Issue 17 – Jan 2025

# THE MASTERMIND SECRETS

A Premium Business Newsletter by **Mark Anupom Mollick**

## গ্রোথ ব্যারিয়ার্স

### বারমুডা ট্রায়াঙ্গল :
যে পাঁচটি ফাঁদে পড়ে
বিজনেস হারিয়ে যায়

### ব্রেকিং ব্যারিয়ারস:
ক্যারিয়ার ও বিজনেসের
৭টি বড় গ্রোথ ব্যারিয়ার
ভেঙে ফেলার
আল্টিমেট গাইড

ইভেন্ট স্পটলাইট

Published by
IDEAN CONSULTING

**প্রিয় মাস্টারমাইন্ড,**

দ্য মাস্টারমাইন্ড সিক্রেটস নিউজলেটারের জানুয়ারি 2025 সংস্করণে আপনাকে স্বাগতম!

জানুয়ারি মাসটা আমাদের জন্য সবসময়ই একটু স্পেশাল। পুরনো বছরটাকে বিদায় জানিয়ে নতুন সম্ভাবনার পথে পা বাড়ানোর সময়।

এই সময়টা আমি শুধু নতুন প্ল্যান বানানোর জন্য ব্যবহার করি না, বরং নিজের ভিতরটাকেও একটু গভীরভাবে পর্যবেক্ষণ করি—
আমি কোথায় আটকে আছি? আমি কী নিয়ে লড়ছি? আর কীসের জন্য আমি প্রস্তুত?

এই মাসটি আমার জন্যও ভীষণ স্পেশাল।




এই জানুয়ারিতেই আমি প্রকাশ করতে যাচ্ছি আমার তৃতীয় বই—‘দ্যা গ্রোথ কোড’।

এই বই নিয়ে আমি বিগত কয়েক মাস কাজ করেছি।

আর এই বইয়ের লেখার মধ্যেই, আমি বারবার বুঝেছি—গ্রোথ আসলে শুধু স্ট্র্যাটেজি দিয়ে হয় না।

গ্রোথের পথ আটকে দেয় এমন ব্যারিয়ার গুলোকে ভাঙতে না পারলে, আপনি যতই ভালো প্ল্যান করুন না কেন, কিছুতেই সামনে এগোনো সম্ভব না।

আর তাই এই জানুয়ারির সংখ্যাটি অন্য যেকোনো মাসের থেকে আলাদা।

এইবার আমরা থিওরি বা মার্কেটিং টেকনিক নিয়ে কথা বলছি না।

আমরা কথা বলছি এমন কিছু মানসিক ও বাস্তব ব্যারিয়ার নিয়ে, যেগুলো আপনার লাইফ, ক্যারিয়ার, কিংবা বিজনেসকে আটকে রেখেছে।

আর সেখান থেকেই এই সংখ্যার আইডিয়া এসেছে।

এই সংখ্যাটা শুধুই বিজনেস বা মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজি নিয়ে না। এই সংখ্যাটা একেবারে ব্যক্তিগত। একেবারে আপনার নিজের জন্য।

আপনার কি কখনও মনে হয়েছে, আপনি চেষ্টা করছেন, কিন্তু এগোতে পারছেন না?

বাইরে থেকে সব ঠিকঠাক, তবুও কোথাও যেন কিছু একটা আটকে আছে?

অনেক সময় এই 'কিছু একটা' আসলে একটা ব্যারিয়ার। যেটা দেখা যায় না, ছোঁয়া যায় না, কিন্তু আপনাকে ধরে রাখে। এই ব্যারিয়ার কখনো বাইরের হয়—মার্কেট, রেগুলেশন, প্রতিযোগিতা।

কিন্তু বেশিরভাগ সময়, সবচেয়ে ভয়ংকর ব্যারিয়ারটা হয় আপনার নিজের ভেতরে—ভয়, দ্বিধা, ভ্রান্ত বিশ্বাস, অথবা পুরনো পরিচয়ের সঙ্গে নিজেরই তৈরি করা শৃঙ্খল।

এই সংখ্যাটি লেখা হয়েছে সেইসব ব্যারিয়ার ভাঙার জন্য।

এইবার আমরা খুবই দুটি গভীর এবং গুরুত্বপূর্ণ জায়গায় ঢুকেছি—
প্রথমেই আছে *The Growth Barrier Bermuda Triangle*—যেখানে আমি দেখিয়েছি, কীভাবে পাঁচটি “অদৃশ্য ফাঁদ” একেকটা সম্ভাবনাময় বিজনেসকে নিঃশব্দে গিলে ফেলে, ঠিক যেমনটা ঘটে বারমুডা ট্রায়াঙ্গলে।

এরপর আছে এই সংখ্যার ফিচার আর্টিকেল—*Breaking Barriers: ক্যারিয়ার ও বিজনেসের ৭টি মেজর গ্রোথ ব্যারিয়ার ভেঙে ফেলার আল্টিমেট গাইড—*

এটা শুধু একটি লেখা না, বরং একটা ট্রান্সফরমেশনাল জার্নি। এখানে আমি আপনাকে এমন কিছু টাইমলেস ইনসাইট, পার্সোনাল রিফ্লেকশন এবং দুনিয়ার সবচেয়ে বড় মাস্টারমাইন্ডদের শেখানো প্রিন্সিপল দিয়ে গাইড করবো, যা হয়তো আপনার পুরনো 'আমি'কে ভেঙে নতুন 'আমি' গড়ার শুরুটা হতে পারে।

এই সংখ্যাটা আগের সব সংখ্যার চেয়ে আলাদা।

এটা কনসালটিং না, এটা কাউন্সেলিং।

এটা শুধু বিজনেস না, এটা রিডিজাইন।

এটা শুধু শেখা না, এটা ভেতর থেকে বদলে ফেলার ম্যানুয়াল।



আমি চাই আপনি পুরো লেখাটা খুব মন দিয়ে পড়বেন।

একবার না, বারবার।

কারণ এই সংখ্যাটির প্রতিটি লাইন লেখা হয়েছে একটা উদ্দেশ্য নিয়ে—আপনাকে *Unlock* করে দেওয়া।

**চলুন, আমরা ব্যারিয়ার ভাঙার সেই জার্নিটা শুরু করি...**

**With all my belief in your potential.**

**মার্ক অনুপম মল্লিক**

01 জানুয়ারি, 2025



# বারমুডা ট্রায়াঙ্গল : যে পাঁচটি ফাঁদে পড়ে বিজনেস হারিয়ে যায়

ছোটবেলায় বারমুডা ট্রায়াঙ্গল নিয়ে আমি প্রচণ্ড কৌতূহলী ছিলাম। এই রহস্যময় অঞ্চলের গল্প শুনে মাথার ভেতর হাজারো প্রশ্ন ঘুরপাক খেতো—এত বড় বড় জাহাজ, এত অভিজ্ঞ নাবিক, এত শক্তিশালী বিমান, কীভাবে হুট করে অদৃশ্য হয়ে যায়?

ধীরে ধীরে আরও জানতে শুরু করলাম। বারমুডা ট্রায়াঙ্গল আসলে কোনো জাদুর জায়গা নয়, বরং এখানে কিছু অদৃশ্য প্রাকৃতিক শক্তি কাজ করে—গভীর সমুদ্রের শক্তিশালী ঘূর্ণি, দিকভ্রান্ত করে ফেলা ম্যাগনেটিক ফোর্স, হঠাৎ করে উঠে আসা বিধ্বংসী ঝড়—এগুলোই জাহাজ ও বিমানের সর্বনাশ ডেকে আনে।

একজন ব্র্যান্ড প্র্যাকটিশনার এবং বিজনেস স্ট্র্যাটেজিস্ট হিসেবে বহু বছর কাজ করতে গিয়ে আমি আবিষ্কার করেছি যে ঠিক এই রকমই বারমুডা ট্রায়াঙ্গল বিজনেসের জগতেও আছে।

অনেক কোম্পানি মনে করে তারা সঠিক পথেই আছে, সবকিছু ঠিকঠাক চলছে। কিন্তু তারা এমন এক স্টেজে প্রবেশ করে,

যেখানে গিয়ে হঠাৎ খেই হারিয়ে ফেলে, এবং ধীরে ধীরে ডুবতে শুরু করে।একসময় তারা পুরোপুরি অদৃশ্য হয়ে যায়—কেউ আর তাদের কথা মনে রাখে না।

আপনি যদি গত একশো বছরের বিজনেস ওয়ার্ল্ড নিয়ে ঘাটাঘাটি করেন, তাহলে এরকম অসংখ্য উদাহরণ পাবেন যেখানে জায়ান্ট কোম্পানি গুলো হারিয়ে গেছে। আমি আপনি চোখের সামনেও এমন অনেক দেখেছি।




আর এরকম হারিয়ে যাওয়া ছোট বিজনেস এর সংখ্যা তো অজস্র।

প্রতিদিন এমন আরও অসংখ্য বিজনেস বিজনেস বারমুডা ট্রায়াঙ্গলের দিকে এগোচ্ছেন, কিন্তু তারা বুঝতে পারছে না।

আবার এমন কোম্পানি আছে যারা এই ডেথ জোনে ঢুকে আবার ঠিকই বের হয়ে এসেছে।

আপনি যদি আগে থেকে সতর্ক থাকেন, তাহলে খুব সহজেই বিজনেসের এই বারমুডা ট্রায়াঙ্গল বা মারাত্মক ফাঁদ থেকে যে কোন বিজনেসকে রক্ষা করতে পারবেন।

আমি আজ আপনাকে এরকম পাঁচটি মৃত্যু ফাঁদের কথা বলবো, যেগুলোতে একবার পড়লে বিজনেস হারিয়ে যেতে শুরু করবে,

আর বের হওয়া কঠিন হয়ে যাবে। সেই সাথে কিভাবে এই ফাঁদ থেকে দক্ষতার সাথে কোন বিজনেসকে রক্ষা করতে হয় সেটিও ইন ডিটেইলে আপনাকে শিখিয়ে দেব।

এই আর্টিকেলটি কোন সাধারণ লেখা নয়, এটি আপনার জন্য ভবিষ্যতের রক্ষাকবচ। ভাল করে স্টাডি করুন এবং এপ্লাই করুন, কোটি কোটি টাকার লস থেকে বিজনেসকে সুরক্ষা করুন।

## প্রথম ফাঁদ: The Success Mirage (সফলতার মরীচিকা)

*সফলতার মরীচিকাঃ যা আপনাকে ভুল পথে টেনে নিয়ে যায়*



বারমুডা ট্রায়াঙ্গলে প্রবেশের আগে অনেক ক্যাপ্টেনের আত্মবিশ্বাস ছিল প্রবল। তারা ভেবেছিল, তাদের দিকনির্দেশনা নিখুঁত, তারা হারাবে না। কিন্তু সমস্যা শুরু হয় তখনই যখন কম্পাস ম্যালফাংশন করে, স্রোতের দিক বদলে যায়।

ঠিক একইভাবে, অনেক বিজনেস তাদের প্রাথমিক সফলতাকে লাইফটাইম granted বলে ধরে নেয়!

নোকিয়া ভেবেছিল, মানুষ কখনোই ফিচার ফোন থেকে বের হবে না। ইয়াহু ভেবেছিল, তারা গুগলকে ছাড়িয়ে যাবে। ব্ল্যাকবেরি নিশ্চিত ছিল, কিবোর্ড ছাড়া মোবাইল চলবে না।

এই আত্মবিশ্বাসই তাদের ধ্বংসের কারণ হয়ে দাঁড়ায়।

সাকসেস মিরেজ বা সফলতার মরীচিকা হলো সেই ফাঁদ, যেখানে কারো টেম্পরারি সাকসেস তাকে ভবিষ্যতে ডুবিয়ে দেবে।

কেউ যদি, আজ যা কাজ করছে, তা আগামী পাঁচ বছর পরেও কাজ করবে - তাহলে সে হয়তো ইতোমধ্যেই এই মরীচিকায় আটকে গেছে।

প্রাথমিক সাফল্য মানে কী?

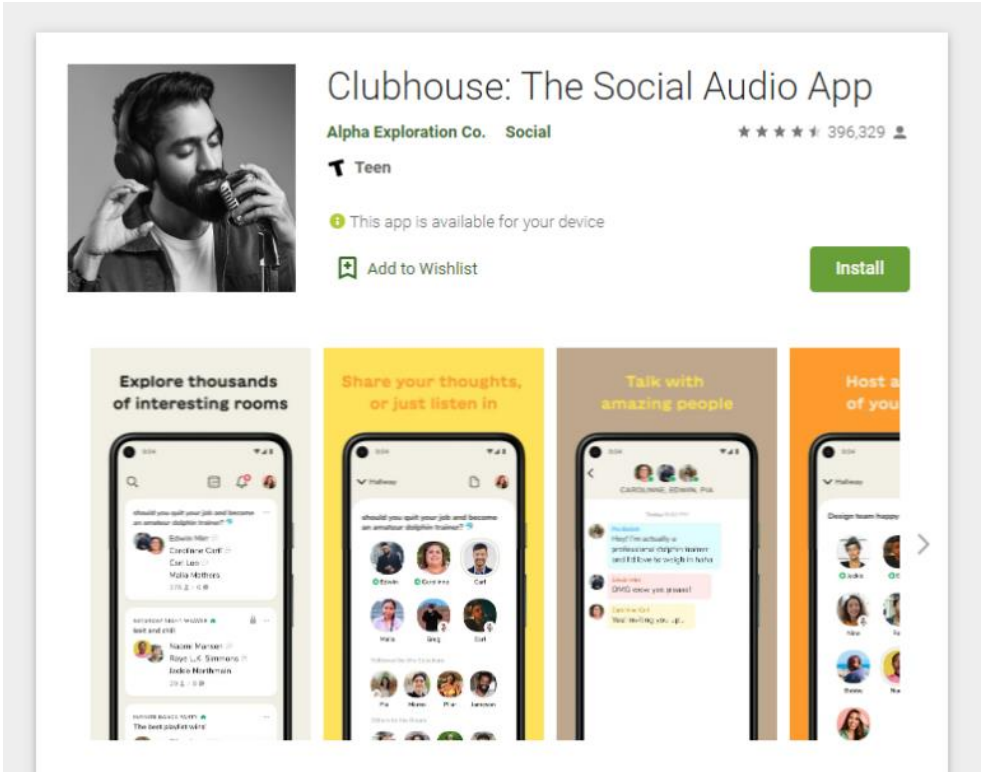
**বাজারের প্রথম দিককার হাই ডিমান্ড:**




অনেক সময় নতুন কোনো পণ্যের জন্য প্রথম দিকে হাইপ তৈরি হয়, গ্রাহকদের আগ্রহও থাকে প্রচুর। কিন্তু কোম্পানি যদি ভাবে এই চাহিদা কখনো কমবে না— সেখানেই ভুল করে।

আপনার কি কোভিডের সময় লঞ্চ হওয়া Clubhouse এর কথা মনে আছে? অডিও সোশ্যাল প্ল্যাটফর্ম হিসেবে যেটি হঠাৎ করে

হাইপ তৈরি করেছিল? সবাই ইনভাইট চাচ্ছে, সেলিব্রেটি থেকে এন্ট্রাপ্রেনার—সবাই একসময় সেখানে এক্টিভ ছিল। কিন্তু তারা ধরে নিয়েছিল এই আগ্রহ স্থায়ী হবে।




নতুন ফিচার আনতে দেরি করেছিল, ইউজার রিটেনশন নিয়ে ভাবেনি, আর এখন সেই হাইপ একদমই নেই। একই ঘটনা কিন্তু Threads এর ক্ষেত্রেও ঘটেছিল।

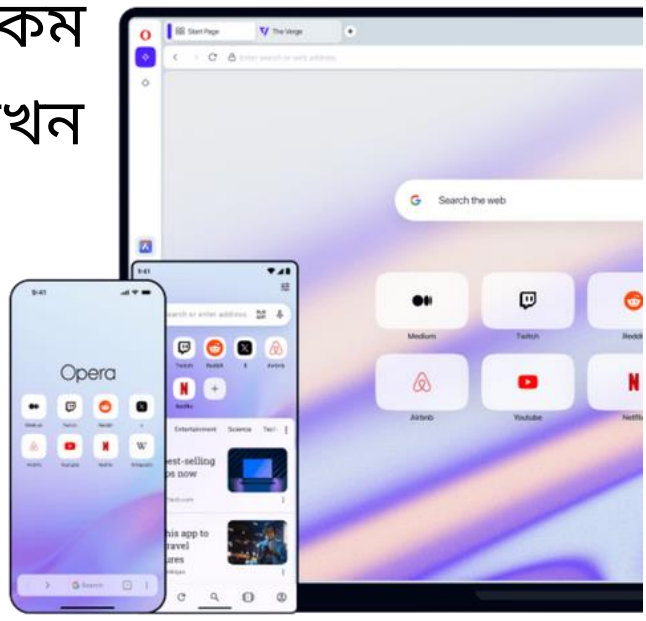



আরেকটা উদাহরণ—NFT মার্কেট। প্রথম দিকে ক্রিপ্টো এবং ডিজিটাল আর্ট নিয়ে আগ্রহ ছিল তুঙ্গে। মানুষ কোটি কোটি ডলার দিয়ে NFT কিনছিল। বাংলাদেশেও কেউ কেউ কোর্সের সাথে এনএফটি দিয়ে প্যাকেজ সেল করছিল। কিন্তু অনেক NFT প্রজেক্ট হাইপ ধরে রাখতে না পারায় কয়েক মাসেই ধসে পড়ে।

**কম্পিটিশন কম থাকায় সহজে সাকসেস পাওয়া:**

কোন মার্কেটের শুরুর দিকে কেউ যখন একা খেলে, তখন সফলতা অনেক সহজ মনে হয়। কিন্তু সেটাই হয় সবচেয়ে বড় ফাঁদ—কারণ অনেকেই প্রস্তুত থাকেন না যেদিন সত্যিকারের প্রতিযোগিতা শুরু হয়।

অপেরা ব্রাউজার একসময় মোবাইল ব্রাউজারের জগতে দারুণ জনপ্রিয় ছিল, বিশেষ করে ভারতে ও আফ্রিকায়। কারণ তখন স্মার্টফোন ছিল না, আর Opera Mini কম ব্যান্ডউইথে কাজ করতো। কিন্তু যখন স্মার্টফোন ও 4G এসে গেল, Google Chrome এবং Safari তাদের একদম মাটিতে নামিয়ে আনলো। তারা প্রিপেয়ারই ছিল না মোবাইল ওয়ার্ল্ডের পরবর্তী ধাপের জন্য।







সোশ্যাল মিডিয়ার দুনিয়ায় Myspace ছিল প্রথম বড় নাম। তারা দ্রুত জনপ্রিয় হয়ে ওঠে কারণ প্রতিযোগী ছিল না। কিন্তু Facebook যখন এল, তখন Myspace বুঝতেই পারেনি—কাস্টমার কী চায়, কিভাবে ইউজার রিলেশনশিপ গভীর করা যায়। তাই তারা শেষ পর্যন্ত হারিয়ে গেল।

**একটি ট্রেন্ডের পিক মোমেন্টে সফল হওয়া:**

অনেক বিজনেস ঠিক সময়মতো একটা ট্রেন্ড ধরে ফেলতে পারে এবং বড় হয়। কিন্তু এই ট্রেন্ড যদি ম্লান হয়ে যায়, কোম্পানি যদি নতুন ট্রেন্ডের জন্য প্রস্তুত না থাকে, তাহলে ধ্বংস অনিবার্য।

Zynga একসময় ছিল Facebook গেম দুনিয়ার অঘোষিত সম্রাট। আমি প্রথম ফেইসবুক ব্যবহার শুরু করি 2007 সালে যখন আমি বুয়েটে পড়ি। এর পরের কয়েক বছর রাতের পর রাত

জেগে Poker খেলেছি Zynga এর মাধ্যমে! সে সময়ের আরেকটি বিখ্যাত গেইম ছিল FarmVille, যদিও আমি খেলি নি কখনো।




Zynga সময়মতো Facebook গেম ট্রেন্ডটা ধরে ফেলেছিল। Facebook API দিয়ে গেম ইন্টিগ্রেট করা যাচ্ছিল, আর ইউজারদের মধ্যে social gaming নিয়ে তৈরি হয়েছিল ভয়ানক হাইপ।




Zynga তখন কোটি কোটি ডলার রেভিনিউ করছিল শুধু virtual গরু, বীজ আর ঘাস বিক্রি করে!

কিন্তু... তারা ভুল করেছিল একটিই ব্যাপার—এই ট্রেন্ড যে Facebook-এর ইকোসিস্টেমের উপর পুরোপুরি নির্ভরশীল।

Facebook Games এর নোটিফিকেশন ও অ্যাকসেস সীমিত করা শুরু করতেই ইউজার এনগেজমেন্ট ভেঙে পড়ে। তারা মুঠোফোন বা অন্যান্য প্ল্যাটফর্মে শিফট করতে পারেনি।

**একটি শক্তিশালী মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজি প্রথম দিকে কাজ করে, কিন্তু সেটি পরিবর্তন না করা:**

প্রথম দিকে অনেক বিজনেস একটি নির্দিষ্ট মার্কেটিং ফর্মুলা দিয়ে সফল হয়। কিন্তু বাজার পরিবর্তনের সাথে সাথে যদি তারা তাদের মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজি আপডেট না করে, তাহলে সেই সাফল্য দ্রুত ফিকে হয়ে যায়।

Dropbox প্রথমদিকে “Refer a Friend” মডেল দিয়ে গ্রোথ করেছিল। কিন্তু পরবর্তীতে ক্লাউড স্টোরেজ মার্কেটে গুগল ও মাইক্রোসফট আসার পর তারা নতুন কিছু আনতে পারেনি, ফলে তারা মূলধারার বাজার হারিয়ে ফেলে।




একটা সময় HTC ছিল স্মার্টফোন দুনিয়ার অন্যতম জনপ্রিয় নাম। তারা ছিল Google-এর প্রথম Android ফোন নির্মাতা। ফিচার, ডিজাইন, এবং ইউজার এক্সপেরিয়েন্স—সবকিছুতেই তারা এগিয়ে ছিল।

কিন্তু তারা মার্কেটিং-এ দুর্বল ছিল, ব্র্যান্ড পজিশনিং স্পষ্ট ছিল না, আর Samsung ও Apple যখন আগ্রাসী হয়ে উঠল, তারা ঠিকঠাক প্রতিক্রিয়া দিতে পারলো না।

আজ HTC স্মার্টফোন মার্কেট থেকে কার্যত অদৃশ্য।

**একজন নির্দিষ্ট লিডার বা প্রতিষ্ঠাতার ক্যারিশমা দিয়ে কোম্পানি টিকে থাকে:**

কিছু কোম্পানির সফলতা নির্ভর করে তাদের প্রতিষ্ঠাতার ক্যারিশমা ও সিদ্ধান্তের উপর। কিন্তু যদি এই লিডারশিপ পরিবর্তন না হয়, অথবা কোম্পানি ফাউন্ডারের সিদ্ধান্তের উপর বেশি নির্ভরশীল হয়ে পড়ে, তাহলে সমস্যা হয়।

Theranos দাবি করেছিল, মাত্র এক ফোঁটা রক্তে শত রকম টেস্ট হবে। কোম্পানির ফাউন্ডার Elizabeth Holmes ছিলেন সিলিকন ভ্যালির ‘ফিমেল স্টিভ জবস’ — তার কথা, তার ব্ল্যাক টার্টলনেক, তার কনফিডেন্স — সবাই মুগ্ধ।



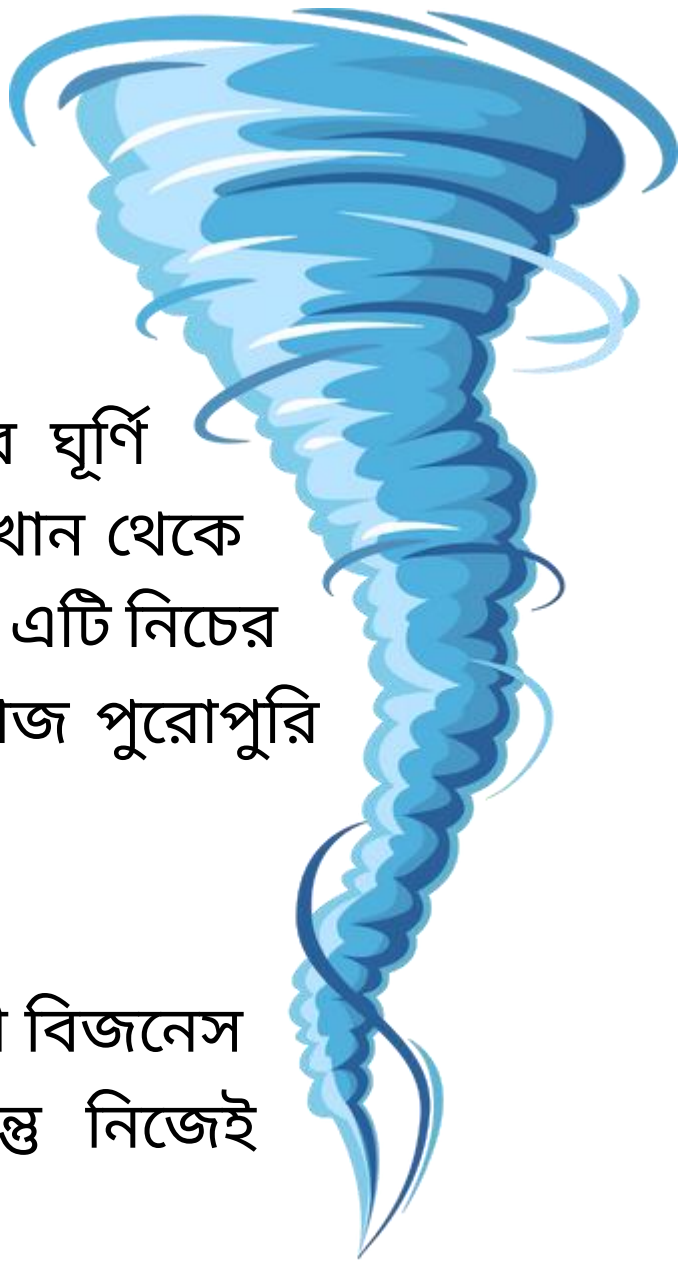

বিলিয়ন ডলার ইনভেস্টমেন্টও পেয়ে যায়।

কিন্তু প্রতিষ্ঠান ছিল পুরোপুরি তার মিথ্যে প্রমিসের উপর দাঁড়ানো। কোনো শক্তিশালী টেক টিম, রিসার্চ সাপোর্ট, বা এক্সটারনাল ভ্যালিডেশন ছিল না।

যখন সত্য প্রকাশ পায়, তখন একজন লিডারের ক্যারিশমার উপর তৈরি হওয়া এই সাম্রাজ্য ধসে পড়ে ভয়ানকভাবে। এমনকি এখন সে জেল খাটছে।

## দ্বিতীয় ফাঁদ: The Whirlpool Effect (ঘুর্নির ইফেক্ট)

*হোয়ার্লপুল ইফেক্ট: যখন বিজনেস স্কেল করার চাপে নিজেই ধ্বংস হয়ে যায়*



গভীর সমুদ্রে একধরনের ভয়ংকর ঘূর্ণি আছে—একবার আটকে গেলে সেখান থেকে বের হওয়া প্রায় অসম্ভব। ধীরে ধীরে এটি নিচের দিকে নিয়ে যাবে, যতক্ষণ না জাহাজ পুরোপুরি হারিয়ে যায়।

এই একই ব্যাপার ঘটে যখন কোনো বিজনেস খুব দ্রুত স্কেল করতে চায়, কিন্তু নিজেই নিজের ভার বহন করতে পারে না।

WeWork বিলিয়ন ডলার ইনভেস্টমেন্ট পেয়েছিল, কিন্তু সিস্টেম তৈরি না করেই এক্সপান্ড করেছিল। ফলে একসময় তারা নিজেরই তৈরি বিশৃঙ্খলায় ডুবে যায়।

Quibi নেটফ্লিক্সকে টেক্কা দিতে ১.৭৫ বিলিয়ন ডলার তুললেও, মার্কেট ফিট ছাড়াই কনটেন্ট বানিয়ে ৬ মাসের মধ্যে বন্ধ হয়ে যায়।

*কীভাবে হোয়ার্লপুল ইফেক্ট থেকে বাঁচবেন?*

- **প্রথমে ফাউন্ডেশন শক্ত করুন –**
  স্কেলিংয়ের আগে অপারেশন ঠিক করুন।
- **প্রফিট-মডেল চেক করুন –**
  শুধু বেশি বিক্রি করলে হবে না, বিজনেস লাভজনক কিনা দেখুন।
- **স্মার্ট এক্সপানশন করুন –**
  যেখানে কাস্টোমার আছে, সেখানেই ধাপে ধাপে প্রবেশ করুন।
- **ক্যাশ ফ্লো এর দিকে গুরুত্ব দিন –**
  দ্রুত স্কেল করলে ক্যাশ-বার্ন যেন নিয়ন্ত্রণের বাইরে না যায়।

**তৃতীয় ফাঁদ:**

## The Compass Malfunction (কম্পাস ম্যালফাংশন)

*কম্পাস ম্যালফাংশন: যখন লিডার দিকভ্রান্ত হয়, বিজনেস হারিয়ে যায়*

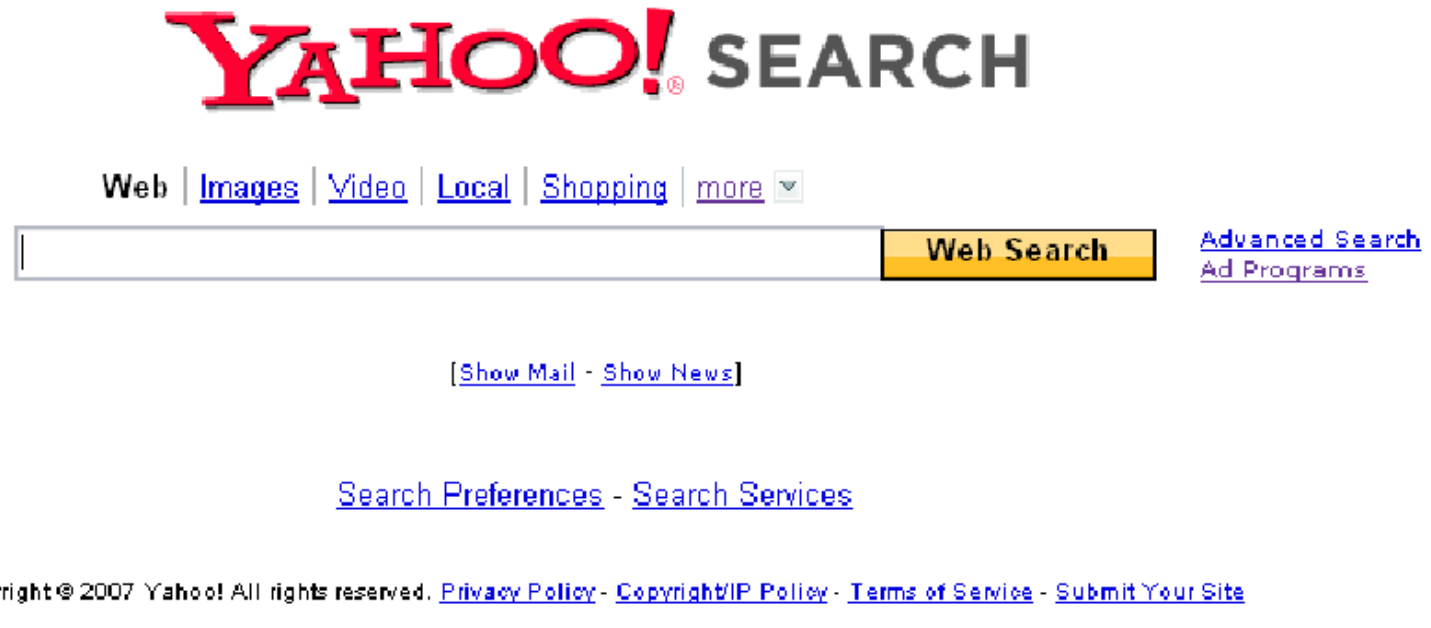



বারমুডা ট্রায়াঙ্গলে ঢোকার পর অনেক পাইলট রিপোর্ট করেছে যে তাদের কম্পাস আচমকা নষ্ট হয়ে গেছে। দিকভ্রান্ত হয়ে তারা এমন এক পথে চলে গেছে, যেখান থেকে ফিরে আসার কোনো রাস্তা ছিল না।

বিজনেসে এই কম্পাস হলো লিডারশিপ।

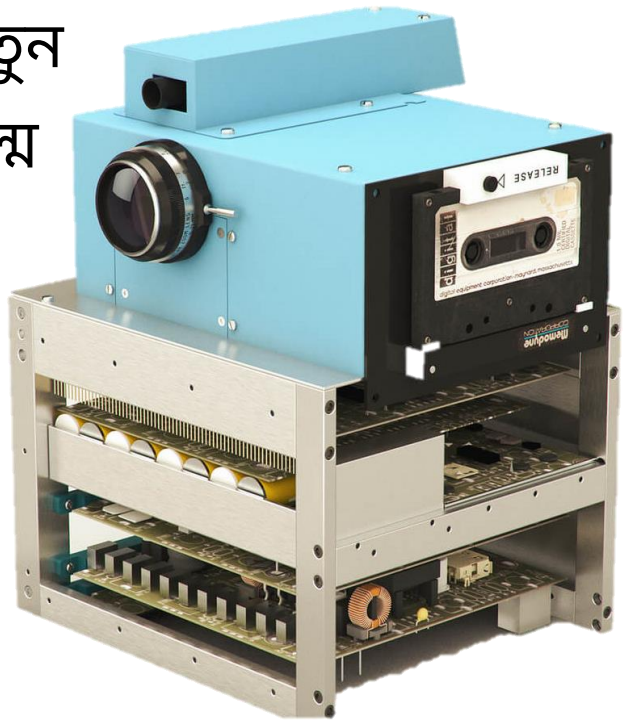
যদি ফাউন্ডার বা টপ ম্যানেজমেন্ট সঠিক দিক না দেখায়, পুরো কোম্পানি অন্ধকারে হারিয়ে যাবে।

একসময় Yahoo বিশ্বের শীর্ষ সার্চ ইঞ্জিন ছিল। তাদের হাতে সুযোগ ছিল গুগল ও ফেসবুকের মতো কোম্পানিকে কিনে নেওয়ার। কিন্তু তারা সিদ্ধান্ত নিতে দেরি করল।




ফলাফল? গুগল রাজত্ব করল, Yahoo বিলীন হয়ে গেল।

Kodak-ই প্রথম ডিজিটাল ক্যামেরার প্রযুক্তি তৈরি করেছিল। কিন্তু তারা সিদ্ধান্ত নিতে পারেনি—নতুন প্রযুক্তিতে যাবে নাকি পুরনো ফিল্ম ব্যবসা চালিয়ে যাবে।



পরিস্থিতি বোঝার আগেই Canon, Nikon, Sony বাজার দখল করে ফেলল, Kodak ইতিহাস হয়ে গেল।

*BlackBerry – কিবোর্ড ছাড়ার সিদ্ধান্ত নিতে পারেনি:*

BlackBerry জানত, iPhone টাচস্ক্রিন নিয়ে আসার পর কিবোর্ড ফোন টিকবে না। কিন্তু তারা বারবার সিদ্ধান্ত পেছাল। তারা

ভাবল, ব্যবসা এতদিন ধরে ভালো চলেছে, এটা বদলানোর দরকার নেই।




ফলাফল? তাদের কোনো অস্তিত্বই আর নেই।

*Boeing – ভ্রান্ত লিডারশিপের কারণে কোম্পানির পতন:*

Boeing ছিল বিশ্বের সবচেয়ে নির্ভরযোগ্য এয়ারক্রাফ্ট নির্মাতা। কিন্তু যখন তারা খরচ কমিয়ে মুনাফা বাড়ানোর দিকে বেশি মনোযোগ দিল, তখনই দুর্ঘটনার পর দুর্ঘটনা ঘটতে লাগল।

একসময় যে কোম্পানির নাম মানেই ছিল নিরাপত্তা, সেটাই এখন ক্রাইসিসের চূড়ান্ত দৃষ্টান্ত।




অপরদিকে Nintendo কে চিন্তা করুন। নিন্টেন্ডো শুরু করেছিল তাস (playing cards) তৈরির কোম্পানি হিসেবে। কিন্তু তারা থেমে থাকেনি। সময়ের সাথে তাল মিলিয়ে, তারা খেলনা তৈরি শুরু করে, আর তারপর ভিডিও গেমের জগতে প্রবেশ করে। নিন্টেন্ডোর এই ক্রমাগত পরিবর্তন প্রমাণ করে, শুধুমাত্র স্থির থেকে নয়, বরং বাজারের 'কম্পাস' বুঝে স  ঠিক সময়ে পথ পরিবর্তন করাই সাফল্যের মূল চাবিকাঠি।

*কীভাবে এই ফাঁদ থেকে বাঁচবেন?*

- **ডিসিশন প্যারালাইসিস কাটিয়ে উঠুন** –
  সিদ্ধান্ত না নেয়াই সবচেয়ে বড় ভুল।
- **ট্রেন্ড বুঝুন ও দ্রুত মুভ করুন** –
  প্রতিযোগীদের চেয়ে আগে সিদ্ধান্ত নিতে শিখুন।

- **ডেলিগেট করুন –**
  প্রতিটি বিষয়ে একজন ফাউন্ডার সিদ্ধান্ত নিলে কোম্পানি ধ্বংস হবেই।

## চতুর্থ ফাঁদ: The Invisible Storm (অদৃশ্য ঝড়)

*ইনভিজিবল স্টর্ম: বাজার পরিবর্তনের সংকেত বুঝতে দেরি হলে ধ্বংস নিশ্চিত*

বারমুডা ট্রায়াঙ্গল নিয়ে সবচেয়ে রহস্যজনক ব্যাপার হলো, অনেক জাহাজ বা বিমান হারিয়ে যাবার আগেও একদম স্বাভাবিক ছিল।

হঠাৎ করেই ঝড় শুরু হয়। সব কিছু এলোমেলো হয়ে যায়।



বিজনেসেও এই ধরণের ইনভিজিবল স্টর্ম আসে—যা কোম্পানির জন্য অনেক সময় টের পাওয়ার আগেই ধ্বংস ডেকে আনে।

কোডাক ডিজিটাল ক্যামেরার ভবিষ্যত বুঝতে পারেনি। ব্লকবাস্টার নেটফ্লিক্সকে হালকাভাবে নিয়েছিল। পুরো ট্যাক্সি ইন্ডাস্ট্রি উবারকে ছোট একটা ট্রেন্ড ভেবেছিল।

আপনি কি "Boiled Frog" এর দৃষ্টান্ত শুনেছেন? একটা ব্যাঙকে যদি গরম পানিতে ফেলা হয়, সঙ্গে সঙ্গে লাফ দিয়ে বেরিয়ে আসে। কিন্তু যদি ঠাণ্ডা পানিতে বসিয়ে ধীরে ধীরে গরম করা হয়, সে টেরই পায় না কখন মৃত্যুর কাছে চলে গেছে। অনেক

বিজনেস ঠিক এইভাবেই ধীরে ধীরে বদলে যাওয়া মার্কেট সিগন্যাল বুঝতে না পেরে শেষ হয়ে যায়।

*আপনার ব্যবসা কি ইনভিজিবল স্টর্মের ঝুঁকিতে?*

- আপনার ইন্ডাস্ট্রিতে নতুন ট্রেন্ড আসছে, কিন্তু আপনি সেটাকে পাত্তা দিচ্ছেন না?
- প্রতিযোগীরা নতুন কিছু করছে, কিন্তু আপনি ধরে রেখেছেন পুরনো মডেল?
- আপনার কাস্টমারদের চাহিদা পরিবর্তন হচ্ছে, কিন্তু আপনি একইভাবে অফার দিচ্ছেন?

ট্রেন্ড বুঝতে শিখুন - প্রতিযোগীরা কী করছে, গ্রাহকদের নতুন চাহিদা কী, সেটা বিশ্লেষণ করুন। নতুন টেকনোলজি ও বিজনেস মডেল অনুসরণ করুন। বাজারের সংকেত ধরতে শিখুন।

যারা পরিবর্তন বুঝতে দেরি করে, তাদেরও জায়গা হয় ইতিহাসের পাতায়, কিন্তু শুধুই failure হিসেবে।

## পঞ্চম ফাঁদঃ The Black Hole of Indecision

*ব্ল্যাক হোল অব ইনডিসিশন: যখন সিদ্ধান্ত নিতে দেরি হয়, তখন হারিয়ে যাওয়া অবশ্যম্ভাবী*

বারমুডা ট্রায়াঙ্গলে প্রবেশ করা অনেক জাহাজ শেষ মুহূর্তে একটি SOS সিগন্যাল পাঠিয়েছিল, কিন্তু ততক্ষণে দেরি হয়ে গিয়েছিল।



বিজনেসেও এই একই ব্যাপার ঘটে।

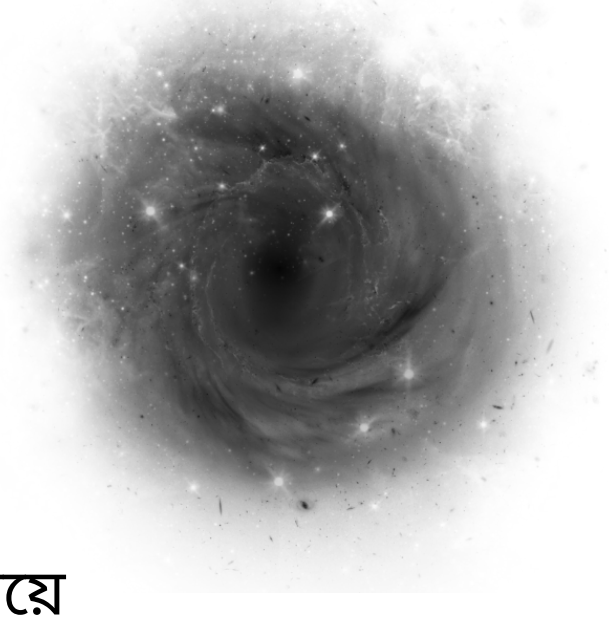
অনেক কোম্পানি জানে, তারা সমস্যার মধ্যে আছে। তারা জানে, বাজার পরিবর্তন হচ্ছে।

তারা জানে, তাদের স্ট্র্যাটেজি বদলানো দরকার।

কিন্তু তারা অপেক্ষা করতে থাকে।

একটি বড় সিদ্ধান্ত নিতে নিতে সময় ফুরিয়ে যায়, প্রতিযোগীরা টেকওভার করে ফেলে, এবং তারা হারিয়ে যায়।

Kodak জানত, ডিজিটাল ক্যামেরা আসছে, কিন্তু সিদ্ধান্ত নিতে নিতে বাজার হারায়। Yahoo জানত, গুগল এবং ফেসবুক হুমকি হয়ে উঠছে, কিন্তু পরিবর্তন আনতে পারেনি। Nokia স্মার্টফোনের গুরুত্ব বুঝেছিল, কিন্তু শেষ মুহূর্তেও নিজের স্ট্র্যাটেজি বদলায়নি।



*কীভাবে ব্ল্যাক হোল এড়াবেন?*

- দ্রুত সিদ্ধান্ত নিতে শিখুন – সময় যত বেশি নেবেন, তত বেশি ঝুঁকিতে পড়বেন।
- পরীক্ষা করুন, পর্যবেক্ষণ করুন, এগিয়ে যান– ছোট ছোট স্টেপ নিয়ে নতুন কিছু ট্রাই করুন।
- সাহসী হন – Nokia, Kodak, Toys "R" Us-এর মতো "এখনও সময় আছে" ভেবে বসে থাকবেন না।

যারা সিদ্ধান্ত নিতে দেরি করে, তারা হারায়, এবং যখন বুঝতে পারে, তখন ফেরার পথ আর থাকে না।

## উপসংহার

বারমুডা ট্রায়াঙ্গল থেকে বেঁচে ফিরতে হলে আগে চিহ্নিত করতে হবে আপনি কোথায় আছেন, এবং এখনই অ্যাকশন নিতে হবে।

কেননা, বেশিরভাগ কোম্পানি যখন বুঝতে পারে যে তারা ডুবে যাচ্ছে... তখন আর ফেরার পথ থাকে না।

বারমুডা ট্রায়াঙ্গল থেকে ফেরার পথ নেই, কিন্তু বিজনেসের আছে। আপনি হয় পরিবর্তন বুঝে সাহসী সিদ্ধান্ত নেবেন, কিংবা অপেক্ষা করবেন, যতক্ষণ না আপনার কোম্পানির নামও অতীতের ধূলিসাৎ ইতিহাস হয়ে যায়।

প্রতিযোগিতা, প্রযুক্তি, বাজার—সবকিছুই বদলাচ্ছে, এবং আপনার সিদ্ধান্তের গতি-ই নির্ধারণ করবে, আপনি সামনে এগিয়ে যাবেন, নাকি চিরতরে হারিয়ে যাবেন।



# ব্রেকিং ব্যারিয়ারস:
## ক্যারিয়ার ও বিজনেসের ৭টি বড় গ্রোথ ব্যারিয়ার ভেঙে ফেলার আল্টিমেট গাইড



এই লেখাটা আমি আপনার জন্য লিখছি।

আপনার কি কখনো মনে হয়েছে যে এমন একটা পর্যায়ে এসে আটকে গেছেন, যেখানে কিছু একটা যেন আপনাকে ধরে রাখছে? আপনি চেষ্টা করছেন, কিন্তু ঠিক সামনে এগুতে পারছেন না?

আপনি চেষ্টা করছেন, কিন্তু কিছুতেই ব্রেকথ্রু হচ্ছে না। ক্যারিয়ারে আপনি হয়তো একই জায়গায় আটকে, প্রমোশন পাচ্ছেন না, অথচ অন্যরা এগিয়ে যাচ্ছে। বিজনেসে সব কিছুই করছেন—মার্কেটিং, সেলস, স্ট্র্যাটেজি, ইনভেস্টমেন্ট—তবুও স্কেল হচ্ছে না।

সবকিছু ঠিক আছে, তবু কোথাও গিয়ে যেন কিছু একটা আটকে আছে।

সেই "কিছু একটা" আসলে একটা ব্যারিয়ার।

এবং এই ব্যারিয়ার সবসময় বাইরের না।

সবচেয়ে ভয়ংকর ব্যারিয়ারগুলো লুকিয়ে থাকে ভেতরে—ভয়, দ্বিধা, ভুল বিশ্বাস, পুরনো চিন্তাধারা।

এটা কোনো থিওরি না।

এই জার্নিটা আমি নিজেও পেরিয়ে এসেছি।

এবং আপনি যদি খেয়াল করেন, পৃথিবীর সব সফল মানুষই এই ব্যারিয়ারগুলোর মুখোমুখি হয়েছে—Elon Musk থেকে Steve Jobs, Oprah থেকে Arnold। কিন্তু পার্থক্য হলো, তারা এই ব্যারিয়ারগুলো ভেঙে বের হয়ে এসেছে।



Tony Robbins বলেন,

*“Your life changes the moment you make a new, congruent, and committed decision.”*

এই লেখা সেই মোমেন্ট হতে পারে।

আমি আজ আপনাকে এমন কিছু স্ট্র্যাটেজি, মেন্টাল মডেল, আর ইনসাইট দিতে যাচ্ছি, যা শুধু আপনার ক্যারিয়ার বা বিজনেস না, আপনার পুরো mindset কে বদলে দিতে পারে।

এটা শুধু অনুপ্রেরণার লেখা না—

এটা একটা অস্ত্র।

যেটা দিয়ে আপনি নিজের ভিতরের দেয়ালগুলো ভাঙতে পারবেন।

চলুন, আমরা জানি আপনার ক্যারিয়ার ও বিজনেসের ৭টি মেজর গ্রোথ ব্যারিয়ার কীভাবে চিহ্নিত ও ভেঙে ফেলা যায়।

এবং শিখি সেগুলো ভাঙার real-life, battle-tested secrets—from the greatest minds on earth.

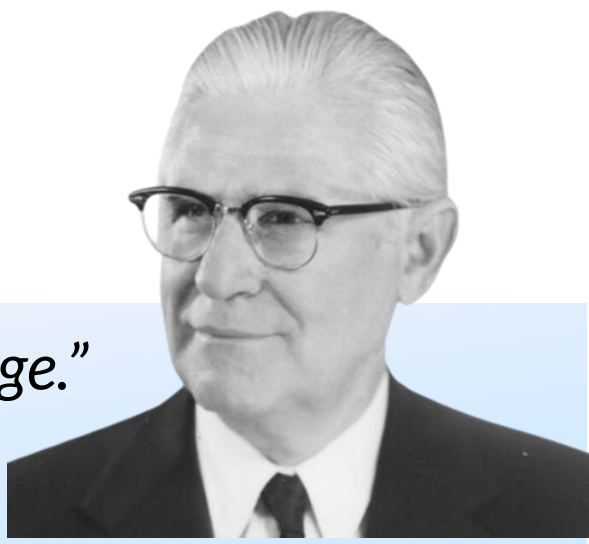
## 1. Limiting Belief – আপনার মস্তিষ্কের তৈরি কারাগার



সবচেয়ে ভয়ংকর ব্যারিয়ার কোথায় থাকে জানেন?

না, বাইরে কোথাও না।

এই ব্যারিয়ারটা লুকিয়ে থাকে আপনার মাথার ভেতরে।



*"You will never outperform your self-image."*
– Maxwell-Maltz

আমরা অনেক সময় এমন কিছু বিশ্বাস করি—যা আমাদের আটকে রাখে।

এই বিশ্বাসগুলো এত গভীরে প্রোথিত হয়, যে আমরা সেগুলোকে আর প্রশ্নই করি না।

১৯৫৪ সালের আগে সারা দুনিয়া বিশ্বাস করতো, ৪ মিনিটের নিচে এক মাইল দৌড়ানো মানব শরীরের পক্ষে সম্ভব না। ডাক্তাররা পর্যন্ত বলতো, এতে হার্ট এক্সপ্লোড করতে পারে। তারপর Roger Bannister সেই রেকর্ড ভেঙে দিলো। মজার ব্যাপার কি জানেন? এক বছরের মধ্যেই ডজনখানেক মানুষ সেটা করে ফেললো।




https://www.youtube.com/watch?v=LweYBcVI5N8

কারণ?

ব্যারিয়ারটা ফিজিক্যাল ছিল না।

এটা ছিল সাইকোলজিক্যাল।

আমি রজার ব্যানিস্টার এর এই ভিডিওটা প্রায়ই আমার বিভিন্ন ট্রেইনিং সেশনে দেখাই।

বিজনেসেও আমরা ঠিক এই ফাঁদে পড়ি।

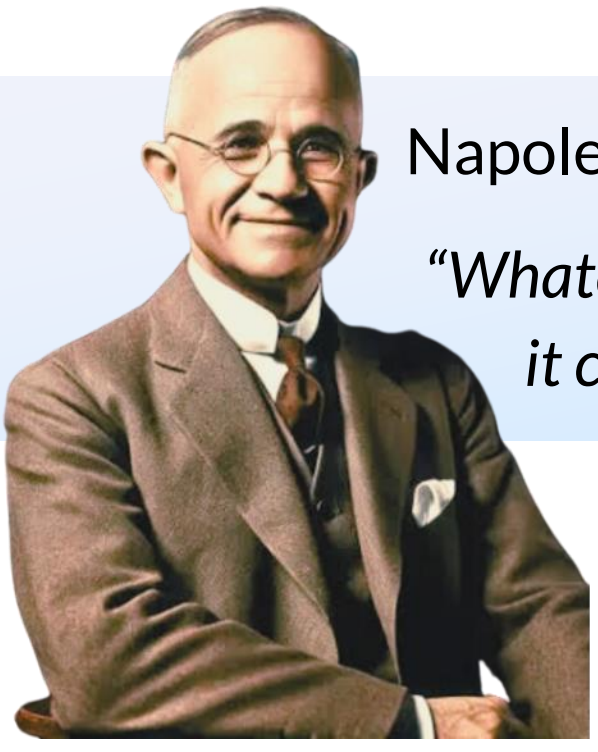
Kodak মনে করেছিল, ডিজিটাল ক্যামেরা একদিনের ট্রেন্ড। Blockbuster ভাবছিল, মানুষ সারাজীবন ডিস্ক ভাড়া নেবে। BlackBerry বিশ্বাস করতো, টাচস্ক্রিন ফোন কখনো কীবোর্ডকে হারাতে পারবে না।

তারা সবার আগে হার মেনেছিল—নিজেদের বিশ্বাসের কাছে।

এখন আপনার পালা।

নিজেকে প্রশ্ন করুন—

- আমি কী এমন কিছু বিশ্বাস করি, যা সত্যি নয়, কিন্তু বছরের পর বছর ধরে ক্যারি করে আসছি?
- আমার ইন্ডাস্ট্রি বা ক্যারিয়ার নিয়ে এমন কী আছে, যেটা আমি পরিবর্তন করতে ভয় পাচ্ছি?
- আমি কী এখনো পুরনো রুলস ধরে বসে আছি, যেখানে পুরো গেমটাই বদলে গেছে?



Napoleon Hill বলেছিলেন—

*"Whatever the mind can conceive and believe, it can achieve."*

কিন্তু আপনার মাইন্ড যদি বিশ্বাসই না করে, তাহলে অর্জনের প্রশ্নই আসে না।

Break the Mind Prison first.

কারন এছাড়া, আপনি যতই চেষ্টা করেন, এগোনোর আগেই নিজেকে থামিয়ে ফেলবেন।

## 2. Fear – দ্যা সাইলেন্ট কিলার

*ভয় হলো স্বপ্নের নীরব ঘাতক।*

Fear kills more dreams than failure ever will.

বেশিরভাগ মানুষ চেষ্টা করে ব্যর্থ হবার কারনে হারে না, তারা হারে কারণ তারা সাহস করে চেষ্টা করেই না।



Jeff Bezos জানতেন, Amazon শুরু করা একটা হাই রিস্ক বেট।

তিনি জানতেন, এটি হয়তো চলবে না।

তবু তিনি প্রশ্ন করেছিলেন:

*"If I try and fail, I'll regret it for a while. But if I don't try at all, I'll regret it for the rest of my life."*

এই পারস্পেক্টিভটাই নতুন গ্রোথ মাইন্ডসেট তৈরি করে।

*ভয় নানারকম হয়:*

- নতুন প্রোডাক্ট লঞ্চ করলে যদি না চলে?
- দাম বাড়ালে যদি কাস্টমার চলে যায়?

ভয় যদি আপনাকে স্থবির করে দেয়, তাহলে ধ্বংস অনিবার্য।

Toys “R” Us এক সময় ছিল বিশ্বের সবচেয়ে বড় খেলনার রিটেইলার।




কিন্তু তারা ই-কমার্সে সময়মতো আসেনি, ভেবেছিল তাদের দোকানেই মানুষ আসতে থাকবে।

Amazon তাদের জায়গা দখল করলো। আর তারা হারিয়ে গেল।

আমি খুব গভীরভাবে লক্ষ্য করে দেখেছি বাংলাদেশের অনেক SME ব্যবসা ১০ বছরেও বদলায়নি।

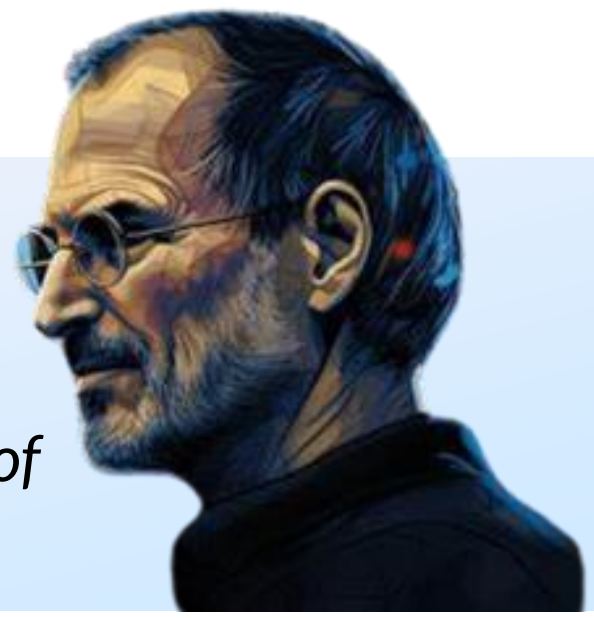
একই পণ্য, একই পদ্ধতি, একই চিন্তা।

চেঞ্জ করতে ভয়। অথচ, এই ভয়ই তাদের ধীরে ধীরে মৃতপ্রায় করে তুলেছে।

ভয় জয় করার একটাই রাস্তা আছে— ব্যর্থ হবার ভয় নয়, বরং চেষ্টা না করাকে ভয় করতে শিখুন।

Steve Jobs বলেছিলেন:

*"Remembering that you are going to die is the best way I know to avoid the trap of thinking you have something to lose."*



## 3. The Action Barrier

*লাইফের সবচেয়ে বড় অজুহাত—“পরে করবো।”*

অনেক উদ্যোক্তা জানে কী করতে হবে। কিন্তু করে না। ভাবে, “আরও একটু ডেটা আসুক”, “আরও একটু ফান্ডিং হোক”, “আরও একটু শিখি, কনফিডেন্ট হলে শুরু করবো।”

এই "অপেক্ষা" চলতে থাকে—আর এই ফাঁকে কম্পিটিটররা মাঠ দখল করে নেয়।

Tesla যখন ইভি মার্কেটে নামলো, তখন মার্কেট প্রস্তুত ছিল না।

Apple যখন iPhone আনলো, তখন সবাই BlackBerry-তেই খুশি।

Netflix যখন স্ট্রিমিং শুরু করলো, তখন মানুষ DVD ভাড়াই নিচ্ছিল।

আর Sears?

তারা জানতো ই-কমার্স আসছে। কিন্তু কিছু করলো না।




অপেক্ষা করতে করতে Amazon পুরো ইন্ডাস্ট্রি-ই উলটে দিল।

অনেকে মনে করেন—আগে কনফিডেন্ট হতে হবে, তারপর কাজ করবো।

কিন্তু বাস্তবতা হলো—আপনি যত কাজ করবেন, ততই কনফিডেন্ট হবেন।

***Don’t wait for perfection.***

***Act now. Learn fast. Adapt faster.***

## 4. Internal Growth Barrier

*বেশিরভাগ মানুষ বাইরের দোষ খোঁজে। কিন্তু সবচেয়ে বড় ব্যারিয়ারটা লুকিয়ে থাকে ভিতরে।*

আপনার বিজনেসে গ্রোথ নেই? আপনি হয়তো কৌশল, রিসোর্স, টিমের দিকে আঙুল তুলছেন। কিন্তু একটু থামুন।

সমস্যাটা হয়তো আপনার ইনার রেজিস্ট্যান্স। আপনি নিজেই বদলাতে ভয় পাচ্ছেন।

Tony Robbins একটা কথা বলেন—

*“The only thing that's keeping you from getting what you want is the story you keep telling yourself.”*

এই “স্টোরি”—এই ব্যাখ্যাগুলোর মধ্যেই আমরা আটকে যাই।

এইসব অজুহাতই আমাদের ইনার ব্যারিয়ার।

Elon Musk যখন Tesla বা SpaceX শুরু করে, তখনও সবাই বলেছিল “এটা সম্ভব না।” কিন্তু সে নিজের ভয়কে থামাতে দেয়নি।

আমরা ভাবি, বিজনেস টিকে থাকতে হলে বাইরের প্রতিযোগীকে হারাতে হবে। কিন্তু বাস্তবতা হলো, অনেক সময় আমরাই নিজেদের সবচেয়ে বড় প্রতিযোগী।

Netflix এর একজন প্রাক্তন মার্কেটিং VP বলেছিলেন :

*“The battle is never with the competitor. The battle is always internal. Can we stay focused? Can we stay sharp? Can we still innovate when we’re winning?”*

আপনিও কি নিজের ভয়, দ্বিধা, বা পরিচয়ের সীমায় আটকে আছেন?

নিজের পুরনো পরিচয় যদি আপনি ছাড়তে না পারেন, আপনার বিজনেসও এগোবে না।

যে মুহূর্তে আপনি ভেতরের ভয়, অজুহাত আর পুরনো গল্পগুলোকে চ্যালেঞ্জ করবেন—সেই মুহূর্তেই শুরু হবে আপনার আসল ব্রেকথ্রু।

## 6. External Growth Barriers

কখনো কখনো আপনি সব ঠিকঠাক করছেন—strategy, execution, mindset—সব অনপয়েন্ট।
কিন্তু তবুও গ্রোথ হচ্ছে না।

*কারণ সমস্যা আপনার না, সমস্যা বাইরের।*

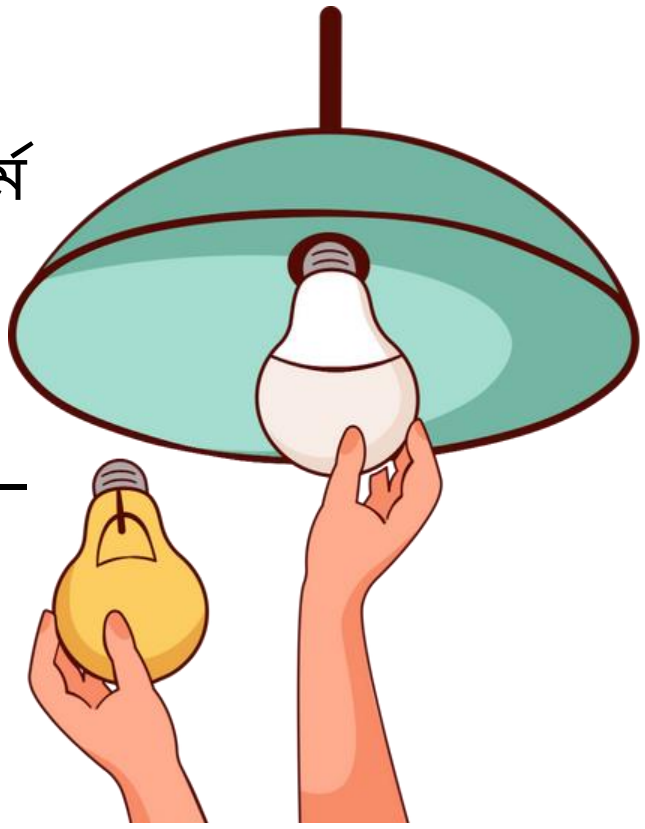
এই এক্সটারনাল ব্যারিয়ারগুলো এমন, যেগুলো আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে, কিন্তু এগুলো আপনাকে স্লো করে, রুট বদলাতে বাধ্য করে, কখনো পুরো প্ল্যান ভেঙে ফেলে।

**Regulatory Barrier:**

Pathao প্রথমদিকে বাংলাদেশে রাইড শেয়ারিং-এ দারুণ traction পেয়েছিল। কিন্তু নীতিমালা না থাকায় তারা অনেক সময় বাধার মুখে পড়ে।



**Tech Shift:**



Fiverr বা Upwork-এর মতো প্ল্যাটফর্মে অনেক ফ্রিল্যান্সার সফল ছিল, কিন্তু AI আসার পর অনেক সার্ভিস—লোগো ডিজাইন, কন্টেন্ট রাইটিং—নরমাল হয়ে গেছে। যারা AI-কে adopt করেনি, তারা market থেকে এক এক করে ফেইড হয়ে যাচ্ছে।

**Economic Barrier:**



অনেক স্মার্ট বিজনেসও টিকে থাকতে পারেনি post-COVID inflation, dollar crisis, কিংবা বৈশ্বিক অর্থনৈতিক মন্দার কারণে। Export-heavy কোম্পানিগুলো যারা EU বা US ক্লায়েন্টে নির্ভরশীল ছিল, তারা মাসের পর মাস কাজ পায় নি।

*এই ব্যারিয়ার ভাঙার উপায়?*

**Stay Anticipatory:**

আগেই বুঝতে শিখুন—কী আসতে পারে সামনে? নিঃশেষ হবার আগেই রুট পাল্টান।

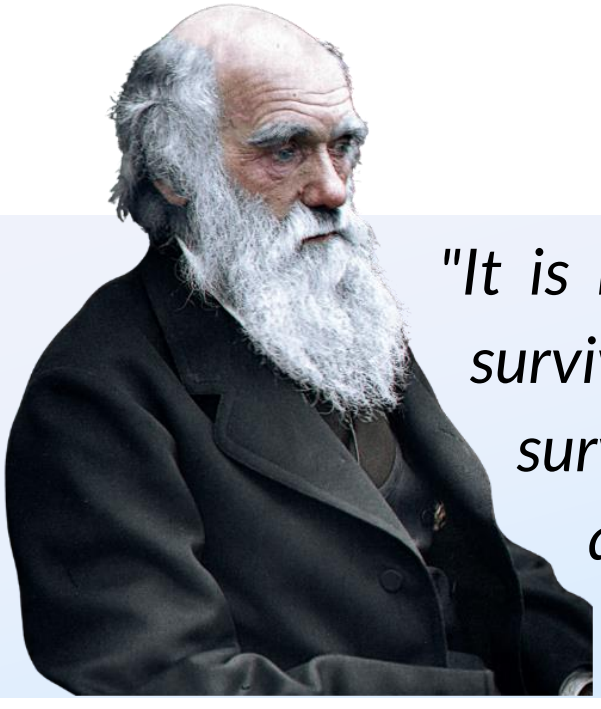
**Build Optionality:**

একটা পথে আটকে থাকবেন না। Plan B, C, D—সবসময় হাতে রাখুন।

**Adaptability:**

সবচেয়ে স্ট্রং না, সবচেয়ে ফ্লেক্সিবল বিজনেস টিকে থাকে। পথ বদলান, কাস্টমার বোঝার ভঙ্গি বদলান, প্ল্যাটফর্ম বদলান।

মনে রাখবেন External barrier কখনোই excuse না—এটা হচ্ছে reality।



*"It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent that survives. It is the one that is most adaptable to change."*

- Charles Darwin

## 6. The Endurance Barrier – ব্রেকথ্রুর এক ইঞ্চি আগেই বেশিরভাগ মানুষ হেরে যায়

*এখনকার সময়ে সবাই চায় Fast Result.*



ফেসবুক পোস্ট করলাম—viral হলো না? কষ্ট! প্রোডাক্ট লঞ্চ করলাম—সেল আসলো না? হতাশা! নতুন স্কিল শিখছি—এক সপ্তাহে মাস্টারি চাই।

কিন্তু বাস্তবতা হচ্ছে, Consistency beats Intensity. সবচেয়ে বড় ব্যারিয়ার হলো এই — Continuity না থাকা।

আপনি জানেন কি, মিডল ইস্টের সবচেয়ে বড় অনলাইন গ্রোসারি কোম্পানি Kibsons সাত বছর ধরে লোকসানে চলছিল।

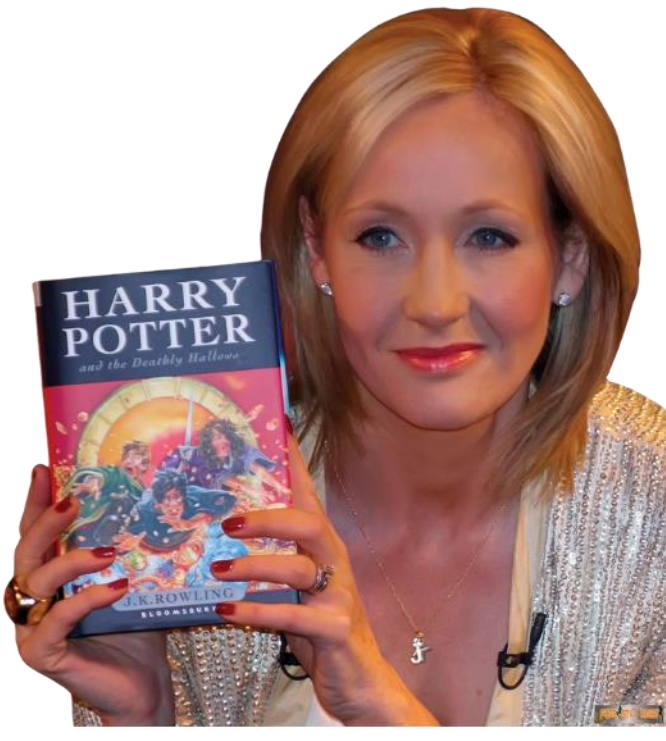



কিন্তু তারা হাল ছাড়েনি। COVID আসার পর তাদের logistic system ready ছিল—আজ তারা category leader.

অথচ আমাদের এখানে অনেক promising কোম্পানি বা ফাউন্ডার শুধুমাত্র ইমোশন আর ফেসবুক hype দিয়ে শুরু করে, প্রথম ছোট setback এ হাল ছেড়ে দেয়।

Colonel Sanders তার চিকেন রেসিপি নিয়ে ১০০৯ বার রিজেক্টেড হয়েছিলেন, তারপর শুরু হয়েছিল KFC-এর জার্নি।

J.K. Rowling হ্যারি পটার ম্যানুস্ক্রিপ্ট নিয়ে ১২টা পাবলিশার থেকে না শুনেছিলেন, অথচ সেই গল্পই বদলে দিয়েছিল গল্পের বিশ্বকে।




ব্রেকথ্রু একটা মুহূর্ত না, এটা একটা যুদ্ধ। প্রশ্ন হচ্ছে - আপনি কি লেগে থাকতে পারবেন?

## 7. The Identity Barrier

*আপনি নিজেই যদি গ্রোথ হতে না চান, কিছুই আপনাকে বাঁচাতে পারবে না*

আপনার পুরনো পরিচয়, পুরনো অভ্যাস, পুরনো ভাবনা—এগুলোই আপনার নতুন সফলতার পথ আটকে রাখে।

একটা সময় ছিলেন আপনি একজন গ্রাফিক ডিজাইনার। কিন্তু এখন মার্কেট চাইছে স্ট্র্যাটেজিস্ট।

একটা সময় আপনি চমৎকার ফ্রিল্যান্সার ছিলেন। কিন্তু এখন দরকার টিম বিল্ডার হবার।

প্রশ্ন হচ্ছে—আপনি কি নিজের identity আপডেট করতে পারবেন?

অনেক ভালো মানুষ, ট্যালেন্টেড উদ্যোক্তা, ব্র্যান্ড—শুধু এই এক কারণে পিছিয়ে পড়ে—They refuse to evolve.

*Think about this:*

Netflix নিজেকে যদি ডিভিডি কোম্পানি হিসেবেই ধরে রাখতো, তাহলে কি তারা স্ট্রিমিং লিডার হতে পারতো?



তেমনি একজন পেশাজীবী যদি আজো নিজের ২০১৮ সালের স্কিল নিয়ে পড়ে থাকে, সে কিভাবে ২০২৫ -এর মার্কেট জিতবে?



আপনাকে নতুন করে define করতে হবে—Who are you becoming next?

পুরনো আমি যদি পুরনো রেজাল্ট দেয়, তাহলে নতুন আমি না আসা পর্যন্ত নতুন রেজাল্ট সম্ভব না।

## 9. Rewrite Your Story

অনেকেই পুরো জীবন আটকে থাকে—not because they're not capable—but because *তারা ডিসিশন নেয় না* ব্রেকথ্রু করার।

ব্যারিয়ার আসবেই—মেন্টাল, ইমোশনাল, ফিনান্সিয়াল, এক্সটারনাল।

কিন্তু প্রতিবার আপনার সামনে দুইটা অপশন থাকবে:

- **একঃ** ব্যারিয়ারের সামনে দাঁড়িয়ে থাকবেন।
- **দুইঃ** ব্যারিয়ার গুড়িয়ে সামনে এগিয়ে যাবেন।

সেরা ব্রেকথ্রুগুলো আসে যাদের কেউ থামাতে পারে না।

প্রশ্ন হলো— *আপনি কি তাদের একজন হবেন?*

এখন প্রশ্ন একটাই: আপনি কি সেই মানুষই থাকবেন? নাকি আপনি আজ এখান থেকেই নতুন কিছু শুরু করবেন?

***Smash the barrier.***

***Rewrite the story.***

***Rise again.***






## 'Smart Career in Digital Marketing'




'ডিজিটাল মার্কেটিংয়ে স্মার্ট ক্যারিয়ার' ওয়েবিনারটি তরুণদের পথ দেখানোর জন্য AKIJ iBOS-এর আয়োজন করা একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ ছিল।

# The Daily Star Events

## 36 Days of July – Photo Exhibition



Revisiting the powerful memories and emotions of 36 Days of July - captured through the lens that tells it all. Glad to experience it with some of the finest minds and corporate stars of the country.

# Blender's Choice - The Daily Star
# OTT & Digital Content Awards



# 9th Brac Bank The Daily Star Ict Awards






# New Book Teaser Posts

Post 1

https://www.facebook.com/share/p/16BeFuLZ8x/

Post 2

https://www.facebook.com/share/p/1AYYVdsjUA/

নিউজলেটার এবং অন্য যে কোন প্রয়োজনে আমাকে সরাসরি ইমেইল করতে পারেন anupom.mollick@ideanconsulting.com এই এড্রেসে। আমি অবশ্যই আপনাকে সর্বোচ্চ সহযোগিতা করার চেষ্টা করবো।

**Remember, *You're Just One IDEA Away...***

*You're Just One IDEA Away...*