

আত্মোন্নতির জন্য ১০টি নীতি  
আহমেদ নূর আলম  
দৈনিক জনকণ্ঠ, ৩০ নভেম্বর ৯৭

জীবনে উন্নতি চাইলে সর্বাত্মে প্রয়োজন পরিবর্তনের। সে পরিবর্তন হচ্ছে দৃষ্টিভঙ্গি, অভ্যাস ও কর্মের। বেকার হোন, কর্মরত হোন বা কর্মজীবনে প্রবেশের প্রস্তুতিপর্বে রয়েছেন অর্থাৎ আপনি যাই হোন, উন্নতির জন্য পরিবর্তনের প্রয়োজনকে স্বীকার ও গ্রহণ করতে হবে।

যুক্তরাষ্ট্রের দু'জন কর্ম-বিশেষজ্ঞ প্রফেসর লীলে সুসম্যান ও স্যাম দীপ বলেছেন যে, তাঁরা সাধারণত কর্ম-জীবনের যে সমস্ত সমস্যার কথা শোনেন তার অন্তর্গত বক্তব্য হচ্ছে- পরিবর্তনের ভীতি। কেউ জানতে চান, “যে কর্তা কখনও কথা শুনতে চান না, তখন কি করতে হবে”? অথবা “আমার অধস্তনকে কিভাবে আরও ইতিবাচক মনোভাবাপন্ন করব”? আমার সহকর্মী অন্যের আইডিয়ার কৃতিত্ব চুরি করে। কিভাবে আমি তাকে বিরক্ত রাখব”? গভীরভাবে বিশ্লেষণ করলে কথাগুলো অভিযোগকারীর দৃষ্টিভঙ্গি, ধারণা ও বক্তব্য পরিবর্তনের প্রয়োজনীয়তার বার্তা বহন করে এ বাক্যগুলো।

দীর্ঘদিনের অধ্যাপনা ও উপদেষ্টার অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে এই দু'বিশেষজ্ঞ পরিবর্তনের ১০টি নীতিমালা তৈরী করেছেন। নীতিগুলো অন্য মানুষের সঙ্গে কিভাবে যথাযথভাবে আচরণ করতে হবে- তা বাতলে দেবে। এই নীতি অন্যদেরকে আপনার পছন্দ মতো আচরণ করতেও অনুপ্রাণিত করবে।

১। সবচেয়ে ভালটাই প্রত্যাশা করুন : আত্মোন্নয়নের লক্ষ্য অর্জনে নিজের সঙ্গে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হোন। নিজের প্রতি কমিটমেন্ট না থাকলে একজন মানুষ বিকশিত হতে পারে না। আপনি যা চান, কখনই পাবেন না যদি আপনার বর্তমান অবস্থা ও পরিস্থিতিকে সবচেয়ে ভাল বলে মেনে নেন অথবা যদি অন্যরা যা দিতে সক্ষম তার চেয়ে আপনাকে কম দিতে আপনি সম্মত দেন। যদি অন্যরা আপনার সর্বোত্তম সাফল্য অর্জনের পথে প্রতিবন্ধক হয়ে দাঁড়ায় তাহলে তাদের সঙ্গে কলহ বিবাদ সংঘর্ষ নয় তাদের এটা বুঝতে সহায়তা করুন যে, মাঝারী স্তরের সফল ব্যক্তি হয়ে উভয়ই ক্ষতিগ্রস্ত হচ্ছেন। আত্মবিশ্বাসহীন ও আত্মজ্ঞানহীন ব্যক্তির অন্যকে সফল হতে দেখে ভীত হয় এবং তার পথে প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করে।

২। কথা বলার আগে শুনুন কাজ করা আগে ভাবুন : এমন কেউ নেই যে, শৈশব থেকে এ কথাগুলো শুনিনি। কিন্তু আমরা খুব কমই কথাগুলো হৃদয়ঙ্গম করার প্রয়োজনীয়তা বোধ করছি। অন্যকে অর্থাৎ অন্যের কথা শুনন। এ্যাকটিভ লিসেনিং অনুশীলন করুন। এ্যাকটিভ লিসেনিং হচ্ছে অন্যের কথা শুধু মনোযোগ দিয়ে শোনার সঙ্গে আগ্রহ নিয়ে তার কথার মর্মোদ্ধার করা। আমাদের জীবনের প্রধান সমস্যা হচ্ছে, অন্যের কথা শুনতে চাই না-

শুনতে ভয় পাই, এ ভয়ে যে, যদি হেরে যাই। এ্যাকটিভ শ্রোতা হলে ফল হয় তার উল্টো। অর্থাৎ হারি না, জয়ী হই আমরা। শ্রোতা হওয়ার অনুশীলন প্রথম দিকে কষ্টকর, কিন্তু অভ্যাসটা গড়ে তুললে তা সত্যিই উপভোগ্য। কিছু বলা বা করার আগে ফলটা কি হতে পারে ভেবে নিন।

৩। মূল কথাটি বুঝে নিন : ইংরেজিতে কথাটা হচ্ছে গেট টু দ্য পয়েন্ট। লোকটা যদি আপনার সমস্যা সৃষ্টি করে তাহলে তার অকাঙ্ক্ষিত আচরণ আপনার জন্য কি কি এবং কিভাবে সমস্যা তৈরী করছে, আপনি কি চাইছেন তার একটা সুস্পষ্ট ধারণা আপনার যেমন নিজের থাকতে হয়ে তেমনি সে ধারণাটা তার মনে সুস্পষ্টভাবে একে দিতে চেষ্টা করুন। তারপর সংশ্লিষ্ট ব্যক্তির কাছে তা চান, নিসঙ্কোচে। আমরা অনেক সময় অন্যকে চালিত করতে পারি না এ কারণে যে, আমরা তাদের বলি না, সত্যি আমরা কি চাই।

৪। অন্যের কর্মকে পরিবর্তিত করুন, অন্যকে নয় : আমাদের সমস্যা এই যে, আমরা অন্যকে বদলে ফেলতে চাই, তার কর্মকে বদলাতে চাই না। আসলে প্রয়োজন হচ্ছে কর্মকে বদল করা, মানুষকে নয়। এজন্য আমাদের নিজেদের দৃষ্টিভঙ্গি বদল করা দরকার সর্বাত্মে। কারণ আচরণের অবয়ব দেয় দৃষ্টিভঙ্গি-এ্যাটিচ্যুড শেপস বিহ্যাভিয়র। কিন্তু কারও কারও জন্য নিজের নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি বদলে ফেলা কষ্টকর। তবে এ্যাটিচ্যুড পরিবর্তন কখনও অসাধ্য নয় এটা মনে রাখা উচিত। যদি নিন্দা করতে হয় কর্মকে করুন, ব্যক্তিকে নয়।

৫। প্রত্যাশিত আচরণ গড়ে তুলুন : অনেক সময় আমাদের মনের ভাষা ও মুখের ভাষা এক নয়- এ কথাটা এভাবে বললে আরও সহজ হবে আমাদের দেহের ভাষা ও মুখের ভাষা এক হতে হবে। এর অর্থ হচ্ছে কায়মনোবাক্যে আমাদের এক হতে হবে। অর্থাৎ অন্যকে যা করতে বলবেন তা যেন মন ও মুখের বাক্যের সঙ্গে সঙ্গতিপূর্ণ হয়। মুখে বললেন একটা আর মনে চাইলেন অন্যটা-তাতে হবে না। উপলব্ধি করতে হবে যে, আপনি যা বলছেন ও করছেন তা একটা সিগন্যাল তাই পরস্পরবিরোধী সঙ্কেত পাঠানো যাবে না। যা বুঝছেন তাই বলুন তাই বলুন যা বুঝছেন এবং যা বলছেন তাই করুন। মিন হোয়াট ইউ সে; সে হোয়াট ইউ মিন; ডু হোয়াট ইউ সে।

৬। আপনার সান্নিধ্যকে অন্যের উপযোগী করে নিন : আপনার ইগো বা অহমবোধকে রক্ষা করতে হবে এমন দৃষ্টিভঙ্গি নিয়ে চলবেন না। বরং অহমবোধকে পাত্তা না দিয়ে যে পরিবর্তনটি চাইছেন নিজের বা অন্যের আচরণে তার পর মনোযোগ ঘনীভূত করুন। অন্যের প্রতি বিদ্বেষ, ঘৃণা ও বিরোধিতা পুষবেন না। অন্যের সুনির্দিষ্ট আচরণের জবাবে যথোপযুক্ত সাড়া দিতে নমনীয় ও বিশ্বাসী থাকুন।

৭। সম্মান ও আত্মমর্যাদার প্রতি শ্রদ্ধাশীল থাকুন : এটা নিজের জন্য ও অন্যের জন্য উভয় ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। নিজের প্রতি ভাল বোধ করার প্রয়োজনীয়তা ও অধিকার আমাদের সকলেরই রয়েছে। আমরা যদি কাউকে খাটো

করি বা তার মর্যাদায় আঘাত হানি সে তার প্রতিশোধ নিতে বা ক্ষতি করতে চেষ্টাশীল থাকে। তাই অন্যকে আপনার সাফল্যের অংশীদার হিসাবে ভাবুন এবং তাদের নিজের মুখ রক্ষার চেষ্টাকে সম্মতি দিন। প্রবাদ আছে, অন্যকে চালানোর আর্ট হচ্ছে উচ্ছলতা নষ্ট না করে তাদের জুতো মাড়িয়ে দেয়া।

৮। অন্যের স্বার্থের দিকেও লক্ষ্য দিন : মানুষ পরিবর্তিত হয় তখন, যখন সে বুঝতে পারে যে, কাজটা তার স্বার্থেই। অন্যের চাহিদা বা প্রয়োজনটা শনাক্ত করুন, যে চাহিদা বা তাকে উদ্ধৃত করে ও তার প্রতি সে সাড়া দেয়।

৯। অন্যের সাফল্যে আনন্দিত হোন : অন্যের সাফল্যে আনন্দিত হলে সে আপনার মিত্র হবে। তখন তার মধ্যে উন্নতি ঘটানোর সুযোগও আপনার এসে যাবে। তাদেরকে বুঝতে দিন যে, আপনার ও তার উভয়ের অব্যাহতভাবে ভাল করা কতখানি জরুরী। মনে রাখবেন, অন্যের ব্যবহারকে প্রশংসা করবেন, ব্যক্তিটিকে নয়। এর মাধ্যমে আপনি তাকে এটা বোঝাতে সক্ষম হবেন যে, আপনি চাচ্ছেন কাজটি, ফুলে ফেঁপে যাওয়া অহমবোধকে নয়।

১০। পরিবর্তনের ভার অন্যের ওপরও ছেড়ে দিন : শুধুমাত্র নিজেকেই পরিবর্তনের প্রয়াসী হবেন, তা নয়- অন্যকেও পরিবর্তিত হওয়ার সুযোগ দিন। অন্যের আচরণ পরিবর্তন প্রয়াসে সব সময়ই অত্যাধিক আশা থেকে বিরত থাকবেন। তাদের ব্যর্থতার জন্য নিজেকে পীড়িত করবেন না বরং নিজেকে বলুন, আমার আচরণকে উন্নত করতে, নিজেকে উন্নত করতে সর্বদা আমি চেষ্টাশীল থাকব। নিজেকে পরিবর্তনের দায়িত্ব প্রতিটি মানুষের নিজের।