ডিসিশন কোড

হাই অ্যাচিভারদের সিদ্ধান্ত নেয়ার ২০টি পাওয়ারফুল মেন্টাল মডেল

নূর রহমান

GROW
BOOKS THAT BUILD YOU

ডিসিশন কোড

গ্রন্থস্বত্ব: উম্মে আয়মান
লেখক: নূর রহমান

প্রকাশনী; গ্রো
প্রথম প্রকাশ: ২৩ মে, ২০২৬

মূল্য: ৬৯০ টাকা

e-mail: team.grow.bd@gmail.com

Decision Code
by Nur Rahman

Published in Bangladesh by Grow
First Published: 23 May, 2026
Price: Taka 690
e-mail: team.grow.bd@gmail.com

ISBN: 978-984-29677-0-2
price: 25$

কপিরাইট
লেখকের লিখিত অনুমতি ছাড়া বইটির কোনো অংশের কোনো রূপ প্রতিলিপি (মুদ্রিত বা ডিজিটাল), বিতরণ কিংবা বাণিজ্যিক ব্যবহার সম্পূর্ণ নিষিদ্ধ। এই শর্ত লঙ্ঘন করা হলে প্রচলিত কপিরাইট আইনে ব্যবস্থা গ্রহণ করা হবে।

উৎসর্গ

আব্বু ও আম্মু

লুৎফর রহমান - নূর জাহান

যাদের উপস্থিতি এবং অনুপস্থিতি আমার জীবনে চলার পথে দিশা, উৎসাহ ও সাহস জুগিয়ে চলেছে।

লেখকের কথা

প্রিয় পাঠক,

জীবনের সবচেয়ে বড়ো সমস্যাগুলোর একটি হলো ভুল সিদ্ধান্ত নেয়া। আমরা প্রতিদিন অসংখ্য সিদ্ধান্ত নিই, কিন্তু খুব কম মানুষই জানি কীভাবে সঠিকভাবে চিন্তা করতে হয়, সিদ্ধান্ত নিতে হয়।

কেউ ক্যারিয়ার নিয়ে দ্বিধায় থাকে। কেউ ব্যবসায় ভুল ডিসিশন নিয়ে বহু বছর পিছিয়ে যায়। কেউ আবেগের বশে এমন ডিসিশন নেয়, যার মূল্য তাকে অনেকদিন দিতে হয়। আবার অনেক মানুষ কঠোর পরিশ্রম করেও শুধু ভুল ডিসিশনের কারণে কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারেন না।

গত ১১ বছরের কর্পোরেট যাত্রায় অনেক মানুষের সাথে কাজ করার সুযোগ হয়েছে। একসময় আমি বুঝতে পারি, সফলতা শুধু কঠোর পরিশ্রমের খেলা নয়, বরং এটি অনেকাংশে বেটার থিংকিং এবং বেটার ডিসিশন মেকিং এর খেলা।

পাশাপাশি নিজের অভিজ্ঞতাকে আরও সমৃদ্ধ করতে ৩ বছর আগে ইউটিউব এবং ফেসবুকে ‘Nur Rahman’ চ্যানেলে একটি পডকাস্ট শুরু করি ‘Inside Out’ নামে! উদ্দেশ্য ছিল বাংলাদেশের প্রথিতযশা উদ্যোক্তা, কর্পোরেট পারসোনালিটি এবং হাই অ্যাচিভার মানুষদের সংস্পর্শে এসে তাঁদের চিন্তার ধরন, সিদ্ধান্ত নেয়ার পদ্ধতি এবং বাস্তব জীবনের অভিজ্ঞতা গভীরভাবে জানার চেষ্টা করা।

বিশেষ করে আমি বোঝার চেষ্টা করেছি:

- চাপ, অনিশ্চয়তা এবং ঝুঁকির মুহূর্তেও তাঁরা কীভাবে ডিসিশন নেন।
- তাঁরা কোন ধরনের ডিসিশন মেকিং ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করেন, যা দীর্ঘ মেয়াদে তাঁদের জন্য ভালো ফলাফল নিয়ে আসে।

এই প্রশ্নগুলোর উত্তর খুঁজতে গিয়ে আমি পডকাস্টে শত শত ঘণ্টা বাংলাদেশের হাই অ্যাচিভার মানুষদের সাথে কথা বলার সুযোগ পেয়েছি, তাদের অভিজ্ঞতা শুনেছি এবং তাদের ডিসিশন নেয়ার পদ্ধতি বোঝার চেষ্টা করেছি। একই সাথে আমি পৃথিবীর বিখ্যাত মানুষদের ডিসিশন মেকিং প্যাটার্নও বিশ্লেষণ করতে শুরু করি!

এ কাজ করতে করতেই আজ সোশ্যাল মিডিয়ায় সব প্লাটফর্ম মিলিয়ে 'Nur Rahman' চ্যানেল প্রায় ১ মিলিয়ন মানুষের একটি পরিবারে পরিণত হয়েছে এবং খুব দ্রুত গতিতে সামনের দিকে এগিয়ে যাচ্ছে, আলহামদুলিল্লাহ। এই পুরো যাত্রায় সবচেয়ে মূল্যবান উপলব্ধি ছিল:

হাই অ্যাচিভার মানুষরা বেশি পরিশ্রম করেন না, বরং তাঁরা ভিন্নভাবে চিন্তা করেন।

খেয়াল করেছি, সফল মানুষরা ডিসিশন নেয়ার সময় কিছু পাওয়ারফুল মেন্টাল মডেল ব্যবহার করেন, যা তাদেরকে জটিল পরিস্থিতিতেও ক্লিয়ার এবং স্মার্টার ডিসিশন নিতে সাহায্য করে।

এই বইটি মূলত সেই পাওয়ারফুল মেন্টাল মডেলগুলোকে সহজ ভাষায়, বাস্তব উদাহরণের মাধ্যমে তুলে ধরার একটি প্রচেষ্টা।

আমি চাইনি এটি শুধুমাত্র একটি মোটিভেশনাল বই হোক। বরং চেয়েছি এটি এমন একটি প্র্যাক্টিক্যাল থিংকিং ফ্রেমওয়ার্কের বই হোক, যা পড়ার পর আপনি পৃথিবীকে অন্যভাবে দেখতে শুরু করবেন। যদি প্রশ্ন করা হয় ডিসিশন কোড কী ধরনের বই, তাহলে বলতে হয়:

- কনফিউজড মানুষকে চিন্তার ক্ল্যারিটি দেবে।
- ওভারথিংকিং করা মানুষকে স্ট্রাকচারড থিংকিং শেখাবে।

- হাই পারফর্মার মানুষকে পার্সোনাল লাইফের প্রায়োরিটি বোঝাবে।
- হার্ডওয়ার্কিং কিন্তু ডিরেকশনলেস মানুষকে সঠিক রোডম্যাপ দেখাবে।
- এবং সর্বোপরি প্র্যাকটিক্যাল ফ্রেমওয়ার্কের মাধ্যমে রাইট ডিসিশন নেয়া শেখাবে।

পাশাপাশি বইটি আপনাকে আরও শেখাবে:

- জীবনে ভুল সিদ্ধান্তের পরিমাণ কমিয়ে আনার উপায়
- মেন্টাল ক্ল্যারিটি নিয়ে যেকোনো কিছু চিন্তা করার প্রসেস
- পৃথিবীর শ্রেষ্ঠ ডিসিশন মেকারদের মতো চিন্তা করার মাইন্ডসেট।
- ফিউচার কনসিকোয়েন্সেস আগে থেকেই আঁচ করে সতর্ক হবার পন্থা
- ম্যানুপুলেশন এবং কগনিটিভ বায়াস বুঝে সঠিক সিদ্ধান্ত নেয়ার কৌশল

এই বইটি আপনাকে এমন কিছু ডিসিশন মেকিং টুলস দিতে পারে, যা আপনার পুরো জীবনকে নতুন দৃষ্টিকোণ থেকে দেখতে সাহায্য করবে। বিজ্ঞ মানুষেরা বলেন,

> The quality of your life depends on the quality of your decisions.

হয়তো এই বইয়ের কোনো একটি মেন্টাল মডেল আপনার ভবিষ্যতের একটি গুরুত্বপূর্ণ ডিসিশন বদলে দিতে পারে। আর একটি সঠিক ডিসিশন কখনও কখনও পুরো জীবনটাকেই বদলে দেয়।

নূর রহমান

মে ২০২৬

ভূমিকা

কুয়াশা: কেন আমরা আটকে আছি?

আপনি কি কখনো এমন অনুভব করেছেন যে, আপনি প্রচণ্ড পরিশ্রম করছেন কিন্তু কোথাও পৌঁছাতে পারছেন না?

সকাল থেকে রাত পর্যন্ত ব্যস্ত থাকছেন অথচ দিন শেষে মনে হচ্ছে কোনো উন্নতিই হয়নি? এভাবেই বছর পার হয়ে যাচ্ছে অথচ আপনি এখনো সেই একই জায়গায় পড়ে আছেন।

বিষয়টি অনেকটা এমন যে, আপনি ঘন কুয়াশার মধ্যে গাড়ি চালাচ্ছেন। সামনে কী আছে দেখতে পাচ্ছেন না। কোন রাস্তাটি সঠিক তা জানেন না। কোথায় যাচ্ছেন সেটিও পরিষ্কার নয়।

শুধু চালিয়ে যাচ্ছেন অর্থাৎ দিকহারা এবং উদ্দেশ্যহীন এক অনিশ্চিত যাত্রা।

আপনি একা নন। পৃথিবীতে লক্ষ লক্ষ মানুষ এই একই সমস্যায় ভুগছে। তারা অলস নয়। তারা বোকা নয়। তারা চেষ্টা করছে না এমনও নয়। তবুও তারা আটকে আছে।

কেন?

কারণ তাদের মধ্যে একটি জিনিসের অভাব রয়েছে, আর তা হলো মানসিক স্পষ্টতা বা মেন্টাল ক্ল্যারিটি।

এখন কল্পনা করুন, হঠাৎ আপনার গাড়িতে শক্তিশালী হেডলাইট জ্বলে উঠল। কুয়াশার বুক চিরে আলো ছড়িয়ে পড়ল। এখন আপনি দেখতে পাচ্ছেন সামনে কী আছে। সঠিক দিক বুঝতে পারছেন।

এখন আপনি আত্মবিশ্বাসের সাথে গাড়ি চালাতে পারছেন এবং দ্রুত এগিয়ে যেতে পারছেন।

মেন্টাল মডেল হলো সেই হেডলাইট। এগুলো জীবনের কুয়াশা কাটিয়ে আপনাকে পথ দেখায়।

এগুলো আপনার চিন্তাকে এত পরিষ্কার করে দেয় যে, আপনি জটিল সমস্যাও সহজে সমাধান করতে পারেন। ভবিষ্যতের ঝুঁকি আগে থেকেই অনুমান করতে পারেন এবং তা এড়িয়ে যেতে পারেন। ফলে আপনি সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে সক্ষম হন।

পৃথিবীর সবচেয়ে সফল মানুষরা মেন্টাল মডেল ব্যবহার করেন। তারা জানেন যে, সফলতা শুধু কঠোর পরিশ্রমের ব্যাপার নয়।

সফলতা হলো স্মার্ট চিন্তার বিষয়। সঠিক ফ্রেমওয়ার্কের বিষয় এবং মেন্টাল ক্ল্যারিটির বিষয়। আর এসবই আসে মেন্টাল মডেল থেকে।

আপনি যখন বিভিন্ন মেন্টাল মডেল শিখবেন এবং সেগুলো আপনার জীবনে প্রয়োগ করবেন তখন আপনার চিন্তার মান এত উন্নত হবে যে, আপনি অন্যদের থেকে অনেকটা এগিয়ে যাবেন।

এই বইটি কাদের জন্য

ওয়ারেন বাফেট যখন কোনো কোম্পানিতে বিনিয়োগ করার কথা ভাবেন, তিনি শুধু দেখেন না কোম্পানির শেয়ার প্রাইস কত। তিনি দেখেন কোম্পানির ম্যানেজমেন্ট কেমন। কোম্পানির প্রোডাক্ট কতদিন টিকবে। তিনি ব্যবহার করেন 'Economic Moat' নামে একটা মেন্টাল মডেল। এই মডেল তাকে বলে দেয় কোন কোম্পানি প্রতিযোগিতায় টিকে থাকবে আর কোনটা হারিয়ে যাবে। আর এই কারণেই তিনি ৯৩ বছর বয়সেও ১০০ বিলিয়নের বেশি সম্পদের মালিক।

ইলন মাস্ক যখন কোনো নতুন প্রজেক্ট শুরু করার কথা ভাবেন, তিনি ব্যবহার করেন 'First Principles Thinking' নামে একটা মেন্টাল মডেল। এই মডেল ব্যবহার করেই তিনি জগদ্‌বিখ্যাত কোম্পানি SpaceX তৈরি করেছেন, Tesla কে এত সফল করেছেন। আজ তিনি পৃথিবীর সবচেয়ে ধনী মানুষদের একজন।

জেফ বেজোস যখন অ্যামাজন শুরু করেছিলেন, তিনি ব্যবহার করেছিলেন 'Regret Minimization Framework' নামে একটা মেন্টাল মডেল। আর এই মেন্টাল মডেল তাকে একটা দারুণ চাকরি এবং নিরাপদ জীবন ছেড়ে অ্যামাজন শুরু করতে সাহস জুগিয়েছিল। আজ অ্যামাজন পৃথিবীর অন্যতম বড়ো কোম্পানি।

এই উদাহরণগুলো থেকে বোঝা যাচ্ছে যে, সফল মানুষরা শুধু কঠোর পরিশ্রম করেন না, তাঁরা ভিন্নভাবে চিন্তা করেন। তারা স্মার্টলি সঠিক

সিদ্ধান্ত নেয়ার গুণ রপ্ত করেন। আর স্মার্ট সিদ্ধান্ত নেয়ার চাবিকাঠি হলো মেন্টাল মডেল।

পৃথিবীতে এমন অনেক মানুষ আছে যারা আপনার চেয়ে কম কাজ করে কিন্তু বেশি সফল। তারা কি আপনার চেয়ে বেশি বুদ্ধিমান? হয়তো না। তারা কি আপনার চেয়ে বেশি ভাগ্যবান? হয়তো না। তাহলে কী তাদের সিক্রেট?

তাঁদের সিক্রেট হলো, সঠিকভাবে চিন্তা করার ক্ষমতা।

আপনি যদি সঠিকভাবে চিন্তা করতে পারেন, তাহলে আপনি সঠিক ডিসিশন নিতে পারবেন।

সঠিকভাবে চিন্তা করা মানে কী?

এর মানে হলো, আপনি জানেন কোথা থেকে শুরু করতে হবে, কী প্রশ্ন করতে হবে, কোন তথ্য সংগ্রহ করতে হবে, কীভাবে বিশ্লেষণ করতে হবে এবং পরিশেষে এই সব কিছু কাজে লাগিয়ে কীভাবে সঠিক ডিসিশন নিতে হবে। আর এই পুরো প্রসেসটাই হয় মেন্টাল মডেলের মাধ্যমে।

মনে প্রশ্ন আসতে পারে, এই মেন্টাল মডেলগুলো আপনার জীবনে কাজে লাগবে কিনা বা লাগলেও কতটুকু কাজে লাগবে?

নিচে কিছু পয়েন্ট সংযুক্ত করা হলো, যদি এর যেকোনো একটির সাথে আপনার বর্তমান পরিস্থিতি মিলে যায় তাহলে আপনি বইটি নিঃসঙ্কোচে সংগ্রহ করতে পারেন।

এই বইটি আপনার জন্যে, যদি আপনি:

- গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত নিতে গেলেই কনফিউশনে পড়েন
- ওভারথিংকিংয়ের কারণে সিদ্ধান্ত নিতে গিয়ে জট পাকিয়ে ফেলেন
- বেশির ভাগ সময়ে ভুল সিদ্ধান্তের কারণে সময়, টাকা ও সুযোগ হারান
- অতিরিক্ত মেন্টাল প্রেশারে পড়লে বেশিরভাগ সময় ভুল সিদ্ধান্ত নিয়ে ফেলেন

এই বইটি পড়ার পর:

- আরও ক্ল্যারিটি নিয়ে চিন্তা করতে পারবেন
- বিভিন্ন থিংকিং মডেল ব্যবহার করে দূরদর্শী সিদ্ধান্ত নেয়া শিখবেন
- রিস্ক এবং অপরচুনিটি আরও নিখুঁতভাবে অ্যানালাইসিস করতে পারবেন
- ব্যবসা, ক্যারিয়ার ও ব্যক্তিগত জীবনে আরও স্ট্র্যাটেজিক হয়ে উঠবেন
- সফল মানুষদের মতো চিন্তা করার নিজস্ব ফ্রেমওয়ার্ক তৈরি করতে পারবেন
- সর্বোপরি আপনার মস্তিষ্ক একটি বেটার ডিসিশন মেকিং মেশিন এ পরিণত হবে

বইটি যেভাবে পড়লে সবচেয়ে বেশি লাভবান হবে

* প্রথমত, এই বইটি অন্য সব বইয়ের চেয়ে একটু ভিন্ন। এটি মূলত একটি টুলবক্স, যা আপনাকে জীবনে বারবার ব্যবহার করতে হবে। হয়তো প্রতিদিনই এর প্রয়োজন পড়বে। বিষয়টি শুনে কিছুটা অবাক হতে পারেন। তবে গভীরভাবে লক্ষ করলে দেখবেন আপনি প্রতিদিন ছোটো থেকে বড়ো নানা ধরনের সিদ্ধান্ত নিচ্ছেন। এই বইয়ের মেন্টাল মডেলগুলো আপনাকে শেখাবে কীভাবে সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে হয়। তাই যখনই আপনি কোনো মেন্টাল মডেল পড়বেন প্রয়োজনীয় তথ্যগুলো নোটবুকে টুকে রাখুন এবং মডেলটি পরিষ্কারভাবে বোঝার চেষ্টা করুন।

* দ্বিতীয়ত, পড়ার সময় প্রতিটি মেন্টাল মডেল থেকে একটি নিজস্ব ফ্রেমওয়ার্ক তৈরি করুন। এর ফলে প্রতিটি মেন্টাল মডেল নিয়ে আপনার মধ্যে পূর্ণাঙ্গ ক্ল্যারিটি তৈরি হবে।

* তৃতীয়ত, প্রতিটি ফ্রেমওয়ার্ক প্রস্তুত করার পর আপনার জীবনের যেকোনো একটি বাস্তব সমস্যা সেখানে প্রয়োগ করুন। লক্ষ করবেন জাদুর মতো সমস্যার সমাধান বেরিয়ে আসছে। অবাক হয়ে খেয়াল করবেন এই ফ্রেমওয়ার্ক থেকে বেরিয়ে আসা সিদ্ধান্তগুলো আপনার কাছে অনেক দূরদর্শী, বাস্তবসম্মত এবং সঠিক মনে হবে।

* চতুর্থত, আপনি আপনার পরিবার, বন্ধু কিংবা সহকর্মীদের সমস্যা নিয়ে কাজ করতে পারেন। তাঁদের মোট ২০টি সমস্যা এই বইয়ের ২০টি মেন্টাল মডেল দিয়ে সমাধান করুন। এর ফলে প্রতিটি মেন্টাল মডেল আপনার মস্তিষ্কে সারাজীবনের জন্য গেঁথে যাবে।

পরিশেষে উপরের চারটি ধাপ যদি যথাযথভাবে সম্পন্ন করেন তবে দেখতে পাবেন আপনার সিদ্ধান্ত নেওয়ার দক্ষতা অনেক শানিত হয়েছে, যা আপনাকে জীবনের পথে অনেকটা এগিয়ে দেবে। কেননা আমাদের প্রতিদিনের ছোটো-বড়ো সিদ্ধান্তের মাধ্যমেই জীবনের রূপরেখা তৈরি হয়।

দারুণ সুযোগ

আমরা একটি প্রাইভেট ফেসবুক গ্রুপ তৈরি করেছি যেখানে বইয়ের পাঠকরা যুক্ত হতে পারবেন। গ্রুপটির নাম Enrich Everyday by Nur Rahman. এই গ্রুপের মাধ্যমে আমরা এমন একটি কমিউনিটি গড়ে তুলছি যেখানে আপনার মতো গ্রোথ মাইন্ডসেটের মানুষরা প্রতিদিন কিছু না কিছু শিখছেন এবং ফ্রিতে প্রোডাক্টিভিটি, বিজনেস এবং বেস্ট সেলিং বইয়ের সামারি পাচ্ছেন।

QR কোড স্ক্যান করেও সরাসরি গ্রুপে যুক্ত হতে পারেন।

যারা এখনো বইটি সংগ্রহের বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে পারেননি, তাদের জন্যও থাকছে বিশেষ সুযোগ। growgear.store ওয়েবসাইটের BOOKS সেকশনে গিয়ে বইটির প্রথম ৩০ পৃষ্ঠা ফ্রিতে পড়ে ফেলুন। যদি ভালো লাগে তবেই বইটি সংগ্রহে রাখুন বা কাছের মানুষদের মধ্যে যার বইটি প্রয়োজন বলে মনে করেন, তাঁকে উপহার দিন।

QR কোড স্ক্যান করে সরাসরি সাইটে চলে যেতে পারেন।

আর হ্যাঁ, বইটি পড়ার পর আপনার অনুভূতি জানাতে চাইলে আমাকে ই-মেইল করুন এই ঠিকানায়: readers.nurrahman@gmail.com

মনে রাখবেন সফলতার কোনো শর্টকাট নেই। তবে সফল হওয়ার সুনির্দিষ্ট পথ আছে; সেই পথটি হলো সঠিক সিদ্ধান্ত নেওয়ার সক্ষমতা অর্জন করা। আশা করি বইটি আপনার সামর্থ্য অর্জনে যথেষ্ট সহায়ক হবে।

এক নজরে পুরো ডিসিশন কোড

নং	মেন্টাল মডেল	এই মডেলটি পড়ে পাঠক কী শিখবেন	কেন এটি জীবন বদলে দিতে পারে	পৃষ্ঠা
১	ইনভার্শন	ব্যর্থতার পথ আগে থেকে চিনে তা এড়িয়ে সফল হওয়ার কৌশল শিখবেন	কম ভুল করে দ্রুত এগিয়ে যেতে পারবেন	৩৭
২	সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং	তাৎক্ষণিক ফলাফলের ফাঁদ থেকে বের হয়ে ভবিষ্যতের হিডেন কনসিকোয়েন্স দেখতে শিখবেন	ভবিষ্যতের ভুলগুলো আগেভাগেই ধরে ফেলতে পারবেন	৪৯
৩	অপরচুনিটি কস্ট	প্রতিটি সিদ্ধান্তের লুকানো মূল্য বুঝতে শিখবেন	জীবনের সবচেয়ে মূল্যবান বছরগুলো ভুল জায়গায় নষ্ট হওয়া থেকে বাঁচাতে পারবেন	৬৫

৪	সার্কেল অব কম্পিটেন্স	কোন বিষয়ে আপনি সত্যিই দক্ষ তা বুঝতে পারবেন	ভুল আত্মবিশ্বাস থেকে নিজেকে বাঁচাতে পারবেন	৮১
৫	মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং	একাধিক মেন্টাল মডেল একসাথে ব্যবহার করে স্মার্ট ডিসিশন নিতে শিখবেন	জটিল সমস্যা সহজে সমাধান করার দক্ষতা তৈরি হবে	৯৭
৬	মার্জিন অব সেফটি	বড় সিদ্ধান্তে সেইফটি বাফার তৈরি করতে শিখবেন	জীবনে বড়ো ক্ষতি ও বিপর্যয় এড়াতে পারবেন	১১৭
৭	কনফার্মেশন বায়াস	নিজের চিন্তার ভুল ও অনিচ্ছাকৃত পক্ষপাত শনাক্ত করতে শিখবেন	পক্ষপাতদুষ্ট ইমোশনাল ডিসিশন অনেক কমে যাবে	১৩৫
৮	কোরিলেশন ভার্সেস কজেশন	কোনটি সমস্যার আসল কারণ আর কোনটি শুধু কোইনসিডেন্স তা বুঝতে শিখবেন	ভুল তথ্য ও ভুল অ্যানালাইসিস থেকে বাঁচবেন	১৫৩
৯	দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি	বাস্তবতা আর নিজের কল্পনার পার্থক্য ধরতে শিখবেন	নিজের কল্পনার জগৎ থেকে বের হয়ে বাস্তব পৃথিবীকে পরিষ্কারভাবে দেখতে শিখবেন	১৭১

১০	বেইসিয়ান থিংকিং	নতুন তথ্য আসলে নিজের সিদ্ধান্ত কীভাবে আপডেট করতে হয় শিখবেন	একরোখা মানসিকতা থেকে বের হয়ে বুদ্ধিদীপ্ত সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন	১৮৫
১১	দ্য সায়েন্টিফিক মেথড (টেস্ট অ্যান্ড লার্ন)	অনুমান নয়, পরীক্ষা ও প্রমাণের মাধ্যমে সিদ্ধান্ত নেয়া শিখবেন	নতুন একটি মাইন্ডসেট তৈরি করে দেবে, ইন্সট্যান্টলি চিন্তার প্রক্রিয়া বদলে যাবে	২০১
১২	বেস রেট থিংকিং	বিরল ঘটনা আর বাস্তবতার সম্ভাবনা আলাদা করতে পারবেন	সিদ্ধান্তের ভবিষ্যৎ পরিণাম সঠিকভাবে অনুমান করার দক্ষতাতৈরিহবে	২১৯
১৩	ওকামের রেজর	জটিল পৃথিবীতে সহজ কিন্তু কার্যকর সিদ্ধান্ত নেয়ার শিখতে পারবেন	অতিচিন্তা বা দুশ্চিন্তা অনেক কমে যাবে	২৩৫
১৪	অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক	ইমোশন এবং ইনফরমেশনের ফাঁদ থেকে বের হতে শিখবেন	আতঙ্কিত হয়ে ভুল সিদ্ধান্ত নেয়ার হার কমে যাবে	২৫৩
১৫	থট এক্সপেরিমেন্টস	বাস্তবে রিস্ক না নিয়েই মনের মধ্যে যেকোনো কিছু পরীক্ষা করতে শিখবেন	অনেক ভালো স্ট্র্যাটেজিক থিংকারে পরিণত হবেন	২৭১

১৬	হ্যানলন'স রেজর	ব্যক্তিগত সম্পর্কে অপ্রয়োজনীয় রাগ ও ভুল বোঝাবুঝি কমে যাবে	জটিল চিন্তা থেকে বের হয়ে মন এবং মস্তিষ্ক অনেক শান্ত হয়ে যাবে	২৮৯
১৭	সারভাইভারশিপ বায়াস	সফল মানুষদের অন্ধ অনুসরণ না করে প্রকৃত বাস্তবতার নিরিখে সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন	রিয়েলিটি এনালাইসিস করার বিরল দক্ষতা তৈরি হবে	৩০৩
১৮	ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং	শূন্য থেকে চিন্তা করে ব্রেক থ্রো সলিউশন বের করতে শিখবেন	চিন্তা করার ইউনিকমাইন্ডসেট তৈরি হবে, যা আপনাকে অনেক দূর এগিয়ে নেবে	৩২১
১৯	রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক	ভবিষ্যতে আফসোস কম হয় এমন সাহসী সিদ্ধান্ত নিতে শিখবেন	ভয় এবং দ্বিধা নয়, ক্ল্যারিটি দিয়ে জীবন চালাতে পারবেন	৩৩৩
২০	র‍্যান্ডমনেস (রোল অব লাক)	সফলতা ও ব্যর্থতায় ভাগ্যের প্রভাব বুঝতে শিখবেন, ইগো থেকে বের হতে পারবেন	সফলতা নিয়ে অহংকার এবং ব্যর্থতা নিয়ে অতিরিক্ত হতাশা, দুটোই কমে যাবে	৩৫৫

সূচি

মেন্টাল মডেল আসলে কী? **৩১**

চার্লি মাঙ্গার: মেন্টাল মডেলের গুরু ৩২

১ম মডেল

Inversion - উলটো দিক থেকে চিন্তা করা **৩৭**

ইনভার্শন মডেল ৩৭

ইনভার্শন মডেলের ইতিহাস ৩৮

যারা ইনভার্শন মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৩৯

আপনার জীবনে ইনভার্শন মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ৪০

ইনভার্শন মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য তিনটি প্রেক্ষাপট ৪১

ইনভার্শন মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ৪৪

ইনভার্শন মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৪৫

ইনভার্শন মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ৪৬

বোনাস রিসোর্স ৪৬

২য় মডেল

Second-Order Thinking - দ্বিতীয় স্তরের চিন্তাভাবনা **৪৯**

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেল ৪৯

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেলের ইতিহাস ৫০

যারা সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৫১

আপনার জীবনে সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ৫৪

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ৫৬

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেলের আলোকে অ্যাকশন স্টেপস ৫৯

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৬০

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেলকে সমর্থন করে এমন কিছু উক্তি ৬১

বোনাস রিসোর্স ৬২

৩য় মডেল

Opportunity Cost - যা পাচ্ছি না, সেটাই আসল খরচ ৬৫

অপরচুনিটি কস্ট মডেল ৬৫
অপরচুনিটি কস্ট মডেলের ইতিহাস ৬৭
যারা অপরচুনিটি কস্ট মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৬৯
আপনার জীবনে অপরচুনিটি কস্ট মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ৭১
অপরচুনিটি কস্ট মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ৭৩
অপরচুনিটি কস্ট মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ৭৬
অপরচুনিটি কস্ট মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৭৭
বোনাস রিসোর্স ৭৮

৪র্থ মডেল

Circle of Competence - নিজের সীমা জানাই প্রকৃত শক্তি ৮১

সার্কেল অব কম্পিটেন্স ৮১
সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেলের ইতিহাস ৮২
যারা সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৮৪
আপনার জীবনে সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেলের যেভাবে ব্যবহার করবেন ৮৫
সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেলটি সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ৮৭
সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ৯১
সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৯২
সার্কেল অব কম্পিটেন্স মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ৯৩
বোনাস রিসোর্স ৯৪

৫ম মডেল

Mental Model Stacking - একাধিক দৃষ্টিকোণ থেকে দেখার শক্তি ৯৭

মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং ৯৭
মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং-এর ইতিহাস ৯৯
যারা মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ১০১
আপনার জীবনে মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং যেভাবে প্রয়োগ করবেন ১০৩
মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং মডেলটি সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ১০৪
মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং-এর আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ১১০
মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিং নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১১১
মেন্টাল মডেল স্ট্যাকিংকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ১১২
বোনাস রিসোর্স ১১৩

৬ষ্ঠ মডেল

Margin of Safety - ভুলের জন্য জায়গা রাখুন ১১৭

মার্জিন অফ সেফটি মডেল ১১৭
মার্জিন অফ সেফটি মডেলের ইতিহাস ১২০
মার্জিন অফ সেফটি মডেল ব্যবহার করে যারা সফল হয়েছেন ১২১
ব্যক্তিগত জীবনে মার্জিন অফ সেফটি মডেলের প্রয়োগ ১২৩
মার্জিন অফ সেফটি মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ১২৫
মার্জিন অফ সেফটি মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ১২৯
মার্জিন অফ সেফটি মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১২৯
বোনাস রিসোর্স ১৩০

৭ম মডেল

Confirmation Bias - আমরা শুধু তাই দেখি, যা দেখতে চাই ১৩৫

কনফার্মেশন বায়াস মডেল ১৩৫
কনফার্মেশন বায়াস মডেলের ইতিহাস ১৩৭
যারা কনফার্মেশন বায়াস মডেল বুঝে সফল হয়েছেন ১৩৯
আপনার জীবনে কনফার্মেশন বায়াস মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ১৪০
কনফার্মেশন বায়াস মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ১৪২
কনফার্মেশন বায়াস মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ১৪৫
কনফার্মেশন বায়াস মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১৪৭
কনফার্মেশন বায়াস মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ১৪৮
বোনাস রিসোর্স ১৪৯

৮ম মডেল

Correlation vs. Causation - সম্পর্ক নাকি কারণ? ১৫৩

কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেল ১৫৩
কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেলের ইতিহাস ১৫৫
যারা কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ১৫৭
আপনার জীবনে কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেল
যেভাবে ব্যবহার করবেন ১৫৯
কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ১৬১
কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ১৬৫
কোরিলেশন বনাম কজেশন মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১৬৬
বোনাস রিসোর্স ১৬৭

৯ম মডেল

The Map is Not the Territory -

বাস্তবতা এবং ধারণার মধ্যে পার্থক্য ১৭১

দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি ১৭১

দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেলের ইতিহাস ১৭৩

যারা দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ১৭৪

আপনার জীবনে দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেল
যেভাবে ব্যবহার করবেন ১৭৫

দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেল সহজে বোঝার জন্য তিনটি প্রেক্ষাপট ১৭৬

দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ১৮০

দ্য ম্যাপ ইজ নট দ্য টেরিটরি মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১৮১

বোনাস রিসোর্স ১৮২

১০ম মডেল

Bayesian Thinking - নতুন তথ্যের আলোকে বিশ্বাস পরিবর্তন ১৮৫

বেইসিয়ান থিংকিং মডেল ১৮৫

বেইসিয়ান মডেলের ইতিহাস ১৮৭

যারা বেইসিয়ান থিংকিং মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ১৮৮

আপনার জীবনে বেইসিয়ান থিংকিং মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ১৮৯

বেইসিয়ান থিংকিং মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ১৯১

বেইসিয়ান থিংকিং মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ১৯৪

বেইসিয়ান থিংকিং মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ১৯৫

বেইসিয়ান থিংকিং মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ১৯৬

বোনাস রিসোর্স ১৯৭

১১তম মডেল

The Scientific Method (Test and Learn) -

পরীক্ষা করে শিখুন ২০১

দা সায়েন্টিফিক মেথড (টেস্ট অ্যান্ড লার্ন) মডেল ২০১

দা সায়েন্টিফিক মেথড-এর ইতিহাস ২০৩

যারা দা সায়েন্টিফিক মেথড মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ২০৫

আপনার জীবনে দা সায়েন্টিফিক মেথড মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ২০৭

সায়েন্টিফিক মেথড মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ২০৮

সায়েন্টিফিক মেথড (টেস্ট অ্যান্ড লার্ন) মডেলের আলোকে

কিছু অ্যাকশন স্টেপস ২১২
সায়েন্টিফিক মেথড (টেস্ট অ্যান্ড লার্ন) মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ২১৩
বোনাস রিসোর্স ২১৪

১২তম মডেল

Base Rate Thinking - বেস রেট থিংকিং ২১৯
বেস রেট থিংকিং মডেল ২১৯
বেস রেট থিংকিং মডেলের ইতিহাস ২২১
বেস রেট থিংকিং মডেল ব্যবহার করে যারা সফল হয়েছেন ২২৩
বেস রেট থিংকিং মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ২২৪
বেস রেট থিংকিং মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ২২৯
বেস রেট থিংকিং মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ২৩০

১৩তম মডেল

Occam's Razor - সহজ সমাধানই ভালো সমাধান ২৩৫
ওকামের রেজর মডেল ২৩৫
ওকামের রেজর মডেলের ইতিহাস ২৩৭
যারা ওকামের রেজর মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ২৩৯
আপনার জীবনে ওকামের রেজর মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ২৪২
ওকামের রেজর মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ২৪৩
ওকামের রেজর মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ২৪৬
ওকামের রেজর মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ২৪৭
ওকামের রেজর মডেলকে সমর্থন করে এমন কিছু উক্তি ২৪৯
বোনাস রিসোর্স ২৪৯

১৪তম মডেল

Availability Heuristic - যা মনে আসে, তাই সত্য মনে হয় ২৫৩
অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেল ২৫৩
অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেলের ইতিহাস ২৫৫
যারা অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেল বুঝে সফল হয়েছেন ২৫৭
আপনার জীবনে অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ২৫৯
অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ২টি প্রেক্ষাপট ২৬১
অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ২৬৩

অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা	২৬৫
অ্যাভেইলেবিলিটি হিউরিস্টিক মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি	২৬৫
বোনাস রিসোর্স	২৬৬

১৫তম মডেল

Thought Experiments - মনের পরীক্ষাগারে সমাধান খুঁজুন	**২৭১**
থট এক্সপেরিমেন্ট মডেল	২৭১
থট এক্সপেরিমেন্ট মডেলের ইতিহাস	২৭৩
যারা থট এক্সপেরিমেন্ট মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন	২৭৬
আপনার জীবনে থট এক্সপেরিমেন্ট মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন	২৭৭
থট এক্সপেরিমেন্ট মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট	২৭৯
থট এক্সপেরিমেন্ট মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস	২৮৩
থট এক্সপেরিমেন্ট মডেল নিয়ে কিছু প্রচলিত ভুল ধারণা	২৮৪
বোনাস রিসোর্স	২৮৫

১৬তম মডেল

Hanlon's Razor - অন্যকে খারাপ ভাববেন না	**২৮৯**
হ্যানলনের রেজর মডেল	২৮৯
হ্যানলনের রেজর মডেলের ইতিহাস	২৯১
যারা হ্যানলনের রেজর মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন	২৯২
আপনার জীবনে হ্যানলনের রেজর মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন	২৯৩
হ্যানলনের রেজর খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট	২৯৪
হ্যানলনের রেজর মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ	২৯৭
হ্যানলনের রেজর নিয়ে কিছু ভুল ধারণা	২৯৮
বোনাস রিসোর্স	২৯৯

১৭তম মডেল

Survivorship Bias - শুধু টিকে থাকার গল্প শোনা	**৩০৩**
সারভাইভারশিপ বায়াস মডেল	৩০৩
সারভাইভারশিপ বায়াস মডেলের ইতিহাস	৩০৫
যারা সারভাইভারশিপ বায়াস মডেল বুঝে সফল হয়েছেন	৩০৭
আপনার জীবনে সারভাইভারশিপ বায়াস মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন	৩০৯
সারভাইভারশিপ বায়াস মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট	৩১১
সারভাইভারশিপ বায়াস মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ	৩১৪
সারভাইভারশিপ বায়াস মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা	৩১৫
বোনাস রিসোর্স	৩১৬

১৮তম মডেল

First Principles Thinking - মৌলিক নীতি থেকে চিন্তা করা ৩২১

ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং মডেল ৩২১

ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং মডেলের ইতিহাস ৩২২

যারা ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৩২২

আপনার জীবনে ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ৩২৪

ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং আরও সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট ৩২৫

ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ ৩২৮

ফার্স্ট প্রিন্সিপলস থিংকিং নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৩২৮

বোনাস রিসোর্স ৩২৯

১৯তম মডেল

Regret Minimization Framework - আফসোস না করার ফ্রেমওয়ার্ক ৩৩৩

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক ৩৩৩

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক মডেলের ইতিহাস ৩৩৬

যারা রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করে সফল হয়েছেন ৩৩৮

আপনার জীবনে রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক যেভাবে ব্যবহার করবেন ৩৪০

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য তিনটি প্রেক্ষাপট ৩৪২

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ৩৪৬

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৩৪৮

রিগ্রেট মিনিমাইজেশন ফ্রেমওয়ার্ক মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি ৩৪৯

বোনাস রিসোর্স ৩৫০

২০তম মডেল

Randomness (Role of Luck) - ভাগ্যের ভূমিকা বুঝুন ৩৫৫

র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেল ৩৫৫

র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেলের ইতিহাস ৩৫৮

যারা র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেল বোঝেন ৩৫৯

আপনার জীবনে র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন ৩৬০

র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেল খুব সহজে

বোঝার জন্য তিনটি প্রেক্ষাপট ৩৬২
র‍্যান্ডমনেস মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপস ৩৬৬
র‍্যান্ডমনেস (রোল অফ লাক) মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা ৩৬৭
বোনাস রিসোর্স ৩৬৯
উপসংহার **৩৭১**
শেষ পর্যন্ত জীবন আসলে সিদ্ধান্তের গল্প ৩৭১

মেন্টাল মডেল আসলে কী?

মেন্টাল মডেল শব্দটা শুনে অনেকেই ভয় পেয়ে যান। মনে হয় নিশ্চয়ই খুব জটিল কোনো বিষয়। কিন্তু বিষয়টি মোটেও তেমন নয়।

ধরুন আপনি বাজারে গেছেন মাছ কিনতে। আপনি মাছ দেখে কীভাবে বুঝবেন মাছটি তাজা নাকি বাসি?

আপনি মাছের চোখ দেখবেন। উজ্জ্বল থাকলে তাজা আর ঘোলা থাকলে বাসি। আপনি মাছের গায়ে হাত দিয়ে দেখবেন। শক্ত থাকলে তাজা আর নরম থাকলে বাসি। আপনি মাছের গন্ধ শুঁকে দেখবেন। স্বাভাবিক গন্ধ থাকলে তাজা এবং দুর্গন্ধ থাকলে বাসি।

এই যে আপনি তিনটি জিনিস যাচাই করলেন অর্থাৎ চোখ, শরীর ও গন্ধ এটাই হলো একটি মেন্টাল মডেল। সহজ কথায় এটি একটি চেকলিস্ট, যা ব্যবহার করে আপনি সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে পারেন।

ঠিক একইভাবে জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রে আমাদের কিছু মেন্টাল মডেল প্রয়োজন।

- কোন চাকরি নেবেন?
- কোন বিষয়ে পড়াশোনা করবেন?
- কার সাথে ব্যাবসা করবেন?
- কোন প্রজেক্টে সময় দেবেন?

এই প্রশ্নগুলোর উত্তর দিতে আমাদের দরকার সঠিক মেন্টাল মডেল। কিন্তু সমস্যা হলো আমাদের স্কুল, কলেজ বা বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতে কেউ এই কৌশল শেখায় না।

আমাদের শেখানো হয় গণিত, বিজ্ঞান কিংবা ইতিহাসের মতো বিষয়গুলো। কিন্তু কেউ শেখায় না কীভাবে চিন্তা করতে হয়। কীভাবে সিদ্ধান্ত নিতে হয়। কীভাবে সমস্যা সমাধান করতে হয়। মূলত এই কারণেই আমরা জীবনে অনেকটা পিছিয়ে পড়ি।

চার্লি মাঙ্গার: মেন্টাল মডেলের গুরু

চার্লি মাঙ্গার নামে একজন আমেরিকান বিনিয়োগকারী ছিলেন। তিনি ওয়ারেন বাফেটের সবচেয়ে কাছের বন্ধু এবং বার্কশায়ার হ্যাথাওয়ে কোম্পানির ভাইস চেয়ারম্যান ছিলেন। ২০২৩ সালে তাঁর প্রয়াণের সময় সম্পদের পরিমাণ ছিল প্রায় ২.৬ বিলিয়ন ডলার। বাংলাদেশি মুদ্রায় এর পরিমাণ প্রায় ৩১ হাজার ৭৩৩ কোটি ৫৪ লক্ষ টাকার কাছাকাছি।

কিন্তু চার্লি মাঙ্গার কেবল বিপুল বিত্তের জন্য বিখ্যাত নন। তিনি সমধিক পরিচিত তাঁর অনন্য চিন্তাভাবনার জন্য। তিনি সারাজীবন মেন্টাল মডেল নিয়ে গবেষণা করেছেন, সেগুলো বাস্তব জীবনে প্রয়োগ করেছেন এবং মানুষকে শিখিয়েছেন।

তিনি একবার বলেছিলেন যে,

> You must have a large number of mental models in your head. And these models must come from different disciplines.

আপনার মাথায় প্রচুর পরিমাণে মেন্টাল মডেল থাকতে হবে এবং এই মডেলগুলো আসতে হবে বিভিন্ন ডিসিপ্লিন থেকে। অর্থাৎ মনোবিজ্ঞান, অর্থনীতি, গণিত, জীববিজ্ঞান কিংবা পদার্থবিজ্ঞান-সহ জ্ঞানের যেকোনো শাখা থেকেই এই মেন্টাল মডেল আসতে পারে।

চার্লি মাঙ্গার আরও একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ কথা বলেছিলেন।

> To a man with a hammer, everything looks like a nail.

অর্থাৎ তাঁর মতে যার কাছে কেবল একটি হাতুড়ি আছে, তার কাছে প্রতিটি সমস্যাকেই পেরেক মনে হয়।

এই প্রবাদের গূঢ় অর্থ হলো যদি আপনার কাছে চিন্তার কেবল একটি উপায় থাকে, তবে আপনি সব সমস্যার ক্ষেত্রে সেই একই পদ্ধতি প্রয়োগ করবেন এবং অধিকাংশ ক্ষেত্রে তা ভুল প্রমাণিত হবে। কিন্তু যদি আপনার কাছে অন্তত ২০টি মেন্টাল মডেল থাকে, তবে আপনি প্রতিটি পরিস্থিতিতে সঠিক মডেলটি বেছে নিতে পারবেন।

ঠিক যেমন একজন দক্ষ চিকিৎসকের কাছে কেবল একটি ওষুধ থাকে না, বরং অনেক ধরনের ওষুধ থাকে। তিনি রোগী দেখে এবং রোগ বুঝে সঠিক ওষুধটি প্রদান করেন।

১ম মডেল

Inversion - উলটো দিক থেকে চিন্তা করা

ইনভার্শন মডেল

ইনভার্শন মানে হলো সমস্যাকে উলটো দিক থেকে দেখা। আমরা সাধারণত প্রশ্ন করি যে, আমি কীভাবে সফল হবো? কিন্তু ইনভার্শন বলে আমি কীভাবে ব্যর্থ হতে পারি? আর সেই বিষয়গুলো এড়িয়ে চললেই তো সফল হবো।

শুনতে সহজ মনে হলেও এটি অসম্ভব শক্তিশালী একটি মডেল। কারণ অনেক সময় আমরা জানি না কীভাবে সফল হতে হয় কিন্তু আমরা খুব ভালোভাবে জানি কীভাবে একজন মানুষ ব্যর্থ হয়। তাই ব্যর্থতার কারণগুলো এড়িয়ে গেলেই আমরা সফলতার দিকে এগোতে পারি।

ধরুন আপনি সুখী হতে চান। এখন প্রশ্ন হলো কীভাবে সুখী হবেন? এটি কঠিন প্রশ্ন কারণ সুখের সংজ্ঞা মানুষভেদে আলাদা। কিন্তু ইনভার্শন করলে প্রশ্ন হবে কীভাবে আমি দুঃখী মানুষ হতে পারি? এর উত্তর অনেক সহজ।

আপনি দুঃখী হবেন:

- যদি আপনার স্বাস্থ্য খারাপ থাকে।
- যদি আপনার আর্থিক সমস্যা থাকে।
- যদি আপনার আপন জনের সাথে সম্পর্ক খারাপ থাকে।
- যদি আপনি একা থাকেন।
- যদি আপনার জীবনের কোনো উদ্দেশ্য না থাকে।

এখন এই জিনিসগুলো এড়িয়ে চলুন। স্বাস্থ্যের যত্ন নিন। আর্থিক পরিকল্পনা করুন। সম্পর্ক ভালো রাখুন। মানুষের সাথে মিশুন। জীবনের একটি উদ্দেশ্য খুঁজুন। বাস, আপনি সুখের দিকে এগিয়ে গেলেন। এটাই হলো ইনভার্শন।

এই মডেলের আরেকটা বড়ো সুবিধা হলো এটি আপনাকে ঝুঁকি চিনতে সাহায্য করে। ধরুন আপনি একটি নতুন ব্যাবসা শুরু করতে চাইছেন। বেশিরভাগ মানুষ চিন্তা করে কীভাবে এই ব্যাবসা সফল হবে? কিন্তু ইনভার্শন বলে কীভাবে এই ব্যাবসা ব্যর্থ হতে পারে?

হয়তো দেখবেন ব্যাবসা ব্যর্থ হবে যদি পর্যাপ্ত কাস্টমার না পাওয়া যায় কিংবা যদি খরচ বেশি হয় অথবা যদি ক্যাশ ফ্লো সমস্যা তৈরি হয়। এখন এই বিষয়গুলো আগে থেকেই ঠিক করে নিন। মার্কেট রিসার্চ করুন। খরচ কমানোর উপায় খুঁজুন। ক্যাশ ফ্লো ম্যানেজমেন্ট শিখুন। এতে আপনার ব্যাবসা ব্যর্থ হওয়ার সম্ভাবনা অনেক কমে যাবে।

ইনভার্শন মডেলের ইতিহাস

ইনভার্শনের ধারণা এসেছে প্রাচীন স্টোইক দার্শনিকদের কাছ থেকে। রোমান সম্রাট মার্কাস অরেলিয়াস তাঁর বিখ্যাত বই *মেডিটেশনস* এ লিখেছিলেন:

> The impediment to action advances action.
> What stands in the way becomes the way.

এর অর্থ হলো, কাজের পথে যে বাধা আসে সেটিই আসলে কাজকে এগিয়ে নেয়। যা আমাদের পথে বাধা হয়ে দাঁড়ায়, সেটিই আমাদের নতুন পথ তৈরি করে দেয়। তিনি বিশ্বাস করতেন যে, সমস্যাকে উলটো দিক থেকে দেখলে সমাধান অনেক সহজ হয়ে যায়।

গণিতে ইনভার্শন একটি পুরোনো পদ্ধতি। গণিতবিদ কার্ল জ্যাকোবি বলতেন:

> Invert, always invert.

তিনি জটিল সমস্যা সমাধান করার সময় সমস্যাকে উলটো করে দেখতেন। যেমন, যদি তাঁকে প্রমাণ করতে বলা হয় কোনো কিছু সত্য, তবে তিনি উলটোভাবে প্রমাণ করার চেষ্টা করতেন যে, বিষয়টি মিথ্যা। আর যদি তিনি সেটি মিথ্যা প্রমাণ করতে না পারতেন, তবেই বুঝতেন যে, তা সত্য।

আধুনিক যুগে এই মডেলকে জনপ্রিয় করেছেন চার্লি মাঙ্গার। তিনি বলতেন:

> All I want to know is where I'm going to die, so I'll never go there.

এই কথার মূল ভাব হলো তিনি সবসময় চিন্তা করতেন কোন বিষয়গুলো তাঁর ক্ষতি করতে পারে এবং সচেতনভাবে তিনি সেই বিষয়গুলো এড়িয়ে চলতেন। এভাবেই তিনি বিশ্বখ্যাত সফল বিনিয়োগকারী হয়েছিলেন।

যারা ইনভার্শন মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন

চার্লি মাঙ্গার

আমরা ইতোমধ্যে তাঁর কথা শুনেছি। তিনি বিনিয়োগ করার সময় সবসময় ইনভার্শন ব্যবহার করতেন। তিনি প্রশ্ন করতেন যে, কোন কোম্পানিতে বিনিয়োগ করলে আমি টাকা হারাব? এরপর তিনি সেই কোম্পানিগুলো এড়িয়ে চলতেন।

যেমন তিনি কখনো এমন কোম্পানিতে বিনিয়োগ করতেন না যাদের খুব বেশি ঋণ আছে। কারণ অতিরিক্ত ঋণ মানেই ঝুঁকি বেশি। তিনি এমন কোম্পানিতেও বিনিয়োগ করতেন না যেখানে ম্যানেজমেন্ট বা ব্যবস্থাপনা দুর্বল। কারণ অযোগ্য ব্যবস্থাপনা কোম্পানিকে ডুবিয়ে দেয়। এভাবে ইনভার্শন ব্যবহারের মাধ্যমে তিনি কেবল ভালো কোম্পানিতে বিনিয়োগ করেছেন। আর এই কৌশলেই তিনি ইতিহাসের অন্যতম সফল বিনিয়োগকারী হিসেবে নিজেকে প্রতিষ্ঠিত করেছেন।

আপনার জীবনে ইনভার্শন মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন

ধরুন আপনি সুস্থ থাকতে চান। অধিকাংশ মানুষই প্রশ্ন করেন যে, আমি কীভাবে সুস্থ থাকব? এরপর তারা জিমে যাওয়া, স্বাস্থ্যকর খাদ্যাভ্যাস কিংবা যোগব্যায়াম নিয়ে ভাবেন। কিন্তু ইনভার্শন করলে প্রশ্নটি হবে আমি কীভাবে অসুস্থ হতে পারি?

এর উত্তর অত্যন্ত সহজ। আপনি অসুস্থ হবেন যদি আপনি জাঙ্ক ফুড খান কিংবা যদি আপনি ব্যায়াম না করেন। পর্যাপ্ত না ঘুমালে, ধূমপান করলে অথবা অতিরিক্ত স্ট্রেস নিলেও আপনি অসুস্থ হয়ে পড়বেন। এখন কেবল এই অভ্যাসগুলো বন্ধ করুন। অস্বাস্থ্যকর খাবার খাওয়া কমিয়ে দিন। নিয়মিত হাঁটাহাঁটি করুন এবং পর্যাপ্ত ঘুমান। ধূমপান বর্জন করুন এবং মানসিক চাপ কমানোর উপায় খুঁজুন। বাস, আপনি সুস্থতার পথে অনেকখানি এগিয়ে গেলেন।

ধরুন আপনি একটি সুন্দর সম্পর্ক চান। সেটি হতে পারে স্বামী ও স্ত্রী, বাবা ও মা কিংবা বন্ধুর সাথে। এখন সাধারণ প্রশ্ন হলো কীভাবে একটি ভালো সম্পর্ক তৈরি করব? এই প্রশ্নের উত্তর পাওয়া অনেকের জন্য কঠিন হতে পারে। কিন্তু ইনভার্শন পদ্ধতিতে প্রশ্নটি হবে কীভাবে একটি সম্পর্ক নষ্ট হয়?

উত্তরগুলো হবে যদি আপনি মিথ্যা বলেন কিংবা প্রিয়জনকে সময় না দেন। তাদের কথা মনোযোগ দিয়ে না শুনলে, তাদের প্রতি শ্রদ্ধাশীল না হলে অথবা স্বার্থপর আচরণ করলেও সম্পর্ক নষ্ট হয়। এখন এই বিষয়গুলো এড়িয়ে চলুন। সবসময় সত্য কথা বলুন এবং তাদের পর্যাপ্ত সময় দিন। ধৈর্য ধরে কথা শুনুন এবং পারস্পরিক শ্রদ্ধা বজায় রাখুন। স্বার্থপরতা ত্যাগ করুন। দেখবেন আপনার সম্পর্কগুলো সজীব ও প্রাণবন্ত হয়ে উঠেছে।

ধরুন আপনি একটি প্রজেক্ট পরিচালনা করছেন এবং চান সেটি সফল হোক। এক্ষেত্রে ইনভার্শন করে প্রশ্ন করুন এই প্রজেক্টটি ঠিক কীভাবে ব্যর্থ হতে পারে? উত্তর হিসেবে হয়তো পাবেন যদি ডেডলাইন মিস হয় বা বাজেটের অতিরিক্ত খরচ হয়ে যায়।

এছাড়াও টিম মেম্বারদের মাঝে মিস কমিউনিকেশন হলে অথবা কাস্টমারের চাহিদাগুলো সঠিকভাবে বুঝতে না পারলেও প্রজেক্টটি ব্যর্থ হতে পারে। এখন এই সমস্যাগুলো একটি একটি করে সমাধান করুন। একটি বাস্তবসম্মত ডেডলাইন নির্ধারণ করুন এবং বাজেট নিয়ে সঠিক পরিকল্পনা সাজান। টিমের সবার সাথে নিয়মিত মিটিং করুন এবং কাস্টমারের সাথে ক্লিয়ার কমিউনিকেশন রাখুন। এতে আপনার প্রজেক্টটি সফল হওয়ার সম্ভাবনা বহুগুণ বেড়ে যাবে।

ইনভার্শন মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য তিনটি প্রেক্ষাপট

প্রথম প্রেক্ষাপট

সামিয়া একজন এইচএসসি পরীক্ষার্থী। তার স্বপ্ন ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়ার। এই লক্ষ্য অর্জনে সে কঠোর পরিশ্রম করছে, দিনরাত এক করে প্রতিদিন দশ ঘণ্টা পড়াশোনা করছে। কিন্তু এত চেষ্টার পরেও একটি অজানা ভয় তাকে প্রতিনিয়ত তাড়া করে ফিরত, “আমি কি আদৌ পারব?”

একদিন তার বড়ো ভাই তাকে একটি চমৎকার কৌশল শেখালেন, যার নাম ইনভার্শন। তিনি বললেন, “সামিয়া, তুমি উলটোভাবে চিন্তা করো। সাফল্যের কথা না ভেবে বরং ভাবো কী কী কারণে তুমি ব্যর্থ হতে পারো?”

সামিয়া তখন গভীরভাবে চিন্তা করতে শুরু করল। সে অনুধাবন করল যে, তার ব্যর্থতার পেছনে মূলত চারটি কারণ থাকতে পারে:

১. পরীক্ষার ঠিক আগে অসুস্থ হয়ে পড়া।
২. সিলেবাসের কোনো গুরুত্বপূর্ণ অংশ বাদ পড়ে যাওয়া।
৩. পরীক্ষার হলে সময়ের সঠিক ব্যবহার করতে না পারা।
৪. মানসিক চাপে ভেঙে পড়া বা নার্ভাস ব্রেকডাউন।

ব্যর্থতার কারণগুলো চিহ্নিত করার পর সামিয়া সেগুলো গোড়া থেকে সমাধান করতে শুরু করল। প্রথমত, সে নিজের স্বাস্থ্যের ওপর জোর দিল; পর্যাপ্ত ঘুম, পুষ্টিকর খাবার আর হালকা ব্যায়ামকে রুটিনে অন্তর্ভুক্ত করল। দ্বিতীয়ত, পুরো সিলেবাসটি খুঁটিয়ে দেখে নিশ্চিত করল যেন

কোনো টপিকই বাদ না থাকে। তৃতীয়ত, প্রচুর মক টেস্ট দিয়ে নিজের টাইম ম্যানেজমেন্ট ঝালিয়ে নিল। চতুর্থত, মানসিক স্থিরতার জন্য নিয়মিত মেডিটেশন ও ব্রিদিং এক্সারসাইজ শুরু করল।

ফলাফল কী হলো? সামিয়া শুধু ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তির সুযোগই পেল না, বরং নিজের পছন্দের বিষয়টি ছিনিয়ে নিল। কারণ সে ইনভার্শন পদ্ধতি ব্যবহার করে ব্যর্থতার প্রতিটি পথ আগেভাগেই বন্ধ করে দিয়েছিল।

দ্বিতীয় প্রেক্ষাপট

রাকিব একজন দক্ষ সফটওয়্যার ডেভেলপার। হঠাৎ তার কোম্পানিতে একটি বিশাল প্রজেক্ট এল। এটি সফল হওয়া মানেই রাকিবের পদোন্নতি নিশ্চিত। কিন্তু প্রজেক্টটি যেমন জটিল, এর ডেডলাইনও তেমনি সংক্ষিপ্ত। অগণিত ফিচারের চাপে রাকিব বেশ চিন্তিত হয়ে পড়ল। সে ভাবছিল, “এত বড়ো চ্যালেঞ্জ আমি কীভাবে সামলাব?”

ঠিক তখন তার এক অভিজ্ঞ সিনিয়র তাকে পরামর্শ দিলেন, “রাকিব, ইনভার্শন করো। একটু উলটোভাবে ভাবো এই প্রজেক্টটি ঠিক কী কী কারণে ব্যর্থ হতে পারে?”

রাকিব তখন গভীরভাবে বিশ্লেষণ করে ব্যর্থতার চারটি প্রধান কারণ খুঁজে বের করল:

১. ক্লায়েন্টের রিকোয়ারমেন্ট বা চাহিদা বুঝতে ভুল হওয়া।
২. কোডিংয়ে প্রচুর বাগ থেকে যাওয়া।
৩. টেস্টিং বা মান যাচাইয়ে অবহেলা।
৪. সময়ের সঠিক হিসাব না রাখা বা ডেডলাইন মিস করা।

এই সম্ভাব্য ব্যর্থতাগুলো মাথায় রেখে রাকিব একটি নিখুঁত পরিকল্পনা সাজাল। প্রথমত, সে ক্লায়েন্টের সাথে দীর্ঘ মিটিং করে প্রতিটি চাহিদা স্পষ্টভাবে বুঝে নিল এবং সব পয়েন্ট নোট ডাউন করল। দ্বিতীয়ত, কোড লেখার পাশাপাশি নিয়মিত কোড রিভিউ নিশ্চিত করল যাতে শুরুতেই ভুল ধরা পড়ে। তৃতীয়ত, সে টেস্টিং প্রসেসে আগের চেয়েও বেশি সময়

ও গুরুত্ব দিল। চতুর্থত, পুরো প্রজেক্টটিকে ছোটো ছোটো মাইলস্টোনে ভাগ করে প্রতিটি ডেডলাইন কঠোরভাবে ট্র্যাক করল।

ফলাফল? প্রজেক্টটি কোনো বড়ো ধরনের ত্রুটি ছাড়াই সময়ের আগে শেষ হলো। বস খুশি হলেন এবং ক্লায়েন্টও রাকিবের কাজে মুগ্ধ হলেন, ফলে তার কাঙ্ক্ষিত পদোন্নতিটিও দ্রুত হয়ে গেল। কারণ রাকিব সাফল্যের পেছনে না ছুটে, ইনভার্শন ব্যবহার করে ব্যর্থতার প্রতিটি ছিদ্র আগেভাগেই বন্ধ করে দিয়েছিল।

তৃতীয় প্রেক্ষাপট

নাজমুল সাহেব একজন স্বপ্নবাজ নতুন উদ্যোক্তা। তিনি একটি ফুড ডেলিভারি স্টার্টআপ শুরু করার পরিকল্পনা করছেন। হাতে পর্যাপ্ত পুঁজি আছে, একটি দক্ষ টিমও তৈরি করেছেন। কিন্তু তার মনে এক বিশাল দ্বিধা; বাজারে ইতিবাচক শক্ত অবস্থানে আছে সব জায়ান্ট কোম্পানি। তাদের সাথে পাল্লা দিয়ে টিকে থাকা কি আদৌ সম্ভব?

তখন তার এক মেন্টর তাকে বুদ্ধি দিলেন, “নাজমুল সাহেব, ইনভার্শন ব্যবহার করুন। সাফল্যের কথা না ভেবে বরং ভাবুন, আপনার এই স্টার্টআপটি ঠিক কী কী কারণে ব্যর্থ হতে পারে?”

নাজমুল সাহেব যখন উলটোভাবে চিন্তা শুরু করলেন, তখন ব্যর্থতার প্রধান চারটি কারণ তার সামনে ভেসে উঠল:

১. পর্যাপ্ত কাস্টমার না পাওয়া।

২. ডেলিভারি সার্ভিস ধীরগতি হওয়া।

৩. দ্রুত পুঁজি বা ক্যাশ শেষ হয়ে যাওয়া।

৪. টিমের সদস্যদের মধ্যে সমন্বয়হীনতা বা মোটিভেশনের অভাব।

ব্যর্থতার এই সম্ভাব্য পথগুলো বন্ধ করতে নাজমুল সাহেব একটি কৌশলগত পরিকল্পনা গ্রহণ করলেন।

তিনি পুরো ঢাকা শহর নিয়ে ঝাঁপিয়ে না পড়ে একটি নির্দিষ্ট এলাকা, ধানমন্ডি বেছে নিলেন। কারণ ছোটো এলাকায় কাস্টমার ধরা যেমন সহজ, সার্ভিসের মান ধরে রাখাও তেমন সুবিধাজনক।

তিনি দ্রুত ডেলিভারির ওপর সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিলেন এবং '৩০ মিনিটে ডেলিভারির গ্যারান্টি' নিশ্চিত করলেন। শুরুতেই বিজ্ঞাপনে বিশাল খরচ না করে তিনি ওয়ার্ড অফ মাউথ বা মানুষের মুখে মুখে প্রচার বাড়ানোর কৌশল কাজে লাগালেন। টিমকে উজ্জীবিত রাখতে তিনি তাদের সাথে প্রফিট শেয়ারিং এর পরিকল্পনা করলেন।

ফলাফল কী হলো? মাত্র তিন মাসেই ধানমন্ডি এলাকায় তার স্টার্টআপটি ব্যাপক জনপ্রিয়তা পেল। গ্রাহকরা সার্ভিসে সন্তুষ্ট হয়ে বারবার অর্ডার করতে শুরু করল। এখন তিনি আত্মবিশ্বাসের সাথে অন্য এলাকাগুলোতেও ব্যাবসা সম্প্রসারণ করছেন। কারণ তিনি সাফল্যের পেছনে না ছুটে, ইনভার্শন ব্যবহার করে ব্যর্থতার প্রতিটি কারণ আগেভাগেই সমাধান করে রেখেছিলেন।

ইনভার্শন মডেলের আলোকে কিছু অ্যাকশন স্টেপ

অ্যাকশন ১

আজ থেকে যখনই কোনো লক্ষ্য স্থির করবেন, নিজেকে প্রশ্ন করুন, "আমি কীভাবে এই লক্ষ্যে ব্যর্থ হতে পারি?" একটি কাগজে সম্ভাব্য সব কারণ লিখে ফেলুন। যত বেশি কারণ খুঁজে বের করতে পারবেন, আপনার পরিকল্পনা তত সমৃদ্ধ হবে।

অ্যাকশন ২

প্রতিটি ব্যর্থতার কারণের বিপরীতে লিখুন, "এটি এড়াতে আমি কী করব?" একটি সুনির্দিষ্ট অ্যাকশন প্ল্যান তৈরি করুন এবং সেগুলোকে ছোটো ছোটো পদক্ষেপে ভাগ করে নিন।

অ্যাকশন ৩

সপ্তাহে অন্তত একবার পর্যালোচনা করুন, "আমি কি এমন কোনো ভুল করছিলাম, যা আমাকে ব্যর্থতার দিকে ঠেলে দিতে পারত? আমি কি

সেগুলো এড়াতে পেরেছি?” যদি কোনো ভুল করে থাকেন, তবে পরবর্তী সপ্তাহে আরও বেশি সতর্ক থাকুন।

অ্যাকশন ৪

একটি নট টু ডু লিস্ট তৈরি করুন। অর্থাৎ, যে কাজগুলো আপনি কোনোভাবেই করবেন না তার একটি তালিকা।

উদাহরণস্বরূপ: সকালে সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার করব না, অস্বাস্থ্যকর খাবার খাব না কিংবা অকারণে রাত জাগব না। এই তালিকাটি আপনার নিয়মিত কাজের তালিকার চেয়েও বেশি গুরুত্বপূর্ণ। কারণ ভুল কাজ থেকে বিরত থাকা সঠিক কাজ করার মতোই জরুরি বিষয়।

ইনভার্শন মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা

ভুল ১

অনেকে ইনভার্শন করতে গিয়ে নেতিবাচক চিন্তায় নিমগ্ন হয়ে পড়েন। তারা কেবল কী কী খারাপ হতে পারে তা নিয়েই ভাবেন, যা তাদের ডিমোটিভেটেড করে ফেলে। মনে রাখবেন, ইনভার্শনের মূল উদ্দেশ্য হলো ঝুঁকিগুলো চিহ্নিত করা, আতঙ্কিত হওয়া নয়। সম্ভাব্য বাধাগুলো শনাক্ত করার পর সেগুলো সমাধানের পথ খুঁজলে বরং আপনার আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি পাবে।

ভুল ২

অনেকের ধারণা ইনভার্শন মানে কেবল সমস্যা খুঁজে বের করা। প্রকৃতপক্ষে বিষয়টি তেমন নয়। ইনভার্শন হলো সমস্যা খুঁজে বের করে তা সমাধানের কার্যকর ব্যবস্থা নেওয়া। শুধু প্রতিকূলতা চিহ্নিত করলেই হবে না, সেই সঙ্গে প্রতিকারের উপায়ও বের করতে হবে।

ভুল ৩

অনেকে ইনভার্শন প্রয়োগ করে জীবনের সব ঝুঁকি চিরতরে নির্মূল করার চেষ্টা করেন। এটি একটি অসম্ভব ধারণা। সব ঝুঁকি কখনোই পুরোপুরি দূর করা সম্ভব নয়। তাই সবচেয়ে বড়ো এবং প্রভাব বিস্তারকারী

ঝুঁকিগুলোতে মনোযোগ দিন। ছোটোখাটো সীমাবদ্ধতা নিয়ে অতিরিক্ত চিন্তিত হওয়ার প্রয়োজন নেই।

ইনভার্শন মডেলকে সাপোর্ট করে এমন কিছু উক্তি

চার্লি মাঙ্গার বলেছেন

> It is remarkable how much long-term advantage people like us have gotten by trying to be consistently not stupid, instead of trying to be very intelligent.
>
> খুব বুদ্ধিমান হওয়ার চেষ্টা বাদ দিয়ে, প্রতিনিয়ত চেষ্টা করেছি যেন আমরা স্টুপিড না হই, আর এটাই আমাদের অবিশ্বাস্য রকমের লং-টার্ম অ্যাডভান্টেজ এনে দিয়েছে।

এটাই ইনভার্শনের সারকথা। আপনাকে জিনিয়াস হতে হবে না। শুধু বোকামি এড়িয়ে চললেই সফল হবেন।

বোনাস রিসোর্স

বই

- ***The Art of Thinking Clearly* by Rolf Dobelli**: এই বইটিতে চিন্তার নানাবিধ ভুল এবং সেগুলো এড়িয়ে চলার কৌশল নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে।
- ***Antifragile* by Nassim Nicholas Taleb**: এই বইতে দেখানো হয়েছে কীভাবে ঝুঁকি নিয়ে চিন্তা করতে হয় এবং কীভাবে সেগুলো ম্যানেজ করতে হয়।

ভিডিয়ো:

- YouTube এ সার্চ করুন **'Charlie Munger Inversion'**। অনেক উচ্চমানের ভিডিয়ো পাওয়া যাবে, যেখানে তিনি বাস্তব জীবনের বিভিন্ন উদাহরণ দিয়ে এই মডেলটি ব্যাখ্যা করেছেন।

২য় মডেল

Second-Order Thinking - দ্বিতীয় স্তরের চিন্তাভাবনা

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেল

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মানে হলো শুধু প্রথম ফলাফল নয়, বরং সেই ফলাফলের পরবর্তী প্রভাব কী হতে পারে তা নিয়ে গভীরভাবে চিন্তা করা। অধিকাংশ মানুষ সাধারণত First-Order Thinking করে থাকে। অর্থাৎ, তারা কেবল এটিই ভাবে যে, "আমি এই কাজটি করলে তাৎক্ষণিক কী ঘটবে?"

কিন্তু সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং করলে আপনি নিজেকে প্রশ্ন করবেন, "আমি এই কাজটি করলে প্রথমে কী হবে? এরপর সেই ফলাফলের কারণে আরও কী কী প্রভাব পড়তে পারে? আর তার সুদূরপ্রসারী পরিণতিই বা কী হবে?"

এভাবে চিন্তা করলে আপনি ভবিষ্যতের অনেক ধাপ পর্যন্ত স্পষ্ট দেখতে পাবেন। এতে আপনার প্রতিটি সিদ্ধান্ত অনেক বেশি নিখুঁত ও দূরদর্শী হবে।

ধরুন, আপনার তীব্র মাথাব্যথা হয়েছে। এক্ষেত্রে ফার্স্ট-অর্ডার থিংকিং হলো, "আমি একটি পেইনকিলার খাবো, তাহলেই ব্যথা কমে যাবে।"

কিন্তু সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং হলো, "আমি পেইনকিলার খেলে সাময়িক ব্যথা কমবে ঠিকই, কিন্তু তারপর কী হবে? যদি আমি নিয়মিত পেইনকিলার গ্রহণ করি, তবে আমার শরীর কি এর ওপর নির্ভরশীল হয়ে পড়বে? এতে কি পেটের সমস্যা কিংবা লিভারের ক্ষতি হতে পারে?

সর্বোপরি, মূল সমস্যার তো সমাধান হচ্ছে না; মাথাব্যথা কেন হচ্ছে, সেটিই তো অজানাই থেকে যাচ্ছে।”

হয়তো আপনার চোখের জন্য চশমা প্রয়োজন, কিংবা পর্যাপ্ত ঘুমের অভাব হচ্ছে, অথবা আপনি অতিরিক্ত মানসিক চাপে ভুগছেন। এভাবে চিন্তা করার প্রক্রিয়াই হলো সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং। এখানে আপনি কেবল তাৎক্ষণিক সমাধানের গণ্ডিতে সীমাবদ্ধ না থেকে বরং এর দীর্ঘমেয়াদি ফলাফল নিয়ে গভীরভাবে বিচার-বিশ্লেষণ করছেন।

এই মডেলের সবচেয়ে বড়ো শক্তি হলো, এটি আপনাকে সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষেত্রে লুকানো পরিণতি অনুধাবন করতে সাহায্য করে। অনেক সময় আমরা এমন কিছু সিদ্ধান্ত গ্রহণ করি, যা স্বল্পমেয়াদে ইতিবাচক মনে হলেও দীর্ঘমেয়াদে ক্ষতিকর প্রমাণিত হয়।

যেমন, ক্রেডিট কার্ডের মাধ্যমে কেনাকাটা করা। স্বল্পমেয়াদে আপনার মনে হতে পারে, “বেশ তো! এখন তো টাকা দিতে হচ্ছে না, পরে দিলেই চলবে।” কিন্তু দীর্ঘমেয়াদে যখন এর সঙ্গে উচ্চহারে ইন্টারেস্ট যুক্ত হতে থাকবে, তখন আপনি উপলব্ধি করবেন যে, প্রকৃতপক্ষে আপনি অনেক বেশি অর্থ ব্যয় করে ফেলেছেন। মূলত সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং অনুশীলনের মাধ্যমে আপনি এই ধরনের অনাকাঙ্ক্ষিত ভুলগুলো এড়াতে সক্ষম হবেন।

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেলের ইতিহাস

সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিংয়ের মূল ধারণাটি উদ্ভূত হয়েছে মূলত সিস্টেমস থিংকিং এবং গেম থিয়োরি থেকে। বিংশ শতাব্দীর ১৯৫০ এর দশকে এমআইটির প্রকৌশলী এবং সিস্টেম সায়েন্টিস্ট জে ফোরেস্টার ‘সিস্টেম ডায়নামিক্স’ নামক একটি বিশেষ ক্ষেত্র তৈরি করেন।

তিনি প্রমাণ করেন যে, যেকোনো সিস্টেমে; তা কোনো প্রতিষ্ঠান, অর্থনীতি কিংবা পরিবেশ যাই হোক না কেন, একটি ক্ষুদ্র পরিবর্তনও বহু স্তরে প্রভাব ফেলতে পারে। তিনি এই প্রক্রিয়াটিকে বলতেন, “দ্য কাউন্টার ইনটুইটিভ বিহেভিয়ার অফ সোশ্যাল সিস্টেমস”। এর মূল কথা হলো, সামাজিক ব্যবস্থাগুলো প্রায়শই আমাদের স্বাভাবিক চিন্তার বিপরীত দিকে কাজ করে।

সাধারণত আমরা মনে করি, ‘A’ পদক্ষেপ গ্রহণ করলে কেবল ‘B’ ফলাফল পাওয়া যাবে। কিন্তু বাস্তবে ‘A’ থেকে ‘B’ উৎপন্ন হওয়ার পর সেটি ক্রমান্বয়ে ‘C’ এবং ‘D’ পরিস্থিতির সৃষ্টি করে। সবশেষে এমন এক চূড়ান্ত ফলাফল ‘X’ প্রকাশ পায়, যা আমাদের প্রাথমিক ভাবনার সম্পূর্ণ বাইরে ছিল।

গেম থিয়োরিতেও সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। দাবা খেলার কথা চিন্তা করুন। একজন সাধারণ খেলোয়াড় চিন্তা করেন, “আমি এই ঘুঁটি সরালে প্রতিপক্ষের রাজাকে চেক দিতে পারব।” কিন্তু একজন গ্র্যান্ডমাস্টার চিন্তা করেন, “আমি এই ঘুঁটি সরালে প্রতিপক্ষ কী করবে? তার জবাবে আমি কী করব? তারপর সে আবার কী করবে?” তারা অন্তত ৫-৬ ধাপ এগিয়ে চিন্তা করেন। মূলত এটিই হলো সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং।

বিনিয়োগের জগতে এই মডেল জনপ্রিয় করেছেন হাওয়ার্ড মার্কস, যিনি ওকট্রি ক্যাপিটাল ম্যানেজমেন্টের প্রতিষ্ঠাতা। তিনি তাঁর বিখ্যাত বই *দ্যা মোস্ট ইম্পরট্যান্ট থিং* এ লিখেছেন:

> First level thinking is simplistic and superficial, and just about everyone can do it. Second level thinking is deep, complex and convoluted.

তিনি বোঝাতে চেয়েছেন যে, প্রথম স্তরের চিন্তা অত্যন্ত সহজ এবং এর গভীরতা বেশ কম, যা প্রায় সবাই করতে পারে। বিপরীতে দ্বিতীয় স্তরের চিন্তা গভীর, জটিল এবং বহুস্তরীয়। আর এই কারণেই যারা সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং করতে পারেন, তারাই জীবনে অধিক সফল হন।

যারা সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং মডেল ব্যবহার করে সফল হয়েছেন

হাওয়ার্ড মার্কস

আমরা ইতোমধ্যে তাঁর কথা শুনেছি। তিনি বিনিয়োগ করার সময় নিরবচ্ছিন্নভাবে সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং ব্যবহার করেন। উদাহরণস্বরূপ,

২০০৮ সালের ফিন্যান্সিয়াল ক্রাইসিসের সময় সবাই শেয়ার বাজার থেকে আতঙ্কিত হয়ে টাকা তুলে নিচ্ছিল।

ফার্স্ট-অর্ডার থিংকিং করে সাধারণ মানুষ ভেবেছে, "মার্কেট ক্র্যাশ করছে। আমি টাকা হারাব। তাই দ্রুত শেয়ার বিক্রি করে দিই।"

কিন্তু হাওয়ার্ড মার্কস সেকেন্ড-অর্ডার থিংকিং প্রয়োগ করে চিন্তা করলেন, "সবাই এখন বিক্রি করছে, তাই শেয়ারের দাম অনেক কমে গেছে। কিন্তু এই কোম্পানিগুলো কি আসলেই অযোগ্য? নাকি কেবল মার্কেট প্যানিকের কারণে দাম পড়ে গেছে? যদি এই কোম্পানিগুলোর ভিত্তি আসলে শক্তিশালী হয়, তবে এখন কিনলে ভবিষ্যতে অনেক লাভ হবে।"

তিনি তখন অত্যন্ত সুলভ মূল্যে প্রচুর মানসম্মত শেয়ার কিনলেন। আর ২০০৯ থেকে ২০১০ সালে যখন মার্কেট রিকভার করল, তখন তিনি বিলিয়ন ডলার লাভ করলেন।

জেফ বেজোস

অ্যামাজনের প্রতিষ্ঠাতা জেফ বেজোস একজন দক্ষ সেকেন্ড অর্ডার থিংকার। যখন তিনি অ্যামাজন প্রাইম চালু করেন অর্থাৎ যেখানে বছরে একবার নির্দিষ্ট ফি দিলে ফ্রি ডেলিভারি পাওয়া যায় তখন অনেকেই বলেছিল এটি লোকসানি ব্যবসা।

ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং করলে মানুষ সিদ্ধান্ত নেবে যে, ফ্রি ডেলিভারি দিলে তো আমাদের লস হবে।

কিন্তু বেজোস সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করলেন। তিনি ভাবলেন যে, ফ্রি ডেলিভারি দিলে শুরুতে কিছুটা লস হবে। কিন্তু এরপর কী হবে? গ্রাহকরা বারবার অর্ডার করবেন কারণ তাঁদের ডেলিভারি চার্জ নিয়ে কোনো দুশ্চিন্তা নেই। ফলে আমাদের মোট বিক্রির পরিমাণ অনেক বাড়বে। আর অধিক বিক্রি মানেই অধিক মুনাফা। এভাবেই গ্রাহকরা অ্যামাজনের লয়্যাল কাস্টমারে পরিণত হয়ে যাবেন।

বাস্তবে ঠিক তা ই হয়েছে। আজ অ্যামাজন প্রাইম এর ২৪০ মিলিয়নের বেশি মেম্বার আছে এবং এটি অ্যামাজনের সবচেয়ে লাভজনক সার্ভিস। উল্লেখ্য যে, অ্যামাজন প্রাইমের সদস্য হওয়ার জন্য একটি সাবসক্রিপশন ফি দিতে হয় এবং সদস্যদের জন্য পণ্য ডেলিভারি সম্পূর্ণ ফ্রি থাকে।

রে ডালিও

ব্রিজওয়াটার অ্যাসোসিয়েটস এর প্রতিষ্ঠাতা রে ডালিও সবসময় বলেন:

> Think about the second and third order consequences of your decisions.

তিনি বোঝাতে চেয়েছেন যে, কোনো সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় শুধু এর তাৎক্ষণিক ফলাফল দেখলেই চলবে না, বরং এর সেকেন্ড এবং থার্ড অর্ডার কনসিকোয়েন্সেস অর্থাৎ একটি সিদ্ধান্ত নেওয়ার ফলে ভবিষ্যতে ধাপে ধাপে আরও কী কী ঘটতে পারে, সেটিও আপনাকে ভাবতে হবে।

তিনি একবার একটি উদাহরণ দিয়েছিলেন। ধরুন সরকার অর্থনীতি চাঙ্গা করার জন্য ব্যাংকের ইন্টারেস্ট রেট কমিয়ে দিল। ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং করলে কী ফলাফল সামনে আসবে? মানুষ কম ইন্টারেস্টে লোন পাবে। ব্যাবসা বাড়বে এবং অর্থনীতি ভালো হবে।

কিন্তু সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করলে যে ফলাফল সামনে আসবে তা হলো মানুষ বেশি লোন নেবে এবং ঋণের পরিমাণ বাড়বে। মানুষ খরচ বেশি করবে যার ফলে ইনফ্লেশন বাড়বে। ইনফ্লেশন বৃদ্ধি পেলে পণ্যের দাম বেড়ে যাবে।

দাম বাড়ার কারণে সাধারণ মানুষের ক্রয়ক্ষমতা কমবে এবং ফলাফল হিসেবে পুনরায় অর্থনীতি খারাপ হবে। তখন সরকার ইন্টারেস্ট রেট আবার বাড়াবে। এভাবেই চক্রটি আবর্তিত হতে থাকবে। ডালিও এই পুরো চক্রটি বুঝতে পারেন বলেই সঠিক সময়ে সঠিক বিনিয়োগ করতে পারেন। আর

এই কারণেই তিনি পৃথিবীর অন্যতম সফল হেজ ফান্ড ম্যানেজার। তাই যেকোনো সিদ্ধান্ত নেওয়ার আগে এভাবে দীর্ঘমেয়াদি চিন্তা করতে শিখুন।

আপনার জীবনে সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল যেভাবে ব্যবহার করবেন

এবার দেখা যাক আপনি কীভাবে আপনার দৈনন্দিন জীবনে সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং ব্যবহার করতে পারেন।

ধরুন আপনি একটি নতুন গাড়ি কিনতে চান। ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং অনুযায়ী আপনি ভাববেন, "আমি গাড়ি কিনলে যাতায়াত সহজ হবে, সময় বাঁচবে এবং বেশ আরামদায়ক হবে।"

এগুলো সবই সত্য।

কিন্তু সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করলে আপনাকে আরও কিছু প্রশ্ন করতে হবে। যেমন, "আমি গাড়ি কিনলে প্রথমে যাতায়াত সহজ হবে ঠিকই কিন্তু এরপর কী হবে? গাড়ির নিয়মিত রক্ষণাবেক্ষণ খরচ কত? প্রতি মাসে জ্বালানি খরচ কেমন হবে? পার্কিং সমস্যা পোহাতে হবে কি না? ট্রাফিক জ্যামে আসলে কতটা সময় নষ্ট হবে? আলাদা ড্রাইভার রাখতে হবে কি না? ইনসিওরেন্স ফি কত? আমার মাসিক বাজেটে এই খরচগুলো যোগ হলে আমাকে কি সঞ্চয় কমাতে হবে? আর সঞ্চয় কমলে আমার দীর্ঘমেয়াদি ভবিষ্যৎ পরিকল্পনায় কোনো প্রভাব পড়বে কি না?"

এভাবে বিস্তারিত চিন্তা করলে হয়তো আপনি দেখবেন যে, এই মুহূর্তে গাড়ি না কিনে উবার, পাঠাও কিংবা পাবলিক ট্রান্সপোর্ট ব্যবহার করাই আপনার জন্য বেশি যুক্তিযুক্ত।

ধরুন আপনার সন্তান পড়াশোনায় ভালো করছে না। ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং অনুযায়ী আপনি ভাববেন, "আমি তাকে একজন ভালো টিউটর দেব। টিউটর তাকে পড়াবে এবং সে ভালো রেজাল্ট করবে।" এই পরিকল্পনা আপাতত সঠিক বলে মনে হতে পারে।

কিন্তু চলুন দেখি সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করলে কী ফলাফল আসে। আপনি ভাববেন, "আমি টিউটর দিলে শুরুতে হয়তো রেজাল্ট ভালো হবে। কিন্তু তারপর কী হবে? বাচ্চা কি নিজে থেকে পড়ার অভ্যাস শিখবে নাকি সে টিউটরের ওপর পুরোপুরি নির্ভরশীল হয়ে যাবে? টিউটর না থাকলে কি সে ভবিষ্যতে একা পড়তে পারবে? আর সমস্যাটি আসলে ঠিক কোথায়? হয়তো সে পড়তে চায় না কারণ বিষয়টি তার কাছে একঘেয়ে লাগে। অথবা তার আত্মবিশ্বাস কম কিংবা সে স্কুলে বুলিং এর শিকার হচ্ছে। এমনকি বাসায় মনোযোগ দেওয়ার মতো পরিবেশ না থাকার সম্ভাবনাও উড়িয়ে দেওয়া যায় না।"

এভাবে চিন্তা করলে আপনি সমস্যার মূল উৎসটি খুঁজে পাবেন এবং তখন সেই অনুযায়ী সঠিক সমাধান করতে পারবেন।

ধরুন আপনার কোম্পানির বিক্রয় বা সেলস কমছে। ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং অনুযায়ী আপনি ভাববেন, "আমরা পণ্যের দাম কমিয়ে দেব। তাহলে বেশি মানুষ পণ্যটি কিনবে এবং আমাদের সেলস বাড়বে।"

কিন্তু সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করলে কী ফলাফল আসে তা লক্ষ্য করুন। আপনি ভাববেন, "আমরা দাম কমালে শুরুতে হয়তো সেলস বাড়বে। কিন্তু এরপর কী হবে? আমাদের প্রফিট মার্জিন বা মুনাফার হার কমে যাবে। মুনাফা কম হওয়ার অর্থ হলো পণ্যের মান বা কোয়ালিটি বজায় রাখা কঠিন হবে। আর কোয়ালিটি খারাপ হলে শেষ পর্যন্ত গ্রাহকরা আমাদের ছেড়ে চলে যাবেন। উপরন্তু আমরা যদি দাম কমাই তবে আমাদের ব্র্যান্ড ইমেজের ওপর কী প্রভাব পড়বে? মানুষ কি ভাববে আমরা সস্তা বা নিম্নমানের পণ্য তৈরি করি? তেমনটি হলে প্রিমিয়াম গ্রাহকরা আর আমাদের কাছে আসবেন না।"

সবচেয়ে বড়ো প্রশ্ন হলো সেলস কেন কমছে, সেটি কি আমরা জানি? পণ্য কি আসলে খারাপ? নাকি মার্কেটিং দুর্বল কিংবা কাস্টমার সার্ভিস সন্তোষজনক নয়? অথবা আমাদের প্রতিযোগী বা কম্পিটিটর কি আমাদের চেয়ে উন্নত পণ্য দিচ্ছে? এভাবে গভীরভাবে চিন্তা করলে আপনি বুঝতে

পারবেন যে, দাম কমানো কোনো স্থায়ী সমাধান নয়, বরং মূল সমস্যাটি খুঁজে বের করে, সেটি সমাধান করাই হবে বুদ্ধিমানের কাজ।

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল খুব সহজে বোঝার জন্য ৩টি প্রেক্ষাপট

প্রথম প্রেক্ষাপট

তানভীর একজন বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্র। সে কম্পিউটার সায়েন্স নিয়ে পড়ছে। তার কাছে একটি প্রস্তাব এসেছে যে, একটি কোম্পানি তাকে ইন্টার্নশিপ দিতে চায়। স্টাইপেন্ডও বেশ ভালো। কিন্তু সমস্যা হলো ইন্টার্নশিপটি ফুল টাইম অর্থাৎ এটি করলে নিয়মিত ক্লাস করা যাবে না। তানভীর চিন্তায় পড়ে গেল।

ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং অনুযায়ী সে ভাবল, "আমি ইন্টার্নশিপ করলে টাকা পাব। কাজের অভিজ্ঞতা হবে এবং আমার সিভি আরও শক্তিশালী হবে। তাই আমি ইন্টার্নশিপটি করব।"

কিন্তু তার এক বড়ো ভাই তাকে বললেন, "সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করো। তুমি ইন্টার্নশিপ করলে শুরুতে টাকা পাবে এবং অভিজ্ঞতা হবে, সেটি ঠিক আছে। কিন্তু এরপর কী হবে? তোমার ক্লাস মিস হবে যার ফলে পরীক্ষায় ভালো ফলাফল করতে পারবে না এবং সিজিপিএ কমে যাবে। আর তুমি যদি পড়াশোনার মূল ভিত্তি বা ফান্ডামেন্টাল শক্ত না করো তবে ভবিষ্যতে ভালো চাকরি পাবে না। এই ইন্টার্নশিপ মাত্র ৬ মাসের কিন্তু তোমার ক্যারিয়ার ৩০ থেকে ৪০ বছরের। তাই ৬ মাসের জন্য দীর্ঘ ক্যারিয়ারকে ঝুঁকিতে ফেলো না।"

তানভীর তখন বিষয়টি নিয়ে আরও গভীরভাবে চিন্তা করল। সে দেখল যে, এই মুহূর্তে তার টাকার খুব একটা প্রয়োজন নেই কারণ পরিবার থেকে সে পূর্ণ সমর্থন পাচ্ছে। কাজের অভিজ্ঞতা পরেও অর্জন করা সম্ভব কিন্তু এখনকার সময়টি শুধুই পড়াশোনার জন্য। এই সময়ে যদি সে নিজের ভিত্তি মজবুত করে তবে স্নাতক শেষ করার পর আরও ভালো অবস্থানে পৌঁছাতে পারবে।

তাই সে ইন্টার্নশিপের প্রস্তাবটি ফিরিয়ে দিয়ে পড়াশোনায় মনোযোগ দিল। ভালো ফলাফল নিয়ে পড়াশোনা শেষ করার পর সে একটি বড়ো কোম্পানিতে আকর্ষণীয় বেতনে চাকরি পেল। কারণ তানভীর সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করেছিল। সে কেবল তাৎক্ষণিক লাভ দেখেনি, বরং দীর্ঘমেয়াদি প্রভাব বিবেচনা করেছিল।

দ্বিতীয় প্রেক্ষাপট

ফারহানা একজন মার্কেটিং ম্যানেজার। তাঁর কোম্পানির সিইও একটি প্রস্তাব দিলেন, "গ্রাহকরা অনেকদিন ধরে চাচ্ছেন তাই আমরা আমাদের প্রোডাক্টে একটি নতুন ফিচার যোগ করব। এই ফিচারটি যুক্ত করলে আমাদের বিক্রয় বাড়বে।" এটি মূলত ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং যেখানে ভাবা হচ্ছে যে, নতুন ফিচার যোগ করলে গ্রাহকরা খুশি হবেন, পণ্য বেশি কিনবেন এবং শেষ পর্যন্ত রেভিনিউ বাড়বে। পরিকল্পনাটি শুনতে বেশ ভালো।

কিন্তু ফারহানা সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং প্রয়োগ করলেন। তিনি প্রশ্ন করলেন, "আমরা নতুন ফিচার যোগ করলে শুরুতে হয়তো গ্রাহকরা খুশি হবেন কিন্তু এরপর কী হবে? নতুন ফিচারের কারণে প্রোডাক্ট আরও জটিল হয়ে উঠবে। গ্রাহকরা কি তা সহজে ব্যবহার করতে পারবেন? আমাদের কাস্টমার সাপোর্ট টিম কি গ্রাহকদের এই জটিলতা সামলাতে প্রস্তুত? এই ফিচার তৈরিতে কত খরচ এবং কত সময় লাগবে? এই সময়ে আমরা কি অন্য কোনো জরুরি কাজ থেকে মনোযোগ হারিয়ে ফেলব? আর সব থেকে বড়ো কথা হলো গ্রাহকরা এই ফিচার চাইছেন মানেই কি তাঁরা এটি নিয়মিত ব্যবহার করবেন? হয়তো তাঁরা ভাবছেন এটি কাজে লাগবে কিন্তু পাওয়ার পর হয়তো ব্যবহারই করবেন না।"

ফারহানা তখন একটি জরিপ চালালেন। তিনি গ্রাহকদের জিজ্ঞেস করলেন, "আপনারা এই ফিচারটি পেলে মাসে কতবার ব্যবহার করবেন?" দেখা গেল অধিকাংশ গ্রাহক উত্তর দিলেন মাসে মাত্র ১ থেকে ২ বার। অর্থাৎ এর প্রয়োজনীয়তা খুব একটা বেশি নয়।

এরপর ফারহানা হিসাব করে দেখলেন যে, নতুন ফিচারটি তৈরি করতে ৬ মাস সময় এবং ৫০ লক্ষ টাকা ব্যয় হবে অথচ এর মাধ্যমে বিক্রয় বাড়বে মাত্র ৫ থেকে ১০ শতাংশ। এই বিনিয়োগ কি যুক্তিযুক্ত? উত্তর হলো না।

তাই ফারহানা সিইও কে বললেন, "আমরা এই ফিচার না দিয়ে বরং আমাদের মূল পণ্য বা কোর প্রোডাক্ট আরও উন্নত করি এবং মার্কেটিংয়ে বেশি নজর দিই। এতে আমরা আরও বেশি নতুন গ্রাহক পাব।" সিইও বিষয়টি বুঝতে পারলেন এবং রাজি হলেন। ফলাফল হিসেবে এক বছরে কোম্পানির বিক্রয় ৩০ শতাংশ বৃদ্ধি পেল। এটি সম্ভব হয়েছিল কারণ ফারহানা সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করেছিলেন।

তৃতীয় প্রেক্ষাপট

শাহরিয়ার একজন ক্ষুদ্র ই-কমার্স ব্যবসায়ী। তিনি অনলাইনে পোশাক বিক্রি করেন। তাঁর ব্যাবসা বেশ ভালোই চলছিল তবে একটি সমস্যা দেখা দিল, গ্রাহকরা অনেক সময় পণ্য ফেরত বা রিটার্ন দিচ্ছেন কারণ পোশাকের সাইজ ঠিকমতো মিলছে না।

শাহরিয়ার একটি সমাধান চিন্তা করলেন, "আমি ফ্রি রিটার্ন পলিসি চালু করব। গ্রাহকরা বিনামূল্যে পণ্য ফেরত দিতে পারলে তাঁরা নিশ্চিন্তে কেনাকাটা করবেন এবং এতে আমার বিক্রয় বাড়বে।" এখানে ফার্স্ট অর্ডার থিংকিং ছিল এমন যে, ফ্রি রিটার্ন দিলে গ্রাহক বাড়বে এবং বিক্রয় বৃদ্ধি পাবে।

কিন্তু তাঁর এক অভিজ্ঞ ব্যবসায়ী বন্ধু তাঁকে বললেন, "সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করো। তুমি ফ্রি রিটার্ন সুবিধা দিলে শুরুতে হয়তো বিক্রয় বাড়বে কিন্তু এরপর কী হবে? মানুষ ফ্রি রিটার্ন পেয়ে একসাথে পাঁচটি পোশাক অর্ডার করবে, একটি রেখে চারটি ফেরত দেবে। এতে তোমার ডেলিভারি খরচ দ্বিগুণ হবে। রিটার্ন করা পণ্যগুলো গ্রহণ ও রক্ষণাবেক্ষণ করতে গিয়ে খরচ আরও বাড়বে এবং স্টক ম্যানেজমেন্ট জটিল হয়ে পড়বে। আর যে পোশাকগুলো ফেরত আসবে সেগুলো কি পুনরায় বিক্রির যোগ্য থাকবে? হয়তো ট্যাগ ছিঁড়ে যাবে কিংবা ময়লা হয়ে যাবে। তখন সেই পণ্যগুলো আর বিক্রি করা যাবে না এবং এভাবে তুমি বড়ো ধরনের লোকসানের মুখে পড়বে। তুমি কি এই ক্ষতি সামলাতে পারবে?"

শাহরিয়ার তখন বিষয়টি নিয়ে গভীরভাবে ভাবলেন। তিনি বুঝলেন যে, ফ্রি রিটার্ন কোনো প্রকৃত সমাধান নয়, বরং আসল সমস্যা হলো সাইজ না মেলা। তাহলে সমাধান কী? তাঁকে এমন ব্যবস্থা করতে হবে যাতে গ্রাহকরা প্রথমবারেই সঠিক সাইজ নির্বাচন করতে পারেন।

তাই শাহরিয়ার একটি বিস্তারিত সাইজ গাইড তৈরি করলেন এবং কীভাবে সঠিক মাপ নিতে হয় সে বিষয়ে ভিডিয়ো তৈরি করলেন। প্রতিটি পণ্যের সাথে নিখুঁত মেজারমেন্ট যুক্ত করলেন এবং একটি চ্যাটবট যোগ করলেন, যা গ্রাহকদের সঠিক সাইজ বেছে নিতে সাহায্য করে।

ফলাফল হিসেবে রিটার্নের হার ৫০ শতাংশ কমে গেল এবং বিক্রয় অনেক গুণ বৃদ্ধি পেল। গ্রাহকরাও সন্তুষ্ট হলেন এবং শাহরিয়ার একটি বড়ো ধরনের আর্থিক লোকসান থেকে বেঁচে গেলেন। এটি সম্ভব হয়েছে কেবল তাঁর সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং প্রয়োগ করার কারণে।

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেলের আলোকে অ্যাকশন স্টেপস

অ্যাকশন ১

আজ থেকে যখনই কোনো সিদ্ধান্ত নেবেন, নিজেকে প্রশ্ন করুন, "এই সিদ্ধান্তের প্রথম ফলাফল কী? তারপর কী ঘটবে? এবং তার পরবর্তী ফলাফল কী হতে পারে?" যেকোনো সিদ্ধান্তের ক্ষেত্রে কমপক্ষে তিন স্তর পর্যন্ত গভীর চিন্তা করার অভ্যাস গড়ে তুলুন।

অ্যাকশন ২

একটি কনসিকুয়েন্সেস জার্নাল মেইনটেইন করুন। আপনি যখন কোনো বড়ো সিদ্ধান্ত নেবেন, সেখানে লিখে রাখুন, "আমি আশা করছি এই সিদ্ধান্ত নিলে এমনটি ঘটবে।" এরপর ৩ মাস, ৬ মাস এবং ১ বছর পর পুনরায় যাচাই করে দেখুন আসলে বাস্তবে কী ঘটেছে। এতে আপনি বুঝতে পারবেন আপনার সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং কতটা নিখুঁত ছিল। এভাবেই ধীরে ধীরে আপনার এই দক্ষতা বৃদ্ধি পাবে এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষমতা আরও উন্নত হবে।

অ্যাকশন ৩

যখনই কেউ আপনাকে কোনো পরামর্শ বা সিদ্ধান্ত দেবেন, তাঁকে প্রশ্ন করুন, “এটি করলে তারপর কী হবে?” যখন উত্তর পাবেন, তখন পুনরায় প্রশ্ন করুন, “সেটি হলে তারপর আর কী হতে পারে?” এই সাধারণ পদ্ধতিটি আপনাকে অনেক ভুল সিদ্ধান্ত ও অনাকাঙ্ক্ষিত বিপদ থেকে রক্ষা করবে।

অ্যাকশন ৪

বিগত দিনের বড়ো বড়ো ঐতিহাসিক ঘটনাগুলো পর্যবেক্ষণ করুন। উদাহরণস্বরূপ, ২০০৮ সালের ফিন্যান্সিয়াল ক্রাইসিস কিংবা ১৯২৯ সালের গ্রেট ডিপ্রেশন নিয়ে পড়াশোনা করতে পারেন। খেয়াল করুন কোন সিদ্ধান্তগুলো কী ধরনের সুদূরপ্রসারী পরিণতি নিয়ে এসেছিল। এতে আপনি সেকেন্ড অর্ডার থিংকিংয়ের অসংখ্য বাস্তব উদাহরণ পাবেন এবং আপনার অভিজ্ঞতার ভাণ্ডার সমৃদ্ধ হবে।

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেল নিয়ে কিছু ভুল ধারণা

ভুল ১

অনেকে মনে করেন সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মানে সব ধরনের পরিণতি নিয়ে অতি সূক্ষ্ম চিন্তা করা। বাস্তবে এটি অসম্ভব। সবকিছুর সূক্ষ্মাতিসূক্ষ্ম পরিণতি কারও পক্ষেই আগে থেকে নিখুঁতভাবে জানা সম্ভব নয়। তাই আপনার লক্ষ্য হওয়া উচিত সবচেয়ে সম্ভাব্য এবং সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পরিণতিগুলো নিয়ে ভাবা। ছোটোখাটো বিষয় নিয়ে অতিরিক্ত চিন্তা করবেন না, যাতে সেটি শেষ পর্যন্ত আপনাকে অ্যানালাইসিস প্যারালাইসিস বা সিদ্ধান্তহীনতায় ভোগায়।

ভুল ২

অনেকে কেবল নেতিবাচক পরিণতি নিয়ে দুশ্চিন্তা করেন। কিন্তু ইতিবাচক বা পজিটিভ পরিণতি নিয়ে চিন্তা করাও সমান গুরুত্বপূর্ণ।

উদাহরণস্বরূপ, আপনি একটি নতুন স্কিল বা দক্ষতা শিখলেন।

ফার্স্ট অর্ডার: আপনি সেই দক্ষতা ব্যবহার করতে পারবেন।

সেকেন্ড অর্ডার: সেই দক্ষতা কাজে লাগিয়ে আপনি একটি সাইড ইনকাম বা অতিরিক্ত আয়ের উৎস তৈরি করতে পারবেন।

থার্ড অর্ডার: সাইড ইনকাম থেকে ভালো আয় হলে আপনি সেটিকে আরও বড়ো করার জন্য সময় ও শ্রম দিতে পারবেন, যা আপনার জীবনযাত্রার মান বদলে দেবে।

ভুল ৩

অনেকে সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং করেন ঠিকই কিন্তু শেষ পর্যন্ত কোনো পদক্ষেপ বা অ্যাকশন নেন না। মনে রাখবেন, চিন্তা করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ হলেও কাজ করা আরও বেশি জরুরি। আপনি যদি দেখেন একটি সিদ্ধান্ত ভবিষ্যতে আপনাকে অনেক দূর এগিয়ে দেবে, তবে অলসতা না করে কাজে নেমে পড়ুন। আবার যদি বুঝতে পারেন কোনো কাজ করলে ভবিষ্যতে বিপদে পড়ার সম্ভাবনা রয়েছে, তবে যেকোনো মূল্যে সেই কাজটি এড়িয়ে চলুন।

সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং মডেলকে সমর্থন করে এমন কিছু উক্তি

হাওয়ার্ড মার্কস এর মতে:

> First-level thinking says, ‘It’s a good company; let’s buy the stock.’ Second-level thinking says, ‘It’s a good company, but everyone thinks it’s a great company, and it’s not. So the stock’s overrated and overpriced; let’s sell.

অর্থাৎ, প্রথম স্তরের চিন্তা বলে, “এটি একটি ভালো কোম্পানি, চলো এর শেয়ার কিনি।” কিন্তু দ্বিতীয় স্তরের চিন্তা বলে, “এটি ভালো কোম্পানি ঠিকই, তবে সবাই একে যতটা দুর্দান্ত মনে করছে এটি আসলে ততটা

নয়। ফলে বর্তমানে শেয়ারটি অতিরিক্ত মূল্যায়িত হয়েছে এবং দামও অনেক বেড়ে গেছে; তাই এখন এটি বিক্রি করে দেওয়াই শ্রেয়।”

রে ডালিও বলেছেন:

> When making decisions, think about what the second and third order consequences will be.

অর্থাৎ, যেকোনো গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় সেই সিদ্ধান্তের দ্বিতীয় এবং তৃতীয় স্তরের পরিণতি ঠিক কী হতে পারে, তা গভীরভাবে বিবেচনা করুন।

বোনাস রিসোর্স

বই

- “***The Most Important Thing* by Howard Marks;** সেকেন্ড অর্ডার থিংকিং বিষয়ে অনেক কিছু জানতে পারবেন। যদিও বইটি বিনিয়োগের কনটেক্সটে লেখা, কিন্তু এই মূলনীতিগুলো আপনি জীবনের সব জায়গায় ব্যবহার করতে পারবেন।
- ***Thinking in Systems* by Donella Meadows;** সিস্টেম কীভাবে কাজ করে এবং কীভাবে একটি পরিবর্তন পুরো সিস্টেমে প্রভাব ফেলে, তা শেখায়।

ভিডিয়ো

- YouTube-এ সার্চ করুন **‘Ray Dalio How Economic Machine Works’** এই ভিডিয়োতে তিনি দেখিয়েছেন কীভাবে একটা ইকোনমিক ডিসিশন চেইন রিঅ্যাকশন তৈরি করে।

এটি দেখার পর আমার ইকোনমিক হুইল সম্পর্কে এত বিশদ ধারণা হয়েছে, যা একেবারেই আগে ছিল না। এবং এর মাধ্যমে আপনি সেকেন্ড অর্ডার থিংকিংয়ের প্রকৃত শক্তি টের পাবেন।