স্মার্ট ক্যারিয়ার

মোঃ সোহান হায়দার

www.purepdfbook.com

স্মার্ট ক্যারিয়ার

মোঃ সোহান হায়দার

আরো রিসোর্স পেতে যুক্ত হোন এখুনি

অফিশিয়াল টেলিগ্রাম চ্যানেল
https://t.me/BDUnderworld

ই-বুক টেলিগ্রাম চ্যানেল
https://t.me/BanEbook

কপিরাইট এবং প্রকাশকঃ 10 Minute School
লেভেলঃ ২, বাড়িঃ বি/১০৭, রোডঃ ৮, ঢাকা ১২০৬
Email: support@10minuteschool.com
Website: www.10minuteschool.com

স্মার্ট ক্যারিয়ার
১ম অনলাইন প্রকাশঃ ১৮ই আগস্ট ২০২০

লেখক
মোঃ সোহান হায়দার

প্রচ্ছদ
রনি মন্ডল ও সাইদুজ্জামান শাফি

ইলাস্ট্রেশন
সাইদুজ্জামান শাফি

www.purepdfbook.com

বইটির পিডিএফ কোনো গ্রুপে শেয়ার করা কিংবা টাকার বিনিময়ে বিক্রয় করা শাস্তিযোগ্য অপরাধ। শুধুমাত্র 10 Minute School বইটি বিক্রয় করার অধিকার রাখে।

কপিরাইট আইন, ২০০০ লঙ্ঘনজনিত শাস্তি!

৮২। কপিরাইট বা অন্যান্য অধিকার লঙ্ঘনজনিত অপরাধ

অপরাধ	শাস্তি
যে ব্যক্তি বেআইনি ভাবে এই বইটি কোনো ধরণের সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে বিতরণ করবেন (যেমন Facebook, Twitter, Instagram ইত্যাদি) বা কোনো কর্মের কপিরাইট ইচ্ছাকৃতভাবে লঙ্ঘন করবেন বা করিতে সহায়তা করবেন:	তিনি অনূর্ধ্ব চার বৎসর কিন্তু অন্যূন ছয় মাস মেয়াদের কারাদন্ড এবং অনূর্ধ্ব দুই লক্ষ টাকা কিন্তু অন্যূন পঞ্চাশ হাজার টাকার অর্থদন্ডে দন্ডনীয় হইবেন।
যে ব্যক্তি বেআইনি ভাবে এই বইটি সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যতীত অন্য কোনো মাধ্যমে বিতরণ করার চেষ্টা করবেন (যেমন YouTube, E-mail, WhatsApp, IMO, Viber, ইত্যাদি) বা কোনো কর্মের কপিরাইট ইচ্ছাকৃতভাবে লঙ্ঘন করবেন বা করিতে সহায়তা করবেন:	তিনি অনূর্ধ্ব চার বৎসর কিন্তু অন্যূন ছয় মাস মেয়াদের কারাদন্ড এবং অনূর্ধ্ব দুই লক্ষ টাকা কিন্তু অন্যূন পঞ্চাশ হাজার টাকার অর্থদন্ডে দন্ডনীয় হইবেন।

৮৩। দ্বিতীয় বা পরবর্তী অপরাধের বর্ধিত শাস্তি

যে ব্যক্তি ৮২ ধারার অধীনে দন্ডিত হইয়া পুনরায় অনুরূপ কোন অপরাধে দন্ডিত হইলে তিনি দ্বিতীয় এবং পরবর্তী প্রত্যেক অপরাধের জন্য অনূর্ধ্ব তিন বৎসর কিন্তু অন্যূন ছয় মাসের কারাদন্ড এবং অনূর্ধ্ব তিন লক্ষ টাকা কিন্তু অন্যূন এক লক্ষ টাকা অর্থদন্ডে দন্ডনীয় হইবেন।

কপিরাইট (সংশোধন) আইন, ২০০৫ দ্বারা ধারা "৮২" প্রতিস্থাপিত।
কপিরাইট (সংশোধন) আইন, ২০০৫ দ্বারা ধারা "৮৩" এর প্রথম শতাংশ প্রতিস্থাপিত।

উৎসর্গ

বাবাকে - বট গাছের মত বিশাল বাবাদের সন্তানরা প্রায়ই ছায়ায় ঢেকে যায়। ছায়ার বাইরে স্বাধীনভাবে বেড়ে উঠার পরিবেশ দেবার জন্যে, রবীন্দ্রনাথ ঠাকুরের নামে নাম রাখার জন্যে, জ্ঞান ও সাহিত্যচর্চায় উৎসাহ দেবার জন্যে বিশেষভাবে কৃতজ্ঞ।

মাকে - পৃথিবীর সবাইকে ছাড়িয়ে যাবার স্বপ্ন সব মায়েরা দেখাতে পারে না। 'Indomitable Spirit' এর বাস্তব উদাহরণ হবার জন্যে, নিজের ক্যারিয়ারের কথা না ভেবে আমাকে ও শশীকে বেশি গুরুত্ব দেবার জন্যে, প্রতিদিন নতুনত্ব আনার চেষ্টা করে আমাদের আরো সৃজনশীলভাবে গড়ে তোলার জন্যে।

মৌ - যার বলিষ্ঠ সমর্থন ও ভালোবাসা ছাড়া স্মার্টিফায়ার একাডেমি এত কম সময়ে এতদূর আসতে পারত না।

www.purepdfbook.com

Click to follow

লেখক বৃত্তান্ত

মোঃ সোহান হায়দার শৈশবে হতে চেয়েছিলেন বিজ্ঞানী, কৈশোরে নিউরোসার্জন আর তরুণ বয়সে ফিল্মমেকার। এখন তিনি পেশায় সফট স্কিল ট্রেইনার। কিন্তু মজার বিষয় হচ্ছে, এখানে সাইকোলজি, নিউরোসায়েন্স, এবং স্টোরিটেলিং তিন বিষয় মিশিয়েই কাজ করতে হয়।

গাইনোকোলজিস্ট মা ও ইউরোলজিস্ট বাবার সন্তান হিসেবে প্রত্যাশা সবারই বেশি ছিল। YWCA, আইডিয়াল স্কুল, নটরডেম কলেজ, নর্থ সাউথ ইউনিভার্সিটি, ইউনিভার্সিটি অব ওয়েস্ট লন্ডনের মেট ফিল্ম স্কুল, এবং ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের আইবিএতে পড়াশোনা করেছেন। মালয়েশিয়া থেকে 'Certified NLP Practitioner' কোর্স করেছেন। এ পর্যন্ত ৩০টি অনলাইন কোর্স করেছেন! ডিজিটাল মার্কেটার হিসেবে ২টি ইন্টারন্যাশনাল অ্যাওয়ার্ড জিতেছেন দ্য ডেইলি স্টারের ডিজিটাল মার্কেটিং টিমের সাথে।

পড়াশোনার বাইরে বিভিন্ন স্কিল ডেভেলপমেন্টে উৎসাহের কারণে, গিটার, বিখ্যাত মানুষদের কণ্ঠ নকল করে ইম্পারসোনেশন করা, গান, লেখালেখি এবং বিভিন্ন সফটওয়্যার যেমন Adobe Premier Pro, Illustrator, After Effects, Photoshop, Audition নিয়ে এগিয়েছেন। ভালোবাসেন প্রতিদিন নিজের ও অন্যদের স্কিলগুলোকে এগিয়ে নিতে।

নিজের কোম্পানি স্মার্টিফায়ার একাডেমি থেকে ২০০০ এরও বেশি মানুষকে ট্রেইনিং দিয়েছেন, অনলাইনে ২৫০+ ভিডিও বানিয়েছেন। স্মার্ট ক্যারিয়ার তার লেখা প্রথম বই।

www.purepdfbook.com

এই বইটি তৈরিতে যাদের অবদান অনস্বীকার্যঃ

মোঃ তাজদীন হাসান
আয়মান সাদিক
মার্ক অনুপম মল্লিক
এস. এম. আরিফুজ্জামান
ড. প্রত্যয় হাসান
ড. জোবায়ের আমিন
সুলতানা সাবিনা চৌধুরী
তাশরিকুল ইসলাম নিবিড়
হোসাইন আল ফারাবী

স্মার্টিফায়ার টিম
মুকিত উর রহমান
সাইদুজ্জামান শাফি
তামজিদ আহমেদ
হাসান তাহরিম-উল-ইসলাম
এস. এম. সাদমান শিপার
আবদুল্লাহ আল মাশরুক
সামীর আহমেদ সোহান
তানজিম তাসনিয়া সুহিতা

www.purepdfbook.com

আপনি জানেন কি?

রিক্রুটার আপনার সিভি দেখতে মাত্র ৬ সেকেন্ড সময় দিচ্ছেন?

আপনি জানেন কি?

প্রথম চাকরিতে ৭% কম স্যালারিতে রাজি হলে, রিটায়ারমেন্টের সময় তা ৮ বছরের উপার্জন কমিয়ে দিতে পারে?

আপনি জানেন কি?

ঠিকভাবে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এবং নেটওয়ার্কিং আপনার দ্বিতীয় চাকরি বা প্রমোশনের সময় আপনার স্যালারি দারুণভাবে বাড়িয়ে তুলতে পারে?

www.purepdfbook.com

বইটি কিভাবে ব্যবহার করতে হবেঃ

স্মার্ট ক্যারিয়ার এ আপনাকে স্বাগতম। এই বইটির মূল উদ্দেশ্য হল, চাকরির বাজারে প্রতিযোগিতার ভিড়ে আপনার জন্যে একটি সুন্দর ক্যারিয়ারের ভিত্তি গড়ে দেওয়া। আমার এবং পরিচিত আরো অনেকের অভিজ্ঞতা থেকে এই বইটি লেখা। ক্যারিয়ারের শুরুতে কিছু জিনিস না জানার কারণে চাকরি পেতে দেরি হয়, পেলেও মনের মত পোস্ট বা স্যালারি হয় না, সব মিলিয়ে অনেকেই আটকে যান অপছন্দের কোন জায়গায়। ব্যাঙ্ক ব্যালেন্সটা যত মোটা হতে পারতো তার চাইতে কম থেকে যায়।

আবার কেউ কেউ শুরুটাই করেন দুর্দান্তভাবে। কেউ কেউ অনেক চড়াই উৎরাইয়ের পর পছন্দমত জায়গায় এসে দাঁড়ান। আপনার ক্যারিয়ারের শুরুতে যাতে এত কনফিউশন না থাকে, সেটা নিশ্চিত করাই আমাদের অন্যতম লক্ষ্য। যাতে করে আপনি সঠিক পথে নিজেকে এগিয়ে নিতে পারেন একটি স্মার্ট ক্যারিয়ারের পথে।

পড়া শুরুর আগে কিছু জিনিস জেনে নিলে আপনার পড়তে আরো ভালো লাগবে।

বইটি কাদের জন্যেঃ

চাকরির জন্যে প্রস্তুতি নিচ্ছেন এমন ইউনিভার্সিটি ছাত্রছাত্রীদের জন্যে। এই বইটি ক্যাম্পাস থেকে প্রথম চাকরি পাবার পর হ্যান্ডশেক পর্যন্ত আপনাকে নিয়ে যাবে। ইয়ং প্রফেশনালরাও পড়ে দেখতে পারেন, তাদের জন্যে ক্যারিয়ার প্ল্যানিং, পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং, স্যালারি নেগোসিয়েশন, নেটওয়ার্কিং চ্যাপ্টার গুলি খুবই কাজে লাগবে। সবশেষে, যাঁরা ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং করেন বা এই বিষয়ে কথা বলেন, তাঁদের জন্যেও বইটি উপকারি হবে।

www.purepdfbook.com

বইটির স্ট্রাকচারঃ

বইটা তৈরির ক্ষেত্রে আমি একটা বিশেষ ভাবে তৈরি কংকাল ব্যবহার করেছি। প্রতিটি চ্যাপ্টারে কয়েকটি কমন হেডিং আছে। কেন এভাবে সাজানো?

আসুন আগে ভুলে যাই - Let's Unlearn First

আমরা প্রায়ই কথায় কথায় বলি, মাথায় রাখতে হবে। খেয়াল রাখতে হবে। মনে রাখতে হবে। আচ্ছা, মনেরও নিশ্চয়ই একটা লিমিট আছে? যেকোন বিষয়ে যখন আমরা এডাল্ট মানুষরা শিখতে যাই, তখন আমাদের প্রথমে আন-লার্ন করতে হয় । অর্থাৎ, কিছু জিনিস ভুলে হয় এবং তারপর আমরা নতুন জিনিস শিখতে পারি । ধরুন, একটা ফ্যাক্টরির গুদাম ঘর ভর্তি করে ১০,০০০ টি iPhone 10 রাখা আছে। সেখানে নতুন রিলিজ হওয়া ১০,০০০ টি iPhone 11 রাখতে হলে, আগে iPhone 10 গুলি তো সরাতে হবে, তাই না?

একারণে, প্রতিটি বিষয়ের ওপর যেসব প্রচলিত ভুল ধারণা কিংবা মিথ আছে, সেগুলি আমরা আগে রেখেছি। আগে এগুলি জানুন, নিজের মাথার চাপ কমান। হাল্কা অনুভব করবেন। নিজের প্রস্তুতির দুর্বল অংশ আগে ঠিক করুন। এই অংশে খুব বিস্তারিত ব্যাখ্যা থাকবে না। এরপরে আমরা স্ট্র্যাটেজি অংশে আরো ব্যাখ্যা এবং কি কি করা যায় তা জানব।

স্ট্র্যাটেজিঃ

এই অংশে কি কি করতে হবে তা ব্যাখ্যা করা আছে।

চেকলিস্টঃ

আপনি যখন ঐ বিষয় নিয়ে প্রস্তুতি নিবেন বা কাজ করবেন, তখনই চেকলিস্টটা দেখে নিবেন। যেমন, যখন সিভি লিখতে বসবেন, চেকলিস্টটা পড়ে সিভিটা বানাবেন। বানানো শেষে দেখবেন, সবকিছু করেছেন কিনা। এতে সময় বাঁচবে এবং আপনার প্রস্তুতিটাও নিখুঁত হবে। লিস্টগুলো বই পড়ার সময়ে বেশ লম্বা মনে হতে পারে, চাইলে সে সময় চোখ বুলিয়ে গেলেও হবে। কিন্তু যখন কাজটা করার সময় এই লিস্টটা বের করবেন, তখন দেখবেন, এই পয়েন্টগুলিই আপনার প্রস্তুতিকে শক্তিশালী করবে।

www.purepdfbook.com

সবশেষে বলব, প্রথম বই হিসেবে আমার কোথাও ভুলভ্রান্তি হতে পারে। ক্ষমাসুন্দর দৃষ্টিতে দেখে, আমাদের জানিয়ে দিন ভুলটা। পরবর্তী ভার্সনেই সেটা শুধরে নিব।

ব্যস, আর দেরি নয়, স্মার্ট ক্যারিয়ারের পথে যাত্রা শুরু করে দিন!

www.purepdfbook.com

সূচিপত্র

স্মার্ট ক্যারিয়ার

গ্রোথ মাইন্ডসেট

ক্যারিয়ার প্ল্যানিং

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং

নেটওয়ার্কিং

সিভি রাইটিং

ইন্টারভিউ টিপস

স্যালারি নেগোসিয়েশন

ক্যারিয়ারে অনুপ্রেরণা দেবার মত কিছু গল্প

www.purepdfbook.com

গ্রোথ মাইন্ডসেট

১

www.purepdfbook.com

ঘটনা - ১

“আমাকে দিয়ে স্পোকেন ইংলিশ হবে না, তিথী!”
“কেন হবে না!?”
রিহার বক্তব্যে অবাক হয়েই প্রশ্নটা করলো তিথী।
“আমি বাংলা মিডিয়ামের স্টুডেন্ট, আমি কিভাবে ইংলিশে কথা বলতে পারবো রে ভাই!”

ঘটনা - ২

“কিরে, খুব তো দশ হাজার টাকার গিটার কিনলি, একটু বাজিয়ে শোনা।”
“দোস্ত, অনেক কঠিন। আর আমার তো আঙ্গুল মোটা, যাদের আঙ্গুল মোটা তারা গিটার বাজাতে পারে না।”

ঘটনা - ৩

“তুই বিবিএ পড়তে আসলি কেন?”
“আসলে আমি ক্রিয়েটিভ কাজে ভালো। সিএসই পড়ার ইচ্ছা ছিল কিন্তু ম্যাথে আমি একদমই ভালো না।”

ঘটনা - ৪

“আচ্ছা তুই ফাইন্যান্সে মেজর করবি না কেন?”
“সেকেন্ড সেমেস্টারে ফাইন্যান্স কোর্সে ফেইল করসিলাম। অনেক কষ্ট করেছিলাম তাও লাভ হয়নাই। ফুল লস! এরপর জিদের চোটে আর ফাইন্যান্সই পড়ব না ঠিক করলাম। তখন থেকেই ফাইন্যান্স এভয়েড করে যাচ্ছি। হে হে হে।”

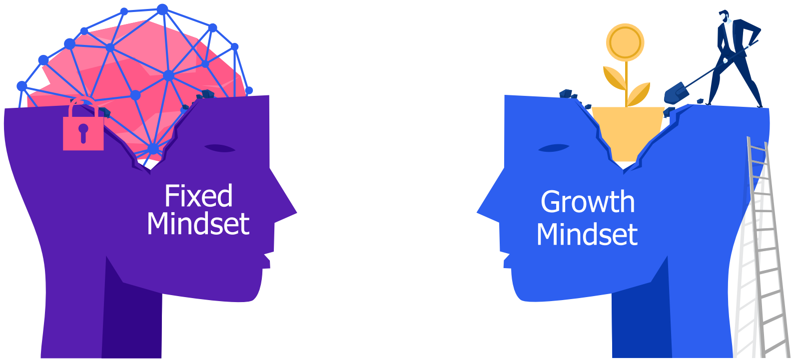
www.purepdfbook.com

দেখতে পাচ্ছেন, প্রতিটা ঘটনায় কিভাবে আমরা হাল ছেড়ে দিচ্ছি? গ্রোথ মাইন্ডসেট না থাকলে এভাবে আমরা নিজেরাই নিজেদের সীমাবদ্ধ করে ফেলি। মনে করি, আপনি মানুষটার ফ্রেন্ড। তাহলে আপনি তাকে কি বলবেন? যদি আপনার গ্রোথ মাইন্ডসেট না থাকে, তখন আপনি মেনে নিবেন। যদি আপনার গ্রোথ মাইন্ডসেট থাকে, তখন আপনি তাকে উৎসাহ দেবেন।

আসলে যে কোন স্কিল খুব আনাড়ি লেভেল থেকে শুরু করে নিয়মিত অনুশীলন করে, বহুবার ভুল করে একটা পর্যায়ে পৌঁছাতে হয়। যারা ইংলিশ মিডিয়ামের শিক্ষার্থী তারাও বহুবার ভুল করে, সেগুলো থেকে শিখে এরপর একটা পর্যায়ে তারা পৌঁছেছে। পার্থ্যক্য একটাই। তারা ক্লাস ওয়ান থেকেই প্রসেসটার মধ্য দিয়ে গিয়েছে, আর অনেকে ইউনিভার্সিটি পর্যায়ে এসে এর মধ্যে ঢুকেছে।

এবং, এটা শুধু ইংলিশ না, যেকোন স্কিলের ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। স্মরণশক্তি, আবৃত্তি, গান, গিটার বা কিবোর্ড বা যেকোন মিউজিক ইন্সট্রুমেন্ট বাজানো, কোডিং, সেলস, মার্কেটিং, ডিজাইনিং স্কিল, যা-ই হোক না কেন, আমরা শুরুতে সবাই কষ্ট করি।

গ্রোথ মাইন্ডসেট ধারণাটির ভিত্তি হল এই ভুল করে শেখাটা। একজন গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষ বিশ্বাস করে যে, যেকোন ধরনের স্কিলই যথেষ্ট পরিমাণ চেষ্টা ও সঠিক নিয়মের মাধ্যমে অর্জন করা সম্ভব। কেউ যদি প্রথমদিন গীটার হাতে নিয়েই আইয়ুব বাচ্চুর মতো গীটার বাজাতে চায়, কিংবা গান গাওয়ার জন্যে মুখ হাঁ করেই যদি তাহসানের মতো গান গাইতে চায়, কিংবা ক্যানভাসের ওপর প্রথম স্ট্রোকেই যদি জয়নুল আবেদিনের মতো ছবি আঁকতে চায় তবে তা হবে স্রেফ বোকামি। আইয়ুব বাচ্চু, তাহসান, জয়নুল আবেদীন, কিংবা এমন সফল ও গুণী ব্যক্তিত্বদের জীবনের দিকে তাকালে দেখা যাবে যে তাঁরা বছরের পর বছর সাধনা করে গেছেন। আপনি যেদিন প্রথম আইয়ুব বাচ্চুর গিটার বাজানো শুনে মুগ্ধ হয়েছেন, তিনি হয়তো তারও ৩০ বছর আগে গিটার বাজানো শুরু করেছেন!



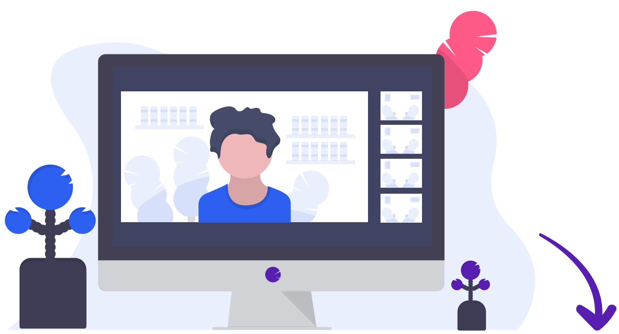
www.purepdfbook.com

স্ট্যানফোর্ড ইউনিভার্সিটির সাইকোলজি প্রফেসর ডক্টর ক্যারল ডোয়েক তার ২মিলিয়নের বেশী বিক্রিত বই "Mindset" এ দু ধরনের মাইন্ডসেটের কথা বলেছেন। একটি হলো Fixed Mindset এবং অন্যটি Growth Mindset । এই ধারণাটি নিয়ে তার একটি বিখ্যাত TED Talk ও রয়েছে।

ভার্সিটি স্টুডেন্ট বা ইয়ং প্রফেশনাল হিসেবে, আপনার প্রথম চাকরিতে কিছু ভুল হবে, ব্যর্থতাও আসতে পারে। এটা অস্বাভাবিক কিছু নয়। কিন্তু, গ্রোথ মাইন্ডসেট যাদের আছে, তাঁরাই দ্রুত এগিয়ে যেতে পারবেন। বাকিরা অনেক সময় নষ্ট করে ফেলেন। আপনার সিভি অথবা ইন্টারভিউ স্কিল একটা পর্যায়ের পর অত গুরুত্বপূর্ণ থাকবে না, স্রেফ ফরমালিটি হয়ে যাবে। কিন্তু গ্রোথ মাইন্ডসেট আপনার সারাজীবন কাজে লাগবে, অফিসে কিংবা ঘরে।
নিচের ডায়াগ্রামের মত, বাইরে থেকে আমরা একজন মানুষের গ্রোথ মাইন্ডসেট দেখতে পাই না। তার তৈরি করা বা শেয়ার করা কন্টেন্ট, তার নেটওয়ার্ক, সিভি, ইত্যাদি দেখতে পাই। কিন্তু, তার সবকিছুই গ্রোথ মাইন্ডসেটকে কেন্দ্র করে চলছে। গ্রোথ মাইন্ডসেট যত শক্তিশালী হবে, বাইরের সবগুলি স্তরও তত বড় হবে।

তাই আমাদের স্মার্ট ক্যারিয়ারের প্রস্তুতি নিতে আমরা গ্রোথ মাইন্ডসেট দিয়ে শুরু করবঃ

www.purepdfbook.com



কেউ আপনার সমালোচনা করলে, কিভাবে তা এড়িয়ে যাবেন? দেখে নিন!

www.purepdfbook.com

আসুন আগে ভুলে যাই

১। গ্রোথ মাইন্ডসেট বলতে কিছু নেই, সবই ট্যালেন্টের খেলাঃ

গ্রোথ মাইন্ডসেটের সবচেয়ে বড় ভুল ধারণাগুলির একটি হল একে জন্মগত কোন গুণ মনে করা। একে তো আমরা অনেকেই জানি না এটি কি, তাঁর ওপর অনেকেই মনে করি যে অমুকের মত দ্রুত শিখতে পারার ক্ষমতা আমার নেই। কিন্তু ঐ অমুক যে জন্মের পরই তার পরিবার এবং তার শিক্ষকের কাছেই গ্রোথ মাইন্ডসেট শিখে গেছে তা আমরা জানি না (আমার নিজের ক্ষেত্রেও, পারিবারিক আবহ এবং আমার মা ও ছোট চাচার শেখানো বেশ কিছু পড়াশোনার টেকনিক আমাকে অনেক সাহায্য করেছে)। আসলে, যে কেউ চাইলেই গ্রোথ মাইন্ডসেট গড়ে তুলতে পারে।

২। যারা সফল তারা সবাই গ্রোথ মাইন্ডেডঃ

এই ধারণাটি খুব বেশী প্রচলিত। একজন ফিক্সড মাইন্ডসেটের মানুষও জীবনে সফল হতে পারে। তবে ৩০ এর পর তাদের সফলতা সীমিত আকারে চলে আসে। কেননা, তখন তারা অল্প কিছু বিষয়ে দারূণ দক্ষ কিন্তু ৩০ এর পর যখন নতুন করে কিছু শিখতে হয়, তখন তার আর আগ্রহ থাকে না।

আবার অনেকেই আছেন, যাদের মাইন্ডসেট মিক্সড থাকে - অর্থাৎ না ফিক্সড না গ্রোথ। তারা কোন কোন ফিল্ডে ফাটিয়ে ফেলেন, অন্য কোথাও কুপোকাৎ হয়ে কেঁদে হাল ছাড়েন। ফলে তাদেরও আত্মবিশ্বাস বেশিরভাগ সময় উঠা নামার মধ্যেই থাকে।

সুতরাং আপনি সফল হলেও, নিজের মানসিকতাকে যাচাই করে দেখুন, কোথাও ফিক্সড মাইন্ডসেট রয়ে গেল না তো? এবং নিজেকে প্রতিনিয়ত এগিয়ে নিতে সময় ও শ্রম দিন। আবার, কেউ ব্যর্থ হলেই যে তার ফিক্সড মাইন্ডসেট আছে, তাও ভুল। আজ যে চাকরি খুঁজতে কষ্ট করছে, হতে পারে, সে-ই ভবিষ্যতের জ্যাক মা!

৩। গ্রোথ মাইন্ডসেট থাকা মানেই আপনার ক্ষমতা অসীমঃ

হাতে বন্দুক থাকলেই কেউ যোদ্ধা হয়ে যায় না, যুদ্ধে জিতে বীরত্ব অর্জন করতে হয়। গ্রোথ মাইন্ডসেট একটি বিশ্বাস ব্যবস্থা, কিন্তু সেই ব্যবস্থা কাজে লাগিয়েই আপনাকে বিজয় ছিনিয়ে নিতে হবে। তাই শুধু মাইন্ডসেট থাকলেই হবে না, বছরকে বছর পার্ফরমেন্স রিপোর্ট কেমন আসছে, সেদিকেও খেয়াল রাখতে হবে। নিজের সফলতার প্রচার এবং প্রসারও লাগবে, যা আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং বা সেলফ ব্র্যান্ডিং দিয়ে করবেন।

www.purepdfbook.com

৪। পরিশ্রম/চেষ্টাই গ্রোথ মাইন্ডসেটের মূলঃ

শুধু পরিশ্রমেই যদি সফলতা আসত, তাহলে ইট ভাঙ্গা বা রিকশা চালানোর কাজে সবচাইতে বেশি স্যালারি থাকত। কেউ যদি কাজে উন্নতির জায়গাগুলো খুঁজে বের না করে একই পদ্ধতিতে চেষ্টা চালিয়ে যায় তবে তা বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই ব্যর্থ হয়। পন্ডশ্রম। প্রতি বলে হেলিকপ্টার শট না খেলে, ব্লক করা, সুইপ করা, কাভার ড্রাইভ, পুল করা, স্ট্রেট ড্রাইভ করা, সবই শিখবেন।
অর্থাৎ, কাজের নতুন নতুন টেকনিক বের করবেন বা শিখে নিবেন। শেখারও আছে নানান পদ্ধতি। ফোনের ফার্মওয়্যার বা পিসি অপারেটিং সিস্টেমের মত, সেই পদ্ধতি আপগ্রেড করলে একেবারে নিজের মস্তিষ্কেও নতুন সব ফিচার পাবেন।

৫। ব্যর্থ হলে/ভুল করলে হাল ছেড়ে নতুন কিছু করা উচিৎঃ

থমাস আলভা এডিসনকে দুইবার প্রোডাক্টিভ না হওয়ার কারণে চাকরি থেকে বের করে (পড়ুন ফায়ার করে) দেয়া হয়। পরবর্তীতে প্রায় এক হাজার ব্যর্থ প্রচেষ্টার পর তিনি বৈদ্যুতিক বাল্ব তৈরি করতে সক্ষম হয়েছিলেন এবং মৃত্যুর সময় তার সময়ের একজন সফল ব্যক্তি হিসেবে পরিচিত ছিলেন।

কেএফসি-র প্রতিষ্ঠাতা কর্নেল স্যান্ডার্স তার চিকেন ফ্রাই-এর রেসিপি বিভিন্ন রেস্টুরেন্টে বিক্রি করতে গিয়ে ১০০৯ বার ব্যর্থ হন। সেই রেসিপিই ১৯৬৪ সালে ৬০০টি ফ্র্যাঞ্চাইজির রেস্টুরেন্টে বিক্রি হচ্ছিল। আমরা যারা ব্যর্থ হলেই হাল ছেড়ে দিয়ে নতুন কিছু করা শুরু করি তাদের জন্য এটি একটি বড় শিক্ষা। যখনই আমরা ব্যর্থ হবো তখন হয় শ্রম বা সময় কম দিয়েছি অথবা, কাজের নিয়মে ভুল ছিল। প্যাশন থাকলে, শেষ পর্যন্ত দেখতে হবে। টানেলের শেষ প্রান্তের আলো একসময় নিজেই ভুবন ভরিয়ে দিবে।

গ্রোথ মাইন্ডসেটের জন্য এই ভিডিওটি দেখে নিন!

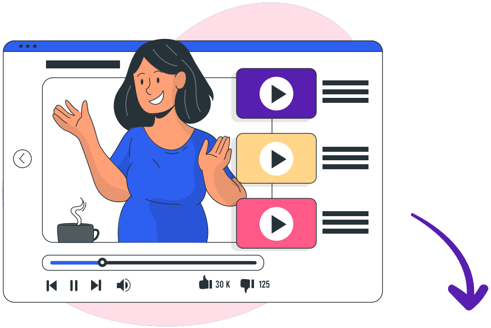
www.purepdfbook.com

ভুলে যাই	শিখে নিই
গ্রোথ মাইন্ডসেট বলতে কিছু নেই, সবই ট্যালেন্টের খেলা।	শুধু ট্যালেন্ট দিয়ে হবে না, সাথে গ্রোথ মাইন্ডসেটও দরকার।
যারা সফল তারা সবাই গ্রোথ মাইন্ডেড।	সফল মানুষেরাও ফিক্সড মাইন্ডসেট হতে পারেন। সেক্ষেত্রে তাঁরা তাঁদের দক্ষতাকে এখনো চূড়ান্ত পর্যায়ে নিতে পারেননি।
গ্রোথ মাইন্ডসেট থাকা মানেই আপনার ক্ষমতা অসীম।	শুধু গ্রোথ মাইন্ডসেট দিয়েই হবে না, কাজে ফলাফল আনতে হবে এবং নেটওয়ার্কিং ও পার্সোনাল ব্র্যান্ডিংও করতে হবে।
পরিশ্রম/চেষ্টাই গ্রোথ মাইন্ডসেটের মূল।	প্ল্যান ও পরিশ্রম - দুটোই দরকার।
ব্যর্থ হলে/ভুল করলে হাল ছেড়ে নতুন কিছু করা উচিৎ।	ব্যর্থ হলে, ভুল করলে, তার কারণ বের করে ঠিক করে নিতে হবে। সাথে সাথে হাল ছাড়া যাবে না।

মরমি দার্শনিক জালালুদ্দীন রুমির একটা কথা খুব দারুণ -

"ক্ষত হল সেই জায়গা যেখান থেকে আপনার মাঝে আলো প্রবেশ করবে।"

তাই ভুলকে আর ভয় পাবেন না। ব্যর্থ হলেও হাল ছাড়বেন না।



যে মানুষটি আজ এত বিখ্যাত, শৈশব - কৈশোরে তিনি সাধারণ ছিলেন?

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজিঃ

আসুন গ্রোথ ও ফিক্সড - এই দুই মাইন্ডসেটের বড় পার্থক্যগুলি আগে জেনে নিইঃ

গ্রোথ মাইন্ডসেট	ফিক্সড মাইন্ডসেট
চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করে	চ্যালেঞ্জ থেকে পালায়
ফিডব্যাক ও সমালোচনা থেকে শিখে	ফিডব্যাক ও সমালোচনা এড়িয়ে চলে
বুদ্ধি ও প্রতিভা বাড়ানো যায়	বুদ্ধি ও প্রতিভা যার যেমন আছে তেমনই থাকবে
বেশি পরিশ্রম	কম পরিশ্রম
চেষ্টা করতে থাকে এবং হাল ছাড়ে না	সহজেই হাল ছেড়ে দেয়
ব্যর্থতা আসলেও লেগে থাকে	ব্যর্থতা আসলে মন ভেঙ্গে পড়ে
অন্যের সাফল্যে অনুপ্রাণিত হয়	অন্যের সাফল্যে হিংসা হয়
“আমি ব্যর্থতা থেকে শিখি”	“আমি খালি ব্যর্থ হই”
“আমি ভালো করেছি কারণ আমি পরিশ্রম করেছি এবং মাথা খাটিয়েছি”	“আমি ভালো করেছি কারণ আমি মেধাবী ও ট্যালেন্টেড”
“এটা করতে বেশ সময় ও পরিশ্রম লাগবে”	“এটা আমাকে দিয়ে হবে না”
“আমি আরো শিখতে চাই”	“আর কত শিখব রে, ভাই?”

Limitation means ladder: আমাদের নিজেদের সীমাবদ্ধতা থাকতেই পারে। একজন গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষ সেসকল সীমাবদ্ধতাকে স্থায়ী মনে করে না। বরং সেগুলিকে সফলতার পথে কিছু ধাপ হিসেবে মনে করে। সীমাবদ্ধতা তার কাছে সিঁড়ি মনে হয়। ফলে সেগুলো অতিক্রম করা তাদের জন্য সহজ হয়।

ফিক্সড মাইন্ডসেট

www.purepdfbook.com

গ্রোথ

মাইন্ডসেট

ফিক্সড মাইন্ডসেট	গ্রোথ মাইন্ডসেট
সীমাবদ্ধতা	সিঁড়ি
আমি ইংলিশে দুর্বল তাই আমার প্রেজেন্টেশন ভালো হয় না।	প্রেজেন্টেশনে ভালো করতে হলে আমার স্পোকেন ইংলিশে উন্নতি দরকার। আমি আরো প্র্যাক্টিস করব।
আমি বাংলা বানান ভুল করি তাই কপিরাইটার হতে পারব না।	কপিরাইটার হতে গেলে আমার বানান ভুল কমাতে হবে। আমি আপাতত গুগলের সাহায্য নিব।
আমি গণিতে ভালো না তাই চার্টার্ড অ্যাকাউন্টেন্ট হতে পারব না।	চার্টার্ড অ্যাকাউন্টেন্ট হতে গেলে আমার গণিতে আরো ভালো হতে হবে।

Failure means feedback: গ্রোথ মাইন্ডেড একজন মানুষের কাছে প্রতিটি ব্যর্থতাই কিছু শিক্ষা নিয়ে আসে। সে ব্যর্থতাকে শেখার একটি গুরুত্বপূর্ণ ধাপ মনে করে। ফলে প্রতিবার ব্যর্থ হওয়ার পরই সে সেগুলো থেকে ফিডব্যাক গ্রহণ করে এবং পরবর্তীতে সে ভুলগুলো শুধরে সফলতার পথে আরও এক ধাপ এগিয়ে যায়।

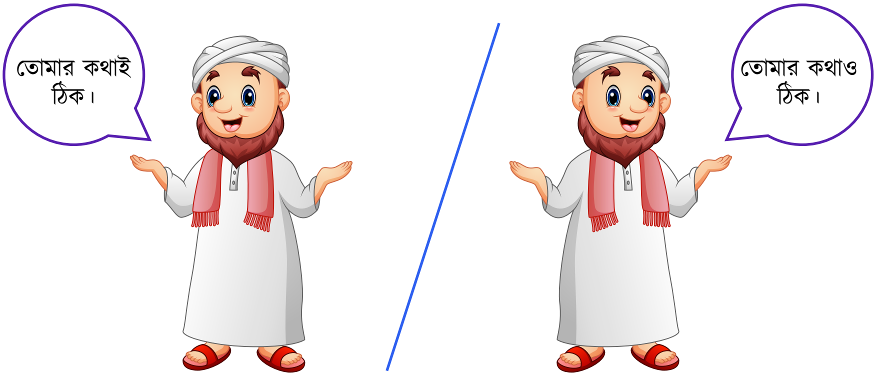
বাংলাদেশের সবচাইতে সফল স্টার্টআপের তালিকায় প্রথম ৩ এ বিকাশের নাম থাকবে। এর ফাউন্ডার কামাল কাদিরের আগে আরেকটি স্টার্টআপ ছিল যার নাম সেলবাজার। সেলবাজার কে প্রতিষ্ঠিত করতে তিনি ব্যর্থ হন। কিন্তু, সেটা চালাতে গিয়ে যে চেষ্টা, যে শিক্ষা তিনি পেয়েছিলেন, তা কাজে লাগিয়েছিলেন বিকাশ তৈরিতে।

শুধু একবার ভাবুন। আপনার ভুলগুলো যদি ঠিক করে ফেলেন, তাহলেই তো আপনি সফল হয়ে উঠবেন। কিন্তু, নিজের ভুলের কারণগুলো কি আপনি লিখে রেখেছেন? সেগুলিকে জীবন থেকে বাদ দিয়েছেন? নাকি মন খারাপ করেই ঝিমিয়ে পড়ছেন? আজ থেকেই এই কাজটা শুরু করুন। ঈশপের গল্পের শিয়ালের মত "আঙ্গুর ফল টক" না বলে, মইয়ের ব্যবস্থা করুন।

www.purepdfbook.com

View challenges as opportunities: গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষেরা সব চ্যালেঞ্জকেই একটি সুযোগ বলে মনে করে। ফলে চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হলেই তারা সুযোগ খোঁজার চেষ্টা করে এবং সে সুযোগকে কাজে লাগানোর সর্বোচ্চ চেষ্টা করে। উবারের ফাউন্ডার গ্যারেট ক্যাম্প একবার চড়া দামে প্রাইভেট ড্রাইভার ভাড়া করতে বাধ্য হন ($৮০০)। তখনই তার মাথায় এই সমস্যা সমাধানের জন্যে উবারের আইডিয়াটা আসে।

Tracking performance: নাসিরুদ্দিন হোজ্জার একটা গল্প বলি।
নাসিরুদ্দিন হোজ্জা কাজী হিসেবে বিচার করতে বসেছেন। মামলার আসামির সম্পর্কে যেসব অভিযোগ এলো হোজ্জা তা মনোযোগ দিয়ে শুনছেন। বাদীর বলা শেষ হয়ে মাথা ঝাঁকিয়ে বললেন, হুমম, তোমার কথাই ঠিক।
সাথে সাথে আসামি বলে উঠল, হুজুর, আমার কিছু কথা ছিল। হোজ্জা বললেন, ঠিক আছে, বলো তুমি কী বলতে চাও? আসামির বলল। মনোযোগ দিয়ে শোনার পর হোজ্জা বললেন, হুমম, তোমার কথাও ঠিক।
হোজ্জার স্ত্রী পর্দার আড়াল থেকে সব কথা শুনছিলেন। তিনি বিরক্ত হয়ে স্বামীকে বললেন, দুজনের কথাই ঠিক হয় কিভাবে? হয় আসামির কথা ঠিক না হয় বাদির কথা ঠিক।
হোজ্জা স্ত্রীর দিকে ফিরে হাসি দিয়ে বললেন, হুমম, তোমার কথাই ঠিক।



আপনি যে স্কিলটিতে দক্ষ হতে চান, সেটার জন্যে কোন টার্গেট কি সেট করেছেন? ঐ টার্গেটের পথে কতদুর আসলেন, সেটা কি হিসেব করেছেন? যদি না করেন, তাহলে আপনার স্কিলের গ্রোথ হোজ্জার গল্পের মত কনফিউজিং হয়ে যাবে। কেউ যদি বলে, আরে ধুর মিয়া! তোমার কোন গ্রোথই হচ্ছে না, আপনি বলবেন, হুমম, তোমার কথাই ঠিক। আবার কেউ যদি বলে, আরেহ! তোর তো সেই গ্রোথ হচ্ছে, আপনি বলবেন, হুমম, তোর কথাই ঠিক।
এভাবে তো গ্রোথ হবে না।
এখন আমাকে আপনি বলবেন, হুমম, আপনার কথাই ঠিক।
আজ থেকেই নিজের পার্ফরমেন্স ট্র্যাক করা শুরু করুন।
কিভাবে করবেন? ধরুন, আপনি আপনার টাইপিং স্কিল বাড়াবেন। আজ মিনিটে ৩৫ টি শব্দ

www.purepdfbook.com

টাইপ করতে পারছেন, এটা লিখে রাখুন। আগামীকাল আবার চেষ্টার পর দেখুন। হয়তো ৩৮ টা পারবেন। কিন্তু যদি পরশুদিন যদি ৩২ টা হয়, তার মানে গ্রোথ হচ্ছে না। কোথাও ভুল হচ্ছে। তখন ভুল বের করে ঠিক করে নিবেন। যখন আমরা ট্র্যাক করি না, তখন তো আর বোঝার উপায় থাকছে না। উসাইন বোল্টের মতো অলিম্পিক এথলেটরা সবসময় তাদের ফলাফল ট্র্যাক করে থাকেন। এরপর সেখানে উন্নয়নের জায়গাগুলো বের করে সে অনুযায়ী আবার কাজ করে।

রেজাল্ট ট্র্যাক করেই গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষেরা নিজেদের ক্রমাগত আরও দক্ষ করে তোলেন। বিশ্বসেরা অলরাউন্ডার সাকিব আল হাসান ২০১৯ বিশ্বকাপে এর অনন্য এক দৃষ্টান্ত স্থাপন করেন। তিনি ২০১৯ ওয়ার্ল্ড কাপ শুরুর অনেক আগে থেকেই নিজের ফিটনেস বাড়িয়ে নেন এবং শেষ পর্যন্ত ব্যাটিং, বোলিং সবকিছুতেই তার সেরাটা দিতে পেরেছিলেন।

Instant Update: আমরা প্রায়ই স্মার্টফোনে অনেক অ্যাপের আপডেট পাই এবং ওয়াইফাই পেলেই সাথে সাথে আপডেট দেই। আমাদের দশ বছরে এসএসসি, ২ বছরে এইচএসসি, ৪ বছরে ভার্সিটি - এই সিস্টেমের কারণে অনেকের মাথায় গেঁথে যায় যে, আমি সার্টিফিকেট পাবার আগে পারব না। অথচ আন্ডারগ্র্যাজুয়েট না করেই মার্ক জাকারবার্গ বা বিল গেটস আজ কোথায় আছেন! তাই গ্রোথ মাইন্ডসেট অর্জন করতে হলে কোন কিছু শেখার পর আর অপেক্ষা করা যাবে না। সাথে সাথেই নতুন শিক্ষা কাজে লাগিয়ে ফেলতে হবে।

Dragon Ball Z এনিমের একটা ক্যারেক্টার হল Vegeta। যারা দেখেছেন, নিশ্চয়ই মনে করতে পারবেন যে তার বৈশিষ্ট্য ছিল, প্রতি ফাইটের পরই সে আরো শক্তিশালী হয়ে ওঠে। আপনাকেও তেমন হতে হবে।

Efforts are not negative: আমরা শুরুর গল্পে দেখলাম, রিহার কাছে খুব খারাপ লাগছে যে, তার এত পরিশ্রম নষ্ট হয়েছে। ফিক্সড চিন্তার মানুষ তার পরিশ্রমকে একটি নেগেটিভ বিষয় হিসেবে দেখে। যখন কাজের ফল পায় না, তখনই মনে হয় যে পরিশ্রম জলে গেল। গ্রোথ মাইন্ডসেট থাকলে, মানুষ ভাবে যে, কষ্ট যখন করেছি, আরো কষ্ট করব। তাদের পরিশ্রম হারিয়ে গেছে - এটা মনে হয় না।

আরেকটা উদাহরণ দেই। ফিক্সড চিন্তার মানুষ তাদের পরিশ্রমকে পানি ভর্তি বাথটাবের মত চিন্তা করে। এই পানি নিতে নিতে শেষ হয়ে যাবে। তাই তাদের খারাপ লাগে যে, এত পানি নষ্ট করলাম। গ্রোথ মাইন্ডসেটের মানুষ পরিশ্রমকে সমুদ্রের মত মনে করে। এখান থেকে যতই পানি নিই না কেন, এত সহজে শেষ হবে না। ক্লান্ত হয়ে গেলে, ভালো মত খেয়ে দেয়ে, ঘুম দিয়ে উঠে আবার কাজে লেগে যাব - এই তাদের ভাবনা।

ভেবে দেখুন তো, এটাই কি সঠিক উপায় না?

প্রচন্ড মোটিভেশন পেতে এই ভিডিওটি দেখে নিন!

www.purepdfbook.com

Complacency: আমরা কেউ কেউ বড় কিছু অর্জনের পর অতিরিক্ত আত্মবিশ্বাসী হয়ে যাই। “মুই কি হনু রে।” আমরা মনে করি যে আমরা যথেষ্ট জানি বা কোন বিষয়ে যথেষ্ট দক্ষ। তখন চাকরি পাবার পর বা প্রমোশন পাবার পর আমরা ঢিলেমি করি নতুন কিছু শিখতে। এই কারণে আমাদের গ্রোথও থেমে যায়। এজন্যে, নিজের চাইতে আরো দক্ষ ও অভিজ্ঞ মানুষদের সাথে নেটওয়ার্কিং করতে হবে। দক্ষ সিনিয়র ও জুনিয়রদের সাথে নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতে হবে।

দার্শনিক জালালুদ্দীন রুমির ভাষায় -

“গতকাল আমি চালাক ছিলাম, তাই পৃথিবীকে বদলাতে চাইতাম। আজ আমি জ্ঞানী, তাই নিজেকে বদলাতে চাই।”

Looking Smart: কখনো কখনো আমরা নিজেদের সত্যিকার অর্থে স্মার্ট হিসেবে গড়ে তোলার চেয়ে বাহ্যিকভাবেই কেবল সবার কাছে স্মার্ট হিসেবে নিজেদের প্রদর্শন করতে চাই। এমন মানসিকতা গ্রোথ মাইন্ডসেট গড়ে তোলার পক্ষে অন্তরায়। আমাদের প্রায়োরিটিতে আগে ‘গ্রো’, পরে ‘শো’।

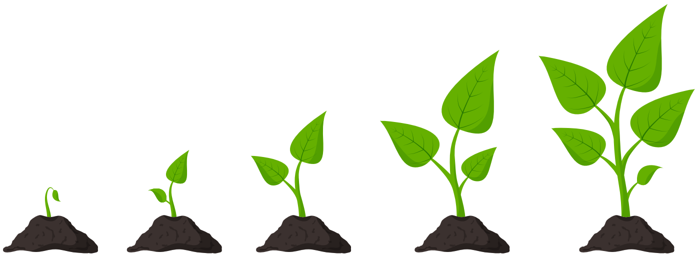
Distraction: আমরা এমন একটি যুগে বাস করছি যেখানে আমাদের মনোযোগ খুব বেশী মূল্যবান হয়ে পড়েছে। ফেসবুক, হোয়াট্স অ্যাপ, ইনস্টাগ্রাম ইত্যাদি অ্যাপ সবসময়ই আমাদের মনোযোগ আকর্ষণ করার চেষ্টা করে। ফলে আমরা একটি নির্দিষ্ট সময়ের জন্য একটানা কোনকিছুতে ফোকাস করতে পারি না। সবসময় নিজেকে উন্নত করার পথে এটি বেশ বড় একটি চ্যালেঞ্জ। University of California Irvine এর গবেষণায় দেখা গেছে যে কোন কাজে মনোনিবেশ করার পর সেই মনোযোগ নষ্ট হলে আগের সেই মনোযোগ ফিরে পেতে গড়ে ২৫ মিনিটের মতো সময় লাগে।

Know Your Why: সাইমন সিনেক তাঁর বিখ্যাত বই ‘Start with Why’ তে গোল্ডেন সার্কেল এর প্রথম উপাদান হিসেবে আমাদের খুঁজে বের করতে বলেছেন যে কেন আমরা কিছু করতে যাচ্ছি। এই “Why” নির্ধারণ করার পর কাজের পেছনে মোটিভেশন বেড়ে যায় এবং আমরা কাজে লেগে থাকতে পারি। আপনাকে এমন একটা কারণ বেছে নিতে হবে, যা আপনার নিজের কাছে খুব গুরুত্বপূর্ণ মনে হয়।

www.purepdfbook.com

Set a Target for Yourself: যেকোন কাজ করার সময় প্রথমেই লক্ষ্য নির্ধারণ করতে হয়। এতে সেই লক্ষ্য অর্জনে কি কি করতে হবে তা সহজে সিদ্ধান্ত নেওয়া যায় এবং সেই অনুযায়ী কাজ করা যায়। গোলপোস্ট না থাকলে ফুটবল খেলায় কে জিতবে তা কিভাবে লক্ষ্য স্থির করুন। আপনার এই মাসের চারটি মূল লক্ষ্য ঠিক করেছেন কি? এই বছর, প্রতি মাসে একটি করে বড় টার্গেট ঠিক করেছেন কি?

Start Ridiculously Small: আমরা প্রায়ই যখন বড় লক্ষ্যকে সামনে রেখে আগাতে চাই তখন প্রথমেই খুব বেশী করার চেষ্টা চালাই। যখনই সেটা পারিনা, তখনই উৎসাহ হারিয়ে ফেলি। এখানেই আমরা ভুল করি। সবসময় মনে রাখবেন, ছোট্ট বীজ থেকেই বিশাল বটগাছ হয়। কিন্তু একদিনেই আপনি বীজ থেকে বটগাছ চাইতে পারেন না। আপনার স্কিল যদি আজ চারাগাছের পর্যায়ে থাকে, তার যত্ন নিন। তাকে বিকশিত করুন। একদিন বটগাছ পাবেন।
আমরা যখনই নতুন কিছু শুরু করবো তখনই একটা সহজ ও ছোট স্টেপ দিয়ে শুরু করে দিব। যেমন আপনি যদি প্রতিদিন ব্যায়াম করতে চান, শুরুতেই দুই ঘন্টা করে ব্যায়াম করার কথা না ভেবে, ৫ মিনিট দিয়েই শুরু করুন। লেখক হতে চান? আগেই বড় গল্প বা উপন্যাসে হাত না দিয়ে, প্রতিদিন ১০০ শব্দ লিখুন। এতে করে আপনার লক্ষ্য যেমন অর্জন করা সম্ভব হবে ঠিক তেমনি কাজেও উৎসাহ পাওয়া যাবে।



Acknowledge and Embrace Imperfection: আমরা কেউই পারফেক্ট নই। এটি মাথায় রেখেই আমাদের শুরু করতে হবে। নিজের যত সীমাবদ্ধতা থাকুক না কেন তা মেনে নিয়ে কাজ শুরু করে দিলেই কাজে সফল হওয়ার সম্ভাবনা বেড়ে যায়। Ugly Betty টিভি সিরিজে এমন একজন মেয়েকে প্রধান চরিত্রে দেখা যায় যার চেহারা ট্রেডিশনাল সেন্সে ভালো না। কিন্তু সে খুব টেলেন্টেড এবং ভালো একজন মানুষ। এই সিরিজটি অনেকের জন্যই অনুপ্রেরণা হয়ে আছে, এবং তিনটি ভিন্ন ভাষায় তিনটি ভিন্ন দেশে এই সিরিজ আলাদাভাবে তৈরি হয়েছে এবং জনপ্রিয় হয়েছে। আমাদের দেশে অনেকে 'জাসসি জেইসি কোয়ি নেহি' সিরিজটি দেখে থাকতে পারি, সেটি এই আইডিয়া থেকেই এসেছিল।
আর্নল্ড শোয়ার্জনেগারের অদ্ভুত অ্যাকসেন্টের জন্যে তাকে সিনেমায় রোল দেয়া হত না। কিন্তু তারপরেও তিনি কন্সট্রাকশনের হাড়ভাঙ্গা খাটুনি ও বডিবিল্ডিং এর পাশাপাশি অ্যাক্টিং লেসন নিতেন। সেই আর্নল্ডেরই Terminator সিনেমার, 'I'll be back" ডায়লগ আজ বিশ্ববিখ্যাত। সেই সিনেমার ডিরেক্টর জেমস ক্যামেরনের মতে, "আর্নল্ডের অদ্ভুত অ্যাকসেন্টের কারণেই তা এত বিখ্যাত হয়েছে।"

www.purepdfbook.com

Exercise: ইউনিভার্সিটি অব ব্রিটিশ কলাম্বিয়া থেকে করা একটি গবেষণায় দেখা গেছে যে যারা Weight Training (ডাম্বেল/বারবেল/ওজন নিয়ে ব্যায়াম) করে তাদের স্মৃতিশক্তি, প্রবলেম সল্ভিং, এবং ডিসিশন মেকিং ক্ষমতা বৃদ্ধি পায়। যেহেতু গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষেরা সবসময় একটি শেখার প্রক্রিয়ার মধ্যে থাকে, তাই তাদের জন্য Exercise একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে।

Healthy Habits: বিভিন্ন স্বাস্থ্যকর অভ্যাস যেমনঃ মেডিটেশন, পরিমিত ঘুম ও খাওয়া দাওয়া, স্বাস্থ্যকর খাবার গ্রহণ ইত্যাদি গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরি করতে অত্যন্ত সহায়ক। আমরা এর আগে অ্যাপ বা অপারেটিং সিস্টেম আপগ্রেড করার কথা বলছিলাম। ব্যায়াম, খাবার, মেডিটেশন, ঘুম, এগুলি আপনার শেখার হার্ডওয়্যারকে আপগ্রেড করবে। তাই, এগুলোকে স্রেফ 'বুড়োদের দেয়া উপদেশ' না ভেবে, কাজ শুরু করে দিন। প্রতিদিন ৫ মিনিট ব্যায়াম আর ৫ মিনিট মেডিটেশন দিয়েই শুরু করুন না, দেখবেন কিভাবে আপনার জীবনে তা পজিটিভ প্রভাব রাখা শুরু করবে!

Keep a Journal: নিয়মিত জার্নাল লিখা একটি ভালো অভ্যাস। নিয়মিত আপনি কী শিখছেন বা কী করছেন তা নির্দিষ্ট কোথাও লিখে রাখলে তা শেখার প্রক্রিয়াকে অনেক বেশী প্রভাবিত করে।

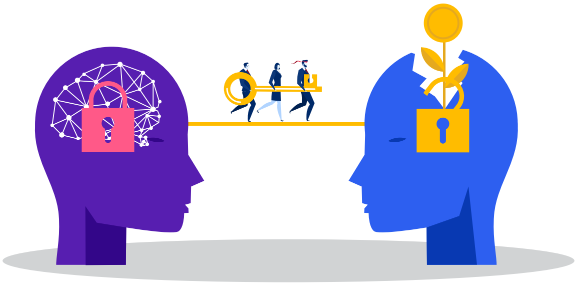
বিখ্যাত পেইন্টিং মোনালিসার পেইন্টার এবং সর্বকালের অন্যতম ট্যালেন্টেড মানুষ লিওনার্দো দ্য ভিঞ্চি। তাঁকে বলা হয় 'রেনেসাঁ ম্যান' এবং তিনি মানব সভ্যতার ইতিহাসের অন্যতম প্রগতিশীল 'রেনেসাঁ সময়ের সবচাইতে প্রভাবশালী (Influential) একজন মানুষ। বিজ্ঞান ও শিল্প - দুই বিষয়েই তিনি অসাধারণ দক্ষতা দেখিয়েছেন। তিনি সবসময় জার্নাল লিখতেন। সেখানে তিনি নিজের সব আইডিয়া লিখে বা এঁকে রাখতেন। আজো তার জার্নালের হাজারের ওপর পৃষ্ঠা সংরক্ষিত আছে। ধারণা করা হয় তিনি সারাজীবনে ২০০০০-২৮০০০ পৃষ্ঠার জার্নাল লিখেছেন।

বিশ্বের অসম্ভব পর্যায়ের সফল প্রতিটি মানুষই কোন না কোন মাধ্যমে নিজের জন্যে নোট রাখেন এবং জার্নাল করেন। আজ থেকে আপনিও শুরু করে দিন।

www.purepdfbook.com

Learn from Other's Mistake: কেউ ঠেকে শেখে, কেউ ঠকে শিখে। আর কেউ, অন্যকে দেখে শেখে। প্রতিটি ভুলের জন্যই আমাদের মূল্য দিতে হয়। অন্যদের ভুল থেকে শিক্ষা নিলে সে মাশুল দিতে হয় না। এই মনোভাব গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষদের অন্যদের ভুল থেকে শিক্ষা নিতে অনুপ্রাণিত করে। একটু নোট করে রাখুন তো, কার কার ভুল থেকে আপনি কি কি শিখে রাখতে পারেন?

Surround Yourself with Growth Minded People: গ্রোথ মাইন্ডসেট শক্তিশালী করতে সবসময় গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষদের সাথে চলতে ও মিশতে হয়। একজন গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষ যেমন আমাদের গ্রোথ মাইন্ডসেট গড়ে তুলতে সাহায্য করে, ঠিক তেমনি ফিক্সড মাইন্ডেড মানুষেরা আমাদের ফিক্সড মাইন্ডসেটের দিকে ধাবিত করে।
আমেরিকান উদ্যোক্তা জিম রনের বিখ্যাত একটা উক্তি মনে করিয়ে দিই, "আপনি যে ৫ জন মানুষের সাথে সবচেয়ে বেশি সময় কাটান, তাদের গড় হচ্ছেন আপনি।" ইদানীং এটাও বলা হচ্ছে যে, শুধু ৫ জন না। আমরা যাদের সাথেই সময় কাটাই, তারা সবাই কোন না কোনভাবে আমাদের প্রভাবিত করেন। সুতরাং, বেছে নিন কাদের মত হবেন, এরপর তাদের আশেপাশেই থাকবেন।



বিভিন্ন শেখার পদ্ধতিঃ খুব সহজে এবং কার্যকরভাবে কোনকিছু শেখার জন্য বিভিন্ন টেকনিক যেমনঃ Feynmyan Technique, Association, Exeggeration, Acronym, Chunking, Speed Repetition ইত্যাদি ব্যবহার করা যেতে পারে। এসব টেকনিক ব্যবহার করে কোন কিছু যেমন খুব সহজে শেখা যায়, ঠিক তেমনি শেখার প্রক্রিয়াকে করে তোলা যায় আনন্দদায়ক।

বিশ্রাম নিনঃ

"দিচ্ছো ভীষণ যন্ত্রণা
বুঝতে কেন পাচ্ছো না ছাই
মানুষ আমি, যন্ত্র না!"

www.purepdfbook.com

- রুদ্র মুহম্মদ শহীদুল্লাহর এই পংক্তির মানুষটার মত, আমাদেরও মাঝে মাঝে হাঁফ ধরে যেতে পারে। একটানা কাজ করে কাজের প্রতি যাতে বীতশ্রদ্ধ না হই, তাই বিশ্রাম নেবার কথাও মাথায় রাখতে হবে। Power of Full Engagement বই তে বলা হয়েছে, প্রতি ৯০-১২০ মিনিট পর ১৫-২০ মিনিটের একটা ব্রেক নিলে, আমাদের কাজের দক্ষতা আরো বৃদ্ধি পায়।

গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরিতে কাউকে সাহায্য করতে চাইলেঃ

কারো শিক্ষক বা বন্ধু হিসেবে তার গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরিতে সাহায্য করতে চাইলে এই প্রশ্নগুলি করুনঃ

- আজকের পার্ফরমেন্স থেকে কি কি শিখলেন?
- নিজেকে সফল করতে, আজ কি কি করলেন?
- অন্য কি কি স্ট্র্যাটেজি ব্যবহার করা যেত?
- যখন কাজটা করা কঠিন হয়ে যায়, তখন কিভাবে এগিয়ে যাবেন?
- আজ প্রতিপক্ষ থেকে কি কি শিখলেন?

কাউকে ফিডব্যাক দেবার সময় এইভাবে ফিডব্যাক দিনঃ

- এটা শেখা বেশ চ্যালেঞ্জিং হবে, তবে আমার বিশ্বাস আপনি এটা পারবেন।
- আপনি এখনো এটা পারেননি, কিন্তু মনোযোগ দিয়ে চেষ্টা করুন, পেরে যাবেন।
- আমি আপনার এফোর্ট দেখে খুশি।
- রিস্ক নেয়া খারাপ না, আমরা সেখান থেকে শিখি।
- ভালোভাবে কিছু করতে সময় লাগে এবং আমি দেখছি সময়ের সাথে সাথে আপনি উন্নতি করছেন।

www.purepdfbook.com

সবশেষে বলতেই হয়, ইয়াং প্রোফেশনালদের স্কিলের মধ্যে কোথাও না কোথাও ঘাটতি থাকবে এটা স্বাভাবিক। হয়তো আমরা এখনও প্রেজেন্টেশন স্কিলে তেমন দক্ষ নই, হয়তো আমাদের বসকে ম্যানেজ করতে কষ্ট হয়, হয়তো আমরা ঠিকমতো ই-মেইল লিখতে জানি না, হয়তো কেউ পাবলিক স্পিকিং এ দক্ষ না, হয়তো আমরা নেগোসিয়েশনে কাঁচা। আপনিও হয়তো এর ব্যতিক্রম নন। তাই নিজের মধ্যে গ্রোথ মাইন্ডসেট গড়ে তুলুন। নিজের সীমাবদ্ধতাকে সিঁড়ি হিসেবে দেখুন। সঙ্কটকে সুযোগে পরিণত করুন। নিজেকে সফলতার পথে হাজার হাজার মাইল এগিয়ে নিয়ে যান।

পড়াশোনা কি সৃজনশীলতা ধ্বংস করে? চলুন
গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরির ব্যাপারে জেনে নেই

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

- প্রতিদিন নতুন কিছু শেখার আগ্রহ রাখুন।
- যথেষ্ট চেষ্টা করলে যেকোনো কিছুই শেখা সম্ভব- এই বিশ্বাস ধারণ করুন।
- “আমি দ্রুত কোন কিছু শিখতে পারি” - নিজেকে বলুন ও বিশ্বাস করুন।
- কোন প্রতিকূলতা বা সীমাবদ্ধতাকে স্থায়ী মনে করবেন না।
- কোন কিছু শেখার আগেই ফলাফল কি চান তা ঠিক করে রাখুন।
- যেকোনো বড় কাজই ছোট থেকে শুরু হয়- এই বিশ্বাস ধারণ করুন এবং ছোট কাজ দিয়েই শুরু করুন।
- কোনো কাজে ব্যর্থ হলে আবার চেষ্টা করুন।
- ব্যর্থতাকে নতুন কিছু শেখার একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ মনে করুন।
- শেখার ক্ষেত্রে ও কাজ করার ক্ষেত্রে বিভিন্ন টেকনিক প্রয়োগ করুন।
- এক পদ্ধতি কাজ না করলে অন্য পদ্ধতিতে সমস্যা সমাধানের উদ্যোগ নিন।
- ব্যর্থতাকে ‘ফাইনাল’ কিছু না মনে করে ‘ফিডব্যাক’ মনে করুন।
- ব্যর্থতা থেকে শিক্ষা নিয়ে এরপর থেকে একই ভুল এড়িয়ে চলুন।
- অন্যদের ভুল থেকে শিক্ষা নিন।
- কোন কিছু শেখার পর ফেলে না রেখে তা সাথে সাথে প্রয়োগ করুন।
- প্রতিদিন যা শিখলেন তা জার্নালে লিখে রাখুন।
- বড় ভুল করে ফেললে, ভুল ঠিক করার পর আধঘন্টা সময় নিয়ে ভুলটা কেন হল বের করুন এবং ভবিষ্যতে এড়িয়ে যাবার উপায় জেনে নিন।
- জীবনের লক্ষ্য স্থির করুন এবং তা অর্জনের জন্যে কি করবেন লিখে ফেলুন।
- সপ্তাহে কমপক্ষে ৪ দিন শরীরচর্চা ও মেডিটেশন করুন।
- নিজের ছোট ছোট অর্জনের জন্য নিজেকে পুরস্কৃত করুন।
- সফলতা আসলেই আনন্দের চোটে জ্ঞান হারিয়ে ফেলবেন না। আরো বড় সফলতার জন্যে প্রস্তুতি নিন।
- মাইলস্টোন গোল / বড় লক্ষ্য অর্জনের পর নিজেকে বড় পুরস্কার দিন।
- গ্রোথ মাইন্ডেড মানুষদের সাথে চলাফেরা করুন।

www.purepdfbook.com

ক্যারিয়ার প্ল্যানিং

২

www.purepdfbook.com

৩.৮ সিজিপিএ আর ভার্সিটির মার্কেটিং ক্লাবের ভাইস প্রেসিডেন্টশীপ নিয়ে পড়াশোনা শেষ করে একটা এমএনসিতে জয়েন করল ফাইয়াজ। তার ফ্রেন্ড রনি ক্যারিয়ার ক্লাবের ভাইস প্রেসিডেন্ট, তার সিজিপিএ ৩.৪৫। সে শুরু করল একটা লোকাল কোম্পানিতে। ১০ বছর পর দেখা গেল, রনি এখন একটা কোম্পানির সিওও হয়ে ফাইয়াজের চেয়ে দ্বিগুণ বেতন পাচ্ছে! কেন?

ফাইয়াজ এর মধ্যে চারটা কোম্পানিতে সুইচ করেছে। রনি শুধু একবার সুইচ করেছে।
স্কিল বাড়াতে ফাইয়াজ বেশ কিছু ট্রেইনিং করেছে। কোনটা কমিউনিকেশন, কোনটা টিমওয়ার্ক, কোনটা ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স, কোনটা ডিজিটাল মার্কেটিং, ইত্যাদি নিয়ে। এদিকে রনি সাপ্লাই চেইনে লাগাতার কোর্স করে গেছে। CSCA, PMP, Six Sigma, ইত্যাদি সার্টিফিকেশন তাকে স্পেশালিস্ট করে তুলেছে।

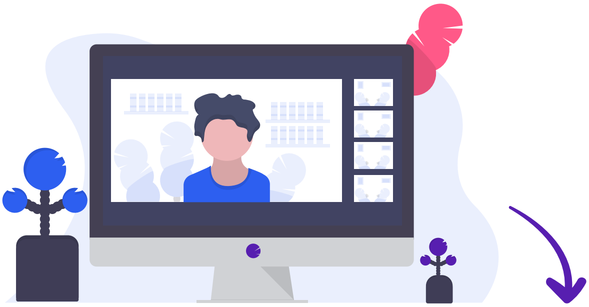
ফাইয়াজের প্রথম তিন বছর কোন মেন্টর ছিলো না। তাই দুটো ভুল চাকরিতে ঢুকে পড়েছিল সে, যা তার জন্যে সঠিক সিদ্ধান্ত ছিল না। কিন্তু পরামর্শ দেবারও কেউ ছিল না। আর রনির মেন্টররা তাকে সাবধান করে ছিলেন বিভিন্ন ব্যাপারে, তাকে স্পেশালাইজড কোর্স করার পরামর্শও দিয়েছিলেন।

www.purepdfbook.com

ক্লাস নাইনে পড়ার সময়, হুমায়ুন আহমেদের হিমু এবং শরৎচন্দ্র চট্টোপাধ্যায়ের শ্রীকান্ত - এই দুটো চরিত্র আমাকে খুব অনুপ্রাণিত করে। তাদের মত বাউন্ডুলে, বোহেমিয়ান, কাল কি করব তা থাকল আজ অজানা - এমন জীবন আমার খুব ভালো লাগত। আমাদের অনেকের কাছেই তা রোমান্টিক মনে হয়। আমি বেশ কিছু বছর সেভাবে কাটিয়েও দেখেছি। সেই অভিজ্ঞতা থেকেই বলতে পারি, ক্যারিয়ারে যদি সেরা হতে চান, হিমু - শ্রীকান্ত স্টাইলে প্রায় অসম্ভব। তৌহিদ আফ্রিদির মত বাবার কোটি কোটি টাকার ব্যবসা থাকলে ট্রাই নিতে পারেন। ব্যবসা দেখার পাশাপাশি তার সুযোগ আছে ভ্লগ বানানোর দেশবিদেশ ঘোরার।

আপনি চাইলে জীবনটাকে 'জিন্দেগি না মিলেগি দোবারা' কিংবা 'দিল চাহতা হ্যায়' এর মত ভাবতে পারেন। কিন্তু খেয়াল করে দেখুন, দুটো সিনেমাতেই মূল চরিত্ররা অসম্ভব ধনী। 'ইয়ে জাওয়ানি হ্যায় দিওয়ানি' - তে রানবীর কাপুরের মত দেশ বিদেশ ঘোরা ভিডিওগ্রাফার হতে চান? পারবেন, কোন সমস্যা নেই কিন্তু সেখানেও ডেডলাইন, ফিডব্যাক, বিল তোলার কোটেশন তো জীবনের অংশ হয়েই থাকবে! নিজের ব্যাঙ্ক অ্যাকাউন্টটা তো ম্যানেজ করতে হবে। তাই গোলাপী চশমায় সবকিছু না দেখলেই আমরা ক্যারিয়ারের জন্য আরো শক্তভাবে প্রস্তুত থাকব।

আপনাদের যাতে আগের গল্পের রনির মত উজ্জ্বল ক্যারিয়ার হয়, সেটাই আমরা চাই। এই অধ্যায়ে তাই খুব গুরুত্বপূর্ণ কিছু বিষয় নিয়ে আমরা কথা বলব। যদিও আপনিও তা চান, তাহলে মনোযোগ বাড়িয়ে, শুরু করে দিন?



চলুন ক্যারিয়ার ও জীবনে চলার পথের
কিছু নিয়ম হাসতে হাসতে শিখে নেই

www.purepdfbook.com

আসুন আগে ভুলে যাই

১। যেই বিষয়ে পড়ছি সেই বিষয়ের বাইরে গিয়ে ক্যারিয়ার প্ল্যান করা যায় নাঃ

মার্ক ইকো ছিলেন ফার্মাসী বিভাগের ছাত্র। পরে তিনি ''ইকো আনলিমিটেড'' নামক ফ্যাশন হাউস প্রতিষ্ঠা করেন, যার ভ্যালুয়েশন হয়েছিল ২৫০-৩০০ মিলিয়ন ডলারে! আকিজ গ্রুপের প্রতিষ্ঠাতা শেখ আকিজউদ্দীন সবজি বিক্রি করা দিয়ে শুরু করেছিলেন। আপনার আন্ডারগ্র্যাডের সাবজেক্টের ওপরেই যে ক্যারিয়ার গড়তে হবে এমন কোন কথা নেই। ফাইন্যান্স মেজর করলেই যে মার্কেটিং আপনার জন্যে নিষিদ্ধ হয়ে গেল - তা কিন্তু নয়। এমবিবিএস পাশ করে ডাক্তারি না করে, হসপিটাল ম্যানেজমেন্টে বা ফার্মাসিউটিক্যালে কাজ করছেন - এমন অনেক নজির আছে। নিজের প্যাশন ও পছন্দের কাজ খুঁজে বের করুন। তবে অবশ্যই খেয়াল রাখতে হবে, যে বিষয়ে নিজের ক্যারিয়ার গড়তে চাই, সেই বিষয়ে আপনার যথেষ্ট জানাশোনা এবং আগ্রহ রয়েছে কিনা।

২। ক্যারিয়ার প্ল্যানিং করে এমন কোন লাভ হয় নাঃ

খাতা কলম নিয়ে বসে ভবিষ্যতে কি করবেন তার পরিকল্পনা করতে বসে যাওয়া অনেকের কাছেই বোকামি। কারণ ভবিষ্যতে কি হবে তা আমরা কেউই নিশ্চিতভাবে জানি না। কিন্তু এরপরও আমাদের সবারই ক্যারিয়ার নিয়ে কিছু চাওয়া পাওয়া থাকে, আছে। তাই না? ছোটবেলার উদাহরণটা দেই? রাডার আর ম্যাপ ছাড়া জাহাজ যেমন ভুল জায়গায় চলে যেতে পারে, ক্যারিয়ার প্ল্যানিং ছাড়া নিজের ভবিষ্যত হতে পারে লাগামছাড়া। তাই কেউ যদি প্ল্যানিং করে এগিয়ে যায়, সেক্ষেত্রে সফলতা পাবার সম্ভাবনা কয়েকগুণ বেড়ে যায়। এখন একটা ঘন্টা দিন, একদিন দেখবেন পুরো একবছর এগিয়ে গেছেন।

৩। যদি ক্যারিয়ার প্ল্যান কাজ না করে, তাহলে পুরো সময় টাই বরবাদঃ

জীবনের সবকিছুই কি প্ল্যান-প্রোগ্রাম করে হয়? প্রথম চাকরিটা মন মতো নাও হতে পারে। বেতনের তাগিদে, পছন্দের ডিপার্টমেন্টে চাকরি না পেয়ে অন্য কিছু করতে হতে পারে। তখন কি ক্যারিয়ার প্ল্যান নষ্ট হয়ে গেল? মোটেও না! বরং এখান থেকেই শিক্ষা নিয়ে জীবনের পরবর্তী সিদ্ধান্তগুলো বুঝেশুনে নেওয়া যাবে। স্মার্টফোনের অ্যাপের মত, নিজের প্ল্যান আপডেট করে চলতে হবে।

৪। ক্যারিয়ার প্ল্যানিং নিজে নিজেই করে ফেলা যায়ঃ

বিশ্বজয়ী গ্রীক সম্রাট আলেকজান্ডার দ্য গ্রেটেরও একজন মেন্টর ছিলেন, তার নাম কি জানেন? পৃথিবীর শ্রেষ্ঠতম দার্শনিকদের মধ্যে অন্যতম - অ্যারিস্টটল। অ্যারিস্টটলের মেন্টর ছিলেন

www.purepdfbook.com

আরেক বিখ্যাত দার্শনিক প্লেটো, তাঁর মেন্টর ছিলেন সক্রেটিস! ফেসবুক প্রতিষ্ঠাতা মার্ক জাকারবার্গের মেন্টর হলেন মাইক্রোসফট প্রতিষ্ঠাতা বিল গেটস, আবার বিল গেটসের মেন্টর হলেন বিখ্যাত বিলিয়নিয়ার ওয়ারেন বাফেট! ওয়ারেন বাফেটের মেন্টর ছিলেন ইনভেস্টর বেঞ্জামিন গ্রাহাম! দেখতে পাচ্ছেন, কিভাবে সফল মানুষদের উত্থানের পেছনে থাকেন আরো কিছু মানুষ?

৫। ক্যারিয়ার ইচ্ছামত পাল্টানো যায়ঃ

একবার নাসিরুদ্দিন হোজ্জা আর তার এক বন্ধু এক হোটেলে ঢুকল কিছু খাওয়ার জন্য। খাওয়া শেষে তারা দুধ খেতে চাইলেন, কিন্তু পকেটে স্রেফ এক গ্লাস দুধের টাকা আছে। তাই দুজনের জন্য এক গ্লাস দুধ চাইল। দুধ আসার পর

হোজ্জার বন্ধুটি বলল, 'বন্ধু, তুমি আগে অর্ধেক খাও।

হোজ্জা বললেন, 'কেন?'

বন্ধুটি বলল, 'আমি তো চিনি ছাড়া দুধ খেতে পারি না।'

হোজ্জা বললেন, 'তাহলে এখনই মিশাও।'

বন্ধু বলল, 'আসলে একজনের খাওয়ার মতোই চিনি আছে আমার কাছে। তাই বলছি, তুমি আগে খাও পরে বাকিটা আমি চিনি দিয়ে খাব।'

হোজ্জা তখন গ্লাসটা হাতে নিয়ে তার মধ্যে অনেকটা লবণ ঢেলে বলল, 'তাহলে আমার অর্ধেক ভাগটা আমি লবণ দিয়ে খেয়ে নিলাম। বাকিটা তুমি চিনি মিশিয়ে মিষ্টি করে খেয়ো!'
চাইলেই যেমন দুধ থেকে লবণ আলাদা করা যায় না, তেমনি এক ক্যারিয়ার ট্র্যাকে যাত্রা শুরু করে হুটহাট রাস্তা পালটানো যায় না। ক্যারিয়ারে উত্থান-পতন আসতেই পারে। তাই বলে কোন ভুল করার সাথে সাথেই ক্যারিয়ার পাল্টানোর কথা ভাববেন না। কারণ, নতুন পথে ক্যারিয়ার দাঁড় করাতে আবারো কয়েক বছর লেগে যাবে। আপনার স্যালারিও কমে যেতে পারে।

খুব ভেবে চিন্তে এবং আপনার মেন্টরদের সাজেশন নিয়ে, পরিবারের সাথে আলোচনা করে তারপর সিদ্ধান্ত নিন। নয়তো সারাজীবন ভুগতে হবে। চিনির বদলে লবণ মেশানো দুধই গিলতে হবে।

৬। চাকরিতে ঢোকার ২-৩ বছর পর আর ক্যারিয়ার প্ল্যানিং লাগে নাঃ

কর্নেল স্যান্ডার্স ৬৩ বছর বয়সে কেএফসি প্রতিষ্ঠা করেন। এর আগে তিনি সেনাবাহিনী, ইন্সুরেন্স কোম্পানি, গাড়ির টায়ার বিক্রি করা সহ বিভিন্ন ধরনের পেশায় নিযুক্ত ছিলেন।

www.purepdfbook.com

জীবনের অনেকটা সময় পর্যন্ত তার কোন নির্দিষ্ট ক্যারিয়ার প্ল্যান করা ছিল না। কারো যদি ক্যারিয়ার প্ল্যান না করা থাকে, তার মানে এই নয় যে, ক্যারিয়ার নিয়ে নতুন করে আর ভাবা যাবেনা। যে কোন পরিস্থিতি এবং বয়স থেকেই ক্যারিয়ার প্ল্যানিং শুরু করা যায়।

৭। ক্যারিয়ার প্ল্যান পাল্টালে আমি সফল হবো নাঃ

থ্রি ইডিয়টস সিনেমায় প্রিন্সিপাল বা মুন্না ভাই এমবিবিএস এ জাঁদরেল ডাক্তারের চরিত্রদুটো আমাদের অনেকেরই মনে আছে। সেখানে অভিনয় করেছেন বোমান ইরানি, যিনি প্রথমবার সিনেমায় অভিনয় করেন ৪৪ বছর বয়সে! আজ তাঁর অভিনয় দিয়েই তিনি বিখ্যাত। মনে করুন আপনার ইচ্ছা উদ্যোক্তা হবার কিন্তু বাসার সবার ইচ্ছা আপনি সরকারি চাকরী করবেন। সেক্ষেত্রে নিজের প্যাশনের কাজটি করার জন্য যদি বর্তমান ক্যারিয়ার প্ল্যানিং পরিবর্তন করতে হয় তাতে দোষের কিছু নেই। আমরা অনেকেই হয়তো নতুন পথে হাঁটতে ভয় পাই, অথচ সেই নতুন পথেই হয়তো লুকিয়ে আছে আপনার সফলতা। অ্যামাজন এর প্রতিষ্ঠাতা জেফ বেজোস ব্যাংকে কাজ করতেন। ১৯৯৪ সালে চাকরি ছেড়ে দিয়ে তিনি অনলাইন বিজনেস শুরু করেন। যারই ফলশ্রুতিতে অ্যামাজন এখন বিলিয়ন ডলার কোম্পানিতে পরিনত হয়েছে।

বিজ্ঞানী আইনস্টাইন পড়াশোনা শেষে শিক্ষকতার বা গবেষণার সুযোগ পাননি। পেটেন্ট অফিসের ক্লার্ক হিসেবে চাকরি নেন। সেই কাজের পাশাপাশি নিজের গবেষণা করে গেছেন। ২ বছর চাকরির পাশাপাশি তিনি ৪টি সায়েন্টিফিক জার্নাল পাবলিশ করেন। এক সময় সে অফিস ছেড়ে পুরোপুরিভাবে গবেষণায় চলে আসেন।

৮। একাডেমিক সার্টিফিকেটই ক্যারিয়ারের সফলতার নির্ধারকঃ

একাডেমিক সার্টিফিকেট অবশ্যই প্রয়োজন। তবে এটিই যে আপনার সাফল্য নির্ধারণ করে দিবে ব্যাপারটি মোটেও এমন নয়। সারা বিশ্বে এমন অনেক সফল মানুষ আছেন যারা ইউনিভার্সিটি থেকে পাশ করে বের হতে পারেননি। কিন্ত নিজের কঠোর পরিশ্রম, দক্ষতা, এবং যোগ্যতা দিয়ে পাড়ি দিয়েছেন অনেকটা পথ। বিশ্ববিখ্যাত কোম্পানি আলিবাবার প্রতিষ্ঠাতা জ্যাক মা, হার্ভাড ইউনিভার্সিটিতে পরপর দশ বার আবেদন করে দশবারই ব্যর্থ হয়েছিলেন। শুধুমাত্র ভালো প্রতিষ্ঠান থেকে একাডেমিক সার্টিফিকেট অর্জন করা তার সফলতার পথে বাধা হয়ে দাঁড়াতে পারেনি। তাই, ডিগ্রির পাশাপাশি ডেডিকেশনও দরকার।

www.purepdfbook.com

৯। ভালো সিজিপিএ মানেই ভালো ক্যারিয়ারঃ

বড় বড় কোম্পানির সিইওরা বক্তৃতা দেবার সময়, প্রথমেই সিজিপিএর গুরুত্ব নিয়ে কথা বলতে শুনেছেন কী? স্টিভ চাকরিস, মার্ক জাকারবার্গ, জ্যাক মা এর মত সফল মানুষেরা সিজিপিএর পিছনে কখনো দৌড়ায়নি। শেখ আকিজ উদ্দীন পড়াশোনাই শেষ করতে পারেননি । নিজেদের স্বপ্ন ও পছন্দের কাজটি তারা করে গিয়েছেন মন দিয়ে। তাই সিজিপিএর পাশাপাশি কাজের মান নিয়েও ভাবুন।

১০। ভার্সিটি ক্লাবে কাজ করার সাথে ক্যারিয়ারের সম্পর্ক নেইঃ

আমরা যারা ছোট বেলা থেকে শুধুমাত্র পড়ালেখা নিয়ে ভেবে এসেছি, তাদের মধ্যে এই ধারণাটি বিদ্যমান। ভার্সিটি ক্লাবে কাজ করার সুবাদে কমিউনিকেশন, টাইম ম্যানেজমেন্ট, টিমওয়ার্ক, প্রেজেন্টেশন, নেগোসিয়েশন ইত্যাদি বিভিন্ন ধরনের স্কিল ডেভেলপ হয়। ভার্সিটির ও ভার্সিটির বাইরের বিভিন্ন মানুষের সাথে নেটওয়ার্কিং করার সুযোগ হয়। বিভিন্ন প্রোগ্রাম ও ইভেন্ট আয়োজন করার সুযোগ পাওয়া যায়। হয়তো আপনার ভবিষ্যৎ বসের সাথে পরিচয় এমন একটা ইভেন্টের মাধ্যমেই হবে। এই কাজের অভিজ্ঞতা গুলো অবশ্যই ক্যারিয়ারে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে সহায়তা করে।

www.purepdfbook.com

ভুলে যাই	শিখে নিই
যেই বিষয়ে পড়ছি সেই বিষয়ের বাইরে গিয়ে ক্যারিয়ার প্ল্যান করা যায় না।	নিজের প্যাশন ও পছন্দের কাজকে ক্যারিয়ার হিসেবে বেছে নিন। নিজের সম্ভাবনাকে সীমাবদ্ধ করে দেখবেন না।
ক্যারিয়ার প্ল্যানিং করে এমন কোন লাভ হয় না।	ক্যারিয়ার প্ল্যানিং আপনার ক্যারিয়ারের অনিশ্চয়তা দূর করে।
যদি ক্যারিয়ার প্ল্যান কাজ না করে, তাহলে পুরো সময় টাই বরবাদ।	প্ল্যান নয়, প্ল্যানিং করাও কাজ করাটা বেশি গুরুত্বপূর্ণ। নিয়মিত প্ল্যানের প্রোগ্রেস চেক করুন।
ক্যারিয়ার প্ল্যানিং নিজে নিজেই করে ফেলা যায়।	মেন্টর বা এক্সপার্টদের উপদেশ ছাড়া ক্যারিয়ার প্ল্যান আপনাকে পিছিয়ে দিতে পারে।
ক্যারিয়ার ইচ্ছামত পাল্টানো যায়।	যে ক্যারিয়ার থেকে শুরু, সেটাতেই থাকা সর্বোত্তম। পাল্টাতে হলে ভেবে চিন্তে পাল্টাতে হবে। এটা সারা জীবনের সিদ্ধান্তের ব্যাপার।
চাকরিতে ঢোকার ২-৩ বছর পর আর ক্যারিয়ার প্ল্যানিং লাগে না।	ক্যারিয়ার নিয়ে অন্তত প্রতি ৬ মাসে একবার ভাবুন।
ক্যারিয়ার প্ল্যান পাল্টালে আমি সফল হবো না।	ভেবে চিন্তে সঠিক ক্যারিয়ার বেছে নিলে সফলতা আসবেই।
একাডেমিক সার্টিফিকেটই ক্যারিয়ারের সফলতার নির্ধারক।	সার্টিফিকেটের চাইতে দক্ষতার গুরুত্ব ক্যারিয়ারে অনেক বেশি।
ভালো সিজিপিএ মানেই ভালো ক্যারিয়ার।	প্রথম চাকরির পর সিজিপিএর চাইতে ক্যারিয়ার অ্যাচিভমেন্ট, নিজের দক্ষতা, ও নেটওয়ার্কিং এর ভূমিকা অনেক বেশি।
ভার্সিটি ক্লাবে কাজ করার সাথে ক্যারিয়ারের সম্পর্ক নেই।	চাকরি শুরুর আগেই দলের সাথে কাজ করার অভিজ্ঞতা ক্যারিয়ারের জন্যে প্রস্তুতি বাড়িয়ে দেয়।

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজিঃ

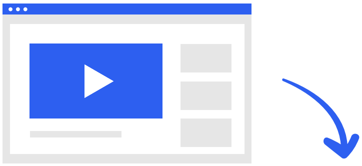
একদিন নাসিরুদ্দিন হোজ্জা বাজার থেকে কলিজা কিনে বাসায় যাচ্ছিলেন। পথে তার বাবুর্চি বন্ধুর থেকে দারূণ একটা কলিজা ভুনার রেসিপি নিয়ে নিলেন, বাসায় গিয়ে দারুণ ভোজ হবে! কিন্তু হঠাৎ একটি বাজপাখি এসে কলিজা ছিনিয়ে নিয়ে একেবারে নাগালের বাইরে উড়ে চলে গেল।

“ওরে বেকুব!” চেঁচিয়ে হোজ্জা বললেন, “কলিজা নিয়ে গেছ ঠিক আছে, কিন্তু রেসিপি তো আমার কাছে!”
ক্যারিয়ারের কিছু ধাপ ঠিক না রাখলে, আমাদেরও এমন দুঃখজনক অবস্থা হতে পারে। রেসিপি আছে, কিন্তু আসল জিনিসই নাই!

প্রয়োজনীয় ধাপঃ

নুডলস রান্নার রেসিপিতে যেমন নুডলস, মশলা, ডিম, পেঁয়াজ, মরিচ লাগবে, ক্যারিয়ার প্ল্যানিং এর জন্য তেমনি আগে কিছু বিষয় ঠিক করে নিতে হয়। যেমনঃ
ক) আমাদের নিজেদের বর্তমান স্কিল, দক্ষতা এবং দুর্বলতা নিয়ে ধারণা থাকা।
খ) আমাদের পছন্দ অপছন্দ নিয়ে ধারণা থাকা।
গ) বর্তমান বাজারে আমাদের যে চাকরি করার ইচ্ছা তার রিকোয়ারমেন্ট এবং পে-স্কেল নিয়ে রিসার্চ করা।
ঘ) রিকোয়ারমেন্ট অনুযায়ী নিজের স্কিলগুলো তৈরি করা।
ঙ) এরপর অ্যাকশন প্ল্যান সাজিয়ে তা পুনরায় যাচাই করে প্রয়োজনীয় পরিবর্তন আনা।

এসব ব্যাপার মাথায় রেখে ক্যারিয়ার প্ল্যানিং করলে তা বাস্তবায়িত করা অনেক সহজ হয়। অনেকে আগ্রহী হয়ে পছন্দের কোম্পানিও ঠিক করে ফেলেন এবং সেইভাবে তৈরি হন। আমি এমন মানুষদের বেশ উন্নতি করতে দেখেছি। আবার, পছন্দের কোম্পানিতে জায়গা না পেয়ে মুষড়ে পড়েন কেউ কেউ। মনে রাখবেন, তখন আপনার বেস্ট ফ্রেন্ড হল গ্রোথ মাইন্ডসেট।



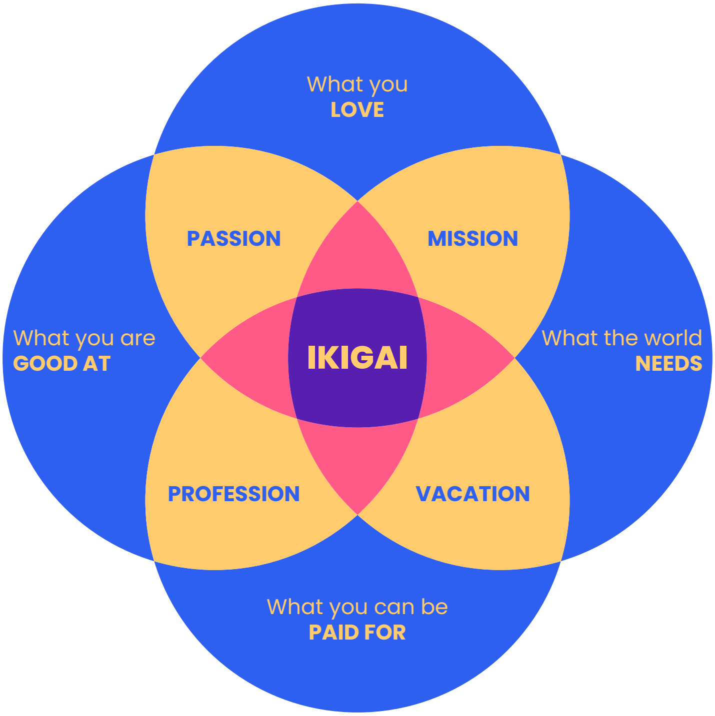
নিজের ক্যারিয়ার প্ল্যান সাজাতে চাইলে এই লিঙ্কে ক্লিক করুন!
সেখানে পাবেন একটি PPT টেমপ্লেট ও গাইডলাইন ভিডিও!

www.purepdfbook.com

ইকিগাই(IKIGAI)

এটি একটি জাপানিজ ধারণা। এর ইংরেজি অর্থ Reason for being। অর্থাৎ, বেঁচে থাকার কারণ, আমরা কোন উদ্দেশ্য নিয়ে প্রতিদিন ঘুম থেকে উঠি। এই ধারণাটির উৎপত্তি জাপানের ওকিনাওয়া দ্বীপে। এই দ্বীপটিতে পৃথিবীর সবচেয়ে বেশীসংখ্যক শতবর্ষী মানুষ বাস করে। তাদের দীর্ঘায়ুর পেছনে ইকিগাই ওতপ্রোতভাবে জড়িত। Ikigai: The Japanese Secret to a Long and Happy Life বইটির সহ-লেখক বলেন, "ইকিগাই হল আপনি যাতে দক্ষ এবং আপনি যা পছন্দ করুন তার ছেদবিন্দু।" স্টিভ জবস তাঁর ২০০৪ সালে দেয়া বিখ্যাত কমেন্সমেন্ট স্পিচটিতে বলেছিলেন যে, "আপনি যা করতে ভালোবাসেন তাকে পেশা হিসেবে বেছে নিন, তবে আপনাকে আপনার জীবনে আর কোন দিন কাজ করতে হবে না।" অর্থাৎ যদি আপনার কাজকে আপনি খুব ভালোবাসেন, তাহলে আপনার কাজকে আপনি এতটাই উপভোগ করবেন যে আপনার কাজটাকে আর কাজ মনে হবে না। মজার কিছু মনে হবে। নিজের Ikigai খুঁজে পেতে কিছু প্রশ্নের উত্তর খুঁজে বের করতে হবে।

প্রথমেই খুঁজে বের করতে হবে আপনি কোন কাজে দক্ষ।
আপনি প্রোফেশনালি সেই কাজ করতে চান কিনা তা একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন। হয়তো আপনি ছবি আঁকতে পারদর্শী। তবে আপনি নিজের প্রোফেশন হিসেবে এই কাজটিকে নিতে চাচ্ছেন না। তাহলে ছবি আঁকা আপনার Ikigai নাও হতে পারে।



www.purepdfbook.com

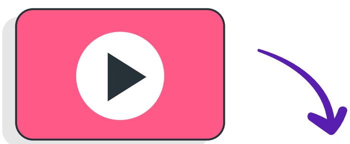
তারপর যে বিষয়টি ভাবতে হবে তা হলো, আপনি কিভাবে পৃথিবীর জন্য কিছু করতে পারেন। পৃথিবীর বা আপনার সমাজের জন্য আপনি অনেক কিছু করতে পারেন। তাই বলে আপনি দৈবভাবে যেকোন একটি নিশ্চয়ই বেঁছে নিতে চাইবে না। আপনি এমন একটি কাজ খুঁজে নেবে যে কাজটি আপনি পৃথিবীর জন্য করতে পেরে স্বার্থক অনুভব করবে। যেমনঃ আপনার যদি টেকনোলজি নিয়ে কাজ করতে ভালো লাগে, তবে আপনি মানুষের জীবনকে আরও সহজ করে নিজের সমাজের বা পৃথিবীর জন্য কিছু করতে পারেন।

সর্বশেষ তবে মোটেও কম গুরুত্বপুর্ণ নয় এমন একটি প্রশ্ন হলো, আপনার কাজ আপনাকে পৃথিবীতে সুন্দরভাবে বেঁচে থাকার জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ উপার্জন করতে সাহায্য করছে কিনা। অর্থ অবশ্যই আপনাকে সুখ এনে দিতে পারে না। তবে টিকে থাকতে হলে এবং নিজে স্বতঃস্ফুর্তভাবে কোন কাজ করতে হলে অর্থ বেশ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। যেমন হয়তো আপনার কোন মিউজিক্যাল ইন্সট্রুমেন্ট বাজাতে ভালো লাগে। কিন্তু আপনি যদি এটাকে প্রোফেশনালি না নিয়ে অর্থ উপার্জন করতে না পারেন, তবে কেবল এই কাজটি আপনাকে অনুপ্রাণিত নাও করতে পারে। সেক্ষেত্রে একাজটি হতে পারে কেবল আপনার শখ।
তবে,

ইকিগাই এর ব্যাপারে এই ৬ টি বিষয়ও মাথায় রাখতে হবেঃ

১। প্রথম চাকরিতেই আপনি ইকিগাই নাও খুঁজে পেতে পারেন।
২। ইকিগাই খুঁজে পেতে দশ বছরও লেগে যেতে পারে।
৩। ইকিগাই খুঁজে পেলেও আর্থিক কারণে কয়েক বছর আপনাকে অন্য কোন কাজ করতে হতে পারে।
৪। ইকিগাই নিয়ে কাজ করতে গেলে আপনার স্যালারি প্রত্যাশার চাইতে কম হতে পারে।
৫। ইকিগাই বজায় রাখতে গেলে আপনাকে পরিশ্রম বেশি করতে হতে পারে (তবে এই পরিশ্রম আপনার মনের আনন্দ এনে দিয়ে, পুষিয়ে দেবে)।
৬। আপনার ইকিগাই অন্যের ভালো নাও লাগতে পারে। তাই কাছের মানুষদের পরিষ্কারভাবে বোঝাবেন যাতে ভুল বোঝাবুঝি না হয়।

আমার সেশনে আমি দেখেছি, অনেকের কাছেই ইকিগাই কে Christopher Nolan এর Inception সিনেমার মত কনফিউজিং লাগে। চাকরির আগে এমন লাগাটাই স্বাভাবিক। কিন্তু ধীরে ধীরে আপনি এই মডেল বুঝতে পারবেন, এর গুরুত্বও টের পাবেন।



ক্যারিয়ার ও জীবন সম্পর্কিত স্টিভ জবসের
২০০৪ সালের অমর বক্তৃতাটা শুনেই নিই

www.purepdfbook.com

ভালো মেন্টর কিভাবে খুঁজবেন

সফল হতে হলে সঠিক মেন্টরের গুরুত্ব অনস্বীকার্য। ক্যারিয়ারে একই কাজ করতে করতে একটা রুটিনের মধ্যে নিজেকে হারিয়ে ফেলাটা খুব সহজ। একজন ভালো মেন্টর আপনার ক্যারিয়ারের গাইড হিসেবে কাজ করতে পারেন।

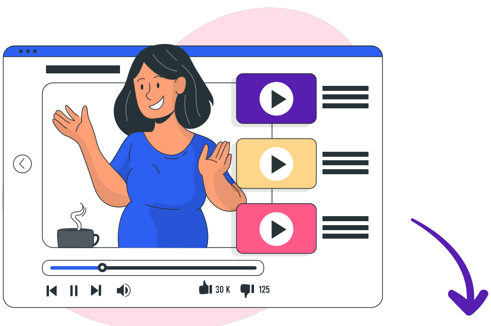
আমরা যে ফিল্ডে কাজ করতে আগ্রহী সেই ফিল্ডে অভিজ্ঞ কাউকে নিজেদের মেন্টর বানাতে হবে। অভিজ্ঞ মানুষের পরামর্শ নিয়ে ক্যারিয়ার প্ল্যানিং করলে তা নিজেদের জন্যেই সুফল বয়ে আনবে। আপনার অন্তত তিনজন মেন্টর দরকারঃ
ক) ক্যারিয়ার বিষয়ক (আপনার ফিল্ডে এক্সপার্ট)
খ) পার্সোনাল ফাইন্যান্স বিষয়ক মেন্টর
গ) রিভার্স মেন্টর (আপনার জুনিয়র যাকে আপনি মেন্টরিং করবেন)

রাজা কৃষ্ণচন্দ্রের দরবারে রাজবৈদ্য নিয়োগ দেওয়া হবে। দেশদেশান্তর থেকে চিকিৎসকেরা এলেন যোগ দিতে। গোপালকে রাজা দায়িত্ব দিলেন চিকিৎসক নির্বাচনের। গোপাল খুশিমনে বসলেন তাঁদের মেধা পরীক্ষায়।
—আপনার চিকিৎসালয়ের আশপাশে ভূতের উপদ্রব আছে?
—জি আছে। প্রচুর ভূত। ওদের অত্যাচারে ঠিকমতো চিকিৎসা পর্যন্ত করতে পারি না। দিন দিন ওদের সংখ্যা বাড়ছেই।

www.purepdfbook.com

এবার দ্বিতীয় চিকিৎসকের পালা।
—আপনার চিকিৎসালয়ের আশপাশে ভূতের উপদ্রব কেমন?
—আশ্চর্য, আপনি জানলেন কীভাবে! ওদের জ্বালায় আমি অস্থির। দিন দিন ওদের সংখ্যা বাড়ছেই।
এভাবে দেখা গেল সবার চিকিৎসালয়ের আশপাশেই ভূতের উপদ্রব আছে। একজনকে শুধু পাওয়া গেল, যাঁর কোনো ভূতসংক্রান্ত ঝামেলা নেই। গোপাল তাঁকে রাজবৈদ্য নিয়োগ দিলেন। পরে দেখা গেল এই চিকিৎসকই সেরা। রাজাও খুশি। একদিন রাজা ধরলেন গোপালকে, “গোপাল, বল তো, কিভাবে তুমি বুঝলে?”
গোপাল বললেন, “আজ্ঞে মহারাজ, দেখুন, সবার চিকিৎসাকেন্দ্রের আশপাশে ভূতের উপদ্রব শুধু বাড়ছে আর বাড়ছে। এর অর্থ হলো, তাঁদের রোগী মরে আর ভূতের সংখ্যা বাড়ে...আর যাঁকে নিলাম, তাঁর ওখানে কোনো ভূতের উপদ্রব নেই...অর্থাৎ তাঁর রোগী একজনও মরে না। রাজা হো হো করে হেসে উঠলেন।

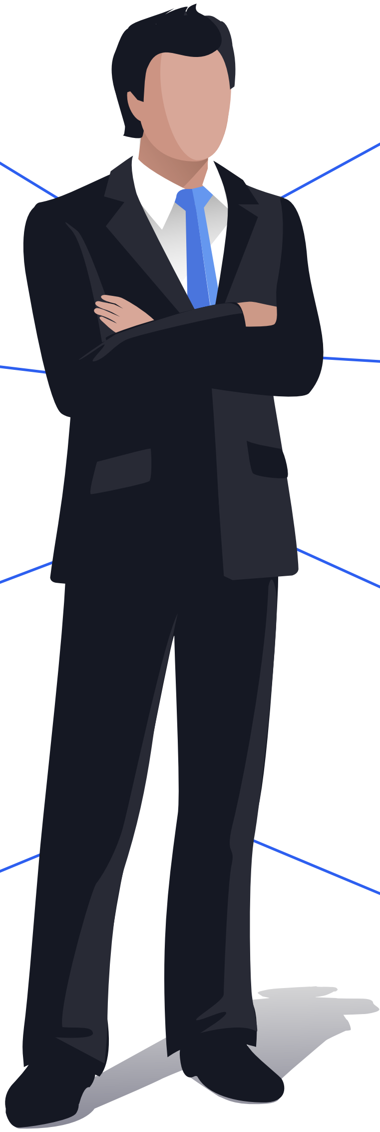
একজন সঠিক মেন্টর খুঁজে বের করতে হলে আপনাকে দুটো বিষয় ভেবে নিতে হবেঃ
১। আপনি মেন্টরের কাছ থেকে ঠিক কি চান।
২। আপনার কাছ থেকে মেন্টর কি পাবে।



ব্যর্থতা থেকে ঘুরে দাঁড়ানোর মোটিভেশন!

www.purepdfbook.com

ভালো মেন্টরের আটটি বৈশিষ্ট্যঃ



- উনি নিজের ফিল্ডে এক্সপার্ট
- আপনার গ্রোথ দেখে উনিও আনন্দ পান
- উনি আপনার ভালো চান
- উনি একজন অ্যাক্টিভ লিসেনার বা মনোযোগী শ্রোতা
- আপনি যে পর্যায়ে উঠতে চান উনি সেখানে আছেন
- আপনাকে সম্মান করেন
- সারাক্ষণ নিজের স্বার্থ ভাববেন না
- আপনাকে নিয়মিত সময় দেন

www.purepdfbook.com

কোন কাজের জন্য কোন স্কিলঃ

আপনি যে ফিল্ডেই নিজের ক্যারিয়ার গড়ে তুলতে চান না কেন, সফল হতে হলে অবশ্যই নিজের কাজে পারদর্শী হতে হবে। যেমন আপনি যদি একজন গ্রাফিক্স ডিজাইনার হতে চান তবে আপনাকে বিভিন্ন টুল যেমনঃ ফটোশপ, ইলাস্ট্রেটর ইত্যাদিতে দক্ষ হতে হবে ঠিক তেমনি বাজার চাহিদার কথা মাথায় রেখে UI, UX এর মতো ব্যাপারেও দক্ষ হতে হবে। আবার আপনি ফাইনান্সিয়াল অ্যানালিস্ট হতে চাইলে আপনাকে ডেটা অ্যানালাইসিস, ফোরকাস্টিং, প্রেজেন্টেশনে যেমন দক্ষ হতে হবে, ঠিক তেমনি সৃজনশীলও হতে হবে। সব প্রোফেশনের জন্যই এমন কিছু নির্দিষ্ট কিছু সফ্‌ট স্কিল এবং হার্ড স্কিল আছে যেগুলোতে পারদর্শিতা থাকলে ক্যারিয়ারে সহজে উন্নতি লাভ করা যায়। একটু রিসার্চ করলেই আপনি আপনার চাকরির জন্য কি কি স্কিল দরকার তা খুঁজে বের করতে পারেন।

সার্টিফিকেশনঃ

আপনি যে ক্যারিয়ারে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করতে চান, সেখানে অবশ্যই কিছু অ্যাডভান্সড লেভেলের কোর্স পাবেন। সেই সার্টিফিকেশনগুলি আপনার ক্যারিয়ারকে আরো ত্বরান্বিত করবে। আমরা এখানে কিছু সার্টিফিকেশনের নাম দিয়ে দিচ্ছি।
(এই লিস্টটি সম্পূর্ণ নয়, আমরা ধারণা দেবার জন্যে এখানে উল্লেখ করেছি। আপনি নিজেও পরে এখানে যোগ করতে পারবেন। সবচাইতে ভালো হবে যদি আপনার মেন্টরের কাছ থেকে রেকমেন্ডেশন নিতে পারেন।)

Accounting	HR	Supply Chain	Finance	CSE (Networking)	Marketing
ACCA	PGDHRM	CSCA	CFA	CCNA	CIM
CA	PHR	Prince2	FMVA	CCNP	NLP
CPA	SPHR	PMP		CCIE	Hubspot's Digital Marketing Certifications
CIMA	SHRM - CP	Six Sigma			
	SHRM - SCP	AGILE			Google's Digital Garage
	NLP				

www.purepdfbook.com

ভালো ক্যারিয়ারের ৭ টি স্তম্ভ

১ ডেডলাইন মেনে চলাঃ

চাকরিতে কোন নির্দিষ্ট কাজ সম্পন্ন করার জন্য যে সময় নির্দিষ্ট সময়সীমা বেঁধে দেওয়া হয় তা'ই মূলত ডেডলাইন। একটি ভালো ক্যারিয়ার বজায় রাখার জন্য সকল কাজের ডেডলাইন মেনে চলা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। যদি ডেডলাইন নাও দেওয়া হয় তখন তা নিজ থেকেই জেনে নিতে হবে । আর যদি মনে হয় যে বেঁধে দেওয়া সময়সীমার মধ্যে কাজটি সম্পন্ন করা সম্ভব নয় তবে তা আগেই জানাতে হবে। এই অনুশীলনগুলো প্রফেশনালিজম এর পরিচয় বহন করে।

২ প্রতিদিন টু-ডু লিস্ট বানানোঃ

প্রতিদিন আমাদের অনেক কাজ করতে হয়। এর মধ্যে কোনটি কম গুরুত্বপূর্ণ আবার কোনটি বেশী গুরুত্বপূর্ণ। শত কাজের ভিড়ে আমরা যাতে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজগুলো ভুলে না যাই বা সময়মত শেষ করতে ব্যর্থ না হই সেজন্যেই চাই টু-ডু লিস্ট। প্রতিদিন রাতে কিংবা দিন শুরুর আগেই যদি আমরা সেইদিনের কাজগুলো লিখে রাখি, তাহলে সেগুলোকে সহজেই একটি একটি করে শেষ করা যায়। টু-ডু লিস্ট হাতে লিখতে পারেন। কিংবা কোন অ্যাপ যেমনঃ Google Keep, Evernote, Wunderlist, To-Doist, Google Doc, ইত্যাদি ব্যবহারের মাধ্যমেও করতে পারেন। আবার ভবিষ্যতের কোন কাজের রিমাইন্ডার পেতে Google Calender ব্যবহার করুন।

৩ Rapport তৈরি করা ও Rapport বাড়ানো:

Rapport একটি ফ্রেঞ্চ শব্দ। এর অর্থ কারো সাথে ভালো সম্পর্ক। সোজা বাংলায় বললে, খাতির। ভালো ক্যারিয়ারের জন্য আমাদের অফিসের এবং প্রফেশনের সাথে জড়িত মানুষজনের সাথে ভালো খাতির বা সম্পর্ক বজায় রাখতে হবে। যার সাথে যত ভালো সম্পর্ক থাকবে, তাঁর সাথে যোগাযোগ তত দ্রুত হয়। তাই, বস এবং ক্লায়েন্টদের সাথে র‍্যাপো তৈরি করা বা বাড়ানো অনেক অনেক গুরুত্বপূর্ণ। কলিগদের সাথে র‍্যাপো বাড়লে তারা আপনার সাথে কাজ করে মজা পাবেন। এজন্য মানুষের কথা মনোযোগ দিয়ে শোনা, ম্যাচিং এন্ড মিররিং পদ্ধতি ব্যবহার করা, সহানুভূতিশীল হওয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এই ছোট ছোট ব্যাপারগুলোই মানুষের সাথে আপনার সম্পর্ক অনন্য উচ্চতায় নিয়ে যেতে পারে।

www.purepdfbook.com

৪ গ্রোথ মাইন্ডসেটঃ

ক্যারিয়ারে নিজেকে একটি ভালো পজিশনে নিয়ে যেতে নিজের মধ্যে গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরি করা খুব গুরুত্বপূর্ণ। এ বিষয়ে আগেই আমরা আলোচনা করেছি।

৫ জার্নাল লেখা:

ক্যারিয়ারে প্রতিনিয়তই আমরা কিছু না কিছু শিখতে থাকি। এই শিক্ষাগুলো যাতে অবচেতন মনে হারিয়ে না যায় এবং সবসময় যেন আমরা সেগুলো থেকে শিক্ষা নিতে পারি সেজন্য জার্নাল লিখা খুবই সহায়ক। এই শিক্ষাগুলো আপনার ক্যারিয়ারে আমূল পরিবর্তন আনবে।

৬ অফিসে অর্গানাইজড থাকা এবং সব ঠিকঠাক রাখা:

আমাদের সবারই উচিৎ আমাদের অফিসের পরিবেশ, কাজ করার পদ্ধতি বা যে প্রোডাক্ট বা সার্ভিস নিয়ে আমরা কাজ করছি তা প্রতিনিয়ত আগের চেয়ে ভালো করার চেষ্টা করা। অফিস থেকে বের হওয়ার আগে যাতে আপনি যে রুমে বা ডেস্কে কাজ করছিলেন তা সাজিয়ে গুছিয়ে বের হওয়া একটি ভালো অভ্যাসের পর্যায়ে পড়ে। আপনার কলিগরাও আপনাকে সম্মান করবে।

৭ পরবর্তী বড় লক্ষ্য ঠিক করাঃ

আপনার ক্যারিয়ারে আরো উন্নতি করতে হলে, কোন পোস্টে প্রমোশন দরকার? কোন সার্টিফিকেশন দরকার? কেমন টিম রেজাল্ট দরকার? এসব নিয়ে নিয়মিত একটু ভাবুন। মাসে একবার হলেও চলবে।

www.purepdfbook.com

ক্যারিয়ার বা চাকরি পরিবর্তন করার ক্ষেত্রে কি কি দরকারঃ

যখনই আমরা ক্যারিয়ার বা চাকরি পরিবর্তন করি তখন আমরা আরও ভালো কোন চাকরি বা ক্যারিয়ারের আশা করি। কিন্তু যথাযথ প্ল্যানিং না থাকলে হিতে বিপরীত হবার সমূহ সম্ভাবনা থাকে। এটি যাতে না হয় সেজন্য কিছু জিনিস খেয়াল রাখা প্রয়োজন।

চাকরি বা ক্যারিয়ার সুইচের জন্য অন্তত ২ থেকে ৩ বছর সময় নেওয়া উচিৎ। খুব ঘন ঘন চাকরি সুইচ করলে তা সিভিতে রিক্রুটারের কাছে একটা খারাপ বার্তা প্রদান করে।

চাকরি সুইচের ক্ষেত্রে বসের কথা মাথায় রাখা খুব প্রয়োজন। আপনার নতুন বস যদি ভালো মেন্টর হন, তখন আপনি দ্রুত এগিয়ে যেতে পারবেন। নিজের অভিজ্ঞতা থেকে বলতে পারি, দ্য ডেইলি স্টারে যখন চাকরি করতাম, আমার বস ছিলেন হেড অব মার্কেটিং মোঃ তাজদীন হাসান। ক্যারিয়ারের শুরুর দিকে তাঁকে বস হিসেবে পেয়ে আমার ইন্টারন্যাশনাল অ্যাওয়ার্ড জেতার সুযোগ হয়। পরবর্তীতে জব সুইচ বা নিজের স্টার্টআপ দেবার সময় এবং এখনও আমি তাঁর থেকে বিভিন্ন বিষয়ে পরামর্শ নিয়ে থাকি।

প্রোমোশনের সুবিধা আছে কিনা তা চাকরি সুইচের আগে্বীনজেনে নিতে হবে। সুতরাং যে জায়গায় বর্তমানে কাজ করছেন সেখানে প্রোমোশনের সুবিধা থাকলে সেই চাকরিটিকেই প্রাধান্য দেওয়া উচিৎ।

চাকরি সুইচের আগেই সিদ্ধান্ত নিন, আপনি ছোট প্রতিষ্ঠানে বড় কোন দায়িত্বে থাকতে চান নাকি বড় প্রতিষ্ঠানে ছোট দায়িত্বে।

বর্তমান এমপ্লয়ারের সাথে অবশ্যই ভালো একটি সম্পর্ক বজায় রেখে চাকরি সুইচ করতে হবে। তা নাহলে ভবিষ্যতে কোন চাকরিএপ্লাই করলে সে এমপ্লয়ার যদি পূর্বের এমপ্লয়ারের সাথে যোগাযোগ করে তবে তা আপনার সম্পর্কে একটি নেগেটিভ ধারণা তৈরি করতে পারে। এছাড়াও, পরে কোন কারণে আপনার আগের কোম্পানিতে যেতে হতে পারে। হয়তো, একটা এক্সপেরিয়েন্স সার্টিফিকেট দরকার। আগেরটা ছিঁড়ে গেছে। আপনার আগের কোম্পানিতে Rapport ভালো না থাকলে আপনি আর সেটা পাবেন না।

শুভর ক্যারিয়ার সুইচিং

নিজের ডিপার্টমেন্ট পাল্টাবে কিনা তাই নিয়ে শুভর অনেক কনফিউশন। তার কাজিন কবির ভাইয়ের কাছে এসেছে সাজেশনের জন্যে।

- কিন্তু কবির ভাই, আমার তো ইইই এর চেয়ে সিএসই বেশি ভালো লাগে। আমি ভাবছিলাম ক্যারিয়ার সুইচ করবো।

- তুই কি পাগল নাকি শুভ? দেড় বছর ধরে পড়াশোনা করে এখন ক্যারিয়ার সুইচের কথা বলছিস? আর এইসব ক্যারিয়ার প্ল্যান বাদ দে। এগুলা দিয়া কিছু হয় না, একবার ভাব দেখি, যদি তোর করা ক্যারিয়ার প্ল্যান কাজ না করে, তাইলে তো পুরা সময়টাই বরবাদ! আর এই এক বছর তুই কি আর ফেরত পাবি?

- না মানে ভাই, ভার্সিটির এক বছরেও তো কোনো প্ল্যান করি নাই। মনে হইলো অনেক দেরি হয়ে গেছে। তাই নিজে নিজেই প্ল্যান করলাম।

- শোন, তোদের জেনারেশনের পোলাপান কম বয়সে থ্রি ইডিয়টসের মত মুভি দেখে বেশি উলটাপালটা শিখসে। ঐসব কথা সিনেমার পর্দায়ই ভালো লাগে। বাস্তবে এত বেশি উড়া

www.purepdfbook.com

ঠিক না। ভার্সিটিতে ঢুকার আগে কেন ভাবিস নাই এত কিছু? তুই এখন তোর একাডেমিক ঠিক কর। এইটাই তোর একমাত্র ক্যারিয়ার। ভালো সিজিপিএ রাখলেই ক্যারিয়ার উজ্জ্বল! একাডেমিক সার্টিফিকেটই পারে ক্যারিয়ারের সফলতা নির্ধারণ করতে!

-বুঝলাম ভাই। ভাই, ক্লাব নিয়ে আপনার মতামত কি?

- আচ্ছা তোর হাতে কি সময় অনেক বেশি হয়ে গেছে, হ্যাঁ? এগুলা শুধু ওয়েস্ট অফ টাইম। সারাদিন পোলাপান বসে হাহা হিহি করবে, ইভেন্ট করবে সেখানে নাচগান করবে এইসব থেকে শেখার কিছুই নাই। এখানকার মানুষগুলাই তোকে ক্যারিয়ার চেঞ্জ করার কথা বুঝাচ্ছে, তাই না?

- আসলে তা না ভাই। আপনি তো আমার পরিবারের লোক। তাই আপনার থেকে শুনতে আসলাম।

- ভালো কাজ করছিস। এখন যেগুলা বললাম সেগুলা কর। যখন চাকরি পাবি তখন একটা জম্পেশ ট্রিট দিবি কিন্তু।

-ইনশা আল্লাহ ভাই!

চাকরিপ্রত্যাশী চাচাতো ভাই কবির এর কথাগুলো অক্ষরে অক্ষরে মেনে চলে সব ধরনের ক্লাব থেকে নিজেকে দূরে সরিয়ে নেয় শুভ। সাবজেক্ট তুলনায় সিজিপিএ একটু মাঝারি মানেরই ছিল বলা চলে। আসলে, আগ্রহ না থাকলে কতটুকুই বা কষ্ট করা যায়। প্রতিটা সেমেস্টার ফাইনালের সময় মীনা কার্টুনের ভাই রাজুর মত "বড্ড হয়রান লাগে" টাইপ ডায়ালগ দিয়ে কোনোমতে পার করা জীবন। তিন বছর পেরিয়ে গেল চোখের পলকে।

চাকরি খুঁজতে গিয়ে শুভ রীতিমত বিপদের পড়ে গেল। সিজিপিএ আর এক্সট্রা কারিকুলার এক্সপেরিয়েন্স কোনটাই না থাকায় কল পায় না বেশিরভাগ জায়গায়। ভলান্টারি এক্সপেরিয়েন্সের যাচ্ছে তাই অবস্থা, ভয়াবহ কম্যুনিকেশন স্কিল আর সফট স্কিলের ঘাটতি থাকায় যেসব কোম্পানি তাকে ভাইভা বোর্ড পর্যন্ত ডেকে নিয়েও যায়, তারাও তাকে হতাশ করতে বাধ্য হয়। একের পর এক ব্যর্থ ভাইভা দেয়ার পর একদিন কবির ভাইকে ফোন দেয় শুভ।

-কবির ভাই, একটু কথা ছিল।

-প্রচন্ড ব্যস্ত আছি শুভ, পরে কথা হবে।

-ভাই, আপনার কথা মতো কাজ করে তো আমার সর্বনাশ হয়ে গেছে।

-আমি কি তোকে বাধ্য করছি আমার কথা শুনতে? নিজের দোষ আমার ঘাড়ে চাপাস কেন?

www.purepdfbook.com

-ভাই আপনেই তো বলছিলেন ক্যারিয়ার প্ল্যান না করতে, সুইচ না করতে, ক্লাব করা বাদ দিতে। এসব করে তো আমি এখন চাকরিও পাইতেছি না!
- শুভ শোন, আমি এখন একটা মিটিং করব এসব শোনার টাইম নাই আমার। তুই নিজের ব্যবস্থা নিজে কর।
ফোনটা কেটে দেন কবির ভাই। শুভ বুঝতে পারে না কি করবে এখন।
আমি ইয়ার ড্রপ দেয়া বা হুট করে পড়ার সাব্জেক্ট বদলাতে উৎসাহ দিচ্ছি না। নির্মম সত্য এটাই যে, ভালো ভার্সিটিতে বা পাবলিক ভার্সিটিতে আমরা অনেক সময় পছন্দের সাবজেক্ট পাই না এবং বাধ্য হই অন্য কিছু পড়তে। যখন এমন অবস্থা, তখন ঐ সাবজেক্টেই পছন্দের জায়গাটা বের করা লাগবে। কারণ এখানে অনেক সময় এবং অর্থ নষ্ট হয়। শুধুমাত্র এক্সট্রিম কেইসে এটা করতে পারেন।

আমি এমন মানুষকে দেখেছি, যে কম্পিউটার সায়েন্স নিলে অনায়াসে গুগল বা অ্যাপলে চাকরি করত, সে মা-বাবার কথায় মেডিকেলে পড়ে ডাক্তারি করছে। এবং সে কখনই সুখি হতে পারছে না। আবার এমন মানুষও আছে, বুয়েটে চান্স না পেয়ে বিবিএতে পড়েছে এবং বেশ সুখিই আছে। পড়াশোনায় ভাল করতে না পেরে সুইসাইডও করে মানুষ। একেকজন মানুষের জীবন একেকরকম। যদি প্রচন্ড রকমের অনীহা কাজ করে, যদি রবীন্দ্রনাথ ঠাকুরের ছুটি গল্পের ফটিকের মত আপনার জীবন নিরানন্দ-হতাশ হয়ে যায়, তখন অবশ্যই অভিজ্ঞদের সাথে আলোচনা করতে হবে। মেন্টর ও পরিবারের সাথে আলোচনা করে করতে হবে। এবং তারপর ইয়ার ড্রপ বা ডিপার্টমেন্ট চেঞ্জ করতে হবে।

www.purepdfbook.com

বেশ আলোচনা হল ক্যারিয়ার নিয়ে। আসুন, একটু হালকা হয়ে নিই ক্যারিয়ার নিয়ে কৌতুকগুলো (সংগৃহীত) পড়ে। বাংলায় অনুবাদ করলে এদের মজাটা আর থাকে না, তাই ইংরেজিতেই রাখা হল।

1. I quit my job working for Nike. Just couldn't do it anymore.
2. I love being a maze designer. I get completely lost in my work.
3. Inspecting mirrors is a job I could really see myself doing.
4. Interviewer: What's your biggest weakness? Me: I don't know when to quit. Interviewer: You're hired. Me: I quit.
5. I wanted to be a barber, but I just couldn't cut it.
6. My best job was being a musician, but eventually I found I wasn't note-worthy.
7. I studied for a long time to become a doctor, but I didn't have any patients.
8. I found being an electrician interesting, but the work was shocking.
9. I finally got a job as a historian until I realized there was no future in it.
10. I worked at the bank for a while...until I started losing interest.

প্রথম চাকরি মনের মত না হলে কি করবেনঃ

এই সমস্যাটা কিন্তু বেশিরভাগ মানুষেরই হয়। পছন্দের স্যালারি, পোস্ট, ইত্যাদি হয়ত প্রথম চাকরিতেই পাওয়া হয় না। তখন?
যেহেতু একটা চাকরি থেকে হুট করে বেরিয়ে যাওয়া আপনার ক্যারিয়ারের জন্যে খারাপ, তাই আগেই ভেবে নিন, এই জায়গায় ২-৩ বছর আপনি থাকবেন কিনা?

যদি উত্তর না হয়, তাহলে অপেক্ষা করুন। আর যদি এই স্যাক্রিফাইসের জন্যে প্রস্তুত থাকেন, তাহলে চাকরি শুরু করেন। এই কাজটা আপনাকে মন দিয়েই করতে হবে। পাশাপাশি আপনার পছন্দের চাকরি ও কোম্পানির ব্যাপারে খোঁজ নিয়ে, কোন কোন স্কিল সেখানে দরকার সেগুলির ওপর কাজ করুন। আপনার নেটওয়ার্কে বিশ্বস্ত মানুষদের জানিয়ে রাখুন, পছন্দের কোম্পানির মানুষদের সাথে নেটওয়ার্কিং করুন। পছন্দের কোম্পানির সার্কুলারের দিকে চোখ রাখুন।

ক্রিকেট খেলায় প্রথম দুই ওভারে দুটো উইকেট পড়ে গেলে, মিডল অর্ডারের ওপর একটু চাপ যায়। ব্যাটসম্যানদের উইকেটও ধরে রাখতে হয়। এবং একটু সেট হয়ে গেলে, রানও করতে হয়। আপনার ওপরও একটু চাপ আসবে। ধৈর্য্য করে, মনোযোগ দিয়ে কাজ করতে থাকুন। সুযোগ পেয়ে যাবেন। তবে, যে চাকরিতে আছেন সেখানে দায়িত্বে অবহেলা করবেন না। কারণ, আপনার রেপুটেশনে দাগ পড়ে গেলে সেটা ক্যারিয়ারের জন্যে খারাপ হবে।

www.purepdfbook.com

ক্যারিয়ারে এগিয়ে যাবার জন্যে প্রতিটি চাকরিতেঃ

- দারোয়ান থেকে সিইও পর্যন্ত সবাইকে সম্মান করবেন।
- আপনার জব ডেসক্রিপশন খুব ভালোভাবে বুঝে নিবেন।
- অফিসের সবচাইতে দক্ষ মানুষদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ রাখবেন এবং তাঁদের থেকে শিখবেন।
- অফিসের ক্ষমতাশালী মানুষদের খুঁজে বের করবেন এবং তাঁদের সাথে র‍্যাপো তৈরি করবেন।
- আপনার ফিল্ডে ইন্ডাস্ট্রির সবচাইতে দক্ষ মানুষদের 'বেঞ্চমার্ক' হিসেবে সেট করবেন এবং তাঁদের সাথে নেটওয়ার্কিং গড়ে তুলবেন।
- কখনোই কারো সাথে উঁচুকণ্ঠে রাগারাগি করবেন না।
- পুরনো কোম্পানির সাথে যতটুকু পারেন ভালো সম্পর্ক রাখবেন।
- চাকরিতে দায়িত্ব পালন করতে গিয়ে কি কি শিখলেন তা ডায়েরিতে লিখে রাখবেন।
- কোথাও জয়েন করার আগে আপনার নতুন বস এবং ঐ কোম্পানির ব্যাপারে ভালোভাবে জেনে নিবেন।
- প্রতি বছর নিজের জন্যে বড় টার্গেট সেট করবেন এবং বছর শেষে প্রগ্রেস হিসেব করবেন।

"ঠাঁই নাই, ঠাঁই নাই– ছোটো সে তরী
আমারি সোনার ধানে গিয়েছে ভরি।
শ্রাবণগগন ঘিরে
ঘন মেঘ ঘুরে ফিরে,
শূন্য নদীর তীরে
রহিনু পড়ি–
যাহা ছিল নিয়ে গেল সোনার তরী।"

সোনার তরী কবিতার কৃষক নিয়ে আমরা কতই না ব্যাখ্যা করেছি পরীক্ষার খাতায়, তাই না? সেই চাষীর মত আমাদের কাজগুলো আমাদের ক্যারিয়ারে জমা হয়। আপনার ক্যারিয়ারে সোনার ধান জমাতে শুরু করে দিন।

কোনো প্রশ্ন থাকলে আমাদের ইমেইল করতে এখানে ক্লিক করুন!

www.purepdfbook.com

চাকরি পাবার জন্যে বিজনেস কম্পিটিশন বা কেস কম্পিটিশন কতটুকু গুরুত্বপূর্ণ?

আমরা যখন ২০০৭ সালে বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হই, এধরণের কম্পিটিশন খুব একটা দেখা যেত না। বছরে ২-৩ টা ইভেন্ট হয়তো হোত, কিন্তু তাতে এখনকার মত এত গ্ল্যামার ছিল না। তাই তখন এধরণের কম্পিটিশনকে অনেকেই খুব একটা পাত্তা দিত না। এখন সেই হিসাব বদলে গেছে। ব্যক্তিগতভাবে আমি সাজেশন দিব, ইউনিভার্সিটির কোর্সগুলির মতই, এই কম্পিটিশনগুলোকে আরেকটা কোর্স হিসেবে দেখুন এবং এখানে নিজের দক্ষতা প্রমাণ করুন। অবশ্যই ক্যারিয়ারে কাজে লাগবে। কেন এত আত্মবিশ্বাস নিয়ে বলছি?

স্কিল ডেভেলপমেন্টের দারুণ সুযোগ

বিজনেস কম্পিটিশন করার মাধ্যমে এক ঢিলেই বেশ কয়েকটি লক্ষ্য অর্জন করা যায়। প্রেজেন্টেশন বানানো, টিম-ওয়ার্ক, পাবলিক স্পিকিং ডেডলাইনের মধ্যে কাজ শেষ করা, প্রেশারের মধ্যে ক্রিটিকাল থিঙ্কিং করে কার্যকরী সমাধান বের করা, ইত্যাদি স্কিল বাড়ানোর দারূণ একটা চর্চা হয়ে যায়।

চাকরির আগেই বাস্তব অভিজ্ঞতা অর্জনঃ

পানিতে নামার আগ পর্যন্ত আমরা সাঁতার শিখতে পারব না। সুইমিংপুলে হলেও, একবার সাঁতার শিখে গেলে আমরা নদীতেও সাঁতার কাটতে পারি। ঠিক তেমনি আমরা ভার্সিটিতে বইয়ে বিভিন্ন নিয়ম শিখলেও বাস্তবিক জীবনে এর প্রয়োগ না করা পর্যন্ত পূর্ণরূপে দক্ষতা অর্জন হবে না। ক্লাসের মার্কেটিং, সাপ্লাই চেইন, ফাইন্যান্স, এইচআর ইত্যাদি বিষয়ের শিক্ষাগুলিই এইসব কম্পিটিশনে প্রয়োগ করতে হয়। এবং পরবর্তীতে চাকরি করার সময়েও এই অভিজ্ঞতা কাজে লাগানো যায়।

পুরষ্কার অর্জন করতে পারলে তো কথাই নেইঃ

তবে, কোনো রেপুটেড বিজনেস কম্পিটিশনে সেরা ৩ এর মধ্যে স্থান করলে তা অবশ্যই আপনার এপ্লিকেশনকে শক্তিশালী করবে। আপনি কাজ করার আরো মোটিভেশন পাবেন, ভার্সিটিতেও বেশ নামডাক হবে। টাকা পাবার বিষয়টা তো আছেই।

www.purepdfbook.com

নেটওয়ার্কিং-এর সুযোগঃ

কম্পিটিশনে অংশগ্রহণের মাধ্যমে অন্যান্য বিশ্ববিদ্যালয়ের মেধাবী শিক্ষার্থী এবং সফল প্রোফেশনাল ব্যক্তিদের সাথে নেটওয়ার্কিং এর পথ তৈরী হয়। বিচারকগণ যেসব প্রশ্ন করেন তা 'ক্রিটিকাল থিংকিং'কে উন্নীত করে, এবং ঐসকল প্রশ্ন আমাদের ব্যাক্তিগত কাজেও প্রভাব রাখতে সহায়তা করে।

আরো নানারকম সুবিধা আছেঃ

তাছাড়াও আইডিয়া ডেভলপ করা, মার্কেট ডিমান্ড সম্পর্কে জানা, ইন্টারন্যাশনাল কম্পিটিশনে অংশগ্রহণের মাধ্যমে নিজের দেশকে রিপ্রেজেন্ট করা, নিজের ভালো আইডিয়া এক্সিকিউট করতে ফান্ডিং পাওয়া ইত্যাদি বিভিন্ন এক্সট্রা সুবিধা পাওয়া যায় বিজনেস কম্পিটিশনে অংশগ্রহণের মাধ্যমে।

শুধু কম্পিটিশনই আবার সব নয়ঃ

তবে একটা কথা ঠিক, বিজনেস কম্পিটিশনে অংশগ্রহণ কোনো চাকরি নিশ্চিত করবে না, চাকরি নির্ভর করবে ইন্টারভিউ দক্ষতা এবং যোগ্যতার উপর। অনেকেই আছেন, একটা কম্পিটিশনে ভালো করেই, "মুই কি হনুরে" মুডে চলে যান। আবার কম্পিটিশনের জন্যে ভার্সিটিতেই আর মনোযোগ দেন না। এমন না হয়ে, ব্যালেন্স রক্ষা করুন।

www.purepdfbook.com

MNC- তে চাকরি পেতে কি করতে হয়?

MNC কি?

MNC- Multi-National Company এমন প্রতিষ্ঠান যা নিজ দেশের সীমানা পেরিয়ে অন্যান্য দেশেও ব্যবসা করছে। স্বাভাবিকভাবেই সে কারণে তাদের অফিসে নানা দেশের মানুষ থাকেন। অর্থাৎ, ভিন্ন সংস্কৃতি, ভিন্ন নিয়ম-কানুন এবং বিভিন্ন প্রত্যাশার মানুষ থাকেন একটি MNC তে। বেশিরভাগ মানুষের আগ্রহের মূল কারণ, MNC তে অনেক বেশি স্যালারি দেয়া হয়।

MNC তে প্রয়োজন এমন সকল সদস্যের যারা দক্ষ এবং খাপ খাইয়ে নিতে পারে যেকোন পরিবেশের সাথে। তাই এসকল কোম্পানিতে কাজ করতে হলে নিজেকে যোগ্য করে তুলতে হবে এমনভাবে যেন যেকোনো পরিস্থিতির সাথে তাল মিলিয়ে চলার ক্ষমতা থাকে। MNCতে কাজ করতে চাইলে আগে নিজেকে তৈরি করে নিতে হবে। যেভাবে তৈরি হবেনঃ

১। কমিউনিকেশন স্কিল বিশেষ করে ইংরেজিতে সুদক্ষ হোনঃ

কারণ MNC তে বিভিন্ন দেশের মানুষ কাজ করে তাই ব্যাপকভাবে ইংরেজি ব্যবহৃত হয়। স্পিকিং, রিডিং, রাইটিং, লিসেনিং প্রত্যেকটিই খুব গুরুত্বপূর্ন। বিশেষ করে স্পিকিং ও লিসেনিং। মুখের ভাষার পাশাপাশি, মনের ভাষা, চোখের ভাষাও বুঝতে হবে কারণ এখানে নন-ভার্বাল কমিউনিকেশনও অনেক গুরুত্বপূর্ণ।

২। MNC গুলির রিক্রুটমেন্ট সম্পর্কে আরো তথ্য জোগাড় করুনঃ

MNC এর পরীক্ষা এবং ইন্টারভিউ সাধারণত জটিল হয়। বিভিন্ন MNC -তে সেই প্রক্রিয়াও আলাদা হতে পারে। রিক্রুট করার জন্যে প্রতিটি MNC-ই নির্দিষ্ট কিছু ধাপ তৈরি করেছে। তাদের প্রয়োজন অনুসারে প্রতিটি ধাপে যোগ্যতার মানদন্ড নির্ধারণ করেছে যার মাধ্যমে তারা একজন চাকরিপ্রার্থীকে যাচাই করে। সেই অনুযায়ী পার্ফমেন্স করতে পারলে ও নিজেকে প্রমাণ করতে পারলে আপনিই চাকরিটি পাবেন। আপনার পছন্দের কোম্পানির রিক্রুট্মেন্ট নিয়ে জেনে নিন।

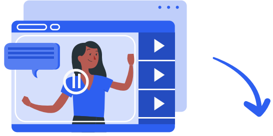
www.purepdfbook.com

৩। নিজের কাজে দক্ষ হনঃ
দক্ষতার কোন বিকল্প নেই। MNC তে দক্ষতা না দেখিয়ে টিকে থাকা অনেক কঠিন।

৪। পড়াশোনা ছেড়ে দেবেন নাঃ
ভালো গ্রেড অর্জন করাও দরকার। MNC ভালো ছাত্রছাত্রীদের নেয় কারণ তাদের অনেক তথ্য নিয়ে কাজ করতে হয়। অধ্যবসায়ও লাগে। ৩.৫ এর উপর সিজিপিএ অন্তত অধ্যবসায়ের পরিচয় দেয়। তাই এটা ধরে রাখবেন।

৫। গ্র্যাজুয়েশনের জন্যে গ্লোবাল কোনো ডিসিপ্লিন নির্বাচন করুনঃ
আপনি যদি 'ল' বা 'ডাক্তারি' বা এমন কোন পেশা বেছে নেন যেটাতে আপনি গ্লোবালি কাজ করতে পারবেন না, তাহলে MNC তে চাকরি পাওয়া সম্ভব না (যদিনা আপনি অতিরিক্ত মেধাবী কেউ হন)। তাই সব দেশেই কাজ করতে পারেন এমন বিষয়ের ওপর পড়াশোনা করলে ভালো।

৬। বাসা থেকে থেকে দূরে থাকার জন্যে মানসিক প্রস্তুতি রাখুনঃ
MNC- র চাকরি সাধারণত ঢাকার বাইরের টেরিটরি অফিসার হিসেবে শুরু হয়। এক্ষেত্রে দোনোমনা করায় চাকরিটাই হয়নি এমন অনেক জনকেই আমি চিনি। হোমসিক মানুষদের জন্যে MNC তে কাজ করাটা কঠিন। আবার, কাজে ভালো করলে তখন অন্য দেশেও পোস্টিং দেয়া হতে পারে।



চলুন MNC তে ভালো করার ৬ টি নিয়ম দেখে নেই

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

গ্রোথ মাইন্ডসেটে একবার আমরা চেকলিস্ট করেছি। চলুন তাহলে, ক্যারিয়ার প্ল্যানিং এর জন্যও ঝটপট একটা চেকলিস্ট হয়ে যাক? আমরা যা শিখলাম এবং যা করণীয় তার উপর!

- ☑ আমার নিজস্ব ক্যারিয়ার নিয়ে সুনির্দিষ্ট ও লিখিত পরিকল্পনা রয়েছে।
- ☑ ক্যারিয়ারের লক্ষ্য অর্জনে করণীয়গুলো কাজ সম্পর্কে সুনির্দিষ্ট ও লিখিত পরিকল্পনা রয়েছে।
- ☑ আমি নিজের স্কিল-গ্যাপ সম্পর্কে জানি।
- ☑ চাকরির ক্ষেত্রে কোন পজিশনে কর্মজীবন শুরু করতে চাই তা আমি জানি।
- ☑ যে চাকরি করতে চাই সে চাকরির জন্য কি কি স্কিল প্রয়োজন তা আমি জানি।
- ☑ আমি জানি একটি ভালো ক্যারিয়ার বজায় রাখতে কি কি করণীয়।
- ☑ আমি তিনজন ভালো মেন্টর খুঁজে নিয়েছি।
- ☑ ক্যারিয়ার বা চাকরি পরিবর্তনের সময় হুট করে সিদ্ধান্ত নিতে হয় না তা আমি জানি।
- ☑ আমি কোন ইন্ডাস্ট্রিতে কাজ করতে চাই তা জানি।
- ☑ আমি জানি আমি কোন বিষয়ে দক্ষ।
- ☑ আমি জানি আমি কোন কাজকে আমার পেশা হিসেবে বেঁছে নিতে চাই।
- ☑ আমি জানি কোন কাজ আমাকে প্রেরণা যোগায়।
- ☑ আমার দক্ষতাকে কাজে লাগিয়ে কিভাবে পৃথিবীর জন্য কিছু করতে পারি তা আমি জানি।
- ☑ চাকরি ছেড়ে দিয়ে নতুন চাকরি খুঁজলে স্যালারি বেশ কম পেতে পারি, এটা আমি জানি।
- ☑ ইন্ডাস্ট্রি পরিবর্তন করে ফেললে বিশাল রিস্ক নিয়ে আবার শুরু করতে হয়, এটা আমি জানি।
- ☑ আমার ক্যারিয়ারের জন্যে কোন সার্টিফিকেশন গুলো দরকার তা লিস্ট করে ফেলেছি।

www.purepdfbook.com

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং

৩

www.purepdfbook.com

-কিরে ইমরান, বল কাহিনী কি?

-ভাই, আমার একটু পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং বিষয়ে সাজেশন দরকার।

-কসকি মমিন? ব্র্যান্ডিং শব্দটা কোথা থেকে আসছে জানিস?

-জ্বি ভাই, আমেরিকার কাউবয়েরা তাদের গরু গুলাকে চেনার জন্যে -

-পাছায় আগুন গরম শিক দিয়া ছ্যাঁক দিত। এখন বল তোর কেন শখ হলো পার্সোনালি নিজের পাছায় নিজের ছ্যাঁক দেয়ার?

টেনিদাকে আমরা দেখিনি। তবে, আমাদের এলাকায় হানিফ মামার চটপটির দোকানটার সামনে খাড়া নাকওয়ালা কারো ভাষায় চাল্লু কারো ভাষায় স্ট্রিট স্মার্ট কর্পোরেট বড় ভাই আসিফ ব্রো আছেন। সহজ ভাষায় মনের কথা বলে দেয়া ভাইকে নিয়ে অনেক হাসাহাসি হয় এলাকায়, তার গল্পগুলিও দারুণ মজার। কিন্তু তার স্যালারির কথা শুনলেই চোখ কপালে ওঠে সবার। আজ অবশ্য আসিফ ভাই চটপটির দোকানে নেই। এলাকার সবচাইতে অ্যাম্বিশাস ছেলে, ইমরানের মেন্টরিং করতে এসেছেন একটা কফি শপে। চলুন ফিরে যাই তাদের আড্ডায়।

-ভাই, প্রেম করি ছয় বচ্ছর। সেই ক্লাস এইট থেকে। ভার্সিটি শেষেই বিয়া করব ভাই। কিন্তু বিয়ের জন্যে তো একটা ভালো চাকরি দরকার। তারপর বাবার রিটায়ারমেন্ট হতে আর মাত্র ৫ বছর। হাতে আমার ২ বছর।

-ওরে খাইসে আমারে। এত আগেই বিয়ে? পাছায় ডাবল ছ্যাঁক চাইতেসিস?

-উফ ভাই এইসব তামাশা রাখেন। আমার রাতে টিউশনি আছে, কালকে পার্ট টাইম ইন্টার্নশিপের ইন্টারভিউ। একটু জলদি জলদি ছাড়েন আপনার সাজেশনগুলা।

-তোদের জেনারেশনটা সবজায়গায় ডোপামিন চুষতে চুষতে ভ্যাম্পায়ার হয়া যাচ্ছিস! আচ্ছা শোন। আগে বল, কি খাবি।

-এটাই আসিফ ব্রোর মেন্টরিং এর মজা। যা খুশি খাওয়া যাবে, সাথে একদম টু দা পয়েন্ট অ্যাডভাইস। তবে কফিশপে ট্রিট ইমরানের মত টগবগে ছেলেগুলাই পায়। বাকিদের জন্যে এলাকার হানিফ মামার আনলিমিটেড চটপটি ফুচকা।

-যাক, কাজের কথায় আসি। এক প্লেট নাচোস, এক প্লেট বাফেলুন উইংস আর দুটো হ্যাজেলনাট লাটের অর্ডার দিয়ে আসিফ ভাই তার বয়ান শুরু করলেন।

www.purepdfbook.com

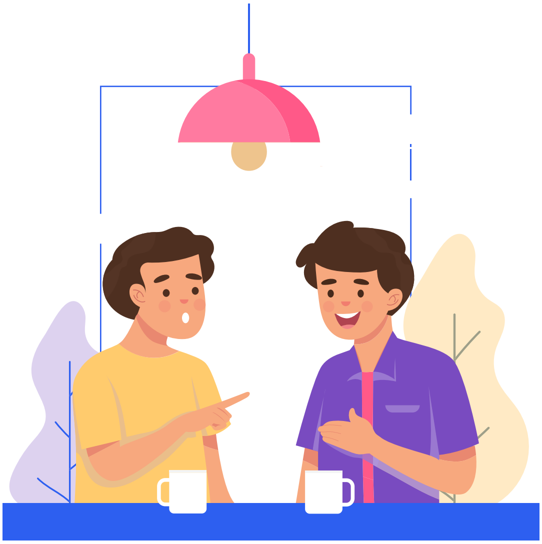
-দেখ ইমরান, ব্র্যান্ড হইতে চাইলে প্রথমেই বুঝতে হবে তুই কি চাস? কেন চাস? হিরো আলম ও ফেমাস, সেফুদাও ফেমাস, নায়িকা পটানো সিক্স প্যাক ওয়ালা সালমান খানও ফেমাস, টেকগুরু খান একাডেমির সালমান খানও ফেমাস। কিন্তু একেকজনের ইনকাম, স্ট্যাটাস, মানুষের কাছে গ্রহণযোগ্যতা সবই আলাদা।

-আচ্ছা ভাই, এটা তো অবভিয়াস।

-কথাটা শেষ করতে দে। তুই তো পড়িস বিজনেস স্কুলে। এখান থেকে টপাররা কই যায়? বিদেশে মাস্টার্স পিএইচডি বাদ দিলে, বাকিরা এমএনসি আর ব্যাংকে যায়। এখন তুই আমাকে বল, বড় এমএনসি গুলোর কয়জনকে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে দেখসিস? কয়টা বিএটি, জিপি, ইউনিলিভার, রবি, বাংলালিঙ্কের ম্যানেজার এর ফেসবুকে ৫০০০ ফলোয়ার আছে? আসলেও কি সবার ক্যারিয়ারে ফলোয়ার প্রয়োজন? কয়টা এমটিও পোস্টে ইউটিউব সিলভার বাটন দেখে চাকরি দেয়া হয়? বরং অনেক ফলোয়ার কামানো ইনফ্লুয়েন্সারকে চাকরি দেয়ার আগে কোম্পানি ২ টা বিষয় ভাবে -

ক) এরে নিলে আমার কোম্পানিরে টাইম দিবে না নিজের ফলোয়ারদের সাথে গুটুর গুটুর করবে সারাদিন? উইকএন্ডে কামলা দিতে ডাকলে, “আমার অমুক ভার্সিটিতে স্পিচ আছে ব্রো কোম্পানির ব্র্যান্ডিংও হবে” বলে দৌড় দিবে না তো?

খ) এরে ফায়ার করে দিলে বা কোন সময় মিসকম্যুনিকেশন হইলে আবার নিজের সোশ্যাল মিডিয়ায় আমাদের নেগেটিভ ব্র্যান্ডিং করে দিবে না তো? এইসব ইনফ্লুয়েন্সার গুলি তো আবার অনেক ইমোশনাল হয়। রোস্ট করে, এদের রোস্ট হয়। মাঝখানে কোম্পানির কোন স্ক্যান্ডাল হবে না তো?



www.purepdfbook.com

-তাইলে কি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং একদমই খারাপ কিছু।

-আরে তা না। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং যে লাখ লাখ মানুষদের সামনেই করতে হবে এমন না। এমন মানুষও আছে যাদের ব্যাঙ্ক ব্যালেন্স তাদের ফলোয়ারের চাইতে কম। আবার এমন অনেক মানুষ আছে যাদের আমরা চিনি না, কিন্তু ঢাকা শহরে মাসে ২ লাখ টাকার ওপর বেতন পান এমন প্রতিটি মানুষ সেই মানুষদের চিনে, শ্রদ্ধা করে। তাদের পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং সোশ্যাল মিডিয়ার বদলে, সামনা সামনি হয়।

-ভাই, কিন্তু.......

-আহহারে, কথাটা শেষ করি? এমন না যে, ব্যাঙ্ক ব্যালেন্সই জীবনের সব কিছু। একেক মানুষ একেক রকম। যাদের মানুষের সংস্পর্শে আসতে ভালো লাগে, তারা পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং পছন্দ করে। কারো জন্যে, এক লাখ ফলোয়ারের পর টার্গেট হয় দশ লাখ। কারো জন্যে, ৫০০০ মানুষই যথেষ্ট এবং এই ৫০০০ জনকেই দিনের পর দিন তার পার্সোনাল ব্র্যান্ড দিয়ে তিনি সেট করতে চান। এটা যতটা পেটের খোরাক, তার চাইতে মনের খোরাক। ওই দেখ, পেটের খোরাকের কথা বলতে বলতেই খাবার আইসা পড়ছে।

কুড়মুড়ে নাচোস আর চিকেন উইংসের ধোঁয়া দেখে আর দেরি করতে পারে না ইমরান। ভার্সিটিতে আজ তাড়াহুড়ায় লাঞ্চ হয়নি। আসিফ ব্রো আড়চোখে দেখেন। একটা উইংস হাতে নিয়ে ফুঁ দিতে দিতে কথা শুরু করেন।

-তো মূল কথা হল, Personal branding for quality audience? Or quantity audience? For which career? Which industry? এগুলি যত আগে ঠিক করবি, যত কনফিউশন কমবে, তত জলদি ক্যারিয়ারে তরক্কি। এখন বল, কোন কোন ক্যারিয়ারের জন্যে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং ভালো? কথা বেচতে হয় যেখানে। অ্যাড এজেন্সি, কিংবা রিল্যাক্সড কালচার ওয়ালা কোম্পানির মার্কেটিং বা সেলস ডিপার্টমেন্টের চাকরি, অথবা যদি ভবিষ্যতে পাবলিক স্পিকার বা পারফর্মার হইতে চাস, তাহলেও ভালো। তুই তো রাজিবের হলুদে অরিজিৎ সিংয়ের গানটা হেব্বি দরদ দিয়া গাইলি। ইচ্ছা আছে নাকি? না থাকলেই ভালো তোর মত গাইলে ওর নাম অরিজিৎ না হয়ে অরিহার হয়ে যাইত হাহাহা!

-ভাই, আপনে আবার সইরা যাইতাসেন আসল কথা থেকে।

-হুমম, এবারে আসল কথায় আসি।

-মুখ বড় করে উইংসে একটা কামড় দিলেন আসিফ ব্রো। পরের শব্দটা বলার সময় মুখ থেকে ধোঁয়া বেরিয়ে এল।

www.purepdfbook.com

-ক্রেডিবিলিটি।

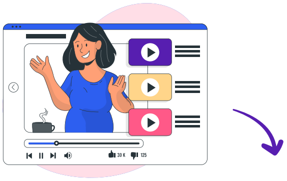
-এর জন্যে লাগবে অথেন্টিসিটি আর কন্সিস্টেন্সি। প্রোফেশনাল লাইফের জন্যে, অথেন্টিক হইতে হবে। মানে যা করবি মন দিয়া করবি। নিজের ক্যারেক্টারের সাথে মেলে না এমন কিছু করতে যাবি না। কন্সিস্টেন্সি মানে নিয়মিত ঐ বিষয় নিয়ে কাজ করতে হবে, স্টাডি করতে হবে, আলোচনা করতে হবে। এবং ভালো পারফর্মেন্স ধরে রাখতে হবে।

-বুঝলাম ভাই, কিন্তু কিভাবে করব এই কাজটা সেটা একটু বলেন?

-এই জন্যে কাজে লাগাতে হবে জোশ স্ট্র্যাটেজি।

-জ্বি ভাই স্ট্র্যাটেজি জোশ বুঝলাম, কিন্তু স্ট্র্যাটেজিটা কি?

আরে স্ট্র্যাটেজির নামই জোশ। জ-অ-অ-শ। এর মানে হল... [আরো জানবো আমরা, আগে কিছু ভুল ধারণা জেনে নিই]।



নিজেকে ব্র্যান্ড হিসেবে তৈরির জন্যে প্রস্তুতি নিতে চাইলে এখানে ক্লিক করুন! সেখানে পাবেন একটি PPT টেমপ্লেট ও গাইডলাইন ভিডিও!

www.purepdfbook.com

আসুন আগে ভুলে যাই

১। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং কেবল নিজের ভালোর জন্য কাজ করেঃ

অসংখ্য প্রফেশনালের ভিড়ে নিজেকে বা নিজের ব্র্যান্ডকে প্রতিষ্ঠিত করতে হলে যথাযথ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর কোন বিকল্প নেই। তাই বলে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং যদি শুধু নিজের জন্যে করেন, তাহলে আপনার ব্র্যান্ড তার প্রতিশ্রুতি তৈরি করতে ব্যর্থ হয়ে যাবে। আপনি যে কোম্পানিতে চাকরি করেন, আপনি যে সমাজে বসবাস করেন, যাদের সাথে চলাচল করেন তারা আপনার ব্র্যান্ডের স্টেকহোল্ডার। তাঁদের জন্যে ভ্যালু তৈরি করাই আপনার পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে শক্তিশালী করবে। সেলফি আর অ্যাওয়ার্ড শো-অফই সব নয়।

২। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর মূল লক্ষ্য বিখ্যাত হওয়াঃ

বিখ্যাত হওয়া এবং নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ড কে প্রতিষ্ঠিত করার মধ্যে সম্পর্ক থাকলেও তা এক বিষয় নয়। যথাযথ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর মাধ্যমে একজন মানুষ তার প্রফেশনাল ক্যারিয়ারে সফল হয় এবং তার চারপাশের মানুষের কাছ থেকে আস্থা অর্জন করে। ড্রাগ অ্যাডিক্টেড, স্ক্যান্ডালে জড়িয়ে পড়া সেলিব্রেটির ক্ষেত্রে কি সেই বিষয়টি খাটে? পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর ক্ষেত্রে বিখ্যাত হবার চেয়ে মানুষের আস্থা অর্জন করা বেশি জরুরী।

৩। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর ফলে প্রতিষ্ঠানের ব্র্যান্ডিং ক্ষতিগ্রস্ত হয়ঃ

যথাযথ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর মাধ্যমে আপনার নিজের দক্ষতা ও যোগ্যতা যেমন প্রকাশ পাচ্ছে, সেই সাথে আপনি যে প্রতিষ্ঠানে কাজ করছেন সেই প্রতিষ্ঠানেরও ব্র্যান্ডিং হয়। মনে রাখতে হবে যে, আমাদের সোশ্যাল মিডিয়া এবং আচার-আচরণে যদি সবসময় নেতিবাচক বিষয় উঠে আসে, সেক্ষেত্রে কিন্তু প্রতিষ্ঠানের ব্র্যান্ডিংও ক্ষতিগ্রস্ত হবার সম্ভাবনা থাকে।

ব্যতিক্রমঃ একটা জায়গা আছে, যেখানে প্রতিষ্ঠানের ব্র্যান্ডিং ঝুঁকিতে থাকে। যে কারণে স্টিভ জবস মারা যাবার পর অ্যাপলের ব্র্যান্ড ভ্যালু কমে গিয়েছিল। করিম সাহেব লিঙ্কডিনে পোস্ট করলে তাতে ১ হাজার লাইক আসে। তিনি মাঝে মাঝে তার কোম্পানি নিয়ে কথা বলেন। কিন্তু যদি করিম সাহেব সুইচ করে কম্পিটিটর কোম্পানিতে জয়েন করেন, সেদিন থেকে তার নতুন ১ হাজার লাইকের পোস্টগুলি কম্পিটিটরের জন্যে ভ্যালু দিবে। এই বাস্তবতা মেনে নিয়েই কাজ করতে হয়। কিছু কোম্পানি থেকে একারণে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে নিরুৎসাহিত করা হয়।

এছাড়াও, কোন এমপ্লয়ি কোন স্ক্যান্ডালে জড়ালে তা কোম্পানির ওপর এসে পড়তে পারে। আবার, কোম্পানি স্ক্যান্ডালে জড়ালে সেটা কর্মচারিদের ব্র্যান্ডিংয়ে দাগ ফেলতে পারে। এই বিষয়গুলির দিকে তীক্ষ্ণ নজর রাখতে হবে।

www.purepdfbook.com

৪। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আত্মকেন্দ্রিকতা প্রকাশ করে:

মনে করুন আপনি খুব ভালো ছবি আকঁতে পারেন, কিন্তু আপনার আঁকা ছবি কেউ দেখলইনা। কারণ, আপনি আপনার পরিচিত বন্ধু-বান্ধব বা কারো সাথে কখনো আপনার আঁকা ছবি শেয়ার করেন নি। আপনি শেয়ার করলে হয়ত আর অনেক মানুষ আপনার প্রতিভা সম্পর্কে জানতে পারতো এবং আপনার প্রশংসা করতো। তাঁদের প্রশংসা এবং সমালোচনায় আপনার প্রতিভা আরো বিকশিত হতে পারত। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আমাদের আত্মকেন্দ্রিকতা প্রকাশ করেনা বরং আত্মকেন্দ্রিকতা থেকে বের হয়ে আসতে সাহায্য করে। শুধুমাত্র যখন আমরা অতিরিক্ত পরিমাণে নিজের বড়াই / শো-অফ করতে থাকি, তখন এটাকে নার্সিসিজম মনে হয়। এ ব্যাপারে আপনি সতর্ক থাকবেন।

৫। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এবং দাম্ভিকতা সমার্থক:

২০১৯ সালে মালয়েশিয়ার কর্মরত বাংলাদেশি ডিজিটাল মার্কেটার নওরিদ আমিন "Top 100 inspirational LinkedIn icons in Malaysia (2019) to follow" হিসেবে নির্বাচিত হন। তিনিই যখন প্রথম কন্টেন্ট তৈরি করা শুরু করেন, তার এক আত্মীয় তাকে ফোন করে বলেন, "তুমি নিজেকে কি মনে কর?" আমাকে ২০১৭ সালে অনেকেই বলত, এই আয়মান সাদিক ছেলেটা কে, যে নিজে কোন কোম্পানিতে কাজ করেনি কিন্তু ছেলেমেয়েদের ইন্টার্ভিউ টিপস দিচ্ছে? আপনি যদি সমালোচনা শুনে দমে যান, তাহলে নিজেকে ব্র্যান্ড হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করতে পারবেন না।

আপনি যে বিষয়ে দক্ষ, সে বিষয়ে যদি লেখালেখি করেন, কন্টেন্ট বানান, বা আপনার পরিচিতদের ওই বিষয়ে জানাতে চান, এতে কিন্তু আপনার দাম্ভিকতা প্রকাশ পায় না। বরং ওই নির্দিষ্ট বিষয়ে আপনার দক্ষতা এবং যোগ্যতা প্রকাশ পায়, যা থেকে অন্যেরা চাইলে কিছু শিখিতে পারবে। যদি কিছু ভুলও করে ফেলেন, আপনি সেখান থেকে শিখতে পারবেন।

৬। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং কেবল সিনিয়র লেভেলের মানুষদের জন্য প্রযোজ্য:

সিনিয়র লেভেলের মানুষদের অনেক সময় নতুন বিষয় ভাবার বা রিসার্চ করার সময় থাকেনা। বয়স ৪৫ এর ওপর গেলে, নতুন টেকনোলজি শিখার আগ্রহ থাকে না সবার। এজন্যে সিনিয়র পর্যায়ে যেয়ে, পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করার চেয়ে ক্যারিয়ারের শুরু থেকেই যদি আমরা পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করি, আমাদের কষ্ট কমে যাবে।

৭। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং না করেও চলা সম্ভব:

রিক্রুটমেন্টের সময় ফেসবুক এবং লিঙ্কডিন প্রোফাইল যাচাই করে নেওয়া খুবই কমন ব্যাপার। আপনার হয়ত বিভিন্ন ধরনের কাজের অভিজ্ঞতা রয়েছে কিন্তু আপনি যদি তা মানুষের কাছে অনলাইন বা অফলাইনে প্রেজেন্ট করতে ব্যর্থ হোন, তাহলে কিন্তু অন্যদের তুলনায় পিছিয়ে পরবেন।

৮। আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করেন না:

আপনি হয়তো পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং পছন্দ করেন না এবং ভাবছেন যে, আপনি পারসোনাল ব্র্যান্ডিং করেন না। কিন্তু সত্যি কথা হল, পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং না করে থাকা যায় না। যারা করছি

www.purepdfbook.com

না, তারাও একটা ব্র্যান্ড গড়ে তুলছি। আপনার অফিসে যখন নতুন কেউ আসে, তখন আপনার ব্যাপারে তাকে কি জানানো হয়। আপনার সামনে নিশ্চয়ই ভালো কিছু বলা হচ্ছে, কিন্তু আপনার পেছনে? তাই ন্যূনতম পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করুন, নাহলে আপনার ব্যাপারে যেকোন কিছু বলে ফেলার একটা সুযোগ থেকে যায়।

৯। সব চাকরির জন্যে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং দরকার নেইঃ

ফেসবুক, লিঙ্কডিন, ইন্সটাগ্রাম থেকে শুরু করে ইন্টারভিউ বোর্ড পর্যন্ত পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আপনাকে সহায়তা করবে। আপনি যে ধরনের চাকরির জন্যে আবেদন করেন না কেন, সঠিক পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আপনাকে সাহায্য করবে।

১০। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর জন্য সোশ্যাল মিডিয়াই একমাত্র উপায়ঃ

সোশ্যাল মিডিয়া আমাদের পার্সোনাল ব্র্যান্ড গড়ে তুলতে সাহায্য করে ঠিকই, কিন্তু তার মানে এই নয় যে শুধুমাত্র সোশ্যাল মিডিয়াতেই পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে হবে। আপনার কলিগ, ক্লায়েন্টদের সাথে কাটানো সময়েও সুযোগ থাকে। অফলাইন ও অনলাইন - দুইভাবেই আপনার পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে প্রতিষ্ঠা করতে হবে।

ভুলে যাই	শিখে নিই
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং কেবল নিজের ভালোর জন্য কাজ করে।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং নিজের, নিজের প্রতিষ্ঠান, এবং নিজের ফলোয়ারদের ভালোর জন্যে কাজ করে।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর মূল লক্ষ্য বিখ্যাত হওয়া।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর মূল লক্ষ্য মানুষের আস্থা অর্জন করা।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর ফলে প্রতিষ্ঠানের ব্র্যান্ডিং ক্ষতিগ্রস্ত হয়।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং থেকে প্রতিষ্ঠানের লাভ করার অনেক সুযোগ থাকে।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আত্মকেন্দ্রিকতা প্রকাশ করে।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং থেকে অনেকের উপকার হতে পারে। তবে, মাত্রাতিরিক্ত কিছু করা থেকে বিরত থাকতে হবে।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এবং দাম্ভিকতা সমার্থক।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং বিনয়ের সাথেও করা যায়।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং কেবল সিনিয়র লেভেলের মানুষদের জন্য প্রযোজ্য।	পারসোনাল ব্র্যান্ডিং যত আগে শুরু করা যায় তত ভালো।

www.purepdfbook.com

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং না করেও চলা সম্ভব।	পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং না করাটাও এক ধরণের পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং।
আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করেন না।	এর মানে মানুষ আপনার পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং দেখে কনফিউজড।
সব চাকরির জন্যে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং দরকার নেই।	আপনি যে ধরনের চাকরির জন্যে আবেদন করেন না কেন, সঠিক পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং আপনাকে সাহায্য করবে।
পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর জন্য সোশ্যাল মিডিয়াই একমাত্র উপায়।	অফলাইন ও অনলাইন - দুইভাবেই আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে প্রতিষ্ঠা করতে পারেন। তবে বর্তমান যুগে সোশ্যাল মিডিয়ায় দ্রুততম উপায়ে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করা যায়।

কর্পোরেট বড়ভাই আসিফ ব্রো আর ইমরানের আড্ডাটা সেদিন শেষ করা হয়ে ওঠেনি। আজ সেখান থেকেই শুরু করি।

-তো, ইমরান, জোশ স্ট্র্যাটেজি তো বুঝাবো, তার আগে বল এতক্ষণ যা বললাম তা শুনে কি বুঝলি?

-ভাই, নিজের পাছায় ছ্যাঁকা দিতে গেলে আগে কিছু জিনিস বুঝে নিতে হবে। দাঁড়ান, আমি একটু লিখে নেই।

ঝটপট স্মার্টফোন বের করে কিছু বিষয় নোট করে নেয় ইমরান।

-হ্যাঁ ভাই, আমি যা যা বুঝলামঃ

প্রথমেই, আমি কি চাই সেটা বোঝা দরকার। কোয়ালিটি অব অডিয়েন্স নাকি কোয়ান্টিটি অব অডিয়েন্স?

আরেকটা বিষয় হইলো, সব চাকরির জন্যে সোশ্যাল মিডিয়ায় ফলোয়ার বেইজ লাগবে না। অ্যাডভার্টাইজিং বা সেলস বা মার্কেটিং এর জন্যে ভালো। পাবলিক স্পিকার বা ট্রেইনার হতে চাইলে ভালো। কিছু চাকরিতে লো প্রোফাইল রাখা বেটার।

যেটা করব, নিজের সাথে মিলতে হবে। অথেন্টিসিটি লাগবে। ক্রেডিবিলিটি তৈরি করতে হবে।

www.purepdfbook.com

- বাহ! ভালোই বুঝছিস তো। নিজের জন্যে শুরুতেই টার্গেট সেট করবি, কোয়ান্টিটি হলে কয়দিনে কত কোয়ান্টিটি, কোয়ালিটি হলে কোন ধরনের কোয়ালিটি। লিখে রাখবি। এরপর ৩ মাস পর পর চেক করবি। কিপ দ্য গুড, লিভ দ্য ব্যাড।

- ভাই পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং সোশ্যাল মিডিয়া ছাড়াও করা যায় এমন কিছু বলসিলেন মনে হয়।

- হুমম। ঐ ব্যাপারে আজকে থাক, তুই তো এখনো চাকরি শুরু করিস নাই। আপাতত ভার্সিটির বেস্ট ফ্রেন্ডরা বাদে বাকিদের সাথে প্রোফেশনাল অ্যাটিচুড ধরে রাখিস। একটু ওয়েট রাখবি। এটুকুই এনাফ। এখন আসল কথায় আসি।

কথায় কথায় নাচোসের প্লেট ফাঁকা হয়ে এসেছে। ওয়েটার এসে হ্যাজেলনাট লাটে সার্ভ করে দিয়ে গেল।

- জোশ স্ট্র্যাটেজি যেকোন সোশ্যাল মিডিয়া প্লাটফর্মের জন্যে খাটানো যায়। বাংলা সিনেমার গরিবের ছেলে বড়লোকের কচি মাইয়া টাইপ ফর্মুলার মত, এর গ্রহণযোগ্যতা যুগে যুগেই ছিল, থাকবে। আদম হাওয়া থেকে শুরু করে অ্যারিস্টটল প্লেটো আর আজকের দিনের ইয়ুথ আইকন - সবারই এই স্ট্র্যাটেজি।

ক) জরুরি কন্টেন্ট

এইটা প্রথম ধাপ। তুই এস্কিমোর কাছে ফ্রিজ বেইচা নিজেরে বিশাল মার্কেটার মনে করতে পারিস কিন্তু যদি ফ্রিজ কোন কাজেই না আসে তাইলে দুইদিন পরে ঐ এস্কিমো তোরে দেখলে হার্পুন নিয়া তাড়া করবে। তাই প্রথম কাজ হল, তুই কাদের সার্ভ করবি, তোর পার্সোনাল ব্র্যান্ডের কঞ্জিউমার বা খদ্দের বা মক্কেল কে তাদের বের করা। তোর ফ্রেন্ড লিস্টে ১৫০০ মানুষের ১৫০০ জনই তোর কন্টেন্ট চাইবে না, ঠিক যেভাবে স্কুল কলেজ ভার্সিটি কোথাও তোর প্রতিটি ব্যাচমেটই তোর ফ্রেন্ড হয় না।

এই খদ্দেরদের বের কর। এরপর, তুই যে ব্র্যান্ড তৈরি করতে চাস সেই সম্পর্কিত বিষয়ে তাদের কোন কন্টেন্টগুলি সবচাইতে দরকারি? কোন প্রব্লেম গুলা তারা ফেইস করে? কিভাবে সেগুলি সমাধান করা যায়, তাই নিয়ে তোকে কন্টেন্ট দিতে হবে। মনে রাখিস, ৮০-২০ রুল। ৮০% কন্টেন্ট দিতে হবে অডিয়েন্সের সমস্যা সমাধান নিয়া, আর ২০% হইল - আজকে অমুক সার্টিফিকেট পাইলাম, তমুক হ্যাডম বা সেলিব্রিটির সাথে এই হল আমার দাঁত কেলানো সেলফি, গতকাল অ্যাওয়ার্ড জিতসি এইসব সেলফ প্রমোশন।

- ভাই, ফিল গুড কন্টেন্টের ব্যাপারে কিছু বলবেন? যেমন কিউট বিড়ালের ভিডিও, কিংবা হোমলেস মানুষকে ফাইভ স্টার হোটেলে নিয়ে খাওয়ানো হচ্ছে এইগুলা শেয়ার করা কি ঠিক?

www.purepdfbook.com

- শোন, ব্র্যান্ডিং আর ইমোশন, না ভুল বললাম। মার্কেটিং আর ইমোশনের সম্পর্ক হচ্ছে রুটি আর ময়দার মত। ইটস নট থিওরিটিকাল ফিজিক্স, হিয়ার ইমোশন ট্রাম্পস লজিক। আর মানুষের মন ভালো করার চেষ্টা করা খুবই পজিটিভ একটা কাজ। শুধু, ব্যালেন্সটা ঠিক রাখিস। তুই তো আর স্ট্যান্ড আপ কমেডিয়ান হতে চাচ্ছিস না। তবে কেউ ডেভেলপমেন্ট সেক্টরে কাজ করলে তার জন্যে সোশ্যাল ওয়ার্ক রিলেটেড ফিল গুড কন্টেন্ট ভালো সাহায্য করবে। মোট কথা হল, তোর ঐ টার্গেট গ্রুপকে হাই কোয়ালিটি তথ্য দিয়ে সাহায্য করা। তাদের আস্থা অর্জন করা। ট্রাস্ট উইল ট্রায়াম্ফ। এবার পরের পয়েন্টে আসিঃ

- ইশ!

লাটেতে একটু চুমুক দিয়েই মুখটা বিকৃত হয়ে গেল আসিফ ব্রোর।

- চিনি দেয়া হয় নাই এটা বলবে না!

- ভাই, হ্যাজেলনাট লাটে তো এমনিই মিষ্টি হয়।

- আরে, আমি চিনি বেশি খাই জানস না?

বাড়তি চিনি ঢালতে ঢালতে হঠাৎ আবার আফসোস আসিফ ব্রোর।

- এহ হে!

www.purepdfbook.com

- ভাই, এবার কি মিস হয়ে গেল? আরো কম হইসে লাটেতে?

- মিস হইসে তবে কফিতে না, কথাতে। ব্র্যান্ড মানে কি বল তো?

- প্রমিজ। ব্র্যান্ড মানে প্রমিজ ভাই।

- ইয়েস! প্রমিজ মানে প্রতিশ্রুতি। একটা অঙ্গীকার। একটা সুন্দর সম্ভাবনা। এইটা ক্লিয়ার করা দরকার! তোর ব্র্যান্ড কোন জিনিসকে রিপ্রেজেন্ট করে?

- স্টিভ চাকরিস বললে মাথায় কি আসে? প্রেজেন্টেশন, আইফোন, অ্যাপল, ইত্যাদি। কিন্তু এগুলি কি প্রমিজ? প্রমিজ হচ্ছে এক্সেলেন্স, কিছুটা স্নব, অ্যাস্থেটিক্স, সফিস্টিকেশন ইত্যাদি।

কোকাকোলা? হ্যাপিনেস।
পেপসি? ইয়ুথ।

আবার দেখ,

হারকিউলিস? শক্তি, পৌরুষ।
অ্যারিস্টটল? জ্ঞানচর্চা, দর্শন।
মেরি কুরি? গবেষণা, রেডিওএকটিভিটি।
আইনস্টাইন? জিনিয়াস, ক্রিয়েটিভিটি।
ট্যারান্টিনো? স্টোরিটেলিং, ভায়োলেন্স।
ইন্দিরা গান্ধী? রাজনীতি, আদর্শ।

এনাদের কারোটা নিজেরা চর্চা করে কনশাসলি তৈরি করা, কারোটা কাজ করতে করতে রেপুটেশন দিয়ে তৈরি। রেপুটেশন তৈরি করতে বছরও লাগতে পারে, দশকও লাগতে পারে। সবচাইতে তাড়াতাড়ি কিভাবে নিজের প্রমিজটা সেট করতে পারিস সেটাই তোর লক্ষ্য। সেই জন্যে, তোর নিজের ব্র্যান্ডের প্রমিজ কি সেটা বের করতে হবে হবে।

- ভাই, বুঝলাম। এইটা নিয়ে পরে আবার আলোচনা করব। এখন বাকি বিষয়গুলা একটু বলেন।

রাতের টিউশনির আগে বাসায় গিয়ে একটু রেস্ট নেয়ার প্ল্যান ছিল ইমরানের। তাই একটু তাগাদা দিতেই হচ্ছে। আসিফ ব্রো ঘড়ি দেখেন। তারও ওঠা দরকার।

- হুমম। এরপরের গুলা জলদি বলতেসি।

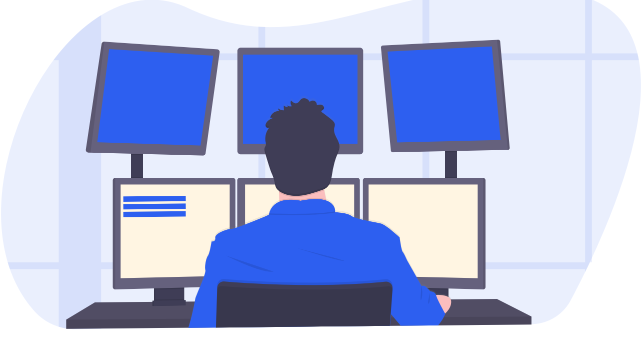
www.purepdfbook.com

খ) অনলাইন/অফলাইন লার্নিং

তুই যে প্রমিজ দিচ্ছিস, সেই প্রমিজ ফুলফিল করতে গেলে, তোকে নিশ্চয়ই আরো ইমপ্রুভ করতে হবে। এক্সপার্ট বা থট লিডার হবার জন্যে ট্রেইনিং বা কোর্স খুবই দরকারি। টাকা দিয়াই যে করতে হবে এমন তো কথা নাই। মেলা ফ্রি কোর্স আছে, ভার্সিটিতে কত ওয়ার্কশপ হয়। প্রতি এক বা দুই মাস পর পর একটা করে ফেলবি আর পাবলিশ করবি। শুধু সার্টিফিকেট আপলোড দিয়ে বসে থাকবি না, কমসে কম ৩০০ ওয়ার্ডের একটা লেখাও দিবি, কি শিখলি সেটা নিয়ে। ভিডিও বানিয়েও দিতে পারিস। আর কিছু না পারলে, কোন একটা ভালো ভিডিও, বা টেড টক, বা ব্লগ লিঙ্ক শেয়ার করতে পারিস উইথ সাম পার্সোনাল নোটস। ভাবটা এমন, দেখ জনগণ, আমি এই কন্টেন্ট দেখিয়া এই শিক্ষাপ্রাপ্ত হইয়াছি। তোমরা কন্টেন্ট না দেখিয়াই আমার বদৌলত শিখিয়া লও। আর ভালো লাগিলে এই হইল লিঙ্ক।

- কিন্তু ভাই, রাবা খানের তো এটা করা লাগে নাই। সে তো মজার মজার ভিডিও দিয়েই এখন বিশাল ব্র্যান্ড।
চেষ্টা করেও নিজেকে প্রশ্ন করা থেকে থামতে পারেনি ইমরান। কৌতূহলের কি আর শেষ থাকে।

- আরে ভাই! আমি তো ভালো চাকরি পাবার আর বিজনেস ওয়ার্ল্ডে শাইন করার পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং নিয়ে বলতেসি। সেলিব্রেটি বা ইনফ্লুয়েন্সারদের স্ট্র্যাটেজি তো আরেকরকম। তবুও যখন জানতে চাইলি, এখানেও ঐ রুটি আর ময়দা - মানে ইমোশনের অনেক প্রভাব। কাউকে নিয়মিত আনন্দ দিতে পারলে তুই তাকে একসময় নিজের কঠিন ফ্যান হিসেবে পাশে পাবি। সালমান খানকে দেখ, ফুটপাতে গাড়ি উঠায়ে মানুষ মারলো, বিরল হরিণ শিকার করল, তারপরেও 'তেরে নাম' দিয়ে সবাইকে কাঁদিয়ে ঠিকই এখন বলিউডের 'ভাই'। মেল গিবসন ক্যারিয়ারের শুরুতে এত কিছু করসে, যে পরে হলিউডের মত জায়গায় এন্টি-সেমিটিক (ইহুদি বিদ্বেষী) স্টেটমেন্ট দিয়েও টিকে গেছেন। সেলিব্রেটি ইনফ্লুয়েন্সার খেলায় আসলে আরো অনেক অ্যাঙ্গেল আছে, ওটা থাকুক আজকে। একজন গাইনোকোলজিস্টের কার্ডিওলিজির সব জিনিস না জানলেও চলে, ট্রিপল ই ইঞ্জিনিয়ারকে তো সিএসইর সবকিছু ঠিক মত জানতে হয় না। তাই আপাতত তুই নিজের চরকায় তেল ঢাল। পরের পয়েন্টে যাই।



www.purepdfbook.com

- জ্বি ভাই।

কথা শেষ করার আগেই কেশে উঠল ইমরান। স্মোকিং অ্যালাউড এই কফি শপে। সবখানে অনেক ধোঁয়া। আর কোন টেবিলও ফাঁকা নাই। কফিটা সুরুৎ করে শেষ করে বিল পে করে বিল্ডিংয়ের ওপরের ফ্লোরে ছাদে উঠল দু'জন। বারো তলার ওপর এই ছাদে নামাজ পড়ার জায়গা আর বেশ খোলা একটা ছাদ। বিল্ডিং মালিক ধার্মিক হবার কারণে এখানে স্মোকিং নট অ্যালাউড। রোদের নামগন্ধ নেই, আকাশে কমলা রঙের সূর্য সন্ধ্যার কোলে ডুবি ডুবি করছে এবং চমৎকার হাওয়া বইছে। চোখ বন্ধ করে, আকাশের দিকে তাকিয়ে, বুকভরে একটা নিঃশ্বাস নিলেন আসিফ ব্রো।

গ) অনুসারী/ফলোয়ার অ্যানালাইসিস এবং ফলোআপ

কন্টেন্ট যেহেতু দিবি, একটা ক্যালেন্ডার বানায়ে ফেল। প্রতি সপ্তাহে একটা, বা মাসে দুইটা, ইভেন প্রতিদিন একটা, তোর যেমন সুবিধা প্ল্যান করে নে। দরকার পড়লে একটা এক্সেল শিট মেন্টেইন কর। কন্টেন্ট শুধু আপলোডাইলেই হবে না, তুই যেই কাস্টমার ধরতে চাচ্ছিস, তেমন মানুষের এনগেইজমেন্ট আছে কিনা তোর কন্টেন্টে, সেটার খবর নিবি। যখন ফলোয়ার অথবা এই ব্যাপারে আলোচনা করতে কমেন্ট করে বা আড্ডা দিতে চায় এমন মানুষদের পাবি, তাদের সাথে আলোচনা করবি। এইসব আলোচনা থেকে আইডিয়া নিয়ে পরের কন্টেন্ট প্ল্যান আপডেট করবি। এদের সাথে শেয়ার করবি। শুরুর দিকে এটাকে এক ধরনের সার্ভিসিং ধরে নিতে পারিস। এখন কথা উঠবে, এটা কি বিজনেস যে সার্ভিসিং লাগবে? তোরে একটা কথা বলে নেই ইমরান, কোন কিছু সাস্টেইনেবল না হলে, সেটার ইম্প্যাক্টও বেশিদিন থাকে না। তুই প্রথম চাকরি পাওয়া পর্যন্ত পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করে ছেড়ে দিলে, এত কষ্ট তো ঐদিনেই শেষ। আর যদি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং তোকে টাকা এনে দিতে পারে, তাহলে একদিন এটাই তোর একটা সেকেন্ড ইনকাম সোর্স হয়ে যাবে। এমনকি ফার্স্ট সোর্সও হতে পারে! তাই, আগে থেকেই সাস্টেইনেবল পার্সোনাল ব্র্যান্ডিংয়ের ব্যাপারে ভাবতে বলব।

ফাইনালি,

ঘ) স্ট্র্যাটেজিক কোল্যাবোরেশন

সক্রেটিস কিন্তু নিজে কিছু লিখে যান নাই। ২৪০০ বছর আগের একটা মানুষকে আমরা চিনি কারণ তাঁর ছাত্র প্লেটো গুরুর কথাগুলিকে লিখে গেছেন। সোজা কথা হইল, বড় হইতে চাইলে একা একা পারবি না। তোর ফিল্ডটাতে আর কারা কাজ করেন, কারা এক্সপার্ট, তাদের সাথে যোগাযোগ করবি। ভালো কোল্যাবোরেশনে গেলে তোর ব্র্যান্ডের রিচ বাড়বে, তোর নলেজ আর স্কিলও বাড়বে। তবে অবশ্যই মানুষ বুঝে কোল্যাবোরেট করবি। তোর বেস্ট ফ্রেন্ড, ভার্সিটির ইনফ্লুয়েন্সার, কিংবা চাকরি করেন এমন সিনিয়র, অথবা কোন উদ্যোক্তা, বা ফ্যাকাল্টি মেম্বার, অপশনের শেষ নাই।

www.purepdfbook.com

- ভাই, কনফিউজড লাগতেসে।

- ভালো তো, ভালো না? তা কোন ব্যাপারে?

- এত এত নিয়ম, কেমনে কি করব?

- শোন, যা যা বললাম, প্রতিটার ওপর স্রেফ ১০টা মিনিট করে দে। আপাতত এটুকুই। আস্তে আস্তে আরো আইডিয়া পাবি। আরো ক্লিয়ার হবে আইডিয়াগুলি। দেখ, এত কিছু লাগে না ভালো একটা চাকরি পাইতে। সিজিপিএ ৩.৫ এর ওপর রাখ, একটা ক্লাবে জয়েন করে, পলিটিক্স নিয়া পাগল না হয়া ঠিকমত কাজ কর, কাজগুলা শিখ, একটা পার্ট টাইম কর ৬ মাস-একবছর, নেটওয়ার্কিং চালায়ে যা, আর কোন ফিল্ডে কাজ করবি সেইদিক ঠিক করে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে থাক। ফোকাসটা ঠিক রাখ। এত ভয়ের কিছু নাই। আমাদের এইচআরের একটা ছোট গল্প বলি। এইচআরের এক্সিকিউটিভ নেয়া হবে, তিনজন ক্যান্ডিডেটের সিভি শর্টলিস্ট করা হইসে। রিক্রুটার আজম ভাই, প্রায়ই আমাদের সাথে আড্ডা দেন। উনি নিজে টাইম ম্যানেজমেন্ট নিয়ে অবসেসড। সারাদিন ডিপ ওয়ার্ক, স্মার্ট গোল, ৮০-২০ রুল, আইজেনহাওয়ার ম্যাট্রিক্স এইসব নিয়ে মাথাটা ধরায়ে দেন। তো উনি ক্যান্ডিডেটদের লিঙ্কডিন চেক করতে ঢুকসেন। সেকেন্ড জন পাঁচটা আর্টিকেল লিখসে, সবই টাইম ম্যানেজমেন্ট আর টিমওয়ার্ক নিয়া। এখন তুই বল, ইন্টার্ভিউ বোর্ডে উনি কারে দরদ দেখাবেন?

- বুঝলাম ভাই।

- কি বুঝলি?

- যে ফিল্ডে কাজ করতে চাই সেদিকে ফোকাস করে নিয়মিত কন্টেন্ট দিব। ৮০% অডিয়েন্সের

www.purepdfbook.com

প্রবলেম সলভ করার জন্যে, ২০% সেলফ প্রমোশন। কোর্স করে স্কিল বাড়াবো, পোস্ট দিব। একা একা সব না করে নিয়মিত কোল্যাবোরেট করব।

- আর ফলোয়ার অ্যানালাইসিস এবং এনগেজমেন্ট? পার্সোনাল ব্র্যান্ডিংয়ে আসলে যতটা নিজের জন্যে, তার চাইতে বেশি অডিয়েন্সদের জন্যে ভাবতে হয়। অডিয়েন্স খুশি থাকলে, তোর ছোট খাট ভুল তারা গায়ে মাখবে না। এটা তো আগেও বললাম, বলিউডের ভাইয়ের এক্সাম্পল দিয়ে।

- ভাই,আরেকটা কোয়েশ্চেন।

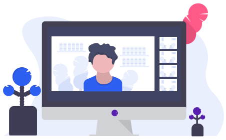
- আরো কোয়েশ্চেন? তোর না রাতে টিউশনি? সন্ধ্যা হয়ে গেল তো।

- লাস্ট ওয়ান ভাই। ব্র্যান্ডিং করতে গিয়ে যদি কোন ভুল কিছু লিখে ফেলি বা করে ফেলি, তাহলে কি করব?

- ভুল হইলে ইমিডিয়েট রেস্পন্স করতে হবে। অজুহাত না দিয়া, দোষ নিজের ঘাড়ে নিয়া বলতে হবে। সাজেশন চাইতে পারিস ভুল শুধরানোর জন্যে। অথবা শুধরানোর জন্যে কি করবি সেটাও জানায়ে দিতে পারিস। সব শেষে, ভুলটা শুধরাইয়া আবার একটা পোস্ট। এই যে দেখেন জনতা আমি সব ঠিক করছি এখন আবার আমাকে ধোয়া তুলসী পাতা মনে করেন। চামড়াটা মোটা রাখবি, এই তো। সব শেষে, একটা ব্যাপার আছে। সেটা হল কপাল। ভাগ্য। নিয়তি।

চে গুয়েভারাকে তো চিনস? বিশাল মার্ক্সিস্ট বিপ্লবী। মেসি ম্যারাডোনার আগে চে-কে দিয়েই আর্জেন্টিনা চিনত সবাই। লাল ব্যাকগ্রাউন্ডে কালো ছবি সারা পৃথিবীতে ভাইরাল। এই লোক সারাজীবন ক্যাপিটালিজমের বিরুদ্ধে যুদ্ধ করে গেসে। কিন্তু তারই মরার মুহূর্তের ছবিটারে ক্যাপিটালাইজ করেই সারা পৃথিবীতে লাখ লাখ টিশার্ট পোস্টার বিক্রি হইল, এখনও হয়। এটাই কপাল। এই জায়গায় আসলে আমরা জানিনা, কার কপালে কি আছে। আমাদের কাজ হইল ট্রাই করতে থাকা। শিখতে থাকা। নিজেকে আপগ্রেড করতে থাকা। বাকিটা উপরে যিনি আছেন তাঁর হাতে।

গল্পের শেষ এখানেই, এবারে আমরা কি কি উপায়ে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করব তা জেনে নিইঃ



হাত-পা ছাড়া একজন মানুষের কাছে শিখে নেই হতাশা কাটানোর উপায়!

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজিঃ

যখন আমরা সচেতনভাবে মানুষের মনে নিজেদের সম্পর্কে একটা ইমেজ তৈরি করার চেষ্টা করি তখন সেই প্রচেষ্টাকেই পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং বলা যায়। আমরা সবাই সচেতন কিংবা অসচেতনভাবে অন্যদের মনে নিজেদের একটা ইমেজ তৈরি করে চলেছি। আপনি কোন ধরনের কাজ করছেন, আপনাকে মানুষ আপনার কোন কোন কোয়ালিটির কারণে চেনে, আপনি মানুষের কাছে নিজেকে কিভাবে উপস্থাপন করছেন ইত্যাদি সবকিছুই আপনার সম্পর্কে মানুষের মনে একটা ইমেজ তৈরি করে। সচেতনভাবে এবং কিছু কৌশল অবলম্বন করে নিজের ইমেজ তৈরি করাটাকেই পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং বলা যায়।

একটি ব্র্যান্ড হলো একটি প্রতিশ্রুতিঃ

ব্র্যান্ড মানে 'প্রমিজ' বা প্রতিশ্রুতি। যখনই আমরা কোন ব্র্যান্ডের নাম শুনি তা আমাদের প্রতিশ্রুতি বা অঙ্গিকার দেয়। যেমন অ্যাপল এর নাম মাথায় আসলেই তা আমাদের আভিজাত্য ও ভিন্নতার প্রতিশ্রুতি দেয়। যখনই আমরা কোকাকোলার নাম শুনি তা আমাদের 'হ্যাপিনেস' বা আনন্দের প্রতিশ্রুতি দেয়। যখনই আমরা টাটার নাম শুনি তা আমাদের কমদামি গাড়ির প্রতিশ্রুতি দেয়, অন্যদিকে রোল্‌স রয়েস আভিজাত্যের প্রতিশ্রুতি দেয়, টয়োটা আমাদের নির্ভরযোগ্যতার প্রতিশ্রুতি দেয়।

এটা ভাবা বোকামি যে এই প্রতিশ্রুতি এমনি এমনি আসছে। এই ব্র্যান্ডগুলো খুব সচেতনভাবে এই বার্তাগুলো দেওয়ার চেষ্টা করে, যাতে আমরা সচেতন বা অবচেতন মনে তাদের সম্পর্কে এইসব ভাবি। এজন্য তারা প্রতিবছর কোটি কোটি টাকা খরচ করছে। আমরা প্রত্যেকেই বাকি সবাইকে নিজেদের সম্পর্কে অনবরত বিভিন্ন বার্তা দেই। এই বার্তাগুলোর মাধ্যমে আমরাও একটি প্রতিশ্রুতি তৈরি করতে পারি। প্রশ্ন হল, মানুষ কি আসলেই আমদের সম্পর্কে সেই বার্তাগুলো পাচ্ছে যা আমরা দিতে চাই? আমরা কি আদৌ বার্তাগুলো সচেতনভাবে দিচ্ছি?

সোশ্যাল মিডিয়ার যুগে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং অন্য যে কোন সময়ের চেয়ে সহজ হয়ে গেছে। আমরা ফেসবুকে বা লিঙ্কডিনে কোন বিষয়গুলো নিয়ে লিখছি, ইন্সটাগ্রামে কেমন ছবি পোস্ট করছি, ইউটিউবে ভিডিও দিচ্ছি কিনা, এসবকিছুই আমাদের সম্পর্কে মানুষের কাছে বার্তা প্রদান করছে। আপনি নিজের সম্পর্কে কোন বার্তাগুলো মানুষের কাছে পৌঁছাতে চান তা নির্ধারণ করে ফেলুন।

আপনি যদি চান যে সবাই আপনাকে একজন বাংলা সাহিত্য অনুরাগী মানুষ হিসেবে ভাবুক তবে আপনাকে এক ধরনের পোস্ট করতে হবে। আবার আপনি যদি চান মানুষ আপনাকে একজন বিজনেস অ্যানালিস্ট মনে করুক তবে আপনাকে আরেক ধরনের পোস্ট বেশী করতে হবে।

www.purepdfbook.com

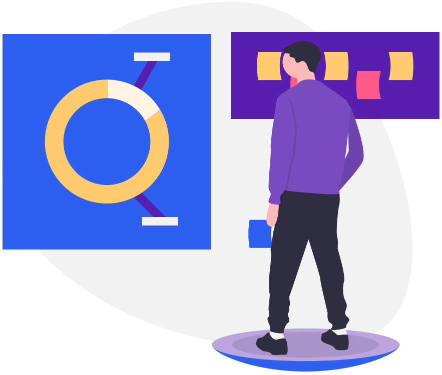
এভাবে, যে সোশ্যাল মিডিয়াতে প্রতিটা পোস্টের ক্ষেত্রে হয়তো এই স্ট্র্যাটেজি অনুসরণ করা সম্ভব না। তাই চেষ্টা করতে হবে অধিকাংশ পোস্ট নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ডের সাথে যায় তা নিশ্চিত করা। আপনার প্রোফাইলের অধিকাংশ পোস্টই যদি বিভিন্ন মিম বা ফানি কন্টেন্ট হয়ে থাকে তাহলে মানুষের কাছে আপনি খুব বেশী হলে একজন মজার মানুষ হিসেবেই পরিচিত হতে পারবেন। এক্সপার্ট হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হতে গেলে আপনাকে স্টাডি করতে হবে, নিজের অভিজ্ঞতা ও অর্জন শেয়ার করতে হবে, আপনার কাজ দিয়ে মানুষের উপকার করতে হবে। তাই নিজের ব্র্যান্ড তৈরি করতে চাইলে অবশ্যই সোশ্যাল মিডিয়াতে সচেতনভাবে পোস্ট করতে হবে।

নিজেকে জানাঃ

প্রথমেই, আপনি নিজের কোন ইমেজ তৈরি করতে চান তা নির্ধারণ করুন। তা নাহলে আপনার টার্গেট অডিয়েন্স আপনার ব্যাপারে বিভ্রান্ত হতে পারে। কেউ হয়তো অনেক বেশী উপার্জন করতে চায়। কেউ চায় বেশী ফলোয়ার। কেউ চায় সম্মান বা সামাজিক স্বীকৃতি। আবার কেউ চায় সমাজে নিজের প্রভাব তৈরি করতে। আপনি কোনটা চান? যখন আপনি নিজের চাওয়ার সাথে একাত্ম হতে পারবেন তখন বাকিরাও আপনার বার্তা এবং আপনাকে পরিষ্কারভাবে বুঝতে পারবে। এতে বিভ্রান্তির সম্ভাবনা থাকে না। ফলে আপনার ব্র্যান্ডের প্রতিশ্রুতি আরও অনেক বেশী জোরালো হয়।

আপনার বিশেষত্ব Unique Selling Point (USP):

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর জন্য নিজের সামর্থ্য ও দুর্বলতার জায়গাগুলো খুঁজে বের করা জরুরী। এলআরবি, মাইলস, আর্ক, ব্ল্যাক - এই ব্যান্ড গুলির নাম নিলে, আপনি কি সবগুলি সদস্যের নাম বলতে পারবেন? বেশিরভাগ মানুষই পারবে না। তাদেরকেই আমরা চিনি যাদের পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং ভালোভাবে করা হয়েছে। তাদের কন্ঠ, গানের সুর, লিরিক, চুলের স্টাইল, গেটআপ ইত্যাদি দিয়ে তারা নিজেদের স্বকীয়তা তৈরি করেছেন। আপনার ব্র্যান্ডের ক্ষেত্রেও, নিজের বিশেষত্ব নিয়ে ভাবুন। শুধু চেহারা না, নিজের গুণাবলি, নিজের ত্রুটি বের করুন। কিভাবে সেগুলি দিয়ে নিজেকে আলাদা করবেন ভিড় থেকে, সেটা ভাবুন। প্রয়োগ করুন আইডিয়াগুলিকে।



www.purepdfbook.com

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর ধাপসমূহঃ

১। প্রথমেই আপনাকে নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর লক্ষ্য ঠিক করতে হবে। আপনি কেন করবেন? টাকা না ফলোয়ার না সম্মান নাকি সবই দরকার? আপনি কোন স্কিল বা কোন কাজটার সাথে নিজেকে ব্র্যান্ড করতে চান?

২। আপনাকে ঠিক করতে হবে ঠিক কাদের উদ্দেশ্য করে আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে চান। আপনার টার্গেট অডিয়েন্স কে?

৩। টার্গেট অডিয়েন্স ঠিক হয়ে যাওয়ার পর পরই আপনাকে ভাবতে হবে আপনি কিভাবে তাদের জন্য ভ্যালু জেনারেট করতে পারেন। তাদের সমস্যা, তাদের চাওয়া পাওয়া, তাদের স্বপ্ন, তাদের কষ্ট, এগুলি নিয়ে ভাবুন।

৪। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর অন্যতম মাধ্যম হলো বিভিন্ন সোশ্যাল মিডিয়া। আর সোশ্যাল বিভিন্ন ধরণের মানুষের বিচরণ। আপনি কোন কোন প্ল্যাটফর্মে থাকবেন সেটাও ঠিক করে নিন। প্রোফেশনালদের জন্যে লিঙ্কডিন অত্যন্ত দরকারি জায়গা। ফেসবুক, ইউটিউবে, ইন্সটাগ্রাম, কোনটা আপনার ব্র্যান্ডের সাথে যায়, কোথায় আপনার অডিয়েন্স বেশি যায়, সেগুলি বের করুন। বেছে নিন সেই প্ল্যাটফর্মগুলি।

৫। আপনি কেমন ধরনের কন্টেন্ট দিবেন? লেখা, ভিডিও, ছবি, ইত্যাদি।

৬। আপনার কন্টেন্ট ফ্রিকুয়েন্সি অর্থাৎ, সপ্তাহে কয়বার কন্টেন্ট দিবেন ঠিক করে ফেলেন। চাইলে একটা ক্যালেন্ডারও তৈরি করে নিতে পারেন।

৭। প্ল্যান মেনে কাজ শুরু করে দিন।

৮। কন্টেন্টে মানুষের রেস্পন্স খেয়াল করে নতুন কন্টেন্ট বানাবেন। লাইক কেমন পাচ্ছেন, ভিউ কেমন হচ্ছে, কমেন্টে কি বলা হচ্ছে? সাজেশন নিন। তবে মনে রাখবেন, লাইক-কমেন্ট-শেয়ারের চাইতেও গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে - বিশ্বাস। মানুষ কি আপনার কন্টেন্ট থেকে উপকার পাচ্ছে? সেটা যদি পায়, তখন তারা আপনার ওপর আস্থা করা শুরু করবে। আপনার প্রতিশ্রুতি শক্তিশালী হবে আরো দ্রুত গতিতে।

www.purepdfbook.com

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং একটি চলমান প্রক্রিয়া। সুতরাং, আমাদের নিয়মিত আমাদের অডিয়েন্সের চাহিদা মাথায় রেখে পোস্ট করতে হবে। নিয়মিত বলতে প্রতিদিন বেশ কিছু পোস্ট করতে হবে এমন নয়। আপনি নিজের সুবিধামতো সেট করবেন। প্রতি সপ্তাহে কিছু নির্দিষ্ট সংখ্যক পোস্ট করতে হবে, সেটা সপ্তাহে ১টাও হতে পারে। এখানে মূল লক্ষ্য টার্গেট অডিয়েন্সের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করা। একদিন পোস্ট করে এরপর আবার এক মাস পর পোস্ট করলে আমরা শত শত মানুষের ভীড়ে হারিয়ে যেতে পারি।

বেঞ্চমার্ক নির্ধারনঃ

আমরা সবাই কিছু মানুষদের দেখে অনুপ্রাণিত হই। তাদের মতো হতে চাই। আপনি যদি যদি স্টিভ চাকরি্স কিংবা ইলন মাস্কের মতো সৃজনশীল হতে চান তবে আপনি নিয়মিত তাদের কাজকে অনুসরণ করতে পারেন। তারা কিভাবে নিজেদের ব্র্যান্ডিং করে নিজেদের একটি অনন্য উচ্চতায় নিয়ে গেছে তা অনুসরণ করতে পারেন। বেঞ্চমার্ক নির্ধারণ করে কাজ করলে নিজের লক্ষ্য আরও বেশী দৃশ্যমান হয়।

তবে মনে রাখবেন, অনুসরণ করতে পারেন, অনুকরণ নয়।

কিভাবে আপনি ভ্যালু জেনারেট করতে পারেনঃ

আমরা যখনই এমন কোন মানুষদের নাম শুনি যারা নিজ নিজ ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠিত, তখন একটা মজার ব্যাপার ঘটে। আমাদের মনে তাদের একটা ইমেজ তৈরি হয়। এমন না যে তাদের সাথে আমাদের নিয়মিত দেখা হয়, তবুও সোশ্যাল মিডিয়ার কারণে এটা হয়, মিডিয়ার কারণে হয়। কয়েকটা নাম দেখুন - জিম ক্যারি (অভিনেতা), ক্রিস হ্যাডফিল্ড (অ্যাস্ট্রোনাট/মহাকাশচারী), তাহসান খান (গায়ক), বারাক ওবামা (রাজনীতিবিদ), সালমান খান (শিক্ষক ও উদ্যোক্তা)।

কেউ হয়তো খুব শিক্ষণীয় কিছু শেয়ার করছেন, কেউ বা নিজেদের জীবন কাজ নিয়ে নিয়মিত পোস্ট করছেন, কেউ বা মানুষকে বিনোদন দেওয়ার জন্য কন্টেন্ট তৈরি করেন।

এই সব কাজ কাজকেই আমরা কোন নির্দিষ্ট মানুষের সাথে সম্পর্কিত করি। আপনাকেও নির্ধারণ করতে হবে আপনি মানুষের মনে কোন ইমেজ তৈরি করতে চান।

ভ্যালু তৈরি করতে চাইলেঃ

১। আপনার পেশা সম্পর্কিত বিষয় নিয়ে জানুন এবং কন্টেন্ট শেয়ার করুন
২। নিজে কন্টেন্ট তৈরি করুন
৩। টার্গেট অডিয়েন্সকে প্রশ্ন করুন (অনলাইন বা অফলাইন), তাদের কোন জায়গায় সাহায্য দরকার
৪। টার্গেট অডিয়েন্সের জীবনের জটিলতাকে কমানোর জন্যে কাজ করুন
৫।____
৬।____
৭।____

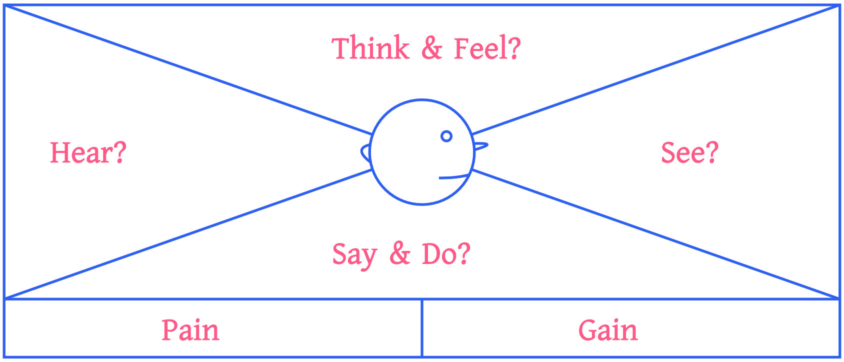
কাজ করতে করতে, এই ফাঁকা জায়গাগুলি আপনিও পূরণ করতে পারবেন। বিভিন্ন ভাবে ভ্যালু তৈরি করা শিখে যাবেন।

www.purepdfbook.com

পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং হ্যাকঃ

১। আপনার ব্র্যান্ডটি কাদের জন্য ঠিক করুনঃ সবাইকে খুশি করতে গেলে, কাউকেই খুশি করতে পারবেন না। তাই প্রথমেই ঠিক করে নিন, কাদের জন্যে আপনি পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করছেন? কল্পনায় আনতে কষ্ট হলে, পরিচিত মানুষদের কথা ভাবুন। এদের মধ্যে কার কার জন্যে আপনি কন্টেন্ট তৈরি করবেন?

টার্গেট অডিয়েন্সকে কিভাবে আরো ভালো ভাবে বুঝবেন? নিচের এমপ্যাথি ম্যাপিং এক্সারসাইজটি করে নিন, আরো পরিষ্কার হবে আপনার ধারণা। এখানে আপনি লিখবেন, আপনার টার্গেট অডিয়েন্স কি ভাবে, কি দেখে, কি শোনে, কি চায়, কি ভয় পায়, ইত্যাদি। আপনারা যাতে সহজে পূরণ করতে পারেন তাই আমরা এটার সিম্পল ভার্সন উপস্থাপন করছি।



ফিগারঃ এম্প্যাথি ম্যাপ (Business Model Generation বই থেকে সংগৃহীত)

২। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং স্টেটমেন্ট: আপনি কিভাবে এবং কাদের টার্গেট করে পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করবেন তা আরও পরিষ্কারভাবে বুঝতে নিচের বাক্যটি সম্পূর্ণ করুনঃ

I will commit myself to to help (Target market) with (Skill/Topic) so they can get (Results).

বাক্যটির Target market অংশে আপনার টার্গেট মার্কেটের নাম বসবে। Skill/Topic অংশটিতে বসবে আপনি যে স্কিল বা বিষয়ে ব্যবহার করে টার্গেট মার্কেটের জন্য ভ্যালু তৈরি করবেন। আপনার পার্সোনাল ব্র্যান্ডের দ্বারা আপনার টার্গেট কাস্টমার কোন ফলাফল পাবে তা সবশেষে Results অংশে বসবে ।

৩। টার্গেট স্থির করুন: পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং ঠিকমতো হচ্ছে কিনা তা খেয়াল করতে কিছু টার্গেট সেট করতে হবে। যেমনঃ এক বছর পর ফেসবুক পোস্টে গড়ে কত সংখ্যক লাইক, শেয়ার, কমেন্ট চান তার একটা টার্গেট থাকলে সেই টার্গেট অনুযায়ী কাজ করা যায়। সেই টার্গেট অনুসারে এই নির্ধারকগুলো ঠিকমতো বাড়ছে কিনা কিংবা মানুষের প্রতিক্রিয়া কেমন ইত্যাদির উপর ভিত্তি করে বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করা যায়।

www.purepdfbook.com

৪। আপনি কোন ধরণের ভিজুয়ালের সাথে নিজেকে জড়াবেনঃ পার্সোনাল সবচেয়ে কার্যকর কৌশলগুলোর একটি হল এই ব্যাপারটি। আপনি বই পড়ুয়া একজন মানুষ হলে ফেসবুক বা অন্যান্য সোশ্যাল মিডিয়াতে যদি বইয়ের ছবি দিন, নিজের বিভিন্ন লেখায় বিভিন্ন সাহিত্যিকের নাম উল্লেখ করুন তাহলে মানুষ আপনার সাথে এই বিষয়গুলোকে সম্পর্কিত করবে। আপনি যদি নিয়মিত বইয়ের ছবি বা রিভিউ পোস্ট করেন তাহলে মানুষের মনে আপনাকে নিয়ে এক ধরণের ইমেজ তৈরি হবে। আবার ঘুরতে ভালবাসলে বিভিন্ন জায়গার ছবি যদি নিয়মিত পোস্ট করুন বা সেসব নিয়ে লিখালিখি করুন তাহলে মানুষের মনে আপনার সম্পর্কে আরেক ধরণের ইমেজ তৈরি হবে। সুতরাং মানুষ আপনাকে কোন কোন জিনিসের সাথে সম্পর্কিত করবে তা একটু সচেতন হলেই নিজে নির্ধারণ করা যায়।

৫। অন্যদের সাথে কোল্যাবোরেশন: এক বা একাধিক মানুষ যারা নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ড নিয়ে কাজ করছে তারা একত্রেও পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে পারে। এতে করে প্রত্যেকেরই এক বা একাধিক মানুষের টার্গেট অডিয়েন্সের কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়। এতে করে নিজের পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে আরও বেশী ছড়িয়ে দেওয়া সম্ভব হয়। এক বা একাধিক মানুষ যখন কোন একটি কাজ একত্রে করে পরে তা নিজেদের অডিয়েন্সের সাথে শেয়ার করে তখন আরও বিস্তৃত অডিয়েন্সের কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়।

৬। আপনার কথার মূল বিষয় বা কি-ওয়ার্ড কি হবে: পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং কেবল সোশ্যাল মিডিয়ার মাধ্যমেই নয়, আমরা যখন অন্যদের সাথে সরাসরি কথা বলি তখনও সচেতনভাবে করা যায়। আমরা সোশ্যাল মিডিয়ায় বা বাস্তব জীবনে সবসময় কোন না কোন বিষয় নিয়ে কথা বলছি। এগুলোর মধ্যে কিছু জিনিস নিয়ে আমরা বেশী কথা বলি। যেমন কেউ হয়তো রাজনীতি নিয়ে কথা বেশী বলে। কেউবা ক্রিকেট, ফুটবল বা অন্য খেলাধূলা সম্পর্কিত কথা বলে। কেউ আবার ঘোরার বিভিন্ন অভিজ্ঞতা প্রায়ই শেয়ার করে।

প্রতিটি ওয়েবসাইট কিছু কিছু ওয়ার্ডকে তাদের ওয়েবসাইটের সাথে এমনভাবে সংযুক্ত করে যে মানুষ সেই শব্দগুলো দিয়ে সার্চ করলেই তাদের সাইটটি প্রথমে প্রদর্শন করে। একে বলে এসইও। ঠিক একইভাবে আমরা যেই বিষয়গুলো নিয়ে বেশী কথা বলি বা বারবার কথা বলি সেই বিষয়গুলোও আমাদের সাথে আষ্টেপৃষ্ঠে জড়িয়ে যায়। মানুষ আমাদের সাথে সেই শব্দগুলোকেই সম্পর্কিত করে। আমরা যারা চমক হাসানকে চিনি তাঁর সাথে আমরা মূলত গণিত শব্দটিকেই বেশী সম্পর্কিত করি। কারণ তিনি গণিত তার বেশীরভাগ কন্টেন্টে গণিত সম্পর্কিত ব্যাপার নিয়েই কথা বলেন। তাই পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে হলে এই ব্যাপারটিকে খুব গুরুত্ব সহকারে দেখতে হবে।

৭। কোন কোন বিষয়ে আপনি কখনোই মুখ খুলবেন নাঃ কোন কোন কি-ওয়ার্ডগুলো নিজের জন্য বাছাই করা যেমন গুরুত্বপূর্ণ, ঠিক একইভাবে কোন কোন শব্দ বা বিষয়গুলো এড়িয়ে চলতে হবে তাও খেয়াল রাখা প্রয়োজন। যারা সবসময় নেগেটিভ ব্যাপারগুলোই বেশী শেয়ার করে কিংবা সেসব নিয়েই বেশী কথা বলে বা পোস্ট করে তাদের সাথেও সেই নেগেটিভিটি

www.purepdfbook.com

জড়িয়ে যায়। মানুষ তাদের সাথেও সেই নেগেটিভ ব্যাপারগুলো বেশী সম্পর্কিত করতে শুরু করে। এর মানে এই না যে আমরা অন্যায় হলে তা নিয়ে কোন টু শব্দ করবো না। আপনি কোন অন্যায় হলে তা নিয়ে হতাশামূলক পোস্ট বা কথাবার্তা যেমন বলতে পারেন, ঠিক তেমনি গঠনমূলক সমালোচনাও করতে পারেন। দ্বিতীয় ব্যাপারটি মানুষের কাছে আপনার ব্যক্তিত্বকে তুলে ধরবে। আর প্রথমটি আপনাকে একজন নিরাশ মানুষ হিসেবে প্রদর্শন করবে।

৮। 'আসল' বা অথেন্টিক হওয়া: সোশ্যাল মিডিয়ায় অথেনটিক হওয়া অত্যন্ত গুরুত্বপুর্ণ। কেউই নকল কোন কিছু পছন্দ করে না। আপনি কোন কিছু নকল করার পর মানুষ তা ধরতে পারলে আপনার প্রতি বিশ্বাসযোগ্যতাও কমে যাবে। তাই কখনোই নিজেকে নিয়ে অতিরঞ্জিত কিছু বলা বা পোস্ট করা ভালো ফল আনবে না।

৯। কন্টেন্ট তৈরিতে ৮০-২০ রুলঃ আবার সোশ্যাল মিডিয়ায় কেবল নিজের অর্জন নিয়ে বললেই হবে না। মানুষের জন্য দরকারি পোস্ট বেশী করতে হবে। মানুষের জন্য ভ্যালু তৈরি করে এমন পোস্ট **৮০ শতাংশ**, আর নিজের সম্পর্কে পোস্ট **২০ শতাংশ** রাখা একটি ভালো অভ্যাস।

ডায়াগ্রামঃ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিংয়ের কন্টেন্ট রেশিও (অরিজিনাল কন্সেপ্ট)

১০। কোন কোন সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মে আপনি কাজ করবেন: আপনার ব্র্যান্ডের সাথে যে কি-ওয়ার্ডগুলো সম্পর্কিত সেই বিষয়গুলো কোন সোশ্যাল মিডিয়াতে সবচেয়ে বেশী কার্যকর তা খুব সচেতনভাবে বেঁছে নেওয়া জরুরী। যেমন, ছবি বেশী দেওয়ার জন্য ইন্সটাগ্রাম ফেসবুকের চেয়ে বেশী কার্যকরি। আবার লিখা বা বিস্তারিত লিখাসহ ছবি দিতে চাইলে ফেসবুক বেশী কার্যকরী। লিঙ্কডিনে আবার ফেসবুক বা ইন্সটাগ্রামের মতো ক্যাজুয়াল কোনকিছু পোস্ট করা উচিৎ নয়। প্রফেশনাল ব্যাপারগুলো শেয়ার করার কাজে লিঙ্কডিন ব্যবহার করা যায়। আপনার ব্র্যান্ডিং যে সোশ্যাল মিডিয়ায় সবচেয়ে বেশী কার্যকর মূলত সেই সেখানেই বেশী গুরুত্ব প্রদান করতে হবে।

১১। কোন ভুল হয়ে গেলে কি করবেনঃ মানুষ মাত্রই ভুল করে। তবে সেই ভুলের সাথে আমরা কিভাবে ডিল করছি তা সেই ভুলের চেয়েও বেশী গুরুত্বপুর্ণ। ভুল হওয়ার পর বুঝতে পেরেও আমরা অনেকেই বিভিন্ন অজুহাত দেখানোর চেষ্টা করি বা অন্যকে দোষারোপ করার চেষ্টা করি । এই কাজগুলো আমাদের পার্সোনাল ব্র্যান্ডকে দুর্বল করে তোলে। তাই এই ভুল গুলো ভুলেও করবেন না।

কি করবেন?

www.purepdfbook.com

১। প্রথমেই ভুল স্বীকার করবেন
২। ক্ষমা চাইবেন
৩। কিভাবে ঠিক করা যায় তা জানতে চাইবেন
৪। অডিয়েন্সের রেস্পন্স অনুযায়ী ভুল শুধরে সবাইকে জানাবেন

১২। মাইলস্টোন সেট করাঃ বিষয়টি আগেও একবার বলা হয়েছে, তারপরেও গুরুত্বের কারণে আবার বলতে চাই। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং যেহেতু চলমান একটি প্রক্রিয়া তার সফলতা নির্ধারনের জন্য এবং নিজের লক্ষ্য অটুট রাখার জন্য মাইলস্টোন সেট করা জরুরী। প্রতি বছরকে চারটি কোয়ার্টারে ভাগে করে সেগুলোর জন্য আলাদা আলাদা মাইলস্টোন সেট করা একটি ভালো অভ্যাস। যেমন প্রথম কোয়ার্টারে কেউ ১০০০ ফলোয়ার অর্জন, ইউটিউবে মোট ২০টি ভিডিও আপলোড বা লিঙ্কডিনে ৪টি আর্টিকেল লেখার মাইলস্টোন সেট করতে পারে।

১৩। কন্টেন্ট ক্যালেন্ডারঃ মাইলস্টোনগুলোকে অর্জন করতে কন্টেন্ট ক্যালেন্ডার ব্যবহার করা যেতে পারে। কখন কোন পোস্ট কোন মিডিয়ায় শেয়ার করা হবে তার প্ল্যান কন্টেন্ট ক্যালেন্ডার ব্যবহার করে করা যেতে পারে। Hubspot Content Calendar এজন্য একটি ভালো অপশন হতে পারে।

আবার ফিরে যাই আমরা আসিফ ব্রো আর ইমরানের গল্পে। শেষ বিকেলের মনোরম বাতাসে ভেসে আসছে আসিফ ব্রোর কথাগুলো।

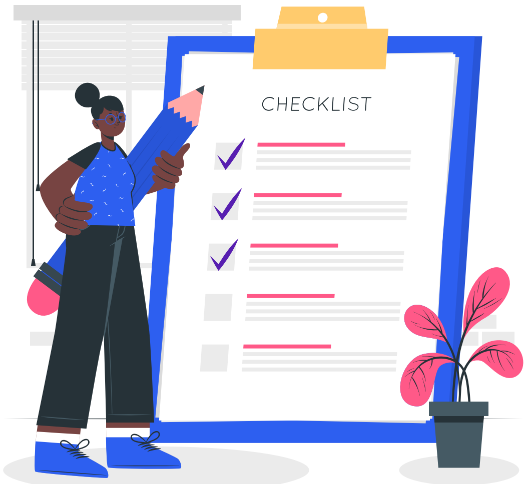
এত কথার পরেও, পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং নিয়ে কাজ করতে, যদি লজ্জা লাগে, মনে হয়, “আমি তো এখনো তেমন কিছুই হতে পারিনি”, তাহলে দার্শনিক রুমির কথাটা মনে করে একটু সাহস নিন, “তুমি সমুদ্রের মাঝে এক ফোঁটা জল নও, তুমি এক ফোঁটা জলের মাঝে থাকা সমুদ্র।”

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

ইতোমধ্যে আমরা পার্সোনাল ব্রান্ডিং নিয়ে আমাদের ভুল ধারণা গুলো ঠিক করেছি, বিভিন্ন স্ট্র্যাটেজি জেনেছি এবং কিছু হ্যাক সম্পর্কে জানতে পেরেছি। আমরা যা জানি এবং যা করা প্রয়োজন তার চেকলিস্টটা দেখে নিইঃ

- ☑ ব্র্যান্ড মানে প্রমিজ।
- ☑ নিজের প্রমিজ ঠিক করে ফেলুন।
- ☑ আপনার পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য কি তা ঠিক করুন।
- ☑ আপনার Unique Selling Point বা USP সম্পর্কে জানুন। বন্ধুবান্ধব, মেন্টর, এক্সপার্টদের মতামত নিয়ে ঠিক করুন।
- ☑ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং এর জন্য কিছু কৌশল তৈরি করুন।
- ☑ নিজের অডিয়েন্স সম্পর্কে জানুন।
- ☑ নিজের অডিয়েন্সদের জন্য কিভাবে ভ্যালু তৈরি করবেন ঠিক করুন।
- ☑ আমার পার্সোনাল ব্র্যান্ড কোন ধরনের অনুভূতি বা ইমোশন তৈরি করবে তা ঠিক করুন।
- ☑ কিছু সফল মানুষকে বেঞ্চমার্ক করে রাখুন যাদের মত আপনার ব্র্যান্ডটি তৈরি করতে পারেন।
- ☑ পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং নিয়ে কোয়ার্টারলি টার্গেট সেট করুন।
- ☑ কন্টেন্ট ক্যালেন্ডার তৈরি করুন এবং ব্যবহার করুন।
- ☑ ভুল হয়ে গেলে কিভাবে মিসটেক ম্যানেজেমেন্ট করতে হয় তা সম্পর্কে আইডিয়া করুন।



www.purepdfbook.com

নেটওয়ার্কিং

৪

www.purepdfbook.com

তিথী যখন টেবিলটায় এসে বসলো তখন মিলি আর বাধনের ঝগড়া তুঙ্গে।
- “আপু, দেখেন তো, বাধন ভাই কখন থেকে একটা জিনিস নিয়ে ঝগড়া করতেছে”
- “আচ্ছা বাধন, তোর কি আর কোনো কাজ নাই? মেয়েটাকে এত জ্বালাস কেন?”
- “আমি জ্বালাচ্ছি নাকি আপু? ও একটার পর একটা ভুল কথা বলে গেলে আমি মেনে নিবো নাকি?
- “দেখেন বাধন ভাই, আমি একটাও ভুল কথা বলি নাই।”
তিথি ঠিক করে আগে মিলির কথা শুনে নিবে।
- “আচ্ছা মিলি, আমাকে বল, তোরা কী নিয়ে কথা বলছিলি”
- “ আমি বলছি নেটওয়ার্কিং এর জন্য কোনো পূর্বপরিকল্পনার দরকার নেই, এইটা এমনি এমনি হয়।”
হঠাৎ করেই বাধন বলে ওঠে, “এমনি এমনি হয়, বললেই হলো?”
তিথি শাসন করে একটু, “এই বাধন, একদম চুপ।” বাধন একটু শান্ত হয়। মিলি আবার বলতে থাকে।
- “না আপু দেখেন, আমার প্রথম কথা হচ্ছে নেটওয়ার্কিং এর দরকারটা কী? আর যদি দরকার থাকেও, এমনি এমনি কেন হবে?”
- “বাধন ভাই তো এটাও বলছে যে নেটওয়ার্কিং মানেই সময়ের অপচয়।” তিথির অভিযোগ।
- “আর তুই যে বললি, নেটওয়ার্কিং শুধু এক্সট্রোভার্ট মানুষরা করতে পারে।” বাধনের পাল্টা জবাব।
- “আপনি তো বলছেন নেটওয়ার্কিং একটা স্বার্থপর ধারণা, এইটা বলেন না কেন?”
- “তুই যে বললি নেটওয়ার্কিং কেবল নিজের আশেপাশের মানুষদের সাথেই করা যায়।”
দুইজনের চিল্লাচিল্লিতে মাথা ধরে এলো তিথীর।
- “আচ্ছা বাবা চুপ চুপ! দুইজনই থাম এবার!”

www.purepdfbook.com

উইকএন্ডে ভার্সিটির দুই প্রিয় জুনিয়রের সাথে আড্ডা দিতে এসেছিল তিথী। ক্যাম্পাসের পাশের প্রিয় কফি কর্নারটাতে খুব রিল্যাক্সড ফিল করে সে। এনজিওতে কাজ করাকে খুব রিল্যাক্সড মনে করে অনেকে, তবে তিথীর ভালোই পরিশ্রম যায়। তাই মাঝে মাঝে মার্কেটিং ক্লাবের জুনিয়রদের সাথে আড্ডা দিতে আসে। ওর বন্ধুরাও আসে তবে আজ মনে হচ্ছে আর কেউ আসবে না। কফিটা তাড়াতাড়ি আসলে হয়।
মিলি এখনো রাগী দৃষ্টিতে বাধনের দিকে তাকিয়ে আছে। তিথী বুঝল, আজ নেটওয়ার্কিং নিয়ে ছোটখাট একটা লেকচার দিতে হবে। এতে অবশ্য ভালোই হবে, তিথীর এই বিষয়ের ওপরেই অফিসে একটা স্পিচ দিতে হবে। প্র্যাক্টিস হয়ে যাবে। তিথী ওদের বলে নিল, "শোন, আমার সামনে একটা ট্রেইনিং নিতে হবে কমিউনিকেশন এর ওপর। সেখানে নেটওয়ার্কিং নিয়েও বলতে হবে। আমি তোদের এখন বলব, কিন্তু, আমার প্র্যাক্টিসের সুবিধার জন্যে, আপনি করে বলব। মনে করবি, তোরাই আমার অফিসের লোক, ঠিক আছে? স্পিচ শেষে বলতে হবে, কেমন হল। ওকে"
- "ডান!"
এতক্ষণে দুইজন কোন এক বিষয়ে একমত হল।

নেটওয়ার্কিং বলতে মূলত আমরা আমাদের পরিচিতির বিস্তৃতিকে বুঝি। সাধারণ অর্থে আমরা ব্যাক্তিগতভাবে যত মানুষদের চিনি তাদের নিয়েই আমাদের নেটওয়ার্ক। কেন নেটওয়ার্কিং প্রয়োজন তার উত্তর দিতে গিয়ে প্রায়ই আমরা কেবল ব্যক্তিগত স্বার্থের কথাই ভাবি। আমরা প্রায়ই শুনি যে আমাদের পেশা যাই হোক না কেন, ক্যারিয়ারে সফল হতে হলে আমাদের নেটওয়ার্কিং এ সময় ব্যয় করা উচিৎ। তবে কিভাবে নেটওয়ার্কিং করা যায় তা নিয়ে খুব একটা মানুষ কথা বলে না। ঠিক কোন কোন কারণে নেটওয়ার্কিং করা করা প্রয়োজন তা না জানার কারণেও অনেকে নেটওয়ার্কিং এ যথেষ্ট গুরুত্ব প্রদান করে না।

www.purepdfbook.com

কেন নেটওয়ার্কিং প্রয়োজন?

১

এতে আপনাকে মানুষ আরো ভালো করে জানবেঃ

যখনই আপনি নিজে থেকে নেটওয়ার্কিং করার চেষ্টা করবেন, তখন আপনার কমিউনিটির কাছে আপনি দৃশ্যমান হচ্ছেন। মানুষ আপনাকে যেমন জানবে, ঠিক তেমনি আপনার কাজ বা কাজ করার ধরণ সম্পর্কে জানবে। আপনার কমিউনিকেশন স্কিল সম্পর্কে জানবে, আপনার চিন্তাধারা সম্পর্কে জানবে।

২

আইডিয়া বিনিময়ঃ

বিখ্যাত টেক উদ্যোক্তা ইলন মাস্ক যখন স্পেসশিপ বানাবেন ঠিক করলেন, তখন তাঁর বন্ধুর সাথে যোগাযোগ করেন যিনি নাসায় কাজ করতেন। সেই বন্ধুই তাঁকে বুদ্ধি দেন, যাতে ইলন আগে নাসার স্পেস স্টেশনে রিসোর্স সাপ্লাই দেবার মত রকেট নিয়ে কাজ করেন। কারণ, দূরপাল্লার রকেট বানাতে যে খরচ তাতে বিলিয়নিয়ারও দেউলিয়া হয়ে যাবে। সেই কথা মেনেই ইলন তাঁর কোম্পানি স্পেইস এক্সের প্ল্যানিং করেন।

আপনিও আপনার নেটওয়ার্ক থেকে এমন অনেক আইডিয়া নিতে পারেন। হয়ত রকেট বানাচ্ছেন না, তবে কোন সার্টিফিকেশন আপনাকে সাহায্য করবে প্রমোশন পেতে, বাংলাদেশের বিজনেস সার্কেলে এখন টক অব দ্য টাউন কি, ইত্যাদি বিষয় আপনি জানবেন যা আপনার বেশ কাজে লাগবে।

৩

নতুন সুযোগঃ

ডিজিটাল ক্যাম্পেইন ক্যাটাগরিতে গোল্ড অ্যাওয়ার্ড জিতি। এই ক্যাম্পেইনের আইডিয়াটা আমাদের ডিজিটাল মার্কেটিং ম্যানেজার শুভাশীষ রয়ের মাথা থেকে এসেছিল। এবং মজার কথা হল, এই নামটা এবং আইডিয়ার শুরুটা এসেছিল আরেকজন প্রফেশনালের সাথে অফিস শেষের আড্ডা থেকে! অনেক সময় নতুন ক্লায়েন্ট বা লিড পাওয়া যায় নেটওয়ার্কিং থেকে।

www.purepdfbook.com

৪ নিজের যোগ্যতা বুঝতে পারাঃ

আপনি নিজের যোগ্যতা নিয়ে অনেক গর্ব করতে পারেন। কিন্তু নিয়মিত নেটওয়ার্কিং শুরু করলে দেখবেন, অনেক নতুন মানুষের সাথে ব্যাপারে জানতে পারছেন যারা আপনার চাইতেও অনেক উঁচুতে আছেন। তখন অহংকার চলে গিয়ে অনুপ্রেরণা আসে। এড়াও সেই পর্যায়ে যেতে বিভিন্ন ধরণের সহায়তা নিজের নেটওয়ার্ক থেকে পাওয়া যায়।

৫ তথ্যের উৎস বাড়েঃ

কিছু কিছু ওয়েবসাইট থেকে আমরা একটা নির্দিষ্ট বিষয়ে তথ্য পাই। যেমন, হাবস্পট ডট কম কাজ করে ডিজিটাল মার্কেটিং নিয়ে। আপনার নেটওয়ার্কের মানুষেরাও একইভাবে কাজ করে। নেটওয়ার্কের প্রতিটি মানুষই কোন না কোন ব্যাপারে আপনাকে বিশেষ তথ্য দিতে পারে বা সাহায্য দিতে পারে। আপনি শুধু জেনে নিবেন যে, কে কোন বিষয়ে পারদর্শি।

৬ আত্মবিশ্বাস বাড়েঃ

নেটওয়ার্কিং একটি রিসোর্সফুল ক্যারিয়ারের চাবিকাঠি। যার নেটওয়ার্ক যত বেশী বিস্তৃত ও শক্তিশালী সে তত বেশী তার নেটওয়ার্কের ফল ভোগ করে। এভাবে একজন মানুষ আরো অনেক বেশী আত্মবিশ্বাসী হয়ে ওঠে।

৭ শক্তিশালী নেটওয়ার্ক ক্ষমতা বাড়ায়ঃ

ঢাকা থেকে হেলিকপ্টার নিয়ে বান্দরবানে কাউকে উদ্ধার করা, সরকারি গেস্টহাউসে সরকারি অফিসারের রেফারেন্স দিয়ে থাকা, বই প্রকাশ হবার আগেই নামী লেখকের বইয়ের পান্ডুলিপি পড়ার সুযোগ পাওয়া, এমএনসিএর বড় কর্মকর্তাকে না চেনার পরেও ১ ঘন্টার নোটিশে তাঁর অফিসে মিটিং করতে পারা, ইত্যাদি অনেক উদাহরণ দেয়া যাবে। এগুলো সবই নিজের চোখে দেখা।

www.purepdfbook.com

আসুন আগে ভুলে যাই

১। নেটওয়ার্কিং মানেই সময় অপচয়ঃ

যদি আপনি খেজুরে আলাপে এক্সপার্ট হোন, তাহলে এই কথার ভিত্তি আছে। কিন্তু, সঠিকভাবে যারা নেটওয়ার্কিং করেন, তাদের অবশ্যই উপকার হয়। আমার বন্ধু মার্কেটিং এক্সপার্ট শুভাশীষ রয়ের অভিজ্ঞতা শেয়ার করি। একটা টেবিলে দুই বন্ধু মিলে আড্ডা দিতে দিতে সে একটা ক্যাম্পেইনের আইডিয়া পায়। ক্যাম্পেইনটির নাম 'Rise High Bangladesh', যেটা পরবর্তীতে কয়েক কোটি টাকার ক্যাম্পেইন হিসেবে ৩ বছরের প্রজেক্ট হয়ে যায় এবং WAN-IFRA ও Google আয়োজিত প্রতিযোগিতায় ইন্টারন্যাশনাল অ্যাওয়ার্ডও জিতে। আপনি নেটওয়ার্কিং কোন উদ্দেশ্যে করছেন, সেটা মুখ্য বিষয়।

২। নেটওয়ার্কিং কেবল এক্সট্রোভার্ট মানুষেরাই করতে পারেঃ

ইন্ট্রোভার্ট মানুষেরা তাদের স্বভাবগত কারণে অন্যদের সঙ্গ এড়িয়ে চলতে চেষ্টা করে। একারণে তাদের অনেকেই মনে করে যে তারা নেটওয়ার্কিং এ সফল হতে পারবে না। অনেকেই জেনে অবাক হবেন যে গুগলের সহ প্রতিষ্ঠাতা ল্যারি পেইজ, ফেসবুকের সিইও মার্ক জাকারবার্গ, মাইক্রসফ্টের প্রতিষ্ঠাতা বিল গেট্স, টেসলা ও স্পেস এক্সের প্রইষ্ঠাতা ইলন মাস্ক, বিখ্যাত বিনিয়োগকারী ওয়ারেন বাফেটের মতো মানুষেরা ইন্ট্রোভার্ট স্বভাবের। কিন্তু তারা সবাই নিজ নিজ ক্ষেত্রে নিজেদের প্রতিষ্ঠিত করেছেন।

আপনি ইন্ট্রোভার্ট বলে অন্যদের সাথে সামাজিক সম্পর্ক বজায় রাখতে পারবেন না - এই চিন্তা থেকে বের হয়ে আসুন। সারাদিন তো আপনাকে নেটওয়ার্কিং করতে হবে না। শুধু নেটওয়ার্কিংএর সময়টাতে নিজেকে ইন্ট্রোভার্ট-এক্সট্রোভার্ট হিসেব থেকে বের করে নিয়ে আসুন।

৩। নেটওয়ার্কিং এর জন্য কোন চেষ্টা বা পূর্ব পরিকল্পনা প্রয়োজন নেইঃ

নেটওয়ার্কিং এ ব্যর্থতার অন্যতম একটি কারণ কোন পূর্ব পরিকল্পনা না থাকা। খুব গুরুত্বপূর্ণ মানুষদের সাথে সুযোগ পাওয়ার পরেও কোন সম্পর্ক তৈরি হয় না কেবল পরিকল্পনার অভাবে। যার সাথে নেটওয়ার্কিং করতে চাইছেন তার কাছ থেকে আপনি কি চান, আপনি কোনভাবে তাকে সাহায্য করতে পারেন কিনা, তার সম্পর্কে আপনি কতোটা জানেন এই ব্যাপারগুলো বেশ বড় ব্যবধান গড়ে দিতে পারে।

৪। নেটওয়ার্কিং স্বার্থপরদের কাজঃ

সাইকোলজিস্ট এডাম গ্র্যান্ট তার নেটওয়ার্কিং সম্পর্কিত বই Give and Take এ দেখিয়েছেন কিভাবে স্বার্থের উর্ধে গিয়ে আপনার নেটওয়ার্কিং আপনাকে এবং আপনার নেটওয়ার্ককে

www.purepdfbook.com

সাহায্য করতে পারে। একটি নেটওয়ার্কের মানুষেরা একে অন্যকে সফল হতে সহায়তা করে। নেটওয়ার্কিং একটি একমুখী ধারণা নয়। বরং এটি একটি সমন্বিত প্রচেষ্টা। এমন নেটওয়ার্ক তৈরি করতে হবে যেখানে সবাই সবাইকে সাহায্যের সর্বোচ্চ চেষ্টা করার মাধ্যমে নেটওয়ার্কিং এর সর্বোচ্চ উপকারিতা লাভের চেষ্টা করে।

৫। নেটওয়ার্কিং কেবল নিজের ইন্ডাস্ট্রি বা নিজের ডিপার্টমেন্টের মানুষদের সাথেই করা যায়ঃ

চলুন একটু দেখে নিই শান্তিপূর্ণ কর্মজীবনের জন্যে কোন কোন পেশার মানুষের সাহায্য আপনার লাগবে। এনাদের অনেকের সাথে প্রতিদিন না হলেও, জীবনের বিশেষ বিশেষে সময়ে ঠিকই দেখা হবে। কখনো নিজের জন্যে, কখনো আপনার কোম্পানির জন্যেঃ

- পুলিশ
- উকিল
- ইনকাম ট্যাক্স অফিসার
- ডাক্তার
- আর্কিটেক্ট / ইন্টেরিয়র ডিজাইনার
- বাড়ি বানানোর কন্ট্রাক্টর
- গাড়ির ব্যবসায়ী
- সরকারি ১ম শ্রেণীর গেজেটেড অফিসার

ইত্যাদি

আবার, আপনি যে কোম্পানিতে কাজ করবেন, সেখানেই Marketing, HR, Finance & Accounting, Supply Chain, ইত্যাদি ডিপার্টমেন্ট থাকবে। তাদের সাথেও যোগাযোগ আপনাকে অফিসে প্রভাবশালী করে তুলতে পারে।

আপনি যদি মার্কেটিং ডিপার্টমেন্টে থাকেন, অন্য ১০টা কোম্পানির ১০ জন ভালো মার্কেটিং প্রোফেশনালের সাথে নেটওয়ার্কিং করলে, আপনি বেশ ভালো আপডেট পাবেন ইন্ডাস্ট্রি সম্পর্কে। আপনি কি জানেন, আইন্সটাইন এবং রবীন্দ্রনাথ একে অপরকে চিঠি লিখতেন? বন্ধুত্ব হবার জন্যে এত কিছু লাগবে না। ভ্যালু তৈরি করতে পারলে, নেটওয়ার্ক দিন দিন বড় হবেই।

এখন নেটওয়ার্কিং এর জন্য কারও সাথে ব্যাক্তিগতভাবে দেখা করারও প্রয়োজন পড়ে না। আবার কারো সাথে সম্পর্ক তৈরি হওয়ার পর সেই সম্পর্কের পরিচর্যাও সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করেই করা যায়।

৬। নিজের যথেষ্ট দক্ষতা থাকলে নেটওয়ার্কিং করার কোন প্রয়োজন নেইঃ

যারা নিজেদের ফিল্ডে দক্ষ তাদের মধ্যে এই ধারণাটি দেখা যায়। তারা দক্ষ হওয়ার ফলে নিজেরা কর্মজীবনেও বেশ সফল। কিন্তু নেটওয়ার্কিং এ সময় না দেওয়ার ফলে তারা যতোটা অর্জন করতে পারতো তার চেয়ে অনেক কম অর্জন করে। দুঃখের বিষয় তাদের বর্তমান সফলতা তাদের ভবিষ্যৎ সম্ভাবনা আড়াল করে রাখে। একটা জাপানি প্রবাদ আছে, “কুয়োর ব্যাঙের কোন ধারণা নেই, সমুদ্র কত বিশাল।”

www.purepdfbook.com

তিথীর ব্যাখ্যা শোনার পর বাধন আর মিলি দুজনই নিজেদের ভুল বুঝতে পারলো। তিথী তার বক্তব্য তখনো চালিয়ে যাচ্ছে,
- "এইগুলো ছিলো নেটওয়ার্কিং নিয়ে তোদের ভুল ধারণা। এখন বল তো নেটওয়ার্কিং কিভাবে করলে ভালো হয়?"
দুজন একে অপরের মুখের দিকে কিছুক্ষণ তাকিয়ে থেকে বাধন আর মিলি একসাথেই বলে উঠলো,
- "আপু আপনিই বলেন।"
কফিতে চুমুক দিতে দিতে মুচকি হাসল তিথি। শান্ত হয়েছে দুজন। তিনজনের জন্যে তিনটা কাপকেক অর্ডার করে তিথী নেটওয়ার্কিং এর প্রয়োজনীয়তা আর তার কৌশল নিয়ে কথা বলা শুরু করলো।

ভুলে যাই	শিখে নিই
নেটওয়ার্কিং মানেই সময় অপচয়।	নেটওয়ার্কিং ক্যারিয়ারের বিভিন্ন মোড়ে সময় বাঁচিয়ে দিতে পারে!
নেটওয়ার্কিং কেবল এক্সট্রোভার্ট মানুষেরাই করতে পারে।	ইন্ট্রোভার্টরাও নেটওয়ার্কিং-এ ভালো করতে পারেন।
নেটওয়ার্কিং এর জন্য কোন চেষ্টা বা পূর্ব পরিকল্পনা প্রয়োজন নেই।	হুট হাট নেটওয়ার্কিং দীর্ঘস্থায়ী সম্পর্ক গড়ে তুলতে পারে না।
নেটওয়ার্কিং স্বার্থপরদের কাজ।	নেটওয়ার্কিং পারস্পরিক সহযোগিতার ভিত্তিতে চলে।
নেটওয়ার্কিং কেবল নিজের ডিপার্টমেন্ট বা নিজের ইন্ডাস্ট্রির মানুষদের সাথেই করা যায়।	আপনার নেটওয়ার্কিং যত বৈচিত্র্যময় হবে, তত বেশি সুযোগ এবং আইডিয়া পাবেন।
নিজের যথেষ্ট দক্ষতা থাকলে নেটওয়ার্কিং করার কোন প্রয়োজন নেই।	দক্ষতাকে আন্তর্জাতিক মানের করে তুলতে নেটওয়ার্কিং এর জুড়ি নেই।

www.purepdfbook.com

৪

স্ট্র্যাটেজিঃ

নেটওয়ার্কিং মেট্রিক্সঃ

নেটওয়ার্কিং করার আগে এই মেট্রিক্সের দিকে একটু খেয়াল করুন। পারস্পরিক সহযোগিতাই নেটওয়ার্কিং এর মূল ভিত্তি। তাই, নেটওয়ার্কিং করে কি পাবো তার পাশাপাশি, নেটওয়ার্কিং করে কি দিব সেটাও ভাবুন।

আপনাকে এই মানুষটা কতটুকু সাহায্য করতে পারবে

আপনাকে এই মানুষটা কতটুকু সাহায্য করতে পারবে

বেশি	স্টার	সুপারস্টার
কম	জোনাকি	চাঁদ
	কম	বেশি

আপনি তাকে কতটুকু সাহায্য করতে পারবেন

সুপারস্টার - যারা আপনাকে অনেক সাহায্য করতে পারেন এবং আপনিও যাদের অনেক সাহায্য করতে পারেন, তারা আপনার নেটওয়ার্কে সুপারস্টার। তাদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ রাখবেন এবং কোল্যাবোরেশন করবেন। এঁদের সাথে ঘনিষ্ঠতা বজায় রাখবেন।

স্টার - যারা আপনাকে অনেক সাহায্য করতে পারেন কিন্তু আপনি তাদের অনেক বেশি সাহায্য করতে পারবেন না তারা হচ্ছেন আপনার নেটওয়ার্কে স্টার। তাদের খোঁজ খবর রাখবেন এবং তার সুনজরে থাকবেন। যেহেতু তাদের আপনার কাছ থেকে তেমন কোন চাওয়া পাওয়া নেই, আপনি অতিরিক্ত যোগাযোগ করলে তারা বিরক্ত হতে পারেন। তাই অতিরিক্ত যোগাযোগ করবেন না।

চাঁদ - আপনি যাদের অনেক সাহায্য করতে পারেন কিন্তু তাদের থেকে তেমন কিছু নেবার নেই, তারা আপনার নেটওয়ার্কের চাঁদ। চাঁদের মত তাদের আলো আপনার থেকেই আসবে। তাদের তুচ্ছ করবেন না বা পুরোপুরি ইগ্নোর করবেন না। তাদের কাজে সাহায্য করে খুশি রাখবেন এবং তিনি আপনাকে কিভাবে সাহায্য করতে পারেন সেটা বের করবেন। আস্তে আস্তে তাদেরকেও স্টার বা সুপারস্টারের দিকে নিয়ে যাবেন।

জোনাকি - এদের থেকে আপনিও তেমন কিছু পাবেন না, আপনারও দেয়ার তেমন কিছু নেই। তবে জীবনের কোন না কোন মোড়ে একে অপরের সাহায্য প্রয়োজন হতেই পারে। তাই বিভিন্ন অকেশনে যোগাযোগ রাখবেন যেমন জন্মদিন, বিবাহবার্ষিকী, ঈদ, ইত্যাদি।

www.purepdfbook.com

পরিমাণগত নাকি গুণগতঃ নেটওয়ার্কিং এর সময় কয়শ’ বা কয় হাজার মানুষের সাথে আপনার নেটওয়ার্কিং হচ্ছে কেবল সেদিকে খেয়াল রাখলেই হবে না। নেটওয়ার্কিং এর মাধ্যমে এক ধরণের সম্পর্ক তৈরি হয়। বাকি সব সম্পর্কের মতো তাই নেটওয়ার্কিং এর ক্ষেত্রেও সম্পর্কগুলোকে পরিচর্যা করতে হবে। কারো সাথে পরিচয় হওয়ার পরপরই তার সাথে নেটওয়ার্কিং এর কাজ শেষ হয়ে যায় না। নিয়মিত নিজের নেটওয়ার্কের সাথে যোগাযোগ রাখা, তাদের সাহায্য করা, ইত্যাদির মাধ্যমে নেটওয়ার্কের গুণগত মান বৃদ্ধির চেষ্টা করে যেতে হবে।

নেটওয়ার্কিং ইভেন্টের সময়ঃ কেবল মুখচেনা সম্পর্ক তৈরির চেয়ে সত্যিকারের সম্পর্ক তৈরির দিকে মনোযোগ দেওয়া জরুরী। অনেকেই কার্ড এক্সচেঞ্জ করতে এতটাই ব্যস্ত হয়ে পড়ে যে তারা সেই সম্পর্কটি দৃঢ় করার সুযোগ হারিয়ে ফেলে। ২০ জনের সাথে ৩০ সেকেন্ড করে ব্যয় করার চেয়ে ৫ জনের সাথে ২ মিনিট করে সময় দিন। সেই ৫টি সম্পর্ক ২০টি সম্পর্কের চেয়ে অনেক বেশী সুদৃঢ় হবে।

নেটওয়ার্কিং ইভেন্টে আপনার প্রিয় কর্পোরেট ব্যক্তিত্বের সাথে দেখা হলে যা যা করবেন নাঃ

১। দেখা হলেই সেলফি তুলতে ব্যস্ত হবেন না।
২। সারাক্ষণ পেছনে ঘুরঘুর করবেন না।
৩। তাদের অতিরিক্ত প্রশংসা করবেন না।
৪। তাদের ব্যক্তিগত প্রশ্ন করবেন না।
৫। তাদের অফিসে ওপেনিং আছে কিনা তা জানতে চাইবেন না।
৬। অনুমতি ছাড়া তাদের ছবি বা তাদের সাথে সেলফি তুলবেন না।

নেটওয়ার্কিং ইভেন্টে আপনার প্রিয় কর্পোরেট ব্যক্তিত্বের সাথে দেখা হলে যা যা করবেনঃ

১। অস্থির না হয়ে স্বস্তির হাসি দিন।
২। তার পাশে দাঁড়ান। তিনি ব্যস্ত আছেন না ফ্রি আছেন খেয়াল করুন।
৩। তিনি আপনার দিকে তাকালে শান্ত ভাবে হাসিমুখে নিজের ইন্ট্রোডাকশন দিন।

www.purepdfbook.com

৪। তাঁর কোন জিনিসটি আপনার ভালো লাগে তা বলুন।
৫। তার সাথে সেলফি নিতে হলে অনুমতি নিন।
৬। তাঁকে লিঙ্কডিন বা ফেসবুকে অ্যাড করতে চাইলে অনুমতি নিন।
৭। কিছুক্ষণ কথা বলার পর খেয়াল করুন, তিনি আপনার আরো কথা বলতে চাচ্ছেন নাকি অন্য কারো সাথে কথা বলতে চাচ্ছেন।
৮। যদি আড্ডা জমে যায় তাহলে গল্প চালিয়ে যান।
৯। যদি তাঁর তাড়া থাকে তাহলে তাঁকে বিদায় জানিয়ে অন্য মানুষদের সাথে নেটওয়ার্কিং করুন।
১০। যদি পরে দেখেন যে তিনি আপনার ফ্রেন্ড রিকোয়েস্ট অ্যাক্সেপ্ট বা গ্রহণ করেননি, তাহলে তাঁকে মেসেজ দিন। সেখানে আপনাদের সেলফিটিও দিতে পারেন। এতে আপনার কথা তাঁর মনে পড়বে।
১১। তাঁর সাথে আপনার কোন ব্যবসায়িক লেনদেনের সম্ভাবনা থাকলে পরবর্তী কফি আড্ডা দেবার বা অফিসে মিটিং করার কথাবার্তা চালু করুন।
১২। তাঁর সোশ্যাল মিডিয়ার পোস্টে রিএকশন করুন ও কমেন্ট দিন।

নিজে কোন ভ্যালু দিতে পারবেন তা ঠিক করাঃ কেউই এমন কাউকে নিজের নেটওয়ার্কে রাখতে চায় না যারা কিনা কেবল নিতে আগ্রহী। পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং অধ্যায় পড়ে নিশ্চয়ই আপনি ঠিক করে ফেলেছেন, আপনি কি কি ভ্যালু দিতে পারবেন? না করে থাকলে, এই অধ্যায় শেষেই করে নিন!

অন্যের সমস্যা সমাধান করুনঃ আপনার নেটওয়ার্কে কেউ কোন সমস্যায় আছে জানলে তাকে যথাসম্ভব সাহায্যের চেষ্টা করুন। নিজে প্রত্যক্ষ্যভাবে না পারলেও অন্য কেউ তা সমাধান করতে পারলে তার সাথে যোগাযোগ করিয়ে দিন।
নিজেকে যত বেশী সম্ভব নিজের নেটওয়ার্কের জন্য উপকারী করে তুলুন। মনে রাখবেন যে আপনি আপনার মূল্যবান নেটওয়ার্কের সাথে একটি দীর্ঘস্থায়ী সম্পর্ক তৈরি করতে চাচ্ছেন। এর জন্য নিজের নেটওয়ার্কের জন্য যত বেশী উপকারী হতে পারবেন তত ভালো।

কোনো প্রশ্ন থাকলে আমাদের ইমেইল করতে এখানে ক্লিক করুন

www.purepdfbook.com

আপনার নেটওয়ার্কের নেটওয়ার্কও আপনার নেটওয়ার্কঃ নেটওয়ার্কিং এর সবচেয়ে মজার ব্যাপার সম্ভবত এটি। আপনি যখন নতুন কারো সাথে পরিচিত হন, তখন সেই ব্যাক্তির নেটওয়ার্কও আপনার সাথে পরোক্ষভাবে আপনার সাথে যুক্ত হয়ে যায়। তাদের কাজ নিয়ে কথা বলার সময়ই আপনি তাদের নেটওয়ার্ক সম্পর্কে ধারণা পেতে থাকবেন। যদি যথেষ্ট ভালো সম্পর্ক তৈরি করা যায় তখন যে কেউ আপনাকে তার নিজের নেটওয়ার্কের সাথেও পরিচয় করিয়ে দিতে আগ্রহী হবে। লিঙ্কডিনে গেলে যখন 1st, 2nd, বা 3rd লেখা দেখছেন, সেটা এই ধারণা থেকেই এসেছে।

সোশ্যাল মিডিয়ায় নিয়মিত হোনঃ নিজের নেটওয়ার্কের সাথে সবসময় ফোন করা বা দেখা করার মাধ্যমে যোগাযোগ করা হয়তো সম্ভব নয়। তাই নিজের নেটওয়ার্কের সাথে সোশ্যাল নেটওয়ার্কের মাধ্যমে যুক্ত থাকা উচিৎ। ফেসবুক, লিঙ্কডিনের মাধ্যমে খুব সহজেই তাদের ব্যক্তিগত ও প্রোফেশনাল জীবন সম্পর্কে অবগত থাকা যায়। তাছাড়া খুব সহজেই তাদের সাথে যোগাযোগ করা যায়।

প্রশংসা করা এবং কন্সট্রাক্টিভ ফিডব্যাক দেয়া শিখুনঃ ডেল কার্নেগির 'How to Win Friends & Influence People' বইতে বলা হয়েছে, প্রশংসা করার সময় পুরো মন থেকে করুন, সমালোচনা করবেন কিপ্টের মত। অর্থাৎ, সমালোচনা বুঝে শুনে এবং কম করতে হবে অবশ্যই সমালোচনার সাথে সাথে কিভাবে সমাধান করা যায় তা জানাবেন।

www.purepdfbook.com

কিভাবে কারো মেন্টরশিপ চাইবেনঃ

আমরা এই বইতে বেশ কয়েকবার মেন্টরশিপের কথা বলেছি। আমরা কিভাবে মেন্টরশিপ চাইতে পারি, তা জানব। তবে, আগে কিছু কাজ করতে হবে।

১। আপনি যার মেন্টরশিপ চাইছেন, তার কাছ থেকে কি চাইছেন তা ঠিক করে নিন।

২। আপনি কিভাবে তাকে সাহায্য করতে পারেন, ভেবে নিন। অনেক সময় ভার্সিটি ছাত্রছাত্রীরা ভাবেন, এত বড় কর্পোরেট লিডার আমার কাছে কি পাবেন? আপনার কাছে উনি ইউনিভার্সিটিতে আসার ইনভাইটেশন পেতে পারেন (এতে তার পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং হবে), আপনি নিশ্চয়ই উনার চাইতে ৫-১০ বছরের ছোট, সুতরাং আপনার জেনারেশনের ব্যাপারে উনি আরো জানতে পারেন, হয়তো আপনি তাঁর হয়ে ঘোস্ট রাইটিং বা কন্টেন্ট ডিজাইন করে দিতে পারেন, তার পার্সোনাল ওয়েবসাইট সুলভ মূল্যে তৈরি করে দিতে পারেন। একটু ভাবুন, পেয়ে যাবেন।

৩। যদি আগে থেকে না চিনে থাকেন, তাহলে আগে পরিচিত হয়ে নিন। শুরুতেই মেন্টরশিপের কথা বলবেন না।

৪। আগে তার আগ্রহের সম্পর্কে একটু বুঝে নিন।

৫। এরপর নিজের ব্যাপারে বলুন (ক্রেডিবিলিটির জন্যে নিজের কাজ দেখাতে পারেন) এবং কেন তার সাহায্য দরকার বলুন। ঠিক কি চাইছেন জানান।

৬। উনি হ্যাঁ বললে আপনার যা দরকার বুঝে নিন। না বললে দুঃখ প্রকাশ করুন। উনি অন্য কাউকে রেকমেন্ড করতে পারবেন কিনা জেনে নিন।

কিভাবে অপরিচিত কারো সাথে ফেসবুক বা লিঙ্কডিনে টেক্সট করবেনঃ

খুব সহজ ৫টি নিয়ম মেনে চলুনঃ

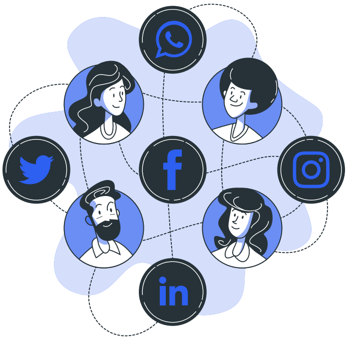
১। অপরিচিত কাউকে কক্ষনো এক লাইন এক লাইন করে টেক্সট করবেন না। উনি পরের লাইন গুলো কখন পড়বেন তার ঠিক নেই।

২। সব কথা একবারে লিখুন। এরপর প্যারাগ্রাফ আকারে সাজিয়ে দিন। প্রতি প্যারায় ২-৩ লাইন থাকবে।

৩। সাথে সাথে টেক্সটের রিপ্লাই আসবে এমন আশা করবেন না। ধৈর্য ধরুন।

৪। সময় বুঝে টেক্সট করবেন। রাত ১০টার পর টেক্সট করবেন না।

৫। ১দিন পরেও রিপ্লাই না আসলে আবার মেসেজ দিন, এবং আপনার দুইজনের পরিচিত কাউকে দিয়ে তাকে জানান, যে আপনি একটা উত্তর আশা করছেন।



www.purepdfbook.com

মোবাইল নম্বর আদান প্রদানের সময়ঃ

১। অনেক সময় নম্বর শেয়ার করার সময় মিস কল দেই। এর বদলে, এসএমএস করুন।
২। নতুন কাউকে এসএমএস দেবার সময় মেসেজের সাথে নাম লিখে দিবেন। কোম্পানির নামও দিতে পারেন।
৩। আপনার নম্বরটি অন্য মানুষটি সেভ করল কিনা খেয়াল করবেন।
৪। নতুন কারো সাথে কথা বলার সময় হুট করে নম্বর চাইবেন না। আগে র‍্যাপো তৈরি করে নিন।
৫। কাউকে নাম্বার এসএমএস করার সময়, আগে +৮৮ লিখে দিবেন। এতে করে তিনি তার ফোনে আপনার নম্বরের ওপরে ট্যাপ করেই সেভ করতে পারবেন। +৮৮ না দিলে এটা থাকে না।

লিঙ্কডিনে রিকমেন্ডেশন নেবার সময়ঃ

আপনার লিঙ্কডিন অ্যাকাউন্টে নেটওয়ার্কের মানুষদের রিকমেন্ডেশন নিয়ে রাখলে, আপনার অ্যাকাউন্টটি আরো সমৃদ্ধ হবে। এক্ষেত্রে খেয়াল রাখবেনঃ
১। অবশ্যই আপনাকে ভালোভাবে চিনেন অথবা একসাথে কাজ করেছেন এমন কারো রেকমেন্ডেশন নিবে।
২। অনেকে ব্যস্ততার কারণে লেখার সময় পান না, সেক্ষেত্রে আলোচনা করে আপনি নিজেই সারাংশ লিখে তাদের দিতে পারেন। তারা এডিট করে দিয়ে দিবে।
৩। আপনার ক্যারিয়ারে ভ্যালু বাড়বে এমন রেকমেন্ডেশন নিবেন।
৪। রেকমন্ডেশনে এডিট চাওয়ার সুযোগ থাকে। তাই কেউ রেকমেন্ডেশন দিলে, আগেই অ্যাপ্রুভ না করে পড়ে নিবেন।

www.purepdfbook.com

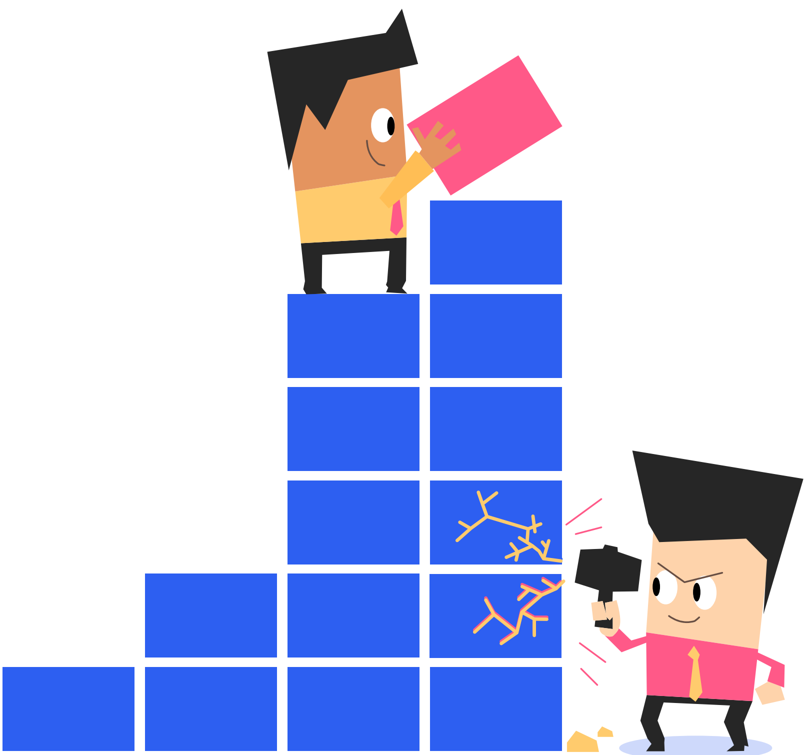
নেটওয়ার্কিং নিয়ে প্রতিযোগিতায় নামবেন নাঃ

একবার নাসিরুদ্দিন হোজ্জা নিজের গাধাটাকে খাওয়ানোর জন্য বিবিকে বললেন। হোজ্জার বিবি একটু ত্যাঁদড় টাইপের, উনি পারবেন না বলে দিলেন। দুজনের মধ্যে এই নিয়ে তুমুল ঝগড়া। তারপর একটা সমঝোতা হল, যে আগে কথা বলবে সে গাধাকে খাওয়াবে।

সেদিন বিকেলে, হোজ্জার বিবি বাইরে গেছে, খালি বাসা দেখে একটা চোর ঘরে ঢুকল। হোজ্জা বাসায় ছিলেন, কিন্তু বাজিতে হেরে যাবে তাই চোরকে কিছু বলল না। চোর নির্বিঘ্নে ঘরের সব কিছু নিয়ে চলে গেল। হোজ্জার স্ত্রী বাসায় ফিরে ঘরের খালি অবস্থা দেখে, চিৎকার দিয়ে বললেন, “হায় আল্লা! কি হইছে?”

হোজ্জা খুশিতে লাফিয়ে উঠলেন, “আমি জিতছি বাজিতে, এখন তোমারেই গাধাকে খাওয়ানো লাগবে”।

এই জেতায় কি আসলেও কোন লাভ আছে? আপনি কয় হাজার মানুষকে চিনেন, তাতে কিছু আসে যায় না। আপনি কতজনকে সাহায্য করলেন, এবং কতজন আপনাকে সাহায্য করতে আসছে, সেটা বেশি গুরুত্বপূর্ণ। নেটওয়ার্কিং জনপ্রিয়তার প্রতিযোগিতা নয়। মানুষের জীবনে ভ্যালু দিতে পারার এবং নিজের জন্যে ভ্যালু নিতে পারার জন্যে নেটওয়ার্কিং।



www.purepdfbook.com

আপনার নেটওয়ার্কে
কোন কোন ধরণের মানুষ থাকতে পারেঃ

আগন্তুক
আপনার নাম জানে না, স্রেফ সোশ্যাল মিডিয়াতে যুক্ত

পরিচিত
আপনার নাম ও কোম্পানির নাম বলতে পারেন

নিউট্রাল
আপনাকে ভালোভাবে চিনে তবে আপনার সাতে পাঁচে নেই

আগ্রহী
আপনার কাজ ও আপনার জীবন সম্বন্ধে বলতে পারেন, জানতে চান

সাইলেন্ট অ্যাডমায়ারার
আপনার সাথে খুব আলাপ না হলেও, আপনার কাজ পছন্দ করেন

হেটার
আপনাকে বেশ অপছন্দ করেন এবং আপনার সম্পর্কে খারাপ কথা বলেন

প্রোমোটার
আপনার ব্যাপারে প্রশংসা করেন, আপনার কাজ শেয়ার করেন

কোল্যাবোরেটর
আপনার সাথে এক সাথে কাজ করতে চান

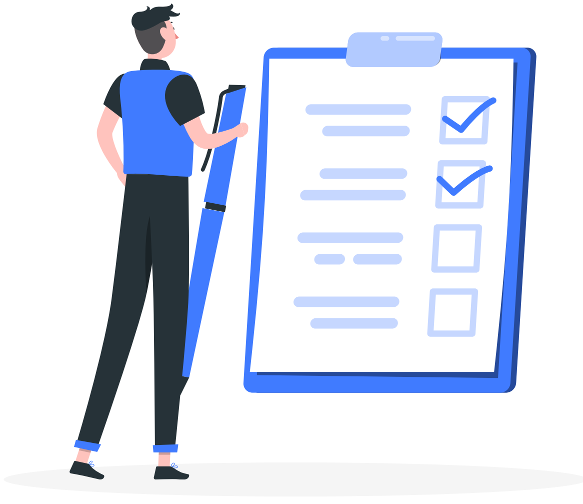
ফলোয়ার
আপনাকে অনুসরণ করেন

www.purepdfbook.com

চেকলিস্ট:

চলুন এক ঝলকে দেখে নেই গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো।

- ☑ সবার আগে নিজের দক্ষতা ও চাহিদা সম্পর্কে জানুন।
- ☑ কোয়ান্টিটির চাইতে কোয়ালিটি নেটওয়ার্কিং-এ বেশি গুরুত্ব প্রদান করুন।
- ☑ নেটওয়ার্কিং এর কাজে প্রতি সপ্তাহে একটি নির্দিষ্ট সময় ব্যয় করুন।
- ☑ সবসময় নিজের নেটওয়ার্কের কোন সমস্যা সমাধানের সুযোগ খুঁজুন।
- ☑ নেটওয়ার্কের গুরুত্বপূর্ণ মানুষদের লিস্ট ও ক্যাটাগরি বানিয়ে রাখুন।
- ☑ নেটওয়ার্কের মানুষদের মাঝে প্রয়োজন অনুযায়ী যোগাযোগ করিয়ে দিন।
- ☑ আপনার ইন্ডাস্ট্রিতে আপনার ডিপার্টমেন্টের অন্য মানুষদের সাথে যোগাযোগ রাখুন।
- ☑ প্রতিদিন লিঙ্কডইনে সময় দিন এবং আপনার কানেকশনদের পোস্টে রিয়েক্ট ও কমেন্ট করুন।
- ☑ নিয়মিত নিজের নেটওয়ার্কের মানুষদের সাথে ফোন, এসএমএস, ইমেইল, কফি আড্ডা ইত্যাদির মাধ্যমে যোগাযোগ করুন।
- ☑ কাদের সাথে নেটওয়ার্কিং করতে চান, তাদের লিস্ট বানান। তাদের সাথে কোথায় দেখা হতে পারে, কিভাবে নিজেকে প্রেজেন্ট করবেন, প্ল্যান করে ফেলুন।
- ☑ নেটওয়ার্কের মানুষদের সুবিধার জন্যে কন্টেন্ট তৈরি করুন অথবা তাদের সাথে কথাবার্তার সময় গুরুত্বপূর্ণ ইনফরমেশন শেয়ার করুন।
- ☑ নেটওয়ার্কিং এর সময় পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং গাইডলাইন ফলো করুন।
- ☑ কার্ড দেওয়া নেওয়াকে বা মোবাইলে নম্বর সেভ করাকেই নেটওয়ার্কিং মনে করবেন না।



www.purepdfbook.com

সিভি রাইটিং

৫

www.purepdfbook.com

-" Your CV is just a commodity, package yourself"

-" তা ঠিক আছে ভাই, কিন্তু আপনার সিভির লেখাগুলা এত ছোট কেন? আমার তো পড়তে গিয়া চোখ ব্যাথা করতেছে! এক পেইজের জায়গায় দুই পেইজ বানাইলেও তো পারতেন"

-" শোন শুভ, সিভি এক পেইজেই লিখতে হয়, তাছাড়া তুই জীবনে কী কী করছিস সব সিভিতে থাকা লাগবে"

-" তাই বলে আপনার বাবা-মায়ের নাম, ব্লাড গ্রুপ, বৈবাহিক অবস্থা এগুলা দিয়ে কোম্পানি কী করবে! আপনি নিজের ছবিই দেখি দেন নাই!"

-" ছবি না দিলেও প্যারা নাই। আর এইসব ইনফরমেশন সব কোম্পানী চায়"

-" সব কোম্পানী চায়? আপনি এই সিভি আর কোথায় কোথায় দিছেন?!"

-" আমার সিভি তো একটাই, এই এক সিভি দিয়াই সব জায়গায় এপ্লিকেশন করতেছি"

-" ভাই, আপনার সিভি তো পড়েও দেখবে না, এত ছোট লিখা"

-" সিভি কেবল সফটওয়্যার দিয়ে চেক করে বুঝলি? আর যদি ম্যানুয়ালি করেও, মিনিমাম একটা সিভির জন্য ৫ মিনিট সময় দিবে। তাই প্যারা নাই, চিল!"

-" আপনি স্কিলের পাশে লেভেল দেখাইছেন কেন?"

www.purepdfbook.com

-“ এগুলা সিভির ক্রিয়েটিভিটি বাড়ায় বুঝলি! অত ক্রিয়েটিভ একটা সিভি বানাইলাম, চাকরি তো এবার নিশ্চিত!”

-“ আপনি আপনার ওয়ার্ক গ্যাপ ডিটেইলস-এ দেখাইছেন, আর আমারে বলতেছেন এগুলা ক্রিয়েটিভিটি বাড়ায়?

-“ এই, তুই কোনো জায়গায় কখনো চাকরির জন্য এপ্লাই করছিস?”

-“ আপনি এই কথা বাদ দেন, আমারে এইটা বলেন, আপনার সিভি আপনি বানাইছেন?”

-“ যে যেই কাজে ভালো, তাকে দিয়েই ঐ কাজ করাতে হয়। তাই যে ভালো সিভি বানায় তাকে দিয়ে সিভি বানাইছি!”

-“ এইটা ভালো সিভি ভাই! এক পেইজের মধ্যে হিজিবিজি করে সব লিখে দেয়া, বানানেও তো অসংখ্য ভুল, আর এত বড় বড় লাইন!”

-“ বানান ভুল ব্যাপার না বুঝলি। আর যত কমপ্লেক্স লাইন দিবি, তোকে তত বেশি যোগ্য মনে করবে”

-“ ভাই, আপনি একটা নতুন সিভি বানান? নিজে বানান বুঝলেন, নাইলে চাকরিটা হবে না”

-“ তুই দেখিস এই সিভি দিয়া আমার চাকরি হবে”

-“ করবেন না যখন, কি আর করার, অন্তত একটা কভার লেটার দিয়েন?”

-“ এগুলা আজাইরা টাইম ওয়েস্ট। প্রচুর কাজ বাকি, গেলাম এখন। চাকরি পাওয়ার পর দেখা করবো তোর সাথে আমি। আল্লাহ হাফেজ!”

-“ আল্লাহ হাফেজ ভাই”

মাসখানেক পর টঙ-এর দোকানে ঢুকেই শুভ দেখলো বিধ্বস্ত অবস্থায় ইসমাম ভাই বসা।

-“ভাই, কি হইছে আপনার?”

-“কতগুলা কোম্পানীতে সিভি দিলাম। একটাতেও সিলেক্ট করলো না রে”

-“ভাই, আপনারে তো আমি অনেক কিছুই বলতে চাইছিলাম। আপনি তো শুনেন নাই”

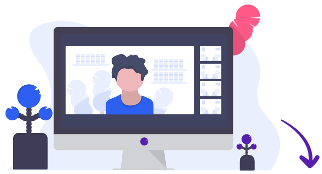
www.purepdfbook.com

-“আচ্ছা, তোর কি মনে হয়? আমার কি করা উচিৎ?”

-“আসলে ভাই আদর্শ সিভির কিছু বৈশিষ্ট্য আছে। ওগুলা তো মেনে চলা লাগবে। খারাপ সিভি দেখলেই বোঝা যায়”

-“তাহলে সিভি কিভাবে এডিট করবো?”

-“কোন কোন অভিজ্ঞতা উল্লেখ করবেন এইটা একটা দেখার বিষয়। সামঞ্জস্যপূর্ণ সার্টিফিকেটগুলা দেয়া। আর নিয়মিত সিভি আপডেট করা। ভিসা যেমন অনেক গুরুত্বপূর্ণ জিনিশ, সিভিও ঐরকম। স্ট্র্যাটিজি গুলা ফলো করলেই হয়।”
-“আরেকটু ডিটেইলস এ বলতো ভাই!”
চলুন ওদের সাথে সাথে আমরাও জেনে নিই।



চাকরি চলে গেলে কেমন লাগে?

www.purepdfbook.com

আমুর আগে ভুলে যাই

১। একই সিভি বিভিন্ন চাকরির জন্য পাঠানো যায়ঃ

এক এক ধরনের চাকরি এর জন্যে রিকোয়ারমেন্ট এক এক রকম হয়ে থাকে। আপনি যদি সব জায়গাতেই একই সিভি পাঠান, তাহলে আপনি ভুল করছেন। চাকরি এর ধরন এবং রকম বুঝে নিজের সিভি আপডেট করে তবেই পাঠাতে হবে।

২। আপনি আপনার জীবনে যা করেছেন তার সবকিছুই সিভিতে থাকা উচিৎঃ

জীবনে কত কিছুই তো করে থাকি আমরা। স্কুলে থাকতে ইন্টার স্কুল লুডো আর ক্যারাম খেলায় চ্যাম্পিয়ন ছিলেন বরকত সাহেব। তাই বলে সেটা কি সিভিতে দেওয়া ঠিক? আপনি যখন যে চাকরির জন্যে আবেদন করছেন, সে চাকরির সাথে সম্পর্কিত তথ্যগুলো অবশ্যই উল্লেখ করতে হবে সিভিতে।

৩। স্টাডি/ওয়ার্ক গ্যাপ বিশদভাবে ব্যাখ্যা করা আবশ্যকঃ

আপনার পড়াশোনায় বা কর্মজীবনে ওয়ার্ক গ্যাপ থাকতেই পারে, তাই বলে বিশদ ভাবে কারণ ব্যাখ্যা করার দরকার নেই। তবে মানসিকভাবে প্রস্তুতি নিবেন কারণ ইন্টার্ভিউ বোর্ডে এই বিষয়ে প্রশ্ন আসতে পারে।

৪। গ্রামাটিক্যাল ভুল বা টাইপো থাকা খুব স্বাভাবিকঃ

আপনার নিজ নামের বানান যদি অন্য কেউ ভুল লেখে তাহলে আপনার কেমন লাগবে বলুন তো? একটা কোম্পানি সব সময় নিজের সম্মান বজায় রাখতে চায়। বানান ভুল করা রেপুটেশনের জন্যে ক্ষতিকর হতে পারে, তাই যে মানুষ নিজের সিভিতে বানান ভুল করে তাকে কোম্পানি একটু রিস্কি চয়েস মনে করবে। এবং আপনার ক্ষুদ্রাতিক্ষুদ্র বিষয়ের মনোযোগ বা অ্যাটেনশন টু ডিটেইল ক্ষমতা কম মনে হবে। তাই সিভিতে কোন ধরনের গ্রামাটিক্যাল ভুল বা টাইপো থাকা যাবেনা। সিভি তৈরি হয়ে গেলে সিনিয়র বা পরিচিত কোন বন্ধুকে দিয়ে চেক করিয়ে নিতে ভুলবেন না।

৫। সিভি দেখতে খুব সৃজনশীল/গ্রাফিক্স ওয়ালা হতে হয়ঃ

একটি নির্দিষ্ট ফরম্যাটে নিজের শিক্ষাজীবন, স্কিল এবং কাজের অভিজ্ঞতা তুলে ধরতে পারলেই সিভি হয়ে উঠবে আকর্ষণীয়। খুব বেশি গ্রাফিক কন্টেন্ট বা আইকন ব্যবহার করা থেকে বিরত থাকতে হবে। আপনি যদি গ্রাফিক ডিজাইনার পদে অ্যাপ্লাই করেন, তখন অবশ্য ভিন্ন কথা।

www.purepdfbook.com

৬। সিভিতে ছবি না দিলেও কোন সমস্যা নেইঃ

সিভিতে নিজের একটি রুচিশীল ও প্রফেশনাল ছবি দিলে, তা আপনারই ব্যক্তিত্ব প্রকাশ করতে সাহায্য করবে। আপনার ছবিটা রিক্রুটারকে একটু হলেও প্রভাবিত করে। যখন সরাসরি ইন্টারভিউ বোর্ডে প্রবেশ করবেন ইন্টারভিউয়ার সহজেই আপনার সাথে আপনার ছবির মাধ্যমে কানেক্ট করতে পারবেন।

৭। কেবল একভাবেই সিভি স্ক্রিনিং করা হয়ঃ

অধিকাংশ ক্ষেত্রে কোম্পানির এইচ আর ডিপার্টমেন্ট সিভি চেক করলেও, কিছু কিছু কোম্পানি সফটওয়্যার ব্যবহার করতে পারে। তাই কোম্পানির রিকোয়ারমেন্ট চেক করে নিবেন।

৮। সিভি কখনোই এক পেইজ হতে পারবে নাঃ

সদ্য গ্রাজুয়েশন করা কারো ক্ষেত্রে সিভি এক পৃষ্ঠার মধ্যে থাকাই ভালো। তবে অভিজ্ঞতা বাড়ার সাথে সাথে সিভির সাইজও বৃদ্ধি পাবে এটাই স্বাভাবিক। একইসাথে এটাও খেয়াল রাখতে হবে যে, সিভির সাইজ কখনই যেন ২-৩ পৃষ্ঠার বেশি না হয়।

একটা জিনিস মনে রাখবেন, হয়তো আপনি অসাধারণ একজন এমপ্লয়ি। চাকরিতে ঢোকার পর থেকেই দারুণ সব প্রজেক্টে রেজাল্ট দেখিয়েছেন এবং অনেক অ্যাওয়ার্ড এবং প্রমোশনও পেয়েছেন। তখন আপনার সিভি নিয়ে খুব বেশি কেউ মাথা ঘামাবে। সেটা স্রেফ প্রফেশনাল কার্টেসির মধ্যে পড়বে। আমি এমন মানুষও চিনি যার ২০ পৃষ্ঠার ওপর সিভি আছে! এবং এ নিয়ে কেউই তার সামনে উচ্চবাচ্য করবে না। তবে একজন ইয়ং প্রফেশনাল হিসেবে আপনি সিভি ২-৩ পৃষ্ঠাতেই রাখবেন।

৯। ৫ মিনিট ধরে ১ টা সিভি দেখা হয়ঃ

অনেকেই খুব তথ্যবহুল সিভি তৈরি করে থাকেন। তাদের ধারণা রিক্রুটার তার পুরো সিভি পড়ে দেখবেন। Glassdoor.com এর এক সার্ভেতে দেখা গেছে, একজন রিক্রুটার প্রাথমিক পর্যায়ে একটি সিভি দেখতে কেবল ৬ সেকেন্ড সময় নেন। তাই সেই ৬ সেকেন্ডেই যেন আপনার সিভি আপনার সম্পর্কে প্রয়োজনীয় সব ধারণা দেয় সেটি নিশ্চিত করবেন।

১০। সিভিতে বাবা-মার নাম, ব্লাড গ্রুপ, বৈবাহিক অবস্থা ইত্যাদি যোগ করা উচিৎঃ

নিজেই নিজেকে প্রশ্ন করুন। আপনার রিক্রুটার আপনার বাবা-মায়ের নাম, আপনার বৈবাহিক অবস্থা বা ব্লাড গ্রুপের মতো তথ্য জেনে কি করবেন? এই ধরণের তথ্যের সাথে আপনার চাকরির প্রাসঙ্গিকতা কতটুকু? সিভি যতো সংক্ষিপ্ত করা যায় ততোই ভালো। তাই চাকরির সাথে অপ্রাসঙ্গিক সব অপ্রয়োজনীয় তথ্য নিজের সিভি থেকে সরিয়ে ফেলাই বুদ্ধিমানের কাজ।

www.purepdfbook.com

১১। নিজের সিভি অন্যকে দিয়ে বানানো নিরাপদঃ

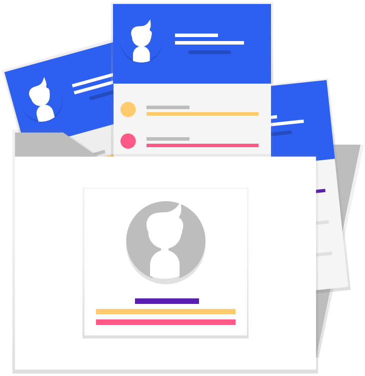
আজকাল অনেকেই প্রফেশনাল সিভি রাইটারদের দিয়ে সিভি লেখান। কেউ সিনিয়র/ জুনিয়রদের সাহায্য নিয়েও লেখান। কিন্তু আমরা আগেই বলেছি যে সব চাকরির জন্য একই সিভি দেওয়াটা বোকামি। তাই চাকরি খুঁজতে গেলে যখন আপডেট করা লাগবে, প্রতিবারই কি টাকা খরচ করবেন? এছাড়াও, অন্যরা মনোযোগ দিয়ে কাজটা করবে কিনা, সেটাও প্রশ্ন। যদি সাহায্য নিতেই হয়, দক্ষ মানুষের থেকে নিন। এবং, কিভাবে তারা কাজটা করছে, সেটা শিখে নিন।

১২। কাভার লেটার তেমন জরুরি কিছু নাঃ

সিভির মাধ্যমে আপনি নিজের যোগ্যতা, অভিজ্ঞতা ইত্যাদি প্রকাশ করতে পারেন। কিন্তু আপনি ঠিক কতোটা আগ্রহী, কেন আপনি অন্যদের থেকে ভিন্ন তা প্রকাশ করার সুযোগ নেই। কাভার লেটার আপনাকে সেই সুযোগটি করে দেয়। তাই যারা কেবল সিভিকেই যথেষ্ট মনে করেন তাদের সিভির পাশাপাশি কভার লেটারও গুরুত্ব সহকারে লিখা উচিৎ। কাভার লেটার আলাদা পিডিএফে না দিয়ে, ইমেইলের বডিতেই দিয়ে দিবেন।

১৩। সিভির মধ্যে স্কিলের পাশে লিভার/লেভেল দেখানোটা ভালো বুদ্ধিঃ

সিভিতে গ্রাফিকাল লিভারের মাধ্যমে অনেকেই নিজের স্কিলের লেভেল বোঝানোর চেষ্টা করে । এটি ইদানীং খুব প্রচলিত হলেও এড়িয়ে চলা উচিৎ। কারণ এটি রিক্রুটারের কাছে তেমন কোন অর্থ বহন করে না। যে কেউ চাইলে লিভার বাড়িয়ে দেখাতেই পারে। তা কেবল সিভি দেখে যাচাইয়ের সুযোগ নেই।



টেকনিক্যাল বিষয়ে অনেক কথা হল, এখন একটু মোটিভেশন হয়ে যাক?

www.purepdfbook.com

ভুলে যাই	শিখে নিই
একই সিভি বিভিন্ন চাকরির জন্য পাঠানো যায়।	যেকোন চাকরির জন্যে সিভি এডিট করে, আলাদা করে কাভার লেটার লিখে সিভি পাঠাবেন।
আপনি আপনার জীবনে যা করেছেন তার সবকিছুই সিভিতে থাকা উচিৎ।	শুধু প্রয়োজনীয় বিষয় সিভিতে থাকবে।
স্টাডি/ওয়ার্ক গ্যাপ বিশদভাবে ব্যাখ্যা করা আবশ্যক।	এসব নিয়ে সিভিতে ব্যাখ্যার প্রয়োজন নেই
গ্রামাটিক্যাল ভুল বা টাইপো থাকা খুব স্বাভাবিক।	HR এর First Choice ১০০% ভেজালমুক্ত (বানান ও ব্যাকরণ ভুল ছাড়া) সিভি।
সিভি দেখতে খুব সৃজনশীল/গ্রাফিক্স ওয়ালা হতে হয়।	গ্রাফিক ডিজাইনার না হলে, অতিরিক্ত ডিজাইন এড়িয়ে চলুন। কোম্পানির ফরম্যাট সম্পর্কে জেনে নিন।
সিভিতে ছবি না দিলেও কোন সমস্যা নেই।	ছবি ছাড়া সিভির আবেদন কমে যায়।
কেবল একভাবেই সিভি স্ক্রিনিং করা হয়।	সিভি স্ক্রিনিং নানা ভাবে হতে পারে।
সিভি কখনোই এক পেইজ হতে পারবে না।	ইয়ং প্রফেশনালদের সিভি ১ পেইজই যথেষ্ট। খুব বেশি হলে ২ পেইজ।
৫ মিনিট ধরে ১ টা সিভি দেখা হয়।	গড়ে ৬ সেকেন্ডেই দেখা হয়।
সিভিতে বাবা-মার নাম, ব্লাড গ্রুপ, বৈবাহিক অবস্থা ইত্যাদি যোগ করা উচিৎ।	ব্যক্তিগত তথ্য এড়িয়ে চলুন।
নিজের সিভি অন্যকে দিয়ে বানানো নিরাপদ।	ইয়ং প্রফেশনালদের জন্যে নিজের সিভি অন্যকে দিয়ে বানানো বিপদজনক।
কাভার লেটার তেমন জরুরি কিছু না।	কাভার লেটার ছাড়া সিভির গ্রহণযোগ্যতা কমে যায়।
সিভির মধ্যে স্কিলের পাশে লিভার/লেভেল দেখানোটা ভালো বুদ্ধি।	এসব লিভার/লেভেল এড়িয়ে চলুন।

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজি:

প্রতিটি দেশেরই নিজ নিজ পাসপোর্ট রয়েছে। সেই পাসপোর্ট ব্যবহার করে এক দেশের নাগরিকেরা অন্য দেশে ভ্রমণ করে পারে। বাংলাদেশের পাসপোর্ট ব্যবহার করে ৩৯টি দেশে ভিসা ছাড়াই ভ্রমণ করা যায়। আবার আমেরিকার পাসপোর্ট ব্যবহার করে সে দেশের জনগণ ১৮৫টি দেশে ভিসা ছাড়াই ভ্রমণ করতে পারে। ঠিক একইভাবে আমাদের সিভি আমরা কিভাবে লিখছি, কোন তথ্য কিভাবে প্রদর্শন করছি এসব ব্যাপারের উপর নির্ভর করে তার ক্ষমতা প্রদর্শন করে। গ্লাসডোর ডট কমের একটি রিসার্চ অনুযায়ী কোন এইচ আর টিম সিভি স্ক্রিনিং এর ক্ষেত্রে প্রাথমিকভাবে গড়ে ৬ সেকেন্ড করে সময় ব্যয় করেন। এ থেকে বোঝা যায় সিভি সঠিক পদ্ধতিতে লিখা কতটা গুরুত্বপূর্ণ।

আদর্শ সিভি:

ফ্রেশ গ্রেজুয়েটদের জন্য একটি আদর্শ সিভি সাধারণত এক পৃষ্ঠার হয়ে থাকে। অনেক ফ্রেশ গ্রেজুয়েটই নিজের সিভি কয়েক পৃষ্ঠা পর্যন্ত করে থাকে। অপ্রয়োজনীয় তথ্য দিয়ে ভরা এসব সিভি সাধারণত প্রাথমিক স্ক্রিনিং এ বাদ পরে যায়। সুতরাং আপনার যদি কোন চাকরির জন্য যোগ্যতা থাকেও, আপনার সিভির কিছু ভুলের জন্যেই আপনি প্রাথমিকভাবে বাদ পড়ে যেতে পারেন। একটি আদর্শ সিভিতে তথ্যগুলো খুব সুন্দর করে ক্রমানুসারে সাজানো থাকে। যেমন আপনার যদি চাকরি এক্সপেরিয়েন্স থাকে তবে তা এডুকেশন সেকশনের আগেই লিখা উচিৎ । কারণ চাকরির এক্সপেরিয়েন্স রিক্রুটারের কাছে এডুকেশনের চেয়ে কিছুটা বেশী গুরুত্বপূর্ণ । একটি সিভি কি খামখেয়ালীভাবে তৈরি করা হয়েছে কিনা তা একজন অভিজ্ঞ রিক্রুটার একবার দেখেই বুঝতে পারেন।

www.purepdfbook.com

খারাপ সিভির বৈশিষ্ট্যঃ

১ তথ্যের বিভ্রান্তিকর ক্রম

২ খারাপ ফরম্যাটিং

৩ গ্রামাটিক্যাল ভুল

৪ কপি পেস্ট সিভি

৫ অতিরিক্ত আত্মবিশ্বাস

৬ ক্রমাগত চাকরি পরিবর্তন

৭ অতিরিক্ত তথ্য

www.purepdfbook.com

সিভি এডিটঃ

আমরা প্রায়ই সিভি তৈরি করেই সাথে সাথে তা পাঠিয়ে দেই। এটি বেশ বড় একটি ভুল। সিভি তৈরি করার পরই তা পুনরায় যাচাই করতে হবে। ভুল পেলে তা শুদ্ধ করতে হবে। আরও ভালো করার সুযোগ থাকলে আবার এডিট করতে হবে। মেন্টর ও স্মার্ট ফ্রেন্ডদের দেখিয়ে ফিডব্যাক নিতে হবে। অনেকে আবার একটি নির্দিষ্ট চাকরির জন্য তৈরি করা সিভি অন্য একটি চাকরির জন্য পাঠিয়ে দেয়। প্রতিটি চাকরি, প্রতিটি প্রতিষ্ঠানেরই কিছু আলাদা চাহিদা থাকে। সে অনুযায়ী সিভি না তৈরি করলে ইন্টারভিউ কল পাওয়ার সম্ভাবনা কমে যায় । সিভি থেকে চাকরির সাথে অপ্রাসঙ্গিক সব তথ্য সরিয়ে ফেলাও খুব বেশী গুরুত্বপূর্ণ। সিভি তৈরি বা এডিট করার সময় তাই "৬ সেকেন্ডে চেক করা হবে" - ব্যাপারটি মাথায় রাখবেন।

এডিটের সময়ঃ

১। বানান ভুল ও গ্রামার ঠিক আছে কিনা দেখবেন। Grammarly.com এর সাহায্য নিতে পারেন।

২। অতিব্যবহৃত শব্দ থাকলে তার বদলে প্রতিশব্দ (Synonym) লিখুন। যেমন Hardworking, Passionate, Result-oriented ইত্যাদি শব্দ প্রায়ই বিভিন্ন ফ্রেশার বা ইয়াং প্রফেশনালরা ব্যবহার করে থাকে। যা আদতে রিক্রুটারের কাছে কোন অর্থ বহন করে না।

৩। কোম্পানির নামের বানান, আপনার নাম, আপনার শিক্ষা প্রতিষ্ঠান ইত্যাদি নাম গুলো ঠিক আছে কিনা দেখুন।

৪। কোথাও কথাবার্তা সংক্ষিপ্ত করা যায় কিনা দেখুন।

সিজিপিএর গুরুত্বঃ

প্রথম চাকরির ক্ষেত্রে সিজিপিএ বেশ গুরুত্বপূর্ণ। কেননা আপনার স্মৃতিশক্তি, ডিসিপ্লিন, সময়জ্ঞান ইত্যাদি যাচাই করার তেমন সুযোগ রিক্রুটারের থাকে না। এক্সট্রা কারিকুলার এক্টিভিটি (ECA) বা পার্ট টাইম কাজ করার অভিজ্ঞতা দিয়ে কিছুটা আন্দাজ করা যায়, তবে, সিজিপিএ আপনার কন্সিসটেন্সি বা ধারাবাহিকতার গুরুত্বপূর্ণ পরিচয় দেয়। তাই সিজিপিএ এবং এক্সট্রা কারিকুলার এক্টিভিটিজ দুটি দিকেই শিক্ষাজীবনে গুরুত্ব প্রদান করলে তা একটি শক্ত সিভি তৈরি করতে সাহায্য করে।

কভার লেটারঃ

আমরা যখন সিভি মেইল করি সেখানে বডিতে খুব বেশী কিছু আমরা লিখি না বা লিখার সুযোগ থাকে না। একটি কভার লেটার একজন আবেদনকারীকে বাকি সব আবেদনকারী থেকে আলাদা করে তোলে। কভার লেটারের মাধ্যমে আপনি কেন সেই চাকরিটির জন্য যোগ্য ইত্যাদি যেমন একজন রিক্রুটার যেমন জানতে পারে, ঠিক তেমনি আপনি মানুষ হিসেবে কেমন বা আপনার চিন্তা ভাবনা সম্পর্কেও আরও বেশী জানা সম্ভব হয়।

কভার লেটার যদি চাওয়া হয় তবে সংযুক্ত করে দিন। না চাওয়া হলে মেইলের বডিতে লিখুন । আপনি চাকরিটি কতটা গভীরভাবে চান তা কভার লেটারের মাধ্যমে প্রকাশ হয়ে থাকে। কভার লেটারের ফর্মেট সাধারণ এপ্লিকেশনের মতোই হয়ে থাকে।

www.purepdfbook.com

কভার লেটার লিখার ধাপগুলো হলোঃ

১। নিজের পরিচয় দেওয়া।
২। যে চাকরিটির জন্য এপ্লাই করা হয়েছে সেটির ব্যাপারে লিখা।
৩। আপনি কেন নিজেকে সেই চাকরিটির জন্য যোগ্য মনে করুন তা লিখা।
৪। রিডারকে আপনার সিভি আরও ভালোভাবে পড়তে অনুপ্রাণিত করা।
৫। কল টু অ্যাকশন (ইন্টারভিউ বা মিটিং এর অনুরোধ) দিয়ে শেষ করা।

ক্যারিয়ার অব্জেক্টিভঃ

যে চাকরিটির জন্য এপ্লাই করছেন, সেই চাকরি এবং সেই কোম্পানির সাথে মিলিয়ে ক্যারিয়ার অবজেক্টিভ লিখুন। আপনার ক্যারিয়ার অব্জেক্টিভগুলো কিভাবে সেই প্রতিষ্ঠানটিকে সাহায্য করবে তা উঠে আসছে কিনা সেই ব্যাপারটি ঠিক রাখবেন। এখানে অতিরঞ্জিত কিছু লিখবেন না। এবং সংক্ষিপ্ত রাখবেন।

এক্সপেরিয়েন্স তো নেই, কি করা যায়?

সিভি লিখতে গিয়ে শুভ খুব বিপদে পড়ে গেছে। সে জানতে পেরেছে যে, এক্সপেরিয়েন্স সেকশন খুব গুরুত্বপূর্ণ কিন্তু লিখার মতো খুব বেশী কিছু পাচ্ছে না। নাই কোন পার্ট টাইম জব, নাই কোন ইন্টার্নশিপ এক্সপেরিয়েন্স, কোন ক্লাবেও সে কাজ করেনি। তাই তার ছোট মামাকে ফোন দেয়, যিনি কাজ করেন একটি বহুজাতিক কোম্পানির এইচ আর ডিপার্টমেন্টে। মামা তাকে প্রশ্ন করেন, পড়ালেখার বাইরে আর কি কি কাজে অংশগ্রহন করেছে? কোন সোশ্যাল ওয়ার্ক? শুভর মনে পড়ে, সে একবার ব্লাড ডোনেশন ক্যাম্পে ভলান্টিয়ারিং করেছে। আর একবার দাবা খেলার কম্পিটিশনে অংশগ্রহণ করেছিল। মামা খুব মন খারাপ করলেন, কেন সে এইসব বিষয়ে আগে জানায় নি। কত বড় বড় সুযোগ ছিল। তবে মামা শুভকে টের পেতে দেন না। তাকে বলেন, ব্লাড ডোনেশনের কাজটাতে কি কি করেছে, সেটা সংক্ষিপ্ত আকারে লিখতে। কোন অর্গানাইজেশনের সাথে করেছে সেটা লিখতে এবং তারিখও দিয়ে দিতে বলেন। দাবার কথা বলা যাবে না যেহেতু এটা অভিজ্ঞতার কিছু না। তবে, মামা আরেকটা বুদ্ধি দেন।

www.purepdfbook.com

যেহেতু তেমন বিশেষ কিছু নেই, শুভ তার এডুকেশন সেকশনে আরেকটু তথ্য দিতে পারে। যেহেতু শুভ ইন্টার্নশিপের বদলে প্রজেক্ট করেছে, প্রজেক্টের তথ্যও দিতে পারে।
যেমন,
University of 'ABCD'
CGPA: 3.5
Major: Marketing
Project Name: The impact of different time management practices in NGOs

এই বুদ্ধি গুলো আপনিও কাজে লাগাতে পারেন। আপনার কাজ যতই ক্ষুদ্র পরিসরে হোক না কেন, সেখানে আপনার অবদান কি ছিল তা সিভিতে সুন্দরভাবে উপস্থাপন করা যায়। একারণে, ছাত্র অবস্থায় এইসব কাজের পরে আপনার অভিজ্ঞতাগুলি লিখে রাখবেন। অনলাইনে লিখে রাখলে সবচাইতে ভালো। গুগল ডকে কয়েক বছর পরেও আপনি সার্চ দিলেই খুঁজে পাবে। ব্লগ বা লিঙ্কডিন/ফেসবুক পোস্ট আকারেও লিখে রাখতে পারেন।

সিভিতে কোন কোন অভিজ্ঞতাগুলো উল্লেখ করবেনঃ

১। অনেকে এক্সট্রাকারিকুলার এক্টিভিটিজের সাথে খুব বেশী সংযুক্ত থাকার কারণে কোনগুলো সিভিতে যোগ করবেন তা নিয়ে দ্বিধায় থাকে। তাদের উচিৎ সেইসকল অভিজ্ঞতাই উল্লেখ করা যেখানে সেঃ
ক) উঁচু পোস্টে (এক্সিকিউটিভ বডি) কাজ করেছে।
খ) সবচেয়ে বেশী কাজ করেছে।
গ) যেখান থেকে সে সবচেয়ে বেশি শিখেছে।

২। ভিন্ন ভিন্ন প্রতিষ্ঠানের জন্য সিভি কাস্টমাইজ করে পাঠানো উচিৎ। আপনার অনেক জায়গায় কাজ করার অভিজ্ঞতা থাকতে পারে। সেক্ষেত্রে আপনি যেই পজিশনের জন্য সেটির জন্য প্রয়োজনীয় দক্ষতা এবং যে প্রতিষ্ঠানে এপ্লাই করছেনতার সাথে সামঞ্জস্য রেখে অভিজ্ঞতাগুলো তুলে ধরতে পারেন।

৩। আপনি কোন প্রজেক্ট বা চাকরি এক সপ্তাহ বা কেবল এক মাসের জন্য কাজ করলেও তা সিভিতে যোগ করতে পারেন। তবে সেই প্রজেক্ট বা চাকরি এত দ্রুত ছেড়ে দেবার কারণ ইন্টারভিউ বোর্ডে জিজ্ঞাসা করার সম্ভাবনা অনেক বেশী। তাই যথাযথ কারণ ব্যাখ্যা করার মানসিক প্রস্তুতিও আবশ্যক। আর যদি না দিতে চান, তাহলে সেভাবেই রেখে দিন।

www.purepdfbook.com

অনলাইন কোর্সঃ

এখন অনেক মানুষ অনলাইন থেকেই বিভিন্ন কোর্স করে সেখান থেকে শেখার চেষ্টা করে। করোনার সময়ে কোর্সেরার মত অনেক প্ল্যাটফর্মই তাদের কোর্স ফ্রি করে দিয়েছে। সিভিতে কোর্সগুলি বেশ দামি প্রভাব ফেলে। তবে যে চাকরির জন্য এপ্লাই করা হচ্ছে সে চাকরির সাথে সিভিটি কতটা সামঞ্জস্যপূর্ণ তা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

চাকরিটির জন্য যে স্কিলগুলো চাওয়া হচ্ছে আপনার কোর্সটা তার সাথে মিললে সোনায় সোহাগা। সবচেয়ে বড় কথা, সার্টিফিকেটের চেয়ে সেই স্কিল অর্জন করাটাই গুরুত্বপূর্ণ।

এছাড়াও, যে প্রতিষ্ঠানটি সার্টিফিকেট দিলো তার বিশ্বাসযোগ্যতা এবং সুনামও গুরুত্বপূর্ণ একটি ফ্যাক্টর। Udemy তে যে কেউ ইন্সট্রাক্টর হতে পারে। কিন্তু, Coursera তে ইউনিভার্সিটির শিক্ষকেরা ক্লাস নেন। আবার, Udemy তে কিছু কোর্সে আপনি প্র্যাকটিক্যাল লেসন পাবেন, Coursera তে হয়তো থিওরেটিক্যাল বিষয় বেশি। আপনার প্রয়োজন অনুযায়ী কোর্স করবেন । বুঝেশুনে নিজের সময় ইনভেস্ট করবেন।

নিয়মিত সিভি আপডেট করাঃ নিয়মিত সিভি আপডেট করা একটি ভালো অভ্যাস। কিছুদিন পর পর নিজের সিভি খুলে দেখবেন। সিভিকে কিভাবে আরও উন্নত ও আকর্ষণীয় করা যায় তা খুঁজে খুঁজে বের করে তা এডিট করা উচিৎ। কেবল এই অভ্যাসটি আপনার সিভিকে বাকি আর দশটি সাধারণ সিভি থেকে আলাদা করে তুলতে পারে।

কভার লেটার ও সিভি তৈরির কিছু রিসোর্সঃ

Canva.com বা Novoresume.com এর মতো ওয়েবসাইট দিয়ে সিভি তৈরি করা যায়। এগুলো মূলত গ্রাফিক্যাল সিভির জন্য বেশী বিখ্যাত। Photoshop এর কাজ জানলে Freepik.com থেকে টেমপ্লেট ব্যবহার করুন। যে প্রতিষ্ঠানে এপ্লাই করা হচ্ছে সেখানে কেমন সিভি চাচ্ছে তা জানবেন। অনেক প্রতিষ্ঠান এমন গ্রাফিক্যাল সিভি পছন্দ নাও করতে পারে। তারা খুব সিম্পল সিভি আশা করে। তখন সিম্পল সিভি দিবেন।

যে কাজগুলো কখনোই করবেন নাঃ

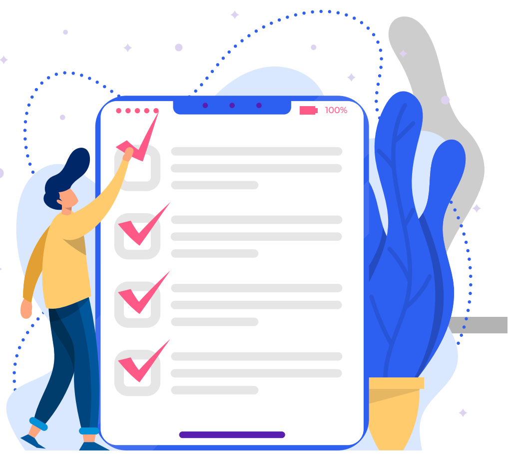
১। মিথ্যা তথ্য প্রদান করা।
২। ব্যক্তিগত তথ্য যেমনঃ বাবা,মায়ের নাম, সম্পূর্ণ স্থায়ী ও বর্তমান ঠিকানা, বৈবাহিক অবস্থা, ব্লাড গ্রুপ ইত্যাদি যা একজন রিক্রুটারের জন্য অপ্রয়োজনীয় তা প্রদান করা।
৩। কভার লেটার ছাড়া সিভি দেওয়া।
৪। কাঙ্খিত স্যালারি উল্লেখ করা।
৫। পিডিএফ ছাড়া অন্য কোন ফর্মেট যেমন ওয়ার্ড বা পাওয়ারপয়েন্ট ফর্মেটে সিভি ও কভার লেটার পাঠানো।
৬। শিক্ষাজীবন বা কর্মজীবনের গ্যাপগুলো ব্যাখ্যা করা।

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

আবার চলে এলো চেকলিস্ট! কী করতে হবে তা তো আমরা জানি, তাই না?? চলুন লিখে ফেলি আমরা কী শিখেছি এবং কী করা উচিৎ?

- ☑ একটি সিভি দেখতে গড়ে ৬ সেকেন্ড নেওয়া হয়।
- ☑ সিভির পাশাপাশি ঐ চাকরির জন্যে কভার লেটারও প্রয়োজন।
- ☑ সিভিতে এক্সপেরিয়েন্স সেকশনে ফোকাস দেয়া উচিৎ।
- ☑ বিভিন্ন চাকরির জন্য একই সিভি না পাঠিয়ে কাস্টমাইজড সিভি পাঠানো সবচাইতে ভালো বুদ্ধি।
- ☑ সিভি পাঠানোর আগে সিভি এডিট করে তারপর মেইল করতে হয়।
- ☑ সিভি থেকে অপ্রয়োজনীয় সব তথ্য (বাবা-মায়ের নাম, ব্লাডগ্রুপ, জন্মতারিখ, বৈবাহিক
- ☑ অবস্থা, ইত্যাদি) মুছে ফেলতে হয়।
- ☑ কোন চাকরির জন্য কেমন সিভির ফর্মেট তা জেনে নিয়ে সিভি ঠিকমত ফরম্যাট করতে হয়।
- ☑ সিভিতে ক্যারিয়ার এক্সপেরিয়েন্স, ওয়ার্ক এক্সপেরিয়েন্স, ও এডুকেশন উপরে রাখতে হয়।
- ☑ সিভিতে অনলাইন কোর্সের কথা লিখলে সিভির গুরুত্ব বাড়বে।
- ☑ সিভি পিডিএফ ফর্মেটে পাঠাতে হয়।
- ☑ সিভির সাথে কাভার লেটার ইমেইল বডিতে লিখলে রিক্রুটারের সুবিধা হয়।
- ☑ যদি আলাদা কাভার লেটার দিতে বলা হয় তখন আলাদা পিডিএফ করে দিতে হবে।
- ☑ অনলাইন/অফলাইনে টেমপ্লেট দিয়ে সিভি এডিট করা যায়।
- ☑ সিভির পাশাপাশি লিঙ্কডিন প্রোফাইলও আপডেটেড রাখবেন।



www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউ টিপ্‌স

৬

www.purepdfbook.com

-"All Our Dreams can come true if we have the courage to pursue them (Walt Disney)"
-"তাই বলে ইন্টারভিউতেও সব পাওয়া সম্ভব?"
-"শোন শুভ, এমন কোনো কাজ নাই যেটা সম্ভব না। তোকে শুধু রাস্তাটা জানতে হবে"
-"কিন্তু ভাই ইন্টারভিউ এর জন্য কি করবো? এইখানে তো প্রিপারেশন নেয়ার কিছুই নাই! ইন্টারভিউয়ার নিজে থেকেই তো আমাকে জানাবেন সব, আমি রিসার্চ কেন করবো?"
-"তোর তাই মনে হয়?"
-"জি ভাই!"
-"আচ্ছা, তোর আর কি কি মনে হয় শুনি আমি"
-"এই যেমন ধরেন, আমার রিজুমি বা সিভিতে যা আছে, এর বাইরে তো আমার কথা বলার কোনো অধিকার নাই। তাই না?"
-"আচ্ছা, এছাড়া?"
-"এছাড়া মনে করেন আমি যদি সিভিতে একটা রেফারেন্স দেই, তাহলেই তো আমার সিভি স্ট্রং হবে, আর যার সিভি যত স্ট্রং তার চাকরি পাওয়ার চান্সও তত বেশি"
-"তোকে প্রশ্ন করলে তুই কি করবি?"
-"Keep it short and simple, তাই যত ছোট করে পারা যায়, তত ছোট উত্তর দিবো"
-"কী ড্রেস পড়ে যাবি? ঠিক করা আছে?"
-"ড্রেস আপ তো এত বেশি গুরুত্ব রাখে না ভাই, একটা পড়ে গেলেই হইলো"
-"আচ্ছা বুঝলাম, মনে কর ইন্টারভিউ দিয়া আসলি। ফলো-আপ করবি না?"
-"আমি যেহেতু ইন্টারভিউ দিতে আসছিই, তারা তো বুঝবেই যে আমি ইন্টারেস্টেড, তাই না? ফলো-আপ করলে তো মরিয়া ভাবতে পারে! বেশি হইলে ইন্টারভিউএর সময় নিজের ফ্যামিলি ব্যাকগ্রাউন্ড বা ইমোশনাল কিছু কথা বলা যায়। মানুষ তো আবেগ দিয়ে অনেক কাজই করে!"
-"সবই শুনলাম। দেখা যাচ্ছে তোর ইন্টারভিউ নিয়ে অনেক ভ্রান্ত ধারণা আছে।"
-"কি বলেন ভাই! সত্যি?!"
-"আমি ব্যাখ্যা করা শুরু করি একটা একটা করে, নিজেই বুঝবি"

www.purepdfbook.com

-"রাশিক ভাই, আপনি না বললে আমি বুঝতামও না যে এত ভুল কিছু জেনে আসছি এতদিন!!"
-"মানুষ তো একদিনে সব শিখে না রে পাগল! এইজন্যই তো গ্রোথ-মাইন্ডসেট কনসেপ্ট টা গুরুত্বপূর্ণ"
-"এতক্ষন তো ভুল ধারণা নিয়া বললেন ভাই, তাহলে ইন্টারভিউতে যাওয়ার সময় কি করা উচিৎ?"
-"খুঁটিনাটি সব জেনে প্রস্তুতি নেয়া লাগবে, এইটা প্রথম বিষয়। এরপর ইন্টারভিউএর ধরন বোঝা লাগবে।তাছাড়া কমন প্রশ্ন গুলার উত্তর জেনে নেয়া লাগবে, চেকলিস্টে কিছু বিষয় রাখতে হবে। সবশেষে, ফলো-আপ তো মাস্ট!"
-"ভাই! সব তো মাথার উপর দিয়া গেলো, যদি একটু ডিটেইলস এ বলতেন?"

www.purepdfbook.com

আমুর আগে ভুলে যাই

১। একবার ইন্টারভিউয়ের জন্য প্রস্তুতি নিলেই হল, প্রতিটার জন্যে আলাদা প্রস্তুতি দরকার নাইঃ

অনেকেই ভাবেন যে ইন্টারভিউয়ে সবসময় এমন সব প্রশ্ন করা হবে আগে থেকে ধারণা করা অসম্ভব। তাই তারা তেমন কোন প্রস্তুতিই নেয় না। আরেকদল মানুষ, দুই-তিনটা ইন্টারভিউয়ের পর, একটা প্যাটার্ন টের পায় এবং ভাবে যে, আমি তো এখন সব জানি। কিন্তু প্রতিটা ইন্টারভিউই আলাদা, এবং প্রস্তুতি আপনার কনফিডেন্সকে আলাদা শক্তি দেয়। সুতরাং আগের রাতে, ইন্টারভিউয়ের দিন সকালে, যেতে যেতে পথে প্র্যাকটিস করুন।

২। আমার রিজুমি বা সিভিতে যা আছে কেবল সেই জিনিসগুলো ব্যতিত অন্য কিছু নিয়ে কথা বলা যাবে নাঃ

আপনার রিজুমিতে যেসব তথ্য দেওয়া আছে তা আপনার রিক্রুটার পড়ার মাধ্যমেই জেনে নিচ্ছেন। তাহলে ইন্টারভিউ নেওয়ার লক্ষ্য কি? ইন্টারভিউয়ের মাধ্যমে একজন রিক্রুটার আরও গভীরভাবে আপনাকে যাচাই করতে চান। তাই ইন্টারভিউয়ে কেবল সিভির ব্যাপারগুলোই ঘুরে ফিরে না বলে, এমন বিষয়গুলো নিয়েও কথা বলুন যা আপনাকে যোগ্য প্রমাণ করতে পারে।

৩। ইন্টারভিউয়ার সব কিছু আমাকে জানাবেন। আগে থেকে রিসার্চের কোন প্রয়োজন নেইঃ

আপনি যে কোম্পানিতে ইন্টারভিউ দিতে যাবেন সে কোম্পানি কি করে, কিভাবে করে তা নিয়ে কোন ধারণা না নিয়ে গেলে রিক্রুটার খুব দ্রুত বুঝে ফেলবেন। এর মানে এটিই দাঁড়ায় যে আপনি সেই কোম্পানি সম্পর্কে আগ্রহী নন। তাই আপনি কতটা আগ্রহী তা প্রমাণের জন্য যত বেশী সম্ভব কোম্পানি ও তার কাজ সম্পর্কে রিসার্চ করতে হয়।

৪। যেহেতু আমি ইন্টারভিউ দিতে এসেছি, তারা বুঝে নেবেন যে আমি আগ্রহীঃ

আপনি সময়মতো ইন্টারভিউ দিতে এসেছেন কেবল এটিই আপনাকে একজন আগ্রহী প্রার্থী হিসেবে উপস্থাপন করতে যথেষ্ট নয়। আপনি যে কোম্পানি এবং যে পদে আবেদন করেছেন তার সম্পর্কে পরিষ্কারভাবে না জানলে তা আপনার উদাসীনতা হিসেবে দেখা হবে। আপনার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ এবং উৎসাহ বেশ ভূমিকা পালন করবে।

www.purepdfbook.com

৫। ড্রেস আপ খুব বেশী প্রভাব ফেলে নাঃ

ড্রেস আপকে একটি নগণ্য ব্যাপার মনে করায় অনেকেই এটি নিয়ে খুব একটা মাথা ঘামায় না। ফলে রিক্রুটারের কাছে তাদের প্রথম ইম্প্রেশনটাই খারাপ হয়ে যায়। ইন্টারভিউয়ের বাকি সময়টাতেও এর প্রভাব পড়ে। এক্ষেত্রে আগে থেকেই জেনে নেবেন, ঐ অফিসে কেমন ধরনের ড্রেস আপ গ্রহণযোগ্য।

৬। যার সিভি যতো শক্তিশালী তার চাকরি পাওয়ার সম্ভাবনাও ততো বেশীঃ

আপনার সিভি আপনার প্রতিনিধিত্ব করে আপনাকে সর্বোচ্চ ইন্টারভিউ কল পেতে সাহায্য করবে। বাকিটা নিজেকে ইন্টারভিউ বোর্ডেই প্রমাণ করতে হবে।

৭। রেফারেন্স উল্লেখ করলে চাকরি পাওয়ার সম্ভাবনা বেড়ে যায়ঃ

দুর্নীতি বিহীন অফিসে রেফারেন্স খুব একটা কাজে লাগবে না (প্রথম চাকরির ক্ষেত্রে)। রেফারেন্সের বদলে নিজের স্কিলের দিকে আরো বেশি মনোযোগ দিন।

৮। সবসময় যথাসম্ভব কম কথায় উত্তর দিতে হবেঃ

যারা ইন্ট্রোভার্ট বা কম কথা বলতে পছন্দ করেন তাদের মধ্যে এই প্রবণতা বেশী দেখা যায়। রিক্রুটার আপনার প্রশ্নের উত্তর আর প্রতিক্রিয়া দেখতে চায়। দ্রুত উত্তর দেওয়া কোনভাবে আপনাকে এগিয়ে রাখবে না। একটু গুছিয়ে, ব্যাখ্যা করে উত্তর দিন। হ্যাঁ - না - জানি না - এরকম ছোট ছোট কথায় উত্তর শেষ করবেন না। যদি ভয় পান যে বেশি কথা বলছেন, তাহলে ইন্টারভিউয়ারের এক্সপ্রেশন খেয়াল করুন। উনি হাসিমুখে থাকলে বলে যান। উনি অধৈর্য হয়ে গেলে দ্রুত শেষ করুন।

www.purepdfbook.com

৯। ফলো আপ করলে তারা আমাকে খুব বেশী মরিয়া ভাবতে পারেঃ

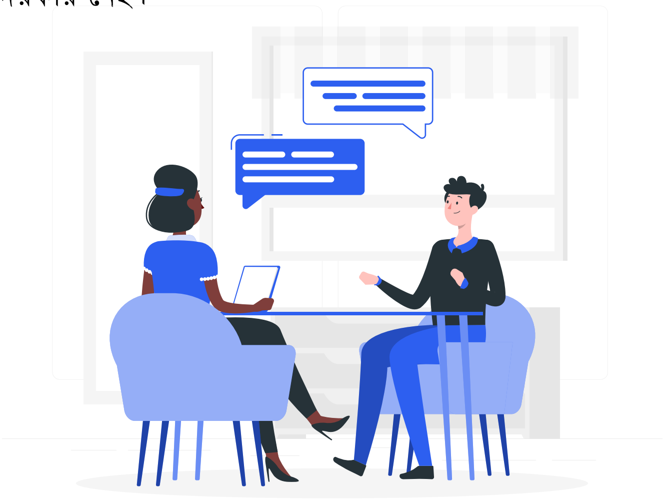
ইন্টারভিউয়ের পর ইমেইল, লিঙ্কডিন বা, কন্টাক্ট নাম্বারের মাধ্যমে ফলোআপ করা একটি ভালো অভ্যাস। অনেক প্রার্থী একে অতিরিক্ত বা গায়ে পড়া মনে করে আর যোগাযোগ করেন না। এতে তারা পিছিয়ে পড়েন।

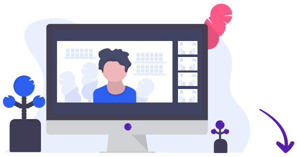
১০। নিজের দুঃখের গল্প শেয়ার করলে ইমোশনাল হয়ে আমাকে চাকরিতে নিয়ে নিবেঃ

আপনার ব্যক্তিগত জীবনে যতই দুর্দশা থাকুক না কেন তা আপনার চাকরি নিশ্চিত করতে পারে না। এমনকি, আপনার দুর্বলতা টের পেয়ে আপনাকে কম স্যালারি অফার করা হতে পারে। তাই নিজের ব্যক্তিগত জীবনের দুর্দশার গল্প বলা থেকে বিরত থাকা প্রয়োজন।

১১। সব প্রশ্নেই বড় বড় উত্তর দিতে হবেঃ

আপনি ভাবতে পারেন, আমরাই তো একটু আগে বললাম কম কথায় শেষ করবেন না। তাহলে এখন আবার এটা কেন? আসলে, আপনাকে অবস্থা বুঝে ব্যবস্থা নিতে হবে। যে কথায় আপনার গ্রহণযোগ্যতা বাড়বে, সেটা সময় নিয়ে বলুন। যেখানে উত্তরটা কম কথায় বললেই হয়, যেমন আপনার সিজিপিএ কত? বা, আপনি কত সালে এসএসসি পাশ করেছেন, সেখানে আর বাড়ানোর দরকার নেই।





ইন্টারভিউ বোর্ডে আত্মবিশ্বাস ও সততা কিভাবে সাহায্য করে চলুন দেখেনি

www.purepdfbook.com

ভুলে যাই	শিখে নিই
একবার ইন্টারভিউয়ের জন্য প্রস্তুতি নিলেই হল, প্রতিটার জন্যে আলাদা প্রস্তুতি দরকার নাই।	প্রতিবারই নতুন করে রিহার্স করে নিবেন।
আমার রিজুমি বা সিভিতে যা আছে কেবল সেই জিনিসগুলো ব্যতিত অন্য কিছু নিয়ে কথা বলা যাবে না।	এমন কোন বাঁধাধরা নিয়ম নেই, চাকরির প্রাসঙ্গিক বিষয়ে কথা বলতেই পারেন।
ইন্টারভিউয়ার সব কিছু আমাকে জানাবেন। আগে থেকে রিসার্চের কোন প্রয়োজন নেই।	আপনাকেই কোম্পানি ও চাকরি সম্পর্কে রিসার্চ করে আসতে হবে।
যেহেতু আমি ইন্টারভিউ দিতে এসেছি, তারা বুঝে নেবেন যে আমি আগ্রহী।	আপনাকে কোম্পানি সম্পর্কে রিসার্চ করে আসতে হবে।
ড্রেস আপ খুব বেশী প্রভাব ফেলে না।	ড্রেস আপে সামঞ্জস্য না থাকলে চাকরি পাওয়া কঠিন হয়ে যাবে।
যার সিভি যতো শক্তিশালী তার চাকরি পাওয়ার সম্ভাবনাও ততো বেশী।	সিভি আপনাকে ইন্টার্ভিউ বোর্ড পর্যন্ত নিয়ে এসেছে। চাকরি পাবার বাকি কাজটা আপনাকে ওই বোর্ডেই করতে হবে।
রেফারেন্স উল্লেখ করলে চাকরি পাওয়ার সম্ভাবনা বেড়ে যায়।	এখনকার দিনে রেফারেন্স ভালো হলেই চাকরি হবে নতুবা হবে না, এমন কথা ঠিক না।
সবসময় যথাসম্ভব কম কথায় উত্তর দিতে হবে।নিরাপদ।	এমন কোন বাধা নিষেধ নেই।
ফলো আপ করলে তারা আমাকে খুব বেশী মরিয়া ভাবতে পারে।	ফলো করলে আপনার আগ্রহ প্রকাশ পায়।
নিজের দুঃখের গল্প শেয়ার করলে ইমোশনাল হয়ে আমাকে চাকরিতে নিয়ে নিবে।	দুঃখের গল্প শোনালে চাকরি পাবার সম্ভাবনা কমে যাবে, আর রিক্রুটার নেগোশিয়েট করার সুযোগ পেয়ে যাবেন।
সব প্রশ্নেই বড় বড় উত্তর দিতে হবে।	পরিমিতি বোধ বজায় রাখবেন। সেই সব প্রশ্নের বড় উত্তর দিবেন যা চাকরিটা পেতে আপনাকে সাহায্য করবে।

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজিঃ

চাকরি করতে গেলে সবাইকেই ইন্টারভিউ এর মুখোমুখি হতে হয় (বাবার ব্যবসাতে বসলে হয়তো লাগে না)। ইন্টারভিউয়ের খুঁটিনাটি ব্যাপারগুলো জানা থাকলে ইন্টারভিউ এর সময় আমাদের আত্মবিশ্বাস অনেক বেড়ে যাবে। কিভাবে ইন্টারভিউয়ে আরও ভালো করা যায় জানলে বেড়ে যাবে ইন্টারভিউয়ে সফল হওয়ার সম্ভাবনাও।

যা যা অবশ্যই করতে হবেঃ

১। ইন্টারভিউয়ে অবশ্যই আত্মবিশ্বাস প্রদর্শন করতে হবে।
২। হাসিমুখে কথা বলতে হবে, রামগড়ুরের ছানা হওয়া যাবে না।
৩। নিচের দিকে বা অন্যদিকে তাকিয়ে কথা না বলে ইন্টারভিউয়ার এর সাথে আই কন্টাক্ট করে কথা বলতে হবে।
৪। যথাযথ পোশাক পরতে হবে।
৫। সুন্দরভাবে হ্যান্ডশেক করতে হবে। খুব আলতোভাবে বা খুব শক্তভাবে যাতে হ্যান্ডশেক না হয় সেদিকে খেয়াল রাখতে হবে।

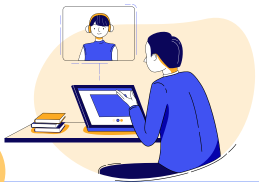
www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউয়ের ধরন

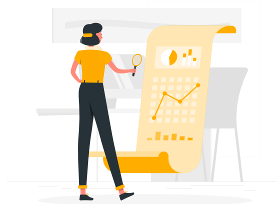
ইন্টারভিউ নানা ধরনের বা নানা ধাপে হতে পারে। সাধারণত এই অপশনগুলির কম্বিনেশন থাকেঃ

১ মুখোমুখি ইন্টারভিউ

২ ফোনে ইন্টারভিউ



৩ অনলাইনে ইন্টারভিউ



৪ পরীক্ষা বা অ্যাসেসমেন্ট

৫ গ্রুপ ডিসকাশন

৬ লাঞ্চ ইন্টারভিউ

৭ গ্রুপওয়ার্ক

www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউয়ের প্রস্তুতিঃ

১। Job Description ভালোভাবে জানাঃ আপনি যেখান থেকেই চাকরিটি সম্পর্কে জেনেছেন সেখানে চাকরিটি সম্পর্কে নিশ্চয়ই বিস্তারিত উল্লেখ করা ছিল। আপনার প্রস্তুতির প্রথম কাজটি হবে সেই Job Description ভালোভাবে পড়া। আপনার কাছ থেকে কোন কোন যোগ্যতা বা দক্ষতা আশা করা হচ্ছে তার ব্যাপারে ভালো ধারণা নিন। সেই দক্ষতাগুলো যত বেশি আপনি নিজের সাথে সম্পর্কিত করতে পারবেন, আপনার আত্মবিশ্বাসও ততো বেড়ে যাবে। তাছাড়া ইন্টারভিউয়ে কাজ সম্পর্কিত কি কি প্রশ্ন করা হতে পারে তার ধারণাও পেয়ে যাবে। এতে করে আপনি সেই প্রশ্নগুলোর জন্য আরও ভালোভাবে নিজেকে প্রস্তুত করতে পারবে।

২। কোম্পানি এবং পজিশন সম্পর্কে রিসার্চ করাঃ ইন্টারভিউয়ের ক্ষেত্রে বেশীরভাগ মানুষ যে ভুলটি বেশী করে তা হচ্ছে কোম্পানি এবং পজিশন সম্পর্কে রিসার্চ না করে যাওয়া। ইন্টারনেটের যুগে আপনি গুগল করলেই কিংবা ফেসবুক বা লিঙ্কডিনে কোম্পানির পেইজে গেলেই আপনি কোম্পানি সম্পর্কে অনেক তথ্য পেয়ে যাবে। কোম্পানিটি কি কাজ করে, কোম্পানিটির ক্লায়েন্ট বা এন্ড ইউজার কারা, কিভাবে তারা কাজ করছে ইত্যাদি সম্পর্কে যত বেশী জানা যাবে ততোই ভালো। এতে ইন্টারভিউয়ের কথাবার্তায় আপনার কোম্পানি সম্পর্কে ধারণা কতটুকু তা ফুটে উঠবে। আবার আপনি যে পজিশনের জন্য এপ্লাই করছেনসেই পজিশনে আপনার দায়িত্ব কি কি তা সম্পর্কেও সম্যক ধারণা থাকা আবশ্যক। এর ফলে ইন্টারভিউয়ে আপনি চাকরি পজিশনটিতে কাজ করতে কতোটা আগ্রহী তা প্রকাশ পাবে। এই দুটি কাজই রিক্রুটারের কাছে আপনার প্রতি কেমন ধারণা তৈরি করবে তা নির্ধারণ করে দেয়।

৩। সাধারণ প্রশ্নগুলোর উত্তর অনুশীলন করাঃ প্রতিটি ইন্টারভিউয়ে কিছু সাধারণ প্রশ্ন করা হয়ে থাকে। এই প্রশ্নগুলোর উত্তর যথাযথ উত্তর প্রদান করতে জানা খুব জরুরী। প্রশ্নগুলো কি কি এবং সম্ভাব্য উত্তরগুলো নিয়ে সামনে বিস্তারিত আলোচনা করা হবে। প্রশ্নগুলোর উত্তর কিভাবে করবেন তা আগে থেকেই বাসায় অনুশীলন করে যেতে হবে ভালোমতো। এতে প্রশ্নগুলোতে ঘাবড়ে না গিয়ে আত্মবিশ্বাসের সাথে উত্তর দেওয়া যায়। প্রশ্নগুলোর উত্তর লিখে এবং আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে শব্দ করে উত্তর দেওয়া খুব ভালো একটি অনুশীলন।

www.purepdfbook.com

৪। গলার স্বর এবং বডি ল্যাঙ্গুয়েজ অনুশীলনঃ একটি সফল ইন্টারভিউয়ের জন্য রিক্রুটারের মনে একটি পজিটিভ এবং দীর্ঘস্থায়ী প্রভাব সৃষ্টি করা জরুরী। দৃঢ় ও বন্ধুসুলভ গলার স্বর এবং জড়তাহীন বডি ল্যাঙ্গুয়েজ অনুশীলন করার মাধ্যমে আপনি তা নিশ্চিত করতে পারেন। গলার স্বর যাতে খুব বেশী বা খুব কম না হয় তা বাসায় অনুশীলন করার মাধমেই নিশ্চিত করে যাতে হবে। সহজাতভাবে এই বৈশিষ্ট্যগুলো থাকলেও আপনি আয়নার সামনে কিংবা বন্ধু-বান্ধব বা পরিবারের কারো সাথে এই ব্যাপারগুলো অনুশীলন করতে পারেন। হাসিমুখে কথা বলা, হ্যান্ডশেক, হাটা ইত্যাদির উপরও নজর দেওয়া উচিৎ।

৫। মক ইন্টারভিউঃ বন্ধু-বান্ধব বা পরিবারের কারো সাথে ইন্টারভিউ অনুশীলন করা যেতে পারে। এক্ষেত্রে যে আপনাকে মক ইন্টারভিউয়ে সাহয্য করছে সে আপনাকে সাধারণ ও সম্ভাব্য প্রশ্নগুলো করবে এবং আপনি সেই প্রশ্নগুলোর যথাযথ উত্তর দেওয়ার চেষ্টা করবেন। তাছাড়াও বডি ল্যাঙ্গুয়েজ ঠিক থাকছে কিনা তা আপনাকে জানাতে চেষ্টা করবে। এই ব্যাপারটি একারণেই খুব কার্যকর যে এটি আপনাকে মূল ইন্টারভিউ বোর্ডে অনেকগুলো ভুল করা থেকে বিরত রাখবে।

নাসিরুদ্দিন হোজ্জা একবার স্মৃতিশক্তি বাড়ানোর জন্য এক হেকিমের কাছ থেকে ওষুধ নিয়েছিলেন।
কয়েক মাস পর হোজ্জা তাঁর হেকিমের কাছে গেলেন ওই ওষুধ আনার জন্য।
“আচ্ছা, গতবার তোমাকে কী ওষুধ দিয়েছিলাম, একেবারেই মনে করতে পারছি না।”
“তাহলে ওই ওষুধ এখন থেকে আপনি নিজেই খাবেন”, এই বলে হোজ্জা চলে আসলেন।

আপনার সিভিতে যা যা লিখছেন, তা ঠিকমত দেখে, প্রিপারেশন নিবেন। না হলে ঐ হেকিমের মতই ইন্টারভিউ বোর্ডে আপনার সম্মান কমে আসবে।

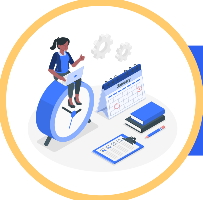
www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউয়ের দিন করণীয়ঃ

১. সিভি বা রিজুমির হার্ড কপি নেওয়া।

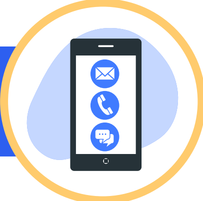
২. সিভি বা রিজুমি নিজে ভালো মতো বেশ কয়েকবার পড়া যাতে সিভিতে উল্লেখ করা কোন বিষয় নিয়ে সহজে উত্তর করা যায়।

৩. সার্টিফিকেট বা অন্যান্য প্রয়োজনীয় কাগজপত্র নেওয়া হয়েছে কিনা চেক করা।



৪. ইন্টারভিউয়ের দিন অন্তত ৩০ মিনিট আগে উপস্থিত থাকতে পারেন। কোনভাবেই দেরীতে উপস্থিত হওয়া যাবে না।

৫. কন্টাক্ট ইনফর্মেশন মোবাইলে সেইভ রাখা।



৬. ইন্টারভিউ কোথায় অনুষ্ঠিত হবে তা আগে থেকে জেনে বের হওয়া।

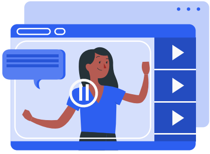
www.purepdfbook.com

একবার রাজার মেজাজ খারাপ। রাজপ্রাসাদ থেকে বেরিয়ে শিকারে যাওয়ার পথে নাসিরুদ্দিন হোজ্জার সামনে পড়ে গেলেন।
শিকারে যাওয়ার পথে হোজ্জার সামনে পড়ে যাওয়াটা আমার ভাগ্যের জন্য খারাপ, প্রহরীদের রাগত কণ্ঠে বললেন রাজা। ওকে দশ ঘা চাবুক মেরে পথ থেকে সরিয়ে দাও।
প্রহরীরা তা-ই করল।
শিকার কিন্তু ভালোই হলো।
রাজা হোজ্জাকে ডেকে পাঠালেন।
আমি সত্যিই দুঃখিত, হোজ্জা। ভেবেছিলাম তুমি অশুভ। কিন্তু আমি ভুল করেছি।
তাই! আপনি ভেবেছিলেন আমি অশুভ! হোজ্জা বললেন। আপনি আমাকে দেখার পর ভালো শিকার করেছেন। আর আমি আপনাকে দেখে চাবুকপেটা খেয়েছি। কে যে কার অশুভ, বুঝলাম না।

এই গল্পটা বলার কারণ হচ্ছে, ইন্টারভিউ বোর্ডে যিনি ইন্টারভিউ নিবেন, তার হাতে একটা শক্তি থাকে। যিনি ইন্টারভিউ দিবেন, তাকে একটু মনোযোগ দিতে হবে, ইন্টারভিউয়ারের ইমোশনাল স্টেট বা আবেগের দিকে। অনেক সময় সারাদিন ইন্টারভিউ নিতে নিতে তারা ক্লান্ত হয়ে পড়েন, কিংবা বাসায় ঝগড়া করে এসেছেন, বা সকালে নাস্তা হয়নি, বা বস রাগারাগি করেছেন - বিভিন্ন কারণে তার মেজাজ খিটখিটে বা খারাপ হতে পারে। এমনিতে উনি হয়তো দারুণ মানুষ, কিন্তু আপনি রুমে ঢুকলেন তার খারাপ দিনে।

আপনাকে খেয়াল করতে হবে ইন্টারভিউয়ারের দিকে। শার্লক হোমস, ফেলুদা, বা মিসির আলির মত গভীর মনোযোগ দিয়ে পর্যবেক্ষণ করুন। উনি কেমন মুডে আছেন? ওনার এক্সপ্রেশন খেয়াল করুন। তাকে রাগিয়ে তুললে আপনারই বিপদ। আমরা সিনেমা-নাটক বা ভাইরাল ভিডিওতে দেখি, ইন্টারভিউ রুমে 'র‍্যান্ট' (চিৎকার করে সমালোচনা) করে নায়ক বের হয়ে আসছে বীরদর্পে। বাস্তব তো আর তেমন না। বরং, আপনি যদি হাসিমুখে ইন্টারভিউ শেষ করে আসতে পারেন, সেটাই আপনার কৃতিত্ব।

ইন্টারভিউয়ার রেগে থাকলেও, আপনি শান্ত থাকবেন। তবে এক্সট্রিম অবস্থায়, আপনাকে যদি অনেক অপমান করা হয় (এটা হবার সম্ভাবনা ০.১% তবে হতে পারে), আপনি হাসিমুখে সুযোগ দেবার জন্যে ধন্যবাদ বলে বের হয়ে আসবেন। কোন ঝগড়াঝাটি বা রাগারাগির মধ্যে কোনভাবেই যাবেন না।



মজার ভিডিও - স্কিল ও বিশ্লেষণী ক্ষমতা ভালো থাকলে
কিভাবে ফাটাফাটি ইন্টারভিউ দেয়া যায় দেখতে ক্লিক করুন!

www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউয়ের কিছু সাধারণ প্রশ্ন এবং উত্তরের ধরনঃ

প্রশ্নঃ Tell me about yourself. (আপনার নিজের সম্পর্কে বলুন)

এই প্রশ্নের উত্তরে নিজের কেবল নিজের অতীত সম্পর্কে বলা থেকে বিরত থাকতে হবে। অনেকেই এই ভুলটি করে থাকে। বরং উত্তর হিসেবে খুব সংক্ষিপ্ত, বুদ্ধিদীপ্ত ও আকর্ষণীয় উত্তর দেওয়ার চেষ্টা করতে হবে। এমআইটি ক্যারিয়ার কাউন্সেলর Lily Zhang এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার ক্ষেত্রে বর্তমান-অতীত-ভবিষ্যত টেকনিক ব্যবহার করার পরামর্শ দেন। প্রথমেই বর্তমানে কোথাও কাজ করে থাকলে সেখানকার ব্যাপারে বলতে হবে। সেখানে বড় কোন অর্জন থাকলে তা খুব সংক্ষিপ্তভাবে বলতে হবে। এরপর নিজের ব্যাকগ্রাউন্ড এবং তা সম্পর্কিত কোন গুরুত্বপূর্ণ তথ্য থাকলে তা দিতে হবে। এরপরের অংশে নিজের ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা সম্পর্কে বলতে হবে। এই তথ্যগুলো এমনভাবে উপস্থাপন করতে হবে যেন সেগুলো আপনাকে যোগ্য প্রমাণ করে।

প্রশ্নঃ What is your greatest strength? (আপনার সবচেয়ে বড় সামর্থ্য কি?)

এই প্রশ্নের উত্তর আপনি যে চাকরি পজিশনের জন্য এপ্লাই করছেনতার সাথে সামঞ্জস্য রেখে দিতে হবে। এই প্রশ্নের উত্তরে একগাদা গুণের কথা না বলে কেবল একটি বা দুটি গুণের কথা এমনভাবে বলুন যা ঐ চাকরি পজিশনের জন্য আবশ্যক। সেই সক্ষমতার প্রমাণস্বরূপ কোন ঘটনা গল্পাকারে বলতে পারলে আরও ভালো।

প্রশ্নঃ What is your greatest weakness? (আপনার সবচেয়ে বড় দুর্বলতা কি?)

এখানে অনেকেই যে ভুলটি করে তা হলঃ আমি খুব ইমোশনাল, সবাইকে খুব সহজে বিশ্বাস করি ইত্যাদি টাইপের কথা বলে। এটি কখনোই করা যাবে না। আবার, আমার কোন দুর্বলতা নেই এমন কথাও বলা যাবে না। এমন কোন স্কিলে ঘাটতির কথা বলতে হবে যা চাকরিটির জন্য খুব বেশী আবশ্যক নয় এবং যেটি কাটিয়ে উঠা সম্ভব। এটি উল্লেখ করার সাথে সাথে এটিও বলতে হবে যে আপনি তা কাটিয়ে উঠার চেষ্টা করছেন। সেই দুর্বলতা কাটিয়ে উঠতে কি কি কাজ করছেন তা উল্লেখ করাও জরুরী। আমি ফেসবুকে অ্যাডিক্টেড, আমি কাচ্চি বিরিয়ানী বা বার্গার দেখলে লোভ সামলাতে পারি না, আমি মিথ্যা বলতে পারি না, ইত্যাদি উত্তর এড়িয়ে চলুন।

প্রশ্নঃ What makes you unique? (কোন জিনিসটা আপনাকে বাকি সবার থেকে আলাদা করে?)

এই প্রশ্নটি একটু ট্রিকি। সুতরাং মাথা খাটিয়ে এর উত্তর দিতে হবে। অতিরঞ্জিত কিছু বলার দরকার নেই। কিংবা আপনার দক্ষতা আর কারো নেই এমন ইঙ্গিত দেওয়া থেকেও বিরত থাকুন। এর উত্তর পেতে নিজের বন্ধু বান্ধব বা খুব পরিচিত কাউকে জিজ্ঞেস করা যেতে পারে কোন বিষয়টি তারা আপনার মধ্যে অন্যদের থেকে ভিন্ন মনে করে। চাকরির খুব ক্রিটিক্যাল একটি স্কিলের সাথে সামঞ্জস্য রেখে এর উত্তর দেওয়াটা ভালো হবে।

www.purepdfbook.com

প্রশ্নঃ How would your colleagues or friends describe your personality?
(আপনার ব্যাক্তিত্বকে আপনার সহকর্মী / বন্ধুরা কিভাবে ব্যাখ্যা করে বা তারা কি মনে করে?) এ প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার সময় কিছু কয়েকটি ব্যাপার মাথায় রাখা প্রয়োজন। প্রথমত একটি একটি করে সংক্ষেপে কয়েকটি চারিত্রিক বৈশিষ্ট্য নিয়ে বলতে হবে। সেই চারিত্রিক বৈশিষ্ট্যগুলো বলা উচিৎ যা ঐ চাকরির জন্য প্রয়োজনীয়। বলার সময় পজিটিভিটি ধরে রাখা এবং বিনয়ের সাথে সেগুলো বলা অত্যন্ত জরুরী। দাম্ভিকতা প্রকাশ পেতে পারে এমন কিছু বলা থেকে বিরত থাকতে হবে।

প্রশ্নঃ Why should we hire you? (কেন আমরা আপনাকেই নিয়োগ দিবো?)
এই প্রশ্নটি শুনে অনেকেই ঘাবড়ে যায়। এই প্রশ্নটি করা হলে উল্টো নিজেকে ভাগ্যবান মনে করা উচিৎ। কারণ এই প্রশ্নের উত্তরের মাধ্যমেই আপনি নিজেকে এবং নিজের দক্ষতাকে আরও দৃড়ভাবে প্রদর্শন করতে পারবে। এই প্রশ্নটির উত্তর নিজেই আগে থেকে সাজিয়ে রাখতে হবে এবং উত্তরে ৩টি বিষয় উঠে আসছে কিনা তা খেয়াল রাখতে হবে। এক) আপনি শুধু কাজ নয়, বরং ভালো ফলাফলও এনে দিতে সক্ষম, দুই) আপনি সেই কোম্পানির টিম এবং কালচারের সাথে মানিয়ে নিতে সক্ষম, তিন) এমন কিছু সক্ষমতার কথা বলা যেগুলোর কারণে আপনি বাকি প্রার্থীদের থেকে বেশী যোগ্য।

প্রশ্নঃ Why do you want to leave (or have left) your current job? (আপনার বর্তমান চাকরিটি আপনি কেন ছাড়তে চাইছেন বা ছেড়ে দিয়েছেন?)
এই প্রশ্নটি বেশ কঠিন অনেকের জন্য। এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার ক্ষেত্রে যথাসম্ভব জটিলতা পরিহার করতে হবে। আগের এমপ্লয়ারকে নিয়ে কখনোই কটুক্তি করা যাবে না। আপনি কেন সেই চাকরিটি বা সেই বিশেষ পজিশনটি চান তা সুন্দরভাবে ব্যাখ্যা করতে হবে। যদি আগের চাকরিটি চলে গিয়ে থাকে তবে সব ধরণের নেগেটিভিটি এড়িয়ে ব্যাপারটি উল্লেখ করতে হবে । এই প্রশ্নের মাধ্যমে নিজের সততা ও বিশ্বাসযোগ্যতার প্রমাণ দেওয়া যায়।

www.purepdfbook.com

প্রশ্নঃ What are your salary expectations? (আপনি কেমন স্যালারি আশা করছেন?)
এই প্রশ্নটি দেওয়ার জন্য অবশ্যই প্রস্তুতি প্রয়োজন। তাই ইন্টারভিউয়ের আগেই আপনি যে পজিশনের জন্য এপ্লাই করছেনসেই পজিশনের স্যালারি সম্পর্কে রিসার্চ করে যেতে হবে। স্যালারি জিজ্ঞেস করা হলে কখনোই কোন নির্দিষ্ট কোন স্যালারি বলা যাবে না। একটি রেঞ্জ উল্লেখ করতে হবে। রেঞ্জের নিম্নভাগে আপনি সর্বোচ্চ যা স্যালারি আশা করছেনতা বলতে হবে । যেমন আপনি সর্বোচ্চ ৫০,০০০টাকা স্যালারি আশা করলে আপনার বলা উচিৎ ৫০,০০০-৬০,০০০টাকা। রেঞ্জ উল্লেখ করার মাধ্যমে আপনি নিজে যেমন ভালো অবস্থানে থাকছো, ঠিক তেমন আলোচনায় নিজেকে নমনীয় রাখছো।

প্রশ্নঃ Why do you want this job? (আপনি কেন চাকরিটি চান?)
যেকোন প্রতিষ্ঠানই কর্মী হিসেবে একদল উদ্যমী মানুষ চায়। এই প্রশ্নটির উত্তর দেওয়ার সময় এই ব্যাপারটি মাথায় রেখেই দতে হবে। প্রথমেই বলতে হবে কেন আপনি পজিশনটির জন্য সবচেয়ে ভালো অপশন। এটি আরও ভালোভাবে প্রকাশ করার জন্য ঐ পজিশনটির মূল কাজগুলো করতে কেন আপনার ভালো লাগে বা অনুপ্রাণিত হোন তা বলতে বলুন। এরপর ঐ কাজটি করার জন্য কেন ঐ কোম্পানিটিকেই আপনি প্রাধান্য দিবেন তা বলুন।

প্রশ্নঃ How do you handle stress and pressure? (আপনি কিভাবে কাজের ধকল আর মানসিক চাপ ডিল করেন?)
এ প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার সময় “আমার স্ট্রেস লাগে না” বা, “আমি কষ্ট করে যেকোনভাবে কাজ শেষ করে ফেলি”- এমন উত্তর দেওয়া উচিৎ নয়। বরং আপনি কোন কোন কৌশল ব্যবহার করে স্ট্রেস বা কাজের ধকল সামলান তা বলতে হবে। এবং অনেক সময় রিক্রুটার আপনার কাছে এমন একটি অভিজ্ঞতার কথাও জানতে চাইতে পারেন। একটি স্মার্ট উত্তর হিসেবে আপনার একটি অভিজ্ঞতার কথা শেয়ার করতে হবে। এবং সেই পরিস্থিতি কিভাবে আপনাকে আরও সৃজনশীল করে তুলেছিলো তা বলতে হবে।

প্রশ্নঃ Describe a difficult work situation or project and how you overcame it. (একটি কঠিন পরিস্থিতির ব্যাখ্যা দিন এবং আপনি সে পরিস্থিতে কি করেছিলেন তা বলুন)
এই প্রশ্নটির উত্তরও আগের প্রশ্নটির মতো একটি অভিজ্ঞতার সাহায্যে ব্যাখ্যা করতে হবে। খুব নির্দিষ্ট একটি পরিস্থিতিতে আপনি কি করেছিলেন, কিভাবে করেছিলেন, এবং তা কিভাবে আপনার টিমকে সাহায্য করেছিলেন তা বলতে হবে।

প্রশ্নঃ What are your goals for the future? (আপনার ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা কি?)
“আমি আপনার চেয়ারে বসে আরও ভালো প্রশ্ন করতে চাই”- এই ধরণের কথা কোন কৌতুকে যতই স্মার্ট শোনাক না কেন, বাস্তবে তা সম্পূর্ণ বিপরীত। খুব বোকা না হলে নিশ্চয়ই কেউ এমন উত্তর দেওয়ার কথা চিন্তাও করবে না। তবে অবশ্যই এই প্রশ্নের একটি স্মার্ট উত্তর প্রয়োজন। প্রথমেই সেই প্রতিষ্ঠানে আপনার শর্ট টার্ম প্ল্যান যেমন যেই রোলের জন্য এপ্লাই করছেন সেই চাকরি নিয়ে আপনার পরিকল্পনা বলতে হবে। এরপর লং টার্ম প্ল্যান যেমন

www.purepdfbook.com

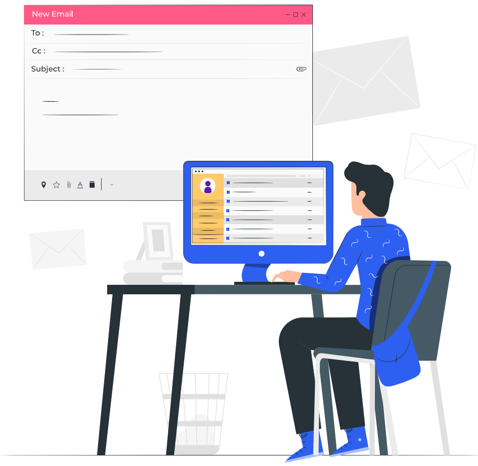
ভবিষ্যতে আপনি কোন পজিশনে কাজ করতে চান তা বলতে হবে। দুটি ক্ষেত্রেই পরিকল্পনাগুলো বাস্তবায়নে আপনি কি কি পদক্ষেপ নিবে তাও সংক্ষেপে বলুন।

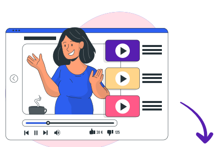
প্রশ্নঃ Do you have any question for us? (আপনি কি আমাদের কোন প্রশ্ন করতে চান?)

অনেকেই শেষ পর্যন্ত এসে এই প্রশ্নটির উত্তরে “না” বলে থাকে। এই প্রশ্নটি আপনার নিজের সম্পর্কে শেষ ইম্প্রেশন তৈরি করার সুযোগ। এত কষ্ট করে এই প্রশ্নের উত্তরে কিছু না বলা অনেকটা তীরে এসে তরী ডুবানোর মতো। তবে এটিও মনে রাখা প্রয়োজন যাতে অনেকগুলো প্রশ্ন না করে হয়। কি প্রশ্ন করবেন তা আগে থেকেই ঠিক করে রাখতে হবে। একটি বা দুটি প্রশ্ন করাই ভালো। রিক্রুটাররা মূলত এসময় নিজেদের কোম্পানি, এবং নিজেদের নিয়ে প্রশ্নের উত্তর দিতে স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করে।

ফলো আপঃ

ইন্টারভিউ রুম থেকে বের হয়ে যাওয়ার সাথে সাথেই আপনার সব কাজ শেষ নয়। ফলো-আপ একটি খুব গুরুত্বপুর্ণ ব্যাপার। ইন্টারভিউ শেষে বাসায় গিয়েই ইমেইল বা এসএমএস বা লিঙ্কডিনের মাধ্যমে যিনি ইন্টারভিউ নিয়েছেন তাকে ধন্যবাদ জানান তার সময়ের জন্য। এছাড়া এটিও উল্লেখ করুন যে আপনি তাদের সীদ্ধান্ত জানতে অপেক্ষা করছেন এবং আপনি আশাবাদী যে আপনি তাদের কাছ থেকে কল পাবে।





রাজু রাস্তোগির অথেন্টিক ইন্টারভিউটা মনে আছে কি?

www.purepdfbook.com

‘Group discussion’ এ ভাল করার জন্য ৭টি কার্যকরী টেকনিক

আপনি যদি মাত্র গ্রাজুয়েশন করা কাউকে তার ইন্টারভিউ এর প্রস্তুতি সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করেন তখন দেখবেন তারা -

"নিজের সম্পর্কে আমাকে কিছু বলুন",

"১০ বছরের পরে নিজেকে কোথায় দেখতে চান?"

“আপনাকে কেন আমরা নেব?”

এই জাতীয় প্রশ্নের জন্যে প্রস্তুতি নিয়েছেন।

কিন্তু তাদের মধ্যে খুব কমই গ্রুপ ডিসকাসন এর জন্য প্রস্তুতি নিয়ে থাকেন।

বর্তমান যুগে নতুন রিক্রুটমেন্টের জন্য গ্রুপ ডিসকাশন খুবই জনপ্রিয় একটি স্টেপ। অনেক মাল্টিন্যাশনাল ও লোকাল কোম্পানিতে সিভি বাছাইয়ের পর গ্রুপ ডিসকাশনের মাধ্যমে আরেক দফা বাছাই চলে। এরপর যারা টিকে যান, তাদের ইন্টারভিউ শিডিউল দেয়া হয়।

গ্রুপ ডিসকাশন কি? এখানে আগ্রহী প্রার্থীদের আগ্রহের একটি নির্দিষ্ট বিষয় নিয়ে আলোচনা করতে দেওয়া হয়। সেখানে প্রার্থীদের Persuasion skill, Emotional Intelligence, Idea generation skill, Active listening skill, Critical Thinking, ইত্যাদি স্কিল যাচাই করা হয়ে থাকে।

www.purepdfbook.com

আসুন গ্রুপ ডিসকাসন এ ভালো করার কিছু 'নিনজা টেকনিক' জেনে নিই!!

১। জ্ঞানের পরিধি বাড়াতে হবেঃ

গ্রুপ ডিসকাসনের টপিক কি দেওয়া হবে, তা আগে থেকে জানার সুযোগ থাকে না। তাহলে, আপনি কীভাবে প্রস্তুতি নিবেন?
প্রতিদিন কিছু সময় পৃথিবী সম্পর্কে জানুন। সংবাদপত্র, বই, জার্নাল পড়ুন, নিউজ চ্যানেল বা ইউটিউবে ভিডিও দেখে আপটুডেট থাকুন। নিয়মিত সেমিনার এবং ওয়ার্কশপে অংশ নিন। এই অভ্যাস গুলোর মাধ্যমে, নিজেকে আপটুডেট রেখে গ্রুপ ডিসকাসন এ ভালো করতে পারার সম্ভাবনাকে কয়েকগুণ বাড়িয়ে তুলুন।

চাকরি করতে গেলে সবাইকেই ইন্টারভিউ এর মুখোমুখি হতে হয় (বাবার ব্যবসাতে বসলে হয়তো লাগে না)। ইন্টারভিউয়ের খুঁটিনাটি ব্যাপারগুলো জানা থাকলে ইন্টারভিউ এর সময় আমাদের আত্মবিশ্বাস অনেক বেড়ে যাবে। কিভাবে ইন্টারভিউয়ে আরও ভালো করা যায় জানলে বেড়ে যাবে ইন্টারভিউয়ে সফল হওয়ার সম্ভাবনাও।

২। গ্রুপ ডিসকাশনের শুরু আর শেষের দিকে বিশেষ মনোযোগ দিন

গ্রুপ ডিসকাসনে 'Long-lasting impression' রাখার দারূণ একটা উপায় হল গ্রুপ ডিসকাশনের শুরু আর শেষে সময় মনে রাখার মত কিছু বলতে পারা।
এর মাধ্যমে আপনার নেতৃত্ব, পাবলিক স্পিকিং, এবং ডিসিশন মেকিং এর দক্ষতা প্রকাশ পায়। আপনি যদি টপিক সম্পর্কে ভালভাবে না জানেন তাহলে আন্দাজে ঢিল ছুঁড়তে যাবেন না। প্রথমে অন্যদের কথা শুনুন। যার ফলে, আপনি বিষয়টি সম্পর্কে ধারণা পাবেন এবং আপনি কিছু পয়েন্ট তৈরি করতে পারবেন। শেষ বক্তা না হওয়াই ভালো।
আর যদি আপনি টপিক সম্পর্কে জেনে থাকেন, তাহলে বলা শুরু করে দিন।
গ্রুপ ডিসকাসনের সময় 'Short notes' নিয়ে রাখুন। তা নিয়ে ডিসকাশন শেষের দিকে আলোচনা থেকে উঠে আসা কিছু 'Key point' শেয়ার করে ফেলুন।

৩। শুধু বলে গেলেই হবে না, শুনতেও হবে

অতিরিক্ত কথা বলার মানে এই নয় যে, আপনি অনেক বেশি জানেন। বরং অতিরিক্ত কথা আপনার ব্যাক্তিত্বকে দুর্বল করে দিতে পারে।
সুতরাং, আপনার বক্তব্যগুলি যথাযথভাবে প্রকাশ করুন এবং অন্যকে কথা বলতে দিন। অন্যদের কথা বলার সময় কখনও অবহেলা করবেন না বা অবজ্ঞা দেখাবেন না। তার প্রতি পরিপূর্ণ মনোযোগ দিন।
সবসময় মনে রাখবেন, 'Active Listening' কিন্তু খুবই গুরুত্বপূর্ণ। আপনার যদি কারও কাছ থেকে সমর্থন প্রয়োজন হয় তবে তাদের পয়েন্টটি Repeat বা সামারাইজ করুন। এরপর নিজের পয়েন্টটি বলুন। যদি নিজের পয়েন্ট না বলেন তাহলে মনে হতে পারে আপনি অন্যের আইডিয়াটাই বলছেন, সুতরাং এইবিষয়ে সাবধান থাকবেন।

www.purepdfbook.com

৪। বিনয়ের সাথে কথা বলবেন, রেগে যাবেন নাঃ

কখনও কখনও ডিসকাশনে উত্তপ্ত তর্ক হতে পারে। তবে আপনি মার্জিত ও ঠান্ডা থাকবেন এবং কথা বলবেন। আপনার যদি কারো সাথে মতবিরোধ তৈরী হয়, তবে বিনীতভাবে আপনার আপত্তি তুলে ধরুন। অনেকে রেগে গিয়ে জোরে কথা বলা শুরু করে বা একদম চুপ হয়ে যায়। এতে আপনার ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সের দুর্বলতা প্রকাশ পাবে।

আপনার বিপরীত মত পোষণ করার জন্য, "কিন্তু" বলে শুরু করবেন না। "আমি এখানে একটু অ্যাড করতে চাই" বলবেন। "আপনি আমার কথা বোঝেন নাই" না বলে, "আমি বোধহয় বোঝাতে পারিনি, অন্যভাবে বলছি" বলে আপনার পয়েন্ট উপস্থাপন করুন।

মনে রাখবেন যে, ইন্টারভিউ বোর্ড আপনার সফট স্কিলস যেমন কমিউনেকশন স্কিল, প্রবলেম সল্ভিং স্কিল, ক্রিয়েটিভ থিংকিং, ইত্যাদির দিকে মনোযোগ দিবেন কে সবচেয়ে বেশি কথা বলেছে বা কত ডেসিবল এ বলেছে দিয়েছেন সে দিকে নয়।

৫। নিজের কথায় জোর দিন, কেউ বিরোধিতা করলেই সাথে সাথে মত পাল্টাবেন নাঃ

অনেক সময় আপনি এমন কিছু ক্যান্ডিটেট খুঁজে পাবেন যারা আপনার লজিককে বার বার অ্যাটাক করবে। তখন মন খারাপ করবেন না। একটু ভেবে নিবেন আপনি আসলেই ভুল কিছু বলছেন কিনা। যদি না হয়, তাহলে আপনার মূল ধারণাটিতে সলিড থাকুন এবং আরও বিশ্বাসযোগ্য লজিক নিয়ে আসুন।

৬। উদাহরণ/ প্রমাণ সহ যুক্তি দিবেনঃ

আপনার যুক্তিগুলির কিছু দৃঢ় সমর্থন থাকা উচিত। কিছু প্রাসঙ্গিক উদাহরণের সাহায্যে আপনার মূল আইডিয়া শেয়ার করুন। উদাহরণ হিসেবে বাস্তব অভিজ্ঞতা দিলে সাবধানে দিবেন, কারণ এটা বেশ সাবজেক্টিভ অর্থাৎ মানুষ ভেদে ভিন্ন হতে পারে। নাম করা বই, নিবন্ধ, জার্নাল, সেমিনার, কোর্স, বিখ্যাত মানুষদের জীবনী বা উক্তি, ইত্যাদি থেকে রেফারেন্স দিলে তা আরো অবজেক্টিভ অর্থাৎ বেশি মানুষের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য হবে।

৭। বডি ল্যাঙ্গুয়েজ ঠিক রাখবেনঃ

চেয়ারে হেলান দিয়ে বা কাত হয়ে থাকবেন না। একটু ভারিক্কি ভাব বজায় রেখে বসবেন। আই কন্ট্যাক্ট, হাসিমুখে কথা বলা, পাওয়ারপোজ রেখে কথা বলা - এগুলি খেয়াল রাখবেন। আপনার যুক্তি স্থাপনের সময় 'Hand Gestures' করবেন।

www.purepdfbook.com

নাসির উদ্দিন একবার কূয়ার পাশে বসে গোসল করছিলেন। সেদিনই নতুন সাবান কিনে এনেছিলেন। ভাবছিলেন, আজ ভাল করে সাবান মেখে গোসল করবেন। এই মনে করে তিনি সাবানটা হাতে নিতে নিতেই একটি কাক এসে সাবানটি নিয়ে উড়ে চলে গেলো। নাসির উদ্দিন হতভম্বের মতো কিছুক্ষণ চেয়ে থেকে চিন্তা করলেন। তারপর তার মুখ হাসিতে ভরে উঠলো । এক প্রতিবেশি তা দেখতে পেয়ে জিজ্ঞেস করলো, কী ব্যাপার মোল্লা সাহেব, সাবান কাকে নিয়ে যাবার পরও আপনি হাসছেন কেন? নাসির উদ্দিন হাসিমুখেই উত্তর দিলেন- দেখুন, কাকটা আমার চেয়েও কালো কুৎসিত। আমার মনে হয় সাবানটা আমার চেয়ে ওরই বেশি দরকার ।

চাকরি না পেয়ে নিরুৎসাহিত হবেন না। আমাদের প্রতিটি ইচ্ছাই যদি পূরণ হত, তাহলে বেঁচে থাকা এত আনন্দের হত না। রবীন্দ্রনাথ ঠাকুরের ইচ্ছাপূরণ গল্পটা নিশ্চয়ই মনে আছে?

বিঃদ্রঃ চাকরিটা যে পেয়ে গেল তাকে আবার কাক ভাববেন না। তার সাথে পরিচয় থাকলে তাকে কংগ্র্যাচুলেশন জানান। মামার জোরে পাইলো, চাচার জোরে পাইলো, এইসব ভেবে কি হবে বলুন? বরং তার সাথে কথা বললে হয়তো তিনি আপনাকে অন্য কোন সুযোগের কথা জানাতে পারবেন।

নিজের ইন্টারভিউ দেবার ক্ষমতা উন্নত করে তুলতে দার্শনিক রুমীর কথাটা মনে রাখবেন -

“গলন্ত বরফের মত হও। নিজেকে নিজের থেকে ধুয়ে সরিয়ে ফেলো।”

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

অন্যসব চেকলিস্টের চেয়ে এই চেকলিস্টটা কিছুটা আলাদা। কারণ ইন্টারভিউতে ইন্টারভিউ এর আগে, ইন্টারভিউ এর দিন এবং এরপরে কী করতে হবে, সেই বিষয়গুলো আলাদা আলাদা করে নোট করা হয়েছে। চলুন দেখে নিই এবং ইন্টারভিউ প্রস্তুতি শুরু করি?

আগের দিনঃ

- আমি ইন্টারভিউয়ের আগে ঐ প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে ভালো মতো রিসার্চ করে নিয়েছি।
- আমি যে চাকরির জন্য আবেদন করেছি সে চাকরির দায়িত্বগুলো নিয়ে রিসার্চ করে ইন্টারভিউয়ে যাই।
- ইন্টারভিউয়ের সম্ভাব্য প্রশ্নগুলো সম্পর্কে আমার ধারণা আছে।
- আমি ইন্টারভিউয়ের প্রশ্নগুলোর উত্তর কিভাবে দিতে হবে জানি।
- আমি ইন্টারভিউয়ের আগেই সম্ভাব্য প্রশ্নগুলো নিজে নিজে অনুশীলন করি।
- আমি ইন্টারভিউ এ করা ক্রিটিক্যাল প্রশ্নগুলোর জন্য মানসিকভাবে প্রস্তুতি নিয়েছি।
- আমি প্রতিদিন ভোকাল ওয়ার্ম আপ করি।
- ইন্টারভিউয়ের আগের দিনই ড্রেস আয়রন করে রাখি।

ইন্টারভিউয়ের দিনঃ

- ইন্টারভিউয়ের লোকেশন কোথায় তা আগে থেকেই ভালোমতো জেনে রাখি। না জানলে অতিরিক্ত সময় হাতে নিয়ে বের হই।
- কন্টাক্ট ইনফর্মেশন ফোনে সেইভ করে রাখি।
- যদি বুঝি আমার লেট হবে, তাহলে সাথে সাথে ফোন করে জানাই।
- ইন্টারভিউয়ের দিন আমি তাড়াহুড়া করি না।
- আত্মবিশ্বাস বাড়াতে আমি পাওয়ারপোজ প্র্যাকটিস করি।.
- ইন্টারভিউ বোর্ডে আধা ঘন্টা আগে পৌঁছানোর জন্য সময় হিসেব করি। সেই অনুযায়ী বাসা থেকে বের হই।

ইন্টারভিউয়ের সময়ঃ

- আমি জানি একজন রিক্রুটার একজন আবেদনকারী থেকে কি আশা করেন।
- আমি নিজের দক্ষতা ও দুর্বলতা নিয়ে ২ মিনিট কথা বলতে পারি যা ঐ চাকরির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য ।
- আমি জানি কিভাবে সঠিক পদ্ধতিতে সমালোচনা করতে হয়।
- আমি ইন্টারভিউয়ের বডি ল্যাঙ্গুয়েজ কেমন হওয়া উচিৎ তা জানি।
- আমি হাসিমুখে কথা বলি এবং আই কন্ট্যাক্ট রক্ষা করি।
- আমি পরিষ্কারভাবে জড়তা ছাড়াই কথা বলার চেষ্টা করি।

www.purepdfbook.com

ইন্টারভিউ শেষেঃ

- ☑ আমি ইন্টারভিউয়ের পর এসএমএস, ফোন, বা ইমেইলের মাধ্যমে ফলো আপ করি।
- ☑ চাকরি না পেলে হতাশ হই না। হতাশ লাগলে মেন্টর বা বন্ধুদের সাথে গল্প করি।
- ☑ নিজের ভুলগুলো বের করি।
- ☑ নিজের ঠিক বিষয়গুলো বজায় রাখি।

কোনো প্রশ্ন থাকলে আমাদের ইমেইল করতে এখানে ক্লিক করুন!

www.purepdfbook.com

এবারে একটু দেখে নিই, চাকরি দেবার সময় কিভাবে প্রার্থীদের ফিল্টার করা হয়ঃ

১ সিভি সাবমিশন স্টেজ

- সিভির ফরম্যাট
- কাজের অভিজ্ঞতা চাকরির রিকোয়ারমেন্টের সাথে মিলছে কিনা
- সিজিপিএ মিনিমাম পর্যায়ে আছে কিনা
- অ্যাচিভমেন্ট - পুরস্কার আছে কিনা
- এক্সট্রা কারিকুলার - ক্লাসরুমের বাইরের পৃথিবীতে কি কি করেছে

২ গ্রুপ ডিস্কাশন

- কমিউনিকেশন স্কিল
- যুক্তি দেয়া ও খন্ডন করতে পারা
- বডি ল্যাঙ্গুয়েজ
- ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স
- উপস্থিত বুদ্ধি

৩ ইন্টারভিউ

- সিভির কথাবার্তা ঠিক আছে কিনা
- কমিউনিকেশন স্কিল
- যা যা অভিজ্ঞতা লেখা ছিল সেগুলির গভিরতা কেমন
- যে চাকরির জন্য চাওয়া হচ্ছে সেটার জন্য উপযোগী কিনা
- কোন ধরনের চারিত্রিক ত্রুটি আছে কিনা
- উপস্থিত বুদ্ধি
- জ্ঞানের পরিধি
- আমাদের দেয়া স্যালারিতে খুশি হবে কিনা

www.purepdfbook.com

বিভিন্ন স্টেজে কি কি কারণে প্রার্থীরা বাদ পড়ে যানঃ

১ সিভি সাবমিশন স্টেজ

- সিভি দেখতে একদম সাদামাটা
- সিভি ভুলে ভরা
- সিজিপিএ রিকোয়ারমেন্টের বেশ নিচে
- চাকরির পোস্টের প্রাসঙ্গিক কোন অভিজ্ঞতা নেই অথবা ডিপার্টমেন্ট মিসম্যাচ

২ গ্রুপ ডিস্কাশন

- তর্ক করতে গেলে রেগে যায়
- কথা বলতে ভয় পায়
- আই কন্টাক্ট খুবই দুর্বল
- চেহারায় কোন রকমের একপ্রেশন নেই
- সম্মান দিয়ে কথা বলতে পারে না
- নেগেটিভ শব্দ প্রচুর ব্যাবহার করে
- যুক্তির গথন একেবারেই দুর্বল

৩ ইন্টারভিউ

- সিভিতে যা লেখা বাস্তবে মিল নেই
- কি বলছে সহজে বোঝা যায় না
- এই চাকরির প্রতি প্যাশন নেই
- এই প্রতিষ্ঠানকে অসম্মান করেছে (বা মনে মনে করেছে)
- প্রশ্নের ভুল উত্তর দিয়েছে
- গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্নের উত্তর দিতে পারেনি
- ইন্টারভিউয়ারকে অসম্মান করেছে
- আগের প্রতিষ্ঠানকে অসম্মান করেছে
- অতিরিক্ত স্যালারি চাইছে

www.purepdfbook.com

স্যালারি নেগোসিয়েশন

৭

www.purepdfbook.com

চাকরিটা বোধহয় এবার পেয়েই গেছে শুভ। ফাইনাল ইন্টারভিউ সোমবার, তাই শনিবার তার ভার্সিটির আরেক সিনিয়র মেরাজ ভাইয়ার কাছে এসেছে কিছু সাজেশনের জন্যে। এবারে সে খোঁজ খবর নিয়েই এসেছে। মেরাজ ভাই অনেককেই চাকরি পেতে ভালো সাহায্য করেছেন।

-"টেনশনে আছি মেরাজ ভাইয়া।"

-"কি নিয়ে?"

-"চাকরি মনে হয় পেয়ে যাব। কিন্তু স্যালারি নেগোসিয়েশন নিয়ে ভয় পাচ্ছি। স্যালারি বেশি চাইলে তো রিক্রুটার রাগ হয়ে যেতে পারে।"

-"গাধা, এই কথা তোকে কে বলেছে?"

-"আমার এক কাজিন!"

-"আর কী কী বলেছে শুনি?"

-"বলেছে তো অনেক কিছুই, যেমনঃ প্রথম জবে স্যালারি নিয়ে কথা বলার কোনো সুযোগ নেই, অন্য কোনো অফার না থাকলে স্যালারি নিয়ে আলোচনা করা যায় না, মেয়েদের স্যালারি নেগোসিয়েট করা নাকি ভালো দেখায় না।"

-"তোর কী মনে হয়? মেয়ে হিসেবে স্যালারি নেগোসিয়েট করা ভালো দেখায় না?"

-"তা তো অবশ্যই! তার উপর মেয়ে হিসেবে স্যালারি নেগোসিয়েশনে ভালো হওয়াও তো একটা কঠিন কাজ! আমি যদি নেগোসিয়েশনে দক্ষ না হই তাহলে স্যালারি বাড়াবো কিভাবে? আর একবার যদি না বলে দেয় তাহলে তো কথা ওখানেই শেষ, কোনো আর্গুমেন্ট এর জায়গাই আর থাকলো না!"

www.purepdfbook.com

-"বাহ বাহ! একে তো ভুলভাল বলছিস তার উপর আবার সেক্সিস্ট কমেন্ট! তা তুই যদি এই কোম্পানি ছেড়ে দিস, তাহলে কী স্যালারি নেগোসিয়েশন করবি না?"

-"তখন তো করতে হবেই, কিন্তু আগের জবে স্যালারি কত ছিল তা তো নতুন কোম্পানিতে জানিয়ে দেয়া লাগবে, আমি কী চাই তা তো আর তাদের জানার দরকার নাই, তাই না?"

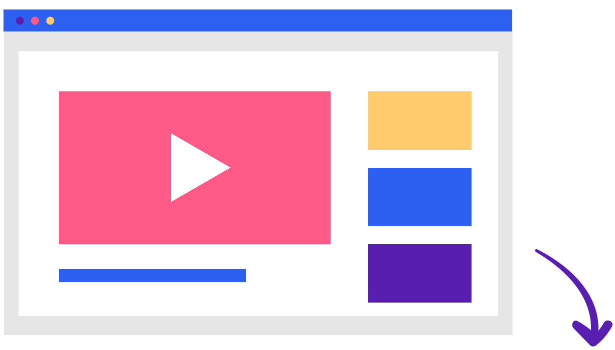
-"দারুণ বলেছিস। এখন আমি একটা বলি?"

-"হ্যাঁ বল"

-"এতগুলা ভুল ধারণা নিয়ে তুই চাকরির আশা কিভাবে করিস, বেকুব? তোর ঐ কাজিনের মেশিনে ডিস্টার্ব আছে।"

-"ভাই, এইজন্যেই তো আপনার কাছে আসছি।"

-"হুমম। ঠিক আছে। শোন।"



স্যালারি ম্যাথের ভিডিওটি দেখতে ক্লিক করুন!

www.purepdfbook.com

আসুন আগে ভুলে যাই

১। স্যালারি নিয়ে আলোচনা করতে চাইলে আপনার বস অসন্তুষ্ট বা রাগ হতে পারেনঃ

অনেকেই মনে করে যে স্যালারি নিয়ে কথা বলতে গেলেই বস অসন্তুষ্ট হবে। বসের রাগের ভয়ে তারা দেরি করতে থাকেন। কিন্তু আপনি তো বসের কাছ থেকে ভিক্ষা চাচ্ছেন না, আপনার দক্ষতা ভালো তাই তার বিনিময়ে প্রাপ্য স্যালারি চাচ্ছেন। মন থেকে এসব ভয় এখনই ঝেড়ে ফেলুন।

২। একই পজিশনে সবার স্যালারি একই হয়ঃ

অল্প কিছু কোম্পানিতে স্যালারি স্ট্রাকচার ঠিক করা থাকে এবং তা পরিবর্তন করার কোন উপায় নেই। বিশেষ করে মাল্টিন্যাশনালে এমন বেশি দেখা যায়। কিন্তু, অনেক কোম্পানিতেই, একই পজিশনে ভিন্ন স্যালারি হওয়া স্বাভাবিক একটি ব্যাপার। তাই আপনার পজিশনে অন্য কাউকে যে স্যালারি দেওয়া হচ্ছে তার চেয়ে বেশী স্যালারি চাওয়া যাবে না - এমনটি ভাববেন না। আপনি নিজেকে যে স্যালারির যোগ্য মনে করেন, তা চেয়েই দেখুন (তবে উঁচু স্যালারির জন্যে অবশ্যই আপনার স্কিলও উঁচু মানের হতে হবে)।

৩। আপনি কি বলছেন কেবল তা-ই গুরুত্বপূর্ণ, কিভাবে বলছেন তা নয়ঃ

স্যালারি নেগোসিয়েশনে নিজের বক্তব্য উপস্থাপন একটি গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার। কি বলতে চান তার পাশাপাশি কিভাবে বলবেন তাও ঠিক করুন। কোন কথা আগে, কোন কথা পরে? হেসে বলবেন নাকি সিরিয়াস ভাবে বলবেন? আগে র‍্যাপো বা খাতির তৈরি করে কথা শুরু করুন, এরপর স্যালারি নেগোসিয়েশন শুরু করুন। আমরা অনেকেই এই ছোট ব্যাপারটি মাথায় না রাখার কারণে স্যালারি নেগোসিয়েশনে ব্যর্থ হই।

৪। কারো স্যালারি নিয়ে আলোচনা করা উচিৎ নাঃ

বলা হয়ে থাকে, মেয়েদের বয়স আর ছেলেদের বেতন জিজ্ঞেস করা ঠিক না। এটা কিন্তু একটা কৌতুক। আপনি কাউকে তার স্যালারি জিজ্ঞেস করতেই পারেন। এবং তিনি আপনাকে জানাতে পারেন, নাও বলতে পারেন। আপনি কত স্যালারি চাইবেন, তা ঠিক করতে ঐ কোম্পানির ঐ পোস্টে কেমন স্যালারি দেয়া হয় সেটা বের করুন। একজন না বললে, আরেকজনের কাছে যান। অবশ্যই মার্জিতভাবে জিজ্ঞাসা করবেন। এরপর চিন্তা করুন, আপনি কত চাইবেন?

www.purepdfbook.com

৫। যে স্যালারি চাই ঠিক সেই সংখ্যা দিয়েই শুরু করবঃ

রিয়া তার মায়ের সাথে নিউ মার্কেটে গেছে। মায়ের একজোড়া স্যান্ডেল পছন্দ হল। দোকানি দাম চাইল ৫০০ টাকা, মা বললেন ১২০ টাকা। রিয়া খুব অবাক। সে আরও অবাক হল যখন দোকানি তখনই ২৫০ টাকা চাইল। আসলে, নেগোসিয়েশনের সময় সবাই দামাদামি করার জায়গা রেখে দেয় (ফিক্সড প্রাইস দোকান ছাড়া)। এধরনের কেনাকাটা করার সময় আপনি কম দামে ভালো জিনিস কিনতে চান।

স্যালারি নেগোসিয়েশনে আপনার অবস্থান উল্টো হয়ে যাবে। আপনি যত বেশি পাওয়া যায়, তাই চাইবেন আর আপনার কোম্পানি আপনাকে যথাসম্ভব কম দিতে চাইবে। তাই, দামাদামির মত, এখানে একটা জায়গা রাখবেন। আপনি ৩৫০০০/- আশা করছেন, তাহলে যদি শুরুতেই ৩৫,০০০/- চান তাহলে আপনি কোন নেগোসিয়েশনের কোন জায়গা রাখছেন না। তখন যা আশা করছেন তার চেয়ে কম পাবার সম্ভাবনা বেশি। তাই যত আশা করছেন তার চেয়ে বেশী চাওয়া নিরাপদ। আপনাকে অবাক করে দিয়ে, আপনার মিনিমাম চাওয়ার চাইতে বেশিতেও রিক্রুটার রাজি হয়ে যেতে পারেন।

৬। কেবল নেগোসিয়েশনে দক্ষ হলেই আপনি আপনার স্যালারি বাড়াতে পারবেনঃ

আপনি নেগোসিয়েশনে যত দক্ষই হোন না কেন, যদি দক্ষতা ভালো না থাকে, তাহলে আপনার স্যালারি বাড়ার সম্ভাবনা খুবই ক্ষীণ। নিউ মার্কেটে যত চালাক দোকানদারই হোক, ৬০০০ টাকায় কি জুতা বিক্রি করতে পারবে? কিন্তু বসুন্ধরা সিটির হাশ পাপিজে গেলে ক্রেতারা সুড়সুড় করে মানিব্যাগ থেকে টাকা বা ক্রেডিট কার্ডটা বের করে দেয়। কেন? কোয়ালিটি এবং ব্র্যান্ডিং। তাই কেবল আলোচনায় নয়, নিজের কাজেও নিজেকে দক্ষ করে তুলুন। সস্তা হবেন কেন? প্রিমিয়াম হোন।

৭। স্যালারি নেগোসিয়েশনে ভালো হওয়া একটি কঠিন কাজঃ

বড় বিজনেস ডিলের নেগোসিয়েশন নিশ্চয়ই কঠিন কাজ। তবে স্যালারি নেগোসিয়েশনে যে পরিমাণ দক্ষতা প্রয়োজন তার জন্য আপনাকে একজন প্রফেশনাল নেগোশিয়েটর হতে হবে না। স্যালারি ম্যাথ করে, রিহার্স করে যাবেন। ঠিকভাবে প্ল্যান এক্সিকিউট করবেন। সেটা পারলে, ভালো ফল পেয়ে যাবেন।

www.purepdfbook.com

৮। স্যালারি নেগোসিয়েশন সম্পর্কে গুগল থেকেই জানতে হবেঃ

গুগলে টেকনিক থাকবে। কিন্তু, নিজের ব্যক্তিগত নেটওয়ার্কের সাথে কথা বলে নির্দিষ্ট কোম্পানির ভেতরের বিষয়গুলো জানা যায়। শুধু গুগল নির্ভর হবেন না।

৯। প্রথম চাকরিতে স্যালারি আলোচনা করার সুযোগ নেইঃ

বেশীরভাগ চাকরি সম্পর্কিত বিজ্ঞাপনেই স্যালারি নেগোশিয়েট করা যাবে তা বলাই থাকে। আবার কোথাও একটি রেঞ্জ দেওয়া থাকে। চাকরিটি প্রথম হোক বা পঞ্চম আপনি সবসময়ই স্যালারি নেগোশিয়েট করার সুযোগ পাবেন বলে ধরে নিন। খুব কম কিছু চাকরির ক্ষেত্রে নন-নেগোশিয়েবল অর্থাৎ বাঁধাধরা স্যালারি উল্লেখ করা থাকে।

১০। অন্য কোন অফার না থাকলে স্যালারি আলোচনা করা যায় নাঃ

অনেকেই মনে করেন কেবল অন্য একটি কোম্পানি থেকে কোন অফার পাওয়ার পরই বর্তমান কোম্পানিতে স্যালারি নিয়ে আলোচনা করা উচিৎ। আপনি স্যালারি বৃদ্ধির যথেষ্ট কারণ দেখাতে পারলে আপনাকে নতুন কোন চাকরি অফারের জন্য অপেক্ষা করতে হবে না। তবে, বেশ ভালো বেতনের অফার দেখাতে পারলে আপনি বর্তমান অফিসেও নেগোসিয়েশনের বেশি সুযোগ পাবেন।

১১। মেয়ে হিসেবে স্যালারি নিয়ে নেগোশিয়েট করা ভালো দেখায় নাঃ

সামাজিক ট্যাবু ও কুসংস্কারের কারণে আমাদের দেশে অনেক মেয়েরাই ছেলেদের চেয়ে কম আত্মবিশ্বাসী। স্যালারি নেগোসিয়েশনের মতো একটা ব্যাপারেও অনেক মেয়েরা তাই সংকোচ বোধ করে। আপনার মনে রাখতে হবে যে আপনি নিজের যোগ্যতা অনুযায়ী নিজের প্রাপ্য স্যালারি নিয়ে নেগোশিয়েট করছেন। এখানে আপনার লিঙ্গের কারণে নিজেকে ছোট ভাববেন না। যা প্রাপ্য বলে বিশ্বাস করেন, তাই চাবেন। যেহেতু অন্য অনেক মেয়েরাই চাচ্ছে না, তাই আপনাকে কোম্পানি তাদের উদাহরণ দিবে। তাই 'এক্সট্রা ফাইট' - এর জন্যে মানসিক প্রস্তুতি নিয়ে রাখুন।

১২। অর্থনীতির বা কোম্পানির ফাইন্যান্সিয়াল অবস্থা খারাপ থাকলে কখনোই স্যালারি আলোচনা করা উচিৎ নয়ঃ

অর্থনীতি কখনোই স্থির থাকে না। বাজারের অবস্থা কখনো ভালো, আবার কখনো খারাপ হয় । খারাপ হওয়া মানে এই নয় যে তা স্থির থাকবে। তাই অর্থনীতির অবস্থা খারাপ দেখে স্যালারি নেগোশিয়েসনে সংকোচ বোধ করার কিছু নেই। আপনার যোগ্যতা থাকলে আপনি যোগ্য স্যালারিই চাবেন।

তবে, ফ্লেক্সিবল থাকবেন এবং রূঢ়ভাবে স্যালারি বাড়ানোর কথা বলবেন না। অনেক সময় রিক্রুটারের বা বসের হাতে ক্ষমতা থাকে না। আপনি নেগোসিয়েশনের জায়গা না রাখলে অথবা সিদ্ধান্তে অটল থাকলে তারা বাধ্য হয়ে অন্য কাউকে নিবেন। যদি চাকরিতে গ্রোথের

www.purepdfbook.com

সুযোগ থাকে, ভালো বস থাকে, কোম্পানির কালচার ও ব্র্যান্ড ইমেজ অনেক ভালো হয়, তাহলে একটু কম স্যালারি পেলেও হ্যাঁ বলাটা ভালো (বিশেষ করে দুর্বল অর্থনীতির সময়)।

১৩। স্যালারি আলোচনা করার সময় অবশ্যই আগের চাকরির স্যালারি কত তা বলতে হবেঃ

আপনার আগের চাকরির স্যালারি কত ছিল তা সবসময় মুখ্য ব্যাপার নয়। আপনার আগের চাকরি স্যালারি কম ছিল বলে নতুন চাকরির স্যালারি তার উপর ভিত্তি করে উল্লেখ করা নিছক বোকামি। বিশেষ করে যদি আগের চাকরিতে আপনার পারফরমেন্স অনেক ভালো থাকে, তখন আপনি আপনার মত স্যালারি চাইবেন। নতুন কোম্পানির পে স্কেল এবং আপনার অভিজ্ঞতা ও যোগ্যতা এ দুটি বিষয় মাথায় রাখুন। মনে রাখবেন, আপনি এই তথ্য দিতে বাধ্য নন।

১৪। স্যালারি আলোচনার ক্ষেত্রে একবার "না" বললেই আলোচনা শেষঃ

যারা সেলসে অনেকদিন চাকরি করছেন তারা "না" শব্দটির সাথে খুব পরিচিত। কিন্তু "না" এর মাধ্যমেই কখনো আলোচনা শেষ হয়ে যায় না। তাই আবার আরও ভালোভাবে প্রস্তুতি নিয়ে নেগোসিয়েশন করতে যেতে হবে। আপনি কেন বেশী স্যালারির যোগ্য তা প্রমাণ করতে পারলেই কোম্পানি আপনার স্যালারি বৃদ্ধির কথা ভাববে। চাকরির ইন্টারভিউতে, আপনি ভাবার জন্যে ৫ মিনিট সময় চাইতেই পারেন। যখন ১ লাখ বা এর ওপরের স্যালারি নিয়ে আলোচনা হয়, তখন অনেক সময়ই কয়েকদিন বা সপ্তাহ পর্যন্ত ভাবার জন্যে সময় দেয়া হয় । তবে যদি আপনাকে দুই -তিনবার না করা হয়, তাহলে হয়তো সময় এসেছে নতুন করে ভাবার।

www.purepdfbook.com

১৫। রিক্রুটার আপনার বন্ধুঃ

গোপাল ভাঁড় একবার খেয় নৌকা থেকে পড়ে পানিতে ডুবে যাচ্ছিল। মদন মাঝি পাশেই ডিঙ্গি নৌকা চালাচ্ছিল। সে ঝাঁপিয়ে পড়ে গোপালকে টেনে তুলল তার ডিঙ্গিতে।
গোপালের কাছে মদন মাঝি কিছু টাকা ধার করেছিল জমি বন্ধক দিয়ে। মদনের আশা হলো, তার দলিলটা হয়তো গোপাল এমনি ফেরত দিয়ে দিবে। মদন মাঝি মনে মনে এই কথা বলবে বলে তৈরি হচ্ছিল।
গোপাল একটু দম ফিরে পেতেই বলল, তুমি আমায় বাঁচিয়েছো মদন। আমিও দরকার হলে তোমার জন্য প্রাণ দেব। কিন্তু তা বলে সুদে ছাড় ব্যবসা কখনো মাটি দেব না।
মাঝির মাথায় হাত। সে আসল ছাড়া দলিদ ফেরত চাবে ভাবছিল, আর গোপাল সুদও ছাড় দিবে না!

আপনার অনেক সময় রিক্রুটার বা বসকে খুব আপন মনে হতে পারে। তবে, নেগোসিয়েশনের সময় কেউ আপনাকে ছাড় দিবে না এটা মনে রাখবেন। আপনার রিক্রুটার আপনাকে যত কম স্যালারিতে নিতে পারবেন, তাতে তার বসের কাছে তিনি তত বাহবা পাবেন। তাই, ঠান্ডা মাথায় নেগোসিয়েশন করুন।

www.purepdfbook.com

ভুলে যাই	শিখে নিই
স্যালারি নিয়ে আলোচনা করতে চাইলে আপনার বস অসন্তুষ্ট বা রাগ হতে পারেন।	স্যালারি আপনার প্রাপ্য, এটা নিয়ে আলোচনা করতে ভয় পাবেন না। উপযুক্ত সময় খুঁজে কাজটা করে ফেলুন।
একই পজিশনে সবার স্যালারি একই হয়।	কিছু ব্যতিক্রমী কোম্পানি বাদে অনেক জায়গাতেই স্যালারি নেগোশিয়েবল থাকে।
আপনি কি বলছেন কেবল তা-ই গুরুত্বপূর্ণ, কিভাবে বলছেন তা নয়।	আপনি কিভাবে বলছেন তাও গুরুত্বপূর্ণ।
কারো স্যালারি নিয়ে আলোচনা করা উচিৎ না।	আপনি প্রশ্ন করে দেখতেই পারেন। তবে মার্জিত ভাবে জানতে চাইবেন।
যে স্যালারি চাই ঠিক সেই সংখ্যা দিয়েই শুরু করব।	অবশ্যই আপনি যা চান তার চাইতে বাড়িয়ে নেগোসিয়েশন শুরু করবেন।
কেবল নেগোসিয়েশনে দক্ষ হলেই আপনি আপনার স্যালারি বাড়াতে পারবেন।	দক্ষতার বিকল্প নেই।
স্যালারি নেগোসিয়েশনে ভালো হওয়া একটি কঠিন কাজ।	আপনার প্রস্তুতি ও প্র্যাকটিস এটাকেও সহজ করে দেবে।
স্যালারি নেগোসিয়েশন সম্পর্কে গুগল থেকেই জানতে হবে।	বাস্তব অভিজ্ঞতা গুগলের চাইতে আরো উপকার করবে। মেন্টর ও কলিগদের সাহায্য নিন।
প্রথম চাকরিতে স্যালারি আলোচনা করার সুযোগ নেই।	কিছু ব্যতিক্রমী কোম্পানি বাদে অনেক জায়গাতেই স্যালারি নেগোশিয়েবল থাকে।
অন্য কোন অফার না থাকলে স্যালারি আলোচনা করা যায় না।	অন্য অফার না থাকলেও আপনি আলোচনা করতে পারেন।
মেয়ে হিসেবে স্যালারি নিয়ে নেগোশিয়েট করা ভালো দেখায় না।	ছেলে বা মেয়ে, যোগ্যতা থাকলে যে কেউই নেগোশিয়েট করতে পারে।

www.purepdfbook.com

অর্থনীতির বা কোম্পানির ফাইন্যান্সিয়াল অবস্থা খারাপ থাকলে কখনোই স্যালারি আলোচনা করা উচিৎ নয়।	অবস্থা বুঝে ব্যবস্থা নিতে হবে। নিজের প্রাপ্য সহজে ছাড়বেন না।
স্যালারি আলোচনা করার সময় অবশ্যই আগের চাকরির স্যালারি কত তা বলতে হবে।	এটা জানাতে আপনি বাধ্য নন।
স্যালারি আলোচনার ক্ষেত্রে একবার “না” বললেই আলোচনা শেষ।	একবার না শুনলেই দমে যাবার কিছু নেই।
রিক্রুটার আপনার বন্ধু।	রিক্রুটার তার কাজ করছেন এবং তার কাজের অন্যতম অংশ আপনাকে ন্যূনতম স্যালারিতে রাজি করানো।

কোনো প্রশ্ন থাকলে আমাদের ইমেইল করতে এখানে ক্লিক করুন!

www.purepdfbook.com

স্ট্র্যাটেজিঃ

বেঁচে থাকার জন্য, টিকে থাকার জন্য, জীবনকে উপভোগ করার জন্য আমাদের অর্থের প্রয়োজন। আমরা সবাই চাই আরও বেশী উপার্জন করতে। কিন্তু আমাদের শেখানো মনে হয়, অর্থই অনর্থের মূল - Money is the root of all evil। তাই আমরা এই বিষয়ে বেশি ভাবতে চাই না।

সে কারণে আগেই পরিষ্কার করে বলে নিচ্ছি - টাকার পেছনে ছুটে মানুষের ক্ষতি করা, পরিবার ও বন্ধুদের সময় না দেয়া - এগুলো অবশ্যই খারাপ। Wall Street সিনেমার ভিলেন Gordon Geckor-র “Greed is good.” মতবাদে আমরা বিশ্বাসী নই। তবে, বেশি টাকা উপার্জনের জন্যে দক্ষতা বাড়ানো খারাপ না, নেগোশিয়েট করাও খারাপ না। স্বচ্ছল জীবনের জন্যে এই বিষয়ে অবশ্যই ভাবতে হবে, প্রস্তুতি নিতে হবে। নাহলে আটকে যাবেন আর্থিক সীমাবদ্ধতায়। তাকে সিঁড়ি মনে করে ওপরে ওঠা আর হবে না।

স্যালারি ডট কম এর করা একটি গবেষনায় দেখা গেছে যে প্রায় ৩৭% মানুষ সবসময়ই স্যালারি নেগোশিয়েট করে। অবাক করা ব্যাপার হলেও দেখা যায় যে ১৮% মানুষ কখনোই স্যালারি নিয়ে আলোচনা করে না। গবেষণায় অংশগ্রহণকারীদের ৪৪% ই তাদের পারফর্মেন্স রিভিউয়ের সময় তাদের স্যালারি বাড়ানোর কথা বলে না।

স্যালারি নেগোশিয়েট করার ব্যাপারে মেয়েরা আরও এক ধাপ পিছিয়ে। কার্নেগি মেলন ইউনিভার্সিটির করা গবেষণায় দেখা যায় যে মাত্র ৭% নারীরা তাদের প্রথম স্যালারি নেগোশিয়েট করার চেষ্টা করেন। ছেলেদের ক্ষেত্রে এর হার ছিল ৫৭%। এবং এটিও দেখা গেছে যে যারা স্যালারি নেগোশিয়েট করেছে তারা প্রাথমিকের চেয়ে ৭% এরও বেশী স্যালারি বৃদ্ধি করতে পেরেছে।

প্রথম স্যালারি কতটা গুরুত্বপূর্ণ তা বুঝতে স্ট্যানফোর্ড ইউনিভার্সিটির প্রফেসর Margaret A. Neale একটি গবেষণা করেন। তার ফলাফলঃ

মনে করুন আপনি বছরে ১০০,০০০ ডলার স্যালারিতে রাজি হলেন, এবং আপনার একজন কলিগ নেগোশিয়েট করে তার স্যালারি ১০৭,০০০ ডলার নির্ধারণ করলো। এরপর থেকে আপনাদের দুজনের ক্যারিয়ার একইভাবে চলে, দুজনের প্রোমোশন একই সময় হল এবং স্যালারি একই হারে বাড়ানো হল। রিটায়ারমেন্টের পর আপনার কলিগ তার ক্যারিয়ারে যত টাকা আয় করেছেন, সেই পরিমাণ আয় করতে আপনার আরো ৮ বছর কাজ করতে হবে!

www.purepdfbook.com

সুতরাং আপনি ছেলে হন কিংবা মেয়ে, যদি ধনী হতে চান, আপনার প্রথম চাকরির স্যালারি নেগোশিয়েট করার সর্বাত্মক চেষ্টা করবেন। তবে, যদি কম স্যালারিতে শুরু করতেই হয়, নিরাশ হবেন না। স্কিল বাড়ান, নেটওয়ার্ক তৈরি করুন, পার্সোনাল ব্র্যান্ডিং করতে থাকুন। প্রমোশনের সময় বা পরের চাকরিতে স্যালারি বাড়িয়ে ফেলতে পারবেন।

স্যালারি ব্রেকডাউনঃ

অনেকেই স্যালারি বলতে কেবল তার মাসিক স্যালারিকে ভেবে ভুল করেন। স্যালারি নেগোসিয়েশনের সময় স্যালারি ব্রেকডাউনের এই ব্যাপারগুলো জানা না থাকলে আপনি কিছু টাকা লস করবেন। স্যালারি নিয়ে আলোচনা করার সময় মাসিক বেতন, বেসিক কত, বাৎসরিক বোনাস, ট্রাভেল এলাওয়েন্স, প্রভিডেন্ট ফান্ড, গোল্ডেন হ্যান্ডশেক, এবং অন্যান্য সুযোগ সুবিধা আছে কিনা, থাকলে তা কেমন এসব বিষয়ে জানা জরুরী। আবার কিছু কিছু প্রতিষ্ঠান প্রতি বছর পারফরমেন্স বোনাসও দিয়ে থাকে। এইসব কিছু বিবেচনা করেই সিদ্ধান্তে পৌঁছানো উচিৎ যে আপনার স্যালারি কত হওয়া উচিৎ।

স্যালারি ম্যাথঃ

রিসার্চের মাধ্যমে কোন কোম্পানি কোন কোন বিষয়গুলো বিবেচনা করে তা বের করে নেওয়া যেতে পারে। স্যালারি ম্যাথ করার সময় প্রথমেই স্যালারি ব্রেকডাউনে বর্ণিত সবগুলো ব্যাপার আলদাভাবে আপনি কত আশা করছেন তা লিখে নিতে হবে। এরপর মাসিক বেতনকে ১২ দিয়ে গুণ করতে হবে। এরপর এর সাথে বোনাস ও আনুষঙ্গিক ব্যাপারগুলো যোগ করে যা পাওয়া যাবে তাকে ১২ দিয়ে ভাগ করতে হবে। বরাবর এই স্যালারিই চাওয়া যাবে না। হিসেব করে যে স্যালারি পাওয়া যাবে তার ৫০ শতাংশ বেশী স্যালারি চাইতে হবে এবং অন্তত ২৫ শতাংশ বেশী স্যালারি নিশ্চিত করার মাইন্ডসেট নিয়ে নিবেন। এর কম স্যালারি অফার করা হলে সুইচ না করাই ভালো। আবারো বলে নিচ্ছি, যদি বর্তমান অফিসের চাইতে নতুন কোম্পানিতে ভালো বস, ভালো কালচার, গ্রো করবার সুযোগ - এসব বিষয় থাকলে রিস্ক নিতে পারেন।

মিনিমাম নতুন স্যালারি = [মাসিক বেতন*১২ + আনুষঙ্গিক টাকা (বোনাস, ট্রাভেল অ্যালাউয়েন্স, ইত্যাদি)] / ১২ * ১২৫%

www.purepdfbook.com

প্রস্তুতিঃ

১। নিজের মূল্য জানাঃ আপনার স্কিল ও অভিজ্ঞতা অনুযায়ী বর্তমান বাজারে আপনি যে পজিশনে কাজ করবেন সে পজিশনে কেমন স্যালারি তা নিয়ে আগেই রিসার্চ করতে হবে। নিজের পরিচিত যারা ঐ ফিল্ডে কাজ করছেন তাদের কাছ থেকে এ সম্পর্কে জানুন। আবার অন্য রিক্রুটার বা এইচ আর পজিশনে যারা কাজ করছেন তারাও আপনাকে সাহায্য করতে পারেন। এই রিসার্চ আপনার আত্মবিশ্বাস বাড়াবে এবং ভুল কমাবে।

প্রস্তুতি

কিভাবে ইমপ্রুভ করবেন/ ফিডব্যাক/ কন্ডিশনাল ইন্টারভিউ	মোটামুটি স্যালারি, নেগোসিয়েশন রুম অল্প	বেস্ট অফার
ওয়েটিং লিস্ট	মার্কেট স্ট্যান্ডার্ড স্যালারি	ভালো স্যালারি
চাকরি পাবেন না	লোয়েস্ট স্যালারি অফার করা হবে	মোটামুটি স্যালারি, নেগোসিয়েশন রুম অল্প

যোগ্যতা

ফিগারঃ স্যালারি বাড়াতে স্কিল ও প্রস্তুতির মেট্রিক্স (অরিজিনাল কন্সেপ্ট)

এই মেট্রিক্সটা খেয়াল করুন। এখানে দেখতে পাচ্ছেন, স্কিল বাড়লে চাকরি পাবার নিশ্চয়তা কিভাবে বাড়ে, আর স্যালারি নেগোসিয়েশনের প্রস্তুতি বেশি থাকলে কিভাবে আপনার স্যালারি বাড়ানোর সুযোগ বেড়ে যায়।

২। নিজের চিন্তাগুলো গুছিয়ে রাখাঃ আলোচনা করতে গিয়ে কোন বিষয়গুলো নিয়ে আপনি কথা বলবেন তা আগে থেকেই গুছিয়ে রাখতে হবে। বিভিন্ন ধরণের পরিস্থিতি কল্পনা করে, কোন ক্ষেত্রে আপনি কি বলবেন তাও ভেবে রাখুন। কমন প্রশ্ন এবং অবজেকশনগুলো ভেবে রাখুন। সেগুলির উত্তর তৈরি রাখুন। 'ধুম' খুব জনপ্রিয় একটি বলিউড সিনেমা। এখানে জন অ্যাব্রাহামের চরিত্র সবসময় অভিষেকে বচ্চনের চরিত্রের চাইতে দুই ধাপ এগিয়ে থাকেন। আপনাকেও জন অ্যাব্রাহামের মত আগে থেকেই জানতে হবে, কি হতে যাচ্ছে বা হতে পারে ।

৩। টপ রেঞ্জ বেছে নেওয়াঃ রিসার্চ করতে গিয়ে আপনি অনেকগুলো স্যালারি হয়তো পেতে পারেন। আবার চাকরি ডেসক্রিপশনেও অনেক সময় একটি রেঞ্জ দেওয়া থাকে। তখন সবসময় টপ রেঞ্জটাই বেছে নিতে হবে। আপনি নিজের প্রতি কতোটা আত্মবিশ্বাসী তাও এটি নির্দেশ করে। আবার সরাসরি স্যালারি কত আশা করছেন জিজ্ঞাসা করলেও স্যালারি ম্যাথ অনুযায়ী প্রাপ্ত স্যালারি এর চেয়ে ৩০-৫০ শতাংশ বেশি স্যালারির একটি রেঞ্জ বলতে হবে। যেমনঃ আপনি স্যালারি ম্যাথ করে ১০০,০০০ টাকা পেলে আপনি ১৩০,০০০-১৫০,০০০টাকা স্যালারি রেঞ্জ উল্লেখ করতে পারেন। স্যালারি রেঞ্জ আপনার নমনীয়তা এবং আলোচনায় আগ্রহ প্রকাশ করে।

www.purepdfbook.com

৪। প্রস্তাব ফিরিয়ে দেওয়ার মানসিক প্রস্তুতিঃ হয়তো আপনাকে এমন একটি স্যালারি অফার করে হবে যা আপনার প্রত্যাশার চেয়ে অনেক কম। এরপর আপনি অবশ্যই আলোচনার মাধ্যমে তা বাড়িয়ে নেওয়ার চেষ্টা করবেন। তবে আপনি সর্বনিম্ন যত চান তার চেয়ে কম হলে তা ফিরিয়ে দেওয়ার মানসিকতা রাখতে হবে। এই সাহস আপনার নেগোসিয়েশন স্কিলকে শক্তিশালী করবে।

৫। আপনি আসলেই প্রস্তুত কিনা নিজেকে জিজ্ঞেস করুনঃ কোথাও কাজ করা অবস্থায় নিজের স্যালারি বাড়ানো নিয়ে আলোচনা করার ক্ষেত্রে ভাবতে হবে আপনি এর জন্য আসলেই প্রস্তুত কিনা। আপনি কি যথেষ্ট সময় ধরে কাজ করছেন? আপনি কি নতুন কোন দায়িত্ব নিয়েছেন? আপনি কি খুব ভালো পারফর্ম করছেন? এসব প্রশ্নের উত্তর 'হ্যাঁ' হলেই স্যালারি নেগোসিয়েশনের কথা ভাবা উচিৎ।

৬। এক পেইজের সামারিঃ এক পেইজের একটি সামারি প্রস্তুত করুন যেটি প্রমাণ করবে যে কেন আপনি প্রমোশন বা বাড়তি স্যালারির যোগ্য। সেখানে থাকবে আপনার সব অর্জন, এওয়ার্ড, কলিগ বা ক্লায়েন্টদের প্রশংসার প্রমাণ, ইত্যাদি।

৭। মক নেগোসিয়েশনঃ প্র্যাকটিসই আপনাকে আরও বেশী দক্ষ করে তুলবে। নিজের কলিগ বা বন্ধুর সাথে একটি মক স্যালারি নেগোসিয়েশন করতে পারেন। সেখান থেকে শিক্ষা নিয়ে আপনি মূল আলোচনায় ভালো করতে পারবেন।

৮। পাওয়ার পোজঃ নেগোসিয়েশনের ঠিক আগে নিজেকে আরও আত্মবিশ্বাসী করতে চাইলে এই টেকনিকটি খুবই কার্যকর। গবেষণায় দেখা গেছে যে পাওয়ার পোজ অবিশ্বাস্যভাবে আমাদের আত্মবিশ্বাস বাড়িয়ে তোলে। পাওয়ার পোজ প্র্যাকটিস করতে ওয়াশরুমে বা অন্য কোথাও আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে কোমরে হাত দিয়ে মেরুদন্ড সোজা করে কিছুক্ষণ দাঁড়িয়ে থাকতে হবে। এমন পোজ সাধারণত আমরা বিভিন্ন মুভিতে সুপারহিরোদের করতে দেখি। নিজের শরীরের সবচেয়ে বড় ভার্সন তৈরি করে পাওয়ার পোজ দেওয়া হয়। এতে শরীরে কর্টিসল নামক স্ট্রেস হরমোন কমে আসে যার কারণে দুশ্চিন্তা কমে যায়।

৯। কফি খাওয়াঃ ইউরোপিয়ান জার্নাল অব সোশ্যাল সাইকোলজি এর করা একটি গবেষণায় দেখা যায় যে কফিতে থাকা ক্যাফেইন আমাদের পারসুয়েশনের প্রতি প্রতিরোধী করে তোলে। অর্থ্যাৎ, নিজের সিদ্ধান্তে অটল থেকে, হাল ছেড়ে না দিয়ে তা আলোচনা চালিয়ে নিয়ে যেতে আমাদের সাহায্য করে।

www.purepdfbook.com

নেগোসিয়েশনের সময় করণীয়ঃ

১। পাওয়ার পোজ বজায় রাখাঃ এখানে মূল লক্ষ্য শরীরের বড় ভার্সনটি ধরে রাখা। কুঁজো হয়ে, কিংবা গুটিশুটি মেরে বসলে তা আপনার আত্মবিশ্বাসকে কমিয়ে দিবে। আপনাকে দেখতেও দুর্বল মনে হবে। তাই মেরুদন্ড সোজা করে বসুন, কাঁধ প্রশস্ত করুন, চিবুক একটু উঁচু করুন। আই কন্টাক্ট বজায় রাখুন এবং হাসিমুখে কথা বলুন।

২। নিজের সংখ্যাটি আগে উল্লেখ করাঃ যখনই বেতন কত হওয়া উচিৎ তা বলার সময় বা পরিস্থিতি হবে তখন আগে নিজেই বলুন। আলোচনার সময় এই ব্যাপারটি আপনাকে আলোচনায় লিড এনে দিতে সহায়তা করবে। এটিকে Anchoring Effect বলা হয়ে থাকে। দামাদামি করা যায় এমন দোকানে দোকানিরা সবসময় এই টেকনিকটি প্রয়োগ করে থাকেন । প্রথমেই খুব বেশী দাম চেয়ে তারা আলোচনায় একটি লিডিং পজিশনে নিয়ে যায়। এরপর আপনি যখন নতুন কোন দাম উল্লেখ করেন তা ঐ পূর্বের দামের উপর ভিত্তি করেই উল্লেখ করেন বেশীরভাগ ক্ষেত্রে।

৩। যত দরকার তার চেয়ে বেশী চাওয়াঃ এই ব্যাপারটির প্রতি সবসময়ই জোর দেওয়া হচ্ছে । কারণ আপনি যদি ঠিক যত স্যালারি চান ততোই চেয়ে বসেন, তাহলে আলোচনার পর তা আরও কমে আসবে। স্যালারি ম্যাথ এবং টপ রেঞ্জ বেছে নেওয়ার ব্যাপারটি আলোচনা করার ক্ষেত্রেও এটি নিয়ে বলা হয়েছে।

৪। রেঞ্জ উল্লেখ করাঃ এটি বেশ বুদ্ধিমান একটি টেকনিক। আপনি যত স্যালারি চান তা রেঞ্জের লো হিসেবে এবং সর্বোচ্চ যত আশা করছেন তা আপ হিসেবে বিবেচনা করলে দেখা যাবে যে আপনাকে লোয়ার রেঞ্জটাই অফার করা হচ্ছে। অর্থ্যাৎ, আপনি ৫০,০০০-৬০,০০০টাকা উল্লেখ করলে দেখা যাবে আপনাকে ৫০,০০০ টাকাই অফার করা হচ্ছে। তাই রেঞ্জের নিচের ভ্যালুটাকে, আপনার মিনিমাম চাওয়ার চাইতে একটু বাড়িয়ে চান।

www.purepdfbook.com

৫। মার্কেট ভ্যালুর দিকে ফোকাস রাখাঃ কেবল নিজের যোগ্যতার বিষয়টি নিয়ে কথা বলার পাশাপাশি বর্তমান বাজার নিয়েও কথা বলতে হবে। বর্তমান বাজারে আপনার সমপরিমাণ অভিজ্ঞতা ও যোগ্যতা অনুযায়ী অন্যান্য মানুষ কত টাকা বেতন পাচ্ছে সেই বিষয়টি বিনয়ের সাথে তুলে ধরতে হবে।

৬। ব্যক্তিগত কারণ উল্লেখ না করাঃ আলোচনার সময় কখনোই ব্যক্তিগত কোন কারণ দেখানো যাবে না। প্রথমত এটি বেশ আনপ্রোফেশনাল। দ্বিতীয়ত আপনার ব্যক্তিগত কারণ কখনোই আপনার স্যালারি বাড়ানোর পেছনে যুক্তি হিসেবে কাজ করতে পারে না। আপনি নিশ্চয়ই ভিক্ষা করতে আসেননি।

৭। উপদেশ চাওয়াঃ আপনি নিজে কেন যোগ্য, কেন আপনার স্যালারি বেশী হওয়া উচিৎ ইত্যাদি বিষয়ে বলার পরই আপনার বস থেকে উপদেশ চাইতে পারেন। জিজ্ঞেস করুন যে, কিভাবে আপনি আরও বেশী ভ্যালু অ্যাড করতে পারেন। আপনার কাজ নিয়ে বসের পরামর্শ কি কি, কিভাবে আরও ভালো করা যায় ইত্যাদি। উপদেশ চাওয়ার ফলে আপনার প্রতি বসের বিশ্বাস যেমন বৃদ্ধি পাবে, ঠিক তেমনি আপনার স্যালারি বৃদ্ধির সম্ভাবনাও বেড়ে যাবে।

৮। 'না'-ই শেষ কথা নয়ঃ বস বা রিক্রুটার স্যালারি বাড়াতে না চাইলে সেটাই শেষ কথা হিসেবে ধরে হাল ছেড়ে দেওয়া যাবে না। এর অর্থ হলো আপনাকে আরও কারণ দেখাতে হবে। আপনাকে প্রমাণ করতে হবে যে আসলেই আপনি সেই স্যালারির যোগ্য।

৯। হুমকি না দেওয়াঃ এটা প্রথম চাকরির ক্ষেত্রে প্রযোজ্য নয়। আলোচনার সময় সবসময়ই পজিটিভ ও সহানুভূতিশীল থাকতে হবে। আপনার স্যালারি না বাড়ালে আপনি চাকরি ছেড়ে দিবেন- এমন ধরণের কথা কখনোই বলা যাবে না। এতে আপনার লং-টার্ম সম্পর্ক নষ্ট হবে। যথাসম্ভব ইমোশনকে নিয়ন্ত্রণে রেখে লজিক্যালি আলোচনা চালিয়ে নিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করতে হবে।

১০। ডেডলাইনঃ নম্রভাবে জানান যে আপনি কোন সময়ের মধ্যে বসের চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত জানতে চান।

ফলোআপঃ

অনেক সময় একবারের আলোচনাতেই সিদ্ধান্তে পৌঁছানো হয় না। সেক্ষেত্রে সুচিন্তিতভাবে ফলোআপ করতে হবে। পরবর্তীবার একই বিষয়ে কথা বলতে যাওয়ার সময় সেই সময়টি ঠিক কিনা তা বিবেচনায় রাখতে হবে। প্রতিদ্বন্দ্বী মনোভাব না নিয়ে গিয়ে বন্ধুসুলভ হাসিমুখে কথা বলতে হবে। প্রতিবার যাওয়ার সময় আগেরবারের আলোচনার বিষয়টি মাথায় রেখে সে অনুযায়ী প্রস্তুতি নিয়ে তারপর যেতে হবে।

www.purepdfbook.com

বিতর্ক নয়, আলোচনাঃ

অবশেষে স্যালারি নেগোসিয়েশন কে একটি নেগোসিয়েশন হিসেবেই দেখুন। একে বিতর্ক হিসেবে গ্রহণ করলে হিতে বিপরীত হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী। একটি নেগোসিয়েশন তখনই সফল হিসেবে বিবেচিত হয় যখন দুই পক্ষই জয়ী হয়। আপনি কেন যোগ্য, আপনাকে স্যালারি বেশী দিলে আপনার কেন বসের ক্ষতি নেই, বরং লাভ রয়েছে তা নিয়ে কথা বলুন। অবশেষে দুজনই একটি 'Win-Win'সিদ্ধান্তে পৌঁছানোর চেষ্টা করুন।

বর্তমান স্যালারির উপর পরবর্তী স্যালারির প্রভাবঃ

আপনি যে চাকরি করতেন তার স্যালারি বা আগে স্যালারি কত ছিল তার উপর নতুন স্যালারি নির্ভর করা উচিৎ নয়। আগের কম স্যালারির উপর ভিত্তি করে নতুন স্যালারি আলোচনা করতে গেলে আপনি আরও একবার স্যালারি নেগোসিয়েশনে ব্যর্থ হতে পারেন। সুতরাং, অতীত অর্জন আর বর্তমান পারফর্মেন্সের উপরই বেশী জোর দিন।

দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যের কথা ভাবুনঃ

স্বল্পমেয়াদী সাফল্যের কথা না ভেবে স্যালারি নেগোসিয়েশনকে দীর্ঘমেয়াদী সাফল্যের একটি ধাপ হিসেবে মনে করুন। ভবিষ্যতে আরও ভালো করার জন্য কি কি রিসোর্স লাগতে পারে তা নিয়ে খোলাখুলি কথাবার্তা বলুন। নতুন কি কি দায়িত্ব পালন করবেন, চাকরি টাইটেল কি হবে, স্টাফ সাপোর্ট কেমন প্রয়োজন হবে এসব কিছু নিয়ে কথা বলার জন্য মানসিকভাবে প্রস্তুতি নিন।

জার্নাল/ডায়েরিতে অভিজ্ঞতা লিখে রাখুনঃ

আমাদের সব সময়ের অন্যতম প্রিয় সাজেশন, জার্নালে লিখে রাখুন। নেগোসিয়েশন করার আগে কি প্ল্যান করছেন, কি বলবেন, কি হবে বলে আশা করছেন লিখুন। নেগোসিয়েশন করার পর কি কি শিখলেন, আপনার প্ল্যান কতটুকু কাজ করল, কোথায় আরো ভালো করতে পারতেন, ইত্যাদি।

www.purepdfbook.com

চেকলিস্টঃ

এই বইয়ের জন্য শেষবারের মত আপনাদের সামনে এলো চেকলিস্ট। অনেক তথ্যের ভিড়ে আসল তথ্যটিই যেন হারিয়ে না যায় সেজন্য আপনাদের সামনে আবার নিয়ে এলাম চেকলিস্ট। একবার চোখ বুলিয়ে নিন স্যালারি নেগোসিয়েশনের সারাংশে!

- ☑ পোস্টের স্যালারি সম্পর্কে আগেই রিসার্চ করে নিন।
- ☑ স্যালারি ম্যাথ করে স্যালারি কত হওয়া উচিৎ তা হিসেব করতে জানুন।
- ☑ স্যালারি রেঞ্জ কত বলবেন তা ঠিক করুন।
- ☑ স্যালারি আলোচনা করার জন্যে উপযুক্ত সময় খুঁজে বের করুন।
- ☑ নিজের যোগ্যতা সঠিকভাবে উপস্থাপন করতে শিখুন।
- ☑ টানা ৩ মিনিট নিজের ভালো গুণাবলি প্রেজেন্ট করার প্র্যাক্টিস করুন।
- ☑ নিজের গুণাবলি বলার সময় হাসিমুখে, আই কন্ট্যাক্ট রক্ষা করে, পরিষ্কার কণ্ঠে কথা বলা শিখুন।
- ☑ স্যালারি বাড়ানোর জন্যে পার্সোনাল কারণ দেখাবেন না।
- ☑ স্যালারি আলোচনার সময় থ্রেট বা আল্টিমেটাম দেয়া থেকে থেকে বিরত থাকুন, কারণ এতে ভালো ফল হয় না। যেমন, “বেতন না বাড়ালে চাকরি ছেড়ে দিব” - এমন কিছু বলবেন না।
- ☑ তাড়াহুড়া না করে শান্তভাবে নেগোশিয়েট করুন।

www.purepdfbook.com

ক্যারিয়ারে অনুপ্রেরণা দেবার মত কিছু গল্প

www.purepdfbook.com

“লুকিয়ে লুকিয়ে গল্প লেখা হচ্ছে, হ্যাঁ? You’re fired!”

একবার এক কর্মচারীকে কাজ ফাঁকি দিয়ে লুকিয়ে লুকিয়ে লিখার জন্য বরখাস্ত করা হয়েছিল। যিনি মনে মনে এক তরুণ জাদুকরকে কল্পনা করছিলেন। তিনি কে বলতে পারবেন? তিনি জনপ্রিয় ফ্যান্টাসি সিরিজ হ্যারি পটারের লেখক জে কে রাওলিং।

১৯৯০ সালে ট্রেনে করে ম্যানচেস্টার থেকে লন্ডনে যাওয়ার সময় প্রথমবারের মতো হ্যারি পটারের আইডিয়া তার মাথায় আসে। আইডিয়াকে গল্পে রুপ দিতে তাঁর বেশ কয়েক বছর লেগে যায়। এই সময়ে যেকোন আইডিয়া মাথায় এলেই তিনি তা সাথে সাথে লিখে রাখতেন।

১৯৯৫ সালে জে কে রাওলিং, ‘হ্যারি পটার অ্যান্ড দা ফিলোসফার্স স্টোন’ এর পাণ্ডুলিপি লিখে শেষ করেন। তিনি সেটি নিয়ে বিভিন্ন প্রকাশনীর দ্বারে দ্বারে ঘুরেছিলেন। তাকে ১২ বার ফিরিয়ে দেওয়া হয়েছিল। এক বছর পর Bloomsbury নামক একটি প্রকাশনী প্রতিষ্ঠান তাই বইটি ছাপাতে রাজি হয়। Bloomsbury-র চেয়ারম্যানের আট বছর বয়সী মেয়ের বইটির প্রথম অধ্যায় এতোই ভালো লেগে যায় যে সে সাথে সাথে পরের অধ্যায়টি পড়তে আগ্রহী হয়।
যদিও Bloomsbury তার বইটি প্রকাশ করতে রাজি হয়েছিল, তারা রাওলিংকে তার চাকরি চালিয়ে দেওয়ার পরামর্শ দিলো। বাচ্চাদের বই বিক্রি করে খুব বেশী একটা উপার্জন করা যাবে কিনা তা নিয়ে তারা সন্দিহান ছিল। এমনকি, ১৯৯৭ সালে তিনি যাতে তাঁর লিখা চালিয়ে যেতে পারেন সেজন্য স্কটিশ আর্টস্ কাউন্সিল থেকে আট হাজার ডলার অনুদান পেয়ে যান।

১৯৯৭ সালে হ্যারি পটার এর প্রথম বইটি প্রকাশিত হয়। এরপর থেকে তাকে আর পেছনে ফিরে তাকাতে হয়নি। হ্যারি পটারের অসাধারণ ভ্রমণ কাহিনী কেবল জে কে রাওলিং এর কল্পনাতেই সীমাবদ্ধ রইলো না। লাখ লাখ ভক্তের কল্পনাতেও হ্যারি পটার ছড়িয়ে পড়লো।

www.purepdfbook.com

"ফোর্ডকে দিয়ে ব্যবসা হবে না, দুটো কোম্পানি ডুবালো লোকটা!"

ফোর্ড মোটর কোম্পানির প্রতিষ্ঠাতা হেনরি ফোর্ড ১৮৬৩ সালে মিশিগান শহরে জন্মগ্রহণ করেন। তিনিই সেই ব্যক্তি যিনি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের মোটরগাড়ি শিল্পকে পরিবর্তন করেছিলেন এবং একটি নতুন দিগন্ত তৈরি করেছিলেন। তাঁর উদ্ভাবন প্রক্রিয়াটি স্বল্প দামের, নির্ভরযোগ্য যানবাহন তৈরী করেছিল এবং একই সাথে তার কর্মীদের ভাল বেতন দিতেন। তবে, তাঁর সাফল্যের আগে, ফোর্ড বিভিন্ন সময়ে ব্যর্থতার মুখোমুখি হয়েছিলেন।
১৮৯১ সালে, যখন ফোর্ড ২৮ বছর বয়সী ছিলেন, তখন তিনি ইঞ্জিনিয়ার হওয়ার সিদ্ধান্ত গ্রহণ করেন এবং Edison Illuminating Company- তে কাজ শুরু করেন। ১৮৯৩ সালে তিনি প্রধান প্রকৌশলের পদে পদোন্নতি পাওয়ার ফলে, তারঁ ব্যক্তিগত পর্যায়ে গুরুত্ব দেওয়ার জন্য পর্যাপ্ত অর্থ ও সময় পেয়েছিলেন।

ফোর্ড শীঘ্রই Quadricycle নামে একটি অটোমোবাইল প্রোটোটাইপ তৈরি করেন। প্রোডাকশন শুরু করার জন্য তাঁর অর্থের প্রয়োজন। যদিও তিনি বিনিয়োগকারীদের সন্ধান করতে পেরেছিলেন, শেষ পর্যন্ত তাঁরা কেউই সাহস করেননি।

তিনি আগের ব্যর্থতা থেকে শিখেছিলেন এবং দ্বিতীয় চেষ্টায় উইলিয়াম এইচ মার্ফিকে বিনিয়োগকারী হিসেবে পেলেন। The Detroit Automobile Company-র যাত্রা শুরু হল । তবে গাড়িতে ভালো সুবিধা দিতে গিয়ে গাড়ি অনেক ভারি হয়ে গেল। ফোর্ড দিনরাত খেটে ডিজাইন ঠিক করতে লেগে ছিলেন। তবে বিনিয়োগকারীরা অবাস্তব আশা করতে লাগলো এবং ফোর্ডকে দ্রুত নিখুঁত অটোমোবাইল তৈরি করার জন্য চাপ দিতে লাগলো। কাজটি মোটেও ভালভাবে চলছিল না এবং শেষমেশ দেড় বছর পরেই ১৯০১ সালে কোম্পানি বন্ধ হয়ে গেল।

ফোর্ড ভেবে দেখলেন, তিনি এক গাড়ি দিয়ে সব রকমের কাস্টমারকে খুশি করতে যাচ্ছিলেন । এটাই ছিল ভুল। এবার তিনি ছোট এবং কম ওজনের গাড়ি ডিজাইন করবেন বলে ঠিক করলেন। আবার উইলিয়াম এইচ মার্ফির কাছে গেলেন এবং তাঁকে বিনিয়োগকারী হিসেবে পেলেন। শুরু হল Henry Ford Company -র যাত্রা।

কিন্তু এবার মার্ফি এবং বাকি ইনভেস্টররা প্রথম থেকেই ফোর্ডকে চাপ দিতে লাগলেন দ্রুত কাজ শেষ করার জন্যে। যেহেতু তাঁরা গাড়ির ইন্ডাস্ট্রির ব্যাপারে জানতেন না, তাদের মতামতগুলি ফোর্ডের জন্যে বিরক্তিকর ছিল। এক পর্যায়ে তাঁরা ফোর্ডের কাজের তদন্ত করতে অন্য বিশেষজ্ঞদের নিয়ে আসলেন। প্রচন্ড অপমানিত হয়ে ফোর্ড ১ বছরের মধ্যে নিজের কোম্পানি থেকেই চাকরি ছেড়ে দিতে বাধ্য হয়েছিলেন! গাড়ির ইন্ডাস্ট্রিতে ফোর্ডের নাম খারাপ হয়ে গেল।

সাধারণত এত ব্যর্থতার পরে কেউ হাল ছেড়ে দেওয়ার কথা, তবে ফোর্ড থেমে থাকার পাত্র নয়। তিনি এবার বিনিয়োগকারী খুঁজে বেড়ালেন, এবং তাঁর শর্ত ছিল, টাকা দিতে হবে কিন্তু

www.purepdfbook.com

মতামত দেয়া যাবে না! কিন্তু দু’বার ফেল করা মানুষকে কে এত টাকা দিবে? কয়েক মাস ধরে অনেক খোঁজাখুঁজির পর আলেকজান্ডার ম্যালকমসনকে পেলেন।

ফোর্ড সম্পূর্ণ নতুনভাবে অ্যাসেম্বলি লাইন তৈরি করলেন এবং পৃথিবীর সবচাইতে হাল্কা গাড়ি - ‘মডেল এ’ তৈরি করার কাজে হাত দিলেন। প্রতিদিন কঠোর পরিশ্রমে তাঁরা দিনে ১৫টি করে গাড়ি তৈরি করতে সক্ষম হলেন। সেই সময়ে এটা অনেক দ্রুত গতির প্রোডাকশন ছিল। দ্রুতই গাড়ি দেদারসে বিক্রি হওয়া শুরু করল এবং ১৯০৪ সালে তাদের কাজের পরিধি বাড়াতে বাধ্য হলেন।

পর পর দু'বার ব্যর্থতার পরে চল্লিশ বছর বয়সে ফোর্ড সফলতার মুখ দেখলেন। এই মুহূর্তে তিনি ইতিহাসের অন্যতম বিখ্যাত উদ্যোক্তাদের মধ্যে একজন।

ব্যর্থতা তাঁকে তাঁর স্বপ্ন অনুসরণ করা থেকে বিরত রাখতে পারেনি বরং এটি তাঁর স্বপ্ন জয়ের তৃষ্ণা আরো বাড়িয়ে দিয়েছিল। তিনি এমন একটি প্রযুক্তি তৈরি করতে সক্ষম হন যা শেষ পর্যন্ত পুরো বিশ্বকেই তাক লাগিয়ে দেয়।

ব্যর্থতা সম্পর্কে হেনরি ফোর্ড বলেছেন-
"ব্যর্থতা হল আরও একবার বুদ্ধিমত্তার সাথে শুরু করার সুযোগ।"

আপনি কি সেই সুযোগ নিচ্ছেন?

www.purepdfbook.com

“দুটো পা হারানোর পরেও কেউ পাহাড়ে চড়ে কিভাবে?”

মাত্র ৮ বছর বয়সে ১১,৬২৭ ফুট উঁচু মাউন্ট টেম্পল জয় করেছিলেন তিনি। মাত্র ১৭ বছর বয়সে আমেরিকার অন্যতম সেরা পর্বতারোহীর খেতাবও তিনি পেয়ে যান। অদম্য সাহসী এই মানুষটির নাম হিউ হার।

১৯৮২ এর জানুয়ারিতে মাত্র ১৭ বছর বয়সে, একটি দূর্ঘটনা তার জীবনকে লণ্ডভণ্ড করে দেয়। ভয়ানক সেই দূর্ঘটনায় তিনি তাঁর দুইটি পা'ই হারান। যার ফলে, পর্বতারোহন তো দূরের কথা, চিকিৎসকরা তাঁর পুনরায় হাঁটার ব্যাপারেই সংশয় দেখান।

অথচ সেই দূর্ঘটনার ঠিক ৩৫ বছর পর সাধারণ মানুষের মত নাচ, সাঁতার সহ অকল্পনীয় সবকিছু করে বেড়ান তিনি। আর অবিশ্বাস্য হলেও সত্যি যে, তিনি আগের চেয়েও আরো দক্ষ পর্বতারোহী হয়ে ওঠেন। অদম্য প্রেরণা ও সাহস ছিল বলেই যার তিনি অবিশ্বাস্য সব কাজ করে দেখাতে পেরেছিলেন।

ভয়াবহ সেই দূর্ঘটনার পরে তিনি স্থানীয় একটি কলেজ থেকে ফিজিক্স এ আন্ডারগ্রাজুয়েশন সম্পন্ন করেন। পরবর্তীতে এম.আই.টি থেকে মেকানিক্যাল ইঞ্জিনিয়ারিং এ মাস্টার্স এবং হার্ভার্ড ইউনিভার্সিটি থেকে বায়োফিজিক্স এর ওপর পি.এইচ.ডি সম্পন্ন করেন।

পোস্ট-ডক্টরেট করার সময়ে তিনি Advanced leg prostheses & orthoses নিয়ে কাজ শুরু করেন। সম্পূর্ণ বিশেষায়িত প্রযুক্তি ব্যবহার করে তিনি তার নিজের জন্যেই প্রস্থেটিক পা তৈরী করেন। সেই পা দিয়ে তিনি, খাড়া বরফের পাহাড়েও আরোহন করতে সক্ষম হন।
নিজের তৈরী প্রস্থেসিস ব্যবহার করে হিউ পূর্বের চেয়েও আরো অধিক দক্ষতার সাথে পর্বতারোহন করতে পারেন, যা তাঁকে পৃথিবীর বিখ্যাত একজন এথলেট হিসেবে স্বীকৃত করেছিল।

www.purepdfbook.com

“গরিব অভিনেতা নিজের নামে ১০ মিলিয়ন ডলারের চেক লিখলেন?”

বিখ্যাত কৌতুকাভিনেতা জিম ক্যারি ১৯৬২ সালে ক্যানাডার ওন্টারিওতে জন্ম গ্রহণ করেন। তিনি একাধারে কৌতুকাভিনেতা, অভিনেতা, উদ্যোক্তা এবং সর্বকালের সেরা কমেডিয়ানদের মধ্যে একজন।

তবে, তাঁর জীবনের শুরুটা ছিল ভীষণ কঠিন। খুব অল্প বয়সেই তাকে অনেক কঠিন পরিস্থিতি ও ব্যর্থতার মুখোমুখি হতে হয়।

ক্যারি যখন খুব ছোট, বাবার চাকরি হারানোর ফলে তাঁর পরিবারকে আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হতে হয়। এক আত্মীয়ের উঠোনে পরে থাকা ক্যাম্পিং ভ্যান-ই তখন হয়ে ওঠে তাদের পুরো পরিবারের বাসস্থান। পাশ্ববর্তী একটি ফ্যাক্টরিতে পুরো পরিবার দিনরাত পরিচারক ও সিকিউরিটি গার্ড হিসেবে কাজ করতে থাকে। এমনকি ক্যারি নিজেও স্কুল শেষে টানা আট ঘন্টার শিফটে কাজ করা শুরু করেন।

১৫ বছর বয়সী ক্যারি যখন কাজ পেতে হিমশিম খাচ্ছিলো, তখনো তার বাবা প্রায়ই তাকে টরোন্টোর Yuk Yuk Club-এ নিয়ে যেতেন যেন সে তার বিনোদন ক্যারিয়ার নিয়ে এগোতে পারে। জিম ক্যারির প্রথম পারফরম্যান্স বেশ হতাশাজনক হয় যার ফলে এন্টারটেইনমেন্ট ইন্ডাস্ট্রিতে নিজের ভবিষ্যৎ নিয়ে সংশয় দেখা দেয়। পরিবারের আর্থিক দৈন্যদশা তার স্বপ্নকে আরো দূরে ঠেলে দেয়। জীবনযুদ্ধে বিপর্যস্ত ক্যারি তারপরও হাল ছাড়েননি।

জিম তার সংগ্রাম চালিয়ে যান। নিজের স্বপ্নকে সত্যি করতে পড়াশুনা ছাড়তে হয় তাঁকে। পরবর্তীতে ১৯৭৯ তে তিনি লস এঞ্জেলেস চলে আসেন এবং হলিউডের সানসেট বুলেভার্ড এর কমেডি স্টোরে জায়গা করে নেন। কিন্তু সফলতা তখনও তার জন্য অধরাই রয়ে যায়।

১৯৮৫ সালের কথা, একদিন বিষাদগ্রস্ত জিম তার ভঙ্গুর টয়োটা গাড়ি নিয়ে Hollywood hills এর চূড়ায় উঠেন। সেখানে বসে সাফল্যের দিবাস্বপ্ন দেখতে থাকেন। নিজেকে খুশি করতে সাফল্যের উপহার হিসেবে নিজেই নিজেকে ১০ মিলিয়ন ডলারের একটি মিথ্যে চেক লিখে নিজের পকেটে রেখে দেন। অবিশ্বাস্য ব্যাপার হলেও সত্যি যে, ১০ বছর পর ১৯৯৫ এর নভেম্বরে “Dumb and Dumber" সিনেমার অভিনয় করার প্রস্তাবে ১০ মিলিয়নের চেক পান তিনি।

সেই রোল থেকেই জিম ক্যারি একজন ষ্টার হয়ে ওঠেন, এরপর আর পিছনে ফিরে তাকাতে হয়নি তাঁকে। Hollywood hills এর চূড়ায় বসে লেখা সেই মিথ্যে চেক মাত্র এক দশকের প্রচেষ্টায় তাঁরই কাছে সত্যি হয়ে ফিরে আসে। তাই তো স্যার জন গ্রেভস বলেন,
"যতক্ষণ না তা কাগজে উঠছে, ততক্ষন তা বাষ্পের মতোই অদৃশ্য থাকছে।"
আপনার লক্ষ্যগুলি কি লিখে রেখেছেন কোথাও? নাকি সব শুধু ‘মাথায় আছে?’

DUMB AND DUMBERER
WHEN HARRY MET LLOYD

www.purepdfbook.com

“৬৫ বছরের বুড়ো নিজে গাড়ি চালিয়ে ৬০০ ফ্র্যাঞ্চাইজি খুঁজবে?”

বিশ্বের অন্যতম বিখ্যাত ফাস্টফুড চেন কেএফসির ভেতরে গেলেই আপনি সাদা স্যুট পড়া একজন বৃদ্ধের মূর্তি দেখতে পান। তিনি কর্নেল স্যান্ডার্স, কেএফসির প্রতিষ্ঠাতা। কিন্তু তাঁর প্রচন্ড পরিশ্রমের কথা আমরা কয়জন জানি?

১৮৯০ সালে ইন্ডিয়ানা তে জন্মগ্রহণ করা কর্নেল হারল্যান্ড স্যান্ডার্স মাত্র ৫ বছর বয়সে তাঁর বাবাকে হারান। তিন ভাইবোনের মধ্যে তিনি সবার বড়। তাঁর মা বাইরে কাজে গেলে তিনিই তাঁর বাড়ি ও পরিবারের দেখাশোনা করতেন। এই সময়ে তিনি রান্না করতে শিখেন। ১০ বছর বয়সে তিনি ক্ষেতে কৃষকের কাজ শুরু করেন।

তাঁর ১২ বছর বয়সে মা আবার বিয়ে করেন এবং পুরো পরিবার ইন্ডিয়ানাপলিস চলে আসে। প্রতিকূল পরিবেশের কারণে পরের বছরই বাড়ি ছাড়তে বাধ্য হন। ইন্ডিয়ানার গ্রীনউড এর একটি ক্ষেতে কাজ নেন। ক্লাস সেভেন এর পরেই স্কুল ছেড়ে দিয়েছিলেন।

পরবর্তী ২৮ বছর তিনি বহু ছোটখাটো কাজ করেন, কিন্তু কোনো পেশাতেই বেশিদিন থাকেননি। ট্রাম কন্ডাক্টর, আমেরিকান আর্মিতে গাড়িচালক, কামারের হেল্পার, ট্রেনের ক্লিনার, ট্রেনের ইঞ্জিনের ফায়ারম্যান (কয়লা ভরার কাজ), ইত্যাদি করে চলছিল। La Salle Extension University তে Law by correspondence শেষ করে ওকালতিও করেছেন কিছুদিন । কোর্টরুমে ক্লায়েন্টের সাথে হাতাহাতি করে সেই ক্যারিয়ার শেষ করেন। তাঁকে অনেকেই ‘খ্যাপাটে’ এবং ‘কথা শুনতে চায়না’ হিসেবে জানত।

১৯৩০ সালে ৪০ বছর বয়সে নর্থ কর্বিন কেন্টাকির শেল অয়েল কোম্পানি তাদের একটি গ্যাস স্টেশনে স্যান্ডার্সকে রেস্টুরেন্ট দেবার জন্যে বলেন। ভাড়া দিতে হবে না, রেভিনিউ শেয়ার করতে হবে-এই ছিল চুক্তি। স্যান্ডার্স সেখানে তিনি বিভিন্ন পদের চিকেন ডিশ তৈরী করে পরিবেশন করতেন। দারুণ রান্নার কারণে এলাকায় তাঁর সুখ্যাতি ছড়িয়ে পড়ে।

জাঁকজমকপূর্ণ না হলেও স্যান্ডার্স এর জন্য শান্তিপূর্ণ এবং সন্তুষ্টিজনক জীবন ছিল তখন। সেখানে কাজ করার সময় তিনি প্রেশার কুকারে দ্রুত মুরগী রান্নার পদ্ধতি আবিষ্কার করে ফেলেন। একবার একটা বড় অর্ডার পান, এবং তখন নিজের রেসিপিটাকে আরো শক্তিশালী করে তোলেন। সেই রেসিপিই আজো ১১ হার্বের সিক্রেট রেসিপি হয়ে টিকে আছে।

দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময় তাঁর ব্যবসা কমে যায়। একসময় রেস্টুরেন্টটি বন্ধ করতে হয়। তিনি কর্মহীন হয়ে পরেন, এবং কি করবেন বুঝে উঠতে পারেন না। বিভিন্ন ক্যাফেটেরিয়াতে কাজ করেন।

১৯৫২ সালে তিনি ‘Kentucky Fried Chicken’ কে ফ্র্যাঞ্চাইজ করেন। ৬৫ বছর বয়সে নিতে তাঁর জমানো টাকা আর সরকারের মাসিক ১০৫ ডলার ভাতা নিয়ে বেরিয়ে পড়েন ফ্র্যাঞ্চাইজি খুঁজতে। তিনি বিজনেস পার্টনার খোঁজার উদ্দেশ্যে বেশ কিছু রেস্টুরেন্টে যান, প্রায় প্রত্যেকের কাছ থেকেই তিনি প্রত্যাখ্যাত হন। তিনি প্রায়ই তাঁর গাড়িতে ঘুমাতেন এবং বন্ধুদের নিকট হতে তাঁকে অর্থ সাহায্য নিতে হত।

www.purepdfbook.com

থেমে থাকেননি তিনি। ধীরে ধীরে দেশের বাইরে, ক্যানাডা, ইউকেতেও তাঁর ফ্র্যাঞ্চাইজ ছড়িয়ে পড়ে। একসময় সে সংখ্যা ৬০০ ছাড়িয়ে যায়। ১৯৬৪ সালে, ৭৩ বয়সী স্যান্ডার্সের জন্যে সবকিছু সামলানো কঠিন হয়ে পড়ে। তিনি 'Kentucky Fried Chicken corporation' ২ মিলিয়ন ডলারে বিক্রি করে দেন। তাঁকেই ব্র্যান্ড অ্যাম্বাসেডর বানানো হয়, যেকারণে আজো আমরা তাঁর মূর্তি দেখি।

১৯৮০ সালের ১৬ই ডিসেম্বর, ৯০ বছর বয়সে লিউকোমিয়াতে আক্রান্ত হয়ে স্যান্ডার্স মৃত্যুবরণ করেন। তিনি এমন একজন মানুষ যিনি আমাদের দেখিয়েছেন ব্যর্থতা মানেই শেষ নয়। উদ্যোক্তার কঠোর পরিশ্রমের কাছে বয়সও হার মানে।

www.purepdfbook.com

“এইরকম ফালতু কল্পনাশক্তি দিয়ে তুমি কার্টুনের জগতে কি করবে?”

১৯১৯ সালে ডিজনি তার প্রথম চাকরি করছিলেন ক্যানসাস সিটি স্টার পত্রিকায়। কিন্তু, সেখান থেকে বরখাস্ত হন। কারণ? সম্পাদকের মতে তার যথেষ্ট কল্পনাশক্তি ছিল না এবং তার আইডিয়াগুলোও ভালো ছিল না! এরপর ডিজনি লাফ-ও-গ্রাম স্টুডিও নামক নিজের কোম্পানি শুরু করেন যেখানে তিনি কার্টুন অ্যানিমেশন তৈরি করতেন। কিন্তু ১ বছরের মধ্যেই কোম্পানি দেউলিয়া হয়ে যায়। অবশেষে তিনি চলে আসেন হলিউডে।

ডিজনি যখন তার ভাইকে নিয়ে হলিউডে পা রাখেন তখন তার বয়স ছিল মাত্র ২২। সেখানে তিনি তার ভাইকে নিয়ে ডিজনি ব্রাদার্স স্টুডিও শুরু করেন। ১৯২৮ সালে Oswald the Lucky Rabbit নামে তাঁর একটি কার্টুন ক্যারেক্টার বিখ্যাত ছিল। কিন্তু তাঁর প্রডিউসার সেই চরিত্র এবং ডিজনির সব এমপ্লয়িদের নিয়ে চলে যান।

এই দুঃখে ভেঙ্গে না পড়ে, ডিজনি নতুন চরিত্র তৈরিতে হাত দিলেন। সৃষ্টি হল মিকি মাউসের - যা পৃথিবীর সবচেয়ে জনপ্রিয় চরিত্র বলে বিবেচিত হলো। ১৯৭৮ সালে মিকি মাউস হলিউড ওয়াক অফ ফেইমে প্রথম কার্টুন চরিত্র হিসেবে স্থান পায়। অন্যদিকে, Oswald এর পরবর্তী কার্টুনগুলি আগের মত মজার হয় নি। সেগুলি ডিজনির নতুন নতুন আইডিয়ার ছোঁয়া ছাড়া, একই আইডিয়ার কপি পেস্ট হতে হতে মানুষের মন থেকে হারিয়ে গেল।

সবচাইতে মজার ব্যাপার হল, ১৯৯৬ সালে, ডিজনির প্রতিষ্ঠান এবিসি ইনকরপোরেটকে কিনে নেয়। এবিসি ছিল ক্যানসাস সিটি স্টারের মালিক। তার মানে, যে কোম্পানি তাঁকে ফায়ার করেছিল, একদিন সেই কোম্পানিরই মালিক হয়ে যান ডিজনি!

ওয়াল্ট ডিজনি আজ অ্যানিমেশন স্টুডিও, ডিজনিল্যান্ড, ওয়াল্ট ডিজনি ওয়ার্ল্ড এর প্রতিষ্ঠাতা ও অ্যানিমেটেড সিনেমার পথ প্রদর্শক হিসেবে বিখ্যাত। তিনি তাঁর জীবদ্দশায় ২২টি অ্যাকাডেমি অ্যাওয়ার্ড জিতেছিলেন। এভাবেই ওয়াল্টার এলিয়াস ডিজনি অনেক ব্যর্থতা ও প্রতিকুলতার মধ্য দিয়ে ওয়াল্ট ডিজনি হয়ে উঠেছিলেন।

www.purepdfbook.com

৮

ক্যারিয়ার সম্পর্কে আরো ধারণা বাড়ানোর জন্যে নিচের সিনেমাগুলি দেখে ফেলুন একে একেঃ

The Devil Wears Prada
Jerry Mcguire
The Social Network
The Intern
Office Space
Up in the Air
Rocket Singh
Wall Street
Moneyball
Pirates of the Silicon Valley
Steve Jobs
A Beautiful Mind
Almost Famous

মোটিভেশন বাড়াতে দেখুনঃ

The Pursuit of Happyness
Fight Club
Forrest Gump
Life of Pi
Theory of Everything
Three Idiots
Bhaag Milkha Bhaag
Cach Carter
Good Will Hunting
Dead Poets Society
Rocky Franchise
Bend it Like Beckham
Queen of Katwe
My Left Foot
Nightcrawler
The Shawshank Redemption
Invictus
Remember the Titans

www.purepdfbook.com

YPS (Young Professional Smartification) এর ট্রেইনিদের পাঠানো লেখা

এই বইটি YPS (Young Professional Smartification) ট্রেইনিং ছাড়া তৈরি হত না। ৪টি লেভেলের ২৮টি সেশন জুড়ে অনেক গল্প, অনেক অভিজ্ঞতা, অনেক শিক্ষা। আমরা আমাদের ট্রেইনিদের কাছে জানতে চেয়েছিলাম তাদের গল্প ও অভিজ্ঞতাগুলি। সেগুলির অংশবিশেষ এখানে ছাপানো হল। পরবর্তীতে তাদের পূর্ণ লেখা নিয়ে আমরা একটি ই-পুস্তিকা বের করব। আসুন এখন তাদের লেখাগুলি পড়ে নেই। প্যানডেমিকের প্রকোপের মাঝেও তাদের স্পিরিট থেকে আমি অনুপ্রাণিত হয়েছি, তাদের কথাগুলি পড়লেই সেই শক্তি আপনারাও অনুভব করবেন।

Progga Saha (Bangla) প্রজ্ঞা সাহা

কোয়ারেন্টাইনের শুরুটা হতাশার মধ্য দিয়ে শুরু হলেও, পরবর্তীতে YPS আমাকে শিখিয়েছে যে, যারা জীবনের কঠিন থেকে কঠিনতর মুহূর্তে 'Growth mindset' ধরে রাখে তারা এমন একটা সময়ে হতাশাকে পেছনে ফেলে জীবনের সফলতার চাবিকাঠি ঠিকই খুঁজে নিতে পারে।

প্রেজেন্টেশন প্রো-র একজন সিনিয়র এক্সিকিউটিভ হওয়ার সুবাদে আমি সহজেই জানতে পারি, Smartifier Academy-র ফাউন্ডার সোহান ভাইয়া এই কোয়ারেন্টাইনের সময়টাকে কাজে লাগাতে আমাদের সবার জন্য Young Professional Smartification নামে সফট স্কিলসের উপর একটি ট্রেনিং প্রোগ্রাম শুরু করতে যাচ্ছেন, যাতে করে আজকের তরুণ সমাজ পোস্ট প্যান্ডামিকের জন্যে নিজেদেরকে এখনই তৈরি করে নিতে পারে।

Tanha Wahid Adrita

"Day 5, ইন্টারভিউ টিপস।"

পোস্টটা দেখে কেনো জানি অনেকগুলো স্মৃতি মনে পড়ে গেলো। লাইফে ইন্টারভিউ দেয়া নিয়ে যেমন গল্পের শেষ নেই, সাথে প্রশ্নেরও।

সেদিন ট্রেনিং-এর ৫ম দিন। কখনো লাইভ - এ প্রশ্ন করিনি। আসলে সাহস করে উঠতে পারিনি। কিন্তু "ইন্টারভিউ" শব্দটির গুরুত্ব একটু আলাদা আমার জীবনে। তাই সাহস করে লাইভ -এ প্রথম বার প্রশ্ন করার প্রস্তুতি নিলাম।

লাইভ শেষে আবার ভিডিওটা দেখলাম। অনেকদিন পর নিজের উপর আবার বিশ্বাস আসা শুরু হলো এবং আমার লাইভ এ যাওয়ার Journey চলতে থাকলো।

ধীরে ধীরে অবাক হতে লাগলাম নিজের ডেভেলপমেন্ট দেখে। দিন দিন বুঝতে পারলাম, আমি আমার Ikigai পূর্ণ করার জন্য সঠিক রাস্তায় হাটছি।

www.purepdfbook.com

COVID-19 এর Quarantine যে লাইফের মোড় এভাবে ঘুরিয়ে দেবে তা হয়তো শুরুতে কল্পনাই করিনি।

আশা করি আমরা সবাই এগিয়ে যাবো আরো বহুদূর, নিজের স্বপ্নকে পূরণ করার লক্ষ্যে! শুভকামনা সবার জন্য।

নূসরাত জাহান অনন্যা

YPS এর সুবাদে এই একাডেমিক পড়া যেন আরো সহজ, আরো মজার হয়ে গেল। যে জিনিসগুলো আগে এক্সামে লেখার জন্য পড়তাম, আজ সেগুলোই ভালো লাগতে শুরু করেছে। যে জিনিসগুলো শুধুমাত্র পড়ার সময় ভেবেছি, YPS এর জন্য সেগুলোর প্র্যাক্টিকাল উদাহরণ ও ব্যবহার জানতে পেরেছি।

Monira Momo (Bangla) মনিরা মম

আমি মনে করি YPS এর দিক নির্দেশনা নিয়ে আমি আমার লাইফে অনেক দূর এগিয়ে যেতে পারবো ইনশাআল্লাহ।
এখানে আরো নতুন নতুন ইউনিক সব প্রোগ্রাম দেখেছি, অনেক জ্ঞানী মানুষের সাহচার্যে আসতে পেরেছি, বিজ্ঞ জনের কথা শুনেছি। প্রতিটি সেশন শেষ করে গানের মাধ্যমে আমরা সেই টপিকের Summary শুনেছি। এত এত কিছু একই সাথে একই প্লাটফর্মে পাবো ভাবতেই পারিনি। এখানে আসতে পেরে নিজেকে ধন্য মনে করছি। আমি বিশেষ ভাবে ধন্যবাদ জানাতে চাই Md.Sohan Haider ভাইয়াকে এবং Smartifier Academy এর পুরো টিম কে।

সামীর আহমেদ সোহান

মে মাসের ১১ তারিখ থেকে যে জার্নিটা শুরু হয়েছিলো, তাই জুলাই এর ২০ এ এসে শেষ হয়েছে। এই দুই-আড়াই মাসে নিজের স্কিল ডেভেলপমেন্ট এর জন্য সোহান ভাই আর স্মার্টিফায়ার একাডেমি যতটুক সহায়তা করেছে, তার জন্য তাদের মন থেকে ধন্যবাদ জানাতে চাই। রইলাম সুন্দর আগামী দিনের প্রতিক্ষায়......

This is it. End is the Beginning, Beginning is the End

Imranul Bashar ইমরানুল বাশার

I believed that, I can't ask about my salary in an interview and have to accept whatever the company offers. The session on Salary Negotiation proved me wrong and taught me to negotiate my salary. Personal Branding is also important and it helps to create a popularity among the colleagues. I really think that personal branding is important and every celebrity has a unique individual branding strategy.

www.purepdfbook.com

মাইশা অর্পা

অসংখ্য প্ল্যান... চোখের সামনে সব একটা একটা করে মাটি হচ্ছে। পাক্কা ১ বছর পিছিয়ে যাচ্ছি। তার উপর আবার চাকরির বাজারে বিশাল ধ্বস। বেতন স্কেলও কমে যাচ্ছে।

এসব ভেবে যখন ভেঙ্গে পরেছি, হতাশার সাগরে হাবুডুবু খাচ্ছি, তখন রোজায় কেউ একজন Smartifier Academy Fighting Club নামের একটা গ্রুপে এড করে । চমৎকার বাচন ভঙ্গির একজন লোক এসে কথা বলে। শুনতে ভালোই লাগে। তবে ভালো লাগাটা এডিকশন হয়ে যায় যখন Growth Mindset Session টা করি।

এই session টা করার পরেই মূলত বুঝে যাই কিভাবে করোনার সময়টা কাজে লাগিয়ে নিজেকে প্রস্তুত করতে হবে। বুঝে যাই যে ৮০/২০ রুলের মত, এখন যে ২০% এফর্ট দিব Soft skill শিখতে সেটা ৮০% কাজে সাফল্য এনে দিবে করোনা ক্রাইসিসের পর, চাকরির বাজারে আমাকে এগিয়ে রেখে।

তাই ঝাঁপিয়ে পরি Smartifier Academy এর সাথে... ২৭ টি টপিকের দারুণ কোর্সেটাতে বাংলাদেশের নামিদামি সব স্পিকাররা আসেন। গল্প আর বাস্তব উদাহরণ থাকায় High lighted বিষয়গুলো একদম মাথায় ঢুকে যায়।

Mahmudur Rahman

The time I have spent with the YPS family has simply been wonderful. I was stuck at home ever since Ramadan and spent every single day doing nothing. One of my friends referred me to join YPS. He told me about Smartifier Academy and how they'll be providing online training on developing soft skills, to make this quarantine a productive one. The training sessions were informative, compelling and crucial for job seekers and graduate enthusiasts.

ইফফাত ইফতিয়া অনন্যা

ইউনিভার্সিটি থেকে আমি প্রফেশনাল স্কিল সম্পর্কে জানার সুযোগ পাইনি, কোনো ক্লাব ও নেই যে জানবো বা নিজের স্কিল বাড়াবো। আল্লাহ রহমত আমি এমন একটা সুযোগ পাবো তাও ফ্রি কোর্স সাথে সার্টিফিকেট পাব এমনটা আমি কখনো ভাবি নাই। ইনশাল্লাহ ভাইইয়ার নাম উজ্জ্বল করতে পারবো। YPS এর সকল সদস্য আপনার কাছে কৃতজ্ঞ এত ভালো সুযোগ করে দেওয়া জন্য।
ধন্যবাদ আপনাদের, আমাকে YPS এর সদস্য করার জন্য।

www.purepdfbook.com

মোঃ আরিফ আনজুম

আমি ঠিক এই রকম একটি কোর্স খুজছিলাম। যেটা আমার সফট স্কিল ডেভলপ করবে এবং আমার জব লাইফে খুব সাহায্য করবে । লেভেল ১, লেভেল ২, লেভেল ৩ এবং লেভেল ৪ শেষ করার পর নিজের মধ্যে অনেক পরিবর্তন ফিল করি । লেভেল ১ এ ক্যারিয়ার নিয়ে কনফিউসন, লেভেল ২ এ মানুষ জনের সাথে কথা বলার জড়তা কেটে যাই, লেভেল ৩ তে লিডারশিপ এবং বিশেষ করে এন এল পি টেকনিক, লেভেল ৪ এর স্টোরি টেলিং টেকনিক আমাকে খুব সাহায্য করছে এবং ভবিষতে করবে!

আমি সোহান ভাইয়ের কাছে চির কৃতজ্ঞ। YPS একটা অমুল্য সেশন । এটাকে টাকা দিয়ে কিনা যাবে নাহ। কারণ সোহান ভাইয়া এইখানে তার আবেগ এবং ভালোবাসা সবটুকু উজার করে দিয়েছেন।

নীলাঞ্জনা পাল

অনেক নতুন নতুন তথ্য জানতে পেরেছি। সত্যি বলতে নিজের ক্যারিয়ার নিয়ে নতুনভাবে ভাবতে শুরু করেছি। অনেক রকমের দ্বিধা ছিল মনে সেগুলো দূর হয়েছে। যখন সার্টিফিকেট পেলাম তখন অনেক আনন্দ লাগছিলো। মনে হচ্ছিল অনেক কিছু অর্জন করে ফেললাম।

অনেক ধন্যবাদ Smartifier academy কে এতকিছু জানার সুযোগ করে দেওয়ার জন্য। এবং অসংখ্য ধন্যবাদ সোহান ভাইয়াকে যিনি এত সুন্দরভাবে বুঝিয়েছেন, অনুপ্রেরণা জাগিয়েছেন।

মোঃ দিদারুল আলম

ফেসবুক স্ক্রল করতে করতে হঠাৎ, একদিন "স্মার্টিফায়ার একাডেমি" নামক একটি প্রতিষ্ঠানের YPS ট্রেনিংয়ের একটি ভিডিও তার চোখে পড়লো।
ভিডিওটির একটি ম্যাসেজ বালকটিকে খুবই অনুপ্রাণিত করে তোলে। আর সেটি হলো-
"ভবিষ্যতে কি হবে তা কে জানে? কিন্তু, যে যত বেশি নিজেকে ভবিষ্যতের জন্য তৈরি করবে তার সুন্দর ভবিষ্যতের সম্ভাবনা ঠিক ততখানি বৃদ্ধি পাবে"।
সে মনে মনে এইরকম কিছু একটা খুজছিল। যেহেতু ট্রেনিংটি সম্পূর্ণ ফ্রি ছিল কোন চিন্তা-ভাবনা ছাড়াই সে ট্রেনিংটিতে রেজিস্ট্রেশন করে ফেললো।
ট্রেনিংটি Job readiness, Office performance, Office excellence, 4IR soft skills এই চারটি লেভেলে বিভক্ত যার মধ্যে ২৮ টি সময় উপযোগি এবং গুরুত্বপূর্ণ বিষয় অন্তর্ভুক্ত। গল্পটি আর কারো নয় আমি মোঃ দিদারুল আলমের। আমি ওয়াইপিএস এর একজন সাধারণ ট্রেনি।
এই ট্রেনিং আমার জীবনে মানবিক দক্ষতা উন্নয়ন, নেটওয়ার্ক, কন্টেন্ট ও ভিডিও তৈরি, কার্যকর যোগাযোগ, পার্সোনাল ব্রান্ডিং এবং ইন্টার্নশিপের সুযোগ প্রাপ্তির মত ভ্যালু এড করেছে। যার জন্য আমি স্মার্টিফায়ার একাডেমির নিকট কৃতজ্ঞ।

www.purepdfbook.com

স্বপ্নীল আহমেদ জাহিন

একটা বিষয় না বললেই নয় নিজের ক্যারিয়ার গঠনের ক্ষেত্রে স্যালারি নেগোসিয়েশন যে কতটা জরুরি সেটা সম্পর্কে আগে আমার জানাই ছিল না। কিন্তু এই ট্রেনিং থেকেই আমার সেলারি নেগোসিয়েশন বিষয়ে একটা স্পষ্ট ধারণা তৈরি হয়। একটা কথাই বলব, সোহান ভাইয়ের এই উদ্যোগ তার গানের মতোই আমাদের মতো বহু স্টুডেন্ট এর জন্যই বয়ে এনেছে নব উদ্যমের সুর।

Imrul Hasan

YPS or Young Professional Smartification is a session based programme on Soft Skills and Hard Skills offered by Smartifier Academy. Smartifier Academy is one of the first institutes in Bangladesh to provide world-class training through a variety of interactive, personalized and gamified training sessions to all those interested in acquiring knowledge.

I would like to thank Smartifier Academy for coming up with this life changing idea. As we were able to train and prepare ourselves for the future, even during this pandemic.

Labanya Bhowmik

Covid-19 pandemic was a great shock to our country as well as to the world. When it hit our country, all of our daily activities gradually stopped. After 2 months in this abnormal situation, I felt like I was not doing anything productive. This is when I came to know about a youth organization, Smartifier Academy. They were going to arrange an online training programme called YPS to help young professionals. My club BAUCC was one of the club partners collaborating with Smartifier Academy.

The journey of YPS was an enthusiastic and educational one. I consider this programme to be one of my greatest experiences. I am truly grateful to Smartifier Academy and our mentor Md Sohan Haidear for making this journey memorable.

www.purepdfbook.com

উপসংহার

বিশাল একটা কাজ করে ফেলেছেন(সারকাজম ছাড়া বলছি)। নিজের জন্যে এই ইনভেস্টমেন্ট আপনাকে অনেক সাহায্য করবে। আমার ক্যারিয়ারের শুরুতে যদি আমি এইসব জানতাম, আজ আমি আরো অনেক টাকা ব্যাঙ্কে জমিয়ে রাখতে পারতাম, আরো অনেক মানুষকে চিনতাম।
এই বিষয়গুলিই আপনাকে জানাতে চেয়েছি আমি। যেকারণে বিভিন্ন বই, ব্লগ পোস্ট, ভিডিও, ইত্যাদি থেকে, নিজের জীবন নিংড়ে, পরিচিতদের সফলতা ও ব্যর্থতা ঘেঁটে এই বইটি লেখা। আমার একটাই উদ্দেশ্য। যারা জীবনে প্রতিষ্ঠিত হতে চান, তারা যাতে তথ্যের অভাবে আটকে না থাকেন। ইউনিভার্সিটিতে পড়ার সময় বাংলাদেশে আমরা অনেকে বাবা মার সাথে থাকি, বাস্তবতা থেকে দূরে থাকি। নেটফ্লিক্সের একটা নতুন সিরিজ সবাই দেখে ফেলছে আমি তো পিছিয়ে যাচ্ছি, ফেসবুকে আগের মত লাইক পাই না আমার পপুলারিটি কমে যাচ্ছে - এমন বাস্তবতায় অনেকে আছি।

কিন্তু আরো একটা বাস্তবতা আছে। যেখানে একটা ছেলে বা মেয়ে তৈরি হচ্ছে, আর চার বছর পরেই তাকে পুরো সংসারের খরচ চালাতে হবে। ভাইবোনের বিয়েতে টাকা দিতে হবে। ভালো একটা জীবনসঙ্গী লাগবে। একটা সুন্দর অভিজাত এলাকায় বাসা নিতে হবে। গরীব আত্মীয়দের সাহায্য করতে হবে। অনেকে এখনই পরিবারের খরচে অবদান রাখছে।

যে বাস্তবতায়ই আমরা থাকি না কেন, আজ থেকে দশ বছর পরে আপনি দেখবেন, কিছু মানুষ ২০০ জন মানুষের নেতৃত্ব দিচ্ছে। কিছু মানুষ ২০ জনের, কিছু মানুষ ২ জনের, আর কেউ নিজের পরিবারের নেতৃত্ব দিতেই হিমশিম খাচ্ছে। স্মার্ট ক্যারিয়ার ১০১ ভার্সিটি থেকে চাকরিতে প্রবেশ পর্যন্ত আপনি যাতে সেই নেতৃত্ব দেবার পথে এগিয়ে থাকেন, সেটা নিশ্চিত করতে চায়। ভালো চাকরি পাওয়া, স্যালারি বাড়ানো এসব আপনার দায়িত্ব, কিন্তু আমাদের দায়িত্ব সেটা করতে যা যা করা লাগে তা আপনাকে জানানো। আর সেটা করতে যথেষ্ট পরিমাণ সময় নিয়ে, প্রচণ্ড মনোযোগ দিয়ে আমি এই বইটা লিখেছি, আমরা টিম মিলে বিভিন্ন তথ্য দিয়ে গ্রাফিক্স দিয়ে ডিজাইন করেছি। যাতে আপনি দ্রুততম উপায়ে স্মার্ট ক্যারিয়ার গড়তে পারেন।

যদি আপনার কোন প্রশ্ন থেকে যায়, আমাদের ইমেইল করুন বা ফেসবুক পেজে ইনবক্স করুন। জরুরি কিছু বাদ পড়ে গেলে আমরা এই বইতে তা যুক্ত করব। যদিও সম্ভাবনা ক্ষীণ, তবুও আমাদের কোন কথায় ভুল থাকলে অবশ্যই জানাবেন। আমরা ঠিক করে নেব।

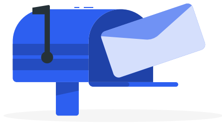
এই বইটা কোন ধর্মগ্রন্থ নয়। তাই, এর প্রতিটি কথাই অক্ষরে অক্ষরে মেনে রাখতে হবে এমন না। অবস্থা বুঝে ব্যবস্থা - এই কথাটি মাথায় রাখবেন। খেয়াল রাখবেন আশেপাশে কি হচ্ছে।

www.purepdfbook.com

ভালো থাকবেন। নিরাপদে থাকবেন। যদি কোন কারণে চাকরি পেতে দেরি হয়, হতাশ হবেন না। নিজেকে গড়তে থাকুন। এটা ১০০ মিটার স্প্রিন্ট না, এটা একটা ম্যারাথন। ঠান্ডা মাথায়, প্রস্তুতি নিয়ে দৌড়ান। ৬ ডিজিটের স্যালারি, ৭ ডিজিটের প্রফিট একদিন আপনারও হবে। তখন অবশ্য চাকরিতে ঢোকার পর কি করবেন, সেটাও জানা প্রয়োজন হবে। আপনার থেকে আশানুরুপ সাড়া পেলে আমরা স্মার্ট ক্যারিয়ার ১০২ এর কাজ শুরু করব।

আপনার সুন্দর ভবিষ্যৎ কামনায় শেষ করছি।

"এত পরিশ্রমের পর যখন মনের মত চাকরিটা হয়েই যায়, কেমন লাগে? চলুন একটু দেখে আসি! "



কেমন লাগলো বইটি? আমাদের জানিয়ে দিন এই ফিডব্যাক ফর্মে!

www.purepdfbook.com