

মানুষ চেনার কৌশল • ৩

মানুষ চেনার কৌশল

রচনা

আশরাফুল ইসলাম জীবন


বার্তাপ্রকাশ
bartaprokash



যেখানে যা আছে

নম্বর	শিরোনাম	পৃষ্ঠা
	পর্ব ১ : শুরুটা জানুন	
০১।	ভূমিকা	১১
০২।	লেখকের কথা	১৫
	পর্ব ২ : সমাজ ও বাস্তবতা	
০৩।	সমাজের অসঙ্গতি	২০
০৪।	অব্যক্ত প্রশ্ন-উত্তর	২৬
০৫।	বর্তমান সময়ের বাস্তবচিত্র	২৯
০৬।	বিশ্বাস করবেন কাকে?	৩০
০৭।	আপনি আসলে কে?	৩২
	পর্ব ৩ : মানুষ বুঝতে মনস্তত্ত্ব	
০৮।	DISC মডেল : মানুষ চেনার মনস্তাত্ত্বিক উপায়	৩৬
০৯।	যাদের সঙ্গে পরামর্শ করা বারণ : চারটি কারণ	৪৫
১০।	জীবনের জটিলতা—পরামর্শ নেবেন কার	৪৬
১১।	জোহারি উইন্ডো : নিজেকে জানার শ্রেষ্ঠ উপায়	৫২

মানুষ চেনার কৌশল • ৮

১২।	সজ্ঞানের মানসিক বিকাশে, জোহারি উইন্ডো মডেল	৬৮
১৩।	ইন্ট্রোভার্ট বনাম এক্সট্রোভার্ট : বৈচিত্র্যময় মানুষের ব্যক্তিত্ব	৭০
	পর্ব ৪ : মানুষ যাচাইয়ের কৌশল	
১৪।	মানুষ যাচাইয়ের অভিনব কৌশল	৮০
১৫।	মানুষ চেনার বিশেষ তিনটি সময়	৮৩
১৬।	চার ধরনের মানুষ—কার কী মাইন্ড	৮৭
১৭।	ভয়ংকর পাঁচ ধরনের মানুষ	৯৫
১৮।	খারাপ মানুষের ১৮টি লক্ষণ	৯৯
১৯।	মানসিক সুস্থতার দশটি লক্ষণ	১০৮
২০।	বোকা ও বুদ্ধিমান চেনার উপায়	১১৪
২১।	মানুষ চেনার যুগান্তকারী ১৪টি উপায়	১২১
২২।	প্যারাডাইম : মানুষ চেনার সাইকোলজি	১২৯
	পর্ব ৫ : সম্পর্ক এবং বন্ধুত্ব	
২৩।	বন্ধু রূপে শত্রু যারা	১৩২
২৪।	যাদের বন্ধু বানাবেন না	১৩৫
২৫।	পাঁচ ধরনের বন্ধু থেকে সাবধান	১৩৬
২৬।	যাদের সঙ্গে মেশা বারণ—গুরুত্বপূর্ণ তিনটি কারণ	১৩৯
	পর্ব ৬ : প্রতারক এবং সম্পর্কের বিশ্লেষণ	
২৭।	প্রতারক চেনার পাঁচটি উপায়	১৪১
২৮।	মানুষের আচরণ এবং সম্পর্কের বিচার	১৪৭
২৯।	আর্থিক বিবেচনায় মানুষ চার ধরনের হয়	১৫১
৩০।	অদৃশ্য চশমা : সমাজের চার শ্রেণির মানুষ	১৫৬
	পর্ব ৭ : স্বার্থ এবং মানসিকতা	
৩১।	স্বার্থপর মানুষের পরিচয়	১৫৮
৩২।	নিঃস্বার্থ মানুষের পরিচয়	১৬২
৩৩।	স্বার্থ সচেতন মানুষের পরিচয়	১৬৬
৩৪।	বিশ্ব প্রতারক : প্রসঙ্গ ও পরিচয়	১৭০
৩৫।	মিঙ্ক ক্যারেক্টার : অস্থির মানসিকতার পরিচয়	১৭২

৩৬।	সম্পর্কের বাউন্ডারি	১৭৩
	পর্ব ৮ : জীবন এবং সম্পর্কের দিকনির্দেশনা	
৩৭।	সুখ ও সাফল্যের সাত কৌশল	১৭৫
৩৮।	নারীর সুভাব—কীসের অভাব?	১৭৭
৩৯।	পুরুষনামা : এক সামাজিক আয়না	১৮১
৪০।	মানুষের নাই লাজ—করে যায় বিচার কাজ	১৮৪
৪১।	শুধু বর নয় : বিয়ের আগে পরিবার দেখতে হয়	১৮৬
৪২।	ভালোবাসা ভিক্ষা চেয়ে নয়, আত্মসম্মান দিয়ে অর্জন হয়	১৮৭
৪৩।	সত্য বচন	১৮৯
	পর্ব ৯ : উপসংহার এবং অন্তর্দৃষ্টি	
৪৪।	সরল বিশ্বাস	১৯৫
৪৫।	মানুষ হওয়ার আসল মানে	১৯৬
৪৬।	মেনুফ্যাকচারিং প্রবলেম	১৯৭
৪৭।	নির্যাতনের আয়নাঘর	২০০
৪৮।	শেষ কথা	২০৩
	সুপ্নীল একাডেমি	২০৫



ভূমিকা

মানুষ আটকে আছে টাকা, খাবার কিংবা যৌন-স্বুধায়। কেউবা আবার পদ-পদবীতে উৎসর্গ করেছে তার পুরো জীবন। ভদ্রতার মোড়কে অনেকেই সাজিয়ে রেখেছে কলুষিত মানচিত্র। লজ্জা—সে তো বিক্রিত পণ্য ফিরিয়ে নেওয়ার অস্বীকৃতি। এদিকে মিথ্যার আবাসনে বাসিন্দারা যেন আজ নির্ধুম রাতের অতন্দ্র প্রহরী। সুযোগের সম্বন্ধে কাটে সময়, ভোর হলেই ছড়িয়ে পড়ে সমাজের প্রতিটি ক্ষেত্রে। আশার প্রদীপে যারা উজ্জ্বল করে নির্মোহ লোভের আসর, অথচ দিনশেষে ভারী হয় তাদের অভিজ্ঞতার অভাগা ডায়েরি। খাতার পাতায় জীবনের অজস্র গল্প—আঁতকে ওঠে কলমের নীল কালি। ভরসার সবটুকু দায়ভার যেন শুধু বিশ্বাসী মানুষের জন্যই সীমাবদ্ধ। তাই নিঃস্ব হও—হে বিশ্বাসী মানুষ। শুধু মিথ্যার কারিগর যারা, তারাই থাকুক অনন্য উচ্চতায়। কেননা, নীলগিরিসম উচ্চতায় থাকার অধিকার তোমার নেই। মনে রেখো! সত্য-বচন তোমার জন্য তীক্ষ্ণ গোলাপ কাঁটা। আদর্শ জলাঞ্জলি দিতে না চাইলে শিখতে হবে কৌশল! অভিনব মানুষ চেনার কৌশল।

মানুষ চেনার কৌশল! শুনতে একটু অবাক লাগছে তাই না? ভাবছেন—মানুষ চেনার আবার কৌশল হয় নাকি?

হ্যাঁ, মানুষ চেনারও কৌশল আছে। আপনি যদি একবার এই মানুষ চেনার কৌশলগুলো শিখে যান—পৃথিবীতে এমন কেউ নেই, যে আপনাকে ঠকাবে কিংবা ধোঁকা দিয়ে বোকা বানাবে। সত্যি কথা বলতে, আমরা এখন প্রায় সব

জায়গায় প্রতিনিয়ত প্রতারণার শিকার হচ্ছে। আমাদের পরিবার, সমাজ, রাফ্ট, প্রতিবেশী, বন্ধু, অফিস, কলিগ, বস—এমনকি অনেকেই তাদের মা-বাবার কাছেও প্রতারিত হচ্ছে। I AM SORRY! শুনতে একটু খারাপ লাগলেও এটাই চরম সত্য।

আচ্ছা, আপনিও কি প্রতারিত হচ্ছেন কিংবা আপনজনের কষ্ট পেয়ে হতাশায় ভুগছেন? অথবা বুঝতেই পারছেন না—জীবনটা কেন এলোমেলো-অগোছালো হয়ে যাচ্ছে? তাহলে এই মুহুর্তে *মানুষ চেনার কৌশল* বইটি আপনার জীবনটাকে গুছিয়ে নেওয়ার জন্য সবচেয়ে বড়ো মাধ্যম হতে পারে। এই বইটি যদি কোনো কারণে আপনি মিস করে ফেলেন, তাহলে নিশ্চিত থাকবেন খুব সম্ভবত আপনি আগামী দিনে বহু মানুষের প্রতারণার খপ্পরে পড়তে যাচ্ছেন। এমনও হতে পারে—সেখান থেকে আপনি আর কখনোই কামব্যাক করতে পারবেন না। অথবা সেখানে আপনি এত বেশি ক্ষতিগ্রস্ত হবেন যে, তা হয়তো আর কোনোভাবেই পুষিয়ে উঠতে পারবেন না। সুতরাং বইটি পড়ে ফেলেন এবং মানুষ চেনার কৌশলগুলো শিখে নিজেকে সুরক্ষিত রাখার ব্যাপারে আরও বেশি আত্মবিশ্বাসী ও দক্ষ হয়ে ওঠেন।

মনে রাখবেন, মানুষ চেনা একটি গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা, যা আমাদের জীবনযাত্রা, সম্পর্ক এবং সাফল্যের ওপর গভীর প্রভাব ফেলে। পৃথিবীতে প্রতিদিন আমরা বিভিন্ন ধরনের মানুষের সঙ্গে মিশি, যারা হয়তো আমাদের প্রিয়জন, বন্ধু বা সহকর্মী। কিন্তু এদের মধ্যে কারা আমাদের জন্য সত্যিই উপযুক্ত বা উপকারী, আর কারা কেবল ছলনাকারী কিংবা মুখোশধারী, তা জানাটা খুব বেশি জরুরি।

প্রাচীন দর্শন এবং আধুনিক মনোবিজ্ঞান আমাদের শেখায়—নিজের দুর্বলতা অন্যের কাছে প্রকাশ না করাই বুদ্ধিমানের কাজ। চাণক্যের সেই বিখ্যাত কথা মনে করিয়ে দেয়—

অন্যের সামনে নিজের দুর্বলতা প্রকাশ করবেন না। আপনি যদি সাপ হন এবং বিষ না থাকে, তাহলে তা কারও কাছে প্রকাশ করবেন না।

মানুষ চেনার সবচেয়ে বড়ো শিক্ষা হলো—যা আপনি দেখছেন বা শুনছেন, আনফরচুনটেলি তা সবসময় সত্য নয়। যেমন সার্বিয়ান প্রবাদ বলে—

যুদ্ধ শুরু হলে রাজনীতিবিদরা অস্ত্র দেয়, ধনীরা রুটি দেয়, আর গরিবরা তাদের ছেলেদের দেয়। যুদ্ধ শেষে রাজনীতিবিদরা হাত মেলায়, ধনীরা রুটির দাম বাড়ায়, আর গরিবরা তাদের ছেলেদের কবর খুঁজে বেড়ায়।

এই প্রবাদ আমাদের শেখায় যে—সমাজের বাস্তবতা এবং সম্পর্কগুলো গভীরভাবে বিশ্লেষণ করা প্রয়োজন। মানুষকে বিশ্বাস করা উচিত, তবে সেই বিশ্বাস কার ওপর করছেন, তা যাচাই করা আরও বেশি গুরুত্বপূর্ণ। চার্লি চ্যাপলিন ঠিকই বলেছেন—‘মানুষকে অবশ্যই বিশ্বাস করা উচিত। তবে তার আগে নিশ্চিত হন যে, সে মানুষ কি না।’

কিছু সম্পর্ক আপনাকে আনন্দ দেয়, আবার কিছু সম্পর্ক অযথা মনকে ভারী করে তোলে। এই বইটি আপনাকে জানাবে—কীভাবে বুঝবেন, একজন মানুষ আপনার ভালো চাইছে, আর কে আপনার ক্ষতি করছে। কারণ, ‘আপন মানুষ পর হলে শত্রুর চেয়েও ভয়ংকর হয়ে ওঠে।’

প্রিয় মানুষদের সম্মান করার মধ্যেই লুকিয়ে আছে সম্পর্কের সৌন্দর্য। ‘আপনার সুখের সময় যাকে মনে পড়বে—বুঝবেন আপনি তাকে ভালোবাসেন। আর আপনার দুঃখের সময় যাকে মনে পড়বে—বুঝবেন সে আপনাকে ভালোবাসে।’ জীবনে কিছু মানুষ থাকে যারা সবসময় আমাদের জীবনকে টেনে নিচে নামাতে চায়। পিথাগোরাসের ভাষায়, ‘নির্বোধকে চেনা যায় তার বক্তব্য থেকে, আর জ্ঞানীকে চেনা যায় তার নীরবতা থেকে।’ এমন মানুষের সঙ্গে কখনোই মিশবেন না, যারা রেগে গেলে আপনার নামে মিথ্যাচার করে বা আপনাকে অসম্মান করে। বিশ্বাসযোগ্যতা তৈরি করতে হলে নিজেকে সং রাখতে হবে। রাগের মুহূর্তে নিজের আপনজনের গোপন কথা অন্যের সামনে কখনোই বলবেন না। কারণ, ‘আপনি হয়তো সেই কথা ভুলে যাবেন, কিন্তু অন্যরা তা ঠিকই মনে রাখবে।’

একটি বিষয় মনে রাখা জরুরি, ‘আপনি যদি একজন মানুষকে তিন বছর খাওয়ান এবং একদিন তার স্মরণে আঘাত করেন, তাহলে সে আপনাকে ছেড়ে চলে যাবে। কিন্তু একটি কুকুরকে মাত্র তিনদিন খাওয়ান, সে আপনাকে কখনোই ছেড়ে যাবে না।’ এই বাস্তবতা আমাদের শেখায়—কে আমাদের

সত্যিকারের ভালোবাসে, আর কে কেবল স্বার্থের জন্য পাশে থাকে। মানুষ চেনার কৌশল শিখতে হলে মনোবিজ্ঞানকে গভীরভাবে বুঝতে হবে। সাইকোলজি বলে—‘যারা গভীর চিন্তায় মগ্ন থাকে, তাদের সামনে কখনো মিথ্যা বলবেন না। কারণ, তারা আপনার মিথ্যাকে খুব সহজে ধরে ফেলবে।’

প্রিয় পাঠক, বইটির প্রতিটি অধ্যায় আপনার সামনে মানুষের প্রকৃত রূপ উন্মোচন করবে। এতে এমন কিছু শিক্ষা পাবেন, যা আপনাকে কৌশলী হতে সাহায্য করবে, এবং জীবনে ভুল মানুষদের সজ্ঞা এড়িয়ে চলতে শেখাবে। কারণ জীবনে সবচেয়ে বড়ো প্রতারণাগুলো আসে কাছের মানুষদের থেকে। তাই, নিজের প্রিয় মানুষদের সম্মান করবেন, এবং যারা আপনার ক্ষতি করতে চায়, তাদের চিনে রাখবেন। মানুষের প্রকৃতি, মনস্তত্ত্ব এবং আচরণের নানা দিক সম্পর্কে এই বই আপনাকে নতুন দৃষ্টিকোণ দেবে। *মানুষ চেনার কৌশল* বইটি আপনার জীবনকে আরও সুন্দর, সুস্থিদায়ক এবং অর্থবহ করে তুলতে সহায়তা করবে। এটি শুধু একটি বই নয়—এটি আপনার জীবনের রক্ষাকবচ, যা আপনাকে প্রতারণার অন্ধকার থেকে মুক্তি দিয়ে সাফল্যের আলোকিত পথে নিয়ে যাবে। মনে রাখবেন! আপনি যদি নিজেকে রক্ষা করতে না জানেন, তবে পৃথিবী আপনাকে বার বার আঘাত করবে।

সবচেয়ে বড়ো ব্যাপার হলো—বইটি কেবল প্রতারণা থেকে বাঁচার পথ দেখাবে না, বরং আপনাকে গড়ে তুলবে এমন একজন ব্যক্তি হিসেবে, দেখবেন আপনার আত্মবিশ্বাস ও প্রজ্ঞা নামক আলোর গতিকে কোনো বাধাই আর খামিয়ে দিতে পারবে না, ইন শা আল্লাহ।



সমাজের অসঙ্গতি

আমরা স্বপ্ন দেখি এক সুন্দর সমাজের—যেখানে মানুষ থাকবে মানুষের পাশে, সম্পর্ক হবে বিশ্বাসের মজবুত বাঁধনে বাঁধা। কিন্তু বাস্তবতা কি আসলেই এতটা সরল? মোটেও না। বরং আমাদের চারপাশে যে সমাজ, সেখানে প্রতিটি সম্পর্কের গভীরে ঢুকে আছে অবিশ্বাসের চোর। মনের জানালায় জমে উঠেছে হিংসা, লোভ, আর অসহিষ্ণুতার ধুলো।

দিনের আলো বদলায়, বদলায় রাতের গল্প। মানুষ বদলায়, তার চাহিদা বদলায়। কিন্তু চাহিদার গভীরে যে আত্মার ক্ষুধা, তা থেকেই জন্ম নেয় অসঙ্গতি। একে অন্যকে ছাপিয়ে যাওয়ার প্রতিযোগিতায় আমরা ভুলে যাই সমতার সুর। আর সেই ফাঁকেই সমাজের প্রতিটি কোণায় ছড়িয়ে পড়ে অসম ভালোবাসার ছায়া। এই অসঙ্গতির গল্প আমাদের চারপাশেই বিদ্যমান। কখনো তা ব্যক্তিগত, কখনো সামাজিক। চলেন, একবার খুঁজে দেখি সমাজের কিছু অসঙ্গতির চিত্র; যা হয়তো আমাদেরই বদলে যাওয়ার গল্প বলে প্রতিদিন, প্রতিনিয়ত।

প্রসঙ্গ : প্রেম-প্রীতি

ভুল মানুষের প্রেমে পড়ে কত মানুষ যে জীবনে ঠেকেছে কিংবা প্রতারণার শিকার হয়েছে—তার কোনো সীমা-পরিসীমা নেই। অনেকেই প্রেমে ছাঁকা



বর্তমান সমাজের বাস্তবচিত্র

দিল্লির শাহি জামে মসজিদের খতিব মাওলানা শাহ ওয়ালিউল্লাহ মুহাদ্দিসে দেহলভি রহ. যখন জুমআর খুতবা দিতেন, তখন তিনি রুমাল দিয়ে নিজের পুরো চেহারা ঢেকে রাখতেন। হুজুরের এক ভক্ত কৌতূহলবশত জিজ্ঞেস করলেন—তিনি কেন চোখ-মুখ ঢেকে খুতবা দেন।

হুজুর বললেন—‘আগামী জুমআয় তোমাকে এর উত্তর দেব।’

যথারীতি পরের জুমায় তিনি উপস্থিত হলেন এবং সেই ভক্তকে ডেকে তার মাথায় রুমাল দিয়ে চোখ বন্ধ করতে বললেন। চোখ বন্ধ করার সঙ্গে সঙ্গেই লোকটি জোরে চিৎকার দিয়ে অজ্ঞান হয়ে মাটিতে পড়ে গেল। উপস্থিত লোকজন তাকে ধরে পানি ঢেলে জ্ঞান ফেরানোর ব্যবস্থা করল। জ্ঞান ফিরে আসার পর লোকটি বলল—‘আমি যখন রুমাল দিয়ে চোখ বন্ধ করলাম, তখন দেখলাম পুরো দিল্লি শহরে কোনো মানুষ নেই। মাঝে মাঝে দু-চারজন মানুষ দেখা যায়, আর বাকি সব জায়গা কুকুর, শূকর, বিড়াল আর বানরে ভরে গেছে। এই দৃশ্য দেখে আমি ভয় পেয়ে অজ্ঞান হয়ে পড়েছি।’

কলরবের প্রতিষ্ঠাতা মরহুম আইনুদ্দিন আল আজাদ রহ. তার একটি গানে এই কথাগুলো সুন্দরভাবে ফুটিয়ে তুলেছেন। তিনি গেয়েছিলেন—



DISC মডেল : মানুষকে চেনার মনস্তাত্ত্বিক উপায়

মানুষের আচরণ, ব্যক্তিত্ব এবং কাজের ধরন বুঝতে সাহায্যকারী এক বিশেষ টুল হলো DISC মডেল। এটি মূলত মানুষের চার ধরনের ব্যক্তিত্ব বা বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করতে ব্যবহৃত হয়। DISC মডেলটি প্রথম তৈরি করেন মনোবিজ্ঞানী উইলিয়াম মার্সটন ১৯২৮ সালে। তিনি তার বই Emotions of Normal People-এ মানুষের আচরণের ধরনগুলো ব্যাখ্যা করেন। পরবর্তী সময়ে এই তত্ত্বকে ব্যবহার করে কর্মক্ষেত্রে এবং ব্যক্তিগত জীবনে মানুষের আচরণ বিশ্লেষণ করার জন্য DISC মডেল আরও জনপ্রিয় হয়ে ওঠে।

এই মডেলটি মূলত যারা নামিদামি কোম্পানির সি.ই.ও, এম.ডি এবং উচ্চপদস্থ ব্যক্তি রয়েছেন, তাদের শেখানো হয়ে থাকে। এই মডেলের মাধ্যমে আপনি পৃথিবীর যে-কোনো মানুষের টাইপ খুঁজে বের করতে সক্ষম হবেন। এখানে আলোচিত কৌশলগুলো একবার যদি আয়ত্তে নিয়ে ফেলতে পারেন, তাহলে যে কাউকে আপনি সহজেই চিনতে পারবেন এবং তাদের ম্যানেজও করতে পারবেন।

এখানে DISC শব্দটির মাধ্যমে আসলে চারটি ক্যাটাগরির মানুষকে বোঝানো হয়েছে—

- D = Direct (ডিরেক্ট)
- I = Inspiring (ইনস্পায়ারিং)
- S = Stabilizing (স্ট্যাবিলাইজিং)
- C = Conscientious (কনশিয়েনশাস)

এই প্রত্যেকটি ক্যাটাগরির মানুষের আচার-উচ্চারণ ভিন্ন এবং তাদের চিন্তাভাবনা ও কর্মকাণ্ডও আলাদা রকমের হয়ে থাকে। চলেন, বিস্তারিত আলোচনা করি।

D (DIRECT) টাইপ মানুষের পরিচয়

এই টাইপের মানুষ সবসময় সরাসরি কথা বলেন এবং যা বলার তা একদম পরিষ্কার করে বলেন। তাদের আমরা বলি—ঠোটকাটা সুভাবের মানুষ।

আপনি যদি ডাইরেক্ট টাইপের মানুষ হয়ে থাকেন, তাহলে আপনি সবাইকে অর্ডার করবেন, সবার ভুল ধরবেন এবং সবাইকে তার মুখের উপরে জবাব দেবেন।

একজন বস যদি ডাইরেক্ট টাইপের মানুষ হয়ে থাকে, তাহলে সে তার অধীন কর্মচারীদের সরাসরি অর্ডার করবে, ভুল ধরবে এবং বকা দেবে। অফিসের একজন ম্যানেজার তার টিমের কাজ ঠিকমতো না হওয়ায় সরাসরি কর্মচারীদের ডেকে নির্দেশ দিলেন—‘তোমাদের রিপোর্ট আগামীকাল সকাল ১০টার মধ্যে জমা দিতে হবে।’ এরপর তিনি ভুল ধরতে গিয়ে বললেন—‘এই রিপোর্টে ডেটা ভুল আছে। ঠিক করে পাঠাও।’ এবং বকা দিয়ে বললেন—‘এভাবে দায়িত্বহীন আচরণ বরদাশত করব না।’

মোট কথা, তাদের প্রায় সবকিছুই ডাইরেক্ট টাইপের হয়ে থাকে। একজন কর্মচারী যদি ডাইরেক্ট টাইপের মানুষ হয়, তাহলে সেই কর্মচারীও কিন্তু বসের কথার সরাসরি জবাব দেবে। যেমন ধরেন, বস হয়তো বলল—‘শায়লা, তোমাকে আজকে আরও এক ঘণ্টা অফিসের কাজ করতে হবে।’

তখন সে বসকে বলবে—‘সরি বস, আমার অফিস আওয়ার শেষ, আমি আর থাকতে পারব না। আমার একটু শপিংয়ে যেতে হবে, আগামীকাল একটা দাওয়াত আছে।’



যাদের সঙ্গে পরামর্শ করা বারণ : চারটি তার কারণ

যে-কোনো গুরুত্বপূর্ণ কাজে ভিজ্ঞ ও বিজ্ঞ কারও পরামর্শ গ্রহণ করা অত্যন্ত জরুরি। কারণ, ঠিক পরামর্শ গ্রহণ করলে ভুলের সংখ্যা কমে যায় এবং সফলতার পথ সুগম হয়। তবে, আচরণগত কিছু ধরন আছে, যে ব্যক্তিদের পরামর্শ থেকে সবসময় দূরে থাকা উচিত। কেননা, তাদের কাছ থেকে পরামর্শ নেওয়া মানে ক্ষতির সম্ভাবনা বাড়িয়ে তোলা। এখন জেনে নিই, সেই চার ধরনের ব্যক্তি আসলে কারা এবং এই চার ধরনের ব্যক্তির পরামর্শ কেন এড়িয়ে চলা উচিত—

০১. বোকা লোক

এই ধরনের ব্যক্তির যুক্তি বা কারণ ছাড়া আপনার কথায় হয় অশ্ৰুভাবে সমর্থন দেবে, নয়তো সরাসরি প্রত্যাখ্যান করবে। তাদের সিদ্ধান্তে কোনো বাস্তবতার ভিত্তি থাকে না, ফলে তাদের পরামর্শ আপনার জন্য বিপদ ডেকে আনতে পারে।

০২. নেতিবাচক ও সন্দেহপ্রবণ ব্যক্তি

এই ধরনের লোকেরা সবকিছুর মধ্যে সমস্যা ও সংকট খুঁজে বেড়ায়। তারা সমাধান দেওয়ার চেয়ে বেশি মনোযোগ দেয় সমস্যাকে জটিল



জোহারি উইন্ডো : নিজেকে জানার শ্রেষ্ঠ উপায়

জোহারি উইন্ডো মডেল আমাদের আত্মপরিচিতি তৈরি করে। এটি অন্যদের সঙ্গে সম্পর্ক উন্নত করার একটি অনন্য মনস্তাত্ত্বিক টুল। চার ভাগে বিভক্ত একটি চিত্র বা ‘জানালা’ দিয়ে এটি বোঝানো হয়, যা আমাদের ব্যক্তিত্বের বিভিন্ন দিক প্রকাশ করে। জোহারি মডেলটি ‘জো’ এবং ‘হারি’ নামের দুজন ব্যক্তি উদ্ভাবন করেছেন, তাই এর নাম রাখা হয়েছে জোহারি উইন্ডো। যদি একবার আপনি এই মডেলটি বুঝে ফেলেন, তবে নিজের এবং অন্যদের গোপন রহস্য খুব সহজেই বুঝতে পারবেন।

ঘরের সঙ্গে তুলনা এখানে প্রত্যেক মানুষকে একটি ঘরের সঙ্গে তুলনা করা হয়েছে এবং সেই ঘরের চারটি জানালা আমাদের ব্যক্তিত্বের বিভিন্ন দিককে প্রকাশ করে। আপনার কাজ হলো নিজেকে একটি ঘরের মতো কল্পনা করা এবং সেই ঘরের চারটি জানালার সঙ্গে নিজের ব্যক্তিত্বকে তুলনা করা।

এটি আত্মজ্ঞান ও সম্পর্ক উন্নয়নে অত্যন্ত কার্যকর একটি মডেল। এখন এই মডেলটির প্রতিটি জানালা সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য জেনে নিই—

প্রথম জানালা : উন্মুক্ত অংশ

আপনার প্রথম জানালার নাম হচ্ছে OPEN SELF বা উন্মুক্ত অংশ। এটি জোহারি উইন্ডোর সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ এবং সূচ্ছ জানালা।



মানুষ চেনার তিনটি বিশেষ সময়

মানুষকে চেনার বিশেষ তিনটি সময় একজন মানুষকে বিভিন্নভাবে চেনার সুযোগ থাকে। তবে তিনটি বিশেষ মুহূর্তে তাদের চেনা একদমই সহজ মনে হয় আমার কাছে—

এক. অসুস্থ হলে : অসুস্থ হলে যেমন খুব কাছের মানুষের ভালোবাসা এবং মূল্যায়ন টের পাওয়া যায়, তেমনি তারা আসলে কতটা যত্ন করে, বিরক্তবোধ করে কি না—সবকিছুই পানির মতো স্বেচ্ছ হয়ে যায়। আপনি যখন অসুস্থ বা বিপদে পড়েন, তখন সত্যিকারের সম্পর্কের পরম আস্থা প্রকাশিত হয়। কাছের মানুষগুলোর আচরণ আর সহানুভূতি আপনার হৃদয়ে এক ধরনের প্রশান্তি তৈরি করে। আপনি যখন সুস্থ থাকেন, তখন কাছের মানুষের ভালোবাসার অধিকাংশই অগোচরে থেকে যায়, আর যখন আপনি অসুস্থ হন, তখন তা পুরোপুরি প্রকাশ পায়।

ঠিক তেমনই, একটু দূরের মানুষ সম্পর্কেও যথেষ্ট ধারণা পাওয়া যায়। তারা কতটুকু আপনার ব্যাপারে সিরিয়াস, তা তাদের খোঁজ-খবর এবং আন্তরিকতার ওপর ভিত্তি করেই আপনি বুঝে ফেলতে পারবেন। আপনি যখন কোনো সমস্যা বা পরিস্থিতির মধ্যে থাকবেন, তখন তাদের আসল দৃষ্টি এবং অনুভূতি সহজেই প্রকাশ পায়। তারা

যদি সত্যিকারভাবে আপনাকে সমর্থন করে, তবে আপনি বুঝবেন তাদের মনোভাব কতটা সৎ এবং হৃদয়গ্রাহী।

দুই. বিপদে পড়লে : কথায় বলে—বিপদে বন্ধুর পরিচয়। কথাটা একদম খাঁটি। অনেক মানুষ আছেন যারা আপনার সুখের দিনে খুব তোষামোদি করবে, কিন্তু বিপদের খবর শুনে হাত-পা গুটিয়ে বসে থাকবে। সুসময়ে বন্ধুত্বের রঙ অনেক উজ্জ্বল থাকে, কিন্তু একে অপরের সমস্যায় সহযোগিতা না করার মাধ্যমে তারা ধীরে ধীরে উধাও হয়ে যায়। প্রবাদ আছে—সুসময়ে বন্ধু বটে হয়, অসময়ে কেউ কারও নয়।

বিপদে আপনি আসল মানুষকে চিনতে পারবেন। যখন আপনার ওপর অশ্রদ্ধার নেমে আসে, তখনই আসল বন্ধুরা আলোর মতো এসে পাশে দাঁড়ায়। যারা কেবল সাফল্যে পাশে থাকে, তারা কখনোই আসল বন্ধু নয়—তারাই আসল বন্ধু, যারা আপনার দুঃসময়ে পাশে থাকে, আপনাকে শক্তি দেয়।

তিন. দরিদ্র হলে : যদি কোনো সময় আর্থিক ক্ষয়ক্ষতির কারণে আপনি দরিদ্র হয়ে যান, তখন আপনি সবচেয়ে বেশি স্বার্থপর মানুষ চেনার সুযোগ পাবেন।

দারিদ্র্য এমন এক ডিটেকটিভ মেশিন, যা মানুষের সম্পর্কের প্রকৃত চেহারা সামনে নিয়ে আসে। যাদের আপন ভেবেছিলেন, অনেকেই তখন ধীরে ধীরে দূরে সরে যাবে। কেউ আপনাকে এড়িয়ে চলবে, আবার কেউ হয়তো এমন আচরণ করবে, যা দেখে আপনি চমকে উঠবেন।

এ-রকম পরিস্থিতিতে মানুষ তার মুখোশ খুলে ফেলে। সম্পর্ক আর আচরণের আড়ালে যে স্বার্থপরতা লুকিয়ে ছিল, তা স্পষ্ট হয়ে যায়। আপনি বুঝতে পারবেন, কারা সত্যিকারের বন্ধু এবং কারা শুধুই সুযোগসন্ধানী।

এটাই দারিদ্র্যের নির্মম সত্য। এটি কষ্টদায়ক হলেও আপনাকে জীবনের একটি অমূল্য শিক্ষা দিয়ে যায়—মানুষ চেনার শিক্ষা।

বিশেষ নোট : আপনি যদি মানুষকে অগ্রিম যাচাই করতে চান, তাহলে বিপদে পড়ার আগেই বিপদে পড়ার ভান করতে পারেন।

এটা এক ধরনের পরীক্ষা, যেখানে আপনি নিজের পরিস্থিতি এমনভাবে উপস্থাপন করবেন যেন অন্যরা আপনার সহায়তার জন্য এগিয়ে আসে। এই সময়টা মূলত আপনার সম্পর্কগুলো মূল্যায়ন করার প্রকৃত সুযোগ তৈরি করে যে—কারা আপনার প্রকৃত বন্ধু, এবং কারা শুধু পরিস্থিতির সুবিধা নিতেই পাশে থাকতে চাইছে।

একটি গল্প থেকে ব্যাপারটা আমরা সহজেই বুঝতে পারব। গল্পটি এমন—

একজন ব্যবসায়ী তার বন্ধুর কাছে বিপদের কথা বললেন, ‘দোস্ত, আমার ব্যবসারটা শেষ হয়ে গেল একদম! শুধু তাই না, এদিকে আমি কিছু টাকা হারিয়েও ফেলেছি। এই মুহূর্তে তোর হেল্প প্রয়োজন ছিল।’

এখন, প্রকৃত বন্ধুদের মধ্যে কেউ-না-কেউ তাকে সহায়তা করতে এগিয়ে আসবে, যদিও তার আর্থিক অবস্থান তেমন সুবিধাজনক নয়। অন্যদিকে, যারা কেবল সম্পর্কের সুবিধা নিয়েছিল, তারা হয়তো সে সময়ে কোনো উত্তরই দেবে না, বরং নিজের দূরত্ব সৃষ্টি করবে। এই গল্পের মাধ্যমে আপনি দেখতে পাবেন, যে-ব্যক্তি আপনার জন্য সত্যিকারভাবে পাশে দাঁড়িয়েছে, তার চরিত্র কতটা শক্তিশালী এবং সহানুভূতিশীল। বিপদে পড়ার ভান করে আপনি বাস্তবিক পরীক্ষায় সম্পর্কগুলো যাচাই করতে পারবেন, এবং জানবেন, কে আপনার জীবনে কতটা প্রয়োজনীয়।

আরেকটি গল্প—

একটি ছেলে তার বিয়ের অনুষ্ঠান উপলক্ষে বন্ধুদের দাওয়াত দেওয়ার ব্যাপারে তার বাবাকে জানালো। বাবা বললেন, ‘আমি তোমার বন্ধুদের ঠিকঠাকভাবেই জানিয়ে দেবো—তুমি কোনো চিন্তা করো না।’

বিয়ের দিন সে তার বন্ধুদের জন্য অধীর আগ্রহে অপেক্ষা করতে লাগলো। দুপুর গড়িয়ে বিকেল, বিকেল গড়িয়ে সন্ধ্যা হয়ে গেলো—কিন্তু তার বন্ধুরা তো

এখনো এলো না। এসেছে মাত্র তিনজন। সে তার বাবার কাছে জানতে চাইল—
'বাবা, তুমি কি আমার সব বন্ধুকে দাওয়াত করেনি?'

বাবা বললেন—'তোমার আসল বন্ধু কারা, তা পরীক্ষা করার জন্য আমি সবাইকে মিথ্যা বলেছিলাম যে, তুমি অসুস্থ। তোমাকে হাসপাতালে নিতে হবে, অনেক টাকা লাগবে এবং হাসপাতালে কাউকে থাকতে হবে। যার যা সামর্থ্য আছে, তা দিয়েই যেন পাশে থাকে।' এটা শোনার পর—অনেকেই ব্যস্ততা দেখিয়েছে, কেউ অজুহাত দিয়েছে, আবার কেউ কেউ সাহায্য করবে বলে পরে আর যোগাযোগ করেনি। কিন্তু এই তিন বন্ধু, তোমার অসুস্থতার খবর পাওয়া মাত্রই সবকিছু ফেলে এখানে চলে এসেছে। সুতরাং, এরাই তোমার প্রকৃত বন্ধু। এদের কখনো তোমার জীবন থেকে হারাতে দিয়ো না।

আপনি যদি মানুষকে চিনতে চান, তাহলে বিপদে পড়ার পরে নয়, বরং বিপদে পড়ার আগেই যাচাই করতে হবে। বিপদ আসার পর মানুষকে পরীক্ষা করতে গেলে সময় এবং পরিস্থিতি দুটোই আপনার প্রতিকূলে থাকবে। তখন যারা স্বার্থপর, তারা একে একে সরে যাবে, আর যারা সত্যিকার অর্থে আপনাকে ভালোবাসে, তারা হয়তো পাশে থাকবে। কিন্তু তখন নতুন করে কাউকে চেনার বা বিশ্বাস করার মতো সুযোগ আর থাকবে না। তাই আগেই সম্পর্কগুলো যাচাই করা জরুরি। মানুষকে বুঝতে হলে তার কথার চেয়ে কাজে নজর দেবেন। পরিস্থিতি সামান্য কঠিন হলে তার প্রতিক্রিয়া লক্ষ্য করবেন। ছোটো ছোটো পরীক্ষায় বোঝার চেষ্টা করবেন, কে শুধু স্বার্থপরভাবে পাশে রয়েছে আর কে নিঃস্বার্থভাবে আপনাকে ভালোবাসে। বিপদে পড়ে কুল-কিনারা খুঁজে হাহাকার করতে না চাইলে, আগেভাগেই সম্পর্কগুলোর সত্যিকারের মূল্যায়ন করবেন। জীবন আপনাকে পরীক্ষা নেবে—তাই আগে থেকেই প্রস্তুত থাকা ভালো।



চার ধরনের মানুষ : কার কী মাইন্ড

মাইন্ডের দিক থেকে মানুষ চার ধরনের হয়ে থাকে। যে যেমন মাইন্ডের মানুষ, তার সঙ্গে সে-রকম আচরণ করলে কিংবা সেভাবে কথা বললে আপনি তার অনেক কাছে মানুষ হিসেবে গণ্য হবেন। এই পদ্ধতিতে আপনি কেবল তার কাছে প্রিয়ই হয়ে উঠবেন না, বরং তার মধ্যে বিশ্বাস এবং সম্পর্কের গভীরতাও গড়ে তুলতে পারবেন।

অ্যাকশন মাইন্ড (ACTION MIND)

অ্যাকশন মাইন্ডের মানুষ—এরা কথা কম, কাজ বেশি নীতিতে বিশ্বাস করে। তারা সবসময় তৎপর, ফলমুখী, এবং কাজের প্রতি দৃঢ় মনোযোগী। তাদের স্বভাব হলো, তারা কাজ সম্পর্কে দ্রুত আলোচনা করে এবং তারপর সেটি বাস্তবায়ন করার জন্য প্রস্তুত হয়ে যায়।

তাদের বৈশিষ্ট্য : তাদের বেশ কিছু বৈশিষ্ট্য আছে। যেমন—

০১. কম কথায় বেশি কাজ : তারা অপ্রয়োজনীয় আলোচনায় না গিয়ে কাজের মূল বিষয়টিতে ফোকাস করতে পছন্দ করে। তাদের কথা সাধারণত সংক্ষিপ্ত, সুনির্দিষ্ট, এবং ফলমুখী হয়।

০২. দ্রুত সিদ্ধান্ত : অ্যাকশন মাইন্ডের মানুষ যে-কোনো বিষয়ে দ্রুত সিদ্ধান্ত নিতে সক্ষম। তারা বিশদ ব্যাখ্যা বা অতিরিক্ত চিন্তার মধ্যে না গিয়ে সমস্যার সঠিক সমাধান খুঁজে নিতে পছন্দ করে।

০৩. **সমাধানমুখী মনোভাব** : কোনো সমস্যার ক্ষেত্রে তারা দীর্ঘ আলোচনা এড়িয়ে সরাসরি কার্যকর সমাধানের দিকে এগিয়ে যায়। তাদের কাছে সময় নষ্ট করা মানে সুযোগ নষ্ট করা।

০৪. **সোজাসাপটা যোগাযোগ** : তারা যা বলতে চায়, তা একেবারে পরিষ্কার এবং সরলভাবে বলে। কোনো ইঞ্জিতপূর্ণ কথা বা ঘোরানো-ফেরানো আলাপ তাদের পছন্দ নয়।

তাদের সাথে যেভাবে কাজ করবেন : এই ধরনের মানুষের সঙ্গে কাজ করতে হলে এভাবে করতে হবে—

- **কথার চেয়ে কাজে বেশি মনোযোগ দেবেন** : তাদের সাথে কথা বলার সময় বিষয়বস্তু সংক্ষিপ্ত এবং সরাসরি রাখবেন। অপ্রাসঙ্গিক কথা বা অতিরিক্ত ব্যাখ্যা এড়িয়ে চলবেন।
- **দ্রুত সমাধান প্রস্তাব করবেন** : তারা দ্রুত সিদ্ধান্ত নিতে পছন্দ করে, তাই আপনার প্রস্তাব বা সমাধান সরাসরি এবং বাস্তবসম্মত হতে হবে।
- **সময়কে গুরুত্ব দেবেন** : তাদের কাছে সময় অত্যন্ত মূল্যবান। তাই কাজের সময় এবং পরিকল্পনায় দেরি এড়িয়ে চলবেন।
- **আলোচনায় সুনির্দিষ্ট থাকবেন** : তাদের সাথে কাজ করতে চাইলে কথা বলার আগে নিজের পয়েন্টগুলো ঠিক করে নেবেন এবং যতটা সম্ভব কম কথায় মূল বিষয় তুলে ধরবেন।

বিশেষ নোট : (অ্যাকশন মাইন্ডের মানুষের কাছে যেহেতু সময় এবং কার্যকারিতা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ। তাই তাদের সঙ্গে কথা বলার সময় খুব বেশি বিস্তারিত বা অতিরিক্ত আলোচনা করা উচিত নয়। তারা সোজাসাপটা এবং কার্যকরী কথাবার্তা পছন্দ করেন। আপনার কথাগুলো স্পষ্ট, সংক্ষিপ্ত এবং লক্ষ্যভিত্তিক হওয়া উচিত। সময়ের প্রতি তাদের যে সজাগতা, তা বুঝে আপনার বিষয়টি দ্রুত এবং সোজাসাপটা উপস্থাপন করবেন। তাদেরকে সরাসরি, ফলমুখী এবং দ্রুত সমাধান প্রদান করে আপনি তাদের আস্থা অর্জন করতে পারবেন।)