

সফল উদ্যোক্তার কথা বলার কৌশল



রুশদা প্রকাশ

১

ভূমিকা

সফল উদ্যোক্তা হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করার জন্য শুধু ব্যবসায়িক দক্ষতা নয়, কথা বলার দক্ষতাও অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে। আপনি যদি একজন উদ্যোক্তা হতে চান এবং আপনার ব্যবসাকে এক নতুন উচ্চতায় নিয়ে যেতে চান, তবে আপনাকে আপনার বক্তৃতার কৌশল এবং উপস্থাপনার দক্ষতা শিখতে হবে।

কথার মাধ্যমে একজন সফল উদ্যোক্তা তার দর্শকদের মনে দৃঢ় ছাপ ফেলতে পারেন, তাদেরকে অনুপ্রাণিত করতে পারেন এবং আরও অনেক গুরুত্বপূর্ণ সুযোগ তৈরি করতে সক্ষম হন। বক্তৃতা দেওয়ার সময় একটি সঠিক কৌশল অনুসরণ করা হলে তা শ্রোতার মনোযোগ আকর্ষণ করে এবং বক্তার বক্তব্য গ্রহণযোগ্যতা ও প্রভাব বৃদ্ধি করে।

এই বইটি সেই উদ্দেশ্যেই লিখিত। এখানে আমরা জানবো যে কীভাবে একজন সফল উদ্যোক্তা তার কথা বলার দক্ষতা বৃদ্ধি করতে পারেন, তার বক্তব্য কীভাবে প্রভাবশালী হতে পারে এবং কীভাবে তার সঠিক উপস্থাপনা ব্যবসায়ের সাফল্যের পথে তাকে এগিয়ে নিয়ে যাবে।

বক্তৃতা দেওয়ার সময় শব্দের ব্যবহার, কণ্ঠস্বরের টোন, শরীরী ভাষা, আত্মবিশ্বাস, প্রাসঙ্গিক উদাহরণ, শ্রোতাদের সঙ্গে

২

সম্পর্ক স্থাপন এসবই একজন সফল উদ্যোক্তার বক্তৃতার গুরুত্বপূর্ণ অংশ। সফল উদ্যোক্তাদের বক্তৃতার কৌশলগুলো জানলে আপনি বুঝতে পারবেন, সফলতা শুধু কঠোর পরিশ্রম বা ব্যবসায়িক পরিকল্পনার মধ্যেই সীমাবদ্ধ নয়, সফল বক্তৃতা একটি শক্তিশালী হাতিয়ার হতে পারে।

আমাদের এই বইটির লক্ষ্য হলো, একজন উদ্যোক্তা হিসেবে আপনিও কীভাবে আপনার কথা বলার দক্ষতা শানিত করে সফলতা অর্জন করতে পারেন, তা শেখানো। আপনার ব্যবসার জন্য এটি হবে একটি মূল্যবান হাতিয়ার, যা আপনাকে শুধু আপনার দর্শকদের নয়, বরং আপনার কর্মচারী, অংশীদার এবং সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছেও আরও বিশ্বাসযোগ্য এবং প্রভাবশালী করে তুলবে।

আমরা বিশ্বাস করি, যখন আপনি আপনার বক্তব্যের মাধ্যমে শক্তি ও প্রভাব তৈরি করতে সক্ষম হবেন, তখন আপনি এক নতুন সফলতার পথে এগিয়ে যাবেন, যা শুধু আপনার উদ্যোক্তা জীবনের নয়, সামগ্রিক জীবনের এক গুরুত্বপূর্ণ অংশ হয়ে উঠবে।

সূ। চি। প। ত্র

অধ্যায় এক

কথা বলার মানসিক প্রস্তুতি	১৩-২৬
জনসম্মুখে কথা বলার ভীতি কীভাবে জন্মায়?	১৩
সাহস ও আত্মবিশ্বাস তৈরি	১৭
নিজের দুর্বলতা চিহ্নিত ও দূরীকরণ	২২

অধ্যায় দুই

উদ্যোক্তার ব্যক্তিগত দক্ষতা	২৭-৪৭
উদ্যোক্তার নিজেকে পরিচিত করানোর কৌশল	২৭
কণ্ঠস্বর ও শারীরিক ভাষার ব্যবহার	৩০
ডেস কোড	৩৫
জনসমক্ষে কথা বলার ৩টি ফ্রেমওয়ার্ক	৪০
পাবলিক স্পিকিংয়ের পিরামিড জয় করুন	৪৪

অধ্যায় তিন

কথার মাধ্যমে সম্পর্ক স্থাপন	৪৮-৬২
কথার মাধ্যমে বিশ্বাসযোগ্যতা গড়ে তোলার উপায়	৪৮
কথার মাধ্যমে ক্রেতার মনে ছাপ তৈরির উপায়	৫৩
কল মার্কেটিং করে ক্রেতা তৈরি	৫৯

অধ্যায় এক
কথা বলার মানসিক প্রস্তুতি

জনসম্মুখে কথা বলার ভীতি কীভাবে জন্মায়?

জনসম্মুখে কথা বলার ভয় মৃত্যুর ভয় থেকেও অনেক বেশি!

আপনি কি জানেন যে প্রায় ৭৫% মানুষ জনসম্মুখে কথা বলতে ভয় পায়? অনেক সমীক্ষায় দেখা গেছে যে মানুষ জনসম্মুখে কথা বলার ভয়কে মৃত্যুর ভয় থেকেও বেশি ভয়ানক মনে করেন। জনসম্মুখে কথা বলার ভয় (Glossophobia) মূলত মানসিক ও শারীরিক কিছু প্রক্রিয়ার কারণে সৃষ্টি হয়। এই ভীতি এত গভীর হতে পারে যে এটি ব্যক্তিদের তাদের প্রকৃত সম্ভাবনা প্রদর্শন করতে বাঁধা দেয়।

তবে কথা বলার ভয় কিছু হঠাৎ করে তৈরি হয় না। এই ভয়টা তৈরি হয় শৈশবে কথা বলার ক্ষেত্রে নিরুৎসাহিত হওয়া থেকে। শৈশবে যখন আমরা কথা বলতে শিখি তখন আমরা প্রচণ্ড সাহসী থাকি কিন্তু আমাদের অভিভাবকদের এবং চারপাশের মানুষের নেতিবাচক কথার কারণে আমরা কথা বলাকে ভয় পেতে শুরু করি। অভিভাবকরা বেশিরভাগ সময় নিজেদের সন্তানদের প্রতিভার মূল্যায়ন করতে পারেন না। অভিভাবকদের কাছে সব সময় অন্য বাচ্চাদের প্রেজেন্টেশন, প্রতিভা মুগ্ধ করে। অন্যের বাড়ির সন্তানের কদর ও প্রশংসা বেশি থাকাটা দোষের না তবে

অধ্যায় চার	
ব্যবসায়িক যোগাযোগ ও নেতৃত্ব	৬৩-৭৩
বিনিয়োগকারী, কর্মী এবং গ্রাহকদের জন্য.....	৬৩
ব্যবসায়িক সফলতার গল্প বলার কৌশল	৬৬
বিভিন্ন প্রেজেন্টেশন স্টাইল	৭০
অধ্যায় পাঁচ	
পাবলিক স্পিকিংয়ের বিশেষ দক্ষতা	৭৪-৮৪
কণ্ঠের শক্তি, নেতৃত্বের যাত্রা	৭৪
মুসলিম রীতিতে কথার আদব-কায়দা	৭৮
কেন উচ্চ পদস্থ চাকুরিজীবীরা ব্যবসায়ী বা উদ্যোক্তার চেয়ে বেশি ভালো বক্তা হয়?	৮৩
অধ্যায় ছয়	
ব্যবসার প্রসার ও ব্যক্তিত্ব উন্নয়ন	৮৫-৯৬
পাবলিক স্পিকিংকে ব্যবসার প্রসারের কৌশল...	৮৫
পাবলিক স্পিকিং মাধ্যমে উদ্যোক্তার সেলফ ব্র্যান্ডিং	৮৯
সফল উদ্যোক্তাদের পাবলিক স্পিকিং টুলকিট	৯৩

এটাতে তার নিজের সন্তানের মানসিক শক্তি ও প্রতিভা ধ্বংস করতে যথেষ্ট। চারপাশের নেতিবাচক মনোভাব যেমন একজন মানুষকে উদ্যোক্তা হতে দেয় না ঠিক তেমনি চারপাশের নেতিবাচক কথাবার্তাও একজন মানুষকে ভালো বক্তা হতে দেয় না।

শৈশবে যে কথাগুলোর কারণে ছেলে মেয়েদের ভিতর ভয় তৈরি হয়।

কথোপকথোন- ১ : ভাবী, আপনার ছেলেটা মাত্র ক্লাস টুতে পড়ে কিন্তু কি সুন্দর করে কথা বলে! আমার বাবুটা এখনো ঠিকমতো নিজের পরিচয়টাই দিতে পারে না। কি করি বলেন তো?

কথোপকথোন- ২ : আপনার সন্তানেরা তো ইংলিশ মিডিয়ামে পড়ে তাই এতো সুন্দর করে প্রেজেন্টেশন দিতে পারে। আমার ছেলে মেয়েরা তো বাংলা মিডিয়ামে পড়ে তাই এইরকম।

কথোপকথোন- ৩ : বাচ্চার তো বয়স বেশি হয়ে গেছে। ওর চেয়ে ছোটোদের সামনে কথা বলতে ও এখন লজ্জা পায়।

কথোপকথোন-৪ : ছড়া, কবিতা আবৃত্তি, অভিনয়, পাবলিক স্পিকিং এইসব সাংস্কৃতিক কর্মকাণ্ড শিখে কি লাভ হবে? ওতো বড়ো হয়ে কোনো গায়ক, নায়ক কিছুই হবে না। ওর বাবাও এইসব একদমই পছন্দ করে না। তাই ওর এইসব শিখে কোন লাভ নাই। ভালো ডাক্তার ও ইঞ্জিনিয়ার হতে পারলে এইসব কিছুই কাজে আসবে না।

এইসব শত অভিযোগের ফলাফল তারা নিজেরাই পরে নিম্নোক্তভাবে ব্যক্ত করে—

☆ আমার ছেলে মেয়েরা ভার্শিটির প্রেজেন্টেশন দিতে ভয় পায়, মার্কসও কম পায়।

☆ আমার ছেলে মেয়ের সব ঠিক থাকে শুধু ইন্টারভিউ বোর্ডে গিয়ে সব এলোমেলো হয়ে যায়।

সাহস ও আত্মবিশ্বাস তৈরি

সফল উদ্যোক্তা হিসেবে বক্তা হয়ে সাহস এবং আত্মবিশ্বাস তৈরি করা এক অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা। এটি শুধু আপনার বক্তৃতার ক্ষেত্রে নয়, আপনার ব্যবসায়িক জীবনেও সহায়ক হতে পারে। আত্মবিশ্বাসী বক্তা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হওয়ার জন্য কিছু কৌশল এবং অনুশীলন প্রয়োজন, যা আপনাকে আপনার বক্তৃতায় সাফল্য এনে দিতে পারে।

১. নিজের উদ্দেশ্য স্পষ্টভাবে জানুন : একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে প্রথমে আপনার বক্তৃতার উদ্দেশ্য স্পষ্ট হওয়া জরুরি। আপনি কি শ্রোতাদের কোনো বিশেষ ধারণা দিতে চান? তাদের অনুপ্রাণিত করতে চান? আপনার ব্যবসার সেবা বা পণ্য সম্পর্কে জানাতে চান? যে-কোনো বক্তৃতার মূল লক্ষ্য জানলে আপনি সঠিকভাবে প্রস্তুতি নিতে পারবেন এবং এতে আত্মবিশ্বাসী হয়ে উঠবেন।

উদাহরণ : “আজ আমি আমার ব্যবসার নতুন উদ্যোগ সম্পর্কে কথা বলব এবং শ্রোতাদের জানাব কীভাবে আমাদের সেবা তাদের ব্যবসার জন্য উপকারী হতে পারে।”

২. নিজের গল্প শেয়ার করুন : নিজের ব্যবসার শুরু, সাফল্য, ব্যর্থতা এবং শিক্ষা শেয়ার করা একজন উদ্যোক্তার জন্য খুবই শক্তিশালী একটি পদ্ধতি। আপনার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা শেয়ার করার মাধ্যমে আপনি শ্রোতাদের সঙ্গে সম্পর্ক স্থাপন করতে

পারবেন এবং এতে আপনার আত্মবিশ্বাসও বৃদ্ধি পাবে। নিজের ভুল, চ্যালেঞ্জ এবং সেগুলো কাটিয়ে ওঠার গল্প শেয়ার করুন, কারণ এটি শ্রোতাদের বিশ্বাস অর্জনে সহায়ক।

উদাহরণ : “যখন আমি আমার ব্যবসা শুরু করি, তখন অনেক বাঁধা ছিল। কিন্তু আমার বিশ্বাস ছিল যে আমি সফল হতে পারব, এবং ধীরে ধীরে আমার টিমের সাহায্যে আমরা সেগুলি কাটিয়ে উঠেছি।”

৩. প্রস্তুতি এবং অনুশীলন : একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে বক্তৃতায় আত্মবিশ্বাসী হতে হলে প্রস্তুতি অত্যন্ত জরুরি। যত বেশি প্রস্তুতি নেবেন, ততই আপনি নিজেকে স্বাচ্ছন্দ্যে উপস্থাপন করতে পারবেন। বার বার অনুশীলন করুন, যাতে আপনার বক্তব্য সঠিকভাবে পৌঁছাতে পারে এবং আপনি কোনো ধরনের চাপ অনুভব না করেন।

উদাহরণ : “প্রতিদিন কিছু সময় নির্দিষ্ট করে বক্তৃতার অনুশীলন করুন, এমনকি আপনি একা থাকলেও। এটি আপনার আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি করবে।”

৪. শরীরী ভাষা এবং ভঙ্গি ব্যবহারের উপর মনোযোগ দিন : আপনার শরীরী ভাষা, হাতের আঙুলের অবস্থান, চোখের সংযোগ, হাঁটার ধরন এবং অন্যান্য ভঙ্গি কথার মধ্যে আত্মবিশ্বাস প্রকাশের অন্যতম উপায়। যখন আপনি দাঁড়িয়ে কথা বলেন, আপনার পিঠ সোজা রাখুন, চোখের সংযোগ রাখুন এবং আপনার হাত ব্যবহার করে কথা বলুন। এভাবে আপনি দেখাতে পারবেন যে আপনি নিজের কথায় বিশ্বাসী এবং আপনার কাছে মেসেজ যথার্থ।

উদাহরণ : “আপনার কাঁধ সোজা রাখুন, কথা বলার সময় শ্রোতাদের দিকে সরাসরি তাকান, এতে আপনার বক্তব্য আরও শক্তিশালী এবং আত্মবিশ্বাসী মনে হবে।”

নিজের দুর্বলতা চিহ্নিত ও দূরীকরণ

একজন বক্তা হিসেবে নিজের দুর্বলতা চিহ্নিতকরণ ও তা দূরীকরণের প্রক্রিয়া গুরুত্বপূর্ণ একটি পদক্ষেপ। বক্তৃতায় সফলতা অর্জন করার জন্য আপনাকে প্রথমে নিজের দুর্বলতা চিনে নিতে হবে, তারপর সেগুলির উন্নতি করতে হবে। এখানে কিছু কৌশল রয়েছে, যেগুলো অনুসরণ করে আপনি আপনার বক্তৃতার দুর্বলতাগুলো চিহ্নিত এবং দূরীকরণ করতে পারেন :

১. নিজের ভয় এবং সংকোচ চিহ্নিত করুন :

প্রথমে, অনেক বক্তা ভয় বা সংকোচ অনুভব করেন, যা বক্তৃতার সময় তাদের আত্মবিশ্বাস কমিয়ে দেয়। আপনি যদি এক্ষেত্রে ভয় পান, তবে সেটা চিহ্নিত করা অত্যন্ত জরুরি। ভয়, অস্বস্তি বা অস্থিরতা চিহ্নিত করলে, আপনি সেই বিষয়ে কাজ করতে পারবেন।

উদাহরণ : “আমি প্রথমবারের মতো মঞ্চে উঠলে ভয় পেতাম এবং কথা বলতে গিয়ে হাত-পা কাঁপত। এটি আমার দুর্বলতা ছিল।”

দূর করার উপায় :

- ☆ বক্তৃতার আগে শ্বাস-প্রশ্বাসের ব্যায়াম করুন।
- ☆ নিজেকে বার বার এই পরিস্থিতির মধ্যে ফেলুন (যেমন, ছোটো ছোটো গ্রুপে কথা বলা)।
- ☆ নিজের বক্তৃতার জন্য প্রস্তুতি নিন এবং বার বার অনুশীলন করুন।

অধ্যায় দুই

উদ্যোক্তার ব্যক্তিগত দক্ষতা

উদ্যোক্তার নিজেকে পরিচিত করানোর কৌশল

আসুন ভুলে যাই আমরা
যত ভয়, যত প্রতিযোগিতা
নিজের বয়স, নিজের যত দুর্বলতা
না পারার কত শত অজুহাত
শুধু মনে রাখতে হবে
আমাদের নিয়েই একদিন গর্ব করবে আমাদের প্রিয়জনেরা।

উদ্যোক্তার নিজেকে পরিচিত করানোর কৌশল :

উদ্যোক্তাদের জন্য কথার বা বক্তব্য প্রদানের মাধ্যমে নিজেকে পরিচিত করানোর কিছু কার্যকর কৌশল নিচে দেওয়া হলো:

১. নিজস্ব পরিচয় নিখুঁতভাবে উপস্থাপন করুন : নিজেকে নিয়ে একটু সময় দিন। নিজের সব তথ্যগুলো নিয়ে ভাবুন এবং সংক্ষেপে আপনার পরিচয়, কাজ, জীবনের লক্ষ্য প্রকাশ করুন। প্রয়োজনে নিজের পরিচয়ের একটা স্ক্রিপ্ট তৈরি করুন যেখানে আপনার সমস্ত তথ্য সুন্দরভাবে সাজানো লেখা থাকে। যেটা মুখস্থ

রাখতেও সহজ এবং মনে রাখতেও সহজ। একটি আকর্ষণীয় 'Elevator Pitch' প্রস্তুত রাখুন যা মাত্র ৩০ সেকেন্ডে আপনার উদ্যোগের মূল বিষয়গুলো তুলে ধরবে সবার কাছে। নিজের মোবাইলের নোটস এ লিখে রাখতে পারেন যাতে পড়িয়ামে মোবাইলের স্ক্রিন দেখেও বলতে পারেন।

২. গল্প বলুন : আপনার উদ্যোগ শুরু করার পিছনের গল্প বা চ্যালেঞ্জগুলো শেয়ার করুন। এটা দারুণভাবে কাজ করে। শ্রোতাদের আবেগের সঙ্গে সংযোগ স্থাপনের চেষ্টা করুন। আপনার কষ্টগুলো তাদের মনে হাহাকার তৈরি করবে, আপনার ব্যর্থতাকে জয় করে সফল হবার ঘটনা তাদের অনুপ্রাণিত করবে ও সাহস যোগাবে।

৩. মানুষের সমস্যা সমাধানের কথা বলুন : আপনার উদ্যোগ যদি কারো সমস্যা সমাধান না করতে পারে তাহলে সেটা নিয়ে কেউ ভাবে না। তাই আপনার উদ্যোগ কীভাবে মানুষের সমস্যা সমাধান করছে তা স্পষ্টভাবে তুলে ধরুন। উদাহরণ হিসেবে বাস্তব ঘটনাগুলো ব্যবহার করুন।

৪. আপনার সুনির্দিষ্ট শ্রোতাদের চিহ্নিত করুন : আগে থেকে জানুন কারা আপনার শ্রোতা এবং তাদের আগ্রহের বিষয় কী। তাদের ভাষায় কথা বলুন এবং তাদের প্রয়োজন বুঝে বক্তব্য উপস্থাপন করুন।

৫. ভিজ্যুয়াল মিডিয়া ব্যবহার করুন : প্রেজেন্টেশনের সময় আকর্ষণীয় স্লাইড, ভিডিও বা গ্রাফিক্স ব্যবহার করুন। শুরুতেই আপনার নিজের পরিচিতি ও অর্জন এবং প্রতিষ্ঠানের নাম, লোগো ও অর্জনগুলো গুছিয়ে প্রেজেন্ট করার চেষ্টা করুন। আপনি যদি চান শ্রোতারা নির্দিষ্ট কিছু বিষয় মনে রাখুক তাহলে সেই

বিষয়গুলো বেশ কয়েকবার জোরে উচ্চারণ করে বলতে হবে। মানুষ তথ্য মনে রাখতে কম কিন্তু ছবি ও সংখ্যা মনে রাখতে বেশি। তাই প্রত্যেকটি অর্জন সংখ্যা ও ছবি দিয়ে দেখানোর চেষ্টা করুন। ভিজুয়াল মাধ্যম শ্রোতাদের মনোযোগ ধরে রাখে।

৬. আত্মবিশ্বাস বজায় রাখুন : স্পষ্ট উচ্চারণ এবং শক্তিশালী কণ্ঠস্বর ব্যবহার করুন। চোখে চোখ রেখে কথা বলুন এবং ইতিবাচক দেহভঙ্গি বজায় রাখুন।

৭. শ্রোতাদের কাছ থেকে ফিডব্যাক নিন : ক্লায়েন্টের ফিডব্যাক নিয়ে কাজ করলে প্রোডাক্ট বা সার্ভিসের দ্রুত উন্নয়ন ঘটে। বক্তব্যের পর শ্রোতাদের সঙ্গে ব্যক্তিগতভাবে কথা বলুন। তাদের প্রশ্ন শুনুন এবং আপনার উদ্যোগ নিয়ে আরও আলোচনা করুন। এতে নেটওয়ার্কিং এর কাজটাও হয়ে যাবে। যত বেশি শুনবেন তত বেশি জানবেন এবং তত ভালো নিজের ব্যবসাকে ভালো অবস্থায় নিয়ে যেতে পারবেন।

৮. নির্দিষ্ট ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করুন : আপনার বক্তব্য প্রস্তুতির জন্য SPEAK ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করলে দারুণ ফল পাবেন :

S – Structure (গঠন): আপনার বক্তব্যের জন্য একটি সুস্পষ্ট কাঠামো তৈরি করুন।

P – Practice (অনুশীলন): বারবার অনুশীলনের মাধ্যমে আপনার আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি করুন।

E – Engage (সংযুক্ত হোন): শ্রোতাদের সঙ্গে সংযোগ স্থাপন করুন এবং তাদের মনোযোগ আকর্ষণ করুন।

A – Adapt (অভিযোজন): পরিস্থিতি এবং শ্রোতাদের প্রয়োজন অনুযায়ী আপনার উপস্থাপনা মানিয়ে নিন।

K – Know Your Audience (শ্রোতাদের জানুন): তাদের আগ্রহ এবং প্রত্যাশা সম্পর্কে জানুন।

কণ্ঠস্বর ও শারীরিক ভাষার ব্যবহার

একজন সফল উদ্যোক্তার বক্তৃতার মধ্যে কণ্ঠস্বর ও শারীরিক ভাষার (Body language) ব্যবহারের গুরুত্ব অপরিসীম। এই দুটি উপাদান বক্তৃতার মূল সুর এবং প্রভাব সৃষ্টি করতে সাহায্য করে, যা শ্রোতাদের উপর গভীর প্রভাব ফেলে এবং উদ্যোক্তার বক্তব্যের গ্রহণযোগ্যতা বৃদ্ধি করে। উদ্যোক্তা হিসেবে একজন বক্তা যখন তার কণ্ঠস্বর ও শারীরিক ভাষার মাধ্যমে কথা বলেন, তখন তা কেবল তার কথা নয়, তার ব্যক্তিত্ব এবং প্রভাবকেও ফুটিয়ে তোলে। আসুন দেখি কীভাবে একজন উদ্যোক্তা তার কণ্ঠস্বর ও শারীরিক ভাষার মাধ্যমে বক্তৃতায় সফলতা অর্জন করতে পারেন।

কণ্ঠস্বরের গুরুত্ব : কণ্ঠস্বর একটি অত্যন্ত শক্তিশালী সরঞ্জাম, যা বক্তৃতাকে জীবন দিতে পারে। শ্রোতার মনোযোগ ধরে রাখা, আবেগ ও শক্তি সঞ্চারিত করা এবং একটি বিষয়কে গুরুত্ব সহকারে উপস্থাপন করা, এগুলো সবই কণ্ঠস্বরের মাধ্যমে সম্ভব। একজন সফল উদ্যোক্তা হিসেবে বক্তৃতায় কণ্ঠস্বরের ব্যবহার কীভাবে আপনার বক্তব্যকে শক্তিশালী করবে তা নিম্নলিখিত উপায়ে ব্যাখ্যা করা যায়:

১. ভলিউম বা শব্দের উচ্চতা নিয়ন্ত্রণ করা : কণ্ঠস্বরের উচ্চতা বা ভলিউম আপনার কথাকে আরও প্রভাবশালী করে তোলে। যখন

ড্রেস কোড

একজন সফল উদ্যোক্তার প্রোগ্রামে বক্তব্য প্রদানকালে ড্রেস কোড এবং স্টাইল :

একজন সফল উদ্যোক্তা যখন কোনো প্রোগ্রামে বক্তব্য প্রদান করতে যান, তখন তার পোশাক এবং প্রেজেন্টেশন তার পেশাগত ভাবমূর্তি এবং তার ব্র্যান্ড ইমেজের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। উদ্যোক্তা শুধু তার ব্যবসার জন্য নয়, বরং তার ব্যক্তিগত ব্র্যান্ড এবং নেতৃত্বের গুণাবলি প্রদর্শন করার জন্যও পোশাক নির্বাচনে যত্নশীল হওয়া উচিত। এই লেখায়, আমরা আলোচনা করবো যে একজন উদ্যোক্তা যখন কোনো প্রোগ্রামে বক্তব্য দিতে যান, তখন তার ড্রেস কোড কেমন হওয়া উচিত এবং কোন ধরনের স্টাইল অনুসরণ করা উচিত।

৭. প্রফেশনাল এবং রুচিশীল পোশাক নির্বাচন করুন : উদ্যোক্তার জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো তার পোশাকটি প্রফেশনাল এবং রুচিশীল হওয়া। কোনো অনুষ্ঠানে উপস্থিত হলে, আপনাকে এমনভাবে পোশাক পরতে হবে যেন তা আপনাকে বিশ্বাসযোগ্যতা এবং সম্মান দেয়। এক্ষেত্রে আপনার পোশাক আপনার আত্মবিশ্বাসকে প্রকাশ করে এবং আপনার কর্তৃত্বকে দৃঢ় করে।

কৌশল : স্যুট: পুরুষ উদ্যোক্তাদের জন্য একটি ক্লাসিক ব্ল্যাক বা গ্রে স্যুট সবচেয়ে ভালো। এটি একটি প্রফেশনাল লুক প্রদান করে এবং ফরমাল ইভেন্টে চমৎকার প্রদর্শন করে।

রুচিশীল ড্রেস: মহিলা উদ্যোক্তারা একটি সলিড কালারের ড্রেস অথবা ব্লিজার এবং প্যান্টস কম্বিনেশন নির্বাচন করতে পারেন। এটির মাধ্যমে তারা প্রফেশনাল এবং আধুনিক উভয় ধরনের লুক পেতে পারেন।

২. ড্রেসিংয়ের মাধ্যমে ব্যক্তিগত ব্র্যান্ড তৈরি করুন : আপনার পোশাকের মাধ্যমে আপনি নিজের ব্যক্তিগত ব্র্যান্ড তৈরি করতে পারেন। উদ্যোক্তা হিসেবে আপনার পোশাক এমন কিছু হতে হবে যা আপনার ব্যতিক্রমী দৃষ্টিভঙ্গি এবং অনন্য স্টাইল প্রতিফলিত করে। যদি আপনার ব্যবসা কোনো নির্দিষ্ট শিল্প বা ক্ষেত্রের সাথে সম্পর্কিত হয়, তাহলে আপনার পোশাক সেই ক্ষেত্রের সাথে সম্পর্কিত হতে পারে।

কৌশল : কাস্টমাইজড পোশাক : যদি আপনি একটি নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের প্রতীক বা লোগো ব্যবহার করতে চান, তবে এটি আপনার স্যুট বা ব্লিজারে সজ্জিত করুন। এটি ব্যক্তিগত ব্র্যান্ড তৈরি করার জন্য সহায়ক হতে পারে।

কালার থিম : কালারের মাধ্যমে আপনার স্টাইল ব্যক্ত করতে পারেন। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি একটি শক্তিশালী এবং আত্মবিশ্বাসী ব্যক্তিত্ব প্রদর্শন করতে চান, তবে কালো, নেভি ব্লু বা ডার্ক রেড ব্যবহার করতে পারেন।

৩. স্মার্ট ক্যাজুয়াল ড্রেসিং স্টাইল : একজন উদ্যোক্তার ক্ষেত্রে একেবারে ফরমাল পোশাক পরার প্রয়োজন নাও হতে পারে। তবে, প্রফেশনাল এবং স্মার্ট ক্যাজুয়াল স্টাইলের মধ্যে পার্থক্য

জনসমক্ষে কথা বলার ৩টি ফ্রেমওয়ার্ক

জনসমক্ষে কথা বলা হলো প্রভাব তৈরি করার বিষয়, নিখুঁত হওয়ার নয়।

৩টি ফ্রেমওয়ার্ক অনুসরণ করলে আপনার জন্য পাবলিক স্পিকিং আরো সহজ হয়ে যাবে। সেটি হচ্ছে SHARE, DREAM, CALM।

- ☆ আপনার গল্প শেয়ার করুন।
- ☆ আপনার বার্তার মাধ্যমে বড়ো স্বপ্ন দেখুন।
- ☆ শান্ত থাকুন।

SHARE ফ্রেমওয়ার্ক :

আপনার বক্তব্যকে সহজ ও কার্যকর করার জন্য এই পদ্ধতি অনুসরণ করুন:

S – (Storytelling) গল্প বলা : একটি আকর্ষণীয় গল্প দিয়ে শুরু করুন। গল্প আপনার শ্রোতাদের সঙ্গে আবেগের সম্পর্ক তৈরি করে এবং তাদের মনোযোগ আকর্ষণ করে।

H - (Hook) আকর্ষণ : এমন একটি শক্তিশালী হুক ব্যবহার করুন, যেমন একটি চমকপ্রদ তথ্য বা প্রশ্ন। এটি শ্রোতাদের শুরু থেকেই সম্পৃক্ত রাখে।

A - (Align) স্পষ্টতা : আপনার ধারণাগুলো স্পষ্ট ও আত্মবিশ্বাসের সঙ্গে প্রকাশ করুন। বার্তা সহজভাবে উপস্থাপন করুন এবং মূল পয়েন্টগুলোর ওপর জোর দিন।

R - (Relevance) প্রাসঙ্গিকতা : আপনার বক্তব্য যেন শ্রোতাদের সঙ্গে সম্পৃক্ত হয় তা নিশ্চিত করুন। তাদের প্রয়োজন এবং আগ্রহ বিবেচনা করে আপনার উপস্থাপনা প্রস্তুত করুন।

E - (Engagement) সম্পৃক্ততা : শ্রোতাদের সঙ্গে সংলাপ তৈরি করুন। তাদের প্রশ্ন করতে উৎসাহিত করুন বা তাদের প্রতিক্রিয়ার প্রতি মনোযোগ দিন।

DREAM ফ্রেমওয়ার্ক :

DREAM ফ্রেমওয়ার্ক হলো পাবলিক স্পিকিংয়ে সফল হওয়ার একটি সহজ এবং কার্যকর পদ্ধতি। প্রতিটি অক্ষর একটি নির্দিষ্ট কৌশল বা ধাপকে নির্দেশ করে, যা আপনার বক্তৃতাকে আরও প্রভাবশালী এবং সংগঠিত করতে সাহায্য করে।

D - Define Your Goal (লক্ষ্য নির্ধারণ করুন) :

- ☆ কথা বলার আগে আপনার মূল উদ্দেশ্য কী, তা স্পষ্ট করুন।
- ☆ আপনার বক্তব্যের মাধ্যমে শ্রোতাদের কাছে কোন বার্তা পৌঁছাতে চান, তা নির্ধারণ করুন।
- ☆ লক্ষ্য নির্ধারণ বক্তৃতার কেন্দ্রবিন্দু তৈরি করে এবং আপনাকে গাইডলাইন দেয়।

R – Research and Prepare (গবেষণা ও প্রস্তুতি) :

- ☆ বক্তৃতার বিষয়বস্তু সম্পর্কে যথেষ্ট তথ্য সংগ্রহ করুন।
- ☆ শ্রোতাদের প্রোফাইল এবং তাদের চাহিদা বুঝে প্রস্তুতি নিন।