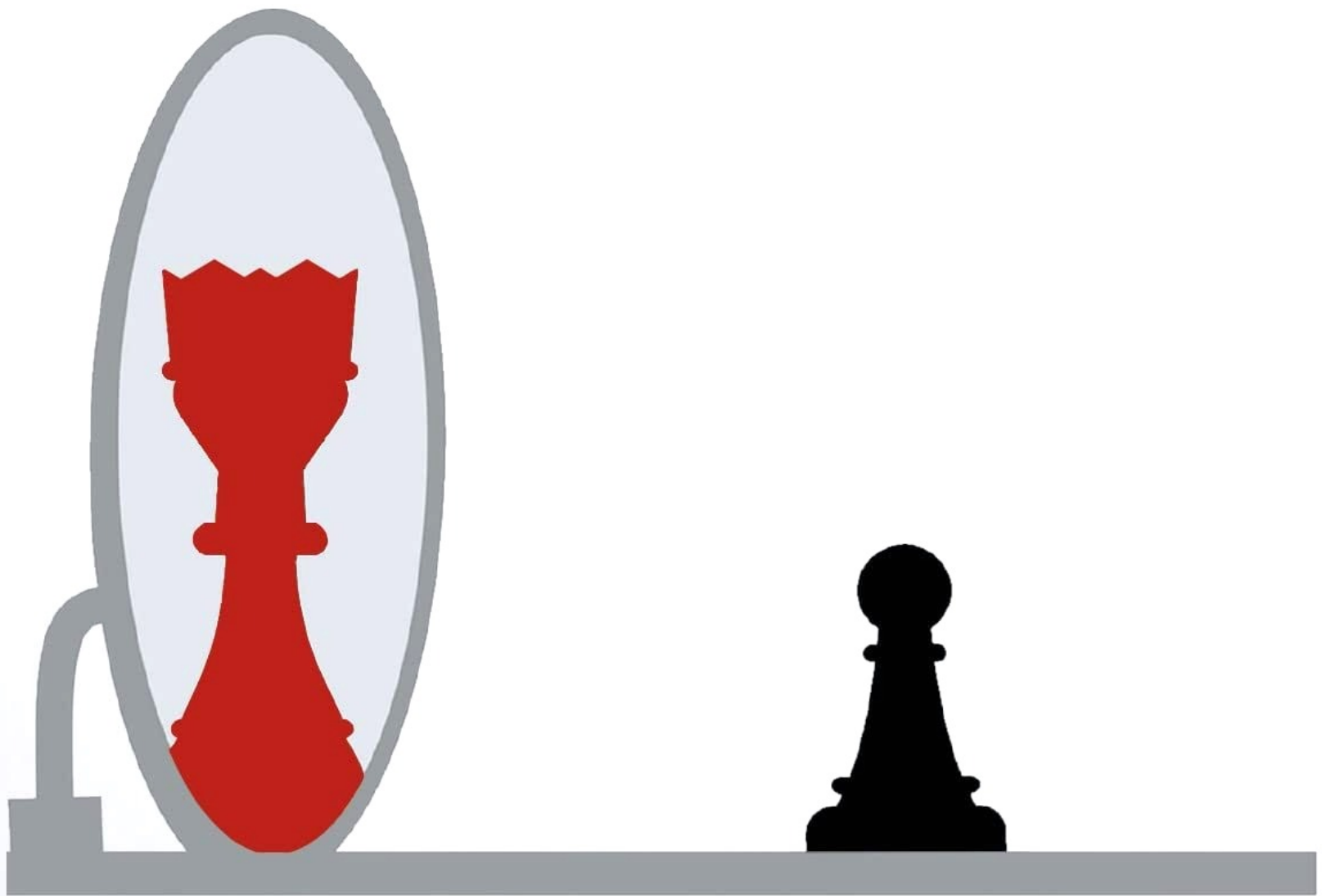




"इंसान बोलकर अपनी बात बताता है,
लेकिन चालाकी से बात मनवाता है।"

चालाकी का मनोविज्ञान



मोहम्मद शकील

INDEX

- क्यों ज़रूरी है चालाकी से बात करना?
- सिर्फ 10 seconds में ही किसी को impress कैसे करें?
- और बताओ का alternate क्या होता है?
- अपनी Hype कैसे बनानी है?
- दूसरों का दिमाग पढ़ना सीखो।
- दुश्मनों से ज़्यादा चालक बनो। (Dealing with your Enemies)
- अपना कटवाने से कैसे बचें?
- लोगों से बात कैसे उगलवायें?
- अपनी बात कैसे मनवानी चाहिए (How To Convince Anyone)?

01 CHAPTER

क्यों ज़रूरी है चालाकी से बात करना?

आज से इस Life Changing eBook की पहली line के साथ ही मेरा आप सब लोगों से ये वादा है कि अगर आप सब लोगों ने इस eBook में आने वाले एक-एक words को, एक-एक lines को अपने दिमाग में अच्छे से बैठा लिया तो:

- कोई आपका काट नहीं पायेगा (बेवकूफ़ नहीं बना पायेगा)।
- दुनिया में आपकी respect, level up हो जाएगी।
- लोगों को आप पहली मुलाक़ात में ही अपना fan बना लोगे।

- किसके दिमाग में क्या चल रहा है? आपको सब पता होगा।
- हर कोई आपकी company join करेगा/ आपके साथ रहना पसंद करेगा।

इस universe में हम इंसानों के पास एक ऐसी power है जो किसी भी creature के पास नहीं है, और वो है हमारे बोलने की capability। हम अपने emotions को लिख कर और बोलकर बाकी लोगों के सामने express कर सकते हैं।

दोस्तों वैसे तो जानवर भी अलग-अलग तरीके से खुद के emotions को express करते हैं जैसे एक कुत्ता खुश होने पर अपनी पूँछ हिलाता है, लेकिन ये जो हमारी power है इसको हम superpower कैसे बना सकते हैं?

तो इसका जवाब है होशियारी से और चालाकी से बात करके और इसी fact ने मुझे ये eBook लिखने के लिए मजबूर कर दिया ताकि आप सब लोगों का भी भला हो।

क्या आपको हर-बार धोका ही मिला?

क्या आपकी कोई नहीं सुनता?

आज दुनिया की इस आगे बढ़ने की race में हर इंसान खास है, सबका अपना एक talent है। अगर ज़िन्दगी में तरक्की करनी है तो सबको साथ लेकर चलना होगा। सब-कुछ आप अकेले नहीं कर सकते, अपने बहुत सारे goals को achieve करने के लिए आपको अलग-अलग लोगों की मदद की ज़रूरत पड़ेगी।

अपना startup register करने के लिए आपको CA की ज़रूरत है, अपना YouTube channel grow करने के लिए आपको audience की ज़रूरत है।

Tyre का puncture निकलवाने के लिए आपको mechanic की ज़रूरत है, बिना किसानों के लोग भूखे मर जायेंगे, बिना police के लोग discipline भूल जाएंगे, society के बिना लोग survive नहीं कर सकते और लोगों के बिना society को imagine नहीं किया जा सकता।

इस society में बहुत सारे लोग हैं, जैसे कोई भीड़ लगी हो और इस भीड़ का हिस्सा नहीं, एक अमर किस्सा बनने के लिए चतुर बनना पड़ेगा, चालाक बनना पड़ेगा।

दोस्तों चालाक होना कोई बुरी बात नहीं है, ना ही चालाकी एक negative word है। ज़रूरी नहीं कि चालाक इंसान किसी का नुक़सान करे, एक चालाक इंसान अपने goals को chase करने के लिए अपने दिमाग़ का use करता है।

आचार्य चाणक्य ने अपनी चालाकी से एक आम लड़के (चंद्रगुप्त) को मगध का राजा बनाया और अपनी बेइज़्जती का बदला लिया तो अंग्रेज़ो ने भी चालाकी से divide and rule का खेल-खेलकर पूरे देश को गुलाम बना दिया।

गाँधीजी ने चालाकी से बात करके देश की आज़ादी में अपना contribution दिया और Hitler ने चालाकी से Germany के भोले-भाले लोगो पर राज किया।

Jeff Bezos और Elon Musk जैसे लोगों ने चालाकी और दिमाग का इस्तेमाल करके अपना empire खड़ा किया।

Spiderman ने सिखाया “With great powers, comes great responsibility.”

चालाकी एक ऐसी great power है जिसको अच्छे और बुरे दोनों कामों के लिये इस्तेमाल किया जा सकता है और इस eBook के ज़रिए आप लोगों को ये life changing skills सिखाने के पीछे मेरे इरादे 200% नेक है। मैं आप सब लोगों को एक अच्छा और पहले से बेहतर इंसान बनाना चाहता हूँ।

Donald Trump कहते हैं कि

“Your network is your net-worth.”

आपकी बात-चीत कहाँ तक है, ये fact आपकी superpower को decide करता है।

मैंने अपनी जिंदगी का एक बहुत बड़ा हिस्सा networking में गुज़ारा है, जब मैं blogging करता था तो ग़ज़बहिन्दी और ऐसे ना जाने कितने ही bloggers के साथ अपनी बात-चीत की skills से एक strong network build किया और इन सब लोगों ने मेरी growth और success में contribute किया।

इसके बाद मैंने अपने YouTube career में भी बहुत सारे YouTube creators, startups, Entrepreneurs, आप जैसे जिन्दगी में बड़ी सोच रखने वाले Hustlers के साथ अपना network बनाया और आज हम सब एक साथ non-stop

full speed में growth की direction में चलते जा रहे हैं।

लेकिन ये सब मेरे अंदर बचपन से नहीं था, मैं तो इतना shy था कि जब घर में रिश्तेदार आते थे तो मैं दूसरे कमरे में छिप जाता था कि कहीं ग़लती से नमस्ते ना करना पड़ जाए या फिर कोई कुछ सवाल ना पूछ लें जिसको मैं introvert और shy होने की वजह से शायद answer नहीं कर पाऊंगा।

जब मैं पहली बार stage पर बोलने गया तो nervous था और इसीलिए मेरा mic हाथ से नीचे गिर गया और मुझे stage से नीचे उतरना पड़ा।

दुनिया को prove करने के लिए मुझे खुद को improve करना पड़ा।

अगर आप भी एक introvert इंसान हो, अगर आपको लोगों से deal करना नहीं आता, अगर आपका confidence level कम है, अगर आप ज़िन्दगी में next leap लेना चाहते हो, अगर आप ज़िन्दगी में growth की तलाश में हो?

तो मैं आपको full power confidence से बताना चाहता हूँ कि आप एक ऐसी eBook पढ़ना शुरू कर चुके हो जो आपकी ज़िन्दगी में एक नया upgrade लेकर आएगी। मैंने public dealing and communication skill के जितने भी नुस्खे अपने mentors और ज़िन्दगी में ठोकर खा कर सीखे हैं वो सब मैं इस eBook में आप लोगों के साथ share करूँगा।

आने वाले pages में लिखी हुई बातें आपको सोचने पर मजबूर कर देगी, तो बिना और वक़्त को गवाये,

full power excitement के साथ आगाज़ करते हैं इस life changing eBook का।

दोस्तों वो सारे लोग जो Highly Successful हैं, बड़ी-बड़ी गाड़ियाँ चलाते हैं, भारी bank accounts को own करते हैं, इन सब लोगों को दुनिया successful कहती है।

लेकिन एक बार इस fact पर ध्यान देना, उन लोगों में से बहुत से लोग आपसे ज़्यादा smart नहीं है, ना ही दिखने में बहुत ज़्यादा good looking है, फिर ऐसा क्या है जिसकी वजह से वो कामयाब बने?

इन सब लोगों की कामयाबी के पीछे का secret है "चालाकी"।

इन सब लोगों ने सही time पर, सही लोगों से, सही बात, सही तरीके से की और यहाँ तक पहुँचे। कोई

भी इंसान Top पर अकेला नहीं चला जाता है, इन सब लोगों की कामयाबी के पीछे बहुत सारे लोगों का भी हाथ है।

तो चलो फिर उठा देते हैं पर्दा उन सारी tricks और secrets से जो ज़रिया बनेगी आपकी ज़िंदगी में एक नया बदलाव लाने में।

02 CHAPTER

सिर्फ 10 second में ही किसी को **impress** कैसे करें?

हम सब ने वो famous one line quote तो सुना ही है कि “First impression is the last impression”.

अगर ज़िन्दगी में grow करना है तो नई चीज़ों को explore करना पड़ेगा, हो सकता है कि कई बार आपको नए लोगों से भी मिलना पड़े। Business और startup की दुनिया में काफी सारे regular networking sessions को organise किया जाता है, ऐसे events का मक़सद नए लोगों के साथ connection बनाना होता है जो आपके goals and vision के रास्ते में आपका support करें और value add करें।

वैसे तो extrovert लोगों के लिए strangers से मिलना एक बहुत ही exciting चीज़ होती है लेकिन ज्यादातर लोगों को नए लोगों से मिलने पर anxiety होती है और जल्दी interact नहीं कर पाते, connect नहीं कर पाते।

अच्छी बात ये है कि ऐसी कुछ powerful tricks और techniques हैं जिनको use करके हम बड़ी आसानी से अपनी first meeting को powerful और productive बना सकते हैं।

तो चलो इस chapter में ऐसी ही कुछ tricks को समझते हैं।

1. Smile

किसी stranger से मिलते time आपके चेहरे पर एक positive smile आपको friendly और

easy to approach बनाती है और as a bonus smile करने से हमारा दिमाग ऐसे chemicals reelease करता है जो हमें और ज़्यादा happy और positive feel करने में support करते हैं।

2. नाम से पुकारो

लोगों को बहुत अच्छा लगता है जब वो अपना नाम दूसरों के मुँह से सुनते हैं। नए लोगों का नाम याद रखकर उनको उनके नाम से address करना आपको उस इंसान के दिल के एक step और close लेकर जाएगा।

"हाँ तो सुमित भाई, आपने इस से पहले sales की field में काम किया था?"

ये line सुनते ही सुमित भाई की full attention आपके साथ हो रही conversation पर होगी और

आप चालाकी से उनको अपने साथ engage करके बात-चीत को आगे बढ़ा पाओगे।

3. उनके बारे में बात करो

लोगों को अपने बारे में बात करना, अपने experiences share करना पसंद है। अगर ऐसे में कोई सुनने वाला मिल जाये तो उनकी दिल की बात ज़ुबान से बाहर निकलती है। Conversation को और interesting बनाने के लिए चल रहे topic से related questions पूछो और Questions पूछने से मेरा ये मतलब है कि smart और interesting questions पूछो। आपको interesting questions को identify करना है और सही timing पर पूछना है।

4. Homework करके जाओ

अगर आपको पता है कि meeting किस इंसान के साथ होने वाली है तो आपको पहले से Homework करके जाने पर एक unbeatable advantage मिल सकता है।

आपके prospect का LinkedIn profile आपको बताएगा उसकी qualification और professional जिन्दगी के बारे में, आप दोनों के बीच के mutual connection को identify करके आप उनका reference use कर सकते हो।

उनकी Facebook और Instagram की profile आपको उनके lifestyle से related update के बारे में बताएगी, Instagram bio आपको hint देगा उनके mindset के बारे में।

जिन pages और influencers को उन्होंने like/follow किया है, जिन लोगों के साथ stories and posts डाल रहे हैं, कहने का मतलब है कि जितना ज़्यादा data आपके पास होगा उतनी ही ज़्यादा hints और उतनी ही ज़्यादा understanding आप build करोगे अपने prospect के लिए।

5. Storytelling

अगर आपको चालाक बनना है तो आपको storytelling की कला सीखनी होगी, हो सकता है आप एक storyteller न हो लेकिन practice आपको और बेहतर बनाएगी। सोचों आपकी वो कौनसी qualities और skills हैं जिसके बारे में आप लोगों को बताना चाहते हो, आपकी ज़िंदगी के वो experiences और incidents जहाँ आपने

उन skills को use करके कुछ remarkable किया हो। उन सब stories को note down करके practice करो। अपनी stories के ज़रिए लोगों को चालाकी से अपनी बातों में engage करके अपने बारे में बताओ।

6. Common Interests

आपके नए दोस्त से बात करते हुए आपका अगला goal उन common interest को identify करना और conversation को और engaging बनाना होना चाहिए। उन common interests पर focus करो, discuss करो, क्या पता आप दोनों को कुछ नया सीखने को मिले।

7. Purpose

किसी भी meeting में चालाकी से बात करने का मतलब होता है कि आप अपने self interest को किस हद तक achieve कर पाते हो।

यानी कि आप यहाँ अपने स्वार्थ को achieve किस हद तक कर पाते हैं।

चौकिये मत।

स्वार्थ बिल्कुल बुरा नहीं होता, ये तो कुछ लोगों ने यूँ ही स्वार्थ और स्वार्थियों को बदनाम कर रखा है।

मेरा तो मानना है कि जिस दिन दुनिया से स्वार्थ खत्म होगा, उसी दिन development भी रुक जाएगा।

आपको समझना पड़ेगा कि इस meeting से आपका और आपके prospect का purpose

क्या है और उन दोनों purpose को complete करने का एक perfect रास्ता निकालना ही आपका goal है।

04 CHAPTER

और बताओ का **alternate** क्या होता है?

बहुत सारे लोगों में मैंने ये notice किया है कि वो बात-चीत के दौरान "और बताओ", "अच्छा सुनो", "Ummm...", जैसे not so important words का use करते हैं और ऐसे words का इस्तेमाल करने से आपकी conversation की quality ख़राब होती है।

आपको इस chapter में बताने वाला हूँ कुछ ऐसी techniques जिसको practice करके आपके पास बात करने के लिए कभी topics की कमी नहीं रहेगी।

1. Parotting

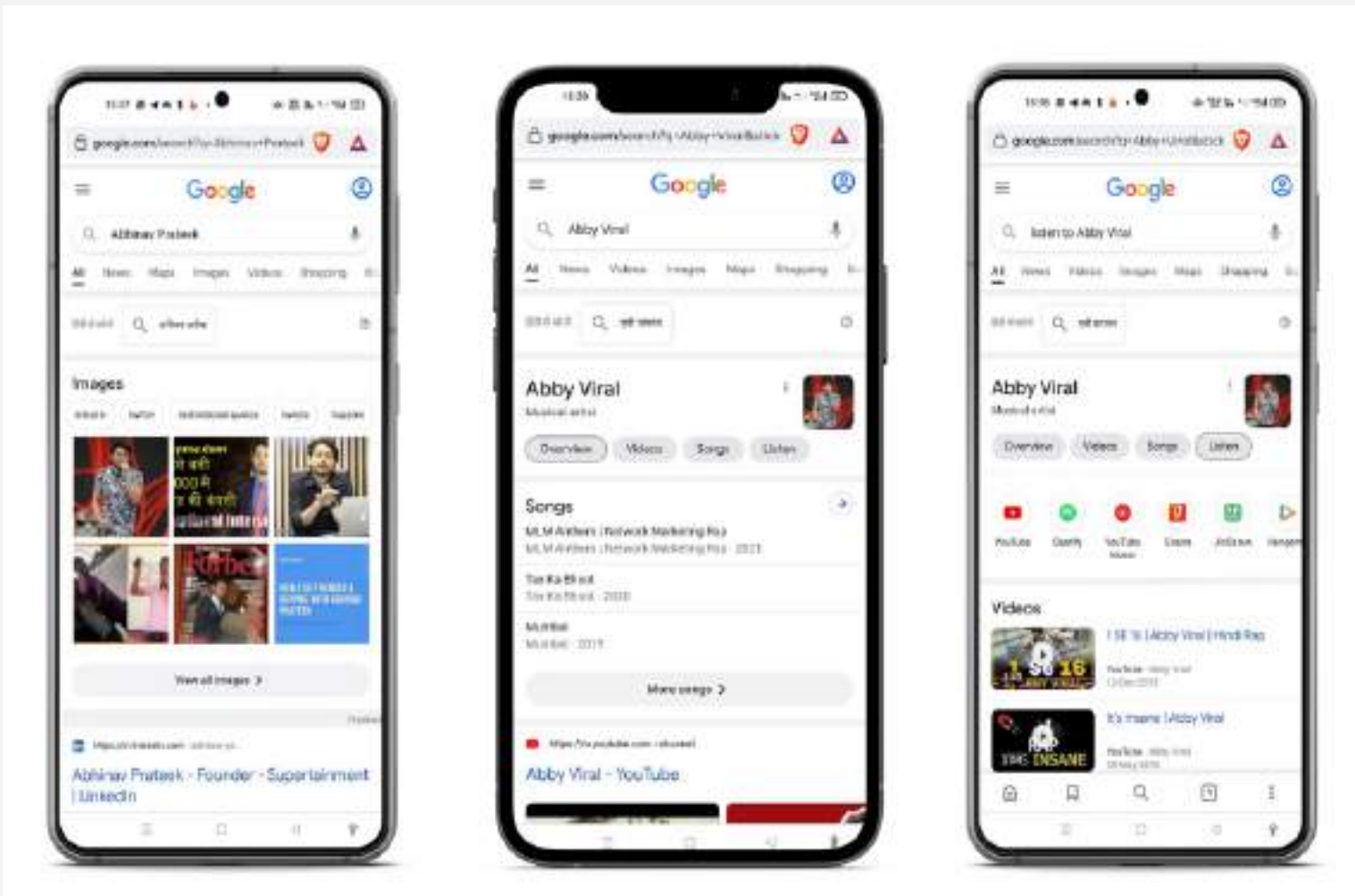
दोस्तों इस technique में हम सामने वाले की बात के आखिरी के कुछ parts को एक parrot की तरह repeat करते हैं और conversation को एक बहुत ही engaging मोड़ देते हैं।

मेरे बचपन का एक दोस्त मोहन कई बार जब मुझसे मिलता है तो कई बार हमारे पास बात करने के लिए topics खत्म हो जाते हैं, तो एक दिन मैंने उस पर ये parrotting technique का इस्तेमाल किया। आप सब लोगों के साथ as an example वो बात-चीत share करना चाहूँगा:

मोहन अपने दोस्त के साथ Goa की trip करके आया था,

"भाई यार क्या trip थी, Goa तो सच मे बहुत मज़ेदार location है!" मोहन ने excitement के साथ बताया।

"मज़ेदार location....?" मैंने parroting करना शुरू कर दिया था।



"हाँ भाई, तुझे कैसे बताऊँ वहाँ के beaches पर खाने-पीने से लेकर boating जैसी बहुत सारी

exciting चीज़ें हैं" मोहन ने और excitement से आगे बताना चाहा।

"Exciting चीज़ें...?" मैंने फिर last के 2 words उठा के parroting की।

"भाई आप मानोगे नहीं कि जिस location पर मैं घूमने गया था

वहाँ....."

और इस तरह हमारी बात-चीत बहुत देर तक चलती रही और last में मोहन मेरे से गले लगकर ये बात बोलकर घर गया कि भाई आज सच में बात करके बहुत मज़ा आया!

तो देखा आपने कैसे सिर्फ एक simple सी technique का इस्तेमाल करके मोहन के साथ चालाकी से conversation को आगे बढ़ाया गया।

2. Stay Updated

एक बार एक seminar लेते हुए मैंने हाल ही में हुए India और Pakistan के match का reference जैसे ही उठाया तो मुझे ऐसा feel हुआ कि उस time auditorium में बैठे लोग मेरी बातों से बहुत ज्यादा engage हो गए हैं और हम सब ने मिलकर बहुत ही मजेदार session को अंजाम दिया। अगर आप देश और दुनिया में क्या चल रहा है, कौनसा latest trend या topic अभी social media पर बहुत popular है? इन सब की जानकारी रखते हो तो आप इन चीजों में लोगों को आसानी से engage करके ढेर सारी बातें कर सकते

हो और conversation को और ज़्यादा
engaging और entertaining बना सकते हो।

04 CHAPTER

अपनी Hype कैसे बनानी है?

आपने सुना होगा कि जो दिखता है वही बिकता है, तो market में सबसे ज़्यादा बिकने के लिए आपकी hype बनी रहनी चाहिए, आपका दबदबा बना रहना चाहिए। तो इस chapter में आपको यही चीज़ें सिखाने वाला हूँ।

लेकिन इस chapter में बताए गए powerful techniques को पढ़ने से पहले मैं चाहता हूँ कि आपको ये चीज़ एकदम crystal clear हो जाये कि hype बनानी है but किसी चीज़ को overhyped नहीं करना है क्योंकि overhyped चीज़ें share बाज़ार की तरह होती है, जिस speed से ऊपर जाती है उसी speed से नीचे भी गिर जाती है।

अगर दुनिया आपको सलाम करती है तो उसके पीछे

एक solid reason भी होना चाहिए और इस chapter में उसी solid reason के साथ अपनी hype कैसे बनाये ये मैं आपको बताने वाला हूँ।

दोस्तों, अगर अपनी दुनिया को मैं 2 parts में divide कर दूँ और पहले part को बोलू digital world तो दूसरा part obviously the real world है।

तो अब मैं आपके साथ वो tricks और techniques share करने वाला हूँ जिस से आप खुद की या फिर अपने startup की आसानी से online और offline hype बनाने में कामयाब हो जाओगे।

Online Hype कैसे बनाये?

Google पर Strong Presence:

अगर आप google पर Abhinav Prateek या Abby Viral search करोगे तो result कुछ हटके दिखाई देंगे। क्या आप google पर जब अपना नाम search करते हो तो google आपके बारे में result show कर रहा है?

आपने शायद वो quote सुना ही होगा कि "Success तब नहीं जब लोग आपको Facebook पर search करे, Success तब होगी जब लोग आपको google पर search करने लगे" और उस successful moment की तैयारी आपको अभी से करनी पड़ेगी, आपको ready रहना है कि आज से 2 दिन बाद भी अगर कोई आपके बारे में google पर search करे तो google उसको

कुछ ऐसा दिखाए जिस से आपकी hype बने। अब google पर अपने से related results लाने के लिए आप क्या कर सकते हो। ये मेरी कुछ tips आप लोगों के लिए काम आएगी:

- Search Engine Optimization (SEO): अगर आपके पास कोई blog या website है तो वहाँ आप अपने बारे में वो सारी बातें लिखो जो आप दुनिया को बताना चाहते हो। आपकी सारी achievements, आपकी best quality photos, awards etc. हर चीज़ को अच्छे से mention करो।
- अगर किसी website पर अपनी photo upload कर रहे हो तो वहाँ alt text में अपना नाम लिखो, इस से जब google image पर

कोई आपका नाम search करेगा तो आपकी photos वहाँ top पर आएगी।

- एक YouTube video बना सकते हो खुद को introduce करते हुए कि आप कौन हो और क्या करते हो, आपका vision क्या है, आपकी अभी तक कि journey क्या थी? etc.
- कुछ बड़े YouTube channels और platforms पर collab करके या फिर paid promotions करवा कर आप अपने बारे में videos बनवा सकते हो, interviews दे सकते हो, TedX और JoshTalks जैसे platforms पर जाकर आप अपनी कहानी दुनिया को सुना सकते हो।

- LinkedIn पर अपना profile up-to-date रखना शुरू कर दो। अगर कोई भी इंसान professionally आपसे connect हो रहा है या फिर आपके बारे में search करके information collect कर रहा है तो उसको वो सारी informations मिलनी चाहिए जो आप लोगों को अपने बारे में बताना चाहते हो। आपका work experience, educational qualifications, skills and certifications etc.
- Instagram and Twitter: Instagram and Twitter जैसे social media platforms पर unprofessional posts और stories की जगह कुछ logical and valuable information share करना शुरू

करो और चाहे आप एक influencer हो या एक common man, अपने followers and friends को अपनी audience की तरह treat करो और quality content डालो।

Offline Hype कैसे बनाये?

जब मैं college के 1st year में था तो magic tricks किया करता था, किसी coin को गायब करके वापस appear करवाना, Playing card के deck से सही card guess करना, रस्सी को काट कर फिर से जोड़ देना, इस तरह के 50 से भी ज़्यादा tricks मैंने YouTube से सीखे और मैं जहाँ जाता था वहाँ पहले से ही मेरी एक अलग hype बनी हुई रहती थी और मुझे magic tricks perform करने के लिए कहा जाता था, लड़कियाँ मेरा phone number माँगने लगती थी।

मेरा एक college friend Shubham,
Michael Jackson वाला moonwalk करता
था और college में उसकी hype थी। मेरे एक
friend ने 19 साल की उम्र में network
marketing करके brand new car
purchase की और उसकी भी market में काफी
ज़्यादा hype थी।

Navjot Singh Sidhu, on the spot शायरी
बनाकर लोगों को सुना देते हैं और लोगों को मज़ा भी
आता है।

अगर आपको अपनी hype create करनी है तो
उसके पीछे एक strong reason build करना
होगा।

- A skill to impress: कोई ऐसी चीज़ learn कर सकते हो जो लोगों को entertain करे, आसानी से हर कोई copy न कर पाए। ऐसी किसी skill से आप on the spot eye candy बन सकते हो। कोई guitar बजाता है, कोई शायरी करता है, किसी के पास jokes या stories का खजाना है, सोचों कि आप क्या कर सकते हो, practice करो और फिर उन practice को लोगों के सामने perform करो।
- Creative Communication: श्री कृष्णा ने अर्जुन को inspire करने के लिए गीता का ज्ञान सुनाया, मैं इसको एक बहुत creative approach कहूँगा। कुछ लोग गाना सुना कर या powerpoint presentation के साथ अपने ideas को share करते हैं, आप अपनी बात को

एक creative approach के साथ दुनिया के आगे कैसे रख सकते हो?

- Earn Respect: आपको एक ऐसा इंसान बनना है जिसके बारे में कोई पीठ पीछे बकवास ना करे। अगर किसी बात से आपका नाम खराब हो रहा है तो किसी भी हद तक जाओ और उस बात को दुनिया के सामने clear करो।

05 CHAPTER

दूसरों का दिमाग पढ़ना सीखो

जब हम पहली बार किसी इंसान से मिलते हैं तो उनसे related बहुत सारी informations और data हमारे सामने होता है, जिसको crack करके हम काफी सारी चीज़ें चालाकी से समझ सकते हैं। कहा जाता है कि इंसान के मन की बातें 58% उसकी body language से express होती है, 38% उसके बोलने की tone से और सिर्फ 4% बातें, जो उसके दिमाग में चल रही है उसकी बातों से और words से बाहर आती है। तो ऐसे में अगर आपको इंसानों को समझना है तो दिमाग को पढ़ने की skill के बारे में समझना बहुत ज़रूरी है।

मैं इस chapter में इसी बारे में बात करूँगा और आपको बताऊँगा कि सिर्फ़ भगवान ही नहीं बल्कि

इंसान भी दूसरों के मन की बातें जान सकता है, दिमाग को पढ़ सकता है और ये skill अभी नहीं बल्कि सालों से businessman, police and army, teachers और बड़े-बड़े योगी बाबा लोग successfully practice करके, लोगों की मन की बात जान जाते हैं।

तो चलो अब मैं आपको बताता हूँ वो सारे important factors जो दिमाग पढ़ने की इस skill को master करने में आपकी help करेंगे:

Eye Contact: किसी ने कहा था कि “Eyes are the window to the soul”.

- अगर कोई लगातार आपकी आँखों में देखे जा रहा है तो ये romantic approach का इशारा हो सकता है।

- अगर कोई इंसान eye contact करने से बच रहा है या avoid कर रहा है तो possible है कि या तो वो nervous है या फिर किसी बात को छुपा रहा है।
- अगर कोई बिना पलके झपकाएँ लगातार आपसे बात कर रहा है और इस चीज़ से आप थोड़ा uncomfortable या परेशान हो रहे हैं तो chances है कि वो कुछ न कुछ झूठ बोल रहा है और आपको convince करने का try कर रहा है।

1. Eyebrows

अगर आपको ये पता करना है कि कोई इंसान ज़्यादा comfortable है तो उसकी eyebrows की तरफ देखो।

इंसान की eyebrows 3 major emotions को express करती है:

1. डर (Fear)

2. चिंता (Worry)

3. आश्चर्य (Surprise)

- अगर कोई बात करते-करते अपनी eyebrows को ऊपर उठा ले तो इसका मतलब है कि वो किसी बात से surprised है, ये भी हो सकता है कि वो कुछ देख कर या सुनकर या सोच कर uncomfortable है, डरा हुआ है या worried है।



Human Eyebrows while in Fear, Worry or Surprise

2. Smile

कहते हैं कि जुबान झूठ बोल सकती है लेकिन smile झूठ नहीं बोलती। लोग अक्सर किसी बात को छिपाने के लिए अपने face को fake smile से cover करने की कोशिश करते हैं। आपको बस वही crack करना है कि क्या आपके साथ जो इंसान smile कर रहा है उसकी वो smile genuine है या फिर fake। थोड़ी-सी practice करने से आपकी gut feeling खुद आपको help करेगी fake smile को crack करने में।

चलो कुछ example से समझाता हूँ:



Real Smile vs Fake Smile

ऊपर वाली photo को ध्यान से देखना और आप notice कर सकते हो कि left वाली smile real है या right वाली?



3. What they are talking about

जब आप किसी इंसान से मिलते हो तो वो किस तरह की बात कर रहा है, इस data को भी process करके आओ उस इंसान के बारे में काफी कुछ जान सकते हो।

- अगर कोई इंसान अपने life partner की तारीफ कर रहा है या फिर अपने दोस्तों के बारे में अच्छी बातें बता रहा है और positive बातें कर रहा है तो chances हैं कि वो खुद भी एक अच्छा इंसान है। इंसानों के behaviour पर जितनी भी studies हुई है, उनसे ये पता चलता है कि जो लोग दूसरे लोगों को अच्छा, beautiful, caring, well-mannered या disciplined कहते हैं तो उनमें से ज्यादातर लोगों के अंदर खुद वो सारी qualities होती हैं।

- अगर कोई इंसान पीठ-पीछे लोगों के बारे में बुरी बातें, bad experiences etc. share करता है तो उसके पीछे 2 possibilities हो सकती है:
 - a. या तो वो खुद वैसा इंसान है, या
 - b. ये भी हो सकता है कि वो इंसान किसी तरह के depression या personality disorder से suffer कर रहा हो।

4. Paralanguage

Paralanguage का मतलब वो सारी nonverbal communications जो इंसान करता है जैसे कि बात करने का tone, pitch(volume) और बोलने का तरीका। अगर आप किसी का दिमाग पढ़ना चाहते हो तो आपको

इस बात पर गौर करना होगा कि वो किस बात को किस ढंग से बोल रहा है।

- अगर कोई इंसान monotone, मतलब कि एक ही tone में बात कर रहा है तो इसका ये मतलब हो सकता है कि वो इस conversation से connected ही नहीं है।
- अगर कोई sarcasm में बात करे तो वो इंसान जो भी कह रहा है, उसके कहने का मतलब उसके words से opposite हो सकता है। Sarcasm को पकड़ने के लिए आपको ध्यान देना पड़ेगा कि लोग बोलते time किस word पर कितना जोर दे रहे हैं। किसी इंसान के असली intentions को जानने का एक बहुत बड़ा clue आपको इस बात से मिल जाएगा कि वो कौनसे word को pronounce करने पर कितना जोर दे रहा है।

5. Side Glance

जो लोग आपसे बात करने में सच में interested हैं वो conversation के दौरान आपकी तरफ देखेंगे, eye contact करेंगे, आपको attention देंगे, लेकिन वहीं अगर कोई आप से बात-चीत करने में interested ही नहीं है तो एक side glance के साथ कहीं और देख रहे होंगे या किसी और तरफ face करके बात करेंगे।

एक picture के साथ आपको दिखाता हूँ कि side glance vs normal situation में क्या फर्क है?



दो लोग जो एक-दूसरे से बात करने में interested हैं वो ऐसे लगते हैं



Side Glance वाली situation का एक example कुछ ऐसा दिखेगा

6. सिर हिलाना (Nodding)

वैसे तो हम किसी बात पर agree करने को सिर हिलाकर express करते हैं लेकिन बार-बार बिना बात के fake या artificial तरीके से सिर हिलाना इस बात का signal हो सकता है कि वो आपकी बात से agree करने से परेशान हो रहा है या फिर forcefully agree कर रहा है। ऐसे में आपको ये situation identify करते ही उसकी परेशानी का इलाज करना चाहिए और उसके doubts को clear करना चाहिए।

Artificial nodding इस बात का भी signal हो सकता है कि आपने उस इंसान को जो करने के instructions दिए हैं, उस काम को वो कर पायेगा या नहीं इस बात पर उसे खुद पर confidence नहीं है, वो doubt में है।

बार-बार अपना सिर हिलाना, ये भी indicate करता है कि उस इंसान को जाने की बहुत जल्दी है, वो जल्द से जल्द आपकी conversation को खत्म करके जाना चाहता है ठीक वैसे ही जैसे कोई बार-बार अपनी घड़ी में time देख रहा हो या अपनी bike/car की चाबी को table से उठा के हाथ में लेने लगे।

7. Chin and Jaw

जब कोई इंसान एक decision लेने वाला होता है तो इसके chances है कि वो बार-बार अपनी chin और jaw को touch या scratch करने लगे। अगर कोई ऐसा कर रहा है तो ये पक्का है कि वो इंसान किसी deep thought में हैं।

अगर उसने अपने जबड़े (jaw) को भीच लिया है तो ये बात indicate करती है कि वो इंसान comfortable नहीं है और आपकी conversation एक ऐसी direction में जा रही है जिसकी वजह से उसको pain, stress या anxiety हो रही है।

तो ऐसे ही हज़ारों ऐसे triggers और hints है जो एक इंसान जाने-अनजाने में release करता है और

उन सारे signals को पकड़ कर, अगर process किया जाए तो आप mind reading में खुद को master कर सकते हो।

अगर आपको इस topic में और interest है तो author Joe Navarro की “Louder Than Words” book recommend करूँगा, ज़रूर पढ़ना।

06 CHAPTER

दुश्मनों से ज़्यादा चालाक बनो(Dealing with your Enemy):

इस मतलबी दुनिया में survive करने के लिए आपको अपने दुश्मनों से एक कदम आगे रहना पड़ेगा, आपको अपनी हर चाल के साथ ये prove करना होगा कि आप उनसे बेहतर हो, powerful हो और दोस्तों इस chapter में, मैं ऐसी ही कुछ tricks and techniques आपको सिखाने वाला हूँ, जिसको चालाकी से इस्तेमाल करके आप हमेशा अपने दुश्मनों पर dominate करोगे।

1. दबाव बना रहना चाहिए

अपने दुश्मनों को हमेशा ये feel करवाते रहो कि आप powerful हो, आपके अंदर वो skills, power and resources हैं जिसको use करके

आप उन्हें कभी-भी मसल सकते हो, जब चाहो कुचल सकते हो। आपकी whatsapp stories, social media posts, लोगों से मिलने पर जो बातें आप उनसे करते हो ये सब चीज़ों को combine करके आपको हर time अपना दबाव बना कर रखना है कि कोई भी दुश्मन आपसे पंगा लेने का सोचे भी तो अगले second ही अपना plan drop कर दे।

ऐसे लोगों का network बनाओ जो powerful हैं और आपको किसी भी तरह की problem में guide कर सकते हैं और बाहर निकाल सकते हैं।

2. दुश्मनों को अपने फायदे के लिए इस्तेमाल करना

आपके दुश्मन हमेशा आपकी तरक्की से जलेंगे और हो सकता है कि आपके secrets को जानने के लिए

और आपका trust जीतने के लिए कुछ ऐसी चीज़ कर देंगे, जिससे वो आपका trust फिर से जीत सके। आप उनके इस intention का फायदा उठाकर अपने काम पूरे कर सकते हो।

3. जितना ज़रूरी हो उतना ही बोलो

अपने दुश्मनों के आगे सिर्फ उतना ही बोलो जितना important हो, flow-flow में ज़्यादा बोलने से आप अपनी बुराई, अपनी कमज़ोरियाँ, plans और secrets को अनजाने में reveal कर सकते हो। चालाक लोग कम बोलते हैं और अपनी बातों को दुश्मनों के सामने open ended conversation के साथ ख़त्म करते हैं।

4. काम से जीतो बातों में नहीं

अपने दुश्मनों को मुँह से बोलकर और arguments जीत कर उनको नीचा दिखाने से सिर्फ एक temporary खुशी मिलती है लेकिन इससे real life में long term कोई benefit नहीं है।
खामोशी से काम करो और अपने दुश्मनों को बातों से जवाब न देकर बस काम से जवाब दो।

5. अपने दुश्मनों को पूरा बर्बाद कर दो

हर great leader अपने दुश्मन को तहस-नहस कर देता है जिससे कि वो दुबारा बदला लेने की हालत में ना रहे। आचार्य चाणक्य ने मगध के राजा धनानंद से अपनी insult का बदला लेने के लिए उसके पूरे खानदान को मिटा दिया था। दुश्मनों पर इतना दबाव डालो की वो बर्बाद हो जाये, उनको

दुबारा से पलट कर वार करने का एक भी मौका मत दो।

6. बेवकूफ़ लोगों के आगे बेवकूफ़ बनो

हर इंसान को smart और intelligent feel करना पसंद है, सबको अच्छा लगता है to be the smartest man in the room. आप अपने दुश्मनों को ऐसा feel करवाओ कि जो हो रहा है उसमें आपको कुछ भी समझ नहीं आ रहा है और indirectly उनके hidden intentions जानने का try करो।

7. नज़र रखो

आपको अपने दुश्मनों की ताकतों और कमजोरियों का पता होना चाहिए और उसका सबसे best तरीका है उन पर नज़र रखिये। लोगों से

information निकलवाना सीखो, उनसे सही
time पर सही questions पूछो। Indirectly
questions पूछकर उनको अपने intentions
का पता मत चलने दो, यही है असली game!

07 CHAPTER

अपना कटवाने से कैसे बचें?

दोस्तों, इस दुनिया में आप जितने लोगों से मिलोगे उनमें से ज़्यादातर लोग मतलबी होंगे और वो अपना उल्लू सीधा करने की फिराक में आपका इस्तेमाल कर सकते हैं। चालाक लोगों के साथ scam करना आसान नहीं होता और कोई उन्हें बेवकूफ नहीं बना पाए इसके लिए जिन चीज़ों को follow करना चाहिए वो सब मैं आपको इस chapter में सिखाऊंगा:

1. किसी से **Commitment** मत करो

किसी भी इंसान के साथ आसानी से कोई promise या commitment करने की situation को avoid करो। ज़्यादा खुश होकर किसी से ऐसा कोई वादा नहीं करना चाहिए जो future में आपके लिए

परेशानी का सबब बन जाए। दोस्तों
commitment एक ऐसी जंजीर है, जो आपको
ऐसा जकड़ लेगी कि अगर आपने उसे पूरा नहीं किया
तो आपके ethics पर बात आ सकती है। रामायण
में राजा दशरथ के कैकई से तीन वरदान की
commitment की वजह से ही उनको राम को 14
साल के लिए वनवास भेजना पड़ा। महाभारत में
धर्मराज युद्धिष्ठिर के जुए के खेल में अपनी
commitment को पूरा करने की वजह से अपनी
सारी दौलत, अपना महल, अपनी wife और भाइयों
की self respect सबकुछ खोना पड़ गया था।

2. मीठा बोलने वालों से सावधान

आचार्य चाणक्य ने कहा था कि अगर कोई इंसान
आपसे ज़रूरत से ज़्यादा और बिना फालतू के अच्छे
से पेश आ रहा है, मीठी बातें कर रहा है या

unexpected favors कर रहा है तो ये आने वाले खतरे की घंटी हो सकती है, इसके पीछे उस इंसान का कोई hidden intention हो सकता है।

आपको किसी का बिना मतलब का अहसान नहीं लेना है वरना आपके ऊपर अनजाने में कोई ऐसा कर्ज चढ़ जाएगा, जो आपके लिए बहुत महंगा पड़ सकता है।

3. Terms पहले से ही Clear रखो

आप जिन लोगों के साथ personally and professionally जुड़ रहे हो तो काम शुरू होने से पहले ही उस काम का expected result, reward, payment के terms, deadlines, exit plan ये सब को document करना बहुत ज़रूरी है। जितनी भी बड़ी-बड़ी corporate companies होती है वो ऐसे ही काम करती है

लेकिन आम लोग दोस्ती और यारी में emotions में बहकर पहले चीज़े start कर देते हैं और बाद में जब expectations पूरी नहीं होती तो कलेश होते हैं।

4. NDA Sign करवाओ

मैं आज की date में 10 से भी ज़्यादा startups और बड़ी companies को mentor और guide कर रहा हूँ, जब भी कोई company मुझसे कोई secret या important information share करती है तो एक NDA यानी कि Non Disclosure Agreement sign करवाती है। आसान भाषा में अगर मैं आपको बताऊँ तो इसका मतलब ये है कि अगर मैं किसी company के साथ 50 लाख रुपये का NDA sign कर लूँ और future में अगर ये साबित होता है कि मैंने वो information किसी और को pass की है जो उस

company ने मेरे साथ share की थी तो मुझे वो 50 लाख रुपये legally उस company को pay करने पड़ सकते हैं।

अगर आप कोई business या startup कर रहे हो और आपको अपने ideas या plans किसी के साथ share करने है तो आप भी इस तरह के NDAs की help ले सकते हो। आपकी help करने के लिए मैं आपको अपना एक sample NDA जो मैंने पिछले साल एक brand के साथ sign किया था वो share कर रहा हूँ, जो आपको निचे 3 फोटो में दिख रहा होगा।

NON - DISCLOSURE AGREEMENT (NDA)

This Non-Disclosure Agreement ("Agreement") made on this 17th day of October, 2020 (the 'Effective Date') and entered into between

SEEKH SOCIAL LLP (SUITE - 404, 2008), a firm incorporated under the limited liability Partnership Act, 2008 having its Registered Office at 2008, Laxmi Supremacy, D-2 Wilson Road, Worli, Mumbai - 400028 herein after

referred to as the "Disclosing Party" **AND**

Abhinav Prateek, an individual having PAN BZKPP4989H residing WZ 746/5 PALAM new delhi 110045 at herein after referred to as the "Receiving Party" (hereinafter referred to, individually, as the "Party" and collectively, as the "Parties")

WHEREAS

- i) The Parties are, or will be, evaluating, discussing, creating ideas, content, presentation, business plans etc. regarding project " Seekh.social" or any other name that these projects may be known in the future. (the 'Purpose').
- ii) The Parties may, in these evaluations, discussions and negotiations, disclose to each other information that is technically and /or commercially confidential.
- iii) The Parties have agreed that disclosure and use of such technical and/or commercial confidential information shall be made and on the terms and conditions of this Agreement.

WHEREAS it is agreed as follows:

1. In connection with the Purpose, a party (the "Discloser") may disclose to the other party (the "Recipient") information pertaining to the Purpose that the Discloser considers confidential ("Confidential information"); including, but not limited to, tangible, intangible, visual, electronic, present, or future information such as (a) trade secrets, business idea/plan, project details; (b) financial information, including pricing, bank documents, financial statements; (c) technical information, including research, development, procedures, algorithms, data, designs, character, caricatures, images, concept and know-how; (d) business information, including operations, planning, marketing interests, and products; (e) script, storyboarding, content, audio, video, images (f) the terms of any agreement entered into between the Parties and the discussions, negotiations and proposals related thereto, and (g) information acquired during any negotiations. Such Confidential Information shall also include but shall not be limited to (a) information disclosed by the Disclosing Party in writing marked as confidential at the time of disclosure; (b) information disclosed by the Disclosing Party orally which is slated to be confidential at the time of disclosure; (c) information disclosed in any other manner is designated in writing as Confidential Information at the time of disclosure; or (d) notwithstanding any clause, any information whose nature makes it obvious that it is confidential.
1. Recipient may use Confidential Information only for the Purpose. Recipient must use a reasonable degree of care to protect Confidential Information and to prevent any unauthorized use or disclosure of Confidential Information. Recipient may share Confidential Information with its employees,



directors, agents or third party contractors who need to know it and if they have executed appropriate written agreements with Recipient sufficient to enable Recipient to enforce all the provisions of this Agreement.

2. Confidential Information does not include information that (a) was known to Recipient without restriction before receipt from Discloser; (b) is publicly available through no fault of Recipient (c) is rightfully received by Recipient from a third party without a duty of confidentiality or (d) is independently developed by Recipient. A party may disclose confidential information when compelled to do so by law if it provides reasonable prior notice to the other party, unless a court orders that the other party not be given notice.
3. Recipient shall not make any copies of Disclosing Party's Confidential Information except as needed for the Business Purpose. At the request of Disclosing Party, Recipient shall return to Disclosing Party all Confidential Information of Disclosing Party (including any copies thereof) or certify the destruction thereof.
4. Either party may terminate this agreement with thirty days prior written notice, but this agreement's provisions will survive as to Confidential Information that is disclosed before termination.
5. Unless the parties otherwise agree in writing, Recipient's duty to protect Confidential Information expires five years from disclosure in worldwide territory.
6. This agreement imposes no obligation to proceed with any business transaction, but Recipient cannot disclose any information received in relation to the Ideation or recreate a same/ similar Ideation.
7. No party acquires any intellectual property rights under this agreement except the limited rights necessary to use the Confidential Information for the Purpose. All right title and interest in and to the Confidential Information shall remain with Disclosing Party or its licensors. Nothing in this Agreement is intended to grant any rights to Recipient under any patents, copyrights, trademarks, or trade secrets of Disclosing Party. All Confidential Information Is Provided "As Is". The Disclosing Party Makes No Warranties, Express, Implied Or Otherwise, Regarding Non-Infringement Of Third Party Rights Or Its Accuracy, Completeness Or Performance.
8. This agreement does not create any agency or partnership relationship. This agreement is not assignable or transferable by either party without the prior written consent of the other party.
9. The parties mutually agree that a sum Rs.5, 00,000 /- (Rupees Five Lakhs only) shall be the minimum liability of the Recipient in the event of the breach of this agreement and the Disclosing Party shall be entitled to recover the said sum in accordance with the terms of this agreement.
10. Due to the unique nature of the Confidential Information, Receiving Party agrees that any breach or threatened breach of this Agreement will cause not only financial harm to Disclosing Party, but also irreparable harm for which money damages will not be an adequate remedy. Therefore, Disclosing Party shall be entitled, in addition to any other legal or equitable remedies, to an injunction or similar equitable relief against any such breach or threatened breach without the necessity of posting any bond.
11. Receiving Party will not at any time, during or after the Term, disparage, defame or denigrate by making public statements or communications or on social media channels the reputation, character, image, products, audio, video or services of the Disclosing, or of any of its Affiliates.

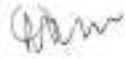


12. During the Agreement Period, the Recipient would ask for authorization from Disclosing Party before uploading of any video or audio or images that have been captured or any content that relates to this agreement of any type of audio or video or audio-visual moving pictures shared by the Disclosing Party.
13. This agreement governed by the laws of India, its conflict-of-law principles. The parties will try in good faith to settle within thirty days any dispute relating to this Agreement ("Dispute"). If the dispute is not resolved within thirty days after such Dispute arises, the parties can approach appropriate courts only in Mumbai. The parties may, however, disclose such information to an appropriate court under confidentiality restrictions, as necessary to seek enforcement, to seek any relief permitted under the terms hereof.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have executed this Agreement as a sealed instrument,

SIGNED, SEALED AND DELIVERED by the
Withnamed ~~XXXXXX PRIVATE LIMITED~~
By the hands of Mr. ~~XXXXXX~~
Designated Partner

SIGNED, SEALED AND DELIVERED by the
Withnamed
By the hands of **Abhinav Prateek**
Authorised Signatory



5. Good Vibes Only

ज़िन्दगी की इस race में आपका ऐसे लोगों से भी सामना होगा जो bad vibes को attract करते हैं, आपको इन सब लोगों को अपनी ज़िंदगी से

permanently ban करना है जो आपके लिए एक दिन threat बन सकते हैं:

- वो लोग जो किसी illegal या bad practice में involved हैं।
- जो किसी debt या बहुत सारी personal/professional problems से घिरे हुए हैं।
- जो लोग mentally disturbed हैं।

दोस्तों, किसी और की life की problems को अपनी life में entry देना बहुत ही ज़्यादा आसान होता है और इस situation को avoid करने के लिए ये ज़रूरी है कि ऐसे suspects को identify करके उनको अपनी ज़िंदगी से cut off करना।

आपके आस-पास सिर्फ productive और good vibes वाले लोग ही रहने चाहिए।

6. अपने हाथ साफ रखो

मेरी एक दोस्त यामिनी ने lockdown से पहले किसी के साथ partnership में एक GYM open किया, खुद की जेब से पैसे भी invest किये लेकिन फिर जब unfortunately lockdown में सब-कुछ बंद हो गया तो उनको भारी नुकसान हुआ और क्योंकि यामिनी ही हर जगह front face थी तो market में सब लोग अपने gym membership की fee refund से लेकर बाकी के bills के लिए उनको calls करने लगे। अगर आपको चालाकी से चीज़ों को execute करना है तो आपको इस बात का खयाल रखना होगा कि हर जगह front face पर नहीं आना चाहिए, ऐसा करने

से हर बुरी चीज़ों के लिए आपको responsible बना दिया जाएगा।

7. जासूस बनो

जिन लोगों के साथ आप काम कर रहे हो, उनके साथ आपको उनका दोस्त लेकिन पीछे से आपको एक जासूस (SPY) का role भी play करना पड़ेगा। आपको पता होना चाहिए कि आपके साथ काम कर रहे लोगों का background क्या है, किस तरह के लोगों के साथ वो connected हैं? और ऐसी ही वो सारी information जितना ज़्यादा possible हो सके उनके knowledge में बिना आये, आपके पास सारी ख़बर रहनी चाहिए। लोगों की क्या strengths है और क्या weakness है? इस बात की जानकारी रखनी भी ज़रूरी है।

08 CHAPTER

लोगों से बात कैसे उगलवाये?

दोस्तों चालाक लोगों को हर बात की खबर रहती है, वो जानते हैं कि किसके दिमाग ने क्या चल रहा है, किसने क्या किया और यहाँ तक भी उन्हें पता होता है कि अब कोई इंसान क्या करने वाला है? ऐसे में ये ज़रूरी है कि आपको वो skills आती हो कि लोगों की मन की बातें कैसे उगलवायें? तो इस chapter में मैं आपको कुछ ऐसी ही tricks और techniques से रूबरू करवाऊँगा। तो आगे बढ़ते हुए चलो अब हटाया जाए इस राज़ से पर्दा।

Pro Tip:

जब आप किसी से बात करके उस से कुछ उगलवाना चाहते हैं तो उस time आप उसके सामने मत बैठना, ऐसे में उसको ये feel आ सकती है कि उसका कोई

interrogation चल रहा है और वो uncomfortable हो सकता है, आपको उसके बगल में बैठना है और उसको comfortable feel करवाना है।

1. Connect करो

दोस्तों अगर आपको किसी के मन की बात उसके जुबान पर लानी है तो सबसे पहले आपको उस इंसान से connect होना पड़ेगा। आपको उस इंसान को ये feel करवाना होगा कि आप उसकी team में ही हो, या फिर आप उनसे जो भी जानना चाहते हो इस से उसे फायदा ही होगा कोई नुक़सान नहीं होगा या अगर कोई नुक़सान होने वाला भी है तो आप उस नुक़सान होने वाली चीज़ को रोक सकते हो।

2. आपको **Already** सब पता है

अगर आप उस इंसान को ये यकीन दिला दो कि आपको already सब-कुछ पता है बस आप सब-कुछ उसके मुँह से सुनना चाहते हो तो ऐसी situation में अपनी respect बचाने के लिए वो इंसान किसी तोते की तरह आपको सब कुछ बता देगा।

3. आपके पास **proof** है

जिस इंसान से आप बातें निकलवाने वाले हो उसको कुछ direct और indirect hints देकर कि इस बात से related proofs for example शायद कोई call recording, कोई witness, कोई whatsapp chat की screenshot etc.

आपके पास already है और आप बस उसके मुँह से सुनना चाहते हो क्योंकि आपको उस इंसान का

point of view जानने में interest है। अगर वो सब-कुछ खुद अपने मुँह से बता दे तो आप उसको protect करोगे तो chances हैं कि उसके मुँह से सच बाहर आ जायेगा।

4. Show Empathy

उसे ये यकीन दिलाओ कि जो कुछ भी हुआ या उसने जो भी किया आप उसकी situation समझते हो और शायद उसने जो भी किया, हर कोई इंसान उस situation में वही करता, भले ही ये बात सच न हो और इंसान ने जो कुछ किया वो भी बिल्कुल ग़लत हो, फिर भी आप उनको ये trust और comfort दिला दो जिससे वो आपको अपने मन से सब कुछ सच बता दे।

5. Act Protective

अगर कोई इंसान आपके साथ इतना comfortable हो जाये कि चाहे कैसी भी situation हो जाये, आप हमेशा उसको problems से protect करोगे, कभी-भी उसके साथ कुछ ग़लत नहीं होने दोगे तो वो बहुत ही आसानी से आपको सब-कुछ बता देगा। आपको ऐसे words बोलने है कि सब-कुछ सच बता दे, मैं तेरी side ही हूँ और तेरा भला ही चाहता हूँ।

6. Nodding your head

जब आप किसी की बात सुन रहे हो तो उस time बार-बार अपना सिर हाँ बोलने की tone में हिलाओ और ये proven scientific fact है कि अगर आप ऐसा करोगे तो उसका सच बोलने का flow और ज़्यादा बनेगा और वो बोलता ही चला जायेगा।

7. अगली मुलाकात

अगर सब-कुछ try करने के बाद भी आपको ऐसा feel हो रहा है कि सामने वाले इंसान ने आपको सब-कुछ नहीं बताया है तो meeting के last में एक और meeting fix करो और फिर से थोड़ा homework करके try करो कि इस बार वो आपको सब-कुछ सच बता दे।

09 CHAPTER

अपनी बात कैसे मनवानी चाहिए?

(Convince Anyone)

इस chapter में मैं आपको एक ऐसी skill सिखाने वाला हूँ जिसको सीखने के बाद सब आपकी ही सुनेंगे और आपके इशारों पर किसी कठपुतली की तरह काम करेंगे। डरने की कोई ज़रूरत नहीं है, मैं अपनी इस eBook में आपको कोई काला जादू या वशीकरण नहीं सिखाने वाला हूँ, यहाँ हम बस human psychology और science की बात करेंगे।

दोस्तों इंसान के दिमाग ने decision making के कुछ formulas बनाये हुए हैं, जो depend करते हैं कुछ ऐसे factors के ऊपर जिन factors को आप आसानी से control कर सकते हो और अपनी

मनचाही बात उनसे मनवा सकते हो और यहाँ तक अपना मनचाहा काम भी उनसे करवा सकते हो। लेकिन मैं आप सभी लोगों को warning भी देना चाहता हूँ कि इन techniques को सीखने के बाद इनका इस्तेमाल किसी ग़लत काम को करवाने या फिर किसी इंसान को नुक़सान पहुँचाने के लिए मत करना क्योंकि ग़लत काम का result भी ग़लत ही होता है। आपको इन सारी powers का इस्तेमाल ऐसे करना है कि जिसमें आपका और सामने वाले इंसान दोनों का फ़ायदा हो।

1. Be a Good Listener

दोस्तों महाभारत के युद्ध से पहले अर्जुन को लड़ने के लिए motivate करने के लिए श्री कृष्णा ने सबसे पहले अर्जुन की पूरी बात सुनी फिर अपना ज्ञान

दिया। गीता के 18वें chapter में से 1st में श्री कृष्णा ने अर्जुन की सारी बातें सुनी और उसके बाद फिर बाकी के 17 chapters में अपनी बात बोली और अर्जुन से वही करवाया जो वो चाहते थे। लेकिन आजकल लोग usually ऐसा नहीं करते, लोग दूसरों का 1st chapter सुने बिना ही अपने 17 chapter सुनाने लग जाते हैं और flop हो जाते हैं।

Pro Tip

किसी की बात सुनते वक़्त आपका intention और approach उस इंसान को समझना होना चाहिए, किसी को reply करने के लिए मत सुनो, उसको समझने के लिए उसकी बात सुनो। और फिर जब उसके बाद आप अपनी बात बोलना शुरू करोगे तो जो बातें आपने सुनी है उन सुनी हुई बातों का reference रखते अपनी हुए बात रखो।

2. Connect with people

मैंने अक्सर देखा है कि दुनिया में एक boss अपने employee से connected नहीं होते हैं, Husband अपनी wife से connected नहीं है, दोस्त आपस में connected नहीं है। बिना connection के अगर आप दो घंटे भी किसी को कुछ बोलते रहोगे तो भी वो आपका काम नहीं करेगा लेकिन अगर आप connected हो तो फिर आप सिर्फ 2 minutes बात करके भी किसी से अपना मनचाहा काम करवा सकते हो।

3. Demand and Scarcity

OnePlus ने जब अपना phone launch किया तो सिर्फ वही लोग उस mobile को खरीद सकते थे

जिनके पास invite था। जब bollywood film, website या mobile application ban हो जाती है तो लोगों को वही देखने का मन करता है। बहुत सारे brands अपने products का limited edition model इसलिए बनाते हैं कि इससे उसकी hype create हो और ज़्यादा से ज़्यादा sales हो। अगर आपको किसी इंसान से कोई काम करवाना है तो आपको उसको ये feel करवाना होगा कि आपके पास ये काम करवाने के लिए बहुत सारे लोग हैं, अगर उसने नहीं किया तो ये opportunity उसके हाथ से चली जायेगी।

4. Authority

अगर आपको कोई बोले कि रोज़ सुबह गर्म पानी पीने से आपकी बीमारी ठीक हो जाएगी तो हो सकता है

कि आप उस चीज़ को उतना seriously न लो लेकिन वहीं अगर मैं आपको बोलू कि देश के सबसे बड़े fitness expert से मेरी बात हुई है और उसने मुझे ये बताया है तो आप ज़रूर उस बात को follow करोगे। अक्सर TV ads में doctors, engineers जैसे लोगों को uniform में feature किया जाता है जिसको देख कर उस ad में बताई गई बात की authority बढ़ती है और लोग उनकी बातों को मानते हैं।

बहुत सारी companies अपनी authority बनाने के लिए brand ambassadors को hire करती है। आपको जिस इंसान से अपना काम करवाना है तो आपको ये figure out करना होगा कि या तो आप अपनी authority build करके या फिर किसी इंसान के ज़रिए जिसकी authority है,

उसकी नज़र में आप अपनी बात रखो और फिर देखो magic।

5. Social Proof

क्या आपने वो ad देखी है जिसमें लोग कहते हैं कि 10 में से 9 doctors इस product को recommend करते हैं या फिर किसी coaching center के बाहर लगा वो board तो ज़रूर देखा होगा जिसमें वो अपने toppers बच्चों की photo दिखाकर ये claim करते हैं कि ये बच्चे यहाँ से ही पढ़कर निकले हैं। Social proof को आप एक तरीके से भेड़चाल बनने की trick भी कह सकते हो। अगर same location पर दो लोग ice cream बेच रहे हैं तो ज़्यादातर लोग उस store की तरफ ज़्यादा attract होते हैं जहाँ भीड़ हो, भले ही उनका number late आएगा लेकिन वो wait

करेंगे और ice cream purchase करेंगे। Even social media पर जो challenge बहुत ज़्यादा viral चल रहा होता है, हर कोई उसी topic पर videos बनाने लगता है। तो अगर आपको किसी से कोई काम करवाना है तो उसको social proof दिखाना शुरू करो कि अरे...! ये इतने सारे लोग भी यही same काम कर रहे हैं, तुझे भी करना चाहिए।

6. किसी महापुरुष ने कहा है

एक seminar में एक leader ने अपनी speech के दौरान बोला कि "गाँधीजी ने कहा था कि सिर झुकाओ और काम करो"। बाद में मैंने ये quote बहुत google किया और ना मिलने पर मैंने उनसे personally ये पूछा तो वो बोले कि ये बात तो उन्होंने बस flow-flow में अपनी बात का वजन बढ़ाने के लिए बोल दी थी और उस time मुझे लगा

कि ये तो एक बहुत powerful technique है यार! अगर किसी काम को करने का hint किसी महापुरुष के किए quote से झलक रहा है तो लोग उस बात को और भी ज़्यादा seriously लेते हैं।

7. Start with Small

एक study के दौरान 50 लोगों के group को cancer awareness को spread करने के लिए 7 दिन तक "War Against Cancer" का badge पहन कर घूमने के लिए कहा गया और फिर 7 दिन बाद जब फिर से उनको ये बोला कि cancer patients के इलाज के लिए, क्या वो लोग कुछ donation भी कर सकते हैं? तो ये पता लगा कि उन सब लोगों ने खुशी-खुशी donation भी किया। और सिर्फ donate ही नहीं किया बल्कि बाकी लोगों से 5 गुना और इससे भी ज़्यादा

amount donate किया। इस study से ये सीखने को मिलता है कि कोई बड़ा काम करवाने से पहले आपको एक आसान और छोटे काम से start करना चाहिए।

Congratulations अपने अपनी लाइफ में कुछ नया सीखा, उम्मीद करता हूँ आप Practically apply भी करोगे, wish you all the very best.

[Give review](#)

[Read More Ebooks](#)