|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 1** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা ২** |

এর জন্য আরও প্রশংসা *rework*

"সাধারণ 37 টি সিগন্যাল ফ্যাশনে, এই পৃষ্ঠাগুলির মধ্যে থাকা জ্ঞানটি এখনও সহজ সরল,

সোজা, এবং প্রমাণিত ... দিতে এই বইটি একাধিকবার পড়ুন

আপনি যে সাহস দরকার সেখান থেকে বেরিয়ে এসে দুর্দান্ত কিছু তৈরি করতে হবে।

- টনি হিশিহ, সিইও, জাম্পস [ডটকম](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://Zappos.com)

" *রিওয়ার্কের* উজ্জ্বলতা হ'ল এটি আপনাকে সমস্ত কিছু নিয়ে নতুন করে চিন্তা করতে অনুপ্রাণিত করে

ভেবেছিলেন আপনি কৌশল, গ্রাহক এবং জিনিসগুলি সম্পর্কে জানেন ""

- উইলিয়াম সি। টেলর, *ফাস্ট কোম্পানির* প্রতিষ্ঠাতা সম্পাদক এবং এর সহকারী

*ম্যাভেরিকস এ ওয়ার্ক*

"আমার জন্য, *রিওয়ার্ক* একটি নতুন চ্যালেঞ্জ উত্থাপন করেছে: প্রত্যেককে *ছিন্ন করার তাগিদকে প্রশ্রয়* দেয়

পৃষ্ঠা এবং এটি আমার দেয়ালে টেপ করুন ... আশ্চর্যজনক, শক্তিশালী, অনুপ্রেরণামূলক - সেগুলি

বিশেষণগুলি আমাকে *ভুতুড়ে* ফ্যানের মতো শব্দ করতে পারে তবে পুনরায় কাজটি *সেটাই*

দরকারী। এটি শেষ করার পরে, স্বচ্ছতার নতুন অনুভূতির জন্য প্রস্তুত থাকুন এবং

প্রেরণা। "

- ক্যাথি সিয়েরা, বেস্ট সেলিং হেড ফার্স্ট সিরিজের সহ-স্রষ্টা এবং এর প্রতিষ্ঠাতা founder

[javaranch.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://javaranch.com)

"অনুপ্রেরণামূলক ... এমন এক বিশ্বে যেখানে আমরা সবাইকে আরও বেশি কিছু করতে বলি

কম, লেখকরা কীভাবে কম করবেন এবং আরও কীভাবে তৈরি করবেন তা আমাদের দেখায়। "

- স্কট রোজেনবার্গ, কোফাউন্ডার [স্যালন ডট কম](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://Salon.com) এবং *স্বপ্ন দেখার* লেখক

*কোড* এবং *সব কিছু বলুন*

"আপনার পবিত্র গরুগুলিকে শস্যাগারে রেখে দিন এবং 37 সিগন্যালের অপ্রচলিত

প্রজ্ঞা এবং অভিজ্ঞতা আপনাকে ব্যবসায়িক সাফল্যের পথ দেখায়

এক বিংশ শতাব্দী. কোনও এমবিএ জার্গন বা পরামর্শক-স্পোকের অনুমতি নেই। মাত্র

ব্যবহারিক পরামর্শ আমরা সব ব্যবহার করতে পারেন। দুর্দান্ত জিনিস। "

--সোল ক্যাপলান, চিফ অনুঘটক, বিজনেস ইনোভেশন ফ্যাক্টরি

"আপত্তিজনকভাবে অন্তরঙ্গ, যেন আপনি লেখকদের সাথে কফি *খাচ্ছেন Re পুনরায় কাজ করুন*

এটি কেবল স্মার্ট এবং সংক্ষিপ্ত নয়, বরং কাজটি করার ক্ষেত্রে নিখুঁত

পরিবর্তে কঠোর প্রয়োগ প্রয়োগ দর্শন। এই বইটি আমাকে বিশ্বাস করতে অনুপ্রাণিত করেছিল

আমি স্থিতিশীল অবস্থা অস্বীকার করে। "

- পেনেলোপ ট্রাঙ্ক, ব্রাজেন ক্যারিয়ার লেখক *: সাফল্যের নতুন নিয়ম*

"[এই বইয়ের] অনুমান যে কোনও সংস্থা একটি সফ্টওয়্যার অংশ of

সম্পাদনা করা যায়। নমনীয়। ভাগ করার যোগ্য। ভ্রান্তি সহিষ্ণুতা. বিটাতে আরামদায়ক।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 3** |

*পুনঃব্যবহারযোগ্য* । লেখকরা ক্রেডো দ্বারা লাইভ করে 'এটিকে সহজ, বোকা রাখুন' এবং

*রিভার্কের* সেই একই সাধারণ বুদ্ধি - এবং অপ্রত্যাশিত - রয়েছে pos

প্রবচন। "

- জন মায়দা, সরলতার *আইনগুলি* লেখক

*"পুনর্নির্মাণটি* তার লেখকদের মতো: দ্রুত গতিময়, আইকনোক্লাস্টিক এবং অনুপ্রেরণামূলক It's এটি নয়

শুধু শুরু করার জন্য। যে কেউ কাজ করে সে এ থেকে শিখতে পারে। "

- জেসিকা লিভিংস্টন, অংশীদার, ওয়াই কম্বিনেটর; লেখক, *কর্মস্থলে প্রতিষ্ঠাতা*

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 4** |

[সূচনা](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#8)

[প্রথম](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#11)

[নতুন বাস্তবতা](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#12)

[সরিয়ে নেওয়ার ফলে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#13)

[বাস্তব বিশ্বের উপেক্ষা করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#14)

[ভুল থেকে শিক্ষা ওভাররেটেড হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#16)

[পরিকল্পনা অনুমান করা হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#18)

[বাড়বে কেন?](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#20)

[Workaholism](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#22)

["উদ্যোক্তা" দিয়ে যথেষ্ট](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#24)

[যাওয়া](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#25)

[মহাবিশ্বে একটি ডেন্ট তৈরি করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#26)

[আপনার নিজের চুলকানি স্ক্র্যাচ করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#28)

[কিছু তৈরি করা শুরু করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#30)

[সময় নেই কোন অজুহাত](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#32)

[বালিতে একটি লাইন আঁকুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#34)

[মিশন বিবৃতি অসম্ভব](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#36)

[বাইরের অর্থ প্ল্যান জেড](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#38)

[আপনার যা ভাবেন তার চেয়ে কম দরকার](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#40)

[কোনও ব্যবসা শুরু করুন, শুরু নয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#43)

[বিল্ডিং টু ফ্লিপ বিল্ডিং ফ্লপ অব ফ্লপ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#45)

[কম ভর](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#47)

[চলছে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#53)

[সীমাবদ্ধতা আলিঙ্গন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#55)

[অর্ধ পণ্য তৈরি করুন, অর্ধ-অ্যাসিড পণ্য নয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#57)

[কেন্দ্রে শুরু করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#59)

[বিশদটি প্রাথমিকভাবে উপেক্ষা করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#61)

[কল করা অগ্রগতি করছে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#63)

[কিউরেটর হন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#65)

[সমস্যায় কম নিক্ষেপ করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#67)

[কী পরিবর্তন হবে না তার উপর ফোকাস করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#69)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 5** |

[সুর ​​আপনার আঙ্গুলের মধ্যে আছে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#71)

[আপনার উপ-প্রোডাক্টগুলি বিক্রয় করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#73)

[এখন আরম্ভ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#75)

[প্রমোদ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#77)

[চুক্তির মায়া](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#78)

[ছাড়ার কারণ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#80)

[বাধা উত্পাদনশীলতার শত্রু](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#83)

[সভাগুলি বিষাক্ত](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#86)

[যথেষ্ট ভাল আছে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#89)

[দ্রুত জয়ী](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#91)

[নায়ক হবেন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#93)

[ঘুমাতে যাও](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#95)

[আপনার অনুমান স্তন্যপান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#97)

[দীর্ঘ তালিকা সম্পন্ন হয় না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#99)

[ছোট ছোট সিদ্ধান্ত নিন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#101)

[প্রতিযোগীদের](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#102)

[কপি করবেন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#103)

[আপনার পণ্যটি পুনঃনির্মাণ করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#105)

[একটি যুদ্ধ বাছাই](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#107)

[আপনার প্রতিযোগিতা কমিয়ে দিন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#109)

[তারা কী করছে তা কে যত্ন করে?](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#119)

[যে বিবর্তন ঘটে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#121)

[ডিফল্টরূপে বলুন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#123)

[আপনার গ্রাহকরা আপনাকে বাড়িয়ে দিন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#125)

[উত্সাহটিকে অগ্রাধিকার দিয়ে বিভ্রান্ত করবেন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#127)

[বাড়িতে ভাল থাকুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#129)

[এটা লিখবেন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#131)

[পদোন্নতি](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#132)

[অস্পষ্টতা স্বাগতম](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#133)

[শ্রোতা তৈরি করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#135)

[আপনার প্রতিযোগিতা পাঠ্য](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#137)

[নকল শেফ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#139)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 6** |

[পর্দার পিছনে যান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#141)

[প্লাস্টিকের ফুল কেউ পছন্দ করে না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#143)

[প্রেস রিলিজ স্প্যাম হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#145)

[*ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল* সম্পর্কে ভুলে যান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#147)

[মাদক ব্যবসায়ীরা এটি সঠিকভাবে পান get](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#149)

[বিপণন কোন বিভাগ নয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#150)

[রাতারাতি উত্তেজনার কল্পকাহিনী](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#152)

[নিয়োগের](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#153)

[আগে নিজে করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#155)

[ব্যথা পেলে ভাড়া দিন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#157)

[মহান ব্যক্তিদের উপর পাস](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#159)

[ককটেল পার্টিতে অচেনা লোক](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#161)

[পুনরায় শুরু করা হাস্যকর](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#163)

[অপ্রাসঙ্গিক বছর](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#165)

[আনুষ্ঠানিক শিক্ষা সম্পর্কে ভুলে যান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#166)

[সবাই কাজ করে](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#169)

[একজনের পরিচালক নিয়োগ করুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#171)

[মহান লেখক ভাড়া](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#173)

[সেরা সর্বত্র হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#174)

[টেস্ট ড্রাইভ কর্মীরা](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176)

[ক্ষতি নিয়ন্ত্রণ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#177)

[আপনার খারাপ খবরটির মালিক](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#178)

[গতি সবকিছু বদলে দেয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#180)

[আপনি কিভাবে দুঃখিত বলুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#182)

[সবাইকে সামনের লাইনে রাখুন](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#184)

[একটা গভীর শ্বাস নাও](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#186)

[সংস্কৃতি](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#187)

[আপনি কোনও সংস্কৃতি তৈরি করেন না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#188)

[সিদ্ধান্তগুলি অস্থায়ী হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#189)

[রক তারাগুলি এড়িয়ে যান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#191)

[তারা তেরো নয় not](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#193)

[লোককে বাড়িতে পাঠান](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#195)

[প্রথম কাটা দাগ না](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#197)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 7** |

[আপনার মত শব্দ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#198)

[চার অক্ষরের শব্দ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#200)

[ASAP বিষ](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#202)

[উপসংহার](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#203)

[অনুপ্রেরণা নষ্ট হয়](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#205)

[রিসোর্সেস](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#207)

[প্রায় 37 সিগন্যাল](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#208)

[37 সিগন্যাল পণ্য](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#209)

[প্রাপ্তি স্বীকার](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#211)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 8** |

**অধ্যায়**

**সূচনা**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 9** |

আমাদের বিল্ডিং, দৌড়াদৌড়ি, এবং বৃদ্ধি (বা না) সম্পর্কে নতুন কিছু বলার আছে

ক্রমবর্ধমান) একটি ব্যবসা।

এই বইটি একাডেমিক তত্ত্বের ভিত্তিতে নয়। এটি আমাদের অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে।

আমরা দশ বছরেরও বেশি সময় ধরে ব্যবসা করছি। পথে, আমরা দুটি দেখেছি

মন্দা, একটি ফেটে যাওয়া বুদবুদ, ব্যবসায়ের মডেল শিফট এবং ডুম-এ-গ্লোব

ভবিষ্যদ্বাণীগুলি আসে এবং যায় - এবং আমরা এটির মাধ্যমে লাভজনক রয়েছি।

আমরা ইচ্ছাকৃতভাবে একটি ছোট সংস্থা যা ছোটকে সহায়তা করার জন্য সফ্টওয়্যার তৈরি করে

সংস্থাগুলি এবং গোষ্ঠীগুলি সহজেই জিনিসগুলি সম্পন্ন করে। ত্রিশ মিলিয়নেরও বেশি লোক

বিশ্বজুড়ে আমাদের পণ্য ব্যবহার।

আমরা 1999 সালে একটি তিন ব্যক্তির ওয়েব-ডিজাইন পরামর্শ সংস্থা হিসাবে শুরু করেছি। 2004 সালে,

আমরা বাকিদের দ্বারা ব্যবহৃত প্রকল্প-পরিচালন সফ্টওয়্যার নিয়ে খুশি ছিলাম না

শিল্প, তাই আমরা আমাদের নিজস্ব তৈরি করেছি: বেসক্যাম্প। আমরা যখন অনলাইন সরঞ্জামটি দেখিয়েছি

ক্লায়েন্ট এবং সহকর্মীরা, তারা সকলেই একই কথা বলেছিলেন: "আমাদের এটি আমাদের প্রয়োজন need

ব্যবসায়ও। "পাঁচ বছর পরে, বেসক্যাম্প বছরে কয়েক মিলিয়ন ডলার উত্পন্ন করে

লাভ।

আমরা এখন অন্যান্য অনলাইন সরঞ্জামগুলিও বিক্রি করি। উচ্চতর করুন, আমাদের পরিচিতি পরিচালক এবং সহজ

সিআরএম (গ্রাহক সম্পর্ক পরিচালন) সরঞ্জামটি হাজার হাজার দ্বারা ব্যবহৃত হয়

ছোট ব্যবসায়গুলি সীসা, ডিল এবং 10 মিলিয়নেরও বেশি পরিচিতির উপর নজর রাখে।

500,000 এরও বেশি লোক ব্যাকপ্যাক, আমাদের ইন্ট্রানেট এবং এর জন্য সাইন আপ করেছেন

জ্ঞান ভাগ করে নেওয়ার সরঞ্জাম। এবং মানুষ 100 মিলিয়নেরও বেশি বার্তা প্রেরণ করেছে

আমাদের রিয়েল-টাইম বিজনেস চ্যাটের সরঞ্জাম ক্যাম্পফায়ার ব্যবহার করছে। আমরা আবিষ্কার ও উন্মুক্ত-

রুবেল অন রেলস নামে একটি কম্পিউটার-প্রোগ্রামিং ফ্রেমওয়ার্ক তৈরি করেছে যা ক্ষমতা দেয় powers

ওয়েব 2.0 বিশ্বের অনেক।

কিছু লোক আমাদের একটি ইন্টারনেট সংস্থা হিসাবে বিবেচনা করে তবে এটি আমাদের সঙ্কুচিত করে তোলে।

ইন্টারনেট সংস্থাগুলি বাধ্যতামূলকভাবে ভাড়া নেওয়ার জন্য, বর্বরভাবে ব্যয় করার জন্য এবং

দর্শনীয়ভাবে ব্যর্থ। এটা আমাদের নয়। আমরা ছোট (এই বইটি যেমন চলেছে ষোল জন)

চাপতে), মিতব্যয়ী এবং লাভজনক।

অনেক লোক বলে যে আমরা যা করি তা করতে পারি না। তারা আমাদের ফ্লুক বলে। তারা উপদেশ দেয়

অন্যদের আমাদের পরামর্শ উপেক্ষা। কেউ কেউ আমাদেরকে দায়িত্বহীন, বেপরোয়া,

এবং - খাবি - অপেশাদারী।

এই সমালোচকরা বুঝতে পারে না যে কোনও সংস্থা কীভাবে বৃদ্ধি, সভাগুলি,

বাজেটস, পরিচালনা পর্ষদের বোর্ড, বিজ্ঞাপন, বিক্রয়কর্মী এবং "সত্যিকারের বিশ্ব" এখনও

উন্নতিলাভ করা। এটা তাদের সমস্যা, আমাদের নয়। তারা বলছে আপনাকে ফরচুনের কাছে বিক্রি করতে হবে

500. স্ক্রু যে। আমরা ফরচুনে 5,000,000 বিক্রি করি।

তারা ভাবেন না যে আপনার এমন কর্মচারী থাকতে পারে যারা প্রায় একে অপরকে কখনও দেখেন না

দুটি মহাদেশের আটটি শহর জুড়ে ছড়িয়ে পড়ে। তারা বলেছে আপনি সফল হতে পারবেন না

আর্থিক অনুমান এবং পাঁচ বছরের পরিকল্পনা না করেই। তারা ভুল।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 10** |

তারা বলছেন যে *সময়, ব্যবসায়ের* পৃষ্ঠাগুলিতে এটি তৈরি করতে আপনার কাছে একটি পিআর ফার্মের দরকার

*সপ্তাহ, ইনক।, ফাস্ট কোম্পানি* , *নিউ ইয়র্ক টাইমস* , *ফিনান্সিয়াল টাইমস* , দ্য

*শিকাগো ট্রিবিউন* , *আটলান্টিক, উদ্যোক্তা* এবং *তারযুক্ত* । তারা ভুল। তারা

বলুন যে আপনি আপনার রেসিপিগুলি ভাগ করতে এবং আপনার গোপনীয়তাগুলি মুক্ত করতে পারবেন না এবং এখনও এই টিপসটি সহ্য করতে পারবেন না

আ। আবার ভুল.

তারা বলছেন আপনি মোটা ব্যতীত বড় ছেলের সাথে সম্ভবত প্রতিদ্বন্দ্বিতা করতে পারবেন না

বিপণন ও বিজ্ঞাপনের বাজেট। তারা বলে আপনি বিল্ডিং করে সফল হতে পারবেন না

পণ্যগুলি যা আপনার প্রতিযোগিতার চেয়ে কম করে। তারা বলে যে আপনি এটি সব তৈরি করতে পারবেন না

তুমি যেতে পার. তবে আমরা ঠিক তাই করেছি।

তারা অনেক কথা বলে। আমরা বলি তারা ভুল হয়েছে। আমরা এটা *প্রমাণ* করেছি। এবং আমরা লিখেছি

কীভাবে এগুলিকেও ভুল প্রমাণ করতে হয় তা আপনাকে দেখানোর জন্য এই বইটি।

প্রথমে আমরা অন্ত্রের ব্যবসা শুরু করব। আমরা এটি স্টাডে নেব এবং

এটি চালানোর জন্য কী লাগে সেটির চিরাচরিত ধারণাগুলি ছড়িয়ে দেওয়ার সময় কেন তা ব্যাখ্যা করুন

ব্যবসা। তারপরে আমরা এটি পুনর্নির্মাণ করব। আপনি কীভাবে শুরু করবেন, কেন আপনার চেয়ে কম প্রয়োজন তা শিখবেন

আপনি কখন ভাববেন, কখন চালু করবেন, কীভাবে শব্দটি বের করবেন, কার (এবং কখন) ভাড়া করবেন,

এবং কীভাবে এগুলিকে নিয়ন্ত্রণে রাখা যায়।

এখন, এর সাথে চলুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 11** |

**অধ্যায়**

**প্রথম**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 12** |

**নতুন বাস্তবতা**

এটি বিভিন্ন ধরণের লোকের জন্য - থেকে এক ভিন্ন ধরণের ব্যবসায়ের বই

যাঁরা ইতিমধ্যে তাদের কাছে ব্যবসা শুরু করার স্বপ্ন দেখেননি

সফল সংস্থা আপ এবং চলমান।

এটি হার্ড-কোর উদ্যোক্তাদের জন্য, ব্যবসায় জগতের টাইপ এ গ-গেটার্স।

যে সমস্ত লোক মনে হয় যে তারা জন্ম, শুরু এবং নেতৃত্বের জন্য জন্মেছিল।

এটি কম তীব্র ক্ষুদ্র-ব্যবসায়ীদের মালিকদের জন্যও। যারা টাইপ নাও করতে পারেন

এ তবে তাদের ব্যবসায়ের কেন্দ্রবিন্দুতে এখনও রয়েছে। যে লোকেরা খুঁজছেন

এমন একটি প্রান্ত যা তাদের আরও বেশি কাজ করতে, চৌকস কাজ করতে এবং গাধা মারতে সহায়তা করবে।

এটি এমনকি এমন দিনগুলির কাজগুলিতে আটকে থাকা লোকদের জন্য যারা সবসময় করার স্বপ্ন দেখেছিলেন

তাদের নিজস্ব জিনিস। তারা তাদের কাজগুলি পছন্দ করে তবে তাদের বসকে তারা পছন্দ করে না। অথবা

তারা কেবল উদাস হয়ে গেছে তারা তাদের পছন্দসই কিছু করতে চায় এবং তার জন্য অর্থ প্রদান করতে চায়

এটা।

অবশেষে, এটি সেই সমস্ত লোকদের জন্য যারা তাদের বাইরে যাওয়ার কথা কখনও ভাবেন নি

নিজস্ব এবং একটি ব্যবসা শুরু। সম্ভবত তারা মনে করেন না যে তারা এর জন্য বাদ পড়েছে। হতে পারে

তারা মনে করে না যে এগুলি দেখার জন্য তাদের কাছে সময়, অর্থ বা বিশ্বাস রয়েছে।

তারা কেবল নিজেকে লাইনে দাঁড়াতে ভয় পাচ্ছে। অথবা তারা কেবল

*ব্যবসায়টি* একটি নোংরা শব্দ মনে করুন । কারণ যাই হোক না কেন, এই বইটি তাদের জন্যও।

একটি নতুন বাস্তবতা আছে। আজ যে কেউ ব্যবসায় হতে পারেন। যে সরঞ্জামগুলি ব্যবহৃত হত

নাগালের বাইরে এখন সহজেই অ্যাক্সেসযোগ্য। হাজার হাজার ব্যয় করা প্রযুক্তি এখন

মাত্র কিছু টাকা বা বিনামূল্যে free একজন ব্যক্তি দুই বা তিন বা তার মধ্যে কাজ করতে পারেন

কিছু ক্ষেত্রে, একটি সম্পূর্ণ বিভাগ। স্টাফ যা কয়েক বছর আগেও অসম্ভব ছিল

আজ সহজ।

এটিকে কাজ করতে আপনাকে 60/80/100-ঘন্টা সপ্তাহে দু: খজনক কাজ করতে হবে না। 10-

সপ্তাহে 40 ঘন্টা প্রচুর পরিমাণে। আপনার নিজের জীবন সঞ্চয় কমিয়ে আনতে হবে না বা গ্রহণ করতে হবে না

ঝুঁকি একটি নৌকা বোঝা। আপনার দিনের কাজ রাখতে পারে পাশাপাশি পাশে একটি ব্যবসা শুরু করা

আপনার প্রয়োজনীয় সমস্ত নগদ প্রবাহ সরবরাহ করুন। আপনার এমনকি অফিসের দরকার নেই। আজ তুমি

বাড়ি থেকে কাজ করতে বা এমন লোকদের সাথে সহযোগিতা করতে পারে যারা আপনি কখনও বাস করেন না

কয়েক হাজার মাইল দূরে।

সময় এসেছে পুনরায় কাজ করার। চল শুরু করি.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 13** |

**অধ্যায়**

**সরিয়ে নেওয়ার ফলে**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 14** |

**বাস্তব বিশ্বের উপেক্ষা করুন**

"এটি সত্যিকারের বিশ্বে কখনই কাজ করবে না।" আপনি বলার সময় আপনি সব সময় শুনতে পান

একটি নতুন ধারণা সম্পর্কে মানুষ।

এই আসল পৃথিবীটি বেঁচে থাকার জন্য এক ভয়ঙ্কর হতাশাজনক জায়গা বলে মনে হচ্ছে। এটা একটা জায়গা

যেখানে নতুন ধারণা, অচেনা দৃষ্টিভঙ্গি এবং বিদেশী ধারণা *সর্বদা* হারাতে থাকে। দ্য

কেবল জয়যুক্ত জিনিসগুলি হ'ল লোকেরা ইতিমধ্যে জানে এবং করে, যদিও সেই জিনিসগুলি

ত্রুটিযুক্ত এবং অদক্ষ।

পৃষ্ঠটি স্ক্র্যাচ করুন এবং আপনি এই "বাস্তব বিশ্বের" বাসিন্দাগুলি পূরণ করা দেখতে পাবেন

হতাশা এবং হতাশার সাথে। তারা নতুন ধারণাটি ব্যর্থ হওয়ার প্রত্যাশা করে। তারা ধরে

সমাজ পরিবর্তনের জন্য প্রস্তুত বা সক্ষম নয়।

আরও খারাপ, তারা অন্যকে তাদের সমাধিতে টেনে আনতে চায়। আপনি যদি আশাবাদী হন

এবং উচ্চাভিলাষী, তারা আপনাকে বোঝাতে চেষ্টা করবে আপনার ধারণা অসম্ভব। তারা বলবে

আপনি আপনার সময় নষ্ট করছি

তাদের বিশ্বাস করবেন না। এই পৃথিবীটি তাদের পক্ষে বাস্তব হতে পারে তবে এটি আপনার অর্থ নয়

এটিতে থাকতে হবে।

আমরা জানি কারণ আমাদের সংস্থা সব ধরণের ক্ষেত্রে বাস্তব-বিশ্ব পরীক্ষায় ব্যর্থ।

বাস্তব বিশ্বে আপনার এক ডজনের বেশি কর্মচারী ছড়িয়ে থাকতে পারে না

দুটি মহাদেশে আটটি আলাদা শহর। বাস্তব বিশ্বে আপনি আকর্ষণ করতে পারবেন না

কোনও বিক্রয়কর্মী বা বিজ্ঞাপন ছাড়াই লক্ষ লক্ষ গ্রাহক। বাস্তব জগতে,

সাফল্যের জন্য আপনার সূত্রটি সারা বিশ্বে প্রকাশ করতে পারবেন না। তবে আমরা করেছি

এই সমস্ত জিনিস এবং সমৃদ্ধ।

আসল পৃথিবী কোনও জায়গা নয়, এটি একটি অজুহাত। এটি চেষ্টা না করার জন্য একটি ন্যায়সঙ্গত। এটা

আপনার সাথে কি কিছুই করার আছে.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 15** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 16** |

**ভুল থেকে শিক্ষা ওভাররেটেড হয়**

ব্যবসায়িক বিশ্বে ব্যর্থতা উত্তীর্ণ হওয়ার একটি প্রত্যাশিত সংস্কৃতিতে পরিণত হয়েছে। তুমি শুনো

সমস্ত সময় দশটির মধ্যে নয়টি কীভাবে ব্যর্থ হয়। তুমি শুনলে তোমার

ব্যবসায়ের সম্ভাবনা কারও কাছেই কম। আপনি শুনেছেন যে ব্যর্থতা চরিত্র গঠন করে।

লোকেরা পরামর্শ দেয়, "তাড়াতাড়ি ব্যর্থ হয় এবং প্রায়শই ব্যর্থ হয়।"

বাতাসে এত ব্যর্থতা থাকা সত্ত্বেও আপনি এটি নিঃশ্বাস ত্যাগ করতে পারেন না ha

পরিসংখ্যান দ্বারা বোকা না। অন্যান্য ব্যক্তির ব্যর্থতা কেবল এটি: *অন্য* লোকের

ব্যর্থতা।

যদি অন্য লোকেরা তাদের পণ্য বাজারজাত করতে না পারে তবে এর সাথে আপনার কিছু করার নেই। যদি

অন্য লোকেরা দল তৈরি করতে পারে না, এটির আপনার সাথে কোনও সম্পর্ক নেই। যদি অন্য মানুষ

তাদের পরিষেবাগুলি সঠিকভাবে মূল্য দিতে পারে না, এটির আপনার সাথে কোনও সম্পর্ক নেই। যদি অন্য মানুষ

তারা ব্যয় করার চেয়ে বেশি উপার্জন করতে পারে না ... ভাল, আপনি এটি পেয়েছেন।

আর একটি সাধারণ ভ্রান্ত ধারণা: আপনার নিজের ভুল থেকে শিক্ষা নেওয়া দরকার। কি

আপনি কি ভুল থেকে সত্যই শিখেন? আপনি আবার কি করবেন *না* শিখতে পারেন, কিন্তু

এটা কতটা মূল্যবান? আপনার পরবর্তী কী করা *উচিত* তা আপনি এখনও জানেন না ।

আপনার সাফল্য থেকে শেখার সাথে এটি বৈসাদৃশ্য করুন। সাফল্য আপনাকে বাস্তব দেয়

গোলাবারুদ। যখন কোনও কিছু সফল হয়, আপনি কী কাজ করেছেন তা জানেন - এবং আপনিও পারবেন

এটা আবার কর. এবং পরের বার, আপনি সম্ভবত এটি আরও ভাল করতে হবে।

ব্যর্থতা সাফল্যের পূর্বশর্ত নয়। হার্ভার্ড বিজনেস স্কুল অধ্যয়ন

ইতিমধ্যে পাওয়া সফল উদ্যোক্তাদের আবার সফল হওয়ার সম্ভাবনা অনেক বেশি (দ

তাদের ভবিষ্যতের সংস্থাগুলির সাফল্যের হার 34 শতাংশ)। কিন্তু উদ্যোক্তা যার

সংস্থাগুলিতে প্রথমবার ব্যর্থ হয়েছিল প্রায় একই ধরণের অনুসরণ-সাফল্যের হার

লোকেরা প্রথমবারের মতো একটি সংস্থা শুরু করেছে: মাত্র 23 শতাংশ। ব্যর্থ ব্যক্তিরা

এর আগে এমন লোকদের সমান পরিমাণ সাফল্য রয়েছে যারা কখনও চেষ্টা করেননি।[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#24)

সাফল্য আসলে অভিজ্ঞতা গণনা করা হয়।

এটি অবাক করা উচিত নয়: প্রকৃতি ঠিক কীভাবে কাজ করে তা। বিবর্তন হয় না

অতীতে ব্যর্থতায় দীর্ঘায়িত, এটি সর্বদা যা কাজ করে তা নিয়ে গড়ে তোলে। আপনারও উচিত।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 17** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 18** |

**পরিকল্পনা অনুমান করা হয়**

যদি আপনি ভাগ্যবান না হন তবে দীর্ঘমেয়াদী ব্যবসায়ের পরিকল্পনা করা কল্পনা। সেখানে

আপনার হাতের বাইরে থাকা অনেকগুলি কারণ: বাজারের পরিস্থিতি, প্রতিযোগী,

গ্রাহকগণ, অর্থনীতি *ইত্যাদি* plan কোনও পরিকল্পনা লিখে আপনাকে জিনিসগুলির নিয়ন্ত্রণে বোধ করে

আপনি আসলে নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন না।

আমরা পরিকল্পনাগুলি কেবল তাদের কল কী নয়: অনুমান। উল্লেখ শুরু করুন

আপনার ব্যবসায়ের ব্যবসায়ের অনুমান হিসাবে পরিকল্পনা, আর্থিক হিসাবে আপনার আর্থিক পরিকল্পনা

অনুমান এবং কৌশলগত অনুমান হিসাবে আপনার কৌশলগত পরিকল্পনা। এখন আপনি থামাতে পারেন

তাদের সম্পর্কে যতটা উদ্বিগ্ন। তারা কেবল মানসিক চাপের যোগ্য নয়।

আপনি যখন অনুমানগুলি পরিকল্পনাগুলিতে পরিণত করেন, আপনি একটি বিপদ অঞ্চলে প্রবেশ করেন। পরিকল্পনা অতীত দিন

ভবিষ্যতের গাড়ি চালাও তারা আপনাকে অন্ধ করে দিয়েছে। "আমরা এখানেই যাচ্ছি কারণ,

ঠিক আছে, আমরা এখানেই বলেছিলাম যে আমরা যাচ্ছি। "এবং এটাই সমস্যা: পরিকল্পনা রয়েছে

অসম্পূর্ণতা সঙ্গে অসঙ্গত।

এবং আপনি অসম্পূর্ণ করতে সক্ষম হতে হবে। আপনি বাছাই করতে সক্ষম হতে হবে

সুযোগ যে সাথে আসে। কখনও কখনও আপনার বলতে হবে, "আমরা একটিতে যাচ্ছি

নতুন দিক কারণ *আজকের এই* বিষয়টিই বোঝায় ""

দীর্ঘ-পরিসরের পরিকল্পনার সময়টিও খুব খারাপ। আপনি সবচেয়ে আছে

তথ্য যখন আপনি কিছু করছেন না *সামনে* আপনি এটা করেছেন। তবুও যখন

আপনি কি একটি পরিকল্পনা লিখবেন? সাধারণত এটি শুরু করার আগেই। এটাই সবচেয়ে খারাপ সময়

একটি বড় সিদ্ধান্ত নিতে।

এখন এটি আপনার ভবিষ্যতের বিষয়ে চিন্তা করা বা কীভাবে চিন্তা করা উচিত তা নয়

আপনি আসন্ন বাধা আক্রমণ করতে পারে। এটি একটি সার্থক অনুশীলন। শুধু না

আপনার এটিকে লিখতে হবে বা এটি সম্পর্কে অবসন্ন হওয়া দরকার। আপনি যদি একটি বড় পরিকল্পনা লিখেন, আপনি

সম্ভবত কখনও যাই হোক না কেন এটি তাকান। কয়েক পৃষ্ঠার বেশি সবেমাত্র বাতাসের পরিকল্পনা করে

আপনার ফাইল মন্ত্রিসভায় জীবাশ্ম হিসাবে আপ।

অনুমান করা ছেড়ে দিন। আপনি এই সপ্তাহে কি করতে যাচ্ছেন তা স্থির করুন, এটি নয়

বছর। পরবর্তী সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিসটি বের করুন এবং এটি করুন। সঠিক সিদ্ধান্ত নিন

আপনি কিছু করার আগে, খুব দূরে না।

এটি ডানা ঠিক আছে। শুধু প্লেনে উঠে যাও। আপনি একটি সুন্দর শার্ট নিতে পারেন,

শেভিং ক্রিম এবং একটি দাঁত ব্রাশ একবার আপনি সেখানে পৌঁছেছেন।

পরিকল্পনা ব্যতীত কাজ করা ভীতিজনক মনে হতে পারে। কিন্তু অন্ধভাবে একটি পরিকল্পনা অনুসরণ করে যা আছে

বাস্তবের সাথে কোনও সম্পর্ক এমনকি ভয়ঙ্করও নয়।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 19** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 20** |

**বাড়বে কেন?**

লোকেরা জিজ্ঞাসা করে, "আপনার সংস্থাটি কত বড়?" এটি ছোট কথা, তবে তারা খুঁজছেন না

একটি ছোট উত্তর জন্য। সংখ্যাটি যত বড়, তত বেশি চিত্তাকর্ষক, পেশাদার,

এবং শক্তিশালী আপনি শব্দ। "বাহ সুন্দর!" তারা বলবে যদি আপনার কাছে একশো প্লাস থাকে

কর্মচারী। আপনি যদি ছোট হন তবে আপনি একটি *"ওহ ...* এটি দুর্দান্ত।" প্রাক্তন মানে

প্রশংসা হিসাবে; দ্বিতীয়টি কেবল নম্র বলে মনে হয়।

কেন এমন? এটা বৃদ্ধি এবং ব্যবসা সম্পর্কে কি? সর্বদা কেন বিস্তৃতি হয়

লক্ষ? অহং ছাড়াও বড় আকর্ষণ কী? (আপনার আরও উত্তরের প্রয়োজন হবে

"স্কেল এর অর্থনীতি।") এর চেয়ে সঠিক আকারটি খুঁজে পাওয়া এবং থাকার ক্ষেত্রে কী ভুল

নেই?

আমরা কি হার্ভার্ড বা অক্সফোর্ডের দিকে তাকাই এবং বলি, "তারা যদি কেবল প্রসারিত হয়ে শাখা করত

খুঁজে আরও কয়েক হাজার অধ্যাপক নিয়োগ এবং বৈশ্বিক যান এবং অন্যান্য ক্যাম্পাস খুলুন

সারা পৃথিবী জুড়ে *... তাহলে* তারা দুর্দান্ত স্কুল হবে "" অবশ্যই না। এটি তেমন নয়

আমরা এই প্রতিষ্ঠানের মূল্য পরিমাপ করি। সুতরাং কেন এটি আমরা পরিমাপ করি

ব্যবসা?

আপনার সংস্থার জন্য সঠিক আকারটি পাঁচ জন হতে পারে। সম্ভবত চল্লিশ। হতে পারে

এটা দু'শ। অথবা এটি কেবল আপনি এবং একটি ল্যাপটপ। অনুমান করবেন না

সময়ের আগে আপনার কত বড় হওয়া উচিত about ধীরে ধীরে বাড়ুন এবং দেখুন কি ঠিক মনে হচ্ছে-

-প্রিম্যাচার ভাড়া করা অনেক সংস্থার মৃত্যু। এবং বিশাল বৃদ্ধি এড়ানো

খুব উত্সাহিত হয় - এগুলি আপনাকে আপনার যথাযথ আকার থেকে ডেকে এনে দিতে পারে।

ছোট কেবল একটি পদক্ষেপ-পাথর নয়। ছোট নিজের মধ্যে একটি দুর্দান্ত গন্তব্য।

আপনি কি কখনও খেয়াল করেছেন যে ছোট ব্যবসায়ের সময় তারা বড়, বড় হওয়ার ইচ্ছা করে

ব্যবসায়ীরা আরও চটচটে এবং নমনীয় হওয়ার স্বপ্ন দেখে? এবং মনে রাখবেন, একবার আপনি

বড় হয়ে উঠুন, লোকেদের গুলি চালানো, মনোবলকে ক্ষতিগ্রস্ত না করে সঙ্কুচিত করা সত্যিই শক্ত and

আপনার ব্যবসায়ের পুরোপুরি পরিবর্তন।

র‌্যাম্প আপ আপনার লক্ষ্য হতে হবে না। এবং আমরা ঠিক কথা বলছি না

আপনার হয় কর্মচারী সংখ্যা। এটি ব্যয়, ভাড়া, আইটি-র ক্ষেত্রেও সত্য

অবকাঠামো, আসবাব *ইত্যাদি* এগুলি কেবল আপনার সাথে ঘটে না। তুমি ঠিক কর

তাদের নিতে হবে বা না। এবং যদি আপনি এগুলি চালিয়ে যান তবে আপনি চালিয়ে যাবেন

নতুন মাথাব্যথাও। প্রচুর ব্যয় লক করুন এবং আপনি নিজেকে জোর করে

একটি জটিল বাসিনেস তৈরি করা - এটি চালানো আরও অনেক কঠিন এবং চাপযুক্ত।

একটি ছোট ব্যবসায়ের লক্ষ্য নিয়ে নিরাপদ থাকবেন না। যে কেউ চালায়

ব্যবসা যে টেকসই এবং লাভজনক, এটি বড় বা ছোট যাই হোক না কেন

গর্বিত।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 21** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 22** |

**Workaholism**

আমাদের সংস্কৃতি ওয়ার্কাহলিকের ধারণাটি উদযাপন করে। আমরা মানুষ জ্বলন্ত সম্পর্কে শুনতে

মধ্যরাতের তেল তারা সারারাত ধরে টেনে অফিসে ঘুমায়। এটি বিবেচনা করা হয় a

কোনও প্রকল্পের জন্য নিজেকে হত্যা করার জন্য সম্মানের ব্যাজ। কাজের পরিমাণ খুব বেশি নয়

হবে।

এই ওয়ার্কহোলিজম কেবল অপ্রয়োজনীয়ই নয়, এটি বোকা। আরও কাজ করে না

মানে আপনি বেশি যত্নবান হন বা আরও কাজ করেন। এর অর্থ হ'ল আপনি আরও বেশি কাজ করেন।

ওয়ার্কাহোলিকরা তাদের সমাধানের চেয়ে আরও বেশি সমস্যা তৈরি করে। প্রথম বন্ধ,

ঠিক এমনভাবে কাজ করা সময়ের সাথে টেকসই হয় না। যখন বার্নআউট ক্রাশ আসবে-

- এবং এটি করবে - এটি আরও শক্তভাবে আঘাত করবে।

ওয়ার্কাহোলিকরা বিষয়টিও মিস করে। নিছক নিক্ষেপ করে তারা সমস্যাগুলি সমাধান করার চেষ্টা করে

তাদের ঘন্টা। তারা নিষ্ঠুর শক্তি দিয়ে বৌদ্ধিক অলসতার জন্য চেষ্টা করার চেষ্টা করে। এই

অনুপযুক্ত সমাধানের ফলাফল।

এমনকি তারা সংকট তৈরি করে। তারা আরও দক্ষ হওয়ার উপায় খুঁজছেন না কারণ কারণ

তারা আসলে অতিরিক্ত সময় কাজ *পছন্দ* । তারা বীরের মতো অনুভূতি উপভোগ করে। তারা তৈরি

সমস্যা (প্রায়শই অজান্তেই) কেবলমাত্র তারা আরও বেশি কাজ শুরু করতে পারে।

ওয়ার্কহোলিকরা দেরী না করে এমন লোকগুলিকে "কেবল" জন্য অপ্রয়োজনীয় বোধ করে

যুক্তিসঙ্গত ঘন্টা কাজ। এটি চারদিকে অপরাধবোধ ও দরিদ্র মনোবলের দিকে পরিচালিত করে। এছাড়াও, এটি

একটি গাধা-আসন মানসিকতা বাড়ে - লোকেরা বাধ্যবাধকতা থেকে দেরি না করে, এমনকি যদি

আসলেই উত্পাদনশীল হচ্ছে না।

আপনি যদি সব করেন তবে তা যদি কাজ করে তবে আপনার পক্ষে যথাযথ রায় দেওয়ার সম্ভাবনা কম। আপনার মান

এবং সিদ্ধান্ত বায়ু আপ skewed। আপনি কী তা স্থির করতে সক্ষম হবেন না

অতিরিক্ত প্রচেষ্টা এবং কি না মূল্য। এবং আপনি কেবল ক্লান্ত ক্লান্ত। কেউ না

ক্লান্ত হয়ে পড়লে তীক্ষ্ণ সিদ্ধান্ত নেয়।

শেষ পর্যন্ত, ওয়ার্কাহোলিকরা আসলে অ-ওয়ার্কহোলিকগুলির চেয়ে বেশি কিছু সম্পাদন করে না।

তারা পারফেকশনিস্ট বলে দাবি করতে পারে তবে এর অর্থ হ'ল তারা সময় নষ্ট করছে

পরের টাস্কে যাওয়ার পরিবর্তে অনর্থক বিশদ স্থির করা।

ওয়ার্কাহোলিকরা নায়ক নন। তারা দিনটি বাঁচায় না, তারা কেবল এটি ব্যবহার করে। দ্য

সত্যিকারের নায়ক ইতিমধ্যে ঘরে আছেন কারণ তিনি কাজগুলি করার জন্য একটি দ্রুত উপায় আবিষ্কার করেছিলেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 23** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 24** |

**"উদ্যোক্তা" দিয়ে যথেষ্ট**

চলুন শব্দটি *উদ্যোক্তাকে* অবসর দিন । এটি পুরানো এবং লাগেজযুক্ত। এটা

কেবল সদস্যদের ক্লাবের মতো গন্ধ লাগে। প্রত্যেককে তার শুরু করতে উত্সাহিত করা উচিত

নিজস্ব ব্যবসায়, কেবল কিছু বিরল জাত নয় যা উদ্যোক্তা হিসাবে স্ব-পরিচয় দেয়।

সেখানে ব্যবসায়ের সূচনা করার জন্য একটি নতুন গ্রুপ রয়েছে। তারা ঘুরছে

লাভ এখনও নিজেকে উদ্যোক্তা হিসাবে ভাবেন না। তাদের অনেক এমনকি না

নিজেকে ব্যবসায়ের মালিক হিসাবে ভাবেন। তারা কেবল তারা যা পছন্দ করে তা করছে

তাদের নিজস্ব শর্তাদি এবং এর জন্য অর্থ প্রদান করা হচ্ছে।

সুতরাং আসুন অভিনব-শব্দ শব্দের প্রতিস্থাপন যাক কিছু ডাউন ডাউন টু-

পৃথিবী। উদ্যোক্তাদের পরিবর্তে, আসুন কেবল তাদের শুরু করুন। যে কেউ তৈরি করে

নতুন ব্যবসা একটি স্টার্টার। আপনার এমবিএ, শংসাপত্র, অভিনব স্যুট, ক প্রয়োজন নেই

ব্রিফকেস, বা ঝুঁকির জন্য উপরের গড় সহনশীলতা। আপনার কেবল একটি ধারণা, স্পর্শ দরকার

আত্মবিশ্বাসের, এবং শুরু করার জন্য একটি ধাক্কা।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#16) লেসলি বার্লিন, "চেষ্টা করুন, আবার চেষ্টা করুন, হয়তো বা না," *নিউ ইয়র্ক টাইমস* , মার্চ 21,

2009।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 25** |

**অধ্যায়**

**যাওয়া**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 26** |

**মহাবিশ্বে একটি ডেন্ট তৈরি করুন**

দুর্দান্ত কাজ করার জন্য আপনার অনুভব করা দরকার যে আপনি কোনও পার্থক্য করছেন। তুমি যে

মহাবিশ্বের একটি অর্থপূর্ণ দাঁত স্থাপন। যে আপনি কিছু অংশ

গুরুত্বপূর্ণ।

এর অর্থ এই নয় যে ক্যান্সারের নিরাময় আপনার প্রয়োজন। এটা ঠিক যে আপনার

প্রচেষ্টা মূল্যবান বোধ করা প্রয়োজন। আপনি চান আপনার গ্রাহকরা, "এটি আমার হয়ে যায়

জীবন আরও উন্নত feel "আপনি যদি মনে করেন যে আপনি যা করেন তা করা বন্ধ করে দিলে লোকেরা

খেয়াল করবে

এই সম্পর্কে আপনারও জরুরি হওয়া উচিত। আপনার চিরকাল নেই। এটি আপনার

জীবনের কাজ আপনি কি অন্য একটি খুব বেশি পণ্য তৈরি করতে চান বা আপনি কি চান?

জিনিস ঝাঁকুনি? আপনি যা করেন তা হ'ল আপনার উত্তরাধিকার। আশেপাশে বসে অপেক্ষা করবেন না

আপনি দেখতে চান পরিবর্তন করতে অন্য কেউ। এবং এটি লাগে না মনে হয়

যে দলকে পার্থক্য করতে বিশাল দল।

ক্রেগলিস্ট দেখুন, যা classifiedতিহ্যবাহী শ্রেণিবদ্ধ বিজ্ঞাপন বিজ্ঞাপনটি ধ্বংস করে দিয়েছে।

মাত্র কয়েক ডজন কর্মচারী নিয়ে সংস্থাটি কয়েক মিলিয়ন মিলিয়ন উৎপন্ন করে

উপার্জন, ইন্টারনেটে সর্বাধিক জনপ্রিয় সাইটগুলির একটি এবং এটি ব্যাহত করেছে

পুরো সংবাদপত্রের ব্যবসা।

ম্যাট ড্রডজ দ্বারা পরিচালিত ড্রড রিপোর্টটি ওয়েবে কেবল একটি সাধারণ পৃষ্ঠা

এক লোক দ্বারা চালিত তবু এটি নিউজ ইন্ডাস্ট্রিতে - টেলিভিশনে ব্যাপক প্রভাব ফেলেছিল

প্রযোজক, রেডিও টক শো হোস্ট এবং সংবাদপত্রের সাংবাদিকরা এটিকে নিয়মিত হিসাবে দেখেন

নতুন গল্পের জন্য যেতে। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52)

আপনি যদি কিছু করতে যাচ্ছেন তবে কিছু গুরুত্বপূর্ণ যা গুরুত্বপূর্ণ। এই ছোট ছেলেরা

কোথাও থেকে বেরিয়ে এসে প্রায় পুরানো মডেলগুলি ধ্বংস করে দিয়েছিল for

কয়েক দশক ধরে। আপনি আপনার শিল্পে একই কাজ করতে পারেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 27** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 28** |

**আপনার নিজের চুলকানি স্ক্র্যাচ করুন**

একটি দুর্দান্ত পণ্য বা পরিষেবা তৈরির সহজতম, সর্বাধিক সোজা উপায় to

আপনি ব্যবহার *করতে* চান কিছু তৈরি করুন । এটি আপনাকে যা জানবে তা ডিজাইন করতে দেয় - এবং

আপনি যা তৈরি করছেন তা কোনও ভাল কিনা তা আপনি অবিলম্বে বুঝতে পারবেন।

37 সিগন্যালে, আমরা আমাদের নিজস্ব ব্যবসা চালানোর জন্য প্রয়োজনীয় পণ্যগুলি তৈরি করি। জন্য

উদাহরণস্বরূপ, আমরা কার সাথে কথা বললাম, আমরা কী বলেছিলাম তার উপর নজর রাখার একটি উপায় চেয়েছিলাম,

এবং যখন আমাদের পরবর্তীটি অনুসরণ করা দরকার। সুতরাং আমরা হাইরিজ তৈরি করেছি, আমাদের যোগাযোগ-

পরিচালন সফ্টওয়্যার। ফোকাস গ্রুপ, বাজার অধ্যয়ন বা

মধ্যস্বত্বভোগীদের। আমাদের চুলকানি ছিল, তাই আমরা এটি স্ক্র্যাচ করে ফেললাম।

আপনি যখন কোনও পণ্য বা পরিষেবা তৈরি করেন, আপনি শত শত ক্ষুদ্রায় কল করেন

সিদ্ধান্ত প্রতিটি দিন। আপনি যদি অন্য কারও সমস্যা সমাধান করেন তবে আপনি নিয়মিত হন

অন্ধকারে ছুরিকাঘাত। আপনি যখন নিজের সমস্যাটি সমাধান করেন তখন আলো আসে।

সঠিক উত্তরটি কী তা আপনি ঠিক জানেন।

উদ্ভাবক জেমস ডায়সন নিজের চুলকানির চুলকানি দিয়েছিলেন। নিজের ঘর শূন্য করার সময় তিনি

বুঝতে পেরেছি যে তার ব্যাগ ভ্যাকুয়াম ক্লিনার ক্রমাগত চুষার শক্তি হারাতে থাকে - ধুলো রাখা হয়

ব্যাগে ছিদ্র ছিদ্র করা এবং বায়ু প্রবাহকে অবরুদ্ধ করা। এটি অন্য কারও ছিল না

*কাল্পনিক* সমস্যা; এটি সত্যই যা সে প্রথম দেখেছিল। তাই তিনি

সমস্যার সমাধানের সিদ্ধান্ত নিয়েছে এবং ব্যাগহীন বিশ্বের প্রথম ঘূর্ণিঝড় নিয়ে এসেছি

ভ্যাকুয়াম ক্লিনার.[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f" \l "52)

ভিক ফার্থ খেলতে গিয়ে আরও ভাল ড্রামস্টিক তৈরি করার ধারণাটি নিয়ে আসে

বোস্টন সিম্ফনি অর্কেস্ট্রা জন্য টিমপানি। যে লাঠি সে কিনতে পারত

বাণিজ্যিকভাবে কাজটি মাপেনি, তাই তিনি তৈরি এবং বিক্রয় শুরু করলেন

বাড়িতে তার বেসমেন্ট থেকে ড্রামস্টিকস। তারপরে একদিন সে একগুচ্ছ গুটি ফেলে দিল

মেঝে উপর লাঠি এবং সমস্ত বিভিন্ন পিচ শুনেছি। সে তখন থেকেই শুরু হয়েছিল

আর্দ্রতা উপাদান, ওজন, ঘনত্ব এবং পিচ দ্বারা লাঠিগুলি মেলে যাতে তারা ছিল

অভিন্ন জোড়া। ফলাফলটি তার পণ্যের ট্যাগ লাইনে পরিণত হয়েছিল: "নিখুঁত জুটি" " আজ,

ভিক ফर्थের কারখানাটি দিনে 85,000 এরও বেশি ড্রামস্টিক বের করে এবং 62 টি রয়েছে

ড্রামস্টিক মার্কেটে শতকরা ভাগ। [+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52)

ট্র্যাক কোচ বিল বোভারম্যান সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন যে তাঁর দলের আরও ভাল, হালকা দরকার

চলমান জুতা. তাই তিনি তার কর্মশালায় গিয়ে পরিবারে রাবার pouredালেন

Waffle লোহা. এভাবেই নাইকের বিখ্যাত ওয়াফল একক জন্মেছিল।[++,](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52)

এই লোকেরা তাদের নিজস্ব চুলকানি স্ক্র্যাচ করে এবং বিশাল বিশাল বাজারকে উন্মুক্ত করে

তাদের যা প্রয়োজন ঠিক তার প্রয়োজন ছিল। আপনারও এটি করা উচিত।

যখন আপনি নির্মাণ কি *আপনি* , আপনি এছাড়াও আপনি কি মানের মূল্যায়ণ করা করতে পারেন

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 29** |

প্রক্সি পরিবর্তে দ্রুত এবং সরাসরি করুন।

মেরি কে কসমেটিকসের প্রতিষ্ঠাতা মেরি কে ওয়াগনার তার ত্বকের যত্ন জানেন

পণ্যগুলি দুর্দান্ত ছিল কারণ সে সেগুলি নিজে ব্যবহার করে। সে সেগুলি একটি স্থানীয় থেকে পেয়েছে

কসমেটোলজিস্ট যিনি রোগীরা, আত্মীয়স্বজন এবং বন্ধুদের কাছে ঘরে তৈরি সূত্র বিক্রি করেছিলেন।

কসমেটোলজিস্ট যখন মারা গেলেন, ওয়াগনার এই সূত্রগুলি কিনেছিলেন

পরিবার. পণ্যগুলি ভাল ছিল তা জানতে তার ফোকাস গ্রুপ বা অধ্যয়নের প্রয়োজন ছিল না।

তাকে কেবল নিজের ত্বক দেখতে হবে। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52)

সর্বোপরি, এই "আপনার নিজের সমস্যার সমাধান করুন" পদ্ধতি আপনাকে প্রেমে পড়তে দেয়

আপনি কি বানাচ্ছেন আপনি সমস্যা এবং এর সমাধানের মূল্য জানেন

গলাগলি। এর কোনও বিকল্প নেই। সর্বোপরি, আপনি (আশাবাদী) কাজ করবেন

এই বছরের পর বছর ধরে। এমনকি আপনার সারা জীবনও থাকতে পারে। এটা ভাল কিছু হতে

আপনি সত্যিই যত্নশীল।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 30** |

**কিছু তৈরি করা শুরু করুন**

আমাদের সবার সেই এক বন্ধু আছে যিনি বলে, "ইবে সম্পর্কে আমার ধারণা ছিল only যদি আমার কেবলই থাকত

এটি অভিনয় করে আমি বিলিয়নেয়ার হতে পারি! "এই যুক্তিটি করুণ ও মায়াজনক

ইবে তৈরির জন্য ইবে তৈরির আসলে ধারণার কিছুই নেই। আপনি কি *কি করতে* কি

আপনি যা ভাবেন বা বলবেন বা পরিকল্পনা করবেন তা নয়।

আপনার ধারণা কি এটি মূল্যবান? তারপরে এটি বিক্রি করার চেষ্টা করুন এবং আপনি কী পান তা দেখুন

এটা। *না অনেক* সম্ভবত উত্তর। যতক্ষণ না আপনি আসলে কিছু তৈরি শুরু করেন,

আপনার উজ্জ্বল ধারণা ঠিক এটি, একটি ধারণা। এবং তাদের মধ্যে একটি পেয়েছে।

স্ট্যানলে কুব্রিক উচ্চাভিলাষী চলচ্চিত্র নির্মাতাদের এই পরামর্শ দিয়েছেন: "হোল্ড অফ এ

ক্যামেরা এবং কিছু ফিল্ম এবং যেকোন প্রকারের একটি চলচ্চিত্র তৈরি করুন "" [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52) কুব্রিক তা জানতেন

আপনি যখন কোনও কিছুতে নতুন হন তখন আপনার তৈরি করা শুরু করা উচিত। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ

জিনিস শুরু করা হয়। সুতরাং একটি ক্যামেরা পান, রেকর্ড হিট করুন এবং শুটিং শুরু করুন।

আইডিয়াগুলি সস্তা এবং প্রচুর। মূল পিচ ধারণাটি এ এর ​​একটি ছোট্ট অংশ

ব্যবসায় যে এটি প্রায় নগন্য। আসল প্রশ্নটি আপনি কতটা কার্যকর করেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 31** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 32** |

**সময় নেই কোন অজুহাত**

লোকেরা সবচেয়ে সাধারণ অজুহাত দেয়: "পর্যাপ্ত সময় নেই"। তারা দাবী করে

তারা একটি সংস্থা শুরু করতে, একটি সরঞ্জাম শিখতে, একটি আবিষ্কারের বাজারজাত করতে, লিখতে পছন্দ করবে a

বই, বা যাই হোক না কেন, তবে দিনে পর্যাপ্ত সময় নেই।

চলে আসো. আপনি যদি এটি সঠিকভাবে ব্যয় করেন তবে সর্বদা পর্যাপ্ত সময় থাকে। আর ভাববেন না

হয় আপনার দিনের চাকরি ছেড়ে দিতে হবে। এটি আটকে দিন এবং আপনার প্রকল্পের কাজ শুরু করুন

রাতে.

টিভি দেখার বা ওয়ার ওয়ার্ক অব ওয়ার্ল্ডের পরিবর্তে আপনার ধারণার উপর কাজ করুন।

দশটে শোবার পরিবর্তে এগারোটায় শুতে যাবেন। আমরা সব সম্পর্কে কথা বলছি না -

নাইটার্স বা ষোল-ঘন্টা দিন - আমরা কয়েকটি অতিরিক্ত বাড়িয়ে দেওয়ার কথা বলছি

সপ্তাহে ঘন্টা কিছু চালিয়ে যাওয়ার যথেষ্ট সময়।

একবার আপনি এটি করার পরে, আপনি শিখতে পারবেন আপনার উত্তেজনা এবং আগ্রহ আসল কিনা

মাত্র একটি উত্তীর্ণ পর্যায়ে। এটি যদি প্যান না করে তবে আপনি কেবল প্রতিদিন কাজ চালিয়ে যান

যেমন আপনি সব পাশাপাশি করছেন। আপনি কিছুটা বাদে ঝুঁকি বা কিছু হারান নি

সময়ের, তাই এটি কোন বড় ব্যাপার।

যখন আপনি যথেষ্ট খারাপ কিছু চান, আপনি সময় নির্ধারণ করুন - নির্বিশেষে আপনার

অন্যান্য বাধ্যবাধকতা। সত্যটি হচ্ছে বেশিরভাগ লোকেরা এটি যথেষ্ট খারাপ চান না। তারপর

তারা সময়ের অজুহাতে তাদের অহংকারকে রক্ষা করে। নিজেকে হুক থেকে দূরে রাখবেন না

অজুহাত সহ আপনার স্বপ্ন বাস্তবায়িত করার সম্পূর্ণ দায়িত্ব আপনার।

তদ্ব্যতীত, *নিখুঁত* সময় কখনও আসে না। আপনি সর্বদা খুব অল্প বয়স্ক বা বৃদ্ধ

ব্যস্ত বা ভাঙ্গা বা অন্য কিছু। আপনি যদি সময়সীমার বিষয় নিয়ে ক্রমাগত ফেটে পড়েন

পুরোপুরি, তারা কখনও ঘটবে না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 33** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 34** |

**বালিতে একটি লাইন আঁকুন**

যেতে যেতে আপনি *কেন* করছেন তা মনে রাখবেন। মহান

ব্যবসায়ের একটি দৃষ্টিভঙ্গি থাকে, কেবল পণ্য বা পরিষেবা নয়। তোমাকে করতেই হবে

কিছু বিশ্বাস. আপনার ব্যাক হোন হওয়া দরকার। আপনার কি জানা দরকার

আপনি লড়াই করতে ইচ্ছুক। এবং তারপরে আপনার বিশ্বকে দেখাতে হবে।

আপনি কীভাবে সুপারফ্যানদের আকর্ষণ করেন তা একটি শক্ত অবস্থান। তারা আপনাকে নির্দেশ এবং রক্ষা

আপনি. এবং তারা এই শব্দটি আরও বেশি বিস্তৃত এবং যে কোনওটির চেয়ে বেশি উত্সাহের সাথে ছড়িয়ে দিয়েছে

বিজ্ঞাপন পারে।

দৃ opinions় মতামত বিনামূল্যে হয় না। আপনি কিছু লোককে বন্ধ করবেন। তারা আপনাকে দোষ দেবে

অহংকারী এবং অলৌকিক হচ্ছে। এটাই জীবন. যে কেউ আপনাকে ভালবাসে তাদের জন্য থাকবে

অন্যরা যারা আপনাকে ঘৃণা করে। আপনি যা বলছেন তাতে যদি কেউ বিরক্ত না হন তবে আপনি সম্ভবত নন

যথেষ্ট শক্ত ঠেলা। (এবং আপনিও খুব বিরক্তিকর।)

প্রচুর লোক আমাদের ঘৃণা করে কারণ আমাদের পণ্যগুলি প্রতিযোগিতার চেয়ে কম করে।

আমরা যখন তাদের পোষা প্রাণী বৈশিষ্ট্য অন্তর্ভুক্ত করতে অস্বীকার করি তখন তাদের অপমান করা হয়। তবে আমরা ঠিক তেমন

আমাদের পণ্যগুলি যেমন করে না সেগুলি নিয়ে আমরা গর্বিত তারা কী করে।

আমরা এগুলি সহজ হিসাবে ডিজাইন করি কারণ আমরা বিশ্বাস করি বেশিরভাগ সফ্টওয়্যারই খুব বেশি

জটিল: অনেকগুলি বৈশিষ্ট্য, অনেকগুলি বোতাম, খুব বেশি বিভ্রান্তি। সুতরাং আমরা নির্মাণ

সফ্টওয়্যার যে বিপরীতে। আমরা যা করি তা যদি সবার জন্য সঠিক না হয়,

ঠিক আছে. আমরা যদি কিছু গ্রাহককে হারাতে চাই তবে এর অর্থ অন্যরা আমাদের পছন্দ করে

তীব্রভাবে পণ্য। বালির মধ্যে আমাদের লাইন।

আপনি কী বিশ্বাস করেন তা যখন জানেন না, তখন সমস্ত কিছু একটি যুক্তিতে পরিণত হয়।

সবকিছু বিতর্কযোগ্য। আপনি যখন কোনও কিছুর পক্ষে দাঁড়ান, তখন সিদ্ধান্তগুলি হয়

সুস্পষ্ট।

উদাহরণস্বরূপ, পুরো খাবারগুলি সর্বোচ্চ মানের প্রাকৃতিক এবং

জৈব পণ্য উপলব্ধ। তারা বারবার সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় নষ্ট করে না

কি উপযুক্ত কেউ জিজ্ঞাসা করেন না, "আমাদের কী কৃত্রিম এই পণ্যটি বিক্রি করা উচিত?

স্বাদ? "কোনও বিতর্ক নেই। উত্তরটি স্পষ্ট। এজন্য আপনি একটি কিনতে পারবেন না

কোক বা একটি Snickers সেখানে।

এই বিশ্বাসের অর্থ হোল ফুডস এ খাবারটি বেশি ব্যয়বহুল। কিছু বিদ্বেষী

এমনকি এটিকে পুরো পেচেক বলুন এবং যারা সেখানে কেনাকাটা করেন তাদের মজা করুন। কিন্তু তাই

কি? পুরো খাবারগুলি বেশ জঘন্য কাজ করছে।

অন্য উদাহরণটি হ'ল ভিনির সাব শপ, আমাদের অফিস থেকে রাস্তার ঠিক নীচে

শিকাগো. তারা এই বাড়িতে তৈরি তুলসী তেলটি নিখুঁত নিখুঁত উপর রাখে। তুমি ভালো

সময়মতো প্রদর্শিত হবে, যদিও। জিজ্ঞাসা করুন কখন তারা বন্ধ হয় এবং মহিলার পিছনে

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 35** |

পাল্টা জবাব দেবে, "রুটি ফুরিয়ে গেলে আমরা বন্ধ করি।"

সত্যি? "হ্যাঁ। আমরা প্রথম দিকে রাস্তায় বেকারি থেকে আমাদের রুটি পাই

সকাল, যখন এটি সবচেয়ে সতেজ। একবার আমরা রান আউট (সাধারণত প্রায় দুই বা তিন

বিকেল), আমরা দোকান বন্ধ। দিনের পর দিন আমরা আরও রুটি পেতে পারি, তবে তা তেমনটা হয় না

সকালে তাজা বেকড রুটি হিসাবে ভাল। কয়েকটা বিক্রি করে লাভ নেই

রুটি ভাল না থাকলে আরও স্যান্ডউইচ। কয়েক হাজার টাকা উপার্জন করতে যাচ্ছে না

খাবার বিক্রি করে আমরা গর্ব করতে পারি না। "

আপনি কিছু জেনেরিক স্যান্ডউইচের পরিবর্তে এমন জায়গায় খাবেন না?

শৃঙ্খল?

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 36** |

**মিশন বিবৃতি অসম্ভব**

সত্যিই কোনও কিছুর জন্য দাঁড়িয়ে থাকা এবং থাকার মধ্যে পার্থক্যের একটি বিশ্ব রয়েছে's

মিশন বিবৃতি যে আপনি কিছু জন্য দাঁড়িয়ে *বলে* । তুমি জানো

"সর্বোত্তম পরিষেবা সরবরাহ করা" লক্ষণগুলি কেবল কোনও দেয়ালে পোস্ট করার জন্য তৈরি করা হয়েছে।

যেগুলি স্বল্প শব্দ বলে এবং বাস্তবতা থেকে সংযোগ বিচ্ছিন্ন করে।

কল্পনা করুন আপনি ভাড়া-কার অফিসে দাঁড়িয়ে আছেন। ঘরের শীত। কার্পেট হয়

মলিন। কাউন্টারে কেউ নেই। এবং তারপরে আপনি কাগজের টুকরো টুকরো টুকরো টুকরো দেখতে পাচ্ছেন

এর শীর্ষে কিছু ক্লিপ আর্ট সহ বুলেটিন বোর্ডে পিন করা হয়েছে। এটা একটা মিশন

বিবৃতি:

আমাদের লক্ষ্যটি মোটরগাড়ি এবং বাণিজ্যিক ট্রাক ভাড়া পূরণ করা,

ইজারা, গাড়ি বিক্রয় এবং আমাদের গ্রাহকদের সম্পর্কিত প্রয়োজন এবং এটি করার ক্ষেত্রে,

পরিষেবা, গুণমান এবং মান সম্পর্কে তাদের প্রত্যাশা ছাড়িয়ে যান।

আমরা কাজ করে আমাদের গ্রাহকদের দীর্ঘমেয়াদী আনুগত্য অর্জন করার চেষ্টা করব

প্রতিশ্রুতি দেওয়া থেকে বেশি বিতরণ করুন, সৎ ও ন্যায্য এবং "অতিরিক্ত যান"

মাইল "ব্যতিক্রমী ব্যক্তিগতকৃত পরিষেবা সরবরাহ করার জন্য যা একটি মনোরম সৃষ্টি করে

ব্যবসায়ের অভিজ্ঞতা

আমাদের অবশ্যই আমাদের কর্মীদের ব্যতিক্রমী পরিষেবা সরবরাহ করতে উদ্বুদ্ধ করতে হবে

গ্রাহকরা তাদের উন্নয়নে সহায়তা করে, সুযোগ প্রদান করে

ব্যক্তিগত বৃদ্ধি এবং মোটামুটি তাদের সাফল্যের জন্য তাদের ক্ষতিপূরণ এবং

সাফল্য ... [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#52)

এবং এটি drones। এবং আপনি সেখানে বসে এই ছদ্মবেশটি পড়ে ভাবছেন,

"তারা আমাকে কী ধরণের বোকা বানায়?" কাগজে কথাগুলি স্পষ্টভাবে

অভিজ্ঞতার বাস্তবতা থেকে সংযোগ বিচ্ছিন্ন।

এটি যখন আপনি হোল্ড থাকবেন এমন সময় এবং রেকর্ডকৃত ভয়েস আসে কীভাবে তা আপনাকে জানায়

গ্রাহক হিসাবে কোম্পানি আপনাকে অনেক মূল্য দেয়। সত্যি? তারপরে সম্ভবত আপনার উচিত

আরও কিছু সমর্থনকারী লোক নিয়োগ করুন যাতে সাহায্য পেতে আমাকে ত্রিশ মিনিট অপেক্ষা করতে হবে না।

বা শুধু কিছু না। তবে আমাকে বলছে এমন একটি স্বয়ংক্রিয় কণ্ঠ আমাকে দেবেন না

তুমি আমার সম্পর্কে কতটা যত্নশীল এটি একটি রোবট। আমি পার্থক্য জানি

অকৃত্রিম স্নেহ এবং একটি রোবট যা দুর্দান্ত কিছু বলতে প্রোগ্রাম করে।

কোনও কিছুর জন্য দাঁড়িয়ে থাকা কেবল এটি লিখে দেওয়া নয়। এটি বিশ্বাস করা সম্পর্কে

এবং এটি বাস।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 37** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 38** |

**বাইরের অর্থ প্ল্যান জেড**

প্রথম প্রশ্নগুলির মধ্যে একটি আপনি সম্ভবত জিজ্ঞাসা করবেন: বীজের টাকা কোথায় যাচ্ছে

থেকে আসছে? খুব প্রায়ই, লোকেরা উত্তরটি থেকে অর্থ সংগ্রহ করা বলে মনে করে

বাইরের। আপনি যদি কারখানা বা রেস্তোঁরা জাতীয় কিছু তৈরি করে থাকেন তবে আপনিও পারেন

সত্যই যে বাইরের নগদ প্রয়োজন। তবে অনেক সংস্থার ব্যয়বহুল দরকার হয় না

পরিকাঠামো - বিশেষ করে আজকাল।

আমরা এখন একটি পরিষেবা অর্থনীতিতে আছি। পরিষেবা ব্যবসা (যেমন, পরামর্শদাতা,

সফ্টওয়্যার সংস্থা, বিবাহের পরিকল্পনাকারী, গ্রাফিক ডিজাইনার এবং শত শত

অন্যরা) যাওয়ার জন্য খুব বেশি প্রয়োজন হয় না। আপনি যদি এমন ব্যবসা চালাচ্ছেন,

বাইরের তহবিল এড়ানো।

প্রকৃতপক্ষে, আপনি যে ধরণের ব্যবসা শুরু করছেন তা বিবেচনা না করেই বাইরে খুব অল্প করেই চলুন

নগদ হিসাবে আপনি পারেন। অন্য ব্যক্তির অর্থ ব্যয় দুর্দান্ত শোনায় তবে একটি a

সংযুক্ত কারণটা এখানে:

**আপনি নিয়ন্ত্রণ ছেড়ে দিন** । যখন আপনি তহবিলের জন্য বাইরের লোকের দিকে ফিরে যান, আপনাকে অবশ্যই তা করতে হবে

তাদেরও উত্তর। প্রথমে ঠিক আছে, যখন প্রত্যেকে একমত হয়। কিন্তু কি

রাস্তা নিচে হয়? আপনি অর্ডার নিতে নিজের ব্যবসা শুরু করছেন?

অন্য কারও কাছ থেকে? অর্থ সংগ্রহ করুন এবং এটিই আপনি শেষ করবেন wind

**"ক্যাশ আউট" ট্রাম্পের সাথে একটি মানের ব্যবসা তৈরি শুরু করে** । বিনিয়োগকারীদের

তাদের অর্থ ফেরত চান - এবং দ্রুত (সাধারণত তিন থেকে পাঁচ বছর)। দীর্ঘ

শব্দটির স্থায়িত্ব উইন্ডোটির বাইরে চলে যায় যখন জড়িতরা কেবল চায়

যত তাড়াতাড়ি সম্ভব নগদ আউট।

**অন্য মানুষের অর্থ ব্যয় করা আসক্তিজনক** । এর চেয়ে সহজ আর কিছুই নেই

অন্য মানুষের অর্থ ব্যয়। তবে তারপরে আপনাকে দৌড়াতে হবে এবং ফিরে যেতে হবে

আরো বেশী. এবং যতবারই আপনি ফিরে যান, তারা আপনার সংস্থার বেশি নেয়।

**এটি সাধারণত একটি খারাপ চুক্তি** । আপনি যখন শুরু করছেন, আপনার কোনও লাভ নেই।

যে কোনও আর্থিক লেনদেনে প্রবেশের সময়টি ভয়াবহ।

**গ্রাহকরা টোটেম মেরুটি নীচে সরান** । আপনি কি বিল্ডিং আপ শেষ

*বিনিয়োগকারীরা গ্রাহকরা* যা চান তার পরিবর্তে চান।

**অর্থোপার্জন অবিশ্বাস্যভাবে বিভ্রান্তিকর** । তহবিল সন্ধান করা কঠিন এবং

পাড়ে। এটি কয়েক মাস ধরে পিচ সভা, আইনী কসরত, চুক্তি,

*ইত্যাদি* যখন আপনার সত্যিকারের দিকে মনোনিবেশ করা উচিত তখন এটি একটি বিরাট বিভ্রান্তি

দুর্দান্ত কিছু তৈরি করা

এটি ঠিক মূল্য নয়। আমরা যারা ব্যবসায়ীদের কাছ থেকে বারবার শুনতে পাই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 39** |

এই রাস্তায় নেমে গিয়ে আফসোস করছি। তারা সাধারণত উপর একটি পরিবর্তন দেয়

বিনিয়োগ-হ্যাঙ্গওভারের গল্প: প্রথমত, আপনি সেই দ্রুত বিনিয়োগের জন্য গুঞ্জন পান। কিন্তু তারপর

আপনি আপনার বিনিয়োগকারী এবং / অথবা পরিচালনা পর্ষদ, এবং এর সাথে বৈঠক শুরু করেন

আপনি যেমন, "ওহে মানুষ, আমি নিজেকে কীভাবে tenুকিয়েছি?" এখন আর কেউ আছেন

শট আহ্বান.

আপনার এই মাথাটি আটকে দেওয়ার আগে, অন্য কোনও উপায়ের সন্ধান করুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 40** |

**আপনার যা ভাবেন তার চেয়ে কম দরকার**

আপনার কি সত্যিই দশ জন লোকের প্রয়োজন আছে বা এখন দু'জন তিনজনই করবেন?

আপনার কি সত্যিই $ 500,000 প্রয়োজন বা এখনের জন্য যথেষ্ট $ 50,000 (বা $ 5,000)?

আপনার কি সত্যই ছয় মাস দরকার বা আপনি দু'এর মধ্যে কিছু তৈরি করতে পারেন?

আপনার কি সত্যিই বড় অফিস দরকার বা আপনি অফিস স্পেস ভাগ করতে (বা এখান থেকে কাজ করতে পারেন)

বাড়ি) কিছুক্ষণের জন্য?

আপনার কি সত্যিই কোনও গুদাম দরকার বা আপনি একটি ছোট সঞ্চয় স্থান (বা ব্যবহার করতে পারেন) ভাড়া নিতে পারেন

আপনার গ্যারেজ বা বেসমেন্ট) বা এটি পুরোপুরি আউটসোর্স করবেন?

আপনার কি সত্যিই বিজ্ঞাপন কিনতে এবং একটি পিআর ফার্ম ভাড়া নেওয়া দরকার বা অন্য কোনও উপায় রয়েছে

খেয়াল করা?

আপনার কি সত্যিই কারখানা তৈরি করার দরকার আছে বা আপনি অন্য কাউকে ভাড়া নিতে পারেন

আপনার পণ্য উত্পাদন?

আপনার কি সত্যই কোনও হিসাবরক্ষকের প্রয়োজন বা আপনি কুইকেন ব্যবহার করতে পারেন এবং নিজেই করতে পারেন?

আপনার কি সত্যিই কোনও আইটি বিভাগ প্রয়োজন বা আপনি এটি আউটসোর্স করতে পারেন?

আপনার কি সত্যিই একজন পূর্ণ-সময় সমর্থনকারী ব্যক্তির প্রয়োজন বা আপনি অনুসন্ধানগুলি পরিচালনা করতে পারেন

আপনার নিজের?

আপনার কি সত্যিই কোনও খুচরা দোকান খুলতে হবে বা আপনি নিজের পণ্য অনলাইনে বিক্রি করতে পারবেন?

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 41** |

আপনার কি সত্যিই অভিনব ব্যবসা কার্ড, লেটারহেড এবং ব্রোশিওর দরকার বা আপনি করতে পারেন

ফোরগো যে স্টাফ?

আপনি পয়েন্ট পেতে। সম্ভবত শেষ পর্যন্ত আপনার আরও বড়, আরও ব্যয়বহুল যেতে হবে

রুট, কিন্তু এখন না।

সাথী হওয়াতে কোনও ভুল নেই। যখন আমরা আমাদের প্রথম পণ্যটি চালু করি,

আমরা সস্তা এ এটা করেছি। আমরা আমাদের নিজস্ব অফিস পাইনি; আমরা স্থান ভাগ করে নিয়েছি

অন্য সংস্থা আমরা সার্ভারের একটি ব্যাংক পাইনি; আমাদের একটাই ছিল আমরা করিনি

বিজ্ঞাপন; আমরা অনলাইনে আমাদের অভিজ্ঞতা ভাগ করে প্রচার করেছি। আমরা ভাড়া নি

গ্রাহকের ই-মেইলের উত্তর দেওয়ার জন্য কেউ; সংস্থার প্রতিষ্ঠাতা তাদের উত্তর দিয়েছিলেন

নিজে। এবং সবকিছু ঠিকঠাক কাজ করেছে।

দুর্দান্ত কোম্পানিগুলি সারাক্ষণ গ্যারেজে শুরু হয়। আপনারাও পারেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 42** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 43** |

**কোনও ব্যবসা শুরু করুন, শুরু নয়**

আহ, স্টার্টআপ। এটি সংস্থার একটি বিশেষ জাতের যা প্রচুর দৃষ্টি আকর্ষণ করে

(বিশেষত প্রযুক্তি বিশ্বে)।

শুরুটি একটি যাদু স্থান। এটি এমন এক জায়গা যেখানে ব্যয় অন্যের

সমস্যা। এটি এমন এক জায়গা যেখানে আধ্যাত্মিক জিনিসটি উপার্জন নামে পরিচিত হয় না never এটা

এমন কোনও জায়গা যেখানে আপনি অন্য লোকজনের অর্থ ব্যয় করতে পারবেন যতক্ষণ না আপনি কোনও উপায় খুঁজে বের করেন

নিজে তৈরি করুন. এটি এমন এক জায়গা যেখানে ব্যবসায় পদার্থবিজ্ঞানের আইন প্রয়োগ হয় না।

এই যাদুতে সমস্যাটি হ'ল এটি একটি রূপকথার গল্প। সত্য প্রতিটি

ব্যবসায়, নতুন বা পুরাতন, বাজার বাহিনী এবং অর্থনৈতিক একই সেট দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হয়

নিয়ম। আয়, ব্যয় আউট। একটি লাভ ঘুরিয়ে বা শেষ হয়ে গেছে।

শুরুগুলি এই বাস্তবতাটিকে উপেক্ষা করার চেষ্টা করে। এগুলি স্থগিত করার চেষ্টা করা লোকেদের দ্বারা চালিত হয়

অনিবার্য, অর্থাত্‍ সেই মুহুর্তে যখন তাদের ব্যবসায় বড় হতে হবে, লাভ অর্জন করবে,

এবং একটি বাস্তব, টেকসই ব্যবসা হতে হবে।

যে কেউ "ভবিষ্যতে কীভাবে লাভ করতে হবে" তার প্রতি দৃষ্টিভঙ্গি গ্রহণ করে

ব্যবসা হাস্যকর হচ্ছে। এটি রকেট জাহাজ তৈরি করার মতো তবে এটিকে শুরু করার মতো

বলেছিলেন, "আসুন ভান করি মহাকর্ষের অস্তিত্ব নেই।" *লাভের পথ ছাড়াই একটি ব্যবসা*

*একটি ব্যবসা নয়, এটি একটি শখ* ।

সুতরাং ক্র্যাচ হিসাবে স্টার্টআপের ধারণাটি ব্যবহার করবেন না। পরিবর্তে, একটি আসল ব্যবসা শুরু করুন।

আসল ব্যবসাগুলি বিল এবং পেওরলের মতো প্রকৃত জিনিসগুলি মোকাবেলা করতে হয়। আসল

ব্যবসায়ীরা প্রথম দিন থেকে লাভ সম্পর্কে উদ্বিগ্ন। প্রকৃত ব্যবসায়গুলি গভীরভাবে মুখোশ দেয় না

"এটি ঠিক আছে, আমরা একটি স্টার্টআপ।" একটি প্রকৃত ব্যবসায়ের মতো কাজ এবং

সফল হওয়ার পরে আপনার আরও অনেক ভাল শট থাকবে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 44** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 45** |

**বিল্ডিং টু ফ্লিপ বিল্ডিং ফ্লপ অব ফ্লপ**

আর একটি জিনিস যা আপনি প্রচুর শোনেন: "আপনার প্রস্থান কৌশল কী?" আপনি যখন এটি শুনতে

আপনি সবে শুরু করছেন এমন লোকদের সাথে কী এমন হয় যারা এমনকি বিল্ডিং শুরু করতে পারে না

কিছু না জেনে তারা কীভাবে তা ছেড়ে চলেছে? তাড়াতাড়ি কি?

আপনি যদি নিজের আগে বেরোনোর ​​কথা ভাবছেন তবে আপনার অগ্রাধিকারগুলি হতাশ

এমনকি ডুব

আপনি কি ব্রেকআপের পরিকল্পনার মধ্যে যাবেন? আপনি কি লিখবেন?

প্রথম তারিখে প্রিনআপ? আপনি কি সকালে কোনও বিবাহবিচ্ছেদের আইনজীবীর সাথে দেখা করবেন?

আপনার বিবাহ? এটা হাস্যকর হবে, তাই না?

আপনার একটি প্রতিশ্রুতিবদ্ধ কৌশল দরকার, প্রস্থান কৌশল নয়। আপনার চিন্তা করা উচিত

কীভাবে আপনার প্রকল্পটি বৃদ্ধি এবং সফল করা যায়, আপনি কীভাবে লাফিয়ে যাচ্ছেন তা নয়

অর্ণবপোত। যদি আপনার পুরো কৌশলটি ছেড়ে যাওয়ার উপর ভিত্তি করে থাকে তবে সম্ভাবনা রয়েছে যে আপনি এতদূর প্রবেশ করতে পারবেন না

প্রথম স্থান.

আপনি দেখেন অনেক উচ্চাকাঙ্ক্ষিত ব্যবসায়ী ব্যক্তিরা বিক্রি বিক্রির উপর তাদের আশা বেঁধে রাখে।

কিন্ত অর্জিত হওয়ার প্রতিক্রিয়াগুলি এত ক্ষুদ্র। কিছু মাত্র একটি পাতলা সুযোগ আছে

বড় মামলাদার আসবে এবং এটিকে সমস্ত সার্থক করে তুলবে। এক হাজারে হতে পারে? বা ঘ

10,000 এ?

এছাড়াও, যখন আপনি অধিগ্রহণের অভিপ্রায় নিয়ে একটি সংস্থা তৈরি করবেন তখন আপনি

ভুল জিনিস জোর দেওয়া। পরিবর্তে গ্রাহকদের ভালবাসায় ফোকাস করা

আপনি, আপনি কে কিনেছেন তা নিয়ে আপনি চিন্তিত। এটা অবলম্বন করা ভুল জিনিস

ওভার।

এবং আসুন আমরা আপনাকে এই পরামর্শটি উপেক্ষা করে একটি ফ্লিপ বন্ধ করতে বলি। আপনি আপনার তৈরি

ব্যবসা, বিক্রয়, এবং একটি সুন্দর বেতন দিন। তারপর কি? একটি দ্বীপে যান এবং চুমুক

সারাদিন পিন কোলাডস? এটা কি সত্যিই আপনাকে সন্তুষ্ট করবে? একা অর্থ উপার্জন করতে পারবেন

তুমি খুশি? আপনি কি নিশ্চিত যে আপনি ব্যবসা চালানোর চেয়ে আরও পছন্দ করবেন

আসলে উপভোগ এবং বিশ্বাস?

এজন্য আপনি প্রায়শই এমন ব্যবসায়িক মালিকদের সম্পর্কে শুনে থাকেন যারা বিক্রি করে, ছয়জনে অবসর নেয়

কয়েক মাস, এবং তারপরে গেমটিতে ফিরে আসুন। তারা যে জিনিস দিয়েছে তা তারা মিস করে। এবং

সাধারণত, তারা এমন ব্যবসায় নিয়ে ফিরে আসে যা তাদের প্রথমটির মতো প্রায় ভাল নয়।

লোকটি হবেন না আপনি যদি কোনও ভাল জিনিস চালিয়ে যাওয়ার জন্য পরিচালনা করেন তবে এটি চালিয়ে যান।

ভাল জিনিস প্রায়শই প্রায় আসে না। আপনার ব্যবসায়টি যেন এক না হয়

চলে গেল

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 46** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 47** |

**কম ভর**

কম ভর থাকার ধারণাটি আলিঙ্গন করুন। এই মুহূর্তে, আপনি সবচেয়ে ছোট, তিনি

সবচেয়ে দুর্বল এবং আপনি এখন পর্যন্ত দ্রুততম। এখান থেকে, আপনি জমা হতে শুরু করবেন

ভর। এবং যত বড় আকারের কোনও বস্তু, তার পরিবর্তনের জন্য তত বেশি শক্তি প্রয়োজন

অভিমুখ. এটি শারীরিক জগতের মতো ব্যবসায় জগতেও সত্য। ভর হয়

বৃদ্ধি ...

দীর্ঘমেয়াদী চুক্তি

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 48** |

অতিরিক্ত কর্মী

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 49** |

স্থায়ী সিদ্ধান্ত

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 50** |

মিটিং

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 51** |

পুরু প্রক্রিয়া

জায় (শারীরিক বা মানসিক)

হার্ডওয়্যার, সফ্টওয়্যার এবং প্রযুক্তি লকইন

দীর্ঘমেয়াদী সড়ক মানচিত্র

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 52** |

অফিস রাজনিতি

আপনি যখনই পারেন এই জিনিসগুলি এড়িয়ে চলুন। এইভাবে, আপনি পরিবর্তন করতে সক্ষম হবেন

দিক সহজেই। পরিবর্তন করা যত ব্যয়বহুল, আপনার সম্ভাবনা তত কম

এটি করা হয়।

বিশাল সংস্থাগুলি পিভট করতে কয়েক বছর সময় নিতে পারে। তারা অভিনয়ের বদলে কথা বলে। তারা

পরিবর্তে দেখা। তবে আপনি যদি আপনার ভরকে কম রাখেন তবে আপনি দ্রুত পরিবর্তন করতে পারবেন

যে কোনও কিছুই: আপনার পুরো ব্যবসায়ের মডেল, পণ্য, বৈশিষ্ট্য সেট এবং / অথবা বিপণন

বার্তা। আপনি ভুল করতে এবং এগুলি দ্রুত সমাধান করতে পারেন। আপনি আপনার পরিবর্তন করতে পারেন

অগ্রাধিকার, পণ্য মিশ্রণ, বা ফোকাস। এবং সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, আপনি আপনার পরিবর্তন করতে পারেন change

মন।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#26) জিম রুটেনবার্গ, "ক্লিনটন ড্রডের সাথে খেলতে পারা পথ খুঁজে পান," *নতুন*

*ইয়র্ক টাইমস* , 22 অক্টোবর, 2007।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#28) "ডাইসন ভ্যাকুয়ামের উদ্ভাবক জেমস ডাইসন সম্পর্কে আকর্ষণীয় তথ্য

1978 এ ক্লিনার, " [www.ideafinder.com/history/inventors/dyson.htm](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.ideafinder.com/history/inventors/dyson.htm)

[+](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#28) রুশ মিশেল, "দ্য বিটটি চলছে" সিবিএস নিউজ, *রবিবার সকালে* , মার্চ

২৯, ২০০৯, [www.tinyurl.com/cd8gjq](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.tinyurl.com/cd8gjq)

[++,](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#28)এরিক র্যানডেল, "দি নাইকের গল্প? শুধু বলুন!" *ফাস্ট কোম্পানি* , 19 ডিসেম্বর,

2007, [www. ব্রেকফাস্টcompany.com/magazine/31/nike.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.fastcompany.com/magazine/31/nike.html)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#29) "মেরি কে অ্যাশ: মেরি কে কসমেটিকস," *ব্যবসায় নেতৃত্বের জার্নাল* ১,

কোন। 1 (বসন্ত 1988); আমেরিকান ন্যাশনাল বিজনেস হল অফ ফেম,

[www.anbhf.org/laureates/mkash.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.anbhf.org/laureates/mkash.html)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#30) *"স্ট্যানলি*

*কুব্রিক -* জীবনী, "

আইএমডিবি,

[www.imdb.com/name/nm00004o/bio](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.imdb.com/name/nm00004o/bio)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#36) মিশন,

উদ্যোগ

Rent-A-গাড়ি,

[http://aboutus.enterprise.com/who\_we\_are/mission.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://aboutus.enterprise.com/who_we_are/mission.html)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 53** |

**অধ্যায়**

**চলছে**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 54** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 55** |

**সীমাবদ্ধতা আলিঙ্গন**

"আমার কাছে পর্যাপ্ত সময় / অর্থ / লোক / অভিজ্ঞতা নেই" " আপনি কি আমার সাথে কি করতে চান. কম ক

ভাল জিনিস. সীমাবদ্ধতা ছদ্মবেশে সুবিধা। সীমিত সংস্থান আপনাকে বাধ্য করে

আপনি যা পেয়েছেন তা করার জন্য। নষ্ট করার মতো জায়গা নেই। এবং এটি আপনাকে বাধ্য করে

সৃজনশীল হতে।

অস্ত্র কয়েদিরা কখনও সাবান বা চামচ তৈরি করে দেখেছেন? তারা করতে

তারা যা পেয়েছে তা দিয়ে। এখন আমরা বলছি না যে আপনার বাইরে গিয়ে ঝাঁকুনি দেওয়া উচিত

কেউ - তবে সৃজনশীল হন এবং আপনি ন্যায়বিচারের মাধ্যমে কী তৈরি করতে পারবেন তাতে আপনি অবাক হয়ে যাবেন

একটু.

লেখকরা সর্বদা সৃজনশীলতাকে বাধ্য করতে বাধা ব্যবহার করে। শেক্সপিয়ারের মধ্যে শ্রদ্ধা

সনেটগুলির সীমাবদ্ধতা (আইবিক পেন্টাসে চৌদ্দ লাইনের লিরিক কবিতা ক

নির্দিষ্ট ছড়া পরিকল্পনা)। হাইকু এবং লাইম্রিকগুলিরও কঠোর নিয়ম রয়েছে যা বাড়ে

সৃজনশীল ফলাফল। আর্নেস্ট হেমিংওয়ে এবং রেমন্ড কার্ভারের মতো লেখকরা এটি পেয়েছিলেন

নিজেকে সহজ, পরিষ্কার ভাষা ব্যবহারে বাধ্য করা তাদের সর্বোচ্চ বিতরণ করতে সহায়তা করে

প্রভাব।

*প্রাইস ইজ রাইট* , ইতিহাসের দীর্ঘতম চলমান গেম শোটিও দুর্দান্ত

সীমাবদ্ধতা গ্রহণ থেকে জন্মগত সৃজনশীলতার উদাহরণ। শো বেশি আছে

একশত গেমস এবং প্রত্যেকটি এই প্রশ্নের উপর ভিত্তি করে "এটি কতটা করে

আইটেম ব্যয়? "এই সাধারণ সূত্রটি ত্রিশ বছরেরও বেশি সময় ধরে ভক্তদের আকর্ষণ করেছে।

দক্ষিণ-পশ্চিম - বেশিরভাগ অন্যান্য এয়ারলাইনগুলির থেকে পৃথক, যা একাধিক বিমানের মডেলগুলি উড়ায়--

বোয়িং 73৩7 সনে উড়ে যায়। ফলস্বরূপ, প্রতিটি দক্ষিণ-পশ্চিম পাইলট, ফ্লাইট অ্যাটেন্ডেন্ট এবং

গ্রাউন্ড ক্রু সদস্য যে কোনও ফ্লাইটে কাজ করতে পারবেন। অধিকন্তু, দক্ষিণ-পশ্চিমের সমস্ত অংশই ফিট করে

এর বিমানগুলি এর অর্থ হ'ল কম ব্যয় এবং একটি ব্যবসা যা চালানো সহজ। তারা

এটি নিজের উপর সহজ করে তুলেছে।

যখন আমরা বেসক্যাম্প তৈরি করছিলাম, তখন আমাদের প্রচুর সীমাবদ্ধতা ছিল। আমরা ছিল একটি

বিদ্যমান ক্লায়েন্ট কাজের সাথে চালানোর জন্য ডিজাইন ফার্ম, সাত ঘন্টা সময়ের পার্থক্য

অধ্যক্ষদের মধ্যে (ডেভিড ডেনমার্কে প্রোগ্রামিং করছিলেন, বাকী অংশে

আমরা স্টেটসে ছিলাম), একটি ছোট দল, এবং বাইরে কোনও তহবিল ছিল না। এই সীমাবদ্ধতা

আমাদের পণ্য সহজ রাখতে বাধ্য।

আজকাল, আমাদের কাছে আরও সংস্থান এবং লোক রয়েছে, তবে আমরা এখনও সীমাবদ্ধতাগুলিকে বাধ্য করি।

আমরা নিশ্চিত করে নিই যে একবারে কোনও পণ্যটিতে কেবল একজন বা দু'জন লোক কাজ করে।

এবং আমরা সর্বদা বৈশিষ্ট্যগুলিকে সর্বনিম্ন রাখি। এভাবে নিজেকে বক্সিং করা

স্ফীত পণ্য তৈরি থেকে আমাদের বাধা দেয়।

সুতরাং আপনি "পর্যাপ্ত নয়" ব্লুজ গাওয়ার আগে, কী দিয়ে আপনি কতটা পেতে পারেন তা দেখুন

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 56** |

তোমার আছে.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 57** |

**অর্ধ পণ্য তৈরি করুন, অর্ধ-অ্যাসিড পণ্য নয়**

আপনি চেষ্টা করে দুর্দান্ত একগুচ্ছ ধারণাটিকে ক্রপ্পাল প্রোডাক্টে পরিণত করতে পারেন

একবারে এগুলি সব। আপনি *যা* করতে চান তা *সবই* করতে পারবেন না এবং এটি ভালভাবে করতে পারেন।

আপনার কাছে সময়, সংস্থান, ক্ষমতা এবং ফোকাস সীমিত। এটি করা যথেষ্ট কঠিন

জিনিস ঠিক। একই সাথে দশটি জিনিস ভাল করার চেষ্টা করছেন? এটি ভুলে যাও

সুতরাং বৃহত্তর ভালোর জন্য আপনার কিছু প্রিয়তমকে ত্যাগ করুন। আপনার উচ্চাকাঙ্ক্ষা কাটা

অর্ধেক। আপনি অর্ধ-assed সম্পূর্ণ চেয়ে একটি লাথি পাছা অর্ধেক ভাল।

একবার আপনি কিছু পেয়ে গেলে আপনার বেশিরভাগ দুর্দান্ত ধারণাগুলি এগুলি দুর্দান্ত বলে মনে হয় না

দৃষ্টিকোণ, যাইহোক। এবং যদি সেগুলি সত্যিই দুর্দান্ত হয় তবে আপনি সর্বদা সেগুলি করতে পারেন

পরে।

সংক্ষিপ্ত হওয়ার সাথে সাথে প্রচুর জিনিস ভাল হয়। পরিচালকরা তৈরি করতে ভাল দৃশ্য কাটা

একটি দুর্দান্ত সিনেমা। মিউজিশিয়ানরা দুর্দান্ত অ্যালবাম তৈরি করতে ভাল ট্র্যাক ফেলে দেয়। রাইটার্স

একটি দুর্দান্ত বই তৈরি করতে ভাল পৃষ্ঠা মুছে ফেলুন। আমরা এই বইটি অর্ধেকের মধ্যে কেটেছি

পরের থেকে শেষ এবং চূড়ান্ত খসড়া। 57,000 শব্দ থেকে প্রায় 27,000 শব্দ পর্যন্ত। আমাদের বিশ্বাস করো,

এটি এর জন্য আরও ভাল।

তাই কাটা শুরু করুন। নিছক যে জিনিসগুলি কাটা দিয়ে দুর্দান্ত শুরু করা

ভাল.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 58** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 59** |

**কেন্দ্রে শুরু করুন**

আপনি যখন নতুন কিছু শুরু করেন, তখন বিভিন্ন ধরণের বাহিনী আপনাকে বিভিন্নভাবে টানবে

দিকনির্দেশ। আপনি *করতে* পারেন এমন জিনিসপত্র, আপনি যে জিনিসগুলি করতে *চান* তা এবং স্টাফ রয়েছে

আপনি *আছে* না। যে জিনিস নিয়ে আপনি *আছে* না হয় যেখানে আপনি শুরু হবে। শুরু করুন

উপকেন্দ্র।

উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি কোনও হট ডগ স্ট্যান্ড খোলেন, তবে আপনি এটি সম্পর্কে চিন্তিত হতে পারেন

মিশ্রণ, কার্ট, নাম, সজ্জা। তবে আপনার প্রথম জিনিসটি করা উচিত

উদ্বিগ্ন হ'ল কুকুর। হট কুকুরগুলির কেন্দ্রস্থল। আর সব কিছু

মাধ্যমিক।

ভূমিকম্পের সন্ধানের উপায় হ'ল নিজেকে এই প্রশ্নটি জিজ্ঞাসা করা: "যদি আমি এটি নিই

দূরে, আমি যা বিক্রি করছি তা কি এখনও বিদ্যমান থাকবে? "হট ডগ স্ট্যান্ড হট ডগ স্ট্যান্ড নয়

গরম কুকুর ছাড়া আপনি পেঁয়াজ, স্বাদ, সরিষা *ইত্যাদি* কেড়ে নিতে পারেন

কিছু লোক আপনার টপিং-কম কুকুর পছন্দ করতে পারে না তবে আপনার কাছে একটি গরম কুকুর থাকতে পারে

দাঁড়ানো। তবে আপনার কাছে কোনও হট ডগ ছাড়া কোনও গরম কুকুর স্ট্যান্ড থাকতে পারে না।

সুতরাং আপনার কেন্দ্রস্থলটি বের করুন। আপনার সমীকরণের কোন অংশটি সরানো যাবে না? যদি

আপনি এই জিনিস বা সেই জিনিসটি ছাড়াই চালিয়ে যেতে পারেন, সেই জিনিসগুলি

ভূমিকম্প নয় আপনি যখন এটি খুঁজে পাবেন, আপনি জানতে পারবেন। তারপরে আপনার সমস্ত শক্তি ফোকাস করুন

এটি সেরা হতে পারে। আপনি যা কিছু করেন তা সেই ভিত্তির উপর নির্ভর করে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 60** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 61** |

**বিশদটি প্রাথমিকভাবে উপেক্ষা করুন**

কোন টাইলগুলি ঝরনায় যায় বা কোন ব্র্যান্ডের তা নিয়ে স্থপতিরা চিন্তিত হন না

বাড়িতে ঢোকে পর্যন্ত রান্নাঘর ইন ইনস্টল করতে *পরে* মেঝে পরিকল্পনা চূড়ান্ত করা হয়। তারা

এই বিশদগুলি পরে সিদ্ধান্ত নেওয়া আরও ভাল।

আপনার ধারণাটি একইরকম হওয়া দরকার। বিবরণ পার্থক্য করতে।

তবে খুব তাড়াতাড়ি বিশদ সম্পর্কে মোহিত হওয়া দ্বিমত, সভা এবং

বিলম্ব। আপনি এমন জিনিসগুলিতে হারিয়ে যান যা সত্যিকার অর্থে গুরুত্বপূর্ণ নয়। আপনি সময় নষ্ট

যে সিদ্ধান্ত যাই হোক না কেন পরিবর্তন হতে চলেছে। সুতরাং বিশদটি উপেক্ষা করুন - কিছুক্ষণের জন্য।

প্রথমে বেসিকগুলি পেরেক করুন এবং পরে সুনির্দিষ্ট সম্পর্কে চিন্তা করুন।

যখন আমরা কোনও ডিজাইনিং শুরু করি, তখন আমরা বড়, ঘন দিয়ে আইডিয়াগুলি স্কেচ করি

একটি বলপয়েন্ট কলমের পরিবর্তে শার্পি চিহ্নিতকারী। কেন? পেন পয়েন্ট খুব ভাল। সেগুলি

খুব উচ্চ রেজোলিউশন। আপনার উচিত নয় এমন বিষয়ে চিন্তা করতে তারা আপনাকে উত্সাহিত করে

শেড নিখুঁত করার মতো বা বিন্দুযুক্ত বা ড্যাশযুক্ত ব্যবহার করার মতো বিষয়ে এখনও চিন্তা করুন

লাইন। আপনি এখনও মনোযোগের বাইরে থাকা উচিত যে বিষয়গুলিতে ফোকাস শেষ।

একটি শার্পি এত গভীরভাবে ড্রিল করা অসম্ভব করে তোলে। আপনি কেবল আঁকতে পারেন

আকার, লাইন এবং বাক্সগুলি। এটা ভালো. বড় ছবিটি আপনার হওয়া উচিত

শুরুর দিকে চিন্তিত।

ওয়াল্ট স্ট্যাঞ্চফিল্ড, ওয়াল্ট ডিজনি স্টুডিওর খ্যাতিমান অঙ্কন প্রশিক্ষক ছিলেন

অ্যানিমেটারদের প্রথমে "বিশদটি ভুলে যেতে" উত্সাহিত করুন। কারণ: বিশদটি কেবল তা করে না

প্রাথমিক পর্যায়ে আপনাকে যে কোনও কিছু কিনতে হবে।[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#75)

এছাড়া, আপনি প্রায়ই বিবরণ ব্যাপার সবচেয়ে পর্যন্ত চিনতে পারে না *পরে* আপনি

বিল্ডিং শুরু করুন। আপনি যখন আরও বেশি মনোযোগ প্রয়োজন তা দেখবেন। আপনি কি অনুভব করেন

অনুপস্থিত। আপনি যখন তাড়াতাড়ি নয়, মনোযোগ দেওয়ার দরকার হয় এবং তখনই।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 62** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 63** |

**কল করা অগ্রগতি করছে**

আপনি যখন সিদ্ধান্ত স্থগিত করেন, তখন তারা স্তূপ করে রাখেন। এবং পাইলগুলি উপেক্ষা করে শেষ করা হয় with

তাড়াহুড়া করা, বা ছুঁড়ে ফেলে দেওয়া ফলস্বরূপ, এই পাইলগুলিতে পৃথক সমস্যা থেকে যায়

অমীমাংসিত।

আপনি যখনই পারেন, "আসুন এটির বিষয়ে চিন্তা করুন" এর জন্য "আসুন এটির বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেওয়া যাক" ap

সিদ্ধান্ত নিতে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। নিখুঁত সমাধানের জন্য অপেক্ষা করবেন না। সিদ্ধান্ত এবং

সামনে যাও.

আপনি পছন্দ করার ছন্দ পেতে চান। যখন আপনি এই প্রবাহ পেতে

সিদ্ধান্ত নেওয়ার পরে সিদ্ধান্ত নেওয়ার, আপনি গতি তৈরি এবং মনোবল উত্সাহ।

সিদ্ধান্তগুলি অগ্রগতি হয়। আপনার তৈরি প্রত্যেকটিই আপনার ভিত্তিতে একটি ইট। আপনি

"আমরা পরে সিদ্ধান্ত নেব" এর শীর্ষে তৈরি করতে পারি না তবে আপনি "সম্পন্ন" এর শীর্ষে তৈরি করতে *পারেন* ।

সমস্যাটি তখন আসে যখন আপনি সিদ্ধান্তটি স্থগিত রাখার আশায়

উত্তরটি আপনার কাছে পরে আসবে। এটা হবে না। আপনার দুর্দান্ত কল করার সম্ভাবনা রয়েছে

আজ যেমন তুমি কাল

আমাদের বিশ্ব থেকে একটি উদাহরণ: দীর্ঘ সময় ধরে, আমরা একটি অনুমোদিত তৈরি করা এড়িয়ে চলি

আমাদের পণ্যগুলির জন্য প্রোগ্রাম কারণ "নিখুঁত" সমাধানটি বেশ ভালই মনে হয়েছিল

জটিল: আমাদের পেমেন্টগুলি স্বয়ংক্রিয় করতে হবে, চেকগুলি মেল আউট করতে হবে figure

বিদেশী সংস্থাগুলি *ইত্যাদির* জন্য বৈদেশিক কর আইন *ইত্যাদি* The

জিজ্ঞাসা করলেন, "এখনই আমরা সহজেই কী করতে পারি যে এটি যথেষ্ট ভাল?" উত্তর: পে

নগদ পরিবর্তে ক্রেডিটে অনুমোদিত সুতরাং আমরা কি করেছি।

আমরা সেই পদ্ধতির সাথে কিছুক্ষণ আটকে থাকি এবং শেষ পর্যন্ত ক

সিস্টেম যা নগদ প্রদান করে। এবং এটি এর একটি বড় অংশ: আপনাকে একটি দিয়ে বাঁচতে হবে না

চিরকাল সিদ্ধান্ত। আপনি যদি কোনও ভুল করেন তবে আপনি পরে এটি সংশোধন করতে পারেন।

আপনি কতটা পরিকল্পনা করছেন তা বিবেচনাধীন নয়, আপনি এখনও কিছু কিছু ভুল করে ফেলবেন।

আপনার এমনকি পাওয়ার আগে ওজনালাইজেশন এবং বিলম্ব করে জিনিসগুলিকে আরও খারাপ করবেন না

যাচ্ছে।

দীর্ঘ প্রকল্প জ্যাপ মনোবল। এটি যত বেশি বিকাশ করতে সময় নেয় তত কম

শুরু করা. কল করুন, অগ্রগতি করুন এবং এখনই কিছু করুন - আপনি যখন রয়েছেন

এটি করতে অনুপ্রেরণা এবং গতি পেয়েছে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 64** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 65** |

**কিউরেটর হন**

আপনি বিশ্বের সমস্ত শিল্পকে একটিতে রেখে একটি দুর্দান্ত যাদুঘর তৈরি করেন না

রুম। এটি একটি গুদাম। কি একটি যাদুঘর মহান করে তোলে কাপড় যে হয় *না* উপর

দেয়াল. কেউ বলেন না। সচেতন সিদ্ধান্ত নিতে একজন কিউরেটর জড়িত

কী থাকা উচিত এবং কী করা উচিত about একটি সম্পাদনা প্রক্রিয়া আছে। একটি আছে

আরো অনেক কাপড় *বন্ধ* চেয়ে দেয়াল *উপর* দেয়াল। সর্বোত্তম হল একটি উপ-সাবসেট

সম্ভাবনাগুলো.

এটি আপনার গুরুত্বপূর্ণ জিনিসগুলির বাইরে রেখে দেওয়া জিনিস তাই ক্রমাগত জিনিসগুলি সন্ধান করুন

সরান, সরল করুন এবং স্ট্রিমলাইন করুন। কিউরেটর হন। সত্যিকারের যা জরুরি তা বদ্ধ থাকুন ick

আপনার কাছে কেবল সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিস না রেখে অবধি জিনিসগুলি ডাউন করে দিন। তাহলে এটা করো

আবার। আপনার যদি প্রয়োজন হয় তবে আপনি সর্বদা পিছনে জিনিস যুক্ত করতে পারেন।

জিঞ্জারম্যান্স আমেরিকার অন্যতম সুপরিচিত ডিলিস। এবং এটি যেভাবে পেয়েছিলাম

কারণ এর মালিকরা নিজেকে কিউরেটর হিসাবে ভাবেন। তারা শুধু তাদের পূরণ করছে না

তাক। তারা তাদের *curating হয়* ।

জিঞ্জারম্যানের দল বেলে প্রতিটি জলপাই তেলের একটি কারণ রয়েছে: তারা বিশ্বাস করে

প্রত্যেকে দুর্দান্ত সাধারণত, তারা সরবরাহকারীকে বছরের পর বছর ধরে চেনে। তারা পরিদর্শন করেছেন

এবং তাদের সাথে জলপাই বাছাই করল। এ কারণেই তারা প্রতিটি তেলের সত্যিকারের বিষয়ে দৃ v়তা জানাতে পারে,

পূর্ণ দেহের স্বাদ

উদাহরণস্বরূপ, দেখুন জিঞ্জারম্যানের মালিক কীভাবে পাসোলিভো অলিভ অয়েল বর্ণনা করে

কোম্পানির ওয়েবসাইটে:

কয়েক বছর আগে প্রথমবারের মতো এলোমেলো সুপারিশ করে আমি এই তেলটিকে স্বাদ দিয়েছি

এবং নমুনা। প্রচুর পরিমাণে তেল রয়েছে যা খুব সুন্দর বোতলগুলিতে আসে

বলার মতো প্রিয় গল্পগুলি - এটি কোনও ব্যতিক্রম ছিল না - তবে সর্বাধিক সহজভাবে তা নয়

মহান। বিপরীতে পাসোলিভো আমার স্বাদ গ্রহণের সাথে সাথেই আমার দৃষ্টি আকর্ষণ করে। এটা

শক্তিশালী, পূর্ণ এবং ফলপ্রসূ। কোনও ত্রুটি ছাড়াই আমি তেলতে সমস্ত কিছু পছন্দ করি।

এটি এখনও আমেরিকার অন্যতম সেরা তেল হিসাবে দারুণ দেহাতি তেলের সমান

টাসক্যানির। দৃr়ভাবে প্রস্তাবিত। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#76)

মালিক প্রকৃতপক্ষে তেলটি ব্যবহার করে দেখেছেন এবং এর স্বাদের ভিত্তিতে এটি বহন করতে পছন্দ করেন। এটা

প্যাকেজিং, বিপণন, বা দাম সম্পর্কে নয়। এটি মানের সম্পর্কে। সে চেষ্টা করে জানত

তার দোকানে এটি বহন করতে হয়েছিল। এটি আপনারও গ্রহণ করা উচিত।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 66** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 67** |

**সমস্যায় কম নিক্ষেপ করুন**

শেফ গর্ডন রামসের *রান্নাঘরের দুঃস্বপ্ন দেখুন* এবং আপনি একটি প্যাটার্ন দেখতে পাবেন। দ্য

ব্যর্থ রেস্তোরাঁগুলিতে মেনুগুলি অনেক বেশি খাবার সরবরাহ করে। মালিকরা ভাবেন তৈরি করা

সূর্যের নীচে প্রতিটি থালা রেস্তোঁরাগুলির আবেদনকে আরও প্রশস্ত করবে। পরিবর্তে এটি

কৃপণ খাবার তৈরি করে (এবং ইনভেন্টরি মাথাব্যথা তৈরি করে)।

এই কারণেই রামসেয়ের প্রথম পদক্ষেপটি প্রায়শই মেনুটি ছাঁটাই করা প্রায়শই থেকে

তিরিশ প্লাস খাবার প্রায় দশ। সেইটার জন্য ভাবেন. বর্তমান মেনুটি উন্নত করা হচ্ছে

প্রথম আসে না। এটি ছাঁটাই প্রথম আসে। তারপরে যা কিছু বাকী থাকে সে তা পরিষ্কার করে দেয়।

যখন জিনিসগুলি কাজ করছে না, তখন প্রাকৃতিক প্রবণতা হল আরও নিক্ষেপ করা

সমস্যা। আরও বেশি লোক, সময় এবং অর্থ। যা করা শেষ হয় তা তৈরি করে

সমস্যা আরও বড় যাওয়ার সঠিক পথটি বিপরীত দিক: পিছনে কাটা।

তাই কম করুন। আপনার প্রকল্পটি আপনার যতটা ভয় পায় ততটা ক্ষতিগ্রস্থ হবে না। আসলে,

এটি আরও ভাল শেষ হবে একটি ভাল সুযোগ আছে। আপনি শক্ত করতে বাধ্য হবেন

কল এবং সত্য কী গুরুত্বপূর্ণ তা বাছাই।

আপনি যদি সময়সীমা পিছনে ঠেকানো এবং আপনার বাজেট বাড়ানো শুরু করেন, আপনি কখনই পারবেন না

বন্ধ।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 68** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 69** |

**কী পরিবর্তন হবে না তার উপর ফোকাস করুন**

প্রচুর সংস্থাগুলি পরের বড় বিষয়টিতে ফোকাস করে। তারা গরম এবং কী ল্যাচ করে

নতুন। তারা সর্বশেষ প্রবণতা এবং প্রযুক্তি অনুসরণ করে।

এটা বোকা পথ। আপনি পদার্থের পরিবর্তে ফ্যাশনে মনোনিবেশ করা শুরু করেন। আপনি

যে জিনিসের পরিবর্তে নিয়মিত পরিবর্তন হয় সেদিকে মনোযোগ দেওয়া শুরু করুন

গত।

আপনার ব্যবসায়ের মূলটি এমন জিনিসের চারপাশে তৈরি করা উচিত যা পরিবর্তন হয় না।

মানুষ আজ যে জিনিসগুলি চায় *এবং* আজ থেকে দশ বছর পরে। ঐগুলি

আপনার বিনিয়োগ করা উচিত।

[অ্যামাজন.কম](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://Amazon.com) দ্রুত (বা বিনামূল্যে) শিপিং, দুর্দান্ত নির্বাচন, বন্ধুত্বপূর্ণ রিটার্নে মনোনিবেশ করে

নীতি এবং সাশ্রয়ী মূল্যের দাম এই জিনিসগুলির সর্বদা উচ্চ চাহিদা থাকবে।

জাপানি গাড়ি প্রস্তুতকারকরা মূল নীতিগুলিতেও মনোনিবেশ করেন যা পরিবর্তন হয় না:

নির্ভরযোগ্যতা, সাশ্রয়যোগ্যতা এবং ব্যবহারিকতা। লোকেরা ত্রিশ বছর ধরে এই জিনিসগুলি চেয়েছিল

আগে, তারা আজ তাদের চায় এবং তারা এখন থেকে ত্রিশ বছর পরে তাদের চাইবে।

37 সিগন্যালের জন্য, গতি, সরলতা, ব্যবহারের সহজতা এবং স্বচ্ছতার মতো জিনিসগুলি আমাদের

ফোকাস। এগুলি অনন্তকালীন বাসনা। লোকেরা দশ বছরে জাগবে না এবং

বলুন, "ম্যান, আমি চাই সফ্টওয়্যারটি ব্যবহার করা আরও কঠিন ছিল।" তারা বলবে না, "আমি এই কামনা করি

অ্যাপ্লিকেশন ধীর ছিল। "

মনে রাখবেন, ফ্যাশন ম্লান দূরে। আপনি যখন *স্থায়ী* বৈশিষ্ট্যগুলিতে মনোনিবেশ করেন ,

আপনি বিছানায় এমন জিনিস নিয়ে রয়েছেন যা কখনও স্টাইলের বাইরে যায় না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 70** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 71** |

**সুর ​​আপনার আঙ্গুলের মধ্যে আছে**

গিটার গুরুরা বলে, "আপনার আঙ্গুলের মধ্যে টোন রয়েছে।" আপনি একই গিটার, প্রভাব কিনতে পারেন

প্যাডেলগুলি এবং এডি ভ্যান হ্যালেন যে এমপ্লিফায়ারটি ব্যবহার করে। তবে আপনি যখন এই রগ খেলেন, এটি

এখনও আপনার মত শোনা যাচ্ছে।

তেমনি, এডি একটি পদ্মার দোকানে একটি ক্রেপি স্ট্রাট / পিগনোজ সেটআপে প্লাগ করতে পারে,

এবং আপনি এখনও এটি সনাক্ত করতে সক্ষম হবেন যে এটি এডি ভ্যান হ্যালেন খেলছে। অভিনব গিয়ার

সাহায্য করতে পারে, কিন্তু সত্য আপনার সুরটি আপনার কাছ থেকে আসে।

লোকেরা যা যাচ্ছেন তার পরিবর্তে তারা সরঞ্জামগুলির প্রতি আগ্রহী হওয়ার জন্য লোভনীয়

tools সরঞ্জামগুলির সাথে কর। আপনি টাইপটি জানেন: ডিজাইনাররা যারা একটি হিমসাগর ব্যবহার করেন

মজাদার টাইপফেস এবং অভিনব ফটোশপ ফিল্টার তবে কিছু বলার নেই।

অপেশাদার ফটোগ্রাফাররা অনন্তর পরিবর্তে ডিজিটাল বনাম চলচ্চিত্র বিতর্ক করতে চান

আসলে কোন ফটোগ্রাফকে দুর্দান্ত করে তোলে সেদিকে দৃষ্টি নিবদ্ধ করা।

অনেক অপেশাদার গল্ফরা মনে করেন তাদের ব্যয়বহুল ক্লাব দরকার need তবে এটি যে দোল

বিষয়গুলি, ক্লাবের নয়। টাইগার উডসকে সস্তা ক্লাবগুলির সেট দিন এবং সে এখনও থাকবে

তোমাকে ধ্বংস

লোকেরা ক্রাচ হিসাবে সরঞ্জাম ব্যবহার করে। তারা এই মুহুর্তগুলিতে ঘন্টা রাখতে চায় না

ড্রাইভিং পরিসীমা যাতে তারা প্রো শপটিতে একটি টন ব্যয় করে। তারা একটি শর্টকাট খুঁজছেন।

তবে ভাল হওয়ার জন্য আপনার কেবল বিশ্বের সেরা গিয়ারের দরকার নেই। এবং আপনি অবশ্যই

এটি শুরু করার দরকার নেই।

ব্যবসায়, অনেক লোক সরঞ্জাম, সফটওয়্যার ট্রিকস, স্কেলিং সম্পর্কিত বিষয়গুলিতে আগ্রহী,

অভিনব অফিস স্পেস, আড়ম্বরপূর্ণ আসবাব এবং অন্যান্য কিছুর বদলে যা সত্য তা আসলে

গুরুত্বপূর্ণ। এবং প্রকৃতপক্ষে যা গুরুত্বপূর্ণ তা হল গ্রাহকরা কীভাবে পাবেন এবং কীভাবে তৈরি করবেন

অর্থ।

আপনি এটি সেই লোকেদের মধ্যে দেখতে পান যারা ব্লগ করতে চান, পডকাস্ট করতে চান বা তাদের জন্য ভিডিও গুলি করতে চান

ব্যবসায় তবে কোন সরঞ্জামগুলি ব্যবহার করতে হবে তা নিয়ে স্তব্ধ হয়ে যান। বিষয়বস্তু কি গুরুত্বপূর্ণ। আপনি

অভিনব সরঞ্জামগুলিতে টন ব্যয় করতে পারে, তবে যদি আপনার কিছুই বলার নেই ... ভাল,

তোমার কিছু বলার নেই।

আপনি ইতিমধ্যে যা পেয়েছেন বা সস্তা সাশ্রয়ী সাধ্যের মধ্যে যা ব্যবহার করুন। তাহলে যাও. এটা না

গিয়ার যে গুরুত্বপূর্ণ। আপনি যা পেতেন তেমনি যা খেলছেন তা এটি খেলছে। আপনার সুর ভিতরে আছে

তোমার আঙ্গুলগুলো.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 72** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 73** |

**আপনার উপ-প্রোডাক্টগুলি বিক্রয় করুন**

আপনি যখন কিছু বানান, আপনি সর্বদা অন্য কিছু তৈরি করেন। আপনি করতে পারবেন না

শুধু একটা কথা. সবকিছুরই একটি উপজাত আছে। পর্যবেক্ষক এবং সৃজনশীল ব্যবসা

মন এই উপজাতগুলি স্পট করে এবং সুযোগগুলি দেখে।

কাঠ শিল্পটি যা ব্যবহার করত তা অপচয় করে - কর্মাত, চিপস এবং

কাটা কাঠ - একটি চমত্কার লাভের জন্য। আপনি সিন্থেটিক এই উপজাতগুলি পাবেন

অগ্নিকুণ্ডের লগস, কংক্রিট, বরফ শক্তিশালীকারী, গাঁদা, কণা বোর্ড, জ্বালানী এবং আরও অনেক কিছু।

তবে আপনি সম্ভবত কিছু উত্পাদন করছেন না। এটি এটি কঠিন করতে পারে

আপনার উপ-প্রোডাক্টগুলি স্পট করুন। একটি কাঠ সংস্থার লোকেরা তাদের অপচয়গুলি দেখে। তারা পারে না

কর্ষণ উপেক্ষা করুন। কিন্তু আপনি আপনার দেখতে পাচ্ছেন না। আপনি এমনকি আপনি ভাবেন না

যে কোনও উপ-উত্পাদন উত্পাদন। তবে এটি মায়োপিক।

আমাদের শেষ বই, *গেটিং রিয়েল* একটি উপ-উত্পাদক ছিল। আমরা বইটি ছাড়া লিখেছি

এমনকি এটি জেনেও। একটি সংস্থা তৈরির মাধ্যমে যে অভিজ্ঞতা এসেছিল এবং

বিল্ডিং সফটওয়্যারটি আসলে কাজটি করা থেকে অপচয় ছিল। আমরা তা সরিয়েছি

জ্ঞান প্রথমে ব্লগ পোস্টে, তারপরে একটি কর্মশালার সিরিজে, তারপরে একটি .পিডিএফ এবং

তারপরে একটি পেপারব্যাকে। এই উত্পাদকটি s 1 মিলিয়নেরও বেশি 37 টি সিগন্যাল করেছে

প্রত্যক্ষ এবং সম্ভবত অপ্রত্যক্ষভাবে আরও 1 মিলিয়ন ডলার। আপনি যে বই

এই মুহুর্তে পড়াও একটি উপজাত।

রক ব্যান্ড উইলকো তার রেকর্ডিং প্রক্রিয়াতে একটি মূল্যবান উপজাতের সন্ধান করেছে। দ্য

ব্যান্ড একটি অ্যালবাম তৈরির চিত্রায়িত করেছে এবং এটি *আই* ডকুমেন্টারি হিসাবে প্রকাশ করেছে

*তোমার হার্ট বিরতি করার চেষ্টা করছি* । এটি একটি সেন্সরহীন এবং আকর্ষণীয় চেহারা অফার

গ্রুপটির সৃজনশীল প্রক্রিয়া এবং মারামারি। সিনেমাটি ব্যান্ডটি অর্থোপার্জন করেছে

এবং এটি আরও বিস্তৃত দর্শকদের কাছে পৌঁছানোর দিকে পদক্ষেপ হিসাবে ব্যবহার করেছে।

হেনরি ফোর্ড উত্পাদন থেকে কাঠের স্ক্র্যাপগুলি ঘুরিয়ে দেওয়ার জন্য একটি প্রক্রিয়া শিখেছিলেন

মডেল টি এর কাঠকয়লা দালালগুলিতে। তিনি একটি কাঠকয়লা উদ্ভিদ এবং ফোর্ড কাঠকয়লা তৈরি করেছিলেন

তৈরি হয়েছিল (পরবর্তীকালে কিংসফোর্ড চারকোলের নামকরণ করা হয়েছে)। আজ, কিংসফোর্ড এখনও

আমেরিকাতে কাঠকয়লা প্রস্তুতকারক।[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#76)

সফ্টওয়্যার সংস্থাগুলি সাধারণত বই লেখার কথা ভাবেন না। ব্যান্ড না

সাধারণত রেকর্ডিং প্রক্রিয়া চিত্রগ্রহণ সম্পর্কে চিন্তা করুন। গাড়ী প্রস্তুতকারীরা না

সাধারণত কাঠকয়লা বিক্রয় সম্পর্কে ভাবেন। এমন কিছু আছে যা আপনার নেই

আপনি খুব বিক্রি করতে পারে যে সম্পর্কে চিন্তা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 74** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 75** |

**এখন আরম্ভ**

আপনার পণ্য বা পরিষেবা কখন শেষ? কখন আপনি এটি উপর রাখা উচিত

বাজার? লোকেরা এটি দেওয়া কখন নিরাপদ? সম্ভবত আপনার চেয়ে অনেক তাড়াতাড়ি

সঙ্গে আরামদায়ক. আপনার পণ্যটি যা করার দরকার তা একবার করে ফেললে এটি সেখানে চলে আসুন।

আপনি এখনও করার মতো কাজগুলির একটি তালিকা পেয়েছেন তার অর্থ এটি সম্পন্ন হয়নি।

কিছু কিছু বাকি থাকার কারণে আর সব কিছু ধরে রাখবেন না। আপনি এগুলি পরে করতে পারেন।

এবং তাদের পরে করার অর্থ তাদের আরও ভাল করাও হতে পারে।

এটি এইভাবে চিন্তা করুন: আপনি যদি দুই সপ্তাহের মধ্যে আপনার ব্যবসায় চালু করতে চান,

আপনি কি কাটাতে হবে? মজার বিষয় কীভাবে এই জাতীয় প্রশ্ন আপনাকে ফোকাস করতে বাধ্য করে। আপনি

হঠাৎ উপলব্ধি করুন যে আপনার প্রয়োজন নেই প্রচুর স্টাফ রয়েছে। এবং *আপনার* যা দরকার

সুস্পষ্ট বলে মনে হচ্ছে আপনি যখন একটি সময়সীমা আরোপ করেন, আপনি স্বচ্ছতা অর্জন করেন। এটি সেরা উপায়

এই অন্ত্র প্রবৃত্তিতে পৌঁছানোর জন্য যা আপনাকে বলে, "আমাদের এটির দরকার নেই।"

লঞ্চের জন্য আপনার যা প্রয়োজন হবে না এমন কিছু ফেলে দিন। এখনই প্রয়োজনীয় জিনিসগুলি তৈরি করুন, চিন্তা করুন

বিলাসিতা সম্পর্কে পরে। আপনি যদি সত্যিই এটি সম্পর্কে চিন্তা করেন তবে পুরোপুরি এমন অনেক কিছুই রয়েছে যা আপনি করেন না

প্রথম দিন প্রয়োজন।

আমরা যখন বেসক্যাম্প চালু করি তখন আমাদের বিল দেওয়ার ক্ষমতাও ছিল না

গ্রাহকদের! কারণ পণ্যটি মাসিক চক্রে বিল করা হয়েছিল, আমরা জানতাম যে আমাদের একটি ছিল

এটি বের করার জন্য ত্রিশ দিনের ব্যবধান। তাই আমরা আরও সমাধানের জন্য লঞ্চের আগে সময়টি ব্যবহার করেছি

জরুরি সমস্যাগুলি যা আসলে একদিনেই গুরুত্বপূর্ণ ছিল। 30 দিন অপেক্ষা করতে পারে।

জুতার ব্র্যান্ড ক্যাম্পার, নির্মাণের আগে সান ফ্রান্সিসকোতে একটি দোকান খোলেন

এমনকি সমাপ্ত হয়েছিল এবং এটিকে ওয়াক ইন প্রগ্রেস বলে। গ্রাহকরা আঁকতে পারে

খালি স্টোর দেয়াল। ক্যাম্পার সজ্জিত সস্তা পাতলা পাতলা কাঠের উপর জুতা প্রদর্শন করে

কয়েক ডজন জুতো বাক্স। গ্রাহকদের দ্বারা সর্বাধিক জনপ্রিয় লিখিত বার্তা

দেয়াল: "দোকানটি ঠিক ঠিক ঠিক রাখুন" " [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#76)

একইভাবে, ক্রেট এবং ব্যারেলের প্রতিষ্ঠাতা অভিনব প্রদর্শনগুলি তৈরি করতে অপেক্ষা করেন নি

যখন তারা তাদের প্রথম দোকানটি খুলল। তারা ক্রেট এবং ব্যারেলগুলি উল্টে দিয়েছে

পণ্যদ্রব্য এসেছিল এবং তাদের উপরে পণ্য স্তুপীকৃত। [+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#76)

কোয়ালিটি স্কিম্পিংয়ের জন্য এই পদ্ধতির ভুল করবেন না। আপনি এখনও চান

কিছু দুর্দান্ত করুন এই পদ্ধতিরটি কেবল স্বীকৃতি দেয় যে পাওয়ার সেরা উপায়

পুনরাবৃত্তি মাধ্যমে হয়। কী কাজ করছে তা কল্পনা করা বন্ধ করুন। জন্য অনুসন্ধান করুন

বাস্তব।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#61) ওয়াল্ট স্ট্যাঞ্চফিল্ড, *টানা লাইফ: ডিজনি মাস্টারের 20 স্বর্ণ বছর*

*ক্লাস* , খণ্ড 1, *ওয়াল্ট স্ট্যাঞ্চফিল্ড বক্তৃতা* , অক্সফোর্ড, যুক্তরাজ্য: ফোকাল প্রেস,

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 76** |

2009।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#65) [পাসোলিভো অলিভ অয়েল, জিঞ্জারম্যান্স, www.zingermans.com/pr Prodct.aspx?](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.zingermans.com/product.aspx%3Fproductid%3Do-psl)

[productid = O-PSL](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.zingermans.com/product.aspx%3Fproductid%3Do-psl)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#73) "কিংসফোর্ড সম্পর্কে: কেবল স্বাদের বিষয়" किंगসফোর্ড,

[www.kingsford.com/about/index.htm](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.kingsford.com/about/index.htm)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#75) ফারা ওয়ার্নার, "ওয়াক ইন প্রগ্রেস," *ফাস্ট কোম্পানি* , ১৯ ডিসেম্বর, ২০০ 2007,

[www.fastcompany.com/magazine/58/lookfeel.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.fastcompany.com/magazine/58/lookfeel.html)

[+](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#75) ম্যাট ভ্যালি, "ক্রেট এবং ব্যারেল স্টোরি," *খুচরা ট্র্যাফিক* , 1 জুন, 2001,

[retailtrafficmag.com/mag/retail\_crate\_barrel\_story](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://retailtrafficmag.com/mag/retail_crate_barrel_story)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 77** |

**অধ্যায়**

**প্রমোদ**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 78** |

**চুক্তির মায়া**

ব্যবসায়িক জগতে মৃত নথিগুলি আবদ্ধ থাকে যা অপচয় ছাড়া কিছুই করে না

মানুষের সময় প্রতিবেদনগুলি কেউ পড়ে না, ডায়াগ্রামগুলি কারও দিকে তাকাচ্ছে না এবং সেই চশমাগুলি

সমাপ্ত পণ্য সদৃশ কখনও। এই জিনিসগুলি চিরকালের জন্য তৈরি করা হয় তবে কেবল

সেকেন্ড ভুলে যেতে।

আপনার যদি কিছু ব্যাখ্যা করার দরকার হয় তবে এটির সাথে বাস্তব হওয়ার চেষ্টা করুন। পরিবর্তে বর্ণনা

কিছু দেখতে কেমন লাগে তা আঁকুন। কিছু শুনে কী বোঝায় তার পরিবর্তে

পছন্দ করুন বিমূর্ততার স্তরগুলি সরাতে আপনি যা কিছু করতে পারেন তা করুন।

বিমূর্ততা (যেমন প্রতিবেদন এবং দস্তাবেজগুলির) সাথে সমস্যাটি তারা তৈরি করে create

চুক্তির ভ্রম একশো লোক একই শব্দগুলি পড়তে পারে তবে তাদের মধ্যে

মাথা, তারা একশো আলাদা জিনিস কল্পনা করছে।

এজন্যই আপনি এখনই আসল কিছু পেতে চাইছেন। আপনি যখন পাবেন

সত্য বোঝা। এটি যখন আমরা কোনও বইয়ের অক্ষরগুলি নিয়ে পড়ি তখন এর মতো

আমাদের মাথায় এগুলি আলাদাভাবে চিত্র করুন। কিন্তু যখন আমরা আসলে মানুষকে *দেখি* , আমরা সবাই

তারা দেখতে ঠিক কি জানেন।

আলাস্কা এয়ারলাইন্সে দলটি যখন ভবিষ্যতের একটি নতুন বিমানবন্দর তৈরি করতে চেয়েছিল,

তারা ব্লুপ্রিন্ট এবং স্কেচের উপর নির্ভর করে না। তারা একটি গুদাম পেয়েছে এবং তৈরি করেছে

পডিয়াম, কিওসক এবং বেল্টগুলির জন্য কার্ডবোর্ড বাক্স ব্যবহার করে মক-আপগুলি। দলটি তখন

আসল যাত্রীদের সাথে সিস্টেম পরীক্ষা করার জন্য অ্যাঙ্কারেজে একটি ছোট প্রোটোটাইপ তৈরি করে

কর্মচারী। এই getreal প্রক্রিয়া ফলে যে নকশা ফলাফল হয়েছে

প্রত্যাশার সময় এবং এজেন্টের উত্পাদনশীলতা উল্লেখযোগ্যভাবে হ্রাস পেয়েছে। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#101)

ব্যাপকভাবে প্রশংসিত আসবাবের কারিগর স্যাম মালুফ অনুভব করেছিলেন যে এটি করা অসম্ভব

এগুলির মধ্যে থাকা সমস্ত জটিল এবং সূক্ষ্ম বিবরণ প্রদর্শন করতে একটি কার্যকারী অঙ্কন তৈরি করুন

চেয়ার বা মল "অনেক সময় আমি জানি না যে আমি না হওয়া পর্যন্ত একটি নির্দিষ্ট অঞ্চল কীভাবে করা হবে

একটি ছিনুক, রাস, বা যে কোনও সরঞ্জামের জন্য সেই নির্দিষ্টটির জন্য প্রয়োজনীয় কাজ শুরু করুন

কাজ, "তিনি বলেছিলেন।[+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#101)

এটাই আমাদের সকলের উচিত। ছেনিটি বের করুন এবং তৈরি শুরু করুন

বাস্তব কিছু। অন্য যে কোনও কিছুই কেবল একটি বিভ্রান্তি।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 79** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 80** |

**ছাড়ার কারণ**

আপনার মাথা নিচু করা সহজ এবং আপনি যা *ভাবেন বলে মনে* করেন কেবল সেগুলি নিয়েই কাজ করুন

সম্পন্ন. আপনার মাথা উপরে টানতে এবং কেন তা জিজ্ঞাসা করা অনেক বেশি শক্ত। এখানে কিছু গুরুত্বপূর্ণ

নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ যে কাজটি করছেন তা নিশ্চিত করতে নিজেকে জিজ্ঞাসা করার প্রশ্ন:

**তুমি কেন এটা করছ?** নিজেকে কখনই কোনও কিছুর বাইরে কাজ করতে দেখবেন

কেন ঠিক জানি? কেউ আপনাকে কেবল এটি করতে বলেছে। এটি বেশ সাধারণ,

আসলে। আপনি কেন \_\_\_\_\_\_ এ কাজ করছেন তা জিজ্ঞাসা করা গুরুত্বপূর্ণ important

এটা কিসের জন্য? কার উপকার? এর পিছনে অনুপ্রেরণা কী? জানা

এই প্রশ্নের উত্তরগুলি আপনাকে কাজের আরও ভালভাবে বুঝতে সাহায্য করবে

নিজেই।

**কোন সমস্যার সমাধান করছেন?** সমস্যা কি? গ্রাহকরা

বিভ্রান্ত? আপনি কি বিভ্রান্ত? কিছু কি যথেষ্ট পরিষ্কার নয়? ছিল

এর আগে কিছু সম্ভব না এখন সম্ভব হওয়া উচিত? কখনও কখনও

আপনি যখন এই প্রশ্নগুলি জিজ্ঞাসা করবেন, আপনি দেখতে পাবেন আপনি একটি *কল্পিত* সমাধান করছেন

সমস্যা। সেই সময় যখন থামার এবং পুনরায় মূল্যায়নের সময় আপনি কী তা কেমন

করছেন।

**এটি কি আসলেই কার্যকর?** আপনি কি দরকারী কিছু তৈরি করছেন বা কেবল তৈরি করছেন

কিছু? দরকারীতার সাথে উত্সাহকে বিভ্রান্ত করা সহজ। কখনও কখনও এটি

কিছুটা খেলতে এবং শীতল কিছু তৈরি করতে ভাল। কিন্তু শেষ পর্যন্ত আপনি পেয়েছেন

থামুন এবং নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন এটি দরকারী কিনা। শীতল পরেছে। দরকারী কখনও না।

**আপনি মান যোগ করছেন?** কিছু যুক্ত করা সহজ; যোগ *মান* কঠিন। কি

এই জিনিসটি আপনি আসলে আপনার পণ্যটিকে আরও মূল্যবান করার জন্য কাজ করছেন

গ্রাহকদের জন্য? তারা কি এর থেকে আরও আগে বেরিয়ে আসতে পারে? কখনও কখনও

আপনি যে জিনিসগুলিকে মান যুক্ত করছেন বলে মনে হয় তা এগুলি থেকে বিয়োগ করে। অনেক বেশি

কেচাপ ফ্রাই নষ্ট করতে পারে। মান ব্যালেন্স সম্পর্কে।

**এই আচরণের পরিবর্তন হবে?** আপনি কি সত্যিই যাচ্ছেন কাজ করছেন

কিছু পরিবর্তন? কীভাবে এটির প্রকৃত প্রভাব না থাকলে কিছু যুক্ত করবেন না

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 81** |

লোকেরা আপনার পণ্য ব্যবহার করে।

**কোন সহজ উপায় আছে?** যখনই আপনি কোনও বিষয়ে কাজ করছেন, জিজ্ঞাসা করুন, "হ'ল

একটি সহজ উপায় আছে? "আপনি প্রায়শই দেখতে পাবেন এই সহজ উপায়টি ভালের চেয়ে বেশি

আপাতত যথেষ্ট সমস্যাগুলি সাধারণত বেশ সহজ। আমরা কেবল এটি কল্পনা করি

তাদের কঠোর সমাধান প্রয়োজন।

**পরিবর্তে আপনি কি করতে পারেন?** আপনি কি করতে পারবেন না কারণ আপনি আছেন

এটা করছি? এটি বিশেষত বাধা সহ ছোট দলগুলির জন্য গুরুত্বপূর্ণ

সম্পদ। তখনই যখন অগ্রাধিকার আরও গুরুত্বপূর্ণ হয়। আপনি যদি কাজ

এ এ, আপনি এখনও এপ্রিলের আগে বি এবং সি করতে পারেন? যদি না হয়, আপনি বরং চান

A এর পরিবর্তে B এবং C? যদি আপনি দীর্ঘ সময়ের জন্য কোনও কিছুতে আটকে থাকেন

সময়, এর অর্থ এমন আরও কিছু জিনিস রয়েছে যা আপনি করছেন না।

**এটা কি আসলেই এর যোগ্য?** আপনি যা করছেন তা কি সত্যই মূল্যবান? এই সভা?

এক ঘন্টা জন্য তাদের কাজ ছয় মানুষ টানা মূল্য? এটি কি টান মূল্য?

আজ রাতের রাত, নাকি আপনি আগামীকাল শেষ করতে পারবেন? এটা মূল্য

প্রতিযোগীর কাছ থেকে প্রেস রিলিজ নিয়ে সবাই জোর পাচ্ছেন? এটা মূল্য

বিজ্ঞাপনে আপনার অর্থ ব্যয়? কিসের আসল মান নির্ধারণ করুন

ডুবে যাওয়ার আগে আপনি যা করতে চলেছেন।

নিজেকে (এবং অন্যদের) উপরে উল্লিখিত প্রশ্নগুলি জিজ্ঞাসা করুন। আপনার দরকার নেই

এটিকে একটি আনুষ্ঠানিক প্রক্রিয়া করার জন্য, তবে এটিকে আর স্লাইড করতে দেবেন না।

এছাড়াও, আপনার সিদ্ধান্তে ভীতু হবেন না। কখনও কখনও কি ত্যাগ

আপনি ইতিমধ্যে প্রচুর প্রচেষ্টা চালিয়ে গেলেও আপনি সঠিক পদক্ষেপ নিয়ে কাজ করছেন।

খারাপ কাজের পরে ভাল সময় নিক্ষেপ করবেন না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 82** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 83** |

**বাধা শত্রু**

**উত্পাদনশীলতা**

আপনি যদি অবিরত দেরিতে থাকেন এবং সাপ্তাহিক ছুটির দিনে কাজ করেন তবে তা নেই because

খুব বেশি কাজ করা হবে। কারণ আপনি কর্মক্ষেত্রে যথেষ্ট কাজ করছেন না।

এবং কারণ হ'ল বাধা।

এটি সম্পর্কে চিন্তা করুন: আপনি কখন আপনার বেশিরভাগ কাজ শেষ করবেন? আপনি যদি সবচেয়ে পছন্দ করেন

লোকেরা, এটি রাত্রে বা খুব সকালে। এগুলি যে কোনও কাকতালীয় ঘটনা নয়

এমন সময় যখন অন্য কেউ আশেপাশে থাকে না।

দুপুর ২ টায় লোকেরা সাধারণত কোনও মিটিংয়ে থাকে বা ই-মেইলের উত্তর দেয় বা চ্যাট করে

সহকর্মীদের সাথে কাঁধে সেই ট্যাপগুলি এবং সামান্য অবিচ্ছিন্ন গেট-টোগেচারগুলি

নিরীহ মনে হতে পারে তবে এগুলি প্রকৃতপক্ষে উত্পাদনশীলতার ক্ষয়ক্ষতি। বাধা হ'ল

সহযোগিতা নয়, এটি কেবল বাধা। এবং যখন আপনি বাধা পেয়েছেন, আপনি নন

কাজ করা হচ্ছে।

বাধাগুলি আপনার কাজের দিনকে বিভিন্ন কাজের মুহুর্তগুলিতে বিভক্ত করে। পঁয়তাল্লিশ

মিনিট এবং তারপরে আপনার একটি কল রয়েছে। পনেরো মিনিট এবং তারপরে আপনি দুপুরের খাবার খান। একটি

ঘন্টা পরে, আপনি একটি বিকেলে সভা আছে। আপনি এটি জানার আগে, পাঁচটা বাজে,

এবং আপনার কাজটি শেষ করতে আপনার কাছে কেবল কয়েকটা নিরবচ্ছিন্ন সময় ছিল। আপনি

আপনি যখন ক্রমাগত শুরু করতে, থামাতে, শুরু করতে, অর্থবহ কাজগুলি করতে পারেন না

বন্ধ।

পরিবর্তে, আপনি একা জোন করা উচিত। একা সময় দীর্ঘ প্রসারিত হয়

আপনি সবচেয়ে উত্পাদনশীল যখন। যখন আপনার মধ্যে কিছুটা বদলাতে হবে না

বিভিন্ন কাজ, আপনি একটি নৌকা বোঝা সম্পন্ন। (আপনি কত কাজ পান তা খেয়াল করুন

আপনি অফলাইনে থাকাকালীন বিমানটিতে কাজ করেছেন এবং এর বাইরে শূন্যতার শূন্যতা রয়েছে?)

এই অঞ্চলে প্রবেশ করতে সময় লাগে এবং বাধা এড়ানো প্রয়োজন। এটা দেখতে

আরইএম ঘুম: আপনি কেবল আরইএম ঘুমের মধ্যে যান না। আপনি প্রথমে ঘুমাতে যান এবং

তারপরে আরইএম এ আপনার পথ তৈরি করুন। যে কোনও বাধা আপনাকে আবার শুরু করতে বাধ্য করে। এবং শুধু

আরইএম যেমন হয় যখন আসল ঘুমের যাদু ঘটে, একাকী অঞ্চলটি যেখানে আসল

উত্পাদনশীলতা যাদু ঘটে।

যদিও আপনার একা জোনটি বিকাল ঘন্টা হতে হবে না। আপনি সেট আপ করতে পারেন

কাজের সময় নিয়ম করুন যে অর্ধ দিন একাকী সময়ের জন্য আলাদা করা আছে। ডিক্রি যে সকাল 10 টা থেকে

দুপুর ২ টা পর্যন্ত লোকেরা একে অপরের সাথে কথা বলতে পারে না (মধ্যাহ্নভোজনের সময় বাদে)। বা প্রথম তৈরি করুন

বা দিনের শেষার্ধ *আপনার* একাকী সময়কাল। বা ক্যাজুয়াল শুক্রবারের পরিবর্তে চেষ্টা করুন

নো টক বৃহস্পতিবার। এড়াতে যাতে এই সময়টি অটুট হয় তা নিশ্চিত করুন

উত্পাদনশীলতা- zapping বাধা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 84** |

এবং এটি দিয়ে সমস্ত পথে যেতে। একা একা সফল সময় মানে চলতে দেওয়া

যোগাযোগের আসক্তি। একা সময়, তাত্ক্ষণিক বার্তা, ফোন ছেড়ে দিন

কল, ই-মেইল এবং সভাগুলি। কেবল চুপ করে থাকুন এবং কাজ করুন। আপনি কিভাবে অবাক হবেন

আরও অনেক কিছু আপনি করতে পারেন।

এছাড়াও, যখন আপনি সহযোগিতা করেন তখন প্যাসিভ যোগাযোগ সরঞ্জামগুলি ব্যবহার করার চেষ্টা করুন, যেমন-

মেল, ফোনের মতো বাধাদানকারীদের পরিবর্তে তাত্ক্ষণিক জবাব দরকার হয় না

কল এবং মুখোমুখি সভা। এটি যখন হয় তখন লোকেরা প্রতিক্রিয়া জানাতে পারে

তাদের জন্য সুবিধাজনক, পরিবর্তে সমস্ত কিছু এখনই ফেলে দেওয়ার পরিবর্তে।

আপনার দিন বাধাগুলি দ্বারা অবরোধের মধ্যে রয়েছে। ফিরে যুদ্ধ করার জন্য আপনার উপর

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 85** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 86** |

**সভাগুলি বিষাক্ত**

সবার মধ্যে সবচেয়ে খারাপ বাধা মিটিং are কারণটা এখানে:

এগুলি সাধারণত শব্দ এবং বিমূর্ত ধারণা সম্পর্কে হয়, আসল জিনিসগুলি নয়।

এগুলি সাধারণত প্রতি মিনিটে খুব অল্প পরিমাণে তথ্য সরবরাহ করে।

তারা তুষার ঝড়ের মধ্যে শিকাগো ক্যাবের চেয়ে সহজ-সরল বিষয়বস্তুতে চলে যায়।

তাদের সম্পূর্ণ প্রস্তুতি প্রয়োজন যা বেশিরভাগ লোকের জন্য সময় নেই have

তাদের ঘন ঘন এজেন্ডা এতটা অস্পষ্ট থাকে যে কেউই সত্যই নিশ্চিত নন

লক্ষ্য।

এগুলিতে প্রায়শই কমপক্ষে একজন মুরন অন্তর্ভুক্ত থাকে যিনি অনিবার্যভাবে তার নষ্ট করার পালা পান

সবার আজেবাজে সময়।

মিটিং ফলন। একটি বৈঠকে অন্য সভা সরে যায় meeting

...

এটিও দুর্ভাগ্য যে সভাগুলি সাধারণত টিভি শোগুলির মতো নির্ধারিত হয়। আপনি

ত্রিশ মিনিট বা এক ঘন্টা নির্ধারণ করুন কারণ এটাই নির্ধারিত সফ্টওয়্যারটি কাজ করে

(আপনি কখনই কাউকে আউটলুকের সাথে সাত মিনিটের বৈঠকের সময়সূচী দেখতে পাবেন না)। অত্যধিক

খারাপ। যদি কোনও মিটিংয়ের লক্ষ্যটি অর্জন করতে কেবল সাত মিনিট সময় লাগে, তবে এটিই যথেষ্ট

সময় আপনি ব্যয় করা উচিত। সাতটি ত্রিশে প্রসারিত করবেন না।

আপনি যখন এটি সম্পর্কে চিন্তা করেন, সভার আসল ব্যয় হতবাক। চল বলি

আপনি একটি সভা স্থির করতে যাচ্ছেন যা এক ঘন্টা স্থায়ী হয় এবং আপনি দশ জনকে আমন্ত্রণ জানান

উপস্থিত হতে. এটি আসলে দশ ঘন্টা বৈঠক, এক ঘন্টা বৈঠক নয়। তুমি

মিটিং সময় এক ঘন্টা জন্য উত্পাদনশীলতা দশ ঘন্টা ট্রেডিং। এবং এটি সম্ভবত

আরও পনের ঘন্টা মত, কারণ মানসিক পরিবর্তন করার খরচ আসে যে

আপনি যা করছেন তা বন্ধ করা, দেখা করার জন্য অন্য কোথাও গিয়ে আবার শুরু করা

আপনি আগে যা করছিলেন

এক ঘন্টার জন্য দশ বা পনের ঘন্টা উত্পাদনশীলতার বাণিজ্য করা কি ঠিক আছে?

বৈঠকে? কখনও কখনও, হতে পারে। তবে এটি প্রদানের জন্য বেশ বড় দাম। ক

খাঁটি ব্যয়ের ভিত্তিতে, এই আকারের সভাগুলি দ্রুত সম্পত্তিতে নয়, দায়বদ্ধ হয়ে ওঠে। মনে

আপনি আসলে যে সময়টি হারাচ্ছেন সে সম্পর্কে এবং নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন এটি সত্যিই মূল্যবান কিনা।

যদি আপনি স্থির করেন যে আপনাকে *অবশ্যই* একত্রিত হতে হবে, তবে আপনার সভাটিকে একটি করার চেষ্টা করুন

এই সাধারণ নিয়মকে আঁকড়ে ধরে উত্পাদনশীল:

একটি টাইমার সেট করুন। বেজে উঠলে সভা শেষ হয়ে যায়। সময়কাল।

যতটা সম্ভব লোককে আমন্ত্রণ করুন

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 87** |

সর্বদা একটি পরিষ্কার এজেন্ডা থাকে।

একটি নির্দিষ্ট সমস্যা দিয়ে শুরু করুন।

একটি কনফারেন্স রুমের পরিবর্তে সমস্যার জায়গায় দেখা করুন। বাস্তবের দিকে নির্দেশ করুন

জিনিস এবং বাস্তব পরিবর্তন প্রস্তাব।

একটি সমাধান দিয়ে শেষ করুন এবং এটি বাস্তবায়নের জন্য কাউকে দায়বদ্ধ করুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 88** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 89** |

**যথেষ্ট ভাল আছে**

জটিল সমাধান সহ অনেক লোক সমস্যা সমাধানে সরে যায়। flexing

আপনার বুদ্ধিজীবী পেশীগুলি মাতাল হতে পারে। তারপরে আপনি অন্যটির সন্ধান শুরু করুন

বড় চ্যালেঞ্জ যা আপনাকে সেই একই ভিড় দেয়, এটি ভাল কিনা তা বিবেচনা না করেই

ধারণা বা না।

একটি ভাল ধারণা: একটি জুডো সমাধান সন্ধান করুন, এটি সর্বাধিক দক্ষতা সরবরাহ করে

সর্বনিম্ন প্রচেষ্টা। জুডো সমাধানগুলি এর মাধ্যমে সবচেয়ে বেশি লাভ করা

অন্তত। আপনি যখনই কোনও প্রতিবন্ধকতার মুখোমুখি হন, এটিকে বিচার করার উপায় অনুসন্ধান করুন।

এর একটি অংশ বুঝতে পারে যে সমস্যাগুলি আলোচনাযোগ্য। বলুন আপনার

পাখির চোখের দৃষ্টিভঙ্গি পাওয়া চ্যালেঞ্জ। এটি করার একটি উপায় হ'ল এভারেস্টে আরোহণ করা।

এটাই উচ্চাভিলাষী সমাধান। তবে আবার, আপনি একটি লিফট নিতে পারে

একটি উঁচু বিল্ডিং শীর্ষ। এটি একটি জুডো সমাধান।

সমস্যাগুলি সাধারণত সহজ, জাগতিক সমাধানগুলি দিয়ে সমাধান করা যায়। এর মানে

কোন গ্ল্যামারাস কাজ নেই। আপনি আপনার আশ্চর্যজনক দক্ষতা প্রদর্শন করতে পাবেন না। আপনি

কাজটি সম্পন্ন করে এমন কিছু তৈরি করুন এবং তারপরে এগিয়ে যান। এই পদ্ধতির

আপনাকে অহস এবং আহস উপার্জন করতে পারে না, তবে এটি আপনাকে এটির সাথে চালিয়ে যেতে দেয়।

রাজনৈতিক প্রচারের বিজ্ঞাপনগুলি দেখুন। একটি বড় সমস্যা পপ আপ, এবং রাজনীতিবিদদের একটি আছে

পরের দিন বাতাসে এটি সম্পর্কে বিজ্ঞাপন। উত্পাদনের গুণমান কম। তারা ব্যবহার করে

লাইভ ফুটেজের পরিবর্তে ফটো। পরিবর্তে তাদের স্থির, প্লেইন-পাঠ্যের শিরোনাম রয়েছে

অভিনব অ্যানিমেটেড গ্রাফিক্স। একমাত্র অডিওটি একটি অদেখা দ্বারা করা ভয়েস-ওভার

কথক। এত কিছুর পরেও বিজ্ঞাপনটি যথেষ্ট পর্যাপ্ত। যদি তারা কয়েক সপ্তাহ অপেক্ষা করত

এটি নিখুঁত করুন, এটি খুব দেরিতে বেরিয়ে আসবে। এটি এমন পরিস্থিতি যেখানে সময়োপযোগীতা বেশি

পোলিশ বা এমনকি মানের চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ।

যথেষ্ট ভাল কাজ হয়ে গেলে, এটি জন্য যান। এটি অপচয় করার চেয়ে ভাল

সম্পদ বা, আরও খারাপ, কিছুই করছেন না কারণ আপনি এই জটিলটি বহন করতে পারবেন না

সমাধান। এবং মনে রাখবেন, আপনি সাধারণত পরে যথেষ্ট ভাল মধ্যে মহান পরিণত করতে পারেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 90** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 91** |

**দ্রুত জয়ী**

গতিবেগ জ্বালানী প্রেরণা। এটি আপনাকে চালিয়ে যায় এটি আপনাকে চালিত করে এটি ছাড়া, আপনি

কোথাও যেতে পারছি না আপনি যা কাজ করছেন তা দ্বারা অনুপ্রাণিত না হলে এটি হবে না

খুব ভালো.

আপনি গতি তৈরির উপায়টি হ'ল কিছু করা এবং তারপরে সরে যাওয়া

পরের জিনিস যাও। কেউই শেষ না করেই অন্তহীন প্রকল্পে আটকা থাকতে পছন্দ করে না

দৃষ্টিতে লাইন। নয় মাস ধরে খাদে রয়েছেন এবং কিছু করার নেই

এটি একটি বাস্তব buzzkill জন্য দেখান। শেষ পর্যন্ত এটি আপনাকে পুড়িয়ে ফেলবে। আপনার রাখা

গতি এবং প্রেরণা আপ, ছোট জয় অর্জন অভ্যাস পেতে

এ পথ ধরে. এমনকি একটি ক্ষুদ্রতর উন্নতি আপনাকে গতিবেগের একটি ভাল ধাক্কা দিতে পারে।

যে কোনও বিষয় যত বেশি সময় নেবে, তত কম সম্ভাবনা আপনি এটি শেষ করতে চলেছেন।

কিছু করা এবং তারপরে গ্রাহকদের তা দেওয়া থেকে উত্তেজনা আসে।

এক বছর ধরে মেনু পরিকল্পনা করা বিরক্তিকর। নতুন মেনু আউট, পরিবেশন করা

খাদ্য, এবং প্রতিক্রিয়া পাওয়া উত্তেজনাপূর্ণ। সুতরাং খুব বেশি সময় অপেক্ষা করবেন না - আপনি হাসবেন

আপনি যদি স্পার্কস।

যদি আপনাকে দীর্ঘমেয়াদী প্রকল্পগুলিতে কাজ করতে হয় তবে একদিন উত্সর্গ করার চেষ্টা করুন

সপ্তাহে (বা প্রতি দুই সপ্তাহে) ছোট বিজয় যা উত্সাহ দেয়। ছোট

বিজয় আপনাকে উদযাপন এবং সুসংবাদ প্রকাশ করতে দেয়। এবং আপনি একটি অবিরাম প্রবাহ চান

সুসংবাদ। প্রতি দু'সপ্তাহে যখন নতুন কিছু ঘোষণা করার থাকে তখন আপনি

আপনার দলকে শক্তিশালী করুন এবং আপনার গ্রাহকদের সম্পর্কে উত্সাহিত হওয়ার জন্য কিছু দিন।

তাই নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, "দুই সপ্তাহের মধ্যে আমরা কী করতে পারি?" এবং তারপর এটি করতে। এটা বের কর

সেখানে এবং লোকেরা এটি ব্যবহার করতে, এটির স্বাদ নিতে, এটি খেলতে বা যেকোন কিছু করতে দিন। তত তাড়াতাড়ি এটি

গ্রাহকদের হাত, আপনি ভাল থাকবেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 92** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 93** |

**নায়ক হবেন না**

অনেক সময় হিরোর চেয়ে কুইটার হওয়া ভাল।

উদাহরণস্বরূপ, আসুন আমরা বলি যে আপনি ভাবেন যে কোনও কাজ দুই ঘন্টার মধ্যে করা যেতে পারে। কিন্তু চার

এর মধ্যে কয়েক ঘন্টা, আপনি এখনও সম্পন্ন পথের এক চতুর্থাংশ প্রাকৃতিক প্রবৃত্তি হয়

ভাবুন, "তবে আমি এখনই হাল ছাড়তে পারি না, ইতিমধ্যে আমি এর জন্য চার ঘন্টা ব্যয় করেছি!"

সুতরাং আপনি নায়ক মোডে যান। আপনি এটি (এবং কিছুটা) কার্যকর করার জন্য দৃ .় প্রতিজ্ঞ

বিব্রত হয়েছে যে এটি ইতিমধ্যে কাজ করছে না)। আপনি আপনার কেপটি ধরেন এবং নিজেকে বন্ধ করুন

দুনিয়া থেকে বন্ধ।

এবং কখনও কখনও এই ধরণের প্রচেষ্টার ওভারলোড কাজ করে। তবে এটা কি মূল্য?

সম্ভবত না. আপনি যখন ভেবেছিলেন এটিতে দুই ঘন্টা ব্যয় হবে তখন কার্যটি কার্যকর হয়েছিল,

ষোল নয় এই ষোল ঘন্টা আপনি অন্যান্য জিনিস একগুচ্ছ পেতে পারে

সম্পন্ন. এছাড়াও, আপনি প্রতিক্রিয়া থেকে নিজেকে বিচ্ছিন্ন করেছেন, যা আপনাকে আরও এগিয়ে নিয়ে যেতে পারে

ভুল পথে নিচে। এমনকি বীরাঙ্গনদের মাঝে মাঝে এক নতুন জুড়ি প্রয়োজন -

অন্য কেউ তাদের একটি বাস্তবতা চেক দিতে।

আমরা প্রথম থেকেই এই সমস্যাটি অনুভব করেছি। সুতরাং আমরা সিদ্ধান্ত নিয়েছি যে কিছু যদি

আমাদের একজনকে দু'সপ্তাহেরও বেশি সময় লাগে, আমরা অন্য লোকদের নিতে এসেছি

এক চেহারা। তারা কোনও কাজ কোনও কাজ নাও করতে পারে তবে অন্তত তারা এটি পর্যালোচনা করতে পারে

দ্রুত এবং তাদের দুটি সেন্ট দিন। কখনও কখনও একটি সুস্পষ্ট সমাধান আপনাকে ঘুরে দেখছে

ঠিক মুখে, তবে আপনি এটি দেখতেও পাচ্ছেন না।

মনে রাখবেন যে সুস্পষ্ট সমাধানটি সম্ভবত খুব ভাল ছেড়ে দেওয়া হতে পারে। সম্প্রদায়

স্বয়ংক্রিয়ভাবে সহযোগী ব্যর্থতার সঙ্গে প্রস্থান, কিন্তু কখনও কখনও যে *ঠিক* কি

আপনাকে যা করতে হবে. আপনি যদি ইতিমধ্যে এমন কোনও কিছুতে বেশি সময় ব্যয় করেন যা ছিল না

এটা মূল্য, দূরে চলুন। আপনি এই সময় ফিরে পেতে পারেন না। আপনি করতে পারেন সবচেয়ে খারাপ কাজ

এখন আরও সময় নষ্ট।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 94** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 95** |

**ঘুমাতে যাও**

ঘুমিয়ে যাওয়া একটি খারাপ ধারণা। অবশ্যই, আপনি এখনই সেই অতিরিক্ত ঘন্টাগুলি পেয়েছেন, তবে আপনি

পরে স্ফীতভাবে অর্থ প্রদান করুন: আপনি আপনার সৃজনশীলতা, মনোবল এবং মনোভাবকে ধ্বংস করুন।

কিছুক্ষণের মধ্যে, আপনি যদি পুরোপুরি বুঝতে পারেন তবে আপনি একটি সর্বস্বকে টানতে পারেন

পরিণতি। একে একে অভ্যাস বানিয়ে দেবেন না। এটি যদি ধ্রুব হয়ে যায় তবে ব্যয়গুলি শুরু হয়

মাউন্ট:

**একগুঁয়েমি:** আপনি যখন সত্যিই ক্লান্ত হয়ে পড়েছেন, তখন সবসময় লাঙ্গল লাঘব করা সহজ মনে হয়

এটিকে পুনর্বিবেচনা না করে আপনি যেই খারাপ পথে চলছেন তা ডাউন করুন

রুট। সমাপ্তি লাইনটি একটি ধ্রুবক মরীচিকা এবং আপনি এই পথে হাঁটা শুরু করেন

মরুভূমি পথ অনেক দীর্ঘ।

**সৃজনশীলতার অভাব:** আপনি হেরে গেলে সৃজনশীলতা সর্বপ্রথম যেতে হয় to

ঘুম. এমন লোকদের মধ্যে কী পার্থক্য করে যা এর চেয়ে দশগুণ বেশি কার্যকর

আদর্শ নয় যে তারা দশবার কঠোর পরিশ্রম করে; এটি তারা তাদের ব্যবহার করে

সৃজনশীলতা এমন এক সমাধানের সাথে হাজির হওয়ার জন্য যার প্রচেষ্টাটির দশমাংশ প্রয়োজন।

ঘুম না হলে আপনি সেই দশমাংশ সমাধান নিয়ে আসা বন্ধ করে দিন।

**হ্রাস করা মনোবল:** আপনার মস্তিষ্ক যখন সমস্ত সিলিন্ডারে গুলি চালায় না, এটি পছন্দ করে

কম চাহিদামূলক কাজের জন্য খাওয়ানো। স্টাফ সম্পর্কে আরও একটি নিবন্ধ পড়া মত

এটা কোন ব্যাপার না। যখন আপনি ক্লান্ত হয়ে পড়েছেন, আপনি বড় আক্রমণ করার অনুপ্রেরণা হারাবেন

সমস্যা।

**খিটখিটে:** আপনার ধৈর্যশীল এবং সহনশীল থাকার ক্ষমতা মারাত্মকভাবে হ্রাস পেয়েছে

যখন আপনি ক্লান্ত যদি আপনি এমন কোনও ব্যক্তির মুখোমুখি হন যিনি বোকাদের মতো অভিনয় করে থাকেন তবে তা রয়েছে

ভাল সুযোগ যে ব্যক্তি ঘুম বঞ্চনা মধ্যে ভুগছেন।

পর্যাপ্ত ঘুম না পেয়ে এগুলি আপনার ব্যয়গুলির মধ্যে কয়েকটি just এখনো

কিছু লোক এখনও ঘুম বঞ্চনা সম্পর্কে সম্মান একটি মস্কোস্টিক বোধ বিকাশ।

এমনকি তারা কতটা ক্লান্ত তা নিয়ে তারা বড়াই করে। মুগ্ধ হবেন না। এটা ফিরে আসবে

পাছায় তাদের কামড়

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 96** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 97** |

**আপনার অনুমান স্তন্যপান**

আমরা সবাই ভয়ানক অনুমানকারী। আমরা মনে করি আমরা অনুমান করতে পারি যে কতদিন থাকবে

গ্রহণ, যখন আমাদের সত্যিই কোন ধারণা আছে। আমরা সবকিছু সেরা অনুসারে চলতে দেখি-

ক্ষেত্রে দর্শন, অনিবার্যভাবে পপ আপ যে বিলম্ব ছাড়া। বাস্তবতা কখনই আঁকড়ে না

সেরা ক্ষেত্রে।

এই কারণেই ভবিষ্যতে সপ্তাহ, মাস এবং বছরগুলি প্রসারিত অনুমানগুলি

কল্পনাকে। সত্যটি আপনি কেবল জানেন না যে এতদূর কী হতে চলেছে

আগাম।

আপনি কত ঘন ঘন মুদির দোকানটিতে দ্রুত ভ্রমণে কয়েকটা সময় নেবেন বলে মনে করেন

মিনিট এবং তারপরে কি এক ঘন্টা সময় লাগছে? এবং পরিষ্কার করার সময় মনে রাখবেন

অ্যাটিক আপনাকে এটি ভেবেছিল মাত্র কয়েক ঘন্টার পরিবর্তে সারা দিন ধরে নিয়ে গেছে

হবে? বা কখনও কখনও এটি বিপরীত হয়, সেই সময়ের মতো আপনি ব্যয় করার পরিকল্পনা করেছিলেন

চার ঘন্টা অবধি কেবলমাত্র পঁয়ত্রিশ মিনিট সময় লাগতে পারত নাগরিকটি। আমরা

মানুষের অনুমান করা ঠিক প্লেইন *খারাপ* ।

এমনকি এই সাধারণ কাজগুলি সহ, আমাদের অনুমানগুলি প্রায়শই দুটি বা এর একটি ফ্যাক্টর দ্বারা বন্ধ থাকে

আরও অনেক কিছু। কয়েক ঘন্টা অনুমান করার সময় আমরা যদি সঠিক হতে না পারি তবে আমরা কীভাবে আশা করতে পারি

একটি "ছয় মাসের প্রকল্প" দৈর্ঘ্য সঠিকভাবে পূর্বাভাস?

প্লাস, যখন আমরা অনুমান করি যে কিছুক্ষণ কতক্ষণ হবে

নিতে - আমরা অনেক ভুল। এর অর্থ আপনি যদি ছয় মাস অনুমান করেন তবে আপনি হতে পারেন

*উপায়* বন্ধ: আমরা ছয়টির পরিবর্তে সাত মাস কথা বলছি না, আমরা এক বছর কথা বলছি

পরিবর্তে ছয় মাস।

এ কারণেই বোস্টনের "বিগ ডিগ" হাইওয়ে প্রকল্পটি পাঁচ বছর দেরিতে শেষ হয়েছিল

বাজেটের উপরে বিলিয়ন। অথবা ডেনভার আন্তর্জাতিক বিমানবন্দর ষোল মাস খোলা হয়েছে

দেরীতে, ব্যয় $ 2 বিলিয়ন ছাড়িয়ে গেছে

সমাধান: বড় জিনিসটিকে ছোট ছোট জিনিসগুলিতে ভেঙে দিন। এটি যত ছোট, এটি

এটি অনুমান করা সহজ। আপনি সম্ভবত এখনও এটি ভুল পেতে চলেছেন, তবে আপনি একজন হবেন

আপনি যদি একটি বড় প্রকল্পের অনুমান করেন তার চেয়ে অনেক কম ভুল। কিছু হিসাবে দ্বিগুণ লাগে

যতক্ষণ আপনি প্রত্যাশা করেছিলেন, এটি কয়েক *সপ্তাহের মধ্যে* একটি ছোট প্রকল্প হতে ভাল

দীর্ঘ কয়েক *বছরের* চেয়ে বেশি যা কয়েক *মাস* পেরিয়ে গেছে।

আপনার সময়ের ফ্রেমগুলি ছোট ছোট ভাগে ভাঙতে থাকুন। একটার বদলে

বারো-সপ্তাহের প্রকল্প, এটি বারো এক সপ্তাহের প্রকল্প হিসাবে কাঠামো করুন। পরিবর্তে

ত্রিশ ঘন্টা বা তার বেশি সময় নিয়ে এমন কাজগুলিতে অনুমান করা, এগুলিকে আরও বেশি করে ভাঙা

বাস্তব ছয় থেকে দশ ঘন্টা খণ্ড। তারপরে একবারে এক ধাপ এগিয়ে যান।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 98** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 99** |

**দীর্ঘ তালিকা সম্পন্ন হয় না**

খুব ছোট করণীয় তালিকা তৈরি করা শুরু করুন। দীর্ঘ তালিকা ধুলা সংগ্রহ করে। শেষ সময় কখন

আপনি কি জিনিসগুলির একটি দীর্ঘ তালিকা শেষ করেছেন? আপনি প্রথম কয়েক ছিটকে যেতে পারে, কিন্তু

সম্ভাবনা আপনি শেষ পর্যন্ত এটিকে পরিত্যাগ করেছেন (বা অন্ধভাবে আইটেমগুলি যাচাই করে ফেলেছে

সত্যিই সঠিকভাবে করা হয়নি)।

দীর্ঘ তালিকা অপরাধমূলক ট্রিপ হয়। অসম্পূর্ণ আইটেমগুলির তালিকা আর ততই খারাপ আপনার

এটি সম্পর্কে অনুভূতি। এবং একটি নির্দিষ্ট সময়ে, আপনি কেবল এটি তাকান কারণ এটি তৈরি করে

তুমি খারাপ অনুভব করছো. তারপরে আপনি চাপ দিন এবং পুরো জিনিসটি একটি বড় জগাখিচায় পরিণত হয়।

আরও ভাল উপায় আছে। সেই দীর্ঘ তালিকাকে ছোট ছোট তালিকাগুলিতে ভাঙা।

উদাহরণস্বরূপ, দশটি আইটেমের দশ তালিকার মধ্যে একশ আইটেমের একটি তালিকা ভাঙ্গা করুন।

এর অর্থ আপনি যখন তালিকার কোনও আইটেম শেষ করেন, আপনি 10 শতাংশ সম্পূর্ণ করেছেন

1 শতাংশের পরিবর্তে সেই তালিকা।

হ্যাঁ, আপনার কাছে এখনও সমান পরিমাণ জিনিস বাকি আছে। তবে এখন আপনি দেখতে পারেন

ছোট ছবিতে এবং সন্তুষ্টি, অনুপ্রেরণা এবং অগ্রগতি পান। এটাই অনেক

বিশাল ছবিটি দেখার চেয়ে আতঙ্কিত ও হতাশার চেয়ে ভাল।

আপনি যখনই পারবেন, সমস্যাগুলি ছোট এবং ছোট টুকরো টুকরো করুন until

আপনি তাদের সাথে সম্পূর্ণ এবং দ্রুত মোকাবেলা করতে সক্ষম হবেন। কেবল আপনার পুনরায় সাজানো

কাজগুলি এইভাবে আপনার উত্পাদনশীলতা এবং অনুপ্রেরণার উপর আশ্চর্যজনক প্রভাব ফেলতে পারে।

এবং অগ্রাধিকার সম্পর্কে একটি দ্রুত পরামর্শ: সংখ্যার সাথে বা অগ্রাধিকার দেবেন না or

লেবেল. "এটি উচ্চ অগ্রাধিকার, এটি নিম্ন অগ্রাধিকার" বলে এড়িয়ে চলুন। তেমনি, না

বলুন, "এটি একটি তিনটি, এটি একটি দুটি, এটি একটি, এটি একটি তিনটি" " *ইত্যাদি* এবং এটি করুন

আপনি প্রায় সবসময়ই এক টন সত্যই উচ্চ-অগ্রাধিকারের জিনিস দিয়ে শেষ করবেন। ওইটা না

সত্যিই অগ্রাধিকার দেওয়া।

পরিবর্তে, চাক্ষুষভাবে অগ্রাধিকার দিন। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিসটি শীর্ষে রাখুন। কখন

আপনি এটি দিয়ে সম্পন্ন করেছেন, তালিকার পরবর্তী জিনিসটি পরবর্তী গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠবে

জিনিস। এইভাবে আপনার কাছে একটি এ করার জন্য কেবলমাত্র পরবর্তী একমাত্র গুরুত্বপূর্ণ কাজ হবে

সময়। এবং এটি যথেষ্ট।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 100** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 101** |

**ছোট ছোট সিদ্ধান্ত নিন**

বড় সিদ্ধান্তগুলি নেওয়া কঠিন এবং পরিবর্তন করা শক্ত। এবং একবার আপনি এটি তৈরি করুন

প্রবণতা হ'ল বিশ্বাস না করা আপনি সঠিক সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন, এমনকি না পারলেও।

আপনি উদ্দেশ্যমূলক হওয়া বন্ধ করুন।

অহংকার এবং অহংকার একসময় লাইনে পরে গেলে আপনি নিজের মন ছাড়া পরিবর্তন করতে পারবেন না

খারাপ দেখাচ্ছে মুখ বাঁচানোর আকাঙ্ক্ষা সঠিক কল করার আকাঙ্ক্ষা।

এবং তারপরেও জড়তা রয়েছে: আপনি আরও একটি বাষ্পকে এক দিকে নিয়ে যাচ্ছেন,

কোর্স পরিবর্তন করা তত কঠিন।

পরিবর্তে, এমন নির্বাচনগুলি করুন যা যথেষ্ট কম যে তারা কার্যকরভাবে অস্থায়ী।

আপনি যখন ছোট সিদ্ধান্ত নেন, আপনি বড় ভুল করতে পারবেন না। এই ছোট

সিদ্ধান্ত মানে আপনি পরিবর্তন করতে পারবেন। আপনি যদি গণ্ডগোল করেন তবে কোনও বড় জরিমানা নেই।

আপনি শুধু এটি ঠিক করুন।

ক্ষুদ্র সিদ্ধান্ত গ্রহণের অর্থ এই নয় যে আপনি বড় পরিকল্পনা করতে বা বড় চিন্তা করতে পারবেন না

ধারনা. এর অর্থ কেবলমাত্র আপনি বিশ্বাস করেন যে এই বড় জিনিসগুলি অর্জন করার সর্বোত্তম উপায় এক

একসাথে ক্ষুদ্র সিদ্ধান্ত

পোলার এক্সপ্লোরার বেন স্যান্ডার্স বলেছেন যে তাঁর একক উত্তর মেরু অভিযানের সময়

(একত্রিশ ম্যারাথন পিছনে পিছনে, বাহাত্তর দিন একাই) "বিশাল সিদ্ধান্ত"

দিনকে দিন ভাবতে ভাবতে প্রায়শই এত ভয়াবহভাবে অভিভূত হত

সিদ্ধান্ত গ্রহণ খুব কমই "কয়েক গজ বরফের সেই বিটটিতে পৌঁছানো ছাড়াই প্রসারিত।"

আমার সামনে."

এর মতো অর্জনযোগ্য লক্ষ্য হ'ল সর্বোত্তম লক্ষ্য। আপনি আসলে করতে পারেন

অর্জন এবং উপর নির্মিত। আপনি বলতে পারেন, "আমরা পেরেক দিয়েছি D শেষ!" তাহলে তুমি পাও

পরের এক চলছে। এটি আকাশের কিছু পাই-এর চেয়ে অনেক বেশি সন্তুষ্ট

ফ্যান্টাসি লক্ষ্য আপনি কখনই পূরণ করতে পারেন না।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#78) ডেভ

Demerjian,

"তাড়াহুড়া

&

ফ্লো, "

*দ্রুত*

*সংস্থা* ,

[www.fastcompany.com/magazine/123/hustle-and-flow.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.fastcompany.com/magazine/123/hustle-and-flow.html)

[+](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#78) "মালোফ অন মালোফ: কোটেশনস অ্যান্ড ওয়ার্কস অফ স্যাম মালোফ," স্মিথসোনিয়ান

মার্কিন

শিল্প

জাদুঘরে

americanart.si.edu/exhibitions/online/maloof/introduction

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 102** |

**অধ্যায়**

**প্রতিযোগীদের**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 103** |

**কপি করবেন না**

কখনও কখনও অনুলিপি শেখার প্রক্রিয়ার অংশ হতে পারে যেমন আপনি কোনও শিল্প দেখেন তখন

শিক্ষার্থী যাদুঘরে একটি চিত্রকলার প্রতিলিপি বা জন সহ ড্রামার বাজানো

লেড জেপেলিনের "মবি ডিক" -তে বনহমের একক। আপনি যখন ছাত্র হন, তখন এই সাজান

অনুকরণটি আপনার নিজের ভয়েস আবিষ্কারের পথে সহায়ক সহায়ক হতে পারে।

দুর্ভাগ্যক্রমে, ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে অনুলিপি করা সাধারণত আরও ঘৃণিত হয়। হতে পারে

এটি হ'ল এই দিনগুলিতে থাকা অনুলিপি-অনুলিপি কারণেই। আপনি চুরি করতে পারেন

কারও শব্দ, চিত্র বা কোড তাত্ক্ষণিকভাবে। এবং এর অর্থ এটি চেষ্টা করার জন্য লোভনীয়

অনুলিপি হয়ে ব্যবসা তৈরি করা।

যদিও এটি ব্যর্থতার একটি সূত্র। এই ধরণের অনুলিপি করার সমস্যাটি হ'ল

আপনি কীভাবে বর্ধিত হন তা বোঝা যায় - এবং বোঝা যায় ips তোমাকে করতেই হবে

কেন কিছু কাজ করে বা কেন কিছু এটি হয় তা বুঝুন। যখন তুমি

শুধু কপি এবং পেস্ট করুন, আপনি এটি মিস। আপনি কেবল তার পরিবর্তে শেষ স্তরটি পুনর্নির্মাণ করেছেন

নীচে সমস্ত স্তর বুঝতে।

কোনও মূল স্রষ্টা কোনও কিছুতে যে কাজ রাখেন তা অদৃশ্য। এটা

পৃষ্ঠের নীচে কবর দেওয়া। অনুলিপিটি কেন সত্যি কিছু জানে না

এটি যেভাবে দেখায় বা মনে হয় যেভাবে অনুভব করে বা যেভাবে পড়ে তা দেখায় looks দ্য

অনুলিপি একটি ভুল সমাপ্তি। এটি কোনও পদার্থ, কোনও বোঝাপড়া এবং কিছুই সরবরাহ করে না

ভিত্তি ভবিষ্যতের সিদ্ধান্ত।

এছাড়াও, আপনি যদি অনুলিপি হন তবে আপনি কখনই চালিয়ে যেতে পারবেন না। আপনি সর্বদা একটি নিষ্ক্রিয় থাকেন

অবস্থান। আপনি কখনও নেতৃত্ব দেন না; আপনি সর্বদা অনুসরণ করুন। আপনি যে কিছু জন্ম দেয়

ইতিমধ্যে সময়গুলির পিছনে - কেবল একটি নকআফ, মূলটির নিকৃষ্ট সংস্করণ।

এটি বেঁচে থাকার কোনও উপায় নয়।

আপনি কাউকে অনুলিপি করছেন কীভাবে জানবেন? অন্য কেউ যদি করছেন

কাজের বেশিরভাগ অংশ, আপনি অনুলিপি করছেন। প্রভাবিত হন, তবে চুরি করবেন না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 104** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 105** |

**আপনার পণ্যটি পুনঃনির্মাণ করুন**

আপনি যদি সফল হন তবে লোকেরা আপনার কাজগুলি অনুলিপি করার চেষ্টা করবে। এটি জীবনের সত্য ঘটনা।

কিন্তু নিজেকে copycats থেকে রক্ষা করার একটি দুর্দান্ত উপায় আছে: করুন *আপনি* অংশ আপনার

পণ্য বা পরিষেবা। আপনি কীভাবে ভাবছেন সে সম্পর্কে কী অনন্য তা ইনজেক্ট করুন

বিক্রয়। আপনার পণ্যটি পুনঃনির্মাণ করুন। এটিকে এমন কিছু করুন যা অন্য কেউ অফার করতে পারে না।

এ [Zappos.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://Zappos.com) , একটি কোটি টাকার অনলাইন জুতো খুচরা বিক্রেতা। একজোড়া স্নিকার

জাম্পোস থেকে ফুট লকার বা অন্য কোনও খুচরা বিক্রেতার জুটির সমান। কিন্তু

সিপাহী টনি হিশিয়াহ গ্রাহকের প্রতি আবেশকে ইনজেকশন দিয়ে জ্যাপস নিজেকে আলাদা করে ফেলেছে

এটি করে সবকিছুতে পরিষেবা।

জাম্পোসে, গ্রাহক-পরিষেবা কর্মচারীরা স্ক্রিপ্টগুলি ব্যবহার করবেন না এবং এর অনুমতি রয়েছে

গ্রাহকদের সাথে দৈর্ঘ্যে কথা বলুন। কল সেন্টার এবং সংস্থার সদর দফতর রয়েছে

একই জায়গায়, সমুদ্রের বাইরে নয়। এবং সমস্ত জাম্পোস কর্মচারী - এমনকি যারা

গ্রাহক পরিষেবা বা পরিপূরণে কাজ করবেন না - চার সপ্তাহ ব্যয় করে শুরু করুন

ফোনের উত্তর দেওয়া এবং গুদামে কাজ করা। এটি গ্রাহকের প্রতি এই নিষ্ঠা

জুতো বিক্রেতাদের মধ্যে জাম্পোসকে অনন্য করে তোলে এমন পরিষেবা। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#119)

আরেকটি উদাহরণ পলিফেস, একটি পরিবেশ বান্ধব ভার্জিনিয়া ফার্ম

জোয়েল সালাতিনের মালিকানাধীন। সালাতিনের দৃ beliefs় বিশ্বাস রয়েছে এবং তার ব্যবসা পরিচালনা করে

সেই অনুযায়ী। পলিফেস এই ধারণাটি বিক্রি করে যে এটি এমন কাজ করে যা বড় কৃষিকাজ করতে পারে না

না। এটি করা ব্যয়বহুল হলেও, এটি শস্যের পরিবর্তে গরুকে ঘাস খাওয়ায়

এবং তাদের কখনও অ্যান্টিবায়োটিক দেয় না। এটি কখনই খাবার সরবরাহ করে না। যে কেউ দেখার জন্য স্বাগত

খামারটি যে কোনও সময় এবং যে কোনও জায়গায় যান (চেষ্টা করুন একটি সাধারণ মাংস-প্রসেসিং প্লান্টে)।

পলিফেস কেবল মুরগি বিক্রি করে না, এটি চিন্তার উপায় বিক্রি করে। এবং গ্রাহকরা ভালবাসেন

এটির জন্য পলিফেস। কিছু গ্রাহক পেতে নিয়মিতভাবে 150 মাইল দূরে গাড়ি চালান

তাদের পরিবারের জন্য "পরিষ্কার" মাংস।[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#120)

নিজেকে নিজের পণ্য এবং আপনার পণ্যের *চারপাশের* সমস্ত কিছুতে ourালাও : কীভাবে

আপনি এটি বিক্রি করেন, কীভাবে আপনি এটি সমর্থন করেন, কীভাবে এটি ব্যাখ্যা করেন এবং কীভাবে আপনি এটি সরবরাহ করেন deliver

প্রতিযোগীরা কখনই আপনার পণ্যটিতে *আপনাকে* অনুলিপি করতে পারবেন না ।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 106** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 107** |

**একটি যুদ্ধ বাছাই**

আপনি যদি মনে করেন কোনও প্রতিযোগী সফল হয়, তাই বলুন। আপনি যখন এটি করেন, আপনি অন্যরা খুঁজে পাবেন

আপনার সাথে সম্মত যারা আপনার পক্ষে সমাবেশ করবে। অ্যান্টি -\_\_\_\_\_\_ হ'ল একটি দুর্দান্ত উপায়

নিজেকে আলাদা করতে এবং অনুসারীদের আকর্ষণ করতে।

উদাহরণস্বরূপ, ডানকিন 'ডোনটস নিজেকে অ্যান্টি-স্টারবাকস হিসাবে অবস্থান করতে পছন্দ করে। এর

বিজ্ঞাপনগুলি স্টারবাক্সকে ছোট, মাঝারি এবং এর পরিবর্তে "ফ্রিটালিয়ান" পদ ব্যবহার করার জন্য উপহাস করে

বড়। আরেকটি ডানকিনের প্রচারণা একটি স্বাদ পরীক্ষা কেন্দ্রিক যা এটি পরাজিত করেছিল

স্টারবাকস। এমনকি [ডানকিনবিটস্টারবস.কম](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://DunkinBeatStarbucks.com) নামে একটি সাইট [রয়েছে](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://DunkinBeatStarbucks.com) যেখানে দর্শক

"বন্ধুরা বন্ধুদের স্টারবাক পান করতে দেয় না" এই জাতীয় বিবৃতি সহ ই-কার্ড প্রেরণ করতে পারে।

অডি আরেকটি উদাহরণ। এটি গাড়ির পুরানো গার্ডটি গ্রহণ করছে

নির্মাতারা। এটি রোলস রয়েস এবং মার্সেডিজের মতো "পুরানো বিলাসবহুল" ব্র্যান্ডগুলি চালু করে

অডিকে তাজা বিলাসবহুল বিকল্প হিসাবে আখ্যায়িত করার বিজ্ঞাপনে "লক্ষ্য করুন A অডি লেক্সাসকে গ্রহণ করে

অডিও ড্রাইভাররা কীভাবে তাদের পার্ক করতে জানে এমন বিজ্ঞাপনগুলির সাথে স্বয়ংক্রিয় পার্কিং সিস্টেমগুলি

নিজস্ব গাড়ি। আর একটি বিজ্ঞাপন বিএমডাব্লু এবং অডির পাশাপাশি দিকের তুলনা দেয়

মালিকরা: বিএমডাব্লু মালিক তার চুলগুলি সামঞ্জস্য করতে রিয়ারভিউ আয়নাটি ব্যবহার করে the

অডি ড্রাইভার তার পিছনে কী আছে তা দেখতে আয়না ব্যবহার করে।

মাইক্রোসফ্টে ম্যাপ এবং পিসি মালিকদের এবং 7UP এর তুলনা করে এমন অ্যাপ্লিকেশনগুলিতে মাইক্রোসফ্ট অ্যাপল

নিজেকে আনকোলা হিসাবে বিল দেয়। আর্মারের অধীনে নিজেই নতুনকে নাইক হিসাবে পজিশনে রাখেন

প্রজন্ম।

এই সমস্ত উদাহরণগুলি একটি থাকার মাধ্যমে আপনি যে শক্তি ও দিকনির্দেশ অর্জন করতে পারবেন তা দেখায়

আপনার দর্শনীয় স্থান লক্ষ্য। আপনি কার শট নিতে চান?

এমনকি আপনি একটি সম্পূর্ণ শিল্পের প্রতিপক্ষ হিসাবে নিজেকে খাঁজতে পারেন। ডাইসন এর

এয়ারব্ল্যাড হ্যান্ড-ড্রায়ার শিল্পের ব্যর্থতা এবং তারপরে এই প্রতিজ্ঞা দিয়ে শুরু হয়

অন্যদের তুলনায় নিজেকে দ্রুত এবং বেশি স্বাস্থ্যকর বিক্রয় করে। আই ক্যান্ট বিলিভ ইট নট

মাখন তার শত্রুটিকে ঠিক তার পণ্য নামে রাখে।

শত্রু হওয়া গ্রাহকদেরও বলার জন্য দুর্দান্ত গল্প দেয়। একটি অবস্থান গ্রহণ

সর্বদা বাইরে দাঁড়িয়ে। মানুষ দ্বন্দ্বের দ্বারা স্টোকড হয়ে যায়। তারা পক্ষ নেয়। আবেগ হয়

ধরা। এবং এটি লোকেদের খেয়াল করার জন্য এটি একটি ভাল উপায়।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 108** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 109** |

**আপনার প্রতিযোগিতা কমিয়ে দিন**

প্রচলিত জ্ঞান বলছে যে আপনার প্রতিযোগীদের পরাজিত করতে আপনার এক আপ হতে হবে

তাদের। যদি তাদের চারটি বৈশিষ্ট্য থাকে তবে আপনার পাঁচটি (বা পনেরো বা পঁচিশ) প্রয়োজন। যদি

তারা $ 20,000 ব্যয় করছে, আপনার $ 30,000 ব্যয় করতে হবে। যদি তাদের পঞ্চাশ থাকে

কর্মচারী, আপনার একশ দরকার।

এই ধরণের একতরফা, কোল্ড ওয়ার মানসিকতা একটি মৃত পরিণতি। যখন তুমি পাবে

একটি অস্ত্র প্রতিযোগিতায় সাফল্য অর্জন করে, আপনি কখনই শেষ না হওয়া যুদ্ধে ব্যর্থ হন যা আপনার জন্য ব্যয় করে

প্রচুর পরিমাণে অর্থ, সময় এবং ড্রাইভ। এবং এটি আপনাকে নিয়ত হতে বাধ্য করে

প্রতিরক্ষামূলক উপর, খুব। প্রতিরক্ষামূলক সংস্থাগুলি সামনে চিন্তা করতে পারে না; তারা কেবল পারে

পিছনে চিন্তা। তারা নেতৃত্ব দেয় না; তারা অনুসরণ করে

তার পরিবর্তে আপনি কি করবেন? আপনার প্রতিযোগীদের তাদের পরাস্ত করার চেয়ে কম করুন। সমাধান

সহজ সমস্যা এবং লোমশ, কঠিন, বাজে সমস্যাগুলি ছেড়ে দিন

আ। ওয়ান-আপিংয়ের পরিবর্তে ওয়ান-ডাউনিংয়ের চেষ্টা করুন। আউটডিংয়ের পরিবর্তে চেষ্টা করুন

underdoing।

সাইকেলের জগত একটি দুর্দান্ত উদাহরণ দেয়। কয়েক বছর ধরে, বড় সাইকেল ব্র্যান্ডগুলি

হাইটেক সরঞ্জামগুলিতে সর্বশেষতমগুলিতে ফোকাস করা: সাসপেনশন সহ মাউন্টেন বাইক এবং

আলট্রাসং ডিস্ক ব্রেক, বা কার্বন ফাইবারযুক্ত লাইটওয়েট টাইটানিয়াম রোড বাইক

সবকিছু। এবং ধরে নেওয়া হয়েছিল যে বাইকের একাধিক গিয়ার থাকা উচিত: তিন, দশ,

বা একুশ।

তবে সম্প্রতি, স্থির-গিয়ার সাইকেলগুলি সত্ত্বেও জনপ্রিয়তার স্ফূরণ ঘটেছে

আপনি যেমন পেতে পারেন তেমন কম প্রযুক্তি রয়েছে ech এই বাইকগুলিতে মাত্র একটি গিয়ার রয়েছে। কিছু মডেল নেই

ব্রেক। সুবিধা: এগুলি সহজ, হালকা, সস্তা এবং এগুলি প্রয়োজন হয় না

অনেক রক্ষণাবেক্ষণ

নিম্নমানের দ্বারা সফল হওয়া এমন একটি পণ্যের আরও একটি দুর্দান্ত উদাহরণ

প্রতিযোগিতা: ফ্লিপ - একটি আলট্রাসিম্পল, পয়েন্ট এবং শ্যুট, কমপ্যাক্ট ক্যামকর্ডার এটি that's

অল্প সময়ে বাজারের একটি উল্লেখযোগ্য শতাংশ নিয়েছে। সব জিনিস দেখুন

ফ্লিপ সরবরাহ করে *না* :

কোনও বড় পর্দা নেই (এবং ক্ষুদ্র পর্দাটি স্ব-প্রতিকৃতির জন্যও বেরোবে না)

কোনও ফটো তোলার ক্ষমতা নেই

কোনও টেপ বা ডিস্ক নেই (আপনাকে কম্পিউটারে ভিডিওগুলি অফলোড করতে হবে)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 110** |

মেনু নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 111** |

কোনও সেটিংস নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 112** |

কোনও ভিডিও আলো নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 113** |

ভিউফাইন্ডার নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 114** |

কোন বিশেষ প্রভাব

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 115** |

কোনও হেডফোন জ্যাক নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 116** |

কোনও লেন্সের ক্যাপ নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 117** |

কোনও মেমরি কার্ড নেই

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 118** |

কোন অপটিকাল জুম নেই

ফ্লিপটি ভক্তদের জয় করে কারণ এটি কেবল কয়েকটি সাধারণ কাজ করে এবং এটি সেগুলি করে

আমরা হব. এটি ব্যবহার করা সহজ এবং মজাদার। এটি এমন জায়গায় যায় যে কোনও বড় ক্যামেরা কখনই যায় না এবং

এমন লোকদের দ্বারা ব্যবহৃত হয়ে যায় যারা কখনও ফ্যানসিয়ার ক্যামেরা ব্যবহার করে না।

আপনার পণ্য বা পরিষেবা কম দেয় এই বিষয়টি থেকে লজ্জা পাবেন না। লক্ষণীয় করা

এটা। এটি গর্বিত। প্রতিযোগীরা তাদের বিস্তৃত হিসাবে যতটা আক্রমণাত্মকভাবে এটি বিক্রি করুন

বৈশিষ্ট্য তালিকা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 119** |

**তারা কী করছে তা কে যত্ন করে?**

শেষ পর্যন্ত, যাইহোক প্রতিযোগিতায় খুব বেশি মনোযোগ দেওয়ার মতো এটি নয়। কেন

না? কারণ প্রতিযোগিতা নিয়ে চিন্তিত হওয়া দ্রুত একটি আবেশে পরিণত হয়।

তারা এখনই কি করছে? তারা কোথায় যাচ্ছে? আমাদের কীভাবে করা উচিত

টনক নড়বে?

প্রতিটি ছোট পদক্ষেপ বিশ্লেষণ করার মতো কিছু হয়ে যায়। এবং এটি একটি ভয়ানক

মানসিকতা. এটি অপ্রতিরোধ্য চাপ এবং উদ্বেগ বাড়ে। মনের সেই অবস্থা খারাপ

কিছু বাড়ার জন্য মাটি।

যাইহোক এটি একটি অর্থহীন অনুশীলন। প্রতিযোগিতামূলক আড়াআড়ি সব পরিবর্তন

সময়। আগামীকাল আপনার প্রতিযোগী আপনার থেকে সম্পূর্ণ আলাদা হতে পারে

আজ প্রতিযোগী। এটি আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে। চিন্তার বিষয় কী

জিনিস আপনি নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন না?

পরিবর্তে নিজেকে ফোকাস করুন। এখানে যা চলছে তা তার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ

সেখানে কি চলছে আপনি যখন অন্য কারও সম্পর্কে চিন্তা করতে সময় ব্যয় করেন,

আপনি নিজের উন্নতি করতে এই সময় ব্যয় করতে পারবেন না।

প্রতিযোগীদের উপর অত্যধিক মনোনিবেশ করুন এবং আপনি আপনার নিজের দৃষ্টিকে দুর্বল করে তোলেন।

আপনি রাখলে আপনার নতুন কিছু নিয়ে আসার সম্ভাবনা কমে যায়

আপনার মস্তিষ্কের অন্যান্য ব্যক্তির ধারণাগুলি খাওয়ানো। আপনি পরিবর্তে প্রতিক্রিয়াশীল হয়ে

দূরদৃষ্টিসম্পন্ন। আপনি আপনার প্রতিযোগীর পণ্যগুলি একটি ভিন্ন কোটের সাথে সরবরাহ করে

পেইন্ট

যদি আপনি "আইপড কিলার" বা "পরবর্তী পোকেমন," আপনি তৈরির পরিকল্পনা করে থাকেন

ইতিমধ্যে মৃত. আপনি প্রতিযোগিতার পরামিতিগুলি সেট করার অনুমতি দিচ্ছেন। তুমি নও

আউট-অ্যাপল অ্যাপল যাচ্ছে। তারা গেমের নিয়ম সংজ্ঞায়িত করছে। এবং আপনি পারবেন না

বিধি তৈরি করছে এমন কাউকে মারুন। আপনার নিয়মগুলি নতুনভাবে সংজ্ঞায়িত করা দরকার, কেবল নয়

কিছুটা ভাল উন্নত।

নিজেকে অ্যাপলকে "মারধর" করছেন কিনা (বা বড় ছেলে যে হয় সে সম্পর্কে নিজেকে জিজ্ঞাসা করবেন না)

আপনার শিল্পে)। এটা জিজ্ঞাসা করা ভুল প্রশ্ন। এটি কোনও জয়-পরাজয় যুদ্ধ নয়।

তাদের লাভ এবং ব্যয় তাদের হয়। তোমার তোমার।

আপনি যদি কেবল অন্য সবার মতো হতে চলেছেন তবে আপনি কেন এমনটি করছেন? যদি

আপনি কেবল প্রতিযোগীদের প্রতিলিপি তৈরি করুন, আপনার অস্তিত্বের কোনও মানে নেই। এমনকি যদি আপনি

হারিয়ে যাওয়া, আপনি যা বিশ্বাস করেন তার পরিবর্তে লড়াই করে যাওয়াই ভাল

শুধু অন্যের অনুকরণ।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#105) "তাদের জুতাগুলিতে একটি শাইন," *ব্যবসায়িক সপ্তাহ* , 5 ডিসেম্বর, 2005,

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 120** |

[www.businessweek.com/magazine/content/05\_49/b3962118.htm](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.businessweek.com/magazine/content/05_49/b3962118.htm)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#105) "পলিফেস স্টোরি," [www.polyfacefarms.com/story.aspx](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.polyfacefarms.com/story.aspx)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 121** |

**অধ্যায়**

**যে বিবর্তন ঘটে**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 122** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 123** |

**ডিফল্টরূপে বলুন না**

*আমি যদি গ্রাহকদের কথা শুনতাম,*

*আমি তাদের একটি দ্রুত ঘোড়া দিতে হবে* ।

--হেনরি ফোর্ড

হ্যাঁ বলা এত সহজ। হ্যাঁ অন্য একটি বৈশিষ্ট্য, হ্যাঁ একটি অতিরিক্ত আশাবাদী

সময়সীমা, হ্যাঁ একটি সাধারণ নকশা। শীঘ্রই, আপনি হ্যাঁ বলেছিলেন এমন জিনিসগুলির স্ট্যাক

এত লম্বা হয় আপনি যে জিনিসগুলি করা উচিত তা আপনি দেখতেও পাচ্ছেন না।

না বলার অভ্যাসে প্রবেশ শুরু করুন - এমনকি আপনার অনেক সেরা ধারণাও to ব্যবহার

আপনার অগ্রাধিকার সোজা পেতে না পাওয়ার শক্তি। না বললে আপনার খুব কমই আফসোস হয়। কিন্তু

আপনি প্রায়শই হ্যাঁ বলে আক্ষেপ করে চলে যান।

লোকেরা না বলা এড়ায় কারণ মুখোমুখি লড়াই তাদের অস্বস্তি করে তোলে। কিন্তু

বিকল্প আরও খারাপ। আপনি জিনিসগুলি বাইরে টেনে আনেন, জিনিসগুলিকে জটিল করে তোলেন এবং

আপনি বিশ্বাস করেন না এমন ধারণাগুলিতে কাজ করুন।

এটি সম্পর্কের মতো: এক ভাঙা করা শক্ত, তবে কেবল এতেই থাকা staying

কারণ আপনি কুড়াল ছাড়ার জন্য খুব মুরগী ​​আরও খারাপ। সংক্ষিপ্ত সঙ্গে ডিল

সামনে লড়াইয়ের অস্বস্তি এবং দীর্ঘমেয়াদী অনুশোচনা এড়ানো।

বিশ্বাস করুন না যে "গ্রাহক সর্বদা সঠিক" জিনিস থাকে না। ধরা যাক আপনি একজন

পাচক. আপনার গ্রাহকরা যদি পর্যাপ্ত পরিমাণে বলে থাকেন যে আপনার খাবারটি খুব নোনতা বা খুব গরম, আপনি

এটা পরিবর্তন কর. তবে যদি কয়েকজন ব্যাক্তিগত পৃষ্ঠপোষকরা আপনাকে আপনার কলা যুক্ত করতে বলে

লাসাগনা, আপনি সেগুলি ফিরিয়ে নেবেন, এবং ঠিক আছে। কয়েকটি ভোকাল করা

এটি যদি সবার জন্য পণ্যটি নষ্ট করে দেয় তবে গ্রাহকরা খুশি তা মূল্যবান নয়।

না বলে আমেরিকাতে দ্রুত বর্ধনশীল ব্যাংক তৈরি করেছে আইএনজি ডাইরেক্ট। কখন

গ্রাহকরা ক্রেডিট কার্ডের জন্য জিজ্ঞাসা করেন, উত্তরটি নেই। যখন তারা একটি অনলাইন চাইতে

দালালি, উত্তর নেই। তারা যখন জিজ্ঞাসা করে যে তারা একটি দিয়ে অ্যাকাউন্ট খুলতে পারে কিনা

এতে মিলিয়ন ডলার, উত্তরটি নেই (ব্যাঙ্কের সর্বাধিক কঠোর আমানত রয়েছে)।

আইএনজি জিনিসগুলি সহজ রাখতে চায়। এজন্য ব্যাংকটি কেবল কয়েকটি সঞ্চয় দেয় offers

অ্যাকাউন্টগুলি, আমানতের শংসাপত্র এবং মিউচুয়াল ফান্ডগুলি - এবং এটিই।

যদিও না বলার বিষয়ে ঝাঁকুনি খাবেন না। শুধু সৎ থাক. আপনি যদি রাজি না হন

গ্রাহকের অনুরোধের প্রতি উত্সাহ দিন, নম্র হন এবং কেন তা ব্যাখ্যা করুন। মানুষ আশ্চর্যরকম

আপনার দৃষ্টিভঙ্গিটি ব্যাখ্যা করতে আপনি যখন সময় নেন তখন বুঝতে হবে। আপনি পারে

এমনকি তাদের আপনার ভাবনার পথে জয় করুন। যদি না হয় তবে কোনও প্রতিযোগীকে সুপারিশ করুন যদি

আপনি মনে করেন যে এর বাইরে আরও ভাল সমাধান আছে। লোকেরা খুশি হওয়াই ভাল

নিজের ব্যবহারে অসন্তুষ্ট হওয়ার চেয়ে অন্যের পণ্য ব্যবহার করা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 124** |

আপনার লক্ষ্য আপনার পণ্যটি আপনার পক্ষে সঠিক থাকে তা নিশ্চিত করা। তুমিই সে

এটি সবচেয়ে বিশ্বাস করতে হবে। এইভাবে, আপনি বলতে পারেন, "আমি মনে করি আপনি এটি পছন্দ করবেন কারণ আমি

এটা ভালবাসা। "

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 125** |

**আপনার গ্রাহকরা আপনাকে বাড়িয়ে দিন**

হতে পারে আপনি এই দৃশ্যটি দেখেছেন: এমন একজন গ্রাহক আছেন যে কোনও কোম্পানিকে অর্থ প্রদান করছে

প্রচুর অর্থ. সংস্থাটি কোনওভাবেই সেই গ্রাহককে খুশি করার চেষ্টা করে। এটা

এই এক গ্রাহকের অনুরোধ অনুযায়ী পণ্যটিকে টুইট এবং পরিবর্তন করে এবং শুরু হয়

এর সাধারণ গ্রাহক বেস আলাদা করুন।

তারপরে একদিন সেই বড় গ্রাহক চলে যায় এবং সংস্থাটি ছেড়ে যায়

ব্যাগটি ধরে রাখা - এবং ব্যাগ এমন একটি পণ্য যা আদর্শ ব্যক্তির পক্ষে আদর্শভাবে উপযুক্ত

আর নেই। এবং এখন এটি অন্য সবার জন্য খারাপ ফিট।

আপনি যখন আপনার বর্তমান গ্রাহকদের সাথে বেঁধে থাকেন তখন আপনি নরক বা উচ্চ জল পান হন you

নিজেকে নতুন থেকে দূরে সরিয়ে রাখুন wind আপনার পণ্য বা পরিষেবা তাই হয়ে যায়

আপনার বর্তমান গ্রাহকদের জন্য তৈরি করা হয়েছে যে তাজা রক্তের আবেদন করা বন্ধ করে দেয়। এবং

এভাবেই আপনার সংস্থার মৃত্যু হতে শুরু করে।

আমাদের প্রথম পণ্যটি কিছু সময়ের জন্য চলে যাওয়ার পরে, আমরা কিছু পেতে শুরু করি started

প্রথম থেকেই আমাদের সাথে থাকা লোকদের কাছ থেকে উত্তাপ। তারা বলেছিল

অ্যাপ্লিকেশন থেকে বড় হতে শুরু। তাদের ব্যবসা পরিবর্তন ছিল এবং তারা

আমরা চেয়েছিলাম যে আমাদের পণ্যগুলি তাদের নতুন গতির জটিলতাগুলিকে আয়না করে দেবে

প্রয়োজনীয়তা।

আমরা বললাম না। এখানে কেন: আমরা বরং আমাদের গ্রাহকরা আমাদের পণ্যগুলি থেকে বেড়ে উঠতে চাই

শেষ পর্যন্ত তাদের মধ্যে প্রথম স্থানে বড় হতে সক্ষম হবে না। শক্তি যোগ করা-

কিছু সন্তুষ্ট করার জন্য ব্যবহারকারী বৈশিষ্ট্যগুলি যারা বোর্ডে নেই তারা তাদের ভয় দেখাতে পারে।

নতুন গ্রাহকদের দূরে সরিয়ে দেওয়া পুরানো গ্রাহকদের হারানোর চেয়ে খারাপ।

আপনি যখন গ্রাহকদের আপনার প্রসারিত হতে দিবেন, আপনি সম্ভবত একটি দিয়ে শেষ হয়ে যাবেন

পণ্য যে মৌলিক - এবং এটি ঠিক আছে। ছোট, সাধারণ, মৌলিক চাহিদা ধ্রুবক।

গ্রাহকদের একদম সরবরাহ রয়েছে যাদের সঠিক প্রয়োজন that

এবং সবসময় এমন লোক থাকে যারা আপনার পণ্যটি মানুষের চেয়ে ব্যবহার করে *না*

যারা. নিশ্চিত হয়ে নিন যে আপনি এই লোকদের আরোহণের পক্ষে সহজ করে তুলেছেন। যে

যেখানে আপনার ক্রমাগত বৃদ্ধির সম্ভাবনা রয়েছে।

মানুষ ও পরিস্থিতি বদলে যায়। আপনি সবার কাছে সবকিছু হতে পারবেন না। কোম্পানি

নির্দিষ্ট স্বতন্ত্র গ্রাহকের চেয়ে এক *ধরণের* গ্রাহকের কাছে সত্য হওয়া দরকার

পরিবর্তন প্রয়োজনের সাথে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 126** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 127** |

**উত্সাহটিকে অগ্রাধিকার দিয়ে বিভ্রান্ত করবেন না**

দুর্দান্ত ধারণা নিয়ে আসা আপনাকে তাড়াহুড়ো করে। আপনি কল্পনা শুরু

সম্ভাবনা এবং সুবিধা। এবং অবশ্যই, আপনি এই মুহূর্তে চান। তাই তুমি

আপনি কাজ করছেন এমন সমস্ত কিছু ফেলে দিন এবং আপনার সর্বশেষতম, সর্বশ্রেষ্ঠ purs

ধারণা.

বাজে সিদ্ধান্ত. নতুন ধারণা নিয়ে আপনার যে উত্সাহ রয়েছে তা সঠিক নয়

এর সত্যিকারের মূল্য নির্দেশক। এখনই একটি নিশ্চিত-আগুনের আঘাতের মতো যা মনে হচ্ছে তা প্রায়শই পায়

সকালের মধ্যে কেবল একটি "ভালো লাগার জন্য" ডাউনগ্রেড করা হয়েছে। এবং "ভাল লাগছে" এর মূল্য নেই

অন্য সব কিছু ধরে রাখা

আমাদের কাছে নতুন বৈশিষ্ট্যগুলির জন্য সর্বদা ধারণা রয়েছে। তার উপরে, আমরা কয়েক ডজন পাই

প্রতিদিন গ্রাহকদের কাছ থেকে আকর্ষণীয় ধারণা। অবশ্যই, এটি অবিলম্বে মজা হবে

তারা কোথায় নেতৃত্ব দেয় তা দেখার জন্য এই সমস্ত ধারণাগুলি তাড়া করুন। তবে আমরা যদি তা করে থাকি তবে আমরা কেবল শেষ হয়ে যাব

ট্রেডমিলে চলছে এবং কোথাও কোথাও পাবে না।

সুতরাং আপনার সাম্প্রতিক গ্র্যান্ড আইডিয়াগুলি প্রথমে কিছুক্ষণের জন্য শীতল হতে দিন। সব উপায়ে, হিসাবে আছে

আপনি পারেন হিসাবে অনেক দুর্দান্ত ধারণা। তাদের সম্পর্কে উত্তেজিত হন। শুধু উত্তাপে অভিনয় করবেন না

মুহূর্ত. এগুলি লিখে রাখুন এবং কয়েক দিনের জন্য তাদের পার্ক করুন। তারপরে, মূল্যায়ন করুন

শান্ত মন দিয়ে তাদের আসল অগ্রাধিকার।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 128** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 129** |

**বাড়িতে ভাল থাকুন**

আপনি জানেন যে এটি কেমন লাগে। আপনি একটি দোকানে যান। আপনি কিছু আলাদা তুলনা করছেন

পণ্যগুলি, এবং আপনি এটির মধ্যে সেরা বিক্রি বলে মনে হচ্ছে এমন একের উপরে আপনি বিক্রি করেছেন। এটা পেয়েছে

সর্বাধিক বৈশিষ্ট্য। এটা দেখতে দুর্দান্ত। প্যাকেজিং গরম দেখাচ্ছে। চাঞ্চল্যকর আছে

বাক্সে অনুলিপি করুন সবকিছু দুর্দান্ত মনে হচ্ছে।

তবে আপনি এটি বাড়িতে পাবেন, এবং এটি সরবরাহ করে না। এটি আপনার মতো ব্যবহার করা সহজ নয়

ভেবেছি এটা হবে। এতে আপনার অনেকগুলি বৈশিষ্ট্য নেই। আপনি যে অনুভূতি শেষ

আপনি নেওয়া হয়েছে। আপনার যা প্রয়োজন তা সত্যই আপনি পান নি এবং আপনি বুঝতে পেরেছিলেন

অত্যধিক ব্যয়

আপনি সবেমাত্র একটি দোকানে-ভাল পণ্য কিনেছেন। এটি এমন পণ্য যা আপনি আরও বেশি

আপনি আসলে এটি ব্যবহারের পরে স্টোরের তুলনায় উত্তেজিত।

স্মার্ট সংস্থাগুলি এর বিপরীতে পরিণত হয়: এমন কিছু যা ঘরে বসে ভাল। কখন

আপনি পণ্য বাড়িতে পাবেন, আপনি আসলে এটি চেয়ে আপনার চেয়ে বেশি প্রভাবিত

দোকানে. আপনি এটির সাথে বেঁচে থাকুন এবং এটি আরও বেশি করে পছন্দ করতে বাড়েন। এবং আপনি বলুন

আপনার বন্ধুরাও।

আপনি যখন ঘরে বসে ভাল পণ্য তৈরি করেন তখন আপনাকে কিছুটা ত্যাগ করতে হতে পারে

ইন-স্টোর সিজল এমন একটি পণ্য যা বুনিয়াদিগুলিকে সুন্দরভাবে সম্পাদন করে তেমনটি মনে হয় না

ঘন্টা এবং শিসিসহ লোভিত প্রতিযোগীদের হিসাবে সেক্সি। কিছু জিনিস মহান

দূর থেকে প্রায় সব চটকদার দেখাচ্ছে না। ঠিক আছে. আপনি একটি দীর্ঘ-

টার্ম রিলেশন, ওয়ান-নাইট স্ট্যান্ড নয়।

এটি বিজ্ঞাপনের ক্ষেত্রে যেমন সত্য তেমনি এটি ইন-স্টোর প্যাকেজিং বা প্রদর্শনের জন্যও। আমাদের আছে

সমস্ত কিছু "বিপ্লবী" গ্যাজেটের জন্য একটি টিভি বিজ্ঞাপন দেখেছিল যা আপনার জীবনকে বদলে দেবে। কিন্তু

আসল পণ্যটি মেল এলে তা হতাশায় পরিণত হয়।

ইন মিডিয়া ভাল প্রায় হোম-হোম হিসাবে ভাল হিসাবে গুরুত্বপূর্ণ। আপনি একটি উপর আঁকা যাবে না

ভাল বিজ্ঞাপন বা বিপণনের সাথে খারাপ অভিজ্ঞতা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 130** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 131** |

**এটা লিখবেন না**

গ্রাহকরা কী চান তা আপনার কীভাবে ট্র্যাক রাখা উচিত? না। শোনো, তবে

লোকেরা কি বলে ভুলে যাও সিরিয়াসলি।

স্প্রেডশিট, ডাটাবেস বা ফাইলিং সিস্টেমের দরকার নেই। অনুরোধ যে

সত্যিই গুরুত্বপূর্ণ আপনি বার বার শুনতে পাবেন। কিছুক্ষণ পরে, আপনি হবে না

তাদের ভুলতে সক্ষম। আপনার গ্রাহকরা আপনার স্মৃতি হয়ে থাকবে। তারা রাখবে

আপনাকে মনে করিয়ে দিচ্ছি আপনার সত্যিকারের কোন বিষয়গুলির জন্য উদ্বিগ্ন হওয়া দরকার তা তারা আপনাকে প্রদর্শন করবে।

যদি কোনও অনুরোধ থাকে যা আপনি ভুলে যেতে চান, এটি একটি চিহ্ন যে এটি খুব বেশি নয়

গুরুত্বপূর্ণ। সত্যিই গুরুত্বপূর্ণ জিনিসগুলি যায় না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 132** |

**অধ্যায়**

**পদোন্নতি**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 133** |

**অস্পষ্টতা স্বাগতম**

এখনই আপনি কে তা কেউ জানে না। এবং এটি ঠিক আছে। অস্পষ্ট হওয়া ক

থাকার জন্য দুর্দান্ত অবস্থান happy ছায়ায় রয়েছেন খুশি।

তাদের সম্পর্কে পুরো বিশ্বকে শুনে না ফেলে ভুল করার জন্য এই সময়টি ব্যবহার করুন।

টুইট চালিয়ে যান। কিঙ্কস কাজ করুন। র্যান্ডম আইডিয়া পরীক্ষা করুন। নতুন জিনিস চেষ্টা করুন। কেউ না

আপনাকে চেনে, তাই যদি আপনি গণ্ডগোল করেন তবে এটি কোনও বড় বিষয় নয়। অস্পষ্টতা আপনার অহংকে রক্ষা করতে সহায়তা করে

এবং আপনার আত্মবিশ্বাস রক্ষা করুন।

খুচরা বিক্রেতারা এই কারণে পরীক্ষার বাজারের সাথে সর্বদা পরীক্ষা করে। কখন

ডানকিন 'ডোনটস পিজ্জা, হট ডগ এবং অন্যান্য হট স্যান্ডউইচ বিক্রি করার বিষয়ে চিন্তা করেছিলেন,

এটি মাত্র দশটি নির্বাচিত জায়গায় পণ্যগুলি পরীক্ষামূলকভাবে বাজারজাত করে।

ব্রডওয়ে শোগুলি ছোট্টতে ধারণাগুলি পরীক্ষা করার একটি দুর্দান্ত উদাহরণও সরবরাহ করে

প্রথম পর্যায়ে। তারা নতুন আসার আগে নিয়মিত একটি ছোট শহরে একটি ট্রায়াল চালায়

ইয়র্ক। শহরের বাইরে পরীক্ষা করা অভিনেতাদের সরাসরি দর্শকের সামনে কিছু রেপ পেতে দেয়

শোটি কঠোর সমালোচক এবং স্বাদ নির্মাতাদের সামনে যাওয়ার আগে।

আপনি কি চান যে পুরো বিশ্বটি আপনাকে প্রথমবার কোনও কিছু করার জন্য দেখবে?

আপনি যদি এর আগে কখনও বক্তৃতা না দিয়ে থাকেন, আপনি কি চান যে আপনার প্রথম বক্তৃতাটি সেখানে এসেছিল

দশ হাজার লোকের সামনে নাকি দশ জন? আপনি চান না সবাই দেখুক watch

আপনি আপনার ব্যবসা *শুরু* । আপনার দিকে তাকানোর জন্য সবাইকে বলার অর্থ নেই

আপনি এখনও তাকান প্রস্তুত না।

এবং মনে রাখবেন যে একবার আপনি আরও বড় এবং জনপ্রিয় হয়ে উঠলে আপনি you're

অনিবার্যভাবে কম ঝুঁকি নিতে চলেছে। আপনি যখন সাফল্য হন, তখন চাপ দিন

পূর্বাভাসযোগ্যতা এবং ধারাবাহিকতা বজায় রাখুন। আপনি আরও রক্ষণশীল পান। এটা

ঝুঁকি নেওয়া কঠিন। যখন জিনিসগুলি জীবাশ্ম হতে শুরু করে এবং পরিবর্তন হয়ে যায় That's

কঠিন।

যদি লক্ষ লক্ষ লোক আপনার পণ্য ব্যবহার করে তবে আপনার করা প্রতিটি পরিবর্তন আসবে

অনেক বড় প্রভাব। এর আগে, আপনি যখন হতে পারেন তখন একশ লোককে মন খারাপ করতে পারে

কিছু পরিবর্তন এখন আপনি হাজার হাজার বিরক্ত হতে পারে। আপনি একটি সঙ্গে যুক্তি করতে পারেন

দশ জন লোক, তবে দশ হাজার রাগান্বিত মোকাবেলায় আপনার দাঙ্গা গিয়ারের দরকার ar

গ্রাহকদের।

অস্পষ্টতার এই প্রথম দিনগুলি আপনি পরে যখন মিস করবেন এমন কিছু

সত্যিই মাইক্রোস্কোপের নীচে। চিন্তা না করে ঝুঁকি নেওয়ার এখন সময়

নিজেকে বিব্রতকর।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 134** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 135** |

**শ্রোতা তৈরি করুন**

সমস্ত সংস্থার গ্রাহক রয়েছে। ভাগ্যবান সংস্থাগুলির ভক্ত রয়েছে। তবে সবচেয়ে বেশি

ভাগ্যবান সংস্থাগুলির *শ্রোতা রয়েছে* । শ্রোতা আপনার গোপন অস্ত্র হতে পারে।

লোকজনের কাছে পৌঁছানোর জন্য প্রচুর ব্যবসায় এখনও বড় বড় অর্থ ব্যয় করে। প্রতিবার তারা চায়

কিছু বলতে, তারা তাদের বাজেটের মধ্যে ডুব দেয়, নগদ একটি বিশাল ওয়াড বের করে, এবং

কিছু বিজ্ঞাপন দিন। তবে এই পদ্ধতির ব্যয়বহুল এবং অবিশ্বাস্য উভয়ই। তারা যা বলল,

আপনি আপনার বিজ্ঞাপনের বাজেটের অর্ধেক অপচয় করেছেন - কোন অর্ধেক আপনি তা জানেন না।

আজকের স্মার্ট কোম্পানিগুলি আরও ভাল করে জানে। লোকের কাছে পৌঁছানোর পরিবর্তে,

আপনি চান লোকেরা আপনার কাছে আসুক একটি দর্শক প্রায়শই ফিরে আসে - নিজে থেকে - দেখতে see

আপনার কি বলতে হবে। এটি গ্রাহকদের সবচেয়ে গ্রহণযোগ্য গ্রুপ এবং

আপনার কাছে সম্ভাব্য গ্রাহকরা থাকবেন

গত দশ বছরে আমরা এক শতাধিক শ্রোতা তৈরি করেছি

আমাদের সিগন্যাল বনাম নয়েজ ব্লগের জন্য হাজার হাজার পাঠক। প্রতিদিন তারা ফিরে আসে

আমাদের কী বলতে হবে তা দেখতে। আমরা ডিজাইন বা ব্যবসা বা সফটওয়্যার বা কথা বলতে পারি

মনোবিজ্ঞান বা ব্যবহারযোগ্যতা বা বড় বড় আমাদের শিল্প। যাই হোক না কেন, এই লোকেরা

আরও শুনতে ফিরে আসতে আগ্রহী। এবং যদি তারা আমাদের যা করতে চায় তা পছন্দ করে

বলুন, তারা সম্ভবত আমাদের বিক্রি করতে পছন্দ করবে।

প্রতিদিন এই লক্ষ লক্ষ লোকের কাছে পৌঁছাতে আমাদের কতটা ব্যয় করতে হবে?

পুরাতন কায়দায়? হাজারে একশ? লক্ষ লক্ষ? এবং কিভাবে আমরা করব

এটা করেছে? বিজ্ঞাপন চলছে? রেডিও স্পট কিনছেন? সরাসরি মেইল ​​পাঠাচ্ছেন?

আপনি যখন শ্রোতা তৈরি করেন, আপনার লোকজনের দৃষ্টি কেনার দরকার নেই - তারা

এটা তোমাকে দিলাম. এটি একটি বিশাল সুবিধা।

তাই শ্রোতা তৈরি করুন। বলুন, লিখুন, ব্লগ করুন, টুইট করুন, ভিডিও তৈরি করুন - যাই হোক না কেন। ভাগ

তথ্যটি মূল্যবান এবং আপনি ধীরে ধীরে তবে অবশ্যই একটি অনুগত শ্রোতা তৈরি করবেন।

তারপরে আপনার যখন শব্দটি বের করার দরকার হবে তখন সঠিক লোকেরা ইতিমধ্যে থাকবে

শোনা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 136** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 137** |

**আপনার প্রতিযোগিতা পাঠ্য**

আপনি বিজ্ঞাপন দিতে পারেন। আপনি বিক্রয় ব্যক্তিদের ভাড়া নিতে পারেন। আপনি ইভেন্ট স্পনসর করতে পারেন। কিন্তু আপনার

প্রতিযোগীরাও একই কাজ করছে। কীভাবে এটি আপনাকে দাঁড়াতে সহায়তা করে?

আউটপেন্ড, আউটসেল বা আউটস্পনসর প্রতিযোগীদের চেষ্টা করার পরিবর্তে, আউটআউট করার চেষ্টা করুন-

তাদের শিখাও. শেখানো সম্ভবত আপনার প্রতিযোগী এমন কিছু নয়

চিন্তা করছি. বেশিরভাগ ব্যবসায় বিক্রয় বা সার্ভিসিংয়ে মনোনিবেশ করে তবে কখনও পড়ানো হয় না

এমনকি তাদের ঘটে।

Hoefler টাইপ ফাউন্ড্রি ডিজাইনারদের [টাইপোগ্রাফি.কম](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://Typography.com) এ টাইপ সম্পর্কে শিক্ষা দেয় ।

Etsy, হাতে তৈরি জিনিসগুলির জন্য একটি অনলাইন স্টোর, উদ্যোক্তা কর্মশালা রাখে

যারা সাইটে বিক্রি করেন তাদের "সেরা অনুশীলন" এবং প্রচারমূলক ধারণা ব্যাখ্যা করুন।

গিরি ভাইনারচুক, যিনি একটি বড় ওয়াইন শপের মালিক, লোকদের মদ সম্পর্কে শিক্ষা দেন

ওয়াইন লাইব্রেরি টিভিতে অনলাইনে এবং প্রতিদিন কয়েক হাজার মানুষ দেখেন।

শেখান এবং আপনি এমন একটি বন্ড গঠন করবেন যা আপনি কেবল গতানুগতিক বিপণন থেকে পান না

কৌশল। একটি ম্যাগাজিন বা অনলাইন ব্যানার বিজ্ঞাপন দিয়ে মানুষের মনোযোগ কেনা is

জিনিস। তাদের শিখিয়ে তাদের আনুগত্য অর্জন সম্পূর্ণ ভিন্ন সংযোগ গঠন করে।

তারা আপনাকে আরও বিশ্বাস করবে। তারা আপনাকে আরও শ্রদ্ধা জানাবে। এমনকি যদি তারা আপনার ব্যবহার না করে

পণ্য, তারা এখনও আপনার ভক্ত হতে পারে।

শিক্ষণ ব্যক্তি এবং ছোট সংস্থাগুলি আরও বড় কিছু করতে পারে

প্রতিযোগীরা পারে না। বড় সংস্থাগুলি একটি সুপার বাউলের ​​বিজ্ঞাপন বহন করতে পারে; আপনি পারবেন না কিন্তু তুমি

শেখানোর সামর্থ্য রয়েছে, এবং এটি এমন কিছু তারা কখনই করবে না কারণ বড় বড় সংস্থাগুলি

গোপনীয়তায় আবদ্ধ হয়। এই জায়গাগুলির সমস্ত কিছু ফিল্টার করে যেতে হয়

একটি আইনজীবী এবং লাল টেপ স্তর মাধ্যমে যেতে। শিক্ষকতা আপনার সুযোগ

তাদের ছাড়িয়ে দিন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 138** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা ১৩ 139** |

**নকল শেফ**

আপনি সম্ভবত শুনেছেন এমিরিল লাগাসে, মারিও বাটালি, ববি ফ্লে, জুলিয়া চাইল্ড,

পলা দীন, রিক বেলেস, বা জ্যাক পেপিন। তারা দুর্দান্ত শেফ, কিন্তু একটি আছে

অনেক দুর্দান্ত শেফ আছে। তাহলে কেন আপনি এই কয়েকটিকে অন্যের চেয়ে ভাল জানেন?

কারণ তারা তাদের জানা সমস্ত কিছু ভাগ করে দেয়। তারা তাদের রেসিপি রান্নাঘরে রাখে put

এবং রান্না শোতে তাদের কৌশলগুলি দেখান।

ব্যবসায়ের মালিক হিসাবে আপনার নিজের সমস্ত কিছু ভাগ করা উচিত। এই

ব্যবসায়ের বিশ্বে সবচেয়ে বেশি অ্যানথেমা athe ব্যবসায়গুলি সাধারণত ভৌতিক এবং হয়

গোপনতাপূর্ণ। তারা মনে করে যে তাদের এই মালিকানা আছে এবং এটি প্রতিযোগিতামূলক সুবিধা।

খুব কম লোকই হয়তো কাজ করে, কিন্তু বেশিরভাগই তা করে না। এবং যেগুলি তাদের পছন্দ করা বন্ধ করে দেওয়া উচিত নয়

যারা করে। ভাগ করে নেওয়ার ভয় নেই।

ব্যবসায়ের চেয়ে একটি রেসিপি অনুলিপি করা খুব সহজ। মারিওকে ভয় পাওয়া উচিত নয়

বাটালী? কেন তিনি টিভিতে গিয়ে আপনাকে দেখান যে তিনি কী করেন? কেন

তিনি তার সমস্ত রেসিপিগুলি রান্না বইগুলিতে রাখতেন যেখানে যে কেউ কিনতে এবং প্রতিলিপি করতে পারে

তাদের? কারণ তিনি জানেন যে এই রেসিপিগুলি এবং কৌশলগুলি তাকে পরাস্ত করার পক্ষে যথেষ্ট নয়

তার নিজের খেলা। কেউ তার কুকবুক কিনতে যাচ্ছে না, পাশেই একটি রেস্তোঁরা খুলবে

দরজা, এবং তাকে ব্যবসার বাইরে রাখে। এটি ঠিক সেভাবে কাজ করে না। তবুও এটাই

ব্যবসায় বিশ্বের অনেকে মনে করেন তাদের প্রতিযোগীরা কীভাবে তা শিখলে তা ঘটবে

কিছু কর. এটি পেতে।

তাই বিখ্যাত শেফদের অনুকরণ করুন। তারা রান্না করে, তাই তারা কুকবুক লেখেন। তুমি কি করো

না? আপনার "রেসিপি" কি? আপনার "কুকবুক" কি? আপনি কি বলতে পারেন

আপনি কীভাবে তথ্যবহুল, শিক্ষামূলক এবং প্রচারমূলক পরিচালনা করেন তা সম্পর্কে বিশ্ব

এই বইটি আমাদের রান্নাঘর। তোমার কোনটা?

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 140** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 141** |

**পর্দার পিছনে যান**

লোকগুলিকে একটি ব্যাকস্টেজ পাস দিন এবং তাদের দেখান যে আপনার ব্যবসা কীভাবে কাজ করে। কল্পনা করা

যে কেউ আপনার ব্যবসা সম্পর্কে একটি রিয়েলিটি শো করতে চেয়েছিল। কি হবে

তারা ভাগ? এখন অন্য কারও জন্য অপেক্ষা করা বন্ধ করুন এবং নিজেই করুন।

ভাবেন কি কেউ পাত্তা দেবে না? আবার চিন্তা কর. এমনকি আপাতদৃষ্টিতে বিরক্তিকর কাজও হতে পারে

আকর্ষণীয় যখন উপস্থাপিত। ব্যবসায়ের চেয়ে বেশি বিরক্তিকর আর কী হতে পারে

মাছ ধরা এবং ট্রাকিং? তবুও আবিষ্কারের চ্যানেল এবং ইতিহাস চ্যানেল রয়েছে

এই *পেশাগুলিকে* উচ্চ রেটযুক্ত শোগুলিতে পরিণত করেছে: *ডেডলিস্টেস্ট ক্যাচ* এবং *আইস রোড*

*ট্রাক* ।

এটি কোনও বিপজ্জনক কাজ হওয়ার দরকার নেই। লোকেরা একটু খুঁজে বের করতে ভালোবাসে

সমস্ত ধরণের ব্যবসায়ের গোপনীয়তা এমনকি এমন একটি যা সেই ক্ষুদ্র মার্শমলোকে পরিণত করে

প্রাতঃরাশের সিরিয়ালে সেই কারণেই ফুড নেটওয়ার্কের *আন* - *র্যাপড -* যা অন্বেষণ করে

মধ্যাহ্নভোজ-বাক্সের ট্রিটস, সোডা পপ, মুভি ক্যান্ডি এবং আরও অনেক কিছুর পিছনে গোপনীয়তা - এরকম একটি

জনপ্রিয় প্রোগ্রাম।

মানুষ কীভাবে জিনিস তৈরি হয় সে সম্পর্কে আগ্রহী cur এ কারণেই তারা কারখানার ভ্রমণ পছন্দ করে like

বা ডিভিডিতে পর্দার অন্তর্ভুক্ত ফুটেজ। তারা দেখতে কীভাবে সেটগুলি নির্মিত হয়,

কীভাবে অ্যানিমেশনটি সম্পন্ন হয়, পরিচালক কীভাবে চলচ্চিত্রটি কাস্ট করেন *ইত্যাদি* তারা চায়

কীভাবে এবং কেন অন্য লোকেরা সিদ্ধান্ত নেয় তা জানুন।

লোকদের পর্দার পিছনে রেখে দেওয়া তাদের সাথে আপনার সম্পর্ক পরিবর্তন করে। তারা হবে

আপনার সাথে একটি বন্ধন অনুভব করুন এবং আপনাকে মুখহীন সংস্থার পরিবর্তে মানুষ হিসাবে দেখবেন।

তারা যা বিক্রি করবে তার মধ্যে ঘাম এবং প্রচেষ্টা দেখবে। তারা একটি বিকাশ করবে

আপনি যা করেন তার জন্য গভীর স্তরের বোঝাপড়া এবং প্রশংসা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 142** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 143** |

**প্লাস্টিকের ফুল কেউ পছন্দ করে না**

ব্যবসায়ের জগতে "পেশাদাররা" পূর্ণ যারা যারা ইউনিফর্ম পরে এবং চেষ্টা করে

নিখুঁত বলে মনে হচ্ছে সত্যিকার অর্থে, তারা কেবল কঠোর এবং বিরক্তিকর হিসাবে উপস্থিত হয়। কারও সাথে সম্পর্ক থাকতে পারে না

যে মানুষ।

নিজের ত্রুটিগুলি দেখাতে ভয় পাবেন না। অপূর্ণতাগুলি আসল এবং লোকেরা প্রতিক্রিয়া জানায়

বাস্তব। এ কারণেই আমরা সত্যিকারের ফুল পছন্দ করি যা নিখোঁজ হয়, এমন প্লাস্টিকের মতো নয় যা কখনও হয় না

পরিবর্তন. আপনার কীভাবে শব্দ হবে এবং আপনি কেমন আছেন তা নিয়ে চিন্তা করবেন না

অভিনয় করার কথা আপনি প্রকৃতপক্ষে, ওয়ার্টস এবং সমস্ত কি বিশ্বকে দেখান।

অপূর্ণতার এক সৌন্দর্য আছে। এটি হ'ল জাপানি নীতির সারমর্ম

এর *wabi-সাবি। ওয়াবি-সাবি* একটি চকচকে *সম্মুখের দিকে* চরিত্র এবং স্বতন্ত্রতার মূল্য দেয়। এটা

শেখায় যে জিনিসগুলিতে ফাটল এবং স্ক্র্যাচগুলি আলিঙ্গন করা উচিত। এটি সম্পর্কে

সরলতা। আপনি জিনিসগুলি সরিয়ে ফেলুন এবং তারপরে আপনার যা আছে তা ব্যবহার করুন। লিওনার্ড কোরেন,

*ওবি-সাবি সম্পর্কিত* একটি বইয়ের লেখক এই পরামর্শটি দিয়েছেন: মূল *কথাটি জানুন* , তবে

কবিতা সরাবেন না। জিনিসগুলি পরিষ্কার এবং নিরবচ্ছিন্ন রাখুন তবে তা করবেন না

জীবাণুমুক্ত। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#152)

এটি রাখার একটি দুর্দান্ত উপায়: আপনি যা তৈরি করেন তাতে কবিতাটি ছেড়ে দিন। কখন

কিছু খুব পালিশ হয়ে যায়, এটি তার আত্মা হারায়। মনে হচ্ছে রোবটিক।

আপনি কথা বলার মতো কথা বলুন। অন্যরা আলোচনা করতে রাজি নয় এমন বিষয়গুলি প্রকাশ করুন।

নিজের ত্রুটিগুলি সম্পর্কে সামনে থাকুন। আপনি কি এর সর্বশেষতম সংস্করণটি দেখান

আপনি এখনও না করে থাকলেও কাজ করছেন। এটি নিখুঁত না হলে ঠিক আছে। আপনি না পারে

পেশাদার হিসাবে মনে হচ্ছে, তবে আপনি অনেক বেশি খাঁটি মনে হবে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 144** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 145** |

**প্রেস রিলিজ স্প্যাম হয়**

আপনি যে জেনেরিক পিচটি কল করেন তা শত শত অচেনা মানুষকে আশা করে পাঠিয়ে দেওয়া hop

কেউ কামড় দেবে? স্প্যাম। প্রেস রিলিজও এটাই: এর জন্য জেনেরিক পিচ

আপনি জানেন না এমন শত শত সাংবাদিককে কভারেজ প্রেরণ করা হয়েছে, এই আশা করে one

তোমার সম্পর্কে লেখ.

আসুন এক মুহুর্তের জন্য একটি প্রেস রিলিজের উদ্দেশ্য ছিন্ন করা যাক: এটি আপনিই কিছু

আপনি খেয়াল করতে চান কারণ প্রেরণ। আপনি চাইছেন যে প্রেসটি আপনার কাছে নেওয়া উচিত

নতুন সংস্থা, পণ্য, পরিষেবা, ঘোষণা বা যা কিছু। আপনি তাদের চান

আপনার সম্পর্কে একটি গল্প লিখতে যথেষ্ট উত্সাহিত হতে হবে।

তবে প্রেস রিলিজগুলি এটি সম্পাদন করার একটি ভয়ঙ্কর উপায়। তারা ক্লান্ত এবং

formulaic। তাদের সম্পর্কে আকর্ষণীয় কিছুই নেই। সাংবাদিকরা কয়েকজনকে পর্যালোচনা করেছেন

দিন. তারা হাইপারবোলিক শিরোনাম এবং জাল একটি হিমসাগরের অধীনে সমাহিত বায়ু আপ

সিইও থেকে উদ্ধৃতি। সংবেদনশীল, বিপ্লবী,

গ্রাউন্ডব্রেকিং এবং আশ্চর্যজনক। অসাড়

আপনি যদি কারও দৃষ্টি আকর্ষণ করতে চান তবে ঠিক একই জিনিসটি করা বোকা

বাকি সবাই. আপনার বাইরে দাঁড়ানো দরকার। সুতরাং কেন সবার মত প্রেস রিলিজ ইস্যু করুন

অন্য কি না? স্প্যাম সাংবাদিকরা যখন তাদের ইনবক্সটি ইতিমধ্যে অন্যের সাথে পূর্ণ হয়

মানুষের স্প্যাম?

তদুপরি, একটি প্রেস বিজ্ঞপ্তি জেনেরিক। আপনি এটি একবার লিখুন এবং তারপরে এটি প্রেরণ করুন

টন সাংবাদিক - আপনি যাদের জানেন না এবং আপনাকে জানেন না এমন লোক। এবং

আপনার প্রথম পরিচিতিটি কি এই অস্পষ্ট, জেনেরিক নোট আপনি অন্য প্রত্যেককে পাঠিয়েছেন?

আপনি কি এটি তৈরি করতে চান? এটি কি আপনাকে পেতে চলেছে?

গল্প?

পরিবর্তে, কাউকে কল করুন। একটি ব্যক্তিগত নোট লিখুন। আপনি যদি একটি গল্প পড়েন

অনুরূপ সংস্থা বা পণ্য, যে সাংবাদিক এটি লিখেছেন সাথে যোগাযোগ করুন। তার সাথে পিচ

কিছু আবেগ, কিছু আগ্রহ, কিছু জীবন। অর্থপূর্ণ কিছু করুন। থাকা

অসাধারণ। দাঁড়ানো। অবিস্মরণীয় হন। এভাবেই আপনি সেরা কভারেজ পাবেন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 146** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 147** |

***ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল* সম্পর্কে ভুলে যান**

*সময়, ফোর্বস, নিউজউইক, ব্যবসায়িক সপ্তাহ* , *নিউ ইয়র্ক টাইমস* এবং সম্পর্কে ভুলে যান

*ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল* । এই জায়গাগুলির একটিতে একটি প্রতিবেদককে পিচিং করা কার্যত ব্যবহারিক

অসম্ভব। শুভকামনা এমনকি এই লোকটির প্রাপ্যতা পেতে। এমনকি যদি আপনি করেন, তিনি

সম্ভবত যাইহোক যত্ন করবেন না। আপনি গুরুত্বপূর্ণ হিসাবে বড় না।

আপনি আপনার গল্পটি কোনও ব্যবসায় প্রকাশনার দিকে নজর দেওয়ার চেয়ে আরও ভাল better

একটি কুলুঙ্গি ব্লগার দ্বারা নেওয়া। এই আউটলেটগুলি সহ, বাধা অনেক কম। আপনি

একটি ইমেল প্রেরণ করতে এবং একই দিনে একটি প্রতিক্রিয়া (এবং এমনকি একটি পোস্ট এমনকি) পেতে পারেন।

এতে কোনও সম্পাদকীয় বোর্ড বা পিআর ব্যক্তি জড়িত নেই। কোন পাইপলাইন আপনার নেই

বার্তা মাধ্যমে যেতে হবে।

এই ছেলেরা আসলে তাজা মাংসের জন্য ক্ষুধার্ত। তারা সত্ত্বেও সাফল্য লাভ করে

স্বাদ প্রস্তুতকারী, নতুন জিনিসটি সন্ধান এবং বলটি ঘূর্ণায়মান। এ কারণেই অনেকে

বড় সময়ের সাংবাদিকরা এখন নতুন গল্পগুলি খুঁজতে এই ছোট সাইটগুলি ব্যবহার করেন। যে গল্প

প্রান্তে শুরু হয়ে দ্রুত মূলধারায় যেতে পারে।

আমরা *ওয়্যার্ড* এবং *টাইমের* মতো বড় মূলধারার প্রকাশনাগুলিতে লিখেছি ,

তবে আমরা দেখতে পেয়েছি যে আমরা যখন আমাদের পছন্দ মতো সাইটে প্রোফাইল করি তখন আমরা আরও বেশি হিট পাই

সাহসী ফায়ারবল, ম্যাক নার্দের জন্য একটি সাইট বা লাইফহ্যাকার, উত্পাদনশীলতা সাইট। লিংক

এই স্থানগুলি থেকে আমাদের ট্র্যাফিক এবং বিক্রয়গুলিতে উল্লেখযোগ্য স্পাইকগুলির ফলাফল। নিবন্ধগুলি বড়-

সময়ের প্রকাশনাগুলি দুর্দান্ত, তবে এগুলি সরাসরি, তাত্ক্ষণিকের একই স্তরের ফল দেয় না

কার্যকলাপ।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 148** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 149** |

**মাদক ব্যবসায়ীরা এটি সঠিকভাবে পান get**

মাদক ব্যবসায়ীরা হতাশ ব্যবসায়ী। তারা জানে যে তাদের পণ্যটি এত ভাল

তারা বিনামূল্যে সামনের জন্য কিছুটা দূরে দিতে ইচ্ছুক। তারা জানে যে আপনি ফিরে আসবেন

আরও - অর্থ সঙ্গে।

মাদক ব্যবসায়ীদের অনুকরণ করুন। আপনার পণ্যটিকে এত ভাল করুন, এত আসক্তিযুক্ত করুন, তাই "পারবেন না

মিস "যে গ্রাহকদের একটি ছোট, নিখরচায় স্বাদ দেওয়া তাদের নগদ দিয়ে ফিরে আসে makes

হাতের মধ্যে.

এটি আপনাকে আপনার পণ্যের কামড়ের আকার সম্পর্কে কিছু করতে বাধ্য করবে। তুমি চাও

আপনি যা বিক্রি করেন তার একটি সহজে হজমযোগ্য ভূমিকা। এটি লোককে চেষ্টা করার একটি উপায় দেয়

এটি কোনও অর্থ বা অনেক সময় বিনিয়োগ ছাড়াই

বেকারি, রেস্তোঁরা এবং আইসক্রিমের দোকানগুলি সাফল্যের সাথে এটি করেছে

বছর। গাড়ি ব্যবসায়ীরা তাদের গাড়ি কেনার আগে আপনাকে পরীক্ষা চালাতে দেয়। সফটওয়্যার সংস্থাগুলি হ'ল

বিনামূল্যে পরীক্ষামূলক বা সীমিত-ব্যবহার সংস্করণ সহ বোর্ডে উঠাও getting আরও কত

শিল্প ওষুধ ব্যবসায়ীর মডেল থেকে উপকৃত হতে পারে?

কিছুটা নিখরচায় দিতে ভয় পাবেন না - যতক্ষণ না আপনি কিছু পেয়েছেন

অন্য বিক্রি করতে। আপনি যা দিচ্ছেন তাতে আত্মবিশ্বাসী হন। আপনার লোকদের জানা উচিত

আরও জন্য ফিরে আসবে। আপনি যদি এটি সম্পর্কে আত্মবিশ্বাসী না হন তবে আপনি একটি তৈরি করেন নি

শক্তিশালী যথেষ্ট পণ্য।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 150** |

**বিপণন কোন বিভাগ নয়**

আপনার কি বিপণন বিভাগ আছে? যদি না হয়, ভাল। যদি করেন তবে এগুলি ভাববেন না

বিপণনের জন্য দায়বদ্ধ একমাত্র লোক। অ্যাকাউন্টিং একটি বিভাগ।

বিপণন হয় না। বিপণন এমন কিছু যা আপনার সংস্থার প্রত্যেকেই করছে

24/7/365।

আপনি যেমন যোগাযোগ করতে পারবেন না তেমনি আপনি বাজারও করতে পারবেন না:

প্রতিবার আপনি ফোনের উত্তর দিলে, এটি বিপণন করে।

প্রতিবার আপনি কোনও ইমেল প্রেরণ করলে এটি বিপণন করে।

প্রতিবার কেউ আপনার পণ্য ব্যবহার করে, এটি বিপণন করে।

আপনার ওয়েবসাইটে লেখা প্রতিটি শব্দই বিপণন করছে।

আপনি যদি সফ্টওয়্যার তৈরি করেন তবে প্রতিটি ত্রুটি বার্তা বিপণন হয়।

আপনি যদি রেস্তোঁরা ব্যবসায় থাকেন তবে রাতের খাবারের পরের পুদিনা বিপণন করছে।

আপনি যদি খুচরা ব্যবসায় থাকেন তবে চেকআউট কাউন্টারটি বিপণন করছে।

আপনি যদি কোনও পরিষেবা ব্যবসায় থাকেন তবে আপনার চালানটি বিপণন করছে।

সনাক্ত করুন যে এই সমস্ত ছোট জিনিসগুলি নির্বাচনের চেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ

কনফারেন্সের গুডি ব্যাগের মধ্যে কোন টুকরা সোয়াগ। বিপণন ঠিক না

কয়েকটি স্বতন্ত্র ঘটনা। এটি আপনি যা করেন তার মোট যোগফল।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 151** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 152** |

**রাতারাতি উত্তেজনার কল্পকাহিনী**

আপনি এখনই একটি বড় হিট হবে না। আপনি ধনী দ্রুত পাবেন না। আপনি তাই না

বিশেষ যে প্রত্যেকে তাত্ক্ষণিকভাবে মনোযোগ দেবে special কেউ আপনার কথা চিন্তা করে না।

আপাতত এখন না. অভ্যস্ত হয়ে যান

আপনি রাতারাতি-সাফল্যের গল্প শুনেছেন জানেন? এটা না

পুরো বিবরণ. আরও গভীর খনন করুন এবং আপনি সাধারণত এমন লোকদের খুঁজে পাবেন যাঁরা বাধা পেয়েছিলেন

বছরের পর বছর ধরে গাধাগুলি এমন একটি অবস্থানে যাওয়ার জন্য যেখানে জিনিসগুলি বন্ধ হয়ে যেতে পারে। এবং বিরল উপর

এই মুহূর্তে তাত্ক্ষণিক সাফল্য আসে, সাধারণত এটি শেষ হয় না - কিছুই নেই

এটি সমর্থন করার জন্য সেখানে ভিত্তি।

ধীর, পরিমাপ বৃদ্ধির জন্য রাতারাতি সাফল্যের স্বপ্নটি বাণিজ্য করুন। এটা শক্ত, কিন্তু

তোমাকে ধৈর্য ধরতে হবে. আপনি এটি গ্রাইন্ড আউট করতে হবে। এটি আপনাকে দীর্ঘকাল ধরে করতে হবে

সঠিক মানুষ খেয়াল করার আগে।

আপনি মনে করতে পারেন যে কোনও পিআর ফার্ম নিয়োগের মাধ্যমে আপনি প্রক্রিয়াটি দ্রুত করতে পারবেন। বিরক্ত করবেন না।

আপনি এখনও এর জন্য প্রস্তুত নন। একটি জিনিস, এটি খুব ব্যয়বহুল। ভাল পিআর

সংস্থাগুলি প্রতি মাসে 10,000 ডলার অবধি বাড়তে পারে। এটি এখনই অর্থ অপচয় করা।

এছাড়াও, আপনি এখনও এমন একটি পণ্য সহ কেবল নাম নন যা কারও সম্পর্কে শুনেনি।

কে এই সম্পর্কে লিখতে যাচ্ছে? একবার আপনার কিছু গ্রাহক এবং একটি ইতিহাস পরে,

আপনার কাছে বলার মতো গল্প থাকবে। তবে সবেমাত্র চালু করা ভাল গল্প নয়।

এবং মনে রাখবেন, দুর্দান্ত ব্র্যান্ডগুলি সর্বদা পিআর ক্যাম্পেইন ছাড়াই লঞ্চ করে।

স্টারবাকস, অ্যাপল, নাইক, অ্যামাজন, গুগল এবং স্নাপল সমস্ত দুর্দান্ত ব্র্যান্ডে পরিণত হয়েছিল

সময়ের সাথে সাথে, বড় পিআর পশফ্রন্টের কারণে নয়।

আপনার শ্রোতা আজই তৈরি শুরু করুন। লোকেরা আপনার সম্পর্কে আগ্রহী হওয়া শুরু করুন

বলতে হবে. এবং তারপর এটি রাখা। কয়েক বছরের মধ্যে, আপনিও যখন এলোমেলো হয়ে উঠবেন

লোকেরা আপনার "রাতারাতি" সাফল্য নিয়ে আলোচনা করে।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#143) পাইলার বিলাদাস, "দ্য টক: দ্য স্লো লেন," *নিউইয়র্ক টাইমস ম্যাগাজিন* , অক্টোবর।

9, 2005, [www.tinyurl.com/ychqtup](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.tinyurl.com/ychqtup)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 153** |

**অধ্যায়**

**নিয়োগের**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 154** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 155** |

**আগে নিজে করুন**

যতক্ষণ না আপনি নিজের কাজটি প্রথমে করার চেষ্টা করেছেন ততক্ষণ কাউকে চাকরীতে নিয়োগ করবেন না। ঐ দিকে,

আপনি কাজের প্রকৃতি বুঝতে পারবেন। আপনি জানেন যে একটি কাজ ভাল কি দেখায়

মত। আপনি কীভাবে একটি বাস্তববাদী কাজের বিবরণ লিখবেন এবং কোনটি প্রশ্নে তা জানবেন

একটি সাক্ষাত্কারে জিজ্ঞাসা করুন। আপনি জানেন যে কাউকে পূর্ণ-সময় বা খণ্ডকালীন নিয়োগ দিতে হবে,

এটি আউটসোর্স করুন, বা নিজেই এটি চালিয়ে যান (শেষ পর্যন্ত সম্ভব হয় যদি সম্ভব হয়)।

আপনি আরও উন্নত পরিচালক হবেন, কারণ আপনি লোকদের তদারকি করবেন

আপনি আগে কাজ করেছেন যারা করছেন। আপনি কখন সমালোচনা করবেন এবং কখন তা জানেন

সাহায্য করা.

37 সিগন্যালে, আমরা একজন সিস্টেম অ্যাডমিনিস্ট্রেটর ভাড়া করি না যতক্ষণ না আমাদের একজনের ব্যয় হয়

পুরো গ্রীষ্ম তার নিজের উপর একটি গুচ্ছ সার্ভার সেট আপ। প্রথম তিন বছর ধরে,

আমাদের একজন আমাদের সমস্ত গ্রাহক সমর্থন করেছেন। তারপরে আমরা একটি নিবেদিত সমর্থন নিয়োগ করেছি ired

ব্যক্তি। আমরা বলটি হস্তান্তর করার আগে যথাসম্ভব দৌড়ে দৌড়ে এসেছি। ঐ দিকে,

একবার আমরা ভাড়া নেওয়ার সিদ্ধান্ত নিলে আমরা জানতাম যে আমরা কী সন্ধান করছি।

আপনি কখনও কখনও আপনার উপাদান থেকে অনুভূত হতে পারে। এমনকি আপনি স্তন্যপান মত মনে হতে পারে।

ঠিক আছে। আপনি এই অনুভূতি থেকে আপনার উপায় ভাড়া নিতে পারেন বা আপনি নিজের শিখতে পারেন

এটি থেকে বেরিয়ে আসার উপায়। প্রথমে শেখার চেষ্টা করুন। প্রাথমিক সম্পাদনায় আপনি যা দেবেন তা হ'ল

আপনি যে জ্ঞান অর্জন করেছেন তার দ্বারা বহুবার শোধ করেছেন।

এছাড়াও, আপনার সমস্ত দিকের সাথে নিবিড়ভাবে জড়িত থাকা উচিত

ব্যবসা। অন্যথায় আপনি অন্ধকারে বাতাস নেবেন এবং আপনার ভাগ্যকে একমাত্র এর মধ্যে রাখবেন

অন্যের হাত। এটা বিপজ্জনক।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 156** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 157** |

**ব্যথা পেলে ভাড়া দিন**

আনন্দের জন্য ভাড়া না; ভাড়া ব্যথা মেরে। সর্বদা নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন: আমরা যদি না করি তবে কী হবে

কাউকে ভাড়া দেবে? যে অতিরিক্ত কাজ আমাদের বোঝা চাপিয়ে দিচ্ছে তা কি সত্যিই প্রয়োজনীয়? আমরা কি পারি

পরিবর্তে একটি সফ্টওয়্যার বা অনুশীলনের পরিবর্তে সমস্যার সমাধান করবেন? কি

আমরা যদি এটা না করি?

একইভাবে, আপনি যদি কাউকে হারান, অবিলম্বে তাকে প্রতিস্থাপন করবেন না। কতক্ষণ দেখুন

আপনি যে ব্যক্তি এবং যে অবস্থান ছাড়া পেতে পারেন। আপনি প্রায়শই আপনাকে আবিষ্কার করবেন

আপনার মনে হয় এমন অনেক লোকের দরকার নেই।

ভাড়া দেওয়ার সঠিক সময়টি যখন আপনি কোনও কাজের জন্য পরিচালনা করতে পারেন তার চেয়ে বেশি কাজ থাকে

সময়ের টেকসই সময়কাল। এমন কিছু জিনিস থাকতে হবে যা আপনি আর করতে পারবেন না। আপনি

মানের স্তর পিছলে পড়া লক্ষ্য করা উচিত। যখন আপনি কষ্ট দিচ্ছেন এবং এটি

যখন ভাড়া নেওয়ার সময় হবে, আগে নয়।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 158** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 159** |

**মহান ব্যক্তিদের উপর পাস**

কিছু সংস্থাকে নিয়োগ দেওয়ার নেশা রয়েছে। কেউ কেউ ভাড়া নিচ্ছে না এমন সময় এমনকি ভাড়া নেয়।

তারা দুর্দান্ত কারো সম্পর্কে শুনবে এবং কেবল তাদের প্রলুব্ধ করার জন্য একটি অবস্থান বা শিরোনাম আবিষ্কার করবে

ইন। এবং সেখানে তারা বসবেন - এমন অবস্থানে পার্ক করুন যা কোনও ব্যাপার নয়, সেই কাজটি করে

গুরুত্বপূর্ণ নয়।

আপনার প্রয়োজন নেই এমন লোককে নিয়োগ দেওয়ার বিষয়ে পাস করুন, এমনকি যদি আপনি সেই ব্যক্তিকে দুর্দান্ত মনে করেন

ক্যাচ। আপনি যদি আনেন তবে আপনি আপনার সংস্থার ভালোর চেয়ে আরও বেশি ক্ষতি করছেন

প্রতিভাধর ব্যক্তিদের যাদের করার মতো গুরুত্বপূর্ণ কিছুই নেই।

আপনার প্রয়োজনের চেয়ে বেশি লোক থাকলে সমস্যা শুরু হয়। আপনি উদ্ভাবন শুরু করেন

সবাইকে ব্যস্ত রাখার জন্য কাজ করুন। কৃত্রিম কাজ কৃত্রিম প্রকল্পের দিকে পরিচালিত করে। এবং

এই কৃত্রিম প্রকল্পগুলি সত্যিকারের ব্যয় এবং জটিলতার দিকে পরিচালিত করে।

"যে পালিয়ে গেছে" সম্পর্কে চিন্তা করবেন না। লোকদের কাছে রাখা আরও খারাপ

স্টাফ যারা অর্থবহ কিছু করছে না। সেখানে প্রচুর প্রতিভা রয়েছে।

আপনার যখন সত্যিকারের প্রয়োজন হয়, আপনি এমন কাউকে খুঁজে পাবেন যা ভাল ফিট করে।

গ্রেট এর সাথে কিছু করার নেই। আপনার যদি কারও প্রয়োজন না হয় তবে আপনার দরকার নেই

কেউ।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 160** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 161** |

**ককটেল পার্টিতে অচেনা লোক**

আপনি যদি একটি ককটেল পার্টিতে যান যেখানে সবাই অপরিচিত, কথোপকথনটি

নিস্তেজ এবং কড়া আপনি আবহাওয়া, খেলা, টিভি শো, সম্পর্কে অল্প কথা বলো *ইত্যাদি* আপনি

গুরুতর কথোপকথন এবং বিতর্কিত মতামত থেকে লজ্জা।

যদিও পুরানো বন্ধুদের মধ্যে একটি ছোট্ট, অন্তরঙ্গ খাবারের পার্টি একটি আলাদা গল্প।

আসল আকর্ষণীয় কথোপকথন এবং উত্তপ্ত বিতর্ক রয়েছে। শেষে

রাতে, আপনি অনুভব করেন যে আপনি আসলে এটি থেকে কিছু পেয়েছেন।

দ্রুত একটি টন লোক ভাড়া এবং একটি "ককটেল পার্টিতে অপরিচিত" সমস্যাটি হ'ল

ঠিক আপনি কি শেষ। চারিদিকে সবসময় নতুন মুখ থাকে, তাই প্রত্যেকে

অসম্ভব ভদ্র প্রত্যেকেই যে কোনও বিরোধ বা নাটক এড়ানোর চেষ্টা করে। কেউ বলে না,

"এই ধারণাটি সফল হয়" " লোকেরা চ্যালেঞ্জের পরিবর্তে তৃপ্ত হয়।

এবং এই তৃপ্তি হ'ল সংস্থাগুলি সমস্যায় পড়ে। আপনাকে হতে হবে

লোকেরা যখন বকাঝকা পূর্ণ হয় তখন তাদের জানাতে সক্ষম। যদি এটি না ঘটে তবে আপনি শুরু করুন

এমন কিছু মন্থন করা যা কারও ক্ষতি না করে তবে কাউকে করে না

প্রেমে পরা.

আপনার এমন পরিবেশ প্রয়োজন যেখানে প্রত্যেকে সৎ হওয়ার পক্ষে যথেষ্ট নিরাপদ বোধ করে

যখন জিনিসগুলি শক্ত হয়ে যায়। আপনি কাউকে কতটা ধাক্কা দিতে পারবেন তা আপনার জানতে হবে। আপনি

লোকেরা যখন কিছু বলবে তখন তাদের সত্যিকারের অর্থ কী তা জানতে হবে।

তাই আস্তে আস্তে ভাড়া নিন। এর ককটেল পার্টিতে ঘুরতে বাধা এড়ানো একমাত্র উপায়

অপরিচিত.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 162** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 163** |

**পুনরায় শুরু করা হাস্যকর**

আমরা সবাই জানি জীবনবৃত্তান্ত একটি রসিকতা। তারা অতিরঞ্জিত। তারা ভরে গেছে

"ক্রিয়া ক্রিয়াপদ" যার অর্থ কিছুই নয়। তারা কাজের শিরোনাম এবং দায়িত্ব তালিকা করে

এগুলি স্পষ্টতই নির্ভুল। আর যা চলছে তার বেশিরভাগ যাচাই করার উপায় নেই

আছে। পুরো জিনিস একটি প্রহসন।

সবচেয়ে খারাপ, তারা খুব সহজ। যে কেউ একটি শালীন পর্যাপ্ত জীবনবৃত্তান্ত তৈরি করতে পারেন।

এই কারণেই অর্ধ-assed আবেদনকারীরা তাদের এত ভালবাসে। তারা শটগান আউট করতে পারেন

একসাথে সম্ভাব্য নিয়োগকারীদের শত শত। এটি স্প্যামের অন্য রূপ। তারা না

*আপনার* কাজ অবতরণ সম্পর্কে যত্ন ; তারা কেবল *কোনও* কাজ অবতরণ সম্পর্কে যত্নশীল ।

কেউ যদি তিন শতাধিক সংস্থাকে জীবনবৃত্তান্ত প্রেরণ করে তবে তা বিশাল লাল red

ঠিক সেখানে পতাকা। আবেদনকারী আপনাকে গবেষণা করার কোনও উপায় নেই। নেই

উপায় তিনি জানেন যে আপনার সংস্থার মধ্যে কী আলাদা।

যদি আপনি এই আবর্জনার উপর ভিত্তি করে ভাড়া নেন, তবে আপনি যা ভাড়া নিচ্ছেন তার বিন্দুটি মিস করছেন

সম্পর্কিত. আপনি একটি নির্দিষ্ট প্রার্থী চান যিনি আপনার কোম্পানির বিষয়ে বিশেষভাবে যত্নবান হন,

আপনার পণ্য, আপনার গ্রাহক এবং আপনার কাজ।

তাহলে আপনি কীভাবে এই প্রার্থীদের সন্ধান করবেন? প্রথম পদক্ষেপ: কভার লেটারটি পরীক্ষা করুন। এ-তে

কভার লেটার, আপনি দক্ষতা, ক্রিয়াগুলি এবং এর তালিকার পরিবর্তে প্রকৃত যোগাযোগ পাবেন

অপ্রাসঙ্গিক বছর। কোনও আবেদনকারী শত শত মন্থন করার কোনও উপায় নেই

ব্যক্তিগতকৃত চিঠি এজন্য কভার লেটারটি একটি এর চেয়ে অনেক বেশি ভাল পরীক্ষা

জীবনবৃত্তান্ত. আপনি কারও আসল ভয়েস শুনতে পেয়েছেন এবং সুরে থাকলে তা সনাক্ত করতে সক্ষম হন

আপনি এবং আপনার সংস্থার সাথে

আপনার অন্ত্রে প্রতিক্রিয়া বিশ্বাস। প্রথম অনুচ্ছেদটি সফল হলে, দ্বিতীয়টিতে কাজ করতে হবে

যে অনেক কঠিন। যদি প্রথম তিনটিতে কোনও হুক না থাকে তবে এটির মিল নেই

আছে। অন্যদিকে, যদি আপনার অন্ত্রটি আপনাকে বলছে তবে বাস্তবের সুযোগ আছে

মিল, তারপরে সাক্ষাত্কারের পর্যায়ে চলে যান।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 164** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 165** |

**অপ্রাসঙ্গিক বছর**

আমরা সকলেই এমন চাকরির বিজ্ঞাপন দেখেছি যা বলে যে "পাঁচ বছরের অভিজ্ঞতার প্রয়োজন।" হতে পারে

আপনাকে একটি নম্বর দিন, কিন্তু এটি আপনাকে কিছুই বলে না।

অবশ্যই, কিছু প্রাথমিক স্তরের অভিজ্ঞতার প্রয়োজন একটি ভাল ধারণা হতে পারে

যখন ভাড়া। ছয় মাস থেকে এক বছরের মধ্যে প্রার্থীদের অনুসরণ করা বোধগম্য

অভিজ্ঞতা। প্রবচনগুলিকে অভ্যন্তরীণ করতে, জিনিসগুলি কীভাবে কাজ করে তা শিখতে দীর্ঘ সময় লাগে

প্রাসঙ্গিক সরঞ্জাম *ইত্যাদি* বুঝতে

কিন্তু এর পরে, বক্ররেখা সমতল হয়। আশ্চর্যজনকভাবে সামান্য পার্থক্য আছে

ছয় মাসের অভিজ্ঞতার সাথে একজন এবং ছয় বছরের সাথে একজন প্রার্থীর মধ্যে। দ্য

প্রকৃত পার্থক্য ব্যক্তির উত্সর্গ, ব্যক্তিত্ব এবং থেকে আসে

বুদ্ধিমত্তা।

আপনি সত্যিই যাইহোক এই জিনিস পরিমাপ করবেন? পাঁচ বছরের কি করে?

অভিজ্ঞতা মানে? আপনি যদি সপ্তাহান্তে দু'টি ব্যয় করে পরীক্ষা করে থাকেন

কয়েক বছর আগে, আপনি কি অভিজ্ঞতার বছর হিসাবে গণনা করতে পারেন? কিভাবে

কোন সংস্থা এই দাবিগুলি যাচাই করার কথা? এগুলি নোংরা জল।

কেউ কতক্ষণ এটি করছে তা ওভাররেটেড। কী ব্যাপার তা কত *ভাল*

তারা এটা করছে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 166** |

**আনুষ্ঠানিক শিক্ষা সম্পর্কে ভুলে যান**

*আমি আমার স্কুল পড়াশোনা করতে পারেনি*

*আমার শিক্ষা হস্তক্ষেপ* ।

--মার্ক টোয়েন

এখানে প্রচুর সংখ্যক সংস্থার শিক্ষাগত প্রয়োজন রয়েছে।

তারা কেবলমাত্র কলেজ ডিগ্রি (কখনও কখনও একটি নির্দিষ্ট ক্ষেত্রে) বা or

একটি উন্নত ডিগ্রি বা একটি নির্দিষ্ট জিপিএ বা কোনও বাছাইয়ের শংসাপত্র বা অন্য কোনও

প্রয়োজন।

চলে আসো. প্রচুর বুদ্ধিমান লোক রয়েছে যারা এর উপর দক্ষতা অর্জন করে না

শ্রেণীকক্ষ। যে কোনও একটির থেকে আপনার কারও প্রয়োজন ভেবে এই ফাঁদে পড়বেন না

ফলাফল পাওয়ার জন্য "সেরা" স্কুলগুলি। বর্তমানে প্রধান নির্বাহীর নব্বই শতাংশ শিরোনামে

শীর্ষ পাঁচ শতাধিক আমেরিকান সংস্থা স্নাতক ডিগ্রি গ্রহণ করেনি receive

আইভী লীগ কলেজ থেকে। আসলে, আরও তাদের স্নাতক ডিগ্রি প্রাপ্ত

হার্ভার্ডের (সবচেয়ে বেশি ভারী) থেকে উইসকনসিন বিশ্ববিদ্যালয় থেকে

নয়টি সিইও সহ আইভী বিদ্যালয়ের প্রতিনিধিত্ব করেছেন)। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176)

একাডেমিয়ায় খুব বেশি সময় আসলে আপনার ক্ষতি করতে পারে। লিখুন, জন্য

উদাহরণ। আপনি যখন স্কুল থেকে বেরিয়ে আসেন, আপনাকে এতগুলি পথ অবলম্বন করতে হবে

তারা আপনাকে সেখানে লিখতে শেখায়। কিছু ভুল পথে চালিত পাঠ আপনি শিখেন

একাডেমিয়া:

দলিল যত দীর্ঘ হবে তত বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

শক্ত, আনুষ্ঠানিক স্বর কথোপকথন হওয়ার চেয়ে ভাল।

বড় শব্দ ব্যবহার করা চিত্তাকর্ষক।

একটি বিষয় বলতে আপনাকে কয়েকটি নির্দিষ্ট শব্দ বা পৃষ্ঠা লিখতে হবে।

আপনার লেখার বিষয়বস্তুর চেয়ে ফর্ম্যাটটি তত বেশি (বা আরও বেশি) গুরুত্বপূর্ণ।

এতে বিস্ময়ের কিছু নেই যে এত বেশি ব্যবসায়িক লেখাই শুষ্ক, শব্দময় এবং ফোঁটা ফোঁটা করে

আজেবাজে লোকেরা কেবল তাদের খারাপ অভ্যাসগুলি চালিয়ে যাচ্ছে

বিদ্যালয়. এটি কেবল একাডেমিক লেখা নয়। যে দক্ষতা অনেক আছে

একাডেমিয়ায় দরকারী যা এর বাইরে খুব বেশি মূল্যবান নয়।

নীচের লাইন: দুর্দান্ত প্রার্থীদের পুলটি কেবলমাত্র তাদের চেয়ে অনেক বড়

একটি বড় জিপিএ সহ কলেজ শেষ করেছেন। ড্রপআউটগুলি বিবেচনা করুন, কম লোকেরা

জিপিএ, সম্প্রদায়-কলেজের শিক্ষার্থীরা এবং এমনকি যারা সবেমাত্র উচ্চে গেছে

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 167** |

বিদ্যালয়.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 168** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 169** |

**সবাই কাজ করে**

একটি ছোট দল এর সাথে, আপনি মানুষ করতে যাচ্ছি যারা প্রয়োজন *না* কাজ, না প্রতিনিধি

হবে। প্রত্যেকের উত্পাদন হতে হবে। কাজের উপরে কেউ থাকতে পারে না।

তার মানে আপনার প্রতিনিধিদের নিয়োগ এড়ানো উচিত, যারা লোকেরা বলতে পছন্দ করেন

অন্যরা কি করবে। প্রতিনিধিরা একটি ছোট দলের জন্য ডেড ওজন। তারা আটকা পড়ে

ব্যস্ততা নিয়ে এসে অন্যের জন্য পাইপ। এবং যখন তারা কাজের বাইরে চলে যায়

নির্ধারণ করুন, তারা আরও তৈরি করে - এটি করা দরকার কিনা তা বিবেচনা না করেই।

প্রতিনিধিরাও সভাগুলিতে লোককে টানতে পছন্দ করেন। আসলে, সভাগুলি একটি

প্রতিনিধি সেরা বন্ধু। সেখানেই তাকে গুরুত্বপূর্ণ মনে হয়। এদিকে,

যারা উপস্থিত থাকেন তাদের প্রত্যেককে আসল কাজ করা থেকে দূরে সরিয়ে দেওয়া হয়।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 170** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 171** |

**একজনের পরিচালক নিয়োগ করুন**

একজনের পরিচালক হ'ল এমন ব্যক্তিরা যারা নিজের লক্ষ্য নিয়ে এসে সম্পাদন করেন

তাদের। তাদের ভারী দিকনির্দেশের প্রয়োজন নেই। তাদের প্রতিদিনের চেক-ইনগুলির দরকার নেই। তারা করে

কোনও পরিচালক কী করবেন - টোন সেট করুন, আইটেমগুলি বরাদ্দ করুন, কী প্রয়োজন তা নির্ধারণ করুন

সম্পন্ন করুন, ইত্যাদি। - তবে তারা নিজেরাই এবং নিজেরাই এটি করে।

এই লোকেরা আপনাকে তদারকি থেকে মুক্ত করে। তারা তাদের নিজস্ব দিকনির্দেশনা করেছে। যখন তুমি

তাদের একা রাখুন, তারা কতটা করেছে তা দেখে তারা আপনাকে অবাক করে। তারা

অনেক বেশি হাত ধরে বা তদারকি করার দরকার নেই।

আপনি কিভাবে এই লোকদের স্পট করতে পারেন? তাদের পটভূমি দেখুন। তারা সেট আছে

তারা অন্যান্য কাজগুলিতে কীভাবে কাজ করেছে তার জন্য স্বন। তারা নিজেরাই কিছু চালিয়েছে

বা একরকম প্রকল্প চালু করেছে।

আপনি এমন কাউকে চান যে স্ক্র্যাচ এবং কিছু থেকে কিছু তৈরি করতে সক্ষম

এটি মাধ্যমে দেখতে। এই লোকদের সন্ধান করা আপনার দলের বাকি সদস্যদের আরও বেশি কাজ করার জন্য মুক্ত করে

এবং কম পরিচালনা করুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 172** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 173** |

**মহান লেখক ভাড়া**

আপনি যদি কোনও পদ পূরণের জন্য কয়েকটি লোকের মধ্যে সিদ্ধান্ত নেওয়ার চেষ্টা করছেন তবে সেরাটি ভাড়া করুন

লেখক. সেই ব্যক্তি কোনও বিপণনকারী, বিক্রয়কর্মী, ডিজাইনার, তা বিবেচ্য নয় doesn't

প্রোগ্রামার, বা যাই হোক না কেন; তাদের লেখার দক্ষতা পরিশোধ করা হবে।

কারণ ভাল লেখক হওয়া লেখার চেয়েও বেশি কিছু। পরিষ্কার লেখার বিষয়

পরিষ্কার চিন্তাভাবনা একটি চিহ্ন। দুর্দান্ত লেখকরা যোগাযোগ করতে জানেন। তারা তৈরি করে

বুঝতে সহজ জিনিস। তারা নিজেকে অন্য কারও জুতোয় জুড়ে দিতে পারে।

তারা বাদ কি জানেন। এবং এগুলি এমন কোনও গুণ যা আপনি কোনও প্রার্থীর মধ্যে চান।

লেখাটি আমাদের সমাজে একটি প্রত্যাবর্তন করছে। কত মানুষ দেখুন

ফোনে কথা বলার চেয়ে এখনই ইমেল এবং পাঠ্য বার্তা- কত দেখুন

তাত্ক্ষণিক বার্তা এবং ব্লগিংয়ের মাধ্যমে যোগাযোগ ঘটে। লেখা আজকের

ভাল ধারণা জন্য মুদ্রা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 174** |

**সেরা সর্বত্র হয়**

সেরা লোককে দূরে থাকার কারণে ভাড়া না দেওয়ার জন্য এটি উন্মাদ। বিশেষত

এখন এতটা প্রযুক্তি রয়েছে যে সবাইকে আনা সহজ করে তুলেছে

একসাথে অনলাইন।

আমাদের সদর দফতর শিকাগোতে রয়েছে, তবে আমাদের দলের অর্ধেকেরও বেশি বাস করেন

অন্যত্র। আমরা স্পেন, কানাডা, আইডাহো, ওকলাহোমা এবং অন্য কোথাও লোক পেয়েছি।

আমরা যদি আমাদের অনুসন্ধান কেবল শিকাগোতে সীমাবদ্ধ করে থাকি তবে আমরা মিস হয়ে যেতাম

আমাদের অর্ধেক মহান লোক

আপনার দূরবর্তী দলটি যোগাযোগে রয়েছে তা নিশ্চিত করার জন্য, দিনে কমপক্ষে কয়েক ঘন্টা থাকুন

রিয়েল-টাইম ওভারল্যাপের টাইম জোনে যেখানে ওয়ার্কডে ওভারল্যাপ নেই সেখানে কাজ করা

সব কঠিন। আপনি যদি এই পরিস্থিতির মুখোমুখি হন তবে কারও কারও জন্য ঘন্টা খানিকটা সময় বদলানো দরকার হতে পারে

তারা কিছুটা পরে বা দিনের শুরুতে শুরু করে, তাই আপনি একই সময়ে উপলব্ধ।

আপনার আট ঘন্টা ওভারল্যাপ লাগবে না, যদিও। (আসলে, আমরা এটি খুঁজে পেয়েছি

বাঞ্ছনীয় *না* সম্পূর্ণ ওভারল্যাপ আছে - আরো একা সময় যে পেতে পথ) দুই।

ওভারল্যাপের চার ঘন্টা প্রচুর পরিমাণে হওয়া উচিত।

এছাড়াও, একবার একবার ব্যক্তিগতভাবে দেখা। আপনার একে অপরকে কমপক্ষে প্রতিটি দেখা উচিত

কযেক মাস. আমরা নিশ্চিত করি যে আমাদের পুরো দলটি কয়েক বছরে একত্রিত হয়।

এই অগ্রগতি পর্যালোচনা, সঠিক বা ভুল কি হচ্ছে তা নিয়ে আলোচনা করার জন্য দুর্দান্ত সময়,

ভবিষ্যতের জন্য পরিকল্পনা করুন এবং ব্যক্তিগত পর্যায়ে একে অপরের সাথে পরিচিত হন।

ভূগোল এখন আর কিছু যায় আসে না। নির্বিশেষে সেরা প্রতিভা নিয়োগ করুন

এটা যেখানে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 175** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 176** |

**টেস্ট ড্রাইভ কর্মীরা**

সাক্ষাত্কারগুলি কেবল এত মূল্যবান। কিছু লোক ভাল মত শব্দ করে কিন্তু কাজ করে না

ভাল মত। তারা এখন যে কাজটি করতে পারে তার মূল্যায়ন করতে হবে, তারা যা বলছেন তা নয়

তারা অতীতে করেছে।

এটি করার সর্বোত্তম উপায় হ'ল প্রকৃতপক্ষে তাদের কাজ করা। একটি জন্য তাদের ভাড়া

মিনিপ্রজেক্ট, এমনকি যদি এটি কেবল বিশ বা চল্লিশ ঘন্টা জন্য হয়। আপনি কিভাবে তারা তৈরি দেখতে পাবেন

সিদ্ধান্ত. আপনি যদি পাবেন তবে আপনি দেখতে পাবেন। আপনি কী ধরণের প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করবেন তা আপনি দেখতে পাবেন।

আপনি কেবল তাদের কথার পরিবর্তে তাদের কাজ দ্বারা তাদের বিচার করতে পারবেন।

এমনকি আপনি একটি জাল প্রকল্প তৈরি করতে পারেন। দক্ষিণ ক্যারোলিনার একটি কারখানায়, বিএমডাব্লু

একটি অনুকরণীয় সমাবেশ লাইন তৈরি করেছেন যেখানে চাকরি প্রার্থীরা নব্বই মিনিট সময় পান

কাজ সম্পর্কিত বিভিন্ন ধরণের কাজ সম্পাদন করুন। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176)

বিমানের প্রস্তুতকারী নির্মাতা, সম্ভাব্যর জন্য ভূমিকা রাখার অনুশীলন রয়েছে

পরিচালকদের যে একটি নির্বাহী দিন অনুকরণ। প্রার্থীদের মাধ্যমে কাজ

মেমোস, (ফোনি) ইরেট গ্রাহকদের সাথে ডিল এবং অন্যান্য সমস্যাগুলি পরিচালনা করে। Cessna

এই সিমুলেশনটি ব্যবহার করে শতাধিক লোক নিয়োগ করেছেন। [+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176)

এই সংস্থাগুলি বুঝতে পেরেছে যে আপনি যখন একটি আসল কাজে intoোকে

পরিবেশ, সত্য প্রকাশিত হয়। একটি পোর্টফোলিও দেখতে একটি জিনিস, একটি পড়ুন

পুনরায় শুরু করুন, বা একটি সাক্ষাত্কার পরিচালনা করুন। কারও সাথে আসলে কাজ করা এটি অন্যটি।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#166) ক্যারল হ্যামোভিটস, "যে কোনও কলেজ করবে" *ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল* , 18 সেপ্টেম্বর,

2006, অনলাইন. [wsj.com/article/SB11585381818767665842.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://online.wsj.com/article/SB115853818747665842.html)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176) পিটার কার্বোনারা, "ভাড়াটের জন্য মনোভাব, দক্ষতার জন্য ট্রেন," *ফাস্ট কোম্পানি* , ডিসেম্বর।

18, 2007, [www.fastcompany.com/magazine/04/hiring.html](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.fastcompany.com/magazine/04/hiring.html)

[+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#176) Ibid।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 177** |

**অধ্যায়**

**ক্ষতি নিয়ন্ত্রণ**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 178** |

**আপনার খারাপ খবরটির মালিক**

কিছু ভুল হয়ে গেলে, কেউ গল্পটি বলতে যাচ্ছেন। তুমি ভাল হয়ে যাবে

বন্ধ যদি আপনি হয়। অন্যথায়, আপনি গুজব, শ্রবণ এবং

মিথ্যা তথ্য ছড়িয়ে।

যখন কোনও খারাপ কিছু ঘটে তখন আপনার গ্রাহকদের বলুন (এমনকি তারা কখনই খেয়াল করেনি

প্রথম অবস্থানে). ভাববেন না যে আপনি কেবল এটি গালিচা অধীনে ঝাড়ু দিতে পারেন। আপনি আড়াল করতে পারবেন না

আর। এই দিনগুলিতে, যদি আপনি নিজে এটি না করেন তবে অন্য কেউ আপনাকে কল করবে।

তারা এটি অনলাইনে পোস্ট করবে এবং প্রত্যেকেই জানতে পারবে। আর কোনও গোপন রহস্য নেই।

আপনি মুক্ত, সৎ, জনসাধারণ এবং প্রতিক্রিয়াশীল হলে লোকেরা আপনাকে আরও সম্মান করবে

একটি সঙ্কটের সময়। স্পিনের পিছনে লুকোবেন না বা আপনার খারাপ খবরটি নীচে রাখার চেষ্টা করবেন না

কম। আপনি চান আপনার গ্রাহকদের যথাসম্ভব অবহিত করা হোক।

1989 সালে ফিরে, *এক্সন ভালদেজ* তেল ট্যাংকার 11 মিলিয়ন গ্যালন তেল illedেলে দেয়

আলাস্কার প্রিন্স উইলিয়াম সাউন্ড। এক্সন অনেকক্ষণ অপেক্ষা করার ভুল করেছিল

স্পিল সাড়া এবং আলাস্কার সাহায্য প্রেরণের আগে। এক্সনের চেয়ারম্যান ব্যর্থ হন

ছিটানোর পরে দুই সপ্তাহ পর্যন্ত সেখানে যেতে সংস্থাটি নিউজ ব্রিফিংয়ে ছিল

ভালডেজ, একটি দুর্গম আলাসকান শহর যা সংবাদমাধ্যমে পৌঁছনো পক্ষে কঠিন ছিল। দ্য

ফলস্বরূপ: এক্সনর জন্য একটি জন বিপর্যয় যা জনগণকে এই সংস্থাটি বিশ্বাস করতে পরিচালিত করেছিল

হয় কোনও কিছু লুকিয়ে রাখছে বা যা ঘটেছে তা সত্যই চিন্তা করছে না। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#186)

একটি অ্যাসল্যান্ড তেল স্টোরেজ ট্যাঙ্কের ফেটে যাওয়ার জন্য এক্সন গল্পটির বিপরীতে

একই সময়ে পিটসবার্গের কাছে একটি নদীর তীরে ছড়িয়ে পড়ে। অ্যাশল্যান্ড তেলের

চেয়ারম্যান, জন হল, অ্যাশল্যান্ড স্পিলের দৃশ্যে গিয়ে দায়িত্ব গ্রহণ করলেন। তিনি

সব পরিষ্কার করার প্রতিশ্রুতিবদ্ধ। তিনি কী জানাতে নিউজ বিরিয়াসে গিয়েছিলেন

সংস্থা এবং কোন প্রশ্নের উত্তর দিতে হবে। একদিনের মধ্যেই তিনি এই স্থানান্তরিত হয়েছিলেন

একটি পচা-তেল-সংস্থার-দুষ্ট গল্প থেকে একটি ভাল-তেল-সংস্থার-গল্পের গল্প

পরিষ্কার-পরিচ্ছন্নতার গল্প। [+ +](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#186)

আপনি কীভাবে গল্পটির মালিক হতে পারেন সে সম্পর্কে এখানে কিছু টিপস দেওয়া হয়েছে:

বার্তা উপরে থেকে আসা উচিত। সর্বোচ্চ পদস্থ ব্যক্তি

উপলব্ধ একটি শক্তিশালী উপায়ে নিয়ন্ত্রণ নিতে হবে।

বার্তাটি অনেকদূর ছড়িয়ে দিন। আপনার কাছে যা আছে মেগাফোন ব্যবহার করুন।

রাগের নিচে ঝাড়ানোর চেষ্টা করবেন না।

"কোন মন্তব্য" একটি বিকল্প নয়।

একজন সত্যিকারের ব্যক্তি যেভাবে ক্ষমা করবেন এবং কী ঘটেছিল তা ব্যাখ্যা করুন

বিস্তারিত।

সত্যই আপনার গ্রাহকদের ভাগ্য সম্পর্কে উদ্বিগ্ন হন - তবে এটি প্রমাণ করুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 179** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 180** |

**গতি সবকিছু বদলে দেয়**

"আপনার কলটি আমাদের কাছে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ We আমরা আপনার ধৈর্যকে প্রশংসা করি The গড়

এখনই সময়টি ধরে রাখুন ষোল মিনিট "" আমাকে একটি অবকাশ দিন।

দ্রুত লোকের কাছে ফিরে পাওয়া সম্ভবত আপনি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ জিনিস

যখন এটি গ্রাহক পরিষেবা আসে। এটি আশ্চর্যজনক যে এটি কী পরিমাণকে হ্রাস করতে পারে

খারাপ পরিস্থিতি এবং এটি একটি ভাল মধ্যে রূপান্তর।

আপনি কি কখনও কোনও ইমেল প্রেরণ করেছেন এবং সংস্থাটি পেতে কয়েক সপ্তাহ বা সপ্তাহ লেগেছিল

তোমার কাছে ফিরে এসেছি? এটি আপনার অনুভূতিটি কীভাবে অনুভূত করেছিল? আজকাল, মানুষের যা আছে তাই

আশা করতে আসা। তাদের আটকে রাখার অভ্যাস রয়েছে। তারা প্লিটটিডসে অভ্যস্ত're

ব্যাক আপ নেই এমন "যত্নশীল" সম্পর্কে।

এ কারণেই অনেকগুলি সমর্থন অনুসন্ধান বিরোধী সুরের সাথে শুরু করে। কিছু

এমনকি লোকেরা হুমকিও দিতে পারে বা আপনাকে নামও ডাকতে পারে। এটি ব্যক্তিগতভাবে গ্রহণ করবেন না। তারা

মনে হয় এটিই একমাত্র উপায়। তারা কেবল একটি চকচকে চাকা হওয়ার চেষ্টা করছে

আশায় এটি তাদের একটি সামান্য গ্রীস পাবেন।

একবার আপনি দ্রুত উত্তর দিলে, তারা 180 ডিগ্রি স্থানান্তর করে। তারা আলোকিত। তারা হয়ে

অতিরিক্ত ভদ্র প্রায়শই তারা আপনাকে আন্তরিকভাবে ধন্যবাদ দেয়।

আপনি যদি ব্যক্তিগত প্রতিক্রিয়া সরবরাহ করেন তবে এটি বিশেষভাবে সত্য। গ্রাহকরা তাই অভ্যস্ত

ক্যানড উত্তর, আপনি সত্যিই চিন্তা করে উত্তর দিয়ে নিজেকে আলাদা করতে পারেন

এবং আপনি শুনছেন তা দেখাচ্ছে। এবং আপনার কাছে সঠিক উত্তর না থাকলেও,

কিছু বল. "আমাকে কিছু গবেষণা করতে দাও এবং আপনার কাছে ফিরে আসি" কাজ করতে পারে

বিস্ময়ের।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 181** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 182** |

**আপনি কিভাবে দুঃখিত বলুন**

দুঃখজনকভাবে বলার মতো দুর্দান্ত উপায় আর কখনও নেই, তবে প্রচুর পরিমাণ রয়েছে

ভয়ানক উপায়।

সবচেয়ে খারাপ উপায়গুলির মধ্যে একটি হ'ল ক্ষমা প্রার্থনা, যা একটির মতো শোনাচ্ছে

ক্ষমা চাইলেও সত্যিকার অর্থে কোনও দোষ মানা হয় না। উদাহরণস্বরূপ, "এটি থাকলে আমরা দুঃখিত

আপনাকে বিরক্ত করে দিন। "বা" আমি দুঃখিত যে আপনি অনুভব করেন না যে আমরা আপনার প্রত্যাশা অনুযায়ী বেঁচে আছি। "

যাই হোক.

একটি ভাল ক্ষমা দায়দায়িত্ব গ্রহণ করে। বাক্যাংশটি সংযুক্ত *থাকলে* এর কোনও শর্তযুক্ত নেই ।

এটি লোকদের দেখায় যে বাক আপনার সাথে থামে। এবং তারপরে এটি আসল বিবরণ সরবরাহ করে

কী ঘটেছিল এবং এটি পুনরায় ঘটতে বাধা দেওয়ার জন্য আপনি কী করছেন

এবং এটি জিনিসগুলি সঠিক করার জন্য একটি উপায় চায়।

এখানে আরও একটি খারাপ সমস্যা রয়েছে: "আমরা এর যে কোনও অসুবিধার জন্য ক্ষমা চাইছি

কারণ। "ওহ, প্লিজ। আসুন কেন এটি খারাপ:

**"আমরা ক্ষমা চাই ..."** আপনি যদি সাবওয়েতে চড়ার সময় কারও কাছে কফি ছড়িয়ে দিয়েছিলেন,

আপনি কি বলবেন, "আমি ক্ষমা চাই"? না, আপনি বলবেন, "আমি তাই, দুঃখিত!" ঠিক আছে, যদি আপনার

পরিষেবাটি আপনার গ্রাহকদের কাছে সমালোচনাযোগ্য, সেই পরিষেবায় একটি বাধা বিস্তারের মতো

সমস্ত তাদের উপর গরম কফি। সুতরাং এটি প্রদর্শনের জন্য উপযুক্ত সুর এবং ভাষা ব্যবহার করুন

আপনি কি ঘটেছে তার তীব্রতা বুঝতে পারেন। এছাড়াও, দায়িত্বে থাকা ব্যক্তির উচিত

ব্যক্তিগত দায়িত্ব গ্রহণ "আমরা" চেয়ে "আমি" ক্ষমা চেয়ে অনেক বেশি শক্তিশালী

ক্ষমাপ্রার্থনা।

**"... কোনও অসুবিধা ..."** যদি গ্রাহকরা আপনার পরিষেবার উপর নির্ভর করে এবং তা না পেতে পারে

এটি কেবল কোনও অসুবিধা নয়। এটি একটি সঙ্কট। অসুবিধা দীর্ঘ হয়

মুদি দোকানে লাইন। এটা না।

**"... এটি** " ম "এর কারণ হতে পারে এখানে বোঝা যায় নাও হতে পারে

*কিছু* ভুল আছে। এটি একটি ক্লাসিক অ-ক্ষমা চাওয়ার ক্ষমা চাওয়ার পদক্ষেপ। এটি দ্য স্লিট

গ্রাহকরা যে খুব বাস্তব সমস্যাটি অনুভব করছেন। এটি যদি তাদের প্রভাবিত না করে,

আপনার আসলে কিছু বলার দরকার নেই। এটি যদি তাদের প্রভাবিত করে, তবে দরকার নেই

"মে" জন্য এখানে। দোলা বন্ধ করুন

তাই বলে দুঃখিত হওয়ার সঠিক উপায়টি কী? কোনও ম্যাজিক বুলেট নেই। কোন

স্টক উত্তর জেনেরিক এবং ফাঁপা লাগবে। আপনি এটি একটি নিতে হবে

কেস দ্বারা কেস ভিত্তিতে।

ক্ষমা চাইলে মনে রাখার এক নম্বর নীতি: কীভাবে হবে

আপনি যদি অন্য প্রান্তে থাকতেন তবে আপনি ক্ষমা চাওয়ার বিষয়ে অনুভব করছেন? কেউ যদি সেগুলি বলে

আপনাকে কথা, আপনি কি তাদের বিশ্বাস করবেন?

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 183** |

মনে রাখবেন যে গাধা হতে না পেরে আপনি ক্ষমা চাইতে পারবেন না। এমন কি

আপনি যদি মানুষের বিশ্বাস অর্জন না করেন তবে সেরা ক্ষমা প্রার্থনা আপনাকে উদ্ধার করবে না। সব

আপনি যে বিষয়গুলিতে ব্যবহার করেন তা প্রকৃত শব্দের চেয়ে অনেক বেশি জিনিস হয়ে যাওয়ার আগে আপনি করেন do

ক্ষমাপ্রার্থী। আপনি যদি গ্রাহকদের সাথে সম্পর্ক তৈরি করে থাকেন তবে তারা আপনাকে কিছুটা ckিল কাটাবে এবং

আপনি বিশ্বাস যখন আপনি বিশ্বাস।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 184** |

**সবাইকে সামনের লাইনে রাখুন**

রেস্তোঁরা ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে, সেখানে কাজ করার মধ্যে একটি পার্থক্য রয়েছে

রান্নাঘর এবং গ্রাহকদের সাথে ডিল। রান্নাঘর স্কুল এবং স্মার্ট পুনরুদ্ধারকারী

একে অপরের সাথে বোঝা এবং সহানুভূতি জানানো উভয় পক্ষের পক্ষে জেনে রাখুন।

এ কারণেই প্রায়শই তারা শেফগুলির প্রসারিত ওয়েটার হিসাবে সামনে কাজ করে। যে

উপায়, রান্নাঘর কর্মীরা গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগ করতে এবং এটি আসলে কী তা দেখতে পারে

সামনের লাইনে

অনেকগুলি সংস্থার বাড়ির সামনে / বাড়ির পিছনে একই অংশ থাকে। দ্য

"রান্নাঘরে" পণ্য সমর্থন করে এমন লোকেরা সহায়তা পরিচালনা করে

গ্রাহকদের। দুর্ভাগ্যক্রমে, এর অর্থ হল পণ্যটির শেফগুলি কখনই সরাসরি যায় না

গ্রাহকরা কি বলছেন তা শুনুন। খুব খারাপ. গ্রাহকদের কথা শোনা সবচেয়ে ভাল উপায়

একটি পণ্যের শক্তি এবং দুর্বলতাগুলির সাথে তাল মিলিয়ে।

বাচ্চাদের গেম টেলিফোনের কথা চিন্তা করুন। ক দশজন বাচ্চা বসে আছে

বৃত্ত। একটি বার্তা শুরু হয় এবং একটি বাচ্চা থেকে অন্য শিশুকে ফিসফিস করে বলা হয়। সময় দ্বারা

এটি চারপাশে পায়, বার্তাটি পুরোপুরি বিকৃত হয় - বিন্দুতে

যেখানে এটি সাধারণত হাসিখুশি। প্রথমে বোধগম্য এমন একটি বাক্য বের হয়

অন্য প্রান্ত হিসাবে "ম্যাকারনি ক্যান্টালাপ ভবিষ্যত জানেন" " এবং আপনি আরও মানুষ

চেনাশোনাতে রয়েছে, বার্তাটি আরও বিকৃত হয়।

আপনার কোম্পানিতে একই জিনিস সত্য। আপনার মধ্যে যত বেশি লোক রয়েছে

আপনার গ্রাহকদের কথা এবং লোকেরা কাজটি করছে, এর সম্ভাবনা তত বেশি

বার্তাটি হারিয়ে যেতে বা বিকৃত হয়ে যাবে।

আপনার দলের প্রত্যেককে আপনার গ্রাহকদের সাথে সংযুক্ত করা উচিত - নাও হতে পারে

প্রতিদিন, তবে সারা বছর অন্তত কয়েকবার এটাই আপনার একমাত্র উপায়

আপনার গ্রাহকরা যে আঘাত পেয়েছেন তা দলটি অনুভব করছে। এটা অনুভূতি

আঘাত যে সত্যই সমস্যা সমাধানের জন্য মানুষকে অনুপ্রাণিত করে। এবং উল্টানো দিকটিও সত্য:

সুখী গ্রাহকদের বা যাদের সমস্যা সমাধান হয়েছে তাদের আনন্দও হতে পারে

বন্যভাবে অনুপ্রেরণা

সুতরাং গ্রাহকের প্রতিক্রিয়া থেকে কাজটি করা লোকদের রক্ষা করবেন না। কেউ না

সরাসরি সমালোচনা থেকে রক্ষা করা উচিত।

হতে পারে আপনি ভেবেছেন গ্রাহকদের সাথে যোগাযোগের জন্য আপনার কাছে সময় নেই। তারপরে তৈরি করুন

সময়। ক্রেগলিস্টের প্রতিষ্ঠাতা ক্রেগ নিউমার্ক আজও সমর্থন ই-মেইলের উত্তর দেয়

(প্রায়শই কয়েক মিনিটের মধ্যে)। তিনি সাইট থেকে বর্ণবাদী মন্তব্য মুছে ফেলেন

আলোচনা বোর্ড এবং পরীক্ষার্থী নিউ ইয়র্ক সিটি রিয়েল্টরস যারা অ্যাপার্টমেন্ট পোস্ট করে

যে অস্তিত্ব নেই ভাড়া। [\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#186) যদি তিনি গ্রাহক সেবার প্রতি এই ধরণের মনোযোগ দিতে পারেন,

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 185** |

আপনিও পারেন

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 186** |

**একটা গভীর শ্বাস নাও**

আপনি যখন নৌকাকে রক করবেন তখন wavesেউ থাকবে। আপনি একটি নতুন বৈশিষ্ট্য প্রবর্তনের পরে,

একটি নীতি পরিবর্তন করুন বা কিছু সরিয়ে ফেলুন, হাঁটু-ঝাঁকুনির প্রতিক্রিয়া বয়ে যাবে Res প্রতিরোধ করুন

আতঙ্কিত হওয়ার বা প্রতিক্রিয়াতে দ্রুত পরিবর্তন করার তাগিদ। মধ্যে আবেগ শিখা

সূচনা করে। এটা স্বাভাবিক. তবে আপনি যদি প্রথম পাথুরে সপ্তাহটি চালিয়ে যান তবে সাধারণত জিনিস

শান্ত হও.

মানুষ অভ্যাসের প্রাণী। এ কারণেই তারা এ জাতীয় পরিবর্তনে প্রতিক্রিয়া জানান

নেতিবাচক উপায়। তারা কোনও নির্দিষ্ট উপায়ে এবং যে কোনও পরিবর্তনের জন্য কিছু ব্যবহার করতে অভ্যস্ত

জিনিস প্রাকৃতিক ক্রম upsets। সুতরাং তারা পিছনে ধাক্কা। তারা অভিযোগ করে। তারা

আপনি যেভাবে পরিস্থিতি ছিল সেদিকে ফেরাতে চান।

তবে এর অর্থ এই নয় যে আপনার অভিনয় করা উচিত। কখনও কখনও আপনি একটি সঙ্গে এগিয়ে যেতে হবে

সিদ্ধান্তটি আপনি বিশ্বাস করেন, এমনকি যদি এটি প্রথমে অপ্রিয় হয়।

পরিবর্তনগুলি ন্যায্য সুযোগ দেওয়ার আগে লোকেরা প্রায়শই সাড়া দেয়। কখনও কখনও যে

প্রাথমিক নেতিবাচক প্রতিক্রিয়া একটি প্রাথমিক প্রতিক্রিয়া বেশি। সে কারণেই আপনি যাবেন

কখনও কখনও এই জাতীয় জিনিসগুলি শুনতে পান "এটি আমার মধ্যে সবচেয়ে খারাপ জিনিস thing" না এইটা না. এটা একটা

সামান্য পরিবর্তন. চলে আসো.

এছাড়াও, মনে রাখবেন যে নেতিবাচক প্রতিক্রিয়াগুলি প্রায় সবসময় আরও জোরে এবং আরও বেশি

ইতিবাচক বেশী চেয়ে আবেগপ্রবণ। আসলে, আপনি এমনকি কেবল নেতিবাচক ভয়েস শুনতে পাবেন hear

যখন আপনার বেশিরভাগ গ্রাহক একটি পরিবর্তন সম্পর্কে খুশি হন। নিশ্চিত হও

কোনও প্রয়োজনীয় কিন্তু বিতর্কিত সিদ্ধান্তে বোকামি হিসাবে ব্যাকপ্যাডেল করবেন না।

সুতরাং লোকেরা যখন অভিযোগ করে, কিছুক্ষণের জন্য জিনিসগুলি সিদ্ধ হতে দিন। তাদের জানতে দিন

আপনি শুনছেন। তারা কী বলছে সে সম্পর্কে আপনার সচেতন সেগুলি তাদেরকে দেখান। তাদের জানতে দিন

আপনি তাদের অসন্তুষ্টি বুঝতে। তবে ব্যাখ্যা করুন যে আপনি এটির জন্য যেতে যাচ্ছেন

যখন এবং দেখুন কি ঘটে। আপনি সম্ভবত খুঁজে পাবেন যে লোকেরা সমন্বয় করবে

অবশেষে. তারা এমনকি পুরানো পথের চেয়ে পরিবর্তনের পছন্দটিকে শেষ করতে পারে,

একবার তারা অভ্যস্ত হয়ে যায়।

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#178) রেইনা সুসি, "এক্সন ক্রাইসিস, 1989," কার্যকর সঙ্কট ব্যবস্থাপনা,

iml.jou.ufl.edu/projects/Fall02/Susi/exxon.htm

[+](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#178) জন হলুশা, "এক্সনের জনসম্পর্কিত সমস্যা," *নিউ ইয়র্ক টাইমস* , এপ্রিল

21, 1989, [www.tinyurl.com/yg2bgff](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.tinyurl.com/yg2bgff)

[\*](https://translate.googleusercontent.com/translate_f#184) স্কট কিরসনার, "ক্রেগলিস্টের অপ্রচলিত পথ," *বোস্টন গ্লোব* , 15 ই জুন,

2008, [www.tinyurl.com/4vkg58](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.tinyurl.com/4vkg58)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 187** |

**অধ্যায়**

**সংস্কৃতি**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 188** |

**আপনি কোনও সংস্কৃতি তৈরি করেন না**

তাত্ক্ষণিক সংস্কৃতি হ'ল কৃত্রিম সংস্কৃতি। তারা মিশন তৈরি বড় bangs

বিবৃতি, ঘোষণা এবং বিধি। এগুলি সুস্পষ্ট, কুরুচিপূর্ণ এবং প্লাস্টিকের। কৃত্রিম

সংস্কৃতি রঙ। আসল সংস্কৃতি পটিনা।

আপনি কোনও সংস্কৃতি তৈরি করেন না। এটা হয়। এই কারণেই নতুন সংস্থাগুলির একটি নেই

সংস্কৃতি। সংস্কৃতি ধারাবাহিক আচরণের উপ-উত্পাদন। আপনি যদি মানুষকে উত্সাহিত করেন

ভাগ করতে, তারপরে ভাগ করে নেওয়া আপনার সংস্কৃতিতে নির্মিত হবে। যদি আপনি বিশ্বাস পুরষ্কার, তারপর

বিশ্বাস তৈরি করা হবে you আপনি যদি গ্রাহকদের সাথে সঠিক আচরণ করেন তবে গ্রাহকদের সাথে সঠিক আচরণ করা

আপনার সংস্কৃতি হয়ে ওঠে।

সংস্কৃতি কোনও ফসবল টেবিল বা বিশ্বাসের ফলস নয়। এটা নীতি নয়। এটা ক্রিসমাস নয়

পার্টি বা সংস্থা পিকনিক সেগুলি সংস্কৃতি নয়, বস্তু এবং ইভেন্ট। এবং তার

না হয় স্লোগান নয়। সংস্কৃতি কর্ম নয়, শব্দ নয়।

সুতরাং এটি সম্পর্কে খুব বেশি চিন্তা করবেন না। জোর করবেন না আপনি কোনও সংস্কৃতি ইনস্টল করতে পারবেন না।

সূক্ষ্ম স্কচের মতো, আপনি এটির বিকাশের জন্য সময় দিতে হবে।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 189** |

**সিদ্ধান্তগুলি অস্থায়ী হয়**

"তবে কি যদি ...?" "কি হয় যখন ...?" "আমাদের কি পরিকল্পনা করার দরকার নেই ...?"

আপনার এখনও নেই এমন সমস্যাগুলি তৈরি করবেন না। এটি *বাস্তব* না হওয়া পর্যন্ত সমস্যা নেই

সমস্যা। আপনি যে বিষয়গুলি নিয়ে উদ্বিগ্ন হন সেগুলির বেশিরভাগই কোনওভাবেই হয় না।

এছাড়াও, আপনি আজ যে সিদ্ধান্তগুলি নেন তা চিরকাল স্থায়ী হওয়ার দরকার নেই। এটা সহজ

দ্বারা ভাল ধারণা, আকর্ষণীয় নীতি, বা সার্থক পরীক্ষা নিরীক্ষণ

ধরে নিচ্ছি যে আপনি এখন যা সিদ্ধান্ত নেন তা বছরের পর বছর ধরে কাজ করা দরকার। এটা শুধু

তাই না, বিশেষত একটি ছোট ব্যবসায়ের জন্য। যদি পরিস্থিতিতে পরিবর্তন হয়, আপনার সিদ্ধান্ত

পরিবর্তন করতে পারেন. সিদ্ধান্তগুলি অস্থায়ী হয়।

এই পর্যায়ে, আপনার ধারণাটি স্কেল হবে কি না তা নিয়ে উদ্বিগ্ন হওয়া নির্বোধ

পাঁচ থেকে পাঁচ হাজার লোক থেকে (বা এক লক্ষ থেকে 100 মিলিয়ন)

মানুষ)। মাঠের বাইরে পণ্য বা পরিষেবা পাওয়া যথেষ্ট শক্ত

আরও বাধা আবিষ্কার। আপাতত অনুকূলিত করুন এবং ভবিষ্যতের বিষয়ে চিন্তা করুন

পরে।

কোর্স পরিবর্তন করার ক্ষমতা ছোট হওয়ার অন্যতম বড় সুবিধা।

বৃহত্তর প্রতিযোগীদের সাথে তুলনা করে আপনি দ্রুত তৈরিতে আরও সক্ষম,

ঝাড়ু পরিবর্তন। বড় সংস্থাগুলি কেবল সেই দ্রুত স্থানান্তর করতে পারে না। তাই মনোযোগ দিন

আজ এবং পরে এখানে আসে যখন চিন্তা। অন্যথায় আপনি শক্তি অপচয় করবেন,

সময় এবং অর্থ সমস্যার সমাধান যা কখনও কখনও বাস্তবায়িত হয় না।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 190** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 191** |

**রক তারাগুলি এড়িয়ে যান**

প্রচুর সংস্থাগুলি "রক স্টার" বা "নিনজাস" খুঁজছেন এমন বিজ্ঞাপনগুলি পোস্ট করে। পঙ্গু.

আপনার কর্মক্ষেত্র গোষ্ঠীভঙ্গী এবং নক্ষত্র নিক্ষেপ না করে এই শব্দগুলি

আপনার ব্যবসায়ের সাথে কিছু করার নেই।

আপনি কীভাবে রক স্টারগুলির একটি কক্ষটি অবতরণ করতে পারেন তা ভেবে চিন্তা করুন

পরিবর্তে ঘর সম্পর্কে। আমরা সবাই খারাপ, গড় এবং দুর্দান্ত কাজের পক্ষে সক্ষম। দ্য

বেশিরভাগ মানুষ বুঝতে পারার চেয়ে দুর্দান্ত কাজের সাথে পরিবেশের আরও অনেক কিছুই রয়েছে।

এটি বলার অপেক্ষা রাখে না যে আমরা সবাই সমানভাবে তৈরি করেছি এবং আপনি কারও মধ্যে স্টার পাওয়ার আনলক করবেন

রক স্টার পরিবেশের সাথে। তবে সেখানে আটকে থাকা সম্ভাবনার এক টন রয়েছে

খোঁড়া নীতি, দুর্বল দিকনির্দেশনা, এবং আমলাতন্ত্রকে দমন করা। ছাঁটাই কাটা এবং

আপনি দেখতে পাবেন যে লোকেরা দুর্দান্ত কাজ করার জন্য অপেক্ষা করছে। তাদের শুধু দেওয়া দরকার

সুযোগটি.

এটি নৈমিত্তিক শুক্রবার বা আপনার কুকুর-থেকে-কর্ম দিবস নিয়ে নয়। (যদি হয়

এত ভাল জিনিস, তবে আপনি কেন সপ্তাহের প্রতিদিন এটি করছেন না?)

রকস্টার পরিবেশগুলি বিশ্বাস, স্বায়ত্তশাসন এবং দায়িত্বের বাইরে বিকাশ লাভ করে।

এগুলি লোকেরা তাদের প্রাপ্য গোপনীয়তা, কর্মক্ষেত্র এবং সরঞ্জাম দেওয়ার ফলাফল।

দুর্দান্ত পরিবেশগুলি লোকেরা যারা কাজ করে এবং কীভাবে তাদের প্রতি শ্রদ্ধা প্রদর্শন করে

এটা কর.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 192** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 193** |

**তারা তেরো নয় not**

আপনি যখন বাচ্চাদের মতো লোকদের সাথে আচরণ করেন, আপনি বাচ্চাদের কাজ পান। তবুও ঠিক তাই

কীভাবে প্রচুর সংস্থাগুলি এবং পরিচালক তাদের কর্মীদের সাথে আচরণ করে। কর্মীদের প্রয়োজন

তারা কিছু করার আগে অনুমতি জিজ্ঞাসা করুন। তাদের প্রত্যেকের জন্য অনুমোদন নেওয়া দরকার

ক্ষুদ্র ব্যয় এটি অবাক করার মতো তাদের কোনও হল পাস নিতে হবে না take

বিষ্ঠা।

যখন সমস্ত কিছু অবিচ্ছিন্নভাবে অনুমোদনের প্রয়োজন হয় তখন আপনি একটি সংস্কৃতি তৈরি করেন

nonthinkers। আপনি একজন বস-বনাম-শ্রমিক সম্পর্ক তৈরি করেন যা চিৎকার করে বলে, "আমি তা করি না

তোমাকে বিশ্বাস করি."

আপনি যদি কোনও কর্মীদের নিষেধাজ্ঞা থেকে বলেন, কোনও সামাজিক-

নেটওয়ার্কিং সাইট বা কাজের সময় ইউটিউব দেখছেন? তুমি কিছুই লাভ করো না যে

সময় ম্যাজিকালি কাজে রূপান্তর করে না। তারা কেবল কিছু অন্যান্য পরিবর্তন আনবে।

এবং দেখুন, আপনি লোকজনের থেকে দিনে পুরো আট ঘন্টা পাচ্ছেন না

যাহাই হউক না কেন। এটি একটি মিথ। তারা আট ঘন্টা অফিসে থাকতে পারে, কিন্তু তারা

আট ঘন্টা কাজ না আসলে। মানুষের ডাইভারশন *দরকার* । এটি ব্যাহত করতে সহায়তা করে

কাজের দিন একঘেয়ে। সামান্য ইউটিউব বা ফেসবুক সময় কখনই কাউকে আঘাত করে না।

তারপরে এই জিনিসগুলিকে পুলিশিং করতে ব্যয় করা সমস্ত অর্থ এবং সময় রয়েছে। কত

নজরদারি সফ্টওয়্যার সেট আপ করতে কি ব্যয় হয়? কত সময় আইটি কর্মীরা করেন

যে প্রকল্পে কাজ করার পরিবর্তে অন্য কর্মীদের নিরীক্ষণ করার অপচয় করা

আসলেই মূল্যবান? আপনি কখনই নিয়ম বই লেখার অপচয় করেন না

পড়া আছে? খরচগুলি দেখুন এবং আপনি দ্রুত বুঝতে পারবেন যে আপনার উপর আস্থা রাখতে ব্যর্থ

কর্মীরা ভীষণ ব্যয়বহুল।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 194** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 195** |

**লোককে বাড়িতে পাঠান**

অনেক সংস্থার স্বপ্নের কর্মচারী হ'ল সামান্য কিছু বিশ something

কাজের বাইরে সম্ভব জীবনের - এমন কেউ যিনি চৌদ্দ-

ঘন্টা এবং তার ডেস্কের নিদ্রা।

তবে মধ্যরাত্রি-তেল জাতীয় ধরণের এই বার্নে পূর্ণ কক্ষটি প্যাক করা তার চেয়ে দুর্দান্ত নয়

মনে হয়। এটি আপনাকে লাজুক মৃত্যুদন্ড কার্যকর করে পালাতে দেয়। এটি "এটির মতো পৌরাণিক কাহিনীকে স্থায়ী করে

বড় ছেলেদের বিরুদ্ধে প্রতিযোগিতা করতে পারার একমাত্র উপায় "" আপনার আরও দরকার নেই more

ঘন্টার; আপনার *আরও ভাল* সময় দরকার

লোকেরা যখন বাড়িতে কিছু করার থাকে তখন তারা ব্যবসায় নেমে আসে। তারা

অফিসে তাদের কাজটি করান কারণ তাদের অন্য কোথাও থাকতে হবে। তারা

আরও দক্ষ হওয়ার উপায়গুলি খুঁজে নিন কারণ তাদেরকে তাদের করতে হবে। তাদের বাছাই করা প্রয়োজন

বাচ্চাদের বা গায়কীর অনুশীলন পেতে সুতরাং তারা তাদের সময়টি বুদ্ধিমানের সাথে ব্যবহার করে।

প্রবাদটি যেমন রয়েছে, "আপনি যদি কিছু করতে চান তবে ব্যস্ততম ব্যক্তিকে আপনার কাছে জিজ্ঞাসা করুন

জেনে রাখুন। "আপনি ব্যস্ত মানুষ চান People এমন লোকেরা যাদের কাজের বাইরে জীবন থাকে People মানুষ

যারা একাধিক বিষয় নিয়ে চিন্তা করে। আপনার চাকরি হওয়ার আশা করা উচিত নয়

কারও পুরো জীবন - যদি আপনি তাদের দীর্ঘকাল ধরে রাখতে চান তবে তা নয় not

সময়।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 196** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 197** |

**প্রথম কাটা দাগ না**

দ্বিতীয় কিছু ভুল হয়ে যায়, প্রাকৃতিক প্রবণতা হ'ল নীতি তৈরি করা।

"কারও শর্টস পরা !? আমাদের একটি ড্রেস কোড দরকার!" না, আপনি না। আপনি শুধু

জনকে আবার শর্টস পরতে না বলা উচিত।

নীতিগুলি সাংগঠনিক দাগ টিস্যু। এগুলিতে ওভারঅ্যাকশনগুলি কোডযুক্ত

এমন পরিস্থিতি যা আবার হওয়ার সম্ভাবনা নেই। তারা সম্মিলিত শাস্তি

একটি ব্যক্তির অপকর্ম।

এভাবেই আমলাদের জন্ম হয়। কেউ আমলাতন্ত্র তৈরি করতে প্রস্তুত হয় না।

তারা ধীরে ধীরে সংস্থাগুলিতে চুপচাপ থাকে। এগুলিতে তারা একটি নীতি তৈরি করে - একটি দাগ - at

সময়।

সুতরাং প্রথম কাটা দাগ না। নীতি তৈরি করবেন না কারণ একজন ব্যক্তি করেছে

একবার কিছু ভুল। নীতিগুলি কেবলমাত্র সেই পরিস্থিতিগুলির জন্য যা বোঝা যায় come

এবং আবার।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 198** |

**আপনার মত শব্দ**

ব্যবসায়ীরা বড় শোনার চেষ্টা করে এটি কী? কঠোর ভাষা,

আনুষ্ঠানিক ঘোষণা, কৃত্রিম বন্ধুত্ব, লেগালিজ *ইত্যাদি* this আপনি এটি পড়েন

স্টাফ এবং এটি কোনও রোবট লিখেছেন বলে মনে হচ্ছে। এই কোম্পানি কথা *এ* না, আপনি *করতে* আপনি।

পেশাদারিত্বের এই মুখোশটি একটি রসিকতা। আমরা সবাই এটা জানি। তবুও ছোট সংস্থাগুলি

এখনও এটি অনুকরণ করার চেষ্টা করুন। তারা মনে করে যে বড় শব্দ করা তাদেরকে আরও বড় করে তোলে এবং

আরও "পেশাদার।" তবে এটি সত্যই তাদের হাস্যকর শোনায়। প্লাস, আপনি

একটি ছোট সংস্থার বৃহত্তম সম্পদগুলির মধ্যে একটি ত্যাগ করুন: যোগাযোগের ক্ষমতা

আইনী-পিআর- এর মাধ্যমে প্রতিটি শেষ শব্দ না চালিয়ে কেবল এবং সরাসরি

বিভাগ চালনা।

আপনার নিজের আকারটি শোনায় কোনও ভুল নেই। কে সম্পর্কে সৎ থাকা

আপনি খুব স্মার্ট ব্যবসা হয়। ভাষা প্রায়শই আপনার প্রথম ধারণা - কেন শুরু হয়

এটি একটি মিথ্যা দিয়ে বন্ধ? আপনি হতে ভয় পাবেন না।

এটি আপনি যে কোনও জায়গাতেই ব্যবহার করেন এমন ভাষাটিতে প্রযোজ্য - ই-মেইল, প্যাকেজিং,

সাক্ষাত্কার, ব্লগ পোস্ট, উপস্থাপনা *ইত্যাদি* গ্রাহকদের সাথে আপনি যেভাবে কথা বলবেন

বন্ধুদের. বিষয়গুলি ব্যাখ্যা করুন যেন আপনি তাদের পাশে বসে ছিলেন। জারগন বা যেকোনও এড়িয়ে চলুন

ধরণের কর্পোরেট-স্পোক। যখন সাধারণ শব্দগুলি করবে তখন বাজওয়ার্ডগুলি থেকে দূরে থাকুন

এইতো, ভালোই. "নগদীকরণ" বা "স্বচ্ছ" হওয়ার বিষয়ে কথা বলবেন না; সম্পর্কে কথা বলতে

অর্থোপার্জন এবং সৎ হতে। চারটি যখন করবে তখন সাতটি শব্দ ব্যবহার করবেন না।

এবং আপনার কর্মচারীদের "এই ইমেল" এর মতো লেগ্যালিজ সহ ইমেলগুলি শেষ করতে বাধ্য করবেন না

বার্তা উদ্দেশ্যপ্রাপ্ত প্রাপক (গুলি) এর একমাত্র ব্যবহারের জন্য এবং এতে থাকতে পারে

গোপনীয় এবং সুবিধাযুক্ত তথ্য "" এটি আপনার সমস্ত সংস্থার ই-সমাপ্তির মতো-

একটি স্বাক্ষরযুক্ত মেলগুলি বলে যে "আমরা আপনাকে বিশ্বাস করি না এবং আমরা এটি প্রমাণ করতে প্রস্তুত

আদালতে। "ভাগ্যবান বন্ধুবান্ধবকে সেভাবে তৈরি করা।

পড়ার জন্য লিখুন, লিখতে লিখুন না শুধু লিখতে। আপনি যখনই কিছু লিখবেন,

জোরে জোরে পড়ুন। আপনি যদি সত্যিই কথা বলছিলেন তবে কি এটির মতো শোনাচ্ছে

কেউ? যদি তা না হয় তবে কীভাবে আপনি এটিকে আরও কথোপকথন করতে পারেন?

কে বলেছিলেন লেখাকে রীতিমতো হওয়া দরকার? কে বলেছিল তোমার কেড়ে নিতে হবে

কাগজে কথা বলার সময় ব্যক্তিত্ব? বিধি ভুলে যান। যোগাযোগ করুন!

এবং আপনি যখন লিখছেন, আপনার পড়া সমস্ত লোকের কথা চিন্তা করবেন না read

শব্দ। একজনের কথা ভাবুন। তারপরে সেই এক ব্যক্তির জন্য লিখুন। জনতার পক্ষে লেখা

সাধারণতা এবং বিশ্রীতা বাড়ে। আপনি যখন নির্দিষ্ট লক্ষ্যে লিখেন,

আপনি চিহ্নটি মারার সম্ভাবনা অনেক বেশি।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 199** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 200** |

**চার অক্ষরের শব্দ**

চার অক্ষরের শব্দ রয়েছে যা আপনার কখনই ব্যবসায় ব্যবহার করা উচিত নয়। তারা না *যৌনসঙ্গম* অথবা

*বিষ্ঠা* । এগুলি *প্রয়োজন, অবশ্যই, সহজ, সহজ, ন্যায়, কেবল* এবং *দ্রুত* । এই শব্দগুলি পেতে

স্বাস্থ্যকর যোগাযোগের উপায়। এগুলি লাল পতাকা যা শত্রুতা প্রবর্তন করে,

টর্পেডো ভাল আলোচনা, এবং প্রকল্প দেরী হতে।

আপনি যখন এই চার অক্ষরের শব্দ ব্যবহার করেন, আপনি একটি কালো-সাদা পরিস্থিতি তৈরি করেন।

তবে সত্যটি খুব কমই কালো এবং সাদা। সুতরাং মানুষ বিচলিত হয় এবং সমস্যাগুলি হয়।

উত্তেজনা এবং সংঘাত অহেতুক ইনজেকশন দেওয়া হয়।

তাদের মধ্যে কিছুতে এখানে কী সমস্যা রয়েছে:

**প্রয়োজনের** । খুব কম জিনিসই আসলে সম্পন্ন করা দরকার। "প্রয়োজন," বলার পরিবর্তে

আপনি "সম্ভবত" বা "এই সম্পর্কে আপনার কী ধারণা" বলা ভাল? অথবা

"এই কেমন লাগছে?" বা "আপনি কি ভাবেন যে আমরা সেখান থেকে পালাতে পারি?"

**পারছে না** । আপনি যখন "পারবেন না" বলছেন তখন আপনি সম্ভবত পারেন। কখনও কখনও এমনকি আছে

বিরোধিতা করা যায় না: "আমরা এটি এর মতো চালু করতে পারি না, কারণ এটি একেবারেই সঠিক নয়"

বনাম "আমরা এর জন্য আর কোনও সময় ব্যয় করতে পারি না কারণ আমাদের চালু করতে হবে।"

এই দুটি বক্তব্যই সত্য হতে পারে না। অথবা এক মিনিট অপেক্ষা করুন, তারা কি পারেন?

**সহজ** । *সহজ* এমন একটি শব্দ যা অন্যান্য লোকের কাজের বিবরণ দিতে ব্যবহৃত হয়। "এই

আপনার পক্ষে কাজ করা সহজ হওয়া উচিত, তাই না? "তবে লক্ষ করুন লোকেরা খুব কমই কীভাবে বর্ণনা করে

তাদের নিজস্ব কাজ হিসাবে সহজ। আপনার জন্য, এটি "আমাকে এটি সন্ধান করুন" - তবে অন্যদের জন্য,

এটি "এটি সম্পন্ন করুন।"

চার অক্ষরের এই শব্দগুলি প্রায়শই বিতর্ক চলাকালীন পপ আপ হয় (এবং এটির জন্যও নজর রাখুন

তাদের চাচাতো ভাই: *সবাই, কেউ, সবসময়* , এবং *কখনও)* । একবার উচ্চারণ করলে তারা তা তৈরি করে

সমাধান খুঁজে পাওয়া শক্ত। তারা আপনাকে দুটি কোণে পিষে একটি কোণে বক্স করে

একে অপরের বিরুদ্ধে. মাথা ঠোঁট যখন ঘটে তখনই। আপনি যে কোনও মাঝখানে আটকান

স্থল।

এবং এই শব্দগুলি বিশেষত বিপজ্জনক যখন আপনি তাদের একসাথে স্ট্রিং করেন:

"আমাদের এখনই এই বৈশিষ্ট্যটি যুক্ত করতে হবে। আমরা এই বৈশিষ্ট্যটি ছাড়া আরম্ভ করতে পারি না Everyone প্রত্যেকে

এটা চাই এটি কেবলমাত্র একটি ছোট জিনিস তাই এটি সহজ হবে। আপনি এটি পেতে সক্ষম হওয়া উচিত

সেখানে দ্রুত! "মাত্র ছত্রিশটি শব্দ, তবে একশ অনুমান That's এটি একটি রেসিপি

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 201** |

বিপর্যয়.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 202** |

**ASAP বিষ**

ASAP বলা বন্ধ করুন। আমরা এটি পেয়েছি। এটি নিহিত সবাই যত তাড়াতাড়ি জিনিসগুলি সম্পন্ন করতে চায়

তারা করা যেতে পারে হিসাবে।

আপনি যখন এই লোকগুলির মধ্যে একটিতে পরিণত হন যিনি প্রত্যেকের শেষে ASAP যুক্ত করেন

অনুরোধ, আপনি সব কিছু উচ্চ অগ্রাধিকার বলছেন। এবং যখন সবকিছু বেশি থাকে

অগ্রাধিকার, কিছুই হয় না। (মজার বিষয় কীভাবে আপনি প্রকৃতপক্ষে না হওয়া পর্যন্ত সবকিছুই সর্বোচ্চ অগ্রাধিকার is

জিনিসগুলিকে অগ্রাধিকার দিতে হবে))

ASAP মুদ্রাস্ফীতি। এটি কোনও অনুরোধকে অবমূল্যায়ন করে যা ASAP বলে না। আগে

আপনি এটি জানেন, যে কোনও কাজ করার একমাত্র উপায় হ'ল এএসএপি স্টিকার লাগানো

চালু কর.

বেশিরভাগ জিনিসই কেবল এই ধরণের হিস্টিরিয়ার পরোয়ানা দেয় না। কোনও কাজ যদি সম্পন্ন না হয়

এই খুব তাত্ক্ষণিক, কেউ মারা যাচ্ছে না। কেউ তাদের চাকরি হারাবে না। এটা

সংস্থার জন্য এক টন টাকা লাগবে না। এটি যা করবে তা হ'ল কৃত্রিম চাপ তৈরি করা,

যা বার্নআউট এবং আরও খারাপ দিকে পরিচালিত করে।

সুতরাং সত্যিকারের জরুরী অবস্থার জন্য আপনার জরুরি ভাষার ব্যবহার সংরক্ষণ করুন। ধরণের

যেখানে অকার্যকরতার প্রত্যক্ষ, পরিমাপযোগ্য পরিণতি রয়েছে। অন্য সব কিছুর জন্য,

ঠাণ্ডা করা

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 203** |

**অধ্যায়**

**উপসংহার**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 204** |

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 205** |

**অনুপ্রেরণা নষ্ট হয়**

আমাদের সবার ধারণা আছে। ধারণা অমর হয়। তারা চিরকাল স্থায়ী হয়।

যা চিরকাল স্থায়ী হয় না তা অনুপ্রেরণা। অনুপ্রেরণা তাজা ফল বা দুধের মতো: এটি

একটি মেয়াদ শেষ হওয়ার তারিখ রয়েছে।

আপনি যদি কিছু করতে চান তবে এটি এখনই করতে হবে। আপনি এটি এ রাখতে পারবেন না

তাকটি পেতে এবং এটি কাছাকাছি পেতে দুই মাস অপেক্ষা করুন। আপনি কেবল এটি করতে পারবেন না আপনি এটি পরে করবেন।

পরে, আপনাকে আর এ সম্পর্কে ছড়িয়ে দেওয়া হবে না।

আপনি যদি শুক্রবার অনুপ্রেরণা পান তবে সপ্তাহান্তে শপথ করুন এবং প্রকল্পটিতে ডুব দিন।

আপনি যখন অনুপ্রেরণায় উচ্চ হন তখন আপনি বিশ সপ্তাহে দুই সপ্তাহের কাজ শেষ করতে পারেন

চার ঘন্টা. অনুপ্রেরণা সেই পথে একটি সময় মেশিন।

অনুপ্রেরণা একটি যাদুকরী জিনিস, উত্পাদনশীলতা গুণক, একটি প্রেরণাদায়ক। কিন্তু এটা

তোমার জন্য অপেক্ষা করবে না অনুপ্রেরণা এখন একটি জিনিস। যদি এটি আপনাকে ধরে ফেলে তবে এটিকে ঠিক পিছনে ধরুন

এবং এটি কাজ করা।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 206** |

**আমাদের বই পড়ার জন্য আপনাকে ধন্যবাদ**

আমরা আশা করি এটি আপনাকে কীভাবে কাজ করে তা পুনরায় কাজ করতে অনুপ্রাণিত করে। যদি তাই হয় তবে একটি লাইন ফেলে দিন

[rework@37signals.com](mailto:rework@37signals.com) এবং এটি কীভাবে চলছে তা আমাদের জানান। আমরা অপেক্ষায় থাকলাম

তোমার কাছ থেকে শুনতেছি.

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 207** |

**অধ্যায়**

**রিসোর্সেস**

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 208** |

**প্রায় 37 সিগন্যাল**

**37signals**

[www.37signals.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com)

প্রায় 37 সিগন্যাল এবং আমাদের পণ্য।

**পুনর্নির্মাণ সাইট**

[www.37signals.com/rework](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com/rework)

অফিসিয়াল বইয়ের সাইট।

**সিগন্যাল বনাম শব্দ**

[www.37signals.com/svn](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com/svn)

ব্যবসায়, নকশা, সংস্কৃতি এবং আরও অনেক কিছু সম্পর্কে আমাদের সংস্থা ব্লগ।

**37 সিগন্যাল ভিডিও**

[www.37signals.com/speaks](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com/speaks)

37 সিগন্যাল দ্বারা উপস্থাপনা এবং অনুদান।

**37 সিগন্যাল নিউজলেটার সাবস্ক্রাইব করুন**

[www.37signals.com/subscribe](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com/subscribe)

নতুন পণ্য, ছাড় এবং আরও অনেকের সম্পর্কে নিউজলেটার (প্রায় দু'বার পাঠানো হয়েছে

মাস)।

**আমাদের পছন্দসই স্টাফ**

[www.37signals.com/stuffwelike](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.37signals.com/stuffwelike)

বই, সাইট এবং আমরা উপভোগ করি এমন অন্যান্য জিনিসের একটি তালিকা।

**ই-মেইল**

[rework@37signals.com](mailto:rework@37signals.com)

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 209** |

**37 সিগন্যাল পণ্য**

**সেনাঘাঁটি**

[www.basecamphq.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.basecamphq.com)

প্রকল্পগুলি পরিচালনা করুন এবং আপনার দল এবং ক্লায়েন্টদের সাথে সহযোগিতা করুন।

**বহুতলবিশিষ্ট ভবন**

[www.highrisehq.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.highrisehq.com)

আপনার পরিচিতি, সীসা এবং চুক্তিগুলি ট্র্যাক করুন। সর্বদা প্রস্তুত থাকুন।

**ব্যাকপ্যাক**

[www.backpackit.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.backpackit.com)

আপনার ব্যবসায় জুড়ে তথ্য সংগঠিত করুন এবং ভাগ করুন।

**ক্যাম্প ফায়ার**

[www.campfirenow.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.campfirenow.com)

রিয়েল-টাইম চ্যাট এবং দূরবর্তী দলগুলির জন্য ফাইল এবং কোড ভাগ করা।

**টা-দা তালিকা**

[www.tadalist.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.tadalist.com)

টা-দা তালিকা আপনার করণীয়গুলি তৈরি এবং ভাগ করে নেওয়া সহজ করে।

**Writeboard**

[www.writeboard.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.writeboard.com)

রাইটিংবোর্ড একটি সহযোগী লেখার সরঞ্জাম।

**বাস্তব প্রাপ্তি**

[gettingreal.37signals.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://gettingreal.37signals.com)

37 সিগন্যালের এই বইটি আপনাকে আরও স্মার্ট, দ্রুত এবং সহজতর উপায় আবিষ্কার করতে সহায়তা করবে

একটি সফল ওয়েব-ভিত্তিক অ্যাপ্লিকেশন তৈরি করুন।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 210** |

**রুবেলে রেল**

[www.rubyonrails.org](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.rubyonrails.org)

37 টি সিগন্যাল দ্বারা তৈরি একটি ওপেন-সোর্স ওয়েব ফ্রেমওয়ার্ক।

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 211** |

**প্রাপ্তি স্বীকার**

খুব বিশেষ ধন্যবাদ ম্যাথু লিন্ডারম্যানের কাছে যান। ম্যাট প্রথম 37 সিগন্যাল ছিল

1999 সালে কর্মচারী - এবং তিনি আজও সংস্থার সাথে রয়েছেন। এই বই না

ম্যাট ছাড়া একত্রিত হয়েছে। মূল বিষয়বস্তু লেখার পাশাপাশি তিনি ড

Coauthors এর স্বতন্ত্রভাবে বিভিন্ন লেখার শৈলীর সাথে একীভূত করতে সহায়তা করেছিল

ফোকাসড, সম্মিলিত বই তিনি এটিকে সহজ দেখায়, তবে এটি সহজ কাজ ছিল না। ধন্যবাদ

তুমি, ম্যাট

আমরা আমাদের পরিবার, আমাদের গ্রাহকদের এবং 37 সিগন্যালে সবাইকে ধন্যবাদ জানাতে চাই।

এবং এখানে আমরা জানি এমন কিছু ব্যক্তির একটি তালিকা দেওয়া আছে যারা জানেন

আমাদের একভাবে বা অন্যভাবে অনুপ্রাণিত করেছে:

ফ্রাঙ্ক লয়েড রাইট

শেঠ গডিন

ওয়ারেন বাফেট

জেমি লারসন

ক্লেটন ক্রিস্টেনসেন রাল্ফ নাদের

জিম কাউদাল

বেঞ্জামিন ফ্রাঙ্কলিন

আর্নেস্ট কিম

জেফ বেজোস

স্কট হেফারম্যান

আন্তোনি গৌডি

কার্লোস সেগুরা

ল্যারি ডেভিড

স্টিভ জবস

ডিন কামেন

বিল মেহের

থমাস জেফারসন

মাইস ভ্যান ডের রোহে

রিকার্ডো সেমেলার

ক্রিস্টোফার আলেকজান্ডার জেমস ডাইসন

কেন্ট বেক

টমাস পেইন

জেরাল্ড ওয়েইনবার্গ

ক্যাথি সিয়েরা

জুলিয়া চাইল্ড

মার্ক হেডলুন্ড

নিকোলাস কারাভিটস

মাইকেল জর্ডন

রিচার্ড বার্ড

জেফ্রি জেলডম্যান

ডিয়েটার র‌্যামস

জুডিথ শিন্ডলিন

রন পল

টিমোথি ফেরিস

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 212** |

কপিরাইট (সি) 2010 দ্বারা 37 সিগন্যাল, এলএলসি।

সমস্ত অধিকার সংরক্ষিত.

ক্রাউন পাবলিশিংয়ের ক্রাউন বিজনেস দ্বারা যুক্তরাষ্ট্রে প্রকাশিত

গ্রুপ, র‌্যান্ডম হাউস, ইনক।, নিউ ইয়র্কের একটি বিভাগ।

[www.crownpublishing.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://www.crownpublishing.com)

ক্রোন এবং ক্রাউন কলফোন র‌্যান্ডম হাউসের নিবন্ধিত ট্রেডমার্ক,

ইনকর্পোরেটেড

এই বই বিক্রয়ের জন্য বাল্ক ক্রয়ের জন্য বিশেষ ছাড়ের জন্য উপলব্ধ

প্রচার বা প্রিমিয়াম। ব্যক্তিগতকৃত কভার সহ বিশেষ সংস্করণ,

বিদ্যমান বইয়ের অংশগুলি এবং কর্পোরেট ছাপগুলি বড় আকারে তৈরি করা যেতে পারে

বিশেষ প্রয়োজনের জন্য পরিমাণ। আরও তথ্যের জন্য, র‌্যান্ডম হাউস, ইনকগুলিতে লিখুন।

কংগ্রেসের তালিকা-ইন-পাবলিকেশন ডেটা লাইব্রেরি

ভাজা, জেসন

পুনর্নির্মাণ / জেসন ফ্রাইড এবং ডেভিড হ্যানসন .-- প্রথম সংস্করণ।

পি। সেমি.

1. শিল্প ব্যবস্থাপনা। 2. 37 সিগন্যাল - সংস্থা।

আই। হ্যানসন, ডেভিড হেইনমিয়ার ২। শিরোনাম.

HD31.F755 2010

658.22 - dc22 2009036114

eISBN: 978-0-307-46376-0

[rohdesign.com](https://translate.google.com/translate?hl=en&prev=_t&sl=en&tl=bn&u=http://rohdesign.com)

v3.0

|  |
| --- |
| **পৃষ্ঠা 213** |