

रूपरेखा

- लेखक की कलम से
- आभार
- उद्देश्य
- इस पुस्तक का अधिकतम लाभ किस प्रकार ले सकते हैं।
- प्रक्रिया:- इस प्रक्रिया से गुजरने के बाद आप एक नये वक्ता के रूप में अवतरित होंगे।
- ध्यान रहे।
- प्रस्तावना

A - **Attitude Of Public Speaking** नजरिया कैसा हो।

Chapter 01: Attitude To Break

नजरिया जो बदलना है।

Chapter 02: Attitude To Create

नजरिया जो बनाना है।

B - **Before Starting Presentation**

प्रस्तुतीकरण आरंभ करने से पहले

Chapter 03: Presentation On What

(Title Presentation)

प्रस्तुतीकरण का विषय

Chapter 04: Who Is The Audience?

श्रोता कौन है?

Chapter 05: What is the Message and

Objective of the Presentation?

प्रस्तुतीकरण का उद्देश्य एवं संदेश क्या है?

Chapter 06: Base Line Video आधार भूत वीडियो

C - **Content Designing**

Chapter 07: How To Organise Your Content?

अपनी सामग्री को व्यवस्थित कैसे करें?

D - DELIVERY OF PRESENTATION /

CONTENT / SPEECH प्रस्तुतिकरण

Chapter 08: What We Should Do Before We Speak?

स्टेज में बोलने से पहले क्या करें?

Chapter 09: How To Start Your Presentation?

अपनी बात किस तरह से शुरू करें?

Chapter 10: HOW TO DELIVER YOUR CONTENT

अपनी बात किस तरह प्रस्तुत करें?

Chapter 11: Body Language शारीरिक भाषा

Chapter 12: Hand हाथ

Chapter 13: Eyes आँखें

Chapter 14: Legs पैर

Chapter 15: Vocal Variety स्वर विविधता

Chapter 16: Shoulders कंधे

Chapter 17: Mouth मुँह

E - ENDING OF PRESENTATION

Chapter 18: How to End अंत कैसे करें?

Chapter 19: How to Practice अभ्यास कैसे करें?

Chapter 20: How To Evaluate Your Presentation

अपनी प्रस्तुति का मूल्यांकन किस प्रकार करें।

FACE BOOK GROUP

LINK: <https://www.facebook.com/groups/678815656271940>

समर्पित
“गुरु चरणों में”

लेखक की कलम से

कोई भी असफल नहीं होना चाह

ता पर सभी सफल नहीं होते। जिस प्रकार कोई माली यह नहीं चाहता है कि उसका यह पौधा फल दे और यह पौधा फल न दे। उसी प्रकार हम भी उस भगवान की बगिया के पौधे हैं, वह भी नहीं चाहता कि हम सफल न हों। लेकिन माली जानता है कि हर पौधा फल नहीं देगा। वह उसी पौधे की ज्यादा देखभाल करता है, जिससे फल मिलने की आशा बनी रहती है और जो पौधे देखभाल के बाद भी फल नहीं देते, उनकी लकड़ियाँ ही काम में आती हैं और जो पौधे फल देने लगते हैं उनकी रखवाली वह माली खुद दिन-रात करता है। उसी प्रकार भगवान उन लोगों की तब तक सहायता करते हैं, रक्षा करते हैं, जब तक वे अपनी आशा नहीं छोड़ते, प्रयास करते रहते हैं। परंतु यदि वे आशा करना, प्रयास करना बंद कर देते हैं तो भगवान को भी माली की तरह उन लोगों को सहायता देनी होती है, जो आशा कर रहे हैं।

कुछ बुरा लग रहा होगा और लगना भी चाहिये। आप ही बतायें, आप फलदार पेड़ चाहेंगे या केवल पत्ते देने वाला पेड़। हाँ मैं मानता हूँ, वह भी तो छाया देता है, परंतु फलदार छाया के साथ-साथ पेट भी भरता है।

आगे आप समझदार हैं, आपको क्या करना है।

आभार

गुरु वह परम् शक्ति है, जो अखण्ड मण्डलाकार में, विश्व ब्रह्माण्ड में व्याप्त चर और अचर में भगवान की सत्ता का बोध कराता है। जो अंधकार, अज्ञानता से प्रकाश और ज्ञान की ओर ले जाता है। दुर्गति से प्रगति और उन्नति की ओर ले जाता है। जिसका जीवन स्वयं आदर्श एवं पूर्ण हो, दूरदर्शी हो। स्वयं के त्याग और समर्पण की भावना से विश्व के ज्ञान प्रकाश एवं मानव कल्याण तथा लोकहित का कार्य शिष्यों द्वारा कराते हैं, ऐसे महान गुरु की मैं वन्दना करता हूँ। इस विषय का चुनाव तो उसी दिन हो गया था जब मुझे किसी ने यह कह दिया था कि मैं कभी भी स्टेज पर अच्छी तरह से अपनी बात को नहीं रख सकता हूँ। मैं उन सभी का आभार व्यक्त करता हूँ जिन्होंने मुझे ऐसा कहा था। उसके बाद मैं अपने उन सभी छात्रों का आभार व्यक्त करता हूँ जो मुझे समय-समय पर यह याद दिलाते रहते थे कि सर आपकी अभी तक किताब नहीं आई हम उसका इंतजार कर रहे हैं, मुझे उनके लिये इस किताब को लिखना ही पड़ा।

सबसे महत्वपूर्ण व्यक्ति जो इस किताब के लिये जन्मदाता कहे जा सकते हैं, श्री प्रवीण वडालकर जी! जिनकी सिखाई गई तकनीकों को मैं इस बुक के आधार के रूप में ले पाया। उन्होंने मुझे इतनी अच्छी तरह से सिखाया कि मेरे मन में यह भावना जागी कि मैं अपने सभी छात्रों को इसका ज्ञान दे पाऊँ। मैं अपने पहले दो ग्रुप के सभी सदस्यों का भी आभार व्यक्त करता हूँ जिन्होंने मुझे अपना पूरा सहयोग दिया और मैं इस किताब में सही वास्तविक सुधार कर पाया। मैं उन छात्रों का भी आभार व्यक्त करना चाहता हूँ जिन्होंने इस कोर्स को बीच में ही छोड़ दिया जिससे कि मुझे यह पता चला कि कहाँ कमी है।

मैं श्री अनुराग सिंह परिहार जी का भी आभार व्यक्त करना चाहता हूँ जिनकी सहायता के बिना तो इस पुस्तक का वास्तविक रूप

ले पाना सम्भव ही नहीं होता, उनके माध्यम से ही मैं श्री श्यामाचरण शुक्ल जी एवं श्री राजेश दुबे जी का भी दिल की अनंत गहराइयों से आभार व्यक्त करता हूँ जिन्होंने अपनी व्यस्त दिनचर्या में से भी बहुमूल्य समय निकाल कर इस पुस्तक की त्रुटियों को दूर करने में मेरी सहायता की उनके बिना तो यह पुस्तक त्रुटि रहित हो ही नहीं सकती थी।

मेरी धर्मपत्नी श्रीमती दीपमाला जी का आभार कि उन्होंने अपना पूर्ण सहयोग मुझे दिया। मैं उनका आभार इसलिये भी करना चाहता हूँ क्योंकि मैं जब रात-रात भर इस पुस्तक पर कार्य करता था, प्रवीण सर की ट्रेनिंगलेता था तो वह मेरा पूरा सहयोग करती थी। मेरा 6 साल का बेटा समर्द्ध तो कहता था पापा आप इस किताब को कब पूरा करोगे, मैं उसका भी आभारी हूँ कि उसे पूरे चार माह तक अकेले सोना पड़ा, वह मुझसे लिपट कर सोता था वह भी उसका त्याग ही था। मैं अपने पिता श्री मन्नू लाल जी का भी आभारी हूँ क्योंकि वे ही मुझे हमेशा प्रेरित करते रहे हैं कि जो कुछ भी तुम सीखो उसे इस संसार को वापस करना तुम्हारी नैतिक जिम्मेदारी होती है। मेरी माँ मुझे रात-रात भर जगता देख कर मेरी चिंता करती थी, मैं उनके स्नेह के लिये उनका भी आभारी हूँ।

अंत में मैं उन सभी का आभारी हूँ जो आज के बाद इस पुस्तक को पढ़ने जा रहे हैं और मुझसे अपना अनुभव साझा करने वाले हैं।

धन्यवाद!

डॉ०अर्क

“एक बकवास जो लोग आपसे कहेंगे करने के लिये”

अभ्यास करो अभ्यास

“अभ्यास से कुछ नहीं होता सब बकवास बातें हैं”

“आप जो चाहते हैं पहले उसे देना प्रारंभ करें”

ये सभी बातें बकवास नहीं हैं।

हम सभी जीवन में किसी न किसी की तलाश में लगे रहते हैं।

1. खुशी।
2. पैसा।
3. घर।
4. अच्छे मोबाईल / लैपी / टैब।
5. अच्छे नम्बर।
6.
7.
8.

दोस्तो! आगे जाने से पहले यहीं रुकें। ये खाली जगह आपके लिये हैं। यदि आप चाहते हैं कि आपको इस पुस्तक का पूरा फायदा मिले तो इन्हें भरे बिना आगे जाने का प्रयास न करें।

दोस्तो! मैंने भी यही गलती की थी। सोचा था प्रवीण सर के कोर्स को पहले पूरा देख लूँ, फिर जो वे कहते हैं करने के लिये रिकार्डिंग तो हमेशा ही मेरे पास रहनी है। मैं बाद में अभ्यास कर लूँगा, पर वह फिर आने में तीन माह का समय लग गया। कई लोगों का ये फिर आता ही नहीं है, या आता भी है, तो बहुत ही देर से आता है। अतः आपसे निवेदन है कि आगे जाने से पहले इतना तो मान ही लें कि जो कहा

जाये उसे सफलता पूर्वक करें और इसकी एक फोटो खींचकर फेसबुक के उसी ग्रुप में डालें।

धन्यवाद! आपने वैसा ही किया होगा यह मानते हुए हम आगे बढ़ते हैं। आगे की बात मैं आपसे एक कहानी के माध्यम से करना चाहता हूँ।

थोड़ी देर के लिये यह Imagine करें कि आप राम हैं। अरे! भगवान राम नहीं एक पात्र राम। उसके दिन बड़े ही आराम से कट रहे हैं और कुछ समय के बाद उसके माता-पिता ने उसका विवाह कर दिया।

विवाह के बाद उसकी एक बेटी हुई और उसकी तबीयत ठीक नहीं थी, तो उसने अपने एक मित्र से सलाह माँगी जो पहले से ही एक बेटी का पिता था, कि उसे क्या करना चाहिये तो मित्र ने उसे एक अच्छे डॉक्टर का नाम बताया उसे दिखाने के बाद उसकी तबीयत ठीक हो गई।

कुछ समय के बाद जब बच्ची चार वर्ष की हो गई तो उन्हें उसकी पढ़ाई की चिंता हो गयी तो एक अच्छे शिक्षक से सहायता माँगी और उस शिक्षक ने एक अच्छे स्कूल का नाम दिया और उनकी बेटी एक अच्छे स्कूल में अध्ययन करने लगी।

कुछ साल निकलने के बाद उनकी बच्ची ने 10वीं पास की तो कुछ मित्रों, परिवार एवं खानदान के लोगों ने कहा कि उसे अपनी बेटी पर ज्यादा खर्च नहीं करना चाहिये। कल तो बेटी पराये घर चली जायेगी। उसे डॉक्टर बनना था। परंतु उसे आर्ट दिला दिया गया।

कुछ समय के बाद बेटी की शादी का समय हुआ तो फिर एक योग्य लड़के की तलाश जारी हुई और उसकी शादी के लिये भी परिवार के ही एक व्यक्ति जो कि शादियों के लिये रिस्ते बताता था उसकी सलाह से कर दी गई।

राम ने कब सही किया और कब गलत किया अपने विचार नीचे दी गई जगह में लिखें और लिखने के बाद ही आगे पढ़ें।

इतना सब कुछ करने का मेरा केवल एक ही उद्देश्य था कि आपको यदि इस कला में महारत हासिल करनी है तो आपको एक सही गुरु और एक सही दिशा दिखाने वाले की आवश्यकता है। जो कि आपको इस किताब के रूप में मिल चुकी है।

अतः आपसे मेरा एक ही निवेदन है कि आप तेजी से पढ़ने की जगह सही तरह से नियमों के अनुसार ही इस किताब को पढ़ें और दिये गये निर्देशों का पालन करें ताकि आप इस किताब का पूरा - पूरा फायदा ले सकें, जिस तरह से मैंने लिया है।

मैं दिल से यह चाहता हूँ कि आपका एक-एक पैसा जो आपने इस किताब को खरीदने में लगाया है, आपको उसका मूल्य मैं वापस कर सकूँ कई गुना करके जो कि आपके हाथ में है।

इस किताब को लिखने का एक और भी उद्देश्य यह था कि जब मैं इस कोर्स को कर रहा था तो मेरे सामने कई प्रकार की समस्याएँ आ रही थीं। प्रवीन सर ने तो हमें एक अच्छा माध्यम दे दिया था, अच्छे तरीके से सिखाया भी था परंतु मैं ही कामचोर निकला। उनके दिये गये कार्यों को मैंने पहले नहीं किया।

परंतु जब मैंने उनके दिये कार्यों के साथ कुछ अतिरिक्त कार्यों को भी इस कार्यक्रम का हिस्सा बनाया तो मुझे अपने कार्यों में लगातार सफलता मिलती गई। तभी मुझे सर की कही एक बात याद आ गई कि यदि आपने कुछ पाया या कुछ खोया है तो उससे कुछ न कुछ आपने सीखा जरूर होगा। भगवान ने यदि आपको कुछ अनुभव दिये हैं तो इसलिये नहीं दिये हैं कि आप उन्हें अपने साथ लेकर इस संसार से विदा हो जायें। वे आपको इसलिये दिये गये हैं कि आप उनको उन लोगों के साथ साझा करें जो उन समस्याओं से आज भी जूझ रहे हैं जो कभी आपकी थीं। तभी आपका जीवन सफल माना जायेगा।

एक और बात यह भी है कि जो मैंने अपने से ज्यादा जानने वालों से सीखा है, यह मेरी नैतिक जिम्मेदारी हो जाती है कि जो भी मैंने किया और उसके जो सुखद परिणाम मुझे मिले, मैं उन्हें आपके साथ साझा करूँ ताकि हम सभी मिलकर भगवान से मिली इस शानदार-जानदार जिंदगी को पूरी तरह खुशी और आनंद के साथ जी सकें।

जब मैंने आज से 20 वर्ष पूर्व टीचर के रूप में अपना कार्य आरंभ किया था तो मेरे गुरु ने मुझसे कहा था कि आपको हमेशा यह करना है कि मान लो आपके हाथ में एक कटोरा है उसमें अपने शिक्षक से दूध की तरह ज्ञान लो उसको अपने जीवन रूपी आग में उबालो फिर अपने शिष्यों को उसी तरह से वापस कर दो जिस तरह तुमने अपने गुरु से लिया था। तो मैंने पूछा इससे मुझे क्या मिलेगा, गुरुजी ने कहा-अब कटोरा सीधा करो उसके अंदर देखो उसमें मलाई लगी होगी, उसे निकालो, उसे खाओ या उससे घी बनाओ अब यह तुम पर है।

ठीक है दोस्तो! सफलता के शिखर पर मैं आपका इंतजार कर रहा हूँ। आशा करता हूँ हम जल्द ही मिलेंगे क्योंकि यहाँ पर अभी भी बहुत जगह खाली है और मैं आपका इंतजार कर रहा हूँ।

मेरा वादा है आपसे यदि आप इस किताब को सही तरह से उपयोग में लाते हैं तो आपको सफलता मिलकर ही रहेगी।

इस किताब के अन्य उद्देश्य:

1. इस किताब के सभी अभ्यासों को पूरा करने के बाद आप किसी भी स्टेज पर आसानी से अपनी प्रस्तुति दे सकेंगे।
2. आप अपनी बातों को व्यवस्थित कर पायेंगे।
3. आप सही तरह से प्रस्तुतीकरण कर पायेंगे।
4. आप अपना बेस्ट दे पायेंगे।
5. आप अपने आपको लोगों से अलग कर पायेंगे और अपनी बात प्रभावी तरीके से रख सकेंगे।

इस पुस्तक का अधिकतम लाभ किस प्रकार ले सकते हैं।

दोस्तो ! यदि आपने पैसे खर्च किये हैं तो यह बात तो पक्की है कि आप अपने जीवन में Public Speaking को महत्व देते हैं और इसके महत्व को समझते हैं और उसे और भी ज्यादा निखारने के लिये खर्च करने को तैयार हैं । आपने अपना पहला कदम तो बढ़ा दिया है।

मैं आपका मित्र आप से यह वादा करता हूँ कि यदि आपने इस किताब में दिये गये तरीकों और कार्यों को सफलता पूर्वक किया तो आप को एक प्रभावशाली वक्ता बनने से कोई नहीं रोक सकता है । मैं यह अपने और अपने गुरु श्री प्रवीण वडालकर जी की सफलता को देखते हुये कह सकता हूँ।

चलिये तो अब ये जानते हैं कि इस बुक का सम्पूर्ण लाभ कैसे लिया जा सकता है?

1. सबसे पहले तो आप दिये गये फेसबुक ग्रुप में शामिल हों। जिसके लिये आपको दिये गये कोड को बताना होगा जो कि आपकी Transaction ID है ।
2. प्रत्येक अध्याय में दिये गये कार्यों के वीडियो बनाकर इसी फेसबुक ग्रुप में डालें।
3. इस बात की चिंता बिल्कुल न करें कि लोग क्या कहेंगे। इस ग्रुप में वे ही लोग शामिल किये गये हैं जो कि आपकी तरह ही सुधारात्मक सोच रखते हैं। यदि कोई व्यक्ति ग्रुप के नियमों का उल्लंघन करता है तो उसे शिकायत मिलने पर या हमारी टीम के द्वारा आपत्तिजनक पाये जाने पर ग्रुप से हटा दिया जायेगा।
4. हम लगातार आपको बताते रहेंगे कि आपको कहाँ सुधार करने की आवश्यकता है।
5. प्रतिदिन हमें कुछ न कुछ कार्यों को करना है, उसे पूरी ईमानदारी के साथ पूरा करें। बिना किसी बहाने के! जिस प्रकार खाना खाने

और अन्य आवश्यक कार्यों के लिये कोई बहाना नहीं होता। उसी प्रकार हमें इस कार्य को भी लेना ही होगा।

6. मैं आपसे वादा करता हूँ, कोर्स पूरा होने के बाद आप पहले से अच्छी तरह अपना Presentation दे रहे होंगे।

इस कार्य को करने के लिये हमें एक आदत अपने अंदर विकसित करनी होगी। वह है प्रत्येक दिन कुछ न कुछ कार्य करने की जो हमारी क्षमता को बढ़ाये और हम सभी जानते हैं कि यह आसानी से सम्भव नहीं है। इसलिये मैं नीचे दो तरीके दे रहा हूँ जिन तरीकों को मैंने अपने गुरुओं से सीखा है और उनसे मुझे बहुत मदद मिली अपनी आदतों को विकसित करने में।

पहला तरीका:

पुरानी आदत से जुड़ाव: अपनी नई आदत को अपनी किसी पुरानी आदत के साथ करना आरंभ कर दें। जैसे कि खाना खाना, टहलने जाना, इत्यादि।

दूसरा तरीका:

खुद को सजा देना। अपने आपको सजा दें कि यदि यह कार्य नहीं किया तो आज खाना नहीं, 100 या 500 के नोट का नुकसान करना, इत्यादि।

मैंने अपने जीवन में इन दोनों विधियों का उपयोग किया है और आज भी किसी नई आदत को विकसित करने के लिये इन्हीं में से किसी एक विधि का उपयोग करता हूँ आशा करता हूँ कि कोई न कोई विधि आपके काम जरूर आयेगी।

हम सबने सुना है जब हम किसी कार्य को 21 दिनों तक करते हैं तो वह हमारी आदत बन जाती है। ये तरीके उन 21 दिनों तक आपको बाँधने का कार्य करेंगे।

और अंत में प्रवीण सर कहते हैं जो सब से महत्वपूर्ण है।

Decision Made - Decision Made

निर्णय किया - निर्णय किया

इसका मतलब है यदि निर्णय ले लिया कि यह कार्य करना है तो इसका मतलब करना ही करना है किसी प्रकार का अगर-मगर बहाना नहीं आना चाहिये।

याद करें अपने जीवन की वह घटना जब आपने किसी कार्य को करने का निर्णय लिया था और आपने हर हाल में पूरा किया था।

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

इस घटना का एक वीडियो बनाकर फेसबुक ग्रुप में जरूर डालें।

प्रक्रिया:-

इस प्रक्रिया से गुजरने के बाद आप एक नये वक्ता के रूप में अवतरित होंगे।

- A - Attitude of Public Speaking?
नजरिया कैसा हो?
- B - Before Starting Presentation
प्रस्तुतीकरण के पहले।
- C - Content Designing
सामग्री को सुव्यवस्थित करना।
- D - Delivery of Presentation/Content/Speech
प्रस्तुतीकरण करना।
- E - Ending of Presentation
प्रस्तुतीकरण का अंत।

ध्यान रहे।

आधार भूत कार्य बहुत ही आसान होते हैं, परंतु उन्हें करना, लगातार करना बहुत ही महत्वपूर्ण होता है ऐसा न हो कोई छात्र इस कोर्स को बीच में ही छोड़ दे जैसा कि मैं करने वाला था, परंतु मैं रुक गया और आज मैं आपके सामने हूँ। इस किताब के रूप में एक ऐसा माध्यम लेकर आया हूँ जो आपको एक लक्ष्य में बाँधने का प्रयास करेगी, जिससे कि आप प्रभावी तरीके से अपने आपको लोगों के सामने रखने में कामयाब हो सकें।

परंतु एक समस्या और भी है जैसे कि माँ आपको खाना बनाकर दे सकती है, हो सकता है कि निवाला बनाकर आपके मुँह में भी खिला सकती है लेकिन चबाना तो आपको ही पड़ेगा न।

उसी प्रकार खाना यह किताब है, निवाला मैं वीडियो के माध्यम से आपको दे रहा हूँ परंतु फेसबुक ग्रुप में आकर चबाना तो आपको ही होगा ताकि आपका पेट भरे और आपकी क्षमताओं का ज्यादा से ज्यादा विकास हो सके।

हाँ! जिस प्रकार आप किसी अन्य कला को एक बार सीख लेते हैं तो आप उसे बार-बार अच्छी तरह से कर पाते हैं। उसी प्रकार इस कला को भी आप सीख सकते हैं जैसा कि प्रवीण सर कहते हैं इस धरा पर केवल बच्चे पैदा होते हैं, और बच्चे कुछ भी कर सकते हैं। क्योंकि उन्हें फेल या पास होने का डर नहीं होता है। हमें इस डर को किनारे रखना होगा।

प्रतिदिन दिये गये कार्यों को सही तरह से पूरी ईमानदारी से पूरा करें और विश्वास रखें आप सफल होंगे। दुनिया की कोई ताकत आपको सफल होने से नहीं रोक सकती है। यदि रोक सकती है तो वह ताकत आप ही हो सकते हैं, तो अपने दुश्मन मत बनिये।

प्रस्तावना

मेरा विश्वास:

“लोगों को उनके लक्ष्य पाने में सहायता करना जो मैंने इस कला को सीख कर पाया है।”

मेरा यह मानना है कि मेरे किसी भी ज्ञान का महत्व तभी हो सकता है, जब मैं उसे पूर्ण रूप से किसी के अंदर देख सकूँ। मैं उस छात्र की तलाश में हूँ, जिस प्रकार चाणक्य ने चंद्रगुप्त की तलाश की थी। किसी भी व्यक्ति की सफलता इस बात से नहीं कि उसने कितना धन कमाया है इस बात से होती है कि उसने कितने लोगों को वह पाने में सहायता की है, जो वे पाना चाहते हैं। मैं पिछले 20 साल से शिक्षक की भूमिका निभा रहा हूँ और मैंने यह देखा कि बहुत से छात्र बहुत ही अच्छा बोलते हैं।

अपने विचारों को सभी के सामने अच्छी तरह से व्यक्त कर पाते हैं। साथ ही साथ ऐसे छात्रों की संख्या भी कम नहीं है कि जो अपने आपको कभी स्टेज पर ले जाना ही नहीं चाहते हैं। क्योंकि वे मानते हैं कि वे यह नहीं कर सकते हैं। मेरा हमेशा से यह प्रयास रहा है कि मैं उन्हें एक अच्छा स्टेज दे सकूँ जिससे कि वे अपनी इस कमी को दूर कर सकें। परंतु मुझे वह सफलता नहीं मिल पा रही थी। फिर यह कोरोना काल आ गया और मैं घर में बैठा था और प्रवीण सर का एक वीडियो मिला। मैंने उसे देखा और मेरे दिमाग में यह बात आई कि यह कोर्स मेरे छात्रों के लिये काफी लाभदायक हो सकता है। परंतु सभी बच्चे पैसे खर्च नहीं कर सकते हैं, फिर मैंने खुद उस कोर्स को खरीदा और उस पर लगातार काम किया, उसे सीखा। फिर उसे अपने बच्चों को सिखाना प्रारंभ कर दिया है और मेरा यह विश्वास है कि मेरा हर छात्र इस किताब

का पूर्ण रूप से फायदा उठाकर जीवन में नए कीर्तिमान स्थापित करेगा।
यही मेरा विश्वास है।

“यदि हम प्रभावी तरीके से अपनी बात लोगों तक नहीं पहुँचा सकते हैं, तो हमारे सफल होने की सम्भावनायें बहुत ही कम हो जाती हैं”

डॉ० अर्क

वादे जो निभाने ही होंगे।

1. इस कोर्स को दिये गये निर्देशों के अनुसार पूरा करने पर आप सफलता पूर्वक किसी भी स्टेज पर कहीं पर भी अपनी बात प्रभावी तरह से रख पायेंगे।
2. आप प्रभावी तरीके से अपनी पठन सामग्री को व्यवस्थित कर सकेंगे।
3. आप अच्छे से अपनी प्रस्तुति दे पायेंगे।
4. आप अपने जीवन का सबसे अच्छा वक्तव्य दे पायेंगे।
5. आप यह सीख पायेंगे कि लोगों की भीड़ में से अलग होकर अपने आपको कैसे प्रस्तुत किया जा सकता है।

A

ATTITUDE OF PUBLIC SPEAKING

नजरिया कैसा हो?

Chapter 01

Attitude to Break

नजरिया जो बदलना है

1. मेरी उम्र कम है।

हम सभी के अंदर यह डर होता ही है। जब भी हम कोई नया काम करने की सोचते हैं तो हम यह सोचने लगते हैं कि मेरी आयु अभी इस काम के लिये कम है। मैं भी इसी प्रकार की बेड़ियों में जकड़ा हुआ था। जब भी मैं किताब लिखने के बारे में सोचता था तो यही सबसे पहले मेरे दिमाग में आता था कि कहीं मेरी आयु इस कार्य के लिये कम तो नहीं है पर प्रवीण सर के कोर्स को करने के बाद मेरी यह धारणा बदल गई और यह किताब आज आपके हाथों में है। तो इस धारणा को तोड़ दीजिए और आ जाइये मैदान में। पूरा जहान आपकी सफलता का इंतजार कर रहा है।

2. मेरी उम्र ज्यादा है।

कई बार यह भी एक बहुत बड़ी मुसीबत हो जाती है। किसी काम के लिये हम अपने आपको बड़ा महसूस करने लगते हैं। हमें

लगता है कि यह काम कम आयु वाले लोग ज्यादा बेहतर तरीके से कर सकते हैं। यह मेरा काम नहीं है। यह मुझसे नहीं होगा। मेरी उम्र हो चुकी है। मुझे यह काम करना शोभा नहीं देता है। परंतु सार्वजनिक प्रस्तुतीकरण करना ऐसा काम तो नहीं है जिसमें आयु का कोई बंधन हो। आप भी यह काम कर सकते हैं। बस आपको अपने मन से यह बात निकालनी होगी कि मेरी आयु इस कार्य के लिये ज्यादा हो चुकी है। किसी भी काम के लिये आयु बाधा नहीं हो सकती है।

3. लोगों की आँखें मुझे डराती हैं।

लोग कहते हैं जब मैं स्टेज पर जाता हूँ तो लोगों की यानी श्रोताओं की आँखें मुझे देख रही होती हैं तो मुझे डर लगता है। यह डर इस बात का नहीं होता कि लोग हमें देख रहे हैं, डर इस बात का होता है कि कहीं आपसे कोई गलती न हो जाये। ये सोचना छोड़ें, गलतियाँ तो होती रहती हैं। आज नहीं होगी तो कल होंगी ही। हम गलतियों से ही सीखते हैं और आज आपके हाथों में वह ताकत है जिससे आप अभ्यास करते-करते लोगों की आँखों में खुद देखेंगे और कहेंगे कि मुझे तुमसे डर नहीं लगता और मुझे श्रोताओं से ताकत मिलती है।

4. गलती हो जायेगी तो लोग क्या कहेंगे।

देखो दोस्त। यदि आप कुछ नहीं करेंगे तो भी लोग कुछ तो कहेंगे और यदि आप कुछ करेंगे तो भी लोग कुछ तो कहेंगे। मेरे एक गुरु का कहना है, दुनियाँ ढोल की तरह होती है जो दोनों तरफ से बजती है। आप कुछ भी करें या न करें लोग कहते ही हैं तो यदि आप लोगों की सोच रहे हैं तो कोई नहीं आने वाला जो आपको इस

सोच से बारह निकाले। आपको खुद ही इस सोच को छोड़ना होगा कि लोग चाहे कुछ भी कहें मुझे यह काम करना ही है। क्योंकि मैं अपने अंदर की प्रतिभा को बाहर लाना चाहता हूँ। मुझे लोगों की परवाह है पर वो क्या कहते हैं मुझे इसकी बिल्कुल भी परवाह नहीं है, यदि वह मेरे रास्ते का रोड़ा बनती है।

5. मेरे पास तो सुविधायें ही नहीं हैं।

यह कोई धारणा नहीं है, यह तो एक प्रकार का बहाना है। मैं भी जब यह किताब लिख रहा था तो मेरे पास भी कई प्रकार की सुविधाओं का अभाव था। परंतु मैंने उन अभावों को अपनी राह का रोड़ा नहीं बनने दिया। जब आप अपनी सफलता को देखते हैं तो आपकी सुविधायें आपके रास्ते का रोड़ा नहीं बन सकती हैं। आप इतिहास उठाकर देख सकते हैं, ज्यादातर सफलतायें अभाव में ही पनपी हैं तो इस बहाने को छोड़िये और आज से ही अभ्यास की इस प्रक्रिया में लग जाइये। आपकी सफलता आपका इंतजार कर रही है।

6. यह मेरा काम नहीं है।

यह भी एक बहुत ही अच्छी बात है। जो हमारे अंदर होती है कि यह मेरा काम नहीं है, तो इसका मतलब यह हुआ कि आप लोगों से बातें नहीं करते होंगे। हम यहाँ पर यह नहीं कर रहे हैं कि हमें सार्वजनिक प्रस्तुतीकरण का मतलब स्टेज पर जाकर बोलना बस होता है। यदि आप मनुष्य हैं और अपनी बात दूसरों के सामने रखना चाहते हैं तो आपको एक प्रभावी तरीका आना ही चाहिये जिससे कि आप अपनी बात को सामने वाले तक जैसा आप पहुँचाना चाहते हैं पहुँचा सकें। इसमें यह बात कहाँ तक सही है कि यह मेरा काम नहीं है। क्या बोलना आपका काम नहीं है? जरा सोचिये।

7. मेरे पास अभ्यास के लिये समय ही नहीं है।

बहुत ही बढ़िया बात आपने कही है कि मेरे पास अभ्यास करने का समय नहीं है। दोस्त! सभी के पास 24 घंटे ही होते हैं। जरा विचार कीजिये कि आपके पास 23.59 घंटे नहीं होगा और न ही 24.01 घंटे होगा, तो बस 24 घंटे ही न। तो मैं आपको एक बात कहना चाहता हूँ कि आप अपने दिन भर किये जाने वाले कामों की सूची बनायें और उसमें सभी छोटे-बड़े काम लिखें और उसके बगल में यह भी लिखें कि उस काम में आपको कितना समय लगता है और उसके बाद यह लिखें कि आपको यह काम करना क्यों आवश्यक है। मैं आपसे वादा तो नहीं कर सकता पर आपको 30 मिनट का समय तो मिल ही जायेगा। सोच क्या रहे हैं, करके देखिये। मैं आपकी सहायता कर देता हूँ। यहाँ मैं आपको एक टेबल दे रहा हूँ, उसी की तरह की एक टेबल आप भी बनायें और देखें कहाँ से टाइम निकल सकता है।

क्रमांक	कार्य	लगने वाला समय	कार्य की उपयोगिता का विवरण
1	योग	1 घंटा	
2	नहाना	20 मिनट	
3	नास्ता	20 मिनट	
4	घूमने जाना	1 घंटा	
5	पेपर पढ़ना	1 घंटा	

यह एक सांकेतिक सूची है। इसमें दिया गया समय कम या ज्यादा हो सकता है। आप इसी प्रकार की एक सूची तैयार करें और देखें कि कौन से वो काम हैं जो आप छोड़ सकते हैं, जिससे

कि आपको कोई लाभ नहीं हो रहा है और उस समय को अपने विकास में लगा सकते हैं। करके देखिये, मजा आने वाला है कि आपके पास कितना ज्यादा समय निकलने वाला है और उस समय को यदि आप 365 दिनों से गुणा कर दें तो आपको पता चलेगा कि आपके पास कितना समय है। अपने आप में सुधार करने के लिये। कमी समय की नहीं सोच की है मेरे दोस्त !

8. मुझे स्टेज में जाने से डर लगता है।

आप एक दम सही सोच रहे हैं। ज्यादातर लोग यही सोचते हैं कि मैं स्टेज पर नहीं जा सकता या मुझे स्टेज पर जाने से डर लगता है, परंतु कभी आपने यह सोचा है कि स्टेज क्या होता है। जब भी हम लोगों से अपने आपको अलग करके बात करते हैं तो वह स्टेज की श्रेणी में ही आता है। चाहे वहाँ कोई ऊँची जगह हो या न हो डर स्टेज का नहीं होता मेरे दोस्त! डर अभ्यास की कमी से पनपता है और ज्यादा अभ्यास करने से समाप्त हो जाता है। मैं आपके साथ हूँ और आप अभ्यास करते चले जाइए सफलता आपके कदमों में होगी।

9. यह मुझसे से नहीं होगा।

बिल्कुल सही कहा आपने। यह आपसे नहीं हो सकता है, क्योंकि आप और मैं भी उसी हाथी की तरह बरताव कर रहे हैं जिसे बचपन में बहुत ही मोटी जंजीर से बाँधा जाता है। वह भी बहुत ही मजबूत पेड़ से और वह छोटा सा हाथी उस जंजीर को तोड़ने का बहुत प्रयास करता है, जिस प्रयास में वह लहूलुहान भी हो जाता है परंतु उसे तोड़ नहीं पाता है। क्योंकि यह उसकी क्षमता की बात नहीं होती है और धीरे-धीरे उसे यह यकीन हो जाता है कि यह उसके बस

की बात नहीं। यह मेरे से नहीं होगा और जब वह बड़ा हो जाता है तो महावत उसे एक कमजोर सी रस्सी से बाँधता है वो भी एक छोटे से खूटे से पर वह बलवान हाथी प्रयास ही नहीं करता कि वह आजाद हो सकता है क्यों? क्योंकि उसके दिमाग में वही पुराने अनुभव हैं जो उसे दुःख और दर्द देते थे कि उसने जब प्रयास किया था तो उससे यह नहीं हुआ था।

हम भी उसी हाथी की तरह ही तो व्यवहार कर रहे हैं। जब हमने बचपन में कभी स्टेज पर बोला होगा तो किसी मित्र ने, रिश्तेदार ने, टीचर ने यह कह दिया होगा यह तुमसे नहीं हो सकता, तुम यह नहीं कर सकते और हम यह मान बैठे हैं कि यह हमसे नहीं हो सकता है। जबकि अब आपमें वही ताकत, वही समझ नहीं है जो उस समय थी। अब आप तर्क कर सकते हैं। आप हौसला दिखाइए मैं आपके साथ हूँ। हम मिलकर इस धारणा को बदल सकते हैं। आइये मेरे साथ इस ग्रुप में हम अपनी जिंदगी बदल सकते हैं। छोटा नहीं बड़ा सोचें और बड़ा करके दिखायें।

10. यह गुण तो जन्मजात होता है।

क्या बात है। आपको तो सब पता है कि कौन क्या है। यदि यह सच होता तो हमें अच्छे खिलाड़ी तलासने की जरूरत ही नहीं थी। हमें अच्छे आई0ए0एस0 और आई0पी0एस0 की परीक्षा लेने की आवश्यकता ही नहीं होती। हमें डॉक्टर की पढ़ाई कराने की आवश्यकता ही नहीं थी। आप जरा अपने हाथ-पैर चलाइये और कुछ सफल लोगों की सूची बनायें और यह देखने का प्रयास करें कि कितने लोग सफलता की गारंटी के साथ इस धरती पर पैदा हुये और कितनों ने अपनी सफलता खुद लिखी है। मैं गारंटी तो नहीं ले सकता पर इतना अवश्य कह सकता हूँ कि खुद अपनी सफलता लिखने

वालों का अनुपात ज्यादा होगा। प्रवीण सर हमेशा से कहते आये हैं कि इस धरती पर हमेशा बच्चे पैदा होते हैं, बस बच्चे और कुछ नहीं। कोई गायक, पेंटर, लेखक, खिलाड़ी पैदा नहीं होता है।

जरा सोचिये आपके घर में कोई बच्चा जन्म लेने वाला है। आप उसकी माँ को अस्पताल लेकर गये। अब आपके दिमाग में क्या चल रहा होगा? क्या होगा? क्या होगा? लड़का होगा तो हम उसका नाम यह रखेंगे, लड़की होगी तो उसका नाम यह होगा। जब वह माँ के पेट में रहा/रही होगा/होगी। तो उसके माँ-बाप आपस में क्या बातें कर रहे होंगे। हम उसे ये बनायेंगे-वो बनायेंगे उसे ऐसा सिखायेंगे ताकि वह अपने जीवन में सफल हो सके। जब आप ये सब सोच ही रहे थे तो डॉक्टर साहब बाहर आते हैं और कहते हैं - बधाई हो डॉक्टर पैदा हुआ है या पेंटर पैदा हुई है।

हाँ! हाँ!! हाँ!!! आप सोच रहे होंगे। मैं आपसे मजाक कर रहा हूँ, पर आप ही तो कह रहे हैं न कि यह जन्मजात प्रतिभा होती है नहीं डॉक्टर कहेंगे बेटा हुआ या बेटी हुई है। क्योंकि यह किसी को पता नहीं होता कि वह क्या बनने वाला/वाली है।

तो दोस्तो! यह बात अपने दिमाग से निकाल दें। इंसान वह सब कुछ कर सकता है जो उसने सीखा है और वह सब कुछ भी वह कर सकता है जिसे सीखा जा सकता है। तो तैयार हो जाइये। आपने इस किताब को चुना है तो जाहिर सी बात है, आप बदलाव करना और लाना चाहते हैं। मैं तैयार हूँ क्या आप भी तैयार हैं?

11. मैं अपनी प्रस्तुति याद नहीं कर सकता।

हाँ! यह आप बिल्कुल सही बात कर रहे हैं। मैं भी याद करने के मामले में बहुत ही कमजोर हूँ। हमेशा से मैं 50 से 70 प्रतिशत अंक पाने वाला एक सामान्य सा छात्र रहा हूँ, क्योंकि

वर्तमान शिक्षा विधि हमें याद करना और परीक्षा पास करना ही सिखाती है। अपनी सोच विकसित करने का तो मौका ही हमें नहीं दिया जाता। यदि गलती से कुछ नया कर दिया या नया करने का प्रयास भी किया तो डाँट दिया जाता है, बड़ा वैज्ञानिक बनने चला है। चुपचाप जैसा करने को कहा गया है वैसा कर, फालतू का दिमाग मत लगा।

ऐसा कह-कह के हमारे आस-पास का माहौल ही ऐसाकर दिया गया है कि हम सोचते हैं कि हर बात को जब तक कि याद न किया जाये सही तरह से कहा ही नहीं जा सकता पर ऐसा वास्तव में है क्या?

जरा सोचिये कि जब कोई बात आप अपनों को समझा रहे होते हैं जैसे कि मैं एक उदाहरण लेता हूँ कि आप अपने से कम उम्र के किसी व्यक्ति को जिसे आप बहुत ही पंसद करते हैं। किसी बात को लेकर कुछ समझाना चाहते हैं - जैसे कि वह किसी जगह जाने की जिद कर रहा है तो आप उसे समझाने के लिये पहले याद करते हैं कि कैसे समझाना है या पूरी भावनाओं के साथ उससे अपनी बात कहते हैं और आप जब सच्ची भावना के साथ सच्चे हाव-भाव से कोई बात कहते हैं तो वह बात सामने वाले के दिल तक जाती है और वह आपकी बात को मानता है। यहाँ पर याद करने जैसा तो कुछ किया ही नहीं गया, बस सच्ची भावना व्यक्त की गई और बात बन गई।

उसी प्रकार जब आप अपनी बात को रखने वाले हों तो याद करने की आवश्यकता ही नहीं होती है। बस महसूस करें और कह दें। आप जो श्रोताओं को कहना चाहते हैं वह स्वयं ही हो जायेगा।

12. मैं एक सार्वजनिक वक्ता नहीं हूँ।

मैं आपकी बात से सहमत हूँ कि हम सभी कोई सार्वजनिक वक्ता तो हैं नहीं! तो हमें यह कला सीखने की आवश्यकता क्या है? मैं यहाँ आपको सार्वजनिक वक्ता बनाने के लिये नहीं लिख रहा हूँ। इस किताब का लिखा जाना और यह किताब आज आपके हाथों में होना यह साबित करता है कि आप और मैं एक ही नाव में सवार हैं। जो है सुधार की प्रक्रिया, आप और मैं दोनों ही अपनी भाषण कला या अभिव्यक्ति की कला में सुधार करना चाहते हैं। हम कोई सार्वजनिक वक्ता बनना नहीं चाहते, यदि आप बनना चाहते हैं तो यह किताब आपकी बहुत सहायता करेगी परंतु यदि नहीं तो यह किताब आपको अपने जीवन में लोगों को अपनी बात सही तरह से समझाने या व्यक्त करने की कला जरूर सिखा देगी। तो इस बात की चिंता न करें कि आप सार्वजनिक वक्ता हैं या नहीं, आप तो बस अपने अभ्यास में लगे रहें।

Attitude to Create

नजरिया जो बनाना है

1. करके देखने में कुछ नहीं जाता है।

यदि आज आप यह निर्णय लेते हैं कि मुझे इस कला को सीखना और अभ्यास करना है तो आपका कुछ भी नुकसान होने वाला नहीं है। क्योंकि यह कला आपके जीवन में कुछ नया जोड़ने वाली है। आपका कुछ लेने वाली नहीं है। हम सभी सामाजिक प्राणी हैं और हमें समाज के बीच में ही रहना है, लोगों से मिलना है तो क्यों न उनसे प्रभावी तरीके से मिला जाये, अपनी बात को प्रभावी तरीके से रखा जाये। इस प्रकार का नजरिया आपको केवल इस कला में ही नहीं आगे आने वाले समय में भी काम आने वाला है और इससे आपको लाभ ही होने वाला है। तो जरा सोचियेगा कि इस कला को सीखने से क्या आपका कोई नुकसान होने वाला है? यदि नहीं तो चलो करके देखते हैं।

2. बचपन की सफलता: अपने बचपन की कोई सफलता याद है आपको।

मैं आपसे अनुरोध करता हूँ कि अपने बचपन की किसी सफलता को याद करें। जैसे कि आपका 10वीं कक्षा का परीक्षा परिणाम या जब आपने पहली बार किसी खेल में भाग लिया हो और आप जीते हों, आपका वह पहला प्रमाण-पत्र जो आपको आपकी अच्छी गतिविधि के लिये दिया गया या जब आपने घर में कोई अच्छा काम किया तो आपको कोई गिफ्ट मिला हो। ऐसा कुछ न कुछ तो हुआ ही होगा और यदि आपको जब वह याद आ जाये तो उसे हमेशा अपनी यादों में रखिये, वही सफलता आपको आगे बढ़ने में सहायता करेगी।

3. मैं सीखने को तैयार हूँ।

यदि आपकी यह सोच है तो आपको बधाई हो क्योंकि आप अपनी प्रगति के लिये तैयार हैं। आपकी यह सोच ही आपको सफलता की ओर ले जायेगी।

4. मैं अपने आप में विश्वास करता हूँ।

यदि कोई व्यक्ति अपने आप में विश्वास करता है कि वह ऐसा कर सकता है तो यह बहुत ही अच्छी बात होती है। क्योंकि विश्वास ही वह ताकत है जो किसी भी इंसान को कोई भी काम करने के लिये प्रेरित करती है। बधाई हो आपमें यह ताकत पहले से ही है और यदि आप अपने आप में विश्वास करने का अभाव पाते हैं तो मैं आपसे यह कहना चाहता हूँ कि, आप वह पल याद करें जब आपने ऐसे किसी काम में सफलता पाई थी जो आपने पहले कभी नहीं किया था जैसे कि गाड़ी चलाना सीखना पर आज आप सफलता पूर्वक गाड़ी चलाते हैं तो यदि आप एक बार कोई कार्य सीख कर सफलता से कर सकते हैं तो आप दोबारा भी कर सकते हैं।

5. मैं कुछ भी कर सकता हूँ।

यही आत्मविश्वास आपको आपके लक्ष्य की तरफ तेज रफ्तार से लेकर जायेगा। यदि आप अपने आप में यह विश्वास रख सकते हैं कि मैं कुछ भी कर सकता हूँ तो निश्चित ही आप कुछ भी कर सकते हैं। आपको अपना यह विश्वास बनाकर रखना है।

6. कुछ नया सीखना मेरी फितरत में है ।

यदि आपकी फितरत कुछ नया सीखने और उस पर काम करने की है तो सफलता आपकी झोली में अवश्य आयेगी और यदि आप अपनी

इस फितरत का इस्तेमाल यहाँ भी करते हैं तो आप इस क्षेत्र में भी सफलता जरूर हासिल कर लेंगे।

7. यह काम मुझे अपने लिये नहीं अपनों के लिये करना ही होगा।

यदि आप अपनों से प्यार करते हैं तो आपको जीवन में सफल होना ही होगा और सफलता हासिल करने के लिये हमें लोगों के बीच में रहना होगा क्योंकि किसी ने कहा है कि आपकी सफलता उतनी ही बड़ी होती है जितना आपका लोगों के संपर्क का दायरा होता है और यदि आपका दायरा बड़ा होगा तो आपको लोगों से उतना ही ज्यादा बातें करनी होगी तो निश्चित ही आपकी बातें प्रभावी होनी ही चाहिये जिसके लिये आपको यह कला सीखनी ही चाहिये।

8. तैरना सीखना है तो पानी में उतरना पड़ेगा।

यदि आपकी सोच यह है कि यदि तैरना सीखना चाहते हो तो पानी में उतरना ही होगा। इसका मतलब यह है कि आप इस बात को मानते हैं कि यदि हमें सार्वजनिक प्रस्तुतीकरण करना है तो हमें सार्वजनिक तो होना ही होगा। हमें लोगों से अच्छी तरह बात करना या अपनी बात को लोगों के सामने अच्छी तरह से रखना सीखना है तो हमें लोगों के बीच में जाना ही होगा। तो चलिये इसी सोच के साथ हम और आप आगे बढ़ते हैं और सफलता के शिखर पर मिलते हैं। जहाँ हम खूब मस्ती करेंगे।

9. अपने गुरु के प्रति आपका समर्पण होना चाहिये।

किसी को भी यदि जीवन में सफलता चाहिये तो हमेशा उसे कुछ नया सीखना ही होता है। यह भी सीखना होता है कि हमें सही गुरु का चुनाव करना आना चाहिये। क्योंकि यदि आप जीवन में कुछ नया

सीखना चाहते हैं तो आपको गुरु की आवश्यकता तो होगी ही परंतु कोई भी गुरु तभी आपको कुछ सिखा सकता है जब आपका समर्पण गुरु की तरफ हो। आपको अपने गुरु पर शंका न हो। यदि एक बालक चंद्रगुप्त जो किसी राजा की संतान नहीं था और एक योग्य गुरु चाणक्य ने उसे चक्रवर्ती सम्राट बना दिया तो आज के समय में तो सम्राट बनने की तो हम बात ही नहीं कर रहे हैं, हम तो केवल अपने जीवन में किसी एक कला में महारत हासिल करने की बात कर रहे हैं जो कि आसानी से किया जा सकता है। शर्त केवल और केवल यही है कि हमें अपने गुरु के प्रति पूर्ण समर्पण रखना होगा। जैसा कि मैं अपने गुरु श्री प्रवीण वडालकर जी के लिये रखता हूँ। उन्होंने मुझे कभी देखा नहीं, मेरी उनसे कभी बात नहीं हुई, लेकिन मुझे इस बात का पूरा विश्वास है कि यदि वो मुझे सार्वजनिक प्रस्तुतीकरण की कला से संबंधित जो भी ज्ञान देंगे मैं उस पर पूर्ण विश्वास करूँगा और उनकी हर बात का अक्षरशः पालन करूँगा ताकि मैं सही तरीके से सफलता कम समय में प्राप्त कर सकूँ। तो आप भी अपने गुरु के प्रति समर्पित हो जायें ताकि आपकी सफलता भी जल्द हो।

10. मैं यह कर सकता हूँ।

यदि आपके अंदर यह विश्वास है कि आप इस कला को सीख सकते हैं तो आपकी सफलता तो निश्चित ही है। क्योंकि अधिकतर लोगों को तो यही विश्वास बनाने में ही कई महीनों का समय लग जाता है कि वे सफल भी हो सकते हैं या वे इस कार्य को कर सकते हैं तो मैं आपको दिल से बधाई देता हूँ कि आप ऐसा सोचते हैं।

11. मैं मेहनत करने को तैयार हूँ।

सही दिशा में की गई मेहनत सफलता की गारंटी होती है। आपने दो कार्य पूर्ण कर लिये हैं अब बस एक ही कार्य शेष रह जाता है। वह है अभ्यास। आपने पहला कार्य यह किया कि आज आपके हाथों में यह किताब है जो कि इस बात की सूचक है कि आप इस कला को सीखना चाहते हैं और दूसरी सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि आप मेहनत करने को तैयार हैं। जैसे कि यदि आप पूर्व दिशा में किसी स्थान पर जाना चाहते हैं तो आप उत्तर दिशा की तरफ चलना नहीं आरंभ करेंगे और यदि करेंगे तो आप जहाँ जाना चाहते हैं वहाँ आप कभी नहीं पहुँच पायेंगे। जबकि आपकी मेहनत में कोई कमी नहीं होगी क्योंकि आप सफलता चाहते हैं। तो दिशा का सही होना अति आवश्यक हो जाता है। यही आपकी सफलता को सुनिश्चित करेगा।

12. मैं अभ्यास करने को तैयार हूँ।

वहाँ आप अभ्यास करने को भी तैयार हैं तो अब आपको सफल होने से कोई रोक ही नहीं सकता है, किसी फिल्म में कहा भी गया है, कि मुझे उन एक हजार विधियों से खतरा नहीं है जो तुमने एक बार अभ्यास की है। मुझे उस एक विधि से ज्यादा खतरा है, जो तुमने 1000 बार अभ्यास किया है। अभ्यास ही वह ताकत है जो किसी भी साधारण से व्यक्ति को असाधारण प्रतिभा का धनी बना सकती है। तो मैं अंत में आपको बधाई देना चाहता हूँ कि अभ्यास करने की आपकी यह लगन आपको सफलता अवश्य दिलायेगी।

B

BEFORE STARTING PRESENTATION

प्रस्तुतीकरण आरंभ करने से पहले

जिस प्रकार हम किसी समारोह में जाने के पहले तैयारियाँ करते हैं। उसी प्रकार हमें अपने प्रस्तुतीकरण के पहले भी कुछ तैयारियाँ कर लेनी चाहिए, जिससे कि हम भविष्य में होने वाली कठिनाइयों से बच सकते हैं।

अध्याय में हम निम्नलिखित तीन कर््यों को सीखेंगे।

1. Presentation on What (Title of Presentation)

प्रस्तुतीकरण का विषय

2. Who is the Audience

श्रोता कौन है?

3. What is the Message of the Presentation

प्रस्तुतीकरण का उद्देश्य एवं संदेश क्या है?

**PRESENTATION ON WHAT
(TITLE OF PRESENTATION)**

प्रस्तुतीकरण का विषय

आपके Presentation का विषय क्या है? यह एक बहुत ही महत्वपूर्ण कार्य होता है। इसके निर्णय को लेने के लिये हम आपकी सहायता करते हैं।

आप अपने बचपन को याद करें। जब आप पहली या दूसरी कक्षा में पढ़ाई करते थे, तब आपके शिक्षक ने आपसे कहा होगा कि गाय या कुत्ते पर निबंध लिखकर लायें और आपने उसे सफलता से पूरा भी किया होगा। उसी प्रकार जब आपसे अन्य कोई निबंध लिखने को कहा गया होगा तो आपका यह गाय व कुत्ते के निबंध को लिखने का अनुभव बहुत ही काम आया होगा।

हम आपको कुछ विषय दे रहे हैं और पाँच अन्य विषयों के लिये भी जगह दे रहे हैं ताकि आप उन्हें भी आने वाले समय में तैयार कर सकें।

Presentation No 01:अपने संबंधों को किस प्रकार अधिक मजबूत किया जा सकता है।

(संबंधों का मतलब यहाँ पर केवल प्रेमी-प्रेमिका के संबंध से नहीं है। संबंध और भी हो सकते हैं जैसे - माता-पिता से बच्चों के संबंध, भाई का भाई से बहन का बहन से, भाई-बहन के संबंध, मालिक और कर्मचारी के संबंध, सहकर्मियों के साथ संबंध, छात्र एवं शिक्षक का संबंध, अंजान लोगों से संबंध और सबसे महत्वपूर्ण हमारा खुद से संबंध)

Presentation No 02-----

Presentation No 03-----

Presentation No 04-----

Presentation No05-----

नोट: इसे भरकर फेसबुक ग्रुप में डालना अनिवार्य है। उसके बाद ही आगे जाने का प्रयास करें। रुकें अपने आपको धोखा देने का प्रयास न करें। इसे पहले पूरा करें।

आपके दिमाग में क्या चल रहा है?

यही न कि इस प्रकार से अभ्यास करके क्या हम अपने अंदर इस योग्यता का विकास कर सकते हैं। बार-बार वही कार्य को पाँच-दस बार करके क्या होने वाला है, यह सब बकवास है। यही सब सामान्य रूप से दिमाग में आने लगता है और हम-आप किताब को अलमारी की शोभा बना देते हैं।

मुझे नहीं पता कि आप क्या करने वाले हैं परंतु मैं केवल इतना कह सकता हूँ कि यदि आप मेरा साथ दें और किताब में दिये गये कार्यों को सफलता पूर्वक करें। तो आपके अंदर परिवर्तन तो होकर ही रहेगा।

जिस प्रकार आप में से कुछ लोग अच्छा खाना बनाना जानते होंगे, कुछ को अच्छी तरह साइकिल चलानी आती होगी, कुछ लोगों को तैरने में मजा आता होगा।

तो क्या आप जो लोग एक बार अच्छा खाना बनाना सीख गये तो दोबारा खाना बनाने में कोई समस्या होती है क्या?

तो क्या जो लोग एक साइकिल अच्छे से चलाना सीख गये उन्हें दूसरी साइकिल चलाने के लिये नये सिरे से फिर से सीखना होगा?.....

जो तैरना सीख चुके हैं उन्हें दूसरी जगह तैरने के लिये कुछ और भी करने की आवश्यकता होगी क्या?.....

मेरे खयाल से आप सभी का एक ही उत्तर होगा, ऐसा नहीं होता है। हम जो कार्य एक बार कर लेते हैं उसे हमें दोबारा करने में समस्या नहीं होती है।

मेरे 20 साल के अनुभव ने मुझे यह सिखाया है कि जिस प्रकार एक डॉक्टर (जो दाँतों का डॉक्टर है) पूरे जीवन दाँतों का ही इलाज बार-बार करता रहता है। इसीलिये उसके पास ज्यादा मरीज आते हैं क्योंकि वह उसका विशेषज्ञ कहलाता है ।

हमें भी यदि इस विषय में महारत हासिल करनी है तो हमें पहले इसे सीखना होगा, फिर इसका इस्तेमाल बार-बार जहाँ मौका मिले करना ही होगा। जिससे आपके अंदर एक अलग ही प्रकार का परिवर्तन होगा।

आपको और हमें सीखना अच्छे से आता है। मैं इसे साबित भी कर करता हूँ। क्या आपको अपने 10वीं के विषय याद हैं शायद हाँ या नहीं, परंतु किताब को किस प्रकार पढ़ा जाता है यह आपको जरूर से आता होगा।

हम स्कूल जाते थे, विषय पसंद का हो या न हो हमें पढ़ना ही होता था। विषय बने या न बने हमें उसे सीखना तो आता ही था कि किसी भी विषय को किस प्रकार सीखा जा सकता है।

यहाँ भी वही किया जा रहा है। आपको बस मेरा साथ देना है, क्या आप मेरा साथ देंगे?

यदि हाँ तो फेसबुक के ग्रुप में जों और बस इतना कहते हुये का वीडियो लाइव बनायें “मैंअपने आपसे यह वादा करता हूँ कि मैं इस पूरी प्रक्रिया में आपका साथ दूँगा और अपना विकास करने का मैं अपने आपको वचन देता हूँ।

और उसी प्रकार मैं भी आप से वादा करता हूँ जब आप एक Presentation को अच्छी तरह तैयार कर लेंगे तो आप कोई भी Presentation तैयार कर सकेंगे क्योंकि आपको सही तरीका पता हो चुका होगा।

तो क्या आप तैयार हैं?

तो क्या आप तैयार हैं? मेरे साथ इस सफर में चलने के लिये? आज मैं आपको दो कार्य देने जा रहा हूँ जो आपको पूरे करने हैं और आपको पता ही है कि वे कार्य आपको कहाँ जाकर पूरे करने होंगे।

पहला कार्य:

फेसबुक लाइव पे जाकर यह वादा करें कि मैं तैयार हूँ।

दूसरा कार्य:

यह सोचें कि आपको आपके पुराने स्कूल से फोन आया है और वहाँ आप मुख्य अतिथि बनकर जा रहे हैं और वहाँ आपको बच्चों से अपने अनुभव साझा करने हैं। बतायें किस प्रकार आप अपना अनुभव साझा करेंगे। वीडियो बनाकर या लाइव आकर अपना अनुभव साझा करेंगे।

Who is the Audience?

श्रोता कौन है?

श्रोता वह व्यक्ति जिससे हम बात करते हैं या जिनके सामने हम अपनी बात रखते हैं। वह हमारी बात को किस प्रकार से लेता/समझता है, यह इस बात पर बहुत हद तक निर्भर करता है कि किस प्रकार के श्रोता के सामने एक ही बात को किस प्रकार से रखा जाता है।

जिसके लिये सबसे पहले हमें यह समझना अति आवश्यक हो जाता है कि हम वक्ता होने के नाते श्रोताओं की मानसिकता को विस्तार से समझें ताकि हम अपनी बात उचित प्रकार से जैसी हम समझाना या बताना चाहते हैं बताया समझा सकें। तभी हमारे वक्तव्य का कोई सार्थक महत्व निकलता है। तो चलिये जानते हैं श्रोता को।

श्रोता:-

वह व्यक्ति या समूह जिसके सामने वक्ता अपनी बात रखने का प्रयास करता है।

श्रोताओं की तीन श्रेणियाँ।

1. आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो कम हैं।
2. आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो समान हैं।
3. आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो ज्यादा हैं।

आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो कम हैं।

जो लोग या लोगों का समूह आपसे उम्र, पद एवं योग्यता में कम होते हैं, इस प्रकार के श्रोताओं को हम जो बातें कह सकते हैं उसका

तो आप विचार कर ही सकते हैं जैसे कि यदि शिक्षक छात्रों से बात करता है, तो उसे सिखा सकता है, उच्च अधिकारी अपने नीचे के कर्मचारियों को आदेश के रूप में कोई बात समझा सकता है।

आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो समान हैं।

जो लोग या लोगों का समूह आपकी उम्र के हैं या आप जैसी योग्यता रखते हैं। रिश्ते में और पद में आपके बराबर के हैं तो अपनी बात को सामान्य रूप से व दोस्ताने के रूप में कर सकते हैं। हक से कोई भी बात कह सकते हैं, सहयोग की अपेक्षा कर सकते हैं। जैसे कि दोस्तों के बीच बातचीत। साथ में काम करने वाले कर्मचारियों के साथ हम अलग ही तरह से अपनी बात रखते हैं। उन्हें हम सिखा भी सकते हैं सीख भी सकते हैं, मनोरंजन भी कर सकते हैं और सहयोग भी माँग सकते हैं।

आपसे उम्र, पद, रिश्ते व योग्यता में जो ज्यादा हैं।

जो लोग या लोगों का समूह आपसे उम्र, पद, योग्यता व रिश्तों में बड़े होते हैं। उनके सामने हम अपनी बात को सम्मान जनक रूप से रख सकते हैं उन्हें हम आदेश नहीं दे सकते हैं। उनसे मजाक नहीं कर सकते हैं, उन्हें सिखा भी नहीं सकते हैं। उनके सामने अपनी बात को सही तरह से रखने का तरीका हमें सीखने की जरूरत होती है।

प्रवीण वडालकर जी कहते हैं कि प्रत्येक प्रकार के श्रोताओं को चार भागों में बाँटा जा सकता है। जो इस प्रकार हैं।

- A - Angel Audience अच्छे श्रोता
- B - Busy Audience व्यस्त श्रोता
- C - Committed Audience प्रतिबद्ध श्रोता
- D - Don Audience डॉन श्रोता

A - Angel Audience अच्छे श्रोता:

ये उस प्रकार के श्रोता होते हैं जो कि किसी प्रकार की प्रतिक्रिया नहीं देते हैं। हमेशा अच्छे श्रोताओं की भाँति वक्ता को सुनते हैं।

B - Busy Audience व्यस्त श्रोता:

ये उस प्रकार के श्रोता होते हैं जो अपने में ही व्यस्त रहते हैं। आप क्या कह रहे हैं, उन्हें इस बात से कोई लेना-देना नहीं होता है। वे शारीरिक रूप से तो आपके साथ ही होते हैं पर मानसिक रूप से कहीं अपने ही विचारों में, खयालों में लगे रहते हैं। ये 1 प्रतिशत से भी कम होते हैं। हमें इन्हें कभी भी परेशान नहीं करना चाहिये क्योंकि ये आपको परेशान करने के लिये नहीं आते हैं, ये तो खुद अपनी जिंदगी में किसी न किसी प्रकार की समस्या से ग्रसित होते हैं।

C - Committed Audience प्रतिबद्ध श्रोता:

ये सबसे अच्छे प्रकार के श्रोता होते हैं। हमें इन्हीं के लिये अपने वक्तव्य को अच्छे से अच्छे तरीके से प्रस्तुत करना चाहिये। ये हर बात को ध्यान से सुनते समझते और अपने जीवन में उतारने का प्रयास करने वाले होते हैं।

D - Don Audience डॉन श्रोता:

चारों में सबसे खतरनाक इसी प्रकार के श्रोता होते हैं, जिनका उद्देश्य आपको सुनना नहीं आपको परेशान करना होता है। यह बीच में ही बोलने लगते हैं, प्रश्न पूछने लगते हैं क्योंकि ये अपने आपको सर्वज्ञानी समझने लगते हैं।

Note : A + C = 99%

B + D = 01%

श्रोता की श्रेणी एवंप्रकार:

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

Presentation No 04:

उद्देश्य.....

.....

श्रोता की श्रेणी एवंप्रकार:

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

PresentationNo 05:

उद्देश्य.....

.....

श्रोता की श्रेणी एवंप्रकार:

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

इन सभी का वीडियो बनाकर फेस बुक ग्रुप में डालें । उसके उपरांत ही हमें आगे की ओर जाने के बारे में विचार करना चाहिये।

What Is The Message And Objective Of The Presentation?

प्रस्तुतीकरण का उद्देश्य एवं संदेश क्या है?

किसी भी कार्य को करने से पहले उसमें निहित उद्देश्यों का पता होना आवश्यक होता है क्योंकि यदि हमारे उद्देश्य एवं संदेश स्पष्ट होंगे तो लक्ष्य प्राप्त करने में किसी भी प्रकार की समस्या नहीं आती है।

उद्देश्यों को मुख्य रूप से चार भागों में विभाजित किया जा सकता है।

1. शिक्षा देना/कुछ सिखाना।
2. प्रेरित या अभिप्रेरित करना।
3. मनोरंजन करना।
4. आशा देना।

शिक्षा देना/कुछ सिखाना।

हमारी बात का उद्देश्य किसी व्यक्ति या व्यक्तियों के समूह को कुछ सिखाना हो सकता है-जैसे कि कोई शिक्षक अपने छात्रों को किसी विषय को सिखा रहा होता है। कोई टीम का लीडर अपने साथ काम करने वाले साथियों को कुछ समझा रहा होता है। हमें यह हमेशा याद रखने की आवश्यकता होती है कि हम किस प्रकार अपने इस उद्देश्य के पूरा कर सकते हैं।

प्रेरित या अभिप्रेरित करना।

कई बार हमारी बात का उद्देश्य सामने वाले को या समूह को प्रेरित करना होता है जिससे वे लोग या वह व्यक्ति अपने निश्चित लक्ष्य

को प्राप्त कर सके। हमें अपने भाषण को, अपनी बात को कुछ इस तरह से कहना होगा कि हमारे उद्देश्य की पूर्ति हो।

मनोरंजन करना।

जब कोई एक वक्ता अपनी बात लोगों के सामने इस प्रकार से रखता है जिससे कि लोगों का मनोरंजन होता है। उनका मुख्य उद्देश्य लोगों के चेहरे पर मुस्कान देखना होता है, तो हमें यह भी प्रयास करना चाहिये कि हमारे लेख में कुछ ऐसे भी पल हों जिस पर लोगों को हँसने का अवसर मिल सके और सभा में लोगों के लिये एक अच्छा माहौल बन सके।

आशा देना।

यह एक महत्वपूर्ण उद्देश्य हो सकता है, जिसकी वजह से लोगों को अपने जीवन में कुछ करने के लिये लक्ष्य मिल जाता है और एक बहुत पुरानी रिसर्च के हिसाब से जिन लोगों के पास आशा होती है उनकी उम्र भी ज्यादा होती है और ये लोग किसी भी प्रकार की समस्या को आसानी से सुलझा सकने में सक्षम होते हैं।

मुख्य संदेश।

किसी से भी जब हम बात करते हैं या हम समूह हो संबोधित कर रहे होते हैं तो हमें हमेशा यह याद रखना चाहिये कि क्या हम अपना मुख्य संदेश जो देना चाहते हैं वो दे पा रहे हैं या नहीं, या हमारी पूरी बात उस मुख्य संदेश को सामने वाले व्यक्ति तक पहुँचा पा रही है या नहीं।

अभ्यासकार्य

PresentationNo 01:

उद्देश्य.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

PresentationNo 02:

उद्देश्य.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

PresentationNo 03:

उद्देश्य.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

PresentationNo 04:

उद्देश्य.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

Presentation No 05:

उद्देश्य.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

Presentation No 05:

विषय:.....

.....

उद्देश्य.....

.....

श्रोता की श्रेणी एवं प्रकार:

.....

.....

.....

मुख्य संदेश:

.....

इन सभी का वीडियो बना कर फेसबुक ग्रुप में डालें । उसके उपरांत ही हमें आगे की ओर जाने के बारे में विचार करना चाहिये।



Base Line Video

आधार भूत वीडियो

“दूसरों से अपनी तुलना करने से हमें सदा दुःख ही मिलता है पर जब हम अपने पुराने कार्यों की तुलना अपने अध्ययन और अनुभव के आधार पर किये गये कार्य से करते हैं तो हमारा मनोबल सातवें आसमान पर होता है।”

हमें आधारभूत वीडियो की आवश्यकता क्यों है?

आज हम उस कार्य को करने वाले हैं जिसके दम पर हम कह सकते हैं, हाँ ! मैंने बहुत कुछ सीखा है और यदि आप अंतर देखना चाहते हैं तो ये दो वीडियो को देख सकते हैं जिनमें मैंने वही बात कही है जो दोनों वीडियो में समान है। हम दोनों की तुलना करके अपने आप में ज्यादा से ज्यादा सुधार कर सकते हैं।

इस वीडियो को बनाने का एक और मुख्य कारण यह भी है कि हमें बोलने के मौके बहुत ही कम मिलते हैं और हमें वीडियो के माध्यम से अपनी बात लोगों के सामने रखने का मौका मिलता है और जो सबसे बड़ी समस्या लोगों की है कि लोग कहाँ मिलेंगे? अपनी बात रखने के लिये। वे हमें इस फेसबुक ग्रुप में लोग मिल जाते हैं। ताकि आप अपने अंदर के डर को मार सकें।

हमें ज्यादा से ज्यादा वीडियोज बनाने की आवश्यकता क्यों है?

हमें ज्यादा से ज्यादा वीडियो बनाकर ज्यादा से ज्यादा अभ्यास करना है ताकि गलतियाँ कर-करके हम गलतियाँ करना ही कम कर दें। एक और फायदा यह भी होता है कि हमारे अंदर जो बोलने को लेकर डर होता है वह भी धीरे-धीरे कम होता चला जाता है। ज्यादा वीडियो

बनाने से हमें कैमरे के सामने अपने आपको किस प्रकार से प्रदर्शित करना है सीख सकते हैं।

ज्यादा वीडियो बनाने से हमारे अंदर लीडरशिप के गुणों का भी विकास होता चला जायेगा।

ज्यादा से ज्यादा वीडियो बनाने से क्या मिलता है?

आपके अंदर मौजूद सुन्दर प्रतिमा को बाहर निकालने के लिये मुझे इन अभ्यास रूपी छेनियों से वार करके बेकार पत्थर को हटाना ही होगा। आपसे मैं आशा करता हूँ कि आप मेरा साथ देंगे और वीडियो जरूर बनायेंगे।

जिससे कि आपके अंदर की एक सुंदर सी प्रतिमा बाहर आ सके और आप एक अच्छे वक्ता के रूप में अपनी पहचान बना सकें।

इससे बाजार में, लोगों के बीच आपकी एक अलग पहचान बनेगी और आप अपने आपको लोगों से अलग रखकर भी लोगों से जुड़ पायेंगे।

वीडियो किस प्रकार बनायें?

वीडियो बनाने के लिये आपको खर्च करने की आवश्यकता नहीं है। अपने फोन के माध्यम से आप एक अच्छा वीडियो बना सकते हैं। बस उसको सीधा उपयोग करें और वीडियो रिकार्ड करें। वीडियो 5 से 7 मिनट का ही होना चाहिये।

अभ्यास कार्य

आप अपने जीवन की घटना पर एक वीडियो बनायें। जिसकी लम्बाई 5 से 7 मिनट ही होनी चाहिये और उसे फेसबुक ग्रुप में डालें। जिससे कि उसे कोर्स के पूरा होने के बाद हम अपने अंदर हुये परिवर्तनों को समझने के लिये कर सकें। मैं आशा करता हूँ कि आप मेरी बात को मानेंगे और अपना वीडियो जरूर बनायेंगे।

C

CONTENT DESIGNING

सामग्रीव्यवस्थीकरण

Chapter 07

How To Organise Your Content?

अपनी सामग्री को व्यवस्थित कैसे करें?

किसी भी वक्ता को एक अच्छा वक्ता बनने के लिये किसी एक कार्य में अच्छा होना आवश्यक नहीं है। उसे बहुत सारे काम करने की आवश्यकता है जिसमें से एक महत्वपूर्ण कार्य जो आप कहने वाले हैं, उसे सही तरह से सेट करने की आवश्यकता होती है।

यह महत्वपूर्ण क्यों है ?

यह इसलिये महत्वपूर्ण है क्योंकि बहुत सारे वक्ता जो होते हैं वे कम समय में बहुत सी जानकारियाँ अपने श्रोताओं को देना चाहते हैं जिसके कारण से वे अपने उद्देश्य एवं अपने संदेश को भूल जाते हैं।

प्रवीण सर कहते हैं “बहुत सारी जानकारी, बहुत ज्यादा समय तक देना, बहुत सारे लोगों को आता है और बहुत ही आसान होता है परंतु कम जानकारी, काम की जानकारी कम समय में देने की कला कम ही लोगों को आती है और बहुत ही कठिन होती है।”

यदि हम बहुत ज्यादा बोलते हैं तो उसमें से 10 प्रतिशत बातें ही काम की होती हैं बाकी आप समझदार हैं।

तो हमें करना क्या चाहिये ?

हमें उन विधियों को, उन तरीकों को सीखना चाहिये जिससे कि हम कम समय में अपनी बात लोगों तक पहुँचा सकें और वो भी प्रभावी तरीके से।

तो आइये, जानते हैं वह नये जमाने का नया तरीका जिससे कि हम अपनी बात को कम समय में प्रभावी तरीके से बता सकते हैं।

हमारी जो सामग्री है जिसे कि हम अपने श्रोताओं को बताना चाहते हैं। उसका महत्व तो केवल 7 प्रतिशत ही होता है परंतु यह इतनी आवश्यक हो जाती है, सामग्री एक राजा की तरह होती है, जैसे राजा के बिना प्रजा का सुखी होना बहुत ही मुश्किल होता है। उसी प्रकार आप सभी प्रकार की जानकारियाँ रखते हैं परंतु यदि आपके पास एक सही राजा न हो तो आपकी सेना हार भी सकती है।

हमारी सामग्री राजा है।

राजा बिना प्रजा और प्रजा के बिना राजा का कोई महत्व नहीं रह जाता है। कैसे बोलना है यह तो हम आगे के अध्यायों में सीखेंगे। परंतु हमें क्या बोलना है यह भी तो निर्धारित करना आवश्यक है। अपनी सामग्री को व्यवस्थित करना आवश्यक है। कहने को तो हम बहुत सी बातें बहुत देर तक कह सकते हैं परंतु हमारा उद्देश्य पूर्ण होगा या नहीं इसे कैसे सुनिश्चित किया जाये।

सामग्री को व्यवस्थित करना:

हम जो बोलना चाहते हैं, यदि हम उसे सुव्यवस्थित कर लें तो हम अपने उद्देश्य को निश्चित ही पा सकते हैं। सामग्री को व्यवस्थित

करने के लिये हमें तीन मुख्य बातों का ध्यान रखने की आवश्यकता होती है।

1. सामग्री की उचित मात्रा।
2. सामग्री की गुणवत्ता।
3. सामग्री का व्यवस्थित होना।

1. सामग्री की उचित मात्रा:

जब हम किसी विषय में अपनी बात लोगों के सामने रखने वाले होते हैं या हम उस विषय पर अपने विचार रख रहे होते हैं तब हमें यह सावधानी रखनी चाहिये कि हम सबसे पहले उस विषय पर जितनी ज्यादा से ज्यादा जानकारी हासिल कर सकते हैं हमें करनी चाहिये। उसके बाद हमें उस जानकारी को ध्यान से पढ़कर-सुनकर उस पर विचार करना चाहिये कि उसमें से कितनी जानकारी हमारे काम की है जो हमें श्रोताओं को बतानी है।

मात्रा को निर्धारित करने में आपके उद्देश्य और आपका संदेश यदि आप अपने दिमाग में रखें तो आप अपनी सामग्री की मात्रा को आसानी से नियंत्रित कर सकते हैं इसमें यदि आपको आपका समय पता हो तो आपको और भी आसानी होगी।

जैसे कि आपको यदि पाँच से छः मिनट दिया गया है अपनी बात कहने के लिये तो आपकी सामग्री की मात्रा क्या होगी? यदि आपको 10 मिनट दिये गये हैं तो आपकी सामग्री की मात्रा क्या होगी? यदि आपके पास 30 मिनट या उससे ज्यादा का समय है तो आपकी सामग्री की मात्रा क्या होगी।

मात्रा नियंत्रित करने की विधि:

क्या कोई विधि है जिससे कि हम अपनी मात्रा को नियंत्रित कर सकते हैं? हाँ बिल्कुल है आगे के अध्याय में आपको यह जानकारी

विस्तार से मिलेगी। मैं यहाँ पर आपको केवल इतना ही बता सकता हूँ कि एक अच्छा वक्ता 1 मिनट में 160 से 180 शब्द बोलता है तो इससे आप गणना करें कि आपके सामग्री की मात्रा क्या होनी चाहिये?

प्रति 1 मिनट	160 से 180 शब्द के हिसाब से	
समय	गणना	शब्द
5 मिनट	5X180	900
10 मिनट	10X180	1800
30 मिनट	30X180	5400

इस गणना को देखने के बाद आपको ऐसा भी महसूस हो सकता है कि इतने ज्यादा शब्द हम कैसे याद कर पायेंगे। हाँ इस बात का अहसास मुझे भी है कि हम इतने शब्द किस प्रकार से याद कर सकते हैं परंतु मैं अभी तो आपसे केवल वादा ही कर सकता हूँ कि आप यह कर पायेंगे। आगे मैं आपको यह भी बताने वाला हूँ कि हम इतने शब्दों को किस प्रकार श्रोताओं तक पहुँचा सकते हैं। यहाँ पर हमें केवल यह जानना था कि हमारी सामग्री की मात्रा कितनी होनी चाहिये।

कुछ लोग मेरी बात से सहमत न होंगे, यह भी मैं मानने को तैयार हूँ परंतु यह सब मैं अपने 20 वर्षों के अनुभव और अपने गुरुओं से प्राप्त ज्ञान के आधार पर कह रहा हूँ। हो सकता है आपके पास इससे भी अधिक अच्छी विधि हो तो कृपया उसे औरों के साथ साझा करें जिससे कि ज्यादा से ज्यादा लोगों को लाभ मिल सके।

सामग्री की गुणवत्ता:

मात्रा को निर्धारित करने के बाद अगली बारी आती है कि हमारी सामग्री में कितनी गुणवत्ता है। हमारी सामग्री की उपयोगिता श्रोताओं के

लिये कितनी है। गुणवत्ता का आधार इस बात पर भी निर्भर करता है कि हमारे श्रोता कौन हैं? उनकी आयु, ज्ञान, योग्यता एवं पद इत्यादि क्या हैं?

हम अपनी सामग्री की गुणवत्ता को निर्धारित करने के लिये उसमें क्या-क्या कर सकते हैं? यह अग्र लिखित बातों पर निर्भर करता है।

1. शोध
2. वैश्विक अधिकार
3. व्यक्तिगत अनुभव
4. आँकड़े
5. फोटो / वीडियो
6. परिणाम

ये सभी मेरे हिसाब से आपकी सामग्री की गुणवत्ता को निर्धारित करने में आपकी सहायता कर सकते हैं। हो सकता है आपके पास और भी बिंदु हों जो गुणवत्ता को प्रभावित करते हैं वे आपके व्यक्तिगत अनुभव हैं। मैं उन्हें नकार नहीं रहा हूँ, मैं उनका स्वागत करता हूँ। यदि आप उन्हें हमारे साथ साझा करें। हम उन्हीं भी आने वाले संस्करणों में स्थान देंगे जिससे कि ज्यादा से ज्यादा लोगों को लाभ मिल सके। अब हम एक-एक पर विस्तार से बात करते हैं।

शोध:

आप जिस विषय पर बात करने जा रहे हैं, उस विषय पर यदि पूर्व में कोई शोध हो चुका हो तो उसे पता करें और उसे अपनी सामग्री में जगह दें और आप उस व्यक्ति का नाम अनिवार्य रूप से लें जिससे श्रोताओं को यकीन हो जायेगा जो आप कह रहे हैं। वह वास्तव में काम करता है और वे उसे अन्य जगहों पर देख सकते हैं। जिसे साबित भी

किया जा सकता है। शोध कितना हो, इस पर भी कई बार हम परेशान हो जाते हैं तो हमें यह बात दिमाग में रखनी चाहिये कि यदि हम 2000 शब्दों में अपनी बात कहना चाहते हैं तो उसका 10 गुना अर्थात् 20000 शब्दों का शोध कम से कम होना ही चाहिये। उसके बाद हमें अपने उद्देश्यों और संदेश को ध्यान में रखते हुये शोध की गयी सामग्री में से अनुपयोगी सामग्री को अलग करके उचित सामग्री को ही रखना चाहिये।

शोध से क्या प्राप्त होगा:

यदि हमारा शोध सही होगा तो हमें लोगों का विश्वास प्राप्त होगा, श्रोता हमें ध्यान से सुनेगा और सबसे बड़ी बात वो हमारा सम्मान भी करेगा। श्रोता को फूलों का पूरा बगीचा देने की जगह फूलों का अर्क दिया जाये तो ज्यादा फायदा होगा।

वैश्विक अधिकार:

वैश्विक अधिकार का यहाँ पर मतलब उस व्यक्ति से होता है। जैसे कि विज्ञान में गैलिलियो, पब्लिक स्पीकिंग में अलबर्ट मेरेबियन, रॉकेटसाइंस में डॉ० कलाम साहब इत्यादि। हमें उन लोगों की बातें भी करनी चाहिये जो कि हमारे विषय में वैश्विक अधिकार रखते हैं इससे श्रोताओं के मन में यह विश्वास आता है कि जो आप बात कर रहे हैं वह सत्य है। उन्हें उस पर विश्वास करना चाहिये। यदि ये बातें इन महान लोगों के द्वारा कही गई हैं तो इन बातों में दम तो होगा ही। यदि ये सिद्धांत इनके जीवन में परिवर्तन ला सकते हैं तो हमारे जीवन में भी ला सकते हैं।

वैश्विक अधिकार रखने वाले व्यक्ति अपना प्रभाव श्रोताओं पर बहुत ही गहरा छोड़ते हैं तो एक वक्ता के तौर पर आपको इस बात का

विशेष ध्यान रखना चाहिये कि हम उनका उचित सम्मान करें और उनका सम्मान सहित सही-सही नाम लें और उन्हें उचित स्थान दें।

यहाँ पर कुछ वैश्विक अधिकार वाले व्यक्तियों की सूची दी जा रही है।

प्यार और ममता की मूरत



मदर टेरेशा

पब्लिक स्पीकर



प्रवीण वडालकर

व्यक्तिगत अनुभव:

व्यक्तिगत अनुभव आपकी सामग्री की जान होता है। इसे समझने के पहले हमें उस घटना को जरूर से पढ़ना और जानना चाहिये जो हमारे राष्ट्रपिता महात्मा गांधी जी के जीवन में घटी थी।

बापू को गुड़ खाना बहुत ही पसंद था। वे अपने आश्रम में बैठे थे कि एक औरत अपने बच्चे के साथ वहाँ पर आई और वह अपने बच्चे पर बहुत ही गुस्सा थी। वह उस बच्चे को बापू के पास लेकर आई और बापू से कहने लगी-बापू ! ये मेरा बेटा है, यह बहुत ज्यादा गुड़ खाता है, इसके सारे दाँत खराब हो रहे हैं आप इससे कहिये कि ये गुड़ खाना छोड़ दे।

इस पर बापू ने उस महिला से कहा कि वह एक सप्ताह बाद अपने बेटे के साथ दोबारा आये और एक सप्ताह बाद वह औरत फिर से अपने बेटे के साथ वहाँ आई परंतु बापू ने फिर से उसे एक सप्ताह बाद आने के लिये कहा। ऐसा करीब-करीब तीन बार हुआ होगा ।

जब वह महिला चौथी बार अपने बच्चे को लेकर बापू के पास आई तो बापू ने उस बच्चे को अपने पास बुलाया, उसे दुलार और प्यार किया अपने पास बिठा लिया। बड़े ही प्यार से बापू ने बच्चे से कहा-बेटा! ज्यादा गुड़ खाना अच्छी बात नहीं होती है इससे दाँत खराब हो जाते हैं और पेट में कीड़े भी पड़ सकते हैं, बेटा कम गुड़ खाया करो।

इसके बाद बापू ने उस महिला से कहा-वह अपने बेटे को ले जाये। अब यह गुड़ खाना धीरे-धीरे कम कर देगा। इस बात पर औरत को बहुत ही गुस्सा आया और उसने बापू से कहा कि इतना ही कहना था तो आप यह बात पहली बार में ही कह सकते थे, बेकार में मुझे और मेरे बेटे को चार सप्ताह से आप चक्कर लगवा रहे थे। तो बापू ने उस औरत को बताया कि “चार हफते पहले में भी बहुत गुड़ खाता था और मैं ऐसे किसी को वह काम करने के लिये नहीं कह सकता जो मैं खुद न करता हूँ।”

इस पूरी घटना का सार यही तो है कि हम अपने जीवन की किसी घटना को जब लोगों के साथ साझा करते हैं तो वे घटनायें सामने बैठे श्रोताओं की आत्मा तक को हिला कर रख देती हैं। वह बात लोगों के दिलों में घर कर जाती है। हमें भी अपनी बात को पूरी भावनाओं के साथ, ध्यान रहे बनावटी नहीं सच्ची बात, सच्चा अनुभव लोगों के साथ जब भी समय मिले कहना चाहिये । यह लोगों के लिये प्रेरणा का स्रोत बनता है।

इस प्रकार से हमें अपनी सामग्री में व्यक्तिगत अनुभवों को भी स्थान देना चाहिये।

जब हम व्यक्तिगत अनुभव की बात करते हैं तो हम अपने जीवन की कहानियाँ, घटनायें, अनुभव इत्यादि का उपयोग श्रोताओं को उस जगह तक पहुँचानेके लिये कर सकतेहैं जहाँ हमनें उन्हें ले जाने का वादा शुरू में किया था।

आँकड़े:

श्रोताओं में बहुत से श्रोता होते हैं जिनके दिमाग में बड़ी-बड़ी बातें नहीं आती हैं, उन्हें छोटे-छोटे अंकों की भाषा ज्यादा समझ में आती है। वे अंकों की भाषा या सबूतों पर विश्वास करते हैं। जैसे कि कितने प्रतिशत, कितना क्षेत्र, कितनी आबादी, कितने दिनों में इत्यादि।

ऐसा कुछ हद तक इसलिये भी हो रहा है क्योंकि बचपन से ही हमारे दिमाग में प्रतिशत को बिठा दिया गया है कि पास होने के लिये कितने प्रतिशत अंकों की आवश्यकता है, प्रथम आने के लिये कितने प्रतिशत अंक लाने होंगे। नौकरी चाहिये तो कम से कम कितना अंक पाना होगा। इस साल कितने प्रतिशत बारिस होगी। आज मौसम कितने प्रतिशत साफ रहेगा। आज धूप निकलने की सम्भावना कितने प्रतिशत है।

प्रतिशत प्रतिशत प्रतिशत प्रतिशत.....

यह हमारे दिलो-दिमाग में इस तरह से भर गया है कि एक सामान्य व्यक्ति जिसकी इन आँकड़ों से कोई लाभ-हानि होने वाली नहीं है, इनका उपयोग जिनके लिये आवश्यक है, वे इसका उपयोग करना बहुत ही अच्छी तरह से जानते हैं और कर भी रहे हैं।

परंतु एक अच्छा वक्ता होने के नाते हमारा यह कर्तव्य हो जाता है कि हमारा श्रोता क्या चाहता है। हमें पता होना चाहिये और उसकी आवश्यकता को हमें पूरा करना चाहिये। तभी हमारी सामग्री पूर्णता की ओर बढ़ सकती है।

फोटो/वीडियो:

कहा जाता है हजार शब्दों को एक तस्वीर कह देती है और आजकल तो जमाना फोटो और वीडियो का ही है। तो हमें अपनी बात

को जो कि सच है तस्वीरों के माध्यम से, वीडियो के माध्यम से साबित करते रहना चाहिये। यह एक बहुत ही प्रभावी तरीका होता है अपनी बात को श्रोताओं के दिमाग में भेजने का जैसा कि मैं कहूँ जो गाँधी जी ने कहाँ था।



“बुरा मत देखो, बुरा मत कहो, बुरा मत सुनो” और इसे ही तस्वीरों से कहा जा सकता है और व्यक्ति को सब कुछ समझ में आ जाता है कि आप क्या कहना चाहते हैं।

आप किसी को चुप रहने के लिये बार-बार कह रहे होते हैं। यही बात आप एक फोटो लगाकर भी बिना कहे सभी को समझा सकते हैं।



इसी प्रकार से हम अपनी बात को वीडियो के माध्यम से भी अच्छी तरह से समझा सकते हैं। जैसे-कि हम वातावरण व पर्यावरण पर घंटों लेक्चर देकर लोगों को जागरूक करने का

प्रयास करते हैं परंतु यदि हम केवल इसका एक वीडियो दिखा दें और यह बता दें कि यदि वातावरण खराब हो गया तो क्या होगा। उसके क्या परिणाम होंगे तो हम अपनी बात को ज्यादा अच्छी तरह से बता पायेंगे।

परिणाम:

श्रोता को यदि हमें नियंत्रण में रखना है तो हमें कुछ ऐसे परिणामों को अपनी सामग्री में जगह देनी होगी जो हमारे लक्ष्य को, हमारे उद्देश्यों को सच साबित करती हों और यदि वे उसे कहीं से जाँच सके तो इससे बेहतर कुछ हो ही नहीं सकता।

जैसे कि यदि आपने किसी व्यक्ति के बारे में कोई बात कही तो श्रोता यदि उस बात को सत्यापित करना चाहे तो वह इंटरनेट के माध्यम से जाँच सकता है।

आप किसी कार्य को करने के लिये श्रोताओं को कहते हैं और यदि वे उसे करते हैं और उनको जो परिणाम मिलने वाले हैं तो यदि हम उन्हें वे परिणाम साबित करके दिखा देंतो उनका ध्यान, उनका विश्वास और भी पक्का हो जाता है। मैं आपको एक उदाहरण के माध्यम से यह करके दिखाता हूँ।

मैं अपने छात्रों के साथ इसी का एक टेनिंग प्रोग्राम कर रहा था। जब मैं उन्हें इस बात को समझाने का प्रयास कर रहा था कि श्रोताओं में 1 प्रतिशत के आस-पास ऐसे श्रोता होते हैं जो आपकी बात से सहमत नहीं होते हैं। तो बच्चों ने कहा-नहीं सर! ऐसा हर बार नहीं होता। यदि हम बहुत ही अच्छे से अपनी बात को रख पायें तो सभी को हमारी बात समझनी और माननी होगी। तो मैंने उन्हें कहा कि आप जो भी वीडियो यूटूब से चुनना चाहो चुन लो और उसके लाइक और डिस लाइक की फोटो खींचकर फेसबुक के उसी ग्रुप में डालो।

एक छात्र ने ऐसा करने का निर्णय लिया और जो वीडियो उसने चुना और उसका जो परिणाम आया, मैं उसे उसी रूप में यहाँ दे रहा हूँ। आप ही निर्णय करें।



2. सामग्री का व्यवस्थित होना:

हम सभी बहुत सारी बातें करना और बहुत सारी जानकारी एकत्र करना जानते हैं। आज के गूगल के युग में तो जानकारियों की बाढ़ सी आ गई है। यदि आज आप गूगल पे तलाश करें कि पानी कैसे पिया जाये तो आपको लाखों पेज का डाटा मिल जायेगा। आपको हजारों पेज का लिखित मटेरियल प्राप्त हो जायेगा। यदि यूटूब पर आप यही तलाश करें तो आपको हजारों की संख्या में जानकारियाँ मिल जायेंगी हजारों वीडियोज मिल जायेंगे कि पानी पीने का सही तरीका क्या है।

तो हमारे पास समस्या यह आ जाती है कि यदि हमें एक निश्चित समय में अपनी बात को कहना हो तो हमें क्या करना होगा? हमें अपनी बात को प्रभावी तरीके से कहने की कला सीखने के पहले हमें क्या कहना है, उसे किस प्रकार से व्यवस्थित करना है, किस बात के बाद कौन सी बात कहनी है एक वाक्य के बाद कौन से वाक्य कहना है, यह निर्धारित करते आना ही चाहिये।

इसके लिये हमारे पास जो तरीका है वह इस प्रकार है।

CONTAINER THEORY / THEORY OF POCKET

पात्र का सिद्धांत / जेब का सिद्धांत:

इस विधि का या सिद्धांत का क्या मतलब है, यह जानने से पहले यह जान लें कि पात्र या जेब का क्या मतलब है। इसका मतलब समझने में ज्यादा दिमाग लगाने की आवश्यकता नहीं है। ये बस ऐसे साधन हैं जिसमें हम अपनी सामग्री को रखने वाले हैं ताकि हम उसे सही समय पर सही तरीके से उपयोग कर सकें।

सिद्धांत का मतलब तो सभी जानते हैं। वह तरीका जो हर जगह एक जैसा हो और हमेशा काम करता हो जैसे कि गुरुत्वाकर्षण का सिद्धांत, जो सदा काम करता है। चाहे हम जापान में हों, इंडिया में या

अमेरिका में। उसी प्रकार यहाँ बताया जाने वाला जेब का सिद्धांत या में कहूँ पात्र का सिद्धांत हर प्रकार से हर प्रकार की सामग्री को रखने में कारगर साबित होता है और हम उसे सही तरह से उपयोग भी कर सकते हैं।

इस विधि में हम अपनी पूरी सामग्री को कुछ भागों में बाँट देते हैं और उन्हें एक नम्बर दे देते हैं। मैं आपको दो उदाहरण दे रहा हूँ जहाँ मैं आपसे कुछ बातें कहना चाहता हूँ। आप ही मुझे बतायें कौन सा तरीका सही है। जब मैं किसी नौकरी का इंटरव्यू देने जा रहा हूँ तो मुझसे ये सवाल किया गया कि आप अपनी खूबियों के बारे में बतायें। मेरे किस जवाब को आप प्रभाव डालने वाला मानेंगे।

1. मेरा नाम डॉ० अर्क है। मैं आपको अपने बारे में कुछ बातें बताने जा रहा हूँ.....

2. मेरा नाम डॉ० अर्क है। मैं आपको अपने बारे में तीन बातें बताने जा रहा हूँ.....

दोनों वाक्यों में आपको कौन सा तरीका ज्यादा प्रभावी लगता है। पहला या दूसरा ।

मुझे नहीं पता परंतु मुझे दूसरा तरीका ज्यादा प्रभावी लगता है क्योंकि एक श्रोता होने के नाते मैं यह जानने में ज्यादा रुचि रखता हूँ कि वक्ता मेरा कितना समय लेने वाला है और वो मुझे कितनी जानकारी देने वाला है ताकि मैं अपनी आगे की योजना उसके हिसाब से बना सकूँ। पहले उदाहरण में मुझे यह पता ही नहीं चल रहा है कि वक्ता कितनी बात मुझे बताने वाला है और मेरा कितना समय लेने वाला है।

जबकि दूसरे उदाहरण से यह साफ पता चलता है कि वक्ता मुझे तीन बातें बतायेगा और मैं आसानी से यह अंदाजा लगा सकता हूँ कि यदि कोई व्यक्ति अपने बारे में तीन बातें बतायेगा तो उसे कितना समय लगेगा और सबसे महत्वपूर्ण बात तो यह है कि हर किसी में कई खूबियाँ

होती हैं और यदि वह तीन खूबियाँ बताने वाला है तो इसका मतलब है कि मुझे उसकी सबसे अच्छी बातें ही पता चलने वाली हैं।

इसी प्रकार से आप अपनी सामग्री को तीन भागों में बाँट कर आसानी से अपनी बात को रख सकते हैं। यहाँ पर एक सवाल दिमाग में जरूर से आता है कि तीन के अंक का चुनाव ही क्यों किया गया है तो इसका बहुत ही सीधा सा उत्तर है जो मेरे हिसाब से सही है पर आप इसके बारे में अपने आप ही निर्णय ले सकते हैं।

यदि मैं दो का चुनाव करता हूँ तो किसी भी विषय पर दो बातें बताने में बहुत ही कम लगती हैं और यदि मैं चार का चुनाव करता हूँ तो यह ज्यादा हो जाता है और हमें समय का भी ध्यान देना होता है।

हमने पहले भी कई बार इस बात को कहा है कि हममें अपनी बात को सही तरह से कम समय में कहते कहने की कला का होना ही सबसे प्रभावी वक्ता की निशानी होती है।

तो मैं आपसे कहना चाहता हूँ कि हमें तीन की ताकत का उपयोग करते आना ही चाहिये जिससे हम अपनी बात को प्रभावी तरीके से श्रोताओं के सामने रख सकें।

मेरे दिमाग में तीन का ही अंक क्यों आता है?

तीन के अंक के चुनाव के दो मुख्य कारण हैं।

पहला तो यह कि मेरे गुरु प्रवीण वडालकर जी ने मुझे यही सिखाया है कि तीन के अंक में बहुत ही ताकत होती है। हमें तीन के अंक का सही तरीके से उपयोग करते आना ही चाहिये क्योंकि दो और चार कम और ज्यादा हो जाते हैं।

दूसरा कारण, स्टीव जॉब का वह भाषण जो यूट्यूब में बहुत ही प्रचलित है। जहाँ पर वे अपने 15 साल के जीवन को तीन कहानियों के माध्यम से बड़ी ही चतुराई से अपना संदेश सफलतापूर्वक देते हैं।

इस विधि का उपयोग किस प्रकार करें:

इस विधि का उपयोग करने के लिये हमें अपनी बात आरंभ करने से पहले ही श्रोताओं को बता देना चाहिये कि आप उनसे ये तीन बातें कहने जा रहे हैं, आप तीन विधियाँ बताने जा रहे हैं, आप तीन कहानियाँ सुनाने जा रहे हैं। इससे श्रोता मानसिक तौर पर तैयार हो जाता है कि वक्ता हमसे तीन बातों पर बात करने के लिये आये हैं जैसे ही इनकी तीन बातें समाप्त हो जायेंगी तो ये यहाँ से चले जायेंगे।

श्रोताओं के दिमाग में तीन कंटेनर या जेब बनाने के बाद हमें एक-एक करके उनकी जेबों को भरना होगा। जिससे कि उन्हें कुछ मिलने का अहसास होता रहे। उन्हें ठगा हुआ महसूस न हो।

ध्यान रखने की बात तो यह है कि जब हम एक कंटेनर से दूसरे कंटेनर में जाते हैं। अर्थात् एक बात से दूसरी बात की ओर जाते हैं तो हमें इस बात का विशेष ध्यान देने की आवश्यकता होती है कि हम दोनों जेबों के बीच में एक संबंध स्थापति कर सकें, इसके लिये हमें केवल एक काम करना ही होगा, हमें कुछ ऐसे शब्दों का उपयोग करते आना ही चाहिये जैसे-

आइये अब हम दूसरे विचार पर बात करते हैं या और इस प्रकार से हम दूसरे पड़ाव में चले जाते हैं। आप अपने आपको 5 से 10 सेकेण्ड रोककर भी दूसरे वाक्य की तरफ जा सकते हैं। एक से दूसरे को जोड़ने के लिये हम निम्न वाक्यों का भी प्रयोग कर सकते हैं।

1. आइये और जानने का प्रयास करते हैं।
2. आगे क्या होगा?
3. आगे क्या है?
4. आप जरा सोचें तब तक मैं आगे जाने का प्रयास करता हूँ।
5. चलो आगे चलते हैं।

इस विधि का अभ्यास किस प्रकार किया जाये ?

सबसे पहले तो हमें एक से लेकर पाँच नम्बरों की चिट बनानी होगी। उसके बाद उन चिटों पर काम की जानकारी लिखी होनी चाहिये। अब हमें उन चिटों को एक-एक करके उठाना होगा और अपनी बात का अभ्यास करना होगा।

इससे यह लाभ होगा कि आपकी सामग्री व्यवस्थित हो गई है और अब आपको केवल यह काम करना है कि एक-एक करके चिट उठाकर चिट के अनुसार अभ्यास करना होगा।

पहली चिट	-	आरंभ
दूसरी चिट	-	जेब न01
तीसरी चिट	-	जेब न02
चौथा चिट	-	जेब नक 03
पाँचवी चिट	-	अंत।

आरंभ के बारे में तो हम बात पहले ही कर चुके हैं और अंत के बारे में अंत में बात हो ही जायेगी परंतु हम अपनी इन तीन जेबों में क्या-क्या रख सकते हैं, यह भी मैं आपको पहले ही बता चुका हूँ ।

पर एक बार फिर से आपको याद दिला देता हूँ कि हम इन तीन जेबों में

1. शोध
2. वैश्विक अधिकार
3. व्यक्तिगत अनुभव
4. आँकड़े
5. फोटो/वीडियो
6. परिणाम

इत्यादि में से जो हमारे विषय को प्रभावी तरीके से प्रस्तुत कर सकता है, उसे जगह दे सकते हैं। इस तरह से हमारी तीनों जेबें पूरी तरह से भरी होंगी और हम अपनी बात को सही समय पर सही तरीके से पूरी कह पायेंगे।

चुनाव करते समय हमें इतनी सावधानी जरूर रखनी चाहिये कि हमारे दिमाग में हमारे वक्ता के प्रकार, हमारा उद्देश्य और हमारा संदेश होना चाहिये ताकि जेबों को सही तरह से भरा जा सके।

अभ्यास कार्य:

हमें यहाँ कोई वीडियो नहीं बनाना है, बस अपने विषय के आधार पर तीनों जेबों में आप क्या रखने वाले हैं उसे लिखने का प्रयास करना है।

जेब1.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

जेब2.....
.....
.....

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

जेब3.....

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

D

DELIVERY OF PRESENTATION / CONTENT / SPEECH

प्रस्तुतीकरण

जिस प्रकार यदि घर में अच्छा खाना तो बना हो परंतु उसे सही तरीके से परोसा न जाये, उसे मन में अच्छे विचार लाकर सामने वाले को न दिया जाये तो वह अच्छे से अच्छा खाना भी मिट्टी के समान हो जाता है। जिस प्रकार खाना बनाने के पहले अच्छा खाना बनाने का विचार आना चाहिये। उसी प्रकार हमने पहले भाग में विचारों के बारे में बात की इसके बाद खाना बनाने की तैयारी की जाती है। उसी प्रकार हमने भी अपनी बात रखने से पहले तैयारी की । तीसरे भाग में हमने एक अच्छा खाना बनाया एक अच्छा CONTENT तैयार किया और अब उसके दो भाग शेष रह जाते हैं। उस खाने को अच्छे तरीके से खिलाना और मेहमानों को अच्छे से विदा करना।

WHAT WE SHOULD DO BEFORE WE SPEAK?

स्टेज में बोलने से पहले क्या करें?

(एक दिन पहले नहीं, एक घंटे पहले भी नहीं एक मिनट पहले क्या नहीं बोलना चाहिए)

एक दो मिनट में क्या हो जाता है इससे कोई फर्क नहीं पड़ता है। जैसे ही होस्ट हमें बुलाता है, हमारा नाम लेता है जब हम स्टेज पर जाते हैं और सामान्य रूप से खड़े हो जाते हैं क्या फर्क पड़ता है। दोस्तो! बोल्ट का नाम तो सुना ही होगा उसने 9.58 सेकेण्ड में अपनी 100 मी0 की रेस को पूरा किया था। परंतु उसके लिये उसने कितने समय तक अभ्यास किया होगा हम इसका हिसाब भी नहीं लगा सकते हैं, वे 9.58 सेकेण्ड कितने ज्यादा महत्वपूर्ण रहे होंगे।

उसी प्रकार आपके और हमारे लिये फर्क पड़ता है। दोस्तो! आइये देखते हैं, हमें यह क्यों सीखने की आवश्यकता है।

सोचो कभी आपने किसी सभा में किसी को सुनने के लिये गये हो और उस वक्ता के आते ही आपने अपना मोबाइल निकाल लिया और उसमें कुछ करने लगे या फोन आने का बहाना बनाकर निकल गये या बगल वाले से कुछ बातें करने लगे, आपको यह निर्णय लेने में कितना समय लगा होगा ।

एक स्टडी बताती है। श्रोता को यह निर्णय लेने के लिये केवल 15 से 20 सेकेण्ड का ही समय लगता है कि वह आगे आपको किस तरह से सुनने वाला है। तो जब आप स्टेज पर जायेंगे तो क्या आप ऐसे ही श्रोता चाहते हैं। नहीं न.....

- जो लोग आपको सुनने आये हैं वे जब आप स्टेज पर जाकर खड़े होते हैं आपको देखते हैं। आप कुछ बोल नहीं रहे होते हैं केवल होस्ट बोल रहा होता है, परंतु आपके खड़े होने के तरीके, आपके हाव-भाव

से लोग यह निर्णय ले लेते हैं कि इस वक्ता को कितना ध्यान से सुनना है या नहीं।

- यदि आप यह मानकर बैठे हैं कि आप किसी कला में किसी क्षेत्र में सफल हैं तो आप इस कला में भी सफल हो ही जायेंगे तो यह आपकी गलतफहमी है। यह भी एक कला है जिसे सीखा जा सकता है ।
- यदि आप अच्छा खाना बनाते हैं तो आप अच्छे वक्ता हों यह आवश्यक नहीं, यदि आप अच्छे खिलाड़ी हो तो आप एक अच्छे वक्ता हो यह भी आवश्यक नहीं। जिस प्रकार आपने खाना बनाना और खेलना सीखा है, मेहनत से एक मुकाम पाया है, उसी प्रकार इस कला को भी सीखा जा सकता है।
- यदि आप अच्छा गाते हैं तो यह अच्छा वक्ता होने का प्रमाण नहीं हो सकता है।
- ध्यान रहे प्रथम प्रभाव ही अंतिम प्रभाव होता है।

लोग या श्रोता इस प्रकार का निर्णय क्यों और किस प्रकार से ले लेते हैं।

लोग जीवन में पहले ही निर्णय ले लेते हैं क्योंकि यह साबित हो चुका है कि हमारा दिमाग पहले निर्णय लेता है सामने जो घटना चल रही होती है उसी के हिसाब से वह निर्णय ले लेता है कि हमें इसे पसंद करना है या नहीं करना है। यह हर व्यक्ति की अपनी-अपनी क्षमता होती है, उस पर कोई भी वक्ता नियंत्रण नहीं कर सकता है।

हाँ! वक्ता एक कार्य कर सकता है कि यह जान ले कि किस तरह की गतिविधियों से लोग आपको न सुनने का निर्णय ले लेते हैं तो वह आप करना बंद कर सकते हैं और किस तरह की गतिविधियाँ करने

से लोग सुनने का निर्णय लेते हैं उसे सीख कर हम इस निर्णय को अपने पक्ष में करने का प्रयास जरूर कर सकते हैं।

तो आइये जानते हैं कुछ चित्रों के माध्यम से कि कौन सी मुद्राओं से हमें बचना चाहिए।



तो आइये जानते हैं कुछ चित्रों के माध्यम से कि कौन सी मुद्रायें हमें अपनानी चाहिए।



जब लोग आपको लेकर सही निर्णय लेते हैं तो कोई समस्या नहीं होती, लेकिन यदि श्रोता आपको लेकर गलत धारणा बना लेते हैं तो उसे ऐसा नहीं कि तोड़ा नहीं जा सकता परंतु उसमें काफी समय लग जाता है और इसकी सम्भावना भी बहुत कम होती है।

यह सीख लेना ज्यादा फायदे का सौदा होगा कि हमें बोलने से पहले या बोलना आरंभ करने के पहले स्टेज में किस प्रकार रहना चाहिये।

दो मिनट के लिये रुकें और सोचें, जब आपकी किसी कक्षा में जब आप पढ़ते थे और कोई नया टीचर आपकी कक्षा में पहली बार आया था तो आपके दिमाग में तुरंत किस प्रकार के विचार आये थे।

उसी प्रकार जब आप लोगों के सामने कुछ कहने वाले होते हैं तो वे आपके हाव-भाव से यह पता लगा लेते हैं और निर्णय भी ले लेते हैं

कि उन्हें आगे क्या करना चाहिए। वे भी 20 सेकेण्ड के अंदर। तो आपके पास बहुत ही कम समय होता है लोगों को अपनी तरफ खींचने के लिये और आप इस समय को बरबाद न होने दें, इसका सही तरह से उपयोग करें और होने वाली असुविधा से बचें।

हमें क्या करना चाहिए?

हमें निम्न बातों का ध्यान रखना होगा और बहुत सारा अभ्यास करना होगा ताकि यह गलती हमसे न हो।

1. हम स्टेज में किस प्रकार खड़े होते हैं ?
2. हम स्टेज की ओर कैसे जाते हैं ?
3. हम स्टेज में किस प्रकार चलते हैं ?
4. हम स्टेज से श्रोताओं को किस प्रकार देखते हैं ?
5. हम स्टेज से होस्ट को किस प्रकार देखते हैं ?
6. हमारे चेहरे के हाव-भाव कैसे हैं ?
7. हमारे हाथ-पैर क्या कर रहे हैं ?

चलिए सीखना चालू करते हैं कि हमें उन दो मिनटों में क्या करना चाहिये। सीखने की प्रक्रिया को दो भागों में बाँटकर आसानी से सीखा जा सकता है। पहला Mind Set दूसरा Skill Set.

Mind Set 01 राजा की तरह स्टेज पर रहना:

हमें जो माइंडसेट चाहिये वह Speaking शब्द से निकलता है। Speak करो king की तरह। अब यहाँ राजा का मतलब जिम्मेदारी से है न कि अहंकार से। हमें राजा की तरह स्टेज की जिम्मेदारी लेनी होगी और एक राजा की ही तरह सम्मान के साथ सभी से व्यवहार करना होगा। सभी का ख्याल रखना होगा, सोच-समझ कर शब्दों का उपयोग करना होगा। लोगों को सम्मान देते हुए व्यवहार करना, तेज आवाज में किसी से बात न करना।

दूसरी ओर श्रोता यह अच्छी तरह से जानता है कि जो व्यक्ति स्टेज पर है वो हमसे ज्यादा योग्य है, उसे उस विषय पर कुछ विशेष जानकारी है, वह हमें कुछ सिखा, बता, या हमारा मनोरंजन कर सकता है। हमें उम्मीद दे सकता है तो हमारी भी जिम्मेदारी होती है कि हम उसे पूरे मन से सुनें। उसका सम्मान करें।

इसे समझने के लिये यहाँ एक उदाहरण दिया जा रहा है। कुछ समय के लिये सोचिये, आप एक बड़े से हॉल में बैठे हैं और वहाँ पर स्टेज में एक छोटा सा 6-7 साल का बालक आया है और वह स्टेज पर आकर आपसे कहता है, अपना दायाँ हाथ ऊपर करें, लोग क्या करेंगे लोगों की छोड़ो आप क्या करोगे। उसने कहा-दो बार ताली बजाओ। मुझे पूरा विश्वास है आप यही कहेंगे कि हम हाथ ऊपर की तरफ उठा लेंगे, ताली भी बजा देंगे पर क्यों? वह तो बालक है। हमसे उम्र में छोटा है, हमसे योग्यता में कम है पर हमारा दिमाग उसे राजा मान चुका होता है इसलिये हम ऐसा करते हैं। अब सोचिये वही बालक स्टेज से नीचे आकर आपसे कहे दायाँ हाथ ऊपर करो, ताली बजाओ, आप करेंगे। नहीं करेंगे न, बालक तो वही है पर स्टेज अब नहीं है। यहाँ पर स्टेज व्यक्ति से ज्यादा महत्वपूर्ण साबित हो रहा है।

स्टेज पर खड़े कहाँ होना चाहिये:

ज्यादातर श्रोता स्टेज के अलग-अलग हिस्सों पर खड़े होते हैं, मुझे नहीं पता आप कहाँ खड़े होते हैं। जैसे कि:

1. स्टेज के किसी भी कोने में खड़े होते हैं।
2. पोजियम के दायें-बायें या पीछे।
3. होस्ट के पीछे।
4. पोजियम के सामने।
5. स्टेज पर टहलने लगते हैं।

ऐसी बहुत सारी गलतियाँ हम स्टेज पर लगातार करते ही रहते हैं।

तो हमें करना क्या चाहिये, कहाँ खड़े होना चाहिये, उत्तर है राजा दरबार में कहाँ बैठा है दरबार के बीच में, उसी प्रकार हमें भी स्टेज के बीच में ही खड़े होना चाहिए।



Mind Set 02 बोलने की जल्दबाजी न करना:

ज्यादातर वक्ता यही गलती करते हैं।

1. वे स्टेज पर आते ही बोलने लगते हैं।
2. वे अपनी प्रतिक्रिया जल्द से जल्द देना चाहते हैं।
3. वे तुरंत हर सवाल का जवाब देना चाहते हैं।
4. वे तेजी से आगे बढ़ना चाहते हैं।
5. कुछ तो बहुत ही जोर से बोलकर चालू करते हैं।
6. कुछ श्रोताओं को रिस्पेक्ट देना ही नहीं चाहते हैं।

ये सभी गलतियाँ आप जितनी जल्द हो बंद कर दें यदि आपको विश्वास नहीं हो रहा हो तो किताब को किनारे रखें और अपने फोन पर जो आपने अपना आधारभूत वीडियो बनाया था, उसे देखो-क्या आपने भी अपनी बात वीडियो चालू करते ही करनी आरंभ कर दी थी या नहीं यदि हाँ तो अब से याद रखें ऐसा न करें और यदि नहीं तो बधाई हो, अब इस कोर्स का कुछ हिस्सा आपके जीवन का भी हिस्सा बन चुका है।

Skill Set 01

यदि उत्तर हाँ है तो हमें क्या करने की आवश्यकता है। उसके लिये नीचे एक विधि और उसके कुछ चरण दिये गये हैं। हमें उनका अभ्यास करना होगा ताकि हमसे ये स भी गलतियाँ दोबारा न हों। विधिकानाम है “पोश और पैन”

Pause & Pan Method : रुकें और देखें विधि :

चरण 01 - अपने आपको 5 से 6 सेकेण्ड के लिये चुप रखे।

चरण 02 - तब तक इंतजार करें जब तक होस्ट श्रोताओं से बात कर रहा है। उसकी तरफ देखते रहें। बीच-बीच में श्रोताओं की तरफ भी देखते रहें।

चरण 03 - मुस्करायें, होस्ट की तरफ देखकर भी और श्रोताओं की तरफ देखकर भी। मुस्कान आपके आत्मविश्वास का प्रतीक होती है।

चरण 04: स्टेज पर खड़े होकर स्टेज की ताकत को लेने का प्रयास करें। जब होस्ट जाने लगे तो उससे यदि मौका मिले तो हाथ जरूर से मिलायें, इसे आपको स्टेज का चार्ज मिलने का सूचक माना जाता है। यह माना जाता है कि होस्ट ने अब आपको स्टेज का राजा बना दिया है और अब आपके पास स्टेज की पूरी ताकत आ गई है।

चरण 05: धीरे-धीरे श्रोताओं को मुस्कराकर देखें, स्टेज को तीन भागों में बाँट दें दिमाग में जैसे - दायें, बायें और बीच में, तीनों तरफ किसी न किसी को देखकर मुस्करायें।

इस विधि का अभ्यास किस तरह से किया जाये।

इस विधि का अभ्यास करने के लिये निम्न प्रक्रिया का पालन करते हुए पाँच वीडियो बनाकर फेसबुक के ग्रुप में डालें।

1. आपको सबसे पहले तो दो गुड़ियों की जरूरत होगी जिसमें आँखें हों, उन्हें कमरे के दायीं और बायीं ओर रख दें।
2. होस्ट बनकर खुद को स्टेज पर बुलाये ।
3. अब स्टेज में आने के बाद कुछ समय के लिये होस्ट को देखें।
4. होस्ट से हाथ मिलायें।
5. स्टेज के बीच में आकर दायें से बायें या बायें से दायें एक-एक करके आँखों में आँखें डालकर प्यारी सी मुस्कान के साथ उसकी आँखों में देखने का प्रयास करें।
6. अब अपनी स्पीच आरंभ करें।

इस विधि को सही तरह से इस्तेमाल करने के लिये आपको बार-बार अभ्यास करने की आवश्यकता है।

How To Start Your Presentation?

अपनी बात किस तरह से शुरू करें?
(एक अच्छी शुरुआत अच्छे सफर की निशानी है)

यह बहुत ही महत्वपूर्ण हो जाता है जब आप अपनी बात शुरू करते हैं तो सामने वाला व्यक्ति या आपका श्रोता आपसे कुछ अच्छा और महत्वपूर्ण सुनना चाहता है। वह ऐसा कुछ भी नहीं जानना चाहता जो उसे पहले से पता है।

अतः यह वक्ता की जवाबदेही होती है कि वह अपनी बात की शुरुआत बहुत ही अच्छे तरीके से करे। जरा सोचें यदि आप किसी को अपने जीवन के 10 मिनट भी देते हैं तो आप उससे कुछ पाने की ही आशा रखते हैं तो जब श्रोता आपको अपना समय दे रहा होता है तो वह भी कुछ महत्वपूर्ण जानकारी, कुछ उत्साह, कुछ सीखना चाहता है। वह अपनी सबसे अमूल्य वस्तु जो कि समय होता है आपको दे रहा है। तो आपकी भी जिम्मेदारी हो जाती है कि आप उसे भी उसके समय का पूरा लाभ पहुँचायें।

वक्ता के लिये भी यह उतना ही महत्वपूर्ण हो जाता है कि जब वह अपने जीवन के महत्वपूर्ण 10 मिनट खर्च कर रहा है तो उसे बहुत ही अच्छी तरह से खर्च करे ताकि उसे उसका पूरा-पूरा लाभ मिले।

तो चलिये पहले यह जानने की कोशिश करते हैं कि अभी तक सामान्य रूप से लोग अपनी बात की शुरुआत किस प्रकार से करते हैं।

उसके बाद हम वर्तमान समय के हिसाब से सबसे अधिक प्रभावी तरीका क्या है? यह सीखेंगे।

ये दोनों ही कार्यों को करने से पहले हमें यह भी जान लेना चाहिये कि एक अच्छी शुरुआत का उद्देश्य क्या है? हमें एक अच्छी शुरुआत की आवश्यकता क्यों है?

बोलना शुरू करने से पहले क्या करें ?

जब भी कोई वक्ता स्टेज पर आता है तो वहाँ सामने बैठा श्रोता 70 से 90 सेकेंड में यह निर्णय ले लेता है कि हमें इस वक्ता पर कितना समय लगाना है, इसे सुनना है भी कि नहीं। यदि वह नहीं सुनना चाहता है और वह वहाँ से भाग सकता है तो भाग जाता है और यदि नहीं जा सकता है तो वह आपकी की गई सारी मेहनत को बरबाद या सफल करने की ताकत रखता है।

अतः यह बहुत ही महत्वपूर्ण हो जाता है कि हम यह जानें कि एक वक्ता को स्टेज मिलने पर उसे अपना भाषण प्रारंभ करने के पहले क्या करना चाहिए और उससे भी ज्यादा महत्वपूर्ण है कि वह जानें कि उसे क्या नहीं करना चाहिए।

क्या इसकी कोई विधि है ?

अच्छी शुरुआत का उद्देश्य:

एक अच्छे आरंभ के कई उद्देश्य हो सकते हैं। हर वक्ता के अपने-अपने उद्देश्य भी हो सकते हैं। परंतु जहाँ तक प्रत्येक वक्ता के ये उद्देश्य तो होंगे ही।

1. वक्ता यह चाहता है कि वह स्टेज पर पूरी तरह से आत्मविश्वास से भरा हुआ दिखे।
2. श्रोताओं के ध्यान को खींचने के लिये।
3. श्रोता उसे ध्यान से सुनें इस बात को पुख्ता करने के लिये।

4. यदि लोग वक्ता की तरफ ध्यान से देख रहे हैं तो क्या वे आपको सुन रहे हैं या नहीं।
5. श्रोताओं को यह अहसास दिलाने के लिये कि यदि वे आपको ध्यान से सुनते हैं तो वे अपने लक्ष्य को पा सकते हैं। अपनी समस्याओं का समाधान उन्हें इस बार आप से मिल ही जायेगा।
6. श्रोताओं की जिज्ञासा को समाप्त करना।

इन तरीकों को भूलना है।

नया सीखने से ज्यादा महत्वपूर्ण यह होता है कि हमारे दिमाग में आए वे गलत तरीके जिनका प्रभाव कम है उन्हें हमें अपने दिमाग से निकालना होगा।

एक गिलास में पानी भरा हुआ हो तो उसमें दूध कैसे भरा जा सकता है। गिलास में दूध भरने के लिये पहले गिलास को खाली करना होगा वो भी पूरा खाली करना होगा, यदि आधा खाली किया और दूध भर दिया तो भी दूध का प्रभाव कम हो जायेगा और दूध का पूरा-पूरा लाभ आपको नहीं मिल पायेगा। आप मेरी बात समझ रहे होंगे। यदि आपको दूध का लाभ लेना है तो आपको पानी को पूरी तरह से गिलास से बाहर करना होगा ।

जब आपका दिमाग रूपी गिलास पूरी तरह से खाली हो जायेगा, आप उन तरीकों को भूलकर नये और प्रभावी तरीकों से अपने दिमाग को भर देंगे तो आपको अत्याधिक लाभ मिलेगा । श्रोताओं का पूरा ध्यान आपकी ही ओर होगा।

तो आइये, यह जानने का प्रयास करते हैं कि वे कौन से तरीके हैं जिससे सामान्यतः वक्ता अपनी बात करना आरंभ करते हैं।

1. पहला तरीका:

गुड मार्निंग, गुड मार्निंग, गुड मार्निंग आप सभी कैसे हैं.....

एक बात बतायें आपको तीन बार या बार-बार गुड मार्निंग करने की आवश्यकता क्यों होती है। पहला-क्योंकि लोग सुन नहीं रहे होते हैं। दूसरा लोगों को मालूम है पहले आप क्या करने वाले हैं, आप पहले सामान्य तरीके से सभी जो करते हैं वे करेंगे। लोगों का ध्यान किसी और कार्य में होता है इसलिये आपको लोगों को जगाना होता है। तो क्या लोगों को जगाने का यही एक मात्र तरीका होता है? क्या इस विधि से आप अपने उद्देश्य को पा सकते हैं। या फिर इससे भी अच्छा कोई तरीका हो सकता है।

2. दूसरा तरीका:

मेरा नामहै और मैं आज आपसेविषय पर बात करने जा रहा हूँ।

इस तरीके का भी उपयोग लोग ज्यादातर करते हैं। मेरे 20 साल के अनुभव में मैंने लगभग हजारों बच्चों को अपना प्रोजेक्ट देते हुए सुना है, ज्यादातर लोग अपने प्रजेंटेशन की शुरूआत इसी तरीके से करते हैं। हमें भी यही लगता है और आपको भी यही लगता होगा कि इस तरह से शुरूआत करने में कोई गलत बात तो नहीं होगी।

यह कोर्स करने के बाद मुझे पता चला कि यह तरीका अच्छा तो है पर यह दर्शकों को बोर करता है क्योंकि दर्शकों को वह बात जो उन्हें पता है वे उस बात को दोबारा नहीं जानना चाहते हैं। उन्हें आपका नाम पता है, उन्हें यह भी पता है कि आप यहाँ क्या कहने आये हैं। उन्हें यह सारी जानकारी होस्ट से और पोस्टर से मिल चुकी है, उन्हें तो कुछ नया चाहिये। आप उन्हें क्या नया देने वाले हैं या वे यह जानना चाहते हैं कि वे इसे सुनने के बाद क्या पा सकते हैं। जो इससे उन्हें नहीं

मिलता है। इससे वो बोर हो जाते हैं और उनका ध्यान कहीं और चला जाता है।

3. तीसरा तरीका:

गुड मार्निंग लेडीज एण्ड जेंटल मैन गुड मार्निंग दोस्तो, गल्स एण्ड बॉयज मेरा नामहै।

ज्यादातर वक्ता अपनी बात की शुरुआत उसी बात से करते हैं जो श्रोता को पता ही होती है कि अब वक्ता किस प्रकार से अपनी बात को शुरू करने वाला है।

ये तो थे वो कुछ पुराने तरीके जिनकी सहायता से कोई भी भाषण आरंभ करता है।

तो क्या इसके अलावा भी कोई तरीका होता है। अपनी बात सामने वाले तक पहुँचाने में हमारी मदद कर सकता है।

MODERN TECHNIQUES OF STARTING PRESENTATION

बोलना किस प्रकार शुरू करें:

कहा जाता है कि “First Impression Is Last Impression” तो यदि कोई वक्ता अपनी बात को सामान्य रूप से आरंभ करता है तो इस बात की सम्भावना बहुत ही कम होती है कि श्रोता उसे ध्यान से पूरे समय तक सुनेगा। यदि श्रोता ने उसे ध्यान से नहीं सुना तो वक्ता के बोलने का सारा महत्व ही खत्म हो जाता है।

ऐसे बहुत से तरीके हैं जो हमारे काम आ सकते हैं और हम उन्हें सीखकर अपने को सही तरीके से श्रोताओं के सामने रख सकते हैं। वे तरीके इस प्रकार हैं।

पहला तरीका: Remember मुझे याद आ रहा है.....

उदाहरण: मुझे याद है आज से तीन साल पहले जब मैं अपनी कक्षा में कम छात्र संख्या से परेशान था और तब मैंने तीन ऐसी बेहतरीन तकनीकों का, तरीकों का इस्तेमाल किया कि मेरी कक्षा की छात्र संख्या तीन सप्ताह में ही दोगुनी हो गई। तो लेडीज एण्ड जैन्टल मैं आज मैं वही तीनों तरीकों को आपके साथ साझा करने जा रहा हूँ जिससे आप भी अपनी कक्षा में छात्रों की संख्या कम होने की समस्या को समाप्त कर सकते हैं और छात्र संख्या को नई उँचाई दे सकते हैं।

गुड मॉर्निंग मेरा नाम डॉ० अर्क

उद्देश्य 01: श्रोताओं का ध्यान पाना। इस प्रकार से जब आप लोगों से बात करते हैं तो लोगों को लगता है इसको भी वही समस्या थी जो आज हमें हो रही है। चलो जानते हैं इसने किस तरह से इस समस्या को खत्म किया है, शायद यह तरीका हमारी भी समस्या को सुलझा दे। आइये देखते हैं कि हमारे उद्देश्य पूरे हो रहे हैं या नहीं।

उद्देश्य02: A To
B यहाँपर आप श्रोताओं को यह विश्वास दिलाने में सफल हो जाते हैं कि वे आज जहाँपर हैं इन तकनीकों को जानने और उपयोग में लाने पर वे कहाँ तक पहुँच सकते हैं।

दूसरा तरीका: Imagine For A Moment

एक पल के लिये कल्पना करो

उदाहरण: एक पल के लिये कल्पना करो कि यदि आज आपको ऐसी विधियों का पता चल जाता है कि जिससे आप अपनी कक्षा की छात्र संख्या को तीन गुना कर सकते हैं। मुझे हाथ दिखाकर यह बतायें कि क्या आप ऐसी तीन विधियों को जानना चाहते हैं जिसने मेरी कक्षा की छात्र संख्या को दो सप्ताह में तीन गुना कर दिया है।

गुड मॉर्निंग मेरा नाम डॉ. अर्क

आइये देखते हैं कि हमारे उद्देश्य पूरे हो रहे हैं या नहीं।

उद्देश्य 01: जैसे ही आपने लोगों को कहा, एक पल के लिये कल्पना करें, श्रोताओं का ध्यान कल्पना करने में चला गया और वे वही सोचने लगते हैं जैसा-जैसा आप कहते चले जाते हैं। लोगों को लगता है इसको भी वही समस्या थी जो आज हमें हो रही है, चलो जानते हैं इसने किस तरह से इस समस्या को खत्म किया है, शायद यह तरीका हमारी भी समस्या को सुलझा दे।

उद्देश्य

02:A

To

Bयहाँपरआपश्रोताओंकोयहविश्वासदिलानेमेंसफलहोजातेहैंकिवेआजजहाँपरहैं
इनतकनीकोंकोजाननेऔरउपयोगमेंलानेपरवेकहाँतकपहुँचसकतेहैं।

तीसरातरीका:

There Is Something Common Between You And Me
.....

दोस्तो? आपके और मेरे में कुछ/एक चीज समान है.....

आपमें और मुझमें एक/ कुछ तो समान है.....

दोस्तो! आपकी कक्षा और मेरी कक्षा में एक चीज तो समान होगी ही छात्रों की संख्या और छात्रों का कक्षा में ध्यान न लगना इस समस्या से आप और मैं दोनों ही लड़ रहे हैं।

मुझे याद है आज से तीन साल पहले जब मैं इन समस्याओं से परेशान था और तब मैंने तीन ऐसी बेहतरीन तकनीकों का तरीकों का, इस्तेमाल किया कि मेरी कक्षा की छात्र संख्या तीन सप्ताह में ही दोगुनी हो गई। तो लेडीज एण्ड जैन्टल मैन आज मैं वही तीनों तरीकों को आपके साथ साझा करने जा रहा हूँ जिससे आप भी अपनी कक्षा में

छात्रों के संख्या कम होने की समस्या को समाप्त कर सकते हैं और छात्र संख्या को नई उँचाई दे सकते हैं।

गुड मॉर्निंग मेरा नाम डॉ. अर्क

उद्देश्य 01: जैसे ही आपने लोगों को यह कहा, एक पल के अंदर ही लोग अपने आपको आपसे जोड़ने लगते हैं और आपका उद्देश्य लोगों का ध्यान अपनी बातों में लाने का पूरा हो जाता है।

उद्देश्य 02:A To B यहाँ पर आप श्रोताओं को यह विश्वास दिलाने में सफल हो जाते हैं कि वे आज जहाँ पर हैं इन तकनीकों को जानने और उपयोग में लाने पर वे कहाँ तक पहुँच सकते हैं।

अभ्यास कार्य

यहाँ पर आपको तीन तरीके बताये गये हैं आपको पाँच प्रकार के विषयों पर इन तीनों तरीकों को पहले लिखना होगा फिर उन सभी पर अलग-अलग 15 वीडियो बनाने होंगे और उन्हें फेसबुक ग्रुप में डालना होगा। आप यदि लाइव रिकार्डिंग कर सकें तो वह ज्यादा लाभकारी होगा। **वीडियो किस प्रकार बनाना है।**

1. सबसे पहले आप होस्ट बनिये।
2. अपने आप को स्टेज पर बुलाइये।
3. स्टेज में आते ही पॉज लीजिए।
4. मुस्कराइये।
5. श्रोताओं को मुस्कराते हुए पैन करिये।
6. अपनी बात शुरू कीजिए।

पहले तरीके का अभ्यास: I Remember
मुझे याद आ रहा है.....

Presentation No 01-----

Presentation No 02-----

Presentation No 03-----

Presentation No 01-----

Presentation No 02-----

Presentation No 03-----

Presentation No 04-----

Presentation No 05-----

तीसरे तरीके का अभ्यास:

There Is Something Common Between You And Me

.....

दोस्तो! आपके और मेरे में कुछ/एक चीज समान है.....

Presentation No 01-----

Presentation No 02-----

Presentation No 03-----

Presentation No 04-----

Presentation No 05-----

How To Deliver Our Content

अपनी बात किस तरह प्रस्तुत करें

(प्रभावी प्रस्तुतीकरण की कला)

जिस प्रकार घर में बने सादे खाने को भी माँ या पत्नी प्यार से, मुस्कराकर सही तरीके से थाली में सजाकर हमारे सामने रखें तो यदि वह खाना कम भी हो, स्वाद थोड़ा कम हो पर उनके परोसने के तरीके की वजह से वह खाना हमें अमृत से भी अधिक स्वादिष्ट लगता है।

उसी प्रकार यदि आपका विषय और उसकी सामग्री यदि कुछ कम हो उसमें दम कम भी हो तो उसका प्रस्तुतीकरण घर के खाने की तरह ही प्यार से और सही तरीके से कर दिया जाये तो उसमें भी वह ताकत आ जाती है कि वह श्रोताओं के दिलों को छू लेता है और आपकी कही गई बात उन्हें अमृत के समान ही लगती है।

यदि यह बात इतनी ही महत्वपूर्ण है तो सभी वक्ता ऐसा ही क्यों नहीं करते हैं, यह सवाल भी आपके मन में आता ही होगा क्योंकि कोई भी वक्ता असफल वक्ता तो नहीं बनना चाहता है। हाँ! कोई भी वक्ता असफल वक्ता नहीं बनना चाहता है, पर वह असफल हो जाता है।

तो दोस्तो ! चलो अपनी थाली को सजाना सीखते हैं।

हल्लो! स्टेज के सामने क्या हो रहा है ?

1. लोग आपको सुन रहे हैं या नहीं।
2. कहीं लोग केवल आपको ध्यान से देख तो नहीं रहे।
3. लोगों का ध्यान आपकी बातों पर है या लोग ध्यान में हैं।
4. एक शोध के अनुसार 90 प्रतिशत सम्भावना है कि लोग देखते तो हैं पर सुनते नहीं हैं।

5. आप यह किस प्रकार कर सकते हैं कि लोग आपको देखें और आपके वक्तव्य को ध्यान से सुनें और उस पर अमल भी करें। किसी ने ऐसा भी कहा है।



अल्बर्ट मेरेबियन: इन्होंने आज से 45 पहले एक रिसर्च की और यह जानने प्रयास किया कि जब कोई व्यक्ति किसी दूसरे व्यक्ति से बात करता है स्टेज से कुछ कहता है तो उसकी बात असर, उसका प्रभाव लोगों पर कितना और किन-किन बातों का असर होता है।



साल का या का होता है

जब कोई अपनी बात रखता है तो तीन चीजें प्रमुखता से उसकी बात में होनी चाहिये। ऐसा अल्बर्ट मेरेबियन की रिसर्च से सामने आया।

1. The Content (शब्द, सामग्री, लेख, कहानी जो कहनी हैं।)
2. Body Language (शारीरिक भाषा)
3. Vocal Variety (स्वरों का उतार-चढ़ाव)

क्या आप आगे जाने से पहले एक काम कर सकते हैं कि यह लिखें और बतायें कि इन तीनों का प्रभाव 100 प्रतिशत में से कितने-कितने प्रतिशत होता है।

1. सामग्री

2. शारीरिक भाषा

3. स्वरों का उतार-चढ़ाव

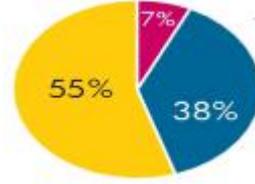
यह लिखकर फेसबुक के ग्रुप में जरूर से बतायें ।

आइये जानते हैं कि किस बात का कितने प्रतिशत प्रभाव होता है।

1. सामग्री

2. शारीरिक भाषा

3. स्वरों का उतार-चढ़ाव



देखकर अजीब लग रहा होगा न कि जो हम बोलते हैं क्या उसका प्रभाव केवल 7 प्रतिशत ही होता है परंतु जिस तरह से हम बोलते हैं उसका प्रभाव 93 प्रतिशत होता है।

तो हमें बोलना क्या है यह महत्वपूर्ण नहीं होता है केवल कैसे बोलना है यह महत्वपूर्ण होता है, नहीं, ऐसा नहीं है। जिस प्रकार घर में जब मेहमान आता है तो अच्छा खाना ही बनाया जाता है। जो सामान्य दिनों में नहीं बनता है। परंतु यदि अच्छा खाना सही शारीरिक भाषा एवं उचित स्वरों के साथ प्यार से न खिलाया जाये तो क्या उस पकवान में कोई आनंद प्राप्त होगा? मुझे तो नहीं होगा।

परंतु यदि वही सादा खाना सही तरीके से प्यार से दिया जाये तो मन को शांति प्रदान करने वाला हो सकता है। मैं यह नहीं कहता कि खाना सादा खिला दो । यदि अच्छा खाना प्यार से खिलाया जाये तो उसका मजा ही कुछ और हो सकता है।

कहना क्या है यह महत्वपूर्ण तो होता ही है क्योंकि यदि आपकी शारीरिक भाषा और स्वरों में उचित उतार-चढ़ाव है तो उसमें चार चाँद लग जाते हैं।

“आप कितना काम करते हैं, उससे ज्यादा महत्वपूर्ण यह है कि आप उसे किस तरह से करते हैं।”
डॉ० अर्क

आइये! यह जानने का प्रयास किया जाये कि किस भाग में हमें क्या-क्या जानना और सीखना जरूरी हो गया है। जिसे हम आने वाले अध्यायों में अभ्यास के माध्यम से अपने जीवन में उतारने वाले हैं।

1. Contentसामग्री

1. The Quality Of Contentसामग्रीकीगुणवत्ता
2. The Relevancy Of Contentसामग्रीकीप्रासंगिकता
3. The Creativity In Contentसामग्रीमेंरचनात्मकता

2. Body Languageशारीरिकभाषा

1. Gesturesवक्ताद्वाराकियेगयेइशारे।
2. Posturesवक्ताकेहाव-भाव।
3. What we do on the stageमंचपरकियेगयेकार्य।
4. What our Body Parts are doing
हमारेशरीरकेअंगक्याकहवकररहेहैं।

1. Handहाथ
2. legsपैर
3. Eyesआँखें
4. Shouldersकंधे
5. Mouthमुँह/चेहरा

5. Vocal Varietyस्वरोंकाउतार-चढ़ाव

1. Volumeआवाजकास्वर
 1. High Volumeतेजस्वर
 2. Slow Volumeधीमास्वर
 3. Normal Volumeसामान्यस्वर

2. Toneसुर

1. Emotionsभावनायें

2. Feelingअनुभूति

3. Speedगति

1. Very Slowबहुतधीमीगति

2. Very Fastबहुततेजगति

3. Same Speed (Monotonous)एकहीगति

आगेहमएक-एककरकेसभीकाअध्ययनकरेंगे।

Body Language

शारीरिक भाषा

शारीरिक भाषा का मतलब हम क्या समझते हैं। इसके माध्यम से हम अपनी बात को बिना कहे भी कह सकते हैं और कई बार तो लोग आपकी शारीरिक भाषा से ही आपके व्यक्तित्व का आभास लगा लेते हैं। आपके चलने, बोलने, देखने, सुनने, इशारे करने के तरीके से लोग बहुत कुछ पता लगा लेते हैं।

इस कला के बारे में इसके विभिन्न पक्षों के बारे में हमें जानने और समझने की बहुत जरूरत है क्योंकि बहुत कुछ बिन कहे भी लोग समझ लेते हैं तो हमें सावधान होने की आवश्यकता है कहीं हम कहें तो कुछ न, पर हमारी शारीरिक भाषा हमारे हाव-भाव सब कुछ कह दें।

आइये जानते हैं। शारीरिक भाषा और इशारों में क्या अंतर होता है।

इशारों के माध्यम से हम किसी एक बात को किसी शारीरिक अंग का उपयोग करके बताने का प्रयास करते हैं, उसे ही Gestures वक्ता द्वारा किये गये इशारे कहा जाता है। जबकि शारीरिक भाषा में शरीर के विभिन्न अंगों का एकल या सामूहिक उपयोग किया जाता है।



उदाहरण के लिये किसी कक्षा में टीचर बच्चों को, जिन्होंने कभी वास्तविक शेर नहीं देखा हो तो टीचर उन्हें शेर का चेहरा, हाथों और अपने चेहरे के हाव-भाव से बना देती है। उसे भी इशारे कहा जा सकता है।

हमारे जीवन में बहुत सी ऐसी बातें होती हैं जिन्हें हम इशारों के माध्यम से व्यक्त करते हैं न कि बोलकर। जैसे पानी माँगना, खाना माँगना इत्यादि।

इशारों का उपयोग हमें उन स्थानों पर करना चाहिये जहाँ हमें यह लगे कि लोगों को हम जिस वस्तु/जानवर/ स्थान इत्यादि के बारे में बता रहे हैं और उन्हें यह समझने में दिक्कत हो रही है कि हम किस बारे में बात कर रहे हैं।

बच्चों के सामने हमें इसकी ज्यादा आवश्यकता होती है परन्तु जवान एवं युवा लोगों के सामने हमें इशारों की नहीं शारीरिक भाषा की आवश्यकता होती है।

इशारों का उपयोग, लोगों को अपनी बात समझाना होता है और हमें अपने श्रोताओं के अनुसार कठिन व आसान इशारों का चुनाव करना आना चाहिये। हमें इशारों का चुनाव करते समय यह भी ध्यान देने की आवश्यकता होती है कि कहीं हम ऐसे कोई इशारे न कर दें जिससे कि अर्थ का अनर्थ हो जाये। हम समझाना तो कुछ और चाह रहे हों और श्रोता कुछ और ही समझ ले। जैसे कि “अँगूठा दिखाना” इसका मतलब गुडलक और इसका उपयोग किसी को चिढ़ाने के लिये भी किया जाता है। अतः हमें इसके उपयोग के समय विशेष सावधानी रखने की आवश्यकता होती है।

अनुपयोगी स्थानों व बातों के लिये हमें इशारों के उपयोग से बचना चाहिये। आवश्यकता होने पर ही इसका उपयोग करना चाहिये।

हमारे शरीर के वे अंग जिनका उपयोग शारीरिक भाषा में मुख्य रूप से किया जाता है, वे इस प्रकार हैं।

1. Handहाथ
2. legsपैर
3. Eyesआँखें
4. Shouldersकंधे
5. Mouthमुँह/चेहरा

अब हम इन सभी का विस्तार से अध्ययन आगे के अध्याय में करने जा रहे हैं।

1. Hand हाथ

अपनी बातों के कहने के समय, स्टेज पर कुछ कहते समय जो अंग सबसे ज्यादा उपयोग में लाया जाता है वह होता है हाथ।

हाथों को किस प्रकार उपयोग में लाना चाहिये और किस प्रकार नहीं करना चाहिए।

हाथों को किस प्रकार उपयोग नहीं करना चाहिए



ये सभी ऐसे तरीके हैं जो श्रोताओं को यह बताने का कार्य करते हैं कि सामने वाले में आत्मविश्वास की कमी है। वह किसी बात से भयभीत है। या कुछ हद तक यह भी सच हो सकता है कि आपके अंदर किसी भी बात को लेकर कोई चिंता है ही नहीं।

हम इन मुद्राओं का उपयोग किन परिस्थितियों में करते हैं।

1. जब हमें किसी बात की चिंता होती है।
2. जब हम किसी बात से अपने आपको सुरक्षित करना चाहते हैं।
3. अपने आपको सुरक्षित करने के लिये।
4. अपने शरीर के प्रमुख अंगों की रक्षा के लिये।

हम ऐसा करना तो नहीं चाहते हैं परंतु यह हम स्वाभाविक तौर पर करते हैं, यह हर व्यक्ति करता है। यदि आप भी ऐसा ही कर रहे हैं तो हमें समझना होगा कि हमें किन-किन सुधारों को करने की आवश्यकता है।

इसके बारे में विस्तार से अध्ययन आगे के अध्यायों में हम करेंगे।

2. legs पैर:

पैर हमारे शरीर का सबसे बड़ा भाग होता है और हम न चाहते हुये भी इसका उपयोग करते रहते हैं। जब हम अपनी बात को किसी से कहना चाहते हैं तो हमारे पैर बहुत कुछ बयाँ कर देते हैं। इसलिये कहावत भी तो है “उसके पैर लड़खड़ा रहे हैं” अर्थात् उसका विश्वास कमजोर पड़ रहा है।

हम सभी पैरों पर नियंत्रण नहीं करपाते हैं। वो गलतियाँ जो हम पैरों के माध्यम से स्टेज पर या किसी भी समय जब हम किसी से संवाद स्थापित करते हैं तो अपने आप ही करने लगते हैं।

1. एक ही लय में आगे और पीछे जाना।
2. दायें और बायें जाना।
3. शरीर के भार को बारी-बारी से दायें और बायें पैर पर रखते रहना।

पैरों का उपयोग काफी हद तक इस बात पर भी निर्भर करता है कि हम अपने पैरों का उपयोग अपनी इच्छा से कर रहे हैं या यह अपने आप हो रहा है। यदि आप अपनी इच्छा से कर रहे हैं तो ठीक है और यदि हम इसका उपयोग बिना किसी जानकारी के कर रहे हैं तो यह खतरनाक होता है।

3. Eyes आँखें

आँखें बहुत कुछ कहती हैं। हम आँखों ही आँखों में बहुत कुछ कह देते हैं और बहुत कुछ न कहकर भी इसका उपयोग सुचारु रूप से करते हैं परंतु यदि हमें सही विधियों का पता चल जाये तो हम बहुत कुछ सुधार कर सकते हैं।

आँखों का सबसे प्रभावी उपयोग श्रोताओं की आँखों में आँखें डालकर बात करने को माना जाता है परंतु हमें यह पता ही नहीं होता कि हम यह योग्यता किस प्रकार हासिल कर सकते हैं, यह भी अभ्यास से ही आता है।

वे सामान्य गलतियाँ जो हम आँखों के मामले में करते हैं।

1. ऊपर-नीचे देखना।

2. आगे की ओर देखना।
3. पीछे की तरफ देखना।
4. इधर-उधर देखना।
5. किसी की तरफ भी न देखना ।
6. लोगों से नजरें चुराना।
7. केवल और केवल मालिक, जज और उच्चाधिकारियों की ओर ही देखते रहना।

4. Shouldersकंधे

कंधों के उपयोग को शारीरिक भाषा में बहुत अधिक महत्व नहीं दिया गया है परंतु इनका भी उतना ही महत्व होता है जितना कि किसी अन्य अंग का। जैसा कि कहा भी जाता है कंधों का बोझ हलका हो रहा है।

उसी प्रकार कंधों को समझने से पहले हमें यह जानना होगा कि इनका उपयोग किस प्रकार से नहीं किया जाना चाहिये। वे गलतियाँ जो हम सभी सामान्य रूप से करते रहते हैं।

1. गोलाकार कंधे
- 2.छुके हुये कंधे।
- 3.बंद कंधे

इस प्रकार हम अपने कंधों का उपयोग न करें और निम्न प्रकार से कर सकते हैं।

1. सीधे कंधे
- 2.तने हुये कंधे।
- 3.खुले कंधे

5. Mouthमुँह/चेहरा

जब हम शारीरिक भाषा की बात करते हैं तो सबसे महत्वपूर्ण अंग जो होता है वह चेहरा/मुँह ही होता है। ज्यादातर लोग इस प्रकार का चेहरा बनाकर अपनी बात रखते हैं कि लगता है दुनियाँ का सबसे ज्यादा दुखी व्यक्ति यही है। हम अपने चेहरे के भावों को नियंत्रित नहीं

कर पाते हैं। कुछ लोग जरूरत से ज्यादा तो कुछ लोेग बहुत ही कम बोलते हैं।

हमें ज्यादातर मुस्कराते रहना चाहिये।

Hand

हाथ



कहा जाता है कि हमारी किस्मत हमारे हाथों में होती है। इसका मतलब कहीं से भी ज्योतिषीय नहीं है। मैं कर्म करने की बात कर रहा हूँ। उसी प्रकार यह भी कहा जाता है कि इंसान अपनी किस्मत खुद बनाता है।

यह भी कहा गया है, हाथों का सही समय पर यदि सही तरीके से उपयोग किया जाये तो हम जीवन में अपना भाग्य बदल सकते हैं।

उसी प्रकार इस कला में हाथों के सही उपयोग से हम अपने श्रोताओं के मनोभावों को, उनकी सोच को सही दिशा दे सकते हैं। उन्हें वह सब करने के लिये मना सकते हैं जो हम स्टेज में खड़े होकर कराना चाहते हैं।

जिस प्रकार उँगली दिखाने से हम दुश्मन बनाते हैं और हाथ मिलाने से दोस्त। उसी प्रकार विभिन्न प्रकार से हाथों का उपयोग करके हम श्रोताओं के मन में एक सम्मानीय जगह बना सकते हैं। हाथों का सही उपयोग श्रोताओं के सोचने के नजरिये को बदल कर रख सकता है।

चलिये एक खेल खेलते हैं, इस बात का अनुभव करें, यह सोचें कि आप श्रोताओं की कतार में बैठे हुये हैं और मैं स्टेज से आपको निर्देश दे रहा हूँ।

एक ही प्रकार के आदेश को मैं दो प्रकार से आपको देने वाला हूँ, आप ही मुझे चुनकर बतायें कि आपको कौन सा तरीका अच्छा लगा।



पहला तरीका: मैंने उँगली दिखाते हुये जिस प्रकार कि चित्र में दिखाया गया है, कहा-जो लोग दायीं तरफ बैठे हैं वे पीछे चले जायें जो बायीं तरफ बैठे हैं वे दायीं तरफ चले जायें और जो लोग बीच में बैठे हैं वे बायीं तरफ हो जायें और जो लोग पीछे की तरफ बैठे हैं वे कहीं भी बैठ जायें।



दूसरा तरीका: मैंने खुले हाथों को दिखाते हुये जिस प्रकार कि चित्र में दिखाया गया है, कहा-जो लोग दायीं तरफ बैठे हैं वे पीछे चले जायें जो बायीं तरफ बैठे हैं वे दायीं तरफ चले जायें और जो लोग बीच में बैठे हैं वे बायीं तरफ हो जायें और जो लोग पीछे की तरफ बैठे हैं वे कहीं भी बैठ जायें।

आप ही निर्णय करें कि कौन सा तरीका श्रोता होने के नाते आपको ज्यादा पसंद आने वाला है। उँगली दिखाकर निर्देश देने का या खुले हाथों से निर्देश देने का तरीका । आप अपने जवाब को फेसबुक ग्रुप में दे सकते हैं।

हाथों का उपयोग इतना महत्वपूर्ण क्यों है, क्योंकि हजारों शब्दों के उपयोग से हम जो बात किसी को नहीं समझा सकते हैं वे बातें हम अपने हाथों के इशारे से समझा देते हैं।

उदाहरण के लिये, यदि आप किसी बच्चे को कमरे से जाने के लिये कहते हैं और वह नहीं जाना चाहता, लाख समझाने पर भी वह वहाँ से नहीं जा रहा होता है। परंतु यही काम कभी हाथों और आँखों के उपयोग से उसे आसानी से बाहर भेजा जा सकता है। मैं उस बच्चे को डराने के भाव से ऐसा नहीं कह रहा हूँ। हम प्यार से भी हाथों और आँखों के इशारों का उपयोग करके उसे अपनी बात मानने के लिये मना सकते हैं।

कभी-कभी हाथों का उपयोग आपकी कही बात का मतलब तक बदल कर रख देते हैं। इसलिये हमें हाथों के उपयोग को सीखना ही

चाहिये नहीं तो जाने-अनजाने हम गलत तरीके से हाथों का उपयोग कर देंगे और हम जो बात श्रोताओं को समझाना चाहते हैं वह बात किसी और रूप में श्रोताओं तक हम ही जाने-अनजाने पहुँचा देंगे।

चलिये जानने का प्रयास करते हैं कि हाथों में कितनी ताकत होती है। ये हमारे किस तरह से काम आ सकते हैं, एक अच्छा वक्ता बनने के लिये उसके सही उपयोग की कौन-कौन सी विधियाँ होती हैं। इस अध्याय में हम इसी बात का अध्ययन करने वाले हैं।

सही तरीके से हाथों के उपयोग के लाभ:

1. संदेश सही तरह से श्रोताओं तक पहुँचता है।
2. वक्तव्य के समय हाथ नियंत्रित रहते हैं।
3. श्रोता, वक्ता को अच्छी तरह से समझने लगता है।
4. श्रोताओं का ध्यान खींचता है।
5. श्रोताओं का विश्वास प्राप्त करने के लिये।

आपको पिछले अध्याय में बताये गये वे तरीके तो याद ही होंगे कि हाथों का उपयोग हमें किस प्रकार से नहीं करना चाहिये। इसलिये मैं उनको यहाँ पर दोहराना नहीं चाहता हूँ कि हमें किस प्रकार से हाँथों का उपयोग नहीं करना चाहिये। हम यहाँ पर इन तरीकों का अध्ययन करेंगे जो आज के समय के हिसाब से कार्य करते हैं और जिनके परिणाम बहुत ही सुखद होते हैं।

हाथोंकेउपयोगकीविधियाँ:

हाथोंकेउपयोगकीमुख्यरूपसेदोविधियाँहोतीहैं।

1. BEGGAR'S METHOD/OPEN HAND GESTURE
खुलेहाथोंकीविधि
2. STEEPLE METHODस्टीपलविधि

खुलेहाथोंकीविधि:

इस तरीके का उपयोग कर हम अपने को बहुत ही शांत कर सकते हैं। इसका उपयोग करने के लिये काम कीजिये, जरा



मन

एक
अपने

हाथों को खोलकर ध्यान से उनकी तरफ देखिये और 30 से 40 सेकेण्ड के बाद उन दोनों हाथों की हथेलियों को अपनी आँखों पर लगाये। आपको कैसा महसूस हुआ यह फेसबुक ग्रुप में जरूर से बताइयेगा। यदि हो सके तो इसे लाइव करिये और अपना अनुभव जरूर बताइये।

और जब अपनी हथेलियों को लोगों को दिखाते हैं तो आप लोगों का विश्वास प्राप्त करते हैं। वे आप पर विश्वास करते हैं कि जो भी आप उन्हें बताने वाले हैं वह कारगर हो सकता है। उसके उपयोग से उन्हें लाभ हो सकता है क्योंकि हाथ बंद तो वही करता है जो कंजूस होता है, खुले हाथों से तो दान किया जाता है, ऐसा हमने बचपन से सीखा है और देखा है। तो यह तरीका निश्चित रूप से काम करता है।

दूसरी ओर जब हम श्रोताओं को अपनी हथेलियाँ दिखाते हैं तो हम यह भी कह रहे होते हैं कि मुझ पर विश्वास करो। मैं आपके साथ हूँ जो मैं आज आपके साथ साझा करने जा रहा हूँ वह आपके काम आ सकता है, आप सभी की जिंदगी में इससे परिवर्तन आ सकता है, मेरा विश्वास कीजिए।

अब आपको यह बताना भी जरूरी है, जब आप इस विधि का उपयोग करेंगे तो आपको एक समस्या का सामना करना होगा। इसे हमने आपको बताना इस कारण से जरूरी समझा क्योंकि हम नहीं चाहते कि जब आपको यह समस्या समझ में आये तो आप इस कोर्स को बीच में ही छोड़ दें और आपका पैसा और समय दोनों ही बेकार हो जाये। यह

हमारी जिम्मेदारी है कि आपके खर्च किये गये समय और पैसे की पूरी कीमत आपको मिलनी चाहिये। यह आपका अधिकार भी है और मेरा दायित्व भी।

समस्या यह है कि जब आप इस विधि का अभ्यास करेंगे तो आपको ऐसा महसूस होगा कि आप बहुत ही नौसिखिये लग रहे हैं। हाँ! मैंने नौसिखिये ही कहा है। लेकिन इस बात पे जरा सा गौर करें जब आपने पहली बार गाड़ी चलाना सीखा तो क्या आप एकदम से ही गाड़ी चलाने में आज की तरह निपुण हो गये थे। नहीं न, तो फिर यह भी तो एक कला है जिसे आपको सीखना होगा और उसका उपयोग गाड़ी चलाने की ही तरह बार-बार गलतियों के बाद भी बार-बार करना ही होगा जिससे कि आपके हाथों का उपयोग करने की कला का विकास होगा और फिर जिस प्रकार से आज आप अपनी कार को चलाते हैं अपने ही आप आपका हाथ गियर बदलता है पैर ब्रेक लगाता है, दूसरा पैर अपने आप एकसीलेटर लेता है।

उसी प्रकार से आप भी इसका उपयोग बार-बार करते रहें। आपका नौसिखियापन एक कला में बदल जायेगा और आप एक अच्छे वक्ता के रूप में जाने जायेंगे।

सीखने और अभ्यास के पहले

सीखने और अभ्यास के बाद



गाड़ी सीखने के पहले

गाड़ी सीखने के बाद

आपसे अनुरोध है कि इस विधि को उपयोग करते हुये दो से तीन मिनट के लिये फेसबुक पर लाइव जाकर एक वीडियो जरूर से बनायें, ये आपकी काफी हद तक मदद कर सकता है।

STEEPLE METHOD स्टीपलविधि:

इस विधि का उपयोग बहुत ही सहज होता है। आप गूगल में जायें और तो आप पायेंगे कि देश-विदेश की बड़ी-हस्तियाँ जो बहुत ही नाम कमा चुकी वे इस विधि का उपयोग बखूबी करती क्योंकि वे जानते हैं कि पहले विधि का अभ्यास करना होता है और आपको इस उपयोग करने के लिये अभ्यास करने की आवश्यकता ही नहीं होती है, यह विधि इतनी ही आसान है।



देखें
बड़ी
हैं,
हैं,

जो लोग हाथों को हिलाने-डुलाने में तकलीफ महसूस करते हैं उनको पहली विधि कठिन लगती है, उनके लिये यह विधि बहुत ही कारगर होने वाली है। मेरी तरह आलसी लोग इसी विधि का उपयोग बखूबी करेंगे।

इस विधि का उपयोग किस प्रकार किया जाये।

इस विधि का उपयोग करने के लिये आपको अपने एक हाथ की सभी उँगलियों और अँगूठे को दूसरे हाथ में जोड़ देना है और अपनी बात रख देनी है। है न ये विधि बहुत ही आसान।

MERITS OF STEEPLE METHOD स्टीपलविधिकेलाभ:

1. इस विधि का उपयोग बहुत ही आसान होता है।
2. इसमें ज्यादा अभ्यास की आवश्यकता नहीं होती ।
3. आप एक दम प्रोफेसनल लगते हैं।

4. आप आत्मविश्वास से भरा हुआ महसूस करते हैं और लगते भी हैं।
5. आप बहुत ही शांत प्रतीत होते हैं।
6. आप उत्साह से भरे हुये महसूस होते हैं।

REMEMBER WHILE USING STEEPLE METHOD

स्टीपलविधिकाउपयोगकरतेसमयध्यानरहे:

इस विधि का उपयोग करते समय इस बात का ध्यान रखें कि कहीं आप अपने हाथों की उँगलियों को जोड़ तो नहीं दे रहे हैं, हमें उन्हें केवल छूना है न कि मुट्ठी की तरह बंद करना है, नहीं तो आप आत्मविश्वास से भरा हुआ लगने की जगह डरे हुये लगने लगेंगे। इसलिये इस बात का ध्यान करना होगा। अब बारी आती है अभ्यास की, इन दोनों ही विधियों का उपयोग करने का मौका हम जाने नहीं देना चाहते हैं क्योंकि हमें इस कला में महारत हासिल करनी है तो हमें जहाँ भी अवसर मिलता है, हम अभ्यास के लिये समय और कार्य निकाल ही लेते हैं।

आपको बस यह करना होगा कि आप किसी भी विषय पर पाँच वाक्य लिखिये और जैसा कि गाँव पर, रेल गाड़ी पर या किसी भी ऐसे विषय पर जो आपको पसंद हों और उसे दोनों ही विधियों का उपयोग करते हुये दो लाइव वीडियो बनाकर फेसबुक ग्रुप में डालें ताकि आपको अभ्यास का एक मौका मिल सके, इसे आप जितनी ज्यादा बार करेंगे आपको उतना ही लाभ होने वाला है।

तो मैं आशा करता हूँ कि आप आगे जाने से पहले अभ्यास करेंगे। क्योंकि हाथों के उपयोग से हम श्रोताओं के विचारों को अपने हिसाब से डाल सकते हैं। उनके पूर्वाग्रह को भी सही कर सकते हैं, यदि उन्होंने आपको सामान्य वक्ता समझा होगा तो आप उनकी नजर में विशेष वक्ता भी बन सकते हैं।

Eyes आँखें



हमने लोगों को कहते सुना है कि आँखें सब कुछ बयाँ कर देती हैं। हमारे मन में क्या चल रहा है और हम क्या कह रहे हैं, यदि उसमें अंतर है तो वह आँखों के रास्ते सामने वाले को आसानी से पता लग जाता है। यदि हम किसी के लिये मन में अच्छे विचार रखते हैं तो आँखें उसे यह विश्वास दिलाने में हमारी सहायता करती हैं कि हम उसकी तरफ हैं, उसकी सहायता करना चाहते हैं या उसका साथ देना चाहते हैं और यदि हम उसके विरोधी हैं और मुँह से उसके साथी होने का दिखावा कर रहे हैं तो यह बात भी वह सामने वाला आसानी से समझ जाता है, वह कहे, चाहे कुछ भी न कहे पर वह सब कुछ जानता है, उसे सब कुछ पता है, उसे कुछ भी बताने की आवश्यकता नहीं होती है, उसे आसानी से सब पता चल जाता है।

यह आपने भी अनुभव किया होगा कि कौन सा व्यक्ति आपका हितैषी है और कौन आपके खिलाफ है। यह पता लगाने में आपको ज्यादा समय नहीं लगा होगा। आँखों के रास्ते से हम किसी के दिल में झाँक सकते हैं कि उसके दिल में या मन में या दिमाग में क्या चल रहा होगा।

आप अपने जीवन की किसी ऐसी घटना को याद करें जिस समय आपने सामने वाले व्यक्ति की पहचान उसकी आँखों को देखकर कर ली

थी। उस घटना को लिखकर उसका वीडियो अवश्य बनाइये, यह घटना आपको काफी कुछ सिखाकर जायेगी।

गलतियाँ जो हम आँखों के उपयोग को लेकर करते हैं।

जब हम लोगों से बात करते हैं तो हम उनकी आँखों में आँखें डालकर बात ही नहीं करते या नहीं कर पाते। क्यों नहीं कर पाते इस बात को तो आप ही पता लगा सकते हैं कि कब आपने आँखों में आँखें डालकर सामने वाले व्यक्ति से बात नहीं की थी और क्यों नहीं की थी। जब हम गलत होते हैं तो हमारी हिम्मत ही नहीं होती कि हम सामने वाले की आँखों में आँखें डालकर बात करें और जब हम सही होते हैं तो हम आसानी से सामने वाले की आँखों में आँखें डालकर बात कर पाते हैं। हम जो गलतियाँ सामान्य तौर पर करते हैं जब हम स्टेज पर से या किसी से बात करते हैं। वे इस प्रकार हैं।

1. हम आगे देखने लगते हैं।
2. हम ऊपर-नीचे देखने लगते हैं।
3. हम इधर-उधर देखने लगते हैं।
4. हम किसी की भी तरफ नहीं देखते हैं।
5. केवल बाँस की तरफ देखकर बातें करना।
6. केवल जजों को देखकर अपनी प्रस्तुति देना।
7. सबसे बड़े अधिकारी की तरफ देखकर बोलना।

इतनी गलतियाँ करके भी हम मानते नहीं हैं। एक सबसे बड़ी गलती जो हम करते हैं वह यह है कि “जब हम बातें करते हैं तो सामने वाले की आँखों में देखते हैं परंतु जब वे बोलने लगते हैं तो हम इधर-उधर देखने लगते हैं।”

अब मैं आपको रोकना चाहूँगा कि आप यहीं रुकें और अपने बेस लाइन वीडियो को चालू करके उसकी आवाज को बंद करें सिर्फ यह देखिये कि आपकी आँखें क्या बोल रही हैं? वे किसकी तरफ देख रही

हैं? और क्या वे सही तरह से आपके अनुसार अपना काम कर रही हैं? या अपने आप ही गलतियाँ कर रही हैं।

देखने के बाद मैं आपसे यह कहना चाहता हूँ कि हमें आँखों पर बहुत काम करने की आवश्यकता है, आपको चाहिये कि आँखों के उपयोग की विधियों को जानने के बाद फिर से वीडियो बनायें और उसे फिर से देखें कि कितना सुधार हुआ है और इस विधि को बार-बार दोहराते रहें ताकि आपमें तेजी से सुधार हो सके।

हम जितनी तेजी से गलतियों की संख्या को बढ़ाते हैं हमारे सफल होने की सम्भावनायें उतनी ही प्रबल होती चली जाती हैं। उसी प्रकार हमें बार-बार वीडियो बनाकर देखना होगा कि हम कहाँ गलती कर रहे हैं और उसे सुधारना होगा तो हमारे सफल होने की सम्भावना बढ़ती चली जायेगी।

आँखें बात बनाती भी हैं और बिगाड़ती भी हैं:

आँखें हमारे वक्तव्य को, भाषण को या विचारों को बना भी सकती हैं और उन्हें खराब भी कर सकती हैं। अच्छी से अच्छी बात यदि गलत निगाहों से की जाये तो वो अपना मूल रूप खो देती है और सामान्य सी बात यदि सही नजरों से प्रस्तुत की जाये तो उसका प्रभाव श्रोताओं के मन तक जाता है।

जैसे घूरती हुई नजरों से प्यार भरी बातें बेकार लगती हैं और प्यार भरी नजरों से मिली डाँट भी हमें सीख देकर जाती है, विश्वास देकर जाती है। हमें ऐसा लगता है कि सामने वाला डाँट तो रहा है पर हमारे फायदे के लिये ही ऐसा कर रहा है।

यदि आपका नियंत्रण आपकी आँखों पर हो तो आपको इस अध्याय की आवश्यकता नहीं है परंतु यदि आपका नियंत्रण आपकी आँखों पर नहीं हो तो आप आगे की बातों को बहुत ही ध्यान से अध्ययन कीजिए और उन पर अमल करने का प्रयास करिये। ज्यादातर लोग यही गलती करते हैं। वे सोचते हैं कि उनकी आँखों से कोई बात पता ही नहीं

चल सकती है परंतु ऐसा नहीं होता है। आँखें सब कुछ बयाँ कर देती हैं। तो आँखों का उपयोग बड़े सोच-विचार से करना होगा और बहुत सारा अभ्यास भी करना होगा ताकि हम वास्तविक वक्ता लग सकें न कि नाटककार ।

सामान्य रूप में होता भी यही है कि हम अपनी आँखों की हरकतों को समझ ही नहीं पाते हैं परंतु वीडियो के माध्यम से आप बहुत ही अच्छी तरह से यह समझ पायेंगे कि आपमें कहाँ कमी है और उसका सुधार भी कर पायेंगे।

हम सोचते हैं कि हम लोगों की तरफ ही तो देख रहे हैं परंतु ऐसा नहीं होता है। हम गलतियाँ करते चले जाते हैं। गलतियाँ करने में कोई गलत बात नहीं होती है, समस्या तब विकराल हो जाती है जब हम यह पता ही नहीं लगा पाते हैं कि हमने गलती की है तो कहाँ की है। यानी कि बीमारी का ही पता नहीं लगता है। इलाज करने से पहले बीमारी का पता होना बहुत ही आवश्यक होता है। इसलिये ज्यादा से ज्यादा वीडियो बनायें और अपनी क्षमताओं का विकास करें ताकि आँखों से होने वाली गलतियों को कम किया जा सके।

ऐसा कैसे हो सकता है कि हमारी आँखें हमारे आदेश का पालन नहीं करती हैं। चलो मान लिया कि हमारी आँखें हमारा साथ नहीं दे रही हैं पर उन्हें सिखाया तो जा सकता है। उन्हें बार-बार सही तरह से उपयोग किया जा सकता है। अभ्यास वह ताकत होती है जिसकी सहायता से सब कुछ किया जा सकता है, शर्त केवल इतनी होती है कि अभ्यास बार-बार किया जाना चाहिये।

हम सभी एक सुधार की प्रक्रिया का हिस्सा हैं। हमें यह प्रक्रिया बुरी जरूर लग सकती है पर जब आप अपने आपको इस प्रक्रिया का अंग मान लेंगे तो आपको इस पूरी प्रक्रिया में आनंद का अनुभव होने लगेगा।

हमारी आँखों का धोखा:

जब हम स्टेज में खड़े होकर बोल रहे होते हैं तो हम यह पता नहीं लगा सकते कि हमारी आँखें क्या कर रही हैं, यह तो केवल सामने बैठे लोग ही हमें बता सकते हैं और इंसानी स्वभाव ऐसा होता है कि वे आपको नहीं बतायेंगे। इस वजह से नहीं कि वे आपकी सफलता से जलते हैं बल्कि इस वजह से कि कहीं आपको बुरा न लग जाये और वे एक अच्छा दोस्त खो दें। यह हर इंसान में होता है, बधाई हो यदि आपके पास ऐसा कोई है जो आपको इस तरह से देख रहा है और आपकी कमियों को बता रहा है और आप सुधार की प्रक्रिया में हैं।

आँखों को ध्यान से देखने और उस पर काम करने का अभी तक जो तरीका हमारे और आपके पास था वह था आइने के सामने अभ्यास करना परंतु उसमें हमें एक समस्या आती थी कि हमारा दिमाग तुरंत ही सलाह देने लगता है कि हमें क्या सुधार करने की आवश्यकता है और एक साथ दो काम करने की वजह से हममें सुधार धीमी गति से होते थे, परंतु आज के समय में सबसे प्रभावी तरीका आपकी जेब में है, आप अपने मोबाइल का उपयोग करके कहीं भी-कभी भी अपने किसी भी कार्य को रिकार्ड कर सकते हैं और बाद में उसे देखकर अपनी गलतियों को जानकर उसमें सुधार कर सकते हैं, चाहे वे आँखें ही क्यों न हों ।

तो अपने पुराने वीडियो की तरफ जायें और देखें कि आपकी आँखें क्या कर रही हैं। वही गलतियाँ जो हमने इस अध्याय में पढ़ी या सब कुछ ठीक-ठाक चल रहा है। यदि ठीक-ठाक है तो बधाई हो और यदि ठीक न हो तो बहुत-बहुत बधाई, आप सही प्रक्रिया में आ चुके हैं अब आपसे ये गलतियाँ नहीं होंगी क्योंकि आपको सही तरीका पता लगने वाला है।

आँखों के सही उपयोग की विधियाँ।

क्या ऐसी कोई विधि है जिससे कि हम आँखों का सही तरीके से उपयोग कर सकते हैं। हाँ! ऐसी विधियाँ हैं, हम उनका अभ्यास करके, सीख सकते हैं और सही तरह से उपयोग भी कर सकते हैं।

1. Change The Sentence, Change The Person

वाक्यबदलें-व्यक्तिबदलेंविधि।

2. Creating Video

वीडियोबनायें।

Change The Sentence, Change The Person

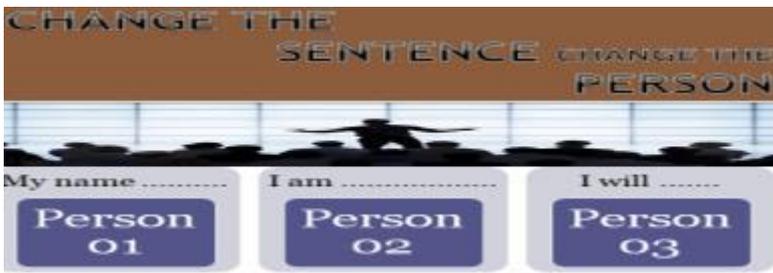
वाक्यबदलेव्यक्तिबदलेंविधि:

इसतरीकेकाउपयोगहमकिसतरहसेकरसकतेहैं।हमेंक्याकरनाहोगाकि हमारेअंदरआँखोंमेंआँखेंडालकरबातकरनेकीक्षमताकाविकासहोसके।

हमें करना यह होगा कि हमें एक कमरे में तीन-चार डॉल रखनी है, शर्त यह है कि उनकी आँखें होनी चाहिये और उन्हें आप कमरे के अलग-अलग कोनों में या चारो तरफ रख दीजिए। अब आप अपनी बात करना आरंभ करें जब आप पहला वाक्य कहें तो पहली डॉल की आँखों में आँखें डालकर कहें और दूसरे वाक्य को कहने से पहले आप अपनी डॉल बदल लें। इसी प्रकार यह प्रक्रिया सभी डॉलों के साथ बारी-बारी से करें।

और उसका भी वीडियो बनाकर फेसबुक ग्रुप में डालें ताकि आपके साथ और भी लोग जो इस ग्रुप में हैं देख सकें और आपसे सीख सकें कि आपने अपने अंदर किस प्रकार से सुधार की एक लौ जला रखी है और किस तरह धीरे-धीरे अपने अंदर सुधार कर रहे हैं। यदि आपकी वजह से एक व्यक्ति के अंदर भी सुधार आता है तो यह बहुत ही सुखद हो सकता है।

हमें किसी एक व्यक्ति पर ध्यान केंद्रित करके अपनी बात नहीं करनी चाहिये। क्योंकि इससे आप बाकी लोगों का अपमान कर रहे होते हैं क्योंकि आप हर व्यक्ति से बात कर रहे हैं किसी एक व्यक्ति से नहीं।



ध्यान रखने की बात यह है कि हमें किसी भी हालत में वाक्य पूरा किये बगैर दूसरे व्यक्ति के पास नहीं जाना है। हमें वाक्य पूरा करने के बाद ही व्यक्ति को बदलना चाहिये। जिससे कि उस व्यक्ति को सम्मान मिलता है और उसे अच्छा लगता है।

Creating Video वीडियो बनायें।

यह वह विधि है जो पहली विधि की सहयोगी विधि की तरह काम करती है। हम किसी एक विषय पर पाँच से सात मिनट का वीडियो बनायें, उसके बाद उसे चलायें लेकिन उसकी आवाज को बंद कर दें और फिर सिर्फ आँखों को देखते रहें और नोट करते रहें और बार-बार यही कार्य करते रहें इससे आप में लगातार सुधार होता चला जायेगा।

तो ये दो विधियाँ जिनके माध्यम से आप अपनी आँखों को सही तरह से उपयोग करना सीख सकते हैं। सीखने का सही तरीका यह है कि आप ज्यादा से ज्यादा अभ्यास करें, वीडियो बनायें और उन्हें बार-बार देखें।

Legs

पैर



पैर हमारे शरीर का सबसे बड़ा भाग होते हैं और इनका भी अपना महत्व है शारीरिक भाषा में। जब हम स्टेज पर या लोगों से अकेले में बात करते हैं या कहीं बैठकर बात करते हैं तो उस समय भी हमारे

पैर अपने आप कोई न कोई हरकत कर रहे होते हैं जो कि हम करते नहीं है अपने आप ही हो रही होती है। ऐसा क्यों होता है कि हमारे पैर अपने आप कुछ कर रहे होते हैं क्या हम पैरों को नियंत्रित कर सकते हैं? उनसे वो करवा सकते हैं जो हम चाहते हैं? पैरों को नियंत्रण में रखना क्यों आवश्यक होता है, पैरों से कौन सी बात है जो हम नहीं चाहते हैं पर श्रोताओं तक पहुँच जाती है।

आइये इन सभी सवालों के जवाब जानने का प्रयास करते हैं और यह भी जानने की कोशिश करते हैं कि हम अपने पैरों को किस प्रकार से सही तरह से उपयोग में ला सकते हैं।

आप जरा सोचें, कभी आपने किसी व्यक्ति को बात करते समय अपने पैरों को हिलाते हुये देखा है या किसी व्यक्ति को कुर्सी में या सौफे में बैठे-बैठे अपने पैरों को हिलाते हुये देखा है? हाँ! बिल्कुल देखा होगा। आपने कभी किसी वक्ता को पूरे स्टेज में टहलते हुये देखा है या आपने कभी किसी वक्ता को पूरे स्टेज में एक ही जगह पर खड़े होकर बात करते देखा है? बिल्कुल देखा होगा। तो वह कौन सा तरीका होता है जिसे आप और हम सही मान सकते हैं, अपनी बात को कहने का और अपने पैरों के माध्यम से सही संदेश देने का।

हम पैरों के साथ क्या कर सकते हैं?

जब हम स्टेज पर या लोगों से कर रहे होते हैं तो हम अपने पैरों के क्या-क्या कर सकते हैं। इसे समझने के हमें पहले ये समझना होगा कि कितने से लोग अपने पैरों का उपयोग स्टेज में हैं।



बात
साथ
लिये
तरह
करते

1. वे जो एक ही जगह पर खड़े रहते हैं।
2. वे जो पूरे स्टेज में घूमते रहते हैं।

वे जो एक ही जगह पर खड़े रहते हैं।

यदि आप अपने आप स्टेज पर जाते हैं और अपने आपको एक ही जगह पर खड़ा करके उसी जगह से अपनी पूरी बात कहते हैं तो आप पूरी तरह सही और पूरी तरह से गलत हो सकते हैं।

आपको लग रहा होगा कि सही और गलत दोनों ही बातें कैसे सही हो सकती हैं। ऐसा मैं इसलिये कह रहा हूँ कि आपने वो 6 और 9 की कहानी तो सुनी ही होगी कि एक ओर से व्यक्ति को यह 6 दिखाई देगा और दूसरी ओर से दूसरे व्यक्ति को वही अंक 9 नजर आता है बात सिर्फ देखने की जगह के अंतर का होता है, दोनों ही व्यक्ति अपनी-अपनी जगह पर सही हैं।

उसी प्रकार यदि आप एक ही जगह पर अपने पैरों को सीमेंट की तरह जमाकर खड़े होकर अपनी बात कहते हैं तो आप सही भी हो सकते हैं और गलत भी हो सकते हैं। यदि आप एक ही जगह पर खड़े होकर अपनी बात कह रहे हैं और आप अपनी मर्जी से वहाँ खड़े हैं, आपने अपने पैरों को वहाँ खड़े रहने का आदेश दिया है तो आप सही हैं लेकिन यदि आपके पैर किसी डर की वजह से, स्टेज के भय की वजह से कहीं आ-जा नहीं रहे हैं, एक ही जगह पर खड़े हैं तो आप गलत हैं।

आप मेरे कहने का मतलब समझ ही गये होंगे। यदि आपके पैर आपके कहने पर एक ही जगह पर खड़े हैं तो आपको बधाई हो, आपके पैर आपकी बात मानते हैं। आप यूट्यूब पर जाकर यह देख भी सकते हैं, बहुत सी अंतर्राष्ट्रीय प्रतियोगिताओं में विजेताओं ने अपना पूरा का पूरा वक्तव्य एक ही जगह पर खड़े होकर दिया और वे विजेता भी हुये। भय, जिनकी वजह से लोग एक ही जगह पर खड़े रह जाते हैं।

1. झूठ।
2. घबराहट।
3. भूलजाना।
4. आप स्टेज पर जाना ही नहीं चाहते थे।
5. अचानक से बुलाया जाना।

ये कुछ कारण हो सकते हैं जिनकी वजह से आप न चाहते हुये भी एक ही जगह पर खड़े रह जाते हैं।

वे जो पूरे स्टेज में घूमते रहते हैं।

बधाईयाँ, आपने तो कमाल कर दिया। आप पूरे स्टेज का उपयोग करते हैं। परंतु जरा रुकें, आप पूरे स्टेज में घूम-घूम कर अपनी बात कहते हैं या पूरे स्टेज का उपयोग करते हैं। वहाँ घूमते नहीं हैं।

अब आप कहेंगे कि दोनों में क्या अंतर है। घूम-घूमकर अपनी बात कहने और स्टेज के उपयोग करने में क्या अंतर होता है।

होता है मेरे दोस्त ! होता है।

स्टेज में घूमने के भी दो मकसद हो सकते हैं।

बिना उद्देश्य के घूमना।

बहुत से वक्ता स्टेज पर बिना कारण के ही घूमते हैं, हो सकता है कि वे इन कारणों से स्टेज में घूम रहे हों।

1. अपने भय को कम दिखाने के लिये।
2. घबराहट को छिपाने के लिये।
3. लोगों से नजरे चुराने के लिये।

किसी उद्देश्य की पूर्ति के लिये।

हम अपनी किसी बात को समझाने के लिये भी स्टेज का उपयोग कर सकते हैं, इसके बारे में हम इसी अध्याय में विस्तार से बात करेंगे।

हमें कब स्टेज के पूरे उपयोग की जरूरत होती है?

यहाँ कुछ कारण दिये जा रहे हैं, जब हम पूरे स्टेज का उपयोग कर सकते हैं, उसे विश्वस्तर पर सही माना जाता है। जब आपको जो करना है वो पता होता है, आप अपनी इच्छा से ये कार्य करते हैं।

1. आपको पता हो कि स्टेज में आपको कब चलना है।

2. आपको पता होता है आपको कहाँ तक जाना है।
3. आपने अपने पैरों को चलने के लिये कहाँ है।
4. आपको यह भी पता है कि आपको कब और कितना चलना है।
5. आपको स्टेज में चलने में किसी भी प्रकार की हिचक नहीं हो रही है।

दोस्तो ! आपको एक और काम करने की आवश्यकता है अपना बेस लाइन वीडियो या कोई पुराना वीडियो चालू करलें और उसकी आवाज को बंद करके उसे ध्यान से देखें कि कब-कब आपने अपनी इच्छा से चलना चालू किया और कब खड़े रहने का निश्चय किया था या बिना इच्छा के आप कब चले और कब खड़े रहे।

स्टेज पर चलने के प्रकार:

1. Subtle / Rhythmic Movement तालबद्ध चाल
2. Slow Movementधीमी चाल

Subtle / Rhythmic Movement

तालबद्ध चाल

इस प्रकार चलते हुये आपने कई बार लोगों को देखा होगा। जो कि स्टेज पर लगातार चलते ही रहते हैं उनकी चाल की गति व लय परिवर्तित नहीं होती है। जैसे कि -

1. लगातार स्टेज पर आगे-पीछे जाना।
2. स्टेज पर दायें-बायें चलना।
3. अपने शरीर के वजन को कभी दायें कभी बायें पैरों पर रखना।

लोग बहुत ही तेजी से या लगातार स्टेज में क्यों चलते हैं?

लोगों के स्टेज पर या कहीं भी तेजी से चलते रहने का कोई तो कारण होगा। तो किसलिये पूरे स्टेज पर लगातार चलते रहते हैं अपनी बातें कहते रहते हैं।

वास्तव में ये लोग अपने अंदर बहुत सारी ताकत को समेटे हुये होते हैं। वह उत्साह की या घबराहट की ताकत को स्टेज पर निकाल रहे होते हैं। ये लोग श्रोताओं से आँख मिलाने से बचते हैं। वास्तव में ये लोग अपनी ताकत का सही तरह से उपयोग नहीं कर पा रहे होते हैं। उत्साह की ताकत का तो सही उपयोग हो रहा होता है परंतु घबराहट भी एक ताकत है जिसे सही दिशा की आवश्यकता होती है, जिस प्रकार हवा में ताकत होती है, वह आनंद भी देती है और तूफान भी। पर हम पर होता है कि हम उसका किस प्रकार से उपयोग कर पाते हैं।

कई बार लोग गुस्से में नुकसान करते हैं और चुनिंदा लोग गुस्से में कमाल करते हैं। बात सिर्फ उस गुस्से के उपयोग की होती है।

यदि आप मेरी बात से सहमत न हों तो कोई बात नहीं, बस मैं आपसे एक बात कहना चाहता हूँ कि कुछ देर के लिये ही आप अपनी पिछली जिंदगी में जायें और देखें कि जब आप बहुत ही नाराज थे और किसी से बात नहीं करना चाहते थे तो आपने क्या किया था। मेरे खयाल से आपने या तो किसी एकांत जगह पर जाकर अपने आपको किसी एक जगह पर रोक दिया होगा या फिर किसी बात के विचार में टहलते रहे होंगे। मुझे पता नहीं आपने क्या किया।

पर मैं आपसे अनुरोध करता हूँ कि आपने जो भी किया हो यदि आप इस सुधार प्रक्रिया का हिस्सा हैं तो फेसबुक ग्रुप में जाकर लाइव अपना अनुभव अवश्य बतायें, यह आपकी एक सीख होगी जो आपके साथ-साथ सभी साथियों के काम आने वाली है।



एक और बात जरा किसी एक ऐसी घटना के बारे में सोचें, जब आपने किसी को किसी से झगड़ा करते देखा था तो क्या उसने टहलते या इधर-उधर घूमते हुये झगड़ा किया था या किसी एक जगह पर रुके हुये झगड़ा किया था। हम जब किसी बात से चकित होते हैं तो रुक जाते हैं और जब हम अपनी बात को जोर

देकर कहना चाहते हैं तो हमारा दिमाग पैरों को काम पर लगा देता है ताकि ऊर्जा को कहीं से निकाला जा सके नहीं तो विनाश या नुकसान की सम्भावनायें प्रबल हो जाती हैं और हमारा अवचेतन मन इस बात को बखूबी जानता है।

इसका मतलब यह नहीं है कि जब हम घबराहट में, चिंता में या गुस्से में होते हैं तभी हम इधर-उधर टहलते हैं। हर समय यह सत्य नहीं होता है। कुछ लोग अन्य कारणों से भी ऐसा ही करते हैं, केवल अंतर इतना होता है कि उन्हें पता होता है कि वे ऐसा क्यों कर रहे हैं और बचे हुये लोगों को पता ही नहीं होता कि वे ऐसा कर नहीं रहे, यह तो अपने आप ही हो रहा होता है।

तो चलिये जानते हैं कि लोग कब वास्तव में चाहकर स्टेज में टहलते हैं।

1. जब हमारा दिमाग बहुत ही शांत होता है।
2. जब हम कुछ विचार कर रहे होते हैं।
3. जब हम श्रोताओं पर ध्यान देना चाहते हैं।
4. जब हम श्रोताओं के सवालों के जवाब देना चाहते हैं।
5. जब हम प्रतिक्रिया देना चाहते हैं।

इन सभी दशाओं में भी जब आप चाहकर चल रहे होते तो ठीक बात होती है क्योंकि ये आपके पैर हैं, इन्हें अपने आप नहीं, आपके आदेश पर चलने की आदत होनी चाहिये। जरा सोचिये-क्या आप नहीं चाहते कि आपके शरीर के अंग तो कम से कम आपकी इच्छा के अनुसार काम करें। बाहरी दुनियाँ तो हमारे हिसाब से चल नहीं सकती है पर हम अपने आपको तो नियंत्रित कर सकते हैं और बेहतर परिणाम प्राप्त कर सकते हैं।

Slow Movement:धीमी चाल

जरा विचार कीजिये कि आप स्टेज पर या कहीं पर भी धीरे-धीरे कब चलते हैं। जब हम कुछ विचार कर रहे होते हैं या जब हम किसी

चिंता में होते हैं या जब हम किसी को कोई बात बड़े ही शांत मन से समझाने का प्रयास कर रहे होते हैं।

यह करना भी यदि आप अपनी इच्छा से कर रहे हैं तो ठीक है, नहीं तो आपको विचार करने की आवश्यकता है कि श्रोताओं पर इसका क्या प्रभाव पड़ रहा होगा, क्योंकि हम एक सुधार की प्रक्रिया में हैं। इसलिये मैं ऐसी बात आपसे कह रहा हूँ कि जरा विचार करें कि क्या आपकी धीमी चाल आपकी इच्छा से हो रही है या अपने आप हो रही है, अपने किसी पुराने वीडियो को देखें जहाँ पर आप धीमी गति से चल रहे हों और सोचें कि क्या आपने अपने पैरों को चलने के लिये कहा था कि वे अपने आप ही चल दिये थे। आगे जाने से पहले यह करके जरूर देखियेगा और अपना अनुभव जरूर से साझा करियेगा।

स्टेज में चलने की दो विधियाँ

1. Change The Point, Change The Place.

वाक्य बदलें-जगह बदलें।

2. Change The Person, Change The Place.

व्यक्ति बदलें-जगह बदलें।

जो दो विधियाँ यहाँ आपको दी जा रही हैं ये उतनी ही कारगर होगी जितना कि आप इनका अभ्यास करेंगे। अन्यथा ये विधियाँ आपके किसी काम की नहीं रहेंगी। इसलिये इन पर विस्तार से बात करने के पहले मैं आपको यह खुले दिल से बता देना चाहता हूँ कि ये विधियाँ अभ्यास पर ही काम करेंगी केवल पढ़कर आप इनका कोई लाभ नहीं ले सकते हैं।

Change The Point, Change The Place

वाक्य बदलें-जगह बदलें।

इस विधि के नाम से आपको समझ में आ रहा होगा कि हमें क्या करने की आवश्यकता है। हमें बस इतना ही तो करना है कि हमारा वाक्य जहाँ खत्म होता है, हमें अपना स्थान बदल देना होगा। साथ ही साथ हमें व्यक्ति भी बदल देना चाहिये जिससे इसका प्रभाव दो गुना हो जाता है। श्रोताओं को यह लगता है कि यह व्यक्ति प्रत्येक व्यक्ति तक पहुँचना चाहता है, मेरे पास भी कभी भी आ सकता है तो वे बड़ी ही सतर्कता के साथ आपकी बात को ध्यान से सुनने का प्रयास करते हैं।

सबसे बड़ी बात जो आपको ध्यान में रखने की आवश्यकता होती है, वह यह है कि हमें जो वाक्य खत्म करके जगह और व्यक्ति को बदलना है तो हमारे चेहरे पर मुस्कान होनी चाहिये और हमारी बातें बीच में रुकनी नहीं चाहिये। यदि बातें रुक जाती हैं या हम मुस्कराते नहीं हैं तो हमारे सारे किये कराये पर पानी फिर जाता है। हमें यह भी ध्यान देने की आवश्यकता होती है कि हमारी मुस्कान एक जोड़ का काम कर रही होती है। हमें जोड़ पर ध्यान देना होगा, नहीं तो हमारी बात सही तरह से श्रोताओं तक नहीं पहुँच पायेगी। यदि हम बातें करना बंद कर देंगे तो श्रोताओं को समय मिल सकता है किसी और के बारे में विचार करने का, अपने मोबाइल की तरफ जाने का और आप और हम ऐसा बिल्कुल नहीं होने देना चाहेंगे।

हमें स्टेज पर दायें-बायें और स्टेज के बीच में तीनों ही तरफ जा-जाकर बोलना है, ऐसा मैं इसलिये कह रहा हूँ क्योंकि हमें श्रोताओं के लिये ही तो बोलना होता है और हमारा मुख्य उद्देश्य श्रोताओं का ध्यान रखना होता है और श्रोता यही चाहता हैं कि उसके समय का उसे पूर्ण भुगतान मिले और यह भुगतान वह पैसे के रूप में आपसे नहीं माँग रहा होता है, वह तो बस यह चाहता है कि जो उसने पैसे लगाये हैं आपकी टिकट को खरीदने के लिये, उसे उस पैसे का पूरा लाभ मिले।

Change The Person, Change The Place.

व्यक्ति बदलें.जगह बदलें।

यह विधि भी पहली विधि की तरह ही काम में लाई जाती है। हमें यह ध्यान रखना है कि समय-समय पर हमें व्यक्ति को बदलते रहना है। हमें तब व्यक्ति बदलना है जब हमारा वाक्य खत्म हो जाता है। हमें व्यक्ति इस प्रकार से बदलना है कि हमें ज्यादा दूरी तक का स्टेज न कँवर करना पड़े। हमें धीरे-धीरे दायें से बायें और बायें से दायें की तरफ जाना होता है।

इससे हम पूरी तरह से स्टेज पर चल रहे होते हैं वो भी अपनी इच्छा से न कि अपने पैरों की इच्छा से, हमें यह ध्यान रखना होता है कि हमें श्रोताओं को महत्व देते हुये अपने लक्ष्य को पाना होता है। यह स्टेज को पूरी तरह से उपयोग करने का एक बहुत ही प्रभावी तरीका होता है। इससे श्रोताओं को लगता है कि

1. वक्ता केवल उनके लिये ही यहाँ पर आया है।
2. वक्ता उन्हीं से बातें कर रहा है।
3. वक्ता हमें महत्व दे रहा है।
4. वक्ता केवल अपनी बात कहने यहाँ नहीं आया है बल्कि वह हमारे लिये यहाँ आया है।
5. वक्ता अपना सर्वश्रेष्ठ देने का प्रयास कर रहा है।
6. वक्ता श्रोताओं के समय और धन की कीमत वापस करना चाहता है।
7. वक्ता, श्रोताओं की भावनाओं को समझ पा रहा है।
8. वक्ता यह चाहता है कि उसे केवल और केवल श्रोताओं के लिये यहाँ लाया गया है और उन्हें महत्वपूर्ण होने का अहसास दिलाता है।

इस अध्याय में जो कुछ भी आपने अपने पैरों के बारे में सीखा, अब आपके लिये यह बहुत ही महत्वपूर्ण हो जाता है कि आप अपने पुराने वीडियो को देखें और उसका नोट्स बनाकर गलतियों को कम करते हुये उसी विषय पर दोबारा-तिवारा या मैं कहूँ बार-बार वीडियो बनायें

और ज्यादा से ज्यादा इस बात का अभ्यास करें। यही वह ताकत है जो आपको अपने पैरों पर चलना सिखायेगी।

इससे आप अपने पूरे वक्तव्य को एक नई दिशा दे सकते हैं और आप इस सुधार प्रक्रिया का ज्यादा से ज्यादा लाभ प्राप्त कर सकते हैं।

Vocal Variety स्वरविविधता



जब
हम

बोलना चालू करते हैं तो हमारे मुँह से शब्द बस नहीं निकलते हैं उसके साथ उसके अहसास भी बाहर आते हैं, लहजा भी दिखाई देता है। हम अपनी बात रखते हैं परंतु किस लहजे से कहते हैं यह बहुत ही महत्वपूर्ण होता है।

कब कौन सा वाक्य किस लहजे से कहना है, यह बहुत ही महत्वपूर्ण हो जाता है। यह भी आवश्यक है कि हमारी आवाज का आवेग क्या है? हम कितना तेज या कितना धीमा बोलते हैं। हम अपने आस-पास कई लोगों को जानते हैं जो बहुत तेज बोलते हैं, वे प्यार की बात भी करते हैं लेकिन उनकी आवाज इतनी तेज होती है कि लगता है जैसे वह हमें डाँट रहे हों। उसी प्रकार कभी-कभी लोग अपनी बात को इतनी धीमी आवाज में कहते हैं कि यदि वे गुस्सा भी कर रहे होते हैं तो उनसे कोई डरता नहीं है और उनकी बातों को कोई गम्भीरता से नहीं लेता है।

इस अध्याय में हम इसी पर काम करने वाले हैं कि हम अपनी बात को किस तरह से सामने वाले के सामने रखें ताकि उसका प्रभाव जैसा हम चाहते हैं वो डाल सकें। हर वक्ता की यह इच्छा होती है कि उसकी बात सही तरह से श्रोताओं तक पहुँचे ठीक उसी तरह से जैसा वह पहुँचाना चाहता है, परंतु कुछ कारणों से जो कि स्वरों के सही उपयोग न जानने के कारण, सही भावनाओं का उपयोग न कर पाने के कारण न चाहते हुये भी गलतियाँ हो जाती हैं।

आइये हम ऐसी ही सब गलतियों को जानते हैं और उन्हें सुधारने के प्रभावी उपायों को जानकर उनका सही तरह से उपयोग करके सुधार प्रक्रिया में आगे बढ़ते हैं।

Three Key ElementVocal Varity

स्वरविविधताकेतीनमुख्यतत्वः

1. VOLUMEआवा
ज
2. TONE
सुर
3. SPEEDगति

इन तीनों पर हमें अब एक-एक करके ध्यान से काम करने की आवश्यकता है, तो आइये शुरुआत करते हैं।

VOLUME आवाज :

आवाज से हम क्या समझते हैं। इस संसार में तीन तरह की आवाजें होती हैं, हमारी आवाज भी उन्हीं तीन में से एक हो सकती है। वे इस प्रकार है।

1. HIGH VOLUME
तेजआवाज
2. LOW
VOLUMEधीमी
आवाज
3. NORMAL
VOLUMEसामा
न्यआवाज

आपको यह ध्यान से समझने की आवश्यकता है कि हमारी आवाज किस प्रकार की है, हम किस तरह के वक्ता हैं- तेज, धीमी या सामान्य आवाज के।

ध्यान देने की बात तो यह है कि हम किसी भी प्रकार के वक्ता हों यह हमारी स्वाभाविक आवाज होती है जो कि बचपन से लगातार उसी स्तर पर बातें करने के कारण हमारी आदत में आ चुका है। हम यदि तेज आवाज के वक्ता हैं और चाहते हैं कि हमारी आवाज कुछ कम हो जाये तो हम धीमे बोलने का प्रयास करते हैं। कुछ देर तो हम धीमे बोलते भी हैं परंतु कुछ समय के बाद हम वापस तेज बोलना शुरू कर देते हैं।

उसी प्रकार से यदि हम बहुत ही धीमा बोलते हैं तो हम तेज बोलने का प्रयास करते हैं और कुछ समय के बाद हमारी आवाज वापस से धीमी हो जाती है, सामान्य नहीं रह पाती है।

और यदि आप सामान्य आवाज के वक्ता हैं तो आप तो धनी व्यक्ति हैं, बधाई के पात्र हैं ।

तो क्या तेज और धीमी आवाज वालों के लिये वक्ता बनने की कोई सम्भावना नहीं है, उनमें सुधार की कोई सम्भावना नहीं है, नहीं! ऐसा है ही नहीं कि इस संसार में किसी भी समस्या का कोई समाधान न हो।

परंतु पहले यह ध्यान से समझने की आवश्यकता है कि हम किस प्रकार के वक्ता की श्रेणी में आते हैं, फिर हमें उसी हिसाब से काम करने की आवश्यकता होती है।

अपने पुराने वीडियो को ध्यान से सुनें, इसके लिये पहले आप वीडियो को चलाने के बाद अपनी आँखों को बंद करके सुनने का प्रयास करें और यह समझने का प्रयास करें कि आपकी आवाज तेज है या धीमी है या सामान्य है।

आशा करता हूँ कि आप अपनी आवाज को पहचान गये होंगे। अब मेरी बात को ध्यान से समझें। आप किसी भी प्रकार से अपनी वास्तविक आवाज को बदलने का कम या ज्यादा करने का प्रयास न करें, क्यों? इस प्रयास में आप अपनी वास्तविकता को खो देगे और लोग वास्तविकता को पंसद करते हैं बनावटीपन को नहीं। यदि हम अपनी आवाज को बदलने का प्रयास करते हैं तो इसका एक और नुकसान यह भी होता है कि हम अन्य दो तत्व-गति और सुर को खो देते हैं। जिससे हम जो भावनायें अपनी बात में देना चाहते हैं वे खो जाती हैं।

ऐसा करने की वजह से हमारी वास्तविक भावनायें श्रोताओं तक नहीं पहुँच पाती हैं।

तो फिर क्या करें

हमें अपनी वास्तविक आवाज में ही अपनी बात कहने का प्रयास करना चाहिये। हाँ ! हम इतना जरूर कर सकते हैं कि अन्य वो माध्यम जो आवाज को कम या ज्यादा करने में सहायक होते हैं उनका उचित उपयोग सीख सकते हैं। जैसे कि यदि आपको माइक का उपयोग करने का अवसर मिले तो उसका उचित उपयोग करें।

जैसे कि यदि आप तेज बोलने के आदी हैं तो आप अपने माइक की आवाज को धीमा करके रखें क्योंकि आपकी आवाज उसे अपने आप ही सामान्य आवाज में बदल देगी और आपको अपनी आवाज को कम या ज्यादा करने की आवश्यकता नहीं होगी और आपकी वास्तविक भावनायें श्रोताओं तक सही तरह से पहुँच जायेंगी।

यदि आपकी आवाज धीमी है तो आपको माइक की आवाज को तेज करवा लेना चाहिये जिससे कि आप सामान्य आवाज तक पहुँच सकते हैं और जिनकी आवाज पहले से ही सामान्य हो उन्हें सामान्य माइक का उपयोग करना चाहिये।

एक और तरीका हो सकता है जिससे आप अपनी आवाज को संयमित कर सकते हैं, परंतु इस कार्य में समय लगेगा।

आपको करना यह होगा कि अपनी किसी पुरानी रिकार्डिंग को देखना होगा और यह प्रयास करना होगा कि उसी बात को आपको पुनः अपने मोबाइल का उपयोग करके रिकार्डिंग करनी होगी। जैसे आप तेज बोलते हैं तो धीमा बोलने का प्रयास करने का अभ्यास और यदि आप धीमा बोलते हैं तो तेज बोलने का अभ्यास। यह आपको बार-बार करना होगा और उसकी तुलना करते रहना होगा।

सावधानी यह रखनी होगी कि किसी भी हालात में हमें श्रोताओं के सामने अपनी वास्तविक आवाज को बदलने का प्रयास नहीं करना है। हमें अभ्यास में यह करने का प्रयास करना है और इतना अभ्यास करना है कि परिवर्तन ही हमारी वास्तविक आवाज हो जाये ताकि हम अपनी वास्तविकता को ही श्रोताओं तक पहुँचा सकें।

इस संसार में हमारे और आपके लिये कोई भी कार्य कठिन नहीं है बस जरूरत है तो समय-समय पर सही तरह से, सही विधि से अभ्यास करने की और सुधार करने की और सबसे बड़ी जरूरत तो यह है कि हम माने कि हम किस आवाज के धनी हैं और हमें किस प्रकार की आवाज में अपनी बात और भावनाओं को श्रोताओं तक पहुँचाना आता है।

हम एक सुधार प्रक्रिया का हिस्सा हैं। हो सकता है इसमें आपको समय लगे परंतु यदि हम निरंतर प्रयास करते रहेंगे और अभ्यास को नहीं छोड़ेंगे तो हमें सफलता अवश्य मिलेगी। क्योंकि सफलता भी उन्हीं के कदम चूमती है जो मेहनत और अभ्यास के साथ रहते हैं।

टोनसुर:

हिन्दी में भी सुर को हम सभी टोन के रूप में ही जानते हैं। हम सभी जानते हैं कि यदि कोई व्यक्ति अच्छी बात भी गलत टोन में हमें

कहता है तो हमें बुरा लग जाता है और कोई गलत बात भी सही टोन में हमारे सामने रखता है तो हमें बुरा नहीं लगता है।

वास्तव में टोन से हमें सामने वाले की भावनाओं का पता लगता है, जैसे कि हमारी टोन जिस प्रकार की होगी उसी प्रकार से हमारे श्रोता हमें लेंगे और हम जान चुके हैं टोन के प्रभाव को किस प्रकार कम या ज्यादा किया जा सकता है, वह तरीका है सही समय पर सही भावनाओं का प्रयोग।

जब हम अपनी बातों में सही समय पर सही भावनाओं का समावेश कर देते हैं तो उसका जो प्रभाव होता है वह बहुत ही अधिक होता है।

EMOTIONSभावनायें:

वैसे भावनाओं को व्यक्त करना इतना आसान तो नहीं है। पर मैं यहाँ कुछ विशेष प्रकारों के बारे में बात करने जा रहा हूँ। क्योंकि भावनाओं की जानकारी होना इसलिये आवश्यकता है ताकि हम अपनी टोन और भावनाओं को मिलाकर उसका सही तरह से उपयोग करने के तरीके का अभ्यास कर सकें।

वैसे यह कोई अभ्यास की बात नहीं है। क्योंकि जैसे आपने अपनी भावनाओं और टोन को मिलाकर कई बार इसका उपयोग किया होगा क्योंकि यह हमारा स्वाभाविक स्वभाव होता है। जैसे कि हमें जब गुस्सा आता है तो हमारी भावनायें और हमारी टोन अपने आप एक-दूसरे का साथ देने लगती हैं और हमारी आवाज भी उसी के हिसाब से बदल जाती है। उसी प्रकार यदि हम किसी से स्नेह करते हैं तो हमारी भावनायें, विचार, टोन और आवाज मधुर हो जाती है। क्या हमने ऐसा करना सीखा है? नहीं। यह प्रक्रिया तो सामान्य प्रक्रिया है, यह स्वाभाविक तौर पर हमें आता ही है।

परंतु जब हम स्टेज पर जाते हैं तो कुछ ऐसा हो जाता है, जहाँ हम अपनी भावनाओं का मिश्रण अपनी टोन से करना भूल जाते हैं। हम स्वाभाविक नहीं रह पाते हैं, हम नाटकीय व्यवहार करने लगते हैं।

तो हम यहाँ पर यह नहीं सीखने वाले कि भावनाओं को टोन के साथ कैसे उपयोग किया जाता है। हम यह सीखने और अभ्यास करने का प्रयास करने वाले हैं कि इनका उपयोग और प्रयोग स्टेज पर स्वाभाविक तौर पर किस प्रकार किया जाता है।

TYPES OF EMOTIONS

भावनाओंकेप्रकार:

भावनाओंकेकुछमुख्यप्रकारइसप्रकारहैंजिनकाकिहमउपयोगकरनेका प्रयासकरेंगे।

1. खुशी
2. गम
3. डर
4. घृणा
5. गुस्सा
6. उत्साह
7. मनोरंजन
8. निंदा
9. संतोष
10. शर्मिंदगी
11. अपराध बोध
12. गर्व
13. राहत
14. संतुष्टि
15. प्रशंसा
16. चिंता
17. शांति
18. भ्रम
19. संदेह
20. हर्ष
21. विषाद
22. सहानुभूति
23. रुचि

इधरहमकुछभावनाओंपरविस्तारसेबातकरेंगेजोइसप्रकारहैं।

1. खुशी
2. गम/उदासी
3. डर
4. घृणा
5. गुस्सा
6. उत्साह

Happinessखुशी:

यह वह भावना होती है जिसकी व्याख्या करने की आवश्यकता ही नहीं है। यह अपने आप ही हमारे चेहरे पर मुस्कान के रूप में, हमारे शरीर से रिलेक्स होने के रूप में और हमारी आवाज में उत्साह व सुखद शब्दों के रूप में अपने आप ही सामने आ जाती है। हमें इसका अभ्यास करने की आवश्यकता ही नहीं होती है।

Sadnessगम/उदासी:

जब हम किसी बात से परेशान होते हैं तो अपने आप ही भावना गम या उदासी की हो जाती है और हम रोने, सुस्ती, मूड खराब, अपने आपको औरों से अलग करना आदि प्रकार की क्रियाएँ करते हैं। यह हमारे दिल से होने वाली भावना है, इसके लिये हमें किसी अभ्यास की आवश्यकता नहीं होती है। यह तो स्वाभाविक ही होता है।

Fearडर :

यह तो वह भाव है जो कि हर इंसान में स्वाभाविक तौर पर होता ही है। जब हम किसी ऐसी चीज को देखते हैं या उसके बारे में सुनते हैं जिसे हम होते हुये नहीं देखना चाहते हैं या वह घटना जो हम किसी भी हाल में होते हुये नहीं देखना चाहते हैं तो उसे ही हम डर कह सकते हैं। सभी के लिये डर अलग-अलग प्रकार का हो सकता है, परंतु भाव लगभग-लगभग एक जैसे ही होते हैं। हमारी आँखें चैड़ी हो जाती हैं, ठुड्डी पीछे की तरफ हो जाती है, हम अपने आप ही बचाव की मुद्रा में आ जाते हैं और दिल की धड़कन तेज हो जाती है। साथ ही साथ हमारी साँसें तेज गति से चलने लगती हैं। ये सभी प्रतिक्रियाएँ एक साथ हो यह आवश्यक नहीं है परंतु डर आपके चेहरे पर साफ नजर आता है।

Disgustघृणा:

घृणा वह भाव है जो कि किसी में भी किसी ऐसी वस्तु या व्यक्ति के लिये हो सकता है जिसे वह पसंद नहीं करता है या जिसके लिये हमारे दिल में कुछ अच्छे भाव न हों तो हम उससे घृणा करते हैं। इस भाव को बदला तो जा सकता है, किसी से घृणा करना छोड़ा जा सकता है परंतु यहाँ हम घृणा के समय प्रदर्शित होने वाले भावों पर चर्चा करने वाले हैं न कि घृणा को प्रेम में कैसे बदला जाये, इसके बारे में फिर कभी बात करेंगे।

जब हम किसी से घृणा करते हैं तो हम ऐसी वस्तु या व्यक्ति से अपने आपको अलग करने का प्रयास करने लगते हैं या हम इनसे दूर जाना चाहते हैं। हमारा मन वहाँ से हटने का होता है। हम नाक सुकोड़नें लगते हैं और ऊपरी होठ ऊपर की तरफ करके अपनी प्रतिक्रिया देते हैं। ये वे शारीरिक भाव हैं जो हम किसी से घृणा होने की दशा में प्रदर्शित करते हैं।

Angerगुस्सा:

गुस्सा वह भाव है जिसे नियंत्रित करने को लेकर न जाने कहाँ-कहाँ सिखाया जाता है। यदि हम 10 लोगों से पूछें कि आप किस प्रकार के व्यक्ति हो तो उनमें से 6 लोग कहेंगे, मुझे गुस्सा बहुत आता है, पर यह सोचने की बात है कि हमें जब गुस्सा आता है तो हमारे भाव किस प्रकार के होते हैं और हम किस प्रकार की प्रतिक्रिया करते हैं। हमारे चेहरे में एक अलग ही प्रकार का तेज नजर आने लगता है। हमारा शरीर रक्षात्मक मुद्रा में आक्रमण करने के लिये तैयार हो जाता है। हम कटु वाक्य बोलना आरंभ कर देते हैं। लोगों को दोष देने लगते हैं, अपशब्दों का प्रयोग करने लगते हैं। चिल्लाने का प्रयास तो हम सबसे पहले ही

करते हैं या मैं कहूँ कि चिल्लाने का बहाना तलासने लगते हैं, हमें पसीना तेजी से आने लगता है, चेहरा लाल हो जाता है, हम कभी-कभी तो मरने-मारने को भी तैयार हो जाते हैं। यह सभी भाव गुस्से को प्रदर्शित करते हैं।

परंतु यह गुस्सा होता बड़े कमाल का भाव है। यह भी बड़ा ही सोच-समझ कर आता है। हम 95 प्रतिशत गुस्सा उसी जगह पर करते हैं जहाँ हमारे जीतने की सम्भावना प्रबल होती है, नहीं तो हम गुस्से को दबाना भी बहुत अच्छी तरह से जानते हैं कि कहीं इस गुस्से की वजह से हमें कुछ नुकसान तो नहीं होगा। यह भी एक सामाजिक सत्य है जिसे हमें स्वीकार कर लेना चाहिये।

Surpriseउत्साह:

यह वह भाव है जो अपने आप ही हमारे चेहरे, हमारी शारीरिक भाषा और हमारी आवाज से प्रदर्शित हो जाता है। जब हमें कोई ऐसी वस्तु मिलती है जो हम चाहते तो हैं परंतु उसके मिलने की सम्भावना बहुत ही कम होती है या अचानक से हमें कोई कुछ उपहार देता है या वह वस्तु या स्थान हमें प्राप्त हो जाता है जो हमने कभी सोचा भी न था।

उत्साह की दशा में हमारी भौहें तनकर ऊपर उठ जाती हैं, आँखें चैड़ी हो जाती हैं और कभी-कभी तो मुँह भी खुला का खुला रह जाता है। हम जमीन से ऊपर की तरफ उछलनें लगते हैं। कभी-कभी तो जोर-जोर से चिल्लाने भी लगते हैं, ये सब उत्साह की निशानियाँ होती हैं।

अभी तक हमने यह जाना है कि भावनायें क्या हैं? उनके प्रकार क्या हैं और कुछ भावनाओं को विस्तार से जानने का प्रयास किया, परंतु इस किताब का उद्देश्य अभी पूरा नहीं हुआ है। हमें सामान्य रूप में तो इन भावनाओं को व्यक्त करने के लिये किसी भी प्रकार के अभ्यास की

आवश्यकता होती ही नहीं है, परंतु यदि हम स्टेज पर जाते हैं तो हमें फिल्मी कलाकारों की ही तरह अपनी भावनाओं को व्यक्त करने की कला का आना बहुत ही आवश्यक हो जाता है नहीं तो हम अपनी बात को सही तरह से श्रोताओं को नहीं पहुँचा पायेंगे। इसके लिये हमने कुछ अभ्यास तैयार किये हैं परंतु ये ना काफी होने वाले हैं क्योंकि भावनायें वो क्रिया हैं जो निरंतर अभ्यास से ही स्टेज पर प्रदर्शित की जा सकती हैं।

तो आइये अभ्यास करते हैं।

हमें कोई भी एक वाक्य लेना है और उसे इन छः प्रकार की भावनाओं के उपयोग के साथ उसका वीडियो बनाकर बार-बार अपने क्लोज फेसबुक ग्रुप में डालना है।

EMOTIONSभावनायें।

1. खुशी
2. गम/उदासी
3. डर
4. घृणा
5. गुस्सा
6. उत्साह

वाक्य 1: आज राम् मेरे घर आया था।

वाक्य2.....

वाक्य 3:

वाक्य 4:

वाक्य 5:

मेरी बात यदि आप मानें तो मैं तो आपसे कहना चाहता हूँ कि यदि हो सके तो ऊपर दी गई सभी प्रकार की भावनाओं के साथ खूब सारा अभ्यास करें जिससे कि जब आप स्टेज पर जायें तो ये भावनायें और आपके वाक्य आपके चेहरे के हाव-भाव, आपकी शारीरिक भाषा, आपका लहजा एवं आपकी आवाज की गति/तीव्रता सभी आपका साथ दे रहें हों।

“सदा याद रहे, शब्दों में नहीं उनमें छिपी भावनाओं में ताकत होती है।”

जो बात हजारों शब्द मिलकर भी नहीं कह सकते हैं, वह बात हमारी भावनायें बिना कहे भी बखूबी कह जाती हैं।

हम स्टेज पर सही भावनाओं के साथ क्यों नहीं बोल पाते ?

यह एक बहुत ही बड़ा सवाल है कि सभी भावनाओं के उपयोग की योग्यता हमारे अंदर बचपन से ही होती है परंतु फिर भी हम जब स्टेज पर जाते हैं और कोई बात कहते हैं तो हम अपनी सही भावना को व्यक्त क्यों नहीं कर पाते हैं ?

जैसे कि हम श्रोताओं को कोई मार्मिक दृश्य के बारे में बता रहे होते हैं पर हमारे हृदय में मर्म क्यों नहीं आता या आता भी है तो हम स्टेज पर उस दुःख से दुःखी होते हुये भी, रोते क्यों नहीं हैं। क्योंकि हमें लगता है कि हम स्टेज पर यदि रोते हैं तो लोग सोचेंगे कि यह नाटक

कर रहा है, परंतु हम यह भूल जाते हैं कि नाटक और सच्ची भावना को समझने में जिस प्रकार से आपको समय नहीं लगता उसी प्रकार से श्रोताओं को भी आपकी स्वाभाविक भावना को समझने में समय नहीं लगेगा।

उसी प्रकार से यहाँ कुछ और भी कारण हैं जिनकी वजह से हम अपनी सही भावनाओं को व्यक्त नहीं करते हैं। जब हम स्टेज पर होते हैं तो हमारा दिमाग यह सोचने में ज्यादा व्यस्त रहता है कि श्रोताओं के दिमाग में इस समय क्या चल रहा होगा। जैसे -

1. श्रोताओं को मेरी बात अच्छी तो लग रही होगी कि नहीं।
2. क्या ये लोग मुझे सुन भी रहे हैं कि नहीं।
3. श्रोताओं को आनंद आ रहा है या नहीं।
4. वे मेरे बारे में क्या और कैसा सोच रहे होंगे।
5. मैं जो उन्हें समझा रहा हूँ यह उनको कैसा लग रहा होगा उन्हें पसंद आ रहा होगा या नहीं।
6. मैं अच्छा दिख रहा हूँ या नहीं।
7. और भी बहुत कुछ

अब जरा सोचें, यदि इतनी सारी बातें आपके दिमाग में चल रही होंगी तो आप किस प्रकार सही भावनाओं के साथ अपनी बात को रख पायेंगे, ये सब सामान्य जीवन में नहीं होता है। इस कारण हम अपनी भावनाओं का सही तरह से उपयोग कर लेते हैं, पर स्टेज पर नहीं। इसी कारण से हमें अभ्यास की आवश्यकता है।

टोन, सीखने का नहीं अभ्यास का कार्य है। अतः हमें ज्यादा से ज्यादा स्टेज पर जाकर इसका अभ्यास ही करना होगा और हमें जल्दी-जल्दी यदि स्टेज नहीं मिल पा रहा है तो यह क्लोज फेसबुक ग्रुप आपके लिये स्टेज का ही काम करेगा इसका पूरी तरह से सदुपयोग करें।

SPEEDगति:

यह तीसरा सबसे महत्वपूर्ण पड़ाव है। इस कड़ी का जहाँ से यह निर्धारित होता है कि आप अपनी बात को किस गति से श्रोताओं के कानों तक पहुँचा रहे हैं और वे कितना ग्रहण कर रहे हैं, वे वास्तव में सुन भी रहें हैं या नहीं। कई बार तो हम अपनी बात कह चुके होते हैं और श्रोताओं से उन्हें दोहराने के लिये कहते हैं तो श्रोता कहते हैं कि आपने क्या कहाँ? हमने ध्यान से सुना ही नहीं। वास्तव में वे सुनना तो चाहते हैं परंतु आपके बोलने की असंतुलित गति के कारण वे आपकी बात पर लगातार ध्यान ही नहीं दे पाते हैं।

स्टेज पर होने के कारण हमारी सबसे बड़ी जवाबदेही हो जाती है कि हम श्रोताओं के समय की कद्र करें और उन्हें सही तरह से अपनी बात को समझाने का प्रयास करें, उसके लिये इन छोटे-छोटे बिंदुओं पर भी हमें काम करने की आवश्यकता होती है।

जिस प्रकार से आवाज तीन प्रकार की होती है, उसी प्रकार से आपकी गति भी तीन प्रकार की होती हैं।

1. Slow Speedधीमीगति
2. Normal Speedसामान्यगति
3. Fast Speedतेजगति

गति को मापने की क्या कोई विधि होती है? किसे हम धीमी, सामान्य और तेज गति कहेंगे और हम इस पर किस प्रकार से कार्य करके सुधार कर सकते हैं? हाँ! ऐसी एक विधि है। जिसे Words Per Minute (WPM)शब्द प्रति मिनट कहा जाता है। आइये इसे ध्यान से समझने का प्रयास करते हैं।

Words Per Minute (WPM) शब्दप्रतिमिनट:

किसीभीलिखितसामग्रीकोएकमिनटतकपढ़ियेऔरउसकेबादआपउन शब्दोंकीगिनतीकरिये।जितनेशब्दआपनेएकमिनटमेंकहेयापढ़ेउसेहीWords Per Minute (WPM)शब्दप्रतिमिनटकहाजाताहै।यहभीदोप्रकारकाहोताहै।

Natural WPMसामान्यशब्दप्रतिमिनट

Stage WPMस्टेजशब्दप्रतिमिनट

Natural WPMसामान्यशब्दप्रतिमिनट:

जबहमसामान्यरूपसेअपनीबातकोकुछलोगोंकेबीचमेंरखरहेहोतेहैंतोउसेNatural WPM(सामान्य शब्द प्रति मिनट) कहा जाता है।

Stage WPMस्टेजशब्दप्रतिमिनट:

जबहमस्टेजसेअपनीबातकोलोगोंकेबीचमेंरखरहेहोतेहैंतोउसेStage WPMकहा जाता है।

गति को समझने के लिये हमें इस टेबल की सहायता लेनी होगी।

गति	Natural WPMसामान्यशब्दप्रतिमि नट	Stage WPMस्टेजशब्दप्रतिमि नट
Slow Speed धीमीगति	170सेकम	160सेकम
Normal Speedसामान्यग ति	170 - 190	160 - 180

Fast Speed तेजगति	190सेज्यादा	180सेज्यादा
----------------------	-------------	-------------

टेबल की सहायता से हमें यह तो ज्ञात हो गया कि हमारी गति क्या होनी चाहिये, परंतु हम अपनी गति का पता कैसे लगायें और उसे नियंत्रित कर समायोजित किस प्रकार से करें।

हमें एक किताब लेनी होगी और एक मोबाइल लेकर उसमें टाइमर एक मिनट का सेट करना होगा और सामान्य रूप से हमें पढ़ना आरंभ करना है बिना रिकार्डिंग के और एक मिनट पूरा होने के बाद रुक जाना है। उसके बाद शब्दों की गिनती करनी होगी और हमें हमारा सामान्य WPM प्राप्त हो जायेगा। यही प्रक्रिया आपको कैमरे के सामने दोहरानी होगी और पुनः पता करना होगा कि हमारा WPM क्या है।

अब, जब आपको यह पता चल ही चुका है तो मैं आपको यह बताना चाहूँगा कि हम या तो धीमा या तेज बोलते होंगे या हमारी गति सामान्य होगी। यदि आपकी गति सामान्य गति है तो आपको बधाई हो। परंतु यदि आपकी गति में कुछ गड़बड़ है। इसे सुधारने के चक्कर में हम दो प्रकार की गलतियाँ सामान्य तौर पर करते हैं।

तेज गति होने पर हम गति को नियंत्रित करने के चक्कर में शब्दों को खाना चालू कर देते हैं और धीमी गति के चक्कर में जरूरत से ज्यादा Pause लेते चले जाते हैं।

हमें इन दोनों ही प्रकार की समस्याओं से बाहर जाने की आवश्यकता है। जिसके लिये हमें लगातार प्रयास करने, होंगे बार-बार प्रयास करने होंगे।

यदि आप तेज गति से बोलते हैं तो सुधार का तरीका धीमी गति वाले से सीख सकते हैं, शब्दों को खा जाने की बजाय हमें पोस का उपयोग करना चाहिये इससे गति को कम किया जा सकता है।

और यदि आपकी गति धीमी है तो हमें Pause की संख्या और अंतराल को कम करने की आवश्यकता है।

इस अभ्यास को करने के बाद अपने सामान्य एवं स्टेज WPM की तुलना कर सकते हैं और उस पर सही दिशा में काम भी कर सकते हैं।

गति का उतार-चढ़ाव:

गति में सुधार का एक और बहुत ही प्रभावी तरीका होता है। उसके प्रवाह में आने वाला उतार-चढ़ाव। यह कार्य भी हर व्यक्ति में आम-तौर पर होता है। यदि सही उतार-चढ़ाव का उपयोग किया जाये तो गति को नियंत्रित किया जा सकता है। कब हमें तेजी से बोलना है और कब हमें धीरे बोलना है।

उतार-चढ़ाव पर ध्यान देने की आवश्यकता क्यों है? क्योंकि जरा सोचें कि क्या यदि एक ही लय में कोई तबला बजाता रहे या एक ही लय में कोई गाता रहे तो आपको कैसा महसूस होगा? “बेसुरा“। हाँ! उसी प्रकार जब हम बातें करते हैं तो लय ‘उतार-चढ़ाव’ की आवश्यकता होती है।

तो मैं आपसे यह आशा करता हूँ कि आप बहुत सा अभ्यास करेंगे और अपनी स्वर विविधता पर काम करेंगे जिससे कि आपके वक्तव्य में निखार आये।

Shoulders

कंधे



कंधों के लिये कहा जाता है कि “बोझ आपके कंधों पर ही है” मतलब कि यह एक महत्वपूर्ण भाग होगा। जब हम स्टेज पर अपनी बात रख रहे होते हैं तो हमारे कंधों पर यह भार होता है कि हम श्रोताओं को संतुष्ट करें, उनके समय की कद्र करें।

श्रोता हमारे कंधे देखकर यह अंदाजा आसानी से लगा सकते हैं कि हम उनकी जिम्मेदारी उठा सकते हैं या नहीं अर्थात् हम उन्हें वह दे सकते हैं या नहीं जिसके लिये वे आपको सुनने आये हैं। अतः हमें कंधों का उपयोग करते समय विशेष ध्यान देने की आवश्यकता होती है।

मुख्य रूप से दो प्रकार के कंधे देखे गये हैं जब लोग बात करते हैं, चाहे वे सामान्य बात हो या स्टेज से बात हो।

1. Down Shoulders/Round Shoulders

झुके/मुड़े/बंदहुएकंधे

2. Up Shoulders/Open Shoulders

उठे/खुलेहुएकंधे

1. Down Shoulders/Round Shoulders

झुके/मुड़े/बंदहुएकंधे:

जब हम श्रोताओं के सामने झुके हुए कंधे के साथ अपनी बात को रखते हैं तो उनके दिमाग में क्या विचार आते होंगे हमें यह सोचना चाहिये। मान लो यदि आप श्रोता होते और कोई व्यक्ति आपके सामने झुके हुए कंधे के साथ बात कर रहा होता या अपनी बात को रख रहा होता तो आपके दिमाग में उसे लेकर किस प्रकार के विचार आ रहे होते। हाँ इस व्यक्ति में आत्मविश्वास की कमी है, यह डरा हुआ है, यह हमें क्या बता सकता है इसमें तो उत्साह ही नहीं है और इस संसार में कोई भी व्यक्ति इस तरह के व्यक्तियों के साथ एक पल भी नहीं गुजारना चाहता है, वह यह निर्णय लेने में एक पल की भी देरी नहीं करता है कि मुझे इस वक्ता की बात पर ध्यान नहीं देना है।

जिस प्रकार से आप सोच रहे हैं उसी प्रकार से तो श्रोता भी आपके लिये सोच रहा होगा तो हमें विचार करने की आवश्यकता है कि हमारे कंधे कर क्या रहे हैं?

2. Up Shoulders/Open Shoulders

उठे/खुलेहुएकंधे:

खुले हुए कंधे या उठे हुए कंधे इस बात का प्रतीक होते हैं कि यह व्यक्ति आत्मविश्वास से भरा हुआ है और हमें इसकी बातों को ध्यान से सुनना चाहिये क्योंकि यह हमारी जिम्मेदारी उठा सकता है। इसके पास जरूर से हमारे काम का कुछ हो सकता है जो हमें इससे ग्रहण करना चाहिये।

अब निर्णय आपको लेना है कि आप किस प्रकार के कंधों के साथ स्टेज पर जाना चाहते हैं या किस प्रकार के कंधों के साथ अपनी बात को श्रोताओं के सामने रखना चाहते हैं।

जरा रुकें, यहाँ पर अभ्यास कहाँ है? अभ्यास के लिये हमें अपने पुराने वीडियो को दोबारा देखने की आवश्यकता है कि हमारे कंधे कर क्या रहे हैं? वे खुले हैं या बंद। यदि वे खुले हैं तो बधाई हो आपको परंतु यदि वे बंद हैं तो आपको पुनः वीडियो बनाने और इस बात का ध्यान रखने की आवश्यकता है कि ये आपके कंधे हैं आपकी मर्जी से चलेंगे या अपनी मर्जी से, हमें किसी भी हाल में अपने कंधों को झुकने नहीं देना है।

Mouth

मुँह

यह हमारे शरीर का सबसे महत्वपूर्ण अंग होता है। न जाने हम कितने तरीकों से इसे सुरक्षित रखने एवं इसे सुंदर दिखाने का प्रयास करते हैं। हाँ मैं आपके चेहरे के बारे में बात कर रहा हूँ। चेहरे के एक हिस्से, आँख के बारे में हम पहले ही विस्तार से बात कर चुके हैं। आज हम इसके दूसरे हिस्से मुँहके बारे में बात करने वाले हैं।

चेहरे के हाव-भाव भी श्रोताओं को बहुत कुछ बताने के लिये पर्याप्त होते हैं। जैसे कि हम किसी के चेहरे को देखकर यह अंदाजा लगा ही लेते हैं कि वह खुश है या दुखी है या गुस्से में है। उसी प्रकार से श्रोता भी यह आसानी से पता लगा लेता है कि वक्ता के दिमाग में क्या चल रहा है।

वक्ता अभी क्या सोच रहा होगा। वक्ता उत्साह में है या डरा हुआ है या चिंता में है। श्रोता बहुत ही आसानी से हमारे चेहरे के भावों को पढ़कर जान लेता है और इसके लिये उसे किसी भी प्रकार के प्रशिक्षण की आवश्यकता नहीं होती है। हम बचपन से ही लोगों के चेहरे को पढ़ना सीख लेते हैं, एक छोटे से बच्चे को यदि आप प्यार से मुस्कराकर देखें तो वह भी खुश हो जाता है और यदि उसे घूर कर देखा जाये तो वह डर जाता है।

यह क्यों? क्योंकि हम स्वाभाविक रूप से ही इस बात को समझते हैं कि चेहरे के भाव किस प्रकार काम करते हैं।

पब्लिक स्पीकिंग में चेहरे के हाव-भाव के साथ-साथ एक सबसे बड़ा काम आपकी मुस्कान ही कर देती है। जब हम किसी को मुस्कान देते हैं तो वह अच्छा महसूस करता है। एक वक्ता होने के नाते आपका यह काम होता है कि आप ऐसे अवसर तलासें जब आप मुस्कुरा सकें या ऐसे अवसर बनायें कि लोग मुस्कुरा सकें। यह हमारा नैतिक दायित्व होता है।

वैसे भी मुस्कान आपके आत्मविश्वास का प्रमाण भी होती है। जब आप स्टेज पर जाकर मुस्कुराते हैं तो श्रोताओं को ऐसा महसूस होता है कि यह वास्तव में बहुत ही उत्साह और आत्मविश्वास से भरा हुआ व्यक्ति है।

और इस संसार में हर व्यक्ति उत्साही व्यक्तियों के साथ ही काम करना चाहता है। कोई भी ऐसे व्यक्तियों के साथ काम नहीं करना चाहता जो सदा ही उदास रहता हो।

कहा भी जाता है कि “प्रज्वलित दीपक ही दूसरे दीपक को प्रज्वलित कर सकता है”

इस अध्याय में मैं आपसे केवल यही कहना चाहता हूँ कि आप मुस्कुराने के ज्यादा से ज्यादा अवसर तलासते रहें और ज्यादा से ज्यादा उत्साह में रहें।

यही मुस्कान आपको आपके जीवन में नई-नई उँचाइयों तक ले जायेगी।

चलो मुस्कुराते हैं।

आपको एक काम और करना है। अपने किसी भी पुराने वीडियो को देखें और पहले तो गिने कि आप कितनी बार मुस्कराये हैं और बाद में यह भी दोबारा चलाकर देखें कि आप कहाँ-कहाँ मुस्कुरा सकते थे।

इस प्रयोग को करके आप समझ जायेंगे कि हमने कितनी बार मुस्कुराने के अवसरों को खो दिया है।



E

ENDING OF PRESENTATION

Chapter 18

How to End

अंत कैसे करें?

हमारे यहाँ कहा जाता है।

“अंत भला तो सब भला”

लो दोस्तो! हम अंत भाग में पहुँच गये हैं और अब हम बात कर रहे हैं कि हम अपनी बात को किस तरह से समाप्त कर सकते हैं। बातों को समाप्त करने का सही तरीका क्या होता है?

सामान्य रूप से यदि आप दो लोग बात कर रहे हैं तो किस प्रकार अपनी बात को समाप्त किया जाये और यदि आप बहुत से लोगों से बात कर रहे हैं तो अपनी बात को किस प्रकार से समाप्त किया जाये।

इससे पहले कि हम यह जाने कि अपनी बात को समाप्त करने का सही तरीका या आज के जमाने का नया तरीका या विश्वस्तरीय तरीका क्या है, हमें यह जानना बहुत जरूरी हो जाता है कि हम कौन से तरीकों का उपयोग करते हैं। मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि ये तरीके खराब हैं। मैं तो आपको बस यह कहना चाहता हूँ कि अब ये तरीके उतने प्रभावी नहीं हैं जितने कि पहले थे।

जिस तरह बैलगाड़ी कहीं से भी आने-जाने के लिये खराब साधन नहीं है जब तक कि आपके पास उससे बेहतर साधन न हो परंतु यदि आपको गाड़ी का साधन पता है और आप उसका उपयोग करने की क्षमता रखते हैं तो क्यों न बैलगाड़ी की जगह मोटर गाड़ी का उपयोग किया जाये।

बैलों से खेत में काम लेना कोई गलत नहीं है जब तक कि हमें ट्रैक्टरके बारे में पता न हो या हम उसका उपयोग करने की क्षमता न रखते हों।

यदि आप बैल का उपयोग करते हैं तो ऐसा नहीं कि आपकी फसल नहीं होगी फसल होगी, वैसी ही होगी, पर बस आपको समय ज्यादा लग सकता है और हम-आप यह अच्छी तरह से जानते हैं कि आज के समय में पैसे से ज्यादा महत्वपूर्ण समय हो गया है।

लेकिन यदि आपको प्रभावी तरीका पता है और आप उसका उपयोग कर सकते हैं किन्तु आप नहीं कर रहे हैं तो मैं नहीं जानता कि आप किसके साथ गलत कर रहे हैं, यह तो आपको ही सोचने की आवश्यकता है।

तो आइये जानते हैं वे तरीके जो पहले तो बहुत काम के थे परंतु आज के समय में उनसे बेहतर तरीके हैं ।

वे तरीके जिन्हें हमें अब भूल जाना चाहिए:

सामान्यतः लोग किस तरह से अंत करते हैं।

1. किसी का कोई सवाल है, किसी को कोई समस्या हो तो बतायें।
2. मेरे पास कितना समय है.....
3. मुझे देर हो रही है मैं जाता हूँ।
4. बहुत समय ले लिया शायद मैंने, मुझे अब जाना चाहिये
5. क्या मैं ज्यादा समय ले रहा हूँ.....

6. मुझे लगता है अब आप बोर हो रहे हैं, मुझे यहीं खत्म करना चाहिए.....ठीक है न।
7. इत्यादि

ये वे तरीके हैं जिन्हें या तो आपने किसी न किसी से सुना होगा या आपने खुद इनका उपयोग किया होगा। यह सभी तरीके कहीं से भी गलत नहीं हैं परंतु वर्तमान समय में ये तरीके उतने प्रभावी नहीं हैं जितने कि पूर्व में थे, क्योंकि इनसे भी ज्यादा प्रभावी तरीकों को खोज लिया गया है और उनके परिणाम बहुत ही उत्साह देने वाले होते हैं।

ध्यान रहे, यदि आप अपनी बात का अंत सही तरह से नहीं करते हैं तो आप अपनी पूरी मेहनत की मृत्यु के स्वयं जिम्मेदार होंगे। आपने जितनी भी मेहनत की वह सब बेकार हो सकती है, यदि आप सही तरह से अपनी बात का अंत नहीं कर पाते हैं।

जरा सोचें आपने एक आम का पौधा लगाया, उसकी सेवा की, उसे बड़ा होने का माहौल दिया, जानवरो से उसकी रक्षा की परंतु जब उसका फल देने का समय आया तो आपने उसे काट दिया क्योंकि आपको लकड़ियों की आवश्यकता थी। जरा सोचें! आपने पेड़ को किस उद्देश्य से लगाया था और आपने क्या कर दिया?

तो ध्यान रहे कि हमें किन बातों का ध्यान रखना है, जो हमें नहीं करनी हैं। क्या करना है उससे ज्यादा जरूरी होता है कि हमें क्या नहीं करना है। क्योंकि मैं अपने व्यक्तिगत 20 वर्षों के नौकरी के अनुभव से आपको इतना तो बता ही सकता हूँ कि यदि आपने पूरे वर्ष अच्छे से काम किया परंतु यदि आपसे कोई एक गलती, गलती से भी हो जाती है तो वह आपके लिये बड़ी मुसीबत बन सकती है।

मुझे पता है, कुछ लोग मेरी इस बात से सहमत नहीं होंगे परंतु यह मैं बिल्कुल नहीं कह रहा हूँ कि जो मेरा अनुभव है। वही आपके साथ भी हो सकता है। यह मेरा अनुभव है, आपको अपने अनुभवों का उपयोग करना है और उसके आधार पर अपने निर्णय लेने हैं ।

मैं बस आपसे इतना ही कहना चाहता हूँ कि आगे जाने से पहले आप अपने पुराने वीडियो की तरफ जायें और देखें कि आपने अपनी बात का अंत किस प्रकार से किया था।

इन तरीकों के वर्तमान समय में उपयोग करने के परिणाम:

यदि हम आज के समय में इन तरीकों का उपयोग करते हैं तो हमें इस प्रकार के परिणाम मिल सकते हैं, जरा इनके बारे में जरूर विचार कीजियेगा।

अंतिम लाइन:

किसी का कोई सवाल है, किसी को कोई समस्या हो तो बतायें।

यदि सवाल आ जाते हैं तो ठीक है परंतु यदि आपने ज्यादा समय ले लिया है और कोई भी सवाल नहीं आता है। तब..... तो आपको कैसा महसूस होगा जरा रुककर अभी सोचिये फिर आगे पढ़ने का प्रयास कीजियेगा।

पीड़ा हो रही है कि नहीं, दुःख हो रहा है कि नहीं कि आपने इतना अच्छी तरह से सब कुछ समझाया परंतु जब आप अपना 100 प्रतिशत देकर लोगों को सिखा रहे हैं, समझा रहे हैं सारा समय आपने लोगों से अपने आपको जोड़कर रखने में लगा दिया परंतु जब आपने लोगों से कहा कि अपनी समस्या आपसे बतायें तो लोग शांत हैं। मुझे पता है यदि यह मेरे साथ होता तो मुझे तो तकलीफ होती, मुझे आपका

पता नहीं। यदि आप चाहें तो अपनी भावनाओं को गुपमें बता सकते हैं कि आपको कैसा लगा?

और यदि ज्यादा सवाल आ जायें तो यह प्रश्न-उत्तर काल में परिवर्तित हो जाता है। जिसे कि आपको संचालित करना होता है क्योंकि आपने ही तो इसकी शुरुआत की है और हम पहले ही जानते हैं कि वक्ता एक राजा की तरह होता है तो क्या राजा का ये कार्य होता है? नहीं, बिल्कुल नहीं।

इसलिये आपको इस प्रकार के अंत से बचना चाहिये।

अंतिम लाइन:

1. मेरे पास कितना समय है.....
2. मुझे देर हो रही है, मैं जाता हूँ।
3. बहुत समय ले लिया शायद मैंने, मुझे अब जाना चाहिये
4. क्या मैं ज्यादा समय ले रहा हूँ?.....
5. मुझे लगता है अब आप बोर हो रहे हैं मुझे यहीं खत्म करना चाहिए.....ठीक है न।

आप स्टेज के राजा हैं और आप ही प्रजा से पूछ रहे हैं और उन्हें यह भी बता रहे हैं कि मुझसे गलती हो गई तो कोई आपको राजा क्यों मानेगा, जरा सोचिये!

आपने अपना पूरा समय स्टेज पर राजा की तरह गुजारा और अंत में आप अपने आपको एक गुनहगार साबित करके जा रहे हो तो क्या यह सही अंत होगा?

राजा को कब तक बोलना है क्या प्रजा पर निर्भर करता है? कभी नहीं, बिल्कुल नहीं परंतु यदि आपने अपनी बात को राजा की तरह कहा है और जिम्मेदारी से बात को समय पर समाप्त किया है तो आपकी विदाई भी एक राजा की तरह ही होनी चाहिये।

तो कृपया इस तरह से एक राजा का अंत न करें।

अपनी बात खत्म करने का सही तरीका क्या है?

अपनी बात को समाप्त करने के कई तरीके हो सकते हैं। मैं यहाँ पर चार सबसे प्रभावी तरीकों के बारे में आपसे बात करूँगा, जिनका उपयोग आजकल किया जाता है।

1. प्रश्न-उत्तर काल ।
2. प्रश्न देना एवं व्यक्तिगत जानकारी साझा करना ।
3. आरंभ ही अंत है।
4. हस्ताक्षर अंत।

1. प्रश्न उत्तर काल:

प्रश्न उत्तर काल की शुरुआत आपको नहीं करनी होगी। आपको इसकी शुरुआत करने का सही तरीका इस प्रकार होगा।

1. सबसे पहले आपको अपनी बात खत्म करके होस्ट को बुलाना होगा।

जैसे: अब मैं अपने होस्ट से विनती करूँगा कि वे स्टेज को सम्हालें।

2. उसके बाद होस्ट श्रोताओं से कहेगा कि यदि आप कोई प्रश्न वक्ता महोदय से पूछना चाहते हैं तो आप पूछ सकते हैं।
3. यदि आप चाहें तो पहले से ही पहला और अंतिम प्रश्न देकर लोगों को श्रोताओं में बिठा सकते हैं।

आपको लग रहा होगा यह तो गलत बात है, पर ऐसा नहीं है, ऐसा इसलिये किया जाता है क्योंकि कई बार प्रश्न काफी देर तक इसलिये नहीं आते हैं क्योंकि श्रोताओं में से कोई भी पहल नहीं करना चाहता है और यदि आप पहला प्रश्न करवा देते हैं तो प्रश्न आने लगते

हैं और अंतिम प्रश्न इस काम आता है जब ज्यादा प्रश्न आने लगते हैं तो समय ज्यादा लगता है तो समय की बचत के लिये आपको अंतिम प्रश्न की आवश्यकता होती है।

यह करके आप कोई गलत काम नहीं कर रहे। यह श्रोताओं के साथ धोखा नहीं, उनका उत्साह बढ़ाने एवं समय पर समाप्त करने की एक विधि है।

2. प्रश्न देना एवं व्यक्तिगत जानकारी साझा करना:

यह भी एक कारगर विधि है, इस विधि में वक्ता को अपनी बात खत्म करने के बाद श्रोताओं से कुछ इस तरह से कहना होता है। यह एक उदाहरण है, आप इसमें अपनी आवश्यकता के अनुसार परिवर्तन कर सकते हैं।

जाते-जाते मैं आपको एक प्रश्न/कार्य/चुनौती देकर जा रहा हूँ। आपसे आशा करता हूँ कि आपने जो आज सीखा है उसका उपयोग करते हुये जवाब की तलाश करेंगे और इस ई-मेल पर मुझे सूचित करेंगे। धन्यवाद।

आप अपना ई-मेल सुविधा के अनुसार उन्हें दे सकते हैं चाहे तो मोबाइल नम्बर भी दे सकते हैं, यदि आपको असुविधा न हो।

इस प्रकार का अंत काफी प्रभावी होता है और यह आपको एक अच्छा फीडबैक के रूप में काम आता है कि आपकी बात को कितने लोगों ने माना और उस पर काम किया है। इसे आप एक अंत नहीं एक अच्छी शुरुआत का रूप दे सकते हैं।

3. आरंभ ही अंत है:

जैसा कि आपने आरंभ में ही बता दिया था कि आप आज क्या बताने वाले हैं या आज आपसे श्रोता क्या सीखने वाला है या यहाँ

पर दिये समय के बदले में उसे क्या प्राप्त होने वाला है और सारी बात खत्म होने के बाद आपने अपना वादा पूरा किया है।

उदाहरण:

आरंभ:

दोस्तो ! हमारे और आपके बीच में एक चीज एक जैसी है कि हम सभी कभी न कभी किसी पर गुस्सा जरूर कर चुके होंगे और हो सकता है कि आप या वो आपसे आजतक नाराज हों तो मैं यहाँ आपको वो तीन तरीके बताने वाला हूँ जिससे आप उस नाराज व्यक्ति के साथ टूटे या खराब रिश्ते को फिर से फलदार वृक्ष में बदल सकते हैं।

अंत:

जैसा कि 45 मिनट पहले मैंने आपसे वादा किया था कि मैं आपको तीन अचूक तरीके बताने वाला हूँ जिससे कि आप अपने पुराने खराब रिश्तों को सुधार सकते हैं तो आपने देखा कि यदि आप इन तरीकों का सही तरह से उपयोग करें तो आप यह कर सकते हैं। धन्यवाद।

इस प्रकार के अंत से आप श्रोताओं को यह बताने में कामयाब हो जाते हैं कि आपने जो उनसे वादा किया था वह आपने पूरा कर दिया है और अब आपके स्टेज से जाने का समय हो चुका है। आप चाहे तो इसके बाद होस्ट को बुलाकर प्रश्न काल भी कर सकते हैं।

इस विधि के उपयोग के फायदे:

इस विधि का उपयोग करने में आपको ये फायदे भी मिल सकते हैं।

1. आप श्रोताओं का विश्वास जीत सकते हैं।

2. श्रोता आपसे बाद में भी सम्पर्क कर सकते हैं। क्योंकि आप वादा पूरा करने वाले व्यक्ति बन चुके हैं और लोग ऐसे लोगों को पसंद करते हैं जो अपने वादे को पूरा करते हैं।
3. इससे आप श्रोताओं को दोबारा याद दिला सकते हैं कि उन्होंने आज क्या सीखा।
4. लोग आपको पसंद करेंगे और आपसे मिलने का प्रयास भी करेंगे।

4. हस्ताक्षर अंत:

यह अंत करने की वह विधि है जिसे आप ज्यादातर अपनी बात खत्म करने के बाद करते हैं और यह करने के बाद आप कुछ भी नहीं कहते हैं, आप स्टेज से चले जाते हैं और जब आप ऐसा कई बार कर चुके होते हैं तो श्रोताओं को भी यह ज्ञात हो जाता है कि यदि यह व्यक्ति ये बात बोल चुका है तो अब यह कुछ और नहीं बोलेगा, यह इसका अंतिम वाक्य है।

यह अंत वास्तव में कमाल का है। इससे आपकी विश्वसनीयता बनती है, लोग आपको समझते हैं। वे आपको अपना आदर्श मानने लगते हैं और आपके बताये हुए रास्ते पर चलने लगते हैं।

यहाँ पर मैं इस प्रकार के अंत के कुछ उदाहरण दे रहा हूँ। आप भी अपनी बात को समाप्त करने के लिये हस्ताक्षर अंत का निर्माण कर सकते हैं।

उदाहरण 01: हम जल्द ही मिलेंगे मैं डॉ0 अर्क, खुश रहिये।

उदाहरण 02: मैं डॉ0 अर्क चलता हूँ जल्द फिर मिलेंगे।

उदाहरण 03: पब्लिक स्पीकर के तौर पर मैं यह मानता हूँ कि इंसान होने के नाते हमें इस कला को अवश्य सीखना चाहिये क्योंकि हम ही

अपनी बात को व्यक्त कर सकते हैं। हम भावनाओं को शब्दों में व्यक्त कर सकते हैं। मैं डॉ0 अर्क चलता हूँ, जल्द फिर मिलेंगे। खुश रहिये।

इस प्रकार का अंत तैयार करते समय हमें दो बातों का ध्यान अवश्य रखना चाहिये:

- 1.इस प्रकार का अंत आपके व्यक्तित्व से मिलता हुआ होना चाहिये।
- 2.यह आपके चरित्र की झलक देने वाला होना चाहिए।

हमने इस अध्याय में यह सीखा कि हम अपनी बात को किस प्रकार से सही तरह से समाप्त कर सकते हैं और अब मेरा काम खत्म होता है और आपका काम आरंभ होता है। मैं यहाँ पर सभी प्रकार के अंत के लिये जगह दे रहा हूँ।आप उन्हें लिखें और उसका वीडियो बनाकर फेसबुक गुरप में डाले या लाइव जाकर बनायें तो उससे अच्छा तो कुछ हो ही नहीं सकता।

“मैं डॉ0 अर्क चलता हूँ, जल्द फिर मिलेंगे। खुश रहिये।”

इस प्रकार यहाँ हमने आज के समय में उपयोग 'व्याख्यान अंत'को समझा। मैं आपसे केवल यह कहना चाहता हूँ कि आपकी सफलता केवल इस बात पर निर्भर करती है कि आप अपने आपको अभ्यास में कितना अधिक डालते हैं। जितना अधिक अभ्यास उतनी अधिक सफलता की सम्भावना।

अंत01:.....
.....
.....
.....
.....

अंत02:.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

अंत03:.....
.....
.....
.....
.....
.....

अंत04:.....
.....
.....
.....
.....

How to Practice?

अभ्यास कैसे करें?

अभ्यास ही वह चाभी है जिससे कि आपकी सफलता का ताला खोला जा सकता है। हमने इस किताब में अध्याय-दर-अध्याय आपको अभ्यास के लिये वीडियो बनाने के अवसर दिये हैं। आपको करना बस इतना है कि आप अभ्यास करते चले जाइये जिससे कि आपको अन्य लोगों से सलाह मिलेगी कि कहाँ पर सुधार की आवश्यकता है।

देखिये! हमें अपनी पूरी बातों को याद करने की आवश्यकता नहीं है, हमें केवल उन्हें बार-बार अभ्यास करने की आवश्यकता होती है, जिससे आपकी क्षमता का विकास होता चला जायेगा।

हमें याद करने की जगह अपनी कही जाने वाली बातों को दिल से सोचने की आवश्यकता है ताकि हम सही तरह से अपनी बात श्रोताओं के समक्ष पूरी भावना के साथ व्यक्त कर सकें।

अभ्यास करने का सही तरीका:

1. मानसिक तौर पर अपने आपको तैयार करें कि आप कर सकते हैं।
2. आरम्भ के पहले की क्रिया करें। पॉज एण्ड पैन
3. सही तरह से अपनी बात को शुरू करें।
4. कन्टेनर / जेब न0 1
5. कन्टेनर / जेब न0 2
6. कन्टेनर / जेब न0 3
7. सुनियोजित अंत।

अभ्यास करने के लिये आपको निम्नलिखित चरणों पर अभ्यास करना होगा।

चरण 01: सबसे पहले अपने पूरे व्याख्यान को, पूरी बात को पाँच भागों में बाँटकर लिख लें।

चरण 02: पाँच अलग-अलग चिट बनायें। आरंभ, कन्टेनर 1, कन्टेनर 2, कन्टेनर 3 और अंत।

चरण 03: कमरे के सामने खड़े होकर अभ्यास करें। आइने के सामने अभ्यास न करें। क्योंकि अभ्यास और सुधार दोनों साथ में नहीं किये जा सकते हैं।

चरण 04: ध्यान रहे कुछ गुड़ियों को अपने सामने कमरे में अलग-अलग जगहों पर रखें जिससे कि आप लोगों की आँखों में देखने का अभ्यास करें।

चरण 05: चिटों को सामने डालें और किसी भी एक चिट को लेकर जो भी पार्ट आये उसका अभ्यास करें।

चरण 06: सभी पार्ट का एक-एक करके अभ्यास करें।

चरण 07: यह अभ्यास लगातार बार-बार करते रहें।

ध्यान करें, अभ्यास आपको क्लोज फेसबुक ग्रुप में करना है जिससे कि आप अपनी प्रगति को बार-बार देख सकें और सुधार कर सकें।

चिट 01 आरंभ:.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....

चिट 02 कन्टेनर / जेब 01:.....

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

चिट 03 कन्टेनर / जेब 02:.....

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

चिट 04 कन्टेनर / जेब 03:.....

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

.....
.....
.....
.....
चिट 05 अंत:.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

इस प्रकार आप अपनी पूरी बात को लिखकर बार-बार अभ्यास कर सकते हैं। इस प्रकार से अभ्यास करने के आपको तीन मुख्य लाभ मिलते हैं।

1. आप अपनी पूरी बात जो आप कहने वाले हैं याद नहीं कर रहे होते हैं।
2. आप अपनी बात को अपने अंदर समाहित कर लेते हैं।
3. आपको अपनी बात को स्टेज में भूलने की सम्भावना कम हो जाती है।

तो मैं आशा करता हूँ कि आप लगातार अभ्यास करेंगे और हम लगातार ग्रुप में मिलेंगे।

How To Evaluate Your Presentation

अपनी प्रस्तुति का मूल्यांकन किस प्रकार करें?

अपनी प्रस्तुति का मूल्यांकन करना अति आवश्यक होता है क्योंकि मूल्यांकन ही वह तरीका है जिससे कि हम अपनी प्रस्तुति को सुधार सकते हैं और अपने लक्ष्य को प्राप्त कर सकते हैं।

मूल्यांकन करने की प्रक्रिया:

पहला तरीका: आवाज को बंदकर मूल्यांकन करना ।

1. सबसे पहले अपने जिस वीडियो को आपको मूल्यांकित करना है उसे चलायें।
2. पेन और कापी लें।
3. वीडियो की आवाज बंद कर दें।
4. अपनी शारीरिक भाषा को देखें।
 1. देखें, आपके पैर क्या कर रहे हैं?
 2. देखें, आपके हाथ क्या कर रहे हैं?
 3. देखें, आपकी आँखें क्या कर रही हैं?
 4. देखें, आपका चेहरा क्या करता है?

दूसरा तरीका: आँखों को बंदकर मूल्यांकन करना ।

1. सबसे पहले अपने जिस वीडियो को आपको मूल्यांकित करना है उसे चलायें।
2. अपनी आँखों को बंद करें।
3. वीडियो को देखने का प्रयास न करें।
4. ध्यान से सुनें आप क्या बोल रहे हैं?

1. सुनें, आपकी आवाज की लय क्या है?
2. सुनें, आपने कितनी बार किसी एक शब्द को बार-बार उपयोग किया है?
3. सुनें, आपको कहाँ पर रुकना चाहिये था?
4. सुनें कि आपकी क्या स्पीड है?
5. ध्यान से सुनें और यह जानने का प्रयास करें कि क्या आपकी आवाज श्रोताओं से जुड़ पा रही है या नहीं।
6. इस बात का ध्यान दें कि क्या भावनायें व्यक्त हो रही हैं?
7. इस बात के नोट्स बनायें कि आपने कहाँ-कहाँ क्या गलतियाँ की और पुनः अभ्यास करके मूल्यांकन करें।

अंत में आपको अपने प्रारंभिक वीडियो को अपने आज के वीडियो से तुलना करनी चाहिये फिर, मूल्यांकन करना चाहिये कि क्या-क्या कमी रह गई उसका फिर से अभ्यास करना चाहिए।

धन्यवाद!

.....