দক্ষ সময় ব্যবস্থাপক হওয়ার গুরুত্বপূর্ণ কৌশল

টাইম ম্যানেজমেন্ট

ব্রায়ান ট্রেসি

ভাষান্তর : মীর লিয়াকত আলী

টাইম ম্যানেজমেন্ট

টাইম ম্যানেজমেন্ট

ব্রায়ান ট্রেসি

ভাষান্তর : মীর লিয়াকত আলী

সূচিপত্র

অধ্যায় এক : সময় ব্যবস্থাপনার মনোবিদ্যা ১১
অধ্যায় দুই : আপনার মান নির্ধারণ করুন ১৮
অধ্যায় তিন : আপনার জীবনের দূরদৃষ্টি ও উদ্দেশ্য সম্পর্কে চিন্তা করুন ২৩
অধ্যায় চার : অতীতকে দেখে ভবিষ্যতের পরিকল্পনা করুন ২৮
অধ্যায় পাঁচ : লিখিত পরিকল্পনা তৈরি করুন ৩৩
অধ্যায় ছয়: আপনার প্রকল্পের নকশা তৈরি করুন ৩৭
অধ্যায় সাত : দৈনিক করণীয় কাজের তালিকা তৈরি করুন ৪২
অধ্যায় আট : সুস্পষ্ট অগ্রাধিকার ঠিক করুন ৪৯
অধ্যায় নয় : সঠিক লক্ষ্যে স্থির থাকুন ৫৭
অধ্যায় দশ : আপনার কার্যক্রমের মুখ্য ক্ষেত্রগুলো নির্ধারণ করুন ৬৩
অধ্যায় এগারো : প্রতিনিধি নিয়োগদান ৬৯
অধ্যায় বরো : একনিষ্ঠভাবে মনোনিবেশ করুন ৭২
অধ্যায় তেরো : অলসতা দূর করুন ৭৭
অধ্যায় চৌদ্দ : সময়ের ছক তৈরি করুন ৮১
অধ্যায় পনেরো : সব ধরনের প্রতিবন্ধকতা নিয়ন্ত্রণ করুন ৮৬
অধ্যায় ষোলো : কাজগুলো শ্রেণিবদ্ধ করুন ৯০
অধ্যায় সতেরো : টেলিফোন ব্যবস্থাপনা ৯৪
অধ্যায় আঠার : কার্যকরী সভা পরিচালনা করুন ৯৮
অধ্যায় উনিশ : দ্রুত পড়ুন, অধিক মনে রাখুন ১০২
অধ্যায় বিশ : ব্যক্তিগত উন্নয়নে বিনিয়োগ ১০৬
অধ্যায় একুশ : আপনার কাজের স্থানটি সংগঠিত করুন ১০৯
উপসংহার ১১১

সূচনা

একজন কার্যনির্বাহী কর্মকর্তা হিসেবে আপনার কর্মজীবনে অন্য যত অনুশীলন আপনাকে যত সাহায্য করে তার চেয়ে সময় ব্যবস্থাপনা আপনাকে বেশি সাহায্য করবে। আপনার জীবনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজ হলো সময়ের যথাযথ ব্যবহার নিশ্চিত করা। কেননা সফলতার প্রথম চাওয়াই হলো সময় ব্যবস্থাপনা। আর আপনার সময় ব্যবস্থাপনার দক্ষতাই নির্ধারণ করে আপনার জীবনের সফলতা বা ব্যর্থতা। আপনি যতটুকু সফলতা পেতে চান তা নির্ভর করে আপনি সময়ের কতটুকু কার্যকরী ব্যবহার নিশ্চিত করছেন তার ওপর। এটা আপনার জীবনের সব থেকে মূল্যবান সম্পদ। সময়কে যেমন ধরে রাখা যায় না তেমনি সময় চলে গেলে তা আর ফিরে পাওয়া সম্ভব নয়। আপনার জীবনের প্রত্যেকটা কাজ করার জন্যেই সময়ের প্রয়োজন। তাই আপনি সময়ের ব্যবহার যত ভালোভাবে করতে পারবেন আপনি তত বেশি কাজ করতে পারবেন। আর যত বেশি কাজ করবেন আপনার প্রতিদানও থাকবে তত বেশি।

আপনার সুস্বাস্থ্য রক্ষা ও ব্যক্তিগত কাজে সর্বাধিক কার্যকারিতার জন্য সময় ব্যবস্থাপনা খুবই প্রয়োজন। এটা এমন একটা পর্যায় যেখানে আপনি উপলব্ধি করেন যে আপনার সময় ও জীবন এখন নিয়ন্ত্রণে রয়েছে। এটা আপনার জীবনের সকল অভ্যন্তরীণ শান্তি, ঐকতান ও মানসিক প্রশান্তির প্রধান নির্ধারক। তাই যখনই আপনি অনুভব করেন যে আপনার সময় আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে ঠিক তখনই আপনি নিষ্পেষণ, দুশ্চিন্তা এবং বিষন্নতায় নিমজ্জিত হয়ে পড়েন। আপনি যত ভালোভাবে আপনার জীবনের সংকটপূর্ণ মুহূর্তগুলো নিয়ন্ত্রণে রেখে তা সংগঠন করতে পারবেন আপনি অন্তরে তত সন্তুষ্টি অনুভব করবেন, প্রশান্তি লাভ করবেন এবং সবচেয়ে ভালো ফলাফলটাই পেয়ে থাকবেন। এতে করে প্রত্যেক মুহূর্তে আপনি কাজে মনোবল ও শক্তি লাভ করতে পারবেন, দক্ষতার সাথে আরও বেশি বেশি কাজ সম্পাদন করতে পারবেন এবং রাতে ভালোমতো ঘুমাতে পারবেন।

এই বইতে বর্ণিত সময় ব্যবস্থাপনার বিভিন্ন ধারণা ও পদ্ধতিগুলো ব্যবহার করে আপনি আপনার প্রত্যেক কর্মদিবসে পুরো কর্মঘণ্টার পাশাপাশি আরও দুই ঘণ্টা কার্যকরী সময় অর্জন করতে পারবেন যা ব্যবহার করে আপনি আপনার উৎপাদনশীলতা বা কর্মদক্ষতা দ্বিগুণ বৃদ্ধি করতে পারবেন। এইসব কলাকৌশলগুলো ব্যবহার করে হাজার হাজার কার্যনির্বাহী কর্মকর্তা তাদের কর্মক্ষেত্রে প্রয়োগের মাধ্যমে সফলতা অর্জন করেছেন এবং তার অনেক প্রমাণও রয়েছে। তেমনিভাবে এগুলো আপনার জীবনেও সফলতা নিয়ে আসবে যদি আপনি কার্যকারিতার চারটি বিষয় মাথায় রেখে কাজ করেন। এই চারটি বিষয়কে আমি কার্যকারিতার "চারটি ডি" নামে অভিহিত করেছি।

কার্যকারিতার চারটি "ডি" প্রথম ডি হচ্ছে **"ডিজায়ার"** (Desire) বা **"আকাঙ্ক্ষা"**। নিজের সময়কে নিয়ন্ত্রণে নিয়ে আসার জন্য এবং সর্বাধিক কার্যকারিতার লক্ষ্যে আপনার অবশ্যই তীব্র বাসনা ও প্রবল ইচ্ছা অন্তরে পোষণ করতে হবে। আপনি যদি অন্তর থেকে কোনো কাজ করতে চান তবে আপনাকে অবশ্যই সময়কে নিয়ন্ত্রণে রেখে এর কার্যকরী ব্যবহার নিশ্চিত করতে হবে।

দ্বিতীয় ডি হচ্ছে **"ডিসাইসিভনেস"** (Decisiveness) বা "সিদ্ধান্ত গ্রহণ"। আপনাকে অবশ্যই একটি স্পষ্ট সিদ্ধান্ত নিতে হবে যে আপনি ততক্ষণ পর্যন্ত সময় ব্যবস্থাপনার কৌশলগুলোকে অনুশীলন করে যাবেন যতক্ষণ পর্যন্ত না এগুলো আপনার অভ্যাসে পরিণত হচ্ছে।

তৃতীয় ডি হচ্ছে **"ডিটারমিনেশন"** (Determination) বা **"স্থির সংকল্প"**। আপনি কার্যকর সময় ব্যবস্থাপক না হওয়া পর্যন্ত আপনাকে সব ধরনের প্রলোভনের বিপরীতে আপনার কাজে অবিরত লেগে থাকার প্রবল ইচ্ছা থাকতে হবে। অর্থাৎ, আপনি যখন কোনো লক্ষ্য অর্জনে কাজ করা শুরু করে দিবেন তখন সামনে যত লোভনীয় কাজই আসুক না কেন আপনি তাতে কর্ণপাত না করে আপনার কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্য অর্জনে কাজ করে যাবেন। আপনার এই আকাঙ্ক্ষাই আপনাকে স্থির সংকল্পবদ্ধ হতে শক্তি জোগাবে।

সবশেষে চতুর্থ ডি, সেটা হলো **"ডিসিপ্লিন"** (Discipline) বা **"শৃঙ্খলাবোধ"**। এটা আপনার জীবনে সফলতার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ চাবিকাঠি। তাই সময় ব্যবস্থাপনাকে সারা জীবনের গুরুত্বপূর্ণ একটি অভ্যাসে পরিণত করতে নিজেকে অবশ্যই শৃঙ্খলিত করতে হবে।

কার্যকরী শৃঙ্খলা বলতে যা বোঝায় তা হলো আপনি চান আর না চান সময়ের কাজ সময়ে করতে নিজের সম্মতিজ্ঞাপনে নিজেকে বাধ্য করা এবং যেসব কাজ আপনার করা উচিত তা ভালোভাবে সম্পন্ন করতে নিজেকে আগ্রহের সাথে উপস্থাপন করা। এটি হচ্ছে সফলতার প্রধান সংকটপূর্ণ বিষয়। তাই যে কোনো লক্ষ্য অর্জনে কাজে নেমে নিজেকে শৃঙ্খলিত করা খুবই প্রয়োজন।

একজন দক্ষ সময় ব্যবস্থাপক হয়ে ওঠার প্রতিদান কিন্তু অনেক বেশি। এটি যেন একজন সফলকাম ব্যক্তি ও একজন ব্যর্থ ব্যক্তির মধ্যে বাহ্যিক পার্থক্য সৃষ্টিকারী বৈশিষ্টের মতো। কেননা জগতের সব সফলকাম ব্যক্তিরাই তাদের জীবনে সময়ের যথার্থ ব্যবহার করেছেন। আর সব ব্যর্থ ব্যক্তিরা তাদের জীবনে সময়কে তুচ্ছজ্ঞান করে ও বাজেভাবে ব্যবহার করে।

সফলতার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ শর্ত হলো ভালো অভ্যাস তৈরি করা এবং সে অনুযায়ী নিজেকে পরিচালনা করা।

ফলে আপনি প্রতিদিন আপনার ভালো ভালো অভ্যাসের বশবর্তী হয়ে নিজেকে অনেক উন্নত করতে পারবেন এবং সেইসর্ব ভালো অভ্যাসগুলোর কারণেই একসময় আপনি সাফল্যের শীর্ষে আরোহণ করতে পারবেন।

এই বইতে আপনি শিখতে পারবেন কীভাবে ভালো অভ্যাস গঠন করা যায় এবং তাদেরকে আপনার মধ্যে গঠিত করে আপনাকে এক নতুন আপনিতে পরিণত করা যায়।

আপনি এই বইতে যা শিখবেন তা হলো কার্যকরী সময় ব্যবস্থাপনার একুশটি গুরুত্বপূর্ণ সূত্র। এই গুরুত্বপূর্ণ সূত্রগুলো বড় মাপের কার্যক্ষম ও সফল ব্যক্তিরা উদ্ভাবন করে তাদের জীবনের অবিচ্ছেদ্য অংশ হিসেবে অন্তর্ভুক্ত করেছিলেন, ফলস্বরূপ তাঁরা পৌঁছেছেন সাফল্যের স্বর্ণশিখরে।

মনে রাখবেন যে, প্রকৃতপক্ষে সময় ব্যবস্থাপনাই হলো জীবন ব্যবস্থাপনা। ভালো সময় ব্যবস্থাপনা এবং ব্যক্তিগত কার্যক্ষমতা শুরু হয় জীবনকে মূল্য দিতে শেখার মাধ্যমে এবং জীবনের প্রতিটি সময়কে মূল্য দেওয়ার মাধ্যমে। তাই আপনার জীবনে সফলতা লাভের জন্য আপনার সময়ের যথার্থ মূল্য দিতে শিখুন।

আপনার যা আছে তাই দিয়ে, যেখানে আছেন সেখান থেকে, আপনি যা পারেন সেটাই করুন।

প্রতিদিন নিজেকে বলুন "আমার জীবন অনেক মূল্যবান ও গুরুত্বপূর্ণ এবং আমি আমার সময়ের প্রতিটি ঘণ্টা ও মিনিটের মূল্য দেই। আমি আমার জীবনের প্রতিটি ঘণ্টাকে সঠিকভাবে ব্যবহার করব যেন আমার যেটুকু সময় আছে তা দিয়েই আমি সর্বোচ্চটুকু অর্জন করতে পারি।"

মজার ব্যাপার হলো এই যে, সময় ব্যবস্থাপনা একটি ব্যবসায়িক দক্ষতা এবং সব ধরনের ব্যবসায়িক দক্ষতাই শিক্ষণীয়। সময় ব্যবস্থাপনাকে কিছুটা বাইসাইকেল চালানোকিংবা কি-বোর্ডে টাইপ করা অথবা কোনো একটা খেলার সাথে তুলনা করা যেতে পারে। এই যোগ্যতাটা অনেক ধরনের কার্যপদ্ধতি, কলাকৌশল এবং কারিগরি দক্ষতার সমন্বয়ে গড়ে ওঠে। সময় ব্যবস্থাপনা দক্ষতা অর্জনের এমন একটি ক্ষেত্র যা আপনি স্থির সংকল্পবদ্ধ হয়ে বারবার অনুশীলনের মাধ্যমে সহজেই শিখতে পারেন এবং একজন দক্ষ ব্যবস্থাপক হয়ে উঠতে পারেন।

অধ্যায় এক

সময় ব্যবস্থাপনার মনোবিদ্যা

আপনি নিজেকে নিয়ে কতটুকু ভাবেন এবং নিজের সম্পর্কে কী অনুভব করেন তা ব্যাপকভাবে আপনার জীবনের শ্রেষ্ঠত্বের মাত্রা নির্ধারণ করে থাকে। সফলতার জন্য নিজেকে নিয়ে ভাবতে পারা অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ। আর আপনার ব্যক্তিত্বের অন্তঃকরণ বা কেন্দ্রস্থল হচ্ছে আপনার আত্মসম্মানবোধ। আপনি নিজেকে কতটা পছন্দ করেন তা দ্বারাই আপনার ব্যক্তিত্বকে সংজ্ঞায়িত করা যায়।

মূলত আপনার সুপ্ত সম্ভাবনাময় ক্ষমতাকে বিকশিত করতে আপনার প্রয়োজন জীবন ও সময়কে সঠিকভাবে ব্যবহার করা। আর আপনি আপনার জীবন ও সময়কে কীভাবে ও কোন পন্থায় ব্যবহার করছেন তা দ্বারা আপনার আত্মমর্যাদাবোধ নির্ধারিত হয়ে থাকে। তাই যখন আপনি দক্ষতার সাথে গুরুত্বসহকারে কোনো কাজ সম্পাদন করে থাকেন তখন আপনার আত্মমর্যাদা বৃদ্ধি পায় আর যখন আপনি দক্ষতার সাথে কাজ করতে পারেন না তখন আপনার আত্মমর্যাদার পতন ঘটে। আত্মমর্যাদা নামক মুদ্রার অপর পৃষ্ঠা হলো আত্মবিশ্বাস। এটা এমন একটা গুণ যার মাধ্যমে আপনি নিজেকে একজন যথেষ্ট যোগ্যতাসম্পন্ন, দক্ষ এবং কর্মক্ষম ব্যক্তি হিসেবে অনুভব করতে পারেন। আপনার আত্মবিশ্বাসই আপনার প্রতিটা কাজে শক্তি যোগাবে, ফলে সহজেই আপনি করতে পারবেন নিজের সকল সমস্যার সমাধান আর পৌঁছে যাবেন নিজের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে।

নিজেকে আপনি যতবেশি যোগ্য, দক্ষ এবং কার্যক্ষম ব্যক্তি হিসেবে অনুভব করতে পারবেন আপনার আত্মমর্যাদাবোধও তত বৃদ্ধি পাবে। আর আপনার আত্মসম্মানবোধ যত বাড়বে আপনি তত বেশি কার্যক্ষম এবং সফল হয়ে উঠবেন। আর এই দুইটি বিষয়ে র মধ্যে রয়েছে নিবিড় সম্পর্ক। এরা একটি ওপরটিকে সমর্থন করে এবং শক্তি যোগায়।

যে সব মানুষ তাদের সময়কে ভালোভাবে ব্যবহার করতে পারে তারা হয় ইতিবাচক, আত্মবিশ্বাসী এবং জীবনকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে।

নিয়ন্ত্রণের আইন

সময় ব্যবস্থাপনার মনোবিদ্যা একটি সহজ মূলনীতির উপর ভিত্তি করে প্রতিষ্ঠিত যাকে বলা হয় নিয়ন্ত্রণের আইন। এই নীতি অনুসারে আপনি নিজের সম্পর্কে কেবল তখনই ভালো ও ইতিবাচক অনুভব করতে পারবেন যখন আপনি বুঝতে পারবেন যে আপনার জীবন আপনার নিয়ন্ত্রণে রয়েছে।

মনোবিজ্ঞানীরা দুটি পার্থক্যসূচক বিষয় উল্লেখ করেন। এক হলো নিয়ন্ত্রণের **অভ্যন্তরীণ** কেন্দ্রবিন্দু, দুই হলো নিয়ন্ত্রণের **বাহ্যিক** কেন্দ্রবিন্দু। নিয়ন্ত্রণের অভ্যন্তরীণ কেন্দ্রবিন্দু হলো এমন অবস্থা যখন আপনি নিজেকে আপনার নিয়তির নিয়ন্ত্রক মনে করে থাকেন। আর নিয়ন্ত্রণের বাহ্যিক কেন্দ্রবিন্দু হলো এমন একটা পর্যায় যখন আপনি আপনার পারিপার্শ্বিক ঘটনাবলীকে আপনার নিয়তির নিয়ন্ত্রণ কর্তা মনে করেন।

যখন আপনি বাহ্যিক নিয়ন্ত্রণের কেন্দ্রবিন্দুতে থাকেন, আপনি মনে করেন যে আপনি নিয়ন্ত্রিত হচ্ছেন আপনার ঊর্ধ্বতন কর্মকর্তা এবং দেনাসমূহ দ্বারা এবং আপনার কাজ ও দায়িত্বের চাপ দ্বারা। আপনি মনে করেন যে, খুব অল্প সময়ের মধ্যে আপনাকে অনেক কাজ করতে হচ্ছে এবং আপনার জীবন ও সময়ের উপর আপনার কোনই নিয়ন্ত্রণ নেই। বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই আপনি ঘন্টার পর ঘন্টা যা করছেন তা হলো বাহ্যিক বিভিন্ন ঘটনার প্রতিক্রিয়া জানানো বা সাড়া দেওয়া।

ক্রিয়া ও প্রতিক্রিয়ার মধ্যে বিস্তর ব্যবধান রয়েছে। ক্রিয়া হচ্ছে আত্মনির্ধারিত ও নির্দিষ্ট লক্ষ্য অভিমুখী। আর প্রতিক্রিয়া হলো বাহ্যিক চাপের মুখে তাৎক্ষণিক সাড়াদান। এটি ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ও নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মধ্যে পার্থক্য সৃষ্টিকারী বৈশিষ্টের মতো। যখন আপনি নিয়ন্ত্রণের বাহ্যিক কেন্দ্রবিন্দু থেকে চিন্তা করেন তখন সবকিছুকে নেতিবাচক হিসেবে দেখতে থাকেন আর যখন নিয়ন্ত্রণের অভ্যন্তরীণ কেন্দ্রবিন্দু থেকে চিন্তা করেন তখন সবকিছু ইতিবাচক হিসেবে দেখতে থাকেন। ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমে আপনি অনুভব করে থাকেন যে আপনি নিজেই নিজের নিয়তির নিয়ন্ত্রক এবং আপনার জীবন আপনার

নিয়ন্ত্রণে রয়েছে। আর নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমে আপনি কাজের প্রচুর চাপ অনুভব করেন ও হতাশায় ডুবে যান। আপনি যদি আপনার সর্বাত্মক প্রচেষ্টা কাজে লাগিয়ে সর্বোচ্চটুকু অর্জন করতে চান তবে আপনাকে অবশ্যই আপনার ব্যবসা এবং ব্যক্তিগত জীবনের গুরুত্বপূর্ণ ক্ষেত্রগুলোতে আত্মবিশ্বাসের সাথে কাজ করে যেতে হবে।

আপনার চিন্তা ও অনুভূতি

মনোবিজ্ঞান অনুসারে প্রত্যেক ব্যক্তির মধ্যেই রয়েছে কিছু অভ্যন্তরীণ শক্তি যা দ্বারা সে তার ব্যক্তিত্ব ও আচার আচরণ নিয়ন্ত্রণ করে থাকে। আপনার এই অভ্যন্তরীণ শক্তিই হলো আপনার আত্মপ্রত্যয় বা আত্মবিশ্বাস। সময় ব্যবস্থাপনা সম্পর্কিত উচ্চ আত্মপ্রত্যয়ী ব্যক্তিবর্গ নিজেদের সম্বন্ধে এমন ধারণা পোষণ করে যে তারা কর্মক্ষেত্রে অনেক বেশি নিয়মতান্ত্রিক ও সাজানো-গোছানো। তারা নিজেদের সম্পর্কে ইতিবাচক ধারণা রাখে যে তারা অনেক বেশি কার্যক্ষম ও পরিশ্রমী। তাই তারা নিজেদের জীবন ও জীবিকার প্রতি অনেক বেশি অনুরাগী এবং নিজেদেরকে নিজের ভাগ্যের নিয়ন্ত্রণকর্তা হিসেবে কল্পনা করে থাকে। আপনাকেও ঠিক তেমনি চিন্তা করতে হবে।

আপনার নিজের সম্পর্কে নিজের কল্পনা, স্বচিত্র এবং আত্মবিশ্বাসের ওপর ভিত্তি করেই আপনার নিজস্ব এই ধ্যানধারণাগুলো তৈরি হয়। তাই আপনি নিজের সম্পর্কে সর্বদা ইতিবাচক মনোভাব পোষণ করুন যেন তা আপনার লক্ষ্য অর্জনে আপনাকে সাহায্য করে। কিছু লোক এমন আছে যারা নিজেদের অনেক সাজানো-গোছানোও কার্যকরী মনে করে। ফলে কর্মক্ষেত্রে তারা অনেক দক্ষতার পরিচয় দিয়ে থাকে। কিন্তু কিছু লোক পারিপার্শ্বিক পরিবেশ পরিস্থিতি ও অন্যান্য মানুষের দ্বারা ক্রমাগত নিষ্পেষিত হয়ে থাকে। এর কারণ হলো তারা নিজেদের সম্পর্কে ইতিবাচক ধারণা রাখতে পারে না এবং অন্যের ওপর নির্ভরশীল হয়ে থাকে।

বিশ্বাস হয় বাস্তবতা

আপনি নিজেকে প্রশ্ন করুন যে নিজের সম্পর্কে আপনার বিশ্বাস কতটুকু? আপনি কী আপনার সময়কে দক্ষভাবে পরিচালিত করতে সক্ষম?

বিশ্বব্যাপী ১৫ কোটিরও বেশি বিক্রি হওয়া বেস্টসেলার বই

উন্নত চিন্তায় বিত্তশালী ও সফলতা অর্জন

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ

নেপোলিয়ন হিল

অনুবাদ : সাহাদাৎ হোসেন

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ

Sohoz Learning
Academy

আন্তর্জাতিকভাবে সর্বোচ্চ বিক্রিত বই

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ

মূল : নেপোলিয়ান হিল

অনুবাদ : সাহাদাৎ হোসেন

উৎসর্গ

যার অনুপ্রেরণায় এই বইটি অনুবাদ করা হয়েছে

ভূমিকা

নেপোলিয়ন হিল অত্যন্ত সফল একজন আমেরিকান লেখক। তার জন্ম দক্ষিণ-পশ্চিম ভার্জিনিয়ার পাউন্ডের অতিদরিদ্র পরিবারে। শৈশবে মাকে হারান। স্থানীয় সংবাদপত্রে মাউন্টেন রিপোর্টার হিসেবে তরুণ বয়সে তিনি কাজ শুরু করেন। টাকার অভাবে কলেজের পড়াশোনা তাকে ছেড়ে দিতে হয়। নেপোলিয়ন হিলের জীবনের টার্নিং পয়েন্ট ছিল ১৯০৮ সাল। ওই বছর তিনি বিখ্যাত এবং সফল মানুষদের সাক্ষাতকার নিতে শুরু করেন। তিনি শিল্পপতি এন্ড্রুকর্নেগির সাক্ষাতকার নিয়েছিলেন। কর্নেগি ছিলেন বিশ্বের প্রভাবশালী মানুষ। হিল আবিষ্কার করেন কর্নেগি সাফল্যের প্রতিক্রিয়ার ফর্মুলাটি খুবই সহজ-সরল এবং এটি যে কেউই বুঝতেও অর্জন করতে পারবে। হিলের সঙ্গে কথা বলে খুশি হয়ে কর্নেগি তাকে জিজ্ঞেস করেন, হিল ৫০০ সফল নারী-পুরুষের সাক্ষাতকার নেয়, যাদেও মধ্যে অনেকেই কোটিপতি, তাদের সাফল্যের রহস্য জেনে তা প্রকাশ করতে পারবেন কী না? গবেষণার অংশ হিসেবে হিল বহু বিখ্যাত মানুষের সাক্ষাতকার নেন। যাদের মধ্যে ছিলে নটমাস আলভা এডিসন, আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল, জর্জ ইস্টম্যান, হেনরি ফোর্ড, এলমার গেইস, জনডির কফেলার সিনিয়র, চার্লস এম সোয়াব, এফডব্লিউল ওয়ার্থ, উইলিয়াম রিগলি জুনিয়র, জন ওয়ানামেকার, উইলিয়াম জেনিংসব্রায়ান, থিওরি রুজভেল্ট, উইলিয়াম এইচ ট্যাফট, জেনিং সর‍্যান উলফ।

কার্নেগির ইন্ট্রোডাকশনে হিলের বিশ্লেষণাত্মক এই লেখাগুলো ১৯২৮ সালেমাল্টিভল্যুম স্টাডি কোর্স The Law of Success-এ প্রকাশিত হয়।' হিল পরবর্তী সময়ে তার সবচেয়ে বিখ্যাত গ্রন্থ '*Think and Grow Rich*' বের করেন যা সর্বকালের সেরা বেস্টসেলারের অন্যতম বলে বিবেচিত। হিলের এ কাজে ব্যক্তিগত বিশ্বাসের শক্তির জায়গাটি এবং এগুলো ব্যক্তিগত সাফল্যে কী ভূমিকা রাখছে তা বিশ্লেষণ করা হয়েছে।

তিনি ১৯৩১-৩৬ পর্যন্ত প্রেসিডেন্ট ফ্রাংলিন ডিরুজ ভেলেটের উপদেষ্টা ছিলেন।

বর্তমানে সাফল্যের দর্শনের শিক্ষকরা এখনো হিলের শেখানো গবেষণামূলক ফর্মুলা ছাত্রদের ব্যক্তি উন্নয়নের জন্য ব্যবহার করেন। নেপোলিয়ন হিল ৮৭ বছর বয়সে দক্ষিণ ক্যারোলাইন শহরে *You can work your own miracles* বইয়ের কাজের সময় মৃত্যুবরণ করেন। বইটি ১৯৭১ সালে তার মৃত্যুর পর প্রকাশিত হয়।

লেখকের ভূমিকা

এ বইয়ের প্রতিটি অধ্যায়ে টাকা তৈরির যে গোপন কথা বলা হয়েছে তা পাঁচ শতাধিকেরও বেশি মানুষকে ধনবান করেছে। এ মানুষগুলোকে আমি অনেক সময় ধরে নজরে রাখছি। এ সিক্রেটটি আমার মনোযোগ কেড়ে নেয় এন্ড্রু কার্নেগি দ্বারা, সিকি শতাব্দীরও আগে প্রিয়দর্শন বুড়ো স্কটম্যানটি আমার মাথায় অজান্তেই প্রবেশ করে যান, তখন আমি একজন বালক শুধু। তিনি তখন তার চেয়ারে বসেছিলেন, চমকাচ্ছিল চোখ, আমাকে সতর্কভাবে লক্ষ্য করছিলেন দেখতে যে তিনি আমাকে যা বলেছেন তার গুরুত্ব বুঝবার মতো যথেষ্ট ব্রেন আমার রয়েছে কী না?

তিনি যখন দেখলেন আমি তার আইডিয়াটি বুঝতে পেরেছি, জানতে চাইলেন ২০ বছর অথবা তার চেয়েও বেশি সময় ধরে আমি নিজেকে প্রস্তুত করতে পারব কী না সেই জগত এবং সেই পুরুষদের মাঝে প্রবেশ করার জন্য, যারা কোনোরকম সিক্রেট ছাড়াই ব্যর্থতার মাঝ দিয়ে চালিত করেছেন জীবন। আমি বললাম আমি পারব এবং মি. কার্নেগির সহায়তায় আমি আমার প্রতিশ্রুতি রক্ষা করেছিলাম ।

এ বইতে সেই সিক্রেট বা গোপনীয়তার কথা রয়েছে যেখানে সহস্রাধিক মানুষের প্রাকটিক্যাল টেস্ট গ্রহণ করা হয়েছে, জীবনের প্রতিটি দিক ছুঁয়ে দেখা হয়েছে। এটি ছিল মি. কার্নেগির আইডিয়া, সেই ম্যাজিক ফর্মুলা যা তাকে অপরিসীম ধনসম্পদ দিয়েছে, তিনি সেইসব লোকের কাছাকাছি গেছেন যাদের অনুসন্ধান করার সময় নেই যে লোকে কীভাবে অর্থ বানায়, এবং তার আশা এ ফর্মুলার গভীরতা বা সম্পূর্ণতা হাতে কলমে দেখিয়ে দিতে পারব ।

কার্নেগি সাহেব বিশ্বাস করেছিলেন ফর্মুলাটি সব পাবলিক স্কুল এবং কলেজে শেখানো উচিত এবং তার মতে, এটি সঠিকভাবে শেখানো হলে গোটা শিক্ষা ব্যবস্থায় একটি বিপ্লব ঘটে যাবে এবং স্কুলে যে সময় অতিভাহিত করা হয় তারচেয়ে অর্ধেক সময় ব্যয় করলেই চলবে।

এ বইতে বিশ্বাস নিয়ে যে অধ্যায়টি আছে তাতে আপনি পাঠ করবেন বিখ্যাত ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশন-এর আশ্চর্য কাহিনী। মি. কার্নেগির ফর্মুলা অনুসরণ করেছে বলে প্রতিষ্ঠানটির দানবীয় রূপ ধারণ করে। এক তরুণতার এ ফর্মুলায় বিশ্বাস করেছিলেন। তার নাম চার্লস্ এম. শোয়াব। কার্নেগির ফর্মুলা অনুসরণ করে তিনি বিশাল ধন সম্পদের মালিক হন। এবং তার সম্পত্তির মূল্য ৬০০ মিলিয়ন ডলার।

২০ বছরের প্রাকটিক্যাল টেস্টিংয়ের আগেই সিক্রেটটি তুলে দেয়া হয় সহস্রাধিকনারী-পুরুষের হাতে, যারা এটি ব্যবহার করে ব্যক্তিগতভাবে লাভবান

হয়েছেন। কেউ টাকা-পয়সাও কামিয়েছেন। আবার অনেকে এটির ব্যবহারের মাধ্যমে সংসারে ফিরিয়ে এনেছেন শান্তি। এক পাদ্রি সিক্রেটটি এতটাই সফলভাবে ব্যবহার করেন যে তার বাৎসরিক আয় হতো ৭৫০০০০০ ডলার। সিনসিনাটির এক দরজি প্রায় দেউলিয়া হয়ে যাচ্ছিল ব্যবসায়, সে ফর্মুলাটি পরীক্ষাকরে। তার ব্যবসায় আবার প্রাণ ফিরে পায় এবং এর মালিকরা প্রচুর অর্থ উপার্জন করে। মি. ন্যাশ মারা গেছেন কিন্তু এখনও তার ব্যবসা দিব্যি চলছে।

এক্সপেরিমেন্টটি এতই চমৎকার ছিল যে খবরের কাগজ এবং পত্রিকাগুলো মিলিয়ন ডলারের পাবলিসিটি করেছিল। আমি সিক্রেটটি জেনিংস ব্যানডলফকে বলে ছিলাম সে কলেজ থেকে গ্রাজুয়েশন শেষ করার পরপর। সে ফর্মুলাটিএতটাই সফলভাবে ব্যবহার করে

যে বর্তমানে তৃতীয় বারের মতো কংথে সদস্য হিসেবে নির্বাচিত হয়েছে এবং হোয়াইট হাউসে যাওয়ার ও একটি চমৎকার সুযোগ হয়েছে।

লাসাল্লে এক্সটেনশন ইউনিভার্সিটিতে অ্যাডভার্টাইজিং ম্যানেজার হিসেবে কাজ করার সময় আমি ইউনির্ভাসিটির প্রেসিডেন্ট জে. জি. চ্যাপলিনের সঙ্গে দেখা করি। ওই সময় বিশ্ববিদ্যালয়টি তেমন নাম করাছিল না। তবে তিনি ওই ফর্মুলাটি ব্যবহার করার পরে লাসাল্লে হয়ে ওঠে দেশের অন্যতম সেরা বিশ্ববিদ্যালয়।

আমি যে সিক্রেটটির কথা বলছি তা এ বইতে পঞ্চাশাধিকবার উল্লেখ করা হয়েছে। তবে সরাসরি কিছু বলা হয়নি। বিশেষ কোনো নামেও একে উল্লেখ করা হয়নি। মি. কার্নেগিও আমাকে এভাবেই বলেছিলেন। তবে *Those who are ready* এবং *searching for it* লেখায় এ সিক্রেটটির বিষয়ে সরাসরি আলোচনা করা হয়েছে।

তবে আপনি যদি এ গোপনীয়তা বা ফর্মুলাটি ব্যবহার করতে প্রস্তুত থাকেন তাহলে এটিকে আপনার নিজেরই চিনে নিতে হবে। কারণ প্রতিটি অধ্যায়েই এর উল্লেখ রয়েছে। আমি নিজেই বলে দিতে পারতাম তাহলে এটি আপনাকে আবিষ্কারের আনন্দ থেকে বঞ্চিত করত।

আমি যখন বইটি লিখছিলাম, আমার নিজের ছেলে, তখন সে কলেজের প্রথম বর্ষ শেষ করেছে, একদিন পাণ্ডুলিপির দ্বিতীয় অধ্যায়টি তুলে নিয়ে পড়ে এবং নিজেই সিক্রেটটি আবিষ্কার করে ফেলে। সে তথ্যটি এত চমৎকারভাবে কাজে লাগায় যে খুব ভালো বেতনের একটি চাকরি পেয়ে যায়। ওর গল্প দ্বিতীয় অধ্যায়ে সংক্ষেপে বলা হয়েছে।

আপনি যখন বইটি পড়বেন তখন হয়তো এটাকে পাত্তা না ও দিতে পারেন। কারণ বইটির শুরুতে প্রচুর প্রতিশ্রুতির কথা বলা হয়েছে। তবে আপনি যদি হতাশ হন, জীবনের প্রতি পদক্ষেপে কাঠিন্যের মুখোমুখি হয়ে থাকেন, চেষ্টা করেও ব্যর্থ হয়েছেন, অসুস্থতা আপনাকে গ্রাস করেছে, সেক্ষেত্রে আমার ছেলে যে ফর্মুলার কথা বলেছে তা কাজে লাগিয়ে হতাশার মরুতে আশার মরুদ্যান দেখতেও পারেন, আপনি আসলে যার অনুসন্ধান করছেন।

এই সিক্রেটটি প্রেসিডেন্ট উড্রো উইলসন দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময় ব্যবহার করেছিলেন। যারা যুদ্ধ করছিল, সেই প্রতিটি সৈনিককে এ সিক্রেটটির কথা বলা হয় তাদের ট্রেনিংয়ের সময়। প্রেসিডেন্ট উইলসন আমাকে বলেছেন যুদ্ধের জন্য ফান্ড তুলতে এ সিক্রেটটি একটি শক্তিশালী ফ্যাক্টর হিসেবে কাজ করেছিল ।

২০ বছরেরও আগে শ্রদ্ধেয় ম্যানুয়েল এল. বুয়েযেন (তখন ফিলিপিন্স দ্বীপপুঞ্জের রেসিডেন্ট কমিশনার) এ সিক্রেটটি ব্যবহার করে তার লোকদের জন্য স্বাধীনতা এনে দেন। তিনি ফিলিপাইনকে স্বাধীন করেন এবং মুক্ত রাষ্ট্রটির প্রথম প্রেসিডেন্টের পদ অলংকৃত করেন। এ সিক্রেটটির একটি মজার বিষয় হলো, যারা একবার এটি জেনে গিয়ে ব্যবহার করেছেন এবং বারবার সফল হয়েছেন, তারা আর কোনোদিন ব্যর্থ হতে চাননি। আমার কথা বিশ্বাস না হলে যারা এটি ব্যবহার করেছেন তাদের নামগুলোতে একবার চোখ বুলালেই আর অবিশ্বাস থাকবে না।

যে সিক্রেটটির কথা আমি বলছি তা টাকা দিয়ে কেনা যায় না, এ অমূল্য। তবে যারা এর খোঁজ করবে না তারা এটির সন্ধানও পাবে না।

এর সঙ্গে শিক্ষার কিন্তু তেমন কোনো সম্পর্ক নেই। আমার জনের বহু আগে টমাস আলভা এডিসন এ সিক্রেটটি পেয়ে যান এবং এটি বুদ্ধিদীপ্ত উপায়ে ব্যবহার করে হয়ে ওঠেন বিশ্বের অন্যতম শ্রেষ্ঠ বিজ্ঞানী। যদিও তিনি মাত্র তিন মাস স্কুলে পড়াশোনা করেছিলেন। এ সিক্রেট জেনে যান মি. এডিসনের এক বিজনেস সহযোগী। তিনি বছরে মাত্র ১১,০০০ ডলার আয় করতেন। কিন্তু সিক্রেটটি জানার পরে তিনি বিপুল বিত্ত বৈভবের অধিকারী হন এবং তরুণ অবস্থাতেই ব্যবসা থেকে অবসর নেন। এর গল্প প্রথম অধ্যায়েই আপনারা পাবেন। তখন বুঝতে পারবেন ধনী হওয়া আপনার নাগালের বাইরে নয়, আপনি যা হতে চান এখনও তা হতে পারবেন, পাবেন অর্থ, খ্যাতি, স্বীকৃতি এবং সুখ । আমি এসব কথা জানলাম কী করে? এ বই পড়া শেষ করার আগেই আপনি

জবাব পেয়ে যাবেন। জবাবটি আপনি প্রথম অধ্যায়ে পেতে পারেন আবার শেষ অধ্যায়েও এর উত্তর থাকতে পারে। আমি যখন ২০ বছরের অনুসন্ধান চালাচ্ছিলাম, যে কাজটি নিয়েছিলাম মি. কার্নেগির অনুরোধে, আমি তখন শতাধিক সুপরিচিত মানুষকে বিশ্লেষণ করি, যাদের বেশির ভাগই স্বীকার করেছিলেন তারা "কার্নেগি সিক্রেট" অবলম্বন করেই বিপুল ধন সম্পদের মালিক হয়েছেন। এদের মধ্যে রয়েছেন–

১. হেনরি ফোর্ড
২. জন ওয়ানামেকার
৩. জর্জ এস. পার্কার
৪. হেনরি এল ডোহার্টি
৫. জর্জ ইস্টম্যান
৬. জর্জ ডব্রিউ ডেভিস
৭. উইলবার রাইট
৮ ড. স্টার জর্ডান
৯. চার্লস এস. সোয়াপ
১০. ড. ফ্রাংক গুণসালাস
১১. কিং জিলেট
১২. বিচারপতি ডেনিয়েল টি রাইট
১৩. টমাস আলভা এডিসন
১৪. এফ. ডব্লিউ উলওয়ার্থ
১৫. এডওয়ার্ড এ. ফিলিনি
১৬. আর্থার ব্রিসবেন

১৭. ডব্লিউ. এম. হাওয়ার্ড ট্যাফট
১৮. এডওয়ার্ড ডব্লিউ বক
১৯. এলবার্ট এইচ গ্যারি
২০. জন. এইচ. প্যাটারসন
২১. স্টুয়ার্ট অস্টিন উইয়ের
২২. জর্জ এম. আলেকজান্ডার
২৩. জেনিংস র‍্যানডলফ
২৪. ক্লারেন্স জরো
২৫. উইলিয়াম রিগলেন জুনিয়র
২৬. জেমস জে. হিল
২৭. ই. এম. স্টাটলার
২৮. সাইরাস এইচ কে. কার্টিস
২৯. থিওডর রুজভেল্ট
৩০. এলবার্ট হাবার্ড
৩১. উইলিয়াম জেনিংস ব্রায়ান
৩২. জে. ওডগেন আরমুর
৩৩. হ্যারিস এফ. উইলিয়ামস
৩৪. ডেনিয়েল উইলার্ড
৩৫. র‍্যালফ এ উইকস
৩৬. জন ডি. রকফেলার
৩৭. ফ্রাংক এ. ভ্যানডারলিপ
৩৮. কর্নেল রবার্ট এ. বলার
৩৯. এডউইন সি.. বার্নেস
৪০. উইড্রো উইলসন
৪১. লুথার বুরব্যাংক
৪২. ফ্রাংক এ. মুনসে
৪৩. আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল
৪৪. জুলিয়াস রোজেনওয়াল্ড
৪৫. ড. ফ্রাংক ক্রেন
৪৬. জে. সি. চ্যাপলিন
৪৭. আর্থার ন্যাশ

যে শতাধিক বিখ্যাত আমেরিকান রয়েছেন, যারা কার্নেগি সিক্রেট ব্যবহার করে সফল হয়েছেন, তাদের একটি ভগ্নাংশ মাত্র এখানে উল্লেখ করা হলো। আমি এমন কোনো লোকের কথা শুনিনি যারা সিক্রেটটি ব্যবহার করেও সাফল্য অর্জন করেননি। বইটি পড়ার সময় স্মরণে রাখবেন এখানে শুধু ফ্যাক্টস দেয়া হয়েছে, এটি কোন ফিকশন নয় । আর প্রথম অধ্যায় শুরু করার আগে ছোট একটি পরামর্শ দিই যা কার্নেগির সিক্রেটকে চেনার জন্য ক্লু হিসেবে কাজ করতেও পারে। আর তা হলো যারা জীবনে অনেক কিছু অর্জন করেছেন, ধনী হয়েছেন, তারা কিন্তু সবাই একটি আইডিয়া নিয়ে শুরু করেছিলেন। আপনারা যদি সিক্রেটটি জানার জন্য প্রস্তুত থাকেন, যদিও আমার ধারণা এর অর্ধেক আপনারা ইতোমধ্যে বুঝে গেছেন, আর বাকি অর্ধেক আপনারা বুঝতে বা চিনতে পারবেন যে মুহূর্তে এটি আপনাদের মন বা মস্তিস্কে পৌঁছাবে, ঠিক সেই মুহূর্তে!

সূচিপত্র

প্রথম অধ্যায়	১৫ - ২১
চিন্তার শক্তি	১৫
সোনা থেকে তিন হাত দূরে	১৭
দ্বিতীয় অধ্যায়	২২ - ৩০
আকাঙ্ক্ষা : অর্জনের সূচনা কেন্দ্র	
ধনী হওয়ার প্রথম পদক্ষেপ	২২
সব ব্যর্থতাতেই লুকিয়ে থাকে সাফল্যের বীজ	২৫
তৃতীয় অধ্যায়	৩১ - ৩৪
বিশ্বাস	
ধনী হওয়ার দ্বিতীয় পদক্ষেপ	৩১
কীভাবে বিশ্বাস গড়ে তুলবেন	৩১
আত্মবিশ্বাসের ফর্মুলা	৩২
চতুর্থ অধ্যায়	৩৫ - ৩৮
অটো-সাজেশন	
ধনী হওয়ার তৃতীয় পদক্ষেপ	৩৫
নির্দেশনাবলির সারাংশ	৩৭
পঞ্চম অধ্যায়	৩৯ - ৪১
ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা কিংবা পর্যবেক্ষণ	
ধনী হওয়ার চতুর্থ পদক্ষেপ	৩৯
ষষ্ঠ অধ্যায়	৪২ - ৪৫
কল্পনা শক্তি : মনের কর্মশালা	
ধনী হওয়ার পঞ্চম পদক্ষেপ	৪২
কল্পনার দুটি রূপ	৪২
কীভাবে কল্পনার বাস্তব ব্যবহার করবেন	৪৩
সপ্তম অধ্যায়	৪৬ - ৫৮
সংগঠিত পরিকল্পনা : আকাঙ্ক্ষাকে স্ফটিকস্বচ্ছ করে তোলা	
ধনী হওয়ার ষষ্ঠ পদক্ষেপ	৪৬
নেতৃত্বের প্রধান গুণ	৪৮
নেতৃত্বে ব্যর্থতার ১০টি কারণ	৪৯
চাকরি / চাকরির আবেদনপত্রে যেসব তথ্য থাকা প্রয়োজন	৫০
আপনার আকাঙ্ক্ষিত পজিশনটি কীভাবে পাবেন	৫২
আপনার কিউকিউএস রেটিং কেমন?	৫২
ব্যর্থতার ৩০টি কারণ	৫৩
নিজেকে জানার জন্য আত্ম-বিশ্লেষণমূলক প্রশ্ন	৫৭
অষ্টম অধ্যায়	৬০ - ৬২
সিদ্ধান্ত : বিলম্বের আয়ত্ব আনা	
সমৃদ্ধিশালী হওয়ার সপ্তম পদক্ষেপ	৬০
স্বাধীনতা অথবা মৃত্যুতে সিদ্ধান্ত	৬১

নবম অধ্যায় ৬৩ - ৬৭
অধ্যাবসায় : বিশ্বাস সৃষ্টির জন্য প্রয়োজনীয় প্রচেষ্টা
ধনী হওয়ার অষ্টম পদক্ষেপ ৬৩
শেষ মহানবী ৬৭
একাদশ অধ্যায় ৬৮ - ৭৪
সেক্স ট্রান্সমিউটেশন রহস্য
ধনী হওয়ার দশম পদক্ষেপ ৬৮
জিনিয়াস তৈরি হয় ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় দ্বারা ৬৯
পুরুষরা কেন কদাচিৎ চল্লিশের আগে সফল হয় ৭০
দ্বাদশ অধ্যায় ৭৫ - ৭৮
অবচেতন মন : যোগ স্থাপনের লিংক
ধনী হওয়ার একাদশ পদক্ষেপ ৭৫
দিন-রাত কাজ করে অবচেতন মন ৭৫
ত্রয়োদশ অধ্যায় ৮০ - ৮১
মস্তিষ্ক : চিন্তা গ্রহণ এবং প্রেরণের স্টেশন
ধনী হওয়ার দ্বাদশ পদক্ষেপ ৮০
টেলিপ্যাথি ৮১
চতুর্দশ অধ্যায় ৮২ - ৮৭
ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়
ধনী হওয়ার ত্রয়োদশ পদক্ষেপ ৮২
অটো-সাজেশনের মাধ্যমে চরিত্র গঠন ৮৩
বিশ্বাস বনাম ভয়! ৮৭
পঞ্চদশ অধ্যায় ৮৮ - ১১২
কিভাবে তাড়াবেন ভয়ের ৬টি ভূতকে? ৮৮
ছয়টি মূল ভয় ৮৮
দারিদ্র্যের ভয় ৮৯
টাকা কথা বলে! ৯১
সমালোচনার ভয় ৯১
সমালোচনার ভয়ের লক্ষণ ৯২
রুগ্ন বা ভগ্ন স্বাস্থ্যের ভয় ৯৩
রুগ্ন বা ভগ্ন স্বাস্থ্যের লক্ষণসমূহ ৯৪
প্রেম-ভালোবাসা হারানোর ভয় ৯৫
বুড়িয়ে যাওয়ার ভয় ৯৫
মৃত্যু ভয় ৯৬
মৃত্যু ভয়ের লক্ষণ ৯৬
বুড়ো মানুষদের দুশ্চিন্তা ৯৭
সপ্তম মৌলিক ভয় ৯৮
কাজা দ্বারা না করো মজা ৯৯
আত্মবিশ্লেষণ পরীক্ষার প্রশ্ন ১০০
স্বাধীনতা অথবা সিদ্ধান্ত গ্রহণে মৃত্যু ১০৮

প্রথম অধ্যায়

ভূমিকা

চিন্তার শক্তি

ত্রিশ বছর আগে এডুইন সি. বার্নেস আবিষ্কার করেন মানুষ যে সত্যিভাবে এবং সমৃদ্ধি লাভ করে, কথাটি তা কতটা সত্যি। তার এ আবিষ্কার একবারে আসেনি। অল্প অল্প করে তিনি বিষয়টি উপলব্ধি করেছিলেন, শুরু করেছিলেন বিখ্যাত এডিসনের ব্যবসায়ী সহযোগী হওয়ার তীব্র বাসনা নিয়ে।

বার্নেসের আকাঙ্ক্ষার একটি বৈশিষ্ট্য ছিল সুনির্দিষ্ট। তিনি এডিসনের সঙ্গে কাজ করতে চেয়েছিলেন, তার জন্য নয়। যখন এই আকাঙ্ক্ষা বা ইমপালস (তাড়না) তার মনের মধ্যে প্রথম খেলে যায়, এটিকে নিয়ে কাজ করার মতো অবস্থানে তিনি ছিলেন না। তার সামনে দু'টি কঠিন সমস্যা ছিল। প্রথমত মি. এডিসনের সঙ্গে তার কোনো জানাশোনা ছিল না। দ্বিতীয়ত, নিউজার্সির অরেঞ্জে যাওয়ার ট্রেন ভাড়া তার কাছে ছিল না। এসব সমস্যা এ রকম বাসনা পূর্ণ করার জন্য অধিকাংশ মানুষকেই নিরুৎসাহিত করে তুলত কিন্তু বার্নেস ছিলেন ভিন্ন মিশেলে গড়া।

বার্নেসের বাসনা কোনো সাধারণ কিছু ছিল না! তিনি এতটাই দৃঢ়বদ্ধ ছিলেন, শেষে সিদ্ধান্ত নেন হাল না ছেড়ে বরং 'ব্রাইন্ড ব্যাগেজ' ভ্রমণ করবেন। এর মানে হলো, তিনি মালবাহী রেলগাড়িতে চড়ে ইস্ট অরেঞ্জে গিয়েছিলেন। তিনি মি. এডিসনের গবেষণাগারে পৌঁছে ঘোষণা করেন আবিষ্কর্তার সঙ্গে বাণিজ্য করার মানসে এখানে এসেছেন। বার্নেসের সঙ্গে সেই প্রথম সাক্ষাৎকারের বিষয়ে পরে মি. এডিসন বলেছেন, 'সে আমার সামনে দাঁড়িয়েছিল, দেখতে লাগছিল নিতান্তই একজন ভবঘুরের মতো। ওর চেহারার দর্শনে এমন কিছু ছিল যাতে পরিচ্ছন্ন বোঝা যাচ্ছিল সে যে আশায় এসেছে তা পাওয়ার বিষয়ে সংকল্পবদ্ধ। মানুষের সঙ্গে দীর্ঘসময় কাজের অভিজ্ঞতা থেকে জানতে

পারতাম কোনো মানুষ যখন কোনো কিছু গভীরভাবে পেতে চায়, সে তা পাওয়ার জন্য জীবনটা বাজি রাখতে পারে এবং সে তা অবশ্যই অর্জন করে| সে যা চাইছিল আমি তা পাবার জন্য তাকে সুযোগ করে দেই কারণ আমি দেখতে পাচ্ছিলাম ও যা চাইছে তা না পেয়ে ছাড়বে না, সে তার মন ঠিক করে ফেলেছিল এবং এ বিষয়ে ছিল অত্যন্ত দৃঢ়প্রতিজ্ঞ। পরবর্তী ঘটনা প্রবাহ এটাই প্রমাণ করে যে আমি ওকে চিনতে ভুল করিনি।'

প্রথম সাক্ষাৎকারেই কিন্তু এডিসনের সঙ্গে পার্টনারশিপটি পেয়ে যাননি বার্নেস। তবে এডিসনের অফিসে কাজ করার সুযোগ লাভ করেন তিনি, যদিও বেতন ছিল

অতি অল্প, কিন্তু এটা তাকে সুযোগ দেয় নিজের 'পণ্যদ্রব্য' তার পার্টনারকে প্রদর্শিত করার। কয়েক মাস চলে যায়। দৃশ্যত: বার্নেস তখন তার প্রত্যাশিত লক্ষ্যের ধারেকাছেও পৌঁছাতে পারেননি যেটির জন্য তিনি নিজের মনকে প্রস্তুত করেছিলেন সুনির্দিষ্ট প্রধান লক্ষ্য হিসেবে ।

মনোবিজ্ঞানীরা যথার্থই বলেছেন, 'যখন কেউ কোন কিছুর জন্য প্রকৃত অর্থেই প্রস্তুত হয়, এটি তখন একটি আকার লাভ করে। বার্নেস প্রস্তুত ছিলেন এডিসনের সঙ্গে বাণিজ্য করার জন্য।

তিনি নিজেকে একথা বলেননি যে, 'এসব করে লাভ কী? আমি বরং একজন সেলসম্যানের চাকরি খুঁজি। তিনি বরং নিজেকে বলেছেন, 'আমি এখানে এসেছি এডিসনের সঙ্গে কাজ করার জন্য, এতে যদি আমার সারাজীবনও চলে যায় তাই ও সই' সুযোগটি যখন এলো, ভিন্নরূপে তার আগমন ঘটল। তবে এরকমটিই আশা করেছেন বার্নেস। সুযোগ অনেক সময় চুপিচুপি খিরকির দুয়ার থেকে আসে।

অনেকেই সেটি বুঝতে পারে না বলে সুযোগ নাগালে পেয়েও হারায়। মি. এডিসন তখন নতুন একটি যন্ত্র আবিষ্কার করেছেন, তখন নাম ছিল এডিসন ডিকটেটিং মেশিন (এখন সকলে চেনে এডিফোন হিসেবে)। তার সেলসম্যানরা যন্ত্রটির বিষয়ে খুব একটা উৎসাহ বোধ করেনি। তাদের ধারণা ছিল এটি খুব একটা বিক্রি হবে না। আর বার্নেস এ সুযোগটিই কাজে লাগান। অদ্ভুত দর্শন যন্ত্রটির বিষয়ে শুধু বার্নেস এবং তার আবিষ্কর্তা ছাড়া অন্য কারো কোন আগ্রহ ছিল না।

বার্নেস জানতেন তিনি এডিসন ডিকটেটিং মেশিনটি বিক্রি করতে পারবেন। তিনি এডিসনকে তা বলেনও এবং বিক্রির সুযোগ পেয়ে যান। তিনি মেশিনটি বিক্রি করেন। সত্যি বলতে কী বিক্রিতে এতটাই সাফল্যের পরিচয় দেন তিনি যে এডিসন তাকে এটি সারাদেশে পরিবেশনা এবং বাজারজাত করার দায়িত্ব দেন বার্নেস মেশিনটি একটি স্লোগানের সাহায্যে বিক্রি করেন। তা হলো 'Made by Edison and installed নু বার্নেস।'

দুজনের এ ব্যবসায়িক মিশন ছিল ত্রিশ বছরেরও বেশি। এ বিজনেস বার্নেসকে শুধু ধনীই করেনি, ব্যাপক অর্থে আরেকটি বিষয় তিনি প্রমাণ করেন, কেউ দৃঢ়প্রতিজ্ঞ থাকলেই 'ভাবতে পারে এবং সমৃদ্ধশালী হতে পারে।' বার্নেস ব্যবসা করে দুই বা তিন মিলিয়ন ডলার বা তারও বেশি হাতে পেয়েছিলেন, তিনি এর ফলে অনেক বড় একটি সম্পদ অর্জন করেন। কিন্তু তার কাছে এই অর্থমূল্য কিছুই নয়। তিনি স্পর্শের অদম্য চিন্তাকে অর্জন করেন, তার সুনির্দিষ্ট জ্ঞানই এটি অর্জনে সহায়তা করেছিল। বার্নেস আক্ষরিক অর্থেই নিজেকে বিখ্যাত এডিসনের সঙ্গে পার্টনারশিপ ব্যবসা করার কথা ভেবেছিলেন । নিজেকে তিনি একটি সম্পদ ভাবেন।

শুরুতে তার কাছে কিছুই ছিল না, শুধু এই সামর্থ্যটি ছাড়া তিনি যা চান তা জানতেন এবং এ আকাঙ্ক্ষাটি তার মধ্যে ছিল বাস্তবায়ন না হওয়া থাকার মতো সংকল্প তার ভেতরে ছিল। ব্যবসা শুরু করার টাকা ছিল না তার। শিক্ষা-দীক্ষা তেমন ভালো ছিল না। কিন্তু তার ভেতরে ছিল ইনিশিয়েটিভ বা উদ্যম, বিশ্বাস এবং

জেতার ইচ্ছা। এই অকল্পনীয় শক্তিকে অবলম্বন করে তিনি বিশ্বের সেরা বিজ্ঞানীর এক নম্বর লোকে নিজেকে পরিণত করতে সমর্থ হন।

এবার অন্য আরেকটি লোকের দিকে আমরা তাকাবো যার ধনী হওয়ার প্রচুর সুযোগ থাকা সত্ত্বেও সে তা হারায় কারণ, সে যা খুঁজছিল সেই লক্ষ্য থেকে মাত্র তিন হাত দূরে সে দাঁড়িয়ে পড়েছিল।

সোনা থেকে তিন হাত দূরে

ব্যর্থতার খুব সাধারণ একটি কারণ হলো প্রাথমিক অবস্থায় হাল ছেড়ে দেয়া। প্রত্যেকটি মানুষ কোন না কোন সময়ে ভুলের অপরাধবোধে ভোগে। আর. ইউ. ডার্বির একজন চাচা ছিলেন। তাকে সোনা আবিষ্কারের নেশায় পেয়েছিল। তিনি সোনা খুঁজতে গিয়েছিলেন পশ্চিমে। তিনি কখনো শোনেননি যে পৃথিবীতে যত সোনা আছে তার চেয়ে অনেক বেশি স্বর্ণের মজুত রয়েছে মানুষের মস্তিষ্কে। তিনি অন্যদের মতো একটি জায়গা 'ক্লেইম' করে অর্থাৎ নিজের জন্য বেছে নিয়ে বেলচা আর ভারি কুড়াল নিয়ে কাজে নেমে গেলেন। কঠোর খাটনি তবে সোনার প্রতি তার লালসা এ পরিশ্রমের পেছনে কিছুই নয়।

কয়েক সপ্তাহ বেদম খাটাখাটি শেষে অবশেষে পুরস্কার চকচকে সোনার আকরের খোঁজ পেলেন ডার্বির চাচা। মাটি খুঁড়ে সেই আকর তোলার মতো যন্ত্রপাতি তার কাছে ছিল না। তিনি দ্রুত খনিটি চাপা দিয়ে রেখে বাড়ি ফিরে এলেন যন্ত্রপাতি কেনার জন্য টাকা-পয়সা সংগ্রহ করতে। মেরিল্যান্ডের উইলিয়ামসবার্গে ছিল তার চাচার বাড়ি। তিনি আত্মীয়স্বজন প্রতিবেশীকে জানালেন কী পেয়েছেন। তারা প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি কেনার জন্য টাকা ধার দিল। জাহাজে চাপিয়ে দেয়া হলো সেসব মেশিনারি। চাচা এবং ডার্বি ফিরে গেলেন খনিতে কাজ করতে।

প্রথম গাড়ি আকরিক তুলে তা জাহাজে করে পাঠিয়ে দেয়া হলো গলিয়ে ফেলার জন্য। গলানো আকরিক থেকে যে পরিমাণ সোনা পাওয়া গেল তাতে বোঝা গেল তারা কলোরাডোর অন্যতম সমৃদ্ধ স্বর্ণখনির মালিক বনে গেছেন। আর কয়েকটি গাড়ি আকরিক তুলে বিক্রি করতে পারলেই ধারদেনা সব শোধ হয়ে যাবে। এরপর শুধু লাভ আর লাভ। কিন্তু চাচা আর ডার্বির আশায় গুঁড়েবালি। তারা আর সোনার খনির ধাতুশিরাই খুঁজে পেলেন না। স্রেফ উধাও হয়ে গেছে যেন। তারা ইন্দ্রধনুর শেষ প্রান্তে চলে এসেছিলেন, কিন্তু এসে দেখেন শেষে কিছুই নেই, সব ফাঁকা!

তারা ড্রিল মেশিন দিয়ে মাটি খুঁড়তে লাগল, আপ্রাণ চেষ্টা করল গোল্ড ভেইন বা স্বর্ণ ধাতুশিরা খুঁজে বের করতে। কিন্তু এ চেষ্টা সবটাই ব্যর্থ হলো।

অবশেষে তারা হাল ছেড়ে দেয়ার সিদ্ধান্ত নিল। যন্ত্রপাতিগুলো এক ভাঙারি বা লোহালক্কড় ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করে ট্রেনযোগে এল বাড়ি। যারা পুরনো লোহালক্কড় কেনাবেচার ব্যবসা করে তারা সাধারণত বোকা ধরনের মানুষ। এ

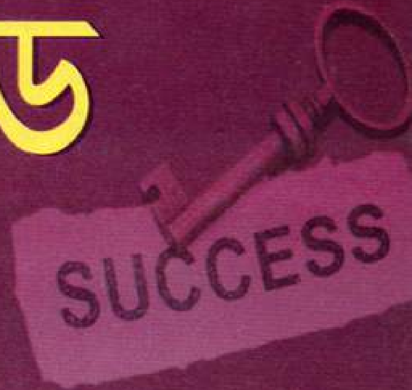
লোকটি তেমন ছিল না। সে এক মাইনিং ইঞ্জিনিয়ারকে ডেকে এনে ছোটখাটো একটু পর্যবেক্ষণ চালালো। ইঞ্জিনিয়ার তাকে বলল, প্রজেক্ট ফেল করার কারণে বিক্রি করে মালিকরা 'ফল্ট লাইন' সম্পর্কে কিছুই জানত না। সে পরীক্ষা-নিরীক্ষা করে দেখিয়ে দিল ডার্বিরা যেখানে খোঁড়াখুঁড়ি বন্ধ করে দিয়েছিল তার ঠিক তিন হাত দূরেই রয়েছে সেই প্রত্যাশিত ভেইন বা ধাতুশিরা।

ভাঙারির দোকানদার ওই একটি খনিতে পাওয়া আকরিকের সোনা বিক্রি করে কোটিপতি হয়ে যায়। কারণ সে হাল ছেড়ে দেয়ার আগে বিশেষজ্ঞের পরামর্শ নেয়ার কথা ভেবেছিল। যন্ত্রপাতি কেনার অধিকাংশ জোগাড় করেছিলেন আর. ইউ. ডার্বি। তখন তিনি তরুণ মাত্র। স্বজন এবং প্রতিবেশীরা তাকে বিশ্বাস করতেন বলেই টাকা ধার দিয়েছিলেন। তিনি প্রতিটি পাই পয়সা পরিশোধ করেন যদিও এজন্য তাকে গাধার খাটনি খাটতে হয়েছে। বহু পরে মি. ডার্বি আবিষ্কার করেন, আকাঙ্ক্ষাকে স্বর্ণে রূপান্তর ঘটানো যায়। এটি তিনি বুঝতে পারেন লাইফ ইন্স্যুওরেন্স ব্যবসায় আসার পর।

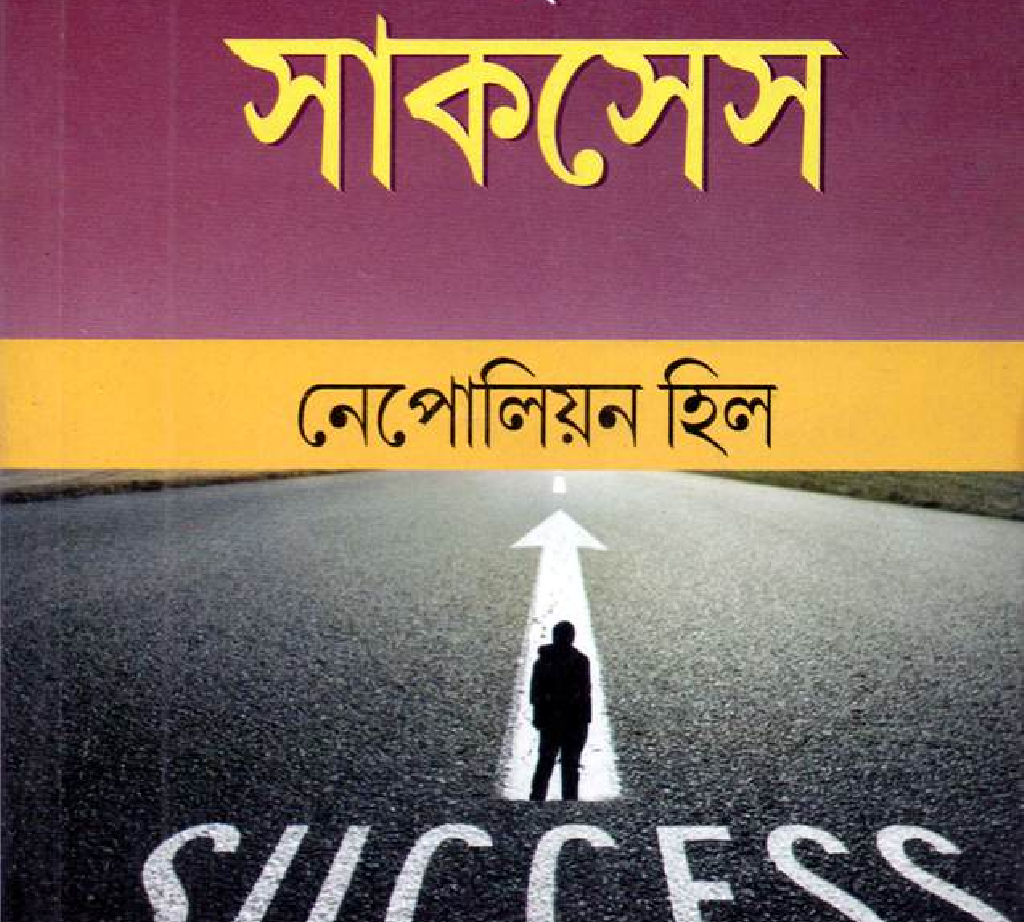
তার মনে ছিল সোনা থেকে তিন হাত দূরে থেমে যাওয়ার কারণে বিপুল সম্পদ হাতছাড়া হয়ে গিয়েছিল, তাই ডার্বি নিজের অভিজ্ঞতার ওপর ভরসা রেখে নিজেকে বলতেন, 'আমি সোনার কাছ থেকে তিন হাত দূরে থেমে গিয়েছিলাম লোককে ইন্স্যুওরেন্স করতে বলার পর তারা যখন 'না' বলে তবু আমি থেমে থাকব না।' পঞ্চাশ জনেরও কম মানুষের একটি দল নিয়ে ডার্বি এক বছরে দশ লাখ ডলারেরও বেশি লাইফ ইন্স্যুওরেন্স পলিসি বিক্রি করেছেন। যে কোনো মানুষের জীবনে সাফল্য আসার আগে তাকে নিশ্চিতভাবেই সাময়িক কিছু পরাজয় মেনে নিতে হয় এবং কিছু ব্যর্থতাও যদি পরাজয় একজন মানুষকে ছাপিয়ে যায় তাহলে সে খুব সহজে যে কাজটি করে তা হলো, ওই কাজটি ছেড়ে দেয়। দেখা যায় অধিকাংশ মানুষই এমনটি করে থাকেন।

তারা ড্রিল মেশিন দিয়ে মাটি খুঁড়তে লাগল, আপ্রাণ চেষ্টা করল গোল্ড ভেইন বা স্বর্ণ ধাতুশিরা খুঁজে বের করতে। কিন্তু এ চেষ্টা সবটাই ব্যর্থ হলো। অবশেষে তারা হাল ছেড়ে দেয়ার সিদ্ধান্ত নিল। যন্ত্রপাতিগুলো এক ভাঙারি বা লোহালক্কড় ব্যবসায়ীর কাছে বিক্রি করে ট্রেনযোগে এল বাড়ি। যারা পুরনো লোহালক্কড় কেনাবেচার ব্যবসা করে তারা সাধারণত বোকা ধরনের মানুষ। এ লোকটি তেমন ছিল না। সে এক মাইনিং ইঞ্জিনিয়ারকে ডেকে এনে ছোটখাটো একটু পর্যবেক্ষণ চালালো। ইঞ্জিনিয়ার তাকে বলল, প্রজেক্ট ফেল করার কারণে বিক্রি করে মালিকরা 'ফল্ট লাইন' সম্পর্কে কিছুই জানত না। সে পরীক্ষা-নিরীক্ষা করে দেখিয়ে দিল ডার্বিরা যেখানে খোঁড়াখুঁড়ি বন্ধ করে দিয়েছিল তার ঠিক তিন হাত দূরেই রয়েছে সেই প্রত্যাশিত ভেইন বা ধাতুশিরা। ভাঙারির দোকানদার ওই একটি খনিতে পাওয়া আকরিকের সোনা বিক্রি করে কোটিপতি হয়ে যায়। কারণ সে হাল ছেড়ে দেয়ার

রোড টু সাকসেস



নেপোলিয়ন হিল



ভাষান্তর : মীর লিয়াকত আলী

রোড টু সাকসেস

রোড টু সাকসেস

মূল

নেপোলিয়ন হিল

ভাষান্তর

মীর লিয়াকত আলী

ভূমিকা

ডন এ. গ্রিন
নেপালিয়ান হিল ফাউন্ডেশনের এক্সিকিউটিভ ডিরেক্টর

কিছু মানুষ সফলতা পায় আর অন্যরা ব্যর্থ হয়, এটা আপনাকে কখনো প্রশ্নের মুখে ফেলেছি কী? এটা ছিল নেপোলিয়ান হিলের কিশোর বয়সের এক প্রশ্ন এবং এ প্রশ্নের পেছনেই তিনি কাল কাটিয়েছেন। কেন কিছু মানুষ সাফল্য পায় আর বাকিরা হয় অসফল– এ প্রশ্নের উত্তর খোঁজেছেন যা পৃথিবীর আর কোনো মানুষ কখনো করেনি।

অলিভার নেপোলিয়ান হিল ১৮৮৩ সালে ভার্জিনিয়ার দক্ষিণ-পশ্চিমের এক দুর্গম পাহাড়ি এলাকায় জন্মগ্রহণ করেন। হিল যে জীবনে সফলতার মুখ দেখবেন এর কোনো লক্ষণ জীবনের শুরুর দিকে ছিল না। কাঠের তৈরি কেবিনে জন্ম নেওয়া হিল এক সময় বলেছিলেন,

"আমার পূর্ব তিন পুরুষরা এ পাহাড়ি অঞ্চলের বাইরের জগৎ সম্পর্কে অজ্ঞ থেকেই দারিদ্রতার কষাঘাতে কঠোর সংগ্রামের মাঝ্যে জন্মগ্রহণ করতো, বাস করতো আর মৃত্যুবরণ করে আসছে।"

জীবন সেখানে খুবই সংকীর্ণ আর যখন পশ্চিমের কোনো শহরের সাথে তুলনা করা হয়। উচ্চাকাঙ্ক্ষার প্রশ্নে জীবনের প্রত্যাশা খুবই তুচ্ছ ছিল। অপর্যাপ্ত পুষ্টির জন্য অনেক ভার্জিনিয়াবাসী দীর্ঘস্থায়ী রোগ-শোকে ভুগতো।

দশ বছর বয়সে হিল যখন বড় কোনো প্রাতিষ্ঠানিক ডিগ্রি লাভের জন্য সৎসামান্য সামান্য প্রত্যাশা নিয়ে এগুচ্ছিলেন ঠিক তখনই (ছাব্বিশ বছর বয়সে) তার মা মারা যান। পরের বছরই বাবা আবার বিয়ে করেন, আর সেটাই ছিল কিশোর হিলের জীবনের টার্নিং পয়েন্ট। নেপোলিয়ানের সৎমা মার্থা র‍্যামেই ব্যানার ছিলেন শিক্ষিতা উচ্চ বিদ্যালয়ের প্রিন্সিপালের বিধবা স্ত্রী আর ডাক্তারের মেয়ে। নতুন মা হিলের মাঝে নতুন সম্ভাবনা দেখতে পায়, যেটা অন্য কেউ কখনো খেয়াল করেনি। তিনি কিশোর বয়সেই এক টাইপরইটারের হয়ে বন্দুকের ব্যবসা করতে হিলকে রাজি করান এবং কিভাবে বন্দুক চালাতে হয় তার প্রশিক্ষণও দেন। পনেরো বছর বয়সে ঐ টাইপরাইটার তাকে দিয়ে খবর টাইপিং করতো এবং এটা তার জন্য মূল্যবান সক্ষমতা হিসেবে ধরা দিল।

পুরো রাজ্যের প্রধান কয়েকটি শহর ব্যতীত বাকিগুলো স্কুলের অবস্থা ছিল খুবই জীর্ণ শীর্ণ। পাহাড়ি অঞ্চলের প্রাথমিক স্কুলগুলো বছরে মাত্র চারমাস খোলা থাকতো আর সেখানে উপস্থিতির হার নিয়ে কোনোরূপ জবাবদিহিও করতে হতো না।

উচ্চ বিদ্যালয়ের সংখ্যাও ছিল অতি নগন্য। পুরো রাজ্যে মাত্র একশ'র মতো উচ্চ বিদ্যালয় ছিল, যেগুলোর অধিকাংশ আবার দুই-তিন বছরের শিক্ষাব্যবস্থা প্রচলিত ছিল। হিলের জন্মের বিশ বছর পরেও পুরো ভার্জিনিয়াতে দশটা মাত্র ৪ বছরের শিক্ষাব্যবস্থাসম্পন্ন উচ্চ বিদ্যালয় ছিল। ঐ পরিস্থিতি থেকে নিজেকে সরিয়ে এনে সাফল্য অর্জন করা এবং বিশ্বজুড়ে লাখ লাখ মানুষকে প্রভাবিত বা, অনুপ্রাণিত করা সত্যিই বিস্ময়কর ঘটনা।

হিল শৈশবের স্মৃতিগুলো প্রায়ই তার লিখা আর্টিক্যাল, বই, আর বক্তৃতায় স্মরণ করে থাকেন। তার স্মৃতিচারণগুলো ছিল অধিকংশই অত্যন্ত দুর্ভাগ্যজনক।

ভার্জিনিয়ান ওয়াইজ থেকে দু'বছরের উচ্চ বিদ্যালয় সমাপ্ত করে হিল একজন এক্সিকিউটিভ হিসেবে পরিচিতি পান। এরপর ভর্তি হলেন তাজওয়ালের নিকট এক বিজনেস স্কুলে দু'বছরের কোর্স নিয়ে সেক্রেটারি চাকরির জন্য। এটা তাকে পরবর্তী সময়ে ব্যবসায়িক দুনিয়ায় যথেষ্ট সাফল্য হলে দিয়েছে।

হিল দক্ষিণ-পশ্চিম ভার্জিনিয়া পাহাড়ে সর্বোচ্চ সফল এক ব্যক্তির সাথে কাজ করার জন্য আবেদন করেন। হিল বলেন, আবেদনের প্রেক্ষিতে চাকরিদাতা তাকে শিক্ষানবীশ হিসেবে কাজ করার অনুমতি দেন। ধনী এবং ব্যক্তিকেন্দ্রিক সফল জেনারেল রুফুস আয়ার্স ছিলেন নেপোলিয়ানের নতুন চাকরিদাতা।

এটা একেবারেই স্পষ্ট, কেন হিল দারিদ্রতা এবং অজ্ঞতায় জর্জরিত থেকেও জেনারেল আয়ার্সের সাথে কাজ করতে সম্মত হয়েছিলেন।

বিজনেস কলেজে কোর্স সমাপ্ত করে নেপোলিয়ান জনাব আয়ার্সকে লিখেছিলেন, "আমি সবেমাত্র বিজনেস স্কুল সম্পন্ন করেছি সেক্ষেত্রে আপনার সেক্রেটারি হিসেবে কাজ করার মতো যথেষ্ট যোগ্যতাও আমার রয়েছে। এ পদটা নিয়ে আমি কিছুটা উদ্বিগ্নও বটে... কেননা এক্ষেত্রে আমার কোনো পূর্ব অভিজ্ঞতা নেই। আমি জানি, আপনার সাথে কাজ শুরু করাটা আপনার চেয়েও আমার জন্য অধিক গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে বিবেচিত। আর এ জন্যই আমার যোগ্যতাসম্পন্ন বেতনে আপনার সাথে আমি কাজ করতে আগ্রহ প্রকাশ করছি...। আপনার বিবেচনায় ন্যায্য হলে যে কোনো চার্জ আপনি করতে পারেন, যেটা তিন মাস শেষে আমার বেতন হিসেবে গণ্য হবে। যে টাকাটা আমাকে বেতন হিসেবে দেওয়া হবে সেটা আমার আয় করার শুরু থেকেই কর্তন যাবে।"

কাজে আসতো সবার আগে আর ফিরতো সবার পরে, এমন তরুণ নেপোলিয়ান হিলকে চাকরিতে নিলেন আয়ার্স। হিলকে "যতটা বেতন দেওয়া হতো তার চেয়ে অধিক সেবা প্রদান করতেন জীবন যুদ্ধে অতিরিক্ত কিছু পথ এগিয়ে যেতে।" আর এ অতিরিক্ত পথ যাওয়াটাই হলো হিলের সফল হওয়ার অন্যতম নীতি।

ঐ মুহূর্তে আয়ার্সের এমন অবস্থা ছিল যেখানে হিল ভালোভাবেই তার মালিকের সেবা করতে পারে, তখন তিনি এমনভাবে কাজ শুরু করেন, যেটা তাদের সফলতার আরে এক ধাপ নিয়ে যায়। তরুণ আয়ার্স মিত্রবাহিনীর পক্ষে গৃহযুদ্ধে অংশ নিয়েছিলেন। যুদ্ধের পরে এক কারবারি স্টোরে কাজ করার সময় আইনবিষয়ে পড়াশুনা করেন তিনি; ফলে ভার্জিনিয়া রাজ্যের এটর্নি জেনারেল হিসেবে অত্যন্ত সফলতার সাথে দায়িত্ব পালন করেন এবং একজন সফল ব্যবসায়ী হিসেবে আত্মপ্রকাশের সুযোগ পান। তিনি সংগঠিত ব্যাংকগুলোকে সাহায্য করতেন এবং কয়লা খনি পরিচালনা করা ছাড়াও অন্যান্য ব্যবসায়ের উদ্যোগ নেন। আয়ার্সের জীবনকাহিনী থেকেই হিল আইনবিষয় শেষ করে এটর্নি হওয়ার ধারণাটা লাভ করেন।

জর্জ টাউন বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হতে হিল তার ভাই ভাইভিয়ানকে রাজি করান যেখানে তিনি প্রচণ্ড আবেগের জায়গা লেখালেখি করে তাদের দুজনেরই ভরণপোষণ চালিয়ে নিতে পারেন।

যে তথ্য হিল সংগ্রহ করেন সেটা তার জীবনে লেখালেখি এবং ব্যক্তিগত অর্জন সম্পর্কে বক্তৃতা দেওয়ার জন্য ধাবিত করে। হিলের ব্যক্তিগত আবিষ্কারগুলো ১৯২৮ সালে আট খণ্ডে *'ল' অব সাকসেস'* এবং নিজেকে সাহায্য করা নিয়ে যেসব বই প্রকাশিত সেগুলোর মধ্যে সর্বোচ্চ কপি বিক্রির রেকর্ড বই *'থিংক এন্ড গ্রো রিচ' গ্রন্থে* ১৯৩৭ সালে প্রকাশিত হয়।

যে বইটি আপনি এ সময় পড়তে যাচ্ছেন হিলের প্রকাশিত প্রথম বইয়ের আগের বইগুলোর মধ্যে এটি আপনার সাফল্যের জন্য মূল্যবান দিকনির্দেশনা প্রদান করবে।

হিল যখন কার্নেগীর সাক্ষাতকার নিচ্ছিলেন তখন সময়টা ছিল ১৯০৮, তার প্রকাশিত প্রথম বইয়েরও বিশ বছর পূর্বের কথা।

বিগত বিশ বছরকাল এ নীতিগুলোর উপর হিল লেখালেখি, বক্তৃতা প্রদান, ও শিক্ষা দিচ্ছেন, এবং নিজের প্রতিষ্ঠিত ম্যাগাজিনে প্রকাশ করছেন। হিল *নেপোলিয়ান হিল'স ম্যাগাজিন* এবং *হিল'স গোল্ডেন রুলস্ ম্যাগাজিন* প্রকাশ করছেন। এ ম্যাগাজিনগুলোর মধ্যে বিভিন্ন সময়ে প্রকাশিত হিলের জীবনের প্রথম দিককার লেখা কিছু মূল্যবান দিক-নির্দেশনামূলক অনুচ্ছেদ নিয়ে সাজানো হয়েছে আপনার হাতের

এ বইটি। আপনি হিলের বিখ্যাত কর্মগুলোর পাঠক বা হিলের লেখা আপনার দ্বারা প্রথমবার পঠিত যাই হয়ে থাকুন না কেন, এ বইয়ের মধ্যে জীবনে সাফল্য অর্জন করতে সাহায্য করবে এমন কিছু মূল্যবান নির্দেশন আপনি পাবেন।

হিল *বব টেইলর'স ম্যাগাজিনে* নিজের চাকরি স্থায়ী করে নিয়েছিলেন। ১৯০৮ সালে তিনি নিউইয়র্কে এন্ড্রু কার্নেগীর ৬৪ রুমের একটা ম্যানশনে ইন্টারভিউ দেওয়ার জন্য এক আবেদনপত্র প্রেরণ করেন। কার্নেগীকে অ্যামেরিকায় অল্প শিক্ষিত অবস্থায় আসতে হয়েছিল। খুবই অল্পসময়ের মধ্যে কার্নেগী কঠোর পরিশ্রম করে কোটিপতি হন। হিল যখন ইউ এস স্টিলের কর্ণধার হিসেবে কার্নেগীর, সাক্ষাতকার নিচ্ছিলেন তখন তার বয়স ছিল ৭৪ বছর। ১৯১৯ সালে মৃত্যুর সময় ইউ এস স্টিল থেকে আয়ের ৩৫০ মিলিয়ন ডলার রেখে চলে যেতে হয়েছিল কার্নেগীকে।

কার্নেগী তার অর্জনের নীতিগুলো নিয়ে হিলের সঙ্গে কথা বলতেন। আড্ডা শেষ করার আগে কার্নেগী হিলকে চ্যালেঞ্জ ছুঁড়ে দিতেন তার ইন্টারভিউ দেওয়ার জন্য এবং মহান নেতাদের জীবনী পড়ার জন্য এবং এর মাধ্যমে তার আবিষ্কারগুলোকে একটা নীতির আলোকে সংকলন করতে– যাতে করে মানুষ নিজেরাই নিজেদের সাহায্য করতে এবং নিজেদের স্বপ্ন সম্পর্কে জানতে পারে।

কার্নেগী তখনকার সময়ের বিখ্যাত নেতাদের মধ্যে জন ডি. রকফেলার, টমাস এডিসন, হেনরি ফোর্ড, এবং জর্জ ইস্টম্যানের সম্পর্কে হিলকে ভূমিকাস্বরূপ কিছুটা ইঙ্গিত করে গেছেন। কেন হিলের কর্মগুলো আত্মনির্ভরশীলতার আন্দোলন বর্তমানেও কেন এতটা জনপ্রিয় যেমনটা পৃথিবীর ইতিহাসে আর কেউ পারেনি আপনি অচিরেই তা জলতে সক্ষম হবেন।

মুখবন্ধ

তরুণ লেখক নেপোলিয়ান হিল যখন ইউ এস স্টিলের প্রতিষ্ঠাতা এন্ড্রু কার্নেগীর ইন্টারভিউ নিয়েছিলেন এবং সফল ব্যক্তিদের সম্পর্কে অনুসন্ধানের করছিলেন তখন সময়টা ছিল ১৯০৮ সাল। কার্নেগী হিলকে বলেছিলেন– "একজন সফল মানুষের সাফল্যের দর্শনগুলো অন্য একজনকে সফল হতে সাহায্য করতে পারে।" কিভাবে সাফল্যের দর্শনগুলোকে উন্নততর করা যায় এবং সেগুলো কীভাবে শিক্ষা দেওয়া যায় সেজন্য বিশ বছরের এ অ্যাসাইনম্যান্ট হিল আনন্দের সাথে গ্রহণ করেন। হিল এক বক্তৃতায় বলেন– যখন কার্নেগী তাকে সাফল্যের দর্শন সম্পর্কে বলেন, তখন তাকে লাইব্রেরিতে যেতে হয়েছিল '*দর্শন*' শব্দের অর্থ খুঁজে।

১৯১০ সালে যখন হিল ওয়াশিংটন ডিসি থেকে ডেট্রোয়েট যান ফোর্ড মোটর কোম্পানির প্রতিষ্ঠাতা হেনরি ফোর্ডের সাক্ষাৎকার নিতে তখন ফোর্ড কোম্পানি বিশাল পরিসরে সর্বস্তরের মানুষের ক্রয়ক্ষমতার মধ্যে গাড়ি উৎপাদন করতে শুরু করে।

হিল যখন ফোর্ডের ইন্টারভিউ নিয়ে কাজ করছিলেন ফোর্ড তখন হিলের কাছে একটা গাড়ি বিক্রির জন্য ব্যস্ত হয়ে পড়েন। হিল এতোটাই প্ররোচিত হন, তিনি বাড়ি ফেরার জন্য ৫৭৫ ডলার দিয়ে একটা গাড়িই ক্রয় করেন। তবে গাড়ি ক্রয়ের টাকাটা মনে হয় তার সদ্য বিয়ে করা স্ত্রীর ওয়েস্ট ভার্জিনিয়া অধিবাসী ধনী বাবার কাছ থেকে যৌতুক হিসেবে পেয়েছিলেন।

হিল সাক্ষাতকার নিয়ে ফেরার পর কিভাবে গাড়ি বিক্রয় করতে হয় তা শিক্ষা দেওয়ার উদ্দেশ্যে অটোমোবাইল কলেজ অব ওয়াশিংটন প্রতিষ্ঠা করেন।

এরপর থেকে জীবদ্দশার পুরো সময় গাড়ির প্রতি তার প্রবল আকর্ষণ ছিল। এমন এক বর্ধিষ্ণুগ্রামে তাঁর জন্ম যেখানে গাড়ি থাকা মানে ধনবান হিসেবে পরিগণিত হতো। প্রথম বইটা যখন প্রকাশিত হয় তখন তিনি ২৫০০০ ডলার পরিশোধ করেন রোলস– রয়েছ গাড়ির জন্য, যা তখনকার সময় বেশ টাকা।

গাড়ির প্রতি ঝোঁক থাকায় এবং কিশোর বয়স থেকে লেখক হওয়ার ইচ্ছা থাকায় স্বাভাবিভাবেই হিল বিভিন্ন আর্টিক্যাল লেখার সময় গাড়ি ব্যবহার করতেন।

নিজের জীবনী, '*আ লাইফটাই অব রিচেস*', -এ লিখেন, "অন্য লাখ লাখ অ্যামেরিকানদের মতো অসচ্ছল এলাকায় জন্মগ্রহণ করে," হিলের ভাগ্যেই লেখা ছিল যেন বাল্বের ফিলামেন্ট, ফোনোগ্রাফ, এবং আরো কয়েকশ' যন্ত্রের আবিষ্কারক

থমাস এডিসন; এডিসনের মতোই অল্প প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষিত ইউ এস স্টিলের প্রতিষ্ঠাতা এন্ড্রু কার্নেগী; ফোর্ড মোটর কোম্পানির প্রতিষ্ঠাতা হেনরি ফোর্ডসহ আরো ডজনখানেক স্ব-প্রতিষ্ঠিত মানুষের সান্নিধ্য পাওয়া। যেখানে অন্যরা ব্যর্থ হয়েছে সেখানে যারা নিজের চেষ্টায় সফলতা অর্জন করেছেন তাদের প্রতি হিলের প্রচণ্ড ঝোঁক ছিল। এমন সব মানুষের জ্ঞান সম্পর্কে জানার আগ্রহ ছিল হিলের, যারা অসাধারণ সব কর্ম করেছেন। কিন্তু অধিকাংশ মানুষের মতো, নেপোলিয়ান হিল তার স্বপ্ন বাস্তবায়ন করতে পেরেছিলেন। তিনি কেবলমাত্র যে আমেরিকার মহান অর্জনকারীদের প্ররোচিত করতে পেরেছেন তা নয় বরং তাদের সফলতার গোপন চাবিকাঠি খুঁজে পেয়েছেন সেগুলো বিশ্বকে জানিয়ে দেওয়ার জন্য বাকি জীবন উৎসর্গ করেছেন।

'বিলবোর্ডস অন দ্যা রোড টু সাকসেস' নামে হিল পনেরোটি আর্টিক্যালের একটি সিরিজ লিখেছেন। এ বইয়ের আর্টিক্যালগুলো ঠিক তেমন– যেমনটা হিল তার প্রাচীন ম্যানুয়াল টাইপরাইটারর দিয়ে লিখেছিলেন। আর্টিক্যালগুলো হিলের জীবদ্দশায় নব্বই বছর পূর্বে যেমনটা কার্যকরী ছিল বর্তমানেও ঠিক তেমনই কার্যকর।

সূচিপত্র

ডন এ. গ্রিন
নেপালিয়ান হিল ফাউন্ডেশনের এক্সিকিউটিভ ডিরেক্টর ৭
প্রথম অধ্যায় : জীবনের নির্দিষ্ট একটা লক্ষ্য নির্ধারণ করুন ১৫
অধ্যায় দুই : আত্মবিশ্বাস ২৭
অধ্যায় তিন : উদ্যোক্তা ৩৩
অধ্যায় চার : উদ্ভাবনী শক্তি ৩৬
অধ্যায় পাঁচ : উদ্যমী ৪১
অধ্যায় ছয় : কর্মশক্তির প্রয়োগ ৪৫
অধ্যায় সাত : আত্মনিয়ন্ত্রণ বিগত ত্রিশ বছরের আবিষ্কৃত ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা....৫১
অধ্যায় আট : বিনিময়ে পাওয়া পুরস্কারের চেয়ে বেশি কাজ করার অভ্যাস গড়ে তুলুন জীবনযুদ্ধে কঠিন সংগ্রাম করে গরীব থেকে ধনী হোন......৬০
অধ্যায় নয় : আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্ব ৭২
অধ্যায় দশ : সঠিক চিন্তা-ভাবনা ৮০
একাদশ অধ্যায় : একাগ্রতা ৮৭
অধ্যায় বারো : অধ্যবসায় ৯৫
অধ্যায় তেরো : ব্যর্থতা থেকে শিক্ষা গ্রহণ ১০০
চতুর্দশ অধ্যায় : পরমতসহিষ্ণুতা ১২৪
অধ্যায় পনেরো : গোল্ডেন রুলের প্রয়োগ ১৪৪
দ্বিতীয় অংশ : সাফল্য ১৫২

প্রথম অধ্যায়

জীবনের নির্দিষ্ট একটা লক্ষ্য নির্ধারণ করুন

জীবনে সফফলতা অর্জন করতে চান?

সুন্দর একটা বাড়ি এবং কিছু ব্যাংক-ব্যালেন্স পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা আপনার আছে। সম্ভবত নিজের একটা গাড়িও থাকা চাই এবং যখন কাজ করার মতো সামর্থ্য থাকবে না তখনও নিশ্চয়ই জীবনকে উপভোগ করতে আপনি চাইছেন।

এর সবকিছুই আপনার হবে, এমনকি তার চেয়েও অধিক হতে পারে, যদি আপনি **রোড টু সাকসেস**-এর মধ্যে যেসব নিয়ম-কানুন বলছি সেগুলো এবং এর মাধ্যমে উদ্ভূত নতুন কোনো তথ্য আপনার সামনে উপস্থাপিত হয় তা অনুসরণ করেন।

সফলতার চাবিকাঠিগুলো আবিষ্কৃত হয়েছে। এগুলো টিকে আছে এবং এর পথনির্দেশক চিহ্নগুলো আপনাদের সামনে উপস্থাপন করা হয়েছে। এ উপায়গুলো আপনাকে পথ দেখিয়ে দেবে, আপনাকে ঠিক কী করতে হবে। এখানে পনেরোটি পথ নির্দেশক চিহ্নিত হয়েছে আর আপনি যদি এগুলো মনোযোগ দিয়ে পড়েন এবং সেখানে যা করতে বলা হয়েছে তার প্রতিটি কাজ যদি সঠিকভাবে পালন করেন, তবে সফলতা পেতে কোনো বাধাই আপনাকে দমাতে পারবে না।

এ পনেরোটি চাবিকাঠিগুলো এমন একজনের মনের ভাবনা থেকে বের হয়েছে যিনি এখন অত্যন্ত সফল ব্যক্তি। এখন তিনি বাড়ির মালিক। নিজের গাড়িও আছে এবং অধিক পরিমাণের ব্যাংক-ব্যালেন্স আছে। সস্ত্রীক ক'জন ছেলেপুলেও আছে। তিনি সুখী ও সফল একজন মানুষ। তাকে সাহায্য করার মতো কেউ ছিল না এবং কোনো সুযোগ-সুবিধাও পাননি– যেমনটা আছে আপনার, আর অল্প কিছু কাল আগেই তিনি একজন পরিশ্রমী খনিশ্রমিক হিসেবে জীবন শুরু করেন।

আজ আপনি যেমন সফল, এ ব্যক্তিও তেমনি সফলতা অর্জন করতে পেরেছেন, শুধুমাত্র এ পনেরোটি চাবিকাঠির অনুসরণ করে যেগুলো **রোড টু সাকসেস'**-এ বলা হয়েছে।

প্রথম চাবিকাঠিকে বলা হয় :

জীবনের নির্দিষ্ট একটা লক্ষ্য নির্ধারণ করা!

আরো এক সূর্য ডুবে যাওয়ার পূর্বেই আপনি জীবনে কী হতে চান তার নির্দিষ্ট লক্ষ্য আপনাকে অবশ্যই নির্ধারণ করতে হবে। নির্ধারণ করার পরে, স্পষ্টভাবে তা লিখে ফেলুন, যা হবে সহজ কিছু শব্দ দ্বারা। সেটা এমনভাবে লিখতে হবে যাতে করে যে কেউ পরবর্তী সময়ে তা একবার পড়েই বুঝতে পারে।

কীভাবে আপনার লক্ষ্যটা লিখতে হবে তার একটা নমুনা এখানে উপস্থাপন করলাম :

ধরুন, আপনার লক্ষ্য হলো নিজের একটা বাড়ি, গাড়ি, অধিক পরিমাণের ব্যাংক-ব্যালেন্স আর পরিমাণ মতো আয় যাতে আপনার বাকি জীবনটা আনন্দে উপভোগ করতে পারেন; আপনার লক্ষ্য নির্ধারণ করে তা লিখে রাখার জন্য শব্দগুলোর আশ্রয় নিতে পারেন :

> *"আমার জীবনের লক্ষ্য হলো একটা বাড়ি হবে, একটা গাড়ি এবং ভালো মানের ব্যাংক-ব্যালেন্স থাকবে, এবং পরিমাণ মতো আয়ের ব্যবস্থা থাকবে যেখানে অবসর জীবনে আনন্দ আর সাবলীলভাবে জীবনযাপন করতে পারি। এ লক্ষ্য পূরণে আমি নিজেকে সর্বোচ্চ পর্যায়ের দুর্যোগ মোকাবিলা করতে প্রস্তুত, এবং নিজেকে এমনভাবে পরিচালিত করবো যেখানে আমার কাছ থেকে সেবাগ্রহণকারী আমার কাজের জন্য সন্তুষ্ট থাকবে। এর নিশ্চয়তা দিচ্ছি যে, আমার কর্মীবৃন্দ সবসময় আমার কাজের জন্য সন্তুষ্ট থাকবে, যার বিনিময়ে আমি সেবা দিতে রাজি হয়েছি তা গ্রহণ করার বদৌলতে সর্বোচ্চ সেবা দিতে সবসময়ই সচেষ্ট থাকব, কেননা আমার সচেতন জ্ঞান বলছে যে, এ স্বভাবগুলো আমাকে অত্যন্ত প্রশংসনীয় কর্মী হিসেবে গড়ে দেবে, পাশাপাশি আমাকে এমন বেতন অর্জনের উচ্চতায় নিয়ে যাবে যার জন্য এমন সেবা আমি দিয়ে যাবার দৃঢ় প্রত্যয় করেছি। আমার নাম সেই অভীষ্ট লক্ষ্যের ঘরে লিখাব এবং বারোতম রাত পর্যন্ত প্রতিরাতে ঘুমানোর আগে একবার করে তা পড়ব।*
>
> (স্বাক্ষর) ....
>
> ....

মনোবিজ্ঞানীদের মতে, কেউ একজন যদি তার অভীষ্ট লক্ষ্য অতীতের সফল ব্যক্তিরা যেমন করেছিলো অর্থাৎ বারোতম রাত পর্যন্ত ঘুমাতে যাবার আগে গভীর মনোযোগ সহকারে তা আত্মস্থ করে, তাহলে নিশ্চিত সে দেখতে পারবে তার অভীষ্ট লক্ষ্য পূরণ হতে চলেছে।

মনে রাখতে হবে আপনি নিজেকে কোথায় দেখতে চান তা নির্ধারণ করাই হলো সাফল্যের চাবিকাঠির প্রথম পদক্ষেপ, এবং এও মনে রাখতে হবে, যিনি এ পদক্ষেপপগুলোর নামকরণ করেছেন তিনি প্রাথমিক জীবনে একজন পরিশ্রমী কয়লা শ্রমিক ছিলেন, বিশেষত কোনো প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষাও তার ছিল না, তবে অত্যন্ত দ্রুততার সাথে তিনি সাফল্যের চূড়ায় উঠতে পেরেছিলেন। আপনিও তেমনটা হতে পারবেন, যদি তার দেখানো এ পথে ঠিকঠাক অনুসরণ করতে পারেন।

নির্ধারিত লক্ষ্য লিখে রাখার প্রথম দিন থেকেই বুঝতে পারবেন, আপনার লক্ষ্যের দিকে এগুচ্ছেন। বুঝতে পারবেন, কর্মীরা আপনার প্রতি আগের তুলনায় অধিক গুরুত্ব দিচ্ছে। বুঝতে পারবেন, কর্মীরা আপনার কাজের প্রতি অনেক বেশি লক্ষ্য রাখছে এবং এমনভাবে একটা হাসি দিয়ে আপনাকে উৎসাহিত করবে যেমনটা আগে কখনো দেখেননি। কঠিন দুর্যোগে অদৃশ্য শক্তি যেন আপনাকে পেছন থেকে সাহায্য করবে আর আপনি সাফল্যের দিকে আরো একধাপ এগিয়ে যাবেন, যেহেতু বন্ধুভাবাপন্ন একদল

কর্মী আপনার পদচিহ্ন দেখে এগিয়ে আসছে আর আপনাকে পেছনে থেকে সাহায্য করছে।

আরো লক্ষ্য করবেন, আপনি নিজেও কর্মীদের প্রতি আগের তুলনায় অধিক পরিমাণে বন্ধুভাবাপন্ন হয়ে উঠেছেন। আর সেই বন্ধুদের প্রতি আপনি আস্থাশীল হবেন এবং তারাও আপনাকে পছন্দ করতে শুরু করবে, এবং শেষ পর্যন্ত দেখতে পাবেন আপনার কোনো শত্রু নেই। সকলেই আপনার বন্ধু হতে শুরু করবে আর তা আপনার লক্ষ্য অর্জনে সহায়তা করবে বৈকি!

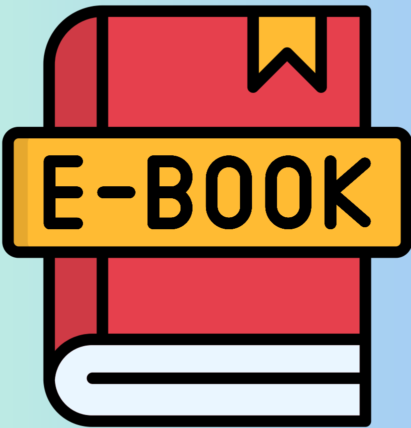
এ প্রতিজ্ঞাটি এমন একজন মানুষ করেছেন যিনি এটা অনুসরণ করার পরিকল্পনা করেন এবং দেখতে পান যে কৌশলটা অতি কার্যকর!

তবে এ প্রশ্নটা করবেন না যে, এটা আপনার উপর প্রয়োগ করলে কাজে দেবে কিনা। এ প্রতিজ্ঞাটির ভেতরে যেসব নির্দেশনা দেওয়া আছে সেগুলো একবার অনুসরণ করে দেখুন, শিরোনামগুলো আজ থেকে আগামী একবছর অনুসরণ করুন। দেখবেন আগামী একবছর পর আর তা অনুসরণ করতে হচ্ছে না, কারণ সেগুলো স্বয়ংক্রিয়ভাবে আপনার নিজের হয়ে যাবে। আর তখন লোকেরা আপনার ব্যক্তিত্ব দেখে হতবাক হয়ে যাবে এবং আপনি নিজেকে সকলের প্রিয়পাত্র হিসেবে খুঁজে পাবেন। আরো দেখতে পাবেন, যারা আপনাকে আগে থেকে জানে তারা সকলেই তাদের কৌশল পাল্টে ফেলে আপনার পেছনে ঘুরঘুর করবে কেননা তখন তারা আপনাকে পছন্দ করে।

সবচেয়ে বেশি যা করতে পছন্দ করেন সেটাই হবে আপনার আগামী

এটাই হলো মানুষের মনের লুক্কায়িত ব্যাপার, যা মানুষের অবচেতন মনকে পছন্দনীয় এক দিকে ধাবিত করে। "মানুষ তাই যা সে মনে মনে হ্যামলেটের মতো চিন্তা করুন 'হৃদয়ের অন্তঃস্থলে।' একদা একজন হিব্রু লেখক ছিলেন, যিনি ভাস্কর্যে মানুষের অনুভূতিকে বোঝানোর জন্য 'হৃদয়' শব্দটা ব্যবহার করেছেন, তবে তিনি হয়তো আধুনিক মানুষের মনোভাব সম্পর্কে অজ্ঞ ছিলেন, যেমনটি জন হারমান র‍্যাডাল তার *কালচার অব পার্সোনালিটি*'তে এ ঘটনাকে এভাবে দেখিয়েছেন, তারা মানুষের মনোবিদ্যাগত সত্যটাকে বের করে এনেছে যা প্রথমত, মানুষের অনুভূতি নেয়। ব্যক্তিত্ব ব্যক্তির সচেতন মনের আকর্ষণের কারণের একত্রিকরণ থেকে উদ্ভূত হয় এবং নিজস্ব ধ্যান-ধারণাকে সম্পূর্ণ নতুন এক উপায়ে খুঁজে নেয় যার উৎপপত্তিস্থল হৃদয় বা অনুভূতি এবং সেখান থেকে সচেতন মস্তিষ্কে পৌছায় এবং তারপর কোনো এক কাজের মাধ্যমে তা বাস্তবে রূপ লাভ করে। চূড়ান্ত বিশ্লেষণে বলা যায়, আমাদের ভবিষ্যৎ নির্ধারিত হয় সর্বোচ্চ গুরুত্বের ইচ্ছা শক্তির দ্বারা। আর সেখানে ব্যক্তিত্ব হলো ইচ্ছাশক্তির উন্নত পর্যায়।

যেহেতু একজন মানুষের কর্তৃত্বাপরায়ণতার ছায়াতলে আছেন, তবে তার দাসত্ব মেনে নিন। অথবা তার ব্যক্তিত্বকে দূরে সরিয়ে রাখুন; এবং তাকে আপনার দাস বানিয়ে



Only 199/-Tk

BUY NOW