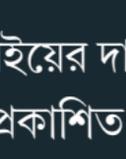


কীভাবে বন্ধুদের জয় করা যায় এবং মানুষকে প্রভাবিত করা যায়

ডেল কার্নেগি

প্রথম প্রকাশ : ১৯৩৭



সমস্ত লোক-দক্ষ বইয়ের দাদা এই বইটি, প্রথম ১৯৩৭ সালে প্রকাশিত হয়েছিল। এটি রাতারাতি হিট হয়েছিল, অবশেষে ১৫ মিলিয়ন কপি বিক্রি হয়েছিল। কীভাবে বন্ধুদের জয় করা যায় এবং মানুষকে প্রভাবিত করা যায় তা আজকের দিনেও ঠিক ততটাই কার্যকর যেমন এটি প্রথম প্রকাশিত হওয়ার সময় ছিল, কারণ ডেল কার্নেগির মানব প্রকৃতি নিয়ে এমন উপলব্ধি ছিল যা কখনই পুরানো হবে না। আর্থিক সাফল্যে, কার্নেগি বিশ্বাস করেন, 15 শতাংশ পেশাগত জ্ঞান এবং 85 শতাংশ “ধারণা প্রকাশ করার ক্ষমতা, নেতৃত্ব গ্রহণ করার এবং মানুষের মধ্যে উদ্দীপনা জাগানোর জন্য।”

কার্নেগি বলেছেন যে আপনি অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিকোণ থেকে পরিস্থিতি দেখে এবং “অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি আগ্রহী ইচ্ছা জাগিয়ে” দিয়ে আপনি কাউকে যা চান তা করতে চান। আপনি শিখবেন কিভাবে মানুষকে আপনার মত করে তুলতে হয়, মানুষকে আপনার চিন্তাধারায় জয়ী করতে হয় এবং অপরাধ সৃষ্টি না করে বা বিরক্তি সৃষ্টি না করেই মানুষকে পরিবর্তন করতে হয়। উদাহরণস্বরূপ, “অন্য ব্যক্তিকে অনুভব করতে দিন যে ধারণাটি তার বা তার,” এবং “অন্য ব্যক্তির সমালোচনা করার আগে আপনার নিজের ভুল সম্পর্কে কথা বলুন।” কার্নেগি ঐতিহাসিক ব্যক্তিত্ব, ব্যবসায়িক জগতের নেতা এবং প্রতিদিনের লোকদের উপাখ্যান দিয়ে তার পয়েন্টগুলিকে চিত্রিত করেছেন।

এই বইটি মূলত সম্পর্ক উন্নয়ন নিয়ে। ভালো সম্পর্কের মাধ্যমেই; ব্যক্তিগত এবং ব্যবসায়িক সাফল্য সহজ।

এই বইটি আপনাকে এই আটটি জিনিস অর্জন করতে সাহায্য করবে—

১. মানসিক গণ্ডগোল থেকে বেরিয়ে আসুন, নতুন চিন্তা ভাবুন, নতুন দৃষ্টিভঙ্গি অর্জন করুন, নতুন উচ্চাকাঙ্ক্ষা আবিষ্কার করুন।
২. দ্রুত এবং সহজে বন্ধু তৈরি।
৩. আপনার জনপ্রিয়তা বৃদ্ধি।
৪. আপনার চিন্তাধারা মানুষকে জয়।
৫. কিছু অর্জনে আপনার প্রভাব, আপনার প্রতিপত্তি, আপনার সক্ষমতা বাড়বে।
৬. অভিযোগগুলি নিয়ন্ত্রণ, তর্ক এড়িয়ে চলা, আপনার মানুষের সাথে যোগাযোগ মসৃণ এবং আনন্দদায়ক রাখা।
৭. একজন ভাল বক্তা হয়ে উঠা, আরও বিনোদনমূলক কথোপকথনকারী হয়ে উঠা।
৮. আপনার সহযোগীদের মধ্যে উদ্দীপনা জাগিয়ে তুলুন।

এই বইটি ছত্রিশটি ভাষায় পনেরো মিলিয়নেরও বেশি পাঠকের জন্য এই কাজগুলো করেছে।

সূচিপত্র

ডেল কার্নেগির একটি জীবনীমূলক স্কেচ

এই বইটি কিভাবে লেখা হয়েছে এবং কেন

কিভাবে এই বই থেকে সবচেয়ে বেশি লাভ করা যায় সে বিষয়ে নয়টি পরামর্শ

পার্ট ১:

লোকেদের পরিচালনার মৌলিক কৌশল

যদি আপনি চান মধু সংগ্রহ করতে, মৌচাকের উপর লাথি মারবেন না

মানুষের সাথে আচরণ করার বড় রহস্য

যিনি এটি করতে পারেন তার সাথে সমগ্র বিশ্ব আছে

পার্ট ২:

আপনার মত মানুষ তৈরি করার উপায়

এটি করুন এবং আপনাকে যেখানেই স্বাগত জানানো হবে

একটি ভাল প্রথম ছাপ তৈরি করার একটি সহজ উপায়

আপনি যদি এটি না করেন, তাহলে আপনি সমস্যায় পড়বেন

একজন ভালো কথোপকথনকারী হওয়ার একটি সহজ উপায়

কীভাবে লোকেদের আগ্রহী করা যায়

কীভাবে মানুষকে তাৎক্ষণিকভাবে আপনার মতো করে তুলবেন

পার্ট:৩

কিভাবে মানুষকে আপনার চিন্তাধারায় জয় করা যায়

আপনি একটি যুক্তি জিততে পারবেন না

শত্রু তৈরির একটি নিশ্চিত উপায় - এবং

কীভাবে এটি এজন্যে যায়

আপনি যদি ভুল হন তবে স্বীকার করুন

এক ফোঁটা মধু

সক্রেটিস এর গোপনীয়তা

অভিযোগ পরিচালনার নিরাপত্তা ভালভ

কিভাবে সহযোগিতা পেতে হয়

একটি ফর্মুলা যা আপনার জন্য বিস্ময়কর কাজ করবে

সবাই যা চায়

একটি আবেদন যা প্রত্যেকে পছন্দ করে

চলচ্চিত্রগুলি এটি করে। টিভি এটা করে....

আপনি এটা করেন না কেন?

যখন আর কিছু কাজ করে না, তখন এটি করে দেখুন

পার্ট:৪

অপরাধ না দিয়ে কীভাবে মানুষকে পরিবর্তন করা যায়

যদি আপনি ত্রুটি খুঁজে পেতে হয়, এই উপায় শুরু করার জন্য

কিভাবে সমালোচনা করা যায়....এবং এর জন্য ঘৃণা করা যায় না

প্রথমে আপনার নিজের ভুল সম্পর্কে কথা বলুন

কেউ অর্ডার নিতে পছন্দ করে না

অন্য ব্যক্তিকে মুখ বাঁচাতে দিন

কিভাবে সফলতার জন্য মানুষকে উদ্বুদ্ধ করা যায়

একটি কুকুরকে একটি ভাল নাম দিন

ভুলটি সংশোধন করা সহজ মনে করুন

আপনি যা চান তা করতে লোকেদের খুশি করা

পার্থক্যের শর্টকাট - ডেল কানিগির

জীবনীমূলক স্কেচ

-লোয়েল টমাস

এটি ১৯৩৫ সালের জানুয়ারির একটি ঠান্ডা রাত ছিল, কিন্তু আবহাওয়া তাদের দূরে রাখতে পারেনি। নিউইয়র্কের হোটেল পেনসিলভানিয়ার গ্র্যান্ড বলরুমে দুই হাজার পাঁচশত নারী-পুরুষ ভিড় করেন। প্রতিটি উপলব্ধ আসন সাড়ে সাতটার মধ্যে পূর্ণ হয়ে গেছে। আটটা বাজে, উৎসুক জনতা তখনও চেলে দিচ্ছিল। প্রশস্ত ব্যালকনিটা শীঘ্রই জ্যাম হয়ে গেল। বর্তমানে এমনকি দাঁড়ানোর জায়গাও প্রিমিয়ামে ছিল, এবং শত শত মানুষ, সারাদিন ব্যবসা-বাণিজ্যে নেভিগেট করার পর ক্লাস্ত হয়ে সেই রাতে দেড় ঘণ্টা দাঁড়িয়ে সাক্ষী হয়েছিলেন - কী?

একটি ফ্যাশন শো?

ছয় দিনের সাইকেল রেস নাকি ক্লার্ক গেবলের ব্যক্তিগত চেহারা?

না। সংবাদপত্রের একটি বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে এই লোকগুলোকে সেখানে প্রলুব্ধ করা হয়েছিল। দুই সন্ধ্যার আগে, তারা নিউইয়র্ক সান-এ এই পূর্ণ-পৃষ্ঠার ঘোষণাটি তাদের মুখের দিকে তাকিয়ে দেখেছিল:

কার্যকরভাবে কথা বলতে শিখুন

নেতৃত্বের জন্য প্রস্তুত হন

পুরাতন জিনিস? হ্যাঁ, তবে বিশ্বাস করুন বা না করুন, পৃথিবীর সবচেয়ে অত্যাধুনিক শহরে, 20 শতাংশ জনসংখ্যার ত্রাণ নিয়ে হতাশার সময়, পঁচিশ শতাধিক লোক সেই বিজ্ঞাপনের প্রতিক্রিয়ায় তাদের বাড়িঘর ছেড়ে হোটেলে ছুটে গিয়েছিল।

যারা সাজ দিয়েছিলেন তারা ছিলেন উচ্চ অর্থনৈতিক স্তরের - নির্বাহী, নিয়োগকর্তা এবং পেশাদার।

এই পুরুষ এবং মহিলারা “কার্যকর স্পীকিং অ্যান্ড ইনফ্লুয়েন্সিং মেন ইন বিজনেস”-এর একটি অতি আধুনিক, অতিপ্রাকৃত কোর্সের উদ্বোধনী বন্দুক শুনতে এসেছিল - একটি কোর্স

যা ডেল কানোগি ইনস্টিটিউট অফ ইফেক্টিভ স্পিকিং অ্যান্ড হিউম্যান রিলেশনস প্রদত্ত।

কেন তারা সেখানে ছিল, এই পঁচিশ শ ব্যবসায়ী নারী-পুরুষ? কেননা হঠাৎ ক্ষুধার কারণে বেশি পজলেখার বিষয়তা?

5

স্পষ্টতই নয়, এই একই কোর্সের জন্য গত চব্বিশ বছর ধরে নিউ ইয়র্ক সিটিতে প্রতি মৌসুমে প্যাকড হাউসে খেলা হয়েছে। সেই সময়ে, ডেল কানোগির দ্বারা পনের হাজারেরও বেশি ব্যবসায়িক ও পেশাদার লোককে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়েছিল। এমনকি ওয়েস্টিংহাউস ইলেকট্রিক কোম্পানি, ম্যাকগ্রা-হিল পাবলিশিং কোম্পানি, ব্রুকলিন ইউনিয়ন গ্যাস কোম্পানি, ব্রুকলিন চেম্বার অফ কমার্স, আমেরিকান ইন্সটিটিউট অফ ইলেকট্রিক্যাল ইঞ্জিনিয়ার্স এবং নিউ ইয়র্ক টেলিফোন কোম্পানির মতো বড়, সংশয়বাদী, রক্ষণশীল সংস্থাগুলি এই প্রশিক্ষণটি পরিচালনা করেছে। তাদের সদস্য এবং নির্বাহীদের সুবিধার জন্য তাদের নিজস্ব অফিসে।

এই মানুষগুলো যে গ্রেড স্কুল, হাইস্কুল বা কলেজ ছাড়ার দশ বা বিশ বছর পর এসে এই প্রশিক্ষণ নেয় তা আমাদের শিক্ষাব্যবস্থার চমকপ্রদ ঘটতিগুলোর এক উজ্জ্বল ভাষ্য।

বড়রা আসলে কী অধ্যয়ন করতে চায়? এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন; এবং এর উত্তর দেওয়ার জন্য, ইউনিভার্সিটি অফ শিকাগো, আমেরিকান অ্যাসোসিয়েশন ফর অ্যাডাল্ট এডুকেশন এবং ইউনাইটেড Y.M.C.A. স্কুলগুলো দুই বছরের মেয়াদে একটি সমীক্ষা করেছে।

সেই সমীক্ষায় দেখা গেছে যে প্রাপ্তবয়স্কদের প্রধান আগ্রহ স্বাস্থ্য। এটি আরও প্রকাশ করেছে যে তাদের দ্বিতীয় আগ্রহ মানুষের সম্পর্কের দক্ষতা বিকাশে - তারা অন্য লোকেদের সাথে থাকার এবং প্রভাবিত করার কৌশল শিখতে চায়। তারা পাবলিক স্পিকার হতে চায় না, এবং তারা মনোবিজ্ঞান সম্পর্কে অনেক উচ্চ শব্দের কথা শুনতে চায় না; তারা এমন পরামর্শ চায় যা তারা ব্যবসায়, সামাজিক যোগাযোগে এবং বাড়িতে অবিলম্বে ব্যবহার করতে পারে।

তাই প্রাপ্তবয়স্করা অধ্যয়ন করতে চেয়েছিলেন, তাই না?

“ঠিক আছে,” জরিপ করা মানুষ বলেছেন। “ঠিক আছে, যদি তারা এটাই চায়, আমরা তাদের দেব।”

একটি পাঠ্যপুস্তকের জন্য চারপাশে খুঁজছেন, তারা আবিষ্কার করেছেন যে মানুষের সম্পর্কের ক্ষেত্রে তাদের দৈনন্দিন সমস্যাগুলি সমাধান করতে সাহায্য করার জন্য কোনও কাজের ম্যানুয়াল কখনও লেখা হয়নি।

এখানে মাছের সূক্ষ্ম কেটলি ছিল! শত শত বছর ধরে, গ্রীক এবং ল্যাটিন এবং উচ্চতর গণিতের উপর শেখা ভলিউম লেখা হয়েছে - যে বিষয়গুলি সম্পর্কে গড় প্রাপ্তবয়স্করা দুটি ছুট দেয় না। কিন্তু যে একটি বিষয়ে তার জ্ঞানের তৃষ্ণা, নির্দেশনা এবং সাহায্যের জন্য সত্যিকারের আবেগ - কিছুই নেই!

এটি পঁচিশ শত আগ্রহী প্রাপ্তবয়স্কদের ভিড়ের উপস্থিতি ব্যাখ্যা করেছে 6

একটি সংবাদপত্রের বিজ্ঞাপনের প্রতিক্রিয়ায় হোটেল পেনসিলভানিয়ার গ্র্যান্ড বলরুম। এখানে, দৃশ্যত, শেষ পর্যন্ত সেই জিনিসটি ছিল যার জন্য তারা দীর্ঘদিন ধরে খুঁজছিল।

হাই স্কুল এবং কলেজে ফিরে, তারা বইয়ের উপর ছিদ্র করেছিল, বিশ্বাস করেছিল যে জ্ঞানই কেবল আর্থিক - এবং পেশাদার পুরস্কারের জন্য উন্মুক্ত তিল।

কিন্তু ব্যবসায়িক ও পেশাগত জীবনের টালমাটাল টানা কয়েক বছর তীব্র হতাশা ডেকে এনেছিল। তারা তাদের জ্ঞান, ভাল কথা বলার ক্ষমতা, লোকেদের তাদের চিন্তাধারায় জয়ী করার এবং নিজেদের এবং তাদের ধারণাগুলিকে “বিক্রয়” করার ক্ষমতা ছাড়াও কিছু গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসায়িক সাফল্য দেখেছিল।

তারা শীঘ্রই আবিষ্কার করে যে কেউ যদি ক্যাপ্টেনের ক্যাপ পরতে এবং ব্যবসার জাহাজে নেভিগেট করতে আগ্রহী হয়, তাহলে ল্যাটিন ক্রিয়াপদের জ্ঞান বা হার্ভার্ডের ভেজর চামজর চেয়ে ব্যক্তিত্ব এবং কথা বলার ক্ষমতা বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

নিউইয়র্ক সান-এর বিজ্ঞাপনে প্রতিশ্রুতি দেওয়া হয়েছিল যে সভাটি অত্যন্ত বিনোদনমূলক হবে। এটা ছিল. কোর্স করা আঠারো জন লোককে লাউডস্পিকারের সামনে মার্শাল করা হয়েছিল - এবং তাদের মধ্যে পনের জনকে তার গল্প বলার জন্য প্রত্যেককে পঁচাত্তর সেকেন্ড সময় দেওয়া হয়েছিল। মাত্র পঁচাত্তর সেকেন্ডের বক্তৃতা, তারপর “ঠ্যাং” গিলতে গেল, এবং চেয়ারম্যান চিৎকার করে বললেন, “সময়! পরবর্তী বক্তা!”

ঘটনাটি সমতল জুড়ে মহিষের বজ্রপাতের গতিতে এগিয়ে চলল। দর্শকরা প্রায় দেড় ঘণ্টা দাঁড়িয়ে অভিনয় দেখতে থাকেন।

বক্তারা ছিলেন জীবনের একটি ক্রস বিভাগ: বেশ কয়েকজন বিক্রয় প্রতিনিধি, একজন চেইন স্টোর এক্সিকিউটিভ, একজন বেকার, একটি ট্রেড অ্যাসোসিয়েশনের সভাপতি, দুজন ব্যাংকার, একজন বীমা এজেন্ট, একজন হিসাবরক্ষক, একজন ডেন্টিস্ট, একজন স্থপতি, একজন ড্রাগজিস্ট যিনি এখান থেকে এসেছেন। ইন্ডিয়ানাপোলিস থেকে নিউইয়র্কে কোর্সটি করতে, একজন আইনজীবী যিনি হাভানা থেকে এসেছিলেন নিজেকে প্রস্তুত করার জন্য তিন

মিনিটের একটি গুরুত্বপূর্ণ বক্তৃতা দেওয়ার জন্য।

প্রথম বক্তার গ্যালিক নাম প্যাট্রিক জে ও'হায়ার ছিল। আয়ারল্যান্ডে জন্মগ্রহণ করেন, তিনি মাত্র চার বছর স্কুলে পড়াশোনা করেন, আমেরিকা চলে যান, মেকানিক হিসেবে কাজ করেন, তারপর একজন চালক হিসেবে।

এখন, তবে, তার বয়স চল্লিশ, তার একটি ক্রমবর্ধমান পরিবার ছিল এবং আরও অর্থের প্রয়োজন ছিল, তাই তিনি ট্রাক বিক্রি করার চেষ্টা করেছিলেন। একটি হীনমন্যতা কমপ্লেক্সে ভুগছেন যে, তিনি এটি বলতেই তার হৃদয়কে খেয়ে ফেলছিলেন, তাকে অর্ধ ডজন অফিসের সামনে হাঁটতে হয়েছিল।

দরজা খোলার জন্য যথেষ্ট সাহস ডেকে আনতে পারার আগেই। সেলসম্যান হিসাবে তিনি এতটাই নিরুৎসাহিত হয়েছিলেন যে তিনি একটি মেশিনের দোকানে হাত দিয়ে কাজ করতে ফিরে যাওয়ার কথা ভাবছিলেন, যখন একদিন তিনি কার্যকরী বক্তৃতায় ডেল কার্নেগি কোর্সের একটি সংস্থার সভায় আমন্ত্রণ জানিয়ে একটি চিঠি পান।

তিনি উপস্থিত হতে চাননি। তিনি ভয় পেয়েছিলেন যে তাকে অনেক কলেজ গ্র্যাজুয়েটদের সাথে মেলামেশা করতে হবে, যে সে স্থানের বাইরে থাকবে।

তার হতাশাগ্রস্ত স্ত্রী তাকে যেতে জোর দিয়ে বলেছিল, “এতে আপনার কিছু ভাল হতে পারে, প্যাট। ঈশ্বর জানেন আপনার এটি প্রয়োজন।” যেখানে সভা অনুষ্ঠিত হওয়ার কথা ছিল সেখানে তিনি নেমে গেলেন এবং পাঁচ মিনিটের জন্য ফুটপাতে দাঁড়িয়ে থাকলেন, তার আগে সভাটিতে প্রবেশের জন্য যথেষ্ট আত্মবিশ্বাস তৈরি হবে।

প্রথম কয়েকবার তিনি অন্যদের সামনে কথা বলার চেষ্টা করেছিলেন, ভয়ে তার মাথা ঘুরছিল। কিন্তু সপ্তাহ যতই গড়িয়েছে, তিনি শ্রোতাদের সমস্ত ভয় হারিয়ে ফেলেছেন এবং শীঘ্রই দেখতে পেয়েছেন যে তিনি কথা বলতে পছন্দ করেন - ভিড় যত বড় হবে তত ভাল। এবং তিনি ব্যক্তি এবং তার উর্ধ্বতনদের ভয় হারিয়ে ফেলেছিলেন। তিনি তাদের কাছে তার ধারণা উপস্থাপন করেন এবং শীঘ্রই তিনি বিক্রয় বিভাগে অগ্রসর হন। তিনি তার কোম্পানির একজন মূল্যবান এবং অনেক পছন্দের সদস্য হয়েছিলেন। এই রাতে, হোটেল পেনসিলভানিয়াতে, প্যাট্রিক ও'হায়ার পঁচিশ শতাধিক লোকের সামনে দাঁড়িয়ে একটি সমকামীকে তার কৃতিত্বের রোলিকিং গল্প বলেছিলেন। হাসির ঢেউ বয়ে গেল দর্শকদের মনে। খুব কম পেশাদার স্পিকার তার অভিনয়ের সমান হতে পারতেন।

পরবর্তী বক্তা, গডফ্রে মেয়ার, একজন ধূসর মাথার ব্যাংকার, এগারো সন্তানের জনক। প্রথমবার যখন তিনি ক্লাসে কথা বলার চেষ্টা করেছিলেন, তখন তিনি আক্ষরিক অর্থেই বোবা হয়েছিলেন। তার মন কাজ করতে অস্বীকার করে। যে ব্যক্তি কথা বলতে পারে তার কাছে কীভাবে নেতৃত্ব আকর্ষণ করে তার গল্পটি তার একটি প্রাণবন্ত দৃষ্টান্ত।

তিনি ওয়াল স্ট্রিটে কাজ করেছিলেন এবং পঁচিশ বছর ধরে তিনি নিউ জার্সির ক্লিফটনে বসবাস করছেন। সেই সময়ে, তিনি সামাজিক বিষয়ে সক্রিয়ভাবে অংশ নেননি এবং সম্ভবত পাঁচ শতাধিক লোককে চিনতেন।

তিনি কার্নেগি কোর্সে ভর্তি হওয়ার অল্প সময়ের মধ্যেই, তিনি তার ট্যাক্স বিল পেয়েছিলেন এবং যা তিনি অন্যায্য অভিযোগ বলে মনে করেছিলেন তাতে ক্ষুব্ধ হয়েছিলেন। সাধারণত, তিনি বাড়িতে বসে ধোঁকা দিতেন, অথবা তিনি প্রতিবেশীদের কাছে বিরক্ত হয়ে তা বের করে নিয়ে যেতেন। কিন্তু পরিবর্তে, তিনি সেই রাতে তার টুপি পরেন, শহরের মিটিংয়ে চলে যান এবং জনসমক্ষে বাষ্প উড়িয়ে দেন।

ক্ষোভের সেই আলোচনার ফলস্বরূপ, নিউ জার্সির ক্লিফটনের নাগরিকরা তাকে টাউন কাউন্সিলের জন্য প্রতিদ্বন্দ্বিতা করার জন্য অনুরোধ করেছিলেন। তাই কয়েক সপ্তাহ ধরে তিনি এক মিটিং থেকে অন্য মিটিংয়ে যান, বর্জ্য ও পৌরসভার বাজবাড়ির নিন্দা করেন।

মাঠে ছিলেন ছাব্বিশজন প্রার্থী। যখন ব্যালটগুলি গণনা করা হয়েছিল, দেখা গেল মেয়ারের নাম বাকি সবগুলিকে নেতৃত্ব দিয়েছে। প্রায় রাতারাতি, তিনি তার সম্প্রদায়ের চল্লিশ হাজার মানুষের মধ্যে একজন পাবলিক ফিগারে পরিণত হয়েছিলেন। তার আলোচনার ফলস্বরূপ, তিনি ছয় সপ্তাহের মধ্যে আশি গুণ বেশি বন্ধু তৈরি করেছিলেন যা তিনি পূর্বে পঁচিশ বছরে করতে পেরেছিলেন।

এবং কাউন্সিলম্যান হিসাবে তার বেতনের অর্থ হল তিনি কার্নেগি কোর্সে তার বিনিয়োগের প্রতি বছরে 1,000 শতাংশ রিটার্ন পেয়েছেন।

তৃতীয় স্পিকার, খাদ্য প্রস্তুতকারকদের একটি বৃহৎ জাতীয় সমিতির প্রধান, তিনি বলেছিলেন যে কীভাবে তিনি পরিচালক বোর্ডের সভায় উঠে দাঁড়তে এবং তার ধারণাগুলি প্রকাশ করতে অক্ষম ছিলেন।

তার পায়ে চিন্তা করতে শেখার ফলে, দুটি আশ্চর্যজনক ঘটনা ঘটেছে। তাকে শীঘ্রই তার অ্যাসোসিয়েশনের সভাপতি করা হয়, এবং সেই ক্ষমতায়, তিনি সমগ্র মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে মিটিংয়ে ভাষণ দিতে বাধ্য হন। তার আলোচনার অংশগুলি অ্যাসোসিয়েটেড প্রেসের তারে রাখা হয়েছিল এবং সারা দেশের সংবাদপত্র এবং বাণিজ্য পত্রিকায় ছাপা হয়েছিল।

দুই বছরে, আরও কার্যকরভাবে কথা বলতে শেখার পরে, তিনি তার কোম্পানি এবং এর

পণ্যগুলির জন্য প্রত্যক্ষ বিজ্ঞাপনে ব্যয় করা এক চতুর্থাংশ মিলিয়ন ডলারের চেয়ে বেশি বিনামূল্যে প্রচার পেয়েছিলেন। এই স্পিকার স্বীকার করেছেন যে তিনি পূর্বে ম্যানহাটনের আরও কিছু গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসায়িক নির্বাহীকে টেলিফোন করতে এবং তাদের সাথে মধ্যাহ্নভোজে আমন্ত্রণ জানাতে দ্বিধা করেছিলেন। কিন্তু তার আলোচনার মাধ্যমে তিনি যে মর্যাদা অর্জন করেছিলেন, তার ফলে এই একই লোকেরা তাকে টেলিফোন করে দুপুরের খাবারের আমন্ত্রণ জানায় এবং তার সময় লঙ্ঘনের জন্য তার কাছে ক্ষমা প্রার্থনা করে।

কথা বলার ক্ষমতা পার্থক্যের একটি শটকাট। এটি একজন ব্যক্তিকে লাইমলাইটে রাখে, একটি মাথা এবং কাঁধকে ভিড়ের উপরে তোলে। এবং যে ব্যক্তি গ্রহণযোগ্যভাবে কথা বলতে পারে তাকে সাধারণত তার কাছে যা আছে তার সমস্ত অনুপাতের বাইরে একটি ক্ষমতার জন্য কৃতিত্ব দেওয়া হয়।

প্রাপ্তবয়স্ক শিক্ষার জন্য একটি আন্দোলন সারা দেশে ছড়িয়ে পড়েছে; এবং সেই আন্দোলনের সবচেয়ে দর্শনীয় শক্তি ছিলেন ডেল কান্নেগি, এমন একজন ব্যক্তি যিনি বন্দী অবস্থায় থাকা অন্য কোনো মানুষের চেয়ে প্রাপ্তবয়স্কদের বেশি আলোচনা শুনতেন এবং সমালোচনা করতেন।

“বিলিভ-ইট-অর-নট” রিপলির কার্টুন, তিনি ১৫০০০০ বক্তৃতার সমালোচনা করেছিলেন। যদি সেই গ্র্যান্ড টোটাল আপনাকে মুগ্ধ না করে, তবে মনে রাখবেন যে এটি কলম্বাস আমেরিকা আবিষ্কার করার পর থেকে প্রায় প্রতিটি দিনের জন্য একটি বক্তৃতা বোঝায়। অথবা, অন্য কথায় বলতে গেলে, তার আগে যারা কথা বলেছিল তারা যদি মাত্র তিন মিনিট ব্যবহার করত এবং পর পর তার সামনে হাজির হত, তবে তাদের সব শুনতে দশ মাস লেগে যেত, দিনরাত শুনতে।

তীক্ষ্ণ বৈপরীত্যে ভরা ডেল কান্নেগির নিজের কর্মজীবন, একটি আসল ধারণা নিয়ে আচ্ছন্ন এবং উৎসাহে জ্বলে উঠলে একজন ব্যক্তি কী অর্জন করতে পারে তার একটি আকর্ষণীয় উদাহরণ ছিল।

একটি রেলওয়ে থেকে দশ মাইল দূরে একটি মিসৌরি খামারে জন্মগ্রহণ করেন, তিনি বারো বছর বয়স পর্যন্ত একটি রাস্তার গাড়ি দেখেননি; তবুও তার বয়স ছচল্লিশের মধ্যে, তিনি হংকং থেকে হ্যামারফেস্ট পর্যন্ত সর্বত্র পৃথিবীর সুদূরপ্রসারী কোণগুলির সাথে পরিচিত ছিলেন; এবং, এক সময়ে

লিটল আমেরিকায় অ্যাডমিরাল বায়ার্ডের সদর দফতর দক্ষিণ মেরুতে যতটা ছিল তার চেয়ে তিনি উত্তর মেরুর কাছাকাছি এসেছিলেন।

এই মিসৌরি ছেলেটি যে একবার স্ট্রবেরি বাছাই করেছিল এবং ঘন্টায় পাঁচ সেন্টের জন্য ককলবার কেটেছিল সে আত্ম-প্রকাশের শিল্পে বড় কর্পোরেশনের নির্বাহীদের উচ্চ বেতনের প্রশিক্ষক হয়ে উঠেছে।

এই প্রাক্তন কাউবয় যিনি একবার গবাদি পশু এবং ব্র্যান্ডেড বাছুরকে খোঁচা দিয়েছিলেন এবং পশ্চিম সাউথ ডাকোটাতে বেড়া দিয়েছিলেন পরে তিনি রাজপরিবারের পৃষ্ঠপোষকতায় শো করতে লন্ডনে গিয়েছিলেন।

এই চ্যাপ যিনি প্রথম অর্ধ ডজন বার জনসমক্ষে কথা বলার চেষ্টা করেছিলেন তা সম্পূর্ণ ব্যর্থ হয়েছিল পরে আমার ব্যক্তিগত ব্যবস্থাপক হয়েছিলেন। আমার বেশিরভাগ সাফল্য ডেল কান্নেগীর অধীনে প্রশিক্ষণের কারণে হয়েছে।

তরণ কান্নেগিকে একটি শিক্ষার জন্য সংগ্রাম করতে হয়েছিল, কারণ কঠিন ভাগ্য সর্বদা উত্তর-পশ্চিম মিসৌরির পুরানো খামারে উড়ন্ত ট্যাকল এবং একটি বডি স্ল্যাম নিয়ে আঘাত করত। বছরের পর বছর, “102” নদী উঠেছে এবং ভুটাকে ডুবিয়েছে এবং খড় ভাসিয়ে দিয়েছে। ঋতুর পর ঋতু, চর্বিযুক্ত শূকরগুলি অসুস্থ হয়ে কলেরা থেকে মারা যায়, নীচে গবাদি পশু এবং খচ্চরগুলির জন্য বাজারের বাইরে পড়ে যায় এবং ব্যাঙ্ক বন্ধক বন্ধ করার ছমকি দেয়।

হতাশায় অসুস্থ, পরিবারটি বিক্রি হয়ে যায় এবং মিসৌরির ওয়ারেন্সবার্গে স্টেট টিচার্স কলেজের কাছে আরেকটি খামার কিনে নেয়। দিনে এক ডলারের জন্য শহরে বোর্ড এবং রুম থাকতে পারে, কিন্তু তরণ কান্নেগি তা বহন করতে পারেনি। তাই তিনি রয়ে গেলেন

খামার এবং প্রতিদিন তিন মাইল কলেজে ঘোড়ার পিঠে যাতায়াত করে। বাড়িতে, তিনি গরু দোহন করেন, কাঠ কাটতেন, শূকরদের খাওয়াতেন এবং কয়লা-তেল বাতির আলোয় তার ল্যাটিন ক্রিয়াপদগুলি অধ্যয়ন করতেন যতক্ষণ না তার চোখ ঝাপসা হয়ে আসে এবং সে মাথা নাড়তে শুরু করে।

এমনকি মাঝরাতে ঘুমাতে গেলেও তিনটার জন্য অ্যালার্ম বেঁধে দেন। তার বাবা বংশানুক্রমিক ডুরোক-জার্সি শূকরের বংশবৃদ্ধি করেছিলেন - এবং আশঙ্কা ছিল, তিন্ত ঠান্ডা রাতে, ছোট শূকরগুলি হিমায়িত হয়ে মারা যাবে; তাই তাদের একটি ঝুড়িতে রাখা হয়েছিল, একটি মানের বস্তা দিয়ে ঢেকে রাখা হয়েছিল এবং রান্নাঘরের চুলার পিছনে রাখা হয়েছিল। তাদের স্বভাব অনুসারে, শূকররা সকাল ৩ টায় গরম খাবারের দাবি করে। তাই যখন অ্যালার্ম বন্ধ হয়ে গেল, ডেল কান্নেগি কম্বল থেকে হামাগুড়ি দিয়ে বের হলেন, শূকরের ঝুড়িটি তাদের মায়ের কাছে নিয়ে গেলেন, তাদের দুধ খাওয়ানোর জন্য অপেক্ষা করলেন, এবং তারপর রান্নাঘরের চুলার উষ্ণতায় ফিরিয়ে আনলেন।

স্টেট টিচার্স কলেজে ছয় শতাধিক ছাত্র ছিল, এবং ডেল কার্নেগি ছিলেন বিচ্ছিন্ন অর্থ ডজনের একজন যারা শহরে বোর্ডের সামর্থ্য ছিল না। তিনি দারিদ্র্যের জন্য লজ্জিত ছিলেন যে তার জন্য খামারে ফিরে আসা এবং প্রতি রাতে গরুর দুধ খাওয়ানোর জন্য এটি প্রয়োজনীয় করে তুলেছিল। তিনি তার কোট, যা খুব টাইট ছিল এবং তার ট্রাউজার্স, যা খুব ছোট ছিল তার জন্য লজ্জিত ছিল। দ্রুত একটি হীনমন্যতা কমপ্লেক্সের বিকাশ, তিনি পার্থক্যের জন্য কিছু শর্টকাট খুঁজছিলেন। তিনি শীঘ্রই দেখতে পেলেন যে কলেজে এমন কিছু দল রয়েছে যারা প্রভাব এবং প্রতিপত্তি উপভোগ করেছিল - ফুটবল এবং বেসবল খেলোয়াড় এবং চ্যাপ যারা বিতর্ক এবং পাবলিক-স্পিকিং প্রতিযোগিতায় জয়ী হয়েছিল।

অ্যাথলেটিক্সের প্রতি তার কোন ফ্লোর নেই বুঝতে পেরে, তিনি একটি স্পিকিং প্রতিযোগিতায় জয়ী হওয়ার সিদ্ধান্ত নেন। তিনি তার বক্তৃতা প্রস্তুত করতে মাস কাটিয়েছেন। তিনি কলেজে এবং পিছনে ঝাঁপিয়ে পড়ে জিনে বসে অনুশীলন করেছিলেন; তিনি তার বক্তৃতা অনুশীলন করেন যখন তিনি গরু দোহন করেন; এবং তারপরে তিনি শস্যগারে খড়ের একটি গামলা বসিয়েছিলেন এবং দুর্দান্ত উচ্ছ্বাস এবং অঙ্গভঙ্গির সাথে ভীত কবুতরগুলিকে দিনের সমস্যাগুলি সম্পর্কে বর্ণনা করেছিলেন।

কিন্তু তার সমস্ত আন্তরিকতা এবং প্রস্তুতি সত্ত্বেও তিনি পরাজয়ের পর পরাজয়ের মুখোমুখি হন। সে সময় তার বয়স আঠারো - সংবেদনশীল এবং গর্বিত। তিনি এতটাই নিরুৎসাহিত হয়েছিলেন, এতটাই বিষণ্ণ হয়েছিলেন যে তিনি আত্মহত্যার কথাও ভেবেছিলেন। এবং তারপর হঠাৎ করেই তিনি একটি প্রতিযোগিতায় নয়, কলেজের প্রতিটি স্পিকিং কনটেস্টে জিততে শুরু করেন।

অন্যান্য ছাত্ররা তাদের প্রশিক্ষণ দেওয়ার জন্য তার কাছে অনুরোধ করেছিল; এবং তারা জিতেছে।

কলেজ থেকে স্নাতক হওয়ার পর, তিনি পশ্চিম নেব্রাস্কা এবং পূর্ব ওয়াশিংটনের বালির পাহাড়ের মধ্যে পশুপালকদের কাছে চিঠিপত্রের কোর্স বিক্রি করতে শুরু করেন। তার সমস্ত সীমাহীন শক্তি এবং উত্সাহ সত্ত্বেও, তিনি গ্রেড করতে পারেননি। তিনি এতটাই নিরুৎসাহিত হয়েছিলেন যে দিনের মাঝামাঝি সময়ে তিনি নেব্রাস্কার অ্যালায়েন্সে তার হোটেল রুমে গিয়েছিলেন, বিছানায় নিজেকে ছুঁড়ে ফেলেন এবং হতাশায় কেঁদেছিলেন। তিনি ফিরে যেতে চেয়েছিলেন কলেজে, তিনি জীবনের কঠোর যুদ্ধ থেকে পিছু হটতে চেয়েছিলেন; কিন্তু তিনি পারেননি। তাই তিনি ওমাহাতে গিয়ে আরেকটি চাকরি করার সিদ্ধান্ত নেন। তার কাছে রেলপথের টিকিটের জন্য টাকা ছিল না, তাই তিনি একটি মালবাহী ট্রেনে ভ্রমণ করেছিলেন, তার পথের বিনিময়ে দুটি গাড়ির বোঝা বন্য ঘোড়াকে খাওয়ান এবং জল দিয়েছিলেন, দক্ষিণ ওমাহায় অবতরণের পরে, তিনি বেকন এবং সাবান এবং লার্ড বিক্রির চাকরি পেয়েছিলেন। আর্মার এবং কোম্পানির জন্য। তার অঞ্চল ব্যাডল্যান্ডস এবং গরু এবং পশ্চিম দক্ষিণ ডাকোটার ভারতীয় দেশগুলির মধ্যে ছিল। তিনি মালবাহী ট্রেন এবং স্টেজ কোচ এবং ঘোড়ার পিঠে তার অঞ্চল ঢেকে রেখেছিলেন এবং অগ্রগামী হোটেলগুলিতে ঘুমাতে যেখানে কক্ষগুলির মধ্যে একমাত্র বিভাজন ছিল মসলিনের একটি চাদর। তিনি সেলসম্যানশিপের উপর বই অধ্যয়ন করেছিলেন, ব্রঙ্কোতে রাইড করতেন, ভারতীয়দের সাথে জুজু খেলতেন এবং কীভাবে অর্থ সংগ্রহ করতে হয় তা শিখেছিলেন। এবং, উদাহরণস্বরূপ, যখন একজন অভ্যন্তরীণ দোকানদার তার অর্ডার দেওয়া বেকন এবং হ্যামসের জন্য নগদ অর্থ প্রদান করতে পারেনি, তখন ডেল কার্নেগি তার শেলফ থেকে এক ডজন জোজু জুতা নিয়ে যাবেন, জুতাগুলি রেলপথের লোকদের কাছে বিক্রি করবেন এবং রসিদগুলি আর্মারের কাছে পাঠিয়ে দেবেন। এবং কোম্পানি।

তিনি প্রায়শই দিনে একশ মাইল মালবাহী ট্রেনে চড়তেন। ট্রেন যখন মাল আনলোড করার জন্য থামত, তখন সে আপটাউনে ছুটবে, তিন-চারজন ব্যবসায়ীকে দেখবে, তার অর্ডার পাবে; এবং যখন বাঁশি বাজাতেন, তিনি আবার রাস্তায় নেমে আসতেন এবং ট্রেনটি চলন্ত অবস্থায় দুলতে থাকেন।

দুই বছরের মধ্যে, তিনি একটি অনুৎপাদনশীল অঞ্চল নিয়েছিলেন যা পঁচিশতম স্থানে দাঁড়িয়েছিল এবং দক্ষিণ ওমাহা থেকে বেরিয়ে আসা সমস্ত 29টি গাড়ির রুটের মধ্যে এটিকে প্রথম স্থানে উন্নীত করেছিল। আর্মার অ্যান্ড কোম্পানি তাকে পদোন্নতি দেওয়ার প্রস্তাব দিয়ে বলে: “আপনি যা অসম্ভব বলে মনে হয়েছিল তা অর্জন করেছেন।” কিন্তু তিনি পদোন্নতি প্রত্যাখ্যান করেন এবং পদত্যাগ করেন, নিউইয়র্কে যান, আমেরিকান একাডেমি অফ ড্রামাটিক আর্টসে অধ্যয়ন করেন এবং সার্কাসের পলি-তে ডঃ হার্টলির ভূমিকায় অভিনয় করে দেশ সফর করেন।

তিনি কখনই বুথ বা ব্যারিমোর হবেন না। তিনি এটি চিনতে ভাল বোধ করেছিলেন, তাই তিনি প্যাকার্ড মোটর কার কোম্পানির জন্য অটোমোবাইল এবং ট্রাক বিক্রির কাজে ফিরে যান।

তিনি যন্ত্রপাতি সম্পর্কে কিছুই জানতেন না এবং এটি সম্পর্কে কিছুই জানতেন না। ভয়ঙ্করভাবে অসুখী, তাকে প্রতিদিন তার কাজের জন্য নিজেকে চাবুক করতে হয়েছিল। তিনি অধ্যয়নের জন্য সময় পেতে, কলেজে ফিরে লেখার স্বপ্ন দেখেছিলেন এমন বই লিখতে

চেয়েছিলেন। তাই তিনি পদত্যাগ করেছেন। তিনি গল্প-উপন্যাস লিখে দিন কাটাতেন এবং একটি নৈশ বিদ্যালয়ে শিক্ষকতা করে নিজেকে সমর্থন করতেন।

কি শেখাচ্ছে? যখন তিনি পিছনে ফিরে তাকালেন এবং তার কলেজের কাজের মূল্যায়ন করলেন, তিনি দেখতে পেলেন যে জনসাধারণের কথা বলার প্রশিক্ষণ তাকে আত্মবিশ্বাস, সাহস, ভদ্রতা দিতে আরও বেশি কাজ করেছে।

এবং তার কলেজের বাকি সমস্ত কোর্স একত্রিত করার চেয়ে ব্যবসায়িক লোকেদের সাথে দেখা করার এবং তাদের সাথে মোকাবিলা করার ক্ষমতা, তাই তিনি Y.M.C.A. নিউ ইয়র্কের স্কুলগুলি তাকে ব্যবসায়িক ব্যক্তিদের জন্য পাবলিক স্পিকিং কোর্স পরিচালনা করার সুযোগ দেয়।

কি? ব্যবসায়ীদের থেকে বক্তা বানাবেন? অযৌক্তিক। Y.M.C.A. মানুষ জানত। তারা এই ধরনের কোর্স চেপ্টা করেছিল - এবং তারা সবসময় ব্যর্থ হয়েছিল। যখন তারা তাকে এক রাতে দুই ডলার বেতন দিতে অস্বীকার করে, তখন তিনি কমিশনের ভিত্তিতে পড়তে এবং নিট লাভের শতাংশ নিতে রাজি হন - যদি কোন লাভ থাকে। এবং তিন বছরের মধ্যে তারা তাকে প্রতি রাতে ত্রিশ ডলার দিয়েছিল সেই ভিত্তিতে - দুইটির পরিবর্তে।

কোর্স বেড়েছে। অন্যান্য “Ys” এটি শুনেছে, তারপরে অন্যান্য শহরগুলি। ডেল কার্নেগি শীঘ্রই নিউইয়র্ক, ফিলাডেলফিয়া, বাল্টিমোর এবং পরে লন্ডন এবং প্যারিস কভার করে একজন মহিমাযিত সার্কিট রাইডার হয়ে ওঠেন। সমস্ত পাঠ্যপুস্তক খুব একাডেমিক এবং ব্যবসায়িক লোকেদের জন্য অকার্যকর ছিল যারা তার কোর্সে ঝাঁপিয়ে পড়েছিল। এ কারণে তিনি পাবলিক স্পিকিং অ্যান্ড ইনফ্লুয়েন্সিং মেন ইন বিজনেস শিরোনামের নিজের বই লিখেছেন। এটি সমস্ত Y.M.C.A.s এর পাশাপাশি আমেরিকান ব্যাঙ্কার্স অ্যাসোসিয়েশন এবং ন্যাশনাল ক্রেডিট মেনস অ্যাসোসিয়েশনের অফিসিয়াল পাঠ্য হয়ে ওঠে।

ডেল কার্নেগি দাবি করেছিলেন যে সমস্ত মানুষ যখন পাগল হয়ে যায় তখন কথা বলতে পারে। তিনি বলেছিলেন যে আপনি যদি শহরের সবচেয়ে অজ্ঞ লোকটিকে চোয়ালে আঘাত করেন এবং তাকে ছিটকে দেন, তবে সে তার পায়ে উঠে বাকপটুতা, উত্তাপ এবং জোর দিয়ে কথা বলবে যা বিশ্বের বিখ্যাত বক্তা উইলিয়াম জেনিংস ব্রায়ানের উচ্চতায় প্রতিদ্বন্দ্বিতা করবে। তার কর্মজীবন। তিনি দাবি করেছিলেন যে প্রায় যে কোনও ব্যক্তি জনসমক্ষে গ্রহণযোগ্যভাবে কথা বলতে পারেন যদি তার আত্মবিশ্বাস থাকে এবং এমন একটি ধারণা থাকে যা ফুটন্ত এবং স্ফীত হয়।

আত্মবিশ্বাস বিকাশের উপায়, তিনি বলেন, আপনি যে কাজটি করতে ভয় পান তা করা এবং আপনার পিছনে সফল অভিজ্ঞতার রেকর্ড পাওয়া। তাই তিনি কোর্সের প্রতিটি সেশনে প্রতিটি ক্লাস সদস্যকে কথা বলতে বাধ্য করেন। দর্শক সহানুভূতিশীল। তারা সবাই একই নৌকায়; এবং, ক্রমাগত অনুশীলনের মাধ্যমে, তারা একটি সাহস, আত্মবিশ্বাস এবং উদ্দীপনা বিকাশ করে যা তাদের ব্যক্তিগত ভাষণের মধ্যে বহন করে।

ডেল কার্নেগি আপনাকে বলবেন যে তিনি এই সমস্ত বছর জীবিকা নির্বাহ করেছেন, জনসাধারণের বক্তব্য শেখানোর মাধ্যমে নয় - এটি ঘটনাগত ছিল। তার প্রধান কাজ ছিল মানুষকে তাদের ভয় জয় করতে এবং সাহসের বিকাশে সহায়তা করা।

তিনি প্রথমে শুধু পাবলিক স্পিকিংয়ের একটি কোর্স পরিচালনা করতে শুরু করেছিলেন, তবে যে ছাত্ররা এসেছিলেন তারা ব্যবসায়ী পুরুষ এবং মহিলা। তাদের অনেকেই ত্রিশ বছরে ক্লাসরুমের ভিতর দেখেনি। তাদের বেশিরভাগই কিস্তির পরিকল্পনায় তাদের টিউশন পরিশোধ করছিলেন। তারা ফলাফল চেয়েছিলেন এবং তারা দ্রুত তাদের চেয়েছিলেন - ফলাফল যে তারা

পরের দিন ব্যবসায়িক সাক্ষাত্কারে এবং দলের সামনে কথা বলার সময় ব্যবহার করতে পারে।

তাই তিনি দ্রুত এবং ব্যবহারিক হতে বাধ্য হন। ফলস্বরূপ, তিনি একটি অনন্য প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা তৈরি করেছিলেন - জনসাধারণের কথা বলা, সেলসম্যানশিপ, মানবিক সম্পর্ক এবং ফলিত মনোবিজ্ঞানের একটি আকর্ষণীয় সমন্বয়।

কোন কঠিন এবং দ্রুত নিয়মের দাস, তিনি এমন একটি কোর্স তৈরি করেছিলেন যা হামের মতো বাস্তব এবং দ্বিগুণ মজাদার।

ক্লাস শেষ হলে, গ্র্যাজুয়েটরা তাদের নিজস্ব ক্লাব গঠন করে এবং পরবর্তী বছর ধরে পাবলিক মিলিত হতে থাকে। ফিলাডেলফিয়াতে উনিশ জনের একটি দল সতেরো বছর ধরে শীতের মরসুমে মাসে দুবার মিলিত হয়েছিল। ক্লাসের সদস্যরা প্রায়শই ক্লাসে যোগ দিতে পঞ্চাশ বা একশ মাইল ভ্রমণ করে। একজন ছাত্র প্রতি সপ্তাহে শিকাগো থেকে নিউ ইয়র্ক যাতায়াত করত। হার্ভার্ডের অধ্যাপক উইলিয়াম জেমস বলতেন যে গড়পড়তা মানুষ তার সুপ্ত মানসিক ক্ষমতার মাত্র ১০ শতাংশ বিকাশ করে। ডেল কার্নেগি, ব্যবসায়ী পুরুষ ও মহিলাদেরকে তাদের সুপ্ত সম্ভাবনার বিকাশে সাহায্য করার মাধ্যমে, বয়স্ক শিক্ষার ক্ষেত্রে সবচেয়ে উল্লেখযোগ্য আন্দোলনগুলির একটি তৈরি করেছিলেন।

লোয়েল থমাস

১৯৩৬

কীভাবে এই বইটি লেখা হয়েছিল এবং কেন — ডেল কার্নেগি দ্বারা

বিংশ শতাব্দীর প্রথম পঁয়ত্রিশ বছরে, আমেরিকার প্রকাশনা সংস্থাগুলি এক মিলিয়ন বিভিন্ন বইয়ের পঞ্চাশেরও বেশি মুদ্রণ করেছিল। তাদের বেশিরভাগই মারাত্মক নিস্তেজ ছিল, এবং অনেকগুলি আর্থিক ব্যর্থতা ছিল। “অনেক,” আমি বললাম? এর সভাপতি বিশ্বের বৃহত্তম প্রকাশনা সংস্থাগুলির মধ্যে একটি আমার কাছে স্বীকার করেছে যে তার সংস্থা, পঁচাত্তর বছরের প্রকাশনার অভিজ্ঞতার পরেও, এটি প্রকাশিত প্রতি আটটি বইয়ের মধ্যে সাতটিতে অর্থ হারিয়েছে।

তাহলে কেন আমি অন্য বই লেখার সাহস পেলাম? এবং, আমি এটি লেখার পরে, কেন আপনি এটি পড়তে বিরক্ত করবেন?

ন্যায্য প্রশ্ন, উভয়; এবং আমি তাদের উত্তর দেওয়ার চেষ্টা করব।

আমি, ১৯১২ সাল থেকে, নিউ ইয়র্কে ব্যবসায়িক এবং পেশাদার পুরুষ এবং মহিলাদের জন্য শিক্ষামূলক কোর্স পরিচালনা করছি। প্রথমে, আমি শুধুমাত্র পাবলিক স্পিকিং এর কোর্স পরিচালনা করেছিলাম - প্রাপ্তবয়স্কদের প্রশিক্ষণের জন্য, বাস্তব অভিজ্ঞতার দ্বারা, তাদের পায়ে ভর দিয়ে চিন্তা করার জন্য এবং ব্যবসায়িক সাক্ষাত্কারে এবং গোষ্ঠীর আগে উভয় ক্ষেত্রেই তাদের ধারণাগুলি আরও স্পষ্টতা, আরও কার্যকারিতা এবং আরও ভদ্রতার সাথে প্রকাশ করার জন্য ডিজাইন করা কোর্স।

কিন্তু ধীরে ধীরে, ঋতু পেরিয়ে যাওয়ার সাথে সাথে, আমি বুঝতে পেরেছিলাম যে এই প্রাপ্তবয়স্কদের কার্যকর কথা বলার প্রশিক্ষণের যতটা প্রয়োজন, তাদের দৈনন্দিন ব্যবসায়িক এবং সামাজিক যোগাযোগে মানুষের সাথে মিলিত হওয়ার সূক্ষ্ম শিল্পে আরও প্রশিক্ষণের প্রয়োজন।

আমি ধীরে ধীরে বুঝতে পেরেছিলাম যে আমার নিজের এই ধরনের প্রশিক্ষণের খুব প্রয়োজন ছিল। আমি বছরের পর বছর পিছনে ফিরে তাকাই, আমি আমার নিজের সূক্ষ্মতা এবং বোঝার ঘন ঘন অভাব দেখে আতঙ্কিত হয়ে পড়ি। বিশ বছর আগে এরকম একটা বই আমার হাতে পেরে! কী অমূল্য বর হতো।

লোকেদের সাথে ডিল করা সম্ভবত আপনার সবচেয়ে বড় সমস্যা, বিশেষ করে যদি আপনি ব্যবসায় থাকেন। হ্যাঁ, এবং এটিও সত্য যদি আপনি একজন গৃহিণী, স্থপতি বা প্রকৌশলী হন। কার্নেগি ফাউন্ডেশন ফর দ্য অ্যাডভান্সমেন্ট অফ টিচিং-এর পৃষ্ঠপোষকতায় কয়েক বছর আগে করা গবেষণায় একটি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ এবং তাৎপর্যপূর্ণ সত্য উন্মোচিত হয়েছে - একটি সত্য পরে কার্নেগি ইনস্টিটিউট অফ টেকনোলজিতে করা অতিরিক্ত গবেষণার দ্বারা নিশ্চিত করা হয়েছে। এই অনুসন্ধানগুলি প্রকাশ করেছে যে ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের মতো প্রযুক্তিগত লাইনগুলিতেও, একজনের আর্থিক সাফল্যের প্রায় ১৫ শতাংশ একজনের প্রযুক্তিগত জ্ঞানের কারণে এবং প্রায় ৪৫ শতাংশ মানুষের প্রকৌশল থেকে ব্যক্তিত্ব এবং মানুষকে নেতৃত্ব দেওয়ার দক্ষতার কারণে।

অনেক বছর ধরে, আমি ফিলাডেলফিয়ার ইঞ্জিনিয়ার্স ক্লাবে প্রতি মৌসুমে কোর্স পরিচালনা করেছি এবং আমেরিকান ইন্সটিটিউট অফ ইলেকট্রিক্যাল ইঞ্জিনিয়ার্সের নিউ ইয়র্ক অধ্যায়ের কোর্সও করেছি। আমার ক্লাসে সম্ভবত পনের শতাধিক ইঞ্জিনিয়ার পাশ করেছে। তারা আমার কাছে এসেছিল কারণ তারা বছরের পর বছর পর্যবেক্ষণ এবং অভিজ্ঞতার পরে অবশেষে বুঝতে পেরেছিল যে প্রকৌশলের সর্বোচ্চ বেতনপ্রাপ্ত কর্মীরা প্রায়শই ইঞ্জিনিয়ারিং সম্পর্কে সবচেয়ে বেশি জানেন না। উদাহরণ স্বরূপ, প্রকৌশল, হিসাবরক্ষণ, স্থাপত্য বা অন্য কোনো পেশায় নামমাত্র বেতনে নিছক কারিগরি দক্ষতা নিয়োগ করতে পারেন। কিন্তু যে ব্যক্তির প্রযুক্তিগত জ্ঞান রয়েছে এবং ধারণা প্রকাশ করার ক্ষমতা, নেতৃত্ব গ্রহণ করার এবং মানুষের মধ্যে উত্সাহ জাগিয়ে তোলার ক্ষমতা রয়েছে - সেই ব্যক্তি উচ্চ উপার্জনের ক্ষমতার দিকে যাচ্ছেন।

জন ডি. রকফেলার তার ক্রিয়াকলাপের উত্তম দিনে বলেছিলেন যে “মানুষের সাথে মোকাবিলা করার ক্ষমতা চিনি বা কফির মতোই একটি পণ্য ক্রয়যোগ্য।” “এবং আমি সেই ক্ষমতার জন্য আরও বেশি অর্থ প্রদান করব,” জন ডি. বলেছেন, “সূর্যের নীচে অন্য যে কোনও কাজের চেয়ে।”

আপনি কি মনে করবেন না যে দেশের প্রতিটি কলেজ সূর্যের নীচে সর্বোচ্চ মূল্যের ক্ষমতা বিকাশের জন্য কোর্স পরিচালনা করবে? কিন্তু যদি দেশের একটি কলেজে প্রাপ্তবয়স্কদের জন্য এই ধরনের একটি ব্যবহারিক, সাধারণ জ্ঞানের কোর্স দেওয়া হয় তবে তা বর্তমান লেখা পর্যন্ত আমার মনোযোগ এড়িয়ে গেছে।

শিকাগো বিশ্ববিদ্যালয় এবং ইউনাইটেড Y.M.C.A. প্রাপ্তবয়স্করা কী অধ্যয়ন করতে চায় তা নির্ধারণের জন্য স্কুলগুলি একটি জরিপ পরিচালনা করেছিল।

এই সমীক্ষার জন্য \$২৫০০০ খরচ হয়েছে এবং দুই বছর সময় লেগেছে। জরিপের শেষ অংশটি মেরিডেন, কানেকটিকাটে করা হয়েছিল। এটি একটি সাধারণ আমেরিকান শহর হিসাবে বেছে নেওয়া হয়েছিল। মেরিডেনের প্রতিটি প্রাপ্তবয়স্কের সাক্ষাত্কার নেওয়া হয়েছিল এবং ১৫৬টি প্রশ্নের উত্তর দেওয়ার জন্য অনুরোধ করা হয়েছিল — প্রশ্ন যেমন “আপনার ব্যবসা

বা পেশা কী? তোমার শিক্ষা? আপনি কিভাবে আপনার অবসর সময় কাটান? আপনার আয় কি? তোমার শখ? আপনার উচ্চাকাঙ্ক্ষা? আপনার সমস্যা? আপনি কোন বিষয়ে অধ্যয়ন করতে সবচেয়ে আগ্রহী?" ইত্যাদি। সেই সমীক্ষায় প্রকাশিত হয়েছে যে স্বাস্থ্য হল প্রাপ্তবয়স্কদের প্রধান আগ্রহ এবং তাদের দ্বিতীয় আগ্রহ হল মানুষ; কিভাবে বোঝা যায় এবং মানুষের সাথে মিলিত হতে হয়; কিভাবে আপনার মত মানুষ করা; এবং কিভাবে আপনার চিন্তাধারা অন্যদের জয় করতে।

তাই এই সমীক্ষা পরিচালনাকারী কমিটি মেরিডেনে প্রাপ্তবয়স্কদের জন্য এমন একটি কোর্স পরিচালনা করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে। তারা এই বিষয়ে একটি ব্যবহারিক পাঠ্যপুস্তকের জন্য অধ্যবসায়ের সাথে অনুসন্ধান করেছিল এবং একটিও পায়নি। অবশেষে তারা প্রাপ্তবয়স্ক শিক্ষার বিষয়ে বিশ্বের অসামান্য কর্তৃপক্ষের একজনের সাথে যোগাযোগ করেছিল এবং তাকে জিজ্ঞাসা করেছিল যে এই গোষ্ঠীর চাহিদা মেটাতে পারে এমন কোন বই তার জানা আছে কিনা। "না," তিনি উত্তর দিলেন, "আমি জানি সেই প্রাপ্তবয়স্করা কি চায়। কিন্তু বই তাদের প্রয়োজন কখনও লেখা হয়নি।"

আমি অভিজ্ঞতা থেকে জানতাম যে এই বিবৃতিটি সত্য, কারণ আমি নিজে বহু বছর ধরে মানব সম্পর্কের উপর একটি ব্যবহারিক, কার্যকরী হ্যান্ডবুক আবিষ্কার করার জন্য অনুসন্ধান করছিলাম। যেহেতু এই ধরনের কোনো বই নেই, তাই আমি আমার নিজের কোর্সে ব্যবহারের জন্য একটি লেখার চেষ্টা করেছি। এবং এখানে এটা। আমি আশা করি আপনি এটা পছন্দ করেন।

এই বইয়ের প্রস্তুতির জন্য, আমি এই বিষয়ে যা যা পেয়েছি তা পড়েছি - সংবাদপত্রের কলাম, ম্যাগাজিনের নিবন্ধ, পারিবারিক আদালতের রেকর্ড, পুরানো দার্শনিক এবং নতুন মনোবিজ্ঞানীদের লেখা থেকে। এছাড়াও, আমি একজন প্রশিক্ষিত গবেষক নিয়োগ করেছি বিভিন্ন লাইব্রেরিতে দেড় বছর কাটাতে যা আমি মিস করেছি সব কিছু পড়ার জন্য, মনোবিজ্ঞানের উপর পাণ্ডিত্যপূর্ণ টোম দিয়ে চষে বেড়তে, শত শত ম্যাগাজিনের নিবন্ধগুলি প্রকাশ করে, অগণিত জীবনী অনুসন্ধান করে, কীভাবে মহান নেতারা তা খুঁজে বের করার চেষ্টা করে। সব বয়সের মানুষের সঙ্গে মোকাবিলা ছিল। আমরা তাদের জীবনী পড়ি, আমরা জুলিয়াস সিজার থেকে টমাস এডিসন পর্যন্ত সকল মহান নেতাদের জীবন কাহিনী পড়ি। আমি মনে করি যে আমরা একা থিওডোর রুজভেল্টের একশোর বেশি জীবনী পড়েছি। বন্ধুদের জয়লাভ এবং লোকেদের প্রভাবিত করার জন্য যে কেউ যুগে যুগে ব্যবহার করেছে এমন প্রতিটি ব্যবহারিক ধারণা আবিষ্কার করার জন্য আমরা কোনো সময়, কোনো খরচ ছাড়াই দৃঢ়প্রতিজ্ঞ।

আমি ব্যক্তিগতভাবে অনেক সফল মানুষের সাক্ষাৎকার নিয়েছি, তাদের মধ্যে কয়েকজন মার্কনি এবং এডিসনের মতো বিশ্ববিখ্যাত উদ্ভাবক; ফ্র্যাঙ্কলিন ডি. রুজভেল্ট এবং জেমস ফার্লির মত রাজনৈতিক নেতা; ওয়েন ডি. ইয়াং এর মত ব্যবসায়ী নেতা; ক্লার্ক গেবল এবং মেরি পিকফোর্ডের মতো চলচ্চিত্র তারকারা; এবং মার্টিন জনসনের মতো অনুসন্ধানকারীরা- এবং মানব সম্পর্কের ক্ষেত্রে তারা যে কৌশলগুলি ব্যবহার করেছিলেন তা আবিষ্কার করার চেষ্টা করেছিলেন।

এই সমস্ত উপাদান থেকে, আমি একটি সংক্ষিপ্ত বক্তৃতা প্রস্তুত। আমি এটাকে বলেছিলাম "কিভাবে বন্ধুদের জয় করা যায় এবং মানুষকে প্রভাবিত করা যায়।" আমি বলি "সংক্ষিপ্ত।" এটি শুরুতে সংক্ষিপ্ত ছিল, কিন্তু শীঘ্রই এটি একটি বক্তৃতায় প্রসারিত হয় যা এক ঘণ্টা ত্রিশ মিনিট সময় নেয়। বছরের পর বছর ধরে, আমি নিউ ইয়র্কের কানোগি ইনস্টিটিউট কোর্সে প্রাপ্তবয়স্কদের প্রতি মৌসুমে এই বক্তৃতা দিয়েছি।

আমি বক্তৃতা দিয়েছিলাম এবং শ্রোতাদের বাইরে যেতে এবং তাদের ব্যবসায়িক এবং সামাজিক যোগাযোগে এটি পরীক্ষা করার জন্য অনুরোধ করেছি এবং তারপর ক্লাসে ফিরে এসে তাদের অভিজ্ঞতা এবং তারা যে ফলাফল অর্জন করেছে সে সম্পর্কে কথা বলতে চাই। কি একটি আকর্ষণীয় নিয়োগ! এই পুরুষ এবং মহিলারা, আত্ম-উন্নতির জন্য ক্ষুধার্ত, একটি নতুন ধরণের পরীক্ষাগারে কাজ করার ধারণা দ্বারা মুগ্ধ হয়েছিল - প্রাপ্তবয়স্কদের জন্য মানব সম্পর্কের প্রথম এবং একমাত্র পরীক্ষাগার যা আগে ছিল।

এই বইটি শব্দের স্বাভাবিক অর্থে লেখা হয়নি। এটি একটি শিশু বড় হওয়ার সাথে সাথে বেড়েছে। এটা হাজার হাজার প্রাপ্তবয়স্কদের অভিজ্ঞতা থেকে সেই পরীক্ষাগার থেকে বেড়ে ওঠা এবং বিকশিত হয়।

কয়েক বছর আগে, আমরা পোস্টকার্ডের চেয়ে বড় নয় এমন একটি কার্ডে মুদ্রিত নিয়মের সেট দিয়ে শুরু করেছি। পরের মরসুমে আমরা একটি বড় কার্ড, তারপর একটি লিফলেট, তারপর একটি সিরিজ বুকলেট প্রিন্ট করেছিলাম, প্রতিটির আকার এবং পরিধি বিস্তৃত হয়। পনের বছর পরীক্ষা-নিরীক্ষার পর এই বইটি এল।

আমরা এখানে যে নিয়মগুলি সেট করেছি তা নিছক তত্ত্ব বা অনুমান নয়। তারা জাদুর মত কাজ করে। শুনতে অবিশ্বাস্য, আমি দেখেছি এই নীতিগুলির প্রয়োগ আক্ষরিক অর্থে অনেক মানুষের জীবনে বিপ্লব ঘটায়।

উদাহরণ স্বরূপ: ৩১৪ জন কর্মচারী সহ একজন ব্যক্তি এই কোর্সগুলির একটিতে যোগদান করেছিলেন। বছরের পর বছর ধরে, তিনি বিচক্ষণতা বা বিচক্ষণতা ছাড়াই তার কর্মচারীদের চালিত এবং সমালোচনা ও নিন্দা করেছিলেন।

উদারতা, প্রশংসা এবং উত্সাহের শব্দগুলি তার ঠোঁটে বিজাতীয় ছিল। এই বইটিতে আলোচিত নীতিগুলি অধ্যয়ন করার পরে, এই নিয়োগকর্তা তার জীবন দর্শনকে তীব্রভাবে পরিবর্তন করেছিলেন। তার সংগঠন এখন নতুন আনুগত্য, নতুন উদ্যম, দলগত কাজের নতুন চেতনায় উদ্ভূত। তিনশো চৌদ্দ শত্রুকে ৩১৪ জন বন্ধুতে পরিণত করা হয়েছে। ক্লাসের আগে বক্তৃতায় তিনি গর্বের সাথে বলেছিলেন: “যখন আমি আমার স্থাপনার মধ্য দিয়ে হেঁটে যেতাম, কেউ আমাকে সালাম দেয়নি। আমার কর্মীরা আমাকে কাছে আসতে দেখে আসলে অন্য দিকে তাকিয়েছিল। কিন্তু এখন তারা সবাই আমার বন্ধু এমনকি দারোয়ানও আমাকে আমার নাম ধরে ডাকে।

এই নিয়োগকর্তা আরও বেশি লাভ, আরও অবসর এবং - যা অসীমভাবে আরও গুরুত্বপূর্ণ - তিনি তার ব্যবসা এবং তার বাড়িতে অনেক বেশি সুখ খুঁজে পেয়েছেন।

অগণিত সংখ্যক বিক্রয়কর্মী এই নীতিগুলি ব্যবহার করে তাদের বিক্রয় দ্রুত বৃদ্ধি করেছে। অনেকে নতুন অ্যাকাউন্ট খুলেছে—যেসব অ্যাকাউন্ট তারা আগে বৃথা চেয়েছিল। এক্সিকিউটিভদের দেওয়া হয়েছে বর্ধিত কর্তৃত্ব, বাজানো হয়েছে বেতন। একজন এক্সিকিউটিভ বেতন বৃদ্ধির কথা জানিয়েছেন কারণ তিনি এই সত্যগুলো প্রয়োগ করেছেন। আরেকজন, ফিলাডেলফিয়া গ্যাস ওয়ার্কস কোম্পানির একজন এক্সিকিউটিভ, যখন তিনি পঁয়ষাট বছর বয়সে ছিলেন তখন তার যুদ্ধের কারণে, লোকেদের দক্ষতার সাথে নেতৃত্ব দিতে তার অক্ষমতার কারণে। এই প্রশিক্ষণ তাকে কেবল পদত্যাগের হাত থেকে রক্ষা করেনি বরং তাকে বর্ধিত বেতনের সাথে পদোন্নতি এনে দিয়েছে।

অসংখ্য অনুষ্ঠানে, কোর্স শেষে প্রদত্ত ভোজসভায় যোগদানকারী পত্নীরা আমাকে বলেছেন যে তাদের স্বামী বা স্ত্রীরা এই প্রশিক্ষণ শুরু করার পর থেকে তাদের বাড়িগুলি অনেক বেশি সুখী হয়েছে।

লোকেরা প্রায়শই তারা যে নতুন ফলাফল অর্জন করে তাতে বিস্মিত হয়। এটা সব জাদু মত মনে হয়। কিছু ক্ষেত্রে, তাদের উত্সাহে, তারা রবিবার আমাকে আমার বাড়িতে টেলিফোন করেছে কারণ তারা কোর্সের নিয়মিত অধিবেশনে তাদের কৃতিত্বের রিপোর্ট করার জন্য আটচল্লিশ ঘণ্টা অপেক্ষা করতে পারেনি।

একজন লোক এই নীতিগুলির উপর কথা বলে এত আলোড়িত হয়েছিল যে সে রাত পর্যন্ত ক্লাসের অন্যান্য সদস্যদের সাথে আলোচনা করতে বসেছিল। ভোর তিনটার দিকে বাকিরা বাড়ি চলে যায়। কিন্তু তিনি তার নিজের ভুলের উপলব্ধি দ্বারা এতটাই কেঁপে উঠেছিলেন, তার সামনে একটি নতুন এবং সমৃদ্ধ বিশ্ব খোলার দৃশ্য দেখে অনুপ্রাণিত হয়েছিলেন, যে তিনি ঘুমাতে অক্ষম ছিলেন। সে রাতে বা পরের দিন বা পরের রাতে সে ঘুমায়নি।

তিনি কে ছিলেন? একজন নিষ্পাপ, অপ্রশিক্ষিত ব্যক্তি যে কোন নতুন তত্ত্বের সাথে যুক্ত হতে প্রস্তুত? না, এটা থেকে অনেক দূরে। তিনি ছিলেন একজন পরিশীলিত, শিল্পে ব্লাস ডিলার, শহর সম্পর্কে খুব বেশি মানুষ, যিনি তিনটি ভাষায় সাবলীলভাবে কথা বলতেন এবং দুটি ইউরোপীয় বিশ্ববিদ্যালয়ের স্নাতক ছিলেন।

এই অধ্যায়টি লেখার সময়, আমি পুরানো স্কুলের একজন জার্মানের কাছ থেকে একটি চিঠি পেয়েছি, একজন অভিজাত যার পূর্বপুরুষরা হোহেনজোলারদের অধীনে পেশাদার সেনা অফিসার হিসাবে প্রজন্মের জন্য কাজ করেছেন। তার চিঠি, একটি ট্রান্সআটলান্টিক স্টিমার থেকে লেখা, এই নীতিগুলির প্রয়োগ সম্পর্কে বলা, প্রায় একটি ধর্মীয় উত্সাহে উঠেছিল।

অন্য একজন, একজন বৃদ্ধ নিউ ইয়র্কের, একজন হার্ভার্ড স্নাতক, একজন ধনী ব্যক্তি, একটি বড় কাপেট কারখানার মালিক, ঘোষণা করলেন যে তিনি এই প্রশিক্ষণ পদ্ধতির মাধ্যমে চৌদ্দ সপ্তাহের মধ্যে মানুষকে প্রভাবিত করার সূক্ষ্ম শিল্প সম্পর্কে যা শিখেছিলেন তার চেয়ে বেশি শিখেছেন। কলেজে তার চার বছর ধরে একই বিষয়। অযৌক্তিক? হাস্যকর? চমত্কার? অবশ্যই, আপনি যা খুশি বিশেষণ দিয়ে এই বিবৃতিটি খারিজ করার সুবিধা পেয়েছেন। আমি শুধুমাত্র রিপোর্ট করছি, মন্তব্য ছাড়াই, ২৫ ফেব্রুয়ারি, ১৯৩৩ সালের বৃহস্পতিবার সন্ধ্যায় নিউইয়র্কের ইয়েল ক্লাবে প্রায় ছয়শত লোকের কাছে একটি পাবলিক ভাষণে একজন রক্ষণশীল এবং বিশিষ্টভাবে সফল হার্ভার্ড গ্র্যাজুয়েটের একটি ঘোষণা।

হার্ভার্ডের বিখ্যাত প্রফেসর উইলিয়াম জেমস বলেছেন, “আমাদের যা হওয়া উচিত তার তুলনায়, আমাদের যা হওয়া উচিত তার তুলনায় আমরা কেবল অর্ধেক জেগে আছি। আমরা আমাদের শারীরিক ও মানসিক সম্পদের সামান্য অংশই ব্যবহার করছি। বিষয়টিকে বিস্তৃতভাবে উল্লেখ করলে, মানব ব্যক্তি এইভাবে তার সীমার মধ্যে অনেক দূরে বাস করে। তিনি বিভিন্ন ধরনের ক্ষমতার অধিকারী যা তিনি অভ্যাসগতভাবে ব্যবহার করতে ব্যর্থ হন।

সেই ক্ষমতা যা আপনি “অভ্যাসগতভাবে ব্যবহার করতে ব্যর্থ”! এই বইটির একমাত্র উদ্দেশ্য হল আপনাকে সেই সুপ্ত এবং অব্যবহৃত সম্পদগুলি আবিষ্কার, বিকাশ এবং লাভ করতে সহায়তা করা।

প্রিন্সটন ইউনিভার্সিটির প্রাক্তন প্রেসিডেন্ট ডঃ জন জি হিবেন বলেন, “শিক্ষা হল জীবনের পরিস্থিতি মোকাবেলা করার ক্ষমতা।”

যদি আপনি এই বইয়ের প্রথম তিনটি অধ্যায় পড় শেষ করে ফেলেন - যদি আপনি জীবনের পরিস্থিতিগুলি পূরণ করার জন্য আরও কিছুটা সজ্জিত না হন তবে আমি এই বইটিকে সম্পূর্ণ

ব্যর্থতা হিসাবে বিবেচনা করব যতদূর আপনি উদ্বিগ্ন। হার্বার্ট স্পেন্সার বলেন, “শিক্ষার মহান লক্ষ্যের জন্য, “জ্ঞান নয়, কর্ম।”

এবং এটি একটি অ্যাকশন বই।

ডেল কার্নেগি ১৯৩৬

কিভাবে এই বই থেকে সবচেয়ে বেশি পেতে হয় তার নয়টি পরামর্শ

1. আপনি যদি এই বইটি থেকে সর্বাধিক লাভ করতে চান তবে একটি অপরিহার্য প্রয়োজনীয়তা রয়েছে, একটি অপরিহার্য যা যেকোনো নিয়ম বা কৌশলের চেয়ে অসীমভাবে গুরুত্বপূর্ণ। আপনার কাছে এই একটি মৌলিক প্রয়োজনীয়তা না থাকলে, কীভাবে অধ্যয়ন করতে হয় তার হাজার হাজার নিয়মগুলি সামান্যই কাজে আসবে, এবং যদি আপনার কাছে এই মূল দান থাকে, তাহলে আপনি একটি বই থেকে সর্বাধিক লাভ করার জন্য কোনো পরামর্শ না পড়েই বিস্ময় অর্জন করতে পারেন।

এই যাদু প্রয়োজন কি? শুধু এই: একটি গভীর, ড্রাইভিং শেখার ইচ্ছা, মানুষের সাথে মোকাবিলা করার আপনার ক্ষমতা বাজনের জন্য একটি জোরালো সংকল্প।

কিভাবে আপনি যেমন একটি তাগিদ বিকাশ করতে পারেন? ক্রমাগত নিজেকে মনে করিয়ে দিয়ে এই নীতিগুলি আপনার কাছে কতটা গুরুত্বপূর্ণ। কীভাবে তাদের আয়ত্ত আপনাকে আরও সমৃদ্ধ, পূর্ণ, সুখী এবং আরও পরিপূর্ণ জীবনযাপনে সহায়তা করবে তা নিজের কাছে চিত্রিত করুন। নিজেকে বারবার বলুন: “আমার জনপ্রিয়তা, আমার সুখ এবং মূল্যবোধ মানুষের সাথে আচরণ করার ক্ষেত্রে আমার দক্ষতার উপর নির্ভর করে না।”

2. প্রথমে প্রতিটি অধ্যায় দ্রুত পড়ুন যাতে এটি একটি পাখি-চোখ দেখার জন্য। আপনি সম্ভবত পরবর্তীতে ছুটে যেতে প্রলুব্ধ হবেন। কিন্তু করবেন না—যদি না আপনি নিছক বিনোদনের জন্য পড়ছেন। কিন্তু আপনি যদি পড়ছেন কারণ আপনি মানব সম্পর্কের ক্ষেত্রে আপনার দক্ষতা বাজতে চান, তাহলে ফিরে যান এবং প্রতিটি অধ্যায় পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে পড়ুন। দীর্ঘমেয়াদে, এর অর্থ হবে সময় বাঁচানো এবং ফলাফল পাওয়া।

3. আপনি যা পড়ছেন তা নিয়ে ভাবতে আপনার পজর ঘন ঘন থামুন। নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন কিভাবে এবং কখন আপনি প্রতিটি পরামর্শ প্রয়োগ করতে পারেন।

4. আপনার হাতে একটি ক্রেয়ন, পেন্সিল, কলম, ম্যাজিক মার্কার বা হাইলাইটার নিয়ে পড়ুন। যখন আপনি এমন একটি পরামর্শ পান যা আপনি মনে করেন যে আপনি ব্যবহার করতে পারেন, তখন এটির পাশে একটি রেখা আঁকুন। যদি এটি একটি চার-তারা প্রস্তাবনা হয়, তাহলে প্রতিটি বাক্যকে আন্ডারস্কোর করুন বা হাইলাইট করুন, অথবা “****” দিয়ে চিহ্নিত করুন। একটি বই চিহ্নিত করা এবং আন্ডারস্কোর করা এটিকে আরও আকর্ষণীয় করে তোলে এবং দ্রুত পর্যালোচনা করা আরও সহজ।

5. আমি একজন মহিলাকে চিনতাম যিনি পনের বছর ধরে একটি বড় বীমা উদ্বেষ্টের জন্য অফিস ম্যানেজার ছিলেন। প্রতি মাসে, তিনি সেই মাসে তার কোম্পানি জারি করা সমস্ত বীমা চুক্তি পড়েন। হ্যাঁ, তিনি মাসের পর মাস, বছরের পর বছর একই চুক্তির অনেকগুলি পড়েন। কেন? কারণ অভিজ্ঞতা তাকে শিখিয়েছিল যে একমাত্র উপায় ছিল সে তাদের বিধানগুলিকে স্পষ্টভাবে মনে রাখতে পারে।

আমি একবার জনসাধারণের কথা বলার উপর একটি বই লিখে প্রায় দুই বছর কাটিয়েছি এবং তবুও আমি খুঁজে পেয়েছি।

আমি আমার নিজের বইয়ে যা লিখেছিলাম তা মনে রাখার জন্য সময়ে সময়ে এটির উপর ফিরে যেতে হয়েছিল। আমরা যে দ্রুততার সাথে ভুলে যাই তা বিস্ময়কর।

সুতরাং, আপনি যদি এই বইটি থেকে একটি বাস্তব, দীর্ঘস্থায়ী সুবিধা পেতে চান তবে কল্পনা করবেন না যে এটির মাধ্যমে একবার স্কিমিং যথেষ্ট হবে। এটি পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে পজর পরে, আপনাকে প্রতি মাসে এটি পর্যালোচনা করতে কয়েক ঘন্টা ব্যয় করতে হবে, প্রতিদিন এটি আপনার সামনে আপনার ডেস্কে রাখুন। প্রায়ই এটির মাধ্যমে দেখুন। উন্নতির জন্য সমৃদ্ধ সম্ভাবনার সাথে ক্রমাগত নিজেকে প্রভাবিত করতে থাকুন যা এখনও বন্ধ রয়েছে। মনে রাখবেন যে এই নীতিগুলির ব্যবহার শুধুমাত্র পর্যালোচনা এবং প্রয়োগের একটি ধ্রুবক এবং জোরালো প্রচারণা দ্বারা অভ্যাস করা যেতে পারে। এছাড়া আর কোন উপায় নেই।

6. বার্নার্ড শ একবার মন্তব্য করেছিলেন: “আপনি যদি একজন মানুষকে কিছু শেখান তবে সে কখনই শিখবে না।” শ সঠিক ছিল। শেখা একটি সক্রিয় প্রক্রিয়া। আমরা করে শিখি। সুতরাং, আপনি যদি এই বইটিতে অধ্যয়নরত নীতিগুলি আয়ত্ত করতে চান তবে সেগুলি সম্পর্কে কিছু করুন। প্রতিটি সুযোগে এই নিয়মগুলি প্রয়োগ করুন। আপনি যদি না করেন তবে আপনি তাদের দ্রুত ভুলে যাবেন। শুধুমাত্র ব্যবহৃত জ্ঞান আপনার মনে আটকে আছে।

আপনি সম্ভবত এই পরামর্শগুলি সব সময়

প্রয়োগ করা কঠিন বলে মনে করবেন। আমি জানি কারণ আমি বইটি লিখেছি, এবং তবুও প্রায়শই আমি যা কিছু বলেছি তা প্রয়োগ করা আমার কাছে কঠিন ছিল। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যখন অসন্তুষ্ট হন, তখন অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গি বোঝার চেষ্টা করার চেয়ে সমালোচনা করা এবং নিন্দা করা অনেক সহজ। প্রশংসা খুঁজে পাওয়ার চেয়ে দোষ খুঁজে পাওয়া প্রায়শই সহজ। অন্য ব্যক্তি কী চায় তা নিয়ে কথা বলার চেয়ে আপনি কী চান তা নিয়ে কথা বলা আরও স্বাভাবিক। এবং তাই, আপনি এই বইটি পড়ার সাথে সাথে মনে রাখবেন যে আপনি কেবল তথ্য অর্জনের চেষ্টা করছেন না। আপনি নতুন অভ্যাস গঠনের চেষ্টা করছেন। আহ হ্যাঁ, আপনি জীবনের একটি নতুন উপায় চেষ্টা করছেন। এর জন্য সময় এবং অধ্যবসায় এবং দৈনিক প্রয়োগের প্রয়োজন হবে।

তাই প্রায়ই এই পৃষ্ঠাগুলি পড়ুন। এটিকে মানব সম্পর্কের একটি কার্যকরী হ্যান্ডবুক হিসাবে বিবেচনা করুন; এবং যখনই আপনি কিছু নির্দিষ্ট সমস্যার মুখোমুখি হন - যেমন একটি শিশুকে পরিচালনা করা, আপনার সঙ্গীকে আপনার চিন্তাভাবনার উপায়ে জয়ী করা বা একজন বিরক্ত গ্রাহককে সন্তুষ্ট করা - স্বাভাবিক জিনিসটি করতে দ্বিধা করুন, আবেগপ্রবণ জিনিস। এটি সাধারণত ভুল। পরিবর্তে, এই পৃষ্ঠাগুলিতে ঘুরুন এবং আপনার আন্ডারস্কোর করা অনুচ্ছেদগুলি পর্যালোচনা করুন। তারপরে এই নতুন উপায়গুলি চেষ্টা করুন এবং সেগুলি আপনার জন্য যাদু অর্জন করতে দেখুন।

7. আপনার পত্নী, আপনার সন্তান বা কিছু ব্যবসায়িক সহযোগীকে একটি পয়সা বা একটি ডলার অফার করুন যখনই তিনি আপনাকে একটি নির্দিষ্ট নীতি লঙ্ঘন করছেন। এই নিয়মগুলি আয়ত্ত করে একটি প্রাণবন্ত খেলা তৈরি করুন।

8. একটি গুরুত্বপূর্ণ ওয়াল স্ট্রিট ব্যাঙ্কের সভাপতি একবার বর্ণনা করেছেন, আগে একটি বক্তৃতায় 22

আমার ক্লাসগুলির মধ্যে একটি, একটি অত্যন্ত দক্ষ সিস্টেম যা তিনি স্ব-উন্নতির জন্য ব্যবহার করেছিলেন। এই লোকটির খুব কম প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা ছিল; তবুও তিনি আমেরিকার অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ অর্থদাতা হয়ে উঠেছিলেন এবং তিনি স্বীকার করেছিলেন যে তিনি তার সাফল্যের বেশিরভাগই তার বাড়িতে তৈরি সিস্টেমের ধ্রুবক প্রয়োগের জন্য ঋণী। এটি তিনি যা করেন, আমি এটিকে তার নিজের ভাষায় যতটা সঠিকভাবে মনে রাখতে পারি তা রাখব:

“বছর ধরে আমি একটি এনগেজমেন্ট বই রেখেছি যেখানে আমার দিনের সমস্ত অ্যাপয়েন্টমেন্ট দেখানো হয়েছে। আমার পরিবার শনিবার রাতে আমার জন্য কোনও পরিকল্পনা করেনি, কারণ পরিবার জানত যে আমি প্রতিটি শনিবার সন্ধ্যার একটি অংশ আত্ম-পরীক্ষা এবং পর্যালোচনা এবং মূল্যায়নের আলোকিত প্রক্রিয়ার জন্য উত্সর্গ করেছি। রাতের খাবারের পর আমি নিজেই চলে গেলাম, আমার বাগদানের বই খুললাম, এবং সপ্তাহে অনুষ্ঠিত সমস্ত সাক্ষাত্কার, আলোচনা এবং মিটিং নিয়ে ভাবলাম। আমি নিজেকে জিজ্ঞাসা করলাম:

‘সে সময় আমি কী ভুল করেছি?’

‘আমি যা করেছি তা সঠিক ছিল - এবং কোন উপায়ে আমি আমার কর্মক্ষমতা উন্নত করতে পারতাম?’

‘সেই অভিজ্ঞতা থেকে আমি কী শিক্ষা নিতে পারি?’

“আমি প্রায়ই দেখতে পেতাম যে এই সাপ্তাহিক পর্যালোচনা আমাকে খুব অসুখী করেছে। আমি প্রায়ই আমার নিজের ভুলের জন্য বিস্মিত ছিলাম। অবশ্যই, বছর পেরিয়ে যাওয়ার সাথে সাথে এই ভুলগুলি কম ঘন ঘন হয়ে উঠেছে। কখনও কখনও আমি এই সেশনগুলির একটির পরে কিছুটা পিঠে নিজেকে চাপ দিতে আগ্রহী ছিলাম। এই স্ব-বিশ্লেষণের সিস্টেম, স্ব-শিক্ষা, বছরের পর বছর চলতে থাকে, আমার জন্য অন্য যেকোন জিনিসের চেয়ে বেশি কিছু করেছে যা আমি কখনও চেষ্টা করেছি।

“এটি আমাকে আমার সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতা উন্নত করতে সাহায্য করেছে-এবং এটি আমাকে মানুষের সাথে আমার সমস্ত যোগাযোগে ব্যাপকভাবে সাহায্য করেছে। আমি এটি খুব বেশি সুপারিশ করতে পারি না।”

এই বইটিতে আলোচিত নীতিগুলির আপনার প্রয়োগ পরীক্ষা করার জন্য কেন একটি অনুরূপ সিস্টেম ব্যবহার করবেন না? আপনি যদি করেন তবে দুটি জিনিস ফল পাবে।

প্রথমত, আপনি নিজেকে একটি শিক্ষাগত প্রক্রিয়ায় নিযুক্ত দেখতে পাবেন যা কৌতুহলজনক এবং অমূল্য উভয়ই।

দ্বিতীয়ত, আপনি দেখতে পাবেন যে আপনার লোকেদের সাথে দেখা করার এবং তাদের সাথে মোকাবিলা করার ক্ষমতা ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি পাবে।

9. আপনি এই বইয়ের শেষে বেশ কয়েকটি ফাঁকা পৃষ্ঠা পাবেন যার উপর আপনার উচিত

এই নীতির প্রয়োগে আপনার বিজয় রেকর্ড করুন। নির্দিষ্ট হোন। নাম, তারিখ, ফলাফল দিন। এই ধরনের রেকর্ড রাখা আপনাকে বৃহত্তর প্রচেষ্টার জন্য অনুপ্রাণিত করবে; এবং এই এন্ট্রিগুলি কত আকর্ষণীয় হবে যখন আপনি এখন থেকে কিছু সন্ধ্যায় তাদের উপর সুযোগ পাবেন!

এই বই থেকে সর্বাধিক সুবিধা পেতে:

ক মানব সম্পর্কের নীতিগুলি আয়ত্ত করার জন্য একটি গভীর, ড্রাইভিং ইচ্ছা বিকাশ করুন, খ. পরেরটিতে যাওয়ার আগে প্রতিটি অধ্যায় দুবার পড়ুন।

গ. আপনি পড়ার সময়, নিজেকে জিজ্ঞাসা করতে ঘন ঘন থামুন আপনি কীভাবে প্রতিটি পরামর্শ প্রয়োগ করতে পারেন। d প্রতিটি গুরুত্বপূর্ণ ধারণা আন্ডারস্কোর করুন।

e প্রতি মাসে এই বইটি পর্যালোচনা করুন।

চ প্রতিটি সুযোগে এই নীতিগুলি প্রয়োগ করুন। আপনার দৈনন্দিন সমস্যা সমাধানে সাহায্য করার জন্য এই ভলিউমটি একটি কাজের হ্যান্ডবুক হিসাবে ব্যবহার করুন।

ছ প্রতিবার যখনই সে আপনাকে এই নীতিগুলির একটি লঙ্ঘন করে ধরবে তখনই কোনও বন্ধুকে একটি ডাইম বা ডলার দেওয়ার মাধ্যমে আপনার শেখার থেকে একটি প্রাণবন্ত খেলা তৈরি করুন।

জ. আপনি যে অগ্রগতি করছেন তা প্রতি সপ্তাহে পরীক্ষা করুন। নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন আপনি কী ভুল করেছেন, কী উন্নতি করেছেন, ভবিষ্যতের জন্য আপনি কী শিক্ষা নিয়েছেন।

ঞ. আপনি কিভাবে এবং কখন এই নীতিগুলি প্রয়োগ করেছেন তা এই বইয়ের পিছনে নোট রাখুন।

পর্ব : এক

মানুষ পরিচালনার মৌলিক কৌশল

“আপনি যদি মধু সংগ্রহ করতে চান, মৌচাকের উপর লাথি মারবেন না”

৭ মে, ১৯৩১-এ, নিউ ইয়র্ক সিটির সবচেয়ে চাঞ্চল্যকর ম্যানহন্ট তার চূড়ান্ত পর্যায়ে এসে পৌঁছেছিল। কয়েক সপ্তাহ অনুসন্ধানের পর, “টু গান” ক্রাউলি - হত্যাকারী, বন্দুকধারী যিনি ধূমপান বা মদ্যপান করেনি - উপসাগরে ছিলেন, ওয়েস্ট এন্ড এভিনিউতে তার প্রিয়তমার অ্যাপার্টমেন্টে আটকা পড়েছিলেন।

একশত পঞ্চাশজন পুলিশ সদস্য এবং গোয়েন্দারা তার উপরের তলার হাইওয়ে অবরোধ করে। তারা ছাদে গর্ত কাটা; তারা কাঁদানে গ্যাস দিয়ে “পুলিশ হত্যাকারী” ক্রাউলিকে ধূমপান করার চেষ্টা করেছিল। তারপরে তারা তাদের মেশিনগানগুলি আশেপাশের বিল্ডিংগুলিতে স্থাপন করেছিল এবং এক ঘন্টারও বেশি সময় ধরে নিউইয়র্কের একটি দুর্দান্ত আবাসিক এলাকা পিস্তলের ফায়ার এবং মেশিনগানের রাট-ট্যাট-ট্যাটে প্রতিধ্বনিত হয়েছিল। ক্রাউলি, একটি অত্যধিক স্টাফ চেয়ারের পিছনে বসে থাকা, পুলিশকে লক্ষ্য করে অবিরাম গুলি চালায়। দশ হাজার উত্তেজিত মানুষ যুদ্ধ দেখেছে। নিউইয়র্কের ফুটপাতে এর আগে এমন কিছু দেখা যায়নি।

যখন ক্রাউলিকে বন্দী করা হয়, তখন পুলিশ কমিশনার ই.পি. মুলরুনি ঘোষণা করেন যে নিউইয়র্কের ইতিহাসে মুখোমুখি হওয়া সবচেয়ে বিপজ্জনক অপরাধীদের মধ্যে দুই-বন্দুকের ডেসপারাদো অন্যতম। “সে মেরে ফেলবে,” কমিশনার বললেন, “পালকের ফোঁটায়।”

কিন্তু কিভাবে “দুই বন্দুক” ক্রাউলি নিজেকে বিবেচনা? আমরা জানি, কারণ পুলিশ যখন তার অ্যাপার্টমেন্টে গুলি চালাচ্ছিল, তখন তিনি একটি চিঠি লিখেছিলেন “যার কাছে এটি উদ্বেগজনক হতে পারে,” এবং তিনি যেমন লিখেছেন, তার ক্ষত থেকে প্রবাহিত রক্ত কাগজে একটি লাল রঙের লেজ রেখে গেছে। এই চিঠিতে ক্রাউলি বলেছিলেন: “আমার কোটের নীচে একটি ক্লান্ত হৃদয়, তবে একটি দয়ালু - যা কারও ক্ষতি করবে না।”

এর কিছুক্ষণ আগে, ক্রাউলি তার বান্ধবীর সাথে লং আইল্যান্ডের একটি দেশের রাস্তায় একটি নেকিং পার্টি করছিল। হঠাৎ একজন পুলিশ গাড়ির কাছে এসে বলল: “আমাকে আপনার লাইসেন্স দেখতে দিন।” একটি কথা না বলে, ক্রাউলি তার বন্দুক বের করে এবং সীসার ঝরনা দিয়ে পুলিশ সদস্যকে কেটে দেয়। মৃত অফিসারটি পড়ে যাওয়ার সাথে সাথে ক্রাউলি গাড়ি থেকে লাফিয়ে পড়ে, অফিসারের রিভলভারটি ধরে, এবং প্রণামিত শরীরে আরেকটি গুলি ছুড়ে দেয়। এবং সেই হত্যাকারীই বলেছিল: “আমার কোটের নীচে একটি ক্লান্ত হৃদয়, কিন্তু দয়ালু - যে কারো কোন ক্ষতি করবে না।

ক্রাউলিকে বৈদ্যুতিক চেয়ারে সাজা দেওয়া হয়েছিল। তিনি যখন সিং সিং-এর মৃত্যু বাড়িতে পৌঁছেছিলেন, তখন তিনি কি বলেছিলেন, “মানুষ হত্যার জন্য আমি এটিই পাই”? না, তিনি বলেছিলেন: “আমি নিজেকে রক্ষা করার জন্য এটাই পেয়েছি।”

গল্পের বিষয় হল: “টু গান” ক্রাউলি নিজেকে কোনো কিছুর জন্য দোষ দেননি।

এটা কি অপরাধীদের মধ্যে অস্বাভাবিক মনোভাব? আপনি যদি তা মনে করেন তবে এটি শুনুন:

“আমি আমার জীবনের সেরা বছরগুলি মানুষকে হালকা আনন্দ দেওয়ার জন্য

কাটিয়েছি, তাদের একটি ভাল সময় কাটাতে সাহায্য করেছি, এবং আমি যা পেয়েছি তা হল অপব্যবহার, একজন শিকারী মানুষের অস্তিত্ব।”

আল ক্যাপোন কথা বলছেন। হ্যাঁ, আমেরিকার সবচেয়ে কুখ্যাত পাবলিক এনিমি- সবচেয়ে ভয়ঙ্কর গ্যাং লিডার যিনি কখনও শিকাগোতে গুলি চালিয়েছিলেন। ক্যাপোন নিজেকে নিন্দা করেননি। তিনি আসলে নিজেকে একজন জনহিতৈষী হিসাবে বিবেচনা করতেন - একজন অপ্রশংসিত এবং ভুল বোঝা জনহিতকর।

এবং নেওয়ার্কে গ্যাংস্টার বুলেটের নিচে পিষ্ট হওয়ার আগে ডাচ শুল্টজও তাই করেছিলেন। ডাচ শুল্টজ, নিউইয়র্কের অন্যতম কুখ্যাত হুঁদুর, একটি সংবাদপত্রের সাক্ষাত্কারে বলেছিলেন যে তিনি একজন জনহিতকর ছিলেন। এবং তিনি এটি বিশ্বাস করেছিলেন।

এই বিষয়ে বহু বছর ধরে নিউইয়র্কের কুখ্যাত সিং সিং কারাগারের ওয়ার্ডেন ছিলেন, লুইস লয়েসের সাথে আমার কিছু আকর্ষণীয় চিঠিপত্র ছিল এবং তিনি ঘোষণা করেছিলেন যে “সিং সিং-এর কিছু অপরাধী নিজেদের খারাপ মানুষ বলে মনে করে। তারা আপনার এবং আমার মতোই মানুষ। তাই তারা যুক্তিযুক্ত করে, তারা ব্যাখ্যা করে। তারা আপনাকে বলতে পারে কেন তাদের একটি সেফ ক্র্যাক করতে হয়েছিল বা ট্রিগার আঙুলে দ্রুত হতে হয়েছিল। তাদের বেশিরভাগই তাদের অসামাজিক কাজগুলিকে এমনকি নিজের কাছেও ন্যায্যতা দেওয়ার জন্য একধরনের যুক্তি, ভ্রান্ত বা যৌক্তিক চেষ্টা করে, ফলস্বরূপ দৃঢ়ভাবে মনে করে যে তাদের কখনই বন্দী করা উচিত ছিল না।”

যদি আল ক্যাপোন, “টু গান” ক্রাউলি, ডাচ শুল্টজ এবং কারাগারের দেয়ালের আজলে থাকা মরিয়া পুরুষ ও মহিলারা কোন কিছুর জন্য নিজেদের দোষ না দেয়, আপনি এবং আমি যাদের সাথে যোগাযোগ করি তাদের সম্পর্কে কি?

জন ওয়ানামাকার, তার নাম বহনকারী স্টোরগুলির প্রতিষ্ঠাতা, একবার স্বীকার করেছিলেন: “আমি ত্রিশ বছর আগে শিখেছি যে তিরস্কার করা বোকামি। আমার নিজের সীমাবদ্ধতা কাটিয়ে উঠতে যথেষ্ট কষ্ট আছে এই সত্যের উপর বিরক্ত না হয়ে যে ঈশ্বর উপযুক্ত দেখেননি।

বুদ্ধিমত্তার উপহার সমানভাবে বিতরণ করুন।”

ওয়ানামাকার এই পাঠটি খুব তাজতাজি শিখেছিলেন, কিন্তু ব্যক্তিগতভাবে আমাকে এই পুরানো জগতের মধ্য দিয়ে এক শতাব্দীর এক তৃতীয়াংশের জন্য ভুল করতে হয়েছিল, এমনকি এটি আমার উপর ভোর হতে শুরু করার আগে যে একশোর মধ্যে নিরানব্বই বার, লোকেরা কোনও কিছুর জন্যই নিজেদের সমালোচনা করে না। এটা কতটা ভুল হতে পারে।

সমালোচনা নিরর্থক কারণ এটি একজন ব্যক্তিকে রক্ষণাত্মক অবস্থানে রাখে এবং সাধারণত তাদের নিজেদের ন্যায্যতা প্রমাণ করার জন্য প্রচেষ্টা চালায়। সমালোচনা বিপজ্জনক, কারণ এটি একজন ব্যক্তির মূল্যবান গর্বকে আঘাত করে, তাদের গুরুত্বের অনুভূতিতে আঘাত করে এবং বিরক্তি জাগিয়ে তোলে।

বি.এফ. স্কিনার, বিশ্ববিখ্যাত মনোবিজ্ঞানী, তার পরীক্ষা-নিরীক্ষার মাধ্যমে প্রমাণ করেছেন যে ভালো আচরণের জন্য পুরস্কৃত একটি প্রাণী খারাপ আচরণের জন্য শাস্তিপ্রাপ্ত প্রাণীর চেয়ে অনেক বেশি দ্রুত শিখবে এবং যা শিখবে তা ধরে রাখবে। পরবর্তী গবেষণায় দেখা গেছে যে একই কথা মানুষের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। সমালোচনা করে, আমরা দীর্ঘস্থায়ী পরিবর্তন করি না এবং প্রায়ই বিরক্তি ভোগ করি।

আরেকজন মহান মনোবিজ্ঞানী হ্যান্স সেলি বলেছেন, “আমরা যতটা অনুমোদনের জন্য তৃষ্ণা পাই, আমরা নিন্দাকে ভয় পাই,”

সমালোচনা যে বিরক্তি সৃষ্টি করে তা কর্মীদের, পরিবারের সদস্যদের এবং বন্ধুদের নিরাশ করতে পারে এবং এখনও যে পরিস্থিতির নিন্দা করা হয়েছে তা সংশোধন করতে পারে না।

এনিড, ওকলাহোমার জর্জ বি জনস্টন, একটি ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানির নিরাপত্তা সমন্বয়কারী, তার দায়িত্বগুলির মধ্যে একটি হল কর্মচারীরা যখনই মাঠে কাজ করে তখন তাদের হার্ড টুপি পরেন। তিনি রিপোর্ট করেছেন যে যখনই তিনি এমন শ্রমিকদের সাথে দেখা করতেন যারা হার্ড টুপি পরা ছিল না, তিনি তাদের প্রবিধানের অনেক কর্তৃত্বের সাথে বলবেন এবং তাদের অবশ্যই মেনে চলতে হবে। ফলস্বরূপ, তিনি বিষণ্ণ গ্রহণযোগ্যতা পেতেন এবং প্রায়শই তিনি চলে যাওয়ার পরে, কর্মীরা টুপিগুলি সরিয়ে ফেলত।

তিনি একটি ভিন্ন পদ্ধতির চেষ্টা করার সিদ্ধান্ত নিয়েছে। পরের বার তিনি কিছু শ্রমিককে তাদের শক্ত টুপি পরা অবস্থায় দেখতে পেলেন, তিনি জিজ্ঞাসা করলেন টুপিগুলি অস্বস্তিকর নাকি ঠিকমতো মানায় না। তারপর তিনি পুরুষদের একটি মনোরম স্বরে মনে করিয়ে দেন যে টুপিটি তাদের আঘাত থেকে রক্ষা করার জন্য ডিজাইন করা হয়েছিল এবং পরামর্শ দিয়েছিলেন যে এটি সর্বদা কাজের সময় পরিধান করা উচিত। ফলাফল কোন বিরক্তি বা মানসিক বিপর্যস্ত সঙ্গে প্রবিধান সঙ্গে সম্মতি বৃদ্ধি ছিল।

আপনি ইতিহাসের হাজার পৃষ্ঠায় সমালোচনার অসারতার উদাহরণ খুঁজে পাবেন, উদাহরণ স্বরূপ, থিওডোর রুজভেল্ট এবং এর মধ্যে বিখ্যাত ঝগড়াটি ধরুন।

প্রেসিডেন্ট টাফ্ট - একটি ঝগড়া যা রিপাবলিকান

পার্টিকে বিভক্ত করেছিল, উড্রো উইলসনকে হোয়াইট হাউসে রেখেছিল এবং প্রথম বিশ্বযুদ্ধ জুড়ে সাহসী, উজ্জ্বল লাইন লিখেছিল এবং ইতিহাসের প্রবাহকে পরিবর্তন করেছিল। আসুন দ্রুত ঘটনা পর্যালোচনা করি। 1908 সালে যখন থিওডোর রুজভেল্ট হোয়াইট হাউস থেকে বেরিয়ে আসেন, তখন তিনি টাফ্টকে সমর্থন করেন, যিনি রাষ্ট্রপতি নির্বাচিত হন। তারপর থিওডোর রুজভেল্ট সিংহকে গুলি করতে আফ্রিকায় যান। ফেব্রার সময় বিস্ফোরণ ঘটে। তিনি তার রক্ষণশীলতার জন্য টাফ্টকে নিন্দা করেছিলেন, নিজেই তৃতীয় মেয়াদের জন্য মনোনয়ন নিশ্চিত করার চেষ্টা করেছিলেন, বুল মুজ পার্টি গঠন করেছিলেন এবং G.O.P-কে ভেঙে দিয়েছিলেন। পরবর্তী নির্বাচনে, উইলিয়াম হাওয়ার্ড টাফ্ট এবং রিপাবলিকান পার্টি মাত্র দুটি রাজ্য নিয়েছিল - ভারমন্ট এবং উটাহ। দলের সবচেয়ে ভয়াবহ পরাজয়।

থিওডোর রুজভেল্ট টাফ্টকে দোষারোপ করেছেন, কিন্তু রাষ্ট্রপতি টাফ্ট কি নিজেকে দোষ দিয়েছেন? অবশ্যই না, তার চোখে অশ্রু নিয়ে, টাফ্ট বলেছিলেন: “আমি দেখতে পাচ্ছি না যে আমার যা আছে তার থেকে আমি আলাদাভাবে কিছু করতে পারতাম।”

কে দায়ী ছিল? রুজভেল্ট নাকি টাফট? সত্যি বলতে, আমি জানি না, এবং আমি যত্ন করি না। আমি যে বিষয়টি তৈরি করার চেষ্টা করছি তা হল যে থিওডোর রুজভেল্টের সমস্ত সমালোচনা টাফ্টকে রাজি করায়নি যে তিনি ভুল ছিলেন। এটি শুধুমাত্র টাফ্টকে নিজেকে ন্যায়সঙ্গত করার জন্য এবং তার চোখে অশ্রু দিয়ে পুনরাবৃত্তি করার চেষ্টা করেছিল: “আমি দেখতে পাচ্ছি না যে আমার যা আছে তার থেকে আমি কীভাবে আলাদাভাবে কিছু করতে পারতাম।”

অথবা, টিপট ডোম তেল কেলেঙ্কারি নিন। এটি 1920 এর দশকের গোড়ার দিকে সংবাদপত্রগুলিকে ক্ষোভের সাথে বাজতে থাকে। জাতিকে নাড়িয়ে দিয়েছে! জীবিত পুরুষদের স্মৃতির মধ্যে, আমেরিকান জনজীবনে এর আগে এমন কিছুই ঘটেনি। এখানে কেলেঙ্কারির বেয়ার তথ্য রয়েছে:

অ্যালবার্ট বি ফল, হার্ডিংয়ের মন্ত্রিসভার অভ্যন্তরীণ সচিব, এলক হিল এবং টিপট ডোমে সরকারি তেলের রিজার্ভের ইজারা দেওয়ার দায়িত্ব অর্পণ করেছিলেন - তেলের মজুদ যা নৌবাহিনীর ভবিষ্যতে ব্যবহারের জন্য আলাদা করে রাখা হয়েছিল। সেক্রেটারি ফল কি প্রতিযোগিতামূলক বিডিংয়ের অনুমতি দিয়েছেন? না স্যার। তিনি তার বন্ধু এডওয়ার্ড এল ডহেনির কাছে সরাসরি মোটা, সরস চুক্তিটি হস্তান্তর করেছিলেন। এবং Doheny কি করেছেন? তিনি সেক্রেটারি ফলকে এক লক্ষ ডলারের “ঋণ” বলে খুশি হয়েছিলেন। তারপর, একটি উচ্চ-হাত পদ্ধতিতে, সেক্রেটারি ফল মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের মেরিনদের জেলায় প্রতিযোগীদের তাজনোর নির্দেশ দেন যাদের সংলগ্ন কূপগুলি এলক হিল মজুদ থেকে তেল বের করে দিচ্ছে। এই প্রতিযোগীরা, বন্দুক এবং বেয়নেটের প্রাপ্তে তাদের মাটি থেকে তাড়িয়ে দিয়ে আদালতে ছুটে যায়- এবং টিপট ডোম কেলেঙ্কারির ঢাকনা উড়িয়ে দেয়। একটি দুর্গন্ধ এতটাই জঘন্য হয়ে উঠেছিল যে এটি হার্ডিং প্রশাসনকে ধ্বংস করেছিল, পুরো জাতিকে বমি বমি ভাব করেছিল, রিপাবলিকান পার্টিকে ধ্বংস করার হুমকি দিয়েছিল এবং অ্যালবার্ট বি.কে কারাগারের কারাগারের পিছনে ফেলেছিল।

পতনকে নিন্দিত করা হয়েছিল নিন্দিত-নিন্দা করা হয়েছিল যতটা জনজীবনে খুব কম পুরুষই করেছেন। সে কি তওবা করেছে? কখনই না! কয়েক বছর পরে হার্বার্ট হুভার একটি জনসাধারণের বক্তৃতায় জানিয়েছিলেন যে রাষ্ট্রপতি হার্ডিংয়ের মৃত্যু মানসিক উদ্বেগ এবং উদ্বেগের কারণে হয়েছিল কারণ একজন বন্ধু তার সাথে বিশ্বাসঘাতকতা করেছিল। যখন মিসেস ফল শুনলেন, তিনি তার চেয়ার থেকে উঠে পড়লেন, তিনি কেঁদে ফেললেন, তিনি ভাগ্যের দিকে তার মুঠি নাড়লেন এবং চিৎকার করলেন: “কী! পতনের দ্বারা হার্ডিং বিশ্বাসঘাতকতা করেছে? না! আমার স্বামী কখনও কারও সাথে বিশ্বাসঘাতকতা করেননি। সোনায় ভরা এই পুরো ঘরটি প্রলুপ্ত করবে না। আমার স্বামীকে অন্যায় করার জন্য তিনি বিশ্বাসঘাতকতা করেছেন এবং বধ এবং ক্রুশবিদ্ধ করা হয়েছে।”

সেখানে আপনি; কর্মে মানুষের স্বভাব, অন্যায়কারী, নিজেদের ছাড়া সবাইকে দোষারোপ করে। আমরা সবাই এমনই। সুতরাং আপনি এবং আমি যখন আগামীকাল কাউকে সমালোচনা করতে প্রলুপ্ত হবেন, আসুন আল ক্যাপোন, “টু গান” ক্রাউলি এবং অ্যালবার্ট ফলকে স্মরণ করি। আসুন আমরা বুঝতে পারি যে সমালোচনা কবুতরের মতো। তারা সবসময় বাড়িতে ফিরে আসে। আসুন আমরা বুঝতে পারি যে আমরা যাকে সংশোধন এবং নিন্দা করতে যাচ্ছি সে সম্ভবত নিজেকে বা নিজেকে ন্যায্যতা দেবে এবং বিনিময়ে আমাদের নিন্দা করবে; অথবা, মৃদু টাফ্টের মতো, বলবে: “আমি দেখতে পাচ্ছি না যে আমার যা আছে তার থেকে আমি কীভাবে আলাদাভাবে কিছু করতে পারতাম।”

১৫ এপ্রিল, ১৮৬৫-এর সকালে, আব্রাহাম লিঙ্কন ফোর্ড থিয়েটার থেকে সরাসরি রাস্তার ওপারে একটি সস্তা লজিং হাউসের হলের বেডরুমে মারা যান, যেখানে জন উইলকস বুথ তাকে গুলি করেছিলেন। লিংকনের দীর্ঘ দেহটি একটি ঝুলন্ত বিছানা জুড়ে তির্যকভাবে প্রসারিত ছিল যা তার জন্য খুব ছোট ছিল। রোজা বনহেউরের বিখ্যাত পেইন্টিং দ্য হর্স ফেয়ারের একটি সস্তা পুনরুত্পাদন বিছানার উপরে ঝুলানো ছিল এবং একটি হতাশাজনক গ্যাস

জেট হলুদ আলো বিকমিক করে।

লিংকন যখন মারা যাচ্ছেন, যুদ্ধের সেক্রেটারি স্ট্যান্টন বলেছিলেন, “মানুষদের মধ্যে সবচেয়ে নিখুঁত শাসক রয়েছে যা বিশ্ব দেখেছে।”

মানুষের সাথে আচরণ করার ক্ষেত্রে লিঙ্কনের সাফল্যের রহস্য কী ছিল? আমি দশ বছর ধরে আব্রাহাম লিঙ্কনের জীবন অধ্যয়ন করেছি এবং তিন বছরের পুরোটাই লিংকন দ্য আননোন শিরোনামের একটি বই লিখতে এবং পুনর্লিখনে উৎসর্গ করেছি। আমি বিশ্বাস করি যে আমি লিঙ্কনের ব্যক্তিত্ব এবং গার্হস্থ্য জীবন সম্পর্কে বিস্তারিত এবং বিস্তৃত একটি অধ্যয়ন করেছি যতটা সম্ভব যে কোনও সত্তার পক্ষে করা সম্ভব। আমি লিঙ্কনের মানুষের সাথে আচরণ করার পদ্ধতি সম্পর্কে একটি বিশেষ অধ্যয়ন করেছি। তিনি কি সমালোচনায় লিপ্ত ছিলেন? ওহ, হ্যাঁ। ইন্ডিয়ানার পিজিয়ন ক্রিক উপত্যকায় একজন যুবক হিসাবে, তিনি কেবল সমালোচনাই করেননি, তিনি মানুষকে উপহাস করে চিঠি এবং কবিতা লিখেছিলেন এবং এই চিঠিগুলি দেশের রাস্তায় ফেলেছিলেন যেখানে তাদের পাওয়া নিশ্চিত ছিল। এই চিঠিগুলির মধ্যে একটি বিরক্তি জাগিয়েছিল যা আজীবন জ্বলেছিল।

লিংকন স্প্রিংফিল্ড, ইলিনয়-এ একজন অনুশীলনকারী আইনজীবী হওয়ার পরেও, তিনি সংবাদপত্রে প্রকাশিত চিঠিতে প্রকাশ্যে তার বিরোধীদের আক্রমণ করেছিলেন। কিন্তু তিনি এই কাজ করেছেন শুধু একবার খুব প্রায়ই।

১৮৪২ সালের শরৎকালে তিনি জেমস শিল্ডস নামে একজন নিরর্থক, কুৎসিত রাজনীতিবিদকে উপহাস করেছিলেন। লিংকন স্প্রিংফিল্ড জার্নালে প্রকাশিত একটি বেনামী চিঠির মাধ্যমে তাকে লাঞ্ছিত করেছিলেন। শহর হেসে উঠল। ঢাল, সংবেদনশীল এবং গর্বিত, ক্ষোভের সাথে সিদ্ধ। তিনি জানতে পেরেছিলেন যে চিঠিটি কে লিখেছেন, তার ঘোড়ায় লাফিয়ে লিংকনের পরে শুরু করেছিলেন এবং তাকে দ্বৈত লজ্জাইয়ের জন্য চ্যালেঞ্জ করেছিলেন। লিংকন যুদ্ধ করতে চাননি। তিনি দ্বৈতের বিরোধিতা করেছিলেন, কিন্তু তিনি এটি থেকে বেরিয়ে এসে নিজের সম্মান রক্ষা করতে পারেননি। তাকে অস্ত্রের পছন্দ দেওয়া হয়েছিল। যেহেতু তার অনেক লম্বা অস্ত্র ছিল, তাই তিনি অশ্বারোহী ব্রডসওয়ার্ড বেছে নিয়েছিলেন এবং ওয়েস্ট পয়েন্টের একজন স্নাতকের কাছ থেকে তরোয়াল যুদ্ধের পাঠ নিয়েছিলেন; এবং, নির্ধারিত দিনে, তিনি এবং শিল্ডস মিসিসিপি নদীর একটি বালিদণ্ডে মিলিত হন, মৃত্যুর সাথে লজ্জাই করার জন্য প্রস্তুত হন; কিন্তু, শেষ মুহুর্তে, তাদের সেকেন্ড বাধা দেয় এবং দ্বন্দ্ব থামিয়ে দেয়।

এটি ছিল লিঙ্কনের জীবনের সবচেয়ে লোভনীয় ব্যক্তিগত ঘটনা। এটি তাকে মানুষের সাথে আচরণ করার শিল্পের একটি অমূল্য পাঠ শিখিয়েছিল। আর কখনো অপমানজনক চিঠি লেখেনি। তিনি আর কখনো কাউকে উপহাস করেননি। এবং সেই সময় থেকে, তিনি প্রায় কখনই কারও সমালোচনা করেননি।

সময়ের পর পর, গৃহযুদ্ধের সময়, লিংকন পোটোম্যাকের সেনাবাহিনীর প্রধান হিসেবে একজন নতুন জেনারেলকে নিয়োগ করেন এবং প্রত্যেকেই - ম্যাকক্লেলান, পোপ, বার্নসাইড, হুকার, মেড - দুঃখজনকভাবে ভুল করেন এবং লিঙ্কনকে মেঝেতে এগিয়ে যেতে বাধ্য করেন। হতাশা অর্ধেক জাতি বর্বরভাবে এই অযোগ্য জেনারেলদের নিন্দা করেছিল, কিন্তু লিঙ্কন, “কারও প্রতি বিদ্বেষ না করে, সবার জন্য দাতব্য” তার শান্তি বজায় রেখেছিলেন। তার প্রিয় উদ্ধৃতিগুলির মধ্যে একটি ছিল “বিচার করো না, যে তোমার বিচার হবে না।”

এবং যখন মিসেস লিঙ্কন এবং অন্যরা দক্ষিণের লোকদের সম্পর্কে কঠোরভাবে কথা বলেছিল, তখন লিঙ্কন উত্তর দিয়েছিলেন: “তাদের সমালোচনা করবেন না; একই পরিস্থিতিতে আমরা যা হব ঠিক তারাি।”

তারপরও যদি কোনো মানুষের সমালোচনা করার সুযোগ থাকে, তা অবশ্যই লিঙ্কন। আসুন শুধু একটি দৃষ্টান্ত নেওয়া যাক:

1863 সালের জুলাইয়ের প্রথম তিন দিনে গোটসবার্গের যুদ্ধ সংঘটিত হয়েছিল। 4 জুলাই রাতে, ঝড়ের মেঘ বৃষ্টিতে দেশটিকে প্লাবিত করার সময় লি দক্ষিণ দিকে পিছু হটতে শুরু করে। লি যখন তার পরাজিত সেনাবাহিনী নিয়ে পোটোম্যাকে পৌঁছেন, তখন তিনি তার সামনে একটি স্ফীত, দুর্গম নদী এবং তার পিছনে একটি বিজয়ী ইউনিয়ন সেনাবাহিনী দেখতে পান। লি একটি ফাঁদে ছিল। সে পালাতে পারেনি। লিঙ্কন সেটা দেখেছিলেন। এখানে একটি সুবর্ণ, স্বর্গ-প্রেরিত সুযোগ ছিল-লির সেনাবাহিনীকে বন্দী করার এবং যুদ্ধ শেষ করার সুযোগ। অবিলম্বে তাই, উচ্চ আশার চেউয়ের সাথে, লিংকন মিডকে নির্দেশ দেন যুদ্ধের কাউন্সিল না ডাকতে কিন্তু লিকে অবিলম্বে আক্রমণ করতে। লিঙ্কন তার আদেশ টেলিগ্রাফ করেছিলেন এবং তারপরে অবিলম্বে পদক্ষেপের দাবিতে মিডেতে একটি বিশেষ বার্তাবাহক প্রেরণ করেছিলেন।

এবং জেনারেল মেড কি করেছিলেন? তাকে যা করতে বলা হয়েছিল সে তার উল্টোটা করেছে। তিনি লিংকনের আদেশের সরাসরি লঙ্ঘন করে একটি যুদ্ধের কাউন্সিল ডেকেছিলেন। তিনি ইতস্তত করলেন। তিনি দেরি করলেন। তিনি সব ধরনের অজুহাত টেলিগ্রাফ। তিনি লিকে আক্রমণ করতে বিন্দুমাত্র অস্বীকার করেন। অবশেষে জল কমে গেল এবং লি তার বাহিনী নিয়ে পোটোম্যাকের উপর দিয়ে পালিয়ে গেল।

লিংকন রেগে গেলেন, “এর মানে কি?” লিঙ্কন

তার ছেলে রবার্টের কাছে কাঁদলেন। “মহান ঈশ্বর! এর মানে কি? আমরা তাদের আমাদের মুঠো মধ্যে ছিল, এবং শুধুমাত্র আমাদের হাত প্রসারিত ছিল এবং তারা আমাদের ছিল; তবুও আমি যা বলতে পারি বা করতে পারি তা সেনাবাহিনীকে সরাতে পারিনি। এই পরিস্থিতিতে, প্রায় যেকোনো জেনারেলই লিকে পরাজিত করতে পারতেন। আমি যদি সেখানে যেতাম, আমি নিজেই তাকে বেত্রাঘাত করতে পারতাম।”

তিক্ত হতাশার মধ্যে, লিংকন বসে বসে এই চিঠিটি লিখেছিলেন। এবং মনে রাখবেন, তার জীবনের এই সময়ে লিংকন অত্যন্ত রক্ষণশীল এবং তার বাক্যতত্ত্বে সংযত ছিলেন। সুতরাং 1863 সালে লিঙ্কনের কাছ থেকে আসা এই চিঠিটি ছিল কঠোরতম তিরস্কারের সমতুল্য।

আমার প্রিয় জেনারেল,

আমি বিশ্বাস করি না যে আপনি লির পালানোর সাথে জড়িত দুর্ভাগ্যের মাত্রার প্রশংসা করেছেন। তিনি আমাদের সহজ উপলব্ধির মধ্যে ছিলেন, এবং তার উপর বন্ধ থাকলে, আমাদের অন্যান্য দেবী সাফল্যের সাথে, যুদ্ধের সমাপ্তি ঘটবে। এটি যেমন, যুদ্ধ অনির্দিষ্টকালের জন্য দীর্ঘায়িত হবে। আপনি যদি গত সোমবার নিরাপদে লীকে আক্রমণ করতে না পারেন, তাহলে আপনি কীভাবে নদীর দক্ষিণে এমনটা করতে পারেন, যখন আপনি আপনার সাথে খুব কম সংখ্যক নিয়ে যেতে পারেন - তখন আপনার হাতে যে শক্তি ছিল তার দুই-তৃতীয়াংশের বেশি নয়? এটা আশা করা অযৌক্তিক হবে এবং আমি আশা করি না যে আপনি এখন খুব বেশি প্রভাব ফেলতে পারেন। আপনার সুবর্ণ সুযোগ চলে গেছে, এবং আমি এটির কারণে অসীমভাবে ব্যথিত।

আপনি কি মনে করেন মিড যখন তিনি চিঠি পড়েন?

মিড সেই চিঠিটি কখনো দেখেনি। লিঙ্কন এটি কখনও মেইল করেনি। তার মৃত্যুর পর তার কাগজপত্রের মধ্যে এটি পাওয়া যায়।

আমার অনুমান - এবং এটি শুধুমাত্র একটি অনুমান - যে চিঠিটি লেখার পরে, লিঙ্কন জানালার বাইরে তাকিয়ে নিজেকে বললেন, “এক মিনিট। হয়তো আমার এমন হওয়া উচিত নয়

তাজতাড়ি এখানে হোয়াইট হাউসের নিরিবিলিতে বসে মিডকে আক্রমণ করার নির্দেশ দেওয়া আমার পক্ষে যথেষ্ট সহজ; কিন্তু আমি যদি গোটসবার্গে উঠতাম, এবং আমি যদি গত সপ্তাহে মিডে যতটা রক্ত দেখেছি, এবং যদি আহত এবং মারা যাওয়া মানুষের চিৎকার এবং চিৎকারে আমার কান বিদ্ধ হত, তাহলে হয়তো আমি হতাম না। আক্রমণ করতে তাই উদ্বিগ্ন। আমার যদি মীডের ভীষণ মেজাজ থাকত, তাহলে হয়তো সে যা করেছে আমি ঠিক তাই করতাম। যাই হোক, সেতুর নিচে এখন পানি। আমি যদি এই চিঠিটি পাঠাই, তবে এটি আমার অনুভূতিকে উপশম করবে, তবে এটি মিডকে নিজেকে ন্যায়সঙ্গত করার চেষ্টা করবে। এটা তাকে আমার নিন্দা করবে। এটা কঠিন অনুভূতি জাগিয়ে তুলবে, একজন সেনাপতি হিসেবে তার সমস্ত উপযোগিতাকে ব্যাহত করবে এবং সম্ভবত তাকে সেনাবাহিনী থেকে পদত্যাগ করতে বাধ্য করবে।”

তাই, যেমন আমি আগেই বলেছি, লিঙ্কন চিঠিটি একপাশে রেখেছিলেন, কারণ তিনি তিক্ত অভিজ্ঞতার দ্বারা শিখেছিলেন যে তীক্ষ্ণ সমালোচনা এবং তিরস্কার প্রায় অব্যর্থতায় শেষ হয়।

থিওডোর রুজভেল্ট বলেছিলেন যে তিনি যখন রাষ্ট্রপতি হিসাবে একটি বিভ্রান্তিকর সমস্যার মুখোমুখি হয়েছিলেন, তখন তিনি পিছনে ঝুকতেন এবং হোয়াইট হাউসে তাঁর ডেস্কের উপরে ঝুলানো লিঙ্কনের একটি বড় চিত্রকর্মের দিকে তাকাতে এবং নিজেকে জিজ্ঞাসা করতেন, “লিঙ্কন যদি কী করতেন? তিনি আমার জুতা ছিল? তিনি কীভাবে এই সমস্যার সমাধান করবেন?”

পরের বার যখন আমরা কাউকে উপদেশ দিতে প্রলুব্ধ হই, আসুন আমাদের পকেট থেকে একটি পাঁচ ডলারের বিল বের করি, বিলের উপর লিঙ্কনের ছবি দেখি এবং জিজ্ঞাসা করি। “লিংকন যদি এই সমস্যাটি পান তবে কীভাবে তা পরিচালনা করবেন?”

মার্ক টোয়েন মাঝে মাঝে তার মেজাজ হারিয়ে ফেলেন এবং চিঠিগুলি লিখেছিলেন যা কাগজটিকে বাদামী করে তুলেছিল। উদাহরণ স্বরূপ, তিনি একবার একজন লোককে লিখেছিলেন যে তার ক্ষোভ জাগিয়েছিল:

“আপনার জন্য জিনিসটি হল একটি দাফনের অনুমতি। আপনাকে কেবল কথা বলতে হবে এবং আমি দেখব যে আপনি এটি পেয়েছেন।”

অন্য একটি অনুষ্ঠানে তিনি একজন সম্পাদককে “আমার বানান এবং বিরাম চিহ্নের উন্নতি” করার প্রফরিডারের প্রচেষ্টা সম্পর্কে লিখেছেন। তিনি আদেশ দিয়েছিলেন: “এখন থেকে আমার অনুলিপি অনুসারে বিষয়টি নির্ধারণ করুন এবং দেখুন যে প্রফরিডার তার ক্ষয়প্রাপ্ত মস্তিষ্কে তার পরামর্শগুলি ধরে রেখেছেন।”

এই বিরক্তিকর অক্ষরগুলির লেখা মার্ক টোয়েনকে আরও ভাল অনুভব করেছিল। তারা তাকে বাষ্প উড়িয়ে দেওয়ার অনুমতি দিয়েছিল, এবং চিঠিগুলি কোনও সত্যিকারের ক্ষতি করেনি, কারণ মার্কের স্ত্রী গোপনে তাদের মেইল থেকে তুলে নিয়েছিল। তাদের কখনো পাঠানো হয়নি।

আপনি কি এমন কাউকে চেনেন যাকে আপনি পরিবর্তন করতে এবং নিয়ন্ত্রণ করতে এবং উন্নতি করতে চান? ভালো! সেটা ঠিক আছে।

আমি এর পক্ষে, কিন্তু নিজের থেকে শুরু করব না কেন? খাঁটি স্বার্থপর দৃষ্টিকোণ থেকে, এটি অন্যদের উন্নতি করার চেষ্টা করার চেয়ে অনেক বেশি লাভজনক — হ্যাঁ, এবং অনেক কম বিপজ্জনক।

“আপনার প্রতিবেশীর ছাদে তুষার সম্পর্কে অভিযোগ করবেন না,” কনফুসিয়াস বলেছিলেন, “যখন আপনার নিজের দরজা অপরিষ্কার থাকে।”

যখন আমি এখনও তরুণ ছিলাম এবং লোকেদের প্রভাবিত করার জন্য কঠোর চেষ্টা করেছিলাম, তখন আমি রিচার্ড হার্ডিং ডেভিসকে একটি বোকা চিঠি লিখেছিলাম, একজন লেখক যিনি আমেরিকার সাহিত্য দিগন্তে একসময় বড় হয়েছিলেন। আমি লেখকদের সম্পর্কে একটি ম্যাগাজিন নিবন্ধ তৈরি করছিলাম, এবং আমি ডেভিসকে তার কাজের পদ্ধতি সম্পর্কে আমাকে বলতে বলেছিলাম। কয়েক সপ্তাহ আগে, আমি একটি চিঠি পেয়েছি

নীচে এই স্বরলিপি সহ কেউ: “নির্দেশিত কিন্তু পড় হয়নি।” আমি বেশ মুগ্ধ হয়েছিলাম। আমি অনুভব করেছি যে লেখক অবশ্যই অনেক বড় এবং ব্যস্ত এবং গুরুত্বপূর্ণ। আমি সামান্যতম ব্যস্ত ছিলাম না, তবে আমি রিচার্ড হার্ডিং ডেভিসের উপর একটি ছাপ ফেলতে আগ্রহী ছিলাম, তাই আমি আমার ছোট নোটটি এই শব্দ দিয়ে শেষ করেছি: “নির্দেশিত কিন্তু পড় হয়নি।”

চিঠির উত্তর দিতে তিনি কখনো কষ্ট পাননি। তিনি কেবল নীচের অংশে লেখা এই লেখাটি দিয়ে আমাকে এটি ফিরিয়ে দিয়েছিলেন: “আপনার খারাপ আচরণ কেবলমাত্র আপনার খারাপ আচরণ দ্বারা ছাড়িয়ে গেছে।” সত্য, আমি ভুল করেছিলাম এবং সম্ভবত আমি এই তিরস্কারের যোগ্য ছিলাম। কিন্তু, মানুষ হিসেবে, আমি এটা বিরক্ত। আমি এটিকে এত তীব্রভাবে ক্ষুব্ধ করেছিলাম যে দশ বছর পরে যখন আমি রিচার্ড হার্ডিং ডেভিসের মৃত্যুর কথা পড়ি, তখনও একটি চিন্তা যা আমার মনে টিকে ছিল - আমি স্বীকার করতে লজ্জিত - তিনি আমাকে যে আঘাত দিয়েছিলেন।

আপনি এবং আমি যদি আগামীকাল এমন একটি বিরক্তি জাগিয়ে তুলতে চাই যা কয়েক দশক ধরে চলতে পারে এবং মৃত্যুর আগ পর্যন্ত সহ্য করতে পারে, তাহলে আসুন আমরা একটু কটুক্তিমূলক সমালোচনায় লিপ্ত হই - যাই হোক না কেন আমরা এটি ন্যায়সঙ্গত বলে নিশ্চিত।

মানুষের সাথে আচরণ করার সময়, আমাদের মনে রাখবেন যে আমরা যুক্তির প্রাণীদের সাথে আচরণ করছি না। আমরা আবেগের প্রাণীদের সাথে মোকাবিলা করছি, এমন প্রাণীরা যারা কুসংস্কারে বিভোর এবং অহংকার ও অহংকার দ্বারা অনুপ্রাণিত।

তিন্ত সমালোচনার কারণে সংবেদনশীল টমাস হার্ডি, ইংরেজি সাহিত্যকে সমৃদ্ধ করার অন্যতম সেরা ঔপন্যাসিক, চিরকালের জন্য কথাসাহিত্য লেখা ছেড়ে দিয়েছিলেন। সমালোচনা ইংরেজ কবি টমাস চ্যাটারটনকে আত্মহত্যা প্ররোচিত করে।

বেঞ্জামিন ফ্র্যাঙ্কলিন, তার যৌবনে কৌশলহীন, এতটাই কূটনৈতিক হয়ে ওঠেন, লোকেদের পরিচালনায় এতটাই নৈপুণ্য, যে তাকে ফ্রান্সে আমেরিকান রাষ্ট্রদূত করা হয়। তার সাফল্যের রহস্য? “আমি কাউকে খারাপ কথা বলব না,” তিনি বলেছিলেন, “... এবং আমি সকলের কাছে যতটা জানি ভাল কথা বলব।”

যেকোনো বোকাই সমালোচনা, নিন্দা এবং অভিযোগ করতে পারে - এবং বেশিরভাগ বোকাই করে। কিন্তু বোধগম্য এবং ক্ষমাশীল হতে চরিত্র এবং আত্মনিয়ন্ত্রণ লাগে। 33

“একজন মহান ব্যক্তি তার মহত্ব দেখায়,” কার্লহিল বলেছিলেন, “যেভাবে তিনি ছোটদের সাথে আচরণ করেন।”

বব হুভার, একজন বিখ্যাত পরীক্ষামূলক পাইলট এবং এয়ার শোতে ঘন ঘন পারফরমার, সান দিয়েগোতে একটি এয়ার শো থেকে লস অ্যাঞ্জেলেসে তার বাড়িতে ফিরছিলেন। ফ্লাইট অপারেশনস ম্যাগাজিনে বর্ণিত হিসাবে, বাতাসে তিনশত ফুট উপরে, উভয় ইঞ্জিন হঠাৎ বন্ধ হয়ে যায়। কৌশলে তিনি বিমানটি অবতরণ করতে সক্ষম হন, কিন্তু কেউ আহত না হলেও এটি মারাত্মকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়।

জরুরি অবতরণের পর হুভারের প্রথম কাজ ছিল বিমানের জ্বালানি পরীক্ষা করা। ঠিক যেমন তিনি সন্দেহ করেছিলেন, তিনি যে দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের প্রপেলার প্লেনটি উড্ডয়ন করেছিলেন তাতে পেট্রলের পরিবর্তে জেট ফুয়েল দিয়ে জ্বালানি দেওয়া হয়েছিল।

বিমানবন্দরে ফিরে, তিনি তার বিমানের সার্ভিসিং করা মেকানিককে দেখতে বললেন। নিজের ভুলের যন্ত্রণায় অসুস্থ হয়ে পড়েন ওই যুবক। হুভার কাছে আসার সাথে সাথে তার মুখ দিয়ে অশ্রু ঝরছিল। তিনি কেবল একটি অত্যন্ত ব্যয়বহুল বিমানের ক্ষতির কারণ হয়েছিলেন এবং তিনজনের প্রাণহানিও ঘটতে পারেন।

আপনি হুভারের রাগ কল্পনা করতে পারেন। এই গর্বিত এবং সুনির্দিষ্ট পাইলট সেই অসাবধানতার জন্য যে জিভ-লাশিং করবেন তা কেউ অনুমান করতে পারে। কিন্তু হুভার মেকানিককে তিরস্কার করেননি; এমনকি তার সমালোচনাও করেননি। পরিবর্তে, তিনি লোকটির কাঁধের চারপাশে তার বড় হাত রেখে বললেন, “আপনাকে দেখানোর জন্য আমি নিশ্চিত যে আপনি আর কখনও এটি করবেন না, আমি চাই আপনি আগামীকাল আমার

F-51 পরিষেবা দিন।”

প্রায়ই বাবা-মায়েরা তাদের সন্তানদের সমালোচনা করতে প্রলুব্ধ হয়। আপনি আশা করবেন যে আমি বলব “না”। কিন্তু আমি তা করব না, আমি শুধু বলতে যাচ্ছি, “আপনি তাদের সমালোচনা করার আগে, আমেরিকান সাংবাদিকতার একটি ক্লাসিক পড়ুন, ‘ফাদার ফরগেটস।’ “ এটি মূলত পিপলস হোম জার্নাল-এ একটি সম্পাদকীয় হিসাবে প্রকাশিত হয়েছিল। আমরা এটি লেখকের অনুমতি নিয়ে এখানে পুনর্মুদ্রণ করছি, যেমনটি রিডার্স ডাইজেস্টে সংক্ষিপ্ত করা হয়েছে:

“ফাদার ফরগেটস” সেই ছোট টুকরোগুলির মধ্যে একটি যা-একটি আন্তরিক অনুভূতির মুহূর্তে ছিন্নভিন্ন-এত অনেক পাঠকের মধ্যে একটি প্রতিধ্বনিত জ্যাকে আঘাত করে যা বহুবর্ষজীবী পুনর্মুদ্রণ প্রিয় হয়ে উঠেছে। এটির প্রথম উপস্থিতির পর থেকে, “ফাদার ফরগেটস” পুনরুৎপাদন করা হয়েছে, লেখক ডব্লিউ লিভিংস্টন লার্নেড লিখেছেন, “শতশত ম্যাগাজিন এবং হাউস অর্গানে এবং দেশের সংবাদপত্রে। এটি অনেক বিদেশী ভাষায় প্রায় ব্যাপকভাবে পুনর্মুদ্রিত হয়েছে। স্কুল, গির্জা এবং বক্তৃতা প্ল্যাটফর্ম থেকে এটি পজর জন্য আমি ব্যক্তিগতভাবে অনুমতি দিয়েছি। মাঝে মাঝে একটু টুকরো মনে হয় রহস্যজনকভাবে ‘ক্লিক করুন’ এটি অবশ্যই করেছে।”

বাবা ভুলে যায়

-ডব্লিউ লিভিংস্টন লার্নেড

শোন, ছেলে: আমি এই কথা বলছি যখন তুমি ঘুমিয়ে আছো, তোমার গালের নিচে একটি ছোট খাবা কুঁচকে গেছে এবং তোমার ভেজা কপালে আঠালোভাবে ভিজে গেছে স্বর্ণকেশী। আমি একা তোমার ঘরে চুরি করেছি। মাত্র কয়েক মিনিট আগে, যখন আমি লাইব্রেরিতে আমার পেপার পড়তে বসেছিলাম, অনুশোচনার এক দমবন্ধ টেউ আমাকে বয়ে নিয়েছিল। অপরাধবোধে আমি তোমার শয্যায় এসেছি।

এই জিনিসগুলোই আমি ভাবছিলাম, ছেলে: আমি তোমার কাছে ছিলাম। তুমি স্কুলে যাওয়ার সময় আমি তোমাকে বকাঝকা করেছিলাম কারণ তুমি শুধু তোয়ালে দিয়ে তোমার মুখের ড্যাব দিয়েছিলে। জুতা পরিষ্কার না করার জন্য আমি আপনাকে দায়ী করেছি। আপনি যখন আপনার কিছু জিনিস মেঝেতে ফেলে দিয়েছিলেন তখন আমি রাগ করে ডাকলাম।

প্রাতঃরাশের সময় আমিও দোষ খুঁজে পেয়েছি। আপনি জিনিস ছড়িয়ে, আপনি আপনার খাবার গলদ, আপনি টেবিলের উপর আপনার কনুই রাখুন, আপনি আপনার রুটির উপর খুব ঘন মাখন ছড়িয়ে দিন। এবং আপনি যখন খেলতে শুরু করলেন এবং আমি আমার ট্রেনের জন্য তৈরি করলাম, আপনি ঘুরলেন এবং একটি হাত নেড়ে বললেন, “বিদায়, বাবা!” এবং আমি ঝকুটি করে উত্তরে বললাম, “তোমার কাঁধ ধরে রাখো!”

তারপর আবার শুরু হয় বিকেলের দিকে। আমি রাস্তার উপরে আসার সাথে সাথে আমি আপনার গোয়েন্দাগিরি করেছি, হাঁটু গেড়ে বসে মার্বেল খেলছি। আপনার স্টকিংস মধ্যে গর্ত ছিল। আমি তোমাকে আমার আগে বাড়ির দিকে নিয়ে গিয়ে তোমার বয়ফ্রেন্ডদের সামনে অপমান করেছি। স্টকিংস ব্যয়বহুল ছিল - এবং যদি আপনাকে সেগুলি কিনতে হয় তবে আপনি আরও সতর্ক হবেন! ভাবুন তো ছেলে, বাবার কাছ থেকে!

তোমার কি মনে আছে, পরে, আমি যখন লাইব্রেরিতে পড়ছিলাম, তুমি কেমন করে ভীতুভাবে, তোমার চোখে এক ধরনের আঘাতের চাহনি নিয়ে এসেছ? আমি যখন আমার কাগজের দিকে তাকালাম, বাধার জন্য অধৈর্য হয়ে, আপনি দরজায় ইতস্তত করলেন। “তুমি কি চাও?” আমি snapped.

তুমি কিছুই বললে না, কিন্তু এক প্রবল ঝাপসায় ছুটে এসে আমার গলায় তোমার বাহু ছুঁড়ে দিয়ে আমাকে চুমু দিয়েছিলে, আর তোমার ছোট বাহুগুলো এমন স্নেহের সাথে আঁটসাঁট করেছিল যে ভগবান তোমার হৃদয়ে প্রস্ফুটিত করেছিলেন এবং যা অবহেলাও শুকাতে পারে না। এবং তারপর আপনি চলে গিয়েছিলেন, সিঁড়ি আপ pattering.

ঠিক আছে, ছেলে, কিছুক্ষণ পরেই আমার হাত থেকে আমার কাগজটি পড়ে গেল এবং একটি ভয়ানক রোগাক্রান্ত ভয় আমাকে ঘিরে ধরল। অভ্যাস আমার কি করা হয়েছে? অভ্যাস

দোষ খোঁজার জন্য, তিরস্কার করার জন্য - এটি ছিল একটি ছেলে হওয়ার জন্য আপনার কাছে আমার পুরস্কার। আমি যে তোমাকে ভালোবাসিনি তা নয়; এটা ছিল যে আমি তারুণ্যের খুব বেশি আশা করছিলাম। আমি তোমাকে আমার নিজের বছরের মাপকাঠি দিয়ে মাপছিলাম।

এবং আপনার চরিত্রে এমন অনেক কিছু ছিল যা ভাল এবং সূক্ষ্ম এবং সত্য ছিল। আপনার ছোট হৃদয়টি প্রশস্ত পাহাড়ের উপরে ভোরের মতো বড় ছিল। এটি আপনার স্বতঃস্ফূর্ত আবেগ দ্বারা প্রদর্শিত হয়েছিল এবং আমাকে শুভরাত্রি চুম্বন করতে। আজ রাতে আর কিছুই গুরুত্বপূর্ণ নয়, ছেলে। অন্ধকারে তোমার শয্যাপাশে আসিয়াছি, লজ্জায় নতজানু হইয়াছি!

এটি একটি দুর্বল প্রায়শ্চিত্ত; আমি জানি আপনি এই জিনিসগুলি বুঝতে পারবেন না যদি আমি সেগুলি আপনার জাগ্রত হওয়ার সময় আপনাকে বলি। কিন্তু কাল আমি সত্যিকারের বাবা হব! আমি আপনার সাথে চুমু করব, এবং

আপনি যখন কষ্ট পাবেন, এবং আপনি হাসলে হাসবেন। অধৈর্য শব্দ এলে জিভ কামড়ে দেব। আমি বলতে থাকব যেন এটি একটি আচার-অনুষ্ঠান ছিল: “সে একটি ছেলে ছাড়া আর কিছুই নয় - একটি ছোট ছেলে!”

আমি ভয় পাচ্ছি যে আমি আপনাকে একজন মানুষ হিসাবে কল্পনা করেছি। তবুও আমি এখন যেমন তোমাকে দেখছি, ছেলে, তোমার খাটে চূর্ণবিচূর্ণ এবং ক্লান্ত, আমি দেখতে পাচ্ছি যে তুমি এখনও শিশু। গতকাল তুমি তোমার মায়ের কোলে ছিলে, তোমার মাথা তার কাঁধে ছিল। আমি খুব বেশি, খুব বেশি জিজ্ঞাসা করেছি।”

মানুষকে নিন্দা না করে, আসুন তাদের বোঝার চেষ্টা করি। তারা যা করে তা কেন করে তা বের করার চেষ্টা করা যাক। এটি সমালোচনার চেয়ে অনেক বেশি লাভজনক এবং কৌতূহলী; এবং এটি সহানুভূতি, সহনশীলতা এবং দয়ার জন্ম দেয়। “সব জানা মানে সবাইকে ক্ষমা করা।”

যেমন ডাঃ জনসন বলেছেন: “ঈশ্বর নিজে, স্যার, মানুষের শেষ দিন পর্যন্ত বিচার করার প্রস্তাব করেন না।”

তুমি আর আমি কেন?

নীতি 1 - সমালোচনা, নিন্দা বা অভিযোগ করবেন না।

2 - লোকেদের সাথে আচরণ করার বড় রহস্য

উচ্চ স্বর্গের নীচে যে কাউকে কিছু করতে পাওয়ার একমাত্র উপায় রয়েছে। আপনি কি কখনও এটা ভাবতে থামেন? হ্যাঁ, শুধু একটি উপায়। এবং যে অন্য ব্যক্তি এটি করতে চান তৈরি করা হয়। মনে রাখবেন, অন্য কোন উপায় নেই।

অবশ্যই, আপনি কাউকে তাদের পাঁজরে একটি রিভলভার আটকে তাদের ঘড়িটি দিতে চান। আপনি আপনার কর্মচারীদের বরখাস্ত করার হুমকি দিয়ে আপনার পিঠ না ফেরানো পর্যন্ত তাদের সহযোগিতা করতে পারেন। আপনি একটি শিশুকে চাবুক বা হুমকি দিয়ে যা করতে চান তা করতে পারেন। কিন্তু এই অশোধিত পদ্ধতিগুলির তীব্রভাবে অবাঞ্ছিত প্রতিক্রিয়া রয়েছে।

আপনি যা চান তা দেওয়ার মাধ্যমেই আমি আপনাকে কিছু করতে পারি। আপনি কি চান?

সিগমুন্ড ফ্রয়েড বলেছিলেন যে আপনি এবং আমি যা করি তা দুটি উদ্দেশ্য থেকে আসে: যৌন তাগিদ এবং মহান হওয়ার ইচ্ছা।

আমেরিকার সবচেয়ে গভীর দার্শনিকদের একজন জন ডিউই এটিকে একটু ভিন্নভাবে ব্যাখ্যা করেছেন। ডঃ ডিউই বলেছিলেন যে মানব প্রকৃতির সবচেয়ে গভীর আকাঙ্ক্ষা হল “গুরুত্বপূর্ণ হওয়ার ইচ্ছা।” এই বাক্যাংশটি মনে রাখবেন: “গুরুত্বপূর্ণ হওয়ার ইচ্ছা।” এটা উল্লেখযোগ্য। আপনি এই বইয়ে এটি সম্পর্কে অনেক কিছু শুনতে যাচ্ছেন।

আপনি কি চান? অনেক কিছু নয়, কিন্তু অল্প কিছু যা আপনি চান, আপনি একটি জেদ নিয়ে আকাঙ্ক্ষা করেন যা অস্বীকার করা হবে না। বেশিরভাগ লোকেরা চায় এমন কিছু জিনিস অন্তর্ভুক্ত:

1. স্বাস্থ্য এবং জীবনের সংরক্ষণ।
2. খাদ্য।
3. ঘুম।
4. টাকা এবং জিনিস টাকা কিনবে।
5. পরকালের জীবন।
6. যৌন তৃপ্তি।
7. আমাদের শিশুদের মঙ্গল।
8. গুরুত্বের অনুভূতি।

প্রায় এই সব চাওয়াই সাধারণত তৃপ্ত হয়—একটি ছাড়া। কিন্তু একটি আছে 37

আকাঙ্ক্ষা—প্রায় যত গভীর, প্রায় ততটাই দুর্ধর্ষ, খাদ্য বা ঘুমের আকাঙ্ক্ষা—যা খুব কমই পরিতৃপ্ত হয়। ফ্রয়েড “মহান হওয়ার ইচ্ছা” বলে অভিহিত করেছেন। এটাকেই ডিউই বলেছেন “গুরুত্বপূর্ণ হওয়ার ইচ্ছা”।

লিঙ্কন একবার একটি চিঠি শুরু করেছিলেন এই বলে: “সবাই একটি প্রশংসা পছন্দ করে।” উইলিয়াম জেমস বলেছেন: “মানুষের প্রকৃতির গভীরতম নীতি হল প্রশংসা করার আকাঙ্ক্ষা।” তিনি “ইচ্ছা” বা “আকাঙ্ক্ষা” বা প্রশংসা করার “আকাঙ্ক্ষা” সম্পর্কে কথা বলেননি, মনে রাখবেন। তিনি বলেন “তৃষ্ণা” প্রশংসা করা।

এখানে একটি ক্ষুধার্ত এবং অবিচ্ছিন্ন মানব ক্ষুধা রয়েছে, এবং যে বিরল ব্যক্তি সততার সাথে এই হৃদয়ের ক্ষুধা মেটান তিনি মানুষকে তার হাতের তালুতে ধরে রাখবেন এবং “এমনকি দায়িত্ব গ্রহণকারীও দুঃখিত হবে যখন সে মারা যাবে।”

গুরুত্বের অনুভূতির আকাঙ্ক্ষা মানবজাতি এবং প্রাণীদের মধ্যে প্রধান পার্থক্যকারী পার্থক্যগুলির মধ্যে একটি। দৃষ্টান্তের জন্য: আমি যখন মিসৌরিতে একটি খামারের ছেলে ছিলাম, তখন আমার বাবা ভাল ডুরোক-জার্সি শূকর এবং . বংশধর সাদা মুখের গবাদি পশু। আমরা দেশের মেলায় এবং মধ্য পশ্চিম জুড়ে লাইভ স্টক শোতে আমাদের হগ এবং সাদা মুখের গবাদি পশু প্রদর্শন করতাম। আমরা স্কোর দ্বারা প্রথম পুরস্কার জিতেছি। আমার বাবা সাদা মসলিনের চাদরে তার নীল ফিতা বেঁধে দিতেন এবং বন্ধু বা দর্শনার্থীরা বাড়িতে এলে তিনি মসলিনের লম্বা চাদরটি বের করতেন। তিনি নীল ফিতা প্রদর্শন করার সময় এক প্রান্ত ধরে রাখতেন এবং আমি অন্যটি ধরে রাখতাম।

শূকররা যে ফিতাগুলো জিতেছে সেগুলোকে

পাত্তা দেয়নি। কিন্তু বাবা করেছেন। এই পুরস্কারগুলো তাকে গুরুত্বের অনুভূতি দিয়েছে।

যদি আমাদের পূর্বপুরুষদের গুরুত্বের অনুভূতির জন্য এই জ্বলন্ত তাগিদ না থাকত, তবে সভ্যতা অসম্ভব ছিল। এটি ছাড়া, আমাদের পশুদের মতো হওয়া উচিত ছিল।

গুরুত্বের অনুভূতির এই আকাঙ্ক্ষার কারণেই একজন অশিক্ষিত, দারিদ্র্যপীড়িত মুদিখানার কেরানিকে কিছু আইনের বই অধ্যয়ন করতে পরিচালিত করেছিলেন যা তিনি গৃহস্থালী লুণ্ঠনের ব্যারেলের নীচে পেয়েছিলেন যা তিনি পঞ্চাশ সেন্টে কিনেছিলেন। আপনি সম্ভবত এই মুদি কেরানির কথা শুনেছেন। তার নাম লিঙ্কন ছিলেন।

গুরুত্বের অনুভূতির এই ইচ্ছাই ডিকেন্সকে তার অমর উপন্যাস লিখতে অনুপ্রাণিত করেছিল। এই ইচ্ছা স্যার ক্রিস্টপার রেনকে পাথরে তার সিফনি ডিজাইন করতে অনুপ্রাণিত করেছিল। এই আকাঙ্ক্ষা রকফেলারকে কোটি কোটি টাকা সংগ্রহ করেছে যা তিনি কখনও ব্যয় করেননি! এবং এই একই ইচ্ছা আপনার শহরের সবচেয়ে ধনী পরিবারটিকে তার জন্য অনেক বড় একটি বাড়ি তৈরি করেছে প্রয়োজনীয়তা

এই ইচ্ছা আপনাকে লেটেষ্ট স্টাইল পরতে, লেটেষ্ট গাড়ি চালাতে এবং আপনার মেধাবী বাচ্চাদের কথা বলতে চায়।

এই ইচ্ছাই অনেক ছেলে-মেয়েকে দলে যোগ দিতে এবং অপরাধমূলক কর্মকাণ্ডে জড়িত হতে প্রলুব্ধ করে। নিউইয়র্কের এক সময়ের পুলিশ কমিশনার ই.পি. মুলরুনির মতে গড় যুবক অপরাধী, অহংকারে ভরা, এবং গ্রেফতারের পর তার প্রথম অনুরোধ হল সেইসব লোভী সংবাদপত্রের জন্য যা তাকে নায়ক বানিয়েছে। সময় পরিবেশন করার মতবিরোধপূর্ণ সম্ভাবনা দূরবর্তী বলে মনে হয় যতক্ষণ না তিনি ক্রীড়া ব্যক্তিত্ব, চলচ্চিত্র এবং টিভি তারকা এবং রাজনীতিবিদদের ছবির সাথে তার অনুরূপ স্থান ভাগ করে নিয়ে আনন্দ করতে পারেন।

আপনি যদি আমাকে বলেন যে আপনি কীভাবে আপনার গুরুত্ব অনুভব করছেন, আমি আপনাকে বলব আপনি কী। এটি আপনার চরিত্র নির্ধারণ করে। এটি আপনার সম্পর্কে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিস। উদাহরণ স্বরূপ, জন ডি. রকফেলার চীনের পিকিং-এ একটি আধুনিক হাসপাতাল নির্মাণের জন্য অর্থ প্রদান করে লক্ষ লক্ষ দরিদ্র মানুষের যত্ন নেওয়ার মাধ্যমে তার গুরুত্বের অনুভূতি পেয়েছিলেন যাদের তিনি কখনও দেখেননি এবং কখনও দেখবেন না। অন্যদিকে, ডিলিংগার একজন দস্যু, একজন ব্যাংক ডাকাত এবং খুনি হয়ে তার গুরুত্ব অনুভব করেছিলেন। যখন এফবিআই এজেন্টরা তাকে শিকার করছিল, তখন সে মিনেসোটার একটি খামারবাড়িতে ঢুকে বলল, “আমি ডিলিংগার!” তিনি গর্বিত ছিলেন যে তিনি পাবলিক এনিমি নাম্বার ওয়ান। “আমি আপনাকে আঘাত করতে যাচ্ছি না, কিন্তু আমি ডিলিংগার!” তিনি বলেন

হ্যাঁ, ডিলিংগার এবং রকফেলারের মধ্যে একটি উল্লেখযোগ্য পার্থক্য হল তারা কীভাবে তাদের গুরুত্বের অনুভূতি পেয়েছে।

ইতিহাস বিখ্যাত ব্যক্তিদের গুরুত্বের অনুভূতির জন্য সংগ্রাম করার মজাদার উদাহরণ দিয়ে জ্বলজ্বল করে। এমনকি জর্জ ওয়াশিংটনকে “হিজ মাইটিনেস, দ্য ইউনাইটেড স্টেটস প্রেসিডেন্ট” বলা হতে চেয়েছিলেন; এবং কলম্বাস “মহাসাগরের অ্যাডমিরাল এবং ভারতের ভাইসরয়” উপাধির জন্য আবেদন করেছিলেন। ক্যাথরিন দ্য গ্রেট চিঠিগুলি খুলতে অস্বীকার করেছিলেন

“হার ইম্পেরিয়াল ম্যাজেস্টি” কে সম্বোধন করা হয়নি; এবং মিসেস লিংকন, হোয়াইট হাউসে, মিসেস গ্রান্টের দিকে বাঘের মতো ঘুরে এসে চিৎকার করে বললেন, “আমি তোমাকে আমন্ত্রণ না জানা পর্যন্ত আমার উপস্থিতিতে বসে থাকার সাহস কি করে হয়!”

আমাদের কোটিপতিরা 1928 সালে অ্যাডমিরাল বাইর্ডের অ্যান্টার্কটিক অভিযানে অর্থায়ন করতে সাহায্য করেছিল এই বোঝার সাথে যে বরফের পর্বতগুলির রেঞ্জ তাদের নামে নামকরণ করা হবে; এবং ভিক্টর হুগো তার সম্মানে প্যারিস শহরের নাম পরিবর্তন করার চেয়ে কম কিছু না করার আকাঙ্ক্ষা করেছিলেন। এমনকি শেক্সপিয়ার, পরাক্রমশালীদের মধ্যে সবচেয়ে শক্তিশালী, তার পরিবারের জন্য অস্ত্রের কোট সংগ্রহ করে তার নামের সাথে দীপ্তি যোগ করার চেষ্টা করেছিলেন।

সহানুভূতি এবং মনোযোগ জয় করার জন্য এবং গুরুত্বের অনুভূতি পাওয়ার জন্য লোকেরা কখনও কখনও অবৈধ হয়ে ওঠে। যেমন ধরুন মিসেস ম্যাককিনলি। তিনি তার স্বামী, মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের রাষ্ট্রপতিকে রাষ্ট্রের গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলিকে অবহেলা করতে বাধ্য করার মাধ্যমে গুরুত্বের অনুভূতি পেয়েছিলেন যখন তিনি তার পাশে বিছানায় এক সময়ে ঘণ্টার পর ঘণ্টা হেলান দিয়েছিলেন, তার সম্পর্কে তার হাত, তাকে ঘুমাতে প্রশান্তি দেয়। তিনি তার দাঁত স্থির করার সময় তিনি তার সাথে থাকার জন্য জোর দিয়ে তার মনোযোগের আকাঙ্ক্ষা পূরণ করেছিলেন এবং একবার একটি ঝড়ের দৃশ্য তৈরি করেছিলেন যখন তাকে ডেন্টিস্টের কাছে একা রেখে যেতে হয়েছিল যখন সে তার সেক্রেটারি জন হে এর সাথে অ্যাপয়েন্টমেন্ট রেখেছিল। রাষ্ট্র

লেখক মেরি রবার্টস রাইনহাট একবার আমাকে একজন উজ্জ্বল, প্রাণবন্ত তরুণীর কথা বলেছিলেন যে গুরুত্বের অনুভূতি পাওয়ার জন্য অবৈধ হয়ে গিয়েছিল। “একদিন,” মিসেস রিনহাট বললেন, “এই মহিলাকে কিছুর

মুখোমুখি হতে বাধ্য করা হয়েছিল, সম্ভবত তার বয়স। একাকী বছরগুলি সামনে প্রসারিত হচ্ছিল এবং তার জন্য অপেক্ষা করার জন্য খুব কম বাকি ছিল।

“সে তার বিছানায় নিয়ে গেল; এবং দশ বছর ধরে তার বৃদ্ধ মা তৃতীয় তলায় এবং পিছনে ভ্রমণ করেছিলেন, ট্রে বহন করে, তাকে লালনপালন করেছিলেন। তারপর একদিন বৃদ্ধ মা সেবায় ক্লান্ত হয়ে শুয়ে পড়লেন এবং মারা গেলেন। কিছু সপ্তাহের জন্য, অবৈধ স্তব্ধ; তারপর সে উঠে দাঁড়ালো, তার পোশাক পরলো এবং আবার বসবাস শুরু করলো।”

কিছু কর্তৃপক্ষ ঘোষণা করে যে মানুষ বাস্তবে উন্মাদ হয়ে যেতে পারে, উন্মাদনার স্বপ্নভূমিতে, বাস্তবতার কঠোর জগতে তাদের গুরুত্বের অনুভূতি যা তাদের অস্বীকার করা হয়েছে। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে অন্য সব রোগের মিলিত রোগের তুলনায় মানসিক রোগে আক্রান্ত রোগীর সংখ্যা বেশি।

পাগলামির কারণ কী?

কেউ এই ধরনের একটি ঝাঁকুনি প্রশ্নের উত্তর দিতে পারে না, কিন্তু আমরা জানি যে কিছু রোগ, যেমন সিফিলিস, মস্তিষ্কের কোষগুলি ভেঙে দেয় এবং ধ্বংস করে এবং এর ফলে পাগলামি হয়। প্রকৃতপক্ষে, সমস্ত মানসিক রোগের প্রায় অর্ধেক মস্তিষ্কের ক্ষত, অ্যালকোহল, টক্সিন এবং আঘাতের মতো শারীরিক কারণগুলির জন্য দায়ী করা যেতে পারে। কিন্তু বাকি অর্ধেক-এবং এটি গল্পের ভয়ঙ্কর অংশ-অর্ধেক মানুষ যারা পাগল হয়ে যায় দৃশ্যত তাদের মস্তিষ্কের কোষে জৈবিকভাবে কোনো ভুল নেই। পোস্টমর্টেম পরীক্ষায়, যখন তাদের মস্তিষ্কের টিস্যুগুলি সর্বোচ্চ ক্ষমতাসম্পন্ন মাইক্রোস্কোপের অধীনে অধ্যয়ন করা হয়, তখন এই টিস্যুগুলি দৃশ্যত আপনার এবং আমার মতোই স্বাস্থ্যকর বলে প্রমাণিত হয়।

এই মানুষগুলো কেন পাগল হয়ে যায়?

আমি আমাদের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ মানসিক রোগের প্রধান চিকিত্সকের কাছে সেই প্রশ্নটি রেখেছি।

এই ডাক্তার, যিনি এই বিষয়ে তার জ্ঞানের জন্য সর্বোচ্চ সম্মান এবং সবচেয়ে লোভনীয় পুরস্কার পেয়েছেন, তিনি আমাকে অকপটে বলেছিলেন যে তিনি জানেন না কেন লোকেরা পাগল হয়ে যায়। কেউ নিশ্চিতভাবে জানে না, তবে তিনি বলেছিলেন যে অনেক লোক যারা উন্মাদ হয়ে যায় তারা উন্মাদতায় এমন একটি গুরুত্বের অনুভূতি খুঁজে পায় যা তারা বাস্তবের জগতে অর্জন করতে পারেনি। তারপর তিনি আমাকে এই গল্প বললেন:

“এই মুহূর্তে আমার একজন রোগী আছে যার বিয়ে একটি ট্র্যাজেডি হিসেবে প্রমাণিত হয়েছে। তিনি প্রেম, যৌন তৃপ্তি, সন্তান এবং সামাজিক প্রতিপত্তি চেয়েছিলেন, কিন্তু জীবন তার সমস্ত আশাকে উড়িয়ে দিয়েছে। তার স্বামী তাকে ভালোবাসতেন না। এমনকি তিনি তার সাথে খেতেও অস্বীকার করেছিলেন এবং তাকে তার ঘরে খাবার পরিবেশন করতে বাধ্য করে, তার কোন সন্তান ছিল না, সে তার কল্পনায় তার স্বামীকে তালাক দিয়েছিল এবং সে এখন বিশ্বাস করে যে সে ইংরেজিতে বিয়ে করেছে। এবং তিনি লেডি স্মিথ নামে ডাকার উপর জোর দেন।

“এবং বাচ্চাদের জন্য, সে এখন কল্পনা করে যে প্রতি রাতে তার একটি নতুন সন্তান হয়েছে। আমি যতবার তাকে কল করি সে বলে: ‘ডাক্তার, গত রাতে আমার একটি বাচ্চা হয়েছে।’

জীবন একবার বাস্তবতার তীক্ষ্ণ পাথরে তার সমস্ত স্বপ্নের জাহাজকে ধ্বংস করে দিয়েছিল; কিন্তু রৌদ্রোজ্জ্বল, উন্মাদনার কল্পনার দ্বীপে, তার সমস্ত বারকেন্টাইন ক্যানভাস বিলিয়ে এবং মাস্টের মধ্য দিয়ে গান গাওয়ার সাথে বন্দরে ছুটছে।

“দুঃখজনক? ওহ, আমি জানি না।” তার চিকিত্সক আমাকে বলেছিলেন: “আমি যদি আমার হাত প্রসারিত করতে পারি এবং তার বিবেক ফিরিয়ে আনতে পারি তবে আমি তা করব না। সে তার মতো অনেক বেশি সুখী।”

যদি কিছু লোক গুরুত্বের অনুভূতির জন্য এতটাই ক্ষুধার্ত হয় যে তারা আসলে এটি পাওয়ার জন্য উন্মাদ হয়ে যায়, তাহলে কল্পনা করুন যে আপনি এবং আমি উন্মাদতার এই দিকটি মানুষকে সং প্রশংসা করে কী অলৌকিকতা অর্জন করতে পারি।

আমেরিকান ব্যবসায় প্রথম ব্যক্তিদের মধ্যে একজন যাকে বছরে এক মিলিয়ন ডলারের বেশি বেতন দেওয়া হয় (যখন কোনো আয়কর ছিল না এবং একজন ব্যক্তি প্রতি সপ্তাহে পঞ্চাশ ডলার উপার্জন করা ভালো বলে বিবেচিত হত) ছিলেন চার্লস শোয়াব, তাকে অ্যাড্ভু দ্বারা বাছাই করা হয়েছিল। কার্নেগি 1921 সালে নবগঠিত মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র ইম্পাত কোম্পানির প্রথম প্রেসিডেন্ট হন, যখন শোয়াবের বয়স ছিল মাত্র আটত্রিশ বছর। (শোয়াব পরে ইউএস স্টিল ছেড়ে তৎকালীন সমস্যাগ্রস্ত বেথলেহেম স্টিল কোম্পানির দখলে চলে যান এবং তিনি এটিকে আমেরিকার সবচেয়ে লাভজনক কোম্পানিগুলির মধ্যে একটিতে পুনর্নির্মাণ করেন।)

চার্লস শোয়াবকে কেন অ্যাড্ভু কার্নেগি বছরে এক মিলিয়ন ডলার বা দিনে তিন হাজার ডলারের বেশি দিতেন? কেন? কারণ শোয়াব কি জিনিয়াস ছিলেন? না। কারণ তিনি অন্যান্য মানুষের চেয়ে ইম্পাত তৈরি সম্পর্কে বেশি জানতেন? ননসেন্স।

চার্লস শোয়াব নিজেই আমাকে বলেছিলেন যে তার জন্য অনেক লোক কাজ করেছে যারা তার

চেয়ে ইম্পাত তৈরির বিষয়ে বেশি জানে।

শোয়াব বলেছেন যে লোকেদের সাথে আচরণ করার ক্ষমতার কারণে তাকে এই বেতন দেওয়া হয়েছিল। আমি তাকে জিজ্ঞেস করলাম কিভাবে সে এটা করেছে। এখানে তার গোপন কথা তার নিজের কথায় তুলে ধরা হয়েছে- যে শব্দগুলি চিরন্তন ব্রোঞ্জে নিষ্ক্ষেপ করা উচিত এবং দেশের প্রতিটি বাড়িতে এবং স্কুলে, প্রতিটি দোকানে এবং অফিসে বুলানো উচিত - শব্দগুলি যা শিশুদের মুখস্ত করা উচিত তাদের সময় নষ্ট করার পরিবর্তে সংযোজন মুখস্ত করা।

ল্যাটিন ক্রিয়া বা এর পরিমাণ

ব্রাজিলে বার্ষিক বৃষ্টিপাত—এই শব্দগুলি যা আপনার জীবন এবং আমার জীবনকে বদলে দেবে যদি আমরা কেবল সেগুলিই বাঁচি:

“আমি আমার লোকেদের মধ্যে উত্সাহ

জাগিয়ে তোলার আমার ক্ষমতা বিবেচনা করি,”

শোয়াব বলেছিলেন, “আমার কাছে থাকা

সবচেয়ে বড় সম্পদ এবং একজন ব্যক্তির মধ্যে

থাকা সেরাটি বিকাশের উপায় হল প্রশংসা এবং

উত্সাহ।

“আর কিছু নেই যা একজন ব্যক্তির

উচ্চাকাঙ্ক্ষাকে উর্ধ্বতনদের সমালোচনা

হিসাবে হত্যা করে। আমি কখনো কারো

সমালোচনা করি না। আমি একজন ব্যক্তিকে

কাজের জন্য প্রণোদনা দিতে বিশ্বাসী। তাই

আমি প্রশংসা করতে উদ্বিগ্ন কিন্তু দোষ খুঁজতে

ঘৃণা করি। আমি যদি কিছু পছন্দ করি তবে

আমি আমার অনুমোদনে আন্তরিক এবং আমার

প্রশংসায় বিলাসবহুল।”

শোয়াব তাই করেছেন। কিন্তু গড়পড়তা মানুষ

কি করে? ঠিক উল্টো। যদি তারা একটি জিনিস

পছন্দ না করে, তারা তাদের অধীনস্থদের

বকাঝকা করে; যদি তারা এটা পছন্দ করে,

তারা কিছুই বলে না। পুরানো দম্পতি বলে:

“একবার আমি খারাপ করেছি এবং আমি

কখনও শুনেছি। দুবার ভালো করেছি, কিন্তু যে

শুনেছি কখনই না।”

“জীবনে আমার বিস্তৃত মেলামেশায়, বিশ্বের

বিভিন্ন প্রান্তে অনেক এবং মহান মানুষের সাথে

সাক্ষাত করে,” শোয়াব ঘোষণা করেছিলেন,

“আমি এখনও এমন ব্যক্তিকে খুঁজে পাইনি,

যতই মহান বা তাদের অবস্থানকে উন্নীত করেন,

যিনি আরও ভাল কাজ করেননি এবং প্রকাশ

করেননি। অনুমোদনের চেতনার অধীনে বৃহত্তর

প্রচেষ্টা তারা কখনও সমালোচনার মনোভাবের

অধীনে করতে পারে না।”

তিনি বলেন, সত্যি বলতে, অ্যান্ড্রু কান্নেগির

অসাধারণ সাফল্যের একটি অসামান্য কারণ

ছিল। কান্নেগি প্রকাশ্যে এবং ব্যক্তিগতভাবে

তার সহযোগীদের প্রশংসা করেছিলেন।

কান্নেগি তার সমাধির পাথরেও তার সহকারীদের

প্রশংসা করতে চেয়েছিলেন। তিনি নিজের

জন্য একটি এপিটাফ লিখেছিলেন যেখানে

লেখা ছিল: “এখানে একজন আছেন যিনি

জানতেন যে কীভাবে তার চারপাশে থাকা যায়

যারা নিজের চেয়ে ভাল ছিল:”

আন্তরিক প্রশংসা ছিল পুরুষদের পরিচালনায়

প্রথম জন ডি. রকফেলারের সাফল্যের অন্যতম

রহস্য। উদাহরণস্বরূপ, যখন তার একজন

অংশীদার, এডওয়ার্ড টি. বেডফোর্ড, দক্ষিণ

আমেরিকায় একটি খারাপ কেনার কারণে

ফার্মের জন্য এক মিলিয়ন ডলার হারিয়েছিলেন,

জন ডি. হয়তো সমালোচনা করেছিলেন; কিন্তু

তিনি জানতেন যে বেডফোর্ড তার সেরাটা

করেছে - এবং ঘটনাটি বন্ধ হয়ে গেছে। তাই

রকফেলার প্রশংসা করার মতো কিছু খুঁজে

পেলেন; তিনি বেডফোর্ডকে অভিনন্দন জানান

কারণ তিনি যে অর্থ বিনিয়োগ করেছিলেন তার

৬০ শতাংশ সঞ্চয় করতে সক্ষম হয়েছেন।

রকফেলার বলেন, “এটি দুর্দান্ত।” “আমরা

সবসময় উপরের তলায় তেমনটা করি না।”

আমার ক্লিপিংসের মধ্যে আমার এমন একটি

গল্প আছে যা আমি জানি কখনও ঘটেনি, তবে

এটি একটি সত্যকে চিত্রিত করে, তাই আমি এটি

পুনরাবৃত্তি করব:

এই ফালতু গল্প অনুসারে, একজন খামার

মহিলা, সারাদিনের কাজ শেষে, তার পুরুষদের

সামনে খড়ের স্তূপ রেখেছিলেন। এবং যখন

তারা ক্রুদ্ধভাবে দাবি করেছিল যে সে পাগল

হয়ে গেছে কিনা, সে উত্তর দিয়েছিল: “কেন,

আমি কীভাবে জানলাম আপনি লক্ষ্য করবেন?

আমি গত বিশ বছর ধরে তোমাদের জন্য রান্না

করে আসছি এবং এই সমস্ত সময়ে আমি কোন

শব্দ শুনিনি যে আমাকে জানাতে যে আপনি

শুধু খড় খাচ্ছেন না।”

কয়েক বছর আগে যখন পলাতক স্ত্রীদের ওপর

একটি গবেষণা করা হয়েছিল, তখন স্ত্রীদের

পালিয়ে যাওয়ার প্রধান কারণ কী বলে আপনি

মনে করেন? এটি ছিল “কৃতজ্ঞতার অভাব।”

এবং আমি বাজি ধরতে পারি যে পলাতক

স্বামীদের নিয়ে তৈরি অনুরূপ গবেষণা

একইভাবে বেরিয়ে আসবে। আমরা প্রায়শই

আমাদের স্ত্রীদের এতটাই মঞ্জুর করি যে আমরা

তাদের কখনই জানাতে দিই না যে আমরা

তাদের প্রশংসা করি।

আমাদের ক্লাসের একজন সদস্য তার স্ত্রীর একটি

অনুরোধের কথা বলেছিলেন। তিনি এবং তার

গির্জার অন্য একদল মহিলা একটি স্ব-উন্নতি

কর্মসূচিতে জড়িত ছিলেন। তিনি তার স্বামীকে

ছয়টি জিনিসের তালিকা করে তাকে সাহায্য

করতে বলেছিলেন যা তিনি বিশ্বাস করেন যে

তিনি তাকে আরও ভাল স্ত্রী হতে সাহায্য করতে

পারেন। তিনি ক্লাসে রিপোর্ট করেছিলেন:

“আমি এমন অনুরোধে অবাক হয়েছিলাম।

সত্যি বলতে, আমি তার সম্পর্কে পরিবর্তন

করতে চাই এমন ছয়টি জিনিসের তালিকা করা

আমার পক্ষে সহজ ছিল - আমার স্বর্গ, সে

আমার সম্পর্কে এমন হাজারো জিনিসের তালিকা করতে পারে যা সে পরিবর্তন করতে চায় — কিন্তু আমি তা করিনি। আমি তাকে বললাম, ‘আমাকে এটা নিয়ে ভাবতে দাও এবং সকালে তোমাকে উত্তর দিই।’

“পরের দিন সকালে আমি খুব তাড়াতাড়ি উঠে ফুলবিক্রেতাকে ডেকেছিলাম এবং তাদের একটি নোট সহ আমার স্ট্রিকে ছয়টি লাল গোলাপ পাঠাতে বলেছিল: ‘আমি আপনার সম্পর্কে আমি ছয়টি জিনিস পরিবর্তন করতে চাই তা ভাবতে পারি না। তুমি যেমন আছো আমি তোমাকে ভালোবাসি।’

“সেই সন্ধ্যায় যখন আমি বাড়িতে পৌঁছলাম, আপনার মনে হয় কে আমাকে দরজায় অভ্যর্থনা জানিয়েছে: এটা ঠিক। আমার স্ট্রী! সে প্রায় কান্নায় ভেঙ্গে পড়েছিল। বলা বাহুল্য, আমি অত্যন্ত আনন্দিত ছিলাম যে আমি তার অনুরোধের মতো তার সমালোচনা করিনি।

“পরের রবিবার গির্জায়, সে তার কার্যভারের ফলাফল জানার পর, বেশ কয়েকজন মহিলা যাদের সাথে সে অধ্যয়ন করত তারা আমার কাছে এসে বলেছিল, ‘এটা আমার শোনা সবচেয়ে বিবেচ্য বিষয় ছিল।’ প্রশংসার শক্তি।”

ফ্লোরেনজ জিগফেল্ড, সবচেয়ে দর্শনীয় প্রযোজক যিনি ব্রডওয়েকে চমকে দিয়েছেন, “আমেরিকান মেয়েকে মহিমাম্বিত” করার সূক্ষ্ম ক্ষমতার দ্বারা তার খ্যাতি অর্জন করেছেন। সময়ের পর পর, তিনি ছোট ছোট প্রাণীদের নিয়েছিলেন যেগুলিকে কেউ দুবার দেখেনি এবং মঞ্চে তাদের রহস্য এবং প্রলোভনের চটকদার দর্শনে রূপান্তরিত করেছিল। প্রশংসা এবং আত্মবিশ্বাসের মূল্য জেনে, তিনি তার বীরত্ব এবং বিবেচনার নিছক শক্তি দ্বারা মহিলাদের সুন্দর বোধ করেছিলেন। তিনি ব্যবহারিক ছিলেন: তিনি কোরাস মেয়েদের বেতন সপ্তাহে ত্রিশ ডলার থেকে বাড়িয়ে একশ পঁচাত্তর পর্যন্ত করেছিলেন। এবং তিনি ছিলেন বীরত্বপূর্ণ; ফোলিস-এ উদ্বোধনী রাতে, তিনি কাস্টের তারকাদের কাছে টেলিগ্রাম পাঠান এবং তিনি আমেরিকান বিউটি গোলাপের সাথে শোতে প্রতিটি কোরাস গার্লকে প্রলুব্ধ করেন।

আমি একবার উপবাসের উন্মাদনায় আত্মসমর্পণ করেছিলাম এবং ছয় দিন রাত না খেয়েই চলেছিলাম। এটা কঠিন ছিল না। দ্বিতীয় দিনের শেষে ছিলাম তার চেয়ে ষষ্ঠ দিনের শেষে আমি কম ক্ষুধার্ত ছিলাম। তবুও আমি জানি, আপনি জানেন, যারা তাদের পরিবার বা কর্মচারীদের ছয় দিন না খেয়ে থাকতে দিলে তারা অপরাধ করেছে বলে মনে করবে; কিন্তু তারা তাদের ছয় দিন, ছয় সপ্তাহ, এবং কখনও কখনও ষাট বছরের জন্য ছেড়ে দেবে তাদের হৃদয়গ্রাহী প্রশংসা না করে যে তারা প্রায় যতটা খাদ্য কামনা করে।

আলফ্রেড লান্ট, তার সময়ের অন্যতম সেরা অভিনেতা, যখন ভিয়েনায় পুনর্মিলনীতে প্রধান ভূমিকায় অভিনয় করেছিলেন, তখন তিনি বলেছিলেন, “আমার আত্মসম্মানবোধের জন্য এতটা পুষ্টির দরকার নেই।”

আমরা আমাদের বাচ্চাদের এবং বন্ধুদের এবং কর্মচারীদের দেহকে পুষ্ট করি, কিন্তু আমরা কত কমই তাদের আত্মসম্মানকে লালন করি? আমরা তাদের শক্তি তৈরি করার জন্য গরুর মাংস এবং আলু সরবরাহ করি, কিন্তু আমরা তাদের প্রশংসার সদয় শব্দ দিতে অবহেলা করি যা তাদের স্মৃতিতে বছরের পর বছর ধরে সকালের তারার সঙ্গীতের মতো গাইবে।

পল হার্ভে, তার একটি রেডিও সম্প্রচার, “দ্য রেস্ট অফ দ্য স্টোরি”-এ বলেছিলেন যে কীভাবে আন্তরিক উপলব্ধি দেখানো একজন ব্যক্তির জীবন পরিবর্তন করতে পারে। তিনি রিপোর্ট করেছেন যে কয়েক বছর আগে ডেট্রয়েটের একজন শিক্ষক স্টেভি মরিসকে ক্লাসরুমে হারিয়ে যাওয়া একটি হুঁজে পেতে সাহায্য করতে বলেছিলেন। আপনি দেখুন, তিনি এই সত্যটির প্রশংসা করেছিলেন যে প্রকৃতি স্টিভিকে এমন কিছু দিয়েছে যা রুমের অন্য কেউ ছিল না। প্রকৃতি স্টিভিকে এক অসাধারণ কান দিয়েছিল

তার অন্ধ চোখের জন্য ক্ষতিপূরণ। কিন্তু এই প্রতিভাবান কানের জন্য স্টিভিকে সত্যিই প্রথমবারের মতো প্রশংসা দেখানো হয়েছিল। এখন, বহু বছর পরে, তিনি বলেছেন যে এই প্রশংসার কাজটি ছিল একটি নতুন জীবনের সূচনা। আপনি দেখতে পাচ্ছেন, সেই সময় থেকে তিনি তার শ্রবণশক্তির বিকাশ ঘটান এবং স্টেভি ওয়াডারের মঞ্চে নামে, সত্তরের দশকের অন্যতম সেরা পপ গায়ক এবং গীতিকার হয়ে ওঠেন।

কিছু পাঠক এই লাইনগুলি পড়ার সাথে সাথে এখনই বলছেন: “ওহ, ফুইয়ে! চাটুকার! ভালুক তেল! আমি যে জিনিস চেপ্টা করেছি. এটি কাজ করে না - বুদ্ধিমান লোকেদের সাথে নয়।”

অবশ্যই চাটুকারিতা খুব কমই বিচক্ষণ লোকদের সাথে কাজ করে। এটি অগভীর, স্বার্থপর এবং নির্দোষ। এটি ব্যর্থ হওয়া উচিত এবং এটি সাধারণত করে। সত্য, কিছু লোক এত ক্ষুধার্ত, এত তৃষ্ণার্ত, প্রশংসার জন্য যে তারা যে কোনও কিছু গ্রাস করবে, ঠিক যেমন একজন ক্ষুধার্ত মানুষ ঘাস এবং মাছের পোকা খাবে।

এমনকি রানী ভিক্টোরিয়া তোষামোদ করার জন্য সংবেদনশীল ছিলেন। প্রধানমন্ত্রী বেঞ্জামিন ডিসরায়েলি স্বীকার করেছেন যে তিনি রানীর সাথে মোকাবিলা করার ক্ষেত্রে এটি মোটা করেছিলেন। তার সঠিক শব্দগুলি ব্যবহার করার জন্য, তিনি বলেছিলেন যে তিনি “এটি একটি ট্রোয়েল দিয়ে ছড়িয়ে দিয়েছেন।” কিন্তু ডিসরায়েলি ছিল সবচেয়ে মসৃণদের একজন,

সুদূরপ্রসারী ব্রিটিশ সাম্রাজ্যকে শাসন করা নিপুণ এবং বিচক্ষণ পুরুষ। তিনি তার লাইনে একজন প্রতিভা ছিলেন। তার জন্য যা কাজ করবে তা অগত্যা আপনার এবং আমার জন্য কাজ করবে না। দীর্ঘমেয়াদে, চাটুকারিতা আপনার ভালোর চেয়ে বেশি ক্ষতি করবে। তোষামোদ জাল, এবং জাল টাকার মতো, আপনি যদি এটি অন্য কাউকে দিয়ে দেন তবে এটি শেষ পর্যন্ত আপনাকে সমস্যায় ফেলবে।

প্রশংসা এবং চাটুকার মধ্যে পার্থক্য? যে সহজ। একটি আন্তরিক এবং অন্যটি নির্দোষ। একজন হৃদয় থেকে বেরিয়ে আসে; অন্যটি দাঁত থেকে বের করা। একজন নিঃস্বার্থ; অন্য স্বার্থপর। একজন সর্বজনীনভাবে প্রশংসিত; অন্যটি সর্বজনীনভাবে নিন্দিত।

আমি সম্প্রতি মেক্সিকো সিটির চ্যাপুল্‌টেপেক প্রাসাদে মেক্সিকান বীর জেনারেল আলভারো ওব্রেগনের আবক্ষ মূর্তি দেখেছি। মূর্তিটির নীচে জেনারেল ওব্রেগনের দর্শনের এই জ্ঞানী শব্দগুলি খোদাই করা হয়েছে: “যে শত্রুরা আপনাকে আক্রমণ করবে তাদের ভয় পেয়ো না। যে বন্ধুরা তোমাকে তোষামোদ করে তাদের ভয় করো।”

না! না! না! আমি তোষামোদ করার পরামর্শ দিচ্ছি না! এটা থেকে দূরে। আমি একটি নতুন জীবনধারার কথা বলছি। আমাকে পুনরাবৃত্তি করা যাক। আমি একটি নতুন জীবনধারার কথা বলছি।

রাজা পঞ্চম জর্জ বাকিংহাম প্রাসাদে তাঁর অধ্যয়নের দেয়ালে ছয়টি ম্যাক্সিমের একটি সেট প্রদর্শন করেছিলেন। এর মধ্যে একটি উচ্চারণ বলেছিল: “আমাকে শেখাও না কোন মূল্য দিতে বা কম প্রশংসা পেতে।” এটাই সব চাটুকারিতা - সস্তা প্রশংসা। আমি একবার একটি সংজ্ঞা পড়ি

চাটুকারিতা যা পুনরাবৃত্তি করার যোগ্য হতে পারে: “চাটুকারিতা হল অন্য ব্যক্তিকে স্পষ্টভাবে বলা যে তারা নিজের সম্পর্কে কী ভাবে।”

রাফ ওয়াল্ডো এমারসন বলেন, “আপনি কোন ভাষা ব্যবহার করবেন, আপনি যা আছেন তা ছাড়া আপনি কিছুই বলতে পারবেন না।”

যদি আমাদের যা করতে হয় তা হলে তোষামোদ হয়, প্রত্যেকে তা ধরবে এবং আমাদের সকলেরই মানব সম্পর্কের বিশেষজ্ঞ হওয়া উচিত।

যখন আমরা কিছু নির্দিষ্ট সমস্যা নিয়ে চিন্তায় নিয়োজিত থাকি না, তখন আমরা সাধারণত আমাদের প্রায় 95 শতাংশ সময় নিজেদের সম্পর্কে চিন্তা করি। এখন, আমরা যদি কিছুক্ষণের জন্য নিজের সম্পর্কে চিন্তা করা বন্ধ করি এবং অন্য ব্যক্তির ভাল পয়েন্টগুলি নিয়ে ভাবতে শুরু করি, তাহলে আমাদের এত সস্তা এবং মিথ্যা চাটুকার অবলম্বন করতে হবে না যে এটি মুখ থেকে বের হওয়ার আগেই এটিকে চিহ্নিত করা যায়।

আমাদের দৈনন্দিন অস্তিত্বের সবচেয়ে উপেক্ষিত গুণগুলির মধ্যে একটি হল উপলব্ধি, একরকম, আমরা যখন আমাদের ছেলে বা মেয়ে বাড়িতে একটি ভাল রিপোর্ট কার্ড নিয়ে আসে তখন আমরা তার প্রশংসা করতে অবহেলা করি, এবং আমরা আমাদের বাচ্চাদের উত্সাহিত করতে ব্যর্থ হই যখন তারা প্রথম কেক বেক করতে সফল হয় বা একটি পাখির ঘর নির্মাণ।

এই ধরনের পিতামাতার আগ্রহ এবং অনুমোদন ছাড়া আর কিছুই বাচ্চাদের খুশি করে না।

পরের বার যখন আপনি ক্লাবে ফাইলট মিগনন উপভোগ করবেন, তখন শেফকে বলুন যে এটি চমৎকারভাবে প্রস্তুত ছিল, এবং যখন একজন ক্লাস্ত বিক্রয়কর্মী আপনাকে অস্বাভাবিক সৌজন্য দেখায়, দয়া করে এটি উল্লেখ করুন।

প্রত্যেক মন্ত্রী, প্রভাষক এবং পাবলিক স্পিকার শ্রোতাদের কাছে নিজেকে ঢেলে দেওয়া এবং প্রশংসামূলক মন্তব্যের একক ঢেউ না পাওয়ার নিরুৎসাহতা জানেন। পেশাদারদের জন্য যা প্রয়োজ্য তা অফিস, দোকান এবং কারখানার কর্মীদের এবং আমাদের পরিবার এবং বন্ধুদের জন্য দ্বিগুণ প্রয়োজ্য। আমাদের আন্তঃব্যক্তিক সম্পর্কের ক্ষেত্রে আমাদের কখনই ভুলে যাওয়া উচিত নয় যে আমাদের সমস্ত সহযোগী মানুষ এবং প্রশংসার জন্য ক্ষুধার্ত। এটি আইনগত দরপত্র যা সমস্ত আত্মা উপভোগ করে।

আপনার প্রতিদিনের ভ্রমণে কৃতজ্ঞতার সামান্য সফুলিঙ্গের একটি বন্ধুত্বপূর্ণ পথ রেখে যাওয়ার চেষ্টা করুন। আপনি বিস্মিত হবেন কিভাবে তারা বন্ধুত্বের ছোট শিখা স্থাপন করবে যা আপনার পরবর্তী সফরে গোলাপের দীপ্তি হবে।

কানেকটিকাটের নিউ ফেয়ারফিল্ডের পামেলা ডানহাম তার কাজের দায়িত্বের মধ্যে একজন দারোয়ানের তত্ত্বাবধানে ছিলেন যিনি খুব খারাপ কাজ করছিলেন। অন্যটি কর্মীরা তাকে ঠাট্টা করবে এবং হুলুয়েতে আবর্জনা ফেলবে তাকে দেখানোর জন্য যে সে কী খারাপ কাজ করছে। এটি এত খারাপ ছিল, দোকানে উত্পাদনশীল সময় নষ্ট হয়ে যাচ্ছিল।

সাফল্য ছাড়াই, পাম এই ব্যক্তিকে অনুপ্রাণিত করার জন্য বিভিন্ন উপায়ে চেষ্টা করেছিলেন। তিনি লক্ষ্য করেছেন যে মাঝে মাঝে তিনি একটি বিশেষভাবে ভাল কাজ করেন। তিনি অন্য লোকেদের সামনে এটির জন্য তার প্রশংসা করার জন্য একটি বিন্দু তৈরি করেছিলেন। প্রতিদিন তিনি চারপাশে যে কাজটি করেছিলেন তা আরও ভাল হয়ে উঠল এবং খুব শীঘ্রই তিনি তার সমস্ত কাজ দক্ষতার সাথে করতে শুরু করলেন। এখন তিনি একটি দুর্দান্ত কাজ করেন এবং অন্যান্য লোকেরা তাকে প্রশংসা এবং

স্বীকৃতি দেয়। যেখানে সমালোচনা ও উপহাস ব্যর্থ হয়েছে সেখানে সৎ প্রশংসার ফল পাওয়া গেছে।

মানুষকে আঘাত করা কেবল তাদের পরিবর্তন করে না, এটি কখনই বলা যায় না। একটি পুরানো কথা আছে যে আমি আমার আয়নায় কেটে ফেলেছি যেখানে আমি সাহায্য করতে পারি না কিন্তু প্রতিদিন এটি দেখতে পারি:

আমি এই পথ পাড়ি দেব কিন্তু একবার; কোন ভাল, অতএব, যে আমি

করতে পারি বা যে কোনো উদারতা যা আমি যে কোনো মানুষের প্রতি দেখাতে পারি,

আমাকে এখন এটা করতে দাও আমাকে এটি বিলম্বিত বা অবহেলা না করতে দিন, কারণ আমি করব

এই পথ দিয়ে আর পাস না।

এমারসন বলেছিলেন: “আমার সাথে দেখা প্রতিটি মানুষই কোনো না কোনোভাবে আমার উচ্চপদস্থ ব্যক্তি, তাতে আমি তার সম্পর্কে শিখি।”

এটা যদি এমারসনের ক্ষেত্রে সত্য হয়ে থাকে, তাহলে এটা কি আপনার এবং আমার ক্ষেত্রে হাজার গুণ বেশি সত্য হতে পারে না? আসুন আমাদের অর্জন, আমাদের চাওয়া নিয়ে চিন্তা করা বন্ধ করি। আসুন অন্য ব্যক্তির ভাল পয়েন্টগুলি বের করার চেষ্টা করি। তাহলে তোষামোদ ভুলে যাও। সৎ, আন্তরিক প্রশংসা দিন। “আপনার অনুমোদনে আন্তরিক এবং আপনার প্রশংসায় উচ্ছ্বসিত হন” এবং লোকেরা আপনার কথাকে লালন করবে এবং সেগুলিকে মূল্য দেবে এবং সারা জীবন ধরে সেগুলি পুনরাবৃত্তি করবে - আপনি সেগুলি ভুলে যাওয়ার কয়েক বছর পরে সেগুলি পুনরাবৃত্তি করুন।

নীতি 2 - সৎ এবং আন্তরিক প্রশংসা দিন।

3 - “যে এটা করতে পারে তার সাথে পুরো পৃথিবী আছে। যে একাকী পথ চলতে পারে না”

আমি প্রায়ই গ্রীষ্মের সময় মেইনে মাছ ধরতে যেতাম। ব্যক্তিগতভাবে আমি স্ট্রবেরি এবং ক্রিম খুব পছন্দ করি, কিন্তু আমি দেখেছি যে কিছু অদ্ভুত কারণে, মাছ কৃমি পছন্দ করে। তাই যখন আমি মাছ ধরতে গিয়েছিলাম, আমি কী চাই তা নিয়ে ভাবিনি। আমি ভেবেছিলাম তারা কি চায়। আমি স্ট্রবেরি এবং ক্রিম দিয়ে হুক টোপ দেইনি। বরং, আমি মাছের সামনে একটি কীট বা ঘাসফড়িং ঝুলিয়ে বললাম: “তুমি কি এটা পেতে চাও না?”

কেন মানুষের জন্য মাছ ধরার সময় একই সাধারণ জ্ঞান ব্যবহার করবেন না?

প্রথম বিশ্বযুদ্ধের সময় গ্রেট ব্রিটেনের প্রধানমন্ত্রী লয়েড জর্জ সেটাই করেছিলেন। যখন কেউ তাকে জিজ্ঞাসা করেছিল যে যুদ্ধকালীন অন্যান্য নেতা-উইলসন, অরল্যান্ডো এবং ক্লেমেন্সো-কে ভুলে যাওয়ার পরে তিনি কীভাবে ক্ষমতায় থাকতে পেরেছিলেন, তখন তিনি উত্তর দিয়েছিলেন যে তার শীর্ষে থাকা যদি কোনও একটি বিষয়ের জন্য দায়ী করা যেতে পারে তবে তা হবে তার শেখার কারণে। মাছের সাথে মানানসই হুক টোপ দেওয়া দরকার।

আমরা যা চাই তা নিয়ে কথা বলি কেন? সেটা শিশুসুলভ। অযৌক্তিক। অবশ্যই, আপনি যা চান তাতে আপনি আগ্রহী। আপনি এটা চিরন্তন আগ্রহী। কিন্তু আর কেউ নেই। আমাদের বাকিরা ঠিক আপনার মতো: আমরা যা চাই তাতে আগ্রহী।

সুতরাং পৃথিবীতে অন্য লোকেদের প্রভাবিত করার একমাত্র উপায় হল তারা কী চায় সে সম্পর্কে কথা বলা এবং কীভাবে এটি পেতে হয় তা দেখান।

মনে রাখবেন যে আগামীকাল আপনি যখন কাউকে কিছু করার চেষ্টা করছেন। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি আপনার সন্তানদের ধূমপান করতে না চান, তাদের প্রচার করবেন না এবং আপনি যা চান তা নিয়ে কথা বলবেন না; কিন্তু তাদের দেখান যে সিগারেট তাদের বাস্কেটবল দল তৈরি করা বা শত-গজ ড্যাশ জেতা থেকে বিরত রাখতে পারে।

আপনি শিশু বা বাছুর বা শিম্পাঞ্জির সাথে আচরণ করছেন কিনা তা বিবেচনা না করেই এটি মনে রাখা ভাল। উদাহরণস্বরূপ: একদিন রাল্ফ ওয়াল্ডো এমারসন এবং তার ছেলে একটি বাছুরকে শস্যগারে নিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করেছিলেন। কিন্তু তারা সাধারণ ভুল করেছিল শুধুমাত্র তারা যা চায় তা ভেবে: এমারসন ধাক্কা দিয়েছিল এবং তার ছেলেকে টেনেছিল। কিন্তু বাছুরটি তারা যা করছিল ঠিক তাই করছিল; তিনি যা চেয়েছিলেন তা নিয়েই ভাবছিলেন; তাই সে তার পা শক্ত করে এবং একগুঁয়েভাবে চারণভূমি ছেড়ে যেতে অস্বীকার করে। আইরিশ গৃহপরিচারিকা তাদের দুর্দশা দেখেছিল। তিনি প্রবন্ধ এবং বই লিখতে পারেননি; কিন্তু, অন্তত এই উপলক্ষে, তার ঘোড়ার জ্ঞান বা বাছুরের জ্ঞান ছিল, এমারসনের চেয়ে। সে ভাবল বাছুরটা কি চায়; তাই সে বাছুরের মুখে তার মায়ের আঙুল দিল এবং বাছুরটিকে তার আঙুল চুষতে দিন যখন সে তাকে আলতো করে শস্যগারে নিয়ে গেল।

আপনার জন্মের দিন থেকে আপনি যে কাজটি করেছেন তা সঞ্চালিত হয়েছিল কারণ আপনি কিছু চেয়েছিলেন। আপনি রেড ক্রসে একটি বড় অবদান দিয়েছেন সময় সম্পর্কে কিভাবে? হ্যাঁ, এটি নিয়মের ব্যতিক্রম নয়। আপনি রেড ক্রসকে অনুদান দিয়েছেন কারণ আপনি সাহায্যের হাত দিতে চেয়েছিলেন; আপনি একটি

সুন্দর, নিঃস্বার্থ, ঐশ্বরিক কাজ করতে চেয়েছিলেন। “যদিও আপনি আমার এই ভাইদের মধ্যে সবচেয়ে ছোটো একজনের সাথে এটি করেছেন, আপনি আমার প্রতি এটি করেছেন।”

আপনি যদি আপনার অর্থের চেয়ে এই অনুভূতিটি বেশি না চান তবে আপনি অবদান রাখতে পারতেন না। অবশ্যই, আপনি অবদান রাখতে পারেন কারণ আপনি অস্বীকার করতে লজ্জিত ছিলেন বা একজন গ্রাহক আপনাকে এটি করতে বলেছেন। তবে একটা বিষয় নিশ্চিত। আপনি অবদান রেখেছেন কারণ আপনি কিছু চেয়েছিলেন।

হারি এ. ওভারস্ট্রিট, তার আলোকিত বইতে মানুষের আচরণ প্রভাবিত বলেছেন; “আমাদের মৌলিকভাবে যা ইচ্ছা তা থেকে কর্মের জন্ম হয়। . এবং সর্বোত্তম উপদেশ যা ইচ্ছুকদেরকে দেওয়া যেতে পারে, ব্যবসায় হোক, বাড়িতে হোক, স্কুলে হোক, রাজনীতিতে হোক: প্রথমত, অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি আগ্রহ জাগিয়ে তুলুন। যে এটা করতে পারে তার সাথে সারা পৃথিবী আছে। যে একাকী পথ চলতে পারে না।”

অ্যাড্ডু কান্নেগি, দারিদ্র্য-পীড়িত স্কচ ছেলে যিনি ঘন্টায় দুই সেন্টে কাজ করতে শুরু করেছিলেন এবং অবশেষে \$365 মিলিয়ন দিয়েছিলেন, জীবনের প্রথম দিকে শিখেছিলেন যে মানুষকে প্রভাবিত করার একমাত্র উপায় হল অন্য ব্যক্তি যা চায় তার সাথে কথা বলা। তিনি মাত্র চার বছর স্কুলে পড়েন; তবুও সে শিখেছে কিভাবে মানুষকে সামলাতে হয়।

উদাহরণের জন্য: তার শ্যালক তার দুই ছেলের জন্য চিন্তিত ছিলেন। তারা ইয়েলে ছিল, এবং তারা তাদের নিজেদের বিষয়ে এতই ব্যস্ত ছিল যে তারা বাড়ি লিখতে অবহেলা করেছিল এবং তাদের মায়ের উন্নত চিঠির প্রতি কোন মনোযোগ দেয়নি।

তারপর কান্নেগি একশ ডলার বাজি রাখার প্রস্তাব দেন যে তিনি রিটার্ন মেইলের মাধ্যমে উত্তর পেতে পারেন, এমনকি এটি না চাইতেও। কেউ তার বাজি ডাকে; তাই তিনি তার ভাগ্নেদের একটি চিঠি লিখেছিলেন, একটি পোস্ট-স্ক্রিপ্টে আকস্মিকভাবে উল্লেখ করেছিলেন যে তিনি প্রত্যেককে পাঁচ ডলারের বিল পাঠাচ্ছেন।

তবে টাকা জমা দিতে তিনি অবহেলা করেন।

“প্রিয় আঙ্কেল অ্যাড্ডু” কে তার সদয় নোটের জন্য ধন্যবাদ জানিয়ে ফিরতি মেইলে উত্তর এসেছে—এবং আপনি নিজেই বাক্যটি শেষ করতে পারেন।

প্ররোচিত করার আরেকটি উদাহরণ ওহাইওর ক্লিভল্যান্ডের স্ট্যান নোভাক থেকে এসেছে, আমাদের কোর্সের একজন অংশগ্রহণকারী। স্ট্যান একদিন সন্ধ্যায় কাজ থেকে বাড়ি ফিরে তার ছোট ছেলে টিমকে বসার ঘরের মেঝেতে লাগি মেরে চিৎকার করতে দেখে। তিনি পরের দিন কিভারগার্টেন শুরু করতেন এবং তিনি যাবেন না বলে প্রতিবাদ করছিলেন। স্ট্যানের স্বাভাবিক প্রতিক্রিয়া হল শিশুটিকে তার ঘরে তাড়িয়ে দেওয়া এবং তাকে বলা যে সে যেতে তার মন ঠিক করবে। তার কোন উপায় ছিল না। কিন্তু আজ রাতে, টিমকে মনের সেরা ফ্রেমে কিভারগার্টেন শুরু করতে এটি সত্যিই সাহায্য করবে না তা স্বীকার করে, স্ট্যান বসলেন এবং ভাবলেন, “আমি যদি টিম হতাম, তাহলে আমি কিভারগার্টেনে যাওয়ার বিষয়ে উত্তেজিত হব কেন?” তিনি এবং তার স্ত্রী আঙুল আঁকা, গান গাওয়া, নতুন বন্ধু তৈরির মতো টিম যে মজার জিনিসগুলি করবেন তার একটি তালিকা তৈরি করেছিলেন। তারপর সেগুলোকে কাজে লাগান। “আমরা সবাই রান্নাঘরের টেবিলে আঙুল আঁকা শুরু করলাম—আমার স্ত্রী লিল, আমার অন্য ছেলে বব এবং আমি, সবাই মজা করছি। শীঘ্রই টিম কোণার চারপাশে উঁকি মারছিল। পরবর্তীতে তিনি অংশগ্রহণের জন্য অনুরোধ করেন। ‘ওহ, না! আঙুল আঁকা শেখার জন্য আপনাকে প্রথমে কিভারগার্টেনে যেতে হবে।’ আমি যতটা উৎসাহ জোগাড় করতে পারতাম, আমি সেই তালিকার মধ্য দিয়ে গিয়েছিলাম যেটা সে বুঝতে পারে—কিভারগার্টেনে সে যে মজা পাবে তার সব কথা বলেছি। পরের দিন সকালে, আমি ভেবেছিলাম আমিই প্রথম ছিলাম। আমি নিচে গিয়ে দেখি টিম বসার ঘরের চেয়ারে ঘুমিয়ে আছে। ‘আপনি এখানে কি করছেন?’ আমি জিজ্ঞেস করলাম। ‘আমি কিভারগার্টেনে যাওয়ার জন্য অপেক্ষা করছি। আমি আর দেরি করতে চাই না।’ আমাদের পুরো পরিবারের উৎসাহ টিমের মধ্যে জাগিয়ে তুলেছিল যে কোনো ধরনের আলোচনা বা হুমকির দ্বারা সম্ভব হতো না।”

আগামীকাল আপনি কাউকে কিছু করতে রাজি করাতে চাইতে পারেন। আপনি কথা বলার আগে, বিরতি দিন এবং নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন: “আমি কীভাবে এই ব্যক্তিকে এটি করতে চাই?”

এই প্রশ্নটি আমাদেরকে আমাদের আকাঙ্ক্ষা সম্বন্ধে নিরর্থক বকবক করে, অমনোযোগীভাবে একটা পরিস্থিতিতে ছুটতে বাধা দেবে।

এক সময় আমি নিউ ইয়র্কের একটি নির্দিষ্ট হোটেলের গ্র্যান্ড বলরুম ভাড়া নিয়েছিলাম প্রতি মৌসুমে বিশ রাতের জন্য বক্তৃতা করার জন্য।

এক মৌসুমের শুরুতে, আমাকে হঠাৎ জানানো হয়েছিল যে আমাকে আগের তুলনায় প্রায় তিনগুণ বেশি ভাড়া দিতে হবে। টিকিট ছাপানো ও বিতরণ এবং সমস্ত ঘোষণার পর এই খবর আমার কাছে পৌঁছেছে।

স্বাভাবিকভাবেই, আমি বৃদ্ধি দিতে চাইনি, কিন্তু আমি যা চাই তা নিয়ে হোটেলে কথা বলে লাভ

কী? তারা শুধুমাত্র তারা কি চেয়েছিলেন আগ্রহী ছিল. তাই কয়েকদিন পর ম্যানেজারকে দেখতে গেলাম।

“আপনার চিঠি পেয়ে আমি কিছুটা হতবাক হয়ে গিয়েছিলাম,” আমি বললাম, “কিন্তু আমি আপনাকে মোটেও দোষ দিচ্ছি না। আমি যদি আপনার অবস্থানে থাকতাম, তাহলে আমারও সম্ভবত একই ধরনের চিঠি লেখা উচিত ছিল। ম্যানেজার হিসেবে আপনার দায়িত্ব আপনি যদি তা না করেন তবে আপনাকে বরখাস্ত করা হবে এবং এখন একটি কাগজ নিন এবং এর সুবিধা এবং অসুবিধাগুলি লিখুন। আপনি, যদি আপনি এই ভাড়া বৃদ্ধির উপর জোর দেন।”

তারপরে আমি একটি লেটারহেড নিয়েছিলাম এবং কেন্দ্রের মধ্য দিয়ে একটি লাইন চালিয়েছিলাম এবং একটি কলাম “সুবিধা” এবং অন্য কলাম “অসুবিধা” তে চলে গিয়েছিলাম।

আমি এই শব্দগুলি “সুবিধা” শিরোনামে লিখেছিলাম: “বলরুম বিনামূল্যে।” তারপরে আমি বলেছিলাম: “আপনি নাচ এবং সম্মেলনের জন্য বলরুম বিনামূল্যে ভাড়া দেওয়ার সুবিধা পাবেন। এটি একটি বড় সুবিধা, এই ধরনের বিষয়গুলির জন্য আপনাকে বক্তৃতাগুলির একটি সিরিজের জন্য যা পেতে পারেন তার চেয়ে অনেক বেশি অর্থ প্রদান করবে। ঋতু চলাকালীন আমি যদি আপনার বলরুমটি বিশ রাতের জন্য বেঁধে রাখি, তবে এর অর্থ আপনার খুব লাভজনক ব্যবসার ক্ষতি হবে।

“এখন, আসুন ‘অসুবিধাগুলি বিবেচনা করি। প্রথমত, আমার কাছ থেকে আপনার আয় বাজারের পরিবর্তে, আপনি এটি হ্রাস করতে চলেছেন। আসলে, আপনি এটি মুছে ফেলতে চলেছেন কারণ আপনি যে ভাড়া চাচ্ছেন তা আমি দিতে পারি না। আমি এই বক্তৃতাগুলি অন্য কোথাও রাখতে বাধ্য হব।

“আপনার আরও একটি অসুবিধা আছে। এই বক্তৃতাগুলি আপনার হোটেলে শিক্ষিত এবং সংস্কৃতিবান লোকদের ভিড় আকর্ষণ করে। এটি আপনার জন্য ভাল বিজ্ঞাপন, তাই না? প্রকৃতপক্ষে, আপনি যদি পত্রিকায় পাঁচ হাজার ডলারের বিজ্ঞাপন ব্যয় করেন, তবে আপনি আপনার হোটেল দেখার জন্য এত লোক আনতে পারবেন না যতটা আমি এই বক্তৃতা দিয়ে আনতে পারি। এটি একটি হোটেলের জন্য অনেক মূল্যবান, তাই না?”

আমি যখন কথা বলছিলাম, আমি সঠিক শিরোনামে এই দুটি “অসুবিধা” লিখেছিলাম, এবং কাগজের শীটটি ম্যানেজারের হাতে দিয়ে বলেছিলাম: “আমি আশা করি আপনি আপনার কাছে যে সুবিধা এবং অসুবিধা উভয়ই যত্ন সহকারে বিবেচনা করবেন এবং তারপরে দেবেন আমি তোমার চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত।”

আমি পরের দিন একটি চিঠি পেয়েছি, আমাকে জানিয়েছিল যে আমার ভাড়া 300 শতাংশের পরিবর্তে 50 শতাংশ বাজানো হবে।

মনে রাখবেন, আমি যা চেয়েছিলাম সে সম্পর্কে একটি শব্দ না বলেই এই হ্রাস পেয়েছি। অন্য ব্যক্তি কী চায় এবং কীভাবে সে তা পেতে পারে সে সম্পর্কে আমি সর্বদা কথা বলতাম।

ধরুন আমি মানবিক, প্রাকৃতিক জিনিসটি করেছি; ধরুন আমি তার অফিসে ঢুকে বললাম, “আমার ভাড়া তিনশত শতাংশ বাজারের মানে কি আপনি জানেন যখন টিকিট ছাপানো হয়েছে এবং ঘোষণা করা হয়েছে? তিনশো শতাংশ! হাস্যকর! অ্যাবসার্ড! আমি এটা পরিশোধ করব না!”

তাহলে কি হতো? একটি যুক্তি বাষ্প এবং ফোঁজ এবং sputter শুরু হবে - এবং আপনি যুক্তি কিভাবে শেষ হয়. এমনকি যদি আমি তাকে বোঝাতাম যে সে ভুল ছিল, তার অহংকার তার পক্ষে পিছিয়ে পড়া এবং হারানো কঠিন করে তুলত।

এখানে মানব সম্পর্কের সূক্ষ্ম শিল্প সম্পর্কে দেওয়া সর্বোত্তম পরামর্শগুলির মধ্যে একটি। হেনরি ফোর্ড বলেন, “সাফল্যের কোনো একটি গোপন রহস্য থাকলে তা অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গি এবং সেই ব্যক্তির দৃষ্টিকোণ থেকে এবং আপনার নিজের থেকে জিনিসগুলি দেখার ক্ষমতার মধ্যে নিহিত।”

এটি খুব ভাল, আমি এটি পুনরাবৃত্তি করতে চাই: “যদি সাফল্যের কোনও একটি রহস্য থাকে তবে এটি অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গি পেতে এবং সেই ব্যক্তির পাশাপাশি আপনার নিজের থেকেও জিনিসগুলি দেখার ক্ষমতার মধ্যে রয়েছে।”

এটি এত সহজ, এত স্পষ্ট যে যে কেউ এর সত্যতা এক নজরে দেখতে পারে; তবুও এই পৃথিবীর 90 শতাংশ মানুষ এটিকে 90 শতাংশ সময় উপেক্ষা করে।

একটি উদাহরণ? আগামীকাল সকালে আপনার ডেস্ক জুড়ে আসা চিঠিগুলি দেখুন, এবং আপনি দেখতে পাবেন যে তাদের বেশিরভাগই সাধারণ জ্ঞানের এই গুরুত্বপূর্ণ নীতি লঙ্ঘন করে। এইটা ধরুন, মহাদেশ জুড়ে ছড়িয়ে ছিটিয়ে থাকা অফিস সহ একটি বিজ্ঞাপন সংস্থার রেডিও বিভাগের প্রধানের লেখা একটি চিঠি। সারাদেশে স্থানীয় রেডিও স্টেশনগুলোর পরিচালকদের কাছে এই চিঠি পাঠানো হয়েছে। (আমি প্রতিটি অনুচ্ছেদে আমার প্রতিক্রিয়া বন্ধনীতে সেট করেছি।)

এখন, যারা বিজ্ঞাপনের জন্য তাদের জীবন উৎসর্গ করে এবং যারা মানুষকে কেনার জন্য প্রভাবিত করার শিল্পে বিশেষজ্ঞ হিসাবে জাহির করে - তারা যদি এমন একটি চিঠি লিখে তবে আমরা কসাই এবং বেকার বা অটো মেকানিকের কাছ থেকে কী আশা করতে পারি?

এই কোর্সের একজন ছাত্র, এডওয়ার্ড ভার্মিলেনকে একটি বড় মালবাহী টার্মিনালের সুপারিনটেনডেন্ট দ্বারা লেখা আরেকটি চিঠি এখানে রয়েছে। এই চিঠিটি যাকে সম্বোধন করা হয়েছিল তার উপর কী প্রভাব ফেলেছিল? এটি পড়ুন এবং তারপর আমি আপনাকে বলব।

এই চিঠিটি পড়ার পর, A. Zerega's Sons, Inc.-এর বিক্রয় ব্যবস্থাপক মিঃ ভার্মিলেন, নিম্নলিখিত মন্তব্য সহ এটি আমাকে পাঠিয়েছেন:

এই চিঠির উদ্দেশ্য ছিল তার বিপরীত প্রভাব ছিল। চিঠিটি টার্মিনালের অসুবিধাগুলি বর্ণনা করে শুরু হয়, যেটিতে আমরা আগ্রহী নই, সাধারণভাবে বলতে গেলে। এটি আমাদের অসুবিধার সৃষ্টি করবে কিনা সে বিষয়ে কোন চিন্তা না করেই আমাদের সহযোগিতার অনুরোধ করা হয় এবং তারপরে, শেষ অনুচ্ছেদে, সত্যটি উল্লেখ করা হয়েছে যে আমরা যদি সহযোগিতা করি তবে এর অর্থ হবে আমাদের মালবাহী ট্রাকগুলির আরও দ্রুত নিষ্কাশনের নিশ্চয়তা সহ এর প্রাপ্তির তারিখে এগিয়ে যাবে।

অন্য কথায়, আমরা যে বিষয়ে সবচেয়ে বেশি আগ্রহী তা শেষের দিকে উল্লেখ করা হয়েছে এবং পুরো প্রভাবটি হল সহযোগিতার পরিবর্তে বৈরিতার মনোভাব জাগানো।

আসুন দেখি আমরা এই চিঠিটি পুনরায় লিখতে এবং উন্নত করতে পারি না। আসুন আমরা আমাদের সমস্যা নিয়ে কথা বলে সময় নষ্ট না করি। হেনরি ফোর্ড যেমন উপদেশ দিয়েছেন, আসুন “অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গি গ্রহণ করি এবং জিনিসগুলিকে তার বা তার কোণ থেকে, সেইসাথে আমাদের নিজের থেকেও দেখি।”

এখানে চিঠি সংশোধন করার একটি উপায় আছে। এটি সেটা উপায় নাও হতে পারে, কিন্তু এটি একটি উন্নতি নয়?

বারবারা অ্যান্ডারসন, যিনি নিউইয়র্কের একটি ব্যাংকে কাজ করতেন, তার ছেলের স্বাস্থ্যের কারণে ফিনিক্স, অ্যারিজোনায় চলে যেতে চেয়েছিলেন। আমাদের কোর্সে তিনি যে নীতিগুলি শিখেছিলেন তা ব্যবহার করে, তিনি ফিনিক্সের বারোটি ব্যাঙ্কে নিম্নলিখিত চিঠি লিখেছিলেন:

আপনি কি মনে করেন মিসেস অ্যান্ডারসন সেই চিঠির কোনো উত্তর পেয়েছেন? বারোটি ব্যাঙ্কের মধ্যে এগারোটি ব্যাঙ্ক তাকে সাক্ষাত্কারের জন্য আমন্ত্রণ জানিয়েছে এবং কোন ব্যাঙ্কের অফারটি গ্রহণ করবে তার একটি পছন্দ ছিল তার। কেন? মিসেস অ্যান্ডারসন তিনি কী চান তা বলেননি, তবে চিঠিতে লিখেছেন কীভাবে তিনি তাদের সাহায্য করতে পারেন এবং তাদের ইচ্ছার দিকে মনোনিবেশ করেছিলেন, নিজের নয়।

হাজার হাজার বিক্রয়কর্মী আজ ক্লাস্ত, নিরুৎসাহিত এবং স্বল্প বেতনে ফুটপাথ ছুটছে। কেন? কারণ তারা সবসময় যা চায় তা নিয়েই চিন্তা করে। তারা বুঝতে পারে না যে আপনি বা আমি কিছুই কিনতে চাই না। তা হলে আমরা বাইরে গিয়ে কিনে আনতাম। কিন্তু আমরা দুজনেই আমাদের সমস্যা সমাধানে চিরন্তন আগ্রহী। এবং যদি বিক্রয়কর্মীরা আমাদের দেখাতে পারে যে কীভাবে তাদের পরিষেবা বা পণ্যদ্রব্য আমাদের সমস্যা সমাধান করতে সাহায্য করবে, তাহলে তাদের আমাদের বিক্রি করার প্রয়োজন হবে না। আমরা কিনব। এবং গ্রাহকরা অনুভব করতে চান যে তারা কিনছেন - বিক্রি হচ্ছে না।

তবুও অনেক বিক্রয়কর্মী গ্রাহকের কোণ থেকে জিনিসগুলি না দেখেই বিক্রিতে সারাজীবন ব্যয় করে। উদাহরণস্বরূপ, বহু বছর ধরে আমি বৃহত্তর নিউ ইয়র্কের কেন্দ্রস্থলে একটি ব্যক্তিগত বাড়ির একটি ছোট সম্প্রদায় ফরেস্ট হিলস-এ বাস করতাম। একদিন যখন আমি স্টেশনে ছুটে যাচ্ছিলাম, আমি একজন রিয়েল-এস্টেট অপারেটরের সাথে দেখা করার সুযোগ পেলাম যিনি বহু বছর ধরে সেই এলাকায় সম্পত্তি কিনেছিলেন এবং বিক্রি করেছিলেন। সে ফরেস্ট হিলসকে ভালো করেই চিনত, তাই আমি তাজহুজে করেছিলাম

তাকে জিজ্ঞেস করলাম আমার স্টুকো বাড়িটি মেটাল ল্যাথ বা ফাঁপা টালি দিয়ে তৈরি করা হয়েছে কিনা। তিনি বলেছিলেন যে তিনি জানেন না এবং আমাকে বলেছিলেন যে আমি ইতিমধ্যে যা জানতাম - যে আমি ফরেস্ট হিলস গার্ডেন অ্যাসোসিয়েশনকে কল করে জানতে পারি। পরের দিন সকালে, আমি তার কাছ থেকে একটি চিঠি পেয়েছি। আমি যে তথ্য চেয়েছিলাম সে কি আমাকে দিয়েছে? একটি টেলিফোন কলের মাধ্যমে তিনি ষাট সেকেন্ডের মধ্যে এটি পেতে পারেন। কিন্তু তিনি করেননি। তিনি আমাকে আবার বললেন যে আমি টেলিফোন করে এটি পেতে পারি, এবং তারপর আমাকে তাকে আমার বীমা পরিচালনা করতে দিতে বলে।

তিনি আমাকে সাহায্য করতে আগ্রহী ছিলেন না। তিনি কেবল নিজেকে সাহায্য করতে আগ্রহী ছিলেন।

বার্মিংহাম, আলাবামার জে. হাওয়ার্ড লুকাস বলেছেন কিভাবে একই কোম্পানির দুজন বিক্রয়কর্মী একই ধরনের পরিস্থিতি পরিচালনা করেছেন, তিনি রিপোর্ট করেছেন:

“বেশ কয়েক বছর আগে আমি একটি ছোট কোম্পানির ব্যবস্থাপনা দলে ছিলাম। আমাদের কাছে হেডকোয়ার্টার ছিল একটি বড় বীমা কোম্পানির জেলা অফিস। তাদের এজেন্টদের অঞ্চল নির্ধারণ করা হয়েছিল, এবং আমাদের কোম্পানিকে দুটি এজেন্টকে নিয়োগ দেওয়া হয়েছিল, যাদের আমি কার্ল এবং জন হিসাবে

উল্লেখ করব।

“একদিন সকালে, কার্ল আমাদের অফিস থেকে নেমে আসে এবং আকস্মিকভাবে উল্লেখ করে যে তার কোম্পানি সবেমাত্র এক্সিকিউটিভদের জন্য একটি নতুন জীবন বীমা পলিসি চালু করেছে এবং ভেবেছিলাম আমরা পরবর্তীতে আগ্রহী হতে পারি এবং যখন তার কাছে আরও তথ্য থাকবে তখন তিনি আমাদের কাছে ফিরে আসবেন।

“সেই দিন, জন কফি বিরতি থেকে ফিরে আসার সময় ফুটপাথে আমাদের দেখেছিল এবং সে চিৎকার করে বলেছিল: ‘আরে লুক, দাঁড়ও, আমার কাছে আপনার বন্ধুদের জন্য কিছু দুর্দান্ত খবর আছে।’ জীবন বীমা পলিসি তার কোম্পানি সেদিনই চালু করেছিল। (এটি একই নীতি যা কার্ল আকস্মিকভাবে উল্লেখ করেছিলেন।) তিনি চেয়েছিলেন যে আমাদের প্রথম জারি করা হোক। তিনি আমাদের কভারেজ সম্পর্কে কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ তথ্য দিয়েছেন এবং এই বলে শেষ করেছেন, ‘পলিসিটি খুবই নতুন, আমি আগামীকাল হোম অফিস থেকে কাউকে বের করে ব্যাখ্যা করতে যাচ্ছি। এখন, এর মধ্যে, আসুন আবেদনপত্রগুলি স্বাক্ষর করি এবং তার সাথে কাজ করার জন্য আরও তথ্য পেতে পারেন।’ আমাদের কাছে উপলব্ধ, তারা পলিসি সম্পর্কে জনের প্রাথমিক বোঝার বিষয়টি নিশ্চিত করেছে এবং তিনি আমাদের প্রত্যেককে শুধুমাত্র একটি পলিসি বিক্রি করেননি, কিন্তু পরে আমাদের কভারেজ দ্বিগুণ করেছেন।

“কার্ল সেই বিক্রয়গুলি পেতে পারত, কিন্তু তিনি আমাদের মধ্যে নীতিগুলির জন্য কোন ইচ্ছা জাগানোর কোন চেষ্টা করেননি।”

পৃথিবী এমন লোকে পূর্ণ যারা আত্মসঞ্চার করছে এবং স্ব-অনুসন্ধান করছে। তাই বিরল যে ব্যক্তি নিঃস্বার্থভাবে অন্যদের সেবা করার চেষ্টা করে তার একটি বিশাল সুবিধা রয়েছে। তার প্রতিযোগিতা কম। ওয়েন ডি. ইয়ং, একজন প্রখ্যাত আইনজীবী এবং আমেরিকার মহান ব্যবসায়ী নেতাদের একজন, একবার বলেছিলেন: “যারা অন্য লোকেদের জায়গায় নিজেকে স্থাপন করতে পারে যারা তাদের মনের কাজ বুঝতে পারে, তাদের ভবিষ্যতে কী আছে তা নিয়ে চিন্তা করার দরকার নেই। তাদের জন্য।”

এই বইটি পড়ার বাইরে আপনি যদি একটি জিনিস পেতে পারেন - সবসময় অন্য লোকের দৃষ্টিভঙ্গির পরিপ্রেক্ষিতে চিন্তা করার প্রবণতা এবং তাদের দৃষ্টিকোণ থেকে জিনিসগুলি দেখার প্রবণতা - আপনি যদি এই বই থেকে সেই একটি জিনিস পান তবে এটি সহজেই প্রমাণিত হতে পারে আপনার কর্মজীবনের বিল্ডিং ব্লক এক হতে।

অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গির দিকে তাকানো এবং তাদের মধ্যে কোনো কিছুর জন্য আকুল আকাঙ্ক্ষা জাগিয়ে তোলাকে সেই ব্যক্তিকে ম্যানিপুলেট করা হিসাবে বোঝানো যাবে না যাতে তারা এমন কিছু করবে যা শুধুমাত্র আপনার উপকার এবং তাদের ক্ষতির জন্য। প্রতিটি পক্ষের আলোচনা থেকে লাভ করা উচিত। মিঃ ভার্মিলেনের চিঠিতে, প্রেরক এবং চিঠিপত্র গ্রহণকারী উভয়েই যা প্রস্তাব করা হয়েছিল তা বাস্তবায়ন করে লাভ করেছে। ব্যাংক এবং মিসেস অ্যান্ডারসন উভয়েই তার চিঠির মাধ্যমে জিতেছে যে ব্যাংক একটি মূল্যবান কর্মচারী এবং মিসেস অ্যান্ডারসন একটি উপযুক্ত চাকরি পেয়েছে। এবং মিঃ লুকাসের কাছে জন এর বীমা বিক্রয়ের উদাহরণে, উভয়েই এই লেনদেনের মাধ্যমে লাভ করেছে।

অন্য একটি উদাহরণ যেখানে প্রত্যেকে একটি আগ্রহী চাওয়া জাগানোর এই নীতির মাধ্যমে লাভ করে, ওয়ারউইক, রোড আইল্যান্ডের মাইকেল ই. হুইডেনের কাছ থেকে আসে, যিনি শেল অয়েল কোম্পানির টেরিটরি সেলসম্যান। মাইক তার জেলার এক নম্বর সেলসপারসন হতে চেয়েছিল, কিন্তু একটি সার্ভিস স্টেশন তাকে আটকে রেখেছিল। এটি একজন বয়স্ক ব্যক্তি দ্বারা পরিচালিত হয়েছিল যিনি তার স্টেশন পরিষ্কার করতে অনুপ্রাণিত হতে পারেননি। এটি এমন খারাপ আকারে ছিল যে বিক্রয় উল্লেখযোগ্যভাবে হ্রাস পেয়েছিল।

এই ম্যানেজার স্টেশনটি আপগ্রেড করার জন্য মাইকের কোনো অনুরোধ শুনবেন না। অনেক উপদেশ এবং হৃদয় থেকে হৃদয় আলাপ-যার কোনো প্রভাব ছিল না--এর পরে মাইক ম্যানেজারকে তার অঞ্চলের নতুন শেল স্টেশন পরিদর্শন করার জন্য আমন্ত্রণ জানানোর সিদ্ধান্ত নিয়েছে।

ম্যানেজার নতুন স্টেশনে সুযোগ-সুবিধা দেখে এতটাই মুগ্ধ হয়েছিলেন যে মাইক যখন পরের বার তাকে দেখতে আসেন, তখন তার স্টেশন পরিষ্কার করা হয় এবং বিক্রয় বৃদ্ধি রেকর্ড করে। এটি মাইককে তার জেলার এক নম্বর স্থানে পৌঁছাতে সক্ষম করে। তার সমস্ত কথাবার্তা এবং আলোচনা সাহায্য করেনি, কিন্তু ম্যানেজারের মধ্যে একটি আগ্রহী ইচ্ছা জাগিয়ে, তাকে আধুনিক স্টেশন দেখিয়ে, সে তার লক্ষ্য পূরণ করেছিল এবং ম্যানেজার এবং মাইক উভয়েই উপকৃত হয়েছিল।

বেশিরভাগ লোক কলেজের মধ্য দিয়ে যায় এবং ভার্জিল পড়তে শিখে এবং এর রহস্যগুলি আয়ত্ত করে 60

ক্যালকুলাস কখনই আবিষ্কার না করে কিভাবে তাদের নিজস্ব মন কাজ করে। উদাহরণস্বরূপ: আমি একবার বৃহৎ এয়ার-কন্ডিশনার প্রস্তুতকারক ক্যারিয়ার কর্পোরেশনের চাকরিতে প্রবেশকারী তরুণ কলেজ গ্র্যাজুয়েটদের জন্য কার্যকরী কথা বলার একটি কোর্স দিয়েছিলাম। অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে একজন অন্যদের তাদের অবসর সময়ে বাস্কেটবল খেলতে রাজি

করাতে চেয়েছিলেন এবং এই সম্পর্কে তিনি যা বলেছিলেন: “আমি চাই তুমি বাইরে এসে বাল্কেটবল খেলো। আমি বাল্কেটবল খেলতে পছন্দ করি, কিন্তু গত কয়েকবার আমি জিমন্যাসিয়ামে খেলার জন্য পর্যাপ্ত লোক ছিল না। আমি বাল্কেটবল খেলতে চাই।”

আপনি কি চান সে সম্পর্কে তিনি কথা বলেছেন? আপনি এমন একটি জিমনেসিয়ামে যেতে চান না যেখানে অন্য কেউ যায় না, তাই না? তিনি কি চান তা নিয়ে আপনি চিন্তা করবেন না। আপনি একটি কালো চোখ পেতে চান না।

তিনি কি আপনাকে দেখাতে পারতেন কিভাবে জিমনেসিয়াম ব্যবহার করে আপনি যা চান তা পেতে পারেন? নিশ্চয়ই। আরো পিপ. ক্ষুধা কিনার প্রান্ত. আরও পরিষ্কার মস্তিষ্ক। মজা. গেমস। বাল্কেটবল।

প্রফেসর ওভারস্ট্রিটের বিজ্ঞ উপদেশের পুনরাবৃত্তি করতে: প্রথমত, অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি আগ্রহ জাগিয়ে তুলুন। যে এটা করতে পারে তার সাথে সারা পৃথিবী আছে। যে একাকী পথ চলতে পারে না।

লেখকের প্রশিক্ষণ কোর্সের একজন ছাত্র তার ছোট ছেলেকে নিয়ে চিন্তিত ছিল। শিশুটির ওজন কম ছিল এবং সঠিকভাবে খেতে অস্বীকার করেছিল। তার বাবা-মা স্বাভাবিক পদ্ধতি ব্যবহার করেছিলেন। তারা বকাঝকা করে বকা দেয়। “মা চায় তুমি এই এবং ওটা খাও।” “বাবা চান তুমি বড় হয়ে বড় মানুষ হও।”

ছেলেটা কি এইসব অনুনয়-বিনয়ে কোনো মনোযোগ দিয়েছে? আপনি একটি বালুকাময় সৈকতে এক ঝাঁক বালির জন্য অর্থ প্রদানের মতো।

ঘোড়ার জ্ঞানের ট্রেস সহ কেউ তিন বছর বয়সী একটি শিশু ত্রিশ বছর বয়সী পিতার দৃষ্টিভঙ্গিতে প্রতিক্রিয়া জানাবে বলে আশা করবে না। তবুও সেই বাবার আশা ছিল ঠিক তাই। এটা অযৌক্তিক ছিল. অবশেষে তিনি তা দেখতে পেলেন। তাই সে মনে মনে বলল: “ছেলেটা কি চায়? তিনি যা চান তার সাথে আমি যা চাই তা কীভাবে বাঁধতে পারি?”

বাবার জন্য এটি সহজ ছিল যখন তিনি এটি সম্পর্কে চিন্তা শুরু করেছিলেন। তার ছেলের একটা ট্রাইসাইকেল ছিল যেটা সে ব্রুকলিনের বাড়ির সামনের ফুটপাথে উপরে উঠতে পছন্দ করত। রাস্তার নিচের কয়েকটা দরজায় বাস করত এক বুলি—একজন বড় ছেলে যে ছোট ছেলেটিকে তার ট্রাইসাইকেল থেকে টেনে টেনে নিজে চালাত।

স্বাভাবিকভাবেই, ছোট ছেলেটি তার মায়ের কাছে চিৎকার করে ছুটে যাবে, এবং তাকে বেরিয়ে আসতে হবে এবং ট্রাইসাইকেল থেকে বুলিকে নিয়ে যেতে হবে এবং তার ছোট ছেলেটিকে আবার লাগাতে হবে, এটি প্রায় প্রতিদিনই ঘটেছিল।

ছোট ছেলে কি চেয়েছিল? এর উত্তর দিতে শার্লক হোমস লাগেনি। তার অহংকার, তার রাগ, গুরুত্বের অনুভূতির জন্য তার আকাঙ্ক্ষা—তার মেকআপের সমস্ত শক্তিশালী আবেগ—তাকে প্রতিশোধ নিতে, নাকে ধাক্কা দেওয়ার জন্য প্ররোচিত করেছিল। এবং যখন তার বাবা ব্যাখ্যা করেছিলেন যে ছেলেটি একদিন বড় বাচ্চার থেকে দিনের আলো নিভিয়ে দিতে সক্ষম হবে যদি সে কেবল তার মা তাকে যা খেতে চায় তা খায় - যখন তার বাবা তাকে প্রতিশ্রুতি দিয়েছিলেন যে - ডায়েটিব্লের আর কোনও সমস্যা নেই . সেই ছেলেটি পালং শাক, তরকারি, সল্ট ম্যাকারেল খেয়ে যেত—যেকোনো কিছু যা এত বড় হওয়ার জন্য যে তাকে বেত্রাঘাত করতে পারে যে তাকে প্রায়ই অপমান করেছিল।

সেই সমস্যাটি সমাধান করার পরে, বাবা-মা অন্যটি মোকাবেলা করেছিলেন: ছোট ছেলেটির বিছানা ভিজানোর অপবিদ্র অভ্যাস ছিল।

সে তার দাদীর সাথে শুয়েছিল। সকালে, তার দাদি ঘুম থেকে উঠে চাদরটি অনুভব করতেন এবং বলতেন: “দেখ, জনি, কাল রাতে তুমি আবার কি করেছিলে।”

তিনি বলবেন: “না, আমি এটা করিনি। তুমি করেছ।”

তিরস্কার করা, মারধর করা, তাকে লজ্জা দেওয়া, আবার বলা যে বাবা-মা চাননি যে সে এটা করুক—এসব কিছুই বিছানা শুকিয়ে রাখে না। তাই বাবা-মা জিজ্ঞাসা করলেন: “কিভাবে আমরা এই ছেলেটিকে তার বিছানা ভিজানো বন্ধ করতে চাই?”

তার চাওয়া কি ছিল? প্রথমত, তিনি দাদির মতো নাইটগাউন না পরার পরিবর্তে বাবার মতো পাজামা পরতে চেয়েছিলেন। দাদী তার নিশাচর অন্যায়ে বিরক্ত হয়েছিলেন, তাই তিনি সানন্দে তাকে একজোড়া পাজামা কিনে দেওয়ার প্রস্তাব দিয়েছিলেন যদি তিনি সংস্কার করেন। দ্বিতীয়ত, তিনি নিজের একটি বিছানা চেয়েছিলেন। দিদিমা আপত্তি করলেন না।

তার মা তাকে ব্রুকলিনের একটি ডিপার্টমেন্টাল স্টোরে নিয়ে গেলেন, সেলসগার্লের দিকে চোখ মেলে বললেন: “এখানে একজন ভদ্রলোক আছেন যিনি কিছু কেনাকাটা করতে চান।”

সেলসগার্ল তাকে এই বলে গুরুত্বপূর্ণ বোধ করিয়েছিল: “যুবক, আমি তোমাকে কী দেখাতে পারি?”

তিনি কয়েক ইঞ্চি লম্বা দাঁড়িয়ে বললেন: “আমি নিজের জন্য একটি বিছানা কিনতে চাই।” 62

যখন তাকে দেখানো হয়েছিল যে তার মা তাকে

কিনতে চেয়েছিলেন, তখন সে সেলসগার্লের দিকে চোখ বুলিয়েছিল এবং ছেলেটিকে এটি কিনতে রাজি করা হয়েছিল।

বিছানা পরের দিন প্রসব করা হয়; এবং সেই রাতে, যখন বাবা বাড়িতে আসেন, ছোট ছেলেটি চিৎকার করে দরজার কাছে দৌড়ে যায়: “বাবা! বাবা! উপরে আসুন এবং আমার কেনা বিছানাটি দেখুন!

পিতা, বিছানার দিকে তাকিয়ে চার্লস শোয়াবের আদেশ পালন করেছিলেন: তিনি “তঁর অনুমোদনে আন্তরিক এবং তঁর প্রশংসায় উচ্ছ্বসিত।”

“তুমি এই বিছানা ভিজবে না, তাই না?” বাবা বললেন। “ওহ, না, না! আমি এই বিছানা ভিজতে যাচ্ছি না।” ছেলেটি তার প্রতিশ্রুতি রেখেছিল, কারণ সে তার বিছানা ছিল এবং সে এখন একজন পুরুষের মতো কাজ করতে চায়।

আরেকজন বাবা, কে.টি. ডাচম্যান, একজন টেলিফোন প্রকৌশলী, এই কোর্সের ছাত্র, তার তিন বছরের মেয়েকে সকালের নাস্তা খেতে দিতে পারেননি। স্বাভাবিক তিরস্কার, অনুনয়-বিনয়, চাপা দেওয়ার পদ্ধতি সবই নিরর্থকতায় শেষ হয়ে গিয়েছিল। তাই পিতামাতারা নিজেদেরকে জিজ্ঞাসা করেছিলেন: “আমরা কীভাবে তাকে এটি করতে চাইব?”

ছোট মেয়েটি তার মাকে অনুকরণ করতে, বড় এবং বড় হতে পছন্দ করত; তাই একদিন সকালে তারা তাকে একটি চেয়ারে বসিয়ে সকালের নাস্তা তৈরি করতে দেয়। ঠিক সেই মনস্তাত্ত্বিক মুহুর্তে, বাবা রান্নাঘরে চলে গেলেন যখন তিনি সিরিয়াল নাড়ছিলেন এবং তিনি বললেন: “ওহ, দেখ বাবা, আমি আজ সকালে সিরিয়াল তৈরি করছি।”

সে কোনরকম চাপ না দিয়েই শস্যের দুটি সাহায্য খেয়েছিল, কারণ সে এতে আগ্রহী ছিল। তিনি গুরুত্বের অনুভূতি অর্জন করেছিলেন; তিনি সিরিয়ালকে আত্ম-প্রকাশের একটি উপায় হিসাবে খুঁজে পেয়েছেন।

উইলিয়াম উইন্টার একবার মন্তব্য করেছিলেন যে “আত্ম-প্রকাশ মানব প্রকৃতির প্রধান প্রয়োজনীয়তা।” কেন আমরা এই একই মনোবিজ্ঞানকে ব্যবসায়িক লেনদেনের সাথে খাপ খাইয়ে নিতে পারি না, অন্যদেরকে এটি আমাদের মনে করার পরিবর্তে কেন তারা নিজেরাই মনে করবে? এটি পছন্দ করবে এবং সম্ভবত এটির কয়েকটি সাহায্য খাবে।

মনে রাখবেন: “প্রথমে, অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি আগ্রহী চাওয়া জাগিয়ে তুলুন। যে এটা করতে পারে তার সাথে সারা পৃথিবী আছে। যে একাকী পথ চলতে পারে না।”

নীতি 3 - অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি উত্সাহ চাওয়া জাগানো

সংক্ষেপে

লোকেদের পরিচালনায় মৌলিক কৌশল

নীতি 1 - সমালোচনা, নিন্দা বা অভিযোগ করবেন না।

নীতি 2 - সৎ এবং আন্তরিক প্রশংসা দিন।

নীতি 3 - অন্য ব্যক্তির মধ্যে একটি উত্সাহী চাওয়া জাগানো. 64

পর্ব: ২

আপনার মত মানুষ করার উপায়

এটি করুন এবং আপনি যে কোনও জায়গায় স্বাগত পাবেন

বন্ধুদের জয় কিভাবে খুঁজে বের করতে এই বই পড়ুন কেন? কেন বিশ্বের পরিচিত বন্ধুদের সর্বশ্রেষ্ঠ বিজয়ীর কৌশল অধ্যয়ন না? তিনি কে? আপনি আগামীকাল রাস্তায় নেমে তার সাথে দেখা করতে পারেন। আপনি যখন তার দশ ফুটের মধ্যে আসবেন, সে তার লেজ নাজতে শুরু করবে। আপনি যদি তাকে থামান এবং থাপ্পড় দেন তবে সে আপনাকে কতটা পছন্দ করে তা দেখাতে সে প্রায় তার ত্বক থেকে লাফিয়ে উঠবে। এবং আপনি জানেন যে তার পক্ষ থেকে এই স্নেহ প্রদর্শনের পিছনে, কোনও অপ্রীতিকর উদ্দেশ্য নেই: তিনি আপনাকে কোনও রিয়েল এস্টেট বিক্রি করতে চান না এবং তিনি আপনাকে বিয়ে করতে চান না।

আপনি কি কখনও ভেবে দেখেছেন যে কুকুরই একমাত্র প্রাণী যাকে জীবিকার জন্য কাজ করতে হয় না? একটি মুরগিকে ডিম দিতে হয়, একটি গাভীকে দুধ দিতে হয় এবং একটি ক্যানারিকে গান গাইতে হয়। কিন্তু একটি কুকুর আপনাকে ভালবাসা ছাড়া কিছুই না দিয়ে তার জীবিকা নির্বাহ করে।

আমি যখন পাঁচ বছর বয়সী, আমার বাবা পঞ্চাশ সেন্ট দিয়ে একটি ছোট হলুদ কেশিক কুকুরছানা কিনেছিলেন। তিনি ছিলেন আমার শৈশবের আলো ও আনন্দ। রোজ বিকেল সাড়ে চারটার দিকে, সে সামনের উঠানে বসে তার সুন্দর চোখ দিয়ে পথের দিকে স্থির দৃষ্টিতে তাকিয়ে থাকত, এবং আমার কণ্ঠস্বর শোনার সাথে সাথে বা বক ব্রাশের মাধ্যমে আমার ডিনারের বাটি দোলাতে দেখে সে একটি গুলির মতো চলে গেল। , আনন্দের লাফালাফি এবং নিছক আনন্দের ছাল দিয়ে আমাকে অভ্যর্থনা জানাতে পাহাড়ের উপরে নিঃশ্বাসের সাথে দৌড়চ্ছি।

টিপ্পি পাঁচ বছর আমার নিত্যসঙ্গী ছিল। তারপর এক মর্মান্তিক রাত্রি - আমি এটি কখনই ভুলব না - তিনি আমার মাথার দশ ফুটের মধ্যে বজ্রপাতে নিহত হন। টিপির মৃত্যু আমার ছেলেবেলার ট্র্যাজেডি ছিল।

তুমি কখনো মনোবিজ্ঞানের বই পড়েনি, টিপ্পি। আপনার প্রয়োজন ছিল না। আপনি কিছু ঐশ্বরিক প্রবৃত্তির দ্বারা জানতেন যে আপনি অন্য লোকেদের আপনার প্রতি আগ্রহী করার চেষ্টা করে দুই বছরে আপনার চেয়ে অন্য লোকেদের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহী হয়ে দুই মাসে আরও বেশি বন্ধু তৈরি করতে পারেন। আমাকে যে পুনরাবৃত্তি করা যাক, অন্য লোকেদের আপনার প্রতি আগ্রহী করার চেষ্টা করে আপনি দুই বছরে আপনার চেয়ে অন্য লোকেদের প্রতি আগ্রহী হয়ে দুই মাসে আরও বেশি বন্ধু তৈরি করতে পারেন।

তবুও আমি জানি এবং আপনি এমন লোকদের চেনেন যারা জীবনের মধ্য দিয়ে ভুল করে অন্য লোকেদের তাদের প্রতি আগ্রহী হওয়ার চেষ্টা করে।

অবশ্যই, এটি কাজ করে না। মানুষ আপনার প্রতি আগ্রহী নয়। তারা আমার প্রতি আগ্রহী নয়। তারা নিজেদের মধ্যে আগ্রহী - সকাল, দুপুর এবং রাতের খাবারের পরে।

নিউ ইয়র্ক টেলিফোন কোম্পানি টেলিফোন কথোপকথনের একটি বিশদ অধ্যয়ন করেছে যা খুঁজে বের করার জন্য কোন শব্দটি সবচেয়ে বেশি ব্যবহৃত হয়। আপনি এটি অনুমান করেছেন: এটি ব্যক্তিগত সর্বনাম “আমি”। “আমি।” “আমি।” এটি ৫০০ টেলিফোন কথোপকথনে ৩৯০০ বার ব্যবহার করা হয়েছিল। “আমি।” “আমি।” “আমি।” “আমি।”

আপনি যখন একটি গ্রুপ ফটোগ্রাফ দেখেন যেটিতে আপনি আছেন, আপনি প্রথমে কার ছবি খুঁজবেন?

আমরা যদি কেবল লোকেদের প্রভাবিত করার চেষ্টা করি এবং লোকেদের আমাদের প্রতি আগ্রহী করে তবে আমাদের অনেক সত্য, আন্তরিক বন্ধু থাকবে না। বন্ধু, প্রকৃত বন্ধু, সেভাবে তৈরি হয় না।

নেপোলিয়ন এটি চেষ্টা করেছিলেন, এবং জোসেফাইনের সাথে তার শেষ সাক্ষাতে তিনি বলেছিলেন: “জোসেফাইন, আমি এই পৃথিবীতে যতটা মানুষ ছিল ততটা ভাগ্যবান; এবং তবুও, এই মুহুর্তে, আপনি বিশ্বের একমাত্র ব্যক্তি যার উপর আমি নির্ভর করতে পারি।” এবং ইতিহাসবিদরা সন্দেহ করেন যে তিনি এমনকি তার উপর নির্ভর করতে পারেন কিনা।

বিখ্যাত ভিয়েনীয় মনোবিজ্ঞানী আলফ্রেড অ্যাডলার নামে একটি বই লিখেছিলেন কি জীবন মানে আপনার জন্য। সেই বইতে তিনি বলেছেন: “সেই ব্যক্তি যে তার সহপুরুষদের প্রতি আগ্রহী নয় যারা জীবনের সবচেয়ে বড় অসুবিধা এবং অন্যদের সবচেয়ে বড় আঘাত দেয়। এই ধরনের ব্যক্তিদের মধ্যে থেকেই মানুষের সমস্ত ব্যর্থতার জন্ম হয়।”

আপনি আপনার এবং আমার জন্য আরও তাৎপর্যপূর্ণ কোনও বিবৃতি না পেয়েই মনোবিজ্ঞানের উপর অনেক পাণ্ডিত্যপূর্ণ টোম পড়তে পারেন। অ্যাডলারের বিবৃতিটি অর্থ সহ এত সমৃদ্ধ যে আমি এটিকে তির্যক ভাষায় পুনরাবৃত্তি করতে যাচ্ছি:

এটি সেই ব্যক্তি যিনি তার সহকর্মীদের প্রতি আগ্রহী নন যারা জীবনের সবচেয়ে বড় অসুবিধা এবং অন্যদের সবচেয়ে বড় আঘাত প্রদান করে। এই ধরনের ব্যক্তিদের মধ্যে থেকেই সমস্ত হুমুনের ব্যর্থতা বসন্ত হয়।

আমি একবার নিউইয়র্ক ইউনিভার্সিটিতে ছোটগল্প লেখার একটি কোর্স নিয়েছিলাম এবং সেই কোর্সের সময় একটি নেতৃস্থানীয় ম্যাগাজিনের সম্পাদক আমাদের ক্লাসের সাথে কথা বলেছিলেন। তিনি বলেছিলেন যে তিনি প্রতিদিন তার ডেস্ক জুড়ে ছড়িয়ে পড়া কয়েক ডজন গল্পের যে কোনও একটি নিতে পারেন এবং কয়েকটি অনুচ্ছেদ পড়ার পরে তিনি অনুভব করতে পারেন যে লেখক লোকেদের পছন্দ করেছেন কিনা। “লেখক যদি মানুষকে পছন্দ না করেন,” তিনি বলেছিলেন, “লোকেরা তার গল্প পছন্দ করবে না।”

কল্পকাহিনী লেখার উপর বক্তৃতা চলাকালীন এই কঠিন-সিদ্ধ সম্পাদক দুবার থেমে গেলেন এবং 66

একটি উপদেশ প্রচারের জন্য ক্ষমাপ্রার্থী। “আমি আপনাকে বলছি,” তিনি বলেছিলেন, “আপনার প্রচারক আপনাকে একই জিনিসগুলি বলবেন, তবে মনে রাখবেন, আপনি যদি গল্পের একজন সফল লেখক হতে চান তবে আপনাকে লোকেদের প্রতি আগ্রহী হতে হবে।”

যদি এটি কথাসাহিত্য লেখার ক্ষেত্রে সত্য হয়, আপনি নিশ্চিত হতে পারেন যে এটি মানুষের সাথে মুখোমুখি আচরণের ক্ষেত্রে সত্য।

আমি হাওয়ার্ড থার্সটনের ড্রেসিংরুমে একটি সন্ধ্যা কাটিয়েছিলাম যখন সে শেষবার ব্রডওয়েতে হাজির হয়েছিল - থার্সটন ছিলেন জাদুকরদের স্বীকৃত ডিন। চল্লিশ বছর ধরে তিনি সারা বিশ্ব ভ্রমণ করেছেন, বারবার, বিভ্রম তৈরি করেছেন, শ্রোতাদের রহস্যময় করেছেন এবং মানুষকে বিস্ময়ের সাথে হাঁপাচ্ছেন। 60 মিলিয়নেরও বেশি লোক তার শোতে প্রবেশের জন্য অর্থ প্রদান করেছিল এবং তিনি প্রায় \$2 মিলিয়ন লাভ করেছিলেন।

আমি মিঃ থার্সটনকে তার সাফল্যের রহস্য আমাকে বলতে বললাম। তার স্কুলে পড়লেখার নিশ্চয়ই এর সাথে কোনো সম্পর্ক ছিল না,

কারণ তিনি ছোটবেলায় বাড়ি থেকে পালিয়ে গিয়েছিলেন, বক্সকারে চড়তেন, খড়ের গাদায় ঘুমাতেন, ঘরে ঘরে খাবার ভিক্ষা করতেন এবং বক্সকারের বাইরে দেখে পড়তে শিখেছিলেন। রেলপথ বরাবর চিহ্ন এ.

তার কি জাদুবিদ্যার উচ্চতর জ্ঞান ছিল? না, তিনি আমাকে বলেছিলেন যে লেজারডেমন সম্পর্কে শত শত বই লেখা হয়েছে এবং তার মতো অনেক লোক এটি সম্পর্কে অনেক কিছু জানে। কিন্তু তার কাছে দুটি জিনিস ছিল যা অন্যদের কাছে ছিল না। প্রথমত, তার ব্যক্তিত্ব ফুটলাইট জুড়ে রাখার ক্ষমতা ছিল। তিনি একজন মাস্টার শোম্যান ছিলেন। তিনি মানুষের স্বভাব জানতেন। তিনি যা কিছু করেছিলেন, প্রতিটি অঙ্গভঙ্গি, তার কণ্ঠের প্রতিটি স্বর, প্রতিটি দ্রু উত্তোলন আগে থেকেই সতর্কতার সাথে অনুশীলন করা হয়েছিল এবং তার ক্রিয়াকলাপ সেকেন্ডে বিভক্ত হওয়ার সময় ছিল। কিন্তু, তা ছাড়াও, থার্স্টনের মানুষের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহ ছিল। তিনি আমাকে বলেছিলেন যে অনেক জাদুকর শ্রোতাদের দিকে তাকাতে এবং মনে মনে বলবে, “আচ্ছা, সেখানে একগুচ্ছ চুষা আছে, একগুচ্ছ হিঙ্গ; আমি ওদের বোকা বানিয়ে দেবো।” কিন্তু থার্স্টনের পদ্ধতি ছিল সম্পূর্ণ ভিন্ন। তিনি আমাকে বলেছিলেন যে তিনি যখনই মঞ্চে গিয়েছিলেন তখনই তিনি নিজেকে বলেছিলেন: “আমি কৃতজ্ঞ কারণ এই লোকেরা আমাকে দেখতে আসে, তারা আমার পক্ষে খুব সম্মত উপায়ে আমার জীবনযাপন করা সম্ভব করে তোলে। আমি তাদের যথাসাধ্য সেরাটা দিতে যাচ্ছি।”

তিনি ঘোষণা করেন যে তিনি নিজেকে বারবার না বলে ফুটলাইটের সামনে পা রাখেননি: “আমি আমার দর্শকদের ভালোবাসি। আমি আমার দর্শকদের ভালোবাসি।” হাস্যকর? অযৌক্তিক? আপনি আপনার পছন্দ কিছু চিন্তা করার বিশেষাধিকার হয়। সর্বকালের অন্যতম বিখ্যাত জাদুকরের ব্যবহৃত একটি রেসিপি হিসাবে আমি মন্তব্য ছাড়াই এটি আপনার কাছে প্রেরণ করছি।

নর্থ ওয়ারন, পেনসিলভানিয়ার জর্জ ডাইক ত্রিশ বছর পর তার সার্ভিস স্টেশন ব্যবসা থেকে অবসর নিতে বাধ্য হন যখন তার স্টেশনের জায়গায় একটি নতুন হাইওয়ে নির্মাণ করা হয়। অবসরের অলস দিনগুলি তাকে বিরক্ত করতে শুরু করার খুব বেশি দিন হয়নি, তাই তিনি তার পুরানো বাঁশিতে গান বাজানোর চেষ্টা করে তার সময় পূরণ করতে শুরু করেছিলেন। শীঘ্রই তিনি গান শুনতে এবং অনেক দক্ষ বাঁশির সাথে কথা বলার জন্য এলাকায় ভ্রমণ করেছিলেন। তার নশ্র এবং বন্ধুত্বপূর্ণ উপায়ে তিনি সাধারণত তার সাথে দেখা প্রতিটি সংগীতশিল্পীর পটভূমি এবং আগ্রহগুলি শিখতে আগ্রহী হয়ে ওঠেন। যদিও তিনি নিজে একজন মহান বাঁশবাজ ছিলেন না, তবে এই সাধনায় তিনি অনেক বন্ধু তৈরি করেছিলেন। তিনি প্রতিযোগিতায় অংশগ্রহণ করেন এবং শীঘ্রই মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের পূর্বাঞ্চলে দেশীয় সঙ্গীত অনুরাগীদের কাছে “আঙ্কেল জর্জ, কিনজুয়া কাউন্টির ফিডল স্ক্র্যাপার” নামে পরিচিত হন। আমরা যখন আঙ্কেল জর্জের কথা শুনেছিলাম, তখন তিনি বাহান্তর বছর বয়সী ছিলেন এবং তার জীবনের প্রতিটি মিনিট উপভোগ করছেন। অন্য লোকদের প্রতি টেকসই আগ্রহ থাকার মাধ্যমে, তিনি এমন এক সময়ে নিজের জন্য একটি নতুন জীবন তৈরি করেছিলেন যখন বেশিরভাগ লোকেরা তাদের উত্পাদনশীল বছরগুলিকে বিবেচনা করে।

এটিও, থিওডোর রুজভেল্টের আশ্চর্যজনক জনপ্রিয়তার অন্যতম রহস্য ছিল। এমনকি তার দাসরাও তাকে ভালবাসত। তার কর্মী, জেমস ই. আমোস, তাকে নিয়ে একটি বই লিখেছিলেন যার শিরোনাম ছিল থিওডোর রুজভেল্ট, হিরো টু হিজ ভ্যালেন্ট. সেই বইতে আমোস এই আলোকিত ঘটনাটি বর্ণনা করেছেন:

আমার স্ত্রী একবার রাষ্ট্রপতিকে একটি বোবহোয়াইট সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করেছিলেন। সে কখনও দেখেনি এবং সে তার কাছে এটি সম্পূর্ণভাবে বর্ণনা করেছে। কিছুক্ষণ পর আমাদের কটেজে টেলিফোন বেজে উঠল। [আমোস এবং তার স্ত্রী অয়েস্টার বে-তে রুজভেল্ট এস্টেটে একটি ছোট কটেজে থাকতেন।] আমার স্ত্রী উত্তর দিয়েছিলেন এবং এটি মিঃ রুজভেল্ট নিজেই। তিনি তাকে ডেকেছিলেন, তিনি বলেছিলেন, তাকে বলার জন্য যে তার জানালার বাইরে একটি বোবহোয়াইট রয়েছে এবং যদি সে বাইরে তাকায় তবে সে এটি দেখতে পাবে। এরকম ছোট ছোট বিষয়গুলোই তার চরিত্রগত ছিল। যখনই তিনি আমাদের কুটিরের পাশ দিয়ে যেতেন, যদিও আমরা দৃষ্টির বাইরে ছিলাম, আমরা তাকে ডাকতে শুনতাম: “ও-ও-ওও, অ্যানি?” বা “ও-ও-ওও, জেমস!” এটি কেবল একটি বন্ধুত্বপূর্ণ অভিবাদন ছিল যখন তিনি গিয়েছিলেন।

কর্মচারীরা কীভাবে এমন একজন মানুষকে পছন্দ করতে পারে? কীভাবে কেউ তাকে পছন্দ করা থেকে বিরত থাকতে পারে? রুজভেল্ট একদিন হোয়াইট হাউসে ডেকেছিলেন যখন রাষ্ট্রপতি এবং মিসেস টাফ্ট দূরে ছিলেন। নশ্র লোকদের প্রতি তার সৎ পছন্দ এই সত্য দ্বারা প্রদর্শিত হয়েছিল যে তিনি হোয়াইট হাউসের সমস্ত পুরানো চাকরদের নাম ধরে অভিবাদন করেছিলেন, এমনকি ভাস্কর্যদাসীদেরও।

আর্চি বাট লেখেন, “যখন তিনি অ্যালিসকে দেখেছিলেন, রান্নাঘরের গৃহকর্মী, “তিনি তাকে জিজ্ঞাসা করেছিলেন যে তিনি এখনও ভুট্টার রুটি তৈরি করেন কিনা। অ্যালিস তাকে বলেছিলেন যে তিনি মাঝে মাঝে চাকরদের জন্য এটি তৈরি করেছিলেন, কিন্তু কেউ এটি উপরের তলায় খায়নি।

“তারা খারাপ স্বাদ দেখায়,” রুজভেল্ট আশ্ফালন করে, ‘এবং আমি যখন তাকে দেখব তখন আমি রাষ্ট্রপতিকে বলব।’

“অ্যালিস একটি প্লেটে তার কাছে একটি টুকরো নিয়ে এসেছিলেন এবং তিনি অফিসে গিয়ে এটি খেয়েছিলেন এবং তিনি যাওয়ার সময় উদ্যানপালক এবং শ্রমিকদের অভিবাদন জানিয়েছিলেন। . .

“তিনি প্রত্যেক ব্যক্তিকে সম্বোধন করেছিলেন ঠিক যেমন তিনি অতীতে তাদের সম্বোধন করেছিলেন। আইকে হুভার, যিনি চল্লিশ বছর ধরে হোয়াইট হাউসের প্রধান উপাচার্য ছিলেন, চোখের জলে বলেছিলেন: ‘প্রায় দুই বছরের মধ্যে এটিই একমাত্র আনন্দের দিন, এবং আমাদের মধ্যে কেউই এটি একশ ডলারের বিনিময়ে পাবে না। বিল।’

আপাতদৃষ্টিতে গুরুত্বহীন ব্যক্তিদের জন্য একই উদ্বেগ নিউ জার্সির চ্যাথামের বিক্রয় প্রতিনিধি এডওয়ার্ড এম সাইকস জুনিয়রকে একটি অ্যাকাউন্ট ধরে রাখতে সাহায্য করেছিল। “অনেক বছর আগে,” তিনি রিপোর্ট করেছিলেন, “আমি ম্যাসাচুসেটস এলাকায় জনসন এবং জনসনের জন্য গ্রাহকদের ডেকেছিলাম। একটি অ্যাকাউন্ট ছিল হিংহামের একটি ওষুধের দোকান। যখনই আমি এই দোকানে যেতাম আমি সবসময় সোডা ক্লার্ক এবং বিক্রয় কেরানির সাথে কয়েক মিনিট কথা বলতাম তার অর্ডার পাওয়ার জন্য মালিকের সাথে কথা বলার আগে। একদিন আমি দোকানের মালিকের কাছে গিয়েছিলাম, এবং তিনি আমাকে চলে যেতে বলেছিলেন কারণ তিনি আর J&Y পণ্য কিনতে আগ্রহী নন কারণ তিনি অনুভব করেছিলেন যে তারা ছোট ওষুধের দোকানের ক্ষতির জন্য খাবার এবং ডিসকাউন্ট স্টোরগুলিতে তাদের ক্রিয়াকলাপকে কেন্দ্রীভূত করছে। আমি আমার পায়ের মাঝখানে লেজ রেখে কয়েক ঘণ্টা শহরের চারপাশে ঘুরলাম। অবশেষে, আমি ফিরে যাওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়েছি এবং অন্তত দোকানের মালিককে আমাদের অবস্থান ব্যাখ্যা করার চেষ্টা করব।

“যখন আমি ফিরে আসি তখন আমি ভিতরে গেলাম এবং যথারীতি সোডা ক্লার্ক এবং সেলস ক্লার্ককে হ্যালো বললাম। আমি যখন মালিকের কাছে গেলাম, তিনি আমার দিকে তাকিয়ে হাসলেন এবং আমাকে স্বাগত জানালেন। তারপর তিনি আমাকে স্বাভাবিকের দ্বিগুণ অর্ডার দিয়েছিলেন, আমি অবাক হয়ে তার দিকে তাকালাম এবং তাকে জিজ্ঞাসা করলাম মাত্র কয়েক ঘণ্টা আগে আমার সফরের পর থেকে কি ঘটেছে। তিনি সোডা ফাউন্টেনের দিকে যুবকটির দিকে ইঙ্গিত করে বললেন যে আমি চলে যাওয়ার পরে, ছেলেটি এসেছিল এবং বলেছিল যে আমি সেই কয়েকজন বিক্রয়কর্মীর মধ্যে একজন যারা দোকানে ডেকেছিল যারা এমনকি তাকে এবং অন্যদেরকে হ্যালো বলতে বিরক্ত করেছিল। দোকানে তিনি মালিককে বলেছিলেন যে যদি কোনও বিক্রয়কর্মী তার ব্যবসার যোগ্য হয় তবে তা আমিই। মালিক সম্মত হন এবং একজন অনুগত গ্রাহক ছিলেন। আমি কখনই ভুলে যাই না যে অন্য লোকের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহী হওয়া একজন সেলস-ব্যক্তির কাছে থাকা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ গুণ - যে কোনও ব্যক্তির জন্য, সেই বিষয়ে।”

আমি ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা থেকে আবিষ্কার করেছি যে একজন ব্যক্তি এমনকি সবচেয়ে চাওয়া-পাওয়া লোকের প্রতি আন্তরিকভাবে আগ্রহী হয়ে তাদের মনোযোগ এবং সময় এবং সহযোগিতা জয় করতে পারে। আমাকে ব্যাখ্যা করা যাক.

কয়েক বছর আগে আমি ব্রুকলিন ইনস্টিটিউট অফ আর্টসে কথাসাহিত্য লেখার একটি কোর্স পরিচালনা করেছিলাম 69

এবং বিজ্ঞান, এবং আমরা চেয়েছিলাম ক্যাথলিন নরিস, ফ্যানি হার্ট, আইডা টারবেল, অ্যালবার্ট পেসন টেরল্ডন এবং রুপার্ট হিউজের মতো বিশিষ্ট এবং ব্যস্ত লেখকরা ব্রুকলিনে এসে আমাদের তাদের অভিজ্ঞতার সুবিধা দিতে। তাই আমরা তাদের লিখেছিলাম, বলেছিলাম যে আমরা তাদের কাজের প্রশংসা করেছি এবং তাদের পরামর্শ পেতে এবং তাদের সাফল্যের রহস্য জানতে গভীরভাবে আগ্রহী।

এই চিঠিগুলির প্রতিটিতে প্রায় দেড় শতাধিক ছাত্রের স্বাক্ষর ছিল। আমরা বলেছিলাম যে আমরা বুঝতে পেরেছি যে এই লেখকরা ব্যস্ত - একটি বক্তৃতা প্রস্তুত করতে খুব ব্যস্ত। তাই আমরা তাদের নিজেদের এবং তাদের কাজের পদ্ধতি সম্পর্কে উত্তর দেওয়ার জন্য প্রশ্নের একটি তালিকা সংযুক্ত করেছি। তারা যে পছন্দ করেছে. কে এটা পছন্দ করবে না? তাই তারা তাদের বাড়ি ছেড়ে আমাদের সাহায্য করার জন্য ব্রুকলিনে যাত্রা করেছিল।

একই পদ্ধতি ব্যবহার করে, আমি থিওডোর রুজভেল্টের মন্ত্রিসভার কোষাগার সচিব লেসলি এম শ-কে রাজি করিয়েছিলাম; জর্জ ডব্লিউ. উইকারশাম, টাফটের মন্ত্রিসভায় অ্যাটার্নি জেনারেল; উইলিয়াম জেনিংস ব্রায়ান; ফ্র্যাঙ্কলিন ডি. রুজভেল্ট এবং অন্যান্য অনেক বিশিষ্ট ব্যক্তি আমার কোর্সের ছাত্রদের সাথে পাবলিক স্পিকিংয়ে কথা বলতে আসেন।

আমরা সবাই, আমরা একটি কারখানার শ্রমিক, একটি অফিসের কেরানি বা এমনকি তার সিংহাসনে একজন রাজা - আমরা সকলেই এমন লোকের মতো যারা আমাদের প্রশংসা করে। উদাহরণস্বরূপ, জার্মান কায়সার নিন। প্রথম বিশ্বযুদ্ধের শেষের দিকে তিনি সম্ভবত এই পৃথিবীতে সবচেয়ে বর্বর এবং সর্বজনীনভাবে তুচ্ছ মানুষ ছিলেন। এমনকি তার নিজের জাতি তার বিরুদ্ধে চলে যায় যখন সে তার ঘাড় বাঁচাতে হ্ল্যাণ্ডে পালিয়ে যায়। তার বিরুদ্ধে

বিদেষ এতই তীব্র ছিল যে লক্ষ লক্ষ মানুষ তাকে অঙ্গ থেকে অঙ্গ ছিঁড়ে বা খুঁটিতে পুড়িয়ে দিতে পছন্দ করত। এই সমস্ত অরণ্যের ক্ষোভের আঙনের মধ্যে, একটি ছোট ছেলে কায়সারকে দয়া এবং প্রশংসায় জ্বলজ্বলে একটি সহজ, আন্তরিক চিঠি লিখেছিল। এই ছোট ছেলেটি বলেছিল যে অন্যরা যাই ভাবুক না কেন, সে সবসময় উইলহেমকে তার সশ্রী হিসাবে ভালবাসবে। কায়সার তার চিঠিতে গভীরভাবে স্পর্শ করেছিল এবং ছোট ছেলেটিকে তার সাথে দেখা করতে আমন্ত্রণ জানায়। ছেলেটি এসেছে, তার মাও এসেছেন এবং কায়সার তাকে বিয়ে করেছেন। সেই ছোট ছেলেটিকে কীভাবে বন্ধুদের জয় করা যায় এবং মানুষকে প্রভাবিত করা যায় সে সম্পর্কে একটি বই পড়ার দরকার ছিল না। তিনি কত সহজাতভাবে জানতেন।

আমরা যদি বন্ধু বানাতে চাই, তাহলে আসুন অন্য লোকদের জন্য কিছু করার জন্য নিজেকে প্রস্তুত করি- যে জিনিসগুলির জন্য সময়, শক্তি, নিঃস্বার্থতা এবং চিন্তাশীলতার প্রয়োজন হয়। উইন্ডসরের ডিউক যখন ওয়েলসের প্রিন্স ছিলেন, তখন তার দক্ষিণ আমেরিকা সফর করার কথা ছিল এবং সেই সফর শুরু করার আগে তিনি কয়েক মাস স্প্যানিশ অধ্যয়ন করেছিলেন যাতে তিনি দেশের ভাষায় জনসাধারণের কথা বলতে পারেন; এবং দক্ষিণ আমেরিকানরা এর জন্য তাকে ভালবাসত।

বছরের পর বছর ধরে আমি আমার বন্ধুদের জন্মদিন খুঁজে বের করার জন্য একটি বিন্দু তৈরি করেছি। কিভাবে? যদিও আমি 70

জ্যোতিষশাস্ত্রে বিশ্বাসের কুয়াশা নেই, আমি অন্য পক্ষকে জিজ্ঞাসা করে শুরু করেছিলাম যে তিনি বিশ্বাস করেন যে একজনের জন্ম তারিখের চরিত্র এবং স্বভাবের সাথে কিছু করার আছে কিনা। আমি তখন তাকে বা তার জন্মের মাস ও দিন আমাকে বলতে বলেছিলাম। যদি সে বা সে 24 নভেম্বর বলে, উদাহরণস্বরূপ, আমি নিজেকে বারবার বলতে থাকি, “24 নভেম্বর, 24 নভেম্বর।” যে মুহূর্তে আমার বন্ধুর পিছন ফিরে গেল, আমি নাম এবং জন্মদিন লিখে রাখি এবং পরে জন্মদিনের বইতে স্থানান্তর করব। প্রতি বছরের শুরুতে, আমার ক্যালেন্ডার প্যাডে এই জন্মদিনের তারিখগুলি নির্ধারিত ছিল যাতে সেগুলি স্বয়ংক্রিয়ভাবে আমার নজরে আসে। যখন জন্মদিন এল, তখন আমার চিঠি বা টেলিগ্রাম ছিল। এটা কি একটি আঘাত করা হয়েছে! আমি প্রায়শই পৃথিবীতে একমাত্র ব্যক্তি ছিলাম যে মনে রাখত।

আমরা যদি বন্ধুত্ব করতে চাই, তাহলে আসুন মানুষকে অ্যানিমেশন এবং উৎসাহের সাথে অভিবাদন জানাই। যখন কেউ আপনাকে টেলিফোনে কল করে তখন একই মনোবিজ্ঞান ব্যবহার করুন। টোনে “হ্যালো” বলুন যা বলে যে আপনি ব্যক্তিটিকে কল করতে পেরে কতটা খুশি। অনেক কোম্পানী তাদের টেলিফোন অপারেটরদের প্রশিক্ষণ দেয় সকল কলারকে এমন কণ্ঠে স্বাগত জানানোর জন্য যা আগ্রহ ও উদ্দীপনা ছড়ায়। কলকারী মনে করেন কোম্পানি তাদের সম্পর্কে উদ্বিগ্ন। মনে রাখবেন যে আমরা আগামীকাল যখন টেলিফোনের উত্তর দেব।

অন্যদের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহ দেখানো শুধু আপনার জন্য বন্ধুদেরই জয় করে না, কিন্তু এর গ্রাহকদের মধ্যে আপনার কোম্পানির প্রতি আনুগত্য গড়ে তুলতে পারে। নিউইয়র্কের উত্তর আমেরিকার ন্যাশনাল ব্যাংকের প্রকাশনার একটি সংখ্যায়, আমানতকারী ম্যাডেলিন রোসেডেলের নিম্নলিখিত চিঠিটি প্রকাশিত হয়েছিল:

“আমি আপনার কর্মীদের কতটা প্রশংসা করি তা আপনি জানতে চাই। সবাই খুব বিনয়ী, ভদ্র এবং সহায়ক। দীর্ঘ লাইনে অপেক্ষা করার পর টেলার আপনাকে আনন্দের সাথে অভিবাদন জানাতে পেরে কতই না আনন্দের বিষয়।

“গত বছর আমার মা পাঁচ মাস হাসপাতালে ভর্তি ছিলেন। প্রায়ই আমি মেরি পেট্রুসেলোর কাছে যেতাম, একজন টেলার। তিনি আমার মায়ের বিষয়ে উদ্বিগ্ন ছিলেন এবং তার অগ্রগতি সম্পর্কে জিজ্ঞাসা করেছিলেন।

মিসেস রোসেডেল এই ব্যাঙ্ক ব্যবহার চালিয়ে যাবেন তাতে কি কোন সন্দেহ আছে?

নিউ ইয়র্ক সিটির একটি বড় ব্যাঙ্কের চার্লস আর. ওয়ালটার্সকে একটি নির্দিষ্ট কর্পোরেশনের উপর একটি গোপনীয় প্রতিবেদন তৈরি করার দায়িত্ব দেওয়া হয়েছিল। তিনি শুধুমাত্র একজন ব্যক্তির সম্পর্কে জানতেন যিনি তার এত জরুরিভাবে প্রয়োজনীয় তথ্যের অধিকারী ছিলেন। মিঃ ওয়ালটার্সকে রাষ্ট্রপতির অফিসে প্রবেশ করানোর সাথে সাথে একজন যুবতী মহিলা একটি দরজা দিয়ে তার মাথা আটকেছিলেন এবং রাষ্ট্রপতিকে বলেছিলেন যে তার কাছে সেদিন তার জন্য কোনও স্ট্যাম্প ছিল না।

“আমি আমার বারো বছরের ছেলের জন্য স্ট্যাম্প সংগ্রহ করছি,” প্রেসিডেন্ট মিঃ ওয়ালটার্সকে ব্যাখ্যা করলেন।

মিঃ ওয়ালটার্স তার মিশন বর্ণনা করলেন এবং প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করতে লাগলেন। রাষ্ট্রপতি ছিলেন অস্পষ্ট, সাধারণ, অস্পষ্ট। তিনি কথা বলতে চাননি, এবং দৃশ্যত কিছুই তাকে কথা বলতে রাজি করাতে পারেনি। সাক্ষাৎকারটি সংক্ষিপ্ত এবং অনূর্বর ছিল।

“সত্যি বলতে কি, আমি জানতাম না কি করতে হবে,” মিঃ ওয়ালটার্স ক্লাসের সাথে গল্পটি বলার সময় বলেছিলেন। “তখন আমার মনে পড়ল তার সেক্রেটারি তাকে যা বলেছিল - স্ট্যাম্প, বারো বছরের ছেলে। . . এবং আমি আরও স্মরণ করি যে আমাদের ব্যাঙ্কের বিদেশী বিভাগ

স্ট্যাম্প সংগ্রহ করেছিল- সাত সমুদ্র দ্বারা ধৃত প্রতিটি মহাদেশ থেকে আসা চিঠিগুলি থেকে নেওয়া স্ট্যাম্প।

“পরের বিকেলে আমি এই লোকটিকে ডেকে পাঠালাম যে তার ছেলের জন্য আমার কাছে কিছু স্ট্যাম্প আছে। আমি কি উত্সাহের সাথে প্রবেশ করেছি? হ্যাঁ স্যার, তিনি যদি কংগ্রেসের হয়ে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করতেন তবে তিনি আরও উত্সাহের সাথে আমার হাত নাজতে পারতেন না। তিনি হাসি এবং ভাল ইচ্ছা বিকিরণ। ‘আমার জর্জ এটিকে পছন্দ করবে,’ তিনি স্নেহের সাথে বলতে থাকলেন

স্ট্যাম্প ‘আর এই দেখ! এটা একটা গুপ্তধন।’

“আমরা স্ট্যাম্পে কথা বলে আধা ঘন্টা কাটিয়েছি এবং তার ছেলের ছবি দেখেছি, এবং তারপরে সে তার এক ঘণ্টারও বেশি সময় দিয়েছিল আমার প্রতিটি তথ্য দেওয়ার জন্য - এমনকি আমি তাকে এটি করার পরামর্শ না দিয়েও। সে আমাকে তার সব জানার কথা বলল এবং তারপর তার অধীনস্থদের ডেকে জিজ্ঞাসাবাদ করল। তিনি তার কয়েকজন সহযোগীকে টেলিফোন করেন। তিনি আমাকে তথ্য, পরিসংখ্যান, রিপোর্ট এবং চিঠিপত্র দিয়ে লোড করেছেন। সংবাদপত্রের রিপোর্টারদের ভাষায়, আমার একটি স্কুপ ছিল।”

এখানে আরেকটি দৃষ্টান্ত আছে:

ফিলাডেলফিয়ার C. M. Knaphle, জুনিয়র, একটি বড় চেইন স্টোর সংস্থার কাছে জ্বালানি বিক্রি করার জন্য বছরের পর বছর চেষ্টা করেছিলেন। কিন্তু চেইন-স্টোর কোম্পানিটি শহরের বাইরের একজন ডিলারের কাছ থেকে তার জ্বালানি ক্রয় করতে থাকে এবং নাফলের অফিসের দরজার ঠিক পাশে নিয়ে যায়। মিঃ, নাফলে আমার ক্লাসের এক রাতে এক বক্তৃতা করেছিলেন, চেইন স্টোরের উপর তার উত্তপ্ত ক্রোধ ঢেলে দিয়েছিলেন, তাদের জাতির জন্য অভিশাপ হিসাবে চিহ্নিত করেছিলেন।

এবং এখনও তিনি ভাবছিলেন কেন তিনি সেগুলি বিক্রি করতে পারছেন না।

আমি তাকে বিভিন্ন কৌশল চেষ্টা করার পরামর্শ দিয়েছিলাম। সংক্ষেপে বলতে গেলে, এটিই ঘটেছে। চেইন স্টোরের বিস্তার দেশের ভালোর চেয়ে বেশি ক্ষতি করেছে কিনা তা নিয়ে আমরা কোর্সের সদস্যদের মধ্যে বিতর্ক করেছি।

নাফলে, আমার পরামর্শে, নেতিবাচক দিক নিয়েছিলেন; তিনি চেইন স্টোরগুলিকে রক্ষা করতে সম্মত হন এবং তারপর সরাসরি চেইন-স্টোর সংস্থার একজন নির্বাহীর কাছে যান যাকে তিনি ঘৃণা করেন এবং বলেছিলেন: “আমি এখানে জ্বালানি বিক্রি করার চেষ্টা করতে আসিনি। আমি তোমার কাছে আমার একটা উপকার করতে এসেছি।” তারপরে তিনি তার বিতর্কের কথা বলেছিলেন এবং বলেছিলেন, “আমি আপনার কাছে সাহায্যের জন্য এসেছি কারণ আমি অন্য কাউকে ভাবতে পারি না যে আমাকে আমার পছন্দের তথ্য দিতে সক্ষম হবে। আমি এই বিতর্কে জয়ী হওয়ার জন্য উদ্বিগ্ন, এবং আপনি আমাকে যা কিছু দিতে পারেন আমি তার জন্য গভীরভাবে প্রশংসা করব।”

এখানে মিস্টার নাফলের নিজের কথায় বাকি গল্পটি দেওয়া হল:

আমি এই লোকটির কাছে তার এক মিনিট সময় চেয়েছিলাম। এই বোঝার সাথেই সে আমাকে দেখতে রাজি হয়েছিল। আমি আমার কথা বলার পর, তিনি আমাকে একটি চেয়ারের দিকে ইশারা করলেন এবং আমার সাথে ঠিক এক ঘন্টা সাতচল্লিশ মিনিট কথা বললেন। তিনি অন্য একজন নির্বাহীকে ডেকেছিলেন যিনি চেইন স্টোরের উপর একটি বই লিখেছিলেন। তিনি ন্যাশনাল চেইন স্টোর অ্যাসোসিয়েশনকে লিখেছেন এবং আমার জন্য এই বিষয়ে একটি বিতর্কের একটি অনুলিপি সুরক্ষিত করেছেন। তিনি মনে করেন যে চেইন স্টোরটি মানবতার সত্যিকারের সেবা প্রদান করছে। তিনি শত শত সম্প্রদায়ের জন্য যা করছেন তার জন্য তিনি গর্বিত। তিনি কথা বলার সাথে সাথে তার চোখ মোটামুটি জ্বলে উঠল, এবং আমাকে অবশ্যই স্বীকার করতে হবে যে তিনি এমন জিনিসগুলির জন্য আমার চোখ খুলেছিলেন যা আমি স্বপ্নেও ভাবিনি। তিনি আমার সম্পূর্ণ মানসিক মনোভাব পরিবর্তন করেছেন। যখন আমি চলে যাচ্ছিলাম, তিনি আমার সাথে দরজার কাছে চলে গেলেন, আমার কাঁধে তার হাত রাখলেন, আমার বিতর্কে আমাকে শুভকামনা জানালেন, এবং আমাকে থামতে বললেন এবং তাকে আবার দেখতে এবং তাকে জানাবেন যে আমি কীভাবে কাজ করেছি। তিনি আমাকে যে শেষ কথাগুলি বলেছিলেন তা হল: “অনুগ্রহ করে বসন্তের পরে আবার আমার সাথে দেখা করবেন। আমি আপনার সাথে জ্বালানির জন্য একটি অর্ডার দিতে চাই।”

আমার কাছে এটি প্রায় একটি অলৌকিক ঘটনা ছিল। এখানে তিনি আমার পরামর্শ ছাড়াই জ্বালানি কেনার প্রস্তাব দিয়েছিলেন। আমি তার এবং তার সমস্যাগুলির প্রতি সত্যিকারের আগ্রহী হয়ে দুই ঘণ্টার মধ্যে আরও অগ্রগতি করেছি দশ বছরে তাকে আমার এবং আমার পণ্যের প্রতি আগ্রহী করার চেষ্টা করার চেয়ে।

আপনি একটি নতুন সত্য আবিষ্কার করেননি, মিস্টার নাফলে, বহুকাল আগে, খ্রিস্টের জন্মের একশ বছর আগে, একজন বিখ্যাত পুরানো রোমান কবি পাবলিলিয়াস সাইরাস মন্তব্য করেছিলেন; “আমরা অন্যদের প্রতি আগ্রহী যখন তারা আমাদের প্রতি আগ্রহী।”

মানুষের সম্পর্কের অন্যান্য নীতির মতো আগ্রহের প্রদর্শন অবশ্যই আন্তরিক হতে হবে। এটি শুধুমাত্র আগ্রহ দেখানো ব্যক্তির জন্য নয়,

কিন্তু মনোযোগ প্রাপ্ত ব্যক্তির জন্য পরিশোধ করতে হবে। এটি একটি দ্বিমুখী রাস্তা - উভয় পক্ষের সুবিধা।

মার্টিন গিন্সবার্গ, যিনি লং আইল্যান্ড নিউ ইয়র্কে আমাদের কোর্স নিয়েছিলেন, রিপোর্ট করেছেন কীভাবে একজন নার্স তার প্রতি বিশেষ আগ্রহ নিয়েছিলেন যা তার জীবনকে গভীরভাবে প্রভাবিত করেছিল:

“এটি ছিল থ্যাঙ্কসগিভিং ডে এবং আমার বয়স ছিল দশ বছর। আমি শহরের একটি হাসপাতালের একটি কল্যাণ ওয়ার্ডে ছিলাম এবং পরের দিন আমার বড় অর্থোপেডিক সার্জারি হওয়ার কথা ছিল। আমি জানতাম যে আমি কেবল কয়েক মাসের বন্দি, সুস্থতা এবং ব্যথার অপেক্ষায় থাকতে পারি। আমার বাবা মারা গেছেন; আমার মা এবং আমি একটি ছোট অ্যাপার্টমেন্টে একা থাকতাম এবং আমরা কল্যাণে ছিলাম। আমার মা সেদিন আমাকে দেখতে যেতে পারেননি।

“দিন যতই গেল, আমি একাকীত্ব, হতাশা এবং ভয়ের অনুভূতিতে অভিভূত হয়ে পড়ি। আমি জানতাম যে আমার মা বাড়িতে একাই আমাকে নিয়ে উদ্বিগ্ন ছিলেন, কারও সাথে থাকতে নেই, কারও সাথে খাওয়ার মতো নেই এবং থ্যাঙ্কসগিভিং ডে ডিনারের জন্য পর্যাপ্ত অর্থও নেই।

“আমার চোখে জল এসে গেল, এবং আমি বালিশের নীচে আমার মাথা আটকে রাখলাম এবং তার উপর কভার টেনে নিলাম, আমি নীরবে কেঁদেছিলাম, কিন্তু ওহ এত তিক্তভাবে, এতটাই যে আমার শরীর ব্যথায় কেঁপে উঠল।

“একজন তরুণ ছাত্র নার্স আমার কান্না শুনে আমার কাছে এসেছিলেন। সে আমার মুখ থেকে কভার খুলে আমার চোখের জল মুছতে শুরু করল। সে আমাকে বলেছিল যে সে কতটা একা, সেদিন কাজ করতে হয়েছে এবং তার পরিবারের সাথে থাকতে পারছে না। তিনি আমাকে জিজ্ঞাসা করলেন আমি তার সাথে ডিনার করব কিনা। সে খাবারের দুটি ট্রে নিয়ে এসেছিল: স্লাইসড টার্কি, ম্যাশড আলু, ক্র্যানবেরি সস এবং ডেজার্টের জন্য আইসক্রিম। তিনি আমার সাথে কথা বললেন এবং আমার ভয়কে শান্ত করার চেষ্টা করলেন। যদিও তার বিকাল 4 টায় ডিউটি ছাড়ার কথা ছিল, তিনি প্রায় 11 টা পর্যন্ত তার নিজের সময়ে অবস্থান করেছিলেন। সে আমার সাথে গেম খেলেছে, আমার সাথে কথা বলেছে এবং শেষ পর্যন্ত ঘুমিয়ে না যাওয়া পর্যন্ত আমার সাথেই ছিল।

“আমার দশ বছর বয়স থেকে অনেক থ্যাঙ্কসগিভিং এসেছে এবং চলে গেছে, কিন্তু কেউ আমাকে সেই বিশেষটি এবং আমার হতাশা, ভয়, একাকীত্ব এবং অপরিচিত ব্যক্তির উষ্ণতা এবং কোমলতার অনুভূতিগুলিকে স্মরণ না করে কখনই পাস করে না যা একরকম সহনীয় করে তুলেছিল।”

আপনি যদি চান যে অন্যরা আপনাকে পছন্দ করুক, আপনি যদি সত্যিকারের বন্ধুত্ব গড়ে তুলতে চান, যদি আপনি নিজেকে সাহায্য করার সাথে সাথে অন্যদের সাহায্য করতে চান তবে এই নীতিটি মনে রাখবেন:

নীতি 1 - অন্য লোকেদের প্রতি সত্যিকারের আগ্রহী হয়ে উঠুন।

2 - একটি ভাল প্রথম ছাপ তৈরি করার একটি সহজ উপায়

নিউইয়র্কের একটি নৈশভোজে, অতিথিদের একজন, উত্তরাধিকার সূত্রে প্রাপ্ত একজন মহিলা, সবার উপর একটি আনন্দদায়ক ছাপ ফেলতে আগ্রহী ছিলেন। তিনি সাবল, হীরা এবং মুক্তোতে একটি শালীন ভাগ্য উড়িয়ে দিয়েছিলেন। কিন্তু সে তার মুখের ব্যাপারে কিছুই করেনি। এটা টকতা এবং স্বার্থপরতা বিকিরণ। তিনি বুঝতে পারেননি যে সবাই কী জানে: অর্থাৎ, একজনের মুখের অভিব্যক্তিটি একজনের পিঠে যে পোশাক পরেন তার চেয়ে অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

চার্লস শোয়াব আমাকে বলেছিলেন তার হাসির মূল্য এক মিলিয়ন ডলার। এবং তিনি সম্ভবত সত্যটি বুঝতে পেরেছিলেন। শোয়াবের ব্যক্তিত্বের জন্য, তার কমনীয়তা, তার মতো মানুষ তৈরি করার ক্ষমতা, তার অসাধারণ সাফল্যের জন্য প্রায় সম্পূর্ণ দায়ী ছিল; এবং তার ব্যক্তিত্বের সবচেয়ে আনন্দদায়ক কারণগুলির মধ্যে একটি ছিল তার চিত্তাকর্ষক হাসি।

ক্রিয়াগুলি শব্দের চেয়ে জোরে কথা বলে, এবং একটি হাসি বলে, “আমি আপনাকে পছন্দ করি, আপনি আমাকে খুশি করেন। তোমাকে দেখে আমি খুশি।” তাই কুকুর এমন আঘাত করে। তারা আমাদের দেখে এত খুশি যে তারা প্রায় তাদের স্কিন থেকে লাফিয়ে বেরিয়ে আসে। সুতরাং, স্বাভাবিকভাবেই, আমরা তাদের দেখে আনন্দিত।

একটি শিশুর হাসি একই প্রভাব আছে।

আপনি কি কখনও একজন ডাক্তারের ওয়েটিং রুমে ছিলেন এবং দেখার জন্য অধৈর্যভাবে অপেক্ষা করা সমস্ত মুখের দিকে তাকিয়েছেন? ডাঃ, স্টিফেন কে. স্প্রউল, রোটাইন, মিসৌরির একজন পশুচিকিত্সক, বসন্তের একটি সাধারণ দিনের কথা বলেছিলেন যখন তার ওয়েটিং রুম ক্লায়েন্টে তাদের পোষা প্রাণীদের টিকা দেওয়ার অপেক্ষায় ছিল। কেউ অন্য কারো সাথে কথা বলছিল না, এবং সবাই সম্ভবত অফিসে বসে “সময় নষ্ট” করার চেয়ে আরও এক ডজন অন্যান্য জিনিসের কথা ভাবছিল। তিনি আমাদের ক্লাসের একজনকে বলেছিলেন: “সেখানে ছয় বা সাতজন ক্লায়েন্ট অপেক্ষা করছিল যখন একজন যুবতী একটি নয় মাস

বয়সী বাচ্চা এবং একটি বিজলছানা নিয়ে এসেছিলেন। ভাগ্যক্রমে, তিনি একজন ভদ্রলোকের পাশে বসেছিলেন যিনি পরিষেবার জন্য দীর্ঘ অপেক্ষার জন্য কিছুটা বিরক্ত ছিলেন। পরের জিনিসটি তিনি জানতেন, শিশুটি কেবল তার দিকে তাকিয়ে সেই দুর্দান্ত বড় হাসির সাথে তাকালো যা শিশুদের চরিত্রগত। কী করলেন ওই ভদ্রলোক? আপনি এবং আমি যা করব, অবশ্যই; তিনি শিশুর দিকে ফিরে হাসলেন। শীঘ্রই তিনি মহিলার সাথে তার শিশু এবং তার নাতি-নাতনিদের সম্পর্কে একটি কথোপকথন শুরু করেন এবং শীঘ্রই পুরো অভ্যর্থনা কক্ষ এতে যোগ দেয় এবং একঘেয়েমি এবং উত্তেজনা একটি আনন্দদায়ক এবং আনন্দদায়ক অভিজ্ঞতায় রূপান্তরিত হয়।”

একটি অবিশ্বাস্য হাসি? না। এটা কাউকে বোকা বানায় না। আমরা জানি এটি যান্ত্রিক এবং আমরা এটিকে বিরক্ত করি। আমি একটি সত্যিকারের হাসি, একটি হৃদয়গ্রাহী হাসি, একটি হাসির কথা বলছি, ভিতর থেকে আসে, এমন হাসি যা বাজারে ভালো দাম নিয়ে আসবে।

প্রফেসর জেমস ভি. ম্যাককনেল, মিশিগান বিশ্ববিদ্যালয়ের একজন মনোবিজ্ঞানী, হাসি নিয়ে তার অনুভূতি প্রকাশ করেছেন। “যে লোকেরা হাসে,” তিনি বলেছিলেন, “আরও কার্যকরভাবে শেখানো এবং বিক্রি করার প্রবণতা রয়েছে এবং শিশুদের সুখী করে তোলার প্রবণতা রয়েছে। অক্ষুটির চেয়ে হাসিতে আরও অনেক তথ্য রয়েছে। এই কারণেই শাস্তির চেয়ে উৎসাহ অনেক বেশি কার্যকর শিক্ষার যন্ত্র।”

নিউইয়র্কের একটি বৃহৎ ডিপার্টমেন্টাল স্টোরের কর্মসংস্থান ব্যবস্থাপক আমাকে বলেছিলেন যে তিনি একজন সেলস ক্লার্ককে নিয়োগ করবেন যিনি গ্রেড স্কুল শেষ করেননি, যদি তার বা তার একটি আনন্দদায়ক হাসি থাকে, তবে একটি বিষণ্ণ মুখের দর্শনের ডাক্তার নিয়োগ করার চেয়ে।

একটি হাসির প্রভাব শক্তিশালী - এমনকি যখন এটি অদৃশ্য হয়। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে জুড়ে টেলিফোন কোম্পানিগুলি “ফোন পাওয়ার” নামে একটি প্রোগ্রাম রয়েছে যা তাদের পরিষেবা বা পণ্য বিক্রি করার জন্য টেলিফোন ব্যবহারকারী কর্মচারীদের জন্য দেওয়া হয়। এই প্রোগ্রামে তারা পরামর্শ দেয় যে আপনি ফোনে কথা বলার সময় হাসুন। আপনার “হাসি” আপনার কণ্ঠে ভেসে আসে।

সিনসিনাটি, ওহাইও, কোম্পানির কম্পিউটার বিভাগের ব্যবস্থাপক রবার্ট ক্রাইয়ার বলেছিলেন যে কীভাবে তিনি সফলভাবে একটি হার্ড-টু-ফিল পজিশনের জন্য সঠিক আবেদনকারীকে খুঁজে পেয়েছেন:

“আমি মরিয়া হয়ে পিএইচডি নিয়োগের চেষ্টা করছিলাম। আমার বিভাগের জন্য কম্পিউটার বিজ্ঞানে। আমি অবশেষে আদর্শ যোগ্যতা সম্পন্ন একজন যুবককে খুঁজে পেয়েছি যিনি পারডু বিশ্ববিদ্যালয় থেকে স্নাতক হতে চলেছেন। বেশ কয়েকটি ফোন কথোপকথনের পরে আমি শিখেছি যে তার কাছে অন্যান্য কোম্পানি থেকে বেশ কয়েকটি অফার রয়েছে, যার মধ্যে অনেকগুলি আমার চেয়ে বড় এবং বেশি পরিচিত। তিনি আমার প্রস্তাব গ্রহণ করলে আমি আনন্দিত হয়েছিলাম। তিনি কাজ শুরু করার পরে, আমি তাকে জিজ্ঞাসা করলাম কেন তিনি আমাদেরকে অন্যদের থেকে বেছে নিয়েছেন। তিনি এক মুহূর্তের জন্য থেমে গেলেন এবং তারপর বললেন: ‘আমার মনে হয় এটি ছিল কারণ অন্যান্য কোম্পানির পরিচালকরা ফোনে ঠান্ডা, ব্যবসার মতো ভঙ্গিতে কথা বলেছিল, যা আমাকে অন্য ব্যবসায়িক লেনদেনের মতো মনে করেছিল, আপনার কণ্ঠস্বর শোনাচ্ছিল যেন আপনি আমার কাছ থেকে শুনে খুশি হয়েছিল . . . আপনি সত্যিই চেয়েছিলেন যে আমি আপনার সংস্থার অংশ হই। ‘ আপনি নিশ্চিত হতে পারেন, আমি এখনও হাসিমুখে আমার ফোনের উত্তর দিচ্ছি। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের অন্যতম বৃহত্তম রাবার কোম্পানির পরিচালনা পর্যদের চেয়ারম্যান আমাকে বলেছিলেন যে, তার পর্যবেক্ষণ অনুসারে, লোকেরা খুব কমই কিছুতে সফল হয় যদি না তারা এটি করতে মজা পায়। এই শিল্প নেতা পুরানো প্রবাদে খুব বেশি বিশ্বাস করেন না যে শুধুমাত্র কঠোর পরিশ্রমই আমাদের আকাঙ্ক্ষার দ্বার উন্মোচন করবে যাদু চাবি, “আমি এমন লোককে চিনি,” তিনি বলেছিলেন, “যারা সফল হয়েছে কারণ তারা

তাদের ব্যবসা পরিচালনার জন্য একটি রিপ-গর্জন ভাল সময় ছিল। পরে দেখলাম, সেই মানুষগুলো বদলে যাওয়ায় মজাটা কাজ হয়ে গেল। ব্যবসা নিস্তেজ হয়ে গিয়েছিল, তারা এতে সমস্ত আনন্দ হারিয়েছিল এবং তারা ব্যর্থ হয়েছিল।”

আপনি যদি আশা করেন যে লোকেদের সাথে আপনার সাথে দেখা করার জন্য আপনার অবশ্যই ভাল সময় কাটবে।

আমি হাজার হাজার ব্যবসায়িক লোককে এক সপ্তাহের জন্য দিনের প্রতি ঘণ্টায় কারও দিকে হাসতে বলেছি এবং তারপর ক্লাসে এসে ফলাফল সম্পর্কে কথা বলতে বলেছি। এটা কিভাবে কাজ করেছে? দেখা যাক। . . এখানে উইলিয়াম বি স্টেইনহার্ড, নিউ ইয়র্কের একজন স্টক ব্রোকারের একটি চিঠি। তার মামলা বিচ্ছিন্ন নয়। প্রকৃতপক্ষে, এটি শত শত ক্ষেত্রে সাধারণ।

“১ আঠারো বছরেরও বেশি সময় ধরে বিবাহিত,” মিস্টার স্টেইনহার্ড লিখেছেন, “এবং এই সমস্ত সময়ে আমি খুব কমই আমার স্ত্রীর দিকে হাসতাম বা তার সাথে দুই ডজন কথা বলেছিলাম যখন আমি উঠি তখন থেকে আমি ব্যবসায় যাওয়ার জন্য প্রস্তুত না হওয়া

পর্যন্ত। আমি ছিলাম সবচেয়ে খারাপ গোষ্ঠীর একজন যারা বডওয়ায়েতে হেঁটেছিল।

“যখন আপনি আমাকে হাসির সাথে আমার অভিজ্ঞতা সম্পর্কে কথা বলতে বলেছিলেন, তখন আমি ভেবেছিলাম আমি এটি এক সপ্তাহের জন্য চেষ্টা করব। তাই পরের দিন সকালে, চুল আঁচড়ানোর সময়, আমি আয়নায় আমার আঠালো মগটির দিকে তাকিয়ে নিজেকে বললাম, ‘বিল, তুমি আজ তোমার সেই টক পুঁজিটি মুছে ফেলবে। আপনি হাসতে যাচ্ছেন। এবং আপনি এখনই শুরু করতে যাচ্ছেন।’ আমি যখন নাস্তা করতে বসলাম, আমি আমার স্ত্রীকে ‘গুড মর্নিং, মাই ডিয়ার’ বলে অভিবাদন জানালাম এবং আমি বলার সাথে সাথে হাসলাম।

“আপনি আমাকে সতর্ক করেছিলেন যে সে অবাক হতে পারে। ওয়েল, আপনি তার প্রতিক্রিয়া অবমূল্যায়ন। সে হতবাক হয়ে গেল। সে হতবাক হয়ে গেল। আমি তাকে বলেছিলাম যে ভবিষ্যতে সে এটি একটি নিয়মিত ঘটনা হিসাবে আশা করতে পারে এবং আমি এটি প্রতিদিন সকালে রাখতাম।

“আমার এই পরিবর্তিত মনোভাব গত বছরের তুলনায় আমি শুরু করার পর থেকে দুই মাসে আমাদের বাড়িতে আরও বেশি আনন্দ নিয়ে এসেছি।

“আমি আমার অফিসে যাওয়ার সময়, আমি অ্যাপার্টমেন্ট হাউসের লিফট অপারেটরকে ‘গুড মর্নিং’ এবং একটি হাসি দিয়ে অভিবাদন জানাই, আমি হাসিমুখে দারোয়ানকে অভ্যর্থনা জানাই। আমি সাবওয়ায়ে বুথে ক্যাশিয়ারের দিকে তাকিয়ে হাসলাম যখন আমি পরিবর্তন চাই। আমি যখন স্টক এক্সচেঞ্জের মেঝেতে দাঁড়ই, আমি এমন লোকদের দিকে হাসছি যারা সম্প্রতি পর্যন্ত আমাকে হাসতে দেখেনি।

“আমি শীঘ্রই দেখতে পেলাম যে সবাই আমার দিকে ফিরে হাসছে, যারা আমার কাছে অভিযোগ বা অভিযোগ নিয়ে আসে তাদের সাথে আমি হাসিখুশিভাবে আচরণ করি, আমি তাদের কথা শুনে হাসি এবং আমি দেখতে পাই যে সমন্বয়গুলি অনেক সহজে সম্পন্ন হয়। আমি যে হাসি আনছে খুঁজে

আমার ডলার, প্রতিদিন অনেক ডলার।

“আমি আমার অফিস অন্য ব্রোকারের সাথে শেয়ার করি। তার একজন কেরানি একজন পছন্দের তরণ চ্যাপ, এবং আমি যে ফলাফলগুলি পাচ্ছি তা নিয়ে আমি এতটাই উচ্ছ্বসিত ছিলাম যে আমি সম্প্রতি তাকে মানব সম্পর্কের আমার নতুন দর্শন সম্পর্কে বলেছিলাম। তারপর সে স্বীকার করে যে আমি যখন প্রথম তার ফার্মের সাথে আমার অফিস শেয়ার করতে আসি তখন সে আমাকে ভয়ানক গোষ্ঠী বলে মনে করেছিল - এবং সম্প্রতি তার মন পরিবর্তন করেছে। তিনি বলেন, আমি যখন হাসতাম তখন আমি সত্যিই মানুষ ছিলাম।

“আমি আমার সিস্টেম থেকে সমালোচনাও দূর করেছি। আমি এখন নিন্দার পরিবর্তে প্রশংসা ও প্রশংসা করি। আমি যা চাই তা নিয়ে কথা বলা বন্ধ করে দিয়েছি। আমি এখন অন্য ব্যক্তির দৃষ্টিভঙ্গি দেখার চেষ্টা করছি। এবং এই জিনিসগুলি আক্ষরিকভাবে আমার জীবনে বিপ্লব করেছে। আমি সম্পূর্ণ আলাদা একজন মানুষ, একজন সুখী মানুষ, একজন ধনী মানুষ, বন্ধুত্ব এবং সুখে সমৃদ্ধ - একমাত্র জিনিস যা অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।”

তোমার হাসতে ভালো লাগছে না? তাহলে কি? দুটি জিনিস। প্রথমে নিজেকে হাসতে বাধ্য করুন। আপনি যদি একা থাকেন, নিজেকে জোর করে শিস বা গুনগুন করতে বা গান গাইতে বাধ্য করুন। এমনভাবে আচরণ করুন যেন আপনি ইতিমধ্যেই খুশি ছিলেন এবং এটি আপনাকে খুশি করে তুলবে। মনোবিজ্ঞানী এবং দার্শনিক উইলিয়াম জেমস এটি যেভাবে রেখেছেন তা এখানে:

“কর্মটি অনুভূতির অনুসরণ বলে মনে হয়, কিন্তু সত্যিই কর্ম এবং অনুভূতি একসাথে যায়; এবং ক্রিয়া নিয়ন্ত্রণ করে, যা ইচ্ছার আরও প্রত্যক্ষ নিয়ন্ত্রণের অধীনে, আমরা পরোক্ষভাবে অনুভূতিকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারি, যা নয়।

“এইভাবে প্রফুল্লতার সার্বভৌম স্বেচ্ছাসেবী পথ, যদি আমাদের প্রফুল্লতা হারিয়ে যায়, তা হল প্রফুল্লতার সাথে বসে থাকা এবং কাজ করা এবং কথা বলা যেন প্রফুল্লতা আগে থেকেই ছিল। . . .”

বিশ্বের প্রতিটি শরীর সুখ খুঁজছে - এবং এটি খুঁজে পাওয়ার একটি নিশ্চিত উপায় রয়েছে। তা হল আপনার চিন্তাভাবনা নিয়ন্ত্রণ করে। সুখ বাহ্যিক অবস্থার উপর নির্ভর করে না। এটা অভ্যন্তরীণ অবস্থার উপর নির্ভর করে।

আপনার যা আছে বা আপনি কে বা আপনি কোথায় আছেন বা আপনি যা করছেন তা আপনাকে খুশি বা অসন্তুষ্ট করে তা নয়। এটা আপনি এটা সম্পর্কে কি মনে হয়। উদাহরণস্বরূপ, দুই ব্যক্তি একই জায়গায় থাকতে পারে, একই কাজ করছে; উভয়েরই সমান পরিমাণ অর্থ এবং প্রতিপত্তি থাকতে পারে - এবং তবুও একজন দুঃখী এবং অন্যজন সুখী হতে পারে। কেন? ভিন্ন মানসিকতার কারণে। গ্রীষ্মমন্ডলের বিধ্বংসী উত্তাপে তাদের আদিম হাতিয়ার দিয়ে মেহনত করা দরিদ্র কৃষকদের মধ্যে আমি ঠিক ততটাই খুশি মুখ দেখেছি যেমনটা দেখেছি নিউইয়র্ক, শিকাগো বা লস এঞ্জেলসের শীতাতপ নিয়ন্ত্রিত অফিসে।

শেক্সপিয়ার বলেছিলেন, “ভাল বা খারাপ কিছুই নেই, কিন্তু চিন্তাভাবনা তা করে।”

আবে লিঙ্কন একবার মন্তব্য করেছিলেন যে “বেশিরভাগ মানুষই তাদের মন তৈরি করে

ততটাই খুশি।” সে ঠিক ছিল। নিউ ইয়র্কের লং আইল্যান্ড রেলরোড স্টেশনের সিঁড়ি বেয়ে উঠতে গিয়ে আমি সেই সত্যের একটি প্রাণবন্ত দৃষ্টান্ত দেখেছি। সরাসরি আমার সামনে ত্রিশ-চল্লিশজন পঙ্গু ছেলে বেত আর ক্রাচে সিঁড়ি বেয়ে উঠছে। একটি ছেলেকে বহন করতে হয়েছিল। তাদের হাসি আর উচ্ছ্বাসে আমি অবাক হয়ে গেলাম। আমি এই বিষয়ে ছেলেদের দায়িত্বে থাকা একজনের সাথে কথা বলেছি। “ওহ, হ্যাঁ,” তিনি বললেন, “একটি ছেলে যখন বুঝতে পারে যে সে জীবনের জন্য পঙ্গু হতে চলেছে, তখন সে প্রথমে হতবাক হয়; কিন্তু ধাক্কা কাটিয়ে ওঠার পর, সে সাধারণত নিজের ভাগ্যের কাছে নিজেকে ইস্তফা দেয় এবং তারপরে সাধারণ ছেলেদের মতো সুখী হয়।”

আমার মনে হল সেই ছেলেদের কাছে আমার টুপি খুলে ফেলি। তারা আমাকে একটি পাঠ শিখিয়েছে আমি আশা করি আমি কখনই ভুলব না।

একটি অফিসে একটি বন্ধ রুমে একা কাজ করা শুধুমাত্র একাকী নয়, এটি কোম্পানির অন্যান্য কর্মচারীদের সাথে বন্ধুত্ব করার সুযোগকে অস্বীকার করে। মেক্সিকোর গুয়াদালাজারার সেনোরা মারিয়া গঞ্জালেজের এমন একটি চাকরি ছিল। তিনি কোম্পানির অন্যান্য লোকেদের ভাগাভাগি কমরেডশিপকে ঈর্ষান্বিত করেছিলেন কারণ তিনি তাদের বকবক এবং হাসি শুনেছিলেন। চাকরির প্রথম সপ্তাহে যখন সে তাদের হলের মধ্যে দিয়ে গেল, তখন সে লাজুকভাবে অন্য দিকে তাকাল।

কয়েক সপ্তাহ পরে, সে নিজেকে বলল, “মারিয়া, আপনি আশা করতে পারেন না যে এই মহিলারা আপনার কাছে আসবে। আপনাকে বাইরে গিয়ে তাদের সাথে দেখা করতে হবে।” পরের বার যখন সে ওয়াটার কুলারের কাছে গেল, তখন সে তার উজ্জ্বল হাসি দিয়ে বললো, “হাই, কেমন আছো আজ” যাদের সাথে তার দেখা হয়েছিল তাদের প্রত্যেককে।

প্রভাব অবিলম্বে ছিল। হাসি এবং হ্যালো ফিরে এসেছিল, হলওয়েটি আরও উজ্জ্বল বলে মনে হয়েছিল, কাজটি আরও বন্ধুত্বপূর্ণ।

পরিচিতি গড়ে ওঠে এবং কিছু বন্ধুত্বে পরিণত হয়। তার কাজ এবং তার জীবন আরও আনন্দদায়ক এবং আকর্ষণীয় হয়ে ওঠে।

প্রাবন্ধিক এবং প্রকাশক এলবার্ট হবার্ডের এই বিট উপদেশটি অনুধাবন করুন - তবে মনে রাখবেন, এটি প্রয়োগ না করা পর্যন্ত এটি অনুধাবন করা আপনার কোন উপকার করবে না:

যখনই আপনি দরজার বাইরে যান, চিবুকটি ভিতরে আঁকুন, মাথার মুকুটটি উঁচুতে নিয়ে যান এবং ফুসফুসকে সর্বোচ্চভাবে পূরণ করুন; রোদে পান করুন; আপনার বন্ধুদের একটি হাসি দিয়ে অভিবাদন করুন, এবং প্রতিটি হ্যান্ডক্ল্যাপ মধ্যে আত্মা রাখুন। ভুল বোঝাবুঝি হওয়ার ভয় পাবেন না এবং করবেন

আপনার শত্রুদের সম্পর্কে চিন্তা করে এক মিনিট নষ্ট করবেন না। আপনি কি করতে চান তা আপনার মনে দৃঢ়ভাবে ঠিক করার চেষ্টা করুন; এবং তারপর, দিক থেকে সরে না গিয়ে, আপনি সরাসরি লক্ষ্যে চলে যাবেন। আপনি যে দুর্দান্ত এবং দুর্দান্ত জিনিসগুলি করতে চান সেগুলিতে আপনার মন রাখুন, এবং তারপরে, দিন যত চলে যাচ্ছে, আপনি নিজের ইচ্ছা পূরণের জন্য প্রয়োজনীয় সুযোগগুলিকে অবচেতনভাবে ব্যবহার করতে দেখবেন, ঠিক যেমন প্রবাল পোকাটি গ্রহণ করে। চলমান জোয়ার থেকে উপাদান এটি প্রয়োজন। আপনি যে সক্ষম, আন্তরিক, দরকারী ব্যক্তি হতে চান তা আপনার মনের মধ্যে চিত্রিত করুন এবং আপনি যে চিন্তাটি ধরে রাখেন তা প্রতি ঘন্টায় আপনাকে সেই নির্দিষ্ট ব্যক্তিতে রূপান্তরিত করে। . . . চিন্তাই সর্বোচ্চ। একটি সঠিক মানসিক মনোভাব সংরক্ষণ করুন - সাহস, অকপটতা এবং ভাল উল্লাসের মনোভাব। সঠিকভাবে চিন্তা করা মানে সৃষ্টি করা। সমস্ত জিনিস ইচ্ছার মাধ্যমে আসে এবং প্রতিটি আন্তরিক প্রার্থনার উত্তর দেওয়া হয়। আমরা এমন হয়ে যাই যার উপর আমাদের অন্তর স্থির থাকে। আপনার চিবুক ভিতরে এবং আপনার মাথার মুকুট উঁচুতে নিয়ে যান। আমরা ক্রিসালিসে দেবতা।

প্রাচীন চীনারা অনেক জ্ঞানী ছিল - বিশ্বের উপায়ে জ্ঞানী; এবং তাদের একটি প্রবাদ ছিল যে আপনি এবং আমার আমাদের টুপির ভিতরে কাটা এবং পেস্ট করা উচিত। এটি এভাবে যায়: “একজন হাসিখুশি মুখবিহীন লোকের দোকান খুলতে হবে না।”

আপনার হাসি আপনার শুভ ইচ্ছার বার্তাবাহক। আপনার হাসি যারা এটি দেখে তাদের জীবন উজ্জ্বল করে। এমন একজনের কাছে যিনি এক ডজন লোককে ভ্রুকুটি করতে দেখেছেন বা তাদের মুখ ফিরিয়ে নিতে দেখেছেন, আপনার হাসি মেঘের মধ্য দিয়ে সূর্যের মতো। বিশেষ করে যখন কেউ তার বস, তার গ্রাহক, তার শিক্ষক বা পিতামাতা বা সন্তানদের চাপের মধ্যে থাকে, তখন একটি হাসি তাকে বুঝতে সাহায্য করতে পারে যে সবকিছুই আশাহীন নয় - যে পৃথিবীতে আনন্দ রয়েছে।

কয়েক বছর আগে, নিউ ইয়র্ক সিটির একটি ডিপার্টমেন্টাল স্টোর, ক্রিসমাসের ভিড়ের সময় এর বিক্রয় ক্লার্কদের চাপের স্বীকৃতিস্বরূপ, নিম্নলিখিত ঘরোয়া দর্শনের সাথে এর বিজ্ঞাপনের পাঠকদের সামনে উপস্থাপন করেছিল:

ক্রিসমাস এ একটি হাসির মূল্য

এটা কিছুই খরচ, কিন্তু অনেক তৈরি। এটি যারা

গ্রহণ করে তাদের সমৃদ্ধ করে, যারা দেয় তাদের
দরিদ্র না করে ।

এটি একটি বলকানিতে ঘটে এবং এর স্মৃতি
কখনও কখনও চিরকাল স্থায়ী হয়,

কেউ এত ধনী নয় যে তারা এটি ছাড় পেতে
পারে, এবং কেউ এত দরিদ্র নয় কিন্তু এর
সুবিধার জন্য ধনী হয় ।
