

মার্কেটিং ম্যাজিক

ম্যানুয়েল সুয়ারেজ

অনুবাদ : শিহাব উদ্দিন



রুশদা প্রকাশ

সূচনা

এই বইটির উদ্দেশ্য হলো আপনাকে অর্থাৎ পাঠককে একদম হাতে কলমে দেখানো যে, মার্কেটিং এর টিপস এবং স্ট্রাটেজি কীভাবে বাস্তবায়ন করতে হয়। বছরের পর বছর আমি যে সমস্ত ব্র্যান্ডের সাথে কাজ করেছি, তাদের জন্য নানান ধরনের ফর্মুলা জড়ো করেছি। বইটা যেন কিছুদিন পরই একেজো না হয়ে যায়, তার জন্য অধিকাংশ ক্ষেত্রেই আমি “চিরযৌবনা” উপদেশগুলো এনে একত্র করেছি। উপদেশগুলো আপনার মার্কেটিং এবং মানসিক অনুশীলন— দুই ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। এর মাধ্যমে আপনার লক্ষ্য-উদ্দেশ্যগুলোকে বাস্তবে রূপ দিতে পারবেন আপনি।

“চিরযৌবনা” বলতে আমি বুঝাচ্ছি “কালোত্তীর্ণ” শব্দটার মানে যা দাঁড়ায়, সেটাকে। চিরসবুজ গাছ যেমন কখনো পাতা ঝরায় না, তেমনই এই বই থেকে পাওয়া আপনার শিক্ষা কখনো অকার্যকর হয়ে যাবে না, বরং চিরদিন কাজে লাগবে। ইন্টারনেটের একেক ঝটকায় কিছুদিন পরপর আপনার নতুন নতুন জ্ঞানের দরকার হবে— ব্যাপারটা এমন না। মানে সামনের সপ্তাহে যদি আপনার প্রিয় একটা সোশাল মিডিয়ার অ্যালগরিদম বদলে যায়, তাহলে আবার এই বইয়ের নতুন সংস্করণ কেনার জন্য আপনাকে দৌড়াতে হবে না।

বইটা আপনাকে একটা দর্শন শেখাবে, যে দর্শন ক্লায়েন্টদেরকে মার্কেটিং শেখানোর সময় আমার কাজে লাগে। ভিডিওতে হোক বা প্রেজেন্টেশন দিয়ে, আর্টিকেল লিখে হোক, যেভাবেই হোক— এই দর্শনটা প্রচার-প্রসার করা আমার জীবনের সবচেয়ে বড় লক্ষ্য। দর্শনটা হলো, আমাদের আঙুলের ডগায় দারুণ সব সুযোগ রয়েছে, এগুলো আমাদের ধরে ফেলতে হবে।

সুযোগের কথা বলতে গেলে অধিকাংশ সময়ই আমি বোঝাব নতুন নতুন সুযোগ তৈরি করে নেওয়ার বদলে আগে আশেপাশে যেসব সুযোগ আছে সেগুলোর সুবিধা নেওয়ার কথা। প্রভাববিস্তারের জন্য দৌড়াবার

নামটা 'মার্কেটিং-এর জাদু' কেন

আপনি সম্ভবত : জীবন বদলাতে চাইছেন। এজন্য আপনাকে আগে তৈরি করে নিতে হবে আমার। কাজটা আমি শুরু করতে চাই বইয়ের নামটা কেন এমন হল— তা ব্যাখ্যার মাধ্যমে। চলুন শুরু করা যাক নামের মধ্যে থাকা শব্দ দুটোর অর্থ দিয়ে।

মার্কেটিংঃ মার্কেটিং হলো ক্রেতা, গ্রাহক, পার্টনার এবং মোটাদাগে পুরো সমাজকে দেওয়ার মতো কিছু তৈরি, যোগাযোগ, পৌঁছে দেওয়া এবং বিনিময়ের জন্য কাজকর্ম, কিছু প্রতিষ্ঠান এবং প্রক্রিয়ার সমন্বয়। খটমটে লাগছে? গুগল করলে এই সংজ্ঞাটাই পাওয়া যাবে। তবে আমার কাছে এতদিন ধরে যে অর্থটা মনে হয়েছে সেটা বলব আমি। তার আগে একটা শব্দের সংজ্ঞা দিচ্ছি। শব্দটা কিছুক্ষণের মধ্যেই পেয়ে যাবেন এই লেখায়।

সুপারপাওয়ারঃ কারো বানী, পণ্য অথবা সেবার মাধ্যমে অন্যদের জীবনের ওপর ভালো প্রভাব ফেলার ক্ষমতা।

আচ্ছা, এখন আসুন আমার বানানো মার্কেটিং এর সংজ্ঞাটা বলি।

মার্কেটিং : কোনো ব্র্যান্ড বা সুপারপাওয়ারের প্রচার-প্রসার এবং বিতরণের জন্য একটা পরিকল্পনা করা এবং সেই পরিকল্পনা প্রয়োগ করে একজন লোক বা একটা ব্র্যান্ডকে সুপারপাওয়ারে পরিণত করা, যা পরবর্তীতে মানুষের মনোযোগ আকর্ষণের ক্ষমতা অর্জন করে, যার মাধ্যমে কারো কোনো উদ্দেশ্যের বিস্তার ঘটে।

তাহলে মার্কেটিং এর সংজ্ঞা তো হয়ে গেল, আসুন এবার বইয়ের নামে থাকা দ্বিতীয় শব্দটা দেখি।

ম্যাজিক : রহস্যময় বা অলৌকিক ক্ষমতা ব্যবহার করে ঘটনাপ্রবাহের ওপর আপাতদৃষ্টিতে প্রভাববিস্তার করা।

এই সংজ্ঞাটা গুগলে ম্যাজিক লিখে সার্চ করলে প্রথমেই পাবেন। ম্যাজিক জিনিসটাকে সব সময়ই দেখা হয় এমন একটা জিনিস হিসেবে,

যেটা আসলে 'সত্যি নয়' বা 'বাস্তব নয়', 'ব্যাখ্যা করা কঠিন,' অথবা 'অল্প কিছু বিশেষ লোকের কাছে থাকা অলৌকিক ক্ষমতা বা প্রভাব।'

এই 'প্রভাব বিস্তারের অলৌকিক ক্ষমতা' বা 'ম্যাজিক' ব্যাপারটা মার্কেটিং এর ওপর খাটানোই হলো এই বইয়ের পুরো ব্যাপার। আমার উদ্দেশ্য হলো একে আপনার জন্য একে বাস্তব বানিয়ে দেখানো, যাতে আপনিও 'মার্কেটিং ম্যাজিকের' কিছুটা বা পুরোটাই পেয়ে যান, ঠিক যেটা আমি আমার নিজের মার্কেটিং ক্যারিয়ারের পুরোটা জুড়েই পেয়ে ধন্য হয়েছি।

এ জগৎ সারাক্ষণ বদলাচ্ছে। এর মাঝে আবার আয় উপার্জনের নানারকম সুযোগের ছড়াছড়িও হচ্ছে। আমি আপনাকে দেখাব এই বইয়ের শিক্ষাকে কাজে লাগিয়ে কীভাবে আপনি আপনার নিজস্ব কিংবদন্তি তৈরি করতে পারেন।

শেষ একটা কথা। আমি একটা মিশনে আছি, মিশনটা হলো যত বেশি সম্ভব মানুষকে প্রভাবিত করা।

বইটাকে কীভাবে আপনার নিজ্ঞা সহযোদ্ধা বানাবেন

এই বই থেকে আমার উদ্দেশ্য হলো, যা শিখবেন সেটা আপনাকে সরাসরি প্রয়োগ করানো। তাই আমি চাই প্রথমে আপনার সাথে একটা চুক্তি করতে। চুক্তিতে থাকবে, আপনি বইয়ের পাতাগুলো এমনভাবে পড়বেন যেটা হালকা আগ্রহ নিয়ে নজর বুলানোর সম্পূর্ণ উলটা। ভেবে দেখুন এই পয়েন্টগুলোর সাথে একমত হতে পারেন কিনা :

মার্কেটিং এর এই বইটাকে আপনার গাইড বানাবেন। কোনো কাজ করার জন্য গাইড বানাবেন, শুধু পড়ার জন্য বইটা ব্যবহার করবেন না। প্রত্যেকটা মার্কেটিং কনসেপ্ট খুব ভালোভাবে বুঝার উদ্দেশ্যে পড়বেন। এমনভাবে পড়বেন যেন আপনার ব্যবসা এবং নিজের জীবনে এগুলোকে প্রয়োগ করতে পারেন এবং যাতে আপনার ব্যক্তিগত এবং ব্যবসায়িক লক্ষ্য অর্জনে কাজে লাগাতে পারেন।

বইটার পুরোটা জুড়ে কিছু অনুশীলন বা কাজ দেওয়া থাকবে। এগুলো যখন সামনে আসবে তখনই করতে হবে, বই পড়ে শেষ করে তারপর করার অপেক্ষায় বসে থাকলে হবে না। এসব কাজের কিছু কিছু থাকবে সরাসরি মার্কেটিং সম্পর্কিত একদম নির্দিষ্ট কাজের কথা, আবার কিছু কথা থাকবে যেগুলোর নানা অর্থ হয়। কিছু শব্দ দেখে খুব পরিচিত লাগলেও এদের নানারকম অর্থ হতে পারে, তাই শব্দগুলোর সংজ্ঞা চেক করে নেবেন। সত্যিকারের জ্ঞান আসে কোনো কিছু সত্যিকার অর্থে বুঝার মাধ্যমে। এই বইয়ের শব্দগুলো আপনার বুঝে নেওয়ার মতোই কিছু জিনিস।

মনের ভিতর অন্যকে সাহায্য করার ইচ্ছা রাখুন। এই ব্যাপারটা কেন করতে হবে তা বইয়ের শেষের দিকে আরও ভালো করে বুঝবেন, কিন্তু তার

আগেই আপনি খুব ভালোমতো বুঝে যাবেন যে এটাই হলো সাফল্যের মূল চাবিকাঠি।

একটা প্রবাদ হয়ত শুনে থাকবেন, “আপনি কী জানেন না সেটাই জানেন না।” মার্কেটার হিসেবে আমি এই ধারণা নিয়েই চলি। এখানে আসল ধারণাটা হলো সব সময়ই সতর্ক থাকা এবং শিখতে আগ্রহী থাকা। এই বইটা পড়ার সময় আপনার এই মানসিকতা থাকা দরকার।

আমার সর্বশ্রেষ্ঠ গুরুর কাছে পাওয়া শিক্ষা

আপনার ব্যবসার উৎসাহ হওয়া উচিত উদ্দেশ্য, টাকা নয়।

—নিঞ্জার বাণী

মাত্র দশ বছর আগে আমার মার্কেটিং কোম্পানি “অ্যাটেনশন গ্র্যাবিং মিডিয়া” খোলার পর থেকেই আমরা গর্বের সাথে নানা রকম পুরস্কার পেয়ে এসেছি, এর মধ্যে আছে ২০২০, ২০২১, এবং ২০২২ সালে পরপর তিনবার Inc 5000 পুরস্কার।

অনেকে আছেন যারা শুধু এই অর্জনটাই দেখেন, অর্জনের উপযুক্ত হয়ে উঠতে আমাকে কী করতে হয়েছে তা দেখেন না। যাই হোক, এর জন্য যোগ্যতা অর্জন করতে আমার কয়েকটা জিনিস লেগেছে, তার মধ্যে একটা হলো আমার শিক্ষকদের কাছ থেকে মূল্যবান শিক্ষা অর্জন করা।

বছরের পর বছর আমার জীবনে আমি ভাগ্যগুণে বেশ কয়েকজন অসাধারণ গুরু পেয়েছি, কিন্তু তাদের মধ্যে সবচেয়ে বেশি প্রভাবশালী ছিলেন আমার বাবা।

আমি তার সাথে কয়েক বছর খুব ঘনিষ্ঠভাবে কাজ করেছি। এই সময় আমাকে কিছু শিক্ষা দিয়েছেন যা আমি কোনদিনও ভুলব না। আমার বিশ্বাস এই শিক্ষাগুলো সেই প্রথম দিনের মতোই এখনও সমান গুরুত্ব বহন করে। আমি আপনার কাছে সেই শিক্ষাগুলোই পৌঁছে দেব এখানে।

প্রথম শিক্ষা : “আসল কথা টাকা নয়, আসল কথা হল উদ্দেশ্য”

আমার বাবার শেখানো জিনিসগুলোর মধ্যে একটা শিক্ষা হল, ব্যবসার মূল কথা কখনো টাকা হতে পারে না। ব্যবসার করার পেছনে একটা উদ্দেশ্য থাকতে হবে। তিনি তার পুরোটা জীবন জুড়ে এই ব্যাপারটা দেখিয়ে রেখে গেছেন, আর একটা ব্যাপার একদম পরিষ্কার ছিল যে তার কাছে অন্যদেরকে সাহায্য করা বিক্রির হিসাবের চেয়ে অনেক বেশি আকর্ষণীয় ব্যাপার ছিল।

এখনকার সোশাল মিডিয়ার যুগে সে সমস্ত ব্যান্ডগুলোই উল্লেখযোগ্য প্রভাব ফেলতে পেরেছে যেগুলো অন্যকে সাহায্য করার সুপার পাওয়ারের সঠিক ব্যবহার করতে পেরেছে। আপনার যে ধরনের ব্যবসাই থাকুক না কেন, এর সামর্থ্য আছে অন্যকে সাহায্য করার, অন্যের জীবন একটু উন্নত করার।

এই ব্যাপারটা এখনো যদি আপনার কাছে পরিষ্কার না হয়, তাহলে আপনাকে ভুগতে হবে। হ্যাঁ, আপনি হয়তো কিছু টাকা উপার্জনের সৌভাগ্য অর্জন করতে পারেন, কিন্তু একটা পর্যায়ে গিয়ে টাকাটাও আপনাকে ছেড়ে চলে যাবে যদি না আপনি এমন কিছু তৈরি করার দিকে মনোযোগ দেন যেটা কয়েক প্রজন্ম টিকে থাকবে। একেই এক কথায় বলা যায় লেগেসি বা কিংবদন্তি অথবা পরম্পরা।

সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমের জগতে লেগেসি মানে হলো ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে আপনার বানানো কন্টেন্ট, যেটা যুগ যুগ ধরে টিকে থাকবে, পরবর্তী জেনারেশনের কাছে অমর হয়ে থাকবে।

ভাবুন একবার ব্যাপারটা। নিকোলা টেসলার আলাপ বা সাক্ষাৎকার যদি ইউটিউবে দেখা যেত তাহলে দারুণ হতো না? এটাই হলো লেগেসি, বিশেষ করে আমাদের হাতে থাকা এখনকার বিশাল যোগাযোগ মাধ্যমগুলো ব্যবহার করে।

লেগেসির এই ধারণাটা আমার কাছে একদম বাস্তব হয়ে ধরা পড়ে ২০২১ এ, বাবাকে হারানোর পর। তার জ্ঞান মানুষকে তার বিদায়ের পরও গাইড করে যাচ্ছে, করতেই থাকবে আগামী দিনগুলোতেও। আজকের দিনের প্রযুক্তিকে ধন্যবাদ, আমার মেয়েও তাকে দেখছে, মনে রাখছে তার দাদা কতটা প্রভাবশালী মানুষ ছিলেন।

আমার বাবা এখন নানা মাধ্যমে তার জীবদ্দশার চেয়েও বেশি মানুষকে প্রভাবিত করে চলেছেন দিনের পর দিন। তার সুপারপাওয়ার সবাইকে সাহায্য করেই চলেছে, যদিও তিনি নিজে আমাদের মাঝে আর নেই। তিনি নেই, কিন্তু তার লেগেসি টিকে আছে জীবন্ত এবং সমৃদ্ধ হয়ে। তার কাছে ব্যাপারটা কখনোই টাকা ছিল না, ব্যাপারটা ছিল উদ্দেশ্য এবং কিংবদন্তির।

দ্বিতীয় শিক্ষা : কখনোই বলবেন না ‘আমি খরচ করেছি’

বলবেন ‘আমি বিনিয়োগ করেছি।’” প্রথম যখন আমি আমার বাবাকে বলি যে আমি ফেসবুকে বিজ্ঞাপন দিয়ে ১০০০ ডলার খরচ করে ফেলেছি, তিনি শুনে সাথে সাথে আমার কথাটা সংশোধন করে দেন। “শোন, বাবা,” তিনি বলেছিলেন, “তুমি খরচ করোনি, তুমি বিনিয়োগ করেছ।”

সাফল্যের সূত্র

আমি সত্যিই বিশ্বাস করি অসংখ্য সুযোগ আছে আমাদের চারপাশে।

—নিঞ্জার বাণী

আমার জীবনের বেশিরভাগ সময় আমি অসাধারণ, মহান বা গুরুত্বপূর্ণ কোনো কিছু অর্জনের কোনো লক্ষণ দেখাইনি। আসলে সত্য বলতে, আমি কখনো ভাবিনি যে আমার দ্বারা বড় কিছু সম্ভব।

অথচ মাত্র ১০ বছরের মধ্যেই আমি অকল্পনীয় সাফল্য পেয়ে গেছি। NaturalSlim কে শুধু ৯ অঙ্কের আন্তর্জাতিক ব্র্যান্ডই বানাইনি, এর মধ্যে আমার মার্কেটিং এজেন্সি পরপর তিনবার Inc 5000 পুরস্কার পেয়েছে। এছাড়া আরও নানা রকম অর্জন তো আছেই। সত্যি বলতে, ব্যাপারটা স্বপ্ন সত্যি হওয়ার মতো।

উল্লেখযোগ্য ব্যক্তিগত উন্নতি এবং আমাকে ঘিরে সুযোগের পরিমাণ বাড়ানোর সিদ্ধান্ত নেওয়ার মাধ্যমে আমি আমার জীবনটা বদলাতে সক্ষম হয়েছিলাম। সবচেয়ে ভালো ব্যাপারটা ছিল যে বর্তমানে আমার নিরাপত্তাটা আর সরকার বা অর্থনৈতিক অবস্থার ওপর নির্ভর করে না। আমি আমার নিজের ভবিষ্যতের নিয়ন্ত্রণ নিজের হাতে তুলে নিয়েছি। এখন আমার লক্ষ্য হলো আপনাকেও এই পর্যায়ে তুলে আনা, সম্ভব হলে আমার যত সময় লেগেছে তার চেয়ে দ্রুত।

ঠিক কোন জিনিসটা দিয়ে আমার জীবন বদলে গেল তা খুঁজতে গিয়ে আমি দেখতে পেলাম যে তিনটা কাজ আমি সবসময় করে এসেছি, কাজগুলো আমাকে প্রতিবার নতুন উচ্চতায় নিয়ে গিয়েছে। আসুন কাজগুলো ব্যাখ্যা করি।

প্রথম যে জিনিসটা আমার ক্ষমতাকে সমৃদ্ধ করেছে, তাহলো আমি সবসময় প্রভাবশালী, সফল এবং প্রচণ্ড উদ্যোগে লোকজনের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করেছি। এ লোকগুলো নতুন কিছু শেখার জন্য সব সময় মুখিয়ে থাকে, কঠোর পরিশ্রম করে এবং তাদের কাজকর্মের মাধ্যমে প্রমাণিত হয় যে তারা বুদ্ধিমান। অসাধারণ কোনো কিছু অর্জনের জন্য তাদের প্রচণ্ড আকাঙ্ক্ষা দেখা যায়, তারা বেশিরভাগ সময় সত্যিই সফল

হয়। এসব গুণের কোনোটার সাথেই তাদের সম্পদের আসলে তেমন কোনো সম্পর্ক নেই। এগুলো এসব লোকের জন্মগত বৈশিষ্ট্য।

২০০৮ সালে প্রথম আমি এ ব্যাপারটার সংস্পর্শে আসি। সে সময় একটা আর্থিক সমস্যা চলছিল, আগেই বলেছি। আমি তখন আমার বাবার সাথে নতুন করে ভালোভাবে যোগাযোগের চিন্তাভাবনা করছিলাম, যাকে আমি ক্ষমতার একটা বিপুল উৎস হিসেবে বিবেচনা করতাম।

তার সাথে আমার যোগাযোগ যদিও অনিয়মিত ছিল বহুদিন, এক পর্যায়ে আমি বুঝতে পারি যে তার সাথে নিয়মিত যোগাযোগ রাখা আমার জন্য নানা রকম সুযোগের দ্বার উন্মুক্ত করে দেবে। তাই আমি ঠিক যে মুহূর্তে জীবনে একটা বড় ধাক্কা খেলাম, সাথে সাথে আমি সিদ্ধান্ত নিলাম ক্ষমতাবান কারো সাথে যুক্ত হওয়ার।

এর মাধ্যমে আমার সামনে একটা সুযোগ এসে উপস্থিত হলো, যা আমার জীবনকে চিরদিনের মতো বদলে দিল, সাথে আমার সফলতার অবিচ্ছেদ্য অংশ হয়ে গেল এই জিনিসটা।

আমার খুব মজা করে বলতে ইচ্ছা করে যে এসব সুযোগ আপনি বসে থাকবেন, আর আপনার কোলে লাফিয়ে লাফিয়ে এসে পড়বে। কিন্তু আসলে ব্যাপারটা মোটেই সত্য নয়। আপনাকে এর জন্য পরিশ্রম করতে হবে। এমনকি একটু নেতিবাচক মানসিকতা থাকলেও এগুলো আপনার সামনে আসবে না।

যেমন ধরুন আপনি যদি অনবরত অর্থনৈতিক পরিস্থিতি নিয়ে অভিযোগ করতে থাকেন অথবা শুধু বলতে থাকেন জীবনটা কঠিন, দুনিয়াটা দ্রুত বদলে যাচ্ছে, তাহলে আপনার কাছে মনে হবে কোনোরকম সুযোগ সত্যি সত্যি নেই। শুধু ‘মনে হয়’ না, আসলেও আপনি কোনো সুযোগ পাবেন না। কিন্তু আপনার মানসিকতা একটু আশাবাদী বানিয়ে দেখুন, আপনার সুযোগ পাওয়ার হার অনেক বেশি বেড়ে যাবে।

ব্যক্তিগতভাবে আমি বিশ্বাস করি যে সুযোগের পরিমাণ অসীম, এবং আমার শুধু সেগুলো ধরে নেওয়ার অপেক্ষা। আমি আরও মনে করি যে সব সময়ই আরও বড় হওয়ার অবকাশ থাকে, আর উন্নতি করার জায়গা থাকে—আমার নিজের ব্যাপারেও, আবার আমার জীবনের গুণগত মানের ক্ষেত্রেও।

যদিও আমার বাবার মাধ্যমে পাওয়া প্রথম সুযোগটা আমার জীবনকে চিরতরে বদলে দিয়েছে, তবু আসল কথাটা হলো এই সুযোগ নিয়ে আমি কাজ করার আগে সেই জীবন- বদলটা বাস্তবের মুখ দেখিনি। এই পয়েন্টটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। সুযোগ শুধু চিনে নিয়ে বসে থাকলে কাজ হবে না। সুযোগ ব্যবহার করে কিছু একটা করতে হবে আপনাকে।

আপনার সুপার পাওয়ার খুঁজে বের করা

আপনার সুপার পাওয়ার হলো আপনার বক্তব্য, পণ্য বা সার্ভিসের মাধ্যমে অন্যদের জীবনে ইতিবাচক প্রভাববিস্তার করার ক্ষমতা।

—নিঞ্জার বাণী

প্রথম স্ট্র্যাটেজিটা হলো আপনার সুপারপাওয়ার খুঁজে বের করা। আগেই বলা হয়েছে, সুপারপাওয়ার হল কারো কথা, পণ্য বা সেবার মাধ্যমে অন্যদের জীবনে ইতিবাচক প্রভাব ফেলা সামর্থ্য।

আপনার সুপারপাওয়ার চিহ্নিত করার ক্ষেত্রে আপনার নিজের আগ্রহ এবং সামর্থ্য যাচাই করে দেখাও একটা বড় ব্যাপার। হয়তো আপনার ফ্যাশনে খুব আগ্রহ আছে, অথবা এই ব্যাপারটা খুব ভালো বুঝতে পারেন আপনি। অথবা আপনি ব্যবসা বাণিজ্যের ব্যাপারটা খুব ভালো বুঝতে পারেন। অথবা হতে পারে বাগান করা আপনার খুব প্রিয় একটা কাজ, সবাইকে আপনি উৎসাহ দিয়ে বেড়ান নিজের খাবার নিজে উৎপাদন করে নেওয়ার জন্য।

ঠিক আমার বাবা যেমন তার নিজের সুপারপাওয়ার খুঁজে পেয়েছিলেন মানুষকে স্বাস্থ্যকর খাবারের পরামর্শ দিয়ে এবং ওজন কমাতে সাহায্য করে। আমি আমারটা পেয়েছিলাম আমার মার্কেটিং স্কিল আবিষ্কার করে। এভাবে আপনিও আপনার নিজস্ব সুপারপাওয়ার খুঁজে পাবেন অচিরেই।

এখনও যদি নিজের সুপারপাওয়ার খুঁজে না পান, তাহলে নিচের প্রশ্নগুলো নিজেকে করে দেখুন কী উত্তর আসে :

কী করতে ভালোবাসেন?

কী নিয়ে কথা বলতে ভালোবাসেন?

কোন মেসেজটা আপনি পৃথিবীর সাথে শেয়ার করতে চান?

আপনার ব্যবসা বা আপনি নিজে মানুষকে কীভাবে সাহায্য করবেন?

আপনার ব্যবসা বা আপনি যেটা ভালোবাসেন সেটা শুরু করার পিছনে কারণটা কী ছিল?

আপনার সবচেয়ে বেশি দক্ষতা হিসেবে কোন কাজটাকে বিবেচনা করেন?

আপনার কোন স্কিলটা আছে?

আপনার প্রোডাক্ট বা সার্ভিস কীভাবে মানুষের জীবনে উন্নতি ঘটাতে পারে? মানুষকে আনন্দ দিতে ভালো লাগে আপনার? (এই জিনিসটা নিজেই একটা আলাদা সুপারপাওয়ার।)

অন্যেরা কি আপনাকে দেখে উৎসাহ পায়? (এটা আরেকটা সুপারপাওয়ার।)

মানুষকে কি শেখাতে পারেন আপনি?

আপনি যদি একজন ব্যবসা মালিক হয়ে থাকেন, তাহলে সবচেয়ে ভালো হয় আপনাকে ব্যবসা শুরুর ক্ষেত্রে যে জিনিসটা সবচেয়ে বেশি উৎসাহ দিয়েছে সেটা খুঁজে বের করা।

উদাহরণস্বরূপ, আপনার অর্গানিক প্রোডাক্টের ব্যবসা থাকলে হয়তো শুরুতে আপনি উৎসাহ পেয়েছিলেন অন্যদের স্বাস্থ্যের এবং জীবনমানের উন্নতি করার ইচ্ছা থেকে। এই ইচ্ছা থাকাটাই হলো অসাধারণ একটা সুপারপাওয়ার। এখনকার যুগে এটাই দরকার।

অথবা হতে পারে আপনি একটা আর্ট সাপ্লাই ব্যবসা শুরু করেছেন, কারণ আপনি শিল্পকলা প্রচণ্ড ভালোবাসেন, আর আপনার ইচ্ছা এই ভালোবাসা সবার মাঝে ছড়িয়ে দেওয়া, যাতে মানুষ শিল্পের মাধ্যমে তাদের নিজস্ব সৃজনশীলতা খুঁজে পায়। এই ভালোবাসা ছড়িয়ে দেওয়ার ইচ্ছা বা সক্ষমতাও একটা সুপারপাওয়ার।

আমার কাছে, সুপারপাওয়ার হলো একটা সক্ষমতা, যার মাধ্যমে আপনি অন্যের জীবনে ইতিবাচক ভূমিকা রাখতে পারেন। আপনার হয়তো এই সক্ষমতা এবং জ্ঞানটা এমনিই সাধারণ ব্যাপার মনে হচ্ছে, কারণ আপনি এগুলো এত সহজে পারেন যে এগুলো আলাদা করা কোনো দক্ষতা বলে মনে হয় না। আপনার একটা ব্যবসা থাকুক বা চাকরি থাকুক অথবা ধরুন আপনি একটা স্বপ্নের পেছনেই ছুটছেন, যে কোনো কিছুই হোক, আপনার এর পেছনে কোনো না কোনো সুপারপাওয়ার লুকিয়ে আছে, যা আপনাকে প্রতিদ্বন্দ্বিতা ত্যাগিয়ে বেড়াচ্ছে বিশাল কিছু একটা করার জন্য। এমনকি যেসব চাকরিতে তেমন কোনো দক্ষতা লাগে না, সেগুলোরও একটা সক্ষমতা আছে। যেমন ধরুন যে লোকটা ফাস্টফুড ইন্ডাস্ট্রিতে চাকরি করে, তার হয়তো অনেকগুলো কাজ একসাথে দ্রুতগতিতে করার সক্ষমতা আছে। একজন সিকিউরিটি গার্ডের হয়তো বিশেষ ক্ষমতা আছে ঝামেলাবাজ লোকজনকে অনেক আগে থেকেই ধরে ফেলার। কাজের কঠিন হওয়া-না হওয়ার ওপর আপনার সুপারপাওয়ার থাকা-না থাকা নির্ভর করে

কন্টেন্ট ইউনিকর্ন হয়ে ওঠা— কন্টেন্টে অদ্বিতীয় হওয়া

“কন্টেন্ট ইউনিকর্ন হলেন সেই ব্যক্তি, যার একটা প্রভাবশালী মেসেজ আছে এবং অন্যদের ওপর ইতিবাচক প্রভাব রাখার ক্ষমতা আছে।”

—নিঞ্জার বাণী

আপনি আপনার জ্ঞান, সামর্থ্য বা অভিজ্ঞতা সম্পর্কে যাই ভাবুন, কিছু লোক সবসময়ই আছে যাদের আপনার সাহায্য দরকার। এখন আপনার কথা তাদের কাছে পৌঁছে দেওয়া আপনার নিজের ব্যাপার। এই কাজটা যারা সবচেয়ে ভালো করেন তাদেরকেই আমি “কন্টেন্ট ইউনিকর্ন” বলি।

প্রথমে চলুন সংজ্ঞা জেনে নেওয়া যাক। “কন্টেন্ট” মানে হলো কোনো ডাটা বা তথ্য, মূল্যবান জিনিস, শিক্ষা, উৎসাহ, অথবা বিনোদন— যা ইন্টারনেট বা অন্য কোথাও, যেমন ম্যাগাজিন বা বইপত্র ইত্যাদিতে পাওয়া যায়। এই বইটা কিন্তু আসলে আমার প্রচুর ইন্টারনেটের কন্টেন্ট একত্র করেই লেখা।

ইউনিকর্নের আসল ঘটনা হলো, এটা একটা মিথোলজির চরপেয়ে জন্ম, ঘোড়াই বলা চলে, কিন্তু আবার মাথায় একটা লম্বা শিং আছে। এই সংজ্ঞাটাই গুগলে পাওয়া যায়। তো মিথোলজিতেও এই প্রাণী খুবই দুঃপ্রাপ্য, দামি এবং শক্তিশালী। তাই এর সাথে মিলিয়ে বলা যায়, কন্টেন্টের জগতে ইউনিকর্ন তাকেই বলা হবে, যার কন্টেন্ট খুবই দামি, সবারই আকাঙ্ক্ষিত, কিন্তু দুঃপ্রাপ্য।

এইসব কথা মাথায় রেখে আমি কন্টেন্ট ইউনিকর্নের সংজ্ঞাটা সাজিয়েছি এভাবে :

“একজন ব্যক্তি, যার প্রভাব রাখার মতো কথা আছে, অন্যদের জীবনে ইতিবাচক প্রভাববিস্তারের ক্ষমতা আছে এবং আধুনিক যোগাযোগ মাধ্যমের সুবিধা নিয়ে তার কথা ছড়িয়ে দিয়ে সেই প্রভাবটা বিস্তার করার মতো সাহস এবং ইচ্ছা আছে।”

এ পর্যায়ে সম্ভবত আপনি পরিষ্কার হয়ে গিয়েছেন যে কন্টেন্ট তৈরি করার জগতে বিশাল একটা সুযোগ অপেক্ষা করছে। যেহেতু প্রচুর মানুষ

কন্টেন্ট উপভোগ করছে, অর্থাৎ গ্রাহক প্রচুর পরিমাণ, কিন্তু সেই অনুপাতে এত বেশি মানুষ কন্টেন্ট তৈরি করছে না, তাই এখানে আপনার সাহায্য চায় এমন দর্শক শ্রোতার কাছে পৌঁছানোর একটা বিশাল সম্ভাবনা রয়ে গিয়েছে।

বহুদিন যাবৎ আমার সৌভাগ্য হয়েছে বেশ কিছু কন্টেন্ট ইউনিকর্নের সাথে কাজ করার। এরা স্বভাবগতভাবেই মানি ম্যাগনেট হন, কিন্তু এর পাশাপাশি আমি খেয়াল করেছি যে এদের একটা বিশেষ বৈশিষ্ট্য থাকে। বৈশিষ্ট্যটা হলো : তারা তাদের কর্মক্ষেত্র, প্যাশন বা স্কিল নিয়ে নেশায় আক্রান্ত থাকেন। এসব ব্যাপারে একবার কথা বলা শুরু করলে যেন থামতেই চান না। তারা তাদের নিজেদের কথায় সত্যিই বিশ্বাস করেন। তারা দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করেন যে তাদের কথার ক্ষমতা আছে মানুষের উপকার করার।

দীর্ঘদিনের জন্য এই পথে এসেছেন তারা, রাতারাতি ধনী হবার চিন্তা করেন না। তারা মনোযোগ আকর্ষণের মূল্য বোঝেন। অনলাইন জগতে এবং সোশাল মিডিয়ার জগতে মনোযোগ আকর্ষণের অর্থ হলো ভিউ, ফলোয়ার, সাবসক্রাইবার, এঙ্গেজমেন্ট, ওয়েবসাইট ভিজিটর ইত্যাদি। টাকা বা লাভ যদিও একটা গুরুত্বপূর্ণ ফ্যাক্টর, তবু তারা জানেন যে এর চেয়েও জরুরি ব্যাপার হলো অ্যাটেনশন পাওয়া। কারণ যত বেশি অ্যাটেনশন, তত বেশি ইনকাম।

তারা কন্টেন্টের মূল্য বোঝেন এবং নিয়মিত বানানোর ব্যাপারে নিরলসভাবে পরিশ্রম করেন।

ক্যামেরার সামনে আসার ইচ্ছা তাদের মধ্যে প্রবল, নিজেদেরকে ইন্ট্রোভার্ট বা এক্সট্রোভার্ট যাই ভাবেন না কেন, ক্যামেরা দেখে ভয় পাননা। এর একটা অসাধারণ উদাহরণ ডব্লিউ এরিক বার্গ। তিনি একজন কন্টেন্ট ইউনিকর্ন, তার সাথে কাজ করার সৌভাগ্য হয়েছে আমার। তিনি আমার “ফিয়ার অফ পাবলিক স্পিকিং” বা “মানুষের সামনে কথা বলার ভয়” কোর্সে অংশ নিয়েছিলেন তার উদ্দেশ্য ছিল দর্শকদের সামনে নিজেকে তুলে ধরার সাহস অর্জন করা। আজ পৃথিবীর সবচেয়ে বড় স্বাস্থ্যসংক্রান্ত ইউটিউব চ্যানেলের একটার মালিক তিনি।

তারা তাদের জ্ঞান সবার মধ্যে ছড়িয়ে দেওয়ার ব্যাপারে প্রচণ্ড আগ্রহী এবং নিবেদিতপ্রাণ।

হাই-কোয়ালিটি প্রোডাক্ট এবং সার্ভিসের ব্যাপারে তারা খুবই যত্নশীল, তাদের নৈতিকতা প্রচণ্ড শক্ত।

একজন নিঞ্জার চিন্তাপদ্ধতি

“আপনি হয় হাল ছেড়ে দিতে পারেন, অথবা আরও শক্তি নিয়ে ঝাপিয়ে পড়তে পারেন। এই দুই কাজের একটাই মাত্র পারবে আপনাকে সাফল্য এনে দিতে।

—নিঞ্জার বাণী

পরবর্তী কয়েক অধ্যায়ে আমি আমার জীবনের কিছু মানসিক ব্যাপার স্যাপার আপনাদের সাথে শেয়ার করব। এই মানসিক দিকটা আমাকে আজকের পর্যায়ে নিয়ে এসেছে। সত্যি কথা বলতে আমি আমার মানসিক অবস্থার কথা ভেবে খুব বেশি সময় ব্যয় করি না, কিন্তু আমি ব্যক্তিগতভাবে যেসব বিষয়ের ভিতর দিয়ে গিয়েছি, সেগুলো মনে করলে আমার মনে হয় বেশ কিছু জিনিস আছে যেগুলো আপনার সাথে শেয়ার করলে আপনার লক্ষ্য অর্জনের পথে সহায়ক হবে।

“মিলিয়নিয়ার মাইন্ডসেট”

এখন যেহেতু আমি আর্থিকভাবে মিলিয়নিয়ার খেতাবটা অর্জন করে ফেলেছি, তাই শুরু করার সময় আমার মানসিকতা কেমন ছিল সেটা একটু ভেবে দেখাটা মজার একটা কাজ হবে। বইয়ের এত দূর করে ফেলার পর হয়তো আপনারা বুঝে ফেলেছেন যে আমি মিলিয়নিয়ার মাইন্ডসেট বলতে যা বুঝায় তেমন কিছু নিয়ে শুরু করিনি। সত্যি বলতে আমার নিজের সামর্থ্যের উপরেই আমার সন্দেহ ছিল, তাই আর্থিক স্বাধীনতা পাওয়ার মতো পর্যায়ে ওঠার ব্যাপারটা আমার কাছে সম্পূর্ণ অবাস্তব ছিল। আমার চিন্তা ভাবনা শুধু ছিল নিজের এবং আমার পরিবারের জন্য ভালো একটা জীবনযাপনের সুব্যবস্থা করা।

আগের মতো এখন আমার আর্থিক সীমাবদ্ধতা নেই। আমি যখন যেভাবে খুশি মানুষকে সাহায্য করতে পারি, দান করতে পারি, পরিবার পরিজন এবং কর্মচারীদের সাহায্য করতে পারি, এমনকি বলা চলে যা খুশি

তাই পেতে পারি। দোকানে গিয়ে যখন আমি বুঝি যে আমি যা খুশি তাই কিনতে পারি— ব্যাপারটা আমার কাছে আজও অবাস্তব লাগে, কারণ মাত্র কয়েক দশক আগেই কি অবস্থা ছিল তা আপনারা আগেই জানেন।

অহংকার করার জন্য বলছি না, এ কথাগুলো বললাম আপনার সামনে একটা সার্বিক চিত্র তুলে ধরতে। এই জীবনটা আমি নিজের হাতে অর্জন করেছি, এমন একটা জীবন যেটা আমি অতীতে শুধু স্বপ্নেই দেখতে পারতাম।

ভেবে দেখলে দেখা যাবে বিশেষ এই মানসিকতাটা প্রাকৃতিক ভাবেই সময়ের সাথে আস্তে আস্তে হয়েছে, তবে আমার বিশ্বাস আমার জীবনে এমন কিছু আছে যা নিয়ে একটু চিন্তা ভাবনা করে দেখলে আপনার লাভ হবে।

প্রথম কথা হলো আপনাকে আপনার প্যাশন খুঁজে বের করতে হবে। আপনি কোন ব্যাপারে প্রবল আগ্রহী? কোন জিনিসটা আপনাকে তাড়িয়ে বেড়ায়? কোন কাজে আপনি ঘণ্টার পর ঘণ্টা কাটাতে পারেন, অথচ ক্লান্তি আসে না? আমার ক্ষেত্রে জিনিসটা ছিল আমার পরিবারের মুখে হাসি ফোটাও, মানুষের ওপর আমার প্রভাববিস্তার করা।

আমার কাজ আমার সত্যিই পছন্দ হয়। ঘুম থেকে ওঠার পর আমার টিমের সাথে কাজ করতে দারুন মজা লাগে আমার। এই জিনিসটাকে আমি আমার পরিবারের একটা অংশ মনে করি। এই টিম একটা নির্দিষ্ট লক্ষ্য অর্জনের জন্য আমার সাথে একাত্ম হয়ে কাজ করেছে।

আপনার কাজ যখন আপনার পছন্দ হবে, তখন বেশি পরিশ্রম বলতে কোনো জিনিস থাকবে না। কাজ তখনই অসহ্য হয়ে যায় যখন আপনি এমন কোনো কাজ করছেন যেটা আপনি পছন্দ করেন না। এরকম কোনো কাজে নামলে দেখা যাবে যে আপনি শুধু বিকেল পাঁচটা বাজার অপেক্ষায় বসে আছেন। ব্যাপারটা সত্যিই খুব খারাপ।

এখনও কোনো প্যাশন খুঁজে না পেলে, খুঁজতে শুরু করুন। নানা কাজ করে দেখুন, কোনটা ভালো লাগে। আপনি যা কিছু করছেন সব কিছুর মূলে থাকবে আপনার প্যাশন। প্যাশনই আপনাকে আপনার পথে ঠেলে সামনে নিয়ে যাবে।

আমার মিলিয়নিয়ার মাইন্ড সেটের পেছনে আর একটা যে ফ্যাক্টর কাজ করেছে বলে আমার মনে হয় তা হল আত্মবিশ্বাস। আমি আগে বলেছি এখন আমি যে পরিমাণ আত্মবিশ্বাসী, শুরুতে তার ছিটেফোটাও ছিলাম না। সবকিছুতে আমি দ্বিধাগ্রস্ত হয়ে পড়তাম। তবে আত্মবিশ্বাসের এই অভাব