

অনুবাদিত অনুবাদ

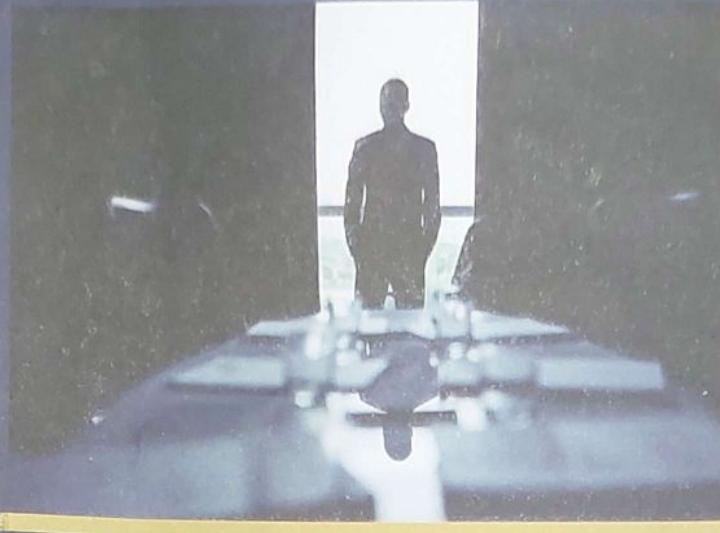
জন সি. ম্যাক্সওয়েল

লিডারশিপ

১০১



প্রত্যেক নেতার যা জানার প্রয়োজন



একজন সফল নেতা হবার সব গুণই আপনার মধ্যে আছে। নেতৃত্বের সেই ক্ষমতাকে বাড়িয়ে তোলার জন্যে এখানে সংক্ষিপ্ত আকারে অনুপ্রেরণামূলক কাঠামোর আলোচনা করা হয়েছে। এই বই থেকে শিখবেন, কীভাবে:

- আপনার লক্ষ্যের দিকে এগিয়ে যাবেন এবং অন্যদেরও আপনার সাথে যুক্ত করবেন
- একটি দীর্ঘস্থায়ী উত্তরাধিকার তৈরি করা যায়
- আপনার অনুসারীদের মধ্যে আনুগত্য তৈরি করবেন
- নেতৃত্বের গুণমান বাড়িয়ে তোলার জন্য নিয়মিত বিনিয়োগ করবেন, কী বিনিয়োগ করবেন
- অন্যকে প্রভাবিত করার ক্ষমতা বাড়াবেন
- আপনার নেতৃত্বের শক্তির জায়গা নির্ধারণ করবেন
- পরামর্শের মাধ্যমে ক্ষমতায়ন করবেন
- বিশ্বাসের ভিত্তি তৈরি করবেন
- চরিত্রের উন্নয়নের জন্য, ভালো ফলাফলের জন্যে আত্মসংযমী হবেন

সফল নেতৃত্বের চাবিকাঠিগুলোর মধ্যে একটি হলো অন্য নেতাদের যে ধারণাগুলো শক্তিশালী করে তুলেছে, তা নিজের মধ্যে ধারণ করা।

এখানে সেই বিষয়গুলোই তুলে ধরা হয়েছে। তাহলে আপনি কেন পিছিয়ে থাকবেন?

লিডারশিপ ১০১

প্রত্যেক নেতার যা জানার প্রয়োজন

জন সি. ম্যাক্সওয়েল

অনুবাদ

রাকিবুল রকি

অন্যথারা

৩৮/২-ক, বাংলাবাজার (৫ম তলা), ঢাকা-১১০০

স্মৃতিপত্র

প্রথম খণ্ড : একজন নেতার গড়ে ওঠা

অধ্যায় এক : কেন নেতা হব? ১৩

অধ্যায় দুই : কীভাবে নেতা হিসেবে নিজেকে গড়ে তুলব ২০

দ্বিতীয় খণ্ড : একজন নেতার বৈশিষ্ট্য

অধ্যায় তিন : কীভাবে নিয়মানুবর্তী হব? ৩১

অধ্যায় চার : কীভাবে জীবনকে অগ্রাধিকার দেবেন? ১৭

অধ্যায় পাঁচ : যেভাবে বিশ্বাস বাড়াবেন ৪৮

অধ্যায় ছয় : যেভাবে সাফল্যের সাথে লক্ষ্য স্থির করবেন ৫৩

তৃতীয় খণ্ড : একজন নেতার প্রভাব-প্রতিপত্তি

অধ্যায় সাত : প্রভাব কেন গুরুত্বপূর্ণ? ৬১

অধ্যায় আট : প্রভাব যেভাবে কাজ করে ৬৮

অধ্যায় নয় : যেভাবে আপনার প্রভাব বিস্তার করবেন? ৭৯

অধ্যায় দশ : কীভাবে আপনার নেতৃত্বের রূপরেখা তৈরি করবেন? ৯০

কেন লিডারশিপ ১০১?

লিডারশিপ ১০১-এ আপনাদের স্বাগতম। প্রথমেই প্রশ্ন হতে পারে লিডারশিপ নিয়ে কেন আরেকটি বই লিখলাম। লিডারশিপ ১০১ বইটি লেখার ধারণা কীভাবে পেলাম, কেন লিখলাম, বলছি...।

প্রতি বছরই টমাস নেলসন পাবলিশারের আমন্ত্রণ পাই টেনেসি-র নেশভিলে যাবার জন্য। উদ্দেশ্য- তাদের কর্মীদের জন্য বক্তৃতা দেয়া। আমি খুশি মনেই আমন্ত্রণ গ্রহণ করি।

শেষবার যখন গিয়েছিলাম, সেবার বক্তৃতা অনুষ্ঠানে প্রেসিডেন্ট থেকে শুরু করে গোড়াউনের কর্মী পর্যন্ত উপস্থিত ছিল। সেখানে 'আমি কেন লিখি' এই বিষয়ের ওপর বক্তব্য রেখেছিলাম। বলেছিলাম, মানুষের সাফল্যের জন্য আমি লিখি। আমি বিশ্বাস করি, সম্পর্ক, প্রস্তুতি, মানসিকতা এবং নেতৃত্ব- এই চারটি গুণাবলি থাকলে মানুষের পক্ষে সফল হওয়া সম্ভব। এই চারটি বিষয়ের ওপরই মূলত আমি লিখে থাকি।

বক্তৃতা শেষ হলো। টমাস নেলসনের প্রকাশক মাইক হার্ট এবং ভাইস প্রেসিডেন্ট পিট নিকোলাই আমার কাছে এলেন। বললেন, 'জন, মানুষ এখন ছোটোবই খোঁজে। এমন বই- যেন এক বসাতেই পড়ে শেষ করতে পারে। আসলে মানুষের অতো সময় কোথায়? তোমার 'লিডারশিপ' বইটি নিউইয়র্ক টাইমস এবং বিজনেস উইকস-এর বেস্ট তালিকায় ছিল। এই বিষয় নিয়ে তুমি ছোটো আরেকটি বই লিখ।'

ভেবে দেখলাম, তাদের কথাটিই ঠিক। অস্থির এক সময় পার করছি আমরা। সবাই ছুটে চলছে। তাই সময়ের বড়ো টানাটানি আমাদের। তা ছাড়া চারিদিকে এখন তথ্যের ছড়াছড়ি। না চাইতেও তথ্য আমাদের দোড়গোড়ায় এসে হাজির হচ্ছে। অবাক করা তথ্য হচ্ছে, বিগত পাঁচ হাজার বছরের চেয়ে শেষ পাঁচ বছরে বেশি তথ্য প্রকাশিত হয়েছে! সতেরো শতকে ইংল্যান্ডে অবস্থিত মানুষজন সারা জীবনে যে তথ্য না পেয়েছে, বর্তমানে সাপ্তাহিক নিউইয়র্ক টাইমসে তারচেয়ে বেশি তথ্য পরিবেশিত হয়। তথ্যের পরিমাণ দিনদিন বাড়ছে। শেষ পাঁচ বছরে তা দ্বিগুণ হয়েছে। আগামীকাল এটি আরও বাড়বে।

এজন্যই এই 'লিডারশিপ ১০১' বই। চারটি সিরিজের এটি প্রথম বই। এখানে সংক্ষিপ্ত আকারে গুরুত্বপূর্ণ কথা বলা হয়েছে, যা আপনাকে সাফল্যের দিকে এগিয়ে নিতে সাহায্য করবে। সাফল্য অর্জনের জন্য একজন মানুষের নেতৃত্বের গুণাবলিসহ যেসব গুণ থাকা প্রয়োজন, তা এখানে তুলে ধরেছি। সহজ কথায়, ত্রিশ বছর ধরে নেতৃত্ব দিতে গিয়ে যেসব অভিজ্ঞতা অর্জন করেছি, তা-ই এখানে তুলে ধরা হয়েছে। আদর্শ নেতা হয়ে উঠার জন্য যেসব গুণাবলি, বৈশিষ্ট্য থাকা প্রয়োজন, যা প্রতিটি নেতার জানা উচিত, তা এখানে সহজ করে আলোচনা করা হয়েছে।

আপনি জানেন কি সারা জীবনে আমরা অন্তত দশ হাজার মানুষকে প্রভাবিত করি? এখন কথা হচ্ছে, আপনি কতজন মানুষকে প্রভাবিত করেছেন, এটার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হলো, আপনি সে প্রভাবকে কীভাবে ব্যবহার করবেন। এর ওপর নির্ভর করছে আপনার নিজের, আপনার প্রতিষ্ঠানের সাফল্য।

আপনি হয়তো একটি ব্যবসা শুরু করতে যাচ্ছেন কিংবা আপনার সন্তানদের প্রকৃত মানুষ হিসেবে গড়ে তুলতে যাচ্ছেন। হতে পারে আপনার মাঝে সুপ্ত আছে বিশ্বকে জয় করার ইচ্ছে। এজন্য আপনাকে যে গুণটি অর্জন করতে হবে, তা নেতৃত্ব দেবার ক্ষমতা। এই বইয়ে নেতৃত্ব দেবার ক্ষমতা কীভাবে অর্জন করবেন, কীভাবে বাড়াবেন- তাই সহজ করে বলা হয়েছে।

স্যার ফ্রান্সিস বেকন বলেছেন, 'জ্ঞানই শক্তি।' এ কথা যে কত বড়ো সত্য, তা বর্তমানের আলোকে চিন্তা করলেই উপলব্ধি করা যায়। আপনার মধ্যে এই জ্ঞানকে বিকশিত করুন, ফলাফল আপনিই দেখতে পাবেন।

প্রথম খণ্ড

প্রথম খণ্ড

একজন নেতার গড়ে ওঠা

অধ্যায় : এক

কেন নেতা হব?

নেতার দক্ষতার ওপর নির্ভর করে সাফল্য

প্রতিটি বক্তৃতা করা শুরুতেই একটি বিষয় নিয়ে কথা বলে থাকি। 'ল অব দ্য লিড'। কেননা, নেতৃত্ব যে কতটা গুরুত্বপূর্ণ, তা এর মাধ্যমে বোঝা যায়। আপনি যদি তা অনুধাবন করতে পারেন, তাহলে নিজের মধ্যে নেতৃত্ব প্রদানের একটি ক্ষমতা তৈরি করতে পারবেন। মনে রাখবেন, যে ব্যক্তির নেতৃত্বদানের গুণাবলি যত কম, তার পক্ষে সফল হবার সম্ভাবনাও ততটাই কম। আপনার যদি আটজনকে পরিচালনা করার ক্ষমতা থাকে, তাহলে আপনি সাতজনকে খুব ভালোভাবে পরিচালিত করতে পারবেন। এটিই আপনার সফলতার হার। এর ওপর নির্ভর করছে আপনার বা আপনার প্রতিষ্ঠানের সাফল্য, অগ্রগতি।

একটি ঘটনা বলছি, যা আপনাদের 'ল অব দ্য লিড' ব্যাপারটি আরেকটু সহজে বুঝতে সাহায্য করবে।

১৯৩০ সাল। নিউ হ্যাম্পশায়ার থেকে দুই ভাই স্বপ্ন পূরণের উদ্দেশ্যে আমেরিকার ক্যালিফোর্নিয়ায় ছুটে এলো। দুজনেই স্কুল পেরুনো সদ্য তরুণ। ঘরে ফিরে যাবার ইচ্ছে বা সুযোগ কোনোটাই তাদের নেই। সোজা পাড়ি জমালো হলিউডের দিকে। সেখানে একটি মুভি স্টুডিওতে চাকরি জুটিয়ে নেয় কোনোমতে। দুই ভাইয়ের নাম ডিক এবং মরিস।

নতুন সুযোগ

প্যাসাডেনা হাইওয়ের পাশে দুই ভাই ছোট্ট একটি রেস্টুরেন্ট চালু করল। ততদিনে ক্যালিফোর্নিয়ায় ত্রিশের দশকে ছিল গাড়ির রমরমা অবস্থা। বলতে গেলে, গাড়ি ছাড়া তাদের চলতোই না।

ফলে হাইওয়ের পাশে গড়ে উঠছিল অনেক ছোটো ছোটো রেস্টুরেন্ট। লোকজন গাড়ি নিয়ে এসে রেস্টুরেন্টের পার্কিং জোনে ঢুকে পড়ত। ছুটে আসত রেস্টুরেন্টের লোকজন। খাবারের অর্ডার নিয়ে চলে যেত। খাবার তৈরি হলে নিয়ে আসত গাড়িতেই। অর্থাৎ ক্রেতারা সাধারণত গাড়িতেই বসে থাকত। চায়না প্লেটে করে খাবার পরিবেশন করা হতো।

রেস্টুরেন্টের ব্যবসায় দুই ভাইয়ের প্রচুর আয় হয়। ১৯৪০ সালে তারা রেস্টুরেন্টের জায়গা স্থানান্তর করে চলে যায় সান বার্নার্ডিনোতে। সেখানে তারা আরও বড়ো করে রেস্টুরেন্ট দেয়। খাবারের তালিকায় যোগ করে হট ডগস, ফ্রাই, পর্ক স্যান্ডুয়েচ, হামবার্গার প্রভৃতি। এতে তাদের উপার্জন বহুগুণে বেড়ে যায়। বছর শেষে তাদের বিক্রি দুই লক্ষ ডলারে গিয়ে উন্নীত হয়। খরচাপাতি বাদ দিয়ে একেক ভাইয়ের ভাগে পঞ্চাশ হাজার ডলার করে পড়ে। তাদের অবস্থান প্রায় শহরের অভিজাত শ্রেণির কাতারে চলে যায়।

সময় বদলাচ্ছিল। ১৯৪৮ সালের দিকে সময়ের সাথে সঙ্গতি রেখে ব্যবসাতেও পরিবর্তন আনার সিদ্ধান্ত নিলো। ব্যবসায়ের পদ্ধতিগত পরিবর্তনসহ খাবারের মেন্যুতেও কিছু পরিবর্তন আনে। কমিয়ে ফেলে খাবারের মেন্যু। হামবার্গের ওপর বিশেষভাবে জোর দিলো। এ ছাড়া প্লেট, কাচের পেয়লা প্রভৃতি ব্যবহার বন্ধ করে দিলো। এর পরিবর্তে কাগজের প্যাকেট ব্যবহার শুরু করল। খরচ কমিয়ে আনল। নজর দিলো দ্রুতগতিতে সেবা প্রদানের দিকে। তারা এমনভাবে কর্মপদ্ধতি তৈরি করে, যেন খুব দ্রুত সার্ভিস দেয়া যায়। তাদের টার্গেট ছিল অর্ডারের ত্রিশ সেকেন্ড বা তার কমে যেন সার্ভিস পৌঁছে দেয়া যায়। এর ফলে আসে অভাবনীয় সাফল্য। ১৯৫০ সালের মাঝামাঝি সময়েই তাদের বাৎসরিক আয়ের পরিমাণ দাঁড়ায় ৩৫০০০০ ডলারে। যা পরে আরও বৃদ্ধি পায়।

এই দুই ভাইয়ের সম্পর্কে নিশ্চয় কৌতূহল জাগছে? কারা এরা? তাদের আমরা অনেকেই চিনি। যদি তাদের রেস্টুরেন্টের সামনে ঝোলানো নামফলকের দিকে তাকাই, দেখব সেখানে লেখা আছে, ম্যাকডোনাল্ডস হ্যামবার্গার। বলা যায়, এই ব্যবসায়ের মাধ্যমেই ডিক আর মরিস বাজিই জিতিয়ে নিয়েছিল। তবে ম্যাকডোনাল্ডস ব্রান্ড যে ইতিহাস তৈরি করে পৃথিবীতে, তার নেপথ্যে কিন্তু দুই ভাই নয়, অন্য কেউ। দুই ভাই ব্যবসা থেকে প্রভূত অর্থ কামাই করতে পারলেও ব্যবসায়ের সম্প্রসারণ করতে পারেনি। দুর্বল নেতৃত্বই এর জন্য দায়ী।

গল্পের পেছনের গল্প

আবারও বলি, দুই ভাই এই ব্যবসা থেকে অনেক টাকা উপার্জন করেছিল। দেশের মধ্যে অল্পদিনেই হয়ে উঠেছিল স্বনামধন্য। ক্রেতাদের চাহিদা শীর্ষে চলে এসেছিল তারা। সবকিছুতেই নিয়ে এসেছিল এক নতুন ধারা। তাদের সার্ভিস সিস্টেমের সুনাম চারিদিকে ছড়িয়ে পড়ে। দেশের নানা প্রান্তের মানুষ জানতে চাইতো পদ্ধতি সম্পর্কে। এজন্য প্রতিমাসে প্রচুর চিঠি, এমনকি ফোনও পেত তারা। এ থেকেই তাদের মধ্যে ম্যাকডোনাল্ডকে মার্কেটিং করার এক আইডিয়া তাদের মাথায় আসে।

ফ্রাঞ্চাইজি রেস্টুরেন্টের ধারণা তখন কয়েক দশকের পুরোনো। যদিও ম্যাকডোনাল্ডের নতুন কোনো শাখা তারা খোলেনি। একটি শাখা থেকেই তারা প্রচুর অর্থ উপার্জন করছিল। ১৯৫২ সালে তারা নতুন শাখা খোলার চেষ্টা করে। তবে ব্যর্থ হয়। এর কারণ খুবই সাধারণ। দক্ষ নেতৃত্বের অভাব।

নিঃসন্দেহে তারা দক্ষ ব্যবসায়ী ছিলেন। কীভাবে মুনাফা অর্জন করতে হয়, খরচ কমাতে হয়— এসব তারা ভালো বুঝতেন। কিন্তু তারা যখন ব্যবসা বড়ো করতে গেলেন, নতুন শাখা খুলতে চাইলেন, ব্যর্থ হলেন। কারণ, তারা পরিচালনায় দক্ষ ছিলেন। কিন্তু নেতা ছিলেন না।

ব্যবসায় নতুন অংশীদার

১৯৫৪ সাল। রে ক্রুক নামে এক ভদ্রলোকের সাথে পরিচয় হয় ডিক এবং মরিসের। ক্রুকের ছোটোখাটো একটা কোম্পানি ছিল। মিক্সশেক তৈরির মেশিন সে বিক্রি করত। ম্যাকডোনাল্ডসের সাথে ছিল তার ব্যবসায়িক সম্পর্ক। ক্রুকের স্বপ্ন ছিল বড়ো একটি কোম্পানি দাঁড় করানোর। দেশজুড়ে থাকবে তার শাখা। ক্রুক একবার ম্যাকডোনাল্ড দেখতে আসে। তার স্বপ্ন পূরণের জন্য ম্যাকডোনাল্ডসকে কাজে লাগাতে চায়। ১৯৫৫ সালে দুই ভাইয়ের সাথে চুক্তিবদ্ধ হয় ক্রুক। ম্যাকডোনাল্ডস হয় কোম্পানি (পরবর্তীতে সেটা রূপান্তরিত হয় ম্যাকডোনাল্ড'স কর্পোরেশনে)।

ক্রুক কিছুদিনের মধ্যেই তার পরিচালনা দক্ষতার পরিচয় দিতে থাকেন। সারা দেশে ম্যাকডোনাল্ডসকে ছড়িয়ে দিতে একটি টিম গঠন করেন।