ব্যবসায়ে সাইকোলজি ও ব্রেইন গেম

(সাইকোলজিক্যাল গেম ও ব্রেইন গেম ব্যবহার করে
ব্যবসায়ে দ্রুত সফল হওয়ার কৌশল)

কে. এস. এম. স্বপ্নীল চৌধুরী সোহাগ

সূচীপত্র

ঢাকা, বাংলাদেশ

সৃজনশীল প্রকাশনায় ৩৫ বছর পেরিয়ে ...

সূচীপত্র

প্রকাশক ❑ সাঈদ বারী
প্রধান নির্বাহী, সূচীপত্র

ব্যবসায়ে সাইকোলজি ও ব্রেইন গেম
কে. এস. এম. স্বপ্নীল চৌধুরী সোহাগ

গ্রন্থস্বত্ব ❑ গ্রন্থকার

প্রথম প্রকাশ ❑ জুন ২০২৫
প্রচ্ছদ ❑ মো. শাকিব আহমেদ
বর্ণবিন্যাস ❑ মঞ্জুরি কম্পিউটার, ৩৪ নর্থব্রুক হল রোড, বাংলাবাজার
মুদ্রণ ❑ কোয়ালিটি প্রিন্টিং প্রেস, ৩০/২ হেমেন্দ্র দাস রোড, ঢাকা ১১০০।

ভারতে পরিবেশক ❑ বিশ্ববঙ্গীয় প্রকাশন শপ নং বি-৯, বর্ণপরিচয়, কলেজ স্ট্রিট মার্কেট, কলকাতা
bbp.kol@gmail.com/web : www.biswabangiya.com
মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে পরিবেশক ❑ মুক্তধারা জ্যাকসন হাইট্স, নিউ ইয়র্ক,
www.muktadhara.com
কানাডায় পরিবেশক ❑ এটিএন মেগা স্টোর ২৯৭৬ ড্যানফোর্থ অ্যাভিনিউ, টরেন্টো
অনলাইন বুকশপ ❑ www.rokomari.com/sucheepatra

Bebosaye Psychology O Brain Game
by K. S. M. Shopnill Chowdhury Shohag.

Published by Saeed Bari, *Chief Executive*, Sucheepatra

e-mail : sucheepatra1989@gmail.com
www. facebook.com/sucheepatra.com.
Price BDT 400.00 only. US $ 15.00 £ 10.00

মূল্য : ৳ ৪০০.০০ মাত্র

ISBN 978-984-690-005-7

এই বইয়ের বিষয়বস্তু ও মতামত গ্রন্থকারের নিজস্ব –প্রকাশক
গ্রন্থকার ও প্রকাশকের অনুমতি ব্যতীত এই বইয়ের আংশিক বা সম্পূর্ণ
ফটোকপি, প্রিন্ট, টাইপিং-এর মাধ্যমে কপি করা সম্পূর্ণ নিষিদ্ধ

প্রাক্‌কথন

বিশ্বখ্যাত অনলাইন শপ *আলিবাবার* প্রতিষ্ঠাতা ও বর্তমান বিশ্বের অন্যতম শীর্ষ ধনী জ্যাক মার গল্প দিয়ে শুরু করা যাক। চীনা এই ব্যবসায়ীর জীবনে '১' সংখ্যাটা ঘুরেফিরে এসেছে বারবার। বিশ্ববিদ্যালয়ের ভর্তি পরীক্ষায় গণিতে জ্যাক মা ১ পেয়েছিলেন। ১০০ তে ১! পরপর তিনবার ভর্তি পরীক্ষা দিয়েছেন, পাস করতে পারেননি। কোনোমতে স্নাতক শেষ করে চাকরির খোঁজে নেমেছেন। কেএফসিতে চাকরির জন্য আবেদন করেছিল ২৪ জন। ২৩ জনের চাকরি হয়েছে। ১ জনের হয়নি। সেই ১ জন হলেন জ্যাক মা।

জ্যাক মা যখন প্রথম ইন্টারনেটে ব্যবসা করার কথা ভাবলেন, ১৯৯৪ সাল, চীনে তখনো ইন্টারনেট পৌঁছায়নি। ব্যবসার নিবন্ধন করতে গিয়ে যখন বললেন, 'আমি একটা ইন্টারনেট কনসালট্যান্ট প্রতিষ্ঠান করতে চাই;' লোকে বলেছিল, 'ইন্টারনেট? সেটা আবার কী জিনিস!'

ব্যবসার অংশীদার করার জন্য জ্যাক মা ২৪ জন বন্ধুকে বাসায় আমন্ত্রণ জানিয়েছিলেন। পাক্কা দুই ঘণ্টা বন্ধুদের ব্যবসার আইডিয়াটা বোঝানোর পর আবিষ্কার করলেন, ওরা কিছুই বুঝতে পারেনি। বন্ধুদের মধ্যে তাঁর সঙ্গে ব্যবসা করতে রাজি হয়েছিল কয়জন? ১ জন!

এখনো জ্যাক মার নামের সঙ্গে ১ সংখ্যাটা ওতপ্রোতভাবে জড়িয়ে আছে। কারণ তিনি দীর্ঘদিন ধরে চীনের ১ নম্বর ধনী ছিলেন!

জ্যাক মা মনে করতেন, নিজের ওপর বিশ্বাস থাকলে বড় স্বপ্ন দেখতে কোনো বাধা নেই। ব্যবসা করতে গিয়ে তিনি দলগতভাবে কাজ করা, গ্রাহকের বিশ্বাস অর্জন করা, প্রতিযোগীকে অনুসরণ না করা, কোম্পানিতে সঠিক লোকদের নিয়োগ দেওয়া, ভুল থেকে শিক্ষা গ্রহণ করা, অভিযোগের পরিবর্তে সমাধান খোঁজা এবং সবসময় কিছু না কিছু শেখার ওপর গুরুত্বারোপ করেছেন।

জ্যাক মা'র মতো আরেকজন বিখ্যাত ব্যবসায়ী ও বিনিয়োগকারী হচ্ছেন ওয়ারেন বাফেট। মার্কিন এই ব্যবসায়ী শূন্য থেকে ব্যবসায়ের যাত্রা শুরু করেছিলেন। ফোর্বস সাময়িকীর মতে, তিনি বর্তমানে (২০২৫) বিশ্বের ষষ্ঠ শীর্ষ ধনী।

ব্যবসায়ে সফলতার ক্ষেত্রে ওয়ারেন বাফেট-এর মূলমন্ত্র ছিল– নিজের দক্ষতার ওপর বিনিয়োগ করা, ভুল থেকে শিক্ষা গ্রহণ করা, খারাপ সময়ে ধৈর্য ধরা, সঠিক সঙ্গ বেছে নেওয়া, অতীত ও ভবিষ্যৎ নিয়ে চিন্তা করা, নিজের ওপর বিশ্বাস রাখা, লক্ষ্য ঠিক রাখা, ব্যবসাকে ছড়িয়ে দেওয়া ইত্যাদি।

বিশ্বে এরকম অনেক সফল ব্যবসায়ী রয়েছেন যারা তথাকথিত সমাজ ব্যবস্থার বাইরে গিয়ে ভিন্ন চিন্তা করেছেন। তারা ব্যবসা ও গ্রাহকের মনস্তত্ত্ব বোঝার চেষ্টা করেছেন। তারা গুণগত পণ্য উৎপাদনের পাশাপাশি ব্যবসায়ে নানানরকম কৌশল বিশেষ করে সাইকোলজিক্যাল গেম ও ব্রেইন গেমের যথাযথ ব্যবহার করেছেন। এর মাধ্যমে গ্রাহকের বিশ্বাস অর্জন করেছেন এবং নিজেদের মুনাফা বাড়িয়েছেন।

মনে রাখবেন, আজকের প্রতিযোগিতামূলক ব্যবসায়িক বিশ্বে সফল হতে হলে আপনাকে ভিন্নভাবে, ভিন্ন কৌশলে ভোক্তা কিংবা গ্রাহকের কাছে আপনার পণ্য বা সেবা নিয়ে হাজির হতে হবে। সেইসঙ্গে ব্যবসায়ে কীভাবে সাইকোলজিক্যাল গেম ও ব্রেইন গেম ব্যবহার করবেন সে সম্পর্কে জানতে হবে। কিন্তু ব্যবসায়ে কীভাবে সাইকোলজি ও ব্রেইন গেম ব্যবহার করবেন এ বিষয়ে বাংলা ভাষায় কোনো বই নেই। এ শূন্যতা পূরণের আগ্রহ থেকেই বর্তমান গ্রন্থের অবতারণা।

বইটি লিখতে গিয়ে আমাকে নিজের ব্যবসায়ের অভিজ্ঞতা ছাড়াও দেশি-বিদেশি বিভিন্ন বই, সাময়িকী ও বিভিন্ন ওয়েবসাইটে প্রকাশিত নিবন্ধের সহায়তা নিতে হয়েছে, যা গ্রন্থের শেষভাগে উল্লেখ করা হয়েছে।

ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জানাচ্ছি লেখক ও কনটেন্ট ক্রিয়েটর নেসার আমিনের কাছে, যিনি বইয়ের পাণ্ডুলিপি দেখে মূল্যবান পরামর্শ দিয়েছেন এবং বইটি প্রকাশের ক্ষেত্রে আমাকে আন্তরিকভাবে সহযোগিতা করেছেন।

ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি সূচীপত্রের স্বত্বাধিকারী ও সিইও জনাব সাঈদ বারীকে, যিনি অত্যন্ত যত্ন সহকারে বইটি প্রকাশ করেছেন।

বইতে মুদ্রণপ্রমাদ থাকলে পাঠকের ক্ষমাসুন্দর দৃষ্টি প্রত্যাশা করছি।

আশা করি, বইটি পড়ে পাঠক ব্যবসায়ের প্রাথমিক ধারণা এবং সাইকোলজিক্যাল গেম ও ব্রেইন গেম ব্যবহার করে ব্যবসায়ে সফল হওয়ার দুর্দান্ত কিছু কৌশল সম্পর্কে জানতে পারবেন।

আমি মনে করি, কোনো একজন পাঠকও যদি এই বইতে উল্লেখিত তথ্য ও যুক্তি নিজ ব্যবসায় ব্যবহার করে সফল হন, তাহলেই এই বইটি লেখা সার্থক হবে।

সবার জন্য অনেক অনেক শুভকামনা ও ভালোবাসা রইল।

কে. এস. এম. স্বপ্নীল চৌধুরী সোহাগ

সূচিপত্র

ব্যবসা বলতে কী বোঝায় | ১৩
ব্যবসায়ের লক্ষ্য | ১৪
ব্যবসায়ের মূলনীতি | ১৫
ব্যবসায়ের ধরন | ১৬
ব্যবসা করতে যা প্রয়োজন | ১৮
ব্যবসায়িক আইডিয়া খুঁজে বের করার উপায় | ২০
ব্যবসা শুরুর আগে যা জানা দরকার | ২২
ব্যবসায় উন্নতির জন্য চ্যাটজিপিটির ব্যবহার | ২৭
কাস্টমার সাইকোলজি (গ্রাহকের মনস্তত্ত্ব) বোঝার গুরুত্ব | ৩১
ক্রেতাকে পণ্য কিনতে রাজি করানোর উপায় | ৩৪
বিক্রয় বৃদ্ধিতে মানুষকে প্ররোচিত করার নীতি | ৩৭
যে পাঁচটি সাইকোলজিক্যাল টিপস জানলে আপনি মার্কেটিংয়ে এগিয়ে থাকবেন | ৪৩
ক্লায়েন্ট হান্টিং মাইন্ডসেট ও সাইকোলজি | ৪৮
পণ্যের মনস্তাত্ত্বিক মূল্য নির্ধারণের কিছু দুর্দান্ত কৌশল | ৫৩
গ্রাহকের সাইকোলজি নিয়ন্ত্রণে সংখ্যার খেলা | ৫৯
গ্রাহকের সাইকোলজি: কীভাবে গ্রাহক অনলাইন কেনাকাটায় আকৃষ্ট হয় | ৬৪
পণ্যের মার্কেটিংয়ের জন্য আকর্ষণীয় বর্ণনা লিখবেন যেভাবে | ৭৫
সাইকোলজিক্যাল মার্কেটিংয়ের কিছু কৌশল | ৮২
রংয়ের সাইকোলজি এবং আপনার ব্যবসায়ের ওপর এর প্রভাব | ৮৭
ব্যবসায়ে ব্রেইন গেম: প্রতিযোগিতামূলক বিশ্বে সাফল্যের কৌশল | ৯৪
ব্যবসার মালিক হিসেবে ব্রেইন গেমে জেতার উপায় | ৯৮
সাইকোলজির মাধ্যমে যেভাবে মার্কেটিংয়ের গেমে জয়ী হবেন | ১০৩
যে মূলনীতিগুলো ব্রেইন গেমকে আকর্ষণীয় করে তোলে | ১১৭
মার্কেটিংয়ে সাইকোলজির যে নীতিগুলো শেখা জরুরি | ১২৩

ব্যবসা বলতে কী বোঝায়

ইংরেজি Business- এর পারিভাষিক শব্দ ব্যবসা, যার আক্ষরিক অর্থ ব্যস্ত থাকা।

ব্যবসা বলতে আমরা যা বুঝি সেটা হলো একটি পরিকল্পিত কার্যক্রম, যার মাধ্যমে পণ্য বা সেবা তৈরি করে অথবা বিক্রি করে লাভ অর্জন করা হয়।

অন্যভাবে বলতে গেলে, মুনাফা অর্জনের উদ্দেশ্যে পণ্যদ্রব্য ও সেবাকর্ম উৎপাদন ও বণ্টন এবং এর সঙ্গে সংশ্লিষ্ট যাবতীয় বৈধ অর্থনৈতিক কার্যাবলিকে ব্যবসা বলে।

ব্যবসা একটি স্বাধীন আত্মকর্মসংস্থানমূলক পেশা। ব্যবসা করার জন্য দরকার মূলধন (পুঁজি) এবং এর সঠিক ব্যবহার। ব্যবসায়ের সঙ্গে ওতপ্রোতভাবে জড়িয়ে আছে লাভ কিংবা ক্ষতি। কোনো একটি প্রতিষ্ঠান মাসে বা বছরে কত লাভ বা ক্ষতি করল তার ওপরই নির্ভর করে ব্যবসায়ের স্থায়িত্ব। আর ব্যবসায়ের জন্য সবচেয়ে প্রয়োজনীয় উপকরণ হলো পণ্য, দক্ষ কর্মী ও সুষ্ঠু বাজারজাতকরণ (মার্কেটিং) নীতিমালা।

উদাহরণস্বরূপ, একজন ব্যক্তি একটি ফুলের দোকান দিয়েছেন। তিনি ফুল সংগ্রহ করেন, সাজান ও গ্রাহকদের কাছে বিক্রি করেন। এখানে তিনি ফুলের ব্যবসা করছেন।

ব্যবসায়ের লক্ষ্য

ব্যবসায়ের লক্ষ্য হলো, সেই উদ্দেশ্য বা লক্ষ্য যা একটি প্রতিষ্ঠান তাদের কাজের মাধ্যমে অর্জন করতে চায়। ব্যবসায়ের লক্ষ্যগুলো প্রতিষ্ঠানের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এগুলো তাদের পরিচালনার দিশা নির্ধারণ করে এবং তাদের সাফল্যের মানদন্ড তৈরি করে। ব্যবসায়ের লক্ষ্য প্রধানত তিন ধরনের হতে পারে :

১. অর্থনৈতিক লক্ষ্য

ব্যবসা সাধারণত মুনাফা অর্জনের জন্য পরিচালিত হয়। উদাহরণস্বরূপ, একটি ব্যবসা তার প্রথম বছরের মধ্যে ২০ শতাংশ মুনাফা বাড়ানোর লক্ষ্য নির্ধারণ করতে পারে।

২. সামাজিক লক্ষ্য

ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান শুধু মুনাফার জন্য কাজ করে না বরং সমাজের উন্নতির জন্যও কাজ করে। উদাহরণস্বরূপ, একটি কোম্পানি নির্ধারণ করতে পারে যে তারা প্রতি বছর একটি নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ দান করবে সমাজসেবা কার্যক্রমে।

৩. পরিবেশগত লক্ষ্য

বর্তমান সময়ে ব্যবসাগুলো পরিবেশ রক্ষা করার জন্য লক্ষ্য স্থাপন করছে। উদাহরণস্বরূপ, একটি প্রতিষ্ঠান তার উৎপাদন প্রক্রিয়ায় প্লাস্টিকের ব্যবহার কমানোর লক্ষ্য রাখতে পারে।

উদাহরণ

একটি স্থানীয় রেস্টুরেন্ট যদি তার বিক্রয় বাড়ানোর লক্ষ্য স্থাপন করে, তবে তারা কিছু পরিকল্পনা নিয়ে আসতে পারে। যেমন নতুন মেনু যুক্ত করা, প্রমোশনাল অফার দেওয়া বা স্থানীয় খাদ্য উৎস থেকে পণ্য সংগ্রহ করা।

ব্যবসায়ের মূলনীতি

ব্যবসায়ের মূলনীতি হলো গ্রাহক সন্তুষ্টি, নৈতিকতা, আইন মেনে চলা সামাজিক দায়বদ্ধতার সমন্বয়ে একটি সুষ্ঠু ও সফল ব্যবসা পরিচালনা করা। যেমন :

এক. সততা

ব্যবসায় সৎ থাকতে হবে।

দুই. নিয়ম

ব্যবসায় নিয়ম কানুন মেনে চলতে হবে।

তিন. শৃঙ্খলা

ব্যবসায় শৃঙ্খলা বজায় রাখতে হবে।

চার. সময়ানুবর্তিতা

সময়মতো কাজ করতে হবে।

পাঁচ. পরিশ্রম

ব্যবসায় সফল হতে হলে পরিশ্রম করতে হবে।

ব্যবসায়ের ধরন

ব্যবসায়ের বিভিন্ন ধরন রয়েছে, যা তাদের কার্যক্রম, পণ্য এবং সেবার ধরন অনুসারে ভাগ করা হয়। নিচে বিভিন্ন ব্যবসার ধরন নিয়ে আলোচনা করা হলো:

১. একক মালিকানা (Sole Proprietorship)

এটি হলো ব্যবসার সবচেয়ে সহজ ও সাধারণ ধরনের একটি ব্যবসা। এখানে একজন ব্যক্তি নিজেই ব্যবসা পরিচালনা করে এবং সব লাভ তার হয়। যেমন একজন কাপড়ের দোকানদার বা রেস্তোরাঁর মালিক।

২. অংশীদারি (Partnership)

এই ধরনের ব্যবসায় দুই বা ততোধিক ব্যক্তি একসঙ্গে ব্যবসা পরিচালনা করেন এবং লাভ ও ক্ষতি ভাগ করে নেন। উদাহরণস্বরূপ, যদি দুইজন বন্ধু একটি কফিশপ খোলেন, তবে এটি একটি অংশীদারি ব্যবসা হবে।

৩. কোম্পানি (Company)

যখন দুটি বা ততোধিক ব্যক্তি মিলে একটি ব্যবসা গড়ে তোলেন এবং এটি একটি বৈধ সত্তা হিসেবে পরিচিত হয়, তখন সেটি কোম্পানি হয়। কোম্পানি সাধারণত শেয়ারহোল্ডারদের মাধ্যমে পরিচালিত হয়। উদাহরণ হিসেবে, ব্লু ড্রিম গ্রুপ একটি বড় কোম্পানি।

৪. সরবরাহকারী (Supplier)

সরবরাহকারী ব্যবসা মূলত অন্য ব্যবসার জন্য পণ্য সরবরাহ করে। যেমন একটি কাঁচামাল সরবরাহকারী কোম্পানি যা খাদ্য উৎপাদনকারী কোম্পানির জন্য উপাদান সরবরাহ করে।