

‘बूथमैन इस व्यस्त युग के डेल कारनेगी हैं।’

–जॉन टियरनी, द न्यू यॉर्क टाइम्स

# लोगों को 90 सेकेंड में प्रभावित करें



अपने बिज़नेस और जीवन में लाभकारी  
संबंध चुटकियों में बनाएँ

## निकोलस बूथमैन

Hindi translation of *Convince Them in 90 Seconds or Less*

‘बूथमैन इस व्यस्त युग के डेल कारनेगी हैं।’  
-जॉन टियरनी, द न्यू यॉर्क टाइम्स

# लोगों को 90 सेकेंड में प्रभावित करें



अपने बिज़नेस और जीवन में लाभकारी  
संबंध चुटकियों में बनाएँ

## निकोलस बूथमैन

Hindi translation of *Convince Them in 90 Seconds or Less*

# लोगों को 90 सेकेंड में प्रभावित करें



अपने बिज़नेस और जीवन में लाभकारी संबंध चुटकियों में  
बनाएँ

## निकोलस बूथमैन

अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस



**मंजुल पब्लिशिंग हाउस**

*कॉर्पोरेट एवं संपादकीय कार्यालय*

द्वितीय तल, उषा प्रीत कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भौपाल-462 003

*विक्रय एवं विपणन कार्यालय*

7/32, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110 002

वेबसाइट: [www.manjulindia.com](http://www.manjulindia.com)

*वितरण केन्द्र*

अहमदाबाद, बेंगलुरु, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई, हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

निकोलस बूथमैन द्वारा लिखित मूल अंग्रेजी पुस्तक *कन्विसं देम इन 90 सेकेन्ड्स ऑर लेस* का हिन्दी अनुवाद

कॉपीराइट © 2002, 2010 निकोलस बूथमैन सर्वाधिकार सुरक्षित

वर्कमैन पब्लिशिंग कम्पनी, इन्कॉर्पोरेटिड, न्यू यॉर्क के सहयोग से प्रकाशित

यह हिन्दी संस्करण 2016 में पहली बार प्रकाशित द्वितीय आवृत्ति 2017

**ISBN 978-81-8322-695-0**

हिन्दी अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुनः प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीके से, किसी भी रूप में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

समर्पण

ग्रेसी को

## आभार

मैं फ्रांसिस ज़ेवियर मल्डून को धन्यवाद देना चाहता हूँ, जिन्होंने मेरे दिलोदिमाग में इस पुस्तक के बीज बोए। माइक फ्रीडमैन को धन्यवाद कि उन्होंने अपनी बुद्धिमत्ता से उन्हें सींचा। पीटर वर्कमैन को इस बात के लिए शुक्रिया कि उन्होंने उन्हें धूप दिखाई और वर्कमैन की मेरी संपादक मार्गट हेरेरा को भी धन्यवाद, जिन्होंने उन्हें शबाब तक पाला-पोसा।

स्वीनी एजेंसी स्पीकर ब्यूरो के डेरेक स्वीनी के सतत समर्पण, सलाह और मित्रता के लिए उन्हें बहुत खास धन्यवाद। निरंतर प्रोत्साहन के लिए ब्रायन पामर, डॉन जेन्किन्स, सूज़न मास्टर्स और अमेरिकी नेशनल स्पीकर्स ब्यूरो की टीम के प्रति दिली कृतज्ञता।

मैरी और लेस्टर स्टैनफ़ोर्ड को हार्दिक धन्यवाद, जो तीन दशक से भी ज़्यादा अरसे से इस किनारे पर मेरा स्वागत कर रहे हैं और सही दिशा दिखा रहे हैं।

# विषय-सूची

## **प्रस्तावना**

शुरुआती 90 सेकंड अति महत्त्वपूर्ण हैं

## **खंड एक**

### **बुनियादी बातें**

- 1 . मल्ट्रून के नियम:  
कोई असफलता नहीं है, सिर्फ फ्रीडबैक है

## **खंड दो**

### **नए नियम: मानव स्वभाव के साथ जुड़ना**

- 2 . लड़ो-या-भागो प्रतिक्रिया को खत्म करना
- 3 . नज़रिये, बॉडी लैंग्वेज और सामंजस्य पर काम करें
- 4 . मस्तिष्क की भाषा बोलें
- 5 . इंद्रियों के साथ जुड़ें

### **खंड तीन**

#### **व्यक्तित्व के साथ जुड़ना**

- 6 . व्यक्तित्व को पोषण दें
- 7 . अपने कारोबार की प्रकृति को जानें
- 8 . अपनी शैली खोजें

### **खंड चार**

#### **संबंध बनाना**

- 9 . संवाद के तार खोल दें
- 10 . लोगों से बात कराएँ
- 11 . सही नीति खोजें
- 12 . महान वक्ताओं के रहस्य
- 13 . शो चलता रहेगा

### **समापन:**

यहाँ से हम कहाँ जाएँ?

## प्रस्तावना

# शुरुआती 90 सेकंड अति महत्त्वपूर्ण हैं



यह पुस्तक किसी नई व्यावसायिक अवधारणा के बारे में नहीं है; यह तो इस बारे में है कि आप नब्बे सेकंड या इससे कम समय में अपने ग्राहकों, सहकर्मियों, अधिकारियों, कर्मचारियों और नितांत अजनबियों के साथ जुड़ना सीखकर कारोबार और ज़िंदगी में ज़्यादा सफल कैसे बन सकते हैं।

किसी भी मुलाकात के पहले नब्बे सेकंड सिर्फ़ अच्छी पहली छाप छोड़ने का अवसर ही नहीं होते हैं। किसी भी मुलाकात के पहले चंद पलों में आप किसी व्यक्ति के सहज बोध और उसके मानव स्वभाव से - उसकी गहराई से अंदर बुनी प्रतिक्रियाओं से - जुड़ते हैं। शुरुआती पलों में हमारा अवचेतन बचाव बोध सक्रिय हो जाता है और हमारा दिमाग़ तथा शरीर यह तय करता है कि दौड़ना है या लड़ना है या बातचीत करनी है। इसी समय तय किया जाता है कि सामने वाला व्यक्ति अवसर लगता है या जोखिम, वह मित्र है या शत्रु। यह पुस्तक आपको सिखाती है कि उन पहले चंद पलों में किस तरह के त्वरित निर्णय लिए जाते हैं और आप उनसे कैसे फ़ायदा उठा सकते हैं। एक बार जब आप इन पहली बाधाओं के पार निकल जाते हैं और विश्वास स्थापित हो जाता है, तो आप इंसान के स्तर पर या ज़्यादा स्पष्टता से कहें, तो व्यक्तित्व के स्तर पर एक दूसरे से जुड़ना शुरू कर सकते हैं। मैं आपको बताऊँगा कि आप कैसे यह पता लगा सकते हैं कि आप जिससे पेश आ रहे हैं, वह कौन और क्या है और उससे कैसे जुड़ा जाए, साथ ही उसे कैसे प्रेरित, प्रभावित व राज़ी किया जाए।

दूसरों के साथ जुड़ने की एक योजना और प्रक्रिया होती है: सबसे पहले तो आप बुनियादी इंद्रियों के साथ विश्वास जमाते हैं, फिर आप व्यक्तित्व के साथ तालमेल बनाते हैं।

इसका परिणाम यह होता है कि आप एक संबंध बना लेते हैं और हर संबंध में लगभग अनंत संभावनाएँ होती हैं। मैं यह बात कैसे जानता हूँ? अनुभव से। आज मैं जहाँ हूँ, वह उस जगह से लाखों मील दूर है, जहाँ मैंने शुरुआत की थी। यह उस जगह से भी काफ़ी दूर है, जहाँ मैं अपनी जीवन यात्रा शुरू करते वक़्त पहुँचने की उम्मीद कर रहा था। मैं अपनी सफलता का काफ़ी श्रेय लोगों के साथ जुड़ने की अपनी योग्यता को देता हूँ।

मैंने लोगों को बेहतरीन दिखाने में पच्चीस बरस लगाए हैं। मैं एक अंतरराष्ट्रीय फ़ैशन और विज्ञापन फ़ोटोग्राफ़र था। इस अनुभव ने मुझे बहुत कुछ सिखाया कि लोगों को आकर्षक कैसे बनाया जा सकता है। मैं सिर्फ़ पेशेवर मॉडलों के फ़ोटो खींचने की बात ही नहीं कर रहा हूँ। मेरे कैमरे के सामने व्यवसायी, संगीतकार, जेट पायलट और किसान सभी आए थे और मैंने उनमें से प्रत्येक को न सिर्फ़ उनके सर्वश्रेष्ठ स्वरूप में प्रदर्शित किया, बल्कि ऐसा महसूस कराया, मानो वे सारी ज़िंदगी आत्मविश्वासी और करिश्माई रहे थे।

जो भी इंसान कैमरे के सामने आता है, उसका एक चेहरा, एक शरीर और एक नज़रिया होता है - जिसके माध्यम से संदेश पहुँचाना होता है। मेरा काम उस संदेश को रूप देना था और मैं सामने वालों को अपने चेहरे, शरीर, नज़रिये, आवाज़ और शब्दों से प्रभावित करके यह काम करता था। इस पुस्तक में आप सीखेंगे कि अपने चेहरे, शरीर, नज़रिये, आवाज़, शब्दों और भाषाई संरचनाओं के साधनों का इस्तेमाल करके आप नब्बे सेकंड या इससे कम समय में एक अच्छी छाप कैसे छोड़ सकते हैं और अपना संदेश कैसे पहुँचा सकते हैं।

मैं आपका फ़ोटो नहीं लेने वाला हूँ, लेकिन मैं उस चित्र को बदलना चाहता हूँ, जो आपका अपने मन में है। इसके अलावा मैं आपको दिखाना चाहता हूँ कि रोज़मर्रा की ज़िंदगी में किसी भी व्यक्ति से कैसे जुड़ें - जल्दी से, सहजता से और आसानी से। आपका काम-धंधा चाहे जो हो, आप सबसे पहले और सबसे बढ़कर दूसरे लोगों के साथ जुड़ने का काम कर रहे हैं - और वे लोग यह निर्णय ले रहे हैं कि आप सफल होने वाले हैं या नहीं - और इसमें लगभग उतना ही समय लगता है, जितना कि एक फ़ोटो देखने में लगता है।

फ़ोटोग्राफ़ी के करियर में मैं जल्दी ही लंदन, लिस्बन, मैड्रिड, न्यू यॉर्क, केप टाउन और टोरंटो में ग्राहकों व स्टूडियोज़ के बीच में घूमा। इस दौरान मैं जागरूक हुआ कि कुछ लोग ऐसे थे, जो किसी से भी मिलते ही उसके साथ अच्छा तालमेल जमा सकते थे। इस योग्यता की वजह से वे त्वरित संबंध बनाने, अपने कारोबार को बढ़ाने और सफलता की सीढ़ी पर तेज़ी से ऊपर चढ़ने में समर्थ थे। लेकिन अगर तेज़ संबंध जोड़ने में सक्षम एक व्यक्ति नज़र आता था, तो छह ऐसे दिखते थे, जो ऐसा नहीं कर सकते थे। ऐसा लगता था, जैसे कुछ लोग हमेशा अपने व्यवसाय के द्वार खोले रखते थे, जबकि दूसरे बंद रखते थे - कम से कम उनसे पहली बार मिलते वक़्त तो मुझे ऐसा ही लगा। लेकिन जब बाद में मैं इन "बंद" लोगों को ज़्यादा अच्छी तरह जानने लगा, तो मैंने पाया कि वह पहली छवि सही नहीं थी। जो लोग इतने अलग-थलग दिखते थे, उनमें से ज़्यादातर दरअसल ऐसे नहीं थे।

ग्राहक, सीईओ, मॉडल, हेयर और मेकअप कलाकार, विज्ञापन एक्ज़ीक्यूटिव, अकाउंटेंट, निर्णयकर्ता, जेट पायलट, किसान, संगीतकार - ऐसे लोग जो पहले कभी आपस में नहीं मिले थे - शूटिंग के दौरान एक-दूसरे के साथ मिलते-जुलते थे। जो लोग खुले थे और