উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক

Original copy from translate in Bengali Language
International bestseller book of the world

THE MAGIC OF THINKING BIG

BY : DAVID J. SCHWARTZ PHD.

Translate by : Mostaque Ahmad

Bengali translation of INTERNATIONAL BESTSELLER

সাফল্যের গোপন কথা জেনে নিন

চিন্তাধারা বিবর্ধিত করুন এবং জীবনের কাঙ্ক্ষিত বস্তু অর্জন করুন ঃ

BanglaBook.org

- আরো বেশি উপার্জন
- সম্মানের চাকরি
- আর্থিক নিরাপত্তা
- সুমধুর সম্পর্ক
- ক্ষমতা ও প্রভাব
- জীবনে পরিতৃপ্তি

ডেভিড জে. শ্বার্টজ

উচুঁ লক্ষ্যস্থির করুন.....

তারপর সেগুলিকে অতিক্রম করে এগোন.....

"উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক" ব্যবহার করে বিশ্বব্যাপী শতসহস্র মানুষ নিজেদের জীবনের গুণমানে উন্নত করেছে। প্রেরণা দেওয়ায় এক প্রথিতযশা বিশেষজ্ঞ ড. শ্বার্টজ আপনাকে আরো ভালো বিক্রি করা, ভালো পরিচালনা করা, আরো অর্থোপার্জন করা এবং সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, আরো আনন্দ ও মনের প্রশান্তি খুঁজে পাওয়ায় সাহায্য করছেন।

উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক আপনার জন্য উপস্থাপিত করছে কার্যোপযোগী পদ্ধতি, শুধু শূণ্যগর্ভ প্রতিশ্রুতি নয়। এর আইডিয়া ও টেকনিক এত অভিনব যে তা বোঝাতে লেখককে নতুন শব্দ সম্ভার তৈরী করতে হয়েছে। ড. শ্বার্টজ কর্মক্ষেত্রে, বিয়েতেও পরিবারিক জীবনে, সামাজিক ও সাংস্কৃতিক ক্রিয়াকলাপে বড় মাপের জীবনযাপনের এক সুপরিকল্পিত কর্মসূচী প্রস্তুত করেছেন। উনি প্রমাণ করেছেন যে মানুষের মধ্যে মহামানব হয়ে ওঠার জন্য অসাধারণ বুদ্ধি বা প্রতিভার প্রয়োজন নেই, তবে সফল হয়ে ওঠার জন্য বিশেষভাবে চিন্তা-ভাবনা ও কাজ করার অনুশীলন করতে হয়-

এই বইয়ে সেই গোপন কথা গুলি বলা হয়েছে

- সাফল্যে আস্থা রাখুন, অবশ্যই সফল হবেন
- ব্যর্থতার ব্যাধি এক্সকিউসাইটিস্ সারিয়ে তুলুন
- আত্মপ্রত্যয় গড়ে তুলুন, ভয় দূর করুন
- কীভাবে সৃজনশীল চিন্তা-ভাবনা ও কল্পনা করা যায়
- নিজের দৃষ্টিভঙ্গিকে সঙ্গী করে নিন
- সক্রিয়তা অনুশীলন করুন
- ব্যর্থতাকে কীভাবে জয়ে পরিণত করা যায়

www.BanglaBook.org

ফোকাস পাবলিকেশন
একটি সৃষ্টিশীল, শিক্ষামূলক, গবেষণাধর্মী প্রকাশন
মোবা ঃ ০১৭১২-৮২৭২৬৭
ঢাকা-১১০০

উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক

David J. Schwarte Ph.d.

Bengali Language translate published in
Bangladesh by

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

It's a Focus Presents
ফোকাস পাবলিকেশন

উচ্চাঙ্কার ম্যাজিক
লেখক | ডেভিড জে. শ্বার্টজ
অনুবাদ | মোস্তাক আহ্‌মাদ
প্রকাশকাল | চতুর্থ প্রকাশ, ২০০৬
গ্রন্থস্বত্ব | অনুবাদক
প্রচ্ছদ | অনুবাদক
বর্ণবিন্যাস | আর এল বি গ্রাফিক্স
মূল্য | দুইশত বিশ টাকা মাত্র
ISBN (USA) 81-86775-63-3

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

উৎসর্গ

ডেভিড তৃতীয়ের জন্য

কিন্ডার গার্টেন পাশ করার পর আমাদের ছ'বছরের ছেলে ডেভিড রীতিমত গর্ববোধ করছিল। আমি ওকে প্রশ্ন করেছিলাম বড় হয়ে সে কি হতে চায়। গভীর মনোযোগ সহকারে এক মুহূর্ত আমার দিকে তাকিয়ে ও উত্তর দিয়েছিল, "বাবা, আমি প্রফেসর হতে চাই।"

"প্রফেসর? কিসের প্রফেসর?" আমি প্রশ্ন করি।

"বাবা," ও জবাব দিয়েছিল, "আমি সুখের প্রফেসর হতে চাই।"

সুখের প্রফেসর! ইচ্ছেটা মন্দ নয়, তাই না?

ভূমিকা

প্রতিটি মানুষ চায় সাফল্য। সকলেই জীবনে সবচেয়ে সেরা জিনিস কামনা করেন। কেউ-ই সাদামাটা জীবনধারা চান না, হামাগুড়ি দিয়ে চতে চান না কেউ-ই। কেউ-ই দ্বিতীয় শ্রেণীর মানুষ হতে চান না, জোর করে তাকে ঐ শ্রেণীতে পাঠিয়ে দেওয়া হলে সে মোটেই খুশী হন না।

পবিত্র কোরআনে উক্তিতে বলা হয়েছে "লাইসা লিল ইনসানে ইল্লা মা-সা'আ"- অর্থাৎ মানুষের জীবনে পরিশ্রম ছাড়া সাফল্য লাভ হয় না।

আর পবিত্র বাইবেলের বর্ণনা মতে সফল হওয়ার কয়েকটি ব্যবহারিক উপায় নিহিত য়েছে, তাতে জানানো হয়েছে যে, বিশ্বাসে পাহাড়কেও টরানো যায়।

বিশ্বের শ্রেষ্ঠতম মননশীল ব্যক্তিদের চিন্তাধারায় উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিকের মূল উপাদান ও বিষয়বস্তু খুঁজে পাওয়া যায়। যেমন প্রফেট ডেভিড বলে গিয়েছেন "মানুষ যেমনটি চিন্তা করবে ঠিক তেমনটি হয়ে উঠবে।" এমারসন বলেছিলেন "মহাপুরুষরা জানেন চিন্তাশক্তি বিশ্ব সংসার পরিচালনা করছে।" মিল্টন 'প্যারাডাইস লস্ট'-এ লিখেছিলেন, "মনই আসল, মনই স্বর্গকে নরকে বা নরককে স্বর্গে পরিণত করতে পারে।" অদ্ভুত মননশীল ব্যক্তিত্ব শেক্সপীয়ার যেমন বলেছেন, "ভালো বা মন্দ বলে কিছু নেই, চিন্তা-ভাবনা জিনিসকে ভালো বা মন্দ করে তোলে।"

তবে প্রমাণ কোথায়? কি করে বোঝা যাবে এসব মহান বিদগ্ধ ব্যক্তিত্বরা যা বলেছেন তা নির্ভুল? ভালো প্রশ্ন। তবে প্রমাণ কিন্তু পাওয়া যায়, আমাদের চারিদিকে বাছাই করা কয়েকজন মানুষের জীবনই তার প্রমাণ, সফল হয়ে এরা নিজেদের জীবন সার্থক ও সুখময় করে তুলেছেন। উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিকের যথার্থতা প্রমাণ করেছেন।

উচ্চাকাঙ্ক্ষা পোষণ করুন, নিজের জীবনটাকে বিশাল করে তুলুন। সুখ-স্বাচ্ছন্দ্যে বিশাল, সাফল্য ও কৃতিত্বে বিশাল! উপার্জন বিপুল! বন্ধু পরিজন বিপুল! প্রচুর সম্মান, ইত্যাদি গুণে গুণান্বিত হয়ে উঠুন।

এবার শুরু করা যাক, এক্ষুণি ভাবতে শুরু করুন আপনার চিন্তা-ভাবনা কীভাবে ম্যাজিক করতে পারে। মহান দার্শনিক ডিসরেলির এই বক্তব্য দিয়ে শুরু করা যাক— "জীবনের মেয়াদ এত কম যে জীবনটা তুচ্ছ নগণ্য হতেই পারে না।"

সাফল্য মানে আত্ম-সম্মান, জীবনে অবিরাম ও সত্যিকার সুখ সন্তুষ্টি পাওয়া, যারা আপনার উপর নির্ভরশীল তাদের জন্য আরো কিছু করার ক্ষমতা অর্জন করা।

উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক আপনাকে অবশ্যই সাফল্য লাভে একান্তভাবে সহযোগিতা করবে। আপনার সাফল্য কামনায়—

ডেভিড জোসেপ শ্বার্টজ পি.এইচ.ডি.
ইউ.এস.এ

অনুবাদকের কথা

ডক্টর ডেভিড জোসেপ শ্বার্টজ পি. এইচ. ডি. বর্তমান বিশ্বে অন্যতম একজন মোটিভেটর ও সাফল্য লাভে একান্ত সহায়তাকারী বাস্তববাদী লেখক। তাঁর লেখা, "The Magic of Thinking Big" অর্থাৎ উচ্চাকাঙ্ক্ষার ম্যাজিক 'বইটি আন্তর্জাতিক সর্বাধিক বিক্রিত একটি জনপ্রিয় বই-যা পৃথিবীর অনেকগুলো ভাষায় অনুবাদ হয়েছে। ব্যক্তি জীবনে সাফল্য লাভ, দুশ্চিন্তা থেকে মুক্তি, কর্মক্ষেত্রের উন্নতি এবং সর্বোপরি জীবনের সকল পেশায় উত্তরোত্তর উন্নতির সোপান স্বরূপ এ বইটি আপনাকে দারুণ ভাবে সাহায্য করবে। আপনার চিন্তাধারাকে উন্নততর ও দৃষ্টিভঙ্গিকে এমনভাবে বদলাতে সাহায্য করবে যে আপনি অনায়াসেই সাফল্য লাভে অনুগামী হবেন।

জীবনের লক্ষ্যই হল-সাফল্য ও কৃতিত্ব—

উচ্চাকাঙ্ক্ষা পোষণ করুণ-অবশ্যই সফল হবেন।

সকলের সাফল্য কামনায় আমি দীর্ঘদিন পরিশ্রম করে এই বইটি অনুবাদ করেছি। যথাসাধ্য চেষ্টা করেছি— মূল বক্তব্যের সাথে সামঞ্জস্য রাখতে। তবুও হয়তো ভুল হওয়াটা অস্বাভাবিক কিছু নয়। ভুল-ত্রুটি মার্জনীয় চোখে দেখবেন।

এদেশের সকল পাঠকই এ থেকে উপকৃত হবেন বলে আমার দৃঢ় বিশ্বাস।

অনুবাদক

০৫-০২-২০০৪

প্রথম অধ্যায়

বিশ্বাস করুন, আপনি অবশ্যই সফল হবেন

সাফল্য শব্দটির বিভিন্ন সুন্দর গঠনমূলক ব্যাখ্যা দেওয়া যায়। সাফল্য অর্থাৎ ব্যক্তিগত সমৃদ্ধি একটি সুন্দর বাড়ি, ছুটিতে বেড়াতে যাওয়া, ঘুরে বেড়ানো, নিত্য নতুন জিনিস, আর্থিক নিরাপত্তা, সন্তানদের সর্বশ্রেষ্ঠ সুযোগ সুবিধা দেওয়া। সাফল্য মানে মন জয় করা, নেতৃত্ব করা, কর্মক্ষেত্রে ও সামাজিক জীবনে সবার আদর্শ হয়ে ওঠা। সাফল্য মানে স্বাধীনতা, দুশ্চিন্তা, উদ্বেগ, ভয়, হতাশা ও ব্যর্থতা থেকে মুক্তি। সাফল্য মানে আত্ম-সম্মান, জীবনে অবিরাম ও সত্যিকার সুখ সন্তুষ্টি পাওয়া, যারা আপনার উপর নির্ভরশীল তাদের জন্য আরো কিছু করার ক্ষমতা অর্জন করা।

সাফল্য মানে জিত।

জীবনের লক্ষ্যই হ'ল সাফল্য কৃতিত্ব।

প্রতিটি মানুষ চায় সাফল্য। সকলেই জীবনে সবচেয়ে সেরা জিনিস কামনা করে। কেউ-ই সাদামাটা জীবনধারা চায় না, হামাগুড়ি দিয়ে চলতে চায় না কেউ-ই। কেউ-ই দ্বিতীয় শ্রেণীর মানুষ হতে চায় না, জোর করে তাকে ঐ শ্রেণীতে পাঠিয়ে দেওয়া হলে সে মোটেই খুশী হয় না।

বাইবেলের উক্তিতে সফল হওয়ার কয়েকটি ব্যবহারিক উপায় নিহিত রয়েছে, তাতে জানানো হয়েছে যে বিশ্বাসে পাহাড়কেও টলানো যায়।

বিশ্বাস করুন, মনে প্রাণে বিশ্বাস করুন, আপনি পাহাড়ও ঠেলে সরিয়ে দিতে পারবেন। অনেকেরই এই অদ্ভুত ক্ষমতার উপর আস্থা নেই।

আপনি হয়ত কখনও লোক মুখে এসব মন্তব্য শুনেছেন, 'পর্বত সরে যাও' এই কথাটুকু বলে পর্বত সরানো যায় এমন ধারণা বোকামি। এ সম্পূর্ণ অসম্ভব ব্যাপার।

যারা এভাবে চিন্তা করেন তারা কিন্তু বিশ্বাস ও অলীক কল্পনা এ কথা দুটো গুলিয়ে ফেলেছে। আর সত্যিই তো চিন্তা করলেই যে পর্বত টলানো যায় তা তো নয়। ইচ্ছে করলেই এক্সিকিউটিভ সুইট পাওয়া যায় না। কল্পনা করলেই পাঁচ বেডরুমের, তিনটি বাথরুমের বাড়ি বা মোটা মাইনের চাকরি পাওয়া যায় না। ইচ্ছে হলেই নেতা হয়ে উঠা যায় না। তবে বিশ্বাস থাকলে পর্বতও টলানো যায়। 'সফল হবই'- এ বিশ্বাস থাকলে আপনি অবশ্যই সাফল্য পাবেন।

বিশ্বাস এক অদ্ভুত, বিপুল শক্তি, এটা কোনো ম্যাজিক বা অলৌকিক ব্যাপার নয়। বিশ্বাস এভাবে কাজ করে "আমি দৃঢ় নিশ্চিত-আমি পারবো" এই বিশ্বাস মনোবল

BanglaBook.org

বাড়ায়, কাজে দক্ষতা ও শক্তি পাওয়া যায়। আমি পারবো বিশ্বাস করতে শুরু করুন তাহলে পরে কি করা যায় অর্থাৎ পরবর্তী পদক্ষেপগুলি কি হবে তা মাথায় আসবে।

প্রতিদিন দেশের কত শত তরুণ কাজে যোগ দেয়। এর প্রত্যেকেই মনে মনে "আশা করে" একদিন সাফল্যের শীর্ষে পৌছাবে। তবে এদের মধ্যে বেশীর ভাগ তরুণের মনে চূড়ায় পৌছানোর বিশ্বাসটা কিন্তু থাকে না। তাই তারা শীর্ষে পৌছাতে পারে না। যেহেতু তারা মনে করে যে সিঁড়ি বেয়ে ওঠা অসম্ভব, তাই ঐ শীর্ষে পৌছানোর সিঁড়িটাই তারা খুঁজে পায় না। তারা আর পাঁচটা 'সাধারণ' মানুষের মতই আচরণ করে।

তবে এই তরুণদের মধ্যে অল্প কয়েকজনের মনে দৃঢ় বিশ্বাস থাকে যে তারা অবশ্যই সফল হবে। কাজের প্রতি এদের মনোভাবে হল "শীর্ষে পৌছাতে হবে।" এই আস্থায় তারা সত্যি শীর্ষে পৌছে যায়। তারা সাফল্যে বিশ্বাস করে বিশ্বাস করে যে সাফল্য অসম্ভব নয়। তাই তারা পদস্থ কর্মচারীদের আচরণ পুঙ্খনাপুঙ্খভাবে লক্ষ্য করে। একজন সফল মানুষ কীভাবে সমস্যার মোকাবিলা করে, সিদ্ধান্ত নেয় তা শিখে নেয়। তারা সফল মানুষের মনোভাব গভীরভাবে অধ্যয়ন করে।

যে মনে মনে বিশ্বাস করে 'সফল হবই', সে কীভাবে সফল হওয়া যায় সেই পথটিও খুঁজতে শুরু করে।

আমার পরিচিত এক ভদ্রমহিলা দু'বছর আগে সিদ্ধান্ত নিলেন মোবাইল হোম অর্থাৎ ভ্রাম্যমান বাড়ি বিক্রির একটা সেলস এজেন্সি শুরু করবেন। অনেকেই কিন্তু তাকে এই সিদ্ধান্তের বিরুদ্ধে পরামর্শ দিয়েছিল। তিনি তাদের কথা শুনে কাজটা শুরু করলেন না।

ঐ মহিলার কাছে সঞ্চয় ছিল $ ৩০০০ এরও কম, তাকে পরামর্শ দেওয়া হল যে ন্যূনতম অর্থলগ্নির পরিমাণ বহুলাংশে বেশী হবে।

তাকে বলা হয়, "এখন প্রতিযোগিতা ও প্রতিদ্বন্দিতা এত বেশী তাছাড়া ব্যবসা সামলানো দূরে থাক, মোবাইল হোম বিক্রির কোনো অভিজ্ঞতা আছে কি?" ওর পরামর্শ দাতা প্রশ্ন করেছিল।

তা সত্ত্বেও ঐ মহিলার নিজের উপর আস্থা ছিল, সাফল্যের ক্ষমতা নিহিত ছিল তার মধ্যে। উনি স্বীকার করেন যে যথেষ্ট পুঁজি তার কাছে নেই, ব্যবসা ক্ষেত্র প্রতিযোগিতামূলক ও তা অভিজ্ঞতার অভাব রয়েছে।

"তবে," উনি বলেছিলেন, "আমি যতটা প্রমাণ সংগ্রহ করতে পেরেছি তাতে বোঝা যায় মোবাইল হোমের চাহিদা ক্রমশঃ বাড়বে। তাছাড়া আমি প্রতিযোগিতার বিষয়টা ভালোমতো বুঝে নিয়েছি। আমি জানি যে এই শহরে যে কোনো লোকের চেয়ে ভালোভাবে আমি এগুলো কি করতে পারবো। হয়ত কাজ কতে গিয়ে কিছু ভুল ত্রুটিও হবে, তাহলেও আমি খুব শিগগীর শীর্ষে পৌছাবো।" আর সত্যিই তাই হয়েছিল।

BanglaBook.org

বিনিয়োগের জন্য অর্থ সংগ্রহ করতে ওর বিশেষ অসুবিধা হয়নি। এই ব্যবসায় নিশ্চিত সাফল্য সম্বন্ধে ওর দৃঢ় বিশ্বাস দেখে দু'জন বিনিয়োগকারী সাহায্য করতে এগিয়ে আসেন এবং দৃঢ় বিশ্বাসী এই মহিলা 'অসম্ভব' কে সম্ভব করে তোলেন— উনি এমন একটি ট্রেলার উৎপাদকের খোঁজ পেলেন যে নগদ অর্থ ছাড়াই তাকে সীমিত মাত্রায় যন্ত্রপাতি দিয়ে সাহায্য করেছিল।

গত বছর এই মহিলা $ ১০০০,০০০ দামের ট্রেলার বিক্রি করেন। "আগামী বছর" উনি বললেন, "আশা করি $ ২০০০,০০০ এর বেশী বিক্রি করতে পারবো।"

বিশ্বাস, দৃঢ় বিশ্বাস কাজ করার উপায় খুঁজে বার করে, কীভাবে কাজটা করতে হবে তা জানতে সাহায্য করে। আর আপনার নিজের প্রতি আস্থা দেখে অন্যরাও আপনার প্রতি আস্থাবান হবে।

বেশীর ভাগ মানুষের মধ্যে এই আস্থার অভাব দেখা যায় তবে কয়েকজন, অর্থাৎ ইউএস এ-র সাফল্যপুরীর বাসিন্দাদের মধ্যে এর অভাব নেই। মিডওয়েস্টার্ন রাজ্যে হাইওয়ে বিভাগে কর্মরত আমার এক বন্ধু কয়েক সপ্তাহ আগে আমায় 'পবর্ত টলানো'র অভিজ্ঞতার কথা শোনালেন।

"গত মাসে", আমার বন্ধু বলতে শুরু করেন, "আমাদের ডিপার্টমেন্ট বেশ কয়েকটা ইঞ্জিনিয়ারিং কোম্পানিকে নোটিশ মারফৎ জানায় যে আমাদের হাইওয়ে তৈরী করার প্রোগ্রামে আমরা আটটা ব্রিজ বানাবো এবং সেজন্য কয়েকটা কোম্পানিকে এই কাজের দায়িত্ব দেওয়া হবে। ব্রিজের খরচ পড়বে $ ৫০০০,০০০। যে ইঞ্জিনিয়ারিং সংস্থাকে এই দায়িত্ব দেওয়া হবে তারা ডিজাইন বাবদ ৪ শতাংশ কমিশন বা $ ২০০০,০০০ পাবে।"

"এ ব্যাপারে ২১ টা ইঞ্জিনিয়ারিং সংগঠনের সঙ্গে কথা বলেছিলাম সবচেয়ে বড় চারটে সংগঠন তৎক্ষণাৎ সম্মতি জানিয়ে প্রস্তাব জমা করার সিদ্ধান্ত নেয়। বাকি ১৭ টি কোম্পানি অপেক্ষাকৃত ছোট ছিল, এদের প্রত্যেকের সংগঠনে ৩ থেকে ৭ জন ইঞ্জিনিয়ার ছিল। প্রকল্পের আয়তন দেখে এদের মধ্যে ১৬টা কোম্পানি ঘাবড়ে যায়; প্রকল্পটা ভালোমত দেখে শুনে, মাথা নেড়ে বলে, "এ আমাদের পক্ষে অতিরিক্ত বড়। সত্যি যদি সামলাতে পারতাম! তবে জানি চেষ্টা করাও বৃথা।"

তবে এই ছোট সংগঠনগুলির মধ্যে একটি কোম্পানি, যাদের কাছে মাত্র ৩ জন ইঞ্জিনিয়ার ছিল, পরিকল্পনা দেখে বলল, "আমরা এ কাজটা পারবো। আমরাও প্রস্তাব পেশ করবো। এরা সত্যি তাই করেছিল, কাজটাও পেয়েছিল।

যারা বিশ্বাস করে যে পর্বত টলানো যায়, তারা সত্যি তেমনটি করে দেখাতে পারে। তবে যাদের বিশ্বাস নেই, তারা ব্যর্থ হয়। এই বিশ্বাসই কাজের ক্ষমতা জাগিয়ে তোলে। সত্যি কথা বলতে আজকে আধুনিক যুগে বিশ্বাস শুধু পর্বত টলনো নয় অনেক

BanglaBook.org

বৃহত্তর কাজ করতে পারছে। মহাকাশ অভিযানে আমাদের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উপাদান বস্তুত আসল উপাদানই ছিল মহাকাশে মানুষের বিজয় সম্ভব-এ বিশ্বাস। মহাশূণ্যে ভ্রমণ করা যায়, এই অটল বিশ্বাস না থাকলে আমাদের বৈজ্ঞানিকদের মনে এগিয়ে যাওয়ার উৎসাহ, উদ্দীপনা ও সাহস জেগে উঠতো না। ক্যান্সারের নিরাময় সম্ভব-এই বিশ্বাসই ক্যান্সারের সম্পূর্ণ নিরাময় সম্ভব করে তুলবে। কয়েক বছর আগে ইংলিশ চ্যানেলের মধ্যে দিয়ে একটি সুরঙ্গ তৈরী কার কথা হচ্ছিল যা ইংল্যান্ডকে বাকি মহাদেশের সঙ্গে যুক্ত করতে পারে। এখন সেই সুরঙ্গ রয়েছে, কারণ ঐ কাজের দায়িত্ব প্রাপ্ত মানুষগুলির পরিচালনায় আস্থা ছিল।

যে কোন সেরা বই, নাটক, থিয়েটার, বৈজ্ঞানিক আবিষ্কারের মূল শক্তি-উৎকৃষ্ট পরিণামের উপায় আস্থা। প্রতিটি সফল ব্যবসা, চর্চা ও রাজনৈতিক সংগঠনের পেছনে রয়েছে সাফল্য বিশ্বাস। সফল মানুষের সাফল্যের মূলে যে একান্ত জরুরী উপাদান রয়েছে তা হল সাফল্যের ও বিজয়ে তাদের আস্থা।

বিশ্বাস করুন সত্যি আপনি সফল হবেন, আপনি সাফল্য পেতে বাধ্য। গত কয়েক বছরে আমি এমন অনেকের সঙ্গে কথাবার্তা বলেছি যারা ব্যরসায় ও অন্যান্য জীবিকায় অসফল হয়েছে। ব্যর্থতার নানা কারণ, নানা অজুহাত শুনেছি। এই সব ব্যর্থ মানুষের সঙ্গে কথা বলে একটা জরুরী ব্যাপার লক্ষ্য করলাম। অতি সাধারণ ভাবেই এই অসফল মানুষগুলি মন্তব্য করেছে, "সত্যি কথা বলতে কি, আমি আশা করিনি এটা সফল হবে অথবা শুরু করার আগেই আমার মনে দ্বিধা ছিল বলে এই ব্যর্থতায় আমি তেমন অবাক হইনি।" চেষ্টা করে দেখছি তবে সফল হব না, দৃষ্টিভঙ্গি ব্যর্থতা আনতে বাধ্য। অবিশ্বাস নিরাশার চিহ্ন। যখন মনে অবিশ্বাস বা দ্বিধা জাগে, মন সেই অবিশ্বাসকে সমর্থন করার নানা 'কারণ, খোঁজে। অধিকাংশ ব্যর্থতার মূল কারণই হল দ্বিধা, অবিশ্বাস, মনের অবচেতনে ব্যর্থ হওয়ার ইচ্ছা, সফল না হওয়ার ইচ্ছা।

মনে দ্বিধা দ্বন্দ্ব দেখা দিলে ব্যর্থতা অনিবার্য।

জয়ের আশা রাখুন, নিশ্চয়ই সফল হবেন।

সম্প্রতি এক তরুণ গল্পকার আমার সঙ্গে নিজের লেখা অভিলাষ নিয়ে আলাপ আলোচনা করছিলেন। কথা প্রসঙ্গে এক প্রখ্যাত লেখকের বিষয়ে আলোচনা ওঠে।

"ও", ইনি বলেন, "ক-বাবু অসাধারণ লেখক, আমি তো কোনও দিনই ওর মত সফল হতে পারবো না।"

এর কথায় আমি হতাশ হই কারণ এই দ্বিতীয় লেখকটিকে আমি চিনতাম। উনি অসাধারণ বুদ্ধিমান বা কল্পনা শক্তি সম্পন্ন মানুষ না, অসাধারণ কিছুই নেই ওঁর মধ্যে, তবে ওর মধ্যে রয়েছে অসাধারণ আত্মবিশ্বাস। ওঁর বিশ্বাস উনি সর্বশ্রেষ্ঠ লেখকদের মধ্যে একজন, তাই উনি কাজও করেন সেরা মানের।

পথ প্রদর্শককে যথাযথ সম্মান প্রদর্শন করা ভালো। তার কাছ থেকে শিখুন। তবে তাকে ইষ্ট দেবতা করে তুলবেন না। বিশ্বাস করুন, আপনি তার চেয়ে এগিয়ে যেতে

BanglaBook.org

পারবেন। আস্থা রাখুন, আপনি আরো অগ্রসর হতে পারবেন। যারা নিজেদের দ্বিতীয় শ্রেণীর মনে করে তারা দ্বিতীয় শ্রেণীর মতই কাজ করে।

দেখুন, বিশ্বাস একটা থার্মোস্ট্যাটের মত, আমরা জীবনে যে কাজগুলি করি তা নিয়ন্ত্রণ করে। যে মানুষটা অতি সাধারণ জীবন-যাপন করছে তাকে দেখুন। তার বিশ্বাস যে তার কোনও মূল্য নেই, তাই জীবনের কাছ থেকে যৎসামান্যই পাচ্ছে সে। তার বিশ্বাস জীবনে সে বিশেষ কিছু করতে পারবে না, তাই সে অসফল হচ্ছে। সে মনে করে যে সে গুরুত্বপূর্ণ নয় তাই সে যা করে সে সব কাজই মূল্যহীন হয়ে যায়। সময়ের সঙ্গে সঙ্গে, নিজের কাছে নিজের আরো ক্ষুদ্র আরো ব্যর্থ হয়ে যাবে। আর যেহেতু আমরা নিজেদের যেমন মনে করি বাকি জগতটাও তেমন ভাবেই দেখে তাই বাকিদের চোখেও আমাদের মূল্য থাকবে না।

আর, ক্রমশঃ অগ্রগামী এক ব্যক্তিকে অধ্যয়ন করা যাক। এর বিশ্বাস এ গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব তাই সকলেই একে গুরুত্ব দেয়। এ মনে করে বিশাল ও কঠিন দায়িত্ব পূরণ করা সম্ভব তাই এ সফল হয়। এ যা কাজ করে, মানুষের প্রতি এর আচরণ, এর চারিত্রিক বৈশিষ্ট্য ও চিন্তা-ভাবনা, মনোভাব সবকিছুই জানায় "ইনি একজন পেশাদার, ইনি বিশিষ্ট ব্যক্তি।"

মানুষ নিজেরই চিন্তা-ভাবনার পরিণাম স্বরূপ। বৃহতে আস্থা রাখুন। নিজের থার্মোস্ট্যাট এগিয়ে নিন। মনে প্রাণে সম্পূর্ণ আস্থা রাখুন আপনি সফল হবেন, এই আস্থার ভিত্তিতেই সাফল্য অর্জন করুন। বৃহতে আস্থা রাখুন, নিজেও বড় হয়ে উঠুন।

এক কারখানায় উৎপাদনের দায়িত্বপ্রাপ্ত দু'জন ফোরম্যান হলেন মি. বিজেতা ও মি. ব্যর্থতা। মি. বিজেতা গঠনাত্মক, আশাবাদী চিন্তা-ভাবনার উদ্ভব করার দায়িত্বপ্রাপ্ত। কাজটা আপনি কেন করতে পারবেন, আপনি কেন এই কাজের যোগ্য, কেনই বা কাজটা করবেন এ সবের কারণ খুঁজে বার করায় ইনি বিশেষজ্ঞ।

অন্য ফোরম্যান মি. ব্যর্থতা তৈরি করে নিরাশাজনক, না-ধর্মী চিন্তাধারা আপনি কেন পারবেন না, কেন আপনি দুর্বল ও অক্ষম এসব চিন্তা-ভাবনার উদ্ভবে সুদক্ষ ইনি। "আপনি কেন অসফল হবেন" চিন্তাধারা এর বৈশিষ্ট্য।

মি. বিজেতা ও মি. ব্যর্থতা দু'জনেই কিন্তু খুবই বাধ্য। ক্ষণকালের মধ্যে আপনার আদেশের জন্য প্রস্তুত হয়ে ওঠে। শুধু অপেক্ষা এদের মধ্যে যে কোনো একজন ফোরম্যানকে সামান্যতম ইঙ্গিত দেওয়ার। গঠনাত্মক সংকেতে মি. বিজের কাজ শুরু করে দেবে। একই ভাবে অন্য সংকেতে না-ধর্মী মি. ব্যর্থতা তৎপর হয়ে উঠবে।

এই দু'জন ফোরম্যান কীভাবে আপনার জন্য কর্মতৎপরতা জানার একটা উপায় বলি। নিজেকে বলুন, "আজকের দিনটা বড় বিশ্রী" তৎক্ষণাৎ মি. ব্যর্থতা সজাগ হয়ে উঠবে, আপনার কথার সততা প্রমাণ করার জন্য বেশ কিছু তথ্য উপস্থিত করবে। বলবে আজ ভারী শীত বা গরম, ব্যবসা ভালো চলবে না, বিক্রি কম হবে, সবার মন মেজাজ খারাপ থাকবে, আপনি অসুস্থ বোধ করবেন, আপনার স্ত্রী খিটখিট করবে। মি. ব্যর্থতা খুবই কর্মপটু। মুহূর্তের মধ্যে সে আপনাকে প্রমাণ করে দেবে যে দিনটা বাস্তবিকই মন্দ। আপনি সচেতন হয়ে ব্যাপারটা বোঝার আগেই দিনটা খারাপ কাটবে।

BanglaBook.org

অথচ নিজেকে বলুন, "দিনটা বড় সুন্দর।" এবার মি. বিজেতা জেগে উঠবে। বলবে, "কি সুন্দর দিন! আবহাওয়াটা কি দারুণ, বেঁচে থাকা বড় সুখের! আজ অনেকগুলো কাজ সারতে পারব।" আর দিনটা সত্যি সুমধুর হয়ে উঠবে।

এভাবে মি. ব্যর্থতা যখন আপনাকে বোঝাবে যে মি. স্মিথের কাছে বিক্রি করা কত কষ্টসাধ্য ব্যাপার, মি. বিজেতা কিন্তু বলবে আপনি বিক্রি করতে পারবেন। মি. ব্যর্থতা আপনাকে বুঝিয়ে দেবে যে আপনি অবশ্যই অসফল হবেন, এদিকে মি, বিজেতা জানাবে আপনি অবশ্যই সফল হবেন। মি. ব্যর্থতা টমকে অপছন্দ করার অজস্র কারণ খুঁজবে বার করবে, এদিকে মি. বিজেতা টমকে পছন্দ করার বেশ কয়েকটি কারণ দেখিয়ে দেবে।

এই ফোরম্যানদের যত বেশী কাজের ভার দেবেন, এরা ততই শক্তিশালী হয়ে উঠবে। যদি মি. ব্যর্থতাকে বেশী কাজের দায়িত্ব দেওয়া হয়, তাহলে সে আরো কিছু কর্মীকে কাজে নিযুক্ত করবে এবং এরা আপনার সমস্ত মন জুড়ে রাজত্ব করবে। ক্রমশঃ এই ভদ্রলোক চিন্তা উৎপাদনকারী সম্পূর্ণ বিভাগটি নিজের আয়ত্তে নিয়ে আসবে ও আপনার সব চিন্তা-ভাবনা না-ধর্মী হয়ে উঠবে।

মি. ব্যর্থতাকে বরখাস্ত করাই এক্ষেত্রে বুদ্ধিমানের কাজ হবে এর তো কোনো প্রয়োজন নেই। এমন লোকের দরকার নেই। যে বলবে আপনি পারবেন না, প্রস্তুত না, আপনি ব্যর্থ হবেন ইত্যাদি। মি. ব্যর্থতা লক্ষ্যে পৌছাতে আপনাকে কোনোই সাহায্য করবে না, তাই তাকে বাতিল করে দিন।

১০০ শতাংশ সময় মি. বিজেতাকে কাজে ব্যস্ত রাখুন। যে কোনো চিন্তা মনে প্রবেশ করা মাত্র মি. বিজেতাকে সক্রিয় হয়ে উঠতে বলুন। আপনি কীভাবে সফল হবেন তা এই ভদ্রলোক আপনাকে জানাবে।

এখন থেকে আগামীকাল এই সময় পর্যন্ত মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের বাজারে আরো ১১,৫০০ নতুন গ্রাহকের প্রবেশ হবে।

বিশ্বাসের শক্তি কীভাবে বিকশিত করা যায়

বিশ্বাসের শক্তি অর্জন করা, সুদৃঢ় করার তিনটি উপায় :

১। সাফল্যের কথা ভাবুন, ব্যর্থতার ভাবনাকে প্রশ্রয় দেবেন না। কর্মক্ষেত্রে, বাড়ী সর্বত্রই ব্যর্থতার বদলে সাফল্যের চিন্তা করুন। কঠিন পরিস্থিতিতেও চিন্তা করুন "আমি জিতব", "আমি হয়ত হেরে যাব" নয়। আপনার চিন্তা-ভাবনা ধ্যানধারণায় "আমি তেমন যোগ্য নই" নয়। আপনার চিন্তা-ভাবনা ধ্যানধারণায় 'আমি সফল হব' ধারণাটি বদ্ধমূল করে তুলুন। সাফল্যের চিন্তা আপনার মনকে সফল হওয়ার পরিকল্পনা প্রস্তুত করতে সাহায্য করে। ব্যর্থতার চিন্তাও ঐ একই ভাবে কাজ করে। ব্যর্থতার ভাবনা মনকে ব্যর্থতার অন্যান্য বিষয়গুলি নিয়ে ভাবিয়ে তোলে।

BanglaBook.org

২। নিয়মিত ভাবে নিজেকে মনে করিয়ে দিন যে আপনি নিজেকে যেমনটি মনে করেন আপনি কিন্তু তার চেয়ে অনেক বেশী ভালো। সফল মানুষেরা মহামানব নয়। সাফল্যের জন্য অসাধারণ বুদ্ধিমত্তার দরকার হয় না। সাফল্য কোনো অলৌকিক ব্যাপার নয়।

সৌভাগ্যের সাফল্যে কোনো সম্পর্ক নেই। সফল মানুষটিও সাধারণ মানুষ তবে তার নিজের ওপর, নিজের কাজের ওপর আস্থা আছে। কখনও হ্যাঁ, কখনো নিজেকে ছোট করবেন না।

৩। বড় বড় আশা রাখুন। আপনার বিশ্বাসের আয়তন যতখানি ততটাই বড় হবে আপনার সাফল্যের আয়তন। ছোট ছোট লক্ষ্য স্থির করলে প্রাপ্তিও হবে যৎসামান্য। বড় লক্ষ্য নির্ধারণ করুন, বিপুল সাফল্য পাবেন। তাছাড়া মনে রাখবেন বড় বড় কল্পনা ও ধারণা, বড় পরিকল্পনা করা ছোট ধ্যান-ধারণা, ছোট ছোট পরিকল্পনা থেকে অনেক সহজ, দুঃসাধ্য নয়।

একটি নেতৃত্বের অধিবেশনে জেনারেল ইলেক্ট্রিক কোম্পানির বোর্ডের চেয়ারম্যান মি. র‍্যালফ্ জে. কর্ডিনার বলেছিলেন, "যে নিজের ও কোম্পানির নেতৃত্ব করতে চায়- আমরা চাই তার মধ্যে যেন ব্যক্তিগত বিকাশের দৃঢ় প্রত্যয় থাকে। আত্মোন্নতি বা বিকাশে কেউ কাউকে আদেশ দিতে পারে না... মানুষের পিছিয়ে পড়া, অথবা এগিয়ে যাওয়া নির্ভর করে তার নিজস্ব প্রয়োগের উপর। এই কাজে প্রচুর সময়, অধ্যবসায় ও স্বার্থত্যাগ প্রয়োজন।

অন্য কেউ আপনার জন্য এ কাজ করতে পারবে না।

মি. কর্ডিনারের পরামর্শ যথাযথ ও ব্যবহারিক। জীবনে তা প্রয়োগ করুন। যারা ব্যবসা পরিচালনা, বিক্রয়, ইঞ্জিনিয়ারিং, ধর্মীয় ক্রিয়াকলাপ, লেখা, অভিনয় ও অন্যান্য ক্ষেত্রে শীর্ষে পৌঁছায় তারা সকলেই অবিরাম ও সচেতনভাবে আত্মবিশ্বাস ও বৃদ্ধির পরিকল্পনা মাফিক কাজ করে।

যে কোনো প্রশিক্ষণ সূচীতে— এই বইটিও তাই তিনটি জিনিস করণীয়। এতে থাকা চাই বিষয় সূচী অর্থাৎ কি করতে হবে, দ্বিতীয়ত চাই কাজটা করার পন্থা অর্থাৎ কীভাবে করতে হবে এবং তৃতীয়ত চাই সুস্পষ্ট পরিণাম অর্থাৎ সুফল চাই।

আপনার সাফল্যের ব্যক্তিগত প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামের বিষয়বস্তু অর্থাৎ 'কি করতে হবে' গড়ে উঠবে সফল মানুষের মনোভাব ও কর্মপন্থার ভিত্তিতে? এরা কীভাবে নিজেদের পরিচালনা করে? কীভাবে বাধা বিপত্তি অতিক্রম করে? কীভাবে অপরের কাছে এরা শ্রদ্ধেয় হয়ে ওঠে? এরা অসাধারণ কেন? এরা কেমন চিন্তা ভাবনা করে?

আপনার কাছে যন্ত্রপাতি সমেত সম্পূর্ণ একটা গবেষণাগার আছে যেখানে আপনি কাজ করতে অধ্যায়ন করতে পারবেন। এই গবেষণাগার সর্বত্র ছড়িয়ে রয়েছে। এতে রয়েছে অসংখ্য মানুষ। এখানে মানুষের সবরকম সম্ভাব্য ক্রিয়াকলাপের উদাহরণ পাবেন। নিজেকে

BanglaBook.org

নিজের গবেষণাগারের বৈজ্ঞানিক মনে করুন, দেখবেন কত কিছু যে শেখার সুযোগ আছে! তাছাড়া, এখানে আপনি কিছু কিনতে বাধ্য না। কোনো ভাড়া দিতে হবে না। পারিশ্রমিক লাগবে না। বিনামূল্যে যত খুশী ব্যবহার করুন এই গবেষণাগার।

নিজের গবেষণাগারে যেহেতু আপনি নিজেই পরিচালক, তাই বাকি বৈজ্ঞানিকদের মত আপনিও অধ্যয়ন করুন প্রয়োগ করে দেখুন।

যদিও আমাদের চারিদিকে অনেক মানুষ আছে, তবে মানুষের বিভিন্ন আচরণ ও ব্যবহারের কারণটা কি তা অনেকেই বুঝে উঠতে পারে না, আশ্চর্য্য না কি? বেশী ভাগ মানুষের মধ্যে পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা নেই। এই বইটির একটি প্রধান উদ্দেশ্য হল এটা আপনার পর্যবেক্ষণ ক্ষমতা বিকশিত করে তোলায় সাহায্য করবে, মানুষের আচরণ বুঝতে সাহায্য করবে। আপনি নিজেকেই হয়ত প্রশ্ন করবেন "জন এত সফল অথচ টম অতি সাধারণ জীবন যাপন করছে কেন?" কয়েকজনের অসংখ্য বন্ধু থাকে আবার কারুর বন্ধু সংখ্যা হাতে গোনা যায়, এমন কেন? "একজন একটা কথা বললে হাসিমুখে তা স্বীকার করে নেওয়া হয় আবার ঐ একই কথা আরেকজন বললে তা সম্পূর্ণ উপেক্ষা করা হয় কেন?"

প্রশিক্ষণ পাওয়ার পর, পর্যবেক্ষণের এই অতি সরল পদ্ধতির সাহায্যে আপনি মহামূল্য জ্ঞান অর্জন করতে পারবেন।

নিজেকে প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত পর্যবেক্ষক করে তোলার দু'টি বিশেষ উপায় বলি। অধ্যয়রে জন্য আপনার পরিচিত দু'জন খুব সফল ও সম্পূর্ণ ব্যর্থ মানুষকে বেছে নিন। এই বইটি পড়ার সময় লক্ষ্য করবেন আপনার ঐ সফল বন্ধুরা কেমন সুন্দরভাবে সাফল্যের প্রণালী অনুসণ করে চলেছে। এই সম্পূর্ণ বিপরীত পথগামী দু'ধরনের মানুষকে অধ্যয়ন করুন।

এই বইয়ে দেওয়া সত্য অনুসরণের নির্ভুল বোধবুদ্ধি জেগে উঠবে।

যখনই নতুন কারুর সঙ্গে আলাপ হবে আপনি বিকশিত করার প্রণালীটা কীভাবে কাজ করছে তা দেখার সুযোগ পাবেন। যে ক্রিয়াকলাপে সাফল্য পাওয়া যায় তা অনুশীলন করাই হবে আপনার দায়িত্ব। যত অনুশীলন করবেন, ততই স্বাভাবিক ভাবে পথে এগিয়ে যেতে পারবেন।

আমাদের বন্ধু বা অন্যেরা শখ করে নানা জিনিস গড়ে তোলে। প্রায়ই তাদের মুখে শোনা যায়, "গাছপালা বেড়ে ওঠা এক রোমাঞ্চকর ব্যাপার। খাবার ও জল পেয়ে এরা কেমন সজীব হয়ে ওঠে। গত সপ্তাহের তুলনায় কত বড় হয়ে উঠেছে।"

সত্যিই তো, মানুষের ও প্রকৃতির সচেতন সহযোগিতা অধ্যয়ন করা এক রোমাঞ্চকর অভিজ্ঞতা। তবে এর চেয়ে দশগুণ রোমাঞ্চকর হল সচেতনভাবে নিজের মনের চিন্তাধারা সঠিকভাবে পরিচালিত করার কর্মসূচী অধ্যয়ন করা। নিজেকে প্রতিদিন প্রতিমাসে আগের চেয়ে বেশী আত্মবিশ্বাস সম্পন্ন, আরো বেশী কর্মোপযোগী ও সফল হয়ে উঠতে দেখাও এক আনন্দদায়ক অনুভূতি। আপনি যে সাফল্য ও কৃতিত্বের পথে এগিয়ে চলেছেন এই উপলব্ধির চেয়ে বেশী সন্তোষজনক আর কিছুই হতে পারে না। নিজের গুণগুলি সম্পূর্ণ বিকশিত করার চেয়ে বড় চ্যালেঞ্জও আর কিছু নেই।

BanglaBook.org

দ্বিতীয় অধ্যায়

ব্যর্থতার ব্যধি, এক্সকিউসাইটিস সারিয়ে তুলুন

সাফল্য নিয়ে চিন্তা-ভাবনা করার সময় আপনার প্রধান বিষয়টি হবে মানুষ মানুষের অধ্যয়ন করুন। পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে মানুষের অধ্যয়ন করে সাফল্যের প্রণালীটি আবিষ্কার করুন, তা বাস্তব জীবনে প্রয়োগ করুন। এক্ষুণি এ কাজটা শুরু করে দিন।

মানুষের মনোভাব নিয়ে সুগভীরভাবে অধ্যয়ন করলে দেখবেন ব্যর্থ মানুষগুলি এক ভয়ানক ব্যধিতে আক্রান্ত। সেই ব্যধির নাম এক্সকিউসাইটিস। আর বেশীর ভাগ জনতার মধ্যে এই রোগের কয়েকটি লক্ষণ অবশ্যই বিদ্যমান থাকে।

লক্ষ্য করবেন, এই এক্সকিউসাইটিস কিন্তু একটা সফল মানুষ ও এক ব্যর্থ মানুষের মধ্যে প্রভেদের প্রধান কারণ। আপনি দেখবেন মানুষ যত বেশী সফল সে ততই কম এই রোগ লক্ষণ অর্থাৎ অজুহাত দেখান।

যে মানুষটি কখনও কোথাও পৌঁছাতে পারেননি, যার জীবনে অগ্রসর হওয়ার পরিকল্পনাই নেই সে হাজারটা অজুহাত দেখায়। যার জীবনে তেমন কিছুই করে উঠতে পারেনি তারা অন্যদের বোঝায় কেন করেনি, কেন করে না, কেন পারে না ও কেন তারা নয়।

সফল ব্যক্তি জীবন অধ্যায়ন করলে দেখবেনঃ ইনিও কিন্তু অতি সাধারণ বাকিদের মত নানা অজুহাত দেখাতে পারবেন, কিন্তু তা করেননি।

আমি এমন কোনো সফল ব্যবসা পরিচালক, সামরিক অফিসার, বিক্রেতা, পেশাদার বিশেষজ্ঞ বা অন্যান্য ক্ষেত্রে নেতৃস্থানীয়ের সংস্পর্শে আসিনি বা এমন কোনো সফল মানুষের কথা শুনিনি যার অজুহাতের অভাব ছিল। রুসভেল্ট তার অচল পা দু'টির অজুহাত দিতে পারতেন; ট্রুম্যান "কলেজ শিক্ষার অভাব" কে ব্যর্থতার কারণ বলে অভিহিত করতে পারতেন; কেনেডি বলতে পারতেন, "এত অল্প বয়সে কি করে প্রেসিডেন্ট হব" জনসন ও আইস্যানহাওয়ার হৃদরোগের অজুহাত দেখাতে পারতেন।

অন্যান্য যে কোনো রোগের মতই এক্সকিউসাইটিসের যথাযথ চিকিৎসা না হলে তা বিপজ্জনক হয়ে উঠতে পারে। এই রোগাগ্রস্ত মানুষের চিন্তা-ভাবনা অনেকটা এরকম ঃ "আমার যতটা সফল হওয়া উচিৎ আমি ততটা সফল না, নিজের এই ব্যর্থতার কি অজুহাত দেওয়া যায়? ভগ্নস্বাস্থ্য? শিক্ষার অভাব? বয়স বেশী? খুব কম বয়স? দুর্ভাগ্য? ব্যক্তিগত দুর্ভোগ? বউ ভালো না? পরিবারের দোষ?

অজুহাতের ব্যধিতে আক্রান্ত এই ব্যর্থ মানুষটি 'ভালো' একটি অজুহাত খুঁজে বের করে সেটাকে অস্ত্র হিসেবে ব্যবহার করে। এরপর নিজের অ-সামর্থের কারণ বোঝাতে গিয়ে নিজেকে ও অন্যদের ঐ অজুহাত শোনায়।

BanglaBook.org

যতবার এই রোগাগ্রস্ত মানুষটি অজুহাত দেখায় ততই তার অবচেতন মনে গভীরভাবে এই অজুহাত গেঁথে যায়। গঠনমূলক বা নিরাশাজনক যে কোনো ধরনের চিন্তা-ভাবনা বার বার করলে মনে গভীর প্রভাব পড়ে। এক্সকিউসাইটিসের রুগী প্রথম দিকে ভালো মতই বোঝে যে কারণগুলি সে বলছে তা নিতান্তই অজুহাত, মোটেই সত্যি নয়। তবে, যতবার সে ঐ অজুহাতের পুনারবৃত্তি করে, ততই বদ্ধপরিকর হয়ে যায় যে ঐ অজুহাতেই সত্য, ঐ অজুহাতই তার ব্যর্থতার মূল কারণ।

তাই প্রথম পদক্ষেপ হল, নিজের চিন্তার গতি সঠিক ও সাফল্যের পথে নিয়ে আসার জন্য নিজেকে ব্যর্থতার ব্যধি এক্সকিউসাইটিস থেকে সুরক্ষিত রাখুন।

যদিও নানাধরনের এক্সকিউসাইটিস দেখা যায় তবে কয়েকটি সুপরিচিত অজুহাত বা এক্সকিউস হল স্বাস্থ্যের অজুহাত, বিদ্যা-বুদ্ধির অজুহাত বয়সের ওজর এবং অবশ্যই ভাগ্যের অজুহাত। এবার দেখা যাক এই সুপরিচিত রোগগুলি থেকে নিজেকে কীভাবে সুরক্ষিত রাখা যায়।

চারটি অতি পরিচিত এক্সকিউসাইটিস

ক) "কি করব, স্বাস্থ্যটা যে মোটেই ভালো যাচ্ছে না" স্বাস্থ্য সংক্রান্ত অজুহাত রয়েছে চির পরিচিত 'শরীর ভালো নাই' অথবা বিশেষ ভাবে "আমার এই শারীরিক কষ্ট রয়েছে।" একটি মানুষ জীবনে যা করতে চান তা করতে না পারলে, আরো দায়িত্ব নিতে না চাইলে, সাফল্য না পেলে 'শরীর ভালো নেই' অজুহাতটি নানা ভাবে অস্ত্র হিসেবে ব্যবহার করে। হাজার হাজার মানুষ স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিসের আক্রান্ত তবে, বেশীর ভাগ ক্ষেত্রে, এটাই কি আসল কারণ? একটু চিন্তা করে দেখুন-সফল মানুষগুলিও কিন্তু স্বাস্থ্যকে অজুহাত করে তুলতে পারে— কন্তু তারা তো তা করে না।

আমার ডাক্তার বন্ধুরা বলেন, প্রাপ্তবয়স্কদের মধ্যে সম্পূর্ণ সুস্থ মানুষ খুঁজে পাওয়া অসম্ভব। প্রত্যেকেই কোনও না কোনও রোগাগ্রস্ত। অনেকেই আংশিক বা সম্পূর্ণ ভাবে এই স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাটিসের শরণাপন্ন হয়, তবে সাফল্যে আগ্রহী মানুষ কিন্তু কখনই তা করে না।

একটি দুপুরে দু'টি ঘটনার উল্লেখ করব, এতে স্বাস্থ্যের প্রতি ভুল ও নির্ভুল দৃষ্টিভঙ্গি কি তা সুস্পষ্ট হবে। ক্লিভল্যাণ্ড একটি অভিভাষণ সবে শেষ করেছি। প্রায় ৩০ বছর বয়সী এক ভদ্রলোক এগিয়ে এলেন, ইনি আলাদাভাবে আমার সঙ্গে কয়েকটা কথা বলতে চাইলেন। আমার বক্তৃতার উচ্ছ্বসিত প্রশংসা করে বললেন, "আমার ক্ষেত্রে কিন্তু আপনার কথাগুলি খাটবে না।"

ইনি বলতে শুরু করলেন, "আসলে আমি হার্টের রুগী, বুঝে শুনে চলতে হয়।" ইনি জানালেন যে চারজন ডাক্তার দেখানো সত্ত্বেও কেউ-ই তার সমস্যাটা খুঁজে পাননি তাই ইনি আমার পরামর্শ চাইলেন।

BanglaBook.org

আমি উত্তর দিলাম, "দেখুন হার্টের ব্যাপারে আমার কিছু জানা নেই তবে সাধারণ মানুষ হিসেবে তিনটে পরামর্শ দিতে পারি যা আমি নিজে হয়ত করতাম। প্রথম, শহরের সেরা হৃদরোগ বিশেষজ্ঞের সঙ্গে দেখা করে তার সিদ্ধান্ত চূড়ান্ত বলে মেনে নিতাম। আপনি চারজন ডাক্তার দেখিয়েছেন, এদের মধ্যে কেউ-ই আপনার হৃদযন্ত্রে কোনো অস্বাভাবিকতা খুঁজে পাননি। এবার পঞ্চম ডাক্তারের নির্ণয় চূড়ান্ত মেনে নিন। হয়ত আপনার হার্ট সম্পূর্ণ সুস্থ। তবে আপনি এরকম দুশ্চিন্তা করলে শিগগীর সত্যি অসুস্থ হয়ে পড়বেন।"

"দ্বিতীয় পরামর্শটি হল ড. শিগুলারের প্রখ্যাত বই 'হাউ টু লিভ ৩৬৫ ডেজ এ ইয়ার' পড়ুন। এই বইটিতে ড. শিগুলার জানিয়েছেন যে হাসপাতাল চারটের মধ্যে তিনটি রুগী মনের দিক দিয়ে রোগাক্রান্ত। ভেবে দেখুন চারজনের মধ্যে তিনজন সম্পূর্ণ সুস্থ বোধ করতেন যদি শুধুমাত্র নিজেদের অনুভূতি নিয়ন্ত্রণ করতে পারতেন, ড. শিগুলারের বইটি পড়ুন ও অনুভূতির সঠিক পথে চালানোর পন্থা শিখে নিন।"

"তৃতীয়ত, মৃত্যুর আগে মরব না।" বহু আগে যক্ষ্মারোগে আক্রান্ত আমার এক উকিল বন্ধু আমাকে কয়েকটি ভালো পরামর্শ দিয়েছিল, এই বিপন্ন ভদ্রলোককে সেগুলি বুঝিয়ে বললাম। আমার উকিল বন্ধুটি জানতেন যে তাকে নিয়ন্ত্রিত জীবনযাপন করতে হবে, তবে তার আইন চর্চা, সুন্দর পারিবারিক জীবনযাপন ও জীবনকে উপভোগ করার পথে তা কখনই বাধা হয়ে উঠতে পারেনি। আমার সেই বন্ধুটির বয়স এখন ৭৮, তার ভাষায় তার জীবন দর্শন হলঃ "মৃত্যু না হওয়া পর্যন্ত আমি বেঁচে থাকব। জীবন ও মৃত্যু দু'টিতে গুলিয়ে ফেলব না। যতদিন এই পৃথিবীতে আছি, আমি বাঁচতে চাই। আধ মরা হয়ে বাঁচব কেন? একটা মিনিটও মৃত্যু ভয়ে কাটানোর মানে সেই এক মিনিট সে মৃত্যু, সে ঐ মুহূর্তে বেঁচে নেই।" তখন আমার প্লেন ধরার তাড়া ছিল, আমাকে ডেট্রয়েটের জন্য রওনা হতে হয়। প্লেনে আমার দ্বিতীয় সুমধুর অভিজ্ঞতাটি হল। প্লেন টেক অফ করার পর, টিকটিক আওয়াজ শুনে চমকে উঠলাম। পাশের ভদ্রলোকের দিকে তাকালাম, আওয়াজটা সম্ভবত সেদিক থেকেই আসছিল। প্রসন্ন হেসে ভদ্রলোক বললেন, "ভয় নেই, বোমা নয়, ওটা আমার হার্টের আওয়াজ।"

অবাক হলাম শুনে, তাই উনি ব্যাপারটা বুঝিয়ে বললেন। ২১ দিন আগে ওর একটা অপারেশন হয়, বুকে একটি প্লাষ্টিকের ভাল্ব বসানো হয়। এই কৃত্রিম ভাল্বের চারিদিকে নতুন কোষ তৈরী হওয়া পর্যন্ত অর্থাৎ বেশ কয়েক মাস এই টিকটিক শব্দ শোনা যাবে, উনি বললেন। উনি কি করবেন এ কথা জিজ্ঞাসা করায় বললেন, "আরে, আমার দারুণ সব পরিকল্পনা আছে। মিনেসোটায় ফিরে আমি আইন পড়ব। আমি সরকারি চাকরিতে যোগ দিতে চাই, ডাক্তার বলেছে প্রথম কয়েক মাস আমার সাবধানে থাকতে হবে, তারপর একদম নতুন মানুষ হয়ে উঠব।"

BanglaBook.org

তাই স্বাস্থ্যে সমস্যা দূর করার দু'টি উপায় আছে। প্রথম ব্যক্তি নিজের রোগের ব্যাপারে সুনিশ্চিত নয় অথচ সে অযথা দুশ্চিন্তা করে হতাশ হয়ে পড়েছে, জীবনটা ব্যর্থ হতে চলেছে, তার পক্ষে অগ্রসর হওয়া অসম্ভব, এ কথাটা প্রমাণ করার চেষ্টা করছে। দ্বিতীয় ব্যক্তিটি এক কঠিন অপারেশনের পরেও আশাবাদী, জীবনে কিছু করতে চায়। স্বাস্থ্যের প্রতি এদের মনোভাবের এ এক বিস্তর ফারাক।

আমি স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিসের প্রচুর প্রত্যক্ষ অভিজ্ঞতা পেয়েছি। আমি ডায়বেটিসের রোগী, এই রোগ ধরা পড়ার পর (অর্থাৎ প্রায় হাইপোডার্মিক আগে) আমাকে সতর্ক করে দেওয়া হয়, "ডায়বেটিস যদিও শারীরিক সমস্যা, তবে এই রোগের প্রতি হতাশাজনক মনোভাব প্রভূত ক্ষতির কারণ হয়ে উঠতে পারে। এ ব্যাপারে যত বেশী চিন্তা করবেন ততই বিপদে পড়বেন।"

স্বভাবতই এই রোগ ধরা পড়ার পর আমি বেশ কয়েকটি ডায়বেটিসের রুগীর সংস্পর্শে এসেছি। দু'টি উদাহরণ দেই। একজন রুগীর ডায়বেটিস যদিও যৎসামান্য তবু সে প্রায় অর্ধমৃত। আবহাওয়ার পরিবর্তনের ভয়ে প্রায় সব সময়েই সে আপাদমস্তক নিজেকে ঢেকে রাখে। সংক্রমণের ভয়ে সে সামান্য সর্দিকাশির লক্ষণ দেখলেই সেখান থেকে পালায়। অতিরিক্ত পরিশ্রমের ভয়ে সে কিছুই কাজ করে না। কি হতে পারে এই দুশ্চিন্তা করে বেশীর ভাগ মানসিক শক্তির অপচয় করে। তার সমস্যাটা 'কি যে ভয়ংকর' সে বোঝাতে গিয়ে অন্যদের অতিষ্ট করে তোলে। এই ভদ্রলোকের আসল রোগ কিন্তু ডায়বেটিস নয়। সে এক্সকিউসাইটিসের রুগী। রোগ নিয়ে আক্ষেপ করে সে নিজেকে অথর্ব করে ফেলেছে।

অপর উদাহরণটি হল এক বিশাল প্রকাশনালয়ের এক বিভাগীয় ম্যানেজার। এর রোগটি সত্যিই সুকঠিন ও দুরারোগ্য। উপরোক্ত ভদ্রলোকের তুলনায় ইনি ৩০ গুণ বেশী ইনসুলিন নেন তা সত্ত্বেও রোগ তাকে জব্দ করতে পারে না। কাজ উপভোগ কা, আনন্দ করার জন্য ইনি বেঁচে আছেন। আমাকে একদিন বললেন, "অসুবিধা তো হয়ই, তা দাঁড়ি কমানোটাও তো বিরক্তিকর। তাই বলে বসে শুয়ে, দুশ্চিন্তা করে জীবন কাটাব না। যখনই ইনসুলিন নিই, আমি ইনসুলিনের আবিষ্কারককে অশেষ ধন্যবাদ জানাই।"

আমার এক প্রিয় বন্ধু, এক বিখ্যাত কলেজের অধ্যাপক, ১৯৪৫ এ ইউরোপ থেকে ফিরল অঙ্গহানি নিয়ে। একটা হাত না থাকা সত্ত্বেও জন সদা হাস্যমুখ, পরোপকারী, আমার পরিচিত অন্যান্য আশাবাদীদের মত সেও আশাবাদী। ওর এই শারীরিক অক্ষমতার ব্যাপারে আমরা দু'জন একবার দীর্ঘ আলোচনা করেছিলাম।

"এ তো শুধু একটা হাত", ও বলেছিল, "অবশ্য একের চেয়ে দু'ই তো ভালই। তবে ওরা তো শুধু আমার হাতটা কেটে বাদ দিয়েছি। আমার উৎসাহ, উদ্দীপনা এখনও ১০০% রয়েছে। তাই আমি কৃতজ্ঞ।"

BanglaBook.org

আমার আর এক প্রতিবন্ধী বন্ধু সুদক্ষ গলফার। একদিন আমি ওকে প্রশ্ন করি, ও একটা হাত দিয়ে কীভাবে এত ভালো খেলে। দু'হাতেও অনেক গলফার এত ভালো খেলতে পারে না। ও উত্তরে বলেছিল, "আমার অভিজ্ঞতা বলে, একটা হাত ও সঠিক মনোভাব যে কোনো দু'টি হাত বিশিষ্ট ভুল মনোভাবাপন্ন মানুষকে অনায়াসে হারিয়ে দিতে পারে।" সঠিক মনোভাবে ভেবে দেখুন। শুধু গলফ কোর্সেই নয়, এটা বাস্তব জীবনেও প্রযোজ্য।

স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিস নিরাময়ের চারটি উপায়—

স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটির সারানোর চারটি মোক্ষম ওষুধ বলি—

১। নিজের স্বাস্থ্য নিয়ে কোনোরকম আলোচনাই করবেন না। রোগের ব্যাপারে, তা যদি সামান্য সর্দি কাশিও হয়, যত আলোচনা করবেন তা ততই গুরুতর হয়ে উঠবে। অসুস্থতার ব্যাপারে কথাবার্তা বলা অনেকটা আগাছায় সার দেওয়ার মত। তাছাড়া, নিজের স্বাস্থ্য নিয়ে আলোচনা করাটা একটা বদভ্যাস। এতে লোকেরা বিরক্ত হয়। মানুষকে আত্মকেন্দ্রিক মনে হয়, সেকেলে মনে হয়। সাফল্যকামী মানুষ নিজেদের 'রোগব্যধির' কথা স্বাভাবিকভাবে উপেক্ষা করে এগিয়ে যায়। হয়ত (আমি বিশেষভাবে শব্দটা ব্যবহার করছি) আপনি সামান্য সহানুভূতি পাবেন, তবে যে সব সময় শুধুই অভিযোগ করে তাকে কেউ শ্রদ্ধা করে না।

২। স্বাস্থ্য নিয়ে দুশ্চিন্তাকে প্রশ্রয় মোটেই দেবেন না। সম্প্রতি বিশ্ব বিখ্যাত মেয়ো ক্লিনিক থেকে সসম্মানে বিদায়প্রাপ্ত উপদেষ্টা ডঃ ওয়াল্টর আলভারেজ লিখেছেন, "আমি সবসময় দুশ্চিন্তাগ্রস্ত মানুষকে তার চিন্তা-ভাবনা নিয়ন্ত্রণ করতে বলি। যেমন, এক ভদ্রলোক আমার সঙ্গে দেখা করতে এসেছিলেন (ইনি দৃঢ় নিশ্চিত ছিলেন যে ওর পিত্তকোষে রোগাক্রান্ত যদিও আটটি ভিন্ন ভিন্ন এক্স-রে তার এই বদ্ধ ধারণাকে ভুল প্রমাণ করে), আমি তাকে অনুরোধ করি পিত্তকোষের আর এক্স-রে যেন না করায়। হাজার হাজার হার্ট সচেতন মানুষকে আমি ইলেকট্রোর্ডিওগ্রাম করাতে নিষেধ করি।

৩। আন্তরিকভাবে কৃতজ্ঞবোধ করুন যে আপনি যেমন আছেন, বেশ ভালো আছেন। একটা পুরানো প্রবাদ মনে পড়ে গেলো "নিজের ছেঁড়া জুতোজোড়া দেখে বড় দুঃখ হত, একদিন দেখলাম একটা লোকের পান নেই।" অসুস্থ বোধ করার অবিরাম নালিশ বন্ধ করুন, যেমনটি আছেন তাতেই সুখী হন। আপনার স্বাস্থ্য সম্বন্ধে এই ভালো বোধটা আপনাকে নতুন ব্যথা বেদনা ও সত্যিকার ব্যধি থেকে সুরক্ষিত রাখবে।

৪। নিজেকে প্রায়ই মনে করিয়ে দিন, "মরিচে ধরার চেয়ে ক্ষয়ে যাওয়া ভালো।" জীবনটা আপনার, উপভোগ করুন। অপচয় করবেন না। আপনি হাসপাতাল শয্যাশায়ী পড়ে আছে এ কথা কল্পনা করে বাঁচতে ভুলে যাবেন না।

BanglaBook.org

খ) "কিন্তু সফল হওয়ার জন্য যে বুদ্ধি চাই।" বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিস অর্থাৎ "আমি বোকা" ব্যর্থতার একটি অতি পরিচিত কারণ। একটা এত বেশী ব্যবহার করা হয় যে আমাদের মধ্যে প্রায় ৯৫ শতাংশ মানুষ কম বেশী এই রোগে ভুগছে। অন্যান্য এক্সকিউসাইটিসের রুগীদের থেকে ভিন্ন এই রুগী নিঃশব্দে কষ্ট সহ্য করে।

খুব কম মানুষ সবার সামনে স্বীকার করে যে তার বুদ্ধি নেই, সে বোকা। এই অনুভূতি লুকিয়ে থাকে মনের গভীরে। বোধবুদ্ধির ব্যাপারে আমাদের মধ্যে বেশীর ভাগ মানুষ দু'টি বড় ভুল করে

১। আমরা নিজেদের বোধশক্তির কম দাম দিই।

২। অথচ অপরের বোধশক্তিকে বেশী মূল্য দিই।

এই ভুলবশত ঃ অনেকেই নিজেকে ঠকায়। কঠিন চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হতে এরা ভয় পায়, কারণ "বুদ্ধি চাই"। এদিকে যে মানুষটা নিজের বোধবুদ্ধি সম্বন্ধে এতটুকু মাথা ঘামায় না, সে চাকরিটা পেয়ে যায়।

আপনার কতখানি বুদ্ধি আছে তা জরুরী নয়। যা জরুরী তা হল আপনি নিজের বোধবুদ্ধির কতখানি সদব্যবহার করছেন। যে চিন্তাধারা আপনার বুদ্ধিকে পরিচালনা করছে তা আপনার বুদ্ধির পরিমাণের চেয়ে বেশী গুরুত্বপূর্ণ। এটা খুব জরুরী, তাই আবার বলছিঃ যে চিন্তা আপনার বোধবুদ্ধিকে দিশা নির্দেশ দিচ্ছে তা আপনার বোধশক্তি পরিমাণের চেয়ে বেশী প্রয়োজনীয়।

দেশের এক প্রথিতযশা বৈজ্ঞানিক ড. এডওয়ার্ড টেলারকে একবার প্রশ্ন করা হয় "আপনার সন্তানও কি বৈজ্ঞানিক হবে", উনি উত্তর দিয়েছিলেন, "একটা শিশুর বৈজ্ঞানিক হওয়ার জন্য বিদ্যুতের মত দ্রুত চিন্তাধারা, অলৌকিক স্মরণ শক্তি বা স্কুলে সেরা নম্বর পাওয়া কোনোটাই জরুরী নয়। যে জিনিসটা জরুরী তা হল ঐ শিশুর বিজ্ঞানে রুচি আছে কিনা।"

তাহলে, বিজ্ঞানের মত বিষয়েরও যা একান্ত জরুরী তা হল আগ্রহ, রুচি। যার আই কিউ অর্থাৎ বোধশক্তির পরিমাপ ১০০ সেও কিন্তু ১২০ আই কিউ এর ব্যক্তির তুলনায় বেশী উপার্জন করবে, বেশী শ্রদ্ধা অর্জন করবে, জীবনে বেশী সফল হবে, যদি তার থাকে সঠিক, আশাবাদী মনোভাব ও সহযোগিতার মানসিকতা।

কোন কাজ দৈনন্দিন ক্রিয়াকলাপই হোক বা বিশেষ কোনো কাজ বা প্রকল্প যাই হোক না কেন অধ্যবসায় নিয়ে কাজটা সম্পূর্ণ করা অলস বুদ্ধিমত্তার চেয়ে অনেক বেশী ফলপ্রসূ হয়, অলস বুদ্ধিমত্তা অসাধারণ হলেও কার্যকর হয় না।

টিকে থাকাটাই ক্ষমতার ৯৫ শতাংশ

গত বছর আমার এক কলেজের বন্ধুর সঙ্গে দেখা হয়, প্রায় ১০ বছর পর আমাদের দেখা হল। চাক মেধাবী ছাত্র ছিল, অনার্স সহ স্নাতকের ডিগ্রী প্রাপ্ত। এর আগে যখন আমাদের দেখা হয়েছিল ও বলেছিল ওর ইচ্ছা নেব্রাস্কার পরিশ্চমে নিজের ব্যবসা শুরু করবে। তাই চাককে প্রশ্ন করি, শেষ পর্যন্ত কিসের ব্যবসা করছে। সে

BanglaBook.org

স্বীকার করলো, "ব্যবসা করছি, তবে নিজের জন্য নয়। পাঁচ বছর, এমনকি এক বছর আগেও হয়ত এ ব্যাপারে আমি কারো সঙ্গে কথা বলতাম না, তবে এখন আমি আলোচনার জন্য প্রস্তুত।"

"পেছনে ফিরে কলেজে পড়াশোনার দিনগুলির কথা চিন্তা করলে বুঝতে পারি ব্যবসায় অসফলতা হবেই এমন একটা ধারণা আমার মনে গেঁথে গিয়েছিল। ছোট ব্যবসার ব্যর্থতার অজস্র কারণ, অসংখ্য ঝুঁকি আশঙ্কা খুঁজে বার করতামঃ 'যথেষ্ট মূলধন চাই: 'সঠিক ব্যবসা চক্র গড়ে তোলা প্রয়োজন' 'যা পেশ করছো, তার চাহিদা আছে কি?' স্থানীয় ইন্ডাস্ট্রির স্থায়িত্ব আছে তো?' এমন নানা প্রশ্ন যাচাই করে দেখতাম।"

"সবচেয়ে দুঃখ হয় হাই স্কুলে আমার বেশ কয়েকজন বন্ধু, যাদের ব্যবসা সম্বন্ধে হয়ত কোনোরকম ধারণাই ছিল না, এমনকি কলেজেও পড়েনি, আজ তারা নিজেদের ব্যবসায় সুপ্রতিষ্ঠিত। আর আমাকে দেখো, এখনও খেটে চলেছি। জাহাজের মালপত্রে হিসাব করে চলেছি। ছোট ব্যবসা কেন সফল হতে পারে না তা নিয়ে অমন চুলছেরা হিসাব না করলে হয়ত এতদিনে আমার অবস্থা অনেক উন্নতি হত।"

চাকের যে পরিমাণ বুদ্ধি ছিল তার চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা নিয়েছে তার বুদ্ধিকে পরিচালনা করার চিন্তা-ভাবনাগুলি।

খুব বুদ্ধিমান বেশ কিছু মানুষ জীবনে সফল হয় না কেন? এক ভদ্রলোককে আমি বেশ কয়েক বছর যাবৎ চিনি, উনি খুবই মেধাবী, অসাধারণ বুদ্ধিমত্তাসম্পন্ন উনি সসম্মানে স্নাতকের ডিগ্রী পেয়ে পাস করেছেন। অবিশ্বাস্য রকমের বুদ্ধি সম্পন্ন এই ব্যক্তি বাস্তব জীবনে সম্পূর্ণ অসফল। অতি সাধারণ চাকরি করেন (কারণ বড় দায়িত্ব নিতে উনি ভয় পান)। উনি কখনও বিয়ে করেননি (বেশ কিছু বিয়ের শেষ ফল বিবাহ বিচ্ছেদ হয়)। ওর বন্ধু সংখ্যা নগণ্য (উনি বেশী লোকজন পছন্দ করেন না)। উনি জীবনে কখনও কোনও সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করেন নি (কারণ, লোকসান হতে পারে)। ভদ্রলোক নিজের অসাধারণ বুদ্ধি সাফল্যের পন্থা খোঁজার পরিবর্তে ব্যর্থতার প্রমাণ খোঁজায় ব্যবহার করেন।

ওর মেধাকে দিশা নির্দেশ দেয় 'না-ধর্মী' কিছু চিন্তা-ভাবনা, তাই ওর যোগদান যৎসামান্য, উনি কিছুই সৃষ্টি করতে পারেন না। দৃষ্টিভঙ্গি বদলাতে পারলে উনি খুবই সফল হবেন। ওর সাফল্য পাওয়ার মত বোধবুদ্ধি রয়েছে, কিন্তু চিন্তাশক্তি সঠিক নয়।

আমার পরিচিত আরেকজন ভদ্রলোক প্রখ্যাত নিউইয়র্ক বিশ্ববিদ্যালয় থেকে পি.এইচ.ডি. ডিগ্রী পাওয়ার পর সামরিক সেবায় যোগ দেন। সামরিক সেবায় তিন বছর ইনি কি করেছে জানেন? অফিসার ইনি হতে পারেননি। ইনি কর্মী বিশেষজ্ঞ ছিলেন না। তিন তিনটে বছর ইনি শুধু ট্রাক চালিয়েছেন। কেন? কারণ সহকর্মী সৈনিকদের প্রতি তার উন্নসিকতা (আমি এদের চেয়ে সেরা), সাময়িক পদ্ধতি ও প্রণালীর প্রতি তার দৃষ্টিভঙ্গি

BanglaBook.org

(এরা মূর্খ), নিয়মানুবর্তিতার প্রতি তার দৃষ্টিভঙ্গি (এসব বাকিদের জন্য, আমার জন্য নয়) প্রতিটি জিনিস, প্রতিটি বিষয় এমন কি নিজের প্রতি তার আচরণ (আমি একটা অপদার্থ, এখনও এখান থেকে পালাবার পথ খুঁজে পেলাম না)।

কেউ-ই একে শ্রদ্ধা করত না, এর বিদ্যা-বুদ্ধির সম্ভার সুপ্ত রইল। এর না-ধর্মী মনোভাব একে অসফল করে দিয়েছিল।

মনে রাখবেন, আপনি কতটা বুদ্ধিমান, এর চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ হল সেই বুদ্ধিটাকে কীভাবে কাজে লাগাচ্ছেন। বিশ্ববিদ্যালয়ে পি.এইচ.ডি. ডিগ্রীও সাফল্যের এই মৌলিক নিয়মটা ভাঙ্গতে পারে না।

বেশ কয়েক বছর আগে আমার ফিল এফ এর সঙ্গে ঘনিষ্ঠ বন্ধুত্ব হয়, উনি এক বিশাল বিজ্ঞাপন সংস্থার পদস্থ কর্মচারী ছিলেন। ফিল ঐ সংস্থার বিপনন গবেষণা বিভাগের পরিচালক ছিলেন। নিজের কাজে উনি সুদক্ষ ছিলেন।

ফিল্ কি "অসাধারণ বুদ্ধি সম্পন্ন" ছিলেন? মোটেই নয়। এমনকি গবেষণা পদ্ধতিও তার ভালোমত জানা ছিল না। পরিসংখ্যানের ব্যাপারে কিছুই জানতেন না। উনি কলেজেও পড়েননি (যদিও ও অধীনস্থ সবাই স্নাতক ছিল)। ফিল্ কখনও গবেষণার প্রায়োগিক বিষয়গুলি সম্বন্ধে বিদ্যা জাহির করার চেষ্টা করতো না। তাহলে, যেখানে ওর অধীনস্থ কেউ-ই বছরে $ ১০,০০০ রোজগার করতে পারেনি, ও কীভাবে বছরে $ ৩০,০০০ উপার্জন করত?

কারণ ঃ ফিল্ ছিল 'মানব' ইঞ্জিনিয়ার। ১০০ শতাংশ আশাবাদী ছিল। কেউ হতাশ হয়ে পড়লে ফিল্ তাকে প্রেরণা দিতে পারত, সে উৎসাহ উদ্দীপনায় ভরপুর ছিল। তাকে দেখে সবাই উৎসাহিত হয়ে উঠত। ফিল্ মানুষ চিনত, ও জানত কোন মানুষটি কিসে উদ্দীপ্ত হয়ে ওঠে তাই সবাইকে পছন্দ করত।

বুদ্ধি নয়, ফিলের বুদ্ধি খাটানোর পদ্ধতি তাকে তার তিনগুণ বেশী আই কিউ এর মানুষের তুলনায় কোম্পানি চোখে বেশী মূল্যবান, কর্মদক্ষ করে তুলছিল।

কলেজে ১০০ জন ভর্তি হলে তাদের মধ্যে মাত্র ৫০ জন স্নাতক হতে পারে। বিষয়টা কৌতূহলোদ্দীপক, এক বিশাল বিশ্ববিদ্যায়ের ডিরেক্টর অফ অ্যাডমিশনের কাছে এর কারণটা জানতে চেয়েছিলাম।

"পর্যাপ্ত বুদ্ধির অভাববশত ঃ যে এমন হয় তা নয়" উনি বললেন, "যথেষ্ট বোধবুদ্ধিমত্তাসম্পন্ন না হলে আমরা তাদের ভর্তি করতাম না। এখানে অর্থের ও কোনো ভূমিকা নেই। আজকাল যে কেউ, ইচ্ছে হলেই কলেজের খরচ বহন করতে পারে। আসল কারণটা হল দৃষ্টিভঙ্গি। আপনি শুনলে অবাক হবেন যে, অসংখ্য তরুণরা পড়া ছেড়ে দেয় কারণ— তাদের প্রফেসরকে পছন্দ নয়, তাদের আবশ্যক বিষয়গুলি পছন্দ নয়, সহপাঠীদের পছন্দ।"

BanglaBook.org

এই না-ধর্মী নিরাশাবাদী চিন্তা-ভাবনার জন্য বহু নিম্নপদস্থ কর্মচারী কখনোই পদস্থ পরিচালকের আসনটি পায় না। অসন্তুষ্ট, নিরাশ মনোভাবাপন্ন এ রকম হাজার হাজার তরুণ কর্মীদের কিন্তু বুদ্ধির অভাব নেই। একজন কর্মচারী আমাকে বলেছিলেন, "নির্বুদ্ধিতার জন্য খুব কম তরুণদের বাতিল করা হয়, প্রায় সমসময় বাতিল করার আসল কারণটা হয় দৃষ্টিভঙ্গি।"

একবার আমি একটি বীমা কোম্পানির সঙ্গে কাজ করেছিলাম। এদের শীর্ষস্থানীয় ২৫ শতাংশ এজেন্ট ৭৫ শতাংশের বেশি বীমা বিক্রি করে ছিল অথচ নিম্নস্থ ২৫ শতাংশ এজেন্ট মোট বিক্রির মাত্র ৫ শতাংশ বিক্রি করেছিল, আমাকে এর কারণটা খুঁজে বার করতে বলা হয়। হাজার হাজার কর্মচারীর ফাইল পরীক্ষা করে দেখা হয়। গবেষণায় জানা যায় যে এদের সাধারণ বুদ্ধিমত্তায় তেমন তারতম্য ছিল না। শিক্ষার বৈসাদৃশ্যও সাফল্যে প্রভেদের কারণ ছিল না। খুব সফল ও ব্যর্থ দুটি দলের মধ্যে পার্থক্যের একমাত্র কারণ ছিল দৃষ্টিভঙ্গির তফাত অর্থাৎ চিন্তাধারার পার্থক্য। উচ্চপদস্থরা দুশ্চিন্তা করত কম, উৎসাহী ছিল বেশী ও লোকজন পছন্দ করত।

স্বাভাবিক বোধবুদ্ধিতে পরিবর্তন আনা অসম্ভব তবে কীভাবে বুদ্ধি প্রয়োগ করা হচ্ছে তা নিশ্চয় বদলানো যায়।

সঠিক, গঠনশীল প্রযোগে জ্ঞানই শক্তি হয়ে ওঠে। বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিসের সঙ্গে জড়িয়ে রয়েছে জ্ঞান সম্বন্ধে কিছু ভ্রান্ত ধারণা। প্রায়ই বলা হয় জ্ঞানই শক্তি। তবে কথাটা সম্পূর্ণ সঠিক নয়। জ্ঞান শক্তি যদি তা প্রয়োগ করা যায় গঠনমূলক কাজে।

আইনষ্টাইনকে একবার প্রশ্ন করা হয় এক মাইলে কত ফুট থাকে। আইনষ্টাইন উত্তর দিয়েছিলেন, "বলতে পারব না। যে সব তথ্য যে কোনো রেফারেন্স বইয়ে দু'মিনিটে খুঁজে পাওয়া যায় সে গুলি মাথায় রাখার দরকার কি?"

এ এক অদ্ভুত জিনিস শেখালেন আইনষ্টাইন। উনি মনে করতেন মস্তিষ্ককে তথ্য ভান্ডার না করে চিন্তা-ভাবনায় প্রয়োগ করাই বাঞ্ছনীয়।

হেনরি ফোর্ড একবার শিকাগো ট্রিবিউটের সঙ্গে আইনী মামলায় জড়িয়ে পড়েন।

ট্রিবিউন ফোর্ডকে নির্বোধ বালায় শ্রদ্ধেয় ফোর্ড মহাশয় বলেছিলেন, "প্রমাণ কর।"

ট্রিবিউন তাকে বেশ কয়েকটি সহজ প্রশ্ন করেছিল, "বেনেডিক্ট আর্নল্ড কে? মহাবিপ্লব (রেভোলুসনারিওয়ার) কবে ঘটেছিল?" এবং অন্যান্য, যেহেতু ফোর্ডের পুঁথিগত বদ্যা তেমন ছিল না তাই অধিকাংশ উত্তর দিতে পারেননি।

শেষে উনি বিরক্ত হয়ে বলেছিলেন, "এসব প্রশ্নের উত্তর আমার জানা নেই তবে পাঁচ মিনিটে এমন লোককে দাঁড় করিয়ে দিতে পারি যে সবকটি উত্তর দিয়ে দেবে।"

অপ্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহের জন্য হেনরি ফোর্ডের কোনোই আগ্রহ ছিল না। সুদক্ষ কর্ম পরিচালকরা যা জানেন, তা তিনি জানতেন। মনটাকে তথ্যের ভাঁড়ার না করে কীভাবে তথ্য পাওয়া যায় সেই ক্ষমতাটা আয়ত্তে আনা জরুরী।

BanglaBook.org

তথ্য-সমৃদ্ধ মানুষের মূল কতখানি? সম্প্রতি আমি এক বন্ধুর সঙ্গে এক সন্ধ্যা কাটাই। সে একটি সংস্থার প্রসিডেন্ট। তখন টিভিতে চলছিল এক অত্যন্ত জনপ্রিয় ধাঁধাঁর প্রোগ্রাম। যাকে প্রশ্ন করা হচ্ছিল সেই ভদ্রলোক কয়েক সপ্তাহ যাবৎ ঐ প্রোগ্রামে অংশগ্রহণ করছিলেন। সবরকম বিষয়ে, এমনকি নানা উদ্ভট প্রশ্নের উত্তরও উনি অবলীলাক্রমে দিয়ে চলেছেন।

উনি একটি অদ্ভুত প্রশ্নের, বোধহয় আর্জেন্টিনার কোনো পাহাড় সম্বন্ধে প্রশ্নটা করা হয়েছিল, উত্তর দেওয়ামাত্র আমার বন্ধু হঠাৎ আমায় জিজ্ঞাসা করল, "বলতে পারো এই লোকটাকে আমি কাজে নিলে কত বেতন দেব?"

"কত?" আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

"$ ৩০০ এর এক সেন্টও বেশী নয়। সেটা ও সাপ্তাহিক বা মাসিক বেতন না, সেটা হবে ওর সারাটা জীবনের মোট বেতন।"

"বেশ ভালোমত বুঝে গিয়েছি এই লোকটাকে। এ শুধু মনে রাখতে পারে। একটা চলমান এনসাইক্লোপেডিয়া আর কি! ভালো এক সেট এনসাইক্লোপেডিয়ার দাম নিশ্চয়ই ৩০০ এর বেশী হবে না, না, তাও বোধহয় বেশী দেওয়া হবে। এই লোকটা যে উত্তরগুলো বলছে তার নব্বই শতাংশ বোধহয় ২ এর তথ্য পঞ্জিকায় পাওয়া যাবে।"

"আমার কাজে আমি এমন মানুষ চাই", বন্ধু বলল, "যে সমস্যার সমাধান করতে পারে, নতুন কছু চিন্তা করতে পারে। যে স্বপ্ন দেখতে ও সেই স্বপ্নকে বাস্তবে রূপান্তরিত করতে পারে; যার মধ্যে নতুন কিছু ভাবার ক্ষমতা আছে তার দ্বারা অর্থাগম হয়, তথ্য মানব দিয়ে কিছুই লাভ হয় না।"

বুদ্ধিমত্তার অজুহাত অর্থাৎ এক্সসিউসাইটিস নিরাময়ের তিনটি উপায় :—

বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিস সারানোর তিনটি সহজ পথ হল :

১। আপনার বুদ্ধিকম অথচ অন্যের বুদ্ধি বেশী, এমনটি কখনই মনে করবেন না। নিজেকে ঠকাবেন না। আপনার গুণগুলি দেখুন। মনে রাখবেন আপনার বুদ্ধির পরিমাণে চেয়ে জরুরী বুদ্ধিটা সঠিকভাবে কাজে লাগানো। নিজের আই কিউর পরিমাণ নিয়ে দুশ্চিন্তা না করে নিজের মস্তিষ্কটা কাজে লাগান।

২। প্রতিদিন বারবার নিজেকে মনে করিয়ে দিন, "আমার মনোভাব ও দৃষ্টিভঙ্গি আমার বুদ্ধির চেয়ে বেশী জরুরী।" বাড়িতে ও কাজের জায়গায় আশাবাদী থাকুন। কেন পারবেন তা ভেবে দেখুন, কেন পারবেন না তা নিয়ে চিন্তা করবেন না। "আমি জিতছি" দৃষ্টিভঙ্গি বিকশিত করুন। নিজের বোধবুদ্ধি সৃজনশীল ও গঠনমূলক কাজে ব্যবহার করুন। জেতার পথটা খুঁজুন, আপনি হেরে যাবেন এ কথাটা প্রমাণ করার জন্য বুদ্ধি প্রয়োগ করা বৃথা।

BanglaBook.org

৩। তথ্য মনে রাখার ক্ষমতার চেয়ে চিন্তা ভাবনার ক্ষমতা অনেক বেশী গুরুত্বপূর্ণ, এ কথাটা মনে রাখবেন। নতুন ধ্যান-ধারণার উদ্ভব ও বিকাশ করা, নতুন ও আরো ভালো পন্থা আবিষ্কার করার জন্য নিজের মনকে কাজে লাগান। নিজেকে প্রশ্ন করুন, "আমি কি ইতিহাস তৈরী করার জন্য চিন্তা ভাবনা প্রয়োগ করছি, না কি অন্যদের তৈরী ইতিহাস সংগ্রহ করার জন্য বুদ্ধির অপচয় করছি?"

গ) "কোনো লাভ নেই। আমি বুড়ো হয়ে গিয়েছি (আমার বয়স কম)" বয়সের এক্সকিউসাইটিস অর্থাৎ কখনই বয়সটা ঠিক নয় নামক ব্যর্থতার ব্যাধি হরেক রকমের "আমার 'বয়স' হয়েছে" এবং "আমি এখনও ছোট।"

আপনি হয়ত হাজার হাজার অসফল, সাধারণ মানুষের মুখে ব্যর্থতা এই কারণগুলি শুনেছেন, "আমার বয়স হয়েছে (আমি এত কম বয়সী) এখন কি পারব? যা করতে চাই তা করতে পারছি না, কারণ— আমার বয়স।"

সত্যি হয়ত কয়েকজন মাত্র মনে করে তাদের বয়স কাজের "উপযুক্ত।"

ব্যাপারটা দুর্ভাগ্যজনক। এই বয়সের অজুহাত দেখিয়ে অজস্র মানুষ তাদের জীবনের সুবর্ণ সুযোগ হারিয়েছে। এরা মনে করে এদের বয়সটাই ভুল, তাই চেষ্টাও করে না।

"আমি বুড়ো হয়েছি" অতি পরিচিত এ এক্সকিউসাইটিস। ধীরে ধীরে এই রোগটা চারিদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। টিভিতে একটা গল্প দেখেছিলাম, এক পদস্থ কর্মচারী কোম্পানি সঙ্ঘবদ্ধ হওয়ার ফলে চাকরি হারায়, তার আর চাকরি জোটে না, কারণ সে বুড়ো হয়ে গিয়েছে। মি. বেশ কয়েক মাস যাবৎ চাকরি খুঁজে হতাশ হয়ে আত্মহত্যা করার কথা কল্পনা করে শেষে নিজের মনকে বোঝায় 'এই ভালো আছি।'

"৪০-এর কোঠায় পা রাখতেই সব শেষ হয়ে যায় কেন?" এই বিষয়টি নিয়ে নাটক, নভেল পত্রিকা প্রবন্ধ এত জনপ্রিয় হওয়ার কারণ এই নয় যে এটা সত্যি কথা কারণটা হলো বহু দুশ্চিন্তা গ্রস্ত মানুষের এই অজুহাতটিকে মনোগ্রাহী মনে হয়।

বয়সের এক্সকিউসাইটিসের মোকাবেলা কীভাবে করবেন?

বয়সের এক্সকিউসাইটিস সারানো সম্ভব। ক'বছর আগে আমি একটি সেলস ট্রেনিং প্রোগ্রাম পরিচালনা করছিলাম তখন এমন এক ওষুধ আমি আবিষ্কার করেছি যা শুধু যে রোগ সারায় তাই নয়, আপনাকে এই রোগ থেকে সুরক্ষিত রাখে, ফলে আপনি কখনই এই রোগাক্রান্ত হবেন না।

ঐ সেলস ট্রেনিং এ সেসিল নামে এক ভদ্রলোক উপস্থিত ছিলেন। ৪০ বছরের সেসিল উৎপাদকের প্রতিনিধিত্বে অগ্রণী, তবে তার মনে একটা কথা বাবার বাঁধা ছিল, তার মনে হয়েছিল সে এই কাজের উপযুক্ত নয়, তার বয়স বেশী। তিনি বললেন, "আমাকে যে প্রথম থেকে আবার শুরু করতে হবে। ৪০ বছর বয়স হল। বুড়ো হয়ে গেলাম।"

বেশ কয়েকবার সেসিলের সঙ্গে ওর 'বৃদ্ধ বয়সের সমস্যা' নিয়ে আলোচনা করেছিলাম। পুরানো ওষুধ 'নিজেকে যত বুড়ো মনে করবেন আপনি ততই বুড়ো হয়ে উঠবেন' ব্যবহার করেও সুফল পাওয়া গেল না। ('প্রায়ই এর উত্তরে বলা হয় কিন্তু আমার যে নিজেকে বুড়োই মনে হয়!') শেষে এক অমোঘ ঔষুধ খুঁজে বার করলাম একদিন, ট্রেনিং এরপর সেসিলের ওপর ঔষুধটা ব্যবহার করলাম। প্রশ্ন করলাম, "সেসিল, মানুষের জনন ক্ষমতা কখন বিকশিত হয়?"

কয়েক সেকেন্ড ভেবে সে উত্তর দিল, "প্রায় ২০ বছর বয়সে।" 'আচ্ছা,' আমি বললাম।

"এবার বলো কত বছর এই ক্ষমতা বজায় থাকে?"

আমার মনে হয় ৭০ বছর বয়স পর্যন্ত সে সম্পূর্ণ সক্ষম থাকতে পারে।"

"ঠিক আছে," আমি বলি, "৭০ বছর বয়সের পরও সে খুবই সক্রিয় থাকে, তবে তোমার কথাটাই মেনে নেওয়া যাক, পুরুষের উৎপাদন ক্ষমতার আয়ু ২০ থেকে ৭০ বছর বয়স পর্যন্ত। অর্থাৎ আয়ুস্কাল ৫০ বছর, সেসিল, "আমি আবার বললাম, "তোমার বয়স ৪০, অর্থাৎ আজ কত বছর যাবৎ তোমার উৎপাদন ক্ষমতা সক্রিয় আছে?

"কুড়ি" ও উত্তর দেয়।

"কত বছর বাকি?"

"তিরিশ" উত্তর আসে।

"অর্থাৎ তুমি এখনও মাঝপথেই পৌঁছাওনি, সেসিল, তোমার উৎপাদন ক্ষমতার মাত্র ৪০ শতাংশ ব্যবহার করেছ।"

সেসিলের দিকে তাকিয়ে বুঝলাম এবার ও ব্যাপারটা বুঝতে পেরেছে, ওর বয়সে এক্সকিউসাইটিস সেরে গিয়েছিল। সেসিল সেদিন বুঝেছিল ওর এখনও সুযোগ আছে। ও নিজের চিন্তাধারা পাল্টে দিয়েছিল, "আমি বুড়ো হয়েছি", থেকে "আমি এখনও তরুণ" বলতে শুরু করল ও এতদিনে উপলব্ধি করল বয়সটা গুরুপূর্ণ বিষয় না, বয়সের প্রতি আমাদের মনোভাব বয়সকে আশীর্বাদ অথবা অভিশাপ করে তোলে। নিজেকে বয়সের অজুহাতের রোগমুক্ত করতে পারলে সুযোগের নানা পথ খুলে যাবে, যা আপনার আগে হয়ত বন্ধ মনে হয়েছিল। আমার এক আত্মীয় বহু বছর যাবৎ বিক্রি: ব্যবসা পরিচালনা, ব্যাঙ্কের কাজ, নানা জাতীয় কাজ করে ও কি যে চায় তা বুঝে উঠতে পারছিল না। শেষে সিদ্ধান্তে পৌঁছাল যে আসলে ও মন্ত্রী হতে চায়। কিন্তু যখন এই চিন্তা ওর মাথায় এলো, তখন মনে হল ও বুড়ো হয়ে গিয়েছে। তখন ওর বয়স ৪৫, তিন সন্তানের পিতা অথচ তেমন অর্থবল নেই। অগ্যাক্রমে সমস্ত সাহস সঞ্চয় করে ও নিজেকে বোঝাতে পেরেছিল, "পয়তাল্লিশ হোক বা যাই হোক না কেন, আমি মন্ত্রী হবই।"

শুধুমাত্র বিশ্বাসকে অবলম্বন করে এই ভদ্রলোক উইনকেসিনে মন্ত্রীদের পাঁচ

BanglaBook.org

বছরের প্রশিক্ষণ সূচীতে ভর্তি হয়ে গেলেন। পাঁচ বছর পর ইনি সত্যি মন্ত্রীপদের নিযুক্ত হন এবং ইলিনয়ে নিজেকে সুপ্রতিষ্ঠিত করেন।

বৃদ্ধ? মোটেই নয়। এখনও সে সক্ষম, তার এখনও ২০ বছর সক্রিয় জীবন বাকি আছে। সম্প্রতি দেখা হওয়ায় উনি আমায় বললেন, "দেখো ভাই, ৪৫ বছর বয়সে যদি সে চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত না নিতাম বাকি জীবনটা আক্ষেপ করে বুড়ো হয়ে পড়তাম। এখন আমি আমার নব যৌবন ফিরে পেয়েছি, ২০ বছর আগে যেমন তরুণটি ছিলাম এখনও তেমনি অনুভব করি।"

আর সত্যি ওকে তরুণ দেখাচ্ছিল। বয়সের অজুহাত অগ্রাহ্য করতে পারলে যৌবনরে আশা অভিলাষ ও অনুভূতি সবই ফিরে পাবেন। বয়সের বাধা অতিক্রম করে এগিয়ে যেতে পারলে শুধু আপনার বয়স বৃদ্ধি বন্ধ করা যায় তাই নয়, সাফল্যও সুনিশ্চিত হয়।

আমার বিশ্ববিদ্যালয়ের এক প্রাক্তন সহকর্মী বয়সের এক্সকিউসাইটিসে থেকে মুক্তির এক অভিনব উপায় আবিষ্কার করেছেন। কুড়ির দশকে বিল হার্ভার্ড থেকে পাশ করে বেরোয়। স্টকের দালালিতে ২৫ বছর কাটানোর পর ওর ভালই অর্থলাভ হয়, ও সিদ্ধান্ত নিল কলেজের প্রফেসর হবে। ওকে প্রচুর পরিশ্রম করতে হবে, কিন্তু নিজের সিদ্ধান্তে অটল বিল ৫১ বছর বয়সে ইলিনয় বিশ্ববিদ্যালয়ে যোগ দিল। ৫৫ বছর বয়সে তার ডিগ্রী পায়। এখন বিল এক খ্যাতনামা লিবারের আর্ট কলেজের অর্থনীতি বিভাগের চেয়ারম্যান। ও এখন খুব সুখী। এখনও হেসে বলে, "এখনও আমার এক তৃতীয়াংশ জীবন বাকি আছে।"

বৃদ্ধাবস্থা ব্যর্থতা রোগ। এই রোগকে এগিয়ে যাওয়ার পথে বাধা হতে দেবেন না, একে পরাজিত করুন।

বয়সটা খুব কম বলতে কি বোঝায়? "আমি একেবারে ছোট" বয়সের এই অজুহাতটিও খুবই ক্ষতিকারক। বছরখানেক আগে একটি ২৩ বছরের তরুণ, নাম তার জেরি, আমার কাছে একটা সমস্যা নিয়ে উপস্থিত। জেরি বেশ চটপটে, ভালো ছেলে। প্রথমে ও প্যারাট্রপার ছিল, তারপর কলেজে পড়াশুনা করে। কলেজে পড়াকালীন জেরি এক বিশাল ট্রান্সফার ও স্টোরেজ কোম্পানির বিক্রি বিভাগে কাজ করে স্ত্রী-পুত্রের প্রতিপালন করত।

কলেজে ও কোম্পানি দু'টি ক্ষেত্রেই সফল হয়।

এখন অবশ্য জেরিকে চিন্তিত দেখলাম, "ড. শ্বার্জ," সে বলল, "একটা বিপদে পড়েছি। আমার কোম্পানি আমাকে সেলস ম্যানেজার করতে চায়। মুস্কিলটা হল আমাকে আটজন সেলসম্যানের সুপারভাইজার হতে হবে।"

"অভিনন্দন, এ তো দারুণ খবর", আমি বললাম, "তা এতে এমন চিন্তার কি আছে?"

BanglaBook.org

"আসলে", সে বলল, "যাদের তত্ত্বাবধান করতে বলা হচ্ছে তারা সবাই আমার চেয়ে ৭ থেকে ২১ বছরের বড়। কি করা উচিত বলুন তো? আমি কি পারব?"

"জেরি" আমি উত্তর দিই, "তোমার কোম্পানির জেনারেল ম্যানেজার নিশ্চয়ই তোমাকে এই কাজের উপযুক্ত মনে করেছেন, তা না হলে তা তোমায় দায়িত্বটা দিতেন না। তিনটে কথা মনে রাখবে, দেখবে সব ঠিক হয়ে যাবে। প্রথমত, বয়স সম্বন্ধে সচেতন হবে না। আগেকার দিনে ক্ষেতখামারে কাজ করার সময় যেদিন একটি ছেলে প্রমাণ করতে পারত যে সে প্রাপ্ত বয়স্কদের মত কর্মক্ষম, সেদিন থেকে তাকে আর ছোট ছেলে মনে করা হত না। তার জন্ম তারিখের হিসাব করা হত না। এটা তো তোমার ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। যখন তুমি সেলস ম্যানেজার হিসাবে নিজের যোগ্যতা প্রমাণ করতে পারবে, দেখবে তুমিও বড় হয়ে গিয়েছ।"

"দ্বিতীয়ত, এই নতুন অনুভূতির অপপ্রয়োগের বিষয়ে সচেতন থাকবে। সেলসম্যানদের পাওনা সম্মানটা দিতে ভুলবে না। তাদের মতামত জেনে নেবে। তারা যেন কখনই মনে না করে যে তারা কোনো অত্যাচারী শাসকের অধীনে কাজ করছে, তারা তোমাকে তাদের দলের নেতা মনে করবে। এভাবে কাজ করলে তুমি ওদের সহযোগিতা পাবে, ওরা তোমার বিরোধী হয়ে উঠবে না।"

"তৃতীয় কথাটি হল, তোমার চেয়ে বড়রা তোমার নীচে কাজ করবে, এই সত্যিটা স্বীকার করতে শেখা। যে কোনো ক্ষেত্রে দলনেতা যাদের তত্ত্বাবধান করে, তারা হয়ত বয়সে বড় হয়। তাই বয়স্কদের তত্ত্বাবধানের অনুশীলন করতে শেখো। ভবিষ্যতে যখন আরো বড় সুযোগ পাবে তখন এই অভিজ্ঞতাগুলি কাজে লাগবে।"

"আরেকটা কথা মনে রাখবে জেরি, বয়সটাকে বাধার কারণ না করে তুললে তা কখনই তোমারর উন্নতির পথে বাধা সৃষ্টি করতে পারবে না।"

জেরি বেশ উন্নতি করেছে। পরিবহনের ব্যবসাটা তার খুবই প্রিয়। আগামী বছরে সে নিজের কোম্পানি গড়ে তোলার পরিকল্পনা করছে।

যুব সম্প্রদায় তেমন মনে করলে তারুণ্য সত্যিই একটা বাধাবাধকতা হয়ে দাঁড়ায়। আপনারা হয়ত শুনবেন নিরাপত্তা ও বীমার মত কয়েকটি পেশায় 'যথেষ্ট' পরিপক্কতা প্রয়োজন। বিনিয়োগকারীর মন জয় করার জন্য পাকাচুল বা কেশহীনতা কোনো যোগ্যতাই নয়, এগুলি স্রেফ বাজে কথা। আসল কথাটা হল আপনি আপনার নিজের কাজ কত ভালো বোঝেন। যদি আপনি দায়িত্ব সম্বন্ধে সম্পূর্ণ ওয়াকিবহাল থাকেন, যদি মানুষ চিনতে ও বুঝতে পারেন, তাহলে আপনি নিশ্চয়ই কাজের দায়িত্ব সুউচ্চভাবে পালন করতে পারবেন। বয়সের সঙ্গে কর্মক্ষমতার কোনোরকম যোগসূত্রই নেই। অবশ্য যদি আপনি মনে করেন পালিত কেশই জীবনে প্রতিষ্ঠিত হওয়ার একমাত্র যোগ্যতা, তাহলে আলাদা কথা।

BanglaBook.org

বহু যুবক মনে করে তাদের অল্প বয়স সাফল্যের প্রধান প্রতিবন্ধক। তবে এটা সত্যি যে সংগঠনে হয়ত এমন কোনো ব্যক্তি আছে যে নিজের চাকরির নিরাপত্তার ব্যাপারে সন্দিহান ও বিপন্ন বোধ করছে। বয়স বা অন্য কোনো কারণ দেখিয়ে সে হয়ত আপনার উপস্থিতিতে বাধা সৃষ্টি করবে।

তবে কোম্পানির গুরুত্বপূর্ণ কর্মকর্তারা সেভাবে চিন্তা করেন না। তারা আপনার যোগ্যতা যাচাই করে সেইমত দায়িত্বভার দেবেন। নিজের কর্মদক্ষতা ও গঠনমূলক মনোভাব প্রমাণ করুন, আপনার অল্প বয়স আপনার জন্য সুবিধাজনক হয়ে উঠবে।

সংক্ষিপ্তভাবে বলতে গেলে, বয়সের এক্সকিউসাইটিসের নিরাময়ের পন্থাগুলি হল ঃ

১। আপনার বর্তমান বয়সের প্রতি আশাবাদী মনোভাব রাখুন। মনে করুন, "আমি এখনও তরুণ", "আমি বুড়ো হয়ে গিয়েছি" ভাববেন না। নতুন দিগন্তের খোঁজ করুন, তারুণ্যের উদ্দীপনায় এগিয়ে চলুন।

২। আপনার উৎপাদন ক্ষমতার আয়ুস্কাল হিসাব করে দেখুন। মনে রাখবেন, ৩০ বছরের ব্যক্তির ৮০ শতাংশ উৎপাদন ক্ষমতা এখনও অ-ব্যবহৃত রয়েছে। আর ৫০ বছরের তরুণের এখন ৪০ শতাংশ সেরা ৪০ শতাংশ ক্ষমতা বাকি আছে। অনেকে যেমন মনে করে তার চেয়ে আমাদের জীবনকাল অনেক অনেক বেশি!

৩। জীবনে যা করতে চেয়েছেন, যা করতে চান তা করায় আগামী দিনগুলি সদব্যবহার করুন। যদি আপনি নিরাশ হয়ে পড়েন, যদি মনে হয় যে খুবই দেরী হয়ে গিয়েছে তাহলে হয়ত সত্যি দেরী হয়ে যাবে। "আগেই করা উচিত ছিল" এ ভাবনাটা মন থেকে ঝেড়ে ফেলে দিন। এটা ব্যর্থতার লক্ষণ। বরং নিজেকে বুঝিয়ে বলুন, "আমি এখান থেকেই শুরু করবো, আমার জীবনের সেরা সময়টা শিগগীর আমার সামনে এসে দাঁড়াবে।" সফল মানুষ এভাবেই চিন্তা করে।

৪। "কিন্তু আমার ব্যাপারটা আলাদা, দুর্ভাগ্য আমার চিরসাথী" সম্প্রতি, এক ট্র্যাফিক ইঞ্জিনিয়ার হাইওয়ের নিরাপত্তা নিয়ে আলোচনা করছিলেন, উনি বলছিলেন ৪০,০০০ এরও বেশী মানুষ তথাকথিত রাস্তার দুর্ঘটনায় মারা যায়। ওর বক্তব্যের প্রধান বিষয়টি ছিল যানবাহন দুর্ঘটনা। যাকে আমরা দুর্ঘটনা বলছি প্রকৃত পক্ষে তা হল মানুষ বা যন্ত্র অথবা দুইয়েই ব্যর্থতা!

যানবাহনের বিশেষজ্ঞই ভদ্রলোক যে কথাটি বললেন সে কথাটি কিন্তু যুগ যুগ ধরে জ্ঞানীগুণী বিদগ্ধ ব্যক্তিরা বলে এসেছেন ঃ সব কিছুর মূলে একটা কারণ আছে। কারণ ছাড়া কিছু হয় না। আজকের আবহাওয়াটা আকস্মিক ঘটনা নয়। এর পিছনেও বিশেষ কারণ আছে। মানুষের জীবনে যা ঘটে তাও এর ব্যতিক্রম নয়।

তা সত্ত্বেও হয়ত একটি দিনও এমন যায় না যখন কেউ না কেউ নিজের 'দুর্ভাগ্য' কে দোষারোপ করে। এমন দিনও বিরল নয় যখন সফল মানুষকে "ভাগ্যবান" বলে অভিহিত করা হয়।

BanglaBook.org

লোকেরা কীভাবে এই ভাগ্যচক্রের এক্সকিউসাইটিসে আক্রান্ত হয় তার একটি উদাহরণ দিই। সম্প্রতি তিনটি তরুণ কর্মচারীর সঙ্গে লাঞ্চ করলাম। সেদিনকার আলোচনার বিষয়টি ছিল জর্জ. সি. এই জর্জ নামক ভদ্রলোকটি এদের দলের একজন ছিলেন, গতকাল তার পদোন্নতি হয়।

জর্জের পদোন্নতির কারণ কি? এই তিন তরুণ নানা কারণ দেখালেন: ভাগ্য, পক্ষপাতিত্ব, খোশামোদ, জর্জের স্ত্রী যে বস এর মন জয় করেছে, মনগড়া নানা কারণ। সত্যি কথাটা ছিল, জর্জ এক সুযোগ্য কর্মী, সে নিজের দায়িত্ব পালনে সুদক্ষ। সে পরিশ্রমী, তার ব্যক্তিত্ব আকর্ষণীয়।

তাছাড়া আমি এ কথাও জানতাম যে কোম্পানির উপরওয়ালারা এদের চারজনের মধ্যে কার পদোন্নতি হওয়া উচিৎ তা নিয়ে প্রচুর চিন্তা-ভাবনা করে তার পর ঐ সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন। আমার তিন অসন্তুষ্ট বন্ধুর বোঝা উচিৎ ছিল যে কোম্পানি উচ্চপদস্থ কর্মকর্তারা চোখ বন্ধ করে কাউকে গুরুত্বপূর্ণ পদে মনোনীত করবেন না।

মেশিনের অংশ উৎপাদক কোম্পানির এক কর্মচারীর সঙ্গে সেদিন ভাগ্যের এক্সকিউসাটিস নিয়ে আলোচনা হচ্ছিল। উনি ঐ সমস্যাটার বিষয়ে খুবই উদ্দীপ্ত হয়ে উঠলেন, নিজের অভিজ্ঞতার কথা বললেন

"এ এক নতুন নাম শুনছি", উনি বললেন, "তবে সেলসের সঙ্গে যুক্ত সব কর্মচারীদেরই এক কঠিন সমস্যার সম্মুখীন হতে হয়। গতকালই আমাদের কোম্পানিতে আপনার এই ব্যাপারটা এক উজ্জ্বল উদাহরণ পেলাম।"

"বিকেল চারটের সময় এক সেলসম্যান $ ১১২,০০০ এর যন্ত্রপাতি অর্ডার নিয়ে উপস্থিত। সেই সময় আরেক ভদ্রলোকও অফিসে উপস্থিত ছিলেন, এই দ্বিতীয় ভদ্রলোকটির দ্বারা বিশেষ কিছুই বিক্রি হত না। জন এর অর্ডারের সুখবর শুনে ইনি যেন একটু ঈর্ষা বোধ করলেন, তাকে অভিনন্দন জানিয়ে বললেন, "জন, ভাগ্যদেবী তোমার প্রতি সত্যি সুপ্রসন্ন।"

"এই দুর্বল সেলসম্যান ভদ্রলোক স্বীকার করতে রাজী না যে জনের এই বড় অর্ডারে সঙ্গে ভাগ্যের কোনো সম্পর্ক নেই। জন ঐ গ্রাহকের সঙ্গে বেশ কয়েক মাস যাবৎ কাজ করছিল। সেখানকার প্রায় আধ ডজন লোকের সঙ্গে তাকে অনবরত কথাবার্তা বলতে হয়েছে। তাদের জন্য সবচেয়ে সেরা প্রস্তাব কি হতে পারে তা নিয়ে জন বেশ কয়েক রাত জেগে চিন্তা করেছে, কাজ করেছে। তারপর আমাদের ইঞ্জিনিয়ারদের দিয়ে চাহিদা মাফিক যন্ত্রের প্রাথমিক ডিজাইন তৈরী করিয়েছে। যদি সুপরিকল্পিত কাজ ও ধীরে সুযোগ সেই কর্মপরিকল্পনা প্রয়োগ করাকে সৌভাগ্য বলা হয়, তাহলে হয়ত সত্যিই জনের প্রতি ভাগ্যদেবী সুপ্রসন্ন ছিলেন

ধরুণ, যদি ভাগ্যের সাহায্যে জেনারেল মোটর্সকে পুনর্গঠিত করতে হয়। কে কি করবে, কোথায় কাজ করবে, এসব যদি ভাগ্য নির্ণয় করে তাহলে দেশের সব ব্যবসা

বাণিজ্য রসাতলে যাবে। ধরা যাক, ভাগ্যের সাহায্যে জেনারেল মোটর্সকে সম্পূর্ণ নতুনভাবে গড়ে তুলতে হবে। এই পুনর্গঠনের জন্য কোম্পানির সব কর্মচারীদের নাম একটা বিশাল পিপেতে সংগ্রহ করা হল। এরপর প্রথমে যার নাম উঠবে, সে হবে প্রেসিডেন্ট, দ্বিতীয় নামটি যার সে হবে এক্সিকিউটিভ ভাইস-প্রেসিডেন্ট, অন্যান্যদেরও এভাবে বাছাই করা হবে।

কি বোকার মত ব্যাপারটা হবে বলুন তো? অথচ এভাবেই তো ভাগ্য কাজ করে, তাই না?

যে কোনো পেশা-ব্যবসা পরিচালনা, বিক্রি আইন, ইঞ্জিনিয়ারিং, অভিনয় ও শয়ানা সব পেশায় যা শ্রী পৌছায় তার মূল্যে থাকে তাদের উন্নততর দৃষ্টিভঙ্গি, তারা পরিশ্রমী এবং বোধবুদ্ধি সদব্যবহার করতে জানেন।

ভাগ্যের এক্সকিউসাইটিস থেকে নিষ্কৃতির দু'টি উপায়

১। কারণ ও পরিণাম-এ নিয়মটা মেনে নিন। আপাতদৃষ্টিতে যা 'সৌভাগ্য' তা পেছনে রয়েছে প্রস্তুতি, পরিচালনা, সফল হওয়ার মনোভাব, যা ঐ সফল মানুষটির 'সৌভাগ্য' বলে অভিহিত হচ্ছে। একজন 'ভাগ্যহীন' মানুষকে ভালোমত দেখুন। আপনি কয়েকটি বিশেষ কারণ খুঁজে পাবেন। সফল মানুষটি হেরে গিয়ে শেখে, লাভবান হয়। ব্যর্থ মহাশয় ঐ একই ভাবে হেরে যাওয়ার পর কিছুই শেখে না।

২। অলীক স্বপ্ন দেখা বন্ধ করুন। সাফল্যের শ্রমহীন সহজ পন্থা খুঁজতে নিজের বুদ্ধির অপচয় করবেন না। শুধুমাত্র ভাগ্য কাউকে সফল করতে পারে না। যে জিনিসগুলি করলে, যে প্রণালীগুলি আয়ত্তে আনতে পারলে সফল হওয়া যায় সেগুলি শিখলে ও সঠিকভাবে প্রয়োগ করলে তবেই সাফল্যের চাবিকাঠি হাতে পাওয়া যায়। পদোন্নতি, জয়লাভ, জীবনে সেরা জিনিসগুলির জন্য ভাগ্যের ভরসায় বসে থাকবেন না। এগুলি দেওয়া ভাগ্যের কর্ম নয়। বরং যে গুণগুলি বিকাশ করলে জীবনে বিজয়ী হওয়া যায় সেগুলির বিকাশে মনোনিবেশ করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

যতবার এই রোগাগ্রস্ত মানুষটি অজুহাত দেখায় ততই তার অবচেতন মনে গভীরভাবে এই অজুহাত গেঁথে যায়। গঠনমূলক বা নিরাশাজনক যে কোনো ধরনের চিন্তা-ভাবনা বার বার করলে মনে গভীর প্রভাব পড়ে। এক্সকিউসাইটিসের রুগী প্রথম দিকে ভালো মতই বোঝে যে কারণগুলি সে বলছে তা নিতান্তই অজুহাত, মোটেই সত্যি নয়। তবে, যতবার সে ঐ অজুহাতের পুনারবৃত্তি করে, ততই বদ্ধপরিকর হয়ে যায় যে ঐ অজুহাতেই সত্য, ঐ অজুহাতই তার ব্যর্থতার মূল কারণ।

তাই প্রথম পদক্ষেপ হল, নিজের চিন্তার গতি সঠিক ও সাফল্যের পথে নিয়ে আসার জন্য নিজেকে ব্যর্থতার ব্যধি এক্সকিউসাইটিস থেকে সুরক্ষিত রাখুন।

যদিও নানাধরনের এক্সকিউসাইটিস দেখা যায় তবে কয়েকটি সুপরিচিত অজুহাত বা এক্সকিউস হল স্বাস্থ্যের অজুহাত, বিদ্যা-বুদ্ধির অজুহাত বয়সের ওজর এবং অবশ্যই ভাগ্যের অজুহাত। এবার দেখা যাক এই সুপরিচিত রোগগুলি থেকে নিজেকে কীভাবে সুরক্ষিত রাখা যায়।

চারটি অতি পরিচিত এক্সকিউসাইটিস

ক) "কি করব, স্বাস্থ্যটা যে মোটেই ভালো যাচ্ছে না" স্বাস্থ্য সংক্রান্ত অজুহাত রয়েছে চির পরিচিত 'শরীর ভালো নাই' অথবা বিশেষ ভাবে "আমার এই শারীরিক কষ্ট রয়েছে।" একটি মানুষ জীবনে যা করতে চান তা করতে না পারলে, আরো দায়িত্ব নিতে না চাইলে, সাফল্য না পেলে 'শরীর ভালো নেই' অজুহাতটি নানা ভাবে অস্ত্র হিসেবে ব্যবহার করে। হাজার হাজার মানুষ স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিসের আক্রান্ত তবে, বেশীর ভাগ ক্ষেত্রে, এটাই কি আসল কারণ? একটু চিন্তা করে দেখুন-সফল মানুষগুলিও কিন্তু স্বাস্থ্যকে অজুহাত করে তুলতে পারে— কন্তু তারা তো তা করে না।

আমার ডাক্তার বন্ধুরা বলেন, প্রাপ্তবয়স্কদের মধ্যে সম্পূর্ণ সুস্থ মানুষ খুঁজে পাওয়া অসম্ভব। প্রত্যেকেই কোনও না কোনও রোগাগ্রস্ত। অনেকেই আংশিক বা সম্পূর্ণ ভাবে এই স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাটিসের শরণাপন্ন হয়, তবে সাফল্যে আগ্রহী মানুষ কিন্তু কখনই তা করে না।

একটি দুপুরে দু'টি ঘটনার উল্লেখ করব, এতে স্বাস্থ্যের প্রতি ভুল ও নির্ভুল দৃষ্টিভঙ্গি কি তা সুস্পষ্ট হবে। ক্লিভল্যাণ্ড একটি অভিভাষণ সবে শেষ করেছি। প্রায় ৩০ বছর বয়সী এক ভদ্রলোক এগিয়ে এলেন, ইনি আলাদাভাবে আমার সঙ্গে কয়েকটা কথা বলতে চাইলেন। আমার বক্তৃতার উচ্ছ্বসিত প্রশংসা করে বললেন, "আমার ক্ষেত্রে কিন্তু আপনার কথাগুলি খাটবে না।"

ইনি বলতে শুরু করলেন, "আসলে আমি হার্টের রুগী, বুঝে শুনে চলতে হয়।" ইনি জানালেন যে চারজন ডাক্তার দেখানো সত্ত্বেও কেউ-ই তার সমস্যাটা খুঁজে পাননি। তাই ইনি আমার পরামর্শ চাইলেন।

BanglaBook.org

আমি উত্তর দিলাম, "দেখুন হার্টের ব্যাপারে আমার কিছু জানা নেই তবে সাধারণ মানুষ হিসেবে তিনটে পরামর্শ দিতে পারি যা আমি নিজে হয়ত করতাম। প্রথম, শহরের সেরা হৃদরোগ বিশেষজ্ঞের সঙ্গে দেখা করে তার সিদ্ধান্ত চূড়ান্ত বলে মেনে নিতাম। আপনি চারজন ডাক্তার দেখিয়েছেন, এদের মধ্যে কেউ-ই আপনার হৃদযন্ত্রে কোনো অস্বাভাবিকতা খুঁজে পাননি। এবার পঞ্চম ডাক্তারের নির্ণয় চূড়ান্ত মেনে নিন। হয়ত আপনার হার্ট সম্পূর্ণ সুস্থ। তবে আপনি এরকম দুশ্চিন্তা করলে শিগগীর সত্যি অসুস্থ হয়ে পড়বেন।"

"দ্বিতীয় পরামর্শটি হল ড. শিণ্ডলারের প্রখ্যাত বই 'হাউ টু লিভ ৩৬৫ ডেজ এ ইয়ার' পড়ুন। এই বইটিতে ড. শিণ্ডলার জানিয়েছেন যে হাসপাতাল চারটের মধ্যে তিনটি রুগী মনের দিক দিয়ে রোগগ্রস্ত। ভেবে দেখুন চারজনের মধ্যে তিনজন সম্পূর্ণ সুস্থ বোধ করতেন যদি শুধুমাত্র নিজেদের অনুভূতি নিয়ন্ত্রণ করতে পারতেন, ড. শিণ্ডলারের বইটি পড়ুন ও অনুভূতির সঠিক পথে চালানোর পন্থা শিখে নিন।"

"তৃতীয়ত, মৃত্যুর আগে মরব না।" বহু আগে যক্ষ্মারোগে আক্রান্ত আমার এক উকিল বন্ধু আমাকে কয়েকটি ভালো পরামর্শ দিয়েছিল, এই বিপন্ন ভদ্রলোককে সেগুলি বুঝিয়ে বললাম। আমার উকিল বন্ধুটি জানতেন যে তাকে নিয়ন্ত্রিত জীবনযাপন করতে হবে, তবে তার আউন চর্চা, সুন্দর পারিবারিক জীবনযাপন ও জীবনকে উপভোগ করার পথে তা কখনই বাধা হয়ে উঠতে পারেনি। আমার সেই বন্ধুটির বয়স এখন ৭৮, তার ভাষায় তার জীবন দর্শন হলঃ "মৃত্যু না হওয়া পর্যন্ত আমি বেঁচে থাকব। জীবন ও মৃত্যু দু'টিতে গুলিয়ে ফেলব না। যতদিন এই পৃথিবীতে আছি, আমি বাঁচতে চাই। আধ মরা হয়ে বাঁচব কেন? একটা মিনিটও মৃত্যু ভয়ে কাটানোর মানে সেই এক মিনিট সে মৃত্যু, সে ঐ মুহূর্তে বেঁচে নেই।" তখন আমার প্লেন ধরার তাড়া ছিল, আমাকে ডেট্রয়ের জন্য রওনা হতে হয়। প্লেনে আমার দ্বিতীয় সুমধুর অভিজ্ঞতাটি হল। প্লেন টেক অফ করার পর, টিকটিক আওয়াজ শুনে চমকে উঠলাম। পাশের ভদ্রলোকের দিকে তাকালাম, আওয়াজটা সম্ভবত সেদিক থেকেই আসছিল। প্রসন্ন হেসে ভদ্রলোক বললেন, "ভয় নেই, বোমা নয়, ওটা আমার হার্টের আওয়াজ।"

অবাক হলাম শুনে, তাই উনি ব্যাপারটা বুঝিয়ে বললেন। ২১ দিন আগে ওর একটা অপারেশন হয়, বুকে একটি প্লাষ্টিকের ভাল্ব বসানো হয়। এই কৃত্রিম ভাল্বের চারিদিকে নতুন কোষ তৈরী হওয়া পর্যন্ত অর্থাৎ বেশ কয়েক মাস এই টিকটিক্ শব্দ শোনা যাবে, উনি বললেন। উনি কি করবেন এ কথা জিজ্ঞাসা করায় বললেন, "আরে, আমার দারুণ সব পরিকল্পনা আছে। মিনেসোটায় ফিরে আমি আইন পড়ব। আমি সরকারি চাকরিতে যোগ দিতে চাই, ডাক্তার বলেছে প্রথম কয়েক মাস আমার সাবধানে থাকতে হবে, তারপর একদম নতুন মানুষ হয়ে উঠব।"

BanglaBook.org

তাই স্বাস্থ্যে সমস্যা দূর করার দু'টি উপায় আছে। প্রথম ব্যক্তি নিজের রোগের ব্যাপারে সুনিশ্চিত নয় অথচ সে অযথা দুশ্চিন্তা করে হতাশ হয়ে পড়েছে, জীবনটা ব্যর্থ হতে চলেছে, তার পক্ষে অগ্রসর হওয়া অসম্ভব, এ কথাটা প্রমাণ করার চেষ্টা করছে। দ্বিতীয় ব্যক্তিটি এক কঠিন অপারেশনের পরেও আশাবাদী, জীবনে কিছু করতে চায়। স্বাস্থ্যের প্রতি এদের মনোভাবের এ এক বিস্তর ফারাক।

আমি স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিসের প্রচুর প্রত্যক্ষ অভিজ্ঞতা পেয়েছি। আমি ডায়বেটিসের রোগী, এই রোগ ধরা পড়ার পর (অর্থাৎ প্রায় হাইপোডার্মিক আগে) আমাকে সতর্ক করে দেওয়া হয়, "ডায়বেটিস যদিও শারীরিক সমস্যা, তবে এই রোগের প্রতি হতাশাজনক মনোভাব প্রভূত ক্ষতির কারণ হয়ে উঠতে পারে। এ ব্যাপারে যত বেশী চিন্তা করবেন ততই বিপদে পড়বেন।"

স্বভাবতই এই রোগ ধরা পড়ার পর আমি বেশ কয়েকটি ডায়বেটিসের রুগীর সংস্পর্শে এসেছি। দু'টি উদাহরণ দেই। একজন রুগীর ডায়বেটিস যদিও যৎসামান্য তবু সে প্রায় অর্ধমৃত। আবহাওয়ার পরিবর্তনের ভয়ে প্রায় সব সময়েই সে আপাদমস্তক নিজেকে ঢেকে রাখে। সংক্রমণের ভয়ে সে সামান্য সর্দিকাশির লক্ষণ দেখলেই সেখান থেকে পালায়। অতিরিক্ত পরিশ্রমের ভয়ে সে কিছুই কাজ করে না। কি হতে পারে এই দুশ্চিন্তা করে বেশীর ভাগ মানসিক শক্তির অপচয় করে। তার সমস্যাটা 'কি যে ভয়ংকর' সে বোঝাতে গিয়ে অন্যদের অতিষ্ট করে তোলে। এই ভদ্রলোকের আসল রোগ কিন্তু ডায়বেটিস নয়। সে এক্সকিউসাইটিসের রুগী। রোগ নিয়ে আক্ষেপ করে সে নিজেকে অথর্ব করে ফেলেছে।

অপর উদাহরণটি হল এক বিশাল প্রকাশনালয়ের এক বিভাগীয় ম্যানেজার। এর রোগটি সত্যিই সুকঠিন ও দুরারোগ্য। উপরোক্ত ভদ্রলোকের তুলনায় ইনি ৩০ গুণ বেশী ইনসুলিন নেন তা সত্ত্বেও রোগ তাকে জব্দ করতে পারে না। কাজ উপভোগ করা, আনন্দ করার জন্য ইনি বেঁচে আছেন। আমাকে একদিন বললেন, "অসুবিধা তো হয়ই, তা দাঁড়ি কমানোটাও তো বিরক্তিকর। তাই বলে বসে শুয়ে, দুশ্চিন্তা করে জীবন কাটাব না। যখনই ইনসুলিন নিই, আমি ইনসুলিনের আবিষ্কারককে অশেষ ধন্যবাদ জানাই।"

আমার এক প্রিয় বন্ধু, এক বিখ্যাত কলেজের অধ্যাপক, ১৯৪৫ এ ইউরোপ থেকে ফিরল অঙ্গহানি নিয়ে। একটা হাত না থাকা সত্ত্বেও জন সদা হাস্যমুখ, পরোপকারী, আমার পরিচিত অন্যান্য আশাবাদীদের মত সেও আশাবাদী। ওর এই শারীরিক অক্ষমতার ব্যাপারে আমরা দু'জন একবার দীর্ঘ আলোচনা করেছিলাম।

"এ তো শুধু একটা হাত", ও বলেছিল, "অবশ্য একের চেয়ে দু'ই তো ভালই। তবে ওরা তো শুধু আমার হাতটা কেটে বাদ দিয়েছি। আমার উৎসাহ, উদ্দীপনা এখনও ১০০% রয়েছে। তাই আমি কৃতজ্ঞ।"

BanglaBook.org

আমার আর এক প্রতিবন্ধী বন্ধু সুদক্ষ গলফার। একদিন আমি ওকে প্রশ্ন করি, ও একটা হাত দিয়ে কীভাবে এত ভালো খেলে। দু'হাতেও অনেক গলফার এত ভালো খেলতে পারে না। ও উত্তরে বলেছিল, "আমার অভিজ্ঞতা বলে, একটা হাত ও সঠিক মনোভাব যে কোনো দু'টি হাত বিশিষ্ট ভুল মনোভাবাপন্ন মানুষকে অনায়াসে হারিয়ে দিতে পারে।" সঠিক মনোভাবে ভেবে দেখুন। শুধু গলফ কোর্সেই নয়, এটা বাস্তব জীবনেও প্রযোজ্য।

স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটিস নিরাময়ের চারটি উপায়—

স্বাস্থ্যের এক্সকিউসাইটির সারানোর চারটি মোক্ষম ওষুধ বলি—

১। নিজের স্বাস্থ্য নিয়ে কোনোরকম আলোচনাই করবেন না। রোগের ব্যাপারে, তা যদি সামান্য সর্দি কাশিও হয়, যত আলোচনা করবেন তা ততই গুরুতর হয়ে উঠবে। অসুস্থতার ব্যাপারে কথাবার্তা বলা অনেকটা আগাছায় সার দেওয়ার মত। তাছাড়া, নিজের স্বাস্থ্য নিয়ে আলোচনা করাটা একটা বদভ্যাস। এতে লোকেরা বিরক্ত হয়। মানুষকে আত্মকেন্দ্রিক মনে হয়, সেকেলে মনে হয়। সাফল্যকামী মানুষ নিজেদের 'রোগব্যধির' কথা স্বাভাবিকভাবে উপেক্ষা করে এগিয়ে যায়। হয়ত (আমি বিশেষভাবে শব্দটা ব্যবহার করছি) আপনি সামান্য সহানুভূতি পাবেন, তবে যে সব সময় শুধুই অভিযোগ করে তাকে কেউ শ্রদ্ধা করে না।

২। স্বাস্থ্য নিয়ে দুশ্চিন্তাকে প্রশ্রয় মোটেই দেবেন না। সম্প্রতি বিশ্ব বিখ্যাত মেয়ো ক্লিনিক থেকে সসম্মানে বিদায়প্রাপ্ত উপদেষ্টা ডঃ ওয়াল্টর আলভারেজ লিখেছেন, "আমি সবসময় দুশ্চিন্তাগ্রস্ত মানুষকে তার চিন্তা-ভাবনা নিয়ন্ত্রণ করতে বলি। যেমন, এক ভদ্রলোক আমার সঙ্গে দেখা করতে এসেছিলেন (ইনি দৃঢ় নিশ্চিত ছিলেন যে ওর পিন্ডকোষে রোগাক্রান্ত যদিও আটটি ভিন্ন ভিন্ন এক্স-রে তার এই বদ্ধ ধারণাকে ভুল প্রমাণ করে), আমি তাকে অনুরোধ করি পিন্ডকোষের আর এক্স-রে যেন না করায়। হাজার হাজার হার্ট সচেতন মানুষকে আমি ইলেকট্রোর্ডিওগ্রাম করাতে নিষেধ করি।

৩। আন্তরিকভাবে কৃতজ্ঞবোধ করুন যে আপনি যেমন আছেন, বেশ ভালো আছেন। একটা পুরানো প্রবাদ মনে পড়ে গেলো "নিজের ছেঁড়া জুতোজোড়া দেখে বড় দুঃখ হত, একদিন দেখলাম একটা লোকের পান নেই।" অসুস্থ বোধ করার অবিরাম নালিশ বন্ধ করুন, যেমনটি আছেন তাতেই সুখী হন। আপনার স্বাস্থ্য সম্বন্ধে এই ভালো বোধটা আপনাকে নতুন ব্যথা বেদনা ও সত্যিকার ব্যধি থেকে সুরক্ষিত রাখবে।

৪। নিজেকে প্রায়ই মনে করিয়ে দিন, "মরচে ধরার চেয়ে ক্ষয়ে যাওয়া ভালো।" জীবনটা আপনার, উপভোগ করুন। অপচয় করবেন না। আপনি হাসপাতাল শয্যাশায়ী পড়ে আছে এ কথা কল্পনা করে বাঁচতে ভুলে যাবেন না।

BanglaBook.org

খ) "কিন্তু সফল হওয়ার জন্য যে বুদ্ধি চাই।" বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিস অর্থাৎ "আমি বোকা" ব্যর্থতার একটি অতি পরিচিত কারণ। একটা এত বেশী ব্যবহার করা হয় যে আমাদের মধ্যে প্রায় ৯৫ শতাংশ মানুষ কম বেশী এই রোগে ভুগছে। অন্যান্য এক্সকিউসাইটিসের রুগীদের থেকে ভিন্ন এই রুগী নিঃশব্দে কষ্ট সহ্য করে।

খুব কম মানুষ সবার সামনে স্বীকার করে যে তার বুদ্ধি নেই, সে বোকা। এই অনুভূতি লুকিয়ে থাকে মনের গভীরে। বোধবুদ্ধির ব্যাপারে আমাদের মধ্যে বেশীর ভাগ মানুষ দু'টি বড় ভুল করে

১। আমরা নিজেদের বোধশক্তির কম দাম দিই।

২। অথচ অপরের বোধশক্তিকে বেশী মূল্য দিই।

এই ভুলবশত ঃ অনেকেই নিজেকে ঠকায়। কঠিন চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হতে এরা ভয় পায়, কারণ "বুদ্ধি চাই"। এদিকে যে মানুষটা নিজের বোধবুদ্ধি সম্বন্ধে এতটুকু মাথা ঘামায় না, সে চাকরিটা পেয়ে যায়।

আপনার কতখানি বুদ্ধি আছে তা জরুরী নয়। যা জরুরী তা হল আপনি নিজের বোধবুদ্ধির কতখানি সদব্যবহার করছেন। যে চিন্তাধারা আপনার বুদ্ধিকে পরিচালনা করছে তা আপনার বুদ্ধির পরিমাণের চেয়ে বেশী গুরুত্বপূর্ণ। এটা খুব জরুরী, তাই আবার বলছিঃ যে চিন্তা আপনার বোধবুদ্ধিকে দিশা নির্দেশ দিচ্ছে তা আপনার বোধশক্তি পরিমাণের চেয়ে বেশী প্রয়োজনীয়।

দেশের এক প্রথিতযশা বৈজ্ঞানিক ড. এডওয়ার্ড টেলারকে একবার প্রশ্ন করা হয় "আপনার সন্তানও কি বৈজ্ঞানিক হবে", উনি উত্তর দিয়েছিলেন, "একটা শিশুর বৈজ্ঞানিক হওয়ার জন্য বিদ্যুতের মত দ্রুত চিন্তাধারা, অলৌকিক স্মরণ শক্তি বা স্কুলে সেরা নম্বর পাওয়া কোনোটাই জরুরী নয়। যে জিনিসটা জরুরী তা হল ঐ শিশুর বিজ্ঞানে রুচি আছে কিনা।"

তাহলে, বিজ্ঞানের মত বিষয়েরও যা একান্ত জরুরী তা হল আগ্রহ, রুচি। যার আই কিউ অর্থাৎ বোধশক্তির পরিমাপ ১০০ সেও কিন্তু ১২০ আই কিউ এর ব্যক্তির তুলনায় বেশী উপার্জন করবে, বেশী শ্রদ্ধা অর্জন করবে, জীবনে বেশী সফল হবে, যদি তার থাকে সঠিক, আশাবাদী মনোভাব ও সহযোগিতার মানসিকতা।

কোন কাজ দৈনন্দিন ক্রিয়াকলাপই হোক বা বিশেষ কোনো কাজ বা প্রকল্প যাই হোক না কেন অধ্যবসায় নিয়ে কাজটা সম্পূর্ণ করা অলস বুদ্ধিমত্তার চেয়ে অনেক বেশী ফলপ্রসূ হয়, অলস বুদ্ধিমত্তা অসাধারণ হলেও কার্যকর হয় না।

টিকে থাকাটাই ক্ষমতার ৯৫ শতাংশ

গত বছর আমার এক কলেজের বন্ধুর সঙ্গে দেখা হয়, প্রায় ১০ বছর পর আমাদের দেখা হল। চাক মেধাবী ছাত্র ছিল, অনার্স সহ স্নাতকের ডিগ্রী প্রাপ্ত। এর আগে যখন আমাদের দেখা হয়েছিল ও বলেছিল ওর ইচ্ছা নেব্রাস্কার পরিশ্চমে নিজের ব্যবসা শুরু করবে। তাই চাককে প্রশ্ন করি, শেষ পর্যন্ত কিসের ব্যবসা করছে। সে

BanglaBook.org

স্বীকার করলো, "ব্যবসা করছি, তবে নিজের জন্য নয়। পাঁচ বছর, এমনকি এক বছর আগেও হয়ত এ ব্যাপারে আমি কারো সঙ্গে কথা বলতাম না, তবে এখন আমি আলোচনার জন্য প্রস্তুত।"

"পেছনে ফিরে কলেজে পড়াশোনার দিনগুলির কথা চিন্তা করলে বুঝতে পারি ব্যবসায় অসফলতা হবেই এমন একটা ধারণা আমার মনে গেঁথে গিয়েছিল। ছোট ব্যবসার ব্যর্থতার অজস্র কারণ, অসংখ্য ঝুঁকি আশঙ্কা খুঁজে বার করতামঃ 'যথেষ্ট মূলধন চাই; 'সঠিক ব্যবসা চক্র গড়ে তোলা প্রয়োজন' 'যা পেশ করছো, তার চাহিদা আছে কি?' স্থানীয় ইন্ডাস্ট্রির স্থায়িত্ব আছে তো?' এমন নানা প্রশ্ন যাচাই করে দেখতাম।"

"সবচেয়ে দুঃখ হয় হাই স্কুলে আমার বেশ কয়েকজন বন্ধু, যাদের ব্যবসা সম্বন্ধে হয়ত কোনোরকম ধারণাই ছিল না, এমনকি কলেজেও পড়েনি, আজ তারা নিজেদের ব্যবসায় সুপ্রতিষ্ঠিত। আর আমাকে দেখো, এখনও খেটে চলেছি। জাহাজের মালপত্রে হিসাব করে চলেছি। ছোট ব্যবসা কেন সফল হতে পারে না তা নিয়ে অমন চুলছেরা হিসাব না করলে হয়ত এতদিনে আমার অবস্থা অনেক উন্নতি হত।"

চাকের যে পরিমাণ বুদ্ধি ছিল তার চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা নিয়েছে তার বুদ্ধিকে পরিচালনা করার চিন্তা-ভাবনাগুলি।

খুব বুদ্ধিমান বেশ কিছু মানুষ জীবনে সফল হয় না কেন? এক ভদ্রলোককে আমি বেশ কয়েক বছর যাবৎ চিনি, উনি খুবই মেধাবী, অসাধারণ বুদ্ধিমত্তাসম্পন্ন উনি সসম্মানে স্নাতকের ডিগ্রী পেয়ে পাস করেছেন। অবিশ্বাস্য রকমের বুদ্ধি সম্পন্ন এই ব্যক্তি বাস্তব জীবনে সম্পূর্ণ অসফল। অতি সাধারণ চাকরি করেন (কারণ বড় দায়িত্ব নিতে উনি ভয় পান)। উনি কখনও বিয়ে করেননি (বেশ কিছু বিয়ের শেষ ফল বিবাহ বিচ্ছেদ হয়)। ওর বন্ধু সংখ্যা নগণ্য (উনি বেশী লোকজন পছন্দ করেন না)। উনি জীবনে কখনও কোনও সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করেন নি (কারণ, লোকসান হতে পারে)। ভদ্রলোক নিজের অসাধারণ বুদ্ধি সাফল্যের পন্থা খোঁজার পরিবর্তে ব্যর্থতার প্রমাণ খোঁজায় ব্যবহার করেন।

ওর মেধাকে দিশা নির্দেশ দেয় 'না-ধর্মী' কিছু চিন্তা-ভাবনা, তাই ওর যোগদান যৎসামান্য, উনি কিছুই সৃষ্টি করতে পারেন না। দৃষ্টিভঙ্গি বদলাতে পারলে উনি খুবই সফল হবেন। ওর সাফল্য পাওয়ার মত বোধবুদ্ধি রয়েছে, কিন্তু চিন্তাশক্তি সঠিক নয়।

আমার পরিচিত আরেকজন ভদ্রলোক প্রখ্যাত নিউইয়র্ক বিশ্ববিদ্যালয় থেকে পি.এইচ.ডি. ডিগ্রী পাওয়ার পর সামরিক সেবায় যোগ দেন। সামরিক সেবায় তিন বছর ইনি কি করেছে জানেন? অফিসার ইনি হতে পারেননি। ইনি কর্মী বিশেষজ্ঞ ছিলেন না। তিন তিনটে বছর ইনি শুধু ট্রাক চালিয়েছেন। কেন? কারণ সহকর্মী সৈনিকদের প্রতি তার উন্নসিকতা (আমি এদের চেয়ে সেরা), সাময়িক পদ্ধতি ও প্রণালীর প্রতি তার দৃষ্টিভঙ্গি

BanglaBook.org

(এরা মূর্খ), নিয়মানুবর্তিতার প্রতি তার দৃষ্টিভঙ্গি (এসব বাকিদের জন্য, আমার জন্য নয়) প্রতিটি জিনিস, প্রতিটি বিষয় এমন কি নিজের প্রতি তার আচরণ (আমি একটা অপদার্থ, এখনও এখান থেকে পালাবার পথ খুঁজে পেলাম না)।

কেউ-ই একে শ্রদ্ধা করত না, এর বিদ্যা-বুদ্ধির সম্ভার সুপ্ত রইল। এর না-ধর্মী মনোভাব একে অসফল করে দিয়েছিল।

মনে রাখবেন, আপনি কতটা বুদ্ধিমান, এর চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ হল সেই বুদ্ধিটাকে কীভাবে কাজে লাগাচ্ছেন : বিশ্ববিদ্যালয়ে পি.এইচ.ডি. ডিগ্রীও সাফল্যের এই মৌলিক নিয়মটা ভাঙ্গতে পারে না।

বেশ কয়েক বছর আগে আমার ফিল এফ এর সঙ্গে ঘনিষ্ঠ বন্ধুত্ব হয়, উনি এক বিশাল বিজ্ঞাপন সংস্থার পদস্থ কর্মচারী ছিলেন। ফিল ঐ সংস্থার বিপনন গবেষণা বিভাগের পরিচালক ছিলেন : নিজের কাজে উনি সুদক্ষ ছিলেন।

ফিল্ কি "অসাধারণ বুদ্ধি সম্পন্ন" ছিলেন? মোটেই নয়। এমনকি গবেষণা পদ্ধতিও তার ভালোমত জানা ছিল না। পরিসংখ্যানের ব্যাপারে কিছুই জানতেন না। উনি কলেজেও পড়েননি (যদিও ও অধীনস্থ সবাই স্নাতক ছিল)। ফিল্ কখনও গবেষণার প্রায়োগিক বিষয়গুলি সম্বন্ধে বিদ্যা জাহির করার চেষ্টা করতো না। তাহলে, যেখানে ওর অধীনস্থ কেউ-ই বছরে $ ১০,০০০ রোজগার করতে পারেনি, ও কীভাবে বছরে $ ৩০,০০০ উপার্জন করত?

কারণ ঃ ফিল্ ছিল 'মানব' ইঞ্জিনিয়ার। ১০০ শতাংশ আশাবাদী ছিল। কেউ হতাশ হয়ে পড়লে ফিল্ তাকে প্রেরণা দিতে পারত, সে উৎসাহ উদ্দীপনায় ভরপুর ছিল। তাকে দেখে সবাই উৎসাহিত হয়ে উঠত। ফিল্ মানুষ চিনত, ও জানত কোন মানুষটি কিসে উদ্দীপ্ত হয়ে ওঠে তাই সবাইকে পছন্দ করত।

বুদ্ধি নয়, ফিলের বুদ্ধি খাটানোর পদ্ধতি তাকে তার তিনগুণ বেশী আই কিউ এর মানুষের তুলনায় কোম্পানি চোখে বেশী মূল্যবান, কর্মদক্ষ করে তুলছিল।

কলেজে ১০০ জন ভর্তি হলে তাদের মধ্যে মাত্র ৫০ জন স্নাতক হতে পারে। বিষয়টা কৌতূহলোদ্দীপক, এক বিশাল বিশ্ববিদ্যায়ের ডিরেক্টর অফ আডমিশনের কাছে এর কারণটা জানতে চেয়েছিলাম।

"পর্যাপ্ত বুদ্ধির অভাববশত ঃ যে এমন হয় তা নয়" উনি বললেন, "যথেষ্ট বোধবুদ্ধিমত্তাসম্পন্ন না হলে আমরা তাদের ভর্তি করতাম না। এখানে অর্থের ও কোনো ভূমিকা নেই : আজকাল যে কেউ, ইচ্ছে হলেই কলেজের খরচ বহন করতে পারে। আসল কারণটা হল দৃষ্টিভঙ্গি। আপনি শুনলে অবাক হবেন যে, অসংখ্য তরুণরা পড়া ছেড়ে দেয় কারণ— তাদের প্রফেসরকে পছন্দ নয়, তাদের আবশ্যক বিষয়গুলি পছন্দ নয়, সহপাঠীদের পছন্দ "

BanglaBook.org

এই না-ধর্মী নিরাশাবাদী চিন্তা-ভাবনার জন্য বহু নিম্নপদস্থ কর্মচারী কখনোই পদস্থ পরিচালকের আসনটি পায় না। অসন্তুষ্ট, নিরাশ মনোভাবাপন্ন এ রকম হাজার হাজার তরুণ কর্মীদের কিন্তু বুদ্ধির অভাব নেই। একজন কর্মচারী আমাকে বলেছিলেন, "নির্বুদ্ধিতার জন্য খুব কম তরুণদের বাতিল করা হয়, প্রায় সমসময় বাতিল করার আসল কারণটা হয় দৃষ্টিভঙ্গি।"

একবার আমি একটি বীমা কোম্পানির সঙ্গে কাজ করেছিলাম। এদের শীর্ষস্থানীয় ২৫ শতাংশ এজেন্ট ৭৫ শতাংশের বেশি বীমা বিক্রি করে ছিল অথচ নিম্নস্থ ২৫ শতাংশ এজেন্ট মোট বিক্রির মাত্র ৫ শতাংশ বিক্রি করেছিল, আমাকে এর কারণটা খুঁজে বার করতে বলা হয়। হাজার হাজার কর্মচারীর ফাইল পরীক্ষা করে দেখা হয়। গবেষণায় জানা যায় যে এদের সাধারণ বুদ্ধিমত্তায় তেমন তারতম্য ছিল না। শিক্ষার বৈসাদৃশ্যও সাফল্যে প্রভেদের কারণ ছিল না। খুব সফল ও ব্যর্থ দুটি দলের মধ্যে পার্থক্যের একমাত্র কারণ ছিল দৃষ্টিভঙ্গির তফাত অর্থাৎ চিন্তাধারার পার্থক্য। উচ্চপদস্থরা দুশ্চিন্তা করত কম, উৎসাহী ছিল বেশী ও লোকজন পছন্দ করত।

স্বাভাবিক বোধবুদ্ধিতে পরিবর্তন আনা অসম্ভব তবে কীভাবে বুদ্ধি প্রয়োগ করা হচ্ছে তা নিশ্চয় বদলানো যায়।

সঠিক, গঠনশীল প্রযোগে জ্ঞানই শক্তি হয়ে ওঠে। বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিসের সঙ্গে জড়িয়ে রয়েছে জ্ঞান সম্বন্ধে কিছু ভ্রান্ত ধারণা। প্রায়ই বলা হয় জ্ঞানই শক্তি। তবে কথাটা সম্পূর্ণ সঠিক নয়। জ্ঞান শক্তি যদি তা প্রয়োগ করা যায় গঠনমূলক কাজে।

আইনষ্টাইনকে একবার প্রশ্ন করা হয় এক মাইলে কত ফুট থাকে। আইনষ্টাইন উত্তর দিয়েছিলেন, "বলতে পারব না। যে সব তথ্য যে কোনো রেফারেন্স বইয়ে দু'মিনিটে খুঁজে পাওয়া যায় সে গুলি মাথায় রাখার দরকার কি?"

এ এক অদ্ভুত জিনিস শেখালেন আইনষ্টাইন। উনি মনে করতেন মস্তিষ্ককে তথ্য ভান্ডার না করে চিন্তা-ভাবনায় প্রয়োগ করাই বাঞ্ছনীয়।

হেনরি ফোর্ড একবার শিকাগো ট্রিবিউটের সঙ্গে আইনী মামলায় জড়িয়ে পড়েন।

ট্রিবিউন ফোর্ডকে নির্বোধ বালায় শ্রদ্ধেয় ফোর্ড মহাশয় বলেছিলেন, "প্রমাণ কর।"

ট্রিবিউন তাকে বেশ কয়েকটি সহজ প্রশ্ন করেছিল, "বেনেডিক্ট আর্নল্ড কে? মহাবিপ্লব (রেভোলুসনারিওয়ার) কবে ঘটেছিল?" এবং অন্যান্য, যেহেতু ফোর্ডের পুঁথিগত বদ্যা তেমন ছিল না তাই অধিকাংশ উত্তর দিতে পারেননি।

শেষে উনি বিরক্ত হয়ে বলেছিলেন, "এসব প্রশ্নের উত্তর আমার জানা নেই তবে পাঁচ মিনিটে এমন লোককে দাঁড় করিয়ে দিতে পারি যে সবকটি উত্তর দিয়ে দেবে।"

অপ্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহের জন্য হেনরি ফোর্ডের কোনোই আগ্রহ ছিল না। সুদক্ষ কর্ম পরিচালকরা যা জানেন, তা তিনি জানতেন। মনটাকে তথ্যের ভাঁড়ার না করে কীভাবে তথ্য পাওয়া যায় সেই ক্ষমতাটা আয়ত্তে আনা জরুরী।

BanglaBook.org

তথ্য-সমৃদ্ধ মানুষের মূল কতখানি? সম্প্রতি আমি এক বন্ধুর সঙ্গে এক সন্ধ্যা কাটাই। সে একটি সংস্থার প্রসিডেন্ট। তখন টিভিতে চলছিল এক অত্যন্ত জনপ্রিয় ধাঁধাঁর প্রোগ্রাম। যাকে প্রশ্ন করা হচ্ছিল সেই ভদ্রলোক কয়েক সপ্তাহ যাবৎ ঐ প্রোগ্রামে অংশগ্রহণ করছিলেন। সবরকম বিষয়ে, এমনকি নানা উদ্ভট প্রশ্নের উত্তরও উনি অবলীলাক্রমে দিয়ে চলেছেন।

উনি একটি অদ্ভুত প্রশ্নের, বোধহয় আর্জেন্টিনার কোনো পাহাড় সম্বন্ধে প্রশ্নটা করা হয়েছিল, উত্তর দেওয়ামাত্র আমার বন্ধু হঠাৎ আমায় জিজ্ঞাসা করল, "বলতে পারো এই লোকটাকে আমি কাজে নিলে কত বেতন দেব?"

"কত?" আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

"$ ৩০০ এর এক সেন্টও বেশী নয়। সেটা ও সাপ্তাহিক বা মাসিক বেতন না, সেটা হবে ওর সারাটা জীবনের মোট বেতন।"

"বেশ ভালোমত বুঝে গিয়েছি এই লোকটাকে। এ শুধু মনে রাখতে পারে। একটা চলমান এনসাইক্লোপেডিয়া আর কি! ভালো এক সেট এনসাইক্লোপেডিয়ার দাম নিশ্চয়ই ৩০০ এর বেশী হবে না, না, তাও বোধহয় বেশী দেওয়া হবে। এই লোকটা যে উত্তরগুলো বলছে তার নব্বই শতাংশ বোধহয় ২ এর তথ্য পঞ্জিকায় পাওয়া যাবে।"

"আমার কাজে আমি এমন মানুষ চাই", বন্ধু বলল, "যে সমস্যার সমাধান করতে পারে, নতুন কছু চিন্তা করতে পারে। যে স্বপ্ন দেখতে ও সেই স্বপ্নকে বাস্তবে রূপান্তরিত করতে পারে; যার মধ্যে নতুন কিছু ভাবার ক্ষমতা আছে তার দ্বারা অর্থাগম হয়, তথ্য মানব দিয়ে কিছুই লাভ হয় না।"

বুদ্ধিমত্তার অজুহাত অর্থাৎ এক্সসিউসাইটিস নিরাময়ের তিনটি উপায় :—

বুদ্ধিমত্তার এক্সকিউসাইটিস সারানোর তিনটি সহজ পথ হল :

১। আপনার বুদ্ধিকম অথচ অন্যের বুদ্ধি বেশী, এমনটি কখনই মনে করবেন না। নিজেকে ঠকাবেন না। আপনার গুণগুলি দেখুন। মনে রাখবেন আপনার বুদ্ধির পরিমাণে চেয়ে জরুরী বুদ্ধিটা সঠিকভাবে কাজে লাগানো। নিজের আই কিউর পরিমাণ নিয়ে দুশ্চিন্তা না করে নিজের মস্তিষ্কটা কাজে লাগান।

২। প্রতিদিন বারবার নিজেকে মনে করিয়ে দিন, "আমার মনোভাব ও দৃষ্টিভঙ্গি আমার বুদ্ধির চেয়ে বেশী জরুরী।" বাড়িতে ও কাজের জায়গায় আশাবাদী থাকুন। কেন পারবেন তা ভেবে দেখুন, কেন পারবেন না তা নিয়ে চিন্তা করবেন না। "আমি জিতছি" দৃষ্টিভঙ্গি বিকশিত করুন। নিজের বোধবুদ্ধি সৃজনশীল ও গঠনমূলক কাজে ব্যবহার করুন। জেতার পথটা খুঁজুন, আপনি হেরে যাবেন এ কথাটা প্রমাণ করার জন্য বুদ্ধি প্রয়োগ করা বৃথা।

BanglaBook.org

৩। তথ্য মনে রাখার ক্ষমতার চেয়ে চিন্তা ভাবনার ক্ষমতা অনেক বেশী গুরুত্বপূর্ণ, এ কথাটা মনে রাখবেন। নতুন ধ্যান-ধারণার উদ্ভব ও বিকাশ করা, নতুন ও আরো ভালো পন্থা আবিষ্কার করার জন্য নিজের মনকে কাজে লাগান। নিজেকে প্রশ্ন করুন, "আমি কি ইতিহাস তৈরী করার জন্য চিন্তা ভাবনা প্রয়োগ করছি, না কি অন্যদের তৈরী ইতিহাস সংগ্রহ করার জন্য বুদ্ধির অপচয় করছি?"

গ) "কোনো লাভ নেই। আমি বুড়ো হয়ে গিয়েছি (আমার বয়স কম)" বয়সের এক্সকিউসাইটিস অর্থাৎ কখনই বয়সটা ঠিক নয় নামক ব্যর্থতার ব্যধি হরেক রকমের "আমার 'বয়স' হয়েছে" এবং "আমি এখনও ছোট।"

আপনি হয়ত হাজার হাজার অসফল, সাধারণ মানুষের মুখে ব্যর্থতা এই কারণগুলি শুনেছেন, "আমার বয়স হয়েছে (আমি এত কম বয়সী) এখন কি পারব? যা করতে চাই তা করতে পারছি না, কারণ— আমার বয়স।"

সত্যি হয়ত কয়েকজন মাত্র মনে করে তাদের বয়স কাজের "উপযুক্ত।"

ব্যাপারটা দুর্ভাগ্যজনক। এই বয়সের অজুহাত দেখিয়ে অজস্র মানুষ তাদের জীবনের সুবর্ণ সুযোগ হারিয়েছে। এরা মনে করে এদের বয়সটাই ভুল, তাই চেষ্টাও করে না।

"আমি বুড়ো হয়েছি" অতি পরিচিত এ এক্সকিউসাইটিস। ধীরে ধীরে এই রোগটা চারিদিকে ছড়িয়ে পড়েছে। টিভিতে একটা গল্প দেখেছিলাম, এক পদস্থ কর্মচারী কোম্পানি সঙ্ঘবদ্ধ হওয়ার ফলে চাকরি হারায়, তার আর চাকরি জোটে না, কারণ সে বুড়ো হয়ে গিয়েছে। মি. বেশ কয়েক মাস যাবৎ চাকরি খুঁজে হতাশ হয়ে আত্মহত্যা করার কথা কল্পনা করে শেষে নিজের মনকে বোঝায় 'এই ভালো আছি।'

"৪০-এর কোঠায় পা রাখতেই সব শেষ হয়ে যায় কেন?" এই বিষয়টি নিয়ে নাটক, নভেল পত্রিকা প্রবৃদ্ধ এত জনপ্রিয় হওয়ার কারণ এই নয় যে এটা সত্যি কথা কারণটা হলো বহু দুশ্চিন্তা গ্রস্ত মানুষের এই অজুহাতটিকে মনোগ্রাহী মনে হয়।

বয়সের এক্সকিউসাইটিসের মোকাবেলা কীভাবে করবেন?

বয়সের এক্সকিউসাইটিস সারানো সম্ভব [illegible] ক'বছর আগে আমি একটি সেলস ট্রেনিং প্রোগ্রাম পরিচালনা করছিলাম তখন এমন এক ওষুধ আমি আবিষ্কার করেছি যা শুধু যে রোগ সারায় তাই নয়, আপনাকে এই রোগ থেকে সুরক্ষিত রাখে, ফলে আপনি কখনই এই রোগাক্রান্ত হবেন না।

ঐ সেলস ট্রেনিং এ [illegible] এক ভদ্রলোক উপস্থিত ছিলেন। ৪০ বছরের সেলিক উৎপাদকের প্রতিনিধিত্বে [illegible]। [illegible] তার মনে একটা কথা বারবার বাঁধা ছিল, তার মনে হয়েছিল সে এই কাজের উপযুক্ত নয়, তার বয়স বেশী। তিনি বললেন, "আমাকে যে প্রথম থেকে আবার শুরু করতে হবে [illegible] বড়ো হয়ে গেলাম।"

বেশ কয়েকবার সেসিলের সঙ্গে ওর 'বৃদ্ধ বয়সের সমস্যা' নিয়ে আলোচনা করেছিলাম। পুরানো ওষুধ 'নিজেকে যত বুড়ো মনে করবেন আপনি ততই বুড়ো হয়ে উঠবেন' ব্যবহার করেও সুফল পাওয়া গেল না। ('প্রায়ই এর উত্তরে বলা হয় কিন্তু আমার যে নিজেকে বুড়োই মনে হয়!') শেষে এক অমোঘ ঔষুধ খুঁজে বার করলাম একদিন, ট্রেনিং এরপর সেসিলের ওপর ঔষুধটা ব্যবহার করলাম। প্রশ্ন করলাম, "সেসিল, মানুষের জনন ক্ষমতা কখন বিকশিত হয়?"

কয়েক সেকেন্ড ভেবে সে উত্তর দিল, "প্রায় ২০ বছর বয়সে।" 'আচ্ছা,' আমি বললাম।

"এবার বলো কত বছর এই ক্ষমতা বজায় থাকে?"

আমার মনে হয় ৭০ বছর বয়স পর্যন্ত সে সম্পূর্ণ সক্ষম থাকতে পারে।"

"ঠিক আছে," আমি বলি, "৭০ বছর বয়সের পরও সে খুবই সক্রিয় থাকে, তবে তোমার কথাটাই মেনে নেওয়া যাক, পুরুষের উৎপাদন ক্ষমতার আয়ু ২০ থেকে ৭০ বছর বয়স পর্যন্ত। অর্থাৎ আয়ুস্কাল ৫০ বছর, সেসিল, "আমি আবার বললাম, "তোমার বয়স ৪০, অর্থাৎ আজ কত বছর যাবৎ তোমার উৎপাদন ক্ষমতা সক্রিয় আছে?

"কুড়ি" ও উত্তর দেয়।

"কত বছর বাকি?"

"তিরিশ" উত্তর আসে।

"অর্থাৎ তুমি এখনও মাঝপথেই পৌঁছাওনি, সেসিল, তোমার উৎপাদন ক্ষমতার মাত্র ৪০ শতাংশ ব্যবহার করেছ।"

সেসিলের দিকে তাকিয়ে বুঝলাম এবার ও ব্যাপারটা বুঝতে পেরেছে, ওর বয়সে এক্সকিউসাইটিস সেরে গিয়েছিল। সেসিল সেদিন বুঝেছিল ওর এখনও সুযোগ আছে। ও নিজের চিন্তাধারা পাল্টে দিয়েছিল, "আমি বুড়ো হয়েছি", থেকে "আমি এখনও তরুণ" বলতে শুরু করল ও এতদিনে উপলব্ধি করল বয়সটা গুরুপূর্ণ বিষয় না, বয়সের প্রতি আমাদের মনোভাব বয়সকে আর্শীবাদ অথবা অভিশাপ করে তোলে। নিজেকে বয়সের অজুহাতের রোগমুক্ত করতে পারলে সুযোগের নানা পথ খুলে যাবে, যা আপনার আগে হয়ত বন্ধ মনে হয়েছিল। আমার এক আত্মীয় বহু বছর যাবৎ বিক্রি: ব্যবসা পরিচালনা, ব্যাঙ্কের কাজ, নানা জাতীয় কাজ করে ও কি যে চায় তা বুঝে উঠতে পারছিল না। শেষে সিদ্ধান্তে পৌঁছাল যে আসলে ও মন্ত্রী হতে চায়। কিন্তু যখন এই চিন্তা ওর মাথায় এলো, তখন মনে হল ও বুড়ো হয়ে গিয়েছে। তখন ওর বয়স ৪৫, তিন সন্তানের পিতা অথচ তেমন অর্থবল নেই। অগ্যাক্রমে সমস্ত সাহস সঞ্চয় করে ও নিজেকে বোঝাতে পেরেছিল, "পয়তাল্লিশ হোক বা যাই হোক না কেন, আমি মন্ত্রী হবই।"

শুধুমাত্র বিশ্বাসকে অবলম্বন করে এই ভদ্রলোক উইনকোসিনে মন্ত্রীদের পাঁচ

BanglaBook.org

বছরের প্রশিক্ষণ সূচীতে ভর্তি হয়ে গেলেন পাঁচ বছর পর ইনি সত্যি মন্ত্রীপদের নিযুক্ত হন এবং ইলিনয়ে নিজেকে সুপ্রতিষ্ঠিত করেন।

বৃদ্ধ? মোটেই নয়। এখনও সে সক্ষম, তার এখনও ২০ বছর সক্রিয় জীবন বাকি আছে। সম্প্রতি দেখা হওয়ায় উনি আমায় বললেন, "দেখো ভাই, ৪৫ বছর বয়সে যদি সে চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত না নিতাম বাকি জীবনটা আক্ষেপ করে বুড়ো হয়ে পড়তাম। এখন আমি আমার নব যৌবন ফিরে পেয়েছি, ২০ বছর আগে যেমন তরুণটি ছিলাম এখনও তেমনি অনুভব করি।"

আর সত্যি ওকে তরুণ দেখাচ্ছিল। বয়সের অজুহাত অগ্রাহ্য করতে পারলে যৌবনরে আশা অভিলাষ ও অনুভূতি সবই ফিরে পাবেন। বয়সের বাধা অতিক্রম করে এগিয়ে যেতে পারলে শুধু আপনার বয়স বৃদ্ধি বন্ধ করা যায় তাই নয়, সাফল্যও সুনিশ্চিত হয়।

আমার বিশ্ববিদ্যালয়ের এক প্রাক্তন সহকর্মী বয়সের এক্সকিউসাইটিসে থেকে মুক্তির এক অভিনব উপায় আবিষ্কার করেছেন। কুড়ির দশকে বিল হার্ভার্ড থেকে পাশ করে বেরোয়। স্টকের দালালিতে ২৫ বছর কাটানোর পর ওর ভালই অর্থলাভ হয়, ও সিদ্ধান্ত নিল কলেজের প্রফেসর হবে। ওকে প্রচুর পরিশ্রম করতে হবে, কিন্তু নিজের সিদ্ধান্তে অটল বিল ৫১ বছর বয়সে ইলিনয় বিশ্ববিদ্যালয়ে যোগ দিল। ৫৫ বছর বয়সে তার ডিগ্রী পায়। এখন বিল এক খ্যাতনামা লিবারের আর্ট কলেজের অর্থনীতি বিভাগের চেয়ারম্যান। ও এখন খুব সুখী। এখনও হেসে বলে, "এখনও আমার এক তৃতীয়াংশ জীবন বাকি আছে।"

বৃদ্ধাবস্থা ব্যর্থতা রোগ। এই রোগকে এগিয়ে যাওয়ার পথে বাধা হতে দেবেন না, একে পরাজিত করুন।

বয়সটা খুব কম বলতে কি বোঝায়? "আমি একেবারে ছোট" বয়সের এই অজুহাতটিও খুবই ক্ষতিকারক। বছরখানেক আগে একটি ২৩ বছরের তরুণ, নাম তার জেরি, আমার কাছে একটা সমস্যা নিয়ে উপস্থিত। জেরি বেশ চটপটে, ভালো ছেলে। প্রথমে ও প্যারাট্রপার ছিল, তারপর কলেজে পড়াশুনা করে। কলেজে পড়াকালীন জেরি এক বিশাল ট্রান্সফার ও স্টোরেজ কোম্পানির বিক্রি বিভাগে কাজ করে স্ত্রী-পুত্রের প্রতিপালন করত।

কলেজে ও কোম্পানি দু'টি ক্ষেত্রেই সফল হয়।

এখন অবশ্য জেরিকে চিন্তিত দেখলাম, "ড. শ্যুইজ," সে বলল, "একটা বিপদে পড়েছি। আমার কোম্পানি আমাকে সেলস ম্যানেজার করতে চায়। মুস্কিলটা হল আমাকে আটজন সেলসম্যানের সুপারভাইজার হতে হবে।"

"অভিনন্দন, এ তো দারুণ খবর", আমি বললাম, "তা এতে এমন চিন্তার কি আছে?"

BanglaBook.org

"আসলে", সে বলল, "যাদের তত্ত্বাবধান করতে বলা হচ্ছে তারা সবাই আমার চেয়ে ৭ থেকে ২১ বছরের বড়। কি করা উচিত বলুন তো? আমি কি পারব?"

"জেরি" আমি উত্তর দিই, "তোমার কোম্পানির জেনারেল ম্যানেজার নিশ্চয়ই তোমাকে এই কাজের উপযুক্ত মনে করেছেন, তা না হলে তা তোমায় দায়িত্বটা দিতেন না। তিনটে কথা মনে রাখবে, দেখবে সব ঠিক হয়ে যাবে। প্রথমত, বয়স সম্বন্ধে সচেতন হবে না। আগেকার দিনে ক্ষেতখামারে কাজ করার সময় যেদিন একটি ছেলে প্রমাণ করতে পারত যে সে প্রাপ্ত বয়স্কদের মত কর্মক্ষম, সেদিন থেকে তাকে আর ছোট ছেলে মনে করা হত না। তার জন্ম তারিখের হিসাব করা হত না। এটা তো তোমার ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। যখন তুমি সেলস ম্যানেজার হিসাবে নিজের যোগ্যতা প্রমাণ করতে পারবে, দেখবে তুমিও বড় হয়ে গিয়েছ।"

"দ্বিতীয়ত, এই নতুন অনুভূতির অপপ্রয়োগের বিষয়ে সচেতন থাকবে। সেলসম্যানদের পাওনা সম্মানটা দিতে ভুলবে না। তাদের মতামত জেনে নেবে। তারা যেন কখনই মনে না করে যে তারা কোনো অত্যাচারী শাসকের অধীনে কাজ করছে, তারা তোমাকে তাদের দলের নেতা মনে করবে। এভাবে কাজ করলে তুমি ওদের সহযোগিতা পাবে, ওরা তোমার বিরোধী হয়ে উঠবে না।"

"তৃতীয় কথাটি হল, তোমার চেয়ে বড়রা তোমার নীচে কাজ করবে, এই সত্যিটা স্বীকার করতে শেখা। যে কোনো ক্ষেত্রে দলনেতা যাদের তত্ত্বাবধান করে, তারা হয়ত বয়সে বড় হয়। তাই বয়স্কদের তত্ত্বাবধানের অনুশীলন করতে শেখো। ভবিষ্যতে যখন আরো বড় সুযোগ পাবে তখন এই অভিজ্ঞতাগুলি কাজে লাগবে।"

"আরেকটা কথা মনে রাখবে জেরি, বয়সটাকে বাধার কারণ না করে তুললে তা কখনই তোমারর উন্নতির পথে বাধা সৃষ্টি করতে পারবে না।"

জেরি বেশ উন্নতি করেছে। পরিবহনের ব্যবসাটা তার খুবই প্রিয়। আগামী বছরে সে নিজের কোম্পানি গড়ে তোলার পরিকল্পনা করছে।

যুব সম্প্রদায় তেমন মনে করলে তারুণ্য সত্যিই একটা বাধাবাধকতা হয়ে দাঁড়ায়। আপনারা হয়ত শুনবেন নিরাপত্তা ও বীমার মত কয়েকটি পেশায় 'যথেষ্ট' পরিপক্কতা প্রয়োজন। বিনিয়োগকারীর মন জয় করার জন্য পাকাচুল বা কেশহীনতা কোনো যোগ্যতাই নয়, এগুলি স্রেফ বাজে কথা। আসল কথাটা হল আপনি আপনার নিজের কাজ কত ভালো বোঝেন। যদি আপনি দায়িত্ব সম্বন্ধে সম্পূর্ণ ওয়াকিবহাল থাকেন, যদি মানুষ চিনতে ও বুঝতে পারেন, তাহলে আপনি নিশ্চয়ই কাজের দায়িত্ব সুউচ্চভাবে পালন করতে পারবেন। বয়সের সঙ্গে কর্মক্ষমতার কোনোরকম যোগসূত্রই নেই। অবশ্য যদি আপনি মনে করেন পালিত কেশই জীবনে প্রতিষ্ঠিত হওয়ার একমাত্র যোগ্যতা, তাহলে আলাদা কথা।

BanglaBook.org

বহু যুবক মনে করে তাদের অল্প বয়স সাফল্যের প্রধান প্রতিবন্ধক। তবে এটা সত্যি যে সংগঠনে হয়ত এমন কোনো ব্যক্তি আছে যে নিজের চাকরির নিরাপত্তার ব্যাপারে সন্দিহান ও বিপন্ন বোধ করছে। বয়স বা অন্য কোনো কারণ দেখিয়ে সে হয়ত আপনার উপস্থিতিতে বাধা সৃষ্টি করবে।

তবে কোম্পানির গুরুত্বপূর্ণ কর্মকর্তারা সেভাবে চিন্তা করেন না। তারা আপনার যোগ্যতা যাচাই করে সেইমত দায়িত্বভার দেবেন। নিজের কর্মদক্ষতা ও গঠনমূলক মনোভাব প্রমাণ করুন, আপনার অল্প বয়স আপনার জন্য সুবিধাজনক হয়ে উঠবে।

সংক্ষিপ্তভাবে বলতে গেলে, বয়সের এক্সকিউসাইটিসের নিরাময়ের পন্থাগুলি হল ঃ

১। আপনার বর্তমান বয়সের প্রতি আশাবাদী মনোভাব রাখুন। মনে করুন, "আমি এখনও তরুণ", "আমি বুড়ো হয়ে গিয়েছি" ভাববেন না। নতুন দিগন্তের খোঁজ করুন, তারুণ্যের উদ্দীপনায় এগিয়ে চলুন।

২। আপনার উৎপাদন ক্ষমতার আয়ুষ্কাল হিসাব করে দেখুন। মনে রাখবেন, ৩০ বছরের ব্যক্তির ৮০ শতাংশ উৎপাদন ক্ষমতা এখনও অ-ব্যবহৃত রয়েছে। আর ৫০ বছরের তরুণের এখন ৪০ শতাংশ সেরা ৪০ শতাংশ ক্ষমতা বাকি আছে। অনেকে যেমন মনে করে তার চেয়ে আমাদের জীবনকাল অনেক অনেক বেশি!

৩। জীবনে যা করতে চেয়েছেন, যা করতে চান তা করায় আগামী দিনগুলি সদব্যবহার করুন। যদি আপনি নিরাশ হয়ে পড়েন, যদি মনে হয় যে খুবই দেরী হয়ে গিয়েছে তাহলে হয়ত সত্যি দেরী হয়ে যাবে। "আগেই করা উচিত ছিল" এ ভাবনাটা মন থেকে ঝেড়ে ফেলে দিন। এটা ব্যর্থতার লক্ষণ। বরং নিজেকে বুঝিয়ে বলুন, "আমি এখান থেকেই শুরু করবো, আমার জীবনের সেরা সময়টা শিগগীর আমার সামনে এসে দাঁড়াবে।" সফল মানুষ এভাবেই চিন্তা করে।

৪। "কিন্তু আমার ব্যাপারটা আলাদা, দুর্ভাগ্য আমার চিরসাথী" সম্প্রতি, এক ট্র্যাফিক ইঞ্জিনিয়ার হাইওয়ের নিরাপত্তা নিয়ে আলোচনা করছিলেন, উনি বলছিলেন ৪০,০০০ এরও বেশী মানুষ তথাকথিত রাস্তার দুর্ঘটনায় মারা যায়। ওর বক্তব্যের প্রধান বিষয়টি ছিল যানবাহন দুর্ঘটনা। যাকে আমরা দুর্ঘটনা বলছি প্রকৃত পক্ষে তা হল মানুষ বা যন্ত্র অথবা দুইয়েই ব্যর্থতা!

যানবাহনের বিশেষজ্ঞই ভদ্রলোক যে কথাটি বললেন সে কথাটি কিন্তু যুগ যুগ ধরে জ্ঞানীগুণী বিদগ্ধ ব্যক্তিরা বলে এসেছেন ঃ সব কিছুর মূলে একটা কারণ আছে। কারণ ছাড়া কিছু হয় না। আজকের আবহাওয়াটা আকস্মিক ঘটনা নয়। এর পিছনেও বিশেষ কারণ আছে। মানুষের জীবনে যা ঘটে তাও এর ব্যতিক্রম নয়।

তা সত্ত্বেও হয়ত একটি দিনও এমন যায় না যখন কেউ না কেউ নিজের 'দুর্ভাগ্য' কে দোষারোপ করে। এমন দিনও বিরল নয় যখন সফল মানুষকে "ভাগ্যবান" বলে অভিহিত করা হয়।

BanglaBook.org

লোকেরা কীভাবে এই ভাগ্যচক্রের এক্সকিউসাইটিসে আক্রান্ত হয় তার একটি উদাহরণ দিই। সম্প্রতি তিনটি তরুণ কর্মচারীর সঙ্গে লাঞ্চ করলাম। সেদিনকার আলোচনার বিষয়টি ছিল জর্জ. সি। এই জর্জ নামক ভদ্রলোকটি এদের দলের একজন ছিলেন, গতকাল তার পদোন্নতি হয়।

জর্জের পদোন্নতির কারণ কি? এই তিন তরুণ নানা কারণ দেখালেন: ভাগ্য, পক্ষপাতিত্ব, খোশামোদ, জর্জের স্ত্রী যে বস এর মন জয় করেছে, মনগড়া নানা কারণ। সত্যি কথাটা ছিল, জর্জ এক সুযোগ্য কর্মী, সে নিজের দায়িত্ব পালনে সুদক্ষ। সে পরিশ্রমী, তার ব্যক্তিত্ব আকর্ষণীয়।

তাছাড়া আমি এ কথাও জানতাম যে কোম্পানির উপরওয়ালারা এদের চারজনের মধ্যে কার পদোন্নতি হওয়া উচিৎ তা নিয়ে প্রচুর চিন্তা-ভাবনা করে তার পর ঐ সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন। আমার তিন অসন্তুষ্ট বন্ধুর বোঝা উচিৎ ছিল যে কোম্পানি উচ্চপদস্থ কর্মকর্তারা চোখ বন্ধ করে কাউকে গুরুত্বপূর্ণ পদে মনোনীত করবেন না।

মেশিনের অংশ উৎপাদক কোম্পানির এক কর্মচারীর সঙ্গে সেদিন ভাগ্যের এক্সকিউসাটিস নিয়ে আলোচনা হচ্ছিল। উনি ঐ সমস্যাটার বিষয়ে খুবই উদ্দীপ্ত হয়ে উঠলেন, নিজের অভিজ্ঞতার কথা বললেন।

"এ এক নতুন নাম শুনছি", উনি বললেন, "তবে সেলসের সঙ্গে যুক্ত সব কর্মচারীদেরই এক কঠিন সমস্যার সম্মুখীন হতে হয়। গতকালই আমাদের কোম্পানিতে আপনার এই ব্যাপারটা এক উজ্জ্বল উদাহরণ পেলাম।"

"বিকেল চারটের সময় এক সেলসম্যান $ ১১২,০০০ এর যন্ত্রপাতি অর্ডার নিয়ে উপস্থিত। সেই সময় আরেক ভদ্রলোকও অফিসে উপস্থিত ছিলেন, এই দ্বিতীয় ভদ্রলোকটির দ্বারা বিশেষ কিছুই বিক্রি হত না। জন এর অর্ডারের সুখবর শুনে ইনি যেন একটু ঈর্ষা বোধ করলেন, তাকে অভিনন্দন জানিয়ে বললেন, "জন, ভাগ্যদেবী তোমার প্রতি সত্যি সুপ্রসন্ন।"

"এই দুর্বল সেলসম্যান ভদ্রলোক স্বীকার করতে রাজী না যে জনের এই বড় অর্ডারে সঙ্গে ভাগ্যের কোনো সম্পর্ক নেই। জন ঐ গ্রাহকের সঙ্গে বেশ কয়েক মাস যাবৎ কাজ করছিল। সেখানকার প্রায় আধ ডজন লোকের সঙ্গে তাকে অনবরত কথাবার্তা বলতে হয়েছে। তাদের জন্য সবচেয়ে সেরা প্রস্তাব কি হতে পারে তা নিয়ে জন বেশ কয়েক রাত জেগে চিন্তা করেছে, কাজ করেছে। তারপর আমাদের ইঞ্জিনিয়ারদের দিয়ে চাহিদা মাফিক যন্ত্রের প্রাথমিক ডিজাইন তৈরী করিয়েছে। যদি সুপরিকল্পিত কাজ ও ধীরে সুযোগ সেই কর্মপরিকল্পনা প্রয়োগ করাকে সৌভাগ্য বলা হয়, তাহলে হয়ত সত্যিই জনের প্রতি ভাগ্যদেবী সুপ্রসন্ন ছিলেন।

ধরুণ, যদি ভাগ্যের সাহায্যে জেনারেল মোটর্সকে পুনর্গঠিত করতে হয়। কে কি করবে, কোথায় কাজ করবে, এসব যদি ভাগ্য নির্ণয় করে তাহলে দেশের সব ব্যবসা

বাণিজ্য রসাতলে যাবে। ধরা যাক, ভাগ্যের সাহায্যে জেনারেল মোটর্সকে সম্পূর্ণ নতুনভাবে গড়ে তুলতে হবে। এই পুনর্গঠনের জন্য কোম্পানির সব কর্মচারীদের নাম একটা বিশাল পিপেতে সংগ্রহ করা হল। এরপর প্রথমে যার নাম উঠবে, সে হবে প্রেসিডেন্ট, দ্বিতীয় নামটি যার সে হবে এক্সিকিউটিভ ভাইস-প্রেসিডেন্ট, অন্যান্যদেরও এভাবে বাছাই করা হবে!

কি বোকার মত ব্যাপারটা হবে বলুন তো? অথচ এভাবেই তো ভাগ্য কাজ করে, তাই না?

যে কোনো পেশা-ব্যবসা পরিচালনা, বিক্রি আইন, ইঞ্জিনিয়ারিং, অভিনয় ও শয়ানা সব পেশায় যা শ্রী পৌছায় তার মূল্যে থাকে তাদের উন্নততর দৃষ্টিভঙ্গি, তারা পরিশ্রমী এবং বোধবুদ্ধি সদব্যবহার করতে জানেন।

ভাগ্যের এক্সকিউসাইটিস থেকে নিষ্কৃতির দু'টি উপায়

১। কারণ ও পরিণাম-এ নিয়মটা মেনে নিন। আপাতদৃষ্টিতে যা 'সৌভাগ্য' তা পেছনে রয়েছে প্রস্তুতি, পরিচালনা, সফল হওয়ার মনোভাব, যা ঐ সফল মানুষটির 'সৌভাগ্য' বলে অভিহিত হচ্ছে। একজন 'ভাগ্যহীন' মানুষকে ভালোমত দেখুন। আপনি কয়েকটি বিশেষ কারণ খুঁজে পাবেন। সফল মানুষটি হেরে গিয়ে শেখে, লাভবান হয়। ব্যর্থ মহাশয় ঐ একই ভাবে হেরে যাওয়ার পর কিছুই শেখে না।

২। অলীক স্বপ্ন দেখা বন্ধ করুন। সাফল্যের শ্রমহীন সহজ পন্থা খুঁজতে নিজের বুদ্ধির অপচয় করবেন না। শুধুমাত্র ভাগ্য কাউকে সফল করতে পারে না। যে জিনিসগুলি করলে, যে প্রণালীগুলি আয়ত্তে আনতে পারলে সফল হওয়া যায় সেগুলি শিখলে ও সঠিকভাবে প্রয়োগ করলে তবেই সাফল্যের চাবিকাঠি হাতে পাওয়া যায়। পদোন্নতি, জয়লাভ, জীবনে সেরা জিনিসগুলির জন্য ভাগ্যের ভরসায় বসে থাকবেন না। এগুলি দেওয়া ভাগ্যের কর্ম নয়। বরং যে গুণগুলি বিকাশ করলে জীবনে বিজয়ী হওয়া যায় সেগুলির বিকাশে মনোনিবেশ করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

তৃতীয় অধ্যায়

আত্ম-প্রত্যয় গড়ে তুলুন, ভয় দূর করুন

বন্ধুরা যখন বলে, "অযথা ভয় পাচ্ছো। চিন্তার কোনো কারণ নেই। এগুলি তোমার উদ্ভট কল্পনা মাত্র," মনে রাখবেন তারা আপনার মঙ্গল কামনা করেন।

তবে আমিও জানি, আপনিও জানেন, এ রকম ভয়ের ওষুধে তেমন সুফল পাওয়া যায় না। এই মন ভোলানো কথাগুলি হয়ত কয়েক মিনিট বা কয়েক ঘন্টার জন্য ভয় দূর করতে পারে, তার বেশী না। "এ তোমার কল্পনা মাত্র" চিকিৎসা পদ্ধতি আত্ম-প্রত্যয় গড়ে তুলতে পারে না, ভয়টাকে নির্মূল করতে পারে না।

হ্যাঁ, ভয় জিনিসটি আসল ও সত্যিকার অনুভূতি। এ কথাও অনস্বীকার্য যে ভয়টাকে জয় করার আগেই তা আমাদের মনে গেঁথে যায়।

আজকাল বেশীর ভাগ ভয় কিন্তু মনের রোগ হয়ে দাঁড়িয়েছে। ভুল পথে চালিত, হতাশাব্যঞ্জক ভাবনা চিন্তার ফলে দুশ্চিন্তা, উদ্বেগ, লজ্জা, আতঙ্কের সৃষ্টি হয়। তবে ভয়ের মূলে যা রয়েছে তা চিনে নিতে পারলেই যে ভয় দূর করা যায় তা নয়।

ডাক্তার যখন আবিষ্কার করবেন যে আপনার শরীরে কোথাও সংক্রমণ হয়েছে সেখানেই কিন্তু তিনি চিকিৎসার ইতি টানবেন না, ঐ সংক্রমণ দূর করার জন্য তিনি সঠিক ওষুধ প্রয়োগ করবেন।

আগেকার দিনের 'এ তোমার মনের ভয়' চিকিৎসা প্রণালী ভয়ের উপস্থিতিকে স্বীকার করতে চায় না। তবে ভয় তো সত্যি আছে। ভয়টা আসল, ভয় সাফল্যের প্রথম ও প্রধান শত্রু। ভয়ে মানুষ সুযোগ হারায়, ভয় শারীরিক ক্ষমতা হ্রাস করে দেয়, ভয় মানুষকে রোগগ্রস্ত করে ফেলে, শরীরে নানা সমস্যা দেখা দেয়, আয়ু কমিয়ে দেয়, যখন কথা বলা উচিৎ তখন মুখে কুলুপ এঁটে দেয় এই ভয়।

ভয়-অনিশ্চয়তা, আত্ম-প্রত্যয়ের অভাব–এ সবের জন্যই আমাদের এখনও মন্দা আর্থিক শিথিলতার সম্মুখীন হতে হয়। হাজার হাজার মানুষ জীবনে বিশেষ কিছু করতে পারে না,জীবনটা উপভোগ করতে পারে না, কারণ ভয়।

ভয় সত্যি এক শক্তিশালী ক্ষমতা,মানুষ জীবনে যা পেতে চায় ভয় তা পাওয়ার পথে নানাভাবে প্রতিবন্ধক হয়ে দাঁড়ায়।

নানা ধরনের,নানা আকারের ভয় হল মনের সংক্রমণ। শরীরের সংক্রমণের মতই মনের সংক্রমণ দূর করার কয়েকটি উপায় আছে– বিশেষ ভাবে তৈরী এক চিকিৎসা পদ্ধতি।

BanglaBook.org

প্রথমেই চিকিৎসার পূর্বপ্রস্তুতি হিসাবে এই তথ্যটি মনে মনে মেনে নিনঃ আত্ম-প্রত্যয় জিনিষটা গড়ে তুলতে হয়। কেউ আত্ম-প্রত্যয় সঙ্গে নিয়ে জন্মায় না। আপনার পরিচিত জনেরা যারা আত্মবিশ্বাসে ভরপুর, যারা দুশ্চিন্তাকে জয় করেছে, যারা সর্বত্র সব সময় স্বচ্ছন্দ সপ্রতিভ, তারা নিজেদের আত্ম-প্রত্যয় সংগ্রহ, সঞ্চিত ও বর্ধিত করেছে।

আপনিও তা করতে পারেন। কীভাবে, তা এই অধ্যায়ে জানতে পারবেন।

দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময় নৌ সেনা যাদের নতুন নিযুক্ত করেছিল তাদের জন্য সাঁতার শেখা বাধ্যতামূলক করে দেয়। উদ্দেশ্য অবশ্য সুস্পষ্ট, সাঁতার জানলে মাঝ সমুদ্রে নাবিক অন্তত প্রাণে বাঁচবে, মরবে না।

যারা সাঁতার জানতো না তাদের সাঁতারের ক্লাসে ভর্তি করে দেওয়া হয়। আমি নিজে বেশ কয়েকটি প্রশিক্ষণ সূত্র দেখেছি। আপাত দৃষ্টিতে একদল স্বাস্থ্যবান তরুণদের মাত্র ক'ফুট গভীর জলে পড়ে ভয় পেতে দেখে ব্যাপারটা হাস্যকর মনে হয়েছিল। একটি অনুশীলন পর্বের কথা মনেপড়ে, নতুন নাবিকদের ৬ ফুট উঁচু বোর্ড থেকে ৮ ফুট বা সামান্য বেশী গভীর জলে ঝাঁপ দিতে বলা হয়, হাফ ডজন সাঁতার বিশেষজ্ঞ পাশে দাঁড়িয়ে ব্যাপারটা দেখেছিলেন।

গভীরভাবে চিন্তা করলে বলা যায় ব্যাপারটা সত্যি দুঃখজনক ছিল। ঐ তরুণ দল সত্যিই ভীত সন্তস্ত্র ছিল। অথচ তাদের মনের ভয়কে হারানোর জন্য দরকার ছিল শুধুই জলে একটিবার ঝাঁপ দেওয়া। একাধিক ক্ষেত্রে দেখলাম ঐ যুবকদের 'হঠাৎ ধাক্কা' দিয়ে বোর্ড থেকে ঠেলে দেওয়া হচ্ছিল ।পরিণামঃ ভয়কে জয় করা!

নৌ-সেনা কর্মীদের অতি পরিচিত এই ঘটনাটি একটা কথা প্রমাণ করেঃ কাজটা ভয় দূর করতে পারে। অথচ অনিশ্চয়তা, বিলম্ব ভয় বাড়ায়।

সাফল্যের নিয়মাবলীতে এক্ষুণি লিখে রাখুন–সক্রিয়তা, কর্মতৎপরতা সত্যি ভয় দূর করে। বেশ ক'মাস আগে এক চিন্তিত কর্তাব্যক্তি আমার কাছে এসে উপস্থিত। ইনি এক বিশাল খুচরা বিপণন সংস্থার ক্রেতার গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন।

ঐ ভদ্রলোক চিন্তিতভাবে বললেন, "চাকরিটা বোধহয় শিগগীর হাত ছাড়া হবে। মনে হচ্ছে আর বেশী দিন নেই।"

'কেন?' আমি প্রশ্ন করলাম।

"তাই তো মনে হচ্ছে। গত বছরের তুলনায় এ বছর আমার বিভাগের সেল ৭ শতাংশ হ্রাস পেয়েছে। এদিকে সম্পূর্ণ স্টোরের বিক্রি ৬শতাংশ বেড়ে গিয়েছে, তাই ব্যাপারটা শোচণীয়। সম্প্রতি কয়েকটা ভুল সিদ্ধান্ত নিয়েছিলাম, ফলে কোম্পানির বিকাশে কোনোরকম যোগ দিতে না পারায় মার্চেণ্ডাইস ম্যানেজার আমাকে বেশ কয়েকবার সতর্ক করে দিয়েছে।"

BanglaBook.org

"আগে কখনও এরকম মনে হয়নি," ইনি বললেন, "নিয়ন্ত্রণ হাতছাড়া হয়েছে তা স্পষ্ট দেখতে পাচ্ছি। আমার অন্যান্য সঙ্গী ক্রেতারা বুঝতে পারছে যে আমি হেরে যাচ্ছি। কয়েকদিন আগে প্রধান বিক্রেতাদের একটি মিটিংএ একজন তো বলেই দিল, আমার কাজের খানিকটা অংশ তাকে দিয়ে দিলে সে ষ্টোরের লাভের অংশ বাড়াতে পারবে। মনে হচ্ছে আমি যেন ডুবে যাচ্ছি আর একদল দর্শক দাঁড়িয়ে দাঁড়িয়ে আমার ডুবে যাওয়া দেখছে।"

ঐ ভদ্রলোক নিজের আতঙ্কের ব্যাপারে আরো অনেক কিছু বললেন। শেষ ওকে থামিয়ে বললাম,"এ ব্যাপারে আপনি কি করলেন? পরিস্থিতি সামলানোর জন্য কি করবেন?"

"আসলে" ইনি উত্তর দিলেন, "আমার যে কিছুই করার নেই, শুধু আশা করতে পারি সব ঠিক হয়ে যাবে।"

এ কথা শুনে আমি বললাম, 'সত্যি কি আপনার মনে হয় যে আশা করলে সব ঠিক হয়ে যাবে?" একটু চুপ করে,উত্তরের অপেক্ষা না করে নিজেই ওকে প্রশ্ন করলাম,"আশাকে বাস্তবে পরিণত করার জন্য কিছু একটা করুন না।"

"নিশ্চয়ই, বলুন," উনি বললেন।

"আপনার কেসের উপযুক্ত দু'টো পথ আছে। প্রথম, আজ দুপুর থেকে বিক্রি বাড়ানোর চেষ্টা শুরু করে দিন। স্বীকার করতেই হবে আপনার বিক্রি করে যাওয়ার মূলে কোনো কারণ আছে। সেটা খুঁজে বার করুন। হয়ত আপনার বিক্রি আবার বাড়িয়ে তোলার জন্য আগেকার পণ্য ছাড়সহ বিক্রি করে তারপর নতুন পণ্য রাখতে হবে। আপনি পণ্যগুলো নতুনভাবে প্রদর্শন করতে পারেন। হয়ত আপনার পণ্য বিক্রেতাদের আরো উৎসাহিত করে তুলতে হবে। সঠিক কোন্ জিনিসটা আপনার বিক্রি বাড়াবে তা আমার পক্ষে বলা সম্ভব নয়, তবে কোনো উপায় আছে বইকি। তাই আপনার মার্চেণ্ডাইস ম্যানেজারের সঙ্গে কথা বলাটা বুদ্ধিবানের কাজ হবে। হয়ত উনি সত্যি আপনাকে চাকরি থেকে বরখাস্ত করার কথা ভাবছেন, যদি আপনি সমস্যাগুলি নিয়ে ওর সঙ্গে আলোচনা করেন, ওর পরামর্শ চান তাহলে নিশ্চয়ই উনি আপনাকে সংশোধনের সুযোগ দেবেন। যদি কর্মকর্তারা মনে করেন যে আপনি সমাধান খুঁজে বার করতে পারবেন তাহলে আপনাকে সরিয়ে দেওয়ার খরচ বা ঝামেলাটা নিতে চাইবেন না।"

আরো বললাম, "তারপর আপনার সঙ্গী বিক্রেতাদের সক্রিয় হতে বলুন। হতাশের মত আচরণ করবেন না। আপনার আশেপাশের সবাইকে বুঝিয়ে দিন, আপনি এখনও হেরে যাননি।"

BanglaBook.org

ওর চোখে সাহসের দীপ্তি ফিরে এসেছিল। প্রশ্ন করলেন, "আপনি বললেন দু'টি উপায় আছে, দ্বিতীয়টা কি?"

"দ্বিতীয়টা আপনার বীমা পলিসি বলতে পারেন, আপনার ব্যবসার দু'তিনজন ঘনিষ্ঠ বন্ধুকে বলুন আপনি এখানকার কাজের চেয়ে আরো ভালো স্টোরে কাজ খুঁজছেন।"

"আমার মনে হয় না বিক্রি বাড়ানোর জন্য সংশোধন করার পরও আপনার চাকরি হারানোর ভয় থাকবে। তা সত্ত্বেও হাতে দু'একটা বিকল্প ব্যবস্থা রাখা ভালো। মনে রাখবেন, চাকরি থাকাকালীন অন্য চাকরি খোঁজা বেকার অবস্থায় চাকরি খোঁজার চেয়ে দশগুণ সহজ।" দু'দিন আগে ভদ্রলোক আমায় ফোন করেছিলেন।

"আপনার সঙ্গে কথাবার্তার পর আমি প্রাণপণ চেষ্টা করতে লাগলাম। বেশ কিছু পরিবর্তন এনেছি তবে মূল ও আসল পরিবর্তন আমার সেলস্ লোকজনের মধ্যে এনেছি। আগে আমি সপ্তাহে একবার সেলস্-এর মিটিং ডাকতাম। এখন রোজ সকালে এক একজনকে ডেকে আলোচনা করি। সবাই উৎসাহী হয়ে উঠেছে। মনে হয় আমাকে দেখে ওরাও অনুপ্রেরণা পেয়েছে। ওরা যেন আমার এই জেগে ওঠার অপেক্ষায় ছিল।"

"এখন সব ঠিকমত চলছে। গত সপ্তাহে আমার বিক্রি শুধু যে গত বছরের চেয়ে বেশী ছিল তাই নয় গোটা স্টোরের গড় বিক্রির চেয়েও বেশী ছিল।"

"ও হ্যা, আরেকটা কথা," উনি বললেন, "আরেকটা সুখবর আছে। আপনার সঙ্গে কথা বলার পর দু'টি চাকরির সন্ধান পেয়েছি। কিন্তু এখানে তো সব ভালোই চলছে, তাই ওগুলা ছেড়ে দিলাম।"

কঠিন সমস্যার সম্মুখীন হলে, যতক্ষণ না সক্রিয় হয়ে ওঠা যায় ততক্ষণ ঐ সমস্যা থেকে বেরিয়ে আসা যায় না। আশাতেই সবের শুরু, তবে আশার সঙ্গে ক্রয় হয়ে উঠলেই বিজয়ী হওয়া যায়।

সক্রিয়তার এই পদ্ধতি কাজে ব্যবহার করুন। এপর যখনই ভয় পাবেন ছোট ভয় বড় ভয়, যাই হোক, নিজেকে অবিচলিত রাখবেন। তারপর এই প্রশ্নের উত্তরটা খুঁজে বার করবেনঃ ভয় দূর করার জন্য আমি কি করতে পারি?

ভয়টাকে সম্পূর্ণ বিচ্ছিন্ন করে দিন। তারপর উপযুক্ত কাজটি করুন। নীচে ভীতি ও তার কয়েকটি সক্রিয় সমাধানের উল্লেখ রয়েছেঃ

BanglaBook.org

বিভিন্ন প্রকারের ভয়	কাজ
১। নিজের চেহারার জন্য সঙ্কোচ ও লজ্জা অনুভব করা।	চেহারায় উন্নতি করুন, চুল কাটিয়ে আসুন, জুতা জোড়া পালিশ করুন, পরিষ্কার ইস্ত্রী করা পোষাক পরুন। মোট কথা, নিজেকে স্মার্ট ঝকঝকে করে তুলুন। এর জন্য নতুন পোষাকের প্রয়োজন হয় না।
২। কোনো জরুরী গ্রাহক হাতছাড়া হওয়ার ভয়	আরো সেবা দেওয়ার চেষ্টা করুন, পরিশ্রম করুন। যদি কোনো কারণে গ্রাহক আপনার ওপর আস্থা হারায় তাহলে তা সংশোধন করুন।
৩। পরীক্ষায় ফেল করার ভয়	দুশ্চিন্তা না করে পড়াশোনা করুন। সময়ের সদ্ব্যবহার করুন।
৪। যা আপনার আয়ত্তের বাইরের সে সব জিনিস নিয়ে ভয়	অন্য কিছুতে মনোনিবেশ করুন, বাগান করুন। ছেলেমেয়েদের সঙ্গে খেলা করুন। সিনেমা দেখতে যান।
৫। আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে কিছু দিয়ে শারীরিক আঘাত পাওয়ার ভয়, যেমন ঘূর্ণিঝড়, প্লেনের নিয়ন্ত্রণ হারানো।৫। আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে কিছু দিয়ে শারীরিক আঘাত পাওয়ার ভয়, যেমন ঘূর্ণিঝড়, প্লেনের নিয়ন্ত্রণ হারানো।	অন্যের ভয় দূর করার চেষ্টা করুন। প্রার্থনা করুন। আপনার নিজের কাজটা যে সঠিক সে ব্যাপারে সুনিশ্চিত হতে হবে।তারপর কাজটা করতে হবে। যে কোনো গুরুত্বপূর্ণ কাজে সমালোচনা শুনতে হয়।
৬। অন্যেরা কি ভাববে, কি বলবে সেই ভয়	সব বিষয়গুলি বিশ্লেষণ করুন। দৃঢ় নিশ্চিত হয়ে নির্ণয় করুন। একবার নির্ণয়ের পর পিছপা হবেন না।
৭। বিনিয়োগ করা বা বাড়ি করার জন্য ভয়	
৮। মানুষকে ভয় পাওয়া	সঠিকভাবে বিচার করুন। মনে রাখবেন, অন্যজনও আপনার মতই মানুষ।

ভয়কে দূর করে আত্ম-প্রত্যয় ফিরে পাওয়ার জন্য এই দু'টি কাজ করুন ঃ

১। ভয়কে সম্পূর্ণ বিচ্ছিন্ন করে দিন। আলাদা করে দিন। কেন ভয় পাচ্ছেন সেই কারণটা খুঁজে বার করুন।

BanglaBook.org

২। এবার সক্রিয় হয়ে উঠুন। কোন না কোন কাজ রয়েছে। সব রকমের ভয়ের সমাধান।

আর মনে রাখবেন, দ্বিধাদ্বন্দ্ব ভয়টাকে আরো বড়, আরো ভয়াবহ করে তোলে। তাই তৎপর হয়ে কাজ করুন, দৃঢ় সিদ্ধান্ত নিন।

বেশীর ভাগ সময় আত্মবিশ্বাসের অভাবের মূলে থাকবে স্মরণশক্তি পরিচালনা করার অক্ষমতা।

আপনার স্মৃতি ব্যাঙ্কের সুউচ্চ পরিচালনার জন্য আত্মবিশ্বাস গড়ে তুলতে হবে। এই আত্মবিশ্বাস গড়ে তোলার জন্য বিশেষভাবে দু'টি কাজ করতে পারেন।

১। আপনার ব্যাঙ্কে শুধুই আশাবাদী ও গঠনাত্মক চিন্তা-ভাবনা সংগ্রহ করুন

এ কথা অনস্বীকার্য যে জীবনে নানা অস্বস্তিকর, লজ্জাজনক ও হতাশাব্যঞ্জক পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয়। তবে সফল ও ব্যর্থ মানুষ এই পরিস্থিতির মোকাবিলা করতে সম্পূর্ণ ভিন্ন পথ অবলম্বন করে। অসফল মানুষ কথাগুলি মনে গেঁথে নেয়, বিরক্তিকর ব্যাপারগুলি নিয়ে

বার বার চিন্তা করে যা স্মৃতির কোটরে জমা হয়ে যায়। তারা এ ছাড়া আর কিছুই ভাবতে চায় না। এমনকি রাত্রে শোওয়ার আগে পর্যন্ত এসব বিরক্তিকর চিন্তা-ভাবনা মনের আনাচে কানাচে ঘোরাফেরা করে বেড়ায়।

এদিকে আত্মবিশ্বাসী, সফল মানুষ তা নিয়ে আর দ্বিতীয়বার মাথা ঘামায় না। সফল মানুষটি তার মনের ব্যাঙ্কে শুধুই ভালো চিন্তা সংগ্রহ করে।

প্রতিদিন সকালে কাজে যাওয়ার আগে আপনি যদি বেশ খানিকটা জঞ্জাল গাড়ির ইঞ্জিনে ভবে দেন তাহলে গাড়িটা কীভাবে চলবে? খুব শিগ্‌গীর ইঞ্জিনটা বিগড়ে যাবে, কাজ বন্ধ করে দিবে। ঐ একই ভাবে আপনার মনে জমা হয়ে থাকা না-ধর্মী হতাশাজনক অপ্রিয় চিন্তা-ভাবনা মনকে জর্জরিত করে তোলে, হতাশাদায়ক চিন্তাধারা অযথা আপনার মনের মোটরের আয়ুক্ষয় করে। এতে মনে দুশ্চিন্তা, নৈরাশ্য, হীনমন্যতার অনুভূতি জাগে। যখন বাকিরা এগিয়ে যায়, এই চিন্তাগুলি আপনাকে পথের ধারে দাঁড় করিয়ে রাখে।

২। মনের ব্যাঙ্ক থেকে ভালো গঠনমূলক চিন্তা বেছে তুলুন। বেশ ক'বছর আগে আমি শিকাগোর এক মনস্তত্ত্ববিদ সংগঠরে সঙ্গে ঘনিষ্ঠভাবে যুক্ত ছিলাম। এরা নানা সমস্যার সমাধান খুঁজতো। তবে বেশীর ভাগ কেস ছিল বিবাহ ও মনের মিলের সমস্যা।

একদিন দুপুরে ঐ সংস্থার প্রধানের সঙ্গে তার পেশা ও মানিয়ে নেওয়ার-সমস্যার-আক্রান্ত-মানুষকে সাহায্য করার প্রণালী সম্বন্ধে আলোচনা হচ্ছিল। উনি একটা কথা

BanglaBook.org

বললেন, "জানেন, শুধু একটা কাজ করলেই কিন্তু এদের সব সমস্যার সমাধান হয়ে যায়, আমাদের সাহায্যের কোনো প্রয়োজনই হয় না।"

"কি কাজ?" উৎসুক মনে আমি প্রশ্ন করলাম।

"অতি সাধারণ একটা কাজঃ বিনাশমূলক চিন্তা-ভাবনা মনের দানব হয়ে ওঠার আগেই সেগুলিকে সমূলে উচ্ছেদ করে দিন।"

"আমি যাদের সাহায্য করতে চাই," উনি বললেন, "তাদের মধ্যে বেশীর ভাগ মানুষই কিন্তু নিজেদের মনের গভীরে আতঙ্ক ও ভয়ের এক মিউজিয়াম গড়ে তুলেছে। যেমন ধরুন, বিয়ের বহু সমস্যার সঙ্গে জড়িয়ে আছে "মধুযামিনীর দানব"। অর্থাৎ মধুচন্দ্রিমা বা উভয় সঙ্গীরই মনঃপুত হয়নি, অথচ তারা সেই অপ্রিয় স্মৃতিগুলো মন থেকে মুখে ফেলার বদলে এক হাজার বার তা নিয়ে আলোচনা বা চিন্তা-ভাবনা করে। শেষে সফল বৈবাহিক জীবনের পথে ঐ চিন্তাগুলি দানবের আকার নিয়ে পথরোধ করে দাঁড়ায়। এর পাঁচ বা দশ বছর পর এরা আমার কাছে এসে উপস্থিত হয়।"

মনের দানবকে প্রশ্রয় দেবেন না। মনের ব্যাঙ্ক থেকে কখনই বেদনাদায়ক চিন্তা-ভাবনা তুলে আনবেন না। যে কোনো স্মৃতি মনে ভেসে উঠলে তার মন্দটাকে ভুলে শুধুই সুখের মুহূর্তগুলি মনে করবেন। মন্দকে মন থেকে মুছে ফেলুন। তা সত্ত্বেও যদি দেখেন যে মনে দুশ্চিন্তা আসছে তাহলে চিন্তা করা বন্ধ করে দিন।

আরেকটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ, উৎসাহবর্ধক কথা বলি। আপনার মন কিন্তু চায়না আপনি হতাশাজনক কথাগুলি নিয়ে চিন্তা ভাবনা করুন। যদি একটা সহযোগিতা করেন, অপ্রিয় স্মৃতিগুলি ধুয়ে মুছে যাবে, আপনার মনের ব্যাঙ্কের খাজাঞ্চিতে ক্রমশ ঃ ঐ বেনদাদায়ক স্মৃতিগুলি বাতিল করে দেবে।

বিজ্ঞাপন জগতের প্রথিতযশা মনোবিদ্ ড. মেলথিন.এস. হ্যাট উইক স্মরণশক্তি সম্বন্ধে বলেছিলেন, "বিজ্ঞাপন দেখে যদি মুখানুভূতি হয় তাহলে তা মনের রাখার সম্ভাবনা বেশী থাকে। অপ্রিয় অনুভূতি হলে পাঠক বা শ্রোতা বিজ্ঞাপনের বার্তাটা ভুলে যায়। ঐ অপ্রিয় বিজ্ঞাপন আমরা মনে রাখতে চাই না।"

সংক্ষেপে বলতে গেলে, আমরা যদি অপ্রিয় নিরাশাবর্ধক চিন্তাকে মনে স্থান না দিই তাহলে সেগুলি সহজেই ভুলে যাওয়া যায়। মনের ব্যাঙ্ক থেকে শুধুই ভালো, সুন্দর চিন্তা তুলে আনুন, বাকিগুলি ভুলে যান। এতে আপনার আত্মবিশ্বাস, সবার আগে থাকার অনুভূতি সুদৃঢ় হবে। নৈরাশ্যজনক আত্মগ্লানির ও দুঃখের অনুভূতি মনে না করলে আপনি সহজেই ভয়কে ভয় করতে পারবেন।

মানুষ একে অপরকে ভয় পায় কেন? কেন কয়েকজন অন্যদের সামনে আত্মসচেতন হয়ে ওঠে? লজ্জার মূল কারণটা কি? এ বিষয়ে কি করা যায়?

BanglaBook.org

অপরকে ভয় পাওয়া এক ভয়ানক রোগ। তবে সেই ভয়কে অতিক্রম করার উপায় আছে। যদি অন্যদের 'সঠিকভাবে বোঝার' চেষ্টা করেন তাহলে তাদের প্রতি সঙ্কোচ বা ভীতি দূর হবে।

এক সফল কাঠের ব্যবসায়ী বন্ধু আমায় জানালেন ইনি কীভাবে মানুষের সঠিক বিচার করতে শিখেছেন। উদাহরণটি কৌতূহলোদ্দীপক।

"দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের সময় সামারিক সেবায় যোগ দেওয়ার আগে আমি খুব ভয় পেয়েছিলাম। তুমি বিশ্বাস করবে না, আমি খুব লাজুক ও শান্ত প্রকৃতির মানুষ ছিলাম। মনে হত বাকি সবাই বুঝি আমার চেয়ে বেশী স্মার্ট। নিজের শারীরিক ও মনের ক্ষমতার অভাব সম্বন্ধে সব সময় চিন্তিত থাকতাম। মনে হত সাফল্য আমার প্রাপ্য নয়।"

"সৌভাগ্যক্রমে হঠাৎ সেনাবাহিনীতে যোগ দেওয়ায় আমার মানুষকে ভয় পাওয়ার এই অনুভূতি দূর হয়। ১৯৪২ থেকে ১০৪৩ এ যখন দ্রুতবেগে সৈন্য বাহিনীতে সৈনিক নেওয়া হচ্ছিল, আমি তখন তাদের ভীর্তি কেন্দ্রের একটি চিকিৎসা বিভাগে কাজ করছিলাম, প্রতিদিন আমি সৈনিকদের পরীক্ষা নিরীক্ষা করায় সাহায্য করতাম। যতবার নতুন সৈনিকদের দেখতাম, আমার মনের ভয় খানিকটা কেটে যেত।"

"অতগুলো নতুন সৈনিককে সারিবন্ধভাবে দাঁড়িয়ে থাকতে দেখে মনে হয়েছিল সবাই তো একই রকম! তবে হ্যাঁ, কেউ মোটা ছিল, কেউ ছিল রোগা, কেউ লম্বা,কেউ বেঁটে অথচ সকলেই ছিল একবারে একা, ভিভ্রান্ত। কয়েকদিন আগে সব উদ্যমীক কর্মচারী ছিল। কেউ

ছিল কৃষক, কেউবা সেলস্‌ম্যান, লক্ষ্যহীন বেকার অথবা চাকরিজীবী। মাত্র ক'দিন আগেই কত কিছু করছিল! কিন্তু এই ভর্তি কেন্দ্রে এসে সবাইকে এক রকম মনে হচ্ছিল।"

"তখন একটা বুনিয়াদী কথা আবিষ্কার করলাম। বুঝলাম মানুষ মানুষে পার্থক্য আছে বটে, তা সত্ত্বেও অনেকগুলো ব্যাপারে মানুষ মানুষে মিলও রয়েছে প্রচুর। বুঝলাম বাকিরাও তো আমারই মত। প্রত্যেকেই ভালো খাবার খেতে ভালোবাসে, বন্ধু-বান্ধব, আত্মীয় পরিজনের সান্নিধ্য চায়। জীবনে এগিয়ে যেতে চায়। তারও নানা সমস্যা আছে, সে আরাম করতে ভালোভাসে। তা, অন্যরাও যদি আমার মত হয়, তাহলে তাদের ভয় পাওয়ার তো কারণ নেই।"

তাই না? পাশের ভদ্রলোক আমার মতই মানুষ, তাকে ভয় কিসের? মানুষকে সঠিকভাবে বোঝার দু'টি উপায় জানাই।

BanglaBook.org

১। অন্যজনের উপযুক্ত মূল্যায়ন করুন

অন্যদের প্রতি আচরণে দুটির কথা মনে রাখবেন ঃ প্রথম, অন্যজনও গুরুত্বপূর্ণ। বিমেষভাবে বলছি, অন্যজন গুরুত্বপূর্ণ, প্রতিটি মানুষ গুরুত্বপূর্ণ। তবে একথা কখনই ভুলবেন না, আপনিও কিন্তু গুরুত্বপূর্ণ। তাই কারুক সঙ্গে দেখা হলে মনে রাখবেন, "আমরা দু'জনই গুরুত্বপূর্ণ, উভয়ের স্বার্থসিদ্ধি ও সুবিধার জন্য এই আলোচনায় বসেছি।"

এরকম পরস্পরের প্রতি যথেষ্ট গুরুত্ব দেওয়ার ফলে পরিস্থিতিতে একটা ভারসাম্য আসে। চিন্তা-ভাবনায়, বুদ্ধিমত্তায় অন্যজন আপনার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হয়ে ওঠে না।

অন্যজনকে দেখে হয়ত বিপুল, অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ মনে হবে। তবে মনে রাখবেন সেও রক্ত মাংসের মানুষ, আপনার মতই তারও শখ আহ্লাদ আশা আকাঙ্ক্ষা, সমস্যা আছে।

২। অন্যদের বোঝার চেষ্টা করুন

যারা সবসময় আপনাকে গিলে খাওয়ার জন্য তৈরী, আপনার ওপর চিৎকার চেঁচা-মেচি করছে, মারমুখী হয়ে ঝগড়া করতে আসছে তেমন লোকও বিরল নয়। আপনি এদের মোকাবিলা করার জন্য তৈরী না থাকলে, এরা আপনার আত্মবিশ্বাসকে ভীষণ ভাবে ক্ষতিগ্রস্ত করতে পারে, তাতে আপনি সম্পূর্ণ ভেঙ্গে পড়বেন। এ রকম অত্যাচারী মানুষের হাত থেকে রেহাই পাওয়ার পথটা জানা চাই।

কয়েক মাস আগে মেক্সিসের একটি হোটেলের রিজার্ভেসন ডেস্কে এরকম মানুষের মোকাবেলা করার সঠিক পন্থা আবিষ্কার করেছিলাম।

তখন বাজে বিকেল ছ'টা, হোটেলের কর্মীরা নতুন অতিথিদের নাম খাতায় তুলতে ব্যস্ত। আমার সামনে দাঁড়িয়ে থানা ভদ্রলোকটি হোটেলের কেরানিকে নিজের নামটা

এরপর কখনও কেউ আপনার সঙ্গে দুর্ব্যবহার করলে এই দু'টি কথা মনে রাখবেন, রাগ করবেন না। এ রকম পরিস্থিতিতে আপনার একমাত্র করণীয়, অন্যজনকে কথা বলতে দিন, তারপর সম্পূর্ণ ব্যাপারটা ভুলে যান।

বহু বছর আগে ছাত্র-ছাত্রীদের পরীক্ষার খাতা দেখার সময় একটা ঘটনায় খুবই আশাহথ হয়েছিলাম এদের মধ্যে একটি ছাত্র ক্লাসের আলোচনা ও আগেকার পরীক্ষাগুলিতে খুবই ভাল ফলাফল দেখিয়েছিল অথচ এই পরীক্ষায় তার বেশ অবনতি দেখলাম। ছেলেটি মেধাবী, আশা করেছিলাম ক্লাসে ওই প্রথম হবে। কিন্তু এই পরীক্ষায় ও সবচেয়ে কম নম্বর পেলো। আমি আমার নিয়ম মাফিক সেক্রেটারী মারফৎ ছেলেটিকে তৎক্ষণাৎ আমার সঙ্গে দেখা করতে বললাম।

BanglaBook.org

কিছুক্ষণ পর পল ডব্লু এসে উপস্থিত। মনে হলো ও খুব আঘাত পেয়েছে। ওকে বসতে বললাম, তারপর প্রশ্ন করলাম, "কি ব্যাপার পল? আমি তো তোমার কাছ থেকে এরকম আশা করিনি।"

পল মুহূর্তকাল যেন নিজের সঙ্গেই দ্বন্দ্ব করে চোখ নামিয়ে নিল, তারপর উত্তর দিল, "স্যার, যে দিন আপনি আমার নকল করা ধরে ফেললেন, সেদিন থেকে আমি ভেঙ্গে পড়েছি। কিছুতেই মনোযোগ দিতে পারছিনা। বিশ্ববিদ্যালয়ে এই প্রথম নকল করার চেষ্টা করেছি, আমার এ গ্রেড চাই-ই, তাই নিরুপায় হয়ে এই পথে পা বাড়িয়েছি।"

বিমর্ষ আশাহত ছেলেটি অবিরাম বলে চলল, "আমি জানি আপনি হয়ত আমাকে বরখাস্ত করার জন্য আপিল করবেন। বিশ্ববিদ্যালয়ের নিয়ম মাফিক যে নকল করে তাকে চিরতরে ডিস্‌মিস করে দেওয়া হয়।"

পল্ এবার তার পরিবারের দুর্নাম রটার কথা, জীবনটা নষ্ট হয়ে যাওয়ার কথা, নানা কথা বলতে লাগল। শেষে আমি বললাম, "একটু দাঁড়াও, একটা কথা স্পষ্টভাবে বলে দেই, আমি কিন্তু তোমাকে নকল করতে দেখিনি। তুমি ঘরে ঢুকে এই কথা গুলো বলার আগে পর্যন্ত আমি ঘুনাক্ষরেও জানতাম না ব্যাপারটা এই। তবে কথাগুলো শুনে আমি সত্যি খুব হতাশ হলাম।"

আমি আরো বললাম, "আচ্ছা পল্, তুমি বিশ্ববিদ্যালয়ের এই পড়াশোনা থেকে কি শিখতে, জানতে, পেতে চাও?"

একটু শান্ত হয়ে, খানিকক্ষণ চুপ করে পল বলল, "স্যার, আমি ভালোমত বাঁচতে চাই, তবে মনে হচ্ছে তাও পারব না।"

"আমাদের সকলের শেখার পথগুলি ভিন্ন," আমি বললাম, "আশা করি এই অভিজ্ঞতা থেকে সাফল্যের প্রকৃত অর্থ কি তা জানতে পেরেছ।"

"যখন নকল করছিলে, তোমার বিবেক তোমাকে ধিক্কার করেছে। তোমার আত্মগ্লানি তোমার আত্ম বিশ্বাসকে চূর্ণ-বিচূর্ণ করে দিয়েছে। তোমাকে বিধ্বস্ত করে দিয়েছে।"

"পল্, সাধারণত নৈতিকতা বা ধর্মের ভিত্তিতে সঠিক বা ভুল পথের নির্ণয় করা হয়। মনে রেখো, আমি তোমায় জ্ঞান দিচ্ছি না, কোন্‌টা ঠিক, কোন্‌টা ভুল তাও বলতে বসিনি। তবে বাস্তব জীবনে বিবেক বিরুদ্ধ কাজ করলে তুমি অন্যায় বোধে ভুগতে বাধ্য, আর এই অন্যায় বোধ তোমার সমস্ত চিন্তা-ভাবনাতে প্রভাব ফেলবে। যেহেতু তোমার মন বারবার প্রশ্ন করছে, "আমি ধারা পড়ব না তো?' তাই তুমি হয়ত সহজভাবে চিন্তা করতে পারবে না।"

BanglaBook.org

'পল্,' আরো বললাম, "তুমি সবচেয়ে ভালো পরিণাম চেয়েছিলে, তার জন্য ভুল পথে পা বাড়িয়েছো। জীবনে এমন অনেক পরিস্থিতি আসে যখন আমরা নিজেদের সেরা প্রমাণ করতে চাই, বিবেকের বিরুদ্ধ কাজ করি। যেমন কখনও হয়ত গ্রাহককে জিনিস বিক্রি করার জন্য তুমি তাকে ঠকাতে রাজী হয়ে যাবে, হয়ত তাতে সফলও হবে। তবে মুস্কিলটা হল, তোমার মনের অপরাধ বোধ। তুমি ঐ গ্রাহকের দিকে আর চোখ তুলে তাকাতে পারবে না। মনে মনে ভাববে আমি যে ওকে ঠকিয়েছি তা কি ধরে ফেলেছে? ফলে তুমি কাজে মন দিতে পারবে না, তোমার প্রেজেন্টেসনে প্রতিকূল প্রভাব পড়বে। সম্ভবত ঃ তুমি দ্বিতীয়, তৃতীয় চতুর্থবার অথবা পরে কখনোই আর বিক্রিতে সফল হবে না। অর্থাৎ তোমার একটা ভুল পদক্ষেপ, তোমার বিবেকের দংশন ভবিষ্যতে তোমার আয়ের পথটাই বন্ধ করে দেবে। প্রচুর ক্ষতি করবে।"

সঠিক পথে চললে বিবেক সন্তুষ্ট থাকে, মন পরিষ্কার থাকে। ফলে গড়ে ওঠে আত্মবিশ্বাস। জেনে-শুনে ভুলে করলে দু'টি কুপ্রভাব পড়ে। এক, আমরা অপরাধ বোধে ভুগি যা আমাদের আত্মবিশ্বাসকে প্রভাবিত করে। দুই, ব্যাপারটা ক্রমশঃ অন্যান্যরাও জেনে যায়, তারাও আমাদের ওপর বিশ্বাস হারায়।

সঠিক পথ বেছে নিন, নিজের আত্মবিশ্বাস সুদৃঢ় করুন। এটিই সফল হওয়ার চাবিকাঠি।

মনস্তত্ত্বের এই বুনিয়াদী নীতি ২৫ বার পড়লেও কম পড়া হয়। পুনঃ মনে গেঁথে নিনঃ আত্মবিশ্বাসে ভরপুর হয়ে কাজ করুন, আত্মবিশ্বাসীর মত চিন্তা করতে পারবেন।

মনস্তত্ত্ববিদ্‌রা বলেন, আমাদের ক্রিয়কলাপে পরিবর্তন আনতে পারলে মনোভাবে পরিবর্তন আনা সম্ভব। যেমন, হাসলেই হাসতে ইচ্ছে করে ঋজুভাবে দাঁড়ালে, ঝুঁকে না পড়লে মনোবল বাড়ে, আত্ম-প্রত্যয় বাড়ে। আবার ভ্রুকুটি করলে দেখবেন মন মেজাজও বিগড়ে যায়।

সুপরিচালিত ক্রিয়াকল্প অনুভূতিতে পরিবর্তন আনতে পারে, এটা সহজেই প্রমাণ করা যায়। যারা লাজুক, অন্যদের সামনে দাঁড়াতে লজ্জাবোধ করে তারা সঙ্কোচ দূর করে আত্মবিশ্বাসী হয়ে উঠতে পারে যদি তারা এই সম্ভাষণ জানান। দ্বিতীয়, সরাসরি তার চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলুন। তৃতীয়, বলুন 'আপনার সঙ্গে আলাপ করে খুব ভালো লাগল।'

এই তিনটি সহজ কাজ স্বয়ংক্রিয়ভাবেই লজ্জা, সঙ্কোচ দূর করতে পারে দৃঢ় প্রত্যয় নিয়ে কাজ করলে চিন্তা-ভাবনাতে আত্মবিশ্বাস ফিরে পাবেন।

BanglaBook.org

আত্মবিশ্বাস গড়ে তোলার জন্য আচরণে দৃঢ় প্রত্যয় আনতে হবে। যেমন অনুভব করতে চান তেমনটি আচরণ করুন। নীচে আত্ম-প্রত্যয় গড়ে তোলার পাঁচটি নির্দেশ দেওয়া হয়েছে। এগুলি ভালোমত পড় ন। এরপর এগুলি অনুসরণ করার সচেতন প্রয়াস করুন ও আত্মবিশ্বাস গড়ে তুলুন।

১। সামনের সারিতে বসুন। লক্ষ্য করেছেন কি মিটিং এ, চার্চ, ক্লাস ও অন্যান্য সম্মেলনে পেছনের সারিগুলি প্রথমে ভরে যায়? দৃষ্টি আকর্ষণ না করার জন্য সবাই পেছনে গিয়ে বসতে চায়। দৃষ্টি আকর্ষণ না করার মূল কারণই হল আত্মবিশ্বাসের অভাব।

সামনে বসলে আত্মবিশ্বাস বাড়ে। সামনে বসার অভ্যাস করুন। এখন থেকে যতটা সম্ভব প্রথম সারির কাছাকাছি বসার চেষ্টা করুন। হয়ত সামনে বসলে দৃষ্টি আকর্ষণ করবেন, তবে সাফল্যও তো নজর কাড়ে।

২। চোখে চোখ রেখে কথা বলার অভ্যাস করুন। মানুষ কীভাবে তার চোখ দু'টি ব্যবহার করে তা দেখে মানুষটির ব্যাপারে অনেক কিছু বোঝা যায়। যে চোখে চোখ রেখে কথা বলে না তার সঙ্গে কথা বলতে গেলে প্রথমেই মনে হয় 'লোকটি কি লুকোতে চাইছে? কিসে ভয় ওর? কিছু আড়াল করতে চাইছে কি? কোনো কথা লুকাচ্ছে কি?

চোখে চোখ রেখে কথা না বলে আপনার ব্যাপারে অন্যের কোনো মতেই ভাল ধারণা হবে না, আপনি জানাবেন, "আমি ভীতু) আমার আত্মবিশ্বাস নেই।" এই ভয় অতিক্রম করার জন্য অন্যের চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলুল।

অন্যের চোখে চোখ রেখে কথা বলার অর্থ, "আমি সৎ, ভালো মানুষ। তোমায় যা বলছি আমার তাতে সম্পূর্ণ আস্থা আছে। আমি ভীতু নই। আমার নিজের ওপর বিশ্বাস আছে।"

চোখের দিকে আকিয়ে কথা বললে আপনার লাভই হবে। সামনে যে আছে সোজা তার চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলুন। এতে আপনার আত্ম-প্রত্যয় বাড়বে। অন্যদের আপনার প্রতি বিশ্বাস বাড়বে।

৩। হাঁটার গতি ২৫ শতাংশ বাড়িয়ে দিন। ছোট বেলায় কাউন্টি সীটে যাওয়াটা আমার জন্য এক রোমাঞ্চকর ব্যাপার ছিল। সব কাজ কর্ম শেষ হওয়ার পর যখন বাড়িতে এসে বসতাম, মা বলতেন, "ডেভিড এখানে একটু বসা যাক। লোকদের আনাগোনা দেখি।"

মা একটা মজার খেলায় পারদর্শী ছিলেন। আমাকে বলতেন, "ঐ লোকটাকে দেখছো? বলো তো ও চিন্তিত কেন? বা ঐ ভদ্রমহিলা এবার কি করবেন বলো দেখি? কিংবা ঐ লোকটাকে দেখো। মনে হচ্ছে কিছুই বুঝতে পারছে না।"

BanglaBook.org

লোকদের ঘোরা-ফেরা, হাঁটা-চলা করতে দেখাও এক মজার ব্যাপার। সিনেমা দেখার চেয়ে সস্তা এই অবসর বিনোদন (তাই বোধহয় মা এটা আবিষ্কার করেছিলেন) এবং এতে অনেক কিছু শেখা যায়।

৪। কথাবার্তায় অংশগ্রহণ করুন।

বিভিন্ন ধরণের নানা দলের সঙ্গে কাজ করে এমন অনেক মানুষের সংস্পর্শে এসেছি যাদের অসাধারণ বুদ্ধি ও ক্ষমতা থাকা সত্ত্বেও তারা আলোচনায় অংশগ্রহণ করতে পারে না। এরা যে অন্যদের সঙ্গে কথা বলতে চায় না তা নয়। এদের মধ্যে আত্মবিশ্বাসের অভাববশত ঃ সবার সঙ্গে মিশতে পারে না।

অধিবেশনের মূল অংশগ্রহণকারী মনে মনে ভাবে, "আমার মতামত হয়ত একেবারেই অর্থহীন। কিছু বললে নিজের বোকামি প্রকাশ করা হবে, তার চেয়ে চুপ করে থাকা ভালো। তাছাড়া বাকিরা হয়ত আমার চেয়ে বেশী জানে। আমি সবার সামনে নিজের অজ্ঞতা প্রমাণ করতে চাই না।"

যতবার এই ব্যক্তি কথা বরতে ব্যর্থ হয়, সে আরো অসম্পূর্ণ অনুভব করে, আরো বেশী হীনমন্যতায় ভোগে। কখনও কখনও নিজেকে বোঝানোর ব্যর্থ প্রয়াস করে (যদিও সে জানে কখনই তা করবে না) 'পরের বার' অংশ নেবে।

এটা খুবই জরুরী, যতবার এই অংশগ্রহণকারী কথাবার্তায় অংশ নেওয়ার ব্যর্থ হয়, ততবার আত্মবিশ্বাসের অভাব তাকে আরো বেশী ভীতু করে তোলে। সে নিজের ওপর আস্থা হারায়।

অথচ, আপনি যত বেশী আলোচনায় অংশ নেবেন ততই বাড়বে আপনার আত্মবিশ্বাস, পরের বার আলোচনায় অংশ নেওয়া সহজ হবে। কথা বলুন, এটা আত্মবিশ্বাস বাড়ানোর ভিটামিন।

এই আত্মবিশ্বাস বাড়ানোর পদ্ধতিটা কাজে প্রয়োগ করুন। সব উন্মুক্ত আলোচনায় অংশ নিন। ব্যবসার অধিবেশন, কমিটি মিটিং, সামাজিক সংস্থা সর্বত্র স্বেচ্ছায় অংশ নিন। ব্যতিক্রম রাখবেন না। মন্তব্য জানান, মতামত প্রকাশ করুন, প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করুন। আর সবার শেষে কথা বলবেন না। সবার প্রথমে, আলোচনায় প্রথম বক্তা হয়ে ওঠার চেষ্টা করুন।

৫। মন খুলে হাসুন। অনেকেই হয়ত শুনেছেন প্রাণ খোলা হাসিতে মনটা ভরে যায়। বলা হয়, আত্ম বিশ্বাসের অভাবের সেরা ঔষধ হাসি হতো যেহেতু অনেকেই মনে মনে ভয় পেলে হাসার চেষ্টা করে দেখেন নি তাই তারা এ কথায় বিশ্বাস করেন না।

এটা চেষ্টা করে দেখুন, মনে করুন আপনি হেরে গিয়েছেন। একই সঙ্গে হাসার

BanglaBook.org

চেষ্টা করুন, পারবেন না। প্রাণ খুলে হাসলে আত্মবিশ্বাস ফিরে পাবেন। প্রাণ ভরা হাসি ভয় দূর করে, চিন্তাকে হারিয়ে দেয়, নৈরাশ্যকে জব্দ করে।

দুশ্চিন্তা দূর করা ছাড়াও একগাল হাসি অনেক কিছু সারিয়ে তোলে। সত্যিকার হাসি মুহূর্তে মনোমালিন্য দূর করে। প্রচন্ড চটে আছে এমন মানুষকে দেখে যদি খাঁটি একগাল হাসতে পারেন, সে আর রাগারাগি করতে পারবে না। কয়েকদিন আগেকার একটা ঘটনার এ কথাটাই প্রামাণ। রাস্তার মোড়ে ট্রাফিকের আলো বদলানোর অপেক্ষায় দাঁড়িয়ে, হঠাৎ ধুম আমার পেছনের গাড়ির ড্রাইভারের ব্রেক থেকে পা সরে যাওয়ার ফলে আমার গাড়িতে এসে ধাক্কা দেয়। আয়নায় দেখলাম ভদ্রলোক গাড়ি থেকে নামছেন। আমিও নেমে এলাম। সব নীতি কথা ভুলে বাক্‌যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত আমি। অস্বীকার করব না, আমি ভদ্রলোকের ওপর প্রচন্ড রেগে ছিলাম।

তবে, সৌভাগ্যক্রমে তেমন কিছু ঘটার আগেই ভদ্রলোক এগিয়ে এসে একটু হেসে খুবই ভদ্রভাবে বললেন, "আমি সত্যি এটা করতে চাইনি," ঐ হাসি, ঐ আচরণ দেখে আমি অবির্ভুত হয়ে গেলাম বললাম, 'ঠিক আছে। এমন তো হয়েই থাকে।' ক্ষণিকে আমার শত্রুটি বন্ধুতে পরিণত হয়েছিল।

প্রাণ খুলে হেসে দেখুন, দেখবেন পৃথিবীটা কত সুন্দর! তবে হাসতে হবে প্রাণ ভরে! অল্প হাসিতে তেমন কোনো গ্যারান্টি নেই। চমৎকারর হেসে দেখুন। আমি শুধু তেমন হাসির গ্যারান্টি দিতে পারি।

বহুবার শুনেছি, "মানছি, তবে মনে মনে ভয় পেলে বা রেগে গেলে আমি হাসতে পারি না।"

নিশ্চয়ই পারেন না, কেউ-ই পারে না। তাই নিজেকে বোঝাতে হবে, "আমি হাসব।" তারপর হাসুন।

হাসির শক্তি আবিষ্কার করুন, বিকশিত করুন।

এই পাঁচটি পন্থা কাজে প্রয়োগ করুন

১। কাজে ভয় দূর হয়। ভয় দূর করে, গঠনমূলক কাজ করুন। নিষ্ক্রিয়তা–কিছুই না করা-ভয় বাড়ায়, আত্মবিশ্বাস ও মনোবল কম করে দেয়।

২। মনের ব্যাঙ্কে শুধুই গঠনমূলক শুভ চিন্তা সংগ্রহ করার ব্যাপারে সচেষ্ট থাকবেন। নিরাশাবর্ধক,হীনমন্যতা সৃষ্টি করে এমন চিন্তা-ভাবনাকে মনের দানব হয়ে ওঠার সুযোগ দেবেন না। নিজেকে অপ্রিয় ঘটনা বা পরিস্থিতির বিষয়ে চিন্তা করার অবকাশ দেবেন না।

BanglaBook.org

৩। মানুষকে সঠিকভাবে চিনতে শিখুন। মনে রাখবেন, মানুষ মানুষে যত পার্থক্য তার চেয়ে সাদৃশ্য বেশী। অন্যের ব্যাপারে সঠিক ভাবনা, নায্য চিন্তা করবেন। সেও তো মানুষ! অন্যজনকে বোঝার চেষ্টা করুন। অনেকেই হয়ত চিৎকার করে, তবে তেমন ক্ষতি করেন না।

৪। বিবেকের কথা শুনুন। এতে মনে বিষাক্ত অপরাধবোধ জাগবে না। সঠিক কাজ সাফল্যের একটি প্রাধান অঙ্গ।

৫। "আমার মধ্যে আত্মবিশ্বাস আছে, প্রচুর আত্মবিশ্বাস" আপনার সবেতেই যেন এই উক্তির প্রতিফলন হয়। দৈনন্দিন জীবনে এই ছোট ছোট নির্দেশগুলি মেনে চলুন।

ক. সামনের সারিতে বসুন।

খ. চোখে চোখ রেখে কথা বলুন।

গ. হাঁটার গতি ২৫ শতাংশ দ্রুততর করে নিন।

ঘ. আলোচনা বা কথাবার্তায় অংশ নিন।

ঙ. প্রাণ ভরে হাসুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

চতুর্থ অধ্যায়

কীভাবে বড় বড় চিন্তা-ভাবনা করা যায়

সম্প্রতি দেশের এক বৃহৎ শ্রমশিল্প প্রতিষ্ঠানের এক কর্মনিযুক্তি বিশেষজ্ঞের সঙ্গে কথা হচ্ছিল। ইনি নিজের কোম্পানির নিম্নপদস্থ কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামের জন্য, প্রতি বছর ৪ মাস যাবৎ কলেজ পরিসরগুলি ঘুরে ঘুরে সদ্য স্নাতকদের ভর্তি করেন। তার কথাবার্তায় মনে হল কর্মসূত্রে যাদের সঙ্গে কথা বলতে হয়েছে, উনি তাদের ব্যবহারে আশাহত।

"বেশীর ভাগ দিন ৮ থেকে ১২ জন স্নাতক ক্লাসের ছেলেমেয়েদের ইন্টারভিউ নিই, এদের মধ্যে অনেকেই আমাদের সঙ্গে কাজ করায় মোটামুটি আগ্রহ প্রকাশ করে। পরীক্ষা ও ইন্টারভিউ-এর সময় একটা ব্যাপারে আমি সুনিশ্চিত হতে চাই-তা হল ঐ প্রার্থীর অনুপ্রেরণা ও একনিষ্ঠা। আমরা জানতে চাই ঐ শিক্ষার্থীদের মধ্যে আগামী কয়েক বছরে বড় প্রকল্প পরিচালনা করা, শাখা অফিস বা সংস্থার দায়িত্ব নেওয়া বা কোম্পানিতে গুরুত্বপূর্ণ পদে যোগদান করার ক্ষমতা আছে কি?"

"যাদের সঙ্গে কথা বলেছি তাদের মধ্যে বেশীর ভাগ ছাত্র-ছাত্রীদের ব্যক্তিগত উদ্দেশ্যটা শুনে আমি হতাশ হয়েছি। শুনে অবাক হবেন," উনি,আরো বললেন, "বেশ কয়েকজন ২২ বছর বয়সী প্রার্থী শুধু আমাদের অবসর গ্রহণ পরিকল্পনায় আগ্রহী। দ্বিতীয় যে প্রশ্নটি প্রায়ই শুনতে হয় তা হল, 'আমাকে কি নানা জায়গায় যাতায়াত করতে হবে?' আজকাল বেশীর ভাগ প্রার্থীরা সাফল্য ও নিরাপত্তার প্রভেদটাই বুঝতে পারে না। এরকম প্রার্থীদের কাজে নিযুক্ত করা মানে কোম্পানির জন্য ঝুঁকির ব্যাপার, তাই না?"

"কেন যে এসব তরুণরা এত রক্ষণশীল, ভবিষ্যৎ সম্বন্ধে এত সঙ্কীর্ণ মনোভাব পোষণ করে তা বুঝতে পারি না। সুযোগ সুবিধা প্রতিনিয়ত বেড়ে চলেছে। বিজ্ঞান ও শ্রম শিল্পোদ্যোগে এ দেশে ক্রমোন্নতি করে চলেছে। আমাদের জনসংখ্যা দ্রুত বৃদ্ধি পাচ্ছে। এখনই আমেরিকাবাসীদের উদ্যমী হয়ে ওঠার সময়।"

এতগুলি লোক যে তুচ্ছ চিন্তায় নিজেদের সীমাবদ্ধ করে রেখেছে তার ফলে ভালো ও ফলপ্রসূ জীবিকায় প্রতিযোগিতা অনেক কমে গিয়েছে।

সাফল্য যাচাই করতে গেলে তা ইঞ্চি বা পাউণ্ড, কলেজের ডিগ্রী বা পারিবারিক ঐহিত্য দিয়ে করা যায় না, মানুষের চিন্তার পরিমাপ তার সাফল্যের পরিমাণ নির্ধারণ করে। এবার দেখা যাক, কীভাবে চিন্তা-ভাবনা ও কল্পনাশক্তির আকার বৃদ্ধি করা যায়।

BanglaBook.org

নিজেকে কখনও প্রশ্ন করেছেন কি "আমার সবচেয়ে বড় দুর্বলতা কোথায়?" মানুষের সবচেয়ে বড় দুর্বলতা বোধ হয় নিজেকে তুচ্ছ মনে করা, নিজেকে ঠকানো। নানাভাবে এই হীনমন্যতা প্রকাশ পায়। জোন হয়ত খবরের কাগজে চাকরির একটা বিজ্ঞাপন দেখল, সে যেমনটি চায় ঠিক সেরকম চাকরি। তা সত্ত্বেও সে আবেদন করে না, কারণ তার মনে হয় "আমি এ চাকরির যোগ্য না, এ নিয়ে ভেবে আর কি হবে," অথবা জিম জোনের সঙ্গে বন্ধুত্ব পাতাতে চায় কিন্তু প্রত্যাখানের ভয়ে জোনকে ফোন করে না।

টম জানে মি. রিচার্ডস্ তার পণ্যের ভালো ক্রেতা হতে পারে তা. ত্ত্বেও টম তার সঙ্গে যোগাযোগ করে না। তার মনে হয় মি.রিচার্ডস্ এত বড় মানুষ, তার সঙ্গে কি আর দেখা করবে! পীট চাকরির আবেদন পত্র ভরছে। একটি প্রশ্ন "প্রাম্ভিক কত বেতন প্রত্যাশা করেন?" উত্তরে পীট একটা নগণ্য অঙ্ক লিখে দেয়, কারণ তার মনে সে যতটা পেতে চায় সে তার যোগ্য নয়।

শত সহস্র বছর যাবৎ দার্শনিক, পন্ডিত ব্যক্তিরা সুপরামর্শ দিয়েছেনঃ নিজেকে চেনো। তবে মনে হয় বেশীর ভাগ মানুষ এই তথ্যগুলির অর্থ অনেকটা এভাবে বুঝেছে, শুধু নিজের দুর্বলতা, অক্ষমতা চেনো। অধিকাংশ আত্ম বিশ্লেষণে কিন্তু শুধুই দোষ, অক্ষমতা, দুর্বলতার সুদীর্ঘ তালিকা দেখা যায়।

নিজের অক্ষমতার বিষয়ে ওয়াকিবহাল থাকা ভালো, সেগুলি সংশোধন করা যায়। তবে শুধুই দুর্বলতা নিয়ে চিন্তা করলে আর এগোতে পারবেন না। নিজেকে মূল্যহীন করে দেওয়া হবে।

নিজের সঠিক মূল্যায়নের একটি উপায় বলি। এক্সিকিউটিভ ও সেলস্ কর্মীদের প্রশিক্ষণ সূত্রে আমি এগুলি প্রয়োগ করে দেখেছি। সত্যি খুবই ফলপ্রসূ।

১। নিজের পাঁচটি বিশেষ গুণ খুঁজে বার করুন। আপনার বাস্তব মূল্যায়ন করতে পারে এমন কয়েকটি বন্ধুর সাহায্য নিন- আপনার স্ত্রী, আপনার উর্ধ্বস্থ, প্রফেসর-এমন কিছু বিচক্ষণ মানুষ যারা সত্যি কথা বলবেন তাদের বেছে নিন (যে গুণগুলি বিবেচ্য তা হল শিক্ষা- দীক্ষা, অভিজ্ঞতা, প্রযুক্তিগত দক্ষতা, চেহারা, সুসংবদ্ধ সাংসারিক জীবন, মনোভাব ও আচরণ, ব্যক্তিত্ব, নতুন কিছু সূত্রপাত করার ক্ষমতা)।

২। এরপর প্রতিটি গুণের পাশে এমন তিনজনের নাম উল্লেখ করুন যারা খুবই সফল হয়েছে অথচ আপনার মত গুণ হয়ত তাদের নেই।

এরপর দেখবেন অন্তত ঃ একটি বিষয়ে আপনি অনেক সফল মানুষের চেয়ে সেরা। এতে একটা নির্ভেজাল পরিণাম পাবেন ঃ আপনি নিজেকে যা মনে করেন তার চেয়ে অনেক বড় আপনি। এবার বাস্তব জীবনেও এ রকম বড় মাপের মানুষ হয়ে উঠুন, আপনি আসলে যতটা বড়, নিজেকে ততটা বড় মনে করুন। কখনোই, ভুলেও নিজেকে যেন ঠকাবেন না।

BanglaBook.org

মূল কথাটা হল ঃ মননশীল ব্যক্তিত্ব যারা, তারা নিজের ও অপরের মনশ্চক্ষে আশাবাদী, প্রগতিশীল, গঠনমূলক ছকি এঁকে দেন। বড় বড় চিন্তা করার জন্য এমন শব্দ ও বাক্য ব্যবহার করতে হবে যাতে কল্পনায় বড় বড় গঠনাত্মক, আশার আলোয় আলোকিত ছবি ভেসে ওঠে।

নীচে, বাঁ-দিকের উদাহরণগুলি পড়লে মনে তুচ্ছ, না-ধর্মী, নিরাশাদায়ক চিন্তা-ভাবনা জাগে। ডান দিকে ঐ একই পরিস্থিতির আশাপূর্ণ, সুস্পষ্ট, উজ্জ্বল বর্ণনা আছে। এগুলি পড়ে, ভেবে দেখুন 'আপনার মনে কেমন ছবি ভেসে উঠেছে?

যে বাক্যাংশে মনে তুচ্ছ, না-ধর্মী চিন্তার উদ্রেক হয়	যে বাক্যাংশে মনে তুচ্ছ, আশাপ্রদ ছবি সৃষ্টি হয়
১। লাভ নেই, আমরা হেরে গিয়েছি।	১। আমরা এখনও হারিনি। আবার চেষ্টা করা যাক। নতুনভাবে করা যাক।
২। এই ব্যবসা আমি করে দেখেছি,ব্যর্থ হয়েছি, আর না।	২। আমি নিজের দোষে ব্যর্থ হয়েছি। আবার চেষ্টা করে দেখি।
৩। চেষ্টা করে দেখেছি, এ সব পণ্য বিক্রি হয় না, এগুলি কেউ চায় না।	৩। এখনও পর্যন্ত পণ্যগুলি বিক্রি করতে পারিনি। পণ্য ভালো, আমি জানি, এগুলো বিক্রির এক নতুন পন্থা খুঁজে বের করতে হবে।
৪। বাজারের অবস্থা শোচনীয়। কেননা ক্ষমতা নেই। ভেবে দেখুন ৭৫ শতাংশ বিক্রি হয়ে গিয়েছে। এখন সরে পড়া উচিৎ।	৪। বাজারের ২৫ শতাংশ বাকি। লাভ হতে পারে, আমি চেষ্টা করছি।
৫। ওদের অর্ডার এত ছোট ছিল, বাদ দাও।	৫। ওদের অর্ডার ছোট ছিল। ওদের প্রয়োজন মত বিক্রির পরিকল্পনা করা যাক।
৬। আপনার কোম্পানি ভালোমত প্রতিষ্ঠিত হতে পাঁচ বছর লাগবে, প্রচুর অপেক্ষা করতে হবে, আমায় বাদ দিন।	৬। পাঁচ বছর তেমন কিছু না–। এতে শীর্ষে থাকার সময় পাবো দীর্ঘ ৩০ বছর।
৭। সবাই তো প্রতিদ্বন্দ্বিদের পক্ষে।	৭। প্রতিদ্বন্দ্বিরা মজবুত, তবে সব সুবিধা কারও কাছে থাকে না। এক সঙ্গে মিলে ওদের হারিয়ে দেওয়ার পথ খোঁজা যাক।
৮। ঐ পণ্য কেউ কিনবে না।	৮। ঐ পণ্য এখন কেউ না কিনলেও কিছু পরিবর্তন করে বিক্রি করা যায়।

BanglaBook.org

যে বাক্যাংশে মনে তুচ্ছ, না-ধর্মী চিন্তার উদ্রেক হয়	যে বাক্যাংশে মনে তুচ্ছ, আশাপ্রদ ছবি সৃষ্টি হয়
৯। বাজারে মন্দা আসুক, তখন শেয়ার কেনা যাবে।	৯। এখনই বিনিয়োগ করা যাক। আর্থিক স্বচ্ছলতায় বিনিয়োগ করি, মন্দায় নয়।
১০। আমার বয়স হয়েছে (কম), এ কাজ আমার পক্ষে উপযুক্ত নয়।	১০। বয়স হয়েছে (কম), তাই তো আমি সুবিধাগুলি পাচ্ছি।
১১। এতে কাজ করা যাবে না, প্রমাণ করে দেখাতে পারি। প্রতিবিম্ব ঃ অন্ধকার, বিষাদময় চিত্র, নিরাশা দুঃখ, ব্যর্ততা।	১১। কাজ হবে, আমি প্রমাণ করতে পারি। প্রতিবিম্বঃ উজ্জ্বল, আশা, সাফল্য, বিজয় আনন্দ।

উচ্চাভিলাষীর শব্দাবলী শেখার চারটি উপায়

উচ্চাকাঙ্ক্ষীর শব্দ সম্ভার গড়ে তোলার চারটি উপায় হল

১। নিজের অনুভূতি ব্যক্ত করার জন্য বড় বড়, আশাপ্রদ, আনন্দদায়ক বাক্য ও শব্দ প্রয়োগ করুন। কেউ যদি জিজ্ঞাসা করে 'কেমন আছেন?' এবং আপনি উত্তরে বলেন "বড় ক্লান্ত হয়ে পড়েছি (মাথা ধরেছে, আহা, আজ যদি শনিবার হয়, ভাল বোধ করছি না)" তাহলে নিজেকে কিন্তু আরো অসুস্থ করে তুলবেন। এই কথাগুলি বলার অভ্যাস করুন, যদিও এর ভাষা সহজ সরল তবে এতে নিহিত রয়েছে প্রচুর ক্ষমতাঃ যখনই কেউ প্রশ্ন করবে 'কি খবর?' বা কেমন আছেন?' উত্তর দিন, 'খুব ভালো, আর আপনি?' বা বলুন 'বেশ আছি' বা ভালো, আর আপনি?' বা বলুন, ' বেশ আছি' বা 'ভাল আছি।' যখনই সুযোগ পাবেন, বলবেন আপনি ভাল আছেন, এতে আপনি নিত্য ভাল বোধ করবেন। নিজেকে সুস্থ সবল, বড় মনে হবে। সবাই যেন আপনাকে হাসিখুশি মানুষ হিসেবে চেনে। এতে বন্ধু সংখ্যা বাড়বে।

২। অন্যদের বর্ণনা করতে উজ্জ্বল, আনন্দবর্ধক, প্রীতিকর শব্দও বাক্যাংশ ব্যবহার করুন। নিয়ম মাফিক আপনার বন্ধু-বান্ধব, পরিচিত জনের জন্য ভালো, বড় আশাপ্রদ শব্দ ব্যবহার করুন। যখনই আপনি কারুর সঙ্গে এক তৃতীয় ব্যক্তির বিষয়ে আলোচনা করবেন ঐ তৃতীয় ব্যক্তির জন্য প্রশংসা সূচক বাক্য প্রয়োগ করবেন, যেমন "ভদ্রলোক খুব ভাল মানুষ, শুনেছি উনি খুব সফল"। অন্যকে তুচ্ছ তাচ্ছিল্য করার মত শব্দ ব্যবহার থেকে নিজেকে সচেতন ও সতর্কভাবে বিরত রাখুন। কারণ কখনও কোনো সময় ঐ তৃতীয় ব্যক্তি আপনার মন্তব্যগুলির ব্যাপারে নিশ্চয়ই জানতে পারবেন, তখনই সে আপনাকেও তুচ্ছ তাচ্ছিল্য করতে পারে।

BanglaBook.org

৩। অন্যদের উৎসাহিত করে তোলার জন্য গঠনাত্মক, হ্যাঁ-ধর্মী ভাষা ব্যবহার করুন। সামান্য সুযোগ পেলে তাতেও লোকের প্রশংসা করুন। আপনার পরিচিতি সকলেই প্রশংসা শুনতে চায়। প্রতিদিন আপনার স্বামী বা স্ত্রীকে বিশেষ কিছু ভালো কথা বলুন। আপনার সহকর্মীদের লক্ষ্য করুন, তাদের প্রশংসা করুন। অকৃত্রিম প্রশংসা সাফল্যের সাধনী হতে পারে। সঠিকভাবে তা প্রয়োগ করুন। বারবার ব্যবহার করুন। অন্যদের চেহারা, কাজ, কাজে কৃতিত্ব, তাদের পরিবার বা ব্যক্তিগত বিষয়ে প্রশংসা করুন।

৪। পরিকল্পনার পরিল্যেখ বোঝাতে গঠনমূলক শব্দ প্রয়োগ করুন। যখন কেউ বলবে, "দারুণ খবর। আমরা একটা ভাল সুযোগ পাচ্ছি..." তখন কিন্তু তারা খুব উৎফুল্ল হয়ে কথাটা শুনছে। কিন্তু তারা যদি শোনে, "পছন্দ না হোক, আমাদের কাজটা করতেই হবে," তখন মন বিমর্ষ হয়ে পড়ে। কাজে উদ্দীপনা থাকে না, তাই সবাই সেই মত হেল ফেলায় কাজটা করে। বিজয়ের প্রতিশ্রুতি দিয়ে সবার সমর্থন জোগাড় করুন, রাজপ্রসাদ গড়ে তুলুন, কবর খুঁড়বেন না।

কি আছে শুধু তাই নয়, কি করা যায় তাও ভেবে দেখুন

চিন্তাশীলন বিদ্বান মানুষ শুধু যা দৃশ্যমান তাই দেখেন না, কি করা যায় তাও দেখার অনুশীলন করেন। ব্যাপারটা বোঝানোর জন্য চারটি উদাহরণ দিচ্ছি।

১। রিয়্যাল এস্টেটের এত দাম? গ্রামীণ ভূ-সম্পত্তির বিশেষজ্ঞ এক অত্যন্ত সফল ব্যবসায়ী আমায় বলেছিলেন যেখানে কিছুই নেই বা যৎসামান্য রয়েছে সেখানেও লাভবান হওয়া যায়।

আমার বন্ধুটি বলেন, "এখানকার অধিকাংশ গ্রামাঞ্চলের অবস্থা দুর্দশাজনক, একেবারেই আকর্ষণীয় নয়। আমার সাফল্যের কারণটাই হল, আমি ঐ জমির অবস্থা সেভাবেই কিন্তু বিক্রি করছি না।"

"এলাকাটি কেমন হয়ে উঠতে পারে সেই কাল্পনিক ছবি অনুসারে আমি বিক্রির সম্পূর্ণ পরিকল্পনাটা তৈরী করি। যদি আমি বলি 'এলাকাটা একর ব্যাপী, ও ও একর জঙ্গলে ঘেরা, শহর থেকে ও ও মাইল দূরে অবস্থিত, তাহলে হয়ত ক্রেতার মনে কোনো আগ্রহও সঠিকভাবে বোঝানো যায়, ঐ সম্ভাব্য ক্রেতা নিশ্চয়ই উৎসুক হয়ে উঠবে। বুঝিয়ে বলছি।" ছোট ব্রিফকেস খুলে একটা ফাইল দেখিয়ে বন্ধুটি আমাকে বললেন, "সম্প্রতি এই জায়গাটি আমাদের তালিকাভুক্ত হয়েছে। শহর এলাকা থেকে ৪৩ মাইল দূরে এই জমি, বাড়িটার জরাজীর্ণ অবস্থা, পাঁচ বছর যাবৎ এখানে চাষাবাদ করা হয়নি। এবার দেখুন আমি কি করেছি। জায়গাটা ঘুরে দেখেছি বেশ কয়েকবার। আশেপাশের ক্ষেতখামারগুলো দেখলাম। এখানকার হাইওয়ে ও পরিকল্পিত হাইওয়ে থেকে জায়গাটা

BanglaBook.org

কতটা দূরে তাও হিসাব করে দেখেছি। নিজেকে প্রশ্ন করছে, 'এলাকাটার বৈশিষ্ট্য কি?

"তিনটি সম্ভাবনা খুঁজে পেয়েছি, সেগুলি হল..." আমাকে পরিকল্পনা দেখালেন। প্রত্যেকটি পরিকল্পনা স্পষ্টভাবে টাইপ করা ও বেশ ব্যাপকভাবে বোঝানো হয়েছিল। প্রত্যেকটি পরিকল্পনায় সম্পূর্ণ এলাকাটাকে ঘোড় সওয়ারীর সুবিধাসহ আস্তাবলে পরিণত করার পরামর্শ ছিল। কেন এটা একখানা সেরা আস্তাবল হতে পারে তার কারণগুলি জানানো হয়েছিল ঃ শহরটা ক্রমশ বেড়ে চলেছে, সবাই খেলাধূলা ও বাইরের ক্রিয়াকলাপে আগ্রহী, অবসর বিনোদনের জন্য প্রচুর অর্থ আছে, পথঘাট ভালো। পরিকল্পনায় জানানো হয়, ঐ খামারে বেশ কয়েকটা ঘোড়া চড়া ও আস্তাবলে পরিকল্পনাটা এত স্পষ্ট ও বিশ্বাসযোগ্য ছিল যে আমি মনশ্চক্ষে প্রায় দু'ডজন মানুষকে ঘোড়ায় চড়ে ঐ জমিতে ঘুরে বেড়াতে দেখলাম।

একইভাবে ঐ উদ্যমী বিক্রেতা দ্বিতীয় পরিকল্পনায় গাছগাছালির ও তৃতীয়টিতে গাছপালা ও মুর্গির ফার্ম গড়ে তোলার সুস্পষ্ট পরিকল্পনা তৈরী করেছিলেন।

"আমরা সম্ভাব্য ক্রেতাদের সঙ্গে কথা বলার সময় এই জমিটা কতটা লাভজনক তা বোঝানোর জন্য বিশেষ পরিশ্রম হবে না। এলাকাটি যে অর্থোপার্জনের লোভনীয় সাধন হতে পারে তা গ্রাহককে সহজে বোঝাতে পারবো।"

মূল কথাটা এই ঃ মূল্যবান শুধু তাই নয়, যা আপাতদৃষ্টিতে অদৃশ্য, যা হওয়া সম্ভব তাও দেখার চেষ্টা করুন। কল্পনাপ্রসূত ধ্যানধারণা সবেরই মূল্য বাড়িয়ে দেয়। মননশীল ব্যক্তি ভবিষ্যতের ছবি কল্পনা করতে পারে। তার চিন্তা-ভাবনা শুধু বর্তমানে সীমিত থাকে না।

২। গ্রাহক মূল্য কতটা? মার্চেণ্ডাইস ম্যানেজারদের একটি অধিবেশনে এক ডিপার্টমেন্ট স্টোরের এক্সিকিউটিভ বলেছিলেন, 'আমি হয়ত একটু সেকেলে, তবে আমার কীভাবে বড় বড় চিন্তা ভাবনা করা যায় ধরণা গ্রাহকের মন জয় করার সবচেয়ে সেরা উপায় হল সৌহার্দ্যপূর্ণ ব্যবহার। আমাদের স্টোরে একবার সেলস্ পার্সনকে গ্রাহকের সঙ্গে আলোচনা করতে দেখেছিলাম, গ্রাহক চটে গিয়ে সেই যে চলে গেলেন আর ফিরে আসেননি।"

পরে ঐ সেলসপার্সন তার সহকর্মীকে বলছিল, "$ ১.৯৮ দামের গ্রাহকের জন্য আমার সময় নষ্ট করতে, সারাটা দোকান তোলপাড় করে তার পছন্দসই জিনিস বার করে আনতে রাজী না। এ রকম গ্রাহকের কোনো দাম নেই।

"তখনকার মত সেখান থেকে সরে পড়েছিলাম," ঐ এক্সিকিউটিভ বললেন, "তবে ব্যাপারটা মন থেকে সম্পূর্ণ মুছে ফেলতে পারছিলাম না। ব্যাপারটা গুরুত্বপূর্ণ। আমি বললাম, যখন আমাদের বিক্রেতা ক্রেতাদের "$ ১'.৯৮ জাতীয় শ্রেণীভুক্ত করছে তখন

BanglaBook.org

ব্যাপারটা মোটেই উপেক্ষা করা যায় না। তক্ষুণি সিদ্ধান্ত নিলাম, এটা বদলাতে হবে। আমার অফিসে ফিরে আমাদের গবেষণা বিভাগের রিসার্চ ডিরেক্টরকে ডেকে খোঁজ নিতে বললাম, সাধারণত ঃ একজন গ্রাহক আমাদের কাছ থেকে গড়পড়তায় গত এক বছরে কত দামের জিনিষ কিনেছে। যে সংখ্যাটি শুনলাম তাতে আমি নিজে অবাক হয়ে গেলাম। আমাদের রিসার্চ ডিরেক্টরের সতর্ক হিসাবে আমাদের দোকানে নমুনা স্বরূপ একজন গ্রহক $ ৩৬২ এর জিনিষ কেনে।"

"তৎক্ষণাৎ আমি সব সুপারভাইজারের দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মীদের মিটিং এ তাদের ব্যাপারটা বুঝিয়ে বলি। একজন গ্রাহকের কতটা মূল্য তা বোঝাই। যখন তাদের বোঝাতে পারলাম যে গ্রাহকের মূল্য একবার জিনিষ কেনার ভিত্তিতে নয়, সারা বছরে কত জিনিষ কিনছে তার উপর নির্ভর করে, তখন আমাদের বিক্রিও বেড়ে গিয়েছিল।" যে কোনও ব্যবসাতেই এই খুচরা বিক্রেতার বিষয়টা প্রযোজ্য। আসল লাভ দ্বিতীয়, তৃতীয়বার অর্থাৎ প্রথমবার লাভ হয় না। গ্রাহক আজ যা কিনছে শুধু তাই নয়, তার কেনার ক্ষমতাও যাচাই করে দেখুন।

গ্রাহককে উপযুক্ত সম্মান দিলে সে নিয়মিত ভাল খদ্দের হয়ে উঠবে। তাকে তাচ্ছিল্য করলে সে অন্য জায়গায় গিয়ে জিনিষ কিনবে। একটি ছাত্র আমায় একটা ঘটনা বলেছিল। কেন ও একটা বিশেষ খাবারের দোকানে কোনো দিনেই ফিরে যাবে না, তা বুঝিয়ে বলেছিল। ছাত্রটি বলল, "কয়েক সপ্তাহ আগে একটা নতুন খাবারের দোকান খুলেছে। একদিন ভাবলাম লাঞ্চে ওখানেই খাওয়া যাক। এখন আমার পাই পয়সার হিসেবে রাখতে হয়, কেনার আগে জিনিষের দামটা ভালমত যাচাই করে নিই। ঐ দোকানে আমিষ খাবার পাওয়া যায় সেখানটায় বেশ কয়েকটা লোভনীয় সহ টার্কি দেখলাম। দামটাও বেশ সাশ্রয়কর, মাত্র ৩৮ সেন্ট।"

"ক্যাশ রেজিষ্টারে পৌঁছাতে সেখানকার চেকার আমার ট্রে দেখে বললেন' ১.০৯'। আমার হিসেব মত খাবার দাম হওয়া উচিৎ ৯৯ সেন্ট তাই খুবই ভদ্রভাবে ঐ মহিলাকে আবার হিসেব করতে বললাম। আমার দিকে একাবার অগ্নি দৃষ্টিতে তাকিয়ে আবার হিসেব করলেন। বুঝলাম টার্কির জন্য হিসেবে গোলমাল হচ্ছিল। ৩৯ সেন্টের বদলে উনি চাইছিলেন ৪৯ সেন্ট। তাই আমি তাকে ৩৯ সেন্ট কার্ডটা দেখালাম।"

"এতে উনি প্রচণ্ড রেগে বললেন, 'ওখানে কি লেখা রয়েছে তাতে আমার কি? আজকের দামের তালিকাটা দেখুন। ওটা ভুল লেখা আছে। আপনাকে ৪৯ সেন্ট দিতে হবে।"

"আমি তাকে বোঝালান টার্কির দাম ৩৯ সেন্ট লেখা আছে বলেই আমি ওটা নিতে চেয়েছিলাম। ৪৯ সেন্ট লেখা থাকলে আমি অন্য কিছু নিতাম।"

BanglaBook.org

"এতে উনি বললেন 'আপনাকে ৪৯ সেন্টই দিতে হবে,' আমি আর তামাশা বাড়াতে চাইনি, তার পাওনাটা দিয়ে দিই। তবে তক্ষুণি সিদ্ধান্ত নিই, এখানে আর না। সারা বছরে খাওয়া দাওয়া বাবদ আমার প্রায় $ ২৫০ খরচ হয়, তার এক পেনিও আর ঐ দোকানে যাবে না।"

এটা ক্ষুদ্র চিন্তার ফল। ঐ কর্মচারী দশ সেন্ট দেখতে পেলো ২৫০ আয়ের সম্ভাবনা তার চোখেই পড়লো না।

৩। অন্ধ গোয়ালার গল্প

অবাক লাগে ভেবে যে মানুষ লাভের সম্ভাবনাগুলি কখনো দেখতেই পায় না। কয়েক বছর আগের কথা, অল্পবয়সী এক গোয়ালা আমাদের গ্রাহক করতে চেয়েছিল। ওকে জানালাম যে আমাদের দুধ সরবরাহ ব্যবস্থা করেছে তাদের কাজে আমরা সন্তুষ্ট। তবে ছেলেটিকে পাশের বাড়ির মহিলার সঙ্গে দেখা করতে বললাম।

এতে সে বলল, "কথা বলেছি, ওরা দু'দিনে মাত্র এক কোয়ার্টার দুধ নেয়, এত অল্প দুধ নিলে আমার কোনো লাভ হবে না।"

"হতে পারে," আমি বললাম, "তবে আমাদের পড়শীর সঙ্গে কথা বলার সময় লক্ষ্য করেছো কি যে মাস খানের মধ্যে ওদের দুধের চাহিদা বাড়বে ? ওদের শীগ্‌গীরই পরিবার বড় হবে, তাই চাহিদাও বাড়বে।"

ছেলেটি কয়েক মুহূর্তে হতবাক হয়ে তাকিয়ে ছিল, তারপর বলল, "আমি সত্যি অন্ধ"! এখন ঐ দু'দিনে এক কোয়ার্টার পরিবারটি আরেক দূরদর্শী গোয়ালার থেকে দু'দিনে ৭ কোয়ার্টার দুধ কেনে। তাদের প্রথম সন্তানটি অর্থাৎ ছেলেটির এখন আরো দুই ভাই ও এক বোন হয়েছে। শুনলাম শিগ্‌গীর আরেকজন আসছে।

আমরা কতখানি অন্ধ হতে পারি বলুন তো ? যতটা দেখতে পাচ্ছেন তা অতিক্রম করে যতটা হওয়া সম্ভব তা দেখুন।

যে শিক্ষিকা জিমিকে একটা অসভ্য, অভদ্র ছেলে মনে করেন, তিনি কোনোদিনই তাকে ভালো ছেলে হতে ওঠায় সাহায্য করতে পারবে না। অথচ যে শিক্ষিকা এখনকার চেহারা অতিক্রম করে সে কতটা সম্ভাবনাময় তা দেখতে পাচ্ছে, তিনি কিন্তু সুফল পাবেন।

স্কিডরো দিয়ে গাড়ি চালিয়ে যাওয়ার সময় অনেকেই দেখবেন ছন্নছাড়া, মাতালদের হতাশ চেহারা। তবে কয়েকজন নিষ্ঠাবান মানুষ হয়ত ওদের মধ্যেই ভালো কিছু খুঁজে পাবেন। যেহেতু ঐ নিষ্ঠাবান মানুষগুলির চোখ এমন মানুষকে খুঁজে বের করতে পারে তাই তারা মদাসক্ত, হতাশ মানুষের পুনরুদ্ধার করতে পারে।

BanglaBook.org

৪। কী ভাবে নিজের মূল্যায়ন করা যায় ?

কয়েক সপ্তাহ আগে, একটা প্রশিক্ষণের পর একটি তরুণ আমার সঙ্গে দেখা করতে আসে, আলাদাভাবে দু'টো কথা বলতে চায়। আমি ওকে চিনতাম। এই ২৬ বছরের তরুণের ছেলেবেলাটা বড় দুঃখ দৈন্যে কেটেছে। প্রাপ্ত বয়স্ক হয়ে ওঠার পরেও কয়েক বছর ওকে খুবই কষ্ট করতে হয়েছে। আমি একথাও জানতাম যে ও মজবুত ভবিষ্যৎ গড়ে তোলার জন্য আপ্রাণ চেষ্টা করছে।

আমরা নিজেদের যেমন মূল্যায়ন করি এই বিশ্ব সংসারও তেমনি মূল্যায়ন করে। শুধু কি আছে তাই না, কি করা যায়, কি হওয়া সম্ভব সেই অদ্ভুদ ক্ষমতা বিকাশের পথটা বলি, শুনুন। আমি এর নাম দিয়েছি "মূল্য বৃদ্ধির অনুশীলন।"

১। সবকিছু দামে অভিযোজন করতে শিখুন। গ্রামের রিয়াল এস্টেটের উদাহরণটা মনে করুন। নিজেকে প্রশ্ন করুন, "এই ঘর বাড়ি বা ব্যবসার মূল্য বাড়ানোর জন্য কি করা যায় ? মূল্য বাড়ানোর নানা ধ্যান-ধারণা আবিষ্কার করুন। যে কোনা জিনিসের-খালি জমি, বাড়ী বা ব্যবসার-কার্যোপযোগিতা অনুযায়ী তার মূল্য নির্ণয় করা হয়।

২। মানুষের মূল্য বাড়াতে শিখুন। আপনি যেমন সাফল্যের সিঁড়ি বেয়ে উপরে উঠবেন, আপনার কাজগুলিও 'ব্যক্তি বিকাশে' কেন্দ্রীভূত হবে। প্রশ্ন করুন, "অধীনস্থদের মূল্য বৃদ্ধির জন্য আমি কি করতে পারি ? তাদের কর্মক্ষমতা বাড়ানোর জন্য কি করতে পারি ?" যে কোনো মানুষের সেরা গুণগুলি বার করে আনার জন্য প্রথমে তার সেই গুণগুলি খুঁজে বা করতে হবে।

৩। নিজের মূল্য বাড়াতে শিখুন, প্রতিদিন নিজের ইন্টারভিউ নিন। প্রশ্ন করুন, "নিজের কর্ম ক্ষমতা, মূল্য বৃদ্ধির জন্য আজ কি করা যায় ?" আপনি এখন যা তার চেয়ে যা হয়ে উঠতে পারেন। তা কল্পনা করে দেখুন। তারপর স্বয়ংক্রিয়ভাবে সেই সম্ভাব্য ক্ষমতাগুলি বিকশিত করার পথ খুঁজে পাবেন। চেষ্টা করে দেখুন।

অনেকের মধ্যেই কিন্তু এই শক্তির সম্ভাবনা নিহিত থাকে অথচ তুচ্ছ নগণ্য, গুরুত্বহীন বাজে চিন্তা তাদের সাফল্যের পথে বাধা সৃষ্টি করে। চারটে উদাহরণ দেখা যাক ঃ-

১। ভালো বক্তৃতার জন্য কি কি প্রয়োজন ?

সবাই জনসমক্ষে বক্তৃতায় পরাদর্শী হয়ে ওঠার 'ক্ষমতা' চায়। তবে বেশির ভাগ মানুষের এই আশা পূরণ হয় না। বেশির ভাগ মানুষ বিশাল জনতার সামনে দাঁড়িয়ে নিজের মন্তব্য ভালোমত পেশ করতে পারে না।

কেন ? কারণটা অতি সাধারণ। বেশীর ভাগ মানুষ বড়, গুরুত্বপূর্ণ বিষয় ছেড়ে

BanglaBook.org

তুচ্ছ, নগণ্য জিনিষের ব্যাপারে কথা বলায় মন দেয়। বক্তৃতায় অধিকাংশ মানুষ মনে মনে মনে নিজেকে নির্দেশ দেয় "টাইটা যেন সোজা থাকে, "স্পষ্টভাবে জোরে কথা বলতে হবে, তবে খবরদার চেচাবে না," আরো কত কি।

এবার ঐ বক্তা যখন কথা বলতে শুরু করে তখন কি হয় ? যেহেতু তার 'করবে না, করা চলবে না'র তালিকা সুদীর্ঘ তাই মনে মনে ভয় পাবে। কথা বলতে বলতে গোলমাল হয়ে যাবে, মনে মনে চিন্তা করবে, "এই যা, ভুল করলাম না তো ? অর্থাৎ তার বক্তব্যের বিষয়বস্তু সম্বন্ধে জ্ঞান ও তা জানাবার তীব্র ইচ্ছাকে উপেক্ষা করে ভালো বক্তৃতার অপেক্ষাকৃত অপ্রয়োজনীয়, তুচ্ছ জিনিসগুলিতে মনোযোগ দিয়েছে।

বক্তা সোজা দাঁড়িয়ে আছে কিনা, সে-ই সুদক্ষ বক্তা যে শ্রোতাকে নিজের কথাগুলি ভালোমত বোঝাতে পেরেছে। আমাদের বহু খ্যাতনামা বক্তাদের মধ্যে ছোটখাটো নানা ভুলত্রুটি আছে, কারুর আবার গলার স্বর ভালো না। আমেরিকার কয়েকজন সুপ্রতিষ্ঠিত, জনপ্রিয় বক্তা 'এটা করবে না, এটা করতে নেই'-এর পুরানো নিয়মগুলিকে মোটেই গ্রাহ্য করেন না।

তবে সব সফল বক্তাদের মধ্যে একটা বৈশিষ্ট্য রয়েছে। এদের সবার কিছু বিশেষ বক্তব্য আছে যা জনতার সামনে তুলে ধরার তীব্র বাসনা এদের মধ্যে বিদ্যমান।

তাই তুচ্ছ বিষয়গুলি যেন কখনই আপনার বক্তৃতার সাফল্যে বাধা না হয়।

২। বিবাদের কারণ কি ?

কখনও নিজেকে পশ্ন করেছেন কি ঝগড়া কেন হয় ? প্রায় ৭৭ শতাংশ ক্ষেত্রে তুচ্ছ অপ্রয়োজনীয় বিষয়ে কলহের সূত্রপাত হয়, যেমন ঃ জন বাড়ি ফিরেছে, সে ক্লান্ত ও বিরক্ত। নৈশভোজন তার মনঃপুত হয়নি, সে অভিযোগ করে। জোনের দিনটাও তেমন ভালো কাটেনি, তাই নিজের আত্মরক্ষায় বলে, 'এত কম আয়ে পোলাও মাংস কোত্থেকে পাবো, শুনি ? অথবা "বাকিদের মত নতুন স্টোভ পেলে আমিও ভালোমন্দ রাঁধতে পারতাম।" তাতে জনের আত্মসম্মানে আঘাত লাগে, সে ক্ষুব্ধ হয়ে বলে, "জোন, এটা আয়ের ব্যাপার না, তুমি সুন্দরভাবে সংসার চালাইতে জানো না।

ব্যাস, ঝগড়া শুরু। শেষ পর্যন্ত কখন ঝগড়ার ইতি হল ততক্ষণে দুঃজনেই অপরের বিরুদ্ধে নানা অভিযোগ ছুঁড়ে দিয়েছে। শ্বশুরালয়, যৌন সম্পর্ক, বিয়ের আগেকার ও বিবাহোত্তর প্রতিশ্রুতি এবং আরো অনেক কিছু। যুদ্ধক্ষেত্র ছেড়ে যাওয়ার সময় দু'জনে নার্ভাস, চিন্তিত। এতে কোনো সিদ্ধান্তে পৌঁছানো যায় না শুধু দু'দলের অস্ত্রশস্ত্র বৃদ্ধি হয়, পরবর্তী যুদ্ধের জন্য। ছোট ছোট জিনিস, ভাবনা-চিন্তা থেকে ঝগড়ার সূত্রপাত হয়, তাই ঝগড়া বন্ধ করুন। তুচ্ছ জিনিসকে প্রশ্রয় দেবেন না।

একটা কার্যকর উপায় বলি। অভিযোগ বা নালিশ করা বা অপরকে দোষী সাব্যস্ত

BanglaBook.org

করা অথবা আত্মরক্ষায় বিরোধীপক্ষকে আক্রমণ করার আগে নিজেকে প্রশ্ন করুন, "এটা কি জরুরী ?" বেশীর ভাগ ক্ষেত্রে বিষয়টা অপ্রয়োজনীয় হয় এবং ঝগড়া করার দরকার হয় না। নিজেকে প্রশ্ন করুন, "ও সিগারেট খেয়ে ঘর নোংরা করে,...টুথপেস্টে তাকনা লাগাতে ভুলে যায়, দেরী করে বাড়ী ফেরে। এ নিয়ে ঝগরা করা কি জরুরী ?"

"ও টাকা পয়সার অপচয় করেছে, আমার যাদের পছন্দ না তাদের বাড়িতে নেমন্ত্রণ করেছে, তাতে কি ?

মন যখনই বিষিয়ে উঠবে, নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, " এসব কি জরুরী ?" এই প্রশ্ন আপনার কতৃত্ব বজায় রাখবে। এটায় অফিসের পরিবেশও ফলপ্রসূ হয়। বাড়ি যাওয়ার সময় যখন আরেকটা গাড়ি আপনার গাড়ির পাশ কাটিয়ে এগিয়ে যায় তখনও এই প্রশ্নটা করুন। জীবনে যে কোনও পরিস্থিতিতে ঝগড়ার সম্ভাবনায় এটা ফলপ্রসূ হতে পারে।

৩। জন পেয়েছিল সবচেয়ে ছোট অফিসের কাজের বিষয়ে ক্ষুদ্র চিন্তা-ভাবনা। বিজ্ঞাপন জগতের এক তরুণ এক্সিকিউটিভের সম্ভাবনাময় ও লাভজনক জীবিকায় ইতি টেনে দেয়। একই পদমর্যাদার চারজন তরুণ এক্সিকিউটিভকে একটি নতুন অফিসে স্থানান্তরিত করা হয়। এদের চারটি অফিস ঘর দেওয়া হয়, তিনটি ঘর ছিল একই আকারের, একই রকম আসবাবপত্র। চতুর্থ ঘরটি ছিল অপেক্ষাকৃত ছোট ও সাড়ম্বরহীন।

জে. এমকে চতুর্থ ঘরটি দেওয়া হয়। এতে ওর আত্মসম্মানে আঘাত লাগে। ওর মনে হয় ওর বিরুদ্ধে বৈষম্যমূলক আচরণ করা হয়েছে। হতাশাবর্ধক চিন্তা-ভাবনা, অনুশোচনা, তিক্ততা, হিংসা ওর মনকে বিষিয়ে তোলে। জে. এম এমন অবস্থায় পৌঁছে যায় যে পরিচালকবর্গ তাকে বরখাস্ত করতে বাধ্য হয়।

তুচ্ছ বিষয় নিয়ে ছোট ছোট চিন্তা-ভাবনা জে. এমকে পিছিয়ে দিয়েছিল। তার প্রতি বৈষম্যমূলক ব্যবহার করা হচ্ছে, এই বদ্ধমূল ধারণার ফলে জে. এম একটা বড় সত্যকে উপেক্ষা করেছিল, কোম্পানি ক্রমশ বড় হচ্ছিল তাই অফিস পরিসর অকুলান হয়ে উঠছিল। জে এম. এসব বিবেচনা করে দেখেনি যে এক্সিকিউটিভ ঘরগুলি ব্যবস্থা করেছিলেন তিনি হয়ত জানতেনই না কোন ঘরটা কাকে দেওয়া হবে, কোনটা সবচেয়ে ছোট। জে এম. ছাড়া অফিসের আর কেউ-ই কিন্তু অফিসের আয়তন দেখে তার ক্ষমতার মূল্যায়ন করেনি।

সামান্য জিনিস, যেমন চতুর্থ কার্বন কপিটা পাওয়া, এসবে দুঃখ তো হতেই পারে। তবে এসব ছোট জিনিস আপনার এগিয়ে যাওয়ার পথে বাধা সৃষ্টি করতে পারে না। বড় বড় চিন্তা করুন।

BanglaBook.org

৪। তোতলামিও আগ্রাহ্য করা যায়

একবার এক সেলস্ এক্সিকিউটিভ আমায় বুঝিয়েছিলেন, যদি আপনার তেমন কর্মদক্ষতা থাকে তহলে তোতলামিও প্রতিবন্ধক হতে পারে না।

"আমার এক বন্ধু, সেও এক সেলস্ এক্সিকিউটিভ, খুব রসিকতা করতে ভালবাসে, যদিও কখনও তাকে আর রসিকতা বলা চলে না। কয়েক মাস আগে এক তরুণ আমার এই বন্ধুকে ফোন করে চাকরির আবেদন করে। আবেদকের তোতলামির সমস্যা ছিল, আমার বন্ধুকে ভাবলো এটা নিয়ে আমার সঙ্গে একটু রসিকতা করবে। তাই ঐ তোতলা আবেদককে বলল যে যদিও সেই মুহূর্তে তার কোনো কর্মচারীর প্রয়োজন নেই তবে তার বন্ধু অর্থাৎ আমার একজন কর্মচারী প্রয়োজন, তাই আমার কাছে আবেদন করতে পারে। এদিকে বন্ধু আমাকে ফোন করে ঐ আবেদনকারীর উচ্ছ্বসিত প্রশংসা করলো। আমিও তাকে বিশ্বাস করে সোৎসাহে বললাম, "ছেলেটাকে আমার কাছে পাঠিয়ে দাও।"

"আধ ঘন্টর মধ্যে সে আমার সামনে উপস্থিত হয়েছিল। দু'টো কথা বলার পরই বুঝলাম আমার রসিক বন্ধুটি কেন এই আবেদনকারীকে আমার কাছে পাঠিয়ে দিয়েছে। "আ-আ-আমার নাম জ্যে-জ্যে-জ্যে. আর" সে বলল, "মি এক্স আপনার সঙ্গে দে-দে দেখা করতে বললেন।" প্রতি শব্দ উচ্চারণ করতে তার রীতিমত কষ্ট হচ্ছিল। আমি মনে প্রমাদ গুণলাম, "এ তো ওয়াল স্ট্রিটে এক ডলার ৯০ সেন্ট দামেও বিক্রি করতে পারবে না।" বন্ধুর ওপর রাগ হল তবে ছেলেটিকে দেখে মায়া হল, ভাবলাম কয়েকটা সৌজন্যমূলক প্রশ্ন করে তারপর ওকে জানাবো কেন ওকে কাজে নেওয়া সম্ভব হবে না। ছেলেটি ভালো তবে ওর তোতলামির ব্যাপারটা আমি কিছুতেই মেনে নিতে পারছিলাম না। একটা শেষ প্রশ্ন করলাম, "আপনি যে বিক্রি করতে পারবেন, এমন মনে হওয়ার কারণ কি ?

সে বলল, "আমি খুব শি-শি-শিগগির নতুন জিনিস শি-শিখে নিই। আ-আ-আমি লোকজন পছন্দ ক-করি, আমার মনে হয় আ-আমি জানি আমার কথা বলতে কষ্ট হয়, তা--তবে আমার তাতে অসুবিধে হয় না, তা-তাই বাকিদের কেন অসুবিধে হবে ?"

"ওর উত্তর শুনে উপলব্ধি করলাম ওর মধ্যে ভালো সেলসম্যানের সব গুণই তো রয়েছে ! তক্ষুণি সিদ্ধান্ত নিলাম ওকে একটা সুযোগ দিতে হবে। এখন ছেলেটা বেশ ভাল করছে।"

কথা বলাই যার পেশা তার ক্ষেত্রেও তোতলামি বা অন্য কোনও অসুবিধা বাধা সৃষ্টি করতে পারে না যদি ভালো গুণগুলি তার মধ্যে থাকে।

তুচ্ছ ব্যাপারগুলি উপক্ষোর এই তিনটি পন্থা অনুসরণ করে দেখুন

১. আসল উদ্দেশ্য, বড় লক্ষ্যটিতে মনোযোগ দিন। আমরা প্রায়ই সেই ব্যর্থ

BanglaBook.org

সেলস্‌ম্যানের মত আচরণ করি যে বিক্রি করায় অসফল হলে ম্যানেজারকে বোঝানোর চেষ্টা করে "তবে গ্রাহক যে ভুল তা প্রমাণ করে দিয়েছি স্যার।" বিক্রির উদ্দেশ্য তর্কবাগিশ হয়ে ওঠা নয়। উদ্দেশ্য হল বিক্রি করা, গ্রাহক পাওয়া।

এভাবে বিবাহ বন্ধনের উদ্দেশ্য সুখ, শান্তি ও আনন্দ তাদের দাম্পত্যকলহে জেতা নয়, 'আমি তো বলেই-ছিলাম এরকম হবে' মন্তব্য না।

কর্মচারীদের সঙ্গে বসবাস করার প্রধান উদ্দেশ্য পরস্পরের প্রতি শ্রদ্ধা ভালোবাসা ও সৌহার্দপূর্ণ সম্পর্ক গড়ে তোলা।

সামরিক ভাষায় বলতে গেলে, লড়াইতে হেরে গেলেও যুদ্ধে হারা চলবে না অর্থাৎ মহৎ উদ্দেশ্যটা মনে রাখতে হবে।

প্রধান উদ্দেশ্য থেকে লক্ষ্যচ্যুত হবেন না।

২। প্রশ্ন করুন, "এটা কি খুব জরুরী" বিনাশমূলক চিন্তা-ভাবনা মাথায় জাগলে প্রথমে নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, "এর জন্য এত উৎসাহিত হয়ে ওঠার প্রয়োজন আছে কি? তুচ্ছ ব্যাপার, রাগ, নৈরাশ্য, ক্ষোভ দূর করার এক অমোঘ ওষুধ। যদি সঙ্কটাবস্থায় নিজেদের জিজ্ঞাসা করি, 'এর কোনও প্রয়োজন আছে?' তাহলে হয়ত ৯০ শতাংশ পরিস্থিতিতে কোনো ঝগড়াঝাটি মারামারি হবে না।

৩। তুচ্ছতার ফাঁদে আটকে পড়বেন না। বক্তৃতা দেওয়ার সময়, সমস্যার সামাধানে কর্মচারীদের উপদেশ দিতে গিয়ে যে বিষয়গুলি পরিবর্তন আনতে পারে যেগুলি গুরুত্বপূর্ণ সেগুলির ব্যাপারে চিন্তা-ভাবনা করুন। প্রত্যক্ষ, তুচ্ছ ব্যাপারে সময় নষ্ট করবেন না। গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলিতে মনোযোগ দিন।

আপনার চিন্তা-ভাবনার আকার পরীক্ষা করে দেখুন-

নীচে, বাঁদিকে কয়েকটি সাধারণ পরিস্থিতির উল্লেখ রয়েছে। মাঝখানের ও ডানদিকের সারিতে ঐ পরিস্থিতিতে তুচ্ছ মনোভাবাপন্ন মানুষ ও মহৎ চিন্তাশীল মানুষের প্রতিক্রিয়ার তুলনামূলক উল্লেখ রয়েছে। নিজে পরীক্ষা করে দেখুন। তারপর বিচার করে দেখুন, কোন্ পথটা অনুসরণ করলে লক্ষ্যে পৌছাতে পারবেন? তুচ্ছ ভাবনা বৃহত্তর, মহত্তর চিন্তা? একই পরিস্থিতির দু'টি বিপরীতমুখী প্রতিক্রিয়া। এবার আপনি নির্ণয় করুন।

BanglaBook.org

পরিস্থিতি	তুচ্ছ মানুষের মনোভাব	মননশীল ব্যক্তির মনোভাব
খরচপত্র	১. খরচ কম করে আয়বৃদ্ধির পথ খুঁজে নেয়।	১. আরো বেশী পণ্য বিক্রি করে আয় বৃদ্ধির পথ বেড়ে নেয়া।
কথাবার্তা বলা	২. বন্ধু-বান্ধব, অর্থনৈতিক ব্যবস্থা, কোম্পানি, প্রতিদ্বন্দ্বিদের ব্যাপারে নিন্দা সমালোচনা করে।	২. বন্ধু-বান্ধব, কোম্পানি, প্রতিদ্বন্দ্বিদের বিষয়ে ভালো কথা বলে।
প্রগতি	৩. কর্মসংখ্যা কম করা বা পরিস্থিতি অপরিবর্তনীয় রাখায় বিশ্বসী।	৩. বিস্তার ও বৃদ্ধিতে আগ্রহী
ভবিষ্যত	৪. মনে করে ভবিষ্যত সম্ভাবনা সীমিত।	৪. ভবিষ্যৎ অসীম সম্ভাবনাময় মনে করে।
কাজ	৫. কাজে ফাঁকি দিতে চায়।	৫. কাজের নিত্য নতুন পন্থা, বিষয় অন্বেষণ করে, বিশেষত অপরকে সাহায্য করতে চায়।
প্রতিদ্বন্দ্বিতা	৬. অতি সাধারণদের প্রতিদ্বন্দ্বিতা করে।	৬. সর্বশ্রেষ্ঠদের সঙ্গে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করে।
বাজেটের সমস্যা	৭. প্রয়োজনীয় জিনিসপত্র কম করে। অর্থ সঞ্চয়ের পথ খোঁজে	৭. আয় বৃদ্ধির পথ খোঁজে, জরুরী জিনিসপত্র বেশী করে কেনে।
লক্ষ্য	৮. ছোটখাটো লক্ষ্যস্থির করে	৮. বড় বড় লক্ষ্য নির্ধারণ করে।
ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা	৯. স্বল্পকালীন পরিকল্পনা তৈরী	৯. দূরদর্শী, দীর্ঘকালীন পরিকল্পনা প্রস্তুত করে।
নিরাপত্তা	১০. নিরাপত্তা সম্বন্ধে চিন্তিত।	১০. নিরাপত্তাকে সফলতার সঙ্গী মনে করে।
সাহচর্য	১১. তুচ্ছ মানুষদের সাহচর্যে সময় কাটায়।	১১. উচ্চাকাঙ্খী প্রগতিশীল বিচক্ষণ সঙ্গীদের সাহচর্য চায়।
ভুল ত্রুটি	১২. সামান্যতম ত্রুটি ও বেগ করে দেখে, অযথা সমস্যা বাড়া।	১২. অপ্রয়োজনীয় ভুলত্রুটি উপেক্ষা করে।

BanglaBook.org

মনে রাখবেন, বড় বড় ভাবনা-চিন্তায় অবশ্যই সুফল পাওয়া যায়-

১। নিজেকে ঠকাবেন না। নিজেকে তুচ্ছ তাচ্ছিল্য করবেন না। নিজের গুণগুলি খুঁজে দেখুন। আপনি নিজেকে যা মনে করেন, তার চেয়ে আপনি বলেন বড় মানুষ।

২। মননশীল ব্যক্তিদের শব্দাবলী ব্যবহার করুন। বড়, উজ্জ্বল, আনন্দদায়ক শব্দ প্রয়োগ করুন। যে শব্দ রয়েছে বিজয়, আশা-অভিলাষ, আনন্দ, খুশীর প্রতিশ্রুতি তেমন শব্দ প্রয়োগ করুন। যে সব শব্দে মনে হতাশা, ব্যর্থতা, দুঃখের অনুভূতি হয় সেগুলি বর্জন করুন।

৩। দৃষ্টি প্রসারিত করুন, যা আছে শুধু তাই নয়, যা হতে পারে, যা করা সম্ভব তাও দেখুন। বিষয়বস্তু, মানুষ, এমনকি নিজের মূল্যতেও অভিযোজন করুন।

৪। আপনার কাজের বৃহত্তর উদ্দেশ্যটা জেনে নিন। বিশ্বাস করুন, আপনার বর্তমান কাজটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এই বর্তমান কাজের প্রতি আপনার মনোভাবই আপনার পদোন্নতিকে প্রভাবিত করবে।

৫। তুচ্ছতা, ক্ষুদ্রতাকে উপেক্ষা করতে শিখুন। বড় লক্ষ্যটির দিকে দৃষ্টি নিবদ্ধ রাখুন। তুচ্ছ ব্যাপারে জড়িয়ে পড়ার আগে নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, "এটা কি সত্যি জরুরী?" বড় মাপের মানুষ হয়ে ওঠার জন্য বড় বড় ভাবনা-চিন্তা করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

পঞ্চম অধ্যায়

কীভাবে সৃজনশীল ভাবনা-চিন্তা ও কল্পনা করা যায়

প্রথমেই সৃজনশীল ভাবনা-চিন্তার প্রকৃত অর্থ সম্বন্ধে এক সুপ্রচলিত ভ্রান্ত ধারণা দূর করা প্রয়োজন। এক অদ্ভুত, যুক্তিহীন কারণবশতঃ শুধুমাত্র বিজ্ঞান, ইঞ্জিনিয়ারিং, ললিতকলা ও খেলাকেই সৃজনশীল ক্রিয়াকলাপ হিসাবে গণ্য করা হয়। বেশির ভাগ মানুষের জন্য এই সৃজনশীল চিন্তা ধারার অর্থ বিদ্যুৎ আবিস্কার বা পোলিওর টীকা আবিস্কার অথবা উপন্যাস লেখা বা রঙ্গীন টেলিভিশন উদ্ভাবন।

এসব কাজ নিঃসন্দেহে সৃষ্টিধর্মী মহাকাশ অভিযানের প্রতিটি পদক্ষেপ ছিল সৃজনশীলতার পরাকাষ্ঠা। তবে সৃজনশীলতা শুধুমাত্র কয়েকটি পেশার বা তীক্ষ্ণ বুদ্ধিসম্পন্ন মেধাবী ব্যক্তিত্বের একচেটিয়া অধিকার নয়।

তাহলে সৃষ্টিধর্মী প্রতিভা কি?

নিম্ন আয়বর্গের একটি পরিবার তাদের ছেলে টিকে এক বিখ্যাত বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়াশোনা করতে পাঠানোর জন্য পরিকল্পনা প্রস্তুত করে। সেটাও কিন্তু সৃজনশীলতার পরিচায়ক।

একটি পরিবার শহরের জঘন্যতম পথকে পাড়ার সবচেয়ে নয়ন মনোহর পরিবেশ করে তোলে, তাও সৃষ্টি ধর্মী প্রতিভা।

এক ধর্মযাজক এমন একটি পরিকল্পনা প্রস্তুত করে যার ফলে রবিবারীয় সান্ধ্য বৈঠকের উপস্থিতি দ্বিগুণ হয়ে যায়। সে-ও সৃষ্টিধর্মী প্রতিভার লক্ষণ।

রেকর্ড ও দলিলপত্র রাখার সহজ সরল উপায় উদ্ভাবন করা, 'অসম্ভব' গ্রাহককে পণ্য বিক্রি করা, শিশুদের গঠনমূলক কাজে ব্যস্ত রাখা, কর্মীদের কাজের প্রতি আকৃষ্ট করা অথবা 'কলহ' প্রতিরোধ করা- এসব কিন্তু দৈনন্দিন জীবনের প্রয়োগিয় সৃজনশীলতার উদাহরণ।

সৃজনশীলতা অর্থাৎ যে কোনও কাজ করার এক নতুন, উন্নততর পথের অন্বেষণ। ঘরে বাইরে, কর্মক্ষেত্রে, সমাজে- যে কোনও রকমের সাফল্যের মূলে আছে আরো ভালোমত কাজ করার উপায়ের উদ্ভাবন।

এবার দেখা যাক আমাদের এই সৃজনশীল প্রতিভার কীভাবে বিকাশ করা যায়।

পদক্ষেপ এক ঃ বিশ্বাস করুন, কাজটা করা সম্ভব। মূল কথাটা হল - যে কোনও কাজে হাত দেওয়ার সময় বিশ্বাস করতে হবে যে কাজটা অসম্ভব নয়। কাজটা করা সম্ভব- এই বিশ্বাসই কীভাবে-করা-সম্ভব সেই পথটা খুঁজে বার করতে সাহায্য করে।

প্রশিক্ষণ সূত্রে সৃজনশীল ভাবনা-চিন্তার এই বিষয়টি বোঝাতে আমি প্রায় একটা উদাহরণ দিইঃ আমি দলটিকে প্রশ্ন করি, "আপনাদের মধ্যে ক'জন বিশ্বাস করেন যে আগামী ৩০ বছরে কয়েদ ব্যবস্থা সম্পূর্ণ দূর করা যাবে?

সবাই প্রশ্ন শুনে অবাক হয়, মনে করে তারা ভুল শুনেছে, ভাবে আমি উদ্ভট প্রশ্ন করছি। তাই কয়েক সেকেন্ড পরে আবার প্রশ্নটা জিজ্ঞাসা করি, "আপনাদের মধ্যে কতজন বিশ্বাস করেন যে আগামী ৩০ বছরে জেলখানাগুলো সম্পূর্ণ সরিয়ে দেওয়া যাবে?"

BanglaBook.org

যখন শ্রোতারা বুঝতে পারে যে আমি রসিকতা করছি না, তখন হয়ত কেউ একজন প্রশ্ন করে, "আপনি বুঝাতে চাইছেন, আপনি সব হত্যাকারী,
চোর ডাকাত, অত্যাচারী অপরাধীদের মুক্তি দিতে চান? ব্যাপারটা কি দাঁড়াবে বুঝতে পারছেন? আমরা নিরাপত্তা হারাবো। জেলখানা তো খুবই জরুরী।
ব্যস্, এবার বাকিরাও যোগ দেয়।
"সব নিয়ম কানুন অধঃপাতে যাবে, জেল না থাকলে কি চলে?"
"কয়েকজন তো জন্মগত অপরাধী।"
"এরা বেশী জেলে থাকলে ভালো হত মশাই।"
"আজকে সকালে খবরের কাগজে হত্যাকাণ্ড পড়েননি বুঝি?"
দলের সবাই মিলে আমায় জেলখানার উপযোগিতা সম্বন্ধে শতসহস্র কারণ বলতে শুরু করে। একজন তো এ কথাও বলেন যে জেলখানা আছে বলেই পুলিশ আর জেলকর্মীদের চাকরি জুটেছে।
দলটি দশ মিনিট যাবৎ জেলখানার প্রয়োজনীয়তা বোঝানোর পর আমি বললাম, "জেল ব্যবস্থা কেন জরুরী তা বোঝাতে আপনারা প্রত্যেকে নানা কারণ দেখিয়েছেন। এবার একটা কাজ করুন। অল্পক্ষণের জন্য বিশ্বাস করতে পারেন কি যে জেলখানাগুলো সত্যি নির্মূল করা যায়?"
এ যেন এক নতুন খেলা পেয়ে বসেছে সবাই, সোৎসাহে সবাই বলে ওঠে "ঠিক আছে মেনে নিলাম।" এর পর প্রশ্ন করি, "আচ্ছা জেল ব্যবস্থা সম্পূর্ণ নির্মূল করার জন্য প্রথমে কি করা যায়?"
দু' একজন পরামর্শ দিলেন। দ্বিধাগ্রস্থ একজন বললেন, "যুবা কেন্দ্রগুলির সংখ্যা বাড়িয়ে দিলে হয়ত অপরাধ কম করা যাবে।"
কিছুক্ষণের মধ্যে। যে দলটি জেল ব্যবস্থার স্বপক্ষে ওকালতি করছিল এখন সেই ব্যবস্থার বিরুদ্ধে সোচ্চার হয়ে ওঠে।
"দারিদ্রতা দূর করতে হবে, বিশেষ কয়েকটি আয়বর্গ থেকে সবচেয়ে বেশি লোক অপরাধ জগতে প্রবেশ করে।"
"অপরাধ বা দুর্ঘটনা ঘটার আগে সম্ভাব্য অপরাধীকে খুঁজে বার করার জন্য গবেষণা করা যায়।"
"কয়েকটি অপরাধীর ক্ষেত্রে, অপরাধমূলক প্রবৃত্তি দূর করার জন্য চিকিৎসা পদ্ধতির সাহায্য নেওয়া যায়।"
"যারা আইন শৃঙ্খলা রক্ষার দায়িত্ব প্রাপ্ত তাদের গঠনমূলক সংশোধনের কাজে শিক্ষা দিতে হবে।"
জেল দূরীকরণের স্বপক্ষে অন্তত ৭৮টি অভিনব উপায় উদ্ভব করা হয়, উপরোক্তগুলি তার মধ্যে মাত্র কয়েকটি।

BanglaBook.org

আস্থা থাকলে মন কাজের উপায়টা খুঁজে বের করবেই

এই পরীক্ষার একমাত্র উদ্দেশ্য ঃ যখনই আপনি একটা কাজকে অসম্ভব মনে করবেন, আপনার মনও কেন অসম্ভব তা প্রমাণ করার কারণ খুঁজবে। আবার, যদি আপনি মনে করেন, বিশ্বাস করেন যে কাজটা করা সম্ভব, আপনার মনও আপনার মতের স্বপক্ষে কাজটা করার নানা পথ খুঁজে বার করবে।

কাজটা করা যায়, এই বিশ্বাস থেকেই সৃজনশীল উপায়ের উদ্ভব হয়। কাজটা অসম্ভব, এমন চিন্তাভাবনা না-ধর্মী। এই সত্যটা ছোট বড় সবরকম পরিস্থিতিতেই প্রযোজ্য। যে রাজনৈতিক নেতার চিরস্থায়ী বিশ্ব শান্তিতে আস্থা নেই সে অসফল হতে বাধ্য, কারণ তার মন অবলুব্ধ, তার মন সৃজনশীলভাবে শান্তির পথ খুঁজে বার করতে চায় না। যে অর্থ বিজ্ঞানী মনে করেন আর্থিক মন্দা অবশ্যম্ভাবী, সে ব্যবসা চক্রের মন্দা দূর করার সৃজনশীল উপায় খোঁজার চেষ্টা করে না।

একইভাবে, যদি আপনার মনে হয় কাউকে আপনার পছন্দ হবে, তাহলে আপনি তাকে পছন্দ করার নানা কারণ খুঁজে বার করতে পারবেন।

যদি বিশ্বাস করেন ব্যক্তিগত সমস্যার সমাধান আপনার আয়ত্তে আছে তাহলে সেই সমাধানের উপায় অবশ্যই খুঁজে পাবেন। যদি তেমন আস্থা থাকে তাহলে ঐ নতুন বড় বাড়িটা নিশ্চয়ই কিনতে পারবেন।

বিশ্বাস থেকেই সৃজনশীলতার উদ্ভব হয়। অবিশ্বাস সৃজনশীলতার প্রতিবন্ধক হয়ে দাঁড়ায়।

বিশ্বাস করুন, আপনিও গঠনমূলক ভাবনা ভাবতে শিখবেন যদি মনকে সুযোগ দেন, মন নতুন পথ খুঁজে বের করবে

প্রায় ২ বছর আগে এক অল্পবয়স্ক ভদ্রলোক আমাকে আরো সম্ভাবনাময় চাকরি খুঁজে দিতে বলেছিলেন। একটি মেল-অর্ডার কোম্পানির ক্রেডিট বিভাগের কেরানির পদে কর্মরত এই ভদ্রলোকের মনে হয়েছিল তিনি কাজে অগ্রসর হতে পারছেন না। আমরা ওর বিগত রেকর্ডগুলি নিয়ে আলোচনা করলাম, কি করতে আগ্রহী সে সব বিষয়ে কথা হলো। তার ব্যাপারে কয়েকটা তথ্য সংগ্রহ করার পর আমি বললাম, "আপনি যে আরো ভালো, আরো দায়িত্বপূর্ণ চাকরি খুঁজছেন, জীবনে অগ্রসর হতে চাইছেন, সে তো খুবই ভালো কথা, তবে আপনি যে রকম কাজ চাইছেন তার জন্য আজকাল কলেজের ডিগ্রী প্রয়োজন। আপনি তিনটে সেমেষ্টার সম্পূর্ণ করেছেন। সম্পূর্ণ পড়াটা শেষ করলেন না কেন? দু'বছরে কলেজের পড়াটা শেষ করে নিন না? তারপর নিশ্চয়ই আপনার মনের মত কোম্পানিতে পছন্দসই কাজ পাবেন।"

"আমি জানি" সে বলল, "কলেজের ডিগ্রী খুবই জরুরী। তবে এখন আবার পড়াশোনা করা তো অসম্ভব।"

BanglaBook.org

"অসম্ভব কেন?" আমি প্রশ্ন করলাম।
"কারণ," সে বলল, "এখন আমার বয়স চব্বিশ। আগামী কয়েক মাসের মধ্যে আমরা আমাদের দ্বিতীয় সন্তান প্রত্যাশী। এখন যা রোজগার করি তাতে কষ্টে সৃষ্টে দিন কেটে যায়। তাই পড়াশোনা শেষ করা অসম্ভব।"
এই তরুণ নিজেকে বুঝিয়েছিল কলেজ সম্পূর্ণ করা তার পক্ষে অসম্ভব। আমি তাকে বলেছিলাম, "যদি আপনার মনে হয় পড়া সম্পূর্ণ করা অসম্ভব, তাহলে সত্যি তা কখনই সম্ভব হবে না। তবে, আপনি যদি বিশ্বাস করেন পড়া করা সম্ভব তাহলে আপনি নিশ্চয়ই পড়া সম্পূর্ণ করতে পারবেন। সমস্যার সমাধানের পথ খুঁজে পাবেন।"
"এবার বলি, আপনি কি করতে পারেন। পড়া সম্পূর্ণ করার দৃঢ় নিশ্চয় নিয়ে এগোন। সব সময় যেন কথাটা মনে থাকে তারপর চিন্তা করে দেখুন কীভাবে পরিবার প্রতিপালন করে পড়া সম্পূর্ণ করা যায়। কয়েক সপ্তাহ পরে একবার আমার সঙ্গে দেখা করে আপনার চূড়ান্ত সিদ্ধান্তটা জানিয়ে যাবেন।"
দু'সপ্তাহ পর আমার সেই বন্ধু দেখা করতে এসেছিল।
"আপনার কথাগুলো ভালোমত ভেবে দেখলাম, সে বলল, চিন্তা করে দেখলাম পড়াটা শেষ করবো। বিস্তারিতভাবে কিছু ভাবিনি তবে সমাধান একটা খুঁজে পাবো নিশ্চয়ই।"
সত্যি সে সমাধান খুঁজে বার করেছিল।
সে একটা বাণিজ্যিক সংঘ থেকে বৃত্তির ব্যবস্থা করতে পেরেছিল, ফলে তারাই ওর পড়াশোনা, বই পত্র ও আনুসঙ্গিক খরচপত্র বহন করে। কাজের সময়টা বদলে নেওয়ার ফলে ও ক্লাসগুলিতে উপস্থিত থাকতে পারতো। ওর উৎসাহ ও উন্নততর জীবনের স্পৃহা দেখে ওর স্ত্রী ওকে সম্পূর্ণ সমর্থন দিয়েছিল। দু'জনে অর্থ ও সময়ের সুষ্ঠু পরিচালনার নতুন উপায় খুঁজে বার করেছিল।
গতমাসে ওর ডিগ্রী পাওয়ার পর, একটি বড় সংগঠনের ম্যানেজমেন্ট ট্রেইনার হিসাবে যোগ দিয়েছে।

ইচ্ছা থাকলে উপায় হয়

বিশ্বাস করুন কাজটা করা সম্ভব। এটাই সৃজনশীল চিন্তার মূল কথা। বিশ্বাসের সাহায্যে সৃষ্টিশীল প্রতিভার উদ্ভবের দু'টি উপায় বলিঃ
১। আপনার মন থেকে, আপনার কথাবার্তা থেকে অসম্ভব শব্দটা মুছে ফেলুন। অসম্ভব শব্দটা ব্যর্থতার প্রতীক। "এটা অসম্ভব" এমন মনে করে মাত্র আপনার এই ধারণার সততা প্রমাণ করার জন্য মনে যে নানা যুক্তি ও কারণ খুঁজে পাবেন।
২। এমন একটা কাজের কথা মনে করুন যা অনেকদিন যাবৎ করতে চাইছেন অথচ কিছুতেই করতে পারছেন না। এবার কেন কাজটা করা সম্ভব তার একটা তালিকা তৈরী করুন। আমরা অনেকেই আমাদের আশা আকাঙ্ক্ষাকে কষাঘাত করে মন থেকে দূর করে দিই। কেন কাজটা করতে পারব, তা না ভেবে আমরা শুধুই কেন পারব না-র যুক্তি খুঁজে নষ্ট করি।

BanglaBook.org

সম্প্রতি খবরের কাগজে পড়লাম বেশির ভাগ রাজ্যগুলিতে কাউন্টির সংখ্যা অতিরিক্ত বেশি। এই রচনায় বলা হয়েছিল যে গাড়ি আবিস্কারের বহু বছর আগে বেশীর ভাগ কাউন্টির সীমানা নির্ণয় করা হয়, তখন ঘোড়ারগাড়ি ছিল প্রধান পরিবহন ব্যবস্থা। এখন দ্রুত যানবাহন রয়েছে, ভালো পথঘাট হয়েছে, তাই তিন চারটে কাউন্টি একত্র করে নেওয়া যায়। ফলে একই ধরনের সেবা ব্যবস্থাগুলি কমে যাবে। করদাতা অপেক্ষাকৃত কম দামে বেশি সুবিধা পাবে।

নিজের এই অভিনব ধারণায় উৎসাহিত লেখক ভদ্রলোক অবিন্যস্তভাবে প্রায় ৩০ জনের প্রতিক্রিয়া সংগ্রহ করেন। পরিণামে কারুরই এটা তেমন আকর্ষণীয় প্রস্তাব মনে হয়নি, যদিও এতে স্বল্প মূল্যে আরো ফলপ্রসূ স্থানীয় শাসন পাওয়া যায়।

এটি চিরাচরিত চিন্তা-ভাবনার একটি উদাহরণ; যারা পুরানো প্রথাগত চিন্তা অনুসরণ করে তারা নিজেদের উদ্ভাবনী শক্তি হারিয়ে ফেলেছে। তাদের অজুহাত "গত ১০০ বছর যাবৎ এই রকমই তো চলে এসেছে। তার কিছু তো গুণ আছে। কি দরকার পরিবর্তনের?"

অতি সাধারণ মানুষ সবসময় প্রগতির পথে প্রতিবন্ধক হয়ে দাঁড়ায়। অনেকের মতে প্রকৃতি দেবী আমাদের হাঁটাচলা বা ঘোড়ায় চড়ার জন্য যে পথ তৈরী করেছেন, সে পথে গাড়ি চালানো অন্যায়। অনেকের মতে বায়ু যান অর্থহীন। পাখীদের জন্য "সংরক্ষিত" এলাকায় মানুষের "প্রবেশাধিকার" নেই। অনেক গোঁয়ারদের মতে মানুষের মহাকাশে প্রবেশের কোন অধিকার নেই।

এই ধরনের ভাবনা-চিন্তার চমৎকার উত্তর দিয়েছেন এক উচ্চপদস্থ মিসাইল এক্সপার্ট। "মানুষ যেখানেই যায়," বলেন ড. ভন ব্রাউন, "সেখানেই সে থাকার যোগ্য, সেখানকার বাসিন্দা সে।"

১৯০০ সালে এক সেলস্ এক্সিকিউটিভ সেলস্ ম্যানেজমেন্টের এক 'বৈজ্ঞানিক' প্রণালী আবিস্কার করেছিলেন। ঐ প্রণালীর খুব প্রচার প্রসার হয়, এমনকি পাঠ্য পুস্তকেও সংকলিত হয়। প্রণালীটি হলঃ যে কোন পণ্য বিক্রির একটা সেরা পদ্ধতি আছে। সেই সর্বশ্রেষ্ঠ পদ্ধতিটি খুঁজে বার করুন। আর, কোনদিনই অন্য পথে যাবেন না।

সৌভাগ্যক্রমে, যথাসময়ে এক নতুন নেতৃদল এসে ঐ সংগঠনটিকে দেউলিয়া হওয়ার হাত থেকে রেহাই দিতে পেরেছিল।

সফল ব্যবসার মতই সফল মানুষ মনে করে ঃ কীভাবে আমার কাজে উন্নতি করা যায়? কীভাবে আরো ভালো কাজ করা যায়?

মিসাইল তৈরী থেকে শিশুর লালন পালন- সব রকম কাজে একটি সম্পূর্ণ, যথার্থ, নিখুঁত পন্থা খুঁজে বার করা অসম্ভব। অর্থাৎ উন্নতির নানা পথ আছে। সফল মানুষ এ কথা জানেন, তাই সবসময় আরো উন্নতির পথ খোঁজেন। (লক্ষ্য করবেন ঃ সফল মানুষ কখনও বলে না আরো ভালোমত কাজটা করা যায় কি? কারণ সে জানে সে আরো ভালোমত কাজটা করতে পারবে। তাই সে প্রশ্ন করে "কীভাবে কাজটা আরো ভালো মতো করা যায়?"

BanglaBook.org

কয়েক মাস আগে আমার এক প্রাক্তন ছাত্রী, যে মাত্র ৪ বছর যাবৎ ব্যবসা করছে, তার চতুর্থ হার্ডওয়্যারের দোকানের উদ্‌ঘাটন করল। শুরুতে এই তরুণীর মূলধন ছিল মাত্র $ ৩৫০০, অন্যান্য দোকানের কঠিন প্রতিযোগিতা এবং একেবারেই অল্প সময় যাবৎ ব্যবসা জগতে থাকা সত্ত্বেও এত দ্রুত এতগুলি দোকান চালানো সত্যি প্রশংসনীয় ব্যাপার।

তার নতুন দোকানের দ্বারোন্মোচনের অল্প সময় পরেই আমি ওর সঙ্গে দেখা করতে ওর সাফল্যে অভিনন্দন জানাতে গিয়েছিলাম।

পরোক্ষভাবে তাকে জিজ্ঞাসা করেছিলাম, যেখানে বাকিরা একটি মাত্র দোকান ভালোমত চালাতে পারছে না, সে কীভাবে তিনটি দোকান সুন্দর ভাবে পরিচালনা করে চতুর্থটি শুরু করেছে।

"খুব সহজ" উত্তর পেয়েছিলাম, "আমি খুব পরিশ্রম করছি, তবে তার মানে এই নয় যে ভোর বেলা থেকে রাত পর্যন্ত অবিরাম কাজ করা। এই ব্যবসায় তো সবাই কঠোর পরিশ্রম করে। আমার সাফেল্যের বৈশিষ্ট্য বোধহয় আমার 'সাপ্তাহিক উন্নতির কর্মসূচী'।"

"সাপ্তাহিক উন্নতির কর্মসূচী? বাহ, বেশ অভিনব তো, তা আসলে ব্যাপারটা কি?" আমি প্রশ্ন করি।

"বিস্তারিত তেমন কিছুই না, " সে বলল, "প্রতি সপ্তাহে কাজে উন্নতির একটা পরিকল্পনা, আর কি?

"ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা যথার্থ ভাবে পরিচালনা করার জন্য আমি নিজের কাজকে চারভাগে বিভক্ত করে নিয়েছি ঃ গ্রাহক, কর্মচারী, পণ্য বিক্রি ও উন্নতি। সারা সপ্তাহে আমি ব্যবসায় উন্নতির নানা উপায় উদ্ভব করে লিখে রাখি।"

"তারপর, প্রত্যেক সোমবার বিকেলে চার ঘন্টা বসে ঐ লিখে রাখা নতুন ধ্যান-ধারণাগুলি আবার বিবেচনা করে দেখি। কোন্‌গুলি ব্যবসায় ব্যবহার করা যায় তা নিয়ে ভাবনা-চিন্তা করি।"

"এই চার ঘন্টায় আমি নিজের কাজের চুলচেরা বিচার করে দেখি। আমি শুধু 'গ্রাহক সংখ্যা বাড়াতে চাই' এমন আশা করে বসে থাকি না। আমি নিজেকে প্রশ্ন করি, আরো গ্রাহক বাড়ানোর জন্য কি করা যায়? নিয়মিত একনিষ্ঠ গ্রাহক তৈরী করার জন্য কি করা যায়?"

সে তার প্রথম তিনটি দোকানে যে নতুন পন্থাগুলি অনুসরণ করে সফল হয়েছে তার মধ্যে থেকে কিছু উদাহরণ দিল ঃ যেমন দোকানের পণ্য সজ্জা ও প্রদর্শন, বিক্রির পরামর্শ পদ্ধতি অর্থাৎ যদি তিনজন গ্রাহক দোকানে আসে তাদের মধ্যে অন্তত ঃ দু'জনের হয়ত দোকানে ঢোকার সময় পণ্যগুলি কেনার পরিকল্পনা ছিল না তবে বিক্রেতার পরামর্শে জিনিস কিনছে। ধর্মঘটের জন্য অর্থাভাবে যদি কোন গ্রাহক জিনিস না কিনতে পারে তাদের জন্য ঋণ পরিকল্পনা মন্দা বাজারে বিক্রি বৃদ্ধির জন্য নানা প্রতিযোগিতার ঘোষণা করা।

"আমি নিজেকে প্রশ্ন করি, 'আমার পণ্যগুলি আরো আকর্ষণীয় করার জন্য কি করতে পারি?" আর তখন নতুন ধ্যান-ধারণার উদ্ভব হয়। একটা উদাহরণ দিই। চার সপ্তাহ আগে আমার মনে হয়েছিল অল্পবয়সী ছেলেমেয়েদের, শিশুদের দোকানে আকৃষ্ট করার জন্য কিছু করা যাক।

BanglaBook.org

ভেবে দেখলাম, যদি অল্পবয়সীদের আকৃষ্ট করা যায়, তাদের মা-বাবারাও আসতে বাধ্য। এ ব্যাপারে চিন্তা করে একটা নতুন 'আইডিয়া' পেলাম ঃ চার থেকে আট বছরের শিশুদের জন্য ছোট ছোট কার্ডের খেলনা রাখতে শুরু করলাম। সত্যি লাভ হচ্ছে। খেলনাগুলো রাখার তেমন জায়গার দরাকার হয় না, অথচ বেশ ভালো মুনাফা হয়। আর সবচেয়ে জরুরী ব্যাপারটা হল খেলনার জন্য সত্যি দোকানের গ্রাহক সংখ্যা বেড়ে গিয়েছে।"

"বিশ্বাস করুন," সে বলল, "আমার এই সাপ্তাহিক উন্নয়ন পরিকল্পনা সত্যি ফলপ্রসূ হয়েছে। নিজেকে সব সময় সতর্ক প্রশ্ন করি, 'কীভাবে নিজের কাজে উন্নতি করা যায়?' উত্তরটা পেয়ে যাই। প্রতি সোমবারের এই পরিকল্পনায় লাভের অংশ বাড়েনি এমন ঘটনা খুব কমই ঘটেছে।"

"তাছাড়া সফল পণ্য বিক্রির ব্যাপারে আরেকটা গুরুত্বপূর্ণ বিষয় শিখেছি, যা সব নতুন ব্যবসায়ীদের শেখা উচিৎ।

"সেটা কি?" আমি প্রশ্ন করলাম।

"কাজ শুরু করার সময় বিষয়টি সম্বন্ধে যতটা জ্ঞান থাকে তা তেমন গুরুত্বপূর্ণ না। কাজ চলাকালীন কতটা শেখা হচ্ছে ও কাজে লাগানো হচ্ছে সেটা বেশী গুরুত্বপূর্ণ।"

যারা নিজেদের ও অপরের জন্য ক্রমাগত উন্নততর গুণমান নির্ধারণ করে, যারা কার্যকারিতা বৃদ্ধির জন্য অবিরাম নুতন পথ খোঁজে, অল্প মূল্যে অধিক লাভ পায়, পরিশ্রম অল্প করলেও প্রচুর লাভ করতে শেখে তারাই সফল হয়। যারা মনে করেন আমি এর থেকে আরো-ভালো-করতে পারি সে সব মানুষের কাছে রয়েছে সাফল্যের চাবি।

জেনারেল ইলেকট্রনিক এই স্লোগানটা ব্যবহার করে ঃ উন্নতি আমাদের সেরা পণ্য। উন্নতিকে আপনার শ্রেষ্ঠতম পণ্য করে তুলুন।

আরো-ভালো-করতে-পারি, এই জীবন দর্শন ম্যাজিকের মত কাজ করে। যখনই নিজেকে প্রশ্ন করবেন, "কীভাবে আরো উন্নতি করা যায়?" আপনার সৃজনশীল শক্তি জেগে উঠবে, আরো উন্নত উপায় খুঁজে পাবেন।

মানছেন তো বেশি কাজ, ভালো কাজ করলে সুফল সুনিশ্চিত? তাহলে এই দুই পদক্ষেপের পদ্ধতিটা অনুসরণ করে দেখুন।

১। আরো কাজ করার সুযোগ সাগ্রহে স্বীকার করে নিন। নতুন দায়িত্ব গ্রহণ আপনাকে অসাধারণ, অন্যের তুলনায় বেশি মূল্যবান করে তোলে। আপনার প্রতিবেশী যদি নাগরিক দায়িত্ব পালনের ভারটা আপনাকে দেয় তাও সাগ্রহে স্বীকার করে নিন। এতে আপনি সহজেই নেতৃস্থানীয় হয়ে উঠবেন।

২। এবার কীভাবে আরো কাজ করা যায়, তা ভেবে দেখুন। সৃজনশীল উপায় খুঁজে পাবেন। এর মধ্যে কয়েকটি কাজ হল বর্তমান কাজের সুষ্ঠু পরিচালনা ও তা সংগঠিত করে তোলা অথবা রুটিন একঘেয়ে কাজের সুবিবেচিত শর্ট-কার্ট খোঁজা কিংবা অপ্রয়োজনীয় কাজগুলি সম্পূর্ণ বাদ দেওয়া। তবে, আবার বলি, আরো বেশি কাজ করার সঠিক পথ আপনি নিজেই খুঁজে পাবেন।

BanglaBook.org

আমি ব্যক্তিগত ভাবে একটা পলিসি মেনে চলিঃ যদি কোনো কাজ সুষ্ঠুভাবে করতে চান, ব্যস্ততম মানুষটিকে কাজের দায়িত্ব দিন। আমি নিজে কোনো জরুরী প্রকল্প কখনই এমন কাউকে দিই না যার কাছে অফুরন্ত সময় আছে। কষ্টকর, খরচ সাপেক্ষ অফিস আমায় শিখিয়েছে, যার কাছে প্রচুর অবসর সময় আছে সে কর্মক্ষেত্রে দক্ষ সহযোগী হতে পারে না।

আমার পরিচিত সফল সুদক্ষ মানুষরা সদা ব্যস্ত। এদের সঙ্গে যদি আমি কোন কাজ বা প্রকল্প শুরু করি, আমি নিশ্চিত থাকি কাজটা ভালোমত সম্পন্ন হবে।

ডজনখানেক অভিজ্ঞতা থেকে আমি লিখেছি এত ব্যস্ত মানুষই সুষ্ঠুভাবে দায়িত্ব পালন করে। যাদের থাকে প্রচুর সময় তাদের কাজকর্ম আমাকে হতাশ করেছে।

প্রগতিশীল বিজনেস ম্যানেজমেন্টে প্রায়ই একটা প্রশ্ন করুন, "আমার কর্মোদ্যম বাড়ানোর জন্য আমি করতে পারি? আপনার সৃজনশীল মনই সঠিক পথ দেখিয়ে দেবে।

সব স্তরের হাজার হাজার লোকের সঙ্গে দেখা সাক্ষাত করে আমি এই সিদ্ধান্তে পৌঁছেছি যে যত বড় মাপের মানুষ হয়, সে তত বেশি কথা বলার সুযোগ দেয়। যে যত তুচ্ছ সে তত বেশি জ্ঞান দেয়।

বড়, মহৎ ব্যক্তিরা প্রাধানত কথা শোনেন।

ছোট, তুচ্ছ ব্যক্তিরা প্রাধানত কথা বলেন।

এছাড়াও, মনে রাখবেনঃ জীবনের সব ক্ষেত্রের গণ্য মান্য মানুষেরা অন্যের মতামত শোনেন, পরামর্শ দিতে যান না। যে কোন সিদ্ধান্ত নেওয়ার আগে এই নেতৃস্থানীয় ব্যক্তি হয়ত প্রশ্ন করেন, "এ ব্যাপারে আপনার কি মতামত?" "শুনে কি মনে হচ্ছে?"

ব্যাপারটা এভাবে দেখা যাক ঃ নেতৃস্থানীয় ব্যক্তিটি সিদ্ধান্ত গ্রহণকারী মানব যন্ত্র বিশেষ। যে কোন জিনিস উৎপাদন করার জন্য চাই কাঁচামাল। সৃষ্টিধর্মী সিদ্ধান্তে উপনীত হওয়ার জন্য নতুন ধ্যান-ধারণা ও অন্যের পরামর্শগুলিকে কাঁচামাল বলা যায়। তবে অন্যদের কাছ থেকে কখনই 'রেডিমেড' সাধন প্রত্যাশা করবেন না। জিজ্ঞাসাবাদ করা ও কথা শোনার প্রধান উদ্দেশ্য তা নয়। এতে অন্যান্যদের ধারণা শুনে আপনার নিজস্ব ধ্যান-ধারণা বিকশিত হবে। আপনার মন সৃজনশীল হয়ে উঠবে।

সম্প্রতি আমি এক এক্সিকিউটিভ ম্যানেজমেন্টের অধিবেশনে কর্মী নির্দেশক মনোনীত হয়েছিলাম। ঐ অধিবেশনে মোট বারোটি সূত্র ছিল। প্রতিটি মিটিং এ একটি বিষয়ে আলোচনার জন্য এক একজন এক্সিকিউটিভকে ১৫ মিনিট সময় দেওয়া হয়, আলোচনার বিষয় ছিল "কীভাবে আমরা সবচেয়ে সাম্প্রতিক ম্যানেজমেন্টের সমস্যার সমাধান করেছি?"

নবম সূত্রে এক বিশাল দুগ্ধ-প্রতিয়াকরণ কোম্পানির ভাইস প্রেসিডেন্টের বলার পালা, তিনি এক অভিনব কাজ করে বসলেন। নিজের সমস্যার সমাধানের বিষয়ে না বলে উনি ঘোষণা করলেন, "আমার সবচেয়ে কঠিন ম্যানেজমেন্ট সমস্যার সমাধানের ব্যাপারে আপনাদের সাহায্য চাই।" দ্রুত নিজের সমস্যাটা বুঝিয়ে দলের সবার কাছে সমাধানের উপায় জানতে চাইলেন এবং প্রত্যেকটা 'আইডিয়া' মনে রাখার জন্য

BanglaBook.org

পরে আমি ঐ ভদ্রলোকের সঙ্গে কথা বলে তার অভিনবত্বের জন্য অভিনন্দন জানিয়েছিলাম। উত্তরে উনি বলেছিলেন, "ঐ দলে বেশ কয়েকজন তীক্ষ্ণ বুদ্ধিমান বক্তা ছিলেন। ভাবলাম এদের কাছ থেকে নতুন কিছু সমাধান পাওয়া যেতে পারে। ঐ সূত্রে যে যা বলেছে তাদের মধ্যে থেকে আমার সমস্যার সমাধানের কোনো একটা উপায় নিশ্চয়ই খুঁজে পাবো।"

নোট করুন ঃ এই এক্সিকিউটিভ ভদ্রলোক নিজের সমস্যা উপস্থাপিত করে অন্যদের মতামত জনালেন। সিদ্ধান্ত নেওয়ার আগে কাঁচামাল সংগ্রহ করলেন। তাছাড়া বাকি এক্সিকিউটিভরা এই আলোচনায় অংশ নিতে পেরে খুশী হলেন।

সফল ব্যবসা প্রতিষ্ঠানগুলি গ্রাহকদের নিয়ে গবেষণায় প্রচুর অর্থ বিনিয়োগ করে। এরা জনসাধারণকে পণ্যের স্বাদ, গুণমান, আকার ও চেহারা সম্বন্ধে নানা প্রশ্ন করে। জনমত শুনে পণ্যটিকে আরো লোভনীয় ও বিক্রির যোগ্য করার নানা আইডিয়া পাওয়া যায়। তাছাড়া বিজ্ঞাপনের মাধ্যমে উৎপাদক পণ্যটির ব্যাপারে গ্রাহককে কি জানাবেন সেই ধারণাও সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে। সফল পণ্যদ্রব্য বিকশিত করার উপায় হল, যতগুলি সম্ভব মতামত সংগ্রহ করুন, পণ্যের ক্রেতার মতামত শুনুন এবং তারপর তাদের সন্তুষ্ট করার জন্য তাদের ইচ্ছানুসারে পণ্য ডিজাইন ও বিক্রি করুন।

এক বছর আগে ন্যাশনাল সেলস্ এক্সিকিউটিভ ইনকর্পোরেশনের পৃষ্ঠপোষকতায় আমি আটলান্টায় এক সপ্তাহের একটি সেলস্ ম্যানজেমেন্ট স্কুলের দু'টি সূত্র পরিচালনা করেছিলাম। কয়েক সপ্তাহ পরে আমার এক সেলস্ম্যান বন্ধুর সঙ্গে দেখা হয়, উনি ঐ স্কুলে পড়েছেন এমন এক সেলস্ এক্সিকিউটিভের জন্য কাজ করেছিলেন।

"ঐ স্কুলে আপনারা আমার সেলস্ ম্যানেজারকে আরো ভালো ভাবে কোম্পানি চালানোর অনেক কিছুই শিখিয়েছেন দেখছি," আমার তরুণ বন্ধু বললেন। শুনে কৌতূহল হল, ওকে জিজ্ঞাসা করলাম ও কি কি পরিবর্তন লক্ষ্য করেছে। বেশ কয়েকটি জিনিস বলল- পারিশ্রমিক পরিকল্পনায় সংশোধন, মাসে একবারের বদলে দু'বার সেলস্ মিটিং, নতুন বিজনেস কার্ড, নতুন কাগজ কলম, বিক্রির এলাকাগুলিতে পরিবর্তন ও সংশোধন, এর মধ্যে কোনোটির বিষয়েই কিন্তু প্রশিক্ষণ কর্মসূচীতে বিশেষভাবে জানানো বা শেখানো হয়নি ঐ সেলস্ ম্যানেজার কোনো বাঁধাধরা কর্মকৌশল পায়নি। তার বদলে সে পেয়েছে আরো মূল্যবান একটি জিনিস, তার সংগঠনের জন্য উপযুক্ত ধ্যান-ধারণা বিকশিত করার অনুপ্রেরণা।

একটি রং উৎপাদন কোম্পানির এক তরুণ অ্যাকাউন্ট্যান্ট আমায় তার ব্যবসায় সাফল্যের কথা বলেছিল, তার সাফল্যের সূত্রপাত হয়েছিল অন্যদের অভিনব আইডিয়া থেকে।

"ভূ-সম্পত্তিতে আমার কখনই বিশেষ আগ্রহ ছিল না," উনি বললেন, "বেশ কয়েক বছর যাবৎ আমি প্রফেশনাল অ্যাকাউন্ট্যান্ট হিসাবে কাজ করেছিলাম নিজের কাজে সন্তুষ্ট ছিলাম। একবার আমার এক রিয়্যাল এস্টেটের বন্ধু শহরের রিয়্যাল এস্টেট সংস্থাগুলির লাঞ্চ মিটিং এ আমাকে অতিথি হিসাবে নিয়ে গিয়েছেন।"

BanglaBook.org

"সেদিন বক্তা ছিলেন এক বয়স্ক ভদ্রলোক, ইনি নিজের চোখের সামনে শহরটাকে গড়ে উঠতে দেখেছেন। তাঁর আলোচনার বিষয়টি ছিল আগামী ২০ বছর। উনি ভবিষ্যদ্বাণী করলেন যে শহরের এলাকা ক্রমশ আশেপাশের চাষাবাদের এলাকায় ছড়িয়ে পড়বে। উনি আরো পূর্বানুমান করলেন যে তার ভাষায় 'ভদ্রলোকদের জমি' অর্থাৎ ২ একর থেকে ৫ একর জমির চাহিদা প্রচুর বাড়বে, অর্থাৎ এমন এলাকা যেখানে ব্যবসায়ী বা পেশাদারদের পুল, ঘোড়ায় চড়া, বাগান করা ছাড়াও যে সব সখ পূর্ণ করার জন্য উন্মুক্ত, বিস্তীর্ণ এলাকা প্রয়োজন সে সব সুবিধা থাকবে।"

"ঐ ভদ্রলোকের কথায় আমিও উৎসাহিত হয়ে উঠলাম। উনি যা বলছিলেন তাই তো চাইছিলাম আমি। এরপর কিছুদিন যাবৎ আমার বন্ধু বান্ধবদের ঐ প্রশ্নটা করেছিলাম ৫ একর ভূসম্পত্তির মালিক হতে কেমন লাগবে। সবার কাছ থেকেই উত্তর পেয়েছি, "সে তো দারুণ ব্যাপার হবে।"

"এ নিয়ে আমি নানা চিন্তা-ভাবনা করি, কীভাবে ব্যাপারটা লাভজনক করে তোলা যায় তা ভাবতে শুরু করি। একদিন কাজে যাওয়ার সময় হঠাৎ-ই বুদ্ধিটা মাথায় খেলে গেল। একটা বিস্তীর্ণ এলাকা কিনে ছোট ছোট এস্টেটে ভাগ করে নিলে কেমন হয়? বিস্তীর্ণ এলাকার তুলনায় ছোট টুকরা টুকরা এলাকা গুলিতে বেশী লাভ পাওয়া যাবে নিশ্চিয়ই।"

"শহর থেকে বাইশ মাইল দূরে $৮,৫০০ দামে একটা ৫০ একরের পোড়ো জমির সন্ধান পেলাম। জমিটা কিনে নিলাম। এক তৃতীয়াংশ মূল্য দিয়ে জমির মালিকের সর্টেগেজ করে নিলাম।"

"এরপর যেখানে শুধু-ধু-ধু মাঠ ছিল সেখানে কিছু পাইন গাছ পুঁতলাম। কার, আমার পরিচিত এক রিয়্যাল এস্টেট বিশেষজ্ঞ বলেছিলেন, "আজকাল লোক গাছ চায়, প্রচুর গাছ।"

"আমার সম্ভাব্য গ্রাহকদের জানাতে চেয়েছিলাম, আগামী কয়েক বছরে এদের এলাকাটি সুন্দর পাইন পরিবেষ্টিত সুসজ্জিত জমি হয়ে উঠবে।"

"এরপর একজন সার্ভেয়ারকে দিয়ে ঐ ৫০ একরের জমি, ১০টি পাঁচ একর জমিতে ভাগ করিয়ে দিই।"

"এবার আমি বিক্রির জন্য প্রস্তুত। শহরের বেশ কয়েকজন তরুণ এক্সিকিউটিভদের ঠিকানা সংগ্রহ করে সরাসরি তাদের চিঠি লিখে আমার বিক্রি অভিযান শুরু করলাম। আমি তাদের বোঝলাম কীভাবে শহরের এক টুকরো জমির দামে অর্থাৎ মাত্র $ ৮০০০ এ তারা বিশাল জমির মালিক হয়ে উঠতে পারে। অবসর বিনোদন ও স্বাচ্ছন্দ্যময় জীবন-যাপনের কাল্পনিক ছবিও তাদের মনে এঁকে দিলাম। মাত্র দু'সপ্তাহের মধ্যে শুধু বিকেলের সময়টুকু আর সপ্তাহান্তে কাজ করে আমি সবকটা জমি বিক্রি করে দিই। মোট আয় $ ৩০,০০০। মোট খরচ ছিল $ ১০,৪০০, যাতে জমির দাম, বিজ্ঞাপন জমির জরিপ ও আইনি খরচ সবই অন্তর্ভূক্ত। অর্থাৎ $ ১৯৬০০ লাভ।"

BanglaBook.org

"বুদ্ধিসম্পন্ন কয়েকজন মানুষের ধ্যান-ধারণা স্বীকার করে নেওয়াই ছিল আমার ভালো লাভের কারণ। আমার পেশাগত স্বার্থ থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন ঐ দলটির আতিথেয়তা স্বীকার না করলে এই লাভজনক ও সফল পরিকল্পনাটার বিষয়ে জানতে পারতাম না।"

মনের খোরাক জোগানোর নানা উপায় আছে, দু'টি উপায় বলি, এগুলি আপনার জীবনধারার অঙ্গ করে নিতে পারেন।

প্রথম, আপনার জীবিকার সঙ্গে যুক্ত অন্তত একটি পেশাদার সংগঠনের সঙ্গে নিয়মিত দেখা সাক্ষাৎ করুন। অন্যান্য যারা সাফল্যে আগ্রহী তাদের সঙ্গে কথা বলুন। ভাবনা-চিন্তার আদান-প্রদান করুন। প্রায়ই অনেক লোককে বলতে শুনেছি, "আজ দুপুরে মিটিং-এ একটা দারুণ আইডিয়া পেলাম," বা "গতকাল মিটিং-এ ভেবে দেখলাম-" মনে রাখবেন, যে মনটা শুধুই নিজের ওপর নির্ভরশীল তা পরিপুষ্ট হতে পারে না, দুর্বল হয়ে পড়ে; সৃজনশীল প্রগতিশীল চিন্তা করতে পারে না। অন্যদের অনুপ্রেরণা পুষ্টি জোগাতে পারে।

দ্বিতীয়, আপনার পেশা বহির্ভূত অন্তত একটি দলের সঙ্গে যোগাযোগ রাখুন। বিভিন্ন পেশার মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করলে আপনার ভাবনা-চিন্তা প্রসারিত হবে। আপনি বৃহত্তর জগতটা চিনতে শিখবেন। নিয়মিত অন্যান্য পেশার মানুষের সঙ্গে দেখা-সাক্ষাৎ করলে মন যে রসদ পাবে তা অভাবনীয়, আপনি নিজেই হয়ত আশ্চর্য হয়ে যাবেন।

নতুন ধারণা আপনার কল্পনাপ্রসূত ফল। তাতে জল সেচ করতে হবে, যত্ন নিতে হবে, তবেই ফলটা দামী, সুস্বাদু হয়ে উঠবে।

প্রতি বছর এক একটি ওক গাছে যত ফল হয় তাতে এটা বড় মাপের ওক বন তৈরী হয়ে যেতে পারে। তা সঙ্গেও, এতগুলি ফলের বীজ থেকে হয়ত একটি বা দু'টি গাছ সৃষ্টি হয়। বেশীরভাগ ফল কাঠবেড়ালি খেয়ে নেয় আর কয়েকটা বীজকে বাঁচার সুযোগ দেয় না গাছের তলার কঠিন মাটি।

নতুন আইডিয়াও অনেকটা সেরকম। মাত্র গুটি কয়েক ফল পাওয়া যায়। তাছাড়া আইডিয়া স্বল্পায়ু। সতর্ক না থাকলে কাঠবেড়ালিরা (হতাশাবাদীরা) সেগুলি নষ্ট করে দেবে। আইডিয়া সৃষ্টি হওয়া থেকে তা ববহারিক ক্ষেত্রে সঠিক প্রয়োগ করতে বিশেষ যত্নের প্রয়োজন। আইডিয়া বিকশিত করতে হলে এগুলি জরুরী ঃ

১। আইডিয়াকে হারিয়ে যেতে দেবেন না। প্রতিদিন হাজার হাজার আইডিয়া দ্রুত হারিয়ে যায়, কারণ সেগুলি কাগজে কলমে লিখে রাখা হয় না। আনকোরা নতুন আইডিয়া এলে তৎক্ষণাৎ লিখে রাখুন।

কর্মসূত্রে আমার এক বন্ধুকে প্রায়ই ঘুরে বেড়াতে হয়। সে সব সময় নিজের কাছে একটা ক্লিপবোর্ড রাখে, তেমন কিছু আইডিয়া পেলে তৎক্ষণাৎ লিখে রাখে। যাদের মস্তিস্ক উর্বর ও সৃজনশীল তারা জানেন যে কোনও সময় যে কোনও জায়গায় নতুন আইডিয়া আসতে পারে। আইডিয়াকে পালিয়ে যেতে দেবেন না। বন্দী করে রাখবেন।

BanglaBook.org

২। সেই আইডিয়াগুলি আবার পরীক্ষা করে দেখুন। একটা ফাইলে সে সব আইডিয়া সঞ্চিত করে রাখুন। এই ফাইল একটা বিশাল কেবিনেট হতে পারে অথবা হতে পারে ডেস্কের একটা ড্রয়ার। এমন কি একখানা জুতোর বাক্সও মন্দ নয়। তবে ফাইল নিশ্চয়ই তৈরী করবেন এবং নিয়মিত ঐ আইডিয়ার ভান্ডার পরীক্ষা করে দেখবেন। হয়ত যাচাই করতে গিয়ে দেখবেন এবং নিয়মিত ঐ আইডিয়ার ভান্ডার পরীক্ষা করে দেখবেন। কয়েকটা আইডিয়া মূল্যহীন, সেগুলি বাতিল করে দিন। তবে যে সব আইডিয়া ভবিষ্যতের প্রতিশ্রুতি রয়েছে সেগুলি কখনই ফেলবেন না।

৩। আইডিয়ার চাষ করতে হবে। আইডিয়া বৃদ্ধি করতে হবে। তা নিয়ে ভাবনা-চিন্তা করুন। আরো আইডিয়া সংযোজন করুন। আপনার আইডিয়ার সঙ্গে যুক্ত অন্যান্য বিষয় নিয়ে অধ্যয়ন করুন। সবদিক ভেবে দেখুন, তারপর সময় মত তা নিজের কাজে, নিজের কর্মক্ষেত্রে ও ভবিষ্যতের জন্য প্রয়োগ করুন।

আর্কিটেক্ট অর্থাৎ স্থপতি যখন নতুন পরিসর গড়ে তোলার আইডিয়া পায়, প্রথমে একটা নক্সা তৈরী করে। বিজ্ঞাপন জগতের সৃজনশীল মানুষ নতুন টি.ভি বিজ্ঞাপনের আইডিয়া পেলে তা গল্পের আকারে, ধারাবাহিক ছবির মত করে গড়ে তোলে, এর ফলে সম্পূর্ণ আইডিয়াটা কেমন দেখাবে তার একটা ধারণা তৈরী হয়। যখন লেখকের নতুন কিছু লেখার আইডিয়া আসে তখন সে প্রথমে একটা খসড়া তৈরী করে।

লক্ষ্য রাখবেন ঃ আইডিয়াগুলি কাগজে লিখে রাখবেন। এর দু'টি প্রধান কারণ আছে। আইডিয়া যেমন যেমন বোধগম্য আকার নেবে, সেটা পুনরায় যাচাই করে সংশোধন করুন, পরিশালিত করে নিন। এরপর সেই আইডিয়াটি বিক্রি করতে হবে গ্রাহক, কর্মচারী, বস্, বন্ধু, ক্লাবের সদস্য অথবা বিনিয়োগকে। আইডিয়াটি কেউ না 'কিনলে' তার কোনও-ই মূল্য থাকবে না।

একবার গরমকালে জীবন বীমার দুই সেলস্ম্যান আমার সঙ্গে যোগাযোগ করেছিল। দ'জনেই আমার বীমা প্রোগ্রামে আগ্রহী ছিলেন। দু'জনই প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করে পরিকল্পনাটা ফেরত নিয়ে আসার প্রতিশ্রুতি দেয়। প্রথম স্যালস্ম্যান একটি মৌখিক প্রেজেন্টেশন দেয়। ইনি আমাকে আমার প্রয়োজনগুলির বিষয়ে বুঝিয়ে বলেন। তবে অল্পক্ষণের মধ্যেই আমি বিভ্রান্ত হয়ে পড়ি কারণ সে বীমান টেকনিক্যাল ব্যাপারগুলি যেমন-কর, বিকাশ, সোশাল সিকিউরিটি ইত্যাদি বোঝাতে শুরু করে। ব্যাপারটা বুঝতে না পারায় আমি ওর প্রস্তাব প্রত্যাখ্যান করেছিলাম।

দ্বিতীয় সেলস্ম্যানটি কিন্তু সম্পূর্ণ ভিন্ন পথ অনুসরণ করেছিল। সে নিজের বক্তব্য লিখে এনেছিল। বিবরণগুলি নক্সায় এঁকে স্পষ্টভাবে বোঝানো হয়েছিল। তাই ওর প্রস্তাবটি দেখে সহজেই বুঝতে পেরেছিলাম। আমি ওর প্রস্তাবটাই গ্রহণ করেছিলাম।

নিজের আইডিয়াগুলি বিশ্বাস ও আস্থা থাকলে মনও কাজ করার উপায় খুঁজে বার করবে। মনে রাখবেন, একটা সমাধান থেকেই আরেকটা সমাধান খুঁজে পাওয়া যায়। "অসম্ভব," "কাজ হবে না," "পারব না," "নিরর্থক চেষ্টা" এসবগুলি আপনার ভাবনা চিন্তা ও কথাবার্তা থেকে সম্পূর্ণ মুছে দিন।

BanglaBook.org

২। প্রথাগত পুরাতনী চিন্তাধারা যেন আপনার মনের প্রতিবন্ধক না হয়। সাগ্রহে নতুন আইডিয়া গ্রহণ করুন। অধ্যয়ন ও অনুসন্ধান করতে শিখুন। নতুন পন্থা অনুসরণ করুন। কাজের প্রতি প্রগতিশীল মনোভাব রাখুন।

৩। প্রতিদিন, নিজেকে প্রশ্ন করুন, 'আরো উন্নতি কীভাবে করা যায়?' উন্নতি সাধনের অগণিত পথ আছে। যখন নিজেকে জিজ্ঞাসা করবেন, 'আরো উন্নতি কীভাবে করা যায়?' তখন মনই জানাবে উন্নতির উপায়, চেষ্টা করে দেখুন।

৪। নিজেকে প্রশ্ন করুন, "কীভাবে আরো বেশি কাজ করা যায়" কর্মক্ষমতা মনের অবস্থা মাত্র। নিজের কর্মদক্ষতা বাড়ানোর চেষ্টা করুন, নিজেই বিচক্ষণ শট-কাট পথ খুঁজে পাবেন। ব্যবসায় সাফল্যের পদ্ধতিটা হলঃ নিজের কাজটা আরো ভালমত করুন (কাজের গুণমানে বৃদ্ধি) ও আরো বেশি কাজ করুন (কাজের পরিমাণ বৃদ্ধি)।

৫। প্রশ্ন করা, কথা শোনা অভ্যাস করুন। প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করুন, অন্যের কথাগুলি মন দিয়ে শুনুন, আপনার সিদ্ধান্ত নেওয়ার রসদ খুঁজে পাবেন। মনে রাখবেন ঃ বড় বড় মানুষেরা কথা শোনেন, তুচ্ছ মানুষ শুধুই কথা বলে, শোনে না।

৬। মনকে প্রসারিত করুন। নিজেকে উৎসাহিত করে তুলুন। এমন মানুষের সংস্রব খুঁজুন যারা নতুন আইডিয়া, কাজ করার উপায় শেখাতে পারে। বিভিন্ন পেশা ও ভিন্ন ভিন্ন শখ যাদের এমন মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

ষষ্ঠ অধ্যায়

আপনি নিজেকে যেমনটি মনে করবেন তাই হয়ে উঠবেন

ব্যাপারটা সুস্পষ্ট। মানুষের ব্যবহার, আচার-আচরণ অনেকটা দুর্বোধ্য ধাঁধাঁর মতো। কখনও ভেবে দেখেছেন কি দোকানের বিক্রেতা একজন ক্রেতাকে হয়ত অভিবাদন করছে, প্রশ্ন করছে, "আপনাকে কীভাবে সাহায্য করতে পারি?" অথচ আরেকজনকে হয়ত সম্পূর্ণ উপেক্ষা করছে। অথবা কোনও এক ভদ্রলোক হয়ত একজন মহিলাকে দেখে সসম্ভ্রমে দরজা খুলে দিলেন অথচ আরেকজনকে দেখে কিছুই করলেন না, কেন? অথবা একজন কর্মচারী হয়ত সাগ্রহে এক ঊর্ধ্বতন ব্যক্তির আদেশ মানছে কিন্তু অপর একজন কর্তা ব্যক্তির কোনও কথাই শুনছে না। অথবা এক একজনের কথা আমরা মনেযোগ সহকারে শুনি, আবার কয়েকজনকে সম্পূর্ণ অগ্রাহ্য করি, এমন কেন হয়?

নিজের আশেপাশে তাকিয়ে দেখুন। হয়ত দেখবেন একজনের সঙ্গে "কিরে ম্যাক্" বা "এই যে কি খবর?" ব্যবহার করা হচ্ছে অথচ আরেকজনের প্রতি যথেষ্ট গুরুত্ব দেওয়া হচ্ছে না, শ্রদ্ধেয় " নমস্কার স্যার, অ্যাজ্ঞে স্যার" বলা হচ্ছে। লক্ষ্য করুন, দেখবেন কয়েকজন মানুষকে দেখলে তাদের প্রতি আস্থা জাগে, শ্রদ্ধা ভক্তি আসে, আবার কয়েকজনকে দেখে তেমন কোনও অনুভূতি হয় না।

আরো কাছ থেকে দেখলে লক্ষ্য করবেন, সবচেয়ে সফল ব্যক্তিদের প্রতি বেশি শ্রদ্ধাপূর্ণ আচরণ করা হয়।

এর ব্যাখ্যা কি? এক কথায় এর উত্তর ঃ ভাবনা-চিন্তা। ভাবনা-চিন্তা দেখেই এমন হয়, নিজেদের প্রতি আমাদের মনোভাব দেখে অন্যরাও আমাদের সঙ্গে সে-রকমই ব্যবহার করে। আমাদের যেমন ব্যবহার পাওয়া যায় বলে মনে হয়, সে রকম ব্যবহারই আমরা বাস্তব জগতে পাই।

মনোভাব থেকেই আচরণে পার্থক্যের সৃষ্টি হয়। যে হীনমন্যতায় ভোগে, তার যতই যোগ্যতা থাক সে তুচ্ছে, নগণ্যই রয়ে যায়। কারণ মনের অবস্থা থেকেই প্রক্রিয়া ও প্রতিক্রিয়ার উৎপত্তি হয়। কেউ নিজেকে তুচ্ছ মনে করলে, সে অনুরূপ আচরণ করবে। তার কোনোরকম ফাঁকি বা লুকানোর চেষ্টা ঐ মূল চিন্তাধারাকে ঢেকে রাখতে পারবে না। নিজেকে যে গুরুত্বপূর্ণ মনে করে না, সে গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠতে পারে না, গুরুত্ব পায় না।

আবার এদিকে যে নিজেকে সুযোগ্য মনে করে সে বাস্তবিকই যোগ্যতা সম্পন্ন হয়ে ওঠে। গুরুত্বপূর্ণ হয়ে ওঠার জন্য নিজের গুরুত্ব উপলব্ধি করতে হবে; তাহলে বাকিরাও আপনাকে গুরুত্ব দেবে। যুক্তিটা অনেকটা এরকম ঃ যেমন চিন্তা করবেন তেমন কাজ হবে, যেমনটি কাজ করবেন সেইমত বাকিরা আপনার প্রতি ব্যবহার করবে।

BanglaBook.org

আপনার ব্যক্তিগত সাফল্যের কর্মসূচীর অন্যান্য পর্বের মতই শ্রদ্ধা ভক্তি পাওয়াটাও খুবই সহজ সরল প্রক্রিয়া। অন্যের শ্রদ্ধাভাজন হয়ে ওঠার আগে বিশ্বাস করতে হবে যে আপনি সেই শ্রদ্ধাভক্তি পাওয়ার যোগ্য। আপনি অন্যকে যতটা সম্মান দেবেন অন্যেরাও আপনাকে ততটাই সম্মান দেবে। এটা পরীক্ষা করে দেখুন। স্কিড্ রো-র মানুষগুলির প্রতি আপনার মনে সম্ভ্রম জাগে কি? মোটেই না। কেন? কারণ তারা যে নিজেদের সম্মান দিতে জানে না। আত্মসম্মানের অভাব তাদের অবজ্ঞার পাত্র করে তুলেছে।

সব কাজেই আত্ম-সম্মানবোধের প্রতিফলন পাওয়া যায়। এবার আত্ম-সম্মান বাড়ানো ও অন্যদের কাছ থেকে শ্রদ্ধা সম্ভ্রম পাওয়ার কয়েকটি উপায় নিয়ে আলোচনা করা যাক।

নিজের চেহারা গুরুত্বপূর্ণ করে তুলুন-নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ মনে করতে পারলে সুফল পাবেন। নিয়ম ঃ মনে রাখবেন, চেহারা কথা বলে। আপনার চেহারা, আপনার বহিরাবরণ যেন আপনার বিষয়ে ভালো ধারণা তৈরী করে। বাড়ি থেকে বাইরের জগতে পদক্ষেপ ফেলার আগে নিজেকে মনের মত করে তুলুন।

"সঠিক পোষাক পড়ুন। আগোছালো চেহারা চলবে না!" বোধহয় এটাই ছিল ছাপা হরফের বিজ্ঞাপন জগতের সবচেয়ে খাঁটি বিজ্ঞাপন, এই বিজ্ঞাপনটি স্পন্সর করেছিল আমেরিকান ইনস্টিটিউট অফ মেনস্ অ্যান্ড বয়েজ্ ওয়্যার। এই স্লোগানটা আমেরিকান সবক'টি অফিসে, বিশ্রাম ঘরে, শোবার ঘরে, স্কুলে বাঁধিয়ে টাঙ্গিয়ে রাখা উচিৎ। একটি বিজ্ঞাপনে পুলিশ বলছে-

ছোট ছোট ছেলেদের পোশাক দেখেই বোঝা যায় কোন ছেলেটা দুষ্টু। এভাবে মূল্যায়ন করা হয়ত অন্যায় হবে, তবে এটা বাস্তব কথা ঃ আজকাল চেহারা দেখে তরুণদের বিচার করা হয়।

এরকম ভাবে কোনও একটি ছেলেকে বিচার করার পর তার ব্যাপারে ধারণা ও তার প্রতি আচরণ বদলানে মুস্কিল। আপনার ছেলেকে বিচার করার পর তার ব্যাপারে ধারণা ও তার প্রতি আচরণ বদলানো মুস্কিল। আপনার ছেলেকে ভালোমত দেখুন তো, তার শিক্ষকের দৃষ্টি দিয়ে, আপনার প্রতিবেশীদের দৃষ্টি দিয়ে তাকে নতুন ভাবে দেখুন। তার চেহারা, পোশাক পরিচ্ছদে এমন কিছু আছে কি যার ফলে ভুল ধারণা হতে পারে? আপনি কি নিশ্চিত ভাবে জানেন যে আপনার সন্তান যেখানেই যাক না কেন সে নির্ভুল পোশাক পরেছে, তাকে দেখে ভাল ছেলে মনে হচ্ছে?

বিশেষ ভাবে ছোট ছেলেমেয়েদের জন্য এই বিজ্ঞাপনটি তৈরী করা হয়েছিল। তবে কথাটা প্রাপ্ত বয়স্কদের ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। বিজ্ঞাপনটা আবার পড়ে দেখুন। আপানার ছেলেকে শব্দটির বদলে শুধু আপনাকে, তার শিক্ষক এর বদলে আপনার কর্মকর্তা ও প্রতিবেশীদের বদলে সহকর্মী শব্দ প্রয়োগ করে আবার পড়ুন। আপনার কর্মক্ষেত্রের উর্দ্ধতন, আপনার সহযোগীদের চোখ দিয়ে নিজেকে দেখুন।

প্রায়ই এই ঘটনাটা মনে পড়ে, আমাদের চিন্তাধারায় চেহারায় যে প্রভাব পড়ে এই ঘটনা তার জাজ্বল্য প্রমাণ। যে সামরিক বাহিনীতে কাজ করেছে সে জানে ইউনিফর্ম পরামাত্র নিজেকে বীর সৈনিক মনে হয়। কোনো মহিলা পার্টিতে যাওয়ার পোশাক পরলে তার সত্যিই পার্টিতে যেতে ইচ্ছে করে।

BanglaBook.org

একই ভাবে একজন এক্সিকিউটিভ উপযুক্ত পোশাক পরলে তার নিজেকে এক্সিকিউটিভ মনে হয়। এ কথাটা এক সেলস্‌ম্যান তার নিজের ভাষায় অনেকটা এ ভাবে ব্যক্ত করেছিলেন- "বড় বড় বিক্রি করতে গেলে নিজেকে বিত্তবান দেখানো খুব জরুরী আর নিজেকে বিত্তবান না দেখালে মনে মনে আমি বিত্তবান, ধনী অনুভব করতে পারি না।"

আপানার বাইরের চেহারাটা আপানার সঙ্গে কথা বলে। অন্যদের সঙ্গে কথা বলে। অন্যরা আপনার ব্যাপারে কি ভাবছে তা আন্দাজ করা যায়। তত্ত্বগতভাবে হয়ত বলা হয় মানুষের বিদ্যা-বুদ্ধি দেখবেন, চেহারা নয়। তবে ভুল বুঝবেন না। মানুষ কিন্তু আপনার বাইরের চেহারা দেখেই আপনার মূল্যায়ন করে। মূল্যায়নের প্রথম ভিত্তি আপনার চেহারা। আর যে কোনো ধারণা গড়ে তুলতে যতটা সময় লাগে তাতে প্রথম দর্শনে যে ধারণাটা সৃষ্টি হয় তা সবচেয়ে দীর্ঘস্থায়ী।

একদিন সুপার মার্কেটে বীজ ছাড়া আঙ্গুর দেখলাম দাম ১৫ সেন্টে ১ পাউন্ড। পাশের টেবিলে এ একই আঙ্গুর সুন্দর পলিথিনের ব্যাগে প্যাক করা ছিল তার দাম ৩৫ সেন্টে ২ পাউন্ড।

যে ছেলেটি জিনিসপত্রের ওপর করছিল তাকে প্রশ্ন করলাম ১৫ সেন্টে ১ পাউন্ড ও ৩৫ সেন্টে ২ পাউন্ড আঙ্গুরে তফাৎ কি? "আজ্ঞে," ছেলেটি বলল, "পলিথিনে প্যাক করা আঙ্গুরগুলো ভালো দেখাচ্ছে তাই দ্বিগুণ বিক্রি হচ্ছে।"

নিজেকে বিক্রি করার সময় আঙ্গুরের উদাহরণটা মনে রাখবেন সঠিক " প্যাকেজ" আপনার বিক্রির সম্ভাবনা বাড়িয়ে দেয়, তাও আবার বেশী দামে।

অর্থাৎ আপনার মোড়কটা যত ভালো হবে তত বেশী-স্বীকৃতি পাবেন। আগামী কাল লক্ষ্য করবেন সেস্তোরাঁয়, বাসে, জনাজীর্ণ পথে-ঘাটে, দোকানে, অফিস কাছারীতে কে বেশী সম্মান ও প্রাধান্য পায়। মানুষ যখন একে অপরের দিকে তাকায় হয়ত তক্ষুণি, হয়ত অবচেতনই, অন্যের একটা মূল্য নির্ণয় করে নেয়, সেইমত ব্যবহার করে।

সেই জন্যই কাউকে দেখে আমরা বলি, "কি হে ম্যাক্" আবার কাউকে দেখে সসম্ভ্রমে "আজ্ঞে, স্যার" বলি উঠি।

হ্যাঁ, বাইরের চেহারাটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। সুসজ্জিত মানুষকে দেখলে ভালো ধারণা হয়। চেহারাটা জানা, ইনি একজন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব, ইনি বিচক্ষণ, বিত্তবান ও বিশ্বাসযোগ্য। এই ভদ্রলোককে দেখে শেখা যায়, মনে শ্রদ্ধা জাগে। ইনি নিজেকে যথা যোগ্য সম্মান দিতে জানেন এবং আমিও একে শ্রদ্ধা করি।"

অপরিচ্ছন্ন চেহারার লোকটিকে দেখে মন্দ ধারণা হয় মনে হয়, " লোকটা ব্যর্থ। এ অসাবধান, অসমর্থ, গুরুত্বহীন অতি সাধারণ মানুষ, একে গুরুত্ব দেওয়া অর্থহীন, তাকে পাত্তা দেয় না।"

প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামগুলিতে কখনই আপনি 'নিজের চেহারার অবহেলা করবেন না' কথাটা বলি, আমাকে প্রায়ই প্রশ্ন করা হয়, "মানছি চেহারা গুরুত্বপূর্ণ, তবে নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ দেখানোর জন্য অন্যের শ্রদ্ধা, সম্মান পাওয়ার জন্য যে পোশাক প্রয়োজন তা কোথায় পাবেন?"

BanglaBook.org

সত্যি এ এক জটিল ধাঁধাঁ। এ নিয়ে আমি অনেক ভেবে দেখেছি। উত্তরটা অবশ্য খুবই সহজঃ দ্বিগুণ দাম দিয়ে অল্প কয়েকটা পোশাক কিনুন। কথাগুলি মুখস্থ করেনি। এবার তা কাজে ব্যবহার করুন। আপনি যে সব পোশাক পরেন শার্ট, কোট, জুতো, মোজা স্যুট সবেতেই এই নিয়ম মেনে চলুন। চেহারার ব্যাপারে পরিমাণের চেয়ে গুণমানটাই বেশি গুরুত্বপূর্ণ। এই নিয়মটা মেনে চললে শুধু নিজের প্রতি শ্রদ্ধা বাড়বে তাই নয়, অন্যরাও আপনাকে শ্রদ্ধা করবে।

দ্বিগুণ দামে অর্ধেক পরিমাণ জিনিস কিনলে আপনি লাভবান হবেন কারণ,

১। আপনার জামাকাপড় দ্বিগুণ বেশী টিকবে, কারণ এগুলি দ্বিগুণ ভালো এবং যতদিন টিকবে এগুলির 'সেরা গুণমান' বজায় থাকবে।

২। কেনা পোশাকের স্টাইল বেশি দীর্ঘস্থায়ী হয়। সব সময়ই এমন হয়।

৩। আপনি এ ব্যাপারে সুপরামর্শ পেতে পারেন। যে বিক্রেতা $ ২০০ এর স্যুট বিক্রি করছে সে আপনার "উপযুক্ত" পোশাক বাচাইয়ের ব্যাপারে বেশী আগ্রহী হবে।

মনে রাখবেন ঃ আপনার চেহারা শুধু আপনার সঙ্গে নয়, বাকিদের সঙ্গেও কথা বলে। এমন পোশাক পরুন যা দেখে মনে হয়, 'এই ভদ্রলোকের আত্ম-সম্মানবোধ আছে। ইনি গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি। এর সঠিক আচরণ করতে হবে।'

শুধু অন্যের প্রতি নয়-নিজের প্রতিও সুবিচার করুন-সুন্দর চেহারার অধিকারী হয়ে উঠুন।

নিজেকে যেমন মনে করবেন, আপনি তেমন হয়ে উঠবেন। যদি নিজের চেহারা দেখে আপনার নিজেকে তুচ্ছ মনে হয় তাহলে হয়ত আপনি সত্যি তুচ্ছ, নগণ্য। নিজেকে ছোট মনে হলে আপনি হয়ত সত্যিই ছোট। নিজেকে সুদর্শন করে তুলুন, আপনার নিজেকে সত্যিই সপ্রতিভ মনে হবে, তেমনই আচরণ করবে।

নিজের কাজটাকে গুরুত্বপূর্ণ মনে করুন। তিনটি রাজ মিস্ত্রির গল্প প্রায়ই শোনানো হয়। খুবই ভালো গল্প তাই আরেকবার মনে করা যাক। যখন এদের প্রশ্ন করা হয় "কি করছ?" উত্তরে প্রথম রাজ মিস্ত্রি বলেছিল, "ইট গাঁথছি।" দ্বিতীয় জন বলেছিল, "ঘন্টায় $ ৯.৩০ রোজগার করছি।" তৃতীয় জন বলেছিল, "আমি? বিশ্বের সবচেয়ে সেরা গির্জার গোড়াপত্তন করছি।"

ঐ রাজ মিস্ত্রিগুলি পরবর্তী জীবনে কি হয়েছিল তা সে কথা গল্পে জানানো হয়নি। আপনাদের কি মনে হয়? খুব সম্ভব প্রথম দু'জন রাজ মিস্ত্রি সারা জীবন রাজ মিস্ত্রি ছিল। তাদের দূরদর্শিতা ছিল না। তারা নিজেদের কাজকে যথেষ্ট শ্রদ্ধা করত না। তাদের মধ্যে এমন কিছুই ছিল না যা তাদের জীবন সফল করে তুলতে পারবে।

তবে যে রাজ মিস্ত্রি নিজেকে এক বিশাল গির্জার নির্মাতা বলেছিল সে অন্তত ঃ ভবিষ্যৎ জীবনে রাজ মিস্ত্রি থেকে কর্মীসর্দার বা কনট্রাক্টর কিংবা স্থপতি হয়ে উঠেছিল। সে অগ্রসর হতে পেরেছিল কেন? কেননা তার চিন্তা-ভাবনা তাকে সফল করে তুলেছিল। তৃতীয় রাজ মিস্ত্রির চিন্তাধারা তার কর্মক্ষেত্রে আত্মবিকাশের উপায় খুঁজে দিয়েছিল।

কাজের প্রতি মনোভাব দেখে ব্যক্তির ব্যক্তিত্ব ও বৃহত্তর দায়িত্ব গ্রহণ করার সম্ভাব্য ক্ষমতা সম্বন্ধে সুস্পষ্ট ধারণা পাওয়া যায়।

BanglaBook.org

তাই বিশ্বাস করুন যে 'আমি গুরুত্বপূর্ণ। আমার মধ্যে সফল হওয়ার সব গুণ আছে। আমার কাজ গুরুত্বপূর্ণ। আমি প্রথম শ্রেণীর সেরা কর্মচারী'- এভাবে চিন্তা করলে নিশ্চয়ই সফল হবেন।

জীবনের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছানোর একমাত্র পথ হল নিজের ব্যাপারে আশাবাদী হয়ে ওঠা। আপনার কাজকর্মের ভিত্তিতে বাকিরা আপনার কর্মক্ষমতার মূল্যায়ন করবে। আর আপনার কাজকর্মকে নিয়ন্ত্রণ করে আপনার ভাবনা-চিন্তা।

আপনি নিজেকে যেমনটি মনে করবেন তাই হয়ে উঠবেন। কয়েক মুহূর্তের জন্য নিজেকে তত্ত্বাবধায়কের ভূমিকায় কল্পনা করুন, নিজেকে প্রশ্ন করুন আপনি কি ধরনের মানুষের বেতন বৃদ্ধি বা পদোন্নতি চান।

১। যে সেক্রেটারী অর্থাৎ সচিব তার এক্সিকিউটিভের অনুপস্থিতিতে ম্যাগাজিনের পাতায় নিমগ্ন থাকে অথবা যে সেক্রেটারী এক্সিকিউটিভের কাজের সুবিধার জন্য ছোটখাটো কাজগুলি এগিয়ে রাখে?

২। যে কর্মচারী বলে, "এদের যদি আমার কাজকর্ম পছন্দ না হয়, আমি অন্য চাকরি জোগাড় করে নেবো," অথবা যে কর্মচারীর সমালোচনা শুনে গঠনমূলক পরিবর্তন আসে, কাজে আরো উন্নতির চেষ্টা করে।

৩। যে সেলস্‌ম্যান গ্রাহককে বলে, "আমি শুধু আদেশ মাফিক চলি। আপনার কিছু চাই কিনা সে সব খোঁজখবর নিতে আমাদের পাঠানে হয়েছে, " অথবা যে সেলস্‌ম্যান প্রশ্ন করে, "মি. ব্রাউন, আপনার জন্য কি করতে পারি?"

৪। যে ফোরম্যান কর্মচারীকে বলে, "এই কাজটা আমার মোটেই পছন্দ নয়। আমার ওপরওয়ালারা শুধু বসে বসে হুকুম চালায়। আমি তো ওদের ব্যাপার স্যাপার বুঝে উঠতে পারি না, "অথবা যে সুপারভাইজার বলে, "সব কাজেরই ভালো মন্দ আছে। তবে একটা কথা মনে রাখবে, ওপরওয়ালারা আমাদের শুভাকাঙ্ক্ষী।"

আশ্চর্য নয় অনেকেই সারাটা জীবন একই স্তরে রয়ে যায়। তাদের চিন্তাধারা তাদের অগ্রসর হতে দেয় না।

একবার বিজ্ঞাপন জগতের এক এক্সিকিউটিভ আমাকে বলেছিলেন কীভাবে তাদের সংস্থা নতুন অভিজাত ছেলেদের ধারাবর্জিত প্রশিক্ষণ দেয়।

" কোম্পানির পলিসি হিসাবে, "তিনি বলেন, "আমরা মনে করি, অল্পবয়সী ছেলেদের অর্থাৎ সদ্য স্নাতকদের সবচেয়ে সেরা প্রারম্ভিক প্রশিক্ষণ তাদের ডাকের কাগজপত্র বিলি করার কাজে লাগানো। এর কারণ এই নয় যে চার বছর কলেজে পড়াশোনা করা ছেলেমেয়েদের আমরা ডাক বিলির কাজেই লাগাতে চাই। আমাদের আসল উদ্দেশ্য হল, এভাবে ঘুরে ঘুরে কাজ করে আমাদের ছেলেরা এজেন্সির বিভিন্ন কাজকর্মের ব্যাপার জানার ও শেখার সুযোগ পায়। ভালোমত পরিচয় হওয়ার পর আমরা তাকে নতুন কাজের দায়িত্ব দিই।"

BanglaBook.org

"কখনও কখনও এমনও হয় যে একটি তরুণকে ডাক বিলির কাজ শেখানোর মূল উদ্দেশ্যটা বুঝিয়ে দেওয়া সত্ত্বেও সে ঐ কাজ বিলির কাজটা তুচ্ছ ও তার বিদ্যাবুদ্ধিকে অনুপোযুক্ত মনে করে। তেমন হলে আমরা বুঝতে পারি যে ভুল ছেলেদের কাজে নেওয়া হয়েছে। কারণ সে যদি ডাক বিলির কাজটার গুরুত্ব না বোঝে, ভবিষ্যতে জরুরী দায়িত্ব নেওয়ার জন্য এই ডাক বিলিকে প্রারম্ভিক পদক্ষেপ না মনে করে, তাহলে আমাদের এজেন্সিতে তার কোনো ভবিষ্যত নেই!"

মনে রাখবেন, "ঐ বিশেষ স্তরে পৌঁছে ঐ কর্মী কি কাজ করবে? প্রশ্নের উত্তর খোঁজার আগে এক্সিকিউটিভরা ঐ কর্মী তার বর্তমান দায়িত্বটাই কেমনভাবে পূরণ করছে? তার উত্তর খোঁজে।

সহজ, সরল কয়েকটা যুক্তি পেশ করছি। এটা অন্তত পাঁচবার পড়ুন ঃ যে নিজের কাজের গুরুত্ব উপলব্ধি করে।

সে নিজের কাজটা আরো সুন্দরভাবে করার অনুপ্রেরণা পায় তার মনের কাছ থেকে;

আর সেরা কাজ, সুন্দর কাজ মানে আরো পদোন্নতি, আরো অর্থাগম, আরো সম্মান, আরো আনন্দ।

আমরা সবাই হয়ত লক্ষ্য করেছি শিশুরা খুব দ্রুত তাদের মা বাবার আচরণ, দৃষ্টিভঙ্গি, অভ্যাস, ভয়ভীতি ও পছন্দ-অপছন্দ অনুকরণ করে। খাবারে পছন্দ-অপছন্দ, ব্যবহার বা আচরণে, ধর্ম ও রাজনীতিতে মতামত অথবা অন্য যে কোনো বিষয়ে শিশুরা তাদের মা বাবা, অভিভাবকের ভাবনা-চিন্তার জীবন্ত প্রতিফলন হয়ে ওঠে, তাদের অনুকরণ ও অনুসরণ করেই শিশুটি জগতকে চিনতে শেখে।

প্রাপ্ত বয়স্করাও কিন্তু তাই করে। সারাটা জীবন মানুষ অন্যদের অনুকরণ করে। তারা তাহাদের দলের নেতা বা তত্ত্বাবধায়কের অনুসরণ করে, তাদের ভাবনা-চিন্তা ও ক্রিয়াকলাপে তাদের সুস্পষ্ট প্রভাব পড়ে।

ব্যাপারটা সহজেই যাচাই করে দেখা যায়। আপনার যে কোনও বন্ধু ও তার কর্মকর্তার চিন্তাধারা ও কর্মপদ্ধতির সামঞ্জস্য বিশেষভাবে লক্ষ্যণীয়।

আপনার বন্ধু হয়ত এসব ব্যাপারে নিজের 'বস্' বা অন্যান্য সঙ্গী-সাথীদের অনুসরণ করে কথ্য ভাষা ও শব্দ বাছাই করা, সিগারেট খাওয়ার ভঙ্গি, পোশাক-পরিচ্ছদ ও গাড়ির বিষয়ে পছন্দ-অপছন্দ, এছাড়াও অনেক কিছু।

অনুকরণের ব্যাপারটা লক্ষ্য বা যাচাই করার আরেকটা উপায় হয় কর্মচারীর আচরণে "চীফের" অর্থাৎ কর্মকর্তার আচরণের সঙ্গে সাদৃশ্য তুলনা করে দেখুন। কর্মকর্তা নার্ভাস বা চিন্তিত হলে তার ঘনিষ্ঠ সহযোগীরাও অনুরূপ মনোভাবাপন্ন হবে। তবে ঐ কর্মকর্তা নিজে সফল হলে, হাসিখুশী হলে কর্মচারীও খুশী হবে।

অর্থাৎ কাজের প্রতি আমাদের মনোভাব আমাদের নিম্নস্থ কর্মীদের মনোভাবকেও প্রভাবিত করে।

BanglaBook.org

আমাদের নিম্নপদস্থ কর্মীদের কাজের প্রতি দৃষ্টি ভঙ্গি আমাদের নিজেদের কাজের প্রতি দৃষ্টিভঙ্গির সরাসরি প্রতিফলন। মনে রাখতে হবে যেমন শিশুর ব্যবহারে মা বাবার আচরণের প্রভাব পড়ে, তেমনই আমাদের গুণ ও দুর্বলতাগুলির প্রতিফলন আমাদের অধীনস্থদের আচরণে সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে।

সফল মানুষের একটি চারিত্রিক বৈশিষ্ট্য হল, উৎসাহ। কখনও লক্ষ্য করেছেন কি, দোকানের উৎসাহী সেলস্ পার্সন কথাবার্তা বলে আপনাকে অর্থাৎ গ্রাহককে পণ্যে আগ্রহী করে তোলে? অথবা উৎসাহ উদ্দীপনায় ভরপুর যাজক বা অন্য কোনো বক্তার শ্রোতারা তার মতই সচেতন, উৎসাহিত ও তৎপর হয়? আপনি উৎসাহ উদ্দীপনায় ভরপুর হলে আপনার আশে পাশের লোকজনও তেমনই উৎসাহিত হয়ে উঠবে।

কিন্তু কীভাবে এই উৎসাহ উদ্দীপনা জাগিয়ে তোলা যায়? বুনিয়াদি ব্যাপারটা খুবই সহজ, চিন্তা-ভাবনায় উৎসাহ উদ্দীপনা আনতে হবে। নিজেকে আশাবদী, প্রগতিশীল করে তুলুন, মনে করুন, "খুব ভালো লাগছে, আমি ১০০ শতাংশ প্রস্তুত।"

আপনি নিজেকে যেমন মনে করবেন তেমন হয়ে উঠবেন। উৎসাহিত অনুভব করলে আপনি সত্যিই উৎসাহিত হয়ে উঠবেন। সেরা গুণমানের কাজ সম্পাদনের জন্য ততটাই উদ্দীপনা ও আগ্রহ থাকা চাই। বাকিরাও আপনার উৎসাহে অনুপ্রাণিত হয়ে উঠবে, আপনি পাবেন উৎকৃষ্ট কাজ।

অথচ যদি ভুল পথে চলেন, অর্থ, পণ্য সরবরাহ, সময় ও নানা ছোটখাটো ব্যাপারে কোম্পানিকে 'ঠকান' তাহলে আপনার নিম্নস্থরা কি করবে? প্রতিদিন দেরী করে কাজে আসা, তাড়াতাড়ি ছুটি নিয়ে চলে যাওয়ার অভ্যাস দেখে দলের অন্যান্যরা কি শিখবে?

আমাদের কাজের প্রতি নিষ্ঠা দেখলে আমাদের নিম্নপদস্থারাও কাজের প্রতি নিষ্ঠাবান হবে। এর একটা বিশাল লাভ আছে। নিম্নপদস্থদের কাছ থেকে আমরা যে পরিমাণ ও গুণমানের কাজ সংগ্রহ করতে পারবো তা দেখে আমাদের উর্ধ্বস্থরাও আমাদের মূল্যায়ন করে।

এভাবে ভেবে দেখুন ঃ আপনি কাকে বিভাগীয় সেলস্ ম্যানেজার মনোনীত করবেন-যে ব্রাঞ্চ সেলস্ ম্যানেজারের সেলস্ম্যানরা খুব ভালো কাজ করছে অথবা যে ব্রাঞ্চ সেলস্ ম্যানেজারের কর্মীরা সাধারণ কাজ করছে? অথবা আপনি কাকে প্রোডাকশন্ ম্যানেজার মনোনীত করবেন-যে সুপারভাইজারের বিভাগ কাজে লক্ষ্যপূরণ করতে পারে, নাকি যে সুপারভাইজারের বিভাগ কাজে পিছিয়ে পড়ে?

অন্যদের আপনার জন্য আরো বেশি পরিশ্রম করানোর দু'টি উপায় ঃ

১। কাজের প্রতি সুস্থ, আশাজনক মনোভাব রাখবেন, এতে আপনার নিম্নস্থরা 'অনুরূপ' মনোভাবাপন্ন হয়ে উঠবে।

২। প্রতিদিন, কাজ করার সময় নিজেকে প্রশ্ন করুন, "আমি কি অনুকরণ যোগ্য? আমার অধীনস্থরা আমার কর্মপন্থা অনুসরণ করলে কি আমি খুশী হব?"

দিনে বেশ কয়েকবার নিজের উৎসাহবর্ধন করুন

বেশ কয়েক মাস আগে এক গাড়ির সেলস্ম্যান আমাকে তার নতুন পদ্ধতির ব্যাপারে জানিয়েছিল। সে এক অভিনব পদ্ধতি। পড়ে দেখুন।

BanglaBook.org

"দিনে দু'ঘন্টা," সেলস্‌ম্যান ভদ্রলোক বললেন, "অর্থাৎ [illegible] সিংহভাগ সময় কাটে সম্ভাব্য গ্রাহকদের কাছে পণ্য প্রদর্শনের জন্য [illegible] অর্থাৎ সময় চেয়ে নিতে। তিনবছর আগে যখন গাড়ি বিক্রি শুরু করি এটাই ছিল আমার সবচেয়ে বড় সমস্যা। একটু ভয় পেয়েছিলাম, দ্বিধা, সঙ্কোচ ছিল, [illegible] ফোনেও আমার স্বর দ্বিধান্বিত শোনায়। তাই অন্য প্রান্তে শ্রোতা-গ্রাহক সহজেই আমার মুখের ওপর 'চাই না' বলে ফোন নামিয়ে রাখত।"

"সেই সময় প্রত্যেক সোমবার আমাদের সেলস্‌ ম্যানেজার মিটিং ডাকতেন। আমি তাতে প্রেরণা পেতাম, ভালো লাগত আমার, শুধু তাই না, অন্যান্য দিনগুলির তুলনায় যেন সোমবারে আরো বেশী ডেমোস্ট্রেসনের আয়োজন করতে পারতাম। সমস্যাটা ছিল অন্য, সোমবারের এই প্রেরণার জোয়ার মঙ্গলবার ও তারপর বাকি দিনগুলোর পৌঁছাতে পৌঁছাতে ফুরিয়ে যেত।"

"তখন একটা আইডিয়া পেলাম। যদি সেলস্‌ ম্যানেজার আমাকে অনুপ্রেরণা দিতে পারে আমি নিজে কেন নিজেকে প্রেরণা দিতে পারব না? ঐ জরুরী ফোনগুলো করার আগে নিজেই নিজের উৎসাহবর্ধন করি না কেন? ভাবলাম, চেষ্টা করে দেখা যাক। কাউকে কিছু না বলে, যেখানে গাড়িগুলি রাখা ছিল সেখানে গিয়ে একটা কালো কালি গাড়ি খুঁজে বের করলাম, বেশ কয়েক মিনিট নিজের সঙ্গেই কথা বললাম। নিজেকে বললাল, "আমি গাড়ি বিক্রিতে সুদক্ষ, আমি সবার সেরা হয়ে উঠব। আমি ভালো বিক্রি করি, গ্রাহকের তাতে লাভ হয়। আমি যাদের ফোন করব তাদের গাড়ি বিক্রি করব।" প্রথম দিন থেকেই নিজের সঙ্গে এসবই প্রেরণা দায়ক কথাবার্তার সুফল চোখে পড়ল। এত ভালো লেগেছিল, ফোন করতে গিয়ে মন থেকে সব দ্বিধা সংঙ্কোচ ঝেড়ে ফেলেছিলাম। আমি ফোন করার জন্য উদ্‌গ্রীব হয়ে উঠেছিলাম। এখন আর সেদিনকার কথা খালি গাড়িতে বসে নিজেকে অনুপ্রেরণা দিতে হয় না। তবে সেই পদ্ধতিটা আমি আজও ব্যবহার করি। ফোন করার আগে এখনও নিজেকে মনে করিয়ে দেই-আমি দারুণ সেলস্‌ম্যান, আমি সফল হবই, আর সত্যি তাই হয়।

ভাল বুদ্ধি, তাই না? শীর্ষে পৌঁছানোর জন্য শীর্ষে পৌছাবার অনুভূতটা উপলব্ধি করতে হবে। নিজের উৎসাহবর্ধন করুন, দেখবেন নিজেকে কত বেশী শক্তিশালী মনে হবে।

সম্প্রতি একটি প্রশিক্ষণ সূত্র পরিচালনা করছিলাম। প্রত্যেককে "পথ প্রদর্শক হয়ে ওঠার" বিষয়টি নিয়ে ১০ মিনিট আলোচনা করতে বলা হয়। একজন বক্তব্যের বিষয়বস্তু ভুলে বসেছিল। পাঁচ-ছ'মিনিট আমতা-আমতা করে শেষে হতাশ হয়ে বসেই পড়ল।

সূত্রের শেষে ওকে ডেকে শুধু একটা কথাই বলেছিলাম। ওকে পরের সূত্রে ১০ মিনিট আগে আসতে বললাম।

BanglaBook.org

ও প্রতিশ্রুতি রেখেছিল, পরের সূত্রে ১৫ মিনিট আগে এসেছিল। আমরা দু'জনে বসে আগের দিনের বিশ্রী ব্যাপারটা নিয়ে আলোচনা করলাম। ওকে মনে করতে বললাম গত সূত্রের আলোচনায় নিজের বক্তব্য পেশ করার মাত্র ৫ মিনিট আগে ও কি ভাবলি।

"আমি বোধহয় ভাবছিলাম যে খুব ভয় করছে। জানতাম একটা গোলমাল হয়ে যাবে। আমি জানতাম ঠিকমত কথা বলতে পারব না। বারবার মনে হচ্ছিল, "নেতৃত্বের বিষয়ে আলোচনা করার আমি কে?" আমার বক্তব্যের বিষয়বস্তু সম্বন্ধে চিন্তা করার চেষ্টা করছিলাম কিন্তু বারবার মনে হচ্ছিল আমি পারব না।"

"ঐ তো," আমি বললাম, "ওটাই তোমার সমস্যার সমাধান। নিজের বক্তব্য উপস্থাপিত করার আগের মুহূর্ত পর্যন্ত তুমি নিজেই নিজের মনোবল ভেঙ্গে দিচ্ছিলে। নিজেকে বোঝাচ্ছিলে যে ব্যর্থ-ই হবে। এ আর আশ্চর্য কি যে তুমি অসফল হয়েছ। সাহস ও মনোবল বাড়ানের বদলে তুমি ভয়কে প্রশ্রয় দিচ্ছিলে।"

"এবার শোনো আমি বললাম, "চার মিনিটের মধ্যে আমাদের আজকের সভা শুরু হবে। আমি চাই আগামী কয়েক মিনিট তুমি নিজের উৎসাহ উদ্দীপনা বাড়াও। হলের পাশের ঘরটায় গিয়ে নিজেকে বলো, আমি ভালো বক্তৃতা দেব। জরুরী বিষয় সম্বন্ধে শ্রোতাদের আমার কিছু বলার আছে। সম্পূর্ণ নিষ্ঠা সহকারে বার বার জোর দিয়ে কথাগুলো বল। তারপর কনফারেন্স রুমে এসে নিজের বক্তব্য পেশ কর।"

আপনি যদি সেদিন সেখানে উপস্থিত থাকতেন তাহলে হয়ত ঐ কথাগুলির প্রভাব উপলব্ধি করতে পারতেন। ঐ ছোট্ট, আত্ম-প্রণোদিত কথার ফলে সেদিন সে এক অপূর্ব বক্তৃতা দিয়েছিল।

উপদেশ ঃ নিজেদের উন্নীত করা যায় এমন আত্ম-প্রশংসার অনুশীলন করুন। নিজেকে অপরাধী সাব্যস্ত করে শাস্তি দেওয়ার, নিজেকে হীন প্রমাণ করার অভ্যেস করবেন না।

আপনি নিজেকে যা মনে করবেন, আপনি তাই। নিজের ব্যাপারে ভালো ধারণা পোষণ করলে শীর্ষে পৌঁছাতে পারবেন।

"নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করার" বিজ্ঞাপন তৈরী করুন। এক মুহূর্তের জন্য আমেরিকার সবচেয়ে জনপ্রিয় পণ্য কোকা কোলার কথা ভেবে দেখা যাক। প্রতিদিন আপনার চোখ বা কান কোক্ সম্বন্ধে সুখবর জানতে, দেখতে বা শুনতে পায়। কোকা কোলার প্রস্তুতকারক আপনাকে বার বার কোক বিক্রি করছে। তার অবশ্য কারণ আছে। যদি তারা এই পুনঃবিক্রি বন্ধ করে দেয় আপনি হয়ত কোকের প্রতি উদাসীন হয়ে যাবেন, তাতে বিক্রি হ্রাস পাবে।

তবে কোকা কোলা কোম্পানি তা হতে দেবে না তারা বার বার আপনাকে কোক বিক্রি করবে।

BanglaBook.org

প্রতিদিন আপনি আমি, আমরা এমন অনেক লোকের সংস্পর্শে আসি যারা অর্ধ-জীবিত, যারা নিজেদের কাছে নিজেদের বিক্রি করতে পারেনি। এরা নিজেদের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পণ্য-নিজেদের অস্তিত্বকে শ্রদ্ধা করে না। এরা উদাসীন, এরা তুচ্ছ অনুভব করে। যেহেতু এরা নিজেদের নগন্য মনে করে তাই বাস্তবেও এরা তুচ্ছ নগন্য হয়ে যায়।

এই অর্ধমৃত মানুষগুলিকে নিজেদের কাছে নিজেকে বিক্রি ও পুনঃবিক্রিত করতে শিখতে হবে। তার নিজেকে প্রথম শ্রেণীর মানুষ মনে করতে হবে। তার নিজের ওপর অকৃত্রিম একনিষ্ঠ আস্থা রাখতে হবে।

টম স্ট্যালে নামের তরুণ ছেলেটি দ্রুত উন্নতি করছে। টম নিয়মিত, দিনে তিনবার নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করে। নাম দিয়েছে, "টম স্ট্যালের ৬০ সেকেন্ডের বিজ্ঞাপন"। বিশেষভাবে নিজের জন্য তৈরী এই বিজ্ঞাপন সে সব ময় নিজের কাছে রাখে। এতে রয়েছেঃ ইনি টম স্ট্যালে-একজন অত্রন্ত গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব। টম, আপনি উচ্চাকাঙ্ক্ষী, বিশাল মাপের ভাবনায় অধিকারী।

সব বিষয়ে বড় বড় কল্পনা করুন। আপনার মধ্যে সেরা মানের কাজ করার ক্ষমতা নিহিত রয়েছে, তাই সবার সেরা কাজ করে দেখান।

টম, আপনি আনন্দ, প্রগতি, সমৃদ্ধিতে বিশ্বাসী। তাই,

শুধু আনন্দদায়ক কথাবার্তা বলুন।

শুধু প্রগতি, অগ্রগতির কথা বলুন।

শুধু সমৃদ্ধির কথা বলুন।

আপনি অনেক কিছু করতে পারেন।

নিজের অসীম ক্ষমতা কাজে ব্যবহার করুন। কোনো কিছুই আপনার পথে বাঁধা সৃষ্টি করতে পারবে না। কিছুই বাঁধা হয়ে উঠতে পারবে না। টম, আপনি উৎসাহী, আপনার কাজে সেই উদ্দীপনা প্রকাশ করুন। আপনি সুদর্শন, আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্ব, আপনি সুখী। এই রকমই থাকবেন।

টম স্ট্যালে, গতকাল আপনি ছিলেন দারুণ, আজ আরো সেরা হয়ে উঠবেন। সবার সেরা হয়ে উঠুন টম। জেগে উঠুন, এগিয়ে যান।

টমের মতে, তার আরো সফল ও কর্মপটু হয়ে ওঠার কৃতিত্ব তার বিজ্ঞাপনকে দিয়ে হয়। "নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করা শুরু করার আগে," টম বলে, "আমি নিজেকে সবার থেকে তুচ্ছ, হীন মনে করতাম। এখন বুঝেছি জেতার গুণগুলি আমার মধ্যে রয়েছে, তাই তো আমি জিতছি। আমি সব সময় জিতব।"

নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করার বিজ্ঞাপন তৈরী করার পদ্ধতি হল, প্রথমে আপনার বিশেষ গুণগুলি খুঁজে বার করুন, " কোন গুণগুলি আমাকে সবার সেরা করে তুলতে পারে?" নিজের বর্ণনা করতে সঙ্কোচ করবেন না।

এবার সেই গুণগুলি নিজের ভাষায় লিখে নিন। নিজের বিজ্ঞাপন তৈরী করুন। টম স্ট্যালের বিজ্ঞাপনটা আবার পড়ে নিন। দেখুন কীভাবে সে টমের সঙ্গে কথা বলছে। নিজের সঙ্গে কথা বলুন। সরাসরি কথা বলুন। নিজের বিজ্ঞাপন শোনানোর সময় শুধু নিজের কথা নিজেকে বলুন, অন্য কারুর কথা চিন্তা করবেন না।

BanglaBook.org

তৃতীয়ত, দিনে অন্তত একবার একাকী ঐ বিজ্ঞাপন নিজেকে জোরে জোরে পড়ে শোনান। একটা আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে এটা করতে পারলে খুবই ভালো হয়। শহরে সেই উত্তেজনা আনুন। দৃঢ় নিশ্চিত হয়ে, জোর দিয়ে বিজ্ঞাপন আবার পড়ুন। রক্ত স্পন্দনে দ্রুততা অনুভব করবেন। নিজেকে উদ্দীপ্ত করে তুলুন।

চতুর্থ, দিনে বেশ কয়েকবার, মনে মনে বিজ্ঞাপনটা পড়ুন। কঠিন পরিস্থিতির সম্মুখীন হওয়ার আগে এটা পড়ুন। সব সময় বিজ্ঞাপনটা হাতের কাছে রাখুন ও ব্যবহার করুন।

আরেকটা কথা। অনেকেই, হয়ত বেশীর ভাগ মানুষই সাফল্যের এই কলা কৌশন শুনে হেসে উড়িয়ে দেবেন। কারণ, সাফল্যের মূলে আছে ভাবনা-চিন্তার সঠিক পরিচালনা। এ কথা তারা বিশ্বাস করেন না। তবে অনুগ্রহ করে সে সব মামুলি লোকদের কথায় কান দেবেন না। আপনি তো মামুলি না। যদি আপনার মনে নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করার বিজ্ঞাপন সম্বন্ধে সামান্যতম দ্বিধা থাকে তাহলে এ ব্যাপারে কোনো সফল মানুষের মতামত জেনে নিন। তাকে জিজ্ঞাসা করুন, এর সার্থকতা বুঝে তারপর নিজেকে নিজের কাছে বিক্রি করুন।

নিজের ভাবনা-চিন্তায় উন্নতি করুন, গুরুত্বপূর্ণ মানুষের মত চিন্তা করুন

চিন্তা-ভাবনায় উন্নতি করলে আপনার কাজের উন্নতি হবে, আপনি সফল হবেন। গুরুত্বপূর্ণ মানুষের মত চিন্তা করার কয়েকটি সহজ উপায় আপনাকেও সফল করে তুলতে পারে। নীচের ফর্মটা গাইড হিসাবে ব্যবহার করুন।

পরিস্থিতি	নিজেকে প্রশ্ন করুন
১। দুশ্চিন্তাগ্রস্থ হলে	কোন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব কি এ নিয়ে মাথা ঘামাতো? আমার পরিচিত সকল মানুষটি কি এ নিয়ে চিন্তা করে?
২। নতুন বুদ্ধি মাথায় এলে	গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্বের এরকম আইডিয়া আসলে তিনি কি করবেন?
৩। আমার চেহারা	আমার চেহারা দেখে কি সবার শ্রদ্ধেয় সবচেয়ে সম্মানযোগ্য মনে হয়?
৪। আমার ভাষা প্রয়োগ	সফল মানুষের ভাষায় কথা বলছি কি?
৫। আমার পাঠ্য বিষয়	কোনো গুরুত্বপূর্ণ মানুষ এটা পড়বে কি?
৬। কথোপকথন	সফল মানুষ এসব নিয়ে কথা বলবে কি?
৭। রেগে গেলে	আমি যে কারণে রেগে গিয়েছি সেই কারণে গুরুত্বপূর্ণ মানুষ রেগে গিয়েছি সেই
৮। আমার হাসিঠাট্টা	কোন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্বে এরকম হাসিঠাট্টা করবে কি?
৯। আমার কাজ	একজন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব কীভাবে নিজের কাজের বর্ণনা করবে?

BanglaBook.org

আপনার মনে এই প্রশ্নটা গেঁথে নিন, "গুরুত্বপূর্ণ মানুষ কি এভাবে কাজ করে?" এই প্রশ্নের সাহায্যে আরো বড়, সফল মানুষ হয়ে উঠুন।

সংক্ষিপ্ত বাবে বলতে গেরে, মনে রাখবেন ঃ

১৪। নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ দেখান, এতে গুরুত্বপূর্ণ মানুষের মত ভাবনা-চিন্তা করতে সুবিধা হবে। আপনার চেহারা আপনার সঙ্গে কথা বলে। তাই চেহারা যেন আপনার মনমেজাজ ভালো করে দিতে পারে, আপনার আত্ম-প্রত্যয় বাড়ায়। আপনার চেহারা বাকিদের সঙ্গে কতা বলে। তাই আপনার চেহারা যেন বলে- " এই ভদ্রলোক এক গুরুত্বপূর্ণ ব্রক্তিত্ব, ইনি বুদ্ধিমান, বিচক্ষণ ও বিশ্বাসযোগ্র।"

২। নিজের কাজকে গুরুত্বপূর্ণ মনে করুন। এভাবে চিন্তা করলে নিজের কাজ আরো ভালো বাবে করার মনোবল পাবেন। আপনি যদি নিজের কাজকে গুরুত্ব দেন তাহলে আপনার নিম্নস্থরাও তাদের কাজের গুরুত্ব উপলব্ধি করবে।

৩। দিনে বেশ কয়েকবার নিজের উৎসাহবর্ধন করুন। নিজেকে নিজের কাছে বিক্রিত করার বিজ্ঞাপন প্রস্তুত করুন। যে কোনো সুযোগ পেলে নিজেকে জানান, আপনি একজন সেরা, খাঁটি মানুষ।

৪। জীবনের যে কোনো পরিস্থিতিতে নিজেকে প্রশ্ন করুন, "গুরুত্বপূর্ণ মানুষ কি এভাবে চিন্তা করে?" তারপর সেই মত কাজ করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

সপ্তম অধ্যায়

পরিবেশ সামলাতে শিখুন প্রথম শ্রেণীর মানুষ হয়ে উঠুন

মনটা এক অদ্ভুত মেশিন। যদি মন সঠিক পথে চিন্তা করে, তাহলে তা আপনাকে অভূতপূর্ব সাফল্য দিতে পারে। অথচ ঐ একই মন অন্যভাবে কাজ করলে ব্যর্থতা ছাড়া কিছুই জুটবে না।

সব রকম সৃষ্টির মধ্যে মন সবচেয়ে সূক্ষ্ম সংবেদনশীল যন্ত্র। এবার দেখা যাক, মনটা যেভাবে ভাবনা চিন্তা করে সেভাবে চিন্তা করার কারণ কি।

হাজার হাজার মানুষ আজ স্বাস্থ্য সচেতন হয়ে উঠেছে। আমাদের দেশে সবাই ক্যালরির হিসাব করছে। আমরা ভিটামিন, খনিজ ও অন্যান্য সম্পূরক ঔষুধে কয়েক মিলিয়ন ডলার খরচ করি। আমরা সকলেই জানি কেন। খাদ্যপুষ্টি সংক্রান্ত গবেষণা থেকে আমরা জেনেছি যে শরীরে খাবার-দাবারের প্রত্যক্ষ প্রতিফলন ঘটে। আমাদের শরীরের কর্মক্ষমতা, রোগ প্রতিরোধ শক্তি, শরীরের আয়তন, এমন কি কতদিন বাঁচব এও আমাদের খাবার নির্ণয় করে।

শরীরকে যা খাওয়ানো হয়, শরীর তেমনটি হয়ে ওঠে। অনুরূপ মনকে যে খোরাক দেওয়া হয় মনও তেমন হয়ে ওঠে। অবশ্য মনের খোরাক প্যাকেটে বা দোকানে কিনতে পাওয়া যায় না। আপনার পরিবেশে-যে সব অজস্র জিনিস আপনার সচেতন ও অবচেতন ভাবনা-চিন্তাকে প্রভাবিত করে-সেই পরিবেশই আপনার মনের খোরাক। মন যেমন খোরাক পায় তেমন ভাবেই গড়ে ওঠে আমদের অভ্যাস, অনুশীলন, মনোভাব ও ব্যক্তিত্ব। আমরা প্রত্যেকেই বংশানুক্রমে তা বিকাশের কিছু ক্ষমতা পেয়েছি। তবে এই ক্ষমতা আমরা কীভাবে ও কতখানি বিকশিত করছি তা মনের খোরাকের ওপর নির্ভর করে।

শরীর যেমন আমাদের খাবার-দাবারের প্রতিফলন সে রকমই মন পরিবেশের প্রভাবের প্রতি ফলন।

কখনও ভেবে দেখেছেন কি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে আপনার জন্ম না হয়ে অন্যত্র বড় হলে আপনি কেমন মানুষ হয়ে উঠতেন? কেমন খাবার-দাবার পছন্দ করতেন? পোশাক পরিচ্ছদে আপনার পছন্দ-অপছন্দ কি একই রকম হত? কেমন অবসর বিনোদন পছন্দ করতেন? আপনার ধর্ম কি হত?

অবশ্য এসব প্রশ্নের উত্তর পাওয়া অসম্ভব। তবে, অন্য কোনো দেশে জন্মালে সম্ভবত আপনার ব্যক্তিত্ব সম্পূর্ণ ভিন্ন হত। কারণ আপনি অন্য রকম পরিবেশে প্রভাবিত হতেন। আর সবাই জানি, পরিবেশ মানুষকে গড়ে তোলে।

মনে রাখবেন, পরিবেশ আমাদের গড়ে তোলে, আমাদের ভাবনা-চিন্তাকে প্রভাবিত করে। এমন একটা অভ্যেস বা অনুশীলনের বা আচরণের উদাহরণ দিন যা আপনি অন্য কারুর থেকে শেখেননি। ছোট ছোট জিনিস যেমন ঃ যেভাবে আমরা কথা বলি, কাশি, হাতে কাপ ধরি; গান-বাজনা, সাহিত্য, অবসর বিনোদন, পোশাক, এ সবে আমাদের পছন্দ অপছন্দ অনেকাংশে পরিবেশ দ্বারা প্রভাবিত হয়।

আরো জরুরী, আপনার চিন্তার আকার, আপনার জীবনেব উদ্দেশ্য, আপনার দৃষ্টিভঙ্গি, আপনার সম্পূর্ণ ব্যক্তিত্ব গঠনে পরিবেশের প্রধান ভূমিকা রয়েছে।

BanglaBook.org

দীর্ঘ সময় যাবৎ হতাশাবাদী মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করলে আমরাও সেরকম চিন্তা করব। তুচ্ছ, সাধারণ মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করলে আমাদের কাজে, অভ্যাস অনুশীলনে সেই তুচ্ছতা প্রকাশ পাবে। আবার যারা বড় বড় চিন্তা করতে পারেন তেমন মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করলে আমাদের চিন্তা-ভাবনার উন্নতি হবে, উচ্চাভিলাষী মানুষের সঙ্গে থেকে আমরাও উচ্চাকাঙ্ক্ষী হয়ে উঠব।

বিশেষজ্ঞরা মনে করেন, আজ আপনি যে-রকম, আপনার ব্যক্তিত্ব, আশা-আকাঙ্ক্ষা, জীবনের বর্তমান পরিস্থিতি যে-রকম সে সবই প্রধানত আপনার মানসিক পরিবেশের পরিণাম। বিশেষজ্ঞরা এ কথাও জানেন যে এখন থেকে এক, পাঁচ, দশ, কুড়ি বছর পর আপনি যেমন হয়ে উঠবেন তাতে আপনার ভবিষ্যত পরিবেশের গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা থাকবে।

কয়েক মাস বা বছরে আপনিও বদলে যাবেন : এ কথা আমরা সকলেই জানি। কিন্তু কীভাবে, কোন পথে বদলাবেন এ আপনার ভবিষ্যত পরিবেশ নির্ণয় করবে, আপনার মনের খোরাক তা বদলাবে। এবার দেখা যাক ভবিষ্যত পরিবেশে থেকে কীভাবে সন্তোষ ও শ্রীবৃদ্ধি করা যায়।

পদক্ষেপ একঃ নিজেকে সাফল্যের জন্য প্রস্তুত করুন ঃ

বিশাল ও বিপুল সাফল্যের পথে প্রধান বাধা হল 'বিশাল কোনো কৃতিত্ব অর্জন করা আমার সাধ্যাতীত' এই অনুভূতি। এ রকম দৃষ্টিভঙ্গির মূলে রয়েছে মনের মধ্যে চাপা পড়ে থাকা নানা ভাবনা-চিন্তা, যা আমাদের তুচ্ছ সাধারণ মানুষ করে তোলে।

মনের মধ্যে চাপা পড়ে থাকা এসব শক্তিগুলিকে সঠিকভাবে বোঝা ও চেনার জন্য আমাদের ছোটবেলার দিনগুলিতে ফিরে যেতে হবে। শিশুকালে সবারই উঁচু লক্ষ্য, মহান উদ্দেশ্য থাকে। খুব অল্পবয়স থেকেই আমরা অজানাকে জয় করার, নেতৃত্ব করার, গুরুত্বপূর্ণ পদে কাজ করার রোমাঞ্চকর উৎসাহব্যঞ্জক কাজ করার, খুব খ্যাতনামা ও বিত্তবান হয়ে ওঠার-সংক্ষেপে বলতে গেলে, সবার প্রথম, সবার চেয়ে বড়, সবার চেয়ে বড়, সবার সেরা হয়ে ওঠার-স্বপ্ন দেখি। আর আমাদের অজ্ঞানতার সুখ-স্বর্গে বসে ঐ লক্ষ্যে পৌঁছাবার পথটিও দেখতে পাই।

অথচ বাস্তবে কি হয়? লক্ষ্যে পৌঁছানের জন্য প্রয়াস শুরু করার আগেই নানারকম দমনকারী প্রভাব সক্রিয় হয়ে ওঠে।

সর্বত্রই আমরা শুনেছি, "স্বপ্ন দেখা বোকামি," আমাদের চিন্তা-ভাবনাগুলি নাকি, "অলীক, অসম্ভব, অপদার্থতা বা হাস্যকর," আমরা শুনেছি "জীবনে খুব সফল হয়ে ওঠার জন্য চাই অর্থ বল" কিংবা "ভাগ্যই আমাদের ভবিষ্যত নিয়ন্ত্রণ করে," অথবা "তুমি তো বুড়ো হয়ে গিয়েছে" বা "একেবারেই কাঁচা বয়স।"

"চেষ্টা করে লাভ নেই। সফল হওয়া এত সোজা নয়।" বার বার এই 'জ্ঞানগর্ভ' প্রচার শুনে শুনে বেশির ভাগ মানুষ নিম্নোক্ত যে কোনও একটি শ্রেণীর মানুষ হয়ে ওঠে।

প্রথম দল ঃ যারা সম্পূর্ণ হাল ছেড়ে দেয়। অধিকাংশ মানুষ মনে মনে বিশ্বাস করতে শুরু করে যে তাদের মধ্যে সেই ক্ষমতাই নেই। সত্যিকার সাফল্য ও কৃতিত্ব শুধু ভাগ্যবান মানুষের কপালে জোটে। এই দলভুক্ত মানুষদের চেনা সহজ, এরা নিজেদের অবস্থা বোঝাতে ও নিজেরা 'সুখী' তো বোঝাতে তৎপর হয়ে ওঠে।

BanglaBook.org

দ্বিতীয় দল ঃ যারা খানিকটা আত্মসমর্পন করেছে- এই দ্বিতীয়, অপেক্ষাকৃত ছোট দল প্রাপ্তবয়স্ক জীবনে পদাক্ষেপ করার সময় আশা করে যে কোনদিন সে সফল হবে। এরা নিজেদের প্রস্তুত করে, পরিশ্রম করে, পরিকল্পনা বানায়। তবে বছর দশেক পরে যখন চারিদিকে বাঁধা বিপত্তি ও প্রতিদ্বন্দ্বিতা বেড়ে ওঠে, শীর্ষে পৌছানের পথটা হয়ে ওঠে দুর্গম, তখন এই দলে সিদ্ধান্ত নেয় যে বেশী সাফল্য কামনা করা নির্বুদ্ধিতা।

এরা নিজেদের বোঝায়, "সাধারণ মানুষের তুলনায় আমি বেশী উপার্জন করছি, বাকিদের তুলনায় স্বাচ্ছন্দে আছি। আর প্রতিযোগিতা বাড়িয়ে কি লাভ?"

আসলে এই দলটির মনে জেগে ওঠে আশঙ্কা, ব্যর্থতার ভয়, সামাজিক অনুমোদন, নরাপত্তা হারানোর ভয়, যা রয়েছে তা হারানের ভয়। এরা অন্তুষ্ট হয় না, কারণ মনে মনে এরা জানে যে এরা আত্মসমর্পন করেছে। এই দলে বহু প্রতিভাবান, বুদ্ধিমান মানুষ পাবেন যারা হামাগুড়ি দিতে শিখেছে তবে দৌড়াতে ভয় পায়।

তৃতীয় দল ঃ যারা কিছুতেই আত্মসমর্পন করে না এই দলটি সম্ভবত মাত্র দু'ই থেকে তিন শতাংশ। এরা নিরাশাবাদী চিন্তাকে প্রশ্রয় দেয় না, দমনকারী শক্তির সামনে আত্মসমর্পন করে না, হামাগুড়ি দিতে ভালবাসে না। এরা সফল হয়। সাফল্যের জন্যই এরা বেঁচে আছে। যেহেতু এরা সবচেয়ে বেশী কৃতিত্ব পায় তাই এরা সবচেয়ে সুখী। এই দলভুক্ত ব্যক্তির বার্ষিক আয় $ ১৫,০০০ এর বেশী। নিজ নিজে দেখে এরা সেরা সেলস্‌ম্যান, এক্সিকিউটিভ, নেতৃস্থানীয় হয়ে ওঠে। জীবন এদের জন্য উৎসাহবর্ধক, এদের পরিতোষক দেয়, তাই এরা জীবনের মূল্য উপলব্ধি করে। এদের জন্য প্রতিটি দিন নতুন, নতুন লোকজনেন সঙ্গে মেলামেশা করার সুযোগ এদের কাছে রোমাঞ্চকর ও উপভোগ্য।

সত্যি কথা বলতে আমরা সবাই এই তৃতীয় দলভুক্ত হতে চাই, যে দলের প্রত্যেকে প্রতি বছর আগের চেয়ে আরো সফল হয়ে ওঠে, কাজ করে কৃতকার্য হয়, সুফল পায়।

এই দলে ঢোকা ও থাকার জন্য আমাদের পরিবেশের দমনকারী শক্তির মোকাবিলা করতে হবে। প্রথম ও দ্বিতীয় দলের মানুষ কিন্তু অনিচ্ছাকৃতভাবে আপনার এগিয়ে যাওয়ার পথে বাধা সৃষ্টি করতে পারে। একটা উদাহরণ দেই।

মনে করুন আপনার 'অতি সাধারণ' বন্ধু-বান্ধবদের সামনে মনের কথা বলে বসলেন "আমি একদিন এই কোম্পানির ভাইস প্রেসিডেন্ট হবই।"

কি হবে তাতে? আপনার বন্ধুরা হয়ত ভাববে আপনি ঠাট্টা করছেন। আর যদি বা কেউ আপনার কথায় বিশ্বাস করে তাহলে সে বলবে, "বেচারা, তোমার এখনও কত কিছু যে শেখা বাকি!"

আপনার অনুপস্থিতিতে হয়ত আপনাকে নিয়ে হাসি-তামাশা করবে, আপনার মানসিক ভারসাম্য হারিয়েছে মনে করবে।

এবার, ধরুণ এই একই বক্তব্য একটি আন্তরিকতাসহ অকপটে আপনার কোম্পানির প্রেসিডেন্টকে বললেন, তার কি প্রতিক্রিয়া হবে? একটা বিষয় সুনিশ্চিত- উনি হাসবেন না। আপনাকে ভালোমত পর্যবেক্ষণ করবেন। মনে মনে ভাববেন" এ কি সত্যি কথা বলছে, সত্যিই তাই হতে চায়?

BanglaBook.org

আবার বলছি, উনি হাসবেন না।

কারণ মহৎ ব্যক্তি, বড় মাপের মানুষ বড় বিশাল ভাবনা-চিন্তাকে কখনই হেসে উড়িয়ে দেয় না।

অথবা মনে করুন অতি সাধারণ কাউকে বললেন যে আপনি একদিন $ ৫০,০০০ এর বাড়ি কিনতে চান, তারা হয়ত হাসবে, এটা অসম্ভব মনে করবে। অথচ ঐ একই কথা এমন একজনকে বলুন যিনি $ ৫০,০০০ এর বাড়ির মালিক, তিনি মোটেও হাসবেন না। কারণ তিনি এটাকে অসম্ভব মনে করেন না, কারণ তিনি তা সম্ভব করে তুলেছেন।

মনে রাখবেন, যারা বলে কাজটা অসম্ভব, তারা প্রায় অনিবার্য ভাবে অসফল মানুষ, এরা নিজেদের কাজে কিছুই কৃতিত্ব অর্জন করতে পারেনি তাই এরা ক্ষুদ্র, নগন্য। এদের মতামত বিষের মতই ক্ষতিকারক।

যারা আপনাকে প্রমাণ করতে চায় যে সাফল্য অসম্ভব বস্তু, তাদের বিরুদ্ধে প্রতিরোধ গড়ে তুলুন। তাদের হতাশাব্যঞ্জক কথাগুলোকে চ্যালেঞ্জ মনে করে সেগুলি ভুল প্রমাণ করুন।

আরেকটা ব্যাপারে খুব সাবধান, খুব সতর্ক থাকতে হবেঃ এই হতাশাবাদীরা যেন আপনার সাফল্য পরিকল্পনাকে ভেস্তে না দেয়। এই হতাশাবাদী বা না-বাদীরা সর্বত্র উপস্থিত, অন্যের উন্নতির পথে বাঁধা সৃষ্টি করে এরা আনন্দ পায়।

এসব বিনাশকারী লোকদের সম্পূর্ণ উপেক্ষা করুন। কারণ, প্রায়ই দেখা যায় আপনার বিরুদ্ধে যে এ রকম মন্তব্য করছে তা তেমন ব্যক্তিগত আক্রমন নয়। এসব মন্তব্য শুধুমাত্র তার ব্যর্থতা ও হতাশার নিজস্ব অনুভূতির প্রতিফলন।

এসব না-ধর্মী হতাশাবাদী আপনাকে তাদের নিজেদের স্তরে টেনে নামিয়ে নিয়ে যেতে চাইবে, তা হতে দেবেন না। যেমন জলে থাকা সত্ত্বেও হাঁসের পিঠ ভেজে না তেমনি ভাবে তাদের কথায় প্রভাবিত হবেন না। প্রগতিবাদী মানুষের সংস্পর্শে থাকুন। তাদের সঙ্গে এগিয়ে যান।

সঠিকপথে চিন্তা করলে আপনি কাজটা নিশ্চয়ই করতে পারবেন।

একটি বিশেষ সতর্কীকরণ ঃ পরামর্শের উৎস সম্বন্ধে সজাগ দৃষ্টি রাখবেন। বেশির ভাগ সংস্থায় কিছু স্বনিযুক্ত পরামর্শদাতা পাবেন, এরা 'নবজান্তা' এবং উপদেশ দেওয়ার ব্যাপারে অত্যুৎসাহী। আমি নিজে একবার এমন এক স্বাধীন উপদেষ্টাকে এক বুদ্ধিমান নতুন কর্মীকে অফিসের বিষয়ে উপদেশ দিতে শুনেছি, "এখানে কারুর সঙ্গে বেশি মেলামেশা না করে নিজের মধ্যে গুটিয়ে থাকাই বুদ্ধিমানের কাজ। এখানকার লোকেরা তোমাকে চিনতে শুরু করলে দেখবে তোমার ঘাড়েই সব কাজ চাপিয়ে দেবে, বিশেষ করে মি. জি. (বিভাগীয় ম্যানেজার) সম্বন্ধে খুব সাবধান। যদি তার মনে হয় তোমার হাতে বেশি কাজ নেই তাহলে তোমাকে দিয়ে সব কাজ করবে ....."

এই স্বনিযুক্ত উপদেষ্টা ভদ্রলোক ৩০ বছর যাবৎ কোম্পানিতে রয়েছে অথচ কোনও উন্নতি হয়নি। উদ্যমী তরুণ কর্মীর উপযুক্ত পরামর্শদাতা বটে।

BanglaBook.org

যারা সত্যিকার পণ্ডিত ব্যক্তি তাদের পরামর্শ নিন। সফল মানুষের সন্নিধ্য পাওয়া দুঃসাধ্য, এই ধারনাটা ভুল। এদের সঙ্গে আলাপ করা মোটেই দুঃসাধ্য নয়। বরং দেখা যায় যে সফল মানুষেরা বেশী নম্র ভদ্র হয়, সাহায্য করার জন্য প্রস্তুত থাকে। এরা যেহেতু নিজেরদের কাজ ও সাফল্যের প্রতি নিষ্ঠাবান, তাই এরা কাজটাকে বাঁচিয়ে রাখতে চায়, এরা চায় এদের অবসর গ্রহণের পর যেন সুযোগ্য উত্তরসূরী কাজটাকে এগিয়ে নিয়ে যায়। "অসৎ বড় মানুষরাই" অদ্ভুত ও অহঙ্কারী হয়।

ঘন্টার $ ৪০ পারিশ্রমিক পাওয়া এক এক্সিকিউটিভ ব্যাপারটা স্পষ্টভাবে বুঝিয়ে ছিলেন, আমি কাজে সবসময় ব্যস্ত থাকি তবে তাই বলে অফিসের দরজায় 'বিরক্ত করেন না' কার্ড ঝুলিয়ে রাখি না। আমার প্রধান দায়িত্বগুলোর একটা হল লোকদের সঠিক পরামর্শ দেওয়া। কোম্পানির সকলকে আমরা নানা ধরনের ট্রেনিং দিয়ে থাকি তবে ব্যক্তিগত পরামর্শ যা আমার ভাষায় 'শিক্ষালাভ' করতে চাইলেই পাওয়া যায়।

"যে কেউ কোম্পানির বা ব্যক্তিগত সমস্যা নিয়ে এখানে উপস্থিত হতে পারে, আমি তাকে সাহায্য করার জন্য প্রস্তুত থাকি, বিশেষ করে যারা উৎসুক এবং নিজের কাজ ও সম্পর্কিত অন্যান্য কাজগুলি সম্বন্ধে সত্যিকার ইচ্ছা প্রকাশ করে, আমি তাদের সাহায্য করতে চাই।"

"তবে" উনি বললেন, "যে বা যারা পরামর্শ পাওয়ার যোগ্য ও কাজের প্রতি একনিষ্ঠ নয়, তাদের জন্য বৃথা সময় নষ্ট করতে আমি রাজি না।"

প্রশ্ন বা জিজ্ঞাসা থাকলে সেই বিষয়টির বিশেষজ্ঞ ব্যক্তিকেই প্রশ্ন করুন। অসফল মানুষের পরামর্শ চাওয়া ক্যান্সারের চিকিৎসায় হাতুড়ে ডাক্তারের শরণাপন্ন হওয়ার মতই বিপজ্জনক।

আজকাল বহু এক্সিকিউটিভ কাউকে গুরুত্বপূর্ণ পদে নিযুক্ত করার আগে অবশ্যই সেই আবেদকের স্ত্রীর সঙ্গে কথা বলে নেয়। একজন সেলস্ এক্সিকিউটিভ আমাকে ব্যাপারটা বুঝিয়েছিলেন। আমি দৃঢ় নিশ্চিত হতে চাই যে এই সম্ভাব্য সেলস্ম্যানের পাশে তার পরিবারের সম্পূর্ণ সমর্থন রয়েছে যে পরিবার সহযোগিতা করতে প্রস্তুত, তার ভ্রমণসূচী, অনিয়মিত কাজের সময় ও বিপণন ক্ষেত্রের অন্যাণ্য আনুসঙ্গিক অসুবিধাগুলিতে অসন্তোষ প্রকাশ করবে না, যে পরিবারের লোকজন ঐ সেলস্ম্যানকে কঠিন পরিস্থিতিগুলি মোকাবিলা করায় সম্পূর্ণ সমর্থন দেবে।"

আজকাল এক্সিকিউটিভরা বোঝেন যে সপ্তাহ শেষ ও বিকেল ৬টা থেকে সকাল ৯টার মধ্যে যা যা ঘটে তার সরাসরি প্রভাব এক্সিকিউটিবের সকাল ৯টা থেকে বিকেল ৬টার কাজে রবিবার বিকেলটা আরাম করে কাটে। জন বই পড়ে, সংবাদ শোনে।

মোট কথা, জনের সপ্তাহ শেষের দিনগুলি সুপরিকল্পিত। নানা আনন্দবর্ধক কাজে হৈ চৈ করে কাটে তার সময়। সুতরাং সে প্রচুর মনের খোরাক পায়।

মিল্টনের মনের খোরাক জনের মত সুসামঞ্জস্য নয়। সপ্তাহ শেষে কোনো পরিকল্পনা থাকে না। সাধারণত শুক্রবারের রাতটায় মিল্টন 'ক্লান্ত' হয়ে পড়ে, তবে তার স্ত্রকে গতানুগতিক প্রশ্নটা করে "আজ রাত্রে কি করা যায়? এবং তাদের পরিকল্পনায় সেখানেই ইতি হয়।

BanglaBook.org

মিল্টন ও তার স্ত্রী খুব কম লোককে নিমন্ত্রণ করে, খুব কমই নিয়ন্ত্রিত হয়। মিল্টন শনিবার সকালে দেশী করে ঘুম থেকে ওঠে, বাকি দিনটা ঘরের কাজকর্ম করে কেটে যায়; শনিবার রাত্রে মিল্টন পরিবার সিনেমা দেখতে যায় বা টিভি দেখে। (আর কি করা যায়?) রবিবার সকালটা মিল্টন শুয়ে বসে কাটায়; রবিবার তারা বিল ও মেরীর বাড়ি যায় অথবাস বিল ও মেরী মিল্টনের বাড়ী আসে। (একমাত্র বিল ও মেরীর বাড়ীতে মিল্টনদের নিয়মিত যাতায়াত রয়েছে)।

মিল্টনের সম্পূর্ণ সপ্তাহান্তে একঘেয়েমিতে কাটে। রবিবার সন্ধ্যে হতে না হতে পরিবারের সবার মন মেজাজ খারাপ হয়ে যায়; তেমন ঝগড়া মারামারি হয়ত হয় না তবে সবাই যেন মারমুখী হয়ে থাকে।

মিল্টনের সপ্তাহ শেষের দিনগুলি হয় বিরক্তিকর, নিরানন্দ, রসহীন; মিল্টন আনন্দোচ্ছল মুহূর্তগুলি থেকে বঞ্চিত থাকে। জন ও মিল্টনের দুই পরিবারে কি ধরণের প্রবাব পড়ে? দু'এক সপ্তাহে হয়ত লক্ষণীয় প্রভাব পড়ে না। তবে কয়েকমাস বা বছরে এর বিপুল প্রভাব পড়ে।

জনের পরিবেশের প্রভাবে সে তরতাজা অনুভব করে, তার কল্পনাশক্তি বৃদ্ধি পায়, নতুনভাবে চিন্তা-ভাবনা করে। তার অবস্থা অনেকটা পরিপুষ্ট খেলোয়াড়ের মত।

মিল্টনের পরিবেশের প্যাটার্নে সে থাকে অপরিতৃপ্ত, তার চিন্তাশক্তি ব্যাহত হয়। কোনো খেলোয়াড়কে শুধুই মিষ্টি বা বিয়ার খাওয়ালে যেমন হয়, মিল্টনের অবস্থাটা অনেকটা সে রকম।

আজকে জন ও মিল্টন একই স্তরে রয়েছে তবে আগামী দিনে ওদের মধ্যে ব্যবধান বেড়ে যাবে, জন এগিয়ে যাবে।

আপতদৃষ্টিতে দেখলে হয়ত অনেকে বলবেন " জনের কাজের ক্ষমতা মিল্টনের তুলনায় বেশী" তবে আমরা যারা জানি তারা এর আসল ব্যাখ্যা দিতে পারব, অর্থাৎ মনের কোরাকের তফাৎ। কৃষক জানে বেশী সারে উৎপাদন বৃদ্ধি হয়। সেই রকমই আরো সুফল পেতে হলে ভাবনা-চিন্তায় সঠিক খোরাক জোগানো দরকার।

আমি, আমার স্ত্রী এবং আরো পাঁচটি দম্পতি গত মাসে এক সুন্দর সন্ধ্যায় একটি ডিপার্টমেন্ট স্টোরের এক্সিকিউটিভ ও তার স্ত্রীর অতিথি ছিলাম। বাকি অতিথিরা চলে যাওয়ার অল্প সময় পরে আমরা সেখান থেকে রওয়ানা হই। সারা সন্ধ্যা আমার মনে একটা প্রশ্ন ঘুরছিল, আমাদের সুপরিচিত গৃহকর্তাকে প্রশ্ন করলাম, "সন্ধ্যার আসরটা ভারী সুন্দর ছিল, তবে একটা ব্যাপার বুঝলাম না। আশা করেছিলাম এখানে অধিকাংশ রিটেল এক্সিকিউটিভের সঙ্গে দেখা সাক্ষাৎ হবে। তোমার অতিথিরা তো নানা ক্ষেত্রে কর্মরত দেখছি। কেউ লেখক, কেউ ডাক্তার, কেউ বা ইঞ্জিনিয়ার; অ্যাকাউন্ট্যান্ট, শিক্ষকও রয়েছে দেখলাম।

হেসে সে জবাব দিল, "কথাটা সত্যি, আমি প্রায়ই রিটেলের লোকদের নেমন্ত্রণ করি। তবে হেলেন ও আমার দু'জনেরই মনে হয় বিভিন্ন পোশার লোকেদের সঙ্গে মেলামেশা করাটা বেশ রোমাঞ্চকর। আমার মনে হয় শুধুই নিজের পরিচিত জগতের সঙ্গে মেলামেশা করলে আমরা কুয়োর ব্যাঙ হয়ে যাই।"

BanglaBook.org

"তাছাড়া" উনি বললেন, "মানুষকে নিয়েই আমার কারবার। প্রতিদিন নানা পেশা, নানা ক্ষেত্রের লোকজন আমাদের স্টোরে আসে। আমি তাদের ব্যাপারে, তাদের ধ্যান-ধারণা, শখ, চিন্তাধারা সম্বন্ধে যত বেশী জানবো ততোই উপযুক্ত পণ্য তাদের জন্য উপস্থিত করতে পারবো তারাও সেসব জিনিষ কিনবে।"

আপনার সামাজিক পরিবেশ 'প্রথম শ্রেণী'র করে তোলার কয়েকটা উপায় বলি-

১। নতুন দলের সঙ্গে মেলামেশা করুন। একটি ছোট দলে নিজের সামাজিক পরিবেশে সীমায়িত রাখলে তা নিরস, বিরক্তিকর, একঘেয়ে হয়ে যায়। আরেকটা জরুরী বিষয় হল সাফল্যের জন্য প্রয়োজন মানুষ চেনা। একটি ছোট পরিধিতে নিজেকে বন্দী রেখে মানুষ চেনার প্রয়াসটা অনেকটা ছোট্ট একখানা বই পড়ে অঙ্ক শেখার মত।

নতনু বন্ধুত্ব গড়ে তুলুন সংগঠনে যোগ দিন, আপনার সামাজিক পরিধি বিস্তৃত করুন। তাছাড়া, যে কোনো জিনিসের মতই মানুষের বৈচিত্র ও স্রষ্টা জীবনে নতুন স্বাদ আনে, জীবনকে ব্যাপক দিশা দেয়, মনের রসদ জোগায়।

২। এমন কিছু বন্ধু তৈরী করুন যাদের মতামত আপনার থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন। আজকালকার জগতে সঙ্কীর্ণ মনোভাবাপন্ন মানুষের ভবিস্যত অন্ধকারময়। যে মানুষটা সব দিক বিচার করে দেখতে পারে সেই কাজে দায়িত্ব ভার ও পদমর্যাদা পায়। যদি আপনি রিপাব্লিকান পার্টিকে সমর্থন করেন তাহরে আপনার কয়েকজন বন্ধু যেন ডেমোক্র্যাট হয়। এভাবে উদ্যোগও প্রয়োজন। ভিন্ন ভিন্ন ধর্মাবলম্বী মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করুন। বিপরীতমুখীদের সঙ্গে আলাপ করুন। তবে লক্ষ্য রাখবেন এরা সবাই যেন সম্ভাবনাময় বিচক্ষণ ব্যক্তি হয়।

৩। এমন বন্ধু বাছাই করুন, যারা তুচ্ছ অপ্রয়োজনীয় বিষয়গুলির উর্দ্ধে উঠতে পারে। যারা আপনার ধ্যান-ধারণা ও কথাবার্তার চেয়ে আপনার বাড়ির ক্ষেত্রফল অথবা আপনার কাছে কোন যন্ত্রপাতি আছে কোনটি নেই সে ব্যাপারে বেশী আগ্রহী, তারা তুচ্ছ বিষয়কে গুরুত্ব দেয়। আপনার মন নির্মল রাখুন। এমন বন্ধু খুঁজে নিন যারা গঠনমূলক কাজে আগ্রহী, যারা আপনার সত্যিকার সাফল্য চায়। আপনার বন্ধুরা যেন আপনার পরিকল্পনা, আপনার ধ্যান-ধারণা, ভাবনায় নতুন প্রাণের সঞ্চার করে। তা না করে যদি তুচ্ছ নগন্য মানুষকে নিজের নিকটতম বন্ধু করে তোলেন, আপনি নিজেও ক্রমশ-তুচ্ছ চিন্তা-ভাবনা করতে শুরু করবেন।

আমরা বিষ সচেতন-শরীরের বিষ সচেতন জাতি।

প্রতিটি রেস্তোরাঁর মালিক খাদ্য দূষণ সম্বন্ধে সজাগ দৃষ্টি রাখে। দু'-একটা খাদ্য দূষণের ঘটনা ঘটলেই তাদের গ্রাহক পালিয়ে যাবে। জন সাধারণকে সব রকমের দূষণ ও বিষক্রিয়ার হাত থেকে সুরক্ষিত রাখার হাজার হাজার আইন-কানুন রয়েছে। বিষাক্ত জিনিসিপত্র সব সময় ছোট ছেলেমেয়েদের নাগাল বাইরে রাখা হয় বা রাখা উচিত। আমরা শরীরকে বিষ ক্রিয়া থেকে নিরাপদ রাখার সব রকম চেষ্টা করি। এটা খুবই ভালো কথা। অথচ, আরেকটা, আরো ভয়াবহ বিষ ক্রিয়া আছে-মনের বিষ ক্রিয়া অর্থাৎ অতিচেনা'পরচর্চা'।

BanglaBook.org

মনের এই বিষয় শরীরের বিষ থেকে একটু আলাদা। এতে মনে প্রভাব পড়ে ও প্রভাবটা মৃদু হয়। বিষাক্রান্ত মানুষটি অনেক সময় বিষ [illegible]।

যদিও খুবই ধীরে ধীরে এর প্রভাব পড়ে তবে মনের [illegible] পরিমাণে ক্ষতি হয়। এতে আমাদের চিন্তাধারা সঙ্কীর্ণ হয়ে পড়ে, আমরা তুচ্ছ বিষয়ে অযথা গুরুত্ব দেই। এতে তথ্যগুলিকে বিকৃত করে দেওয়া হয়, যখনই আমাদের পরনিন্দার বিষয়বস্তু ব্যক্তিটির সঙ্গে দেখা হয় আমরা অপরাধবোধে আক্রান্ত হই। মনের বিষে রয়েছে শূন্য শতাংশ সঠিক ভাবনা-চিন্তা, ১০০ শতাংশ ভুল ভাবনা-চিন্তা।

শুধু মহিলারা পরনিন্দা পরচর্চা করে, এই সর্ববিদিত ধারণাটি সম্পূর্ণ ভিত্তিহীন প্রতিদিন বহু পুরুষই আশিংকভাবে বিষাক্ত পরিবেশে [illegible] করে। প্রতিদিন বহু পুরুষের পরনিন্দা উৎসবের বিষয়বস্তু হয় "[illegible] জীবনে [illegible] বা আর্থিক সমস্যা," "জন-এর বদলীর সম্ভাবনা" "টম এর প্রতি বিশেষ পক্ষপাতিত্বের কারণ" এবং "নতুন লোককে কাজে নেওয়ার আসল উদ্দেশ্য।" পরচর্চার গৌর চন্দ্রিকা হয় অনেকটা এরকম, "শুনলাম.... না, তা কেন... [illegible] হওয়ার কিছুই নেই এ তো হতই....আরে, একেবারে ভেতরকার কথা....."

আমাদের মনের পরিবেশের এক বড় অংশ কথোপকথন। কিছু কথোপকথন সুস্থ, আনন্দদায়ক, যা শুনে প্রেরণা পাওয়া যায়। বসন্তের উজ্জ্বল সকালে হাঁটতে যাওয়ার মত। কয়েকটা কথোপকথন শুনে নিজেকে বিজয়ী মনে হয়।

আবার কিছু কথোপকথন শুনে মনে হয় বিষাক্ত, রেডিও-অ্যাকটিভ পথে হেঁটে চলেছেন। শ্বাসরুদ্ধ হয়ে ওঠে, মানুষ হতাশ পরাজিত অনুভব করে।

পরচর্চা মানেই অন্যের বিষয়ে নিন্দা, সমালোচনা করা এবং যে এই মনের বিষে আক্রান্ত হয় সে প্রথম দিকে এই পরচর্চা উপভোগ করে। অন্যের নিন্দা বা সমালোচনা করে সে এক অদ্ভুত আনন্দ পায় অথচ বোঝে না যে সফল মানুষের চোখে সে ক্রমশঃ অপ্রিয়, অবিশ্বাসযোগ্য হয়ে উঠেছে।

বন্ধুদের সঙ্গে বেঞ্জামিন ফ্র্যাঙ্কলিনের বিষয়ে একটি আলোচনার সময় সেদিন এরকম এক বিষাক্ত মনোভাবের ভদ্রলোক এসে উপস্থিত। যেই এই রেরসিক ভদ্রলোক আমাদের আলোচনার বিষয়টি জানতে পারলেন, ফ্র্যাঙ্কলিনের ব্যক্তিগত জীবনের মুখরোচক কথা-অবশ্যই নিন্দাসূচক মন্তব্য, শুরু করলেন। এ কথা সত্যি যে ফ্র্যাঙ্কলিন ছিলেন এক অসাধারণ ব্যক্তিত্ব এবং তখনকার অষ্টাদশ শতাব্দীতে যদি কলঙ্ক কুৎসার তেমন কোনো পত্রিকা থাকত তাহলে উনি নিঃসন্দেহে শিরোনামে থাকতেন। তবে আমরা তখন বেঞ্জামিন ফ্র্যাঙ্কলিনের ব্যক্তিগত জীবন নিয়ে আলোচনা করছিলাম না। তাছাড়া, ভেবে নিশ্চিন্ত হলাম যে, উপস্থিত সবার পরিচিত কোনো ব্যক্তিত্বকে নিয়ে তখন আলোচনা করা হচ্ছিল না।

অন্যের বিষয়ে আলোচনা করুন। তবে তা যেন পরনিন্দা পরচর্চার পর্যায়ে না পৌঁছায়। আরেকটা কথা স্পষ্ট করা দরকার- সব আলোচনা পরচর্চা না। তর্কাতর্কি, কাজের বিষয়ে আলোচনা, "চলতি হাওয়ার" বিষয়ে কথা বলা সবই জরুরী। গঠনমূলক আলোচনা মহৎ উদ্দেশ্য সাধন করতে পারে। এই পরীক্ষার সাহায্যে আপনার মধ্যে নিহিত পরচর্চার প্রবণতা যাচাই করতে পারেন ঃ

১। আমি কি অন্যের ব্যাপারে গুজব রটাই?
২। আমি কি সব সময় অন্যদের ব্যাপারে ভালো কথা বলি?
৩। আমি কি কুৎসা কলঙ্কের গল্প শুনতে ভালোবাসি?
৪। শুধুমাত্র তথ্যের ভিত্তিতে আমি অন্যদের যাচাই করি কি?
৫। আমি কি গুজব শোনানোর ব্যাপারে অন্যদের উৎসাহী করে তুলি?
৬। আমি কি "কাউকে বলো না কিন্তু....." দিয়ে কতা শুরু করি?
৭। একান্ত গোপন কথার গোপনীয়তা রক্ষা করতে পারি কি?
৮। অন্যের বিষয়ে আমার মন্তব্যের জন্য আমি কি অপরাধবোধে ভুগি?
সঠিক উত্তর তো সবাই জানে।

এ কথাটা একবার ভালোমত চিন্তা করে দেখুন ঃ একটা কুড়াল দিয়ে আপনার পড়শীর আসবাবপত্র সব ভেঙ্গে দিতে পারলে কি আপনার আসবাবপত্র বেশী সুন্দর দেখাবে? মোটেই না। তেমনি অন্যের নিন্দা করে, কুৎসা রটিয়ে নিজেকে মহান প্রমাণ করা যায় না।

প্রথম শ্রেণীভুক্ত হয়ে উঠুন: সব কাজে সেরা পথটা বেছে নিন, এমকি যে পণ্য বা সেবা ব্যবহার করবেন তাও যেন সবচেয়ে সেরা হয়। প্রথম শ্রেণীর মানুষের মত ভবনা-চিন্তা করার যে নির্ভেজাল উপযোগিতা রয়েছে তা বোঝাতে গিয়ে একবার একদল শিক্ষানবিসদের ব্যক্তিগত জীবনে 'পাই-পয়সা বাঁচানের মানসিকত'র উদাহরণ দিতে বলেছিলাম। কয়েকটা নমুনা জানালাম ঃ

"এক অচেনা দোকান থেকে কম দামী স্যুট কিনেছিলাম। ভাবলাম দারুণ লাভ করেছি, কিন্তু স্যুটটা মোটেই ভালো ছিল না।"

"আমার গাড়িতে নতুন অটোমেটিক ট্রান্সমিশনের দরকার ছিল। অনুমোদিত ছোট একটা গ্যারেজ অনুমোদিত ডিলারের চেয়ে $ ২৫ কম দামে গাড়ি সাড়াতে রাজী হয়। কিন্তু ঐ 'নতুন' ট্রান্সমিশন ১৮০০ মাইলের বেশি টেকেনি। তাছাড়া ঐ গ্যারেজ আবার স্টো সারাতেও রাজী হয়নি।"

"বেশ কয়েকমাস যাবৎ দু'-চার পয়সা সাশ্রয়ের জন্য আমি একটা কম দামী হোটেলে খাওয়া দাওয়া করছিলাম। জায়গাটা অপরিচ্ছন্ন, খাবার অখাদ্য আর আতিথেয়তা-যদি তাকে আতিথেয়তা বলা যায়, আর গ্রাহক দুই-ই তথৈবচ। একদিন এক বন্ধু আমাকে টেনে নিয়ে গেল শহরের এক সেরা রেঁস্তোরায় লাঞ্চ করতে। ওকে বিজনেসম্যান লাঞ্চের অর্ডার দিতে দেখে আমিও তাই দিতে বললাম। অবাক হয়ে দেখলাম, আমি যে দামে খাবার খাই তার চেয়ে সামান্য বেশি দাম দিয়ে পেলাম সু-স্বাদু খাবার, সুন্দর আতিথেয়তা, সুন্দর পরিবেশ। ভালো শিক্ষা হয়েছিল সেদিন।"
এমন অনেকেই অনেক কিছু বললেন। এমনকি একজন একথাও বললেন যে 'সস্তা'র অ্যাকাউটেন্ট পেতে গিয়ে তিনি ব্যুরো অফ্ইন্টারনাল রেভেনিউ-এর কবলে পড়ে গিয়েছিলেন।

BanglaBook.org

আরেকজন সস্তার ডাক্তারের কাছে চিকিৎসা করতে গিয়েছিল, পরে বুঝতে পারে যে ডাক্তার তার সঠিক রোগটা ধরতেই গিয়েছিল, পরে বুঝতে পারে যে ডাক্তার তার সঠিক রোগটা ধরতেই পারেনি। আরো অনেকে বাড়িঘর মেরামত, হোটেল ও অন্যান্য পণ্য ও সেবায় 'সস্তার তিন অবস্থা'র নানা উদাহরণ দিলেন।

আমাকে অবশ্য প্রায়ই 'প্রথম শ্রেণী আমার সাধ্যাতীত' অজুহাতটা শুনতে হয়। এর সবচেয়ে সহজ সরল উত্তরঃ প্রথম শ্রেণী ছাড়া অন্য সব কিছুই আপনার সাধ্যের বাইরে। বাস্তবিকই, প্রথম শ্রেণীর জিনিসে সাশ্রয়ই হয়। প্রচুর পরিমাণ আজে-বাজে জিনিস কেনার বদলে গুটিকয়েক সেরা জিনিস রাখা শ্রেয়। যেমন তিন জোড়া জুতোর চেয়ে এক জোড়া ভালো জুতো থাকলে বেশি লাভবান হবেন।

মানুষ গুণমান দেখে একে অপরের মূল্যায়ন করে, কখনও হয়ত আমাদের অবচেতনেই এমন হয়। তাই জিনিসের গুণগুলি দেখুন। লাভবান হবেন। তাছাড়া এতে অনেক সময় সস্তার জিনিষের চেয়ে বেশী সাশ্রয় হয়।

এমন পরিবেশ তৈরী করুন যা আপনাকে সফল করে তুলবে

১। পরিবেশ-সচেতন হয়ে উঠুন। শরীরের মতই মনের জন্যও সঠিক খোরাক চাই।

২। পরিবেশ যেন আপনার স্ব-পক্ষে কাজ করে, বিপক্ষে নয়। দমনকারী শক্তি অর্থাৎ নিরাশাবাদী মানুষগুলি যেন আপনাকে হারাতে না পারে।

৩। যারা তুচ্ছ চিন্তা ভাবনা করে তারা যেন আপনার পথে বাঁধা না হয়। পরশ্রীকাতর,

হিংসুটে মানুষ আপনাকে হোঁচট খেতে দেখলে খুশী হয়। তাদের সেই সুখ উপভোগ

করার সুযোগ দেবেন না।

৪। সফল মানুষের পরামর্শ নিন। আপনার ভবিষ্যত খুবই গুরুত্বপূর্ণ; ব্যর্থ, স্বনিযুক্ত সব

জান্তা জ্ঞানদাতাদের প্রশ্রয় দেবেন না।

৫। মনের রসদের যেন অভাব না হয়। প্রচুর পরিমাণ মনের রসদ চাই। নতুন দল নতুন

মানুষের সঙ্গে মেলামেশা করুন। নতুন উৎসাহবর্ধক কাজে অংশ নিন।

৬। মনকে বিষিয়ে যেতে দেবেন না, পরনিন্দাকে প্রশ্রয় দেবেন না। অন্যের বিষয়ে আলোচনা করুন, তবে শুধুই ভালো কথা বলবেন।

৭। সব কাজে প্রথম শ্রেণীতে থাকবেন। বাকি সব কিছুই আপনার সাধ্যাতীত।

BanglaBook.org

অষ্টম অধ্যায়

আপনার দৃষ্টিভঙ্গিকে নিজের সঙ্গী করে নিন

আপনি কি অন্যের মনের কথা বুঝতে পারেন? অপরের মনের কথা বোঝা কিন্তু খুব সহজ ব্যাপার। হয়ত আপনি এভাবে কথাটা ভেবে দেখেননি, অথচ আপনি কিন্তু প্রতিদিন অন্যের মনের কথা পড়ার চেষ্টা করছেন, অন্যরাও আপনার মনের ভাব বোঝার চেষ্টা করছে।

কি করে এমন হয়? দৃষ্টিভঙ্গি বুঝে স্বয়ংক্রিয়ভাবে এমনটি হয়।

কয়েক বছর আগে বিং ক্রসবীর গাওয়া জনপ্রিয় গান "ইউ ডোন্ট নীড টু নো দ্য ল্যাঙ্গোয়েজ টু সে ইউ আর ইন লাভ" মনে আছে কি? ঐ সহজ সরল গানের ভাষায় লুকিয়ে রয়েছে মনঃস্তত্ত্বের গূঢ় কথা। ভালোবাসার কোনো ভাষা নেই। যে কখনো ভালোবেসেছে সেই জানে এ কথা।

একই রকমভাবে 'তোমাকে আমার খুব ভালো লাগে' বা 'আমি তোমাকে মোটেই পছন্দ করি না' কিংবা 'আমার মনে হয় আপনি একজন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি' বা 'তাচ্ছিল্যের পাত্র' কিংবা 'তোমার নিজের কাজটা বেশ পছন্দ' বা 'আমি বিরক্ত' বা আমি ক্ষুধার্ত' বোঝাতে ভাষা জানা বা ব্যবহার করার প্রয়োজন হয় না। এর জন্য কোনো শব্দেরই দরকার হয় না।

আমাদের ভাবনা-চিন্তা আমাদের কাজে, ভঙ্গিতে স্পষ্টভাবে ধরা পড়ে। দৃষ্টিভঙ্গি বা আচরণ ভঙ্গি মনের আয়না। এতে ভাবনা-চিন্তার প্রতিফলন লক্ষণীয়।

ডেস্কে বসা ভদ্রলোকের দিকে তাকালে তার মনের ভাবটা বুঝতে পারবেন। তার ভঙ্গি ও আচরণ দেখে কাজের প্রতি মনোভাব বোঝা যায়। সেলস্‌ম্যান, ছাত্র, স্বামী-স্ত্রী, সবার মনোভাব বোঝা সম্ভব, আর শুধু সম্ভব কেন–আপনি তা বুঝতে পারেন।

যেসব সুদক্ষ অভিনেতাদের বছরের পর বছর টিভিতে সিনেমায় জনপ্রিয়তা ও চাহিদা বজায় থাকে তারা প্রকৃত পক্ষে অভিনেতা নয়। তারা অভিনয় করে না, বরং তারা নিজেদের

অস্তিত্ব ভুলে অভিনয়ে পাত্রটির মত চিন্তা করতে, অনুভব করতে শুরু করে। এদের তাই করতে হবে, আর কোনোই উপায় নেই। এমন না করলে এরা রূপালী পর্দার বিশ্বাসযোগ্য চরিত্র হয়ে উঠতে পারবে না, এদের জনপ্রিয়তা হ্রাস পাবে।

ভঙ্গি যে শুধু চোখে দেখা যায় তাই নয়, শোনাও যায়। যখন কোনো সেক্রেটারী "সুপ্রভাত, মি. সুমেকারের অফিস থেকে বলছি," কথাগুলি বলে তখন শুধু যে ঐ

BanglaBook.org

অফিসের পরিচয় জানায় তাই নয়, সে বলে "আমি আপনার সঙ্গে কথা বলে আনন্দিত আমার আপনাকে ভাল লেগেছে, আপনি গুরুত্বপূর্ণ মানুষ, আমি নিজের কাজটাকে ভালবাসি।"

অথচ আরেকজন সেক্রেটারী ঐ একই কথা বলে অথচ মনে হয়ঃ "দূর ছাই, জ্বালিয়ে মারল! ফোন কেন করেছেন? আমার কাজটা বড় বিরক্তিকর আর আপনারা আরো বিরক্ত করেন।"

মুখ ভঙ্গি, গলার আওয়াজ ও সুর শুনে মনের ভাবটা সহজেই বোঝা যায়। কারণ 'মানুষের সুদীর্ঘ ইতিহাসে বাচনভঙ্গি ও ব্যক্ত ভাষার আবিষ্কার এক সাম্প্রতিক ঘটনা। এত সাম্প্রতিক যে সময়ের বিশাল ঘড়িতে দেখলে বলতে হয় আজ সকালেই ভাষা আবিষ্কৃত হয়েছে। তার আগে, সহস্র বছর যাবৎ মানুষ কিন্তু অঙ্গভঙ্গি, মুখের ভঙ্গি, বিলাপ-আর্তনাদ, গর্জন বা চাপা ক্রোধের ধ্বনি দিয়ে মনের ভাব প্রকাশ করেছে।

তাই সহস্র বছর যাবৎ মানুষ একে অপরের সঙ্গে অঙ্গ ও মুখভঙ্গি আর নানা আওয়াজের সাহায্যে 'কথা' বলেছে, শব্দের সাহায্যে না। এখনও আমরা ঐ একইভাবে নিজেদের মনোভাব, অপরের ও জিনিসের প্রতি নিজেদের ধারণা ব্যক্ত করি। সরাসরি, শারীরিকভাবে স্পর্শ করা ছাড়াও দেহভঙ্গি, মুখভঙ্গি ও নানা আওয়াজের মাধ্যমে আমরা নবজাত শিশুর সঙ্গে 'কথা বলি'। আর ছোট্ট শিশুরাও দ্রুত ঐ অঙ্গ ভঙ্গিগুলি শিখে নেয়।

নেতৃত্ব বিষয়ে যুক্তরাষ্ট্রের এক স্বনামধন্য ব্যক্তিত্ব, প্রফেসর অরউইন. এইচ. শেল বলেন, "কৃতিত্বে সুবিধা ও ক্ষমতা ছাড়াও আরেকটি জিনিসের গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। এই অন্য জিনিসটির অর্থাৎ এই অনুঘটকের আরেকটি সমর্থক শব্দ হল মনোভাব। সঠিক মনোভাব থাকলে আমাদের ক্ষমতা সর্বাধিক ফলপ্রসূ হয়ে ওঠে, সুফল অবশ্যম্ভাবী হয়।"

মনোভাবে সত্যি বিপুল পরিবর্তন আছে। সঠিক মনোভাব থাকলে সেলস্‌ম্যান নির্ধারিত মাত্রার বেশী বিক্রি করতে পারে। সঠিক মনোভাবাপন্ন ছাত্র সেরা নম্বর পায়, মনোভাব সঠিক হলে বৈবাহিক জীবন সুখময় হয়ে ওঠে। সঠিক মনোভাবে অন্যের প্রতি সঠিক আচরণ করা যায়, ফলে আপনি সুদক্ষ নেতৃত্ব দিতে পারেন। সব পরিস্থিতিতেই সঠিক আচরণ, সঠিক মনোভাব আপনার সহায়ক হয়।

এই তিন ধরনের দৃষ্টিভঙ্গি ও মনোভাব বিকশিত করুন ঃ

১। 'আপনি. সক্রিয়' মনোভাব রাখুন।

২। 'আপনি.....গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি'র মনোভাব পোষণ করুন ;

৩। 'কাজ সবার আগে' মনোভাব পোষণ করুন।

BanglaBook.org

কি ভাবে করবেন, বলছি ঃ-

বহু বছর আগে, তখন আমি কলেজে দ্বিতীয় বর্ষের ছাত্র, আমেরিকার ইতিহাসের ক্লাসে যোগ দিলাম। ক্লাসটার কথা এখনও স্পষ্ট মনে আছে, কারণ এই নয় যে আমি আমেরিকার ইতিহাসের ব্যাপারে অনেক কিছু জানতে পেরেছিলাম। কারণটা হল, অদ্ভুতভাবে সেই সময়টায় আমি শিখেছিলাম সাফল্যের মূলমন্ত্র অর্থাৎ অন্যদের সক্রিয় ও তৎপর করে তোলার জন্য আগে নিজে সক্রিয় হয়ে উঠতে হবে, এই মূলনীতিটা শিখে নিয়েছিলাম।

ইতিহাসের ক্লাসটা ছিল ফ্যানের আকারের; একটা বিশাল হল ঘরে ক্লাস হত। আমাদের প্রফেসর ছিলেন এক মাঝবয়সী, আপাতদৃষ্টিতে সুশিক্ষিত ভদ্রলোক, তবে মানুষটা বড় একঘেয়ে, নীরস ধরনের ছিলেন। ইতিহাসকে জলজ্যান্ত রোমাঞ্চকর বিষয় হিসাবে পেশ করার বদলে এই প্রফেসর শুধু একের পর এক তথ্য পেশ করতেন। কীভাবে যে এমন কৌতূহলোদ্দীপক, মজার বিষয়কে উনি এমন অবিশ্বাস্য রকমের রসহীন করে তুলেছিলেন তা ছিল আশ্চর্যের ব্যাপার। তিনি কিন্তু তাই করেছিলেন।

বুঝতেই পারছেন নিশ্চয় এমন রসবিহীন প্রফেসরের দুই সহায়ক হলে ঘুরে বেড়াত, তাদের কাজই ছিল ছাত্রদের আড্ডা বন্ধ করা ও ঘুম ভাঙ্গানো।

মাঝে মধ্যে অবশ্য এই প্রফেসর মহাশয় আঙ্গুল তুলে রোষ কশায়িত চোখে হুমকি দিতেন "সাবধান, আমার কথা না শুনলে ভালো হবে না বলছি। কথা বন্ধ কর।" এতে অবশ্য বিশেষ সুফল পাওয়া যেত না কারণ

রোমাঞ্চকর ইতিহাস পড়া দুর্বিসহ অভিজ্ঞতায় পরিণত হতে দেখে আমার একটা কথা প্রায়ই মনে হত "ছাত্ররা প্রফেসরকে এমন অবজ্ঞা করছে কেন?"

উত্তর পাওয়া গেল।

ছাত্রদের উৎসাহের অভাবের আসল কারণ ছিল প্রফেসরের নিজের উদ্দীপনার অভাব। উনি নিজেই ইতিহাসে বিরক্ত হয়ে উঠেছিলেন। যার প্রভাব পড়েছে ক্লাসে। তাই অন্যদের কাজে উদ্দীপ্ত উৎসুক করে তোলার আগে নিজে উৎসাহিত হয়ে উঠুন।

বেশ কয়েক বছর যাবৎ আমি নানাভাবে এই নীতি কথাটা যাচাই করে দেখেছি। কথাটা সত্য, যার নিজের মধ্যে উৎসাহ উদ্দীপনার অভাব, সে কিছুতেই অন্যদের মনে উৎসাহ লাগাতে পারবে না। অথচ, একজন উৎসাহিত মানুষকে দেখে অনেকেই সোৎসাহে অনুগামী হয়ে উঠবে।

উৎসাহী সেলস্‌ম্যানকে কখনই নিরুৎসাহী ক্রেতা নিয়ে দুশ্চিন্তা করতে হয় না। আগ্রহী, উৎসাহিত শিক্ষকের উদ্দীপনাহীন ছাত্রদের নিয়ে চিন্তা থাকে না। সক্রিয়, উৎসাহে ভরপুর ধর্মযাজককে প্রায়-ঘুমাচ্ছন্ন শ্রোতার ব্যাপারে মাথা ঘামাতে হয় না।

BanglaBook.org

উৎসাহ থাকলে ১১০০ শতাংশ বেশি সফল ও সুষ্ঠুভাবে কাজ করা যায়। দু'বছর আগে পর্যন্ত আমার পরিচিত একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের কর্মীরা রেড ক্রমে ৳ ৯৪.৩৫ দান করত। এ বছর কর্মীরা কোনোরকম বেতন বৃদ্ধি না হওয়া সত্ত্বেও প্রায় ৳ ১১০০ দান করেছে, অর্থাৎ ১০০০ শতাংশ বেশি দিয়েছে।

যে ক্যাপ্টেন ৳ ৯৪.৩৫ অনুদান সংগ্রহ করেছিল যে কোনোরকম উৎসাহ দেখায় নি। তার মন্তব্য ছিল অনেকটা এ রকম "প্রতিষ্ঠানটা ভালোই মনে হয়; " "ওদের সঙ্গে কখনও সরাসরি যোগাযোগ করা হয়নি," "এদের সংগঠনটা বিশাল, এরা ধনীদের কাছ থেকে প্রচুর অর্থ সংগ্রহ করে তাই আপনার অনুদান তেমন জরুরী নয়;" "যদি অনুদান দিতে চান আমাদের সঙ্গে যোগাযোগ করুন।" ঐ ভদ্রলোক কাউকেই রেড ক্রসে বড় সড় ভাবে অনুদান দিতে অনুপ্রেরণা দেয় নি।

এবারকার অভিযানে ক্যাপ্টেন ছিলেন একটু অন্যরকম। খুবই উৎসাহী এই ভদ্রলোক ইতিহাসের নানা উদাহরণ দেখিয়ে বুঝিয়েছিলেন রেড ক্রস কীভাবে বিপদগ্রস্তদের সাহায্য করে। উনি বুঝিয়েছিলেন রেড ক্রস সবার অনুদানের ওপর নির্ভরশীল। উনি প্রতিটি কর্মীকে

প্রশ্ন করেছিলেন, তাদের প্রতিবেশী বিপন্ন হলে তারা কতটা আর্থিক সাহায্য দিত। উনি বলেছিলেন, "রেড ক্রসের কাজ দেখুন!" লক্ষ্য করবেন, উনি কিন্তু দয়া-ভিক্ষা করেননি। উনি একথাও বলেননি যে প্রত্যেককে বাধ্যতামূলক কিছু দিতে হবে। উনি শুধু রেড ক্রসের প্রয়োজনীয়তার বিষয়ে উৎসাহ দেখিয়েছেন, স্বাভাবিকভাবেই সাফল্য তাকে অনুসরণ করেছে।

যে কোনো দ্রুত ভ্রাম্যমান ক্লাব অথবা সামাজিক সংগঠনের কথা ভেবে দেখুন। সম্ভবত অনুপ্রেরণা ও উৎসাহ পেলে সেগুলি আবার সজীব হয়ে উঠবে।

যতটা উৎসাহ প্রকাশ করবেন ততই সুফল পাবেন।

উৎসাহ মানেই "দারুণ ব্যাপার!" কেন বলছি।

উৎসাহ বৃদ্ধির তিনটি উপায় ঃ

১. গভীরভাবে অধ্যয়ন করে দেখুন। একটা পরীক্ষা করে দেখুন। এমন দু'টি জিনিস বেছে নিন যাতে আপনার প্রায় কোনোই আগ্রহ নেই– যেমন তাস খেলা, বিশেষ কোনো গান– বাজনা বা খেলাধূলা। এবার নিজেকে প্রশ্ন করুন, "এগুলির বিষয়ে আমি কতটা ওয়াকিব হাল।" খুব সম্ভব ১০০-র মধ্যে প্রায় সবাই বলবে "বিশেষ কিছু জানি না।"

স্বীকার করতে দ্বিধা নেই বছরের পর বছর আমার আধুনিক চিত্র শিল্পে কোনোই আগ্রহ ছিল না। আমার জন্য ঐগুলি ছিল কতগুলি আঁকাবাঁকা, হিজিবিজি লাইন মাত্র।

BanglaBook.org

আধুনিক চিত্র শিল্পে মজদার ও প্রশংসার এক বন্ধুকে আঁকাগুলি বুঝিয়ে দিতে বললাম। এখন আমি আঁকা দেখে বুঝতে শিখেছি। সে বিষয়ে কৌতূহলী হয়ে উঠেছি।

এবারে উৎসাহিত হয়ে ওঠার একটা গুরুত্বপূর্ণ পন্থা খুঁজে পেলাম ঃ যে বিষয়টিতে আপনার কোনো আগ্রহ নেই সেই বিষয়টিতে উৎসাহিত হয়ে ওঠার ওজ্য বিষয়টি নিয়ে অধ্যয়ন করুন।

সম্ভবত আপনি মৌমাছির ব্যাপারে মেটেই আগ্রহী না। ঐ সব মৌমাছির বিষয়ে অধ্যয়ন করুন, তাদের প্রয়োজনীয়তা, অন্যান্য মৌমাছিদের সঙ্গে তাদের সম্পর্ক, প্রজনন ও শীতকালীন আশ্রয়ের বিষয়ে খোঁজখবর নিন। যদি মৌমাছির বিষয়ে সবরকম তথ্য সংগ্রহ করতে পারেন, দেখবেন আপনিও মৌমাছির বিষয়ে আগ্রহী হয়ে উঠেছেন।

গভীর অধ্যয়নের পদ্ধতির সাহায্যে আগ্রহ উদ্দীপনা বিকশিত করার উপায় শিক্ষানবিসদের শেখাবার সময় আমি কখনও কখনও গ্রীণ হাউসের উদাহরণটা ব্যবহার করি। জেনে-শুনে, অতি সাধারণভাবে দলের সদস্যদের প্রশ্ন করি, "আপনাদের মধ্যে কেউ কি গ্রীণ-হাউস তৈরী ও বিক্রি করায় আগ্রহী?" আজ পর্যন্ত কেউ-ই এই প্রস্তাবে সম্মতি জানায়নি। এরপর আমি গ্রীণ হাউসের বিষয়ে কয়েকটা কথা বলিঃ আমি দলটিকে বোঝাতে শুরু করি যে জীবনের গুণমানে বৃদ্ধি ও জীবন শৈলীতে পরিবর্তনের সঙ্গে সঙ্গে মানুষ অপ্রয়োজনীয় জিনিষপত্রে আগ্রহী হয়ে উঠেছে। আজকাল মিসেস আমেরিকা নিজের হাতে অর্কিড ও কমলালেবুর বাগান গড়ে তুলতে চায়। আমি তাদের বলি যদি এদেশের কয়েক হাজার মানুষ সেখানে ব্যক্তিগত সুইমিং পুলের মালিক হয়ে উঠেছে- কয়েক লক্ষ মানুষ অতি সহজেই সুইমিং পুলের চেয়ে অপেক্ষাকৃত কম খরচসাপেক্ষ গ্রীণ-হাউস তৈরী করতে পারে। আমি তাদের বোঝাই যদি ৫০ টি পরিবারের মধ্যে একটিকেও ৳ ৬০০ দামের গ্রীণ-হাউস বিক্রি করা যায় তাহলে গ্রীণ-হাউস তৈরীর ছ'শ মিলিয়ন ডলারের ব্যবসা ও আনুসঙ্গিক গাছপালা ও বীজ সরবরাহকারী ৫০ মিলিয়ন ডলারের শিল্পোদ্যোগ গড়ে তোলা যায়।

এই উদাহরণের অসুবিধা হল যে দলটি ১০ মিনিট আগে গ্রীণ-হাউসের বিষয়ে কোনও রকম আগ্রহ প্রকাশ করেনি তারা এতই উৎসাহিত হয়ে ওঠে যে পাঠ্যসূচীর পরবর্তী বিষয়টি নিয়ে আলোচনা করা দুঃসাধ্য হয়ে ওঠে।

অন্যের বিষয়ে উৎসাহ উদ্দীপনা জাগিয়ে তোলার জন্য গভীর অধ্যয়নের পদ্ধতি ব্যবহার করে দেখুন। তার বিষয়ে যতগুলি সম্ভব তথ্য জেনে নিন-সে কি করে, তার পরিবার, পটভূমিকা, ধ্যান-ধারণা, আশা-আকাঙ্ক্ষা, দেখবে তার ব্যাপারে আপনার উৎসাহ বাড়ছে। গভীরভাবে বিবেচনা ও অধ্যয়ন করে দেখবেন, অবশ্যই তার সঙ্গে আপনার মনের মিল খুঁজে পাবেন। ভালো করে খুঁজলে আপনি তার মধ্যে এক আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্বের খোঁজ পাবেন।

BanglaBook.org

নতুন পরিবেশ, নতুন জায়গার ব্যাপারেও এই উৎসাহবর্ধন পদ্ধতি প্রযোজ্য। বেশ কয়েক বছর আগে আমার কয়েকজন বন্ধু ডেট্রয় থেকে ফ্লোরিডায় একটা ছোট্ট শহরে বদলী নিয়ে চলে যাওয়ার সিদ্ধান্ত নেয়। বাড়ি বিক্রি করে, নিজেদের ব্যবসা গুটিয়ে বন্ধু বান্ধবদের বিদায় জানিয়ে এরা রওনা হল।

দু'সপ্তাহের মধ্যে দেখি তারা ডেট্রয়ে ফিরে এসেছে। কাজের সঙ্গে এই ফিরে আসার কোনো সম্পর্ক ছিল না। বরং ওদের ভাষায় "ছোট শহরে থাকা মোটেই পোষাচ্ছিল না। তাছাড়া, সব বন্ধু পরিজন ডেট্রয়ে আছে। তাই ফিরে এসেছ।"

পরে ওদের সঙ্গে কথাবার্তা বলে জানতে পারলাম, ফ্লোরিডার ঐ ছোট শহরে ওদের মন বসেনি কেন? যেটুকু সময় ওরা সেখানে ছিল সেখানকার বাইরের চেহারাটাই শুধু দেখেছে–ইতিহাস, ভবিষ্যত পরিকল্পনা, লোকজন দেখেছে। ফ্লোরিডায় গিয়েও ওদের মন পড়ে ছিল ডেট্রয়ে।

আমি বেশ কয়েক ডজন এক্সিকিউটিভ, ইঞ্জিনিয়ার, সেলস্‌ম্যানের সঙ্গে কথা বলে দেখেছি, যাদের কোম্পানি অন্যত্র বদলী করে দেওয়ার প্রস্তাবে অসম্মত হওয়ার ফলে তাদের চাকরি জীবনে সমস্যা দেখা দিয়েছে। প্রায়ই এরকম মন্তব্য শুনেছি, "আমি শিকাগো (বা সানফ্রান্সিস্কো কিংবা অ্যাটলান্টা নিউইয়র্ক কি মায়মি) শহরে থাকার কথা চিন্তাই করতে পারি না।"

নতুন জায়গার বিষয়ে সোৎসাহী করে তোলার একটা উপায় আছে। নতুন পরিবেশ, নতুন সমাজের বিষয়ে ভালোমত খোঁজ খবর নিন। যতটা সম্ভব তথ্য সংগ্রহ করুন। সেখানকার লোকজনের সঙ্গে মেলামেশা করুন, প্রথম দিনটি থেকেই নিজেকে ঐ সমাজের অংশ মনে করুন। এভাবে আপনি নিজের নুতন পরিবেশ সম্বন্ধে সচেতন ও আগ্রহী হয়ে উঠবেন।

আজকাল হাজার হাজার আমেরিকাবাসী কর্পোরেট সিকিউরিটিতে অর্থ বিনিয়োগ করছে। অথচ শেয়ার বাজারে কোনোই আগ্রহ নেই এমন মানুষের সংখ্যাও কম নয়। কারণ, এই দ্বিতীয় দলের মানুষ সিকিউরিটি মার্কেটের ব্যাপারে, সেখানকার ক্রিয়াপলাপ, আমেরিকার রোমাঞ্চকর বাণিজ্য জগতের বিষয়ে বিশেষ কিছু জানে না।

মানুষ, স্থান, জিনিসপত্র-যে কোনো বিষয়ে আগ্রহী হয়ে উঠতে হলে তা নিয়ে গভীরভাবে অধ্যয়ন করুন।

গভীরভাবে দেখলে আপনার উৎসাহ উদ্দীপনা বাড়বে। এরপর যখন কোনো কাজ করতে অনীহা হবে, এই নীতি ব্যবহার করে দেখবেন। গভীরভাবে দেখলে আপনি নিশ্চয়ই উৎসাহী হয়ে উঠবেন।

BanglaBook.org

২। সব কাজেই চাই আগ্রহ, উৎসাহ উদ্দীপনা। আপনার সব কাজ ও কথায় উৎসাহ বা তার অভাব প্রকাশ পায়। হাত মেলানোর সময় সোৎসাহে এগিয়ে আসুন, জোরে হাত

মেলান। যেন আপনার স্পর্শ বলে ওঠে "আপনার সঙ্গে আলাপ হয়ে আমি খুশী।" "আবার দেখা হয়ে আমি আনন্দিত।" উৎসাহহীন হাত মেলানোর চেয়ে একেবারে হাত না মেলানো ভালো। এভাবে, আড়ষ্ট ভাবে হাত মেলালে মনে হয় "লোকটা কি বেঁচে আছে?" কোনো সফল মানুষকে এমন প্রাণস্পন্দনহীন হাত মেলাতে দেখবেন না।

আপনার হাসিটাকে জীবন্ত করে তুলুন। শুধু মুখটুকু নয়, চোখও যেন হাসে। দেঁতো হাসি কেউ-ই পছন্দ করে না। যখন হাসবেন, প্রাণ ভরে হাসবেন। মন খুলে হাসবেন। হয়ত আপনার দাঁত তেমন আকর্ষণীয় নয়, কিন্তু সেটা জরুরী না। লোকে আপনার হাসিটাই দেখবে, দাঁত না। তাদের চোখে পড়বে এ প্রণোচ্ছল, আকর্ষণীয়, উৎসাহপূর্ণ ব্যক্তি তারা ঐ প্রাণবন্ত মানুষটিকে পছন্দ করবে।

"আপনি-গুরুত্বপূর্ণ' মনোভাব বিকশিত করুন।

এটা খুবই জরুরী তথ্য ঃ প্রতিটি মানুষ, সে ভারতবর্ষে বাস করুন বা ইন্ডিয়ানা পলিসে, মূর্খ হোক বা বুদ্ধিমান, সভ্য বা অসভ্য, তরুণ কিংবা বৃদ্ধ, সকলেই নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ মনে করতে চায়।

ভেবে দেখুন, প্রত্যেকটা মানুষ আপনার প্রতিবেশী, আপনার স্ত্রী, আপনার বস্-সবার মধ্যেই নিজেকে 'বিশেষ একজন' মনে করার প্রবল ও স্বাভাবিক ইচ্ছা থাকে। জৈব ক্ষুধার পর দ্বিতীয় প্রবলতম ইচ্ছাই বোধহয় গুরুত্বপূর্ণ মনে করার তীব্র অনুভূতি।

সফল বিজ্ঞাপনদাতা মানুষের খ্যাতি, প্রতিপত্তি ও স্বীকৃতি লিপ্সা সম্বন্ধে যথেষ্ট ওয়াকিবহাল। যে বিজ্ঞাপনগুলি বিক্রি বাড়ায় সেগুলি অনেকটা এরকম ঃ "স্মার্ট, অল্পবয়সী, সুগৃহিনীর জন্য" "যাদের পছন্দ সবার সেরা, তারা ব্যবহার করে.... " "আপনার জন্য সবার সেরা," "সবার ঈর্ষার পাত্র হয়ে উঠুন," "যে নারী অন্যান্য মহিলাদের ঈর্ষার বিষয় ও পুরুষদের ঈপ্সিতা হয়ে উঠতে চান, তাদের জন্য।" এই শিরোনামগুলির প্রকৃত অর্থ ঃ "এইপণ্য কিনলে আপনি গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠবেন।"

এই লিপ্সা, গুরুত্ব পাওয়ার এই তীব্র বাসনা আপনাকে সফল করে তুলতে পারে। এটি সাফল্যের একটি প্রধান বিষয়। তা সত্ত্বেও (এই লাইনটা আবার পড় ন) যদিও "আপনি গুরুত্বপূর্ণ" ভঙ্গি থাকলে সুফল সুনিশ্চিত যদিও এটা খরচ সাপেক্ষ না, তা সত্ত্বেও খুব কম লোক এটা ব্যবহার করে। কেন তা বলি।

দার্শনিকভাবে বিবেচনা করলে দেখবেন আমাদের ধর্ম, আইন, সম্পূর্ণ সংস্কৃতিটাই ব্যক্তি বিশেষের গুরুত্বের উপর নির্ভর করে।

BanglaBook.org

যেমন, আপনি নিজের প্লেন চালাচ্ছেন, হয়ত আপনাকে বাধ্য হয়ে এক নির্জন পাহাড়ী এলাকায় প্লেন নামাতে হয়। এই দুর্ঘটনার কথা জানামাত্র আপনার খোঁজে এক বড় মাপের অভিযান শুরু হল।

কেউ-ই প্রশ্ন তুলবে না, "ভদ্রলোক কি গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব?" আপনি একটি মানুষ, অর্থাৎ "একটি মানুষের প্রাণ বাঁচাতে হবে' শুধু এই তথ্য ছাড়া আর কিছুই জানা না থাকা সত্ত্বেও হেলিকপ্টার, অন্যান্য বায়ুযান, পদাতিক অন্বেষণকারী আপনাকে খুঁজতে বেরিয়ে যাবে। প্রচুর অর্থ ব্যয় করে আপনাকে অন্বেষণ করা হবে, যতক্ষণ না আপনাকে খুঁজে পাওয়া যায় অথবা খুঁজে পাওয়ার সব আশা হতাশায় পরিণত হয় ততক্ষণ আপনাকে খোঁজা হবে।

ছোট্ট শিশু জঙ্গলে হারিয়ে গেলে অথবা কুয়োতে পড়ে গেলে অথবা অন্য কোনো দুর্ঘটনা গ্রস্ত হলে, কেউ ভাবে না ঐ শিশুর পরিবার কতটা 'প্রভাবশালী,' প্রতিটি শিশু অমূল্য সম্পদ। তাই সেই শিশুকে বাঁচানোর যথাসম্ভব প্রয়াস করা হয়।

সব জীবিত প্রাণী জগতে সম্ভবত দশ মিলিয়নের একটি মানুষ। মনুষ্য জাতি জীব-বিজ্ঞানের এক বিরল ঘটনা। স্রষ্টার সৃষ্ট জগতে তার একটি বিশেষ তাৎপর্য রয়েছে।

এবার বাস্তব জগতে আসা যাক। দার্শনিক আলোচনা ছেড়ে যখন মানুষ দৈনন্দিন জীবনের কথা বলে তখন কিন্তু প্রায়ই এই বিশেষ তাৎপর্যের ব্যাপারটা ভুলে যায়। আগামীকাল লক্ষ্য করে দেখবেন, কতজনের অঙ্গভঙ্গিতে "তুমি তুচ্ছ; তোমার কোনো দাম নেই, তুমি অর্থহীন, আমার জন্য তুমি নগন্য," মনোভাব ফুটে উঠবে এবং সেই জন্যই, "তুমি অপদার্থ, মূল্যহীন" ভঙ্গি দেখা যায় সর্বত্র। বেশীর ভাগ মানুষ অন্যদের দেখে বলে, "এ আমার জন্য কিছুই করতে পারবে না। তাই এ অর্থহীন, মূল্যহীন।

অথচ সেখানেই কিন্তু তারা ভুল কলে। অন্য জনের পদমর্যাদা বা আয় যাই হোক না কেন, সে দু'টি প্রধান কারণবশতঃ আপনার জন্য এক গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্ব।

প্রথম, কোনো মানুষকে গুরুত্ব দিলে সে আপনার জন্য আরো তৎপর হয়ে কাজ করবে। বহু বছর আগের কথা, তখন আমি ডেট্রয়ে বাস করি, প্রতিদিন সকালে একটা নির্দিষ্ট বাসে চড়ে কাজে যেতাম। ড্রাইভারটা ছিল এক খিটখিটে বদমেজাজী বুড়ো। কয়েক ডজন কেন-বোধহয় কয়েক শ'বার এমন হয়েছে যে যাত্রী বাসে ওঠার জন্য বেঁচিয়ে, হাত নেড়ে, দৌড়ে ড্রাইভারের দৃষ্টি আকর্ষণ করা সত্ত্বেও ঐ ড্রাইভার নির্বিকার বাস চালিয়ে নিয়ে চলে গিয়েছে। কয়েক মাস যাবৎ লক্ষ্য করার পর দেখলাম একজন যাত্রী কিন্তু ঐ ড্রাইভারকে বিশেষ সম্মান দিত। একাধিকবার ঐ যাত্রীর জন্য ড্রাইভারটিকে অপেক্ষা করতে দেখেছি।

BanglaBook.org

কেন? কেননা, ঐ যাত্রী ড্রাইভারকে যথাযথ সম্মান দিত। প্রতিদিন সকালে বিমেষ করে ঐ ড্রাইভারকে 'সুপ্রভাত' বলত। কখনও কখনও ড্রাইভারের পাশের সীটে বসে গল্প জুড়ে দিত "আপনাকে কত জরুরী কাজ করতে দেওয়া হয়েছে," "রোজ এত যানবাহনের মধ্যে দিয়ে গাড়ি চালিয়ে নিয়ে যাওয়া কি সোজা কথা;" "আপনি একেবারে ঘড়ির কাঁটা ধরে চলেন মশাই।" ঐ যাত্রী এমন ভাবে কথাগুলি বলত যেন ঐ বাস ড্রাইভার ১৮০ টি যাত্রীবাহী জেট প্লেন চালক। সুতরাং ঐ ড্রাইভারটিও ওর প্রতি বিশেষ সৌজন্য দেখাত।

সামান্য, 'সাধারণ' মানুষকে গুরুত্ব দিলে সুফল পাবেন।

এখন, আমেরিকার হাজার হাজার অফিসের সেলস্‌ম্যানদের বিক্রিতে লাভ লোকসান নির্ভর করে ঐ অফিসগুলির সেক্রেটারিদের প্রতি তাদের আচরণ ও মনোভাবের ওপর। যে কোনো মানুষকে গুরুত্বপূর্ণ অনুভব করাতে পারলে সে আপনার প্রতি লক্ষ্য রাখবে, আপনার সুবিধা অসুবিধার প্রতি দৃষ্টি রাখবে। আর, সে আপনার প্রতি লক্ষ্য রাখলে, আপনার প্রতি যত্নবান হলে, আপনার জন্য কাজও বেশী করবে।

গ্রাহক আপনার কাছ থেকে কিনবে বেশী, কর্মচারী আপনার জন্য আরো পরিশ্রম করবে, সঙ্গীরা আপনার সঙ্গে কাজ করার জন্য তৎপর হয়ে উঠবে, আর আপনি যদি এদের 'গুরুত্বপূর্ণ' অনুভব করাতে পারেন, আপনার বস্‌ও আপনাকে সাহায্য করবেন।

'বড় মাপের' মানুষকে গুরুত্ব দিলে তারা আরো বড় হয়ে উঠবে। এইসব বড় মাপের মানুষ অন্যের সেরাগুণগুলি সহজেই চিনে নেন, সেই গুণগুলি আরো বাড়িয়ে দেয়। গুরুত্ব দেওয়ার ফলে নিজেরাও সেরা ব্যবহার পান।

অন্যদের গুরুত্ব দেওয়ার আরেকটি বড় কারণঃ অন্যদের গুরুত্ব দিলে নিজেও গুরুত্বপূর্ণ হয়ে ওঠা যায়।

বেশ কয়েক মাস যাবৎ আমাদের এক এলিভেটার অপারেটারকে দেখতাম–অতি সাধারণ, সাদামাটা চেহারা, বয়স পঞ্চাশের মত, কাজে নিরুদ্যম এই মহিলাকে দেখে মনে

হত কোনোদিনই কারুর কাছে কোনোরকম গুরুত্ব পায়নি। উনি ঐ হাজার হাজার মানুষের মত যারা বেঁচে আছে অথচ কেউ তাদের অস্তিত্বকে গ্রাহ্য করে না, তাদের সম্পূর্ণ অবহেলা করে।

নিয়মিত ঐ এলিভেটারে ওপর নীচ করি, একদিন দেখলাম মহিলা নতুন ভাবে চুল বেঁধে এসেছে। বিশেষ কিছু নয়, একেবারেই সাধারণ কাজ তবে একটু অন্যরকম, আর ভালো দেখাচ্ছিল।

BanglaBook.org

তাই আমি ওকে বললাম, "মিস এস (লক্ষ্য করবেন, ওর নামটা আগেই জেনে নিয়েছিলাম) আপনার নতুন সাজটা বেশ মানিয়েছে।" অপ্রস্তুত হয়ে উনি বলেছিলেন, "ধন্যবাদ স্যার," লজ্জায় কি যে করবে বুঝে উঠতে পারছিল না। তবে ঐ প্রশংসায় তার মনে দাগ কেটেছিল।

পরদিন সকালে এলিভেটারে উঠতে গিয়ে অবাক হয়ে গেলাম যখন উনি বললেন, "সুপ্রভাত, ড. শ্বার্টজ।" এর আগে কখনও ওকে কারুর নাম উল্লেখ করে অভিবাদন করতে শুনিনি। যে ক'মাস ঐ অফিসে ছিলাম ঐ মহিলা অন্য কারুর নাম সম্বোধন করেনি। একমাত্র আমি তাকে গুরুত্ব দিয়েছি, তার প্রশংসা করেছি, তার নামটা জেনে বিমেষভাবে তাকে সম্বোধন করে কথা বলেছি।

যেহেতু আমি তাকে গুরুত্ব দিয়েছিলাম, তাই সেও প্রতিদানে আমাকে গুরুত্ব দিয়েছিল। এটা উপেক্ষার বিষয় নয়, যে নিজের গুরুত্ব উপলব্ধি করতে পারে না, সে কখনও সাধারণের উপরে উঠে অসাধারণ হতে পারে না। আবার বলি, সফল হওয়ার জন্য নিজের গুরুত্ব উপলব্ধি করা একান্ত জরুরী। অন্যদের গুরুত্বপূর্ণ অনুভব করায় সাহায্য করে আপনিই লাভবান হবেন, নিজের গুরুত্বটা উপলব্ধি করবেন। চেষ্টা করে দেখুন। কীভাবে করবেন বলছি–

১। অন্যের প্রশংসা করতে শিখুন

কেউ আপনার জন্য কিছু করলে তার অবদানের জন্য তাকে কৃতজ্ঞতা অবশ্যই জানাবেন। কোনো মানুষকে অবজ্ঞা বা উপেক্ষা করবেন না। হেসে, অকৃত্রিম কৃতজ্ঞতা জানান। হাসিতে অপরকে স্বীকৃতি দেওয়া হয়, তাকে যথোচিত গুরুত্ব দেওয়া হয়, এতে তার প্রতি বন্ধুত্বপূর্ণ মনোভাব প্রকাশ পায়।

আপনি অন্যের ওপর কতখানি নির্ভরশীল তা জানান। খাঁটি, "মিজ্ তুমি না থাকলে আপনার কি হত?" -এর মত মন্তব্য শুনে মানুষ নিজের তাৎপর্য উপলব্ধি করে ও সেটা উপলব্ধি করলে ভালোমত কাজ করে।

যখন প্রশংসা করবেন, তা যেন অকৃত্রিম প্রশংসা হয়, বিশেষভাবে একজনকে উদ্দেশ্য করে যা করা হয়। প্রশংসায় সবাই খুশী হয়। ২ বছর বা ২০ বছর, অথবা ৯ বছর কিংবা ৯০ বছর, যে কোনো বয়সের মানুষ প্রশংসা শুনতে চায়। সে যে ভালো কাজ করেছে, তার যে বিশেষ প্রয়োজনীয়তা আছে, তা জেনে নিশ্চিন্ত হতে চায়। শুধু যে বিরাট কৃতিত্বে প্রশংসা করা যায় তা কিন্তু নয়। ছোট ছোট নিজিসে প্রশংসা করুনঃ চেহারা, সুন্দরভাবে রুটিন মাফিক কাজগুলি করা, মানুষের ধ্যান-ধারণা, নেশা ও চেষ্টা, যে কোনো জিনিসের প্রশংসা করা যায়। আপনার পরিচিতজনের কৃতিত্বে ব্যক্তিগত ভাবে নোট লিখে অভিনন্দন জানান। বিশেষ করে তাদের ফোন করুন বা দেখা করতে যান।

BanglaBook.org

"খুব গুরুত্বপূর্ণ মানুষ," "গুরুত্বপূর্ণ মানুষ" অথবা "সাধারণ, উপেক্ষার পাত্র," এভাবে মানুষের শ্রেণীভাগ করে সময়ের অপচয় করবেন না। এতে ব্যতিক্রম যেন না হয়। জমাদার

হোক বা কোম্পানির ভাইস প্রেসিডেন্ট, সবাই আপনার জন্য জরুরী। কাউকে অবজ্ঞা করলে আপনি নিজে কখনই প্রথম শ্রেণীর মানুষ হয়ে উঠতে পারবেন না।

২। লোকদের নাম উল্লেখ করে ডাকার অভ্যেস করুন

প্রতিদিন বিচক্ষণ উৎপাদকেরা পণ্য দ্রব্যে ক্রেতার নামোল্লেখ করে আরো বেশী পরিমাণ ব্রিফকেস, খাতা-পেন্সিল, বাইবেল ও অন্যান্য জিনিস বিক্রি করে। নাম নিয়ে ডাকলে সবাই খুশী হয়, নতুন উৎসাহ পান।

দু'টি বিষয়ে লক্ষ্য রাখবেন ঃ এক, নামটা ঠিকমত উচ্চারণ করবেন ও স্পষ্টভাবে বলবেন। ভুল নাম উচ্চারণ করলে অন্যজন মনে করবেন যে আপনি তাকে গুরুত্ব দিচ্ছেন না।

আরেকটা বিশেষ কথা মনে করিয়ে দেই, যাদের সঙ্গে তেমন পরিচয় নেই তাদের নামের আগে অবশ্যই মি., মিস অথবা মিসেস বলে সম্বোধন করবেন। অফিস কাজ করে যে পিয়নটি সে পর্যন্ত জোনস্ থেকে মি. জোনস্ সম্বোধনটা বেশী পছন্দ করবে। আপনার নিজস্ব সহায়করা তাই পছন্দ করবে। প্রতিটি স্তরের মানুষই তা পছন্দ করে। এসব ছোট-ছোট নিজিসে অন্যের গুরুত্ব বহুলাংশে বেড়ে যায়।

৩। সব প্রশংশা নিজে নিয়ে নেবেন না, বাকিদের তাতে অংশ দিন

সম্প্রতি আমি এক সারাদিনব্যাপী সেলস্ অধিবেশনের অতিথি ছিলাম। সন্ধ্যাসরে ডিনারের পর ঐ কোম্পানির সেলস্ বিভাগের দায়িত্বপ্রাপ্ত ভাইস প্রেসিডেন্ট দুই ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার-এক ভদ্রমহিলা ও একজন ভদ্রলোককে পুরস্কৃত করলেন। এদের গত বছরে বিক্রির তুলনায় এবারে বেশি পরিমাণ বিক্রি হয়েছিল। এরপর ঐ ভাইস প্রেসিডেন্ট দু'জন ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজারকে ঐ অসাধারণ কাজগুলি কীভাবে করেছে তা জানাতে বললেন, এর জন্য এদের প্রত্যেককে ১৫ মিনিট সময় দেওয়া হল।

প্রথম ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার (পরে শুনেছিলাম উনি মাত্র তিন মাস আগে মনোনীত হন এবং তার সংগঠনের ঐ কৃতিত্ব তার মাত্র আংশিক যোগদান ছিল) উঠে সবাইকে জানালেন কীভাবে উনি এমন রেকর্ড বিক্রি করেছেন।

এই ভদ্রলোকের কথায় মনে হল উনি একক প্রচেষ্টায় বিক্রি বাড়িয়েছেন। "আমি এই দায়িত্ব দেওয়ার পর এটা করেছি, ওটা করেছি." "সম্পূর্ণ ব্যাপারটা বিশ্রী গোলমেলে হয়েছিল, আমি সব ঠিক করেছি।" "যা ঝামেলা! আমি তা সত্ত্বেও হাল ছাড়িনি," ছিল তার বক্তব্যের বিষয়।

BanglaBook.org

যখন এই ভদ্রলোক বক্তব্য পেশ করছিলেন আমি তার দলের সেলস্‌ম্যানদের চোখে মুখে অসন্তোষ দেখতে পাচ্ছিলাম। ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার আত্ম প্রশংসায় মশগুল হয়ে তাদের অবদান সম্পূর্ণ উপেক্ষা করেছিল। বিক্রি বৃদ্ধির আসল কারণ-এদের কঠোর পরিশ্রমকে, কোনও গুরুত্বই দিল না।

এরপর, দ্বিতীয় ডিস্ট্রিক্ট ম্যানেজার উঠলেন, নিজের বক্তৃতায় মাত্র কয়েকটি কথা বললেন। এই ভদ্রমহিলার কর্থাবার্তা কিন্তু সম্পূর্ণ বিপরীতমুখী ছিল। প্রথমেই উনি জানালেন তার সংস্থার সাফল্যের সম্পূর্ণ কৃতিত্ব তাদের নিষ্ঠাবান কর্মীদের প্রাপ্য।এরপর এদের প্রত্যেককে উঠে দাঁড়াতে বললেন এবং প্রতিটি কর্মচারীকে ব্যক্তিগত অভিনন্দন জানালেন।

পার্থক্যটা লক্ষণীয় ঃ প্রথম ম্যানেজার ভাইস প্রেসিডেন্টের প্রশংসা শুনে নিজে সম্পূর্ণ কৃতিত্ব টানলেন, এতে তার সহকর্মীরা তার উপর রেগে গেল, তাদের মনোবল ভেঙ্গে গেল। দ্বিতীয়জন নিজের সেলস্‌ম্যানদের সম্পূর্ণ কৃতিত্ব দেওয়ায় কর্মীদল আরো উৎসাহী, আরোসুদক্ষ হয়ে উঠল। দ্বিতীয়জন বুঝেছিলেন যে অর্থ বিনিয়োগের মতই প্রশংসা বিনিয়োজও লাভজনক। উনি জানতেন সহকর্মীদের সম্পূর্ণ কৃতিত্ব দিলে পরের বছর তারা আরো কঠোর পরিশ্রম করবে।

মনে রাখবেন, প্রশংসায় নিহিত রয়েছে শক্তি। আপনার উর্দ্ধতনরা প্রশংসা করলে তা সঠিক জায়গায় বিনিয়োগ করুন; নিম্নস্থদের প্রশংসা করুন, এতে তারা আরও ভালো কাজ করবে। প্রশংসা ভাগ করে নিলে নিম্নস্থরা বুঝবে যে আপনি তাদের প্রাপ্য গুরুত্ব দিচ্ছেন।

এটা দৈনিক অনুশীলন করে দেখুন, সুফল পাবেন। প্রতিদিন নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন 'আমার স্ত্রী পরিবারকে সুখী করার জন্য আমি আজ কি করতে পারি?

ব্যাপারটা সহজ সরল মতে হতে পারে, কিন্তু খুবই ফলপ্রসূ। এক সন্ধ্যায় একটি সেলস্‌-এর প্রশিক্ষণ সূত্রে "সাফল্যের জন্য বাড়িতে সঠিক পরিবেশ গড়ে তোলা" নিয়ে আলোচনা করছিলাম। একটা বিষয়ে বোঝাতে সেলস্‌ম্যানদের (এরা সবাই বিবাহিত ছিলেন) প্রশ্ন করি, "উৎসব, বিবাহ বার্ষিকী, স্ত্রীর জন্মদিন ছাড়া স্ত্রীকে আর কবে বিশেষ উপহার দিয়েছেন?"

উত্তর শুনে আমিও হতবাক হয়ে যাই। দু'ডজনের মধ্যে মাত্র একজন গতমাসে তার স্ত্রীকে বিশেষ উপহার কিনে দিয়েছিল। অনেকে বললেন, "তিন চার বছর আগে," আর এক তৃতীয়াংশের বেশী বলেছিলেন, "মনে পড়ছে না।"

ভেবে দেখুন।এরপরেও অনেকে স্ত্রীর কাছে বিশেষ আচরণ, অন্তরঙ্গ ব্যবহার প্রত্যাশা করে!

BanglaBook.org

আমি ঐ সেলস্‌ম্যানদের সুকল্পিত উপহারের গুরুত্ব সম্বন্ধে বোঝাতে চেয়েছিলাম। পরের দিনের সূত্র মেষ হওয়ার আগে এক ফুলওয়ালাকে সঙ্গে নিয়ে গিয়েছিলাম। তার সঙ্গে আরোপ করিয়ে বলিঃ "বাড়ির পরিবেশে পরিবর্তন আনার একটা ছোট্ট উদাহরণ দিচ্ছি, আপনারা প্রত্যেকেই এর অভাবনীয় প্রতিক্রিয়া দেখে নিশ্চয়ই অবাক হয়ে যাবেন। এই ফ্লোরিস্টের কাছ থেকে আপনাদের প্রত্যেককে ৫০ সেন্টের একটা সুন্দর লাল গোলাপ কিনতে অনুরোধ করছি। যদি আপনাদের কারুর কাছে ৫০ সেন্ট না থাকে অথবা যদি মনে হয় যে আপনার স্ত্রী ৫০ সেন্টের গোলাপ পাওয়ার যোগ্য নয় (সকলে খুব হেসেছিল), আমি নিজে ফুলটা কিনে দিচ্ছি। আজ প্রত্যেকে বাড়ি গিয়ে স্ত্রীকে ফুলটা দিয়ে দেখুন, আগামীকাল আমায় প্রতিক্রিয়া জানাবেন।

"অবশ্য এই বুদ্ধিটা কারও কল্পনাপ্রসূত হয়নি বলতে যাবেন না।" সবাই বুঝেছিলেন।

একটিও ব্যতিক্রম হয়নি। পরদিন প্রত্যেকে বলেছিলেন মাত্র ৫০ সেন্টে তাদের প্রত্যেকে স্ত্রীর মুখে হাসি ফুটেছিল।

মাঝে মধ্যেই পরিবারের জন্য বিশেষ একটা কিছু করুন। তা বিশাল খরচ সাপেক্ষ হওয়া জরুরী নয়। তবে এমন কিছু করতে হবে যা হৃদয় স্পর্শ করে। এমন কিছু যা আপনার পরিবারকে সবচেয়ে বেশী প্রাধান্য দেবে।

পরিবারকে আপনার দলভূক্ত করে নিন। তাদের যথাযথ গুরুত্ব দিন।

এই ব্যস্ততার যুগে অনেকেরই পরিবারের জন্য সময় হয় না। তবে পরিকল্পনা মাফিক চললে তা করা সম্ভব। একটি কোম্পানির ভাইস প্রেসিডেন্ট এই পদ্ধতিটা জানিয়েছিলেন, তার মতে এটা তার ক্ষেত্রে ফলপ্রসূ হয়েছে।

কাজকে প্রাধান্য দিলে, অর্থ আপনাকে অনুসরণ করতে বাধ্য। সব রকম পরিস্থিতিতেই কাজে-প্রাধান্য মনোভাব থেকে লাভান্বিত হবেন। আমার চাকরি জীবনের প্রথম দিকে একবার আরেক তরুণের সঙ্গে কাজ করেছিলাম, এখানে তার না দিলোম এফ এইচ।

আপনার বহু চেনা পরিচিত লোকেদের মতই ছিল এফ এইচ। সব সময় ওর মাথায় থাকত একটি চিন্তা-প্রচুর অর্থের প্রয়োজন। অথচ কীভাবে তা উপার্জন করা যায় তা নিয়ে মাথা ঘামাতে রাজী না। প্রতি সপ্তাহ এফ এইচ কোম্পানির কাজের সময়টায় কাজ করার বদলে ঘন্টার পর ঘন্টা নিজের ব্যক্তিত্ব বাজেটের সমস্যা নিয়েই ব্যস্ত থাকত। ওর আলোচনার প্রিয় বিষয়টি ছিল "আমাকে সবচেয়ে কম বেতন দেওয়া হয়,কেন? বলছি শোনো।"

BanglaBook.org

এফ এইচের ছিল অতি পরিচিত মনোভাব "এটা এত বড় কোম্পানি, কয়েক মিলিয়ন লাভ করছে। এত লোক মোটা টাকার মাইনে পাচ্ছে, আমারও আরো বেশি পাওয়া উচিৎ।"

অথচ বেতন বৃদ্ধির সময় এফ এইচকে কয়েকবার সম্পূর্ণ উপক্ষো করা হয়। শেষে একদিন সে সিদ্ধান্ত নিল, অনেক হয়েছে এবার সে নিজেই বেতন বৃদ্ধির আবেদন করবে। এই মহৎ উদ্দেশ্যে সে ওপর ওয়ালাদের সঙ্গে দেখা করতে গেল। প্রায় ৩০ মিনিট পর ক্রুদ্ধ এফ এইচ ফিরে এসেছিল। ওর মুখের ভঙ্গি দেখে স্পষ্টই বোঝা যাচ্ছিল যে পরের মাসের বেতনেও কোনো তারতম্য থাকবে না।

আমাদের দেখামাত্র এফ এইচ রাগে ফেটে পড়ল, "কি অদ্ভুত! আমি বেতন বাড়ানোর কথা বলায় 'বুড়োটা' কি বলল জানো? এত স্পর্দ্ধা, আমাকে জিজ্ঞাসা করছে আপনার বেতন বাড়ানো উচিৎ এ রকম মনে হওয়ার কারণ কি?"

"অনেকগুলো কারণ বললাম," এফ এইচ বলল, "আমি বললাম যখন বাকিদের বেতন বাড়ানো হয়েছে আমারটা বাড়ানো হয়নি। বললাম আমার খরচ বেড়েছে, অথচ আয় রয়েছে তথৈবচ, আর বললাম, আমাকে যা যা কাজ করতে বলা হয় কোনোটাতেই আমি না বলি না।"

"ভাবতে পারো, আমার টাকার প্রয়োজন অথচ আমার বেতন না বাড়িয়ে এরা এমন সব লোকের বেতন বাড়িয়ে চলেছে যাদের চাহিদা আমার চেয়ে অনেক কম।"

"আর, যা ব্যবহার করল!" এফ এইচ বলতে থাকে," আমি যেন দয়া ভিক্ষা চাইছি। শুধু বলল, যখন আপনার রেকর্ড দেখে বুঝব আপনার বেশি বেতন পাওয়া উচিৎ, তখন আমরা আপনার বেতন বাড়িয়ে দেব। "বেশি মাইনে পেলে আমি আরো ভালো কাজ করতাম। পারিশ্রমিক ছাড়া কোন্ বোকা এমন খাটবে।"

এফ এইচ যে শ্রেণীর মানুষ সে শ্রেণীর লোকেরা অর্থোপার্জনের 'উপায়টা কি' তা কিছুতেই জানতে চায় না।

ওর শেষ উক্তিটা শুনলেই ওর ভুলটা ধারা পড়ে। কোম্পানি বেতন বাড়ালে তবেই ও বেশি কাজ করবে। কিন্তু এভাবে তো কাজ চলে না। আরো ভালো কাজের প্রতিশ্রুতি দিয়ে নিজের বেতন বাড়াতে পারবেন না, আরো ভালো করে দেখাতে পারলে তবেই বেতন বাড়বে। বীজ না বুনলে টাকার গাছ উঠবে না। আর ঐ বীজ হল কাজ ও সেবা।

কাজবে প্রাধান্য দিন, অর্থ আপনিই অনুগামী হবে। আপনার অর্থকে অনুসরণ করতে হবে না।

ভেবে দেখুন সিনেমা জগতে কোন্ ফিল্ম প্রডিউসার বেশী লাভ করে। শিগ্গীর বড়লোক হওয়ার আগ্রহী প্রডিউসার সিনেমা বানাতে গিয়ে অর্থকে প্রাধান্য দেয়, সর্বত্র দু'পয়সা বাঁচাবার চেষ্টা করে। বাজে স্ক্রিপ্ট জোগাড় করে, দ্বিতীয় শ্রেণীর গল্পকারককে দিয়ে কাহিনী

BanglaBook.org

গড়ে তোলে। অভিনেতা বাছাই করা, সেট বসানো, এমনকি সাউণ্ড রেকর্ড করার সময়ও অর্থকে প্রাধন্য দেয়। এই প্রডিউসার মনে করে সিনেমার দর্শকরা বোকা, যা দেখাবে তাই দেখবে।

অথচ দ্রুত বড়লোক হওয়ার আগ্রহী এই প্রডিউসার কিছুতেই আর দ্রুত বড়লোক হয়ে উঠতে পারে না। প্রথম শ্রেণীর দাম দিয়ে কেউ-ই দ্বিতীয় শ্রেণীর জিনিস কিনতে চায় না।

যে প্রডিউসার সিনেমা থেকে সবচেয়ে বেশি লাভবান হয় সে কিন্তু প্রাধান্য দেয় আনন্দবর্দ্ধন, চিত্তবিনোদনকে। দর্শককে ঠকানোর বদলে সে তাদের জন্য অপ্রত্যাশিত অনন্দ উপভোগের সুযোগ এনে দেয়। পরিণামঃ সিনেমা দেখে সবাই খুশী হয়। তা নিয়ে সর্বত্র আলোচনা হয়।

তাই সেবায় বা কাজে প্রাধান্য দিলে অর্থ আপনিই আপনার হাতের মুঠোয় এসে যাবে।

যে ওয়েটার সেরা সেবা প্রদানে তৎপর তার টিপস্ পাওয়ার ব্যাপারে চিন্তা করতে হয় না নিজে থেকেই পেয়ে যায়। অথচ তার সঙ্গী কফির কাপটা খালি দেখেও দেখতে চায় না। 'কি দরকার আবার কফি দিয়ে, এরা তো আর টিপস্ দেবে না' সে কখনই বকশিশ পায় না।

যে সেক্রেটারী তার বস্-এর জন্য আশাতীত সুন্দরভাবে চিঠি লেখে ভবিষ্যতে তার বেতন বাড়তে বাধ্য। অথচ যে সেক্রেটারী মনে মনে ভাবে, "সামান্য দাগ নিয়ে মাথা ঘামিয়ে কি হবে? সপ্তাহে $ ৬৫ বেতনে এর চেয়ে ভাল কাজ কি করে আশা করে?" সে কি সপ্তাহে $ ৬৫ এর বেতনেই আটকা পড়ে থাকবে।

যে সেলস্ম্যান একটা অ্যাকাউন্টে সম্পূর্ণ মনোযোগ দিয়ে নিষ্ঠাসহ কাজ করে তার ঐ অ্যাকাউন্ট হারাবার ভয় থাকে না।

কাজে প্রাধান্য দেওয়ার মনোভাব বিকশিত করার একটা সহজ অথচ শক্তিশালী নিয়ম হল, মানুষকে অপ্রত্যাশিত রকেমের ভালো সেবা প্রদান করুন। সামান্যতম অতিরিক্ত সেবা দেওয়া মানেই অর্থের বীজ বোনা। অনেকক্ষণ কাজ করা, বিভাগকে বিপন্ন অবস্থা থেকে বার করে আনার মানে অর্থের বীজ বোনা, কারণ ঐ গ্রাহক বার বার আপনার কাছেই ফিরে আসবে; কর্মদক্ষতা বাড়ানোর জন্য নতুন বুদ্ধি, ধ্যান-ধারণা বিকশিত করা মানে অর্থের বীজ বোনা।

আর অর্থের বীজ থেকে টাকা তো উঠবেই। সেবার বীজ বপন করুন, অর্থের চাষ করুন।

প্রতিদিন, খানিকটা সময় নিয়ে এই প্রশ্নেটার উত্তর দিন, "আমার কাছ থেকে যতটা আশা করা হচ্ছে আমি কীভাবে তার বেশী দিতে পারি? এরপর ঐ উত্তরটা কাজে প্রয়োগ করুন।

সেবায় প্রাধান্য দিন, অর্থ আপনার অনুগামী হবে।

BanglaBook.org

সংক্ষেপে কথাগুলি আবার বলি, এমন মনোভাব বিকশিত করুন যা আপনাকে সাফল্যের পথে আরো এগিয়ে নিয়ে যাবে।

১। "আপনি সক্রিয়" মনোভাব বিকশিত করুন। যত উৎসাহ দেখাবেন ততই ভালো ফল পাবেন। নিজেকে সক্রিয় করার তিনটি উপায় ঃ

ক) আরো গভীরভাবে ভাবনা-চিন্তা করুন। কোনো বিষয় নিরুৎসাহজনক মনে হলে সে ব্যাপারে আরো গভীরভাবে জেনে নিন। উৎসাহ উদ্দীনপা ফিরে পাবেন।

খ) আপনার সব কাজঃ হাসিতে, হাত মেলানোতে, কথা বলায়, হাঁটা চলায়, সবেতে নতুন প্রাণ সঞ্চার করুন। সজীব, সক্রিয় ব্যবহার করুন।

গ) সুখবর জানান, বাজে খবর রটিয়ে কেউ-ই জীবনে বিশেষ সফল হয়নি।

২। "আপনি গুরুত্বপূর্ণ" মনোভাব বিকশিত করুন। অন্যদের গুরুত্ব দিলে তারা আপনার জন্য আরো বেশী পরিশ্রম করবে। এগুলি করার কথা ভুলবেন নাঃ

ক) প্রতিটি সুযোগে প্রশংসা করুন। অন্যদের গুরুত্ব দিন।

খ) সবাইকে নাম ধরে ডাকুন।

৩। "কাজে প্রাধান্য"র মনোভাব বিকশিত করুন, দেখবেন অর্থ নিজেই অনুসরণ করবে। একটা নিয়ম তৈরী করে নিন, অন্যেরা যা প্রত্যাশা করবে তার বেশি কাজ করুন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

নবম অধ্যায়

মানুষের প্রতি সঠিক মনোভাব রাখুন

সাফল্যের একটা মূল নীতি জানাই। মনের মধ্যে কথাগুলি গেঁথে নিন নিয়মটা হল, অনে্যর সাহায্যই সাফল্য পাওয়া সম্ভব। আপনার বর্তমান অবস্থা ও আপনি ভবিষ্যতে যা হয়ে উঠতে চান তার মধ্যে একমাত্র বাধা হল, অন্যের সমর্থন।

ব্যাপারটা এভাবে ভেবে দেখুনঃ একজন এক্সিকিউটিভ তার কর্মচারীদের কাজের নির্দেশ দেয়, আশা করি তারা নির্দেশ শুনবে, তাদের উপর নির্ভরশীল থাকে। অথচ তারা কাজ না করলে কোম্পানির প্রেসিডেন্ট কিন্তু কর্মচারীদের চাকরি থেকে বরখাস্ত করে না, বরখাস্ত হয় ঐ এক্সিকিউটিভ। পণ্য বিক্রির জন্য সেলস্‌ম্যান জনসাধারণের উপার নির্ভরশীল। তারা না কিনলে সেলস্‌ম্যান ব্যর্থ প্রমাণিত হয়। একইভাবে, কলেজের ডীন (পরিচালক) শিক্ষাসূচী অনুসরণ করার ব্যাপারে নির্ভরশীল প্রফেসরের উপর, রাজনৈতিক নেতা ভোটারের জন্য জনতার উপর নির্ভরশীল, লেখক, তার পাঠকবর্গের উপর নির্ভর করেন। একটি চেন ষ্টোরের বিশাল ব্যবসায়ী অত বড় ব্যবসায়ী হয়ে উঠেছে কারণ কর্মীরা তার নেতৃত্ব স্বীকার করেছে, গ্রাগকরা তার বিক্রির কর্মসূচী মেনে নিয়েছে।

ইতিহাসে এক সময় মানুষ বল প্রয়োগ করে অন্যের উপর প্রতিপত্তি লাভ করত, শক্তির জোরে বা তার ভয় দেখিয়ে সকলকে অধীনস্থ রাখত।

তখনকার দিনে 'নেতা'র অনুগামী হতে হত, অন্যথায় তার শিরশ্চেদ করা হত।

তবে মনে রাখবেন, আজকের মানুষ হয় স্বেচ্ছায় আপনাকে সমর্থন করবে, তা না হলে একেবারেই সমর্থন করবে না।

এবার প্রশ্ন হল, "ঠিক আছে, কাঙ্ক্ষিত সাফল্যের জন্য অন্যের উপর নির্ভরশীল, কিন্তু তাদের সমর্থন পাওয়ার জন্য, আমার নেতৃত্ব যাতে তারা স্বীকার করে নেয় সেজন্য আমার কি করতে হবে?

এক কথায় উত্তরটা হল, "মানুষের প্রতি সঠিক মনোভাব পোষণ করুন।" অন্যের প্রতি সঠিক মনোভাব রাখলে তারা আপনাকে পছন্দ করবে, সমর্থন করবে। এই অধ্যায়ে সেই উপায়টি জানানো হল।

বিষয়টা বিশেষভাবে লক্ষ্য রাখবেন। কাউকে টেনে উপরে তোলা যায় না, তাকে নীচ থেকে ঠেলে তুলতে হয়। আজকালকার ব্যস্ততার যুগে আরেকজনকে ঠেলে উপরের তোলা নিয়ে আসার সময় বা ধৈর্য্য কারুর কাছেই নেই, তাছাড়া ব্যাপারটা বেশ কষ্টবাধ্য। যার রেকর্ড সবার সেরা, তাকেই বেছে নেওয়া হয়।

BanglaBook.org

যারা আমাদের ভালো মানুষ মনে করে তারাই আমাদের উপরের স্তরে ঠেলে তুলে দেন। যত বেশী বন্ধুত্ব গড়ে তুলবেন ততই বেশী উপরে ওঠার সম্ভাবনা থাকবে। আর সবার প্রিয় হয়ে উঠলে আপনাকে ঠেলে তোলাও সহজ হবে।

সফল মানুষ অপরকে পছন্দ করার একটা পরিকল্পনা মেনে চলে। আর আপনি? যারা শীর্ষে পৌঁছে যায় তারা অন্যদের পছন্দ করার এসব পদ্ধতি নিয়ে বিশেষ আলোচনা করে না। আপনি জানলে অবাক হবেন বহু বড় মাপের মানুষ অন্যদের পছন্দ করার সুস্পষ্ট, বিশদভাবে বর্ণিত, এমনকি লিখিত পন্থা অনুসরণ করেন।

প্রেসিডেন্ট জনসনের কেসটা বিসেচনা করে দেখা যাক। রাষ্ট্রপতি হওয়ার অনেক আগেই জনসন নিজেকে প্ররোচিত করার অদ্ভুত ক্ষমতা বিকশিত করার ১০টি পয়েন্টের তৈরী করেছিলেন। সেই রাষ্ট্রপতিকে যে কোনো মানুষ পর্যবেক্ষণ করলে বুঝতে পারতো যে উনি নিয়মগুলি প্রতিটি কাজে প্রয়োগ করতেন। নিয়মগুলির সরাসরি উল্লেখ করছি।

১। নাম মনে রাখতে শিখবেন। এই কাজটায় অক্ষম হলে বুঝতে হবে আপনার কাজে যথেষ্ট উৎসাহ নেই।

২। নিজের ব্যক্তিত্ব সম্বন্ধে যেন কোনো দ্বিধা না থাকে। নিজেকে নিজের মত পেশ করায় সঙ্কোচন করবেন না।

৩। নিশ্চিন্তে থাকবেন, যাতে যে কোনো সমস্যায় আপনি অবিচলিত থাকেন।

৪। আত্মদম্ভে মশগুল থাকবেন না। নিজেকে সবজান্তা প্রমাণ করার চেষ্টা করবেন না।

৫। কৌতূহলোদ্দীপক, আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্ব হয়ে উঠুন যাতে আপনার সংস্রবে অন্যেরা শিখতে পারে।

৬। আপনার ব্যক্তিত্বের "বিরক্তিকর" বিষয়গুলি খুঁজে বার করুন, যেগুলির ব্যাপারে আপনি সচেতন না সেগুলি খুঁজে সংশোধন করুন।

৭। এখন বা আগে কখনও কোনো ভুল ত্রুটি হয়ে থাকলে সংশোধন করে নিন। নালিশ বা দুঃখ মন থেকে মুছে ফেলুন।

৮। অন্যদের পছন্দ করার অনুশীলন করুন, যতক্ষণ না সত্যিকার শেখা হয়।

৯। অন্যের সাফল্যে তাকে অভিনন্দন জানাতে অথবা দুঃখ কি হতাশায় শোক প্রকাশ করতে কখনই কিছুতেই ভুলবেন না।

১০। অন্যদের মনোবল বাড়িয়ে তুলুন, আধ্যাত্মিক শক্তি জাগিয়ে তুলুন, তারাও আপনাকে মনেপ্রাণে ভালোবাসবে।

BanglaBook.org

রাষ্ট্রপতি জনসনের এই দশটি সহজ সরল অথচ অত্যন্ত শক্তিশালী "মানুষকে পছন্দ করার নিয়মগুলি তাকে ভোটের কাঙ্ক্ষিত প্রার্থী করে তুলেছিল, তার কংগ্রেসের সমর্থন

পাওয়া সহজ হয়ে উঠেছিল। এই দশটি নিয়ম মেনে চলায় প্রেসিডেন্ট জনসনের উন্নতি সহজসাধ্য হয়েছিল।

নিয়মগুলি আবার পড়ুন। লক্ষ্য করবেন এতে কোনো দেনা-পাওনার ব্যাপার নেই। আমি-কেন-যাবো-ওকে-এসে-ক্ষমা-চাইতে-হবে মনোভাব নেই। আমি--সব-জানি-বাকিরা- বোকা-ধারণা নেই।

শিল্পোদ্যোগ, ললিতকলা, বিজ্ঞান ও রাজনীতির ক্ষেত্রে বিশাল ব্যক্তিত্বরা হয়ত মহামানব নয়, তবে তারা সকলেই আন্তরিক। তাদের বৈশিষ্ট্য হল, তারা সবার প্রিয়।

তবে বন্ধুত্ব কেনার চেষ্টা করবেন না, একা বিক্রির জন্য নয়। উপহার দেওয়ার সুন্দর ব্যাপার, যদি সেই উপহারের মানে হয় নির্ভেজাল শুভাকাঙক্ষা, দেওয়ার আন্তরিক ইচ্ছা ও যাকে দেওয়া হচ্ছে তার প্রতি স্নেহ ভালবাসা। সত্যিকার শুভেচ্ছা না থাকলে ঐ উপহার হয়ে ওঠে নেহাৎই একটা ঘুষ।

গত বড়দিনের কয়েকদিন আগে আমি একটা মাঝারি মাপের ট্রাক কোম্পানির প্রেসিডেন্টের অফিসে গিয়েছিলাম। আমার কাজ সেরে ওঠার উপক্রম করেছি, দেখলাম এক স্থানীয় টায়ার রিক্যাপ সংস্থা বিতরণ মারফৎ ঐ প্রেসিডেন্টকে পানীয়ের উপর পাঠিয়েছে। আমার বন্ধু প্রচন্ড চটে গিয়ে উপহার ফিরিয়ে নিয়ে যেতে বললেন।

বিতরক ছেলেটি চলে যাওয়ার পর বন্ধু আমায় বোঝাল, "ভুল বুঝবে না। আমি উপহার দিতে ও নিতে খুব ভালবাসি।

তারপর বড়দিন উপলক্ষ্যে ব্যবসায় নানা বন্ধু বান্ধব থেকে পাওয়া বেশ কিছু উপহারের উল্লেখ করলেন।

"কিন্তু", উনি বললেন, "যখন উপহার মানে শুধু ঘুষ, ব্যবসা করার ফন্দি, সেই উপহার আমি নিতে রাজী না। তিনমাস আগে ঐ কোম্পানির সঙ্গে আমি কাজ করা বন্ধ করে দেই কারণ ওরা কাজ ভাল করত না, কর্মচারীদের আমার মোটেই পছন্দ হত না। অথচ ওদের সেলস্‌ম্যান বার বার আমাকে ফোন করত।

"সবচেয়ে রাগ হয়েছিল," সে বলল, "গত সপ্তাহের ঐ সেলস্‌ম্যান আবার এখানে এসেছিল। এত দুঃসাহস, আমাকে বলর, 'আমি আবার আপনার সঙ্গে ব্যবসা করতে চাই। এ বছর স্যান্টাকে বলব আপনার প্রতি যেন একটু বেশী সদয় থাকেন।' ঐ মদের বোতলগুলি ফেরত না পাঠালে, দেখা হলোই নির্ঘাত বলত, কি, কেমন লাগল আমাদের উপহার?

বন্ধুত্ব কেনা যায় না। কিনতে চেষ্টা করলে দ্বিগুণ ক্ষতি হয়ে যায়ঃ

১। টাকাকড়ির লোকসান হয়।

২। অন্যরা আমাদের প্রতি বীতস্পৃহ হয়ে ওঠে।

BanglaBook.org

বন্ধুত্ব গড়ে তোলার নিজে প্রথম পদক্ষেপ নি-নেতৃস্থানীয়রা এমন করে। "ও আগে এগিয়ে আসুন না," "দেশি, ওরা ফোন করুক, "আগে ও কথা বললে আমি বলব" এসব বলা খুব সহজ।

অন্যদের উপক্ষো করাও খুব সহজ।

হ্যাঁ, সহজ ও খুব স্বাভাবিক, তবে আচরণটা ভুল। যদি আপনি বন্ধুত্ব গড়ে তোলার দয়াটা অন্যের ঘাড়ে চাপিয়ে দেন তাহলে সম্ভবত আপনার বেশি বন্ধু জুটবে না।

সত্যি কথা বলতে কি, অন্যের সঙ্গে আলাপ করা, নিজে থেকে এগিয়ে আসাও নেতৃত্বের লক্ষণ। এরপর যখন কোনো গোষ্ঠীর সঙ্গে দেখা হবে একটা জরুরী বিষয় লক্ষ্য করবেন, আমার নাম জ্যাক, আর।" লক্ষ্য করুন, দেখবেন বাস্তবিকই ঐ ব্যক্তিত্ব গুরুত্বপূর্ণ, কারণ উনি বন্ধুত্ব গড়ে তুলতে পারেন।

অন্যের প্রতি সদ্ব্যবহার করুন। যেমন আমার এক বন্ধু বলেছিল, "আমি হয়ত ওর জন্য তেমন গুরুত্বপূর্ণ নই, তবে ও আমার জন্য গুরুত্বপূর্ণ, তাই ওর সঙ্গে আলাপ করা দরকার।"

কখনও লক্ষ্য করেছেন কি এলিভেটারের অপেক্ষামান মানুষ কেমন সটান দাঁড়িয়ে থাকে? পরিচিতজনের সঙ্গে থাকলে আলাদা করা নতুবা কেউ-ই পাশের জনের সঙ্গে কথা বলে না। একদিন আমি একটা পরীক্ষা করে বসলাম।

সিদ্ধান্ত নিলাম, পাশে দাঁড়িয়ে থাকা ভদ্রলোকের সঙ্গে কথা বলব। এ রকম ভাবে বন্ধুত্বপূর্ণ ব্যবহার পেয়েছি।

অপরিচিত মানুষের সঙ্গে কথা বলাটা হয়ত শহরে, কোনো দূরন্ত ব্যাপার নয়, তবে সবাই কিন্তু তা উপভোগ করে। আর সবচেয়ে বড় লাভ হলঃ

অচেনা লোককে দু'টো ভাল কথা বললে সে আনন্দিত হয়। আপনিও খুশি হন, নিশ্চিন্ত হন। তাই যতবার অচেনা লোকের সঙ্গে কথা বলবেন দেখবেন আপনি নিজেও তা উপভোগ করবেন। অনেকটা শীতের সকালে গাড়িটাকে গরম করে নেওয়ার মত আর কি।

সামান্য প্রয়াস করে নতুন বন্ধুত্ব পাতানোর ছ'টা উপায় বলিঃ

১। পার্টি, মিটিং, প্লেন, কাজের জায়গা যে কোনো জায়গায় যে কোনো সময় সুযোগ পেলেই নতুন লোকের সঙ্গে আলাপ করুন।

২। লক্ষ্য রাখবেন, অন্যজন যেন আপনার নামটা স্পষ্ট শুনতে ও বুঝতে পারে।

৩। লক্ষ্য রাখবেন, আপনি যেন অন্য জনের নামটা তারই মতন করে উচ্চারণ করেন।

BanglaBook.org

৪। নামটা লিখে নিন এবং অবশ্যই নামটা সঠিক উচ্চারণ করবেন, অনেকে আবার নিজের নামের ভুল উচ্চারণ পছন্দ করেন না। সম্ভব হলে তার ঠিকানা ও ফোন নম্বর চেয়ে নিন।

৫। আপনি যদি নতুন পরিচিত কারুর সঙ্গে আরো ভালোভাবে পরিচয় করতে চান, তাকে নোট লিখে পাঠান বা ফোন করুন। এটা জরুরী, বেশীর ভাগ সফল মানুষ চিঠি বা ফোন মারফৎ পরে আবার ঐ নতুন বন্ধুর সঙ্গে যোগাযোগ করে।

৬। শেষ কথা, অচেনা মানুষকে ভালো কথা, মিষ্টি কথা বলুন এতে আপনিও এই স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করবেন, পরের কাজটা ঠিকমত করতে পারবেন।

এই ছ'টা নিয়ম কাজে লাগালে বুঝবেন মানুষের প্রতি আপনার সঠিক আচরণ ও মনোভাব রয়েছে। সাধারণ মানুষ কিন্তু এভাবে চিন্তা করে না। মি. সাধারণ মানুষ কখনই এগিয়ে কারুর সঙ্গে আলাপ করবে না। সে জন্য জনের এগিয়ে আসার অপেক্ষা করবে।

আপনি নিন প্রথম পদক্ষেপটা। সফল মানুষের মত আচরণ করুন। লোকদের পরিচয়ের জন্য এগিয়ে আসুন। অন্যদের থেকে একটু অন্যরকম, দ্বিধা করবেন না। অন্যজনকে চিনুন ও নিজের পরিচয় জানান।

সম্প্রতি আমার সহযোগীও আমাকে একটা শিল্পোদ্যোগ সংক্রান্ত বিক্রির কাজের আবেদনের প্রারম্ভিক স্তরে পরীক্ষা নিতে বলা হয়। দেখলাম ঐ আবেদকের, তার নাম দেওয়া যাক টেড, যথেষ্ট যোগ্যতা আছে। বুদ্ধিমান ছেলে, দেখতে শুনতে ভালো আর উচ্চাভিলাষী।

তবে একটা বিষয় দেখে, অন্তত অস্থায়ীভাবে আমরা তাকে বতিল করতে বাধ্য হই। টেড-এর সবচেয়ে বড় দুর্বলতা ছিলঃ ও সবার কাছে থেকে নিখুঁত ব্যবহার প্রত্যাশা কর। ছো ছোট জিনিসে টেড উত্যক্ত হয়ে উঠত, যেমন ব্যাকরণে ভুল দেখতে, কেউ সিগারেটটা ঠিকমত না বোজালে, বিশ্রী পোশাক পরা দেখলে, আরো কত কি।

নিজের খুঁদ খোঁজার বদভ্যাস সম্বন্ধে জানতে পেরে টেড নিজেই অবাক হয়ে গিয়েছিল। কিন্তু ও চেয়েছিল আরো মোটা মাইনের চাকরি তাই আমাদের কাছে সেই দুর্বলতা দূর করার উপায় জানতে চাইল।

আমরা তিনটে পরামর্শ দিয়েছিলাম ঃ

১। মেনে নিন, পৃথিবীতে কেউ নিখুঁত, নির্ভুল নয়। অনেকে হয়ত বাকিদের চেয়ে কম ভুল করে তবে কেউ-ই নির্ভুল নয়। মানুষের স্বভাবের বৈশিষ্ট্যই হল সে ভুল করে।

২। মেনে নিন, অন্যজন একটু আলাদা, অন্যরকম হতেই পারে। নিজেকে স্রষ্টা মেনে বসবেন না। যেহেতু আপনার থেকে অন্যদের আচার আচরণ ভিন্ন অথবা তারা অন্যরকম

BanglaBook.org

পোষাক পরে, অন্য ধর্ম, পার্টি বা গাড়ি পছন্দ করে, সেজন্য তাকে ঘৃণ্য বা অপছন্দ করবেন না। অন্যরা যা করছে তাতে আপনার সম্মতির প্রয়োজন নেই তবে সেজন্য তাকে পছন্দ না করার কোনো কারণও নেই।

৩। সংশোধনকারী হতে যাবেন না। "সহ্য-করা-ও-বিনিময়ে সহিষ্ণুতা-প্রত্যাশা-করা"র জীবন দর্শন মেনে চলুন। বেশীর ভাগ মানুষ "ভুল করেছ" উক্তিটা মোটেই পছন্দ করে না। কখনও কখনও আপনার নিজের মতামত নিজের মধ্যে সীমিত রাখাই বাঞ্ছনীয়।

সচেতনভাবে টেড এই পরামর্শগুলি মেনেছিল। কয়েকমাস পর ও সম্পূর্ণ নতুন দৃষ্টিভঙ্গি দিল। এখন মানুষকে তাদের মত করেই স্বীকার করে নেয়, ১০০ শতাংশ ভালো বা মন্দ হিসাবে নয়।

'তাছাড়া,' সে বলল, "যে জিনিষগুলি দেখে আমি রেগে যেতাম সেগুলি দেখে এখন হাসি পায়। এখন বুঝতে পারি সবাই যদি একই রকম হত, সবাই যদি নির্ভুল হত, জীবনটা বড় নীরস হয়ে উঠত।" এই সহজ অথচ গুরুত্বপূর্ণ সত্যটা লক্ষ্য করুনঃ কেউ-ই সম্পূর্ণ ভালো বা মন্দ নয়। নিখুঁত মানুষ বলে কিছু নেই।

অথচ যদি আমাদের চিন্তাকে নিয়ন্ত্রণে না রাখতে পারি তাহলে প্রায় সবার মধ্যেই আমরা অপছন্দের নানা কারণ খুঁজে পাবো। একইভাবে যদি সঠিক পথে চিন্তা করি, অন্যের প্রতি সঠিক আচরণ করি তাহলে ঐ একই মানুষের মধ্যে হয়ত পছন্দসই এমনকি তাদের শ্রদ্ধা করার মত অনেক গুণ খুঁজে পাবো।

এভাবে ব্যাপারটা দেখুন। আপনার মনটা হল মানসিক বেতার কেন্দ্র। দু'টি সমান শক্তিশালী চ্যানেলে এই বেতার কেন্দ্রে বার্তা বহন করে নিয়ে যায়ঃ চ্যানেল প (পজিটিভ) ও চ্যানেল ন (নেগেটিভ)।

এবার দেখা যাক কী ভাবে আপনার বেতার কেন্দ্র কাজ করে। মনে করা যাক আজ আপনার ব্যবসার উপরওয়ালা (আমরা তার নাম দিলাম জ্যাকব) আপনাকে তার অফিসে ডেকে আপনার কাজের পুনরীক্ষণ করতে বললেন। আপনার কাজের প্রশংসা করে আপনার কাজে আরো উন্নতির জন্য কয়েকটা বিশেষ পরামর্শ দিলেন। আজ রাতে এই ঘটনাটা নিয়ে অবশ্যই আপনাকে ভেবে দেখতে হবে, চিন্তা-ভাবনা করতে হবে।

যদি আপনি চ্যানেল 'ন' দেখেন তাহলে হয়ত ঘোষককে বলতে শুনবেন ঃ "সাবধান! জ্যাকব তোমাকে শেষ করে দেবে। ও একটা দানব, ওর পরামর্শ শুনে কাজ নেই। গোল্লায় যাক। মনে আছে জ্যাকবের ব্যাপারে জো কি বলেছিল? ঠিকই বলেছিল। জো এর মত তোমাকেও যাঁতা কলে পিষতে চায়। বাঁধা দাও। এরপরের বার ডাকলে ওকে জবাব দিয়ে দিও। আরো ভালো হয় যদি অপেক্ষা না করে আগামীকাল গিয়ে সরাসরি জিজ্ঞাসা করো সমালোচনাগুলির কি মানে .....।

BanglaBook.org

চ্যানেল 'প' দেখুন শুনবেন ঘোষণাকারী জানাচ্ছে, "মি. জ্যাকব মানুষটা ভালো। পরামর্শগুলো ঠিকই দিয়েছেন। পরামর্শ মাফিক চলে আমি হয়ত আরো ভালো কাজ করতে শিখব, হয়ত পদোন্নতিও হতে পারে। বুড়ো আমার বড় উপায় করলেন। ওর গঠনমূলক সাহায্যের জন্য আগামীকাল ওকে ধন্যবাদ জানিয়ে আসব, বিল ঠিকই বলেছোঃ জ্যাকবের সঙ্গে কাজ করেও সুখ....।"

বিশেষ করে এই কেসে যদি আপনি চ্যানেল 'ন'-র কথা শোনেন তাহলে হয়ত ওপরওয়ালার সঙ্গে আপনার সম্পর্ক ক্ষতিগ্রস্ত এমনকি বিপন্নও হতে পারে। অথচ চ্যানেল 'প' দেখলো আপনি ওপরওয়ালার পরামর্শ মাফিক চলে উপকার পেতে পারেন, তার সঙ্গে ঘনিষ্ঠ হয়ে ওঠার সুযোগ পাবেন। উনিও আপনার আচরণ দেকে খুশী হবেন। চেষ্টা করে দেখুন।

মনে রাখবেন যত বেশী সময় যাবৎ চ্যানেল 'প' বা 'ন' দেখবেন তত বেশী প্রেরণা পাবেন ও চ্যানেল বদলানো কঠিন হয়ে উঠবে। কারণ একটি চিন্তা, সে পজিটিভ অর্থাৎ হ্যা- ধর্মী বা নেগেটিভ অর্থাৎ না ধর্মী যাই হোক তার থেকে প্রভাবিত হয়ে মন অনুরূপ চিন্তার একটি সম্পূর্ণ ধারা তৈরী করে নেয়।

যেমন, আপনি হয়ত কারুর উচ্চারণ ভঙ্গি পছন্দ করেন না। কিছুক্ষণ পরে দেখবেন সেই মানুষটির রাজনৈতিক বা ধর্ম বিশ্বাস, তার গাড়ি, ব্যক্তিগত অভ্যাস, স্ত্রীর সঙ্গে সম্পর্ক এমনকি তার চুল আচঁড়ানোটাও আপনার পছন্দ হচ্ছে না। তার এভাবে চিন্তা করলে আপনি কখনই নিজের লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারবেন না।

আপনার বেতার মাধ্যমটি সম্পূর্ণ আপনার আয়ত্তাধীন তাই আপনার বেতার কেন্দ্রের চিন্তা-ভাবনাগুলি নিজের আয়ত্তে রাখুন। যখন অন্যের কথা ভাববেন, চ্যানেল 'প' সক্রিয় করে তুলবেন।

এর মধ্যে যদি চ্যানেল 'ন' ঢুকে পড়ে, থেমে যাবেন। আবার চ্যানেল বদল করুন, এর জন্য শুধু ঐ মানুষটার একটা গুণ ভেবে দেখুন। সত্যিকার সুশৃঙ্খল প্রতিক্রিয়ায় একটি চিন্তা থেকে এর একটিতে পৌঁছে যাবেন। আর আপনি মনে মনে খুশী হবেন।

যখন ইনি একা কথন চ্যানেল 'ন'ন শুনবেন চ্যানেল 'প' সেই সিদ্ধান্ত নেওয়ার অধিকার থাকবে একমাত্র আপনার কাছে। তবে অন্য কারুর সঙ্গে কথা কলার সময় আপনার ভাবনা চিন্তার ওপর তার কিছুটা নিয়ন্ত্রণ থাকবে।

আমাদের মনে রাখতে হবে, অনেকেই অন্যের বিষয়ে সঠিক চিন্তা করার ব্যাপারটা বোঝে না। তাই স্বাভাবিকভাবেই দেখা যায় কেউ এসে আপনাদের উভয়ের পরিচিত তৃতীয় ব্যক্তির ব্যাপারে নিন্দা করতে করতে শুরু করেছেঃ যেমন একজন কর্মী আপনাকে আরেক কর্মচারীর অর্থাৎ তার সহকর্মীর নিন্দনীয় দোষত্রুটির ব্যাপারে জানাতে চায়, এক পড়শী আপনাকে আরেক প্রতিবেশীর পারিবারিক সমস্যার বিষয়ে বলতে আগ্রহী, বা

BanglaBook.org

একজন মক্কেল তার প্রতিদ্বন্দ্বীর দোষত্রুটির তালিকা শোনাতে চায়, কারণ এরপর আপনি হয়ত তার প্রতিদ্বন্দ্বীর কাছেই যাবেন।

এরকম চিন্তা থেকে ঐ রকমের বহু ভাবনা চিন্তার উৎপত্তি হয়। যদি আপনি কারুর নিন্দা শোনেন, সম্ভবত আপনার মনটাও তার প্রতি বিষিয়ে উঠবে, এই আকঙ্কা তো রয়েছেই। সত্যি কথা বলতে, যদি আপনি সাবধান না হন, হয়ত আপনার অসতর্ক "হ্যা, শুধু কি তাই.... "মন্তব্য এই নিন্দার আগুনে ইন্ধন জোগাবে।

কথাবার্তায় উদারতার ফলে দু'টি জরুরী উপায়ে সাফল্য পাওয়া সম্ভব ঃ-

১। কথাবার্তায় উদারতা বন্ধুত্বের পরিধি বাড়ায়।

২। কথাবার্তায় উদারতা মানুষকে আরো ভালো করে চিনতে সাহায্য করে।

মনে রাখবেন ঃ সাধারণ জনতা দুনিয়ার নানা চেয়ে নিজের কথা বলায় বেশী আগ্রহী। আপনি তাকে সেই সুযোগটি দিলে খুশী হবে। কথাবার্তায় উদারতা বন্ধুত্ব গড়ে তোলার সহজতম, সরলতম সুনিশ্চিত উপায়।

কথাবার্তায় উদারতার দ্বিতীয় লাভ হল, এতে মানুষকে ভালোমত চেনা যায়, যা খুবই জরুরী। আধ্যায় ১-এ যেমন বলেছি, সাফল্যের গবেষণাগারে মানুষেরই অধ্যয়ন করা হয়। আমরা মানুষের ব্যাপারে যত বুঝতে শিখব, তার চিন্তাধারা দুর্বলতা ও শক্তির ব্যাপারে জানব,তারা যা করে তা কেন করে বুঝব, ততই ভালোমত, আমাদের ইচ্ছামত তাদের প্রভাবিত করতে পারব।

একটা উদাহরণ দেই।

নিউইয়র্কের এক সুবৃহৎ বিজ্ঞাপন কোম্পানি, বাকি পাঁচটা কোম্পানির মতই একটি বিষয়ে বিশেষজ্ঞ হল তাদের বিজ্ঞাপনের পণ্য জনসাধারণ কেন কিনবে। তবে আরেকটা বিষয়েও এই সংস্থা কাজ করছে। এরা প্রতি বছর এক সপ্তাহ নিজেদের কপি রাইটারদের জনতার মাঝখানে, কাউন্টারে দাঁড়িয়ে তাদের পণ্যের বিষয়ে জনতার মতামত জেনে আসতে বলে। জনতার মতামত শুনে কপি রাইটারের আরো ভালো খেলা লিখতে পারে, কার্যকর বিজ্ঞাপন তৈরী করায় উৎসাহ পায়।

বহু প্রগতিশীল ব্যবসা প্রতিষ্ঠানে চাকরি ছেড়ে যেতে উদ্যত কর্মীদের তথাকথিত টার্মিনাল ইন্টারভিউ নেওয়া হয়। এই সাক্ষাৎকারের কারণ কর্মীকে চাকরি না ছাড়ার কথা বোঝার নয়, বরং কেন তারা ছেড়ে যেতে চায় তা জানা। এর ফলে কোম্পানী তা কর্মীদের সঙ্গে সম্পর্কে উন্নতি করতে পারে। কথা শোনার উপযোগিতা রয়েছে।

এই শোনার ফলে সেলস্‌ম্যানদেরও লাভ হতে পারে। প্রায়ই লোকে মনে করে ভালো সেলসম্যান মানেই যে, "ভালো কথা বলতে পারে, "দ্রুত কথা বলতে পারে।" তবে সেলস্‌ম্যানেজাররা কিন্তু ভালো বক্তার পরিবর্তে ভালো শ্রোতা পেলে খুশী হয়,

BanglaBook.org

এমন শ্রোতা যে প্রশ্ন করতে পারে ও উত্তর পেতে পারে।

বেশী কথা বলবেন না। শুনুন, বন্ধুত্ব গড়ে তুলুন, শিখুন। যে কোনও সম্পর্কে অন্যের প্রতি সৌহার্দ্যপূর্ণ আচরণ সবচেয়ে প্রশান্তিদায়ক হতে পারে। অন্যের জন্য সামান্যতম কাজগুলি করে যে আনন্দ পাবেন, কোনও বাণিজ্যিক কাজে তার ১/১০ ভাগ উপভোগ করতে পারবেন না। অন্যের প্রতি সঠিক মনোভাব, হতাশা, দুশ্চিন্তা দূর করে। দুশ্চিন্তার একটি প্রধান কারণ হল অন্যের প্রতি ভুল মনোভাব। তাই অন্যের ব্যাপারে ভালো কথা বলুন, ভালো চিন্তা করুন, দেখবেন সমস্ত পৃথিবীটা কত সুন্দর হয়ে উঠবে।

কাজ আপনার মনের মত না হলেও যদি অপরের প্রতি আপনার মনোভাব সঠিক থাকে, সেটাই হবে আপনার মানসিকতার প্রকৃত জয়। আপনাকে উপেক্ষা করে অন্যের পদোন্নতি করা হলে কেমন লাগে? বা আপনি যে ক্লাবের সদস্য যেখানে গুরুত্বপূর্ণ পদ না পেলে কেমন লাগবে? মনে রাখবেনঃ হেরে গেলে আপনার যা অনুভূতি হয় তা আপনার জিততে কত সময় লাগবে তা নির্ণয় করে।

পরিস্থিতি আপনার মনমত না হলেও অন্যের প্রতি সঠিক মনোভাব রাখা দরকার, সেই উপায়টা শিখিয়েছিলেন বেঞ্জামিন ফেয়ারলেস, এই শতাব্দীর সর্বোত্তম ব্যক্তিত্বের একজন। মি. ফেয়ারলেস অতি সাধারণ অবস্থা থেকে ইউনাইডেট স্টেটস স্টিল কর্পোরেশনের চীফ এক্সিকিউটিভ হয়ে উঠেছিলেন, উনি বলেছিলেন (১৫ অক্টোবর ১৯৫৬ লাইফ ম্যাগাজিনে উল্লেখিত) ঃ-

"আপনি কীভাবে ব্যাপারটা দেখছেন তার উপর পরিস্থিতি নির্ভর করে। যেমন আমি কখনই আমার কোনও শিক্ষককে অপছন্দ করিনি। বাকি ছাত্রদের মতই আমাকে মনে করা হত তবে আমার সব সময় মনে হত অন্যায় করেছি বলেই শাসন করা জরুরী হয়ে পড়েছে। তাছাড়া, কর্মক্ষেত্রেও বস্‌কে কখনও অপছন্দ করিনি। সব সময় বসকে সন্তুষ্ট রাখার চেষ্টা করেছি, তার জন্য যতদূর সম্ভব তার প্রত্যাশার বেশী কাজ করেছি, কখনও কম কাজ করিনি।"

"হতাশ আমিও হয়েছি যেমন প্রোমোশন আশা করলাম অথচ আরেকজনের পদোন্নতি হয়ে গেল তবে কখনই নিজেকে অফিসের 'কূট ঐ-কৌশলের' শিকার মনে হয়নি; কখনও মনে হয়নি যে বস আমার বিরুদ্ধে কোন রকম পক্ষপাত বা অন্যায় করছে। মন খারাপ করা বা রেগে চাকরি ছেড়ে চলে যাওয়ার বদলে যুক্তি দিয়ে ভেবে দেখেছি যে সত্যিই অন্যজনের পদোন্নতি প্রাপ্য ছিল। ভেবেছি পরের বার যাতে সুযোগ হারাতে না হয় তার জন্য কি করতে পারি? আবার হেরে গিয়ে কখনও নিজের ওপর চটে যাইনি বা নিজেকে গালাগাল দিয়ে আত্মগ্লানিতে সময় অপচয় করিনি।"

যখন পরিস্থিতি মনের মত হবে না, বেঞ্জামিন ফেয়ারলেস মনে করবেন। দু'টো জিনিস করবেন ঃ

BanglaBook.org

১। নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, এর পরের সুযোগটা নিজেকে আরো উপযুক্ত করে তোলার জন্য কি করা যায়।

২। অন্যের কথায় উৎসাহ হারিয়ে সময় ও কর্মক্ষমতায় অপচয় করবেন না। নিজেকে ছোট করবেন না। পরের বার যেন জিত আপনার হয় সেই চেষ্টা করুন। সংক্ষিপ্ত ভাবে বলতে গেলে এই নীতিগুলো কাজে লাগান ঃ-

১। আপনাকে ঠেলে তোলা যেন সহজসাধ্য হয়। অন্যদের প্রিয় হয়ে উঠুন। সবাই যেমন ব্যক্তিত্ব পছন্দ করে তেমন হয়ে উঠুন। এতে তাদের সমর্থন ছাড়াও পাবেন সফল হয়ে ওঠার কর্মসূচির ইন্ধন।

২। বন্ধুত্ব গড়ে তোলায় প্রথম পদক্ষেপটি নিন। সুযোগ পেলেই নতুন লোকদের সঙ্গে এগিয়ে গিয়ে আলাপ করুন। অন্যের নাম সঠিকভাবে উচ্চারণ, নিজের নামটাও স্পষ্টভাবে জানান। যাদের আরো ভালোমত চিনতে চান তাদের আলাদা করে ব্যক্তিগত চিঠি লিখে পাঠান।

৩। মানুষ মানুষে ভেদাভেদ ও সামর্থের সীমাগুলি স্বীকার করতে শিখুন। কেউই নির্ভুল নয়, তাই এমন প্রত্যাশা করবেন না। মনে রাখবেন, অন্যজনের অন্যরকম হওয়ার সম্পূর্ণ অধিকার আছে। আর অন্যদের সংশোধন করবার চেষ্টা করবেন না।

৪। চ্যানেল 'প' দেখুন, অপছন্দ বা নিন্দা করবেন না এবং অন্যের পক্ষপাতিত্ব যেন তৃতীয় ব্যক্তি সম্বন্ধে আপনার ধারণাকে প্রভাবিত না করে। অন্যের ব্যাপারে সুস্থ মনোভাব পোষণ করলে আপনিও সুফল পাবেন।

৫। কথাবার্তায় ঔদার্য্য দেখান। সফল মানুষের মত হয়ে উঠুন। বাকিদের কথা বলায় উৎসাহিত করে তুলুন। অন্যজনকে তার মতামত, মন্তব্য, কৃতিত্ব সম্বন্ধে বলার সুযোগ দিন।

৬। সব সময় সৌহার্দ্যপূর্ণ আচরণ করবেন, এতে অন্যরা খুশী হবে। আপনিও আনন্দ পাবেন।

৭। কোনও কারণে যদি বা আপনি পিছিয়ে পড়েন, সেজন্য অন্যকে দোষারোপ করবেন না। মনে রাখবেন হেরে যাওয়ার পর আপনার ভাবনা চিন্তাগুলিই কিন্তু আপনার জিততে কত সময় লাগবে তা সুনিশ্চিত করে।

BanglaBook.org

দশম অধ্যায়

সক্রিয়তা অনুশীলন করুন

প্রতিটি ক্ষেত্রে নেতৃস্থানীয় ব্যক্তিত্বরা একটা বিষয়ে একমত ঃ শীর্ষস্থানগুলি পূরণ করার উপযুক্ত যোগ্যতা প্রাপ্ত মানুষের বড় অভাব। কথায় বলে, উপরতলায় প্রচুর জায়গা খালি রয়েছে। একবার এক এক্সিকিউটিভ বলেছিলেন, প্রায় উপযুক্ত মানুষ আছে অনেক তবে প্রায়ই দেখা যায় তাদের মধ্যে সাফল্যের কোনো একটি উপাদান অনুপস্থিত। সেই উপাদনটি হল কাজ করানো, সুফল পাওয়ার ক্ষমতা।

যে কোনও বড় কাজে–যে ব্যবসাই হোক বা উঁচুস্তরের বিক্রি বাট্টা, সামরিক বাহিনী বা সরকার-একজন সক্রিয়, কর্মদক্ষ মানুষ প্রয়োজন হয়। ঐ শীর্ষ স্থান পূরণের জন্য প্রিন্সিপাল সঠিকভাবে অনুসরণ করতে তো, না কি শুধুই বক্তৃতা দিয়ে ওস্তাদ।"

এসব প্রশ্নের একটি মাত্র উদ্দেশ্যঃ মানুষটি কর্ম তৎপর কিনা। সেরা ধ্যান ধারণাই যথেষ্ট নয়। যে মস্তিষ্ক উদ্ভূত ধারণাটি কাজে প্রয়োগ করা হয়নি, তার চেয়ে যে ধারণাটি অনুসরণ করে কাজ করা হয়েছে তা ১০০ শাতংশ বেশী ভালো।

সুবিখ্যাত স্ব-কৃত ব্যবসায়ী জন ওয়া নামেকার প্রায়ই বললেন, "শুধু বসে বসে চিন্ত া করলে কিছুই এগোয় না।" ভেবে দেখুন, এই জগতে যা কিছু আছে, উপগ্রহ থেকে উঁচু অট্টালিকা ও শিশুখাদ্য, সবই নতুন, ধ্যান ধারণা প্রয়োগ করে আবিস্কৃত হয়েছে। মানুষকে-সফল মানুষকে ও সাধারণ লোককে--অধ্যয়ন করলে দেখবেন তারা দু'টি শ্রেণীভুক্ত। সফল ব্যক্তিরা সক্রিয়ভাবে কাজ করেন, আমরা তাদের কর্ম উৎপর" বলে অভিহিত করব। আর অতি সাধারণ মানুষ, যারা অসফল ও সক্রিয় নয়, আমরা বলব "অসক্রিয়"।

দু'টি দলটি অধ্যয়ন করলে সাফল্যের এক মূল্যনীতি খুঁজে পাওয়া যাবে। মি. কর্মতৎপর কাজ করায় বিশ্বাসী, ইনি সক্রিয় কাজ করতে পারেন, নতুন ধ্যান-ধারণা ও পরিকল্পনা মাফিক কাজ অগ্রসর করেন। মি. অসক্রিয় হলেন 'না ধর্মী' ইনি নিজের কাজ ক্রমাগত পিছিয়ে দেয়, যাতে প্রমাণ করা যায় যে খুব বিলম্ব হয়ে গিয়েছে কিংবা তার কাজটা করা উচিৎ না বা তার পক্ষে করা সম্ভব নয়।

মি. কর্মতৎপর ও মি. অসক্রিয়ের মধ্যে পার্থক্য নানাভাবে লক্ষণীয়। মি. কর্মতৎপর ছুটির পরিকল্পনা প্রস্তুত করেন। ছুটি নিয়ে উপভোগ করেন। মি. অসক্রিয়ও পরিকল্পনা করেন। তবে 'পরের' বছর পর্যন্ত ছুটি নেওয়া স্থগিত রাখেন। মি. কর্মতৎপর সিদ্ধান্ত নেয় যে নিয়মিত চার্চে যাবেন। আর সেইমত কাজ করেন। মি. অসক্রিয় মনে করেন নিয়মিত চার্চে যাওয়া খুবই ভালো অভ্যাস তবে এই অভ্যাস শুরু করাটা ক্রমশ পিছিয়ে দেন। মি. কর্মতৎপর মনে করেন যে তার পরিচিত ব্যক্তিটির সাফল্যে তাকে অভিনন্দন

BanglaBook.org

জানাবেন। সেজন্য নোট লিখে রাখেন। মি. অসক্রিয় নোট না লেখার অজুহাত খুঁজে নেন তার আর অভিনন্দন জানানো হয় না।

বড় বড় কাজের এই তফাৎ লক্ষণীয়। মি. কর্মতৎপর নিজের জন্য ব্যবসা করতে চান ও সফল হন। মি. অসক্রিয়ও নিজের জন্য ব্যবসা করতে চান, তবে শেষ মুহূর্তে তা না করার উপযুক্ত কারণ অর্থাৎ অজুহাত খুঁজে বার করেন। ৪০ বছর বয়সে মি. কর্মতৎপর সিদ্ধান্ত নেন যে নতুন ধরনের কাজ করবেন এবং কাজটা করে দেখান। মি. অসক্রিয়ও এরকমই ভাবন-চিন্তা করেন, কিন্তু শেষ পর্যন্ত তার যুক্তিতর্ক তাকে বোঝায় কিছু না করাই বাঞ্ছনীয়।

সব রকম আচরণ কর্মতৎপর ও অসক্রিয় মানুষের প্রভেদ লক্ষ্য করা যায়। মি. কর্মতৎপর সক্রিয় হয়ে কাজ করে, ফলে তার আত্ম প্রত্যয় গড়ে ওঠে, মনে নিরাপত্তাবোধ জাগে, স্বনির্ভর হয়ে ওঠে, আয় বৃদ্ধি হয়। মি. অসক্রিয় যেহেতু কাজে আগ্রহী না তাই তার কিছুই কাজ হয় না, ফলস্বরূপ সে আত্মবিশ্বাস হারায়, স্বনির্ভরশীলতা হারিয়ে মাঝারি একঘেয়ে জীবনধারণ করে।

মি. কর্মতৎপর কাজ করেন। মি. অসক্রিয় "করবেন তবে করা হয় না।"

সবাই কর্মতৎপর হয়ে উঠতে চান। তাই সক্রিয় হওয়ার অনুশীলন করা যাক।

অনেকের অসক্রিয় হয়ে ওঠার প্রধান কারণ হল তারা বা কিছু ১০০ শতাংশ অনুকূল হওয়ার পর কাজ করার আশায় অপেক্ষা করে। নিখুঁত কাজ অবশ্যই বাঞ্ছনীয়। তবে মনুষ্য- সৃষ্ট বা মানুষের দ্বারা তৈরী কোনও কিছুই নিখুঁত নির্ভুল নয়। তাই নির্ভুল অনুকূল পরিস্থিতির অপেক্ষা করার অর্থ সারাটা জীবন অপেক্ষা করা।

কাজ ভয় দূর করে। এক সন্ধ্যায় আমরা আমাদের বন্ধুর বাড়িতে বেড়াতে গিয়েছি। মাত্র ৩০ মিনিট আগে তারা তাদের ৫ বছরের ছেলেকে ঘুম পাড়িয়ে এসেছিল, ছেলেটি হঠাৎ কেঁদে উঠল। কাল্পনিক বিজ্ঞানের গল্প পড়ে অবির্ভূত এই ছোট ছেলেটির ধারণা হয় যে ছোট সবুজ রাক্ষসটা তার ঘরে ঢুকে তাকে তুলে নিয়ে যাবে। ছেলেটির বাবা যেভাবে তাকে আশ্বস্ত করল তা দেখে আমি স্তম্ভিত। উনি কিন্তু "ভয় পেল না। কেউ তোমাকে ধরতে আসছে না। ঘুমিয়ে পড়ো" ইত্যাদি কিছুই বললেন না। বরং ঝটপট কয়েকটা কাজ করে বসলেন। ছোট্ট ছেলেটাকে দেখিয়ে দেখিয়ে জানলাগুলি ভালোমত এঁটে বন্ধ করা হয়েছে কিনা তা পরীক্ষা করলেন। তারপর ছেলের খেলনা বন্ধকটা নিয়ে বিছানার পাশের টেবিলে রেখে বললেন, "বিলি, এটা হাতের কাছে রাখবে, যদি দরকার হয়," ছোট্ট ছেলেটাকে দেখে খুব আশ্বস্ত মনে হল। ৪ মিনিট পরে দেখি সে গভীর ঘুমে মগ্ন।

বেশ কিছু রুগীর অনিদ্রার সমস্যা দূর করার জন্য তাদের ওষুধের দাবি মেটাতে ডাক্তার মিছি মিছি অক্রিয় 'নিরীহ' ওষুধ দেন। যদিও ঐ ওষুধে কিছুই থাকে না (তবে তারা তা জানে না), অনেকের ঐ ওষুধ খাওয়ার উপকার হয়।

BanglaBook.org

নানাভাবে ভয় পাওয়াটা খুবই স্বাভাবিক অনুভূতি। তবে ভয়ের মোকাবেলা করার বিরাচরিত পন্থা সবসময় কার্যকর হয় না। আমি এমন হবু সেলস্‌ম্যানের সংস্পর্শে এসেছি যারা অভিজ্ঞ হওয়া সত্ত্বেও বিক্রির আগে উদ্বিগ্ন হয়ে পড়ে, ব্লকের চারিপাশে ঘোরাঘুরি করে বা আরো কয়েক কাপ গলাধঃকরণ করেছে। তাতে অবশ্য ফল হয় না। এরকম ভয়ের-যে কোনো রকম ভয়ের-একমাত্র জবাব সক্রিয়তা।

বিশেষ কাউকে ফোন করতে ভয় পাচ্ছেন? ফোনটি করেই দেখুন না, সব ভয় উবে যাবে। পরে করব বলে রেখে দিন, ব্যাপারটা আরো কঠিন হয়ে উঠবে।

ডাক্তারের কাছে চেক আপের জন্য যেতে ভয় করছে? একবার ঘুরেই আসুন না, আপনার সব ভয় মন থেকে শুছে যাবে। হয়ত তেমন গুরুতর কিছু হয়নি। আর যদি বা হয়ে থাকে, নিজের পরিস্থিতির ব্যাপারে জানতে তো পারবেন। চেকআপ না করালে ভয়টা ক্রমশ বাড়তে বাড়তে সত্যি হয়ত একটা রোগের আকারে দেখা দেবে।

আপনার উর্দ্ধতনের সঙ্গে কোনো সমস্যা নিয়ে আলোচনা করতে ভয় পাচ্ছেন? আলোচনা শুরু করুন, দেখবেন ভয় আপনিই পালিয়েই গিয়েছে।

আত্মবিশ্বাস গড়ে তুলুন। সক্রিয় হয়ে তৎপরতা দেখিয়ে ভয়কে নির্মুল করে দিন।

মনের ইঞ্জিনটা যান্ত্রিকভাবে চালু করে দিন।

লেখক হয়ে ওঠায় আগ্রহী এক তরুণ সাফল্য থেকে বঞ্চিত হওয়ায় স্বীকার করেছিল "আমার সমস্যাটা হল, দিনের পর দিন, সপ্তাহের পর সপ্তাহ কেটে যায়, আমার কিছু লেখা হয় না।

"আসলে" সে বলেছিল, "লেখাটা তো সৃজনশীল। প্রেরণা চাই। মনকে নাড়া দিতে পারে এমন কিছু চাই।"

সত্যি কথা, লেখাটা সৃজনশীল কাজ। তবে আরেকজন সৃজনশীল মানুষ, ইনিও লেখক, প্রচুর পরিমাণ পাঠ্যবস্তু লেখায় সাফল্যের "গোপন" তথ্যটা জানালেন।

"আমি ব্যবহার করি 'মনের জোর' পদ্ধতি," উনি বললেন, "আমার লেখা জমা দেওয়ার শেষ তারিখটা মাথায় রেখে কাজ করতে হয়। তখন প্রেরণায় প্রতীক্ষায় বসে থাকলে চলে না। আমার পদ্ধতি হল, ডেস্কে বসে, পেন্সিল নিয়ে লিখতে শুরু করি। যা খুশী লিখি। হিজিবিজি কাটি। আঙ্গুল চলতে চলতে কখন যে আমার অবচেতনে লেখা শুরু হয়ে যায়।"

"কখনও কখনও অবশ্য লিখতে চেষ্টা না করলেও নতুন আইডিয়া হঠাৎ মাথায় আসে," উনি বললেন, "সেগুলি হল বোনাস। বেশীর ভাগ ভালো আইডিয়া ঐ যন্ত্রের মত লিখতে বসলে আপনিই আসে।"

কাজ শুরু করলে তৎপরতা আসে। এটাই প্রকৃতির নিয়ম। নিজে থেকে কিছুই শুরু হয় না। আমরা তো প্রতিদিন কয়েক ডজন যন্ত্রপাতি ব্যবহার করি, সেগুলিও তো নিজে

BanglaBook.org

থেকে চলতে শুরু করে না।

যদিও আপনার ঘরবাড়ি স্বয়ংক্রিয়ভাবে উষ্ণ হয় তবে তার জন্য আপনাকে (সক্রিয়ভাবে) পছন্দ মাফিক তাপমানটা বেছে নিতে হয়। আপনার গাড়ির সঠিক 'লিভার সেট' করলে তবেই স্বয়ংক্রিভাবে গীয়ার বদলায়। ঐ একই প্রণালী মনের সক্রিয়ভাবে ব্যাপারেও প্রযোজ্য। মনটাকে গীয়ারে আনতে হবে, তবেই সেটা চলতে শুরু করবে।

বাড়ি বাড়ি ঘুরে বিপণন সংস্থার এক যুবক সেলসম্যানেজার আমায় জানিয়েছিলেন কীভাবে তিনি তার সেলস্ কর্মীদের 'যান্ত্রিক উপায়ে' অথচ সরলভাবে দিন শুরু করা শিখিয়েছেন।

এক হাস্যরসিক বলেছিলেন জীবনের কঠিনতন কাজ হল গরম বিছানা ছেড়ে ঠাণ্ডা মেঝেতে পা রাখা। কথাটা সত্যি। যত বেশী শুয়ে থাকবেন, বিছানা ছেড়ে ওঠা তত কঠিন হবে। এই তুচ্ছ কাজটাতেও যন্ত্রের মত উঠে, বিছানা ছেড়ে মেঝেতে পা রেখে সটান দাঁড়ালে দেখবেন সব ভয় উধাও তহয়ে গিয়েছে।

কথাটা সত্যি। কাজের মানুষ অনুপ্রেরণার প্রতীক্ষায় থাকে না, তাদের দেখে অনুপ্রেরণা আপনিই জেগে ওঠে।

এই দু'টো জিনিষ অনুশীলন করে দেখুন ঃ

১। ঘরে বাইরে সহজ অথচ কখনও কখনও বিরক্তিকর কাজগুলি করার জন্য যান্ত্রিকভাবে কাজ করান। কাজটার অস্বস্তিকর ব্যাপারগুলি অগ্রাহ্য করুন। কোনোরকম অনুভূতিকে প্রশ্রয় না দিয়ে কাজ আরম্ভ করে দিন।

মেয়েদের জন্য বাসন মাজা বোধহয় সবচেয়ে বিরক্তিকর কাজ। আমার মা তার ব্যতিক্রম না। কিন্তু উনি চটপট এই কাজটা সেরে পছন্দমত কাজে মনোনিবেশের একটা যান্ত্রিক উপায় খুঁজে বার করে তাতে সুদক্ষ হয়ে উঠেছেন।

টেবিল ছেড়ে ওঠার সময় মা হাতে বেশ কয়েকটা ডিশ নিয়ে রওনা হন, ফলে কিছু চিন্তা করার আগেই কাজটা শুরু করে দেন, কয়েক মিনিটে কাজ শেষ। এঁটো বাসন মাজা করে রেখে বাসন মাজার কথা ভেবে মেজাজ খারাপ করার চেয়ে এটা বেশ ভালো তাই না?

আজই করে দেখুনঃ যে কাজটা করতে একেবারেই ভালো না তা নিয়ে মনকে কোনোরকম চিন্তা-ভাবনা করার সুযোগ না দিয়ে কাজটা শুরু করে দিন। কাজ করার এটা অত্যন্ত ফলপ্রসূ পদ্ধতি।

২। এরপর ঐ যান্ত্রিক পদ্ধতির সাহায্যে নতুন ভাবনা-চিন্তার উদ্ভব করুন, পরিকল্পনা তৈরী করুন, সমস্যার সমাধান খুঁজুন। যে কাজগুলিতে বুদ্ধির, বিচক্ষণতার প্রয়োজন সেই কাজগুলি করতে শুরু করুন, অনুপ্রেরিত হয়ে কাজ করার বদলে নিজের

BanglaBook.org

মধ্যে অনুপ্রেরণা জাগিয়ে তুলুন।

আমি গ্যারান্টি দিয়ে বলতে পারি একটি বিশেষ পদ্ধতি আপনাকে খুবই সাহায্য করতে পারে। এর জন্য চাই কাগজ কলম। পাঁচ সেন্টের একটা সাধারণ পেন্সিল মনঃসংযোগের সবচেয়ে সেরা উপাদান। যদি আমাকে এর মধ্যে যে কোনো একটি বেছে নিতে বলা হয়, আমি প্রত্যেক বারই দ্বিতীয়টা চাইব। কাগজ পেন্সিল হাতে থাকলে সমস্যার সামাধান খোঁজায় মনটাকে কাজে লাগানো যায়।

যখন কোনো ভাবনা-চিন্তা কাগজে লিখতে বসা হয়, সমস্ত মন স্বয়ংক্রিয়ভাবে ঐ লেখার চিন্তায় কেন্দ্রীভূত থাকে। মনটা এমনভাবেই তৈরী, যা চিন্তা করে তাই কাগজে প্রকাশ পায়। কাগজে লেখা মানে পাতায় 'লেখা'। পরীক্ষায় প্রমাণিত হয়েছে কাগজে লিখলে ভাবনা-চিন্তাগুলি বেশী সময় পর্যন্ত সঠিকভাবে মনে থাকে।

মনঃসংযোগের জন্য কাগজ পেন্সিল পদ্ধতি একবার আয়ত্তে আনতে পারলে, কোলাহলপূর্ণ ঘর বা বাঁধাবিঘ্ন মধ্যেও আপনার মনোনিবেশ করতে অসুবিধা হবে না। যখনই কিছু ভাবনা-চিন্তার তাগিদ অনুভব করবেন, তা লিখতে বা হিজিবিজি কাটতে, নিদেন পক্ষে তার একটা নক্সা আঁকতে শুরু করুন। প্রেরণা জোগানোর এ এক আশ্চর্য পন্থা।

এবার বলি সাফল্যের চাবিকাঠি। আগামীকাল, আগামী সপ্তাহ, পরে কখনো, কোনোদিন এগুলি সব ব্যর্থতার অর্থাৎ কখনই নয়-এর প্রতিশব্দ কত যে স্বপ্ন হারিয়ে যায় 'কোনো একদিন করব' কথা ভীড়ে, তাই বলা দরকার "এখনই এই মুহূর্তে শুরু করব।"

যেমন, অর্থ সঞ্চয়। অর্থ সঞ্চয় ভালো কথা, এটা প্রায় সবাই মানবে। অথচ যদিও এটা সদুপদেশ তবে তার মানে এই নয় যে সবাই নিয়মিত অর্থ সঞ্চয় করে ও নিবিয়োগের কর্মসূচী অনুসরণ করে। অনেকেরই সঞ্চয়ের ইচ্ছা আছে তবে খুব অল্পসংখ্যক মানুষ তা জীবনে প্রয়োগ করে।

এক তরুণ দম্পতি কীভাবে নিয়মিত অর্থ সঞ্চয়ের কর্মসূচিতে অর্ন্তভুক্ত হয়েছিল এবার তা বলি। বিল মাসের শেষে ৳ ১০০০ নিয়ে বাড়ি ঢুকত, অথচ প্রতি মাসে তার ও স্ত্রীর খরচের অঙ্ক হত ঐ ৳ ১০০০। দু'জনেই সঞ্চয় করতে চেয়েছিল, অথচ নানা করণে কিছুতেই করতে পরছিল না। বছরের পর বছর এরা নিজেদের বোঝত 'বেতন বাড়লে সঞ্চয় শুরু করব।" খরচের বহরটা একটু কমলে শুরু করব," আগামী মাসে' "আসছে বছর থেকে।"

মনে রাখবেন, এক্ষুণি এই মুহূর্তে করলে কাজে সাফল্য পাওয়া যায়। কখনও কোনোদিনের অপেক্ষায় কাজ স্থগিত রাখলে ব্যর্থতা ছাড়া আর কিছুই জেটে না।

একদিন ব্যবসার এক পুরানো বান্ধবীর সঙ্গে দেখা করতে গিয়েছিলাম।

সে সবেমাত্র নিজের এক্সিকিউটিভ দলবলসহ একটি অধিবেশন থেকে ফিরেছে। ওকে দেখেই মনে হচ্ছিল কিছু বলতে চায়। ওর চেহারায় স্পষ্ট হতাশা দেখেছিলাম।

BanglaBook.org

"জানো," ও বলল, "আজ সকালে অধিবেশন ডেকেছিলাম প্রস্তাবিত পলিসিতে পরিবর্তনের বিষয়ে সাহায্যের জন্য। কি সাহায্য পেলাম? ছ'জনের মধ্যে একজন মাত্র কাজের কাজ করেছে। বাকি দু'জন আমার কথাগুলোর পুনরাবৃত্তি করে গেল। মনে হচ্ছিল যেন কতগুলি নির্বোধ নির্ষ্কমার সঙ্গে কথা বলছিলাম। ওরা যে কি ভাবছিল তা আমার বোধবুদ্ধির বাইরে।"

"সত্যি," ও বলল, "ভেবেছিলাম ওদের স্পষ্ট মতামত জানা যাবে, কারণ ওরা প্রত্যেকেই কিন্তু পলিসিটায় সরাসরি প্রভাবিত হবে।"

না, আমার বন্ধু ঐ অধিবেশনে কোনোরকম সাহায্যই পায়নি। অথচ মিটিং এর শেষে যদি হলটায় আপনি থাকতেন তাহলে ওর নিম্নস্থ সহযোগীদের মন্তব্য শুনতে পেতেন, "আমার ইচ্ছে ছিল..." "এ কথাটা কেউ বললে না কেন" আমার মনে হয় না..." "আমাদের এ ব্যাপারে সোচ্ছার হওয়া উচিৎ..." প্রায়ই এই নির্বোধ মানুষগুলির অধিবেশনে বসে যেন কিছুই বক্তব্য থাকে না, মিটিং এরপর কত যে মন্তব্য করে, যদিও তাতে কোনোই লাভ হয় না। যখন এরা জেগে ওঠে ততক্ষণে দেরী হয় যায়।"

ব্যবসায় এক্সিকিউটিভরা মতামত জানতে চায়। যে নিজের যোগ্যতা সম্বন্ধে এত বিনয়ী সে নিজেই নিজের ক্ষতি করে।

বক্তা হয়ে ওঠার অভ্যাস করুন। যতবার কথা বলবেন, আপনি নিজের শক্তি বাড়াবেন। আপনার গঠনমূলক ধ্যান-ধারণাগুলি একত্র করে পেশ করুন।

আমরা সবাই জানি কলেজ পড়ুয়ারা কেমন মন দিয়ে পড়া তৈরী করে। সদুদ্দেশ্যে জো কলেজ সম্পূর্ণ একটা সন্ধ্যা মনোযোগ সহকারে অধ্যয়নের জন্য স্থির করে রেখেছে। প্রায়ই ও যেভাবে সরাটা সন্ধ্যা কাটায় তার একটা সাধারণ বর্ণনা এখানে জানাচ্ছি।

সন্ধ্যা ৮.০০ টায় জো পড়তে বসবে, কিন্তু রাতের খাওয়াটা একটু বেশি গিয়েছে। তাই ভাবল একটু টিভি দেখে নেই। যেহেতু প্রোগ্রামটা খুব ভালো ছিল, এই একটু কিন্তু ছিল। এতে আরো ৪০মিনিট সময় লাগলো (সারাটা দিন যে ওর সঙ্গে কথা হয়নি)। একটা ফোন ধরতে হল, তাতে আরো ২০ মিনিট সময় নষ্ট হল। পড়ার ডেক্সে বসতে গিয়ে পিং পং লেখাটা চোখে পড়ল। খেলতে খেলতে আরো এক ঘন্টা কোথা দিয়ে যে বেরিয়ে গেল। পিং পং খেলে ঘেমে গিয়েছে, তাই স্নানে ঢুকল। তারপর একটু খাওয়া দরকার। কারণ পিং পং স্নানের যৌথ প্রভাবে ক্ষুধার উদ্রেক হয়েছে।

এই করে সুপরিকল্পিত সন্ধ্যাটা শেষ হয়ে গেল। শেষে রাত ১.০০ টায় যখন বই খুলে বসেছে তখন সে খুবই ক্লান্ত। সে আত্মসর্মপন করল। পরদিন সকালে প্রফেসরকে বলল, 'আমি বড় পরিশ্রান্ত, বিশ্রাম চাই, রাত দু'টো পর্যন্ত পরীক্ষার পড়া করেছি।"

জোর কলেজের পড়া হয়নি-কারণ পড়ার প্রস্তুতিতে সে বেশী সময় নষ্ট করেছে। শুধু যে একমাত্র জো কলেজে 'অতি প্রস্তুতির' শিকার তা নয়। জো সেলসম্যান, জো এক্সিকিউটিভ, জো প্রফেশনাল, জোসেপিন গৃহিনী এরা সকলেই, প্রায়ই কাজের আগে শক্তি সংগ্রহ করতে গিয়ে পালানোর নানা পথ খুঁজে বার করে, যেমন অফিসে আড্ডা, কফির আড্ডা, পেন্সিল কাটা, পড়া, ব্যক্তিগত কাজকর্ম, ডেস্ক সাফ করা, এমন কি টিভি

BanglaBook.org

দেখা

তবে এই বদ-অভ্যাস ছাড়ানোর একটা পথ আছে। নিজেকে বলুন "আমি এক্ষুণি শুরু করার জন্য প্রস্তুত। দেরী করে লাভ নেই। বরং 'প্রস্তুতি'র সময়টাও সদব্যবহার করা যাক।"

মেশিনের কলকব্জার কোম্পানির এক এক্সিকিউটিভ একদল সেল এক্সিকিউটিভদের উদ্দেশ্যে বলেছিলেন, "আমাদের ব্যবসায় আমরা চাই এমন মানুষ যার মধ্যে নতুনভাবে চিন্তা করার ক্ষমতা ছাড়াও আছে তা কাজে প্রয়োগের ক্ষমতা। এতে আমাদের উৎপাদন ও বিপণনের সব কাজ আরো ভালো মত করা যাবে। আমি বলছি না যে এখন ভালো কাজ হচ্ছে না, এখনও ভালো কাজ হচ্ছে। তবে যে কোনো প্রগতিশীল কোম্পানির মত আমাদের নতুন পণ্য, নুতুন বাজার, উপর নির্ভরশীল। তারাই আমাদের দলের পথপ্রর্দশক।"

প্রথম পদক্ষেপ নেওয়াটা একটা বিশেষ ক্ষমতা, যেমন কারুর আদেশের অপেক্ষায় না থেকে নিজে যথোপযুক্ত কাজ করা। যারা প্রথম পদক্ষেপ নিতে জানে তাদের জন্য বেশী আয়ের ব্যবসা ও পেশায় সর্বদাই অবারিত দ্বার রয়েছে।

একটি মাঝারি মাপের ওষুধ উৎপাদক কোম্পানির বাজার গবেষণা বিভাগের ডিরেক্টর আমায় বলেছিলেন কীভাবে উনি ঐ বিভাগের ডিরেক্টর পদে নিযুক্ত হন। পদক্ষেপ নেওয়ার বিষয়ে এ এক শিক্ষণীয় পাঠ।

"বছর পাঁচেক আগে আমার মাথায় আইডিয়াটা এসেছিল," তিনি বললেন, "সেখানে আমি তখন এক মিশনারি সেলসম্যানের মত কাজ করছি। পাইকারী বিক্রেতাদের সঙ্গে যোগাযোগ ছিল। লক্ষ্য করলাম আমাদের মধ্যে একটি জিনিসের অভাব ছিল, তা হলে আমরা যাদের কাছে ওষুধ বিক্রি করতে চাই তাদের ব্যাপারে বিশেষ কিছুই জানতাম না। এখানকার সকলকে বাজার গবেষণার কথা বললাম, প্রথমে তো ম্যানেজমেন্ট এই গবেষণার কোনোই প্রয়োজন নেই বলে সম্পূর্ণ ব্যাপারটা উপেক্ষা করল।"

"অথচ আমি আমাদের কোম্পানির বাজার যাচাই করে দেখার ব্যাপারে দৃঢ়-প্রতিজ্ঞ, তাই ভাবলাম নিজেই চেষ্টা করে দেখি।"

'ওষুধ বিপণনের বিশেষ তথ্য' সম্বন্ধে একটা মাসিক রিপোর্ট প্রস্তুত করার অনুমতি নিয়ে নিলাম। যেখান থেকে সম্ভব তথ্য সংগ্রহ করলাম। আমাকে দেখে, কিছুদিনের মধ্যে ম্যানেজমেন্ট আর বাকি সেলসম্যানরাও আমার কাজে উৎসাহিত হয়ে উঠল। গবেষণার কাজটা শুরু করার মাত্র এক বছরের মধ্যে আমার বাঁধাধরা ডিউটি থেকে আমায় রেহাই দেওয়া হল ও আমার নিজস্ব আইডিয়া বিকশিত করায় মন দিতে বলা হল।"

"বাকি যা ঘটল তা ছিল স্বাভাবিক পরিণাম" তিনি বললেন, "এখন আমার দু'জন অ্যাসিস্ট্যান্ট, একটা সেক্রেটারী ও পাঁচ বছর আগে যা বেতন পেতাম তার প্রায় তিনগুণ

BanglaBook.org

বেতন পাই।"

প্রথম পদক্ষেপ নেওয়ার তৎপরতা দেখানোর দু'টি বিশেষ পদ্ধতি হল–

১। জেহাদ ঘোষণা করুন

যদি এমন কিছু কাজ থাকে যা আপনার মনে হয় করা একান্ত জরুরী, তাহলে নিজেই তা শুরু করে দিন।

আমার বাড়ির কাছাকাছি একটা নুতন সা-ডিভিশন তৈরী হচ্ছিল, হঠাৎ মাঝপথে কাজ বন্ধ হয়ে যায়। অথচ কয়েকটা পরিবার ইতিমধ্যে সবরকম অসুবিধা অগ্রাহ্য করে সেখানে এসে বাস করতে শুরু করেছিল। এদের দেখে ঐ এলাকার বেশ কিছু সম্ভ্রান্ত পরিবারও তাদের বাড়ি বিক্রি করে (লোকসান হওয়া সত্ত্বেও) এই নতুন পল্লীতে এসে গেল। আর যেমনটি হয়, এরাও এদের বেপারোয়া প্রতিবেশীদের দেখে পেবরোয়া হয়ে উঠল– তবে একমাত্র ব্যতিক্রম ছিল হ্যারি এল। হ্যারি কিন্তু সুন্দর পরিবেশের জন্য জেহাদ ঘোষণা করল।

হ্যারি প্রথমে কয়েকজন বন্ধু ডাকল, তাদের জানাল এই সাব-ডিভিশন খুবই সম্ভাবনাময় তবে ঐ এলাকার উন্নতি না করলে তা দ্বিতীয় শ্রেণীর পাড়া হয়ে যাবে। হ্যারির উৎসাহ উদ্দীপনায় সকলেই সমর্থন করল। শীঘ্রই খালি প্লটগুলি পরিস্কার করা হল, বাগান তৈরী ক্লাবের আয়োজন করা হল, এক বিশালাকার বৃক্ষরোপন প্রকল্প শুরু হল। ছোট ছেলেমেয়েদের জন্য খেলার মাঠ তৈরী করা হল। বাসিন্দাদের জন্য সুইমিং পুল হল। বেপরোয়া 'ডোন্ট কেয়ার' পরিবারগুলিও এতে প্রচুর উৎসাহ ও সমর্থন ছিল। সম্পূর্ণ বাস-ডিভিশনটা যে নতুনভাবে গড়ে উঠল। এখন ঐ পাড়া দিয়ে যাতায়াত করার সময় ভারী সুন্দর দেখায়। একজন সদুদ্দেশ্যে জেহাদ ঘোষণা করলে যে কি পরিমাণ সুফল পাওয়া যায় তার প্রমাণ ঐ পাড়াটা।

আপনার কি কখনও মনে হয় যে আপনার ব্যবসায় একটা নতুন বিভাগ দরকার কিংবা নতুন পণ্য তৈরী করা প্রয়োজন, অথবা আরো বিস্তার করা উচিত? তাহলে নেমে পড়ুন ধর্মযুদ্ধে। চার্চের একটা নতুন বিল্ডিং হলে যন্ত্রপাতি প্রয়োজন? এগিয়ে আসুন নেমে পড়ুন কাজে।

আর একটা কথা সুনিশ্চিত। যদিও এরকম জেহাদ ঘোষণা করে মাত্র একজন তবে পরিকল্পনাটা ভালো হলে দেখবেন প্রচুর মানুষ আপনার পাশে এসে দাঁড়িয়েছে।

সক্রিয় হয়ে উঠুন, জেহাদ ঘোষণা করুন।

২। স্বেচ্ছায় কাজ করার জন্য এগিয়ে আসুন

আমরা প্রত্যেকেই এমন পরিস্থিতির সম্মুখীন হয়েছি যেখানে ইচ্ছে সত্ত্বেও আমরা কাজ করতে এগিয়ে যাইনি, কেন? কারণ ভয় আশঙ্কা, এজন্য আশাঙ্ক নয় যে কাজটা সম্পূর্ণ করতে পারব না। আশঙ্কার কারণটা হল আমাদের সঙ্গী সাথীরা কি মনে করবে, লোকে হাসবে, অত্যুৎসাহী মনে করবে, বেতন বাড়ানো বা উন্নতির জন্য বেশী তৎপর মনে হবে– এসব নানা আশঙ্কায় অনেকেই নিষ্ক্রিয় হয়ে যায়।

BanglaBook.org

কোনো জিনিসের অন্তর্ভুক্ত হওয়া, স্বীকৃতি পাওয়া, দলের স্বীকৃতির ইচ্ছাটা খুবই স্বাভাবিক। তবে নিজেকে প্রশ্ন করুন "আমি কোন্ দলে যেতে চাই– যারা মনে মনে পরশ্রীকাতর, বাইরে অন্যদের দেখে হাসে? না কি যারা তৎপর, যারা জীবনে উনতি করছে? সঠিক পথটা নিশ্চয়ই বলে দিতে হবে না।

যে স্বেচ্ছায় কাজে আগ্রহ দেখায় সে সম্পূর্ণ আলাদা, তার প্রতি বিশেষ দৃষ্টি রাখা হয়। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপারটা হল,সে স্বেচ্ছায় কাজ করতে চেয়ে নিজেকে নিজের বিশেষ ক্ষমতা ও আশা অভিলাষ প্রকাশ করার সুযোগ দেয়। তাই বিশেষ কাজগুলির জন্য তৎপর হয়ে এগিয়ে আসুন, স্বেচ্ছায় কর্মী হয়ে উঠুন।

ব্যবসা বাণিজ্য, সামরিক সেবা অথবা আপনার সম্প্রাদায়ে যারা পথ প্রদর্শন করছে তারা কি তৎপর সিক্রয়, না কি নিষ্ক্রিয়?

এদের দশজনের মদ্যে ন'জন সক্রিয়, তৎপর মানুষ, কাজে উৎসাহী। যে পাশে দাঁড়িয়ে থাকে, এগিয়ে আসে না, অলস, নিষ্ক্রিয়, সে পথপ্রদর্শক হয়ে উঠতে পারে না। অথচ যে সক্রিয়, কাজ ভালো করে তাকে সবাই অনুসরণ করে।

যে কাজে সক্রিয় তার উপর সবার আস্থা থাকে। বাকিরা স্বাভাবিকভাবে তাকে স্বীকার করে নেয়। তারা মেনে নেয় যে ঐ পথ প্রদর্শক নিজের কাজের বিষয়ে যথেষ্ট ওয়াকিবহাল।

যে 'কাউকে বিরক্ত করে না,' কাজ করে না, বা 'আদেশ না পাওয়া পর্যন্ত অপেক্ষা করে' এমন মানুষকে কেউ কখনও প্রশংসা করে বলে আমার জানা নেই। আপনি জানেন কি?

সক্রিয়তা অনুশীলন করুন

এই প্রধান বিষয়গুলি অভ্যাস করুন ঃ-

১। 'সক্রিয়' হয়ে উঠুন, কাজের মানুষ হয়ে উঠুন, কর্মযোগী হন, 'নিষ্ক্রিয়া' নয়।

২। পরিস্থিতি উপযুক্ত হওয়ার অপেক্ষায় থাকবেন না। পরিস্থিতি কখনই উপযুক্ত হবে না। ভবিষ্যতের বাঁধাবিঘ্ন ও সমস্যার জন্য প্রস্তুত থাকুন, অবস্থা বুঝে যথাযথ ব্যবস্থা নিন।

৩। মনে রাখবেন, শুধু নতুন ধ্যান-ধারণা সাফল্যের জন্য যথেষ্ট নয়। সেগুলো কাজে

৪। প্রয়োগ করলে তবেই সুফল পাওয়া যায়।

৪। ভয় দুর করা ও আত্মবিশ্বাস ফিরে পাওয়ার জন্য সক্রিয় হয়ে উঠুন। যা করতে ভয় পাচ্ছেন, সেই কাজটা করুন, ভয় দূর হয়ে যাবে।

BanglaBook.org

চেষ্টা করে দেখুন।

৫। যান্ত্রিক উপায়ে মনের ইঞ্জিন চালু করুন। ভাবনার প্রতীক্ষায় থাকবেন না, কাজে নেমে পড় ন, আপনিই প্রণোদিত হয়ে উঠবেন।

৬। এখন, এইমাত্র কাজ করুন। আগামীকাল, আগামী সপ্তাহ বা পরে কখনও এসব না-এ প্রতিশব্দ। তাই 'এখন, এইমাত্র'র মানুষ হয়ে উঠুন।

৭। এই মুহূর্তে কাজে লেগে পড় ন। প্রস্তুতিতে সময় নষ্ট করবেন না। বরং কাজটা শুরু করে দিন।

৮। সুযোগ পেলে তা হাতছাড়া করবেন না। স্বেচ্ছা কর্মী হয়ে এগিয়ে আসুন। দেখিয়ে দিন সবাইকে আপনার কাজ করার ক্ষমতা ও ইচ্ছা আছে।

এক্ষুণি কাজ শুরু করে দিন।

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG

একাদশ অধ্যায়

পরাজয়কে কীভাবে জয়ে পরিণত করা যায়

স্কিড রো-তে কর্মরত সমাজসেবী ও অন্যান্যরা মার্কিন দেশে দুর্দশাগ্রস্তদের বয়স, ধর্মবিশ্বাস, শিক্ষা ও পটভূমির নানা পার্থক্য লক্ষ্য করেছেন,। এদের মধ্যে কয়েকজন আশ্চর্যজনক ভাবে অল্পবয়সী, আবার অনেক বৃদ্ধ। কেউ কেউ কলেজের স্নাতক, কয়েকজনের আবার কোনো প্রাতিষ্ঠানিক বিদ্যাই নেই। কেউ বিবাহিত, কেউ বা চিরকুমার। তবে স্কিড রো বাসীদের মধ্যে একটি ব্যাপার লক্ষণীয় ঃ এরা প্রত্যেকে পরাজিত, বিদ্ধস্ত, প্রহৃত, এরা প্রত্যেকেই পরিস্থিতিরি কাছে হেরে গিয়েছে। প্রত্যেকেই আপনাকে তার ব্যক্তিগত জীবনের ওয়াটার লু, তার পরাজয়ের বৃত্তান্ত শোনাতে উদ্‌গ্রীব

এতে রয়েছে নানা অভিজ্ঞতা, যেমন 'আমার স্ত্রী আমাকে ছেড়ে জলে গিয়েছে, " " সব হারিয়েছি, আমার আর কোথাও আশ্রয় জোটেনি," "কয়েকটা কাজের জন্য আজ আমি সমাজ চ্যুত, তাই এখানে আশ্রয় নিয়েছি।"

স্কিড রো থেকে এবার যদি সাধারণ মধ্যবিত্ত মি. ও মিসেস আমেরিকানের জগতের দিকে তাকান, এদের জীবন শৈলী তফাৎটা স্পষ্ট ভাবে চেখে পড়ে। অথচ, আবার আমরা দেখি মধ্যবিত্ত তার অতি সাধারণ মধ্যবিত্ত জীবন যাপনের যে কারণগুলি দেখাচ্ছে তা ঐ স্কিড রো'র বাসিন্দার মতই শোনাচ্ছে। এখানেও মি. মধ্যবিত্ত পরাজিত, প্রহৃত। যে পরিস্থিতি তাকে হারিয়ে দিয়েছে সেই পরিস্থিতির ক্ষতগুলি এখনও সারেনি। এখন সে অতিমাত্রায় সাবধান। সে সতর্ক পদক্ষেপ নেয়, জয়ের উল্লাস উপভোগ করার দ্বিধান্বিত, নিজের উপর অসন্তুষ্ট। পরাজিত সে, "ভাগ্যের পরিহাস" বলে তার মধ্যবিত্ত জীবন ধারাকে দণ্ডাদেশ মনে করে স্বীকার করে নিয়েছে।

সেও কিন্তু পরাজয়ের কাছে নতি স্বীকার করেছে তবে অপেক্ষাকৃত পরিস্কার পরিচ্ছন্নভাবে, সামাজিক 'স্বীকৃতি' সহ করেছে।

এবার সাফল্যের জন্য বিরল জগতটায় উঁকি দিয়ে দেখলেও চোখে পড়বে নানা পটভূমির মানুষ, কর্পোরেট এক্সিকিউটিভ, পদস্থ মন্ত্রী, সরকারি কর্মকর্তা, সব ক্ষেত্রেই নেতৃস্থানীয় কর্তা ব্যক্তি, অথচ এদের জীবনের ইতিহাসের পাতায় খুঁজে পাবেন দারিদ্র, পারিবারিক বিচ্ছেদ, টুকরো চাষের জমি, ঘিঞ্জি বস্তির। যারা আজ সমাজের বিভিন্ন শাখায় নেতৃস্থানীয় পদে অধিষ্ঠিত তাদেরও দুর্বিসহ পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয়েছে।

তুলনা করলে দেখা যাবে যে বয়স, বুদ্ধিবিবেচনা, পটভূমি জাতীয়তা, যে, কোনো বিষয়ে স্কিড রো, মি. মধ্যবিত্ত ও মি. সফল সমপর্যায়ের মানুষ-একটি মাত্র ব্যতিক্রম

BanglaBook.org

রয়েছে। একটা বিষয়ে এরা প্রত্যেকে একে অপরের থেকে ভিন্ন. তা' হল পরাজয়ের প্রতি, কঠোর পরিস্থিতির প্রতি এদের প্রতিক্রিয়া।

মি. স্কিড রো আঘাত পাওয়ার পর পড়ে গিয়ে আর নিজেকে টেনে তুলতে পারেনি। সেখানেই পড়েছিল, পড়ে আছে ছড়িয়ে ছিটিয়ে। মি. মধ্যবিত্ত আঘাত খেয়ে উঠেছে বটে তবে দাঁড়াতে পারেনি, হামাগুড়ি দিয়ে সেখানে থেকে সরে গিয়েছে। নিরাপদ জায়গায় পৌঁছে সে এমন জোরে দৌঁড়েছে যে দ্বিতীয়বার আগতদের সম্ভাবনাময় এলাকার ত্রিসীমানায় দেখা যায়নি তাকে।

অথচ, মি. সাফল্যের প্রতিক্রিয়া ছিল সম্পূর্ণ ভিন্ন। আঘাত খাওয়া সত্ত্বেও সে মাথা তুলে দাঁড়িয়েছে, শিখেছে, পরাজয়ের কথা ভুলে উন্নতির পথে এগিয়ে চলেছে।

আমার এক ঘনিষ্ঠ বন্ধু পেশায় সফল ম্যানেজমেন্ট কনসালটেন্ট। ওর অফিসে ঢুকলেই নিজেকে 'রাজা' মনে হত। নিখুঁত সুন্দর আসবাবপত্র, গালিচা, ব্যস্ত লোকজন, বিশেষ বিশেষ মক্কেল, দেখে বোঝা যায় সে তার কোম্পানি সাফল্যের পথে এগিয়ে চলতে।

নিন্দুক মানুষ শুনে হয়ত বলবেন, "এরকম কাজকর্ম শুধু ধুরন্ধর মানুষের পক্ষে সম্ভব।" এই ধারণা কিন্তু সম্পূর্ণ ভুল। এর জন্য মানুষের "ধুরন্ধর' হওয়া জরুরী নয়। সফল হওয়ার জন্য মানুষের বুদ্ধিমান, বিত্তবান ও ভাগ্যবান হওয়া জরুরী নয়। শুধু (শুধুর নানা অর্থ বোঝায়, আমি এখানে দ্বিধাসহ শব্দটা ব্যবহার করছি) এমন এক জেদী মানুষের দরকার যে নিজেকে কখনও পরাজিত মনে করে না।

ঐ বিত্তশালী ও সম্মানিত প্রতিষ্ঠানের পৃষ্ঠ ভূমিতে ছিল একটি মানুষের সংগ্রামের কাহিনী, তার যুদ্ধ করে এগিয়ে যাওয়ার ঘটনাঃ ব্যবসা শুরু করার প্রথম ৬ মাসে ১০ বছরের সঞ্চিত অর্থ হারানো, বাড়ি ভাড়ার টাকার অভাবে বেশ ক'সাল অফিস পরিসরে শুয়ে রাত কাটানো'ত বেশ কয়েকটা সেরা চাকরির প্রস্তাব বাতিল করা কারণ সে নিজের আইডিয়াকে বাস্তবায়িত করতে চেয়েছিল, তার সেবার সম্ভাব্য ব্যবহারকারীর সম্মতিসূচক উত্তরের বদলে ১০০ গুণ বেশি প্রত্যাখান পাওয়া .....।

সাফল্যের জন্য সে সাতটি বছর যাবৎ অসহনীয় কষ্ট করেছে অথচ তার মুখে আমি কখনই অভিযোগ শুনিনি। সে সব সময় বলত, "ডেভ, আমি শিখছি। এই ব্যবসায় প্রতিদ্বন্দ্বিতা এত বেশী, আর যেহেতু এটা ধরা ছোঁয়া যায় না, তাই বিক্রি করাও কঠিন। কিন্তু আমিও বিক্রি করা শিখছি।"

আর সত্যি ও শিখেছিল।

একবার বন্ধুকে প্রশ্ন করেছিলাম সম্পূর্ণ অভিজ্ঞতা নিশ্চয়ই ওর আয়ুক্ষয় করে

BanglaBook.org

দিচ্ছে, উত্তরে ও বলেছিল, "না, ক্ষয় কিছুই হচ্ছে না, বরং আমার জমা খাতায় লাভের অঙ্ক বাড়ছে।"

আমেরিকার প্রথিতযশা ব্যক্তিত্বদের জীবন অধ্যয়ন করলে দেখবেন যারা বিপুল পরিমাণ সাফল্য পেয়েছে তাদের সকলকেই জীবনে কঠিন পরিস্থিতিরি সম্মুখীন হতে হয়েছে। সফল ব্যক্তির তালিকাভুক্ত প্রত্যেককেই বাঁধা বিঘ্ন, হতাশা, হার, ব্যক্তিগত শোক সন্তপের মুখোমুখি হতে হয়েছে।

আমার এক বন্ধু সেলস্ এক্সিকিউটিভ, তার সেলস্ম্যানেরা কোনো মাসে জরুরী সেল্স করায় অসক্ষম হলে কেন ব্যর্থ হয়েছে তা জানার জন্য মাসে একটা মিটিং এ শুধু সেই কারণগুলি খোঁজেন। বিক্রিতে ক্ষতির কারণ খুঁজে পুঙ্খানুপুঙ্খ পরীক্ষা করা হয়। এভাবে, সেলস্ম্যান ভবিষ্যতে অনুরূপ ক্ষতির হাত থেকে সুরক্ষিত থাকে।

ফুটবলের কোচ যদি জেতে বেশী ও হারে কম সে সব সময় টিমের সবার সঙ্গে প্রতিটি খেলার বিস্তারিত আলোচনা করে ভুলগুলি খুঁজে বার করে। কয়েকজন কোচ প্রতিটি খেলার ফিল্ম প্রস্তুত করে যাতে ভুল ত্রুটিগুলি স্পষ্টভাবে প্রত্যক্ষ করা যায়। উদ্দেশ্য, যাতে পরবর্তী খেলাটা আরো ভালোমত খেলতে পারে।

সি এ এ কর্মী, সফল সেলস্ এক্সিকিউটিভ, ডাক্তার, ফুটবল কোচও পেশাদাররা এই সাফল্যের নীতি অনুসরণ করে; প্রতিটি পরাজয় থেকে কিছু জিনিস উদ্ধার করে আনুন।

কোনোরকম ব্যক্তিগত আঘাত পাওয়া মাত্র আমরা মানসিকভাবে এত বিপর্যস্ত হয়ে পড়ি যে কিছুই শেখা হয় না।

কলেজের প্রফেসররা জানেন যে পরীক্ষায় ফেল করার মত নম্বর পাওয়া ছাত্রের প্রতিক্রিয়া দেখে তার সাফল্যের সম্ভাবনা অনুমান করা যায়। কয়েক বছর আগে আমি যখন ডেট্রয়ে

স্টেট ইউনিভার্সিটির প্রফেসর ছিলাম, আমাকে এক রকম বাধ্য হয়েই একটি ছাত্রকে ফেল করাতে হয়। ছাত্রটি এতে খুব আঘাত পেয়েছিল' তাই এভাবে সব ভেস্তে যাওয়া এক লজ্জার ব্যাপার হয়ে উঠেছিল ওর কাছে দু'টি বিকল্প ছিল ঃ পরের বার, আবার পরীক্ষায় বসে স্নাতকের ডিগ্রী পাওয়া, অথবা পড়াশোনায় ইতি টানা।

আশা করেছিলাম নিজের ব্যর্থতার কথা জেনে ছেলেটি আশাহত হবে, হয়ত বা রেগে উঠবে, ঠিকই ভেবেছিলাম। আমি ওকে বোঝালাম যে পাশ করার মত পড়াশোনা ও করেনি, দেখলাম ও স্বীকার করল যে ও কোর্সে মন দিয়ে পড়া করেনি।

"তবে," সে বলল, "আমার আগেকার রেকর্ডগুলিতো ভালোই সেগুলো বিবেচনা করে দেখবেন না?"

BanglaBook.org

ওকে বোঝালাম তা সম্ভব নয় কারণ এক একটি কোর্সের ভিত্তিতে আমরা আলাদাভাবে নম্বর দেই। তাছাড়া প্রফেসর নিজে কোনো অন্যায় করার পর সত্যনিষ্ঠভাবে তা স্বীকার করলে তবেই শিক্ষার কঠোর নিয়মানুসারে গ্রেড বদল করা যায়।

যখন ছাত্রটি বুঝল যে কিছুতেই গ্রেড বদলানো যাবে না, তখন রেগে বলল, "প্রফেসর এই শহরে অন্তত ৫০ জন খুব সফল লোকের নাম বলতে পারি যারা এই কোর্স নিয়ে পড়াশোনা করেনি। অনেকে হয়ত এই কোর্সের নামও শোনেনি। এই কোর্স এত জরুরী কেন?"

"ভাগ্যিস," সে আরো বলল,"বাইরের জগতটা, আপনাদের প্রফেসরদের মত কিন্তা করে না।"

ছেলেটার কথা শুনে প্রায় ৪৫ সেকেণ্ড চুপ করেছিলাম। (আমি জানি যেখানে ঝগড়া ঝাটির উপক্রম দেখা দেয় সেখানে খানিকক্ষণ চুপ করে থাকা ঐ ঝগড়া প্রতিরোধের একটা সেরা পন্থা)।

তারপর আমার ছাত্র বন্ধুটিকে বললাম, "যা বলছ তার হয়ত অনেকটাই সত্যি। এমন অনেক সফল মানুষ আছে যারা এই কোর্সের বিষয়ে কিছুই জানে না। আর এই বিদ্যাটুকু না শিখেও সফল হওয়া যায়। সম্পূর্ণ জীবনের নক্সায় হয়ত এই কোর্সের উপযোগিতা নেই, তবে কোর্সের প্রতি তোমার যে মনোভাব তার প্রভাব তোমার বাকি জীবনে পড়তে বাধ্য।"

"শুধু এইটুকু যে, 'বাইরের জগতেও' কিন্তু আমাদের মত নম্বর দেওয়া বা গ্রেড দেওয়া হয়। এখানকার মত সেখানেও সুষ্ঠভাবে কাজ করা একান্ত জরুরী, কাজ সেরা মানের না হলে 'বাইরের জগতটাও' তোমার পদোন্নতি করবে না বা বেতন বাড়াবে না।"

কথাটা ভালোমত বোঝার সময় দিলাম, কিছুক্ষণ চুপ করেছিলাম। তারপর আমি বললাম, "একটা পরামর্শ শুনবে? এখন তোমার মন মেজাজ ভালো নেই। তোমার মনের অবস্থা আমি বুঝতে পারছি। আর তুমি যে আমার ওপর চটে রয়েছ তাও খুবই স্বাভাবিক। তবে এই অভিজ্ঞতার ভালো দিকটা দেখ। একটা জরুরী শিক্ষণীয় বিষয় হল ঃ মন দিয়ে কাজ না করলে জীবনে সফল হওয়া যায় না। এটা শিখে নিলে পাঁচ বছর পর বুঝতে পারবে, তুমি এখানে যতটা সময় কাটিয়েছো তার মধ্যে এটাই ছিল সবচেয়ে লাভ দায়ক শিক্ষা।"

বয়েকদিন পর জেনে খুশী হলাম যে ছাত্রটি ঐ কোর্সে আবার ভর্তি হয়েছে। এবার সে খুব ভালো নম্বর নিয়ে পাশ করলো। পরে বিশেষ ভাবে আমাকে ফোন করে বলেছিল যে আমাদের আগেরকার আলোচনায় ওরা খুব উপকার হয়েছিল।

BanglaBook.org

"আপনার কোর্সে প্রথমবার ফেল করার পর একটা জিনিস শিখেছিলাম," সে বলল, "আপনার হয়ত শুনে অদ্ভুত লাগবে প্রফেসর, কিন্তু আমার মনে হয় তখন পাশ না করতে পেলে আমার লাভই হয়েছে।"

পরাজয়কে জয়ে পরিণত করা যায়। শিক্ষণীয় বিষয়টি জীবনে ব্যবহার করুন, দেখবেন অতীতের ভুলগুলি দেখে হাসি পাবে।

সিনেমা প্রেমীরা কখনই মহান অভিনেতা মি. লিওলেন ব্যারিমোরকে ভুলতে পারবে না। ১৯৩৬ সালে তার নিতম্বের হাড় ভেঙ্গে যায় যা কিছুতেই সারে না। অনেকেই ভেবেছিল মি. ব্যারিমোরের ভবিষ্যৎ অন্ধকার। কিন্তু মিঃ ব্যারিমোর তা মনে করেননি। এই আঘাত তাকে অভিনয়ে আরো শীর্ষে পৌঁছাতে সাহায্য করেছিল। পরের বছর বিরামহীন ও দুঃসহ বেদনা সত্ত্বেও হুইল চেয়ারে বসে তিনি কয়েক ডজন সফল ভূমিকায় অভিনয় করেছিলেন।

১৫ই মার্চ ১৯৪৫ সালে ফ্রান্সে মি ডব্লু কলভিন ইউলিয়াম একটা ট্যাঙ্কের পেছন পেছন হাঁটছিলেন। একটা মাইন হাঁটার ফলে ট্যাঙ্ক উড়ে যায় এবং মিঃ উইলিয়াম চিরতরে অন্ধ হয়ে যায়।

তবে তা মিঃ ইউলিয়ামের মন্ত্রী ও উপদেষ্টা হওয়ার অভিলাষ অপূর্ণ রাখতে পারেনি। সসম্মানে (অনার্সসহ) কলেজ পাশ করার সময় মি. ইউলিয়াম বলেছিলেন যে অন্ধত্ব "আমার জীবনের সম্পদ হয়ে উঠবে। যেহেতু বাইরের চেহারা দেখে মানুষকে যাচাই করতে পারব না তাই তাকে দ্বিতীয় সুযোগ দেব। অন্ধত্ব আমাকে চেহারা দেখে লোক বিচারের অন্যায় অপরাধ থেকে মুক্তি দেবে। আমি এমন মানুষ হয়ে উঠতে চাই যার কাছে এসে সবাই নিরাপদ অনুভব করে, নিজেকে প্রকাশ করতে পারে।"

তিক্ত, নির্মম পরাজয়কে জয়ে পরিণত করার এ এক অদ্ভুত উদাহরণ, তাই না?

পরাজয় শুধুই মনের অবস্থা, আর কিছুই নয়।

আমার এক বন্ধু স্টক্ মার্কেটে এক অবস্থাপন্ন ও সফল ইনভেস্টার। সে সব সময় তার অতীতের অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে অর্থলগ্নির সিদ্ধান্ত নেয় একবার আমাকে বলেছিল, "প্রথম যখন ১৫ বছর আগে অর্থলগ্নি শুরু করি, বেশ কয়েকবার ঘা খেতে হয়েছে। বেশীর ভাগ অ- পেশাদারদের মত আমিও দ্রুত বড়লোক হতে চেয়েছিলাম। তাই দ্রুত আঘাত পেয়েছি। তবে তাতে ভেঙ্গে পড়িনি। অর্থনীতির মূলমন্ত্র আমার জানা ছিল। তাছাড়া দীর্ঘ সময় যাবৎ সুনির্বাচিত স্টকে বিনিয়োগ নিশ্চয়ই লাভ হবে।"

"তাই প্রথম দিকে এই মন্দ বিনিয়োগগুলোকে আমার শিক্ষার মূল্য মনে করেছিলাম," হেসে উনি বললেন।

BanglaBook.org

এদিকে আবার আমি এমন লোকদেরও চিনি যারা দু'একটা বুদ্ধি বিবেচনাহীন অর্থ বিনিয়োগের পর ঘোর 'স্টক বিরোধী' হয়ে উঠেছিল। ভুলগুলি বিশ্লেষণ করে কাজে যোগ দেওয়ার বদলে এদের মধ্যে একটা ভ্রান্ত ধারণা সৃষ্টি হয় যে সাধারণ স্টকে বিনিয়োগ জুয়া খেলার সামিল, যাতে শেষে সবাই হেরে যায়।

প্রতিটি পরাজয় থেকে কিছু উদ্ধার করার সিদ্ধান্ত নিন। এরপর থেকে কাজের জগতে অথবা বাড়িতে কোনো ভুল বা গোলমাল হলে মাথা ঠান্ডা করে তার কারণটা খুঁজে বার করুন। এমন করলে একই ভুলের পুনরাবৃত্তি হবে না।

শিখতে পারলে হেরেও লাভ আছে।

আমরা মানুষেরা বড় বিচিত্র জীব। জয়ের কৃতিত্ব নেওয়ায় আমরা, জেতামাত্র সারা বিশ্বকে জানাতে চাই। আমরা সকলেই চাই যে অন্যরা আমাদের দেখে মন্তব্য করুক, "ঐ যে অমুক মশাই যাচ্ছেন, উনি এই কাজে কৃতিত্ব পেয়েছেন।"

অথচ হেরে যাওয়া মাত্র আমরা তার দোষটা অন্যের ওপর চাপিয়ে দেই। পণ্য বিক্রি না হলে সেলস্‌ম্যান গ্রাহককে দোষী সাব্যস্ত করে। কাজে গণ্ডগোল দেখা দিলে এক্সিকিউটিভরা কর্মচারী ও অন্যান্য এক্সিকিউটিভদের ওপর দোষ চাপিয়ে দেয়। পারিবারিক ঝগড়া-ঝাটির সমস্যায় স্বামী স্ত্রীকে ও স্ত্রী স্বামীকে দোষারোপ করে।

এ কথা সত্যি যে এখনকার জটিল পৃথিবীতে অন্যরা হয়ত আমাদের ল্যাং মেরে ফেলে দিতে পারে। তবে এ কথাও অনস্বীকার্য যে আমরাও অনেক সময় নিজেদের সামলাতে পারি না, নিজেদেরকেই ফেলে দেই। ব্যক্তিগত অক্ষমতা বা ভুলবশত আমরা হেরে যাই।

নিজেকে এভাবে সাফল্যের জন্য প্রস্তুত করুন। নিজেকে মনে করিয়ে দিন যে মানুষের পক্ষে যতটা নিখুঁত হওয়া সম্ভব আপনি ততটা নিখুঁত হয়ে ওঠার চেষ্টা করবেন। বাস্তববাদী হয়ে উঠুন। নিজেকে একটা কাঁচের টিউবে বন্ধ করে নিস্পৃহ তৃতীয় পক্ষের মত নিজের বিশ্লেষণ করুন। আপনার এমন কোনও ত্রুটি আছে কি যা আগে কখনো চোখে পড়েনি, খুঁজে দেখুন। তেমন ভুল ত্রুটি চোখে পড়লে তা সংশোধন করুন। বেশির ভাগ মানুষ নিজের স্বভাব চরিত্রে এত বেশি অভ্যস্ত হয়ে পড়ে যে উন্নতির পথটাই খুঁজে পায় না।

"ভাগ্যকে দোষ না দিয়ে ভুলগুলি পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে বিবেচনা করে দেখুন। হেরে গেলে শিখে নিন। অনেকেই "দুর্ভাগ্য," "মন্দ ভাগ্য," "ভাগ্যহীন," হতভাগার অজুহাতে

BanglaBook.org

নিজেদের মধ্যবিত্ত জীবনে ব্যাখ্যা খোঁজে। এরা অনেকটা অবুঝ শিশুর মত, যারা শুধু সমবেদনা খোঁজে। এরা বড়, শক্তিশালী, আরো আত্মনির্ভর হওয়ার সুযোগগুলি চিনতে পারে না, তই সেই সুযোগ হারায়।

ভাগ্যকে দোষ দেবেন না। ভাগ্যকে দোষী সাব্যস্ত করে কেউ-ই তার উদ্দেশ্য সাধন করতে পারেনি।

আমার এক সাহিত্য বিশারদ, উপদেষ্টা, লেখক ও সমালোচক বন্ধু সম্প্রতি সফল লেখক হতে কি প্রয়োজন তা নিয়ে আমার সঙ্গে আলোচনা করেছিল।

"বহু ভাবী লেখকরা," ও বলল, "লেখার ব্যাপারে মোটেই তেমন গুরুত্ব দেয় না। অল্প চেষ্টা করার পর যখন দেখে যে প্রচুর পরিশ্রম করতে হবে তখন হাল ছেড়ে দেয়। এদের সঙ্গে কাজ করতে গিয়ে আমি ধৈর্য্য হারিয়ে ফেলি, কারণ এরা সব সময়ই শর্ট-কাট খোঁজে। এই পথে তো কোনো শর্ট-কার্ট নেই।"

"অবশ্য আমি এ কথা বলছি না যে শুধু অধ্যবসায় যথেষ্ট," সে বলল, প্রায়ই দেখা যায় শুধু অধ্যবসায় যথেষ্ট হয় না।"

"আজকাল আমি যার সঙ্গে কাজ করছি সে ৬২টি ছোট গল্প লিখেছে তবে একটাও বিক্রি হয়নি। স্পষ্টতই সে লেখক হওয়ার জন্য খুব উদ্‌গ্রীব, তার অধ্যবসায় আছে। তব এই ভদ্রলোকের সমস্যা হল সব লেখাতেই ইনি একই পন্থা অনুসরণ করেন। ইনি গল্পের একটা শক্তপোক্ত ধাঁচ তৈরী করে নিয়েছেন। নিজের জিনিসগুলি যেমন গল্পে খসড়া ও চরিত্র, লেখার শৈলীতে কোনোরকম গবেষণামূলক পরিবর্তন করেন না। আমি এখন আমার মক্কেলকে নতুন পন্থা, নতুন কর্মকৌশল অবলম্বন করতে বলেছি। ওর লেখার ক্ষমতা আছে, একটু নতুন ধরনের পরীক্ষা নিরীক্ষা করলে,আমি হলফ করে বলতে পারি ও সফল হবেই। কিন্তু যতক্ষণ ও বদলাবে না, ততক্ষণ শুধুই প্রত্যাখান পাবে।"

সাহিত্য উপদেষ্টা মহাশয়ের পরামর্শটা ভালো। অধ্যায় খুব জরুরী তবে শুধুমাত্র অধ্যবসায় জয়ের জন্য যথেষ্ট না। আমরা বার বার চেষ্টা করেও ব্যর্থ হব যতক্ষণ না নতুনভাবে কাজ করতে শিখব, অর্থাৎ অধ্যবসায়ের সঙ্গে নতুন পরীক্ষা নিরীক্ষা করারও জরুরী।

আমেরিকার এক প্রচণ্ড একগুয়ে বৈজ্ঞানিক ছিলেন এডিসন। বৈদ্যুতিক বাল্ব আবিষ্কারের আগে উনি কয়েক হাজার গবেষণা করেছিলেন। তবে লক্ষ্য করুনঃ এডিসন গবেণায় নানা পরীক্ষা নিরীক্ষা করেছিলেন। আলোর বাল্ব আবিস্কারের পেছনে ছিল তার অক্লান্ত পরিশ্রম। পরিশ্রমের সঙ্গে গবেষণার নি ত্যনতুন পন্থা অবলম্বন করে উনি সফল হন।

BanglaBook.org

একই রকমভাবে কঠোর পরিশ্রম করলে সাফল্যের কোনোও গ্যারিন্টি পাওয়া যায় না। নতুনভাবে পরীক্ষা-নিরীক্ষা ও পরিশ্রমের অবধারিত পরিণাম সাফল্য।

১। নিজেকে বলুন "পথ একটা নিশ্চয়ই আছে।" সব ভাবনা-চিন্তার চুম্বকীয় প্রভাব রয়েছে। যদি আপনি নিজেকে বলেন যে "আমি হেরে গিয়েছি,এই সমস্যার সমাধানের কোনো উপায় নেই," তৎক্ষনাৎ হতাশাদায়ক না-ধর্মী ভাবনা-চিন্তা প্রশ্রয় পায়। এই সব চিন্তা আপনাকে প্রতিপন্ন করে যে আপনি পরাজিত।

তাই বিশ্বাস করুন, "সমস্যার সমাধানের একটা না একটা উপায় নিশ্চয়ই আছে," আপনি দেখবেন সমাধানের জন্য গঠনমূলক ভাবনা-চিন্তার উদ্ভব হয়।

"ইচ্ছা থাকলেই উপায় হয়" এই উক্তিটি গুরুত্বপূর্ণ, এতে আস্থা রাখুন।

দাম্পত্য জীবনে সমস্যা দেখা দিলে যতক্ষণ না একজন এবং সম্ভব হলে উভয় পক্ষই আনন্দ ও শান্তি ফিরে পাওয়ার আস্থাবান হবে, সেই বিবাহ বিচ্ছেদ প্রতিরোধে উপদেষ্টা কোনোমতেই সফল হবে না।

মনোবৈজ্ঞানিক ও সমাজসেবীরা বলেন, যতক্ষণ না মদাসক্ত মানুষ নিজে বিশ্বাস করে যে সে মদ্যপানে আসক্তি সম্পূর্ণ ত্যাগ করতে পারবে, ততক্ষণ তাকে ঐ আসক্তি থেকে মুক্তি দেওয়া যায় না।

একবার একটা সংবাদ অধিবেশনে প্রেসিডেন্ট আইসেন হাওয়ারকে প্রশ্ন করা হয়েছিল তিনি সপ্তাহ শেসে এত বেশি ছুটি কেন নেন। ওর উত্তরটা যারা সৃজনীশক্তি বাড়াতে ইচ্ছুক তাদের সবার জন্য প্রযোজ্য। মি. আইসেন হাওয়ার বলেছিলেন, "আমার মনে হয় যে কোনও মানুষ, সে জেনারার মোটর্সের পরিচালক হোক বা ইউনাইটেড স্টেটসের, ডেস্কে বসে একগাদা কাগজে মুখ গুজে পড়ে থেকে খুব সুদক্ষ পরিচালক হয়ে উঠতে পারে না। অপ্রয়োজনীয় বিবরণ মাথায় না রেখে প্রেসিডেন্টের মৌলিক নীতি ও বিষয়গুলি নিয়ে ভাবনা-চিন্তা করা প্রয়োজন... যাতে স্পষ্ট ও ভালো সিদ্ধান্ত নেওয়া যায়।"

আমার ব্যবসার প্রাক্তন সঙ্গী মাসে একবার নিয়মিত সস্ত্রীক ঘনীর জন্য শহরের বাইরে ছুটি

কাটিয়ে আসে। তার মতে কাজ থেকে দূরে সরে গিয়ে আবার ফিরে আসে। তার কর্মক্ষমতা বাড়িয়ে দেয়, তাকে মক্কেলের জন্য আরো কর্মপযোগী করে তোলে।

বাঁধা পাওয়া মাত্র সম্পূর্ণ প্রকল্প ছেড়ে পালাবেন না, রবং একটু দূরে সরে মনটাকে সজীব করে তুলুন, সহজ কিছু করুন, যেমন গান শোনা, হাঁটতে যাওয়া বা ঘুমানো।। আবার যখন কাজটা নিয়ে বসবেন, দেখবেন আপনিই সমাধান খুঁজে পেয়েছেন।

BanglaBook.org

বড় বড় অসুবিধাজনক পরিস্থিতিতে আমার আরো খুঁজলে লাভ হবে। এক তরুণ আমায় শোনালো চাকরি হারানোর পর কীভাবে ভালো দিকটা তার চোখে পড়ল। সে বললঃ "তখন আমি এক বিশাল ক্রেডিট রিপোর্টিং কোম্পানীতে কাজ করছিলাম। একদিন হঠাৎ আমাকে চাকরি ছাড়ার নোটিশ ধরিয়ে দেয়া হল। বাজারে তখন মন্দা, যে সব কর্মচারীরা কোম্পানীর জন্য কম গুরুত্বপূর্ণ তাদের কাজ থেকে বরখাস্ত করা হচ্ছে।"

"যদিও চাকরিটায় বেতন তেমন সন্তোষজনক ছিল না তবে আমি যেভাবে বড়হয়েছি সেইমত বেতন মন্দ ছিল না। চাকরি হারিয়ে কয়েক ঘণ্টার জন্য খুব মনমরা হয়ে পড়েছিলাম। তারপর ভাবলাম এ তো শাপে বর হয়েছে। সত্যি কথা বলতে কি, কাজটা আমার তেমন পছন্দ ছিল না, ঐ চাকরিতে টিকে গেলেও বেশি দূর এগোতে পারতাম না। এখন আমি নিজের পছন্দসই কাজ করার সুযোগ পেলাম, শিগ্‌গীর আমি আরো মোটা বেতনসহ আমার মন মত চাকরি পেয়ে গেলাম। ঐ ক্রেডিট কোম্পানী থেকে বরখাস্ত হওয়াটা ছিল আমার জীবনের সবচেয়ে সেরা অভিজ্ঞতা।"

মনে রাখবেন, যে কোনও পরিস্থিতিতে আপনি যা দেখতে চান তাই চোখে পড়বে। ভালো দিকটা দেখুন, পরাজয়কে পরাজিত করুন। স্পষ্টভাবে দেখতে শিখলে সবকিছুর একটা ভালো দিক চোখে পড়বে।

দ্রুত পুনরীক্ষণ

বাঁধা-বিপত্তি, অক্ষমতা, নিরুৎসাহ ও অন্যান্য হতাশাজনক পরিস্থিতি সফল ও ব্যর্থতাকে পৃথক করে। ব্যর্থতাকে সাফল্যে পরিণত করার পাঁচটি নির্দেশ ঃ

১। সাফল্যের পথ খুঁজে বার করতে নিজের ভুল-ত্রুটির অধ্যয়ন করুন। হেরে গেলে সেই অভিজ্ঞতা থেকে শিখুন, যাতে পরের বার আপনার জিত হয়।

২। নিজের গঠনমূলক সমালোচনা করার সৎ সাহস থাকা চাই। নিজের দোষ ত্রুটি খুঁজে সংশোধন করুন। এতে আপনি পেশাদার হয়ে উঠবেন।

৩। ভাগ্যকে দোষ দেবেন না। প্রতি পরাজয়ের পুঙ্খানুপুঙ্খ পরীক্ষা করুন। কোথায় কি ভুল হয়েছে তা খুঁজে বার করুন। মনে রাখবেন, ভাগ্যকে দোষ দিয়ে জীবনের বৃহত্তর লক্ষ্যে পৌঁছানো যায় না।

৪। শুধু অধ্যাবসায় নয়, সঙ্গে নতুন ভাবে পরীক্ষাও করুন। লক্ষ্যে অবিচলিত থাকুন তবে একই পাথরে মাথা খুঁড়ে লাভ নেই। নতুন ভাবে কাজ করে দেখুন, পরীক্ষা করে দেখুন।

৫। মনে রাখবেন, সব পরিস্থিতির একটা ভালো দিক আছে। সেটা খুঁজে বার করুন। ভালো দিকটা দেখুন, হতাশা ও নিরাশাকে কোনোভাবেই প্রশ্রয় দেবেন না।

BanglaBook.org

দ্বাদশ অধ্যায়

নিজেকে গড়ে তুলতে লক্ষ্য স্থির করুন

মানুষের প্রতিটি অগ্রগতির বাস্তব রূপায়নের আগে তা কল্পনায় গড়ে উঠেছিল- আমাদের ছোট-বড় আবিষ্কার, চিকিৎসায় নুতন খোঁজ, ইঞ্জিনিয়ারিং এ বিজয়, ব্যবসায় সাফল্য-সবই সত্যি হয়ে ওঠার আগে তা ছিল কল্পনা মাত্র। ঘটনাক্রমে আবিষ্কারের ফলে নয়, উপরন্তু বৈজ্ঞানিকদের 'মহাকাশে জয়' এর উদ্দেশ্যের ফল স্বরূপ আজ মনুষ্য সৃষ্ট ছোট ছোট চাঁদ পৃথিবী পরিক্রমা করছে।

লক্ষ্য অর্থাৎ অভীষ্ট উদ্দেশ্য। লক্ষ্য শুধুই অলীক স্বপ্ন নয়– এটা তেমন স্বপ্ন যা বাস্ত বায়িত করা হয়। লক্ষ্য "যদি আমি পারতাম' এর আবছা অস্পষ্ট ধারণার চেয়ে অনেক অনেক বড়। লক্ষ্য অর্থাৎ সুস্পষ্ট উদ্দেশ্যে "যার জন্য আমি তৎপর হয়ে কাজ করছি।"

লক্ষ্য স্থির না করা পর্যন্ত কিছুই করা সম্ভব নয়, প্রথম পদক্ষেপটি পর্যন্ত নেওয়া অসম্ভব। লক্ষ্যহীন মানুষ বিভ্রান্ত, জীবনে সে পথভ্রষ্ট হয়ে পড়ে। হোঁচট খেতে খেতে সে এগোয় বটে তবে যেহেতু তার কোন গন্তব্য স্থল নেই তাই কোথাও পৌঁছাতে পারে না।

জীবনের জন্য যেমন বায়ুর প্রয়োজন, তেমনই সাফল্যের জন্য প্রয়োজন লক্ষ্য। লক্ষ্য ছাড়া কেউ-ই হঠাৎ সফল হয় না, হাওয়া ছাড়া যেমন বাঁচা অসম্ভব। আপনি কোথায় পৌঁছাতে চান সে সম্বন্ধে সুস্পষ্ট ধারণা থাকা চাই।

একটা বিজ্ঞাপন সংস্থার ডাক ঘরে সপ্তাহে $ ২৫ এর চাকরি থেকে ডেভ ম্যাহনি ২ বছর বয়সে একটি সংগঠনের ভাইস প্রেসিডেন্ট এবং ৩৩ বছর বয়সে গুড হিউমার কোম্পানীর প্রেসিডেন্ট পদে অধিষ্ঠিত হয়। লক্ষ্য সম্বন্ধে ওর মন্তব্য "আপনি কোথায় ছিলেন বা আছেন সেটা গুরুত্বপূর্ণ নয়, আসল বিষয়টি হল আপনি কোথায় পৌঁছাতে চান।"

আপনি কোথায় ছিলেন বা আছেন সেটা গুরুত্বপূর্ণ নয়, আসল বিষয়টি হল আপনি কোথায় পৌঁছাতে চান।

প্রগতিশীল সংগঠন ১০ থেকে ১৫ বছর আগেই তাদের লক্ষ্য স্থির করে নেয়। যারা উন্নতিশীল ব্যবসা পরিচালনা করে সে সব এক্সিকিউটিভদের প্রশ্ন করা উচিৎ "১০ বছর পর কোম্পানীকে আমরা কোথায় দেখতে চাই?" এবং তারপর তাদের সেই মতই চেষ্টা করতে হয়। আজকের প্রয়োজন মেটাতে নয়, ভবিষ্যতের ৫ থেকে ১০ বছর পরের প্রয়োজন পূরণ করতে নতুন প্ল্যান্টের ক্ষমতা বিকশিত করা হয়। আগামী দশকে এমনকি তারপরে, হয়ত উপস্থাপিত করা হবে এমন সব পণ্যের গবেষণা এখন থেকে শুরু করা হয়।

আধুনিক সংগঠনগুলি ভবিষ্যতের সম্ভাবনায় ভরসা করে বসে থাকে না। আপনার কি সেই ভরসায় অপেক্ষা করা উচিৎ?

BanglaBook.org

অগ্রগামী ব্যবসা থেকে আমরা সকলেই কিছু মূল্যবান পাঠ শিখতে পারি। আপনার আগামী ১০ বছরের পরিকল্পনা প্রস্তুত করতে পারি, তাই করা উচিৎ। আপনি যদি ১০ বছর পর এক বিশিষ্ট ব্যক্তিত্ব হয়ে উঠতে চান তাহলে আপনাকে এখনই তার প্রতিমূর্তি হয়ে উঠতে হবে। এটা খুব জরুরী। যে ব্যবসা ভবিষ্যতে পরিকল্পনাকে অগ্রাহ্য করে তা (টিকলে) বাকি পাঁচটা ব্যবসার মতই হবে, ঐ একইভাবে যে মানুষটা অদূরদর্শী, দীর্ঘকালীন লক্ষ্য নির্ধারণে অক্ষম, সে জীবনের পথে বাকি পাঁচ জনের মতই রয়ে যাবে। লক্ষ্য ছাড়া এগিয়ে যাওয়া অসম্ভব।

সত্যিকার সাফল্যের জন্য দীর্ঘকালীন লক্ষ্য নির্ধারণ কেন জরুরী তার একটা উদাহরণ দেই। গত সপ্তাহে এক তরুণ (তার নাম দেওয়া যাক এফ.বি.) তার চাকরি জীবনের সমস্যা নিয়ে আমার কাছে উপস্থিত হয়। এফ.বি. কে দেখে বিচক্ষণ, বুদ্ধিমান ও ভদ্র মার্জিত মনে হয়েছিল। অবিবাহিত এই তরুণ চার বছর আগে কলেজের পড়া সম্পূর্ণ করেছিল।

আমরা কিছুক্ষণ তার বর্তমান কাজ, শিক্ষা-দীক্ষা, শখ ও স্বাভাবিক প্রবণতা ও সাধারণ পটভূমি নিয়ে আলাপ আলোচনা করলাম। তারপর আমি বললাম, "আপনি চাকরি বদলের জন্য আমার সাহায্য চাইছেন। তা কেমন চাকরি আপনার পছন্দ?"

"আসলে," সে বলল, "সেই জন্যই আপনার কাছে এসেছি। আমি যে কি করতে চাই তা বুঝে উঠতে পারছি না।"

ওর সমস্যাটা ছিল সুপরিচিত। তবে আমি বুঝলাম শুধুমাত্র কয়েকটি সম্ভাব্য নিয়োগকর্তাদের সঙ্গে ওর ইন্টারভিউয়ের ব্যবস্থা করা হয়ত যথেষ্ট নয়। জীবিকা মনোনয়নে ভুলভ্রান্তি করে কোন্‌টা পছন্দ তা পরখ করে দেখাটা সমীচীন নয়। যেহেতু জীবিকা নির্বাহের কয়েক ডজন পদ্ধতি আছে, তাই ডজনে হয়ত একটা জীবিকা ওর উপযুক্ত হবে। বুঝলাম চাকরি খুঁজে দেওয়ার আগে এ. বি.-র উদ্দেশ্য নির্ধারণে ওকে সাহায্য করতে হবে।

তাই বললাম, "এখন থেকে তোমার জীবিকা পরিকল্পনা যাচাই করা যাক। এখন থেকে ৪০ বছর পর নিজেকে কোথায় দেখতে চাও?"

এফ.বি. চিন্তা করে উত্তর দিল, "আমার মনে হয় বাকিরা যা চায় আমিও সে সব চাই, ভালো বেতনের চাকরি, সুন্দর বাড়ি। সত্যি বলতে," সে বলল, "এ নিয়ে তেমন চিন্তা করে দেখিনি।"

আমি বললাম এটা খুব স্বাভাবিক। ওকে বোঝালাম যে জীবিকার ব্যাপারে ওর মনোভাব অনেকটা প্লেনের টিকিট কাউন্টারে দাঁড়িয়ে 'একটা টিকিট দিন' বলার মত। গন্তব্য স্থানটি কি তা না বলা পর্যন্ত এয়ার লাইনের কর্মীরা সাহায্য করতে পারবে না। তাই আমি বললাম, "তোমার লক্ষ্য কি তা না বললে আমি কিন্তু তোমায় সাহায্য করতে পারব না, আর সেটা শুধু তুমি নিজেই বলতে পারবে।"

BanglaBook.org

এতে এফ.বি. চিন্তিত হয়ে পড়ল এর পর দু'ঘন্টা আমরা বিভিন্ন জীবিকার গুণ নিয়ে আলোচনা না করে লক্ষ্য নির্ধারণের পন্থা নিয়ে আলোচনা করলাম। মনে হল এফ.বি. তার চাকরি জীবনের পরিকল্পনা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় শিখল ঃ 'শুরু করার আগে কোথায় যাবে তা স্থির করে নাও।'

প্রগতিশীল কর্পোরেশনের মত আগে থেকে পরিকল্পনা তৈরী করুন। আমি, আপনি, আমরা নিজেরাও তো এক একটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠান। আপনার দক্ষতা, প্রতিভা ও ক্ষমতা আপনার 'পণ্য'। আপনি নিজের পণ্য বিকশিত করতে চান, তাই তার প্রাপ্য সর্বাধিক মূল্য। ভবিষ্যত পরিকল্পনায় এতে সুবিধা হবে।

যে দু'টি পদক্ষেপ আপনার সহায়ক হতে পারেঃ

প্রথমত ঃ নিজের ভবিষ্যতকে তিন ভাগে বিভক্ত করে চিন্তা করুন ঃ কর্মক্ষেত্র, পরিবার ও সামাজিক জীবন। এভাবে জীবনটাকে ভাগ করে নিলে বিশৃঙ্খলা সৃষ্টি হবে না, ঝগড়া ও মারামারি হবে না, আপনি সম্পূর্ণ চিত্রটা দেখতে পাবেন।

দ্বিতীয়ত ঃ এই প্রশ্নগুলির সঠিক স্পষ্ট উত্তর নিজেকে জানান ঃ জীবনে আমি কি পেতে চাই? কীভাবে নিজেকে সন্তুষ্ট করা যায়?

ক– সাহায্যের জন্য নীচে দেওয়া পরিকল্পনা গাইড ব্যবহার করুন।

১। বছর পর, আমার প্রতিমূর্তি ঃ ১০ বছরের পরিকল্পনার গাইড ক– কর্মক্ষেত্র ঃ আজ থেকে ১০ বছর পর ঃ

২। আমি কোন্ আয়ের শ্রেণীতে পৌছাতে চাই?

৩। কি স্তরের দায়িত্বভার গ্রহণ করতে চাই?

৪। কতটা ক্ষমতাসম্পন্ন হয়ে উঠতে চাই?

৫। কাজ থেকে কতটা সম্মান পেতে চাই?

খ– পারিবারিক জীবন; আজ থেকে ১০ বছর পর ঃ

১। নিজেকেও পরিবারকে কি ধরনের জীবন যাপনের স্তর দিতে চাই?

২। কেমন বাড়িতে বসবাস করতে চাই?

৩। কেমন ছুটি কাটাতে চাই?

৪। আমার সন্তানদের প্রাপ্তবয়স্ক জীবনের প্রারম্ভে কি রকম আর্থিক সাহায্য দিতে চাই?

গ– সামাজিক জীবন ঃ আজ থেকে ১০ বছর পর ঃ

১। আমি কেমন বন্ধু পেতে চাই?

২। আমি কি ধরনের সামাজিক গোষ্ঠীভুক্ত হতে চাই?

৩। সমাজের নেতৃত্বে আমি কোন্ দায়িত্বটা নিতে আগ্রহী?

৪। আমি কোন্ কোন্ মহৎ উদ্দেশ্য সাধন করতে চাই?

কয়েক বছর আগে আমার ছোট ছেলে আবদার করল তার গর্বের ও আনন্দের বস্তু, চোখের মণি, আমাদের অনিশ্চিত-বংশোদ্ভূত অথচ বুদ্ধিমান কুকুর ছানা পিনাটের জন্য ডগ হাউস অর্থাৎ বাসা বানিয়ে দিতে হবে। ওর অধ্যবসায় ও উৎসাহ দেখে আমরা

BanglaBook.org

পিনাটের জন্য বাসা বানাতে বসলাম। ছুতোর গিরিতে আমাদের যৌথ দক্ষতার মোট ফল ছিল মূল্য, যা আমাদের সৃষ্ট পদার্থটিতে স্পষ্টভাবেই প্রতীয়মান হল।

ক'দিন পর এক প্রিয় বন্ধু দেখা করতে এসে আমাদের সৃজনী দেখে বলে উঠল, "আরে, গাছের ওপর ওটা কি? ডগ হাউস নাকি?" সম্মতি সূচক উত্তর দিলাম। আমাকে কয়েকটা ভুল-ত্রুটি দেখিয়ে শেষে ও বলল, "প্ল্যান বানাওনি কেন? আজকাল পরিকল্পনা ছাড়া কেউ ডগ হাউস বানায় নাকি?"

আর একটা কথা, যখন ভবিষ্যত কল্পনা করতে বসবেন আকাশ কুসুম ভাবতেও দ্বিধা করবেন না। আজকাল স্বপ্নের পরিধি দেখে মানুষ যাচাই করা হয়। মানুষ যা পাওয়ার উদ্দেশ্যে চেষ্টা করে তার বেশী কখনই পায় না। তাই বিশাল ভবিষ্যতের স্বপ্ন দেখুন।

আমার এক প্রাক্তন শিক্ষানবিসের জীবন পরিকল্পনার আক্ষরিক উদ্ধৃতি তুলে ধরছি। পড়ে দেখুন। ওর 'পারিবারিক' জীবনের ভবিষ্যত পরিকল্পনা কি সুস্পষ্ট ছিল! এটা লেখার সময় ও যেন নিজেকে ভবিষ্যত দিনগুলিতে দেখতে পাচ্ছিল।

"আমার স্বপ্ন, গ্রামে একটা বিশাল সম্পত্তি কেনা। 'সাদার্ন ম্যানর' এর জমিদার বাড়িগুলি যেমনটি হয়- দোতলা, সাদা থাম, সম্পূর্ণ জায়গাটা বেড়া দিয়ে ঘিরে রাখব। দু'একটা পুকুর থাকবে কারণ আমি ও আমার স্ত্রী দু'জনেই মাছ ধরতে ভালোবাসি। বাড়ির পেছন দিকে থাকবে আমাদের ডোবার ম্যানের বাসা। আরেকটা জিনিসের দীর্ঘদিনের শখ দু'দিক সারিবদ্ধ গাছের মাঝখানে নুড়িপথ ধরে টানা লম্বা গাড়ি রাস্তা।"

"তবে বাসস্থান মানেই বাড়ি না। আমার বাড়িটা এমন ভাবে গড়ে তুলব যে তা শুধুই খাওয়া শোওয়ার আশ্রয়ের চেয়েও অনেক কিছু হয়ে উঠবে। আমাদের পরিকল্পনায় স্রষ্টার প্রার্থনাও বাদ যাবে না, সারা বছরে খানিকটা সময় চার্চের জন্য কাজকর্ম করব।"

"দশ বছর পর এমন একটা আর্থিক অবস্থা চাই যাতে আমি আমার পরিবারকে সারা বিশ্বে ঘুরতে নিয়ে যেতে পারি। সন্তানরা বড় হয়ে বিবাহ সূত্রে বা অন্যান্য কারণে পৃথিবীর নানা জায়গায় ছড়িয়ে ছিটিয়ে পড়ার আগে আমি এটা করে যেতে চাই। একেবারে সবাই মিলে সব জায়গায় ঘুরতে যেতে না পারলে, আলাদা আলাদা চার পাঁচখানা পরিকল্পনা তৈরী করে এক একবার একটি করে জায়গা দেখতে যাব। অবশ্যই পারিবারিক পরিকল্পনা বাস্তবে পরিণত করার জন্য আমার কর্মক্ষেত্রের পরিকল্পনার উপর নির্ভর করতে হবে, তাই এসব পেতে হলে আমার পরিশ্রম করতে হবে।"

পাঁচ বছর আগে এই পরিকল্পনা তৈরী করা হয়েছিল। তখন ঐ শিক্ষনবিসের কাছে ছিল দু'টি ছোট ছোট ষ্টোর। এখনও পাঁচটা ষ্টোরের মালিক। তাছাড়া গ্রামে বাড়ি তৈরী করার জন্য ইতিমধ্যে ১ একর জমি কিনে নিয়েছে। উদ্দেশ্য পূরণে সঠিক পথেই এগিয়ে চলেছে ও।

BanglaBook.org

আপনার জীবনের তিনটি বিভাগ একে অপরের সঙ্গে ঘনিষ্ঠভাবে যুক্ত। প্রত্যেকটা একে অপরের উপর নির্ভরশীল। তবে যে বিভাগটি অন্যান্য বিভাগগুলিকে সবচেয়ে বেশী প্রভাবিত করতে পারে তা হল আপনার কাজ। হাজার হাজার বছর আগে প্রাগৈতিহাসিক যুগে গুহাবাসীদের মধ্যে যে সবচেয়ে সুদক্ষ শিকারী হত তাকে গুহাবাসীরা সর্বাধিক শ্রদ্ধা করতো, তার পারিবারিক জীবনটা ছিল সবচেয়ে সুখময়। সাধারণভাবে দেখতে গেলে ঐ নিয়মগুলি কিন্তু আজও প্রযোজ্য। কর্মক্ষেত্রে আমাদের সাফল্যের উপর আমাদের পরিবার পরিজনের জীবনের গুণমান ও সমাজে সম্মান প্রতিপত্তি সব কিছুই নির্ভর করে।

আমাদের সকলেরই আশা আকাঙ্ক্ষা রয়েছে। আমরা সবাই মনের মত কাজ করার স্বপ্ন দেখি। তবে মাত্র কয়েকজন এই ইচ্ছার অনুগামী হয়। আমরা আমাদের বাসনা চরিতার্থ করার বদলে তা প্রাণে মেরে ফেলি। সাফল্যের হননে পাঁচটি অস্ত্র ব্যবহার হয়। এই অস্ত্রগুলি ভেঙ্গে চুরমার করে দিন। এগুলি প্রাণ ঘাতক।

১। নিজের মূল্য হ্রাস করা ঃ আপনি হয়ত ডজন খানেক লোকের মুখে শুনেছেন "আমি ডাক্তার (বা এক্সিকিউটিভ বা কমার্শিয়াল আর্টিষ্ট বা বড় ব্যবসায়ী) হতে চাই কিন্তু করা অসম্ভব," "আমার বেতন বৃদ্ধি বিবেচনা নেই," "চেষ্টা করলে যদি ব্যর্থ হই," "আমার তেমন বিদ্যা/অভিজ্ঞতা নেই।" বহু তরুণ নিজের মূল্য হ্রাসের পুরানো নিয়ম মেনে বাসনার শ্বাসরুদ্ধ করে দেয়।

২। নিরাপত্তা কর্মীর 'সিকিউরিটাইটিস,' ঃ যারা বলেন 'আমার কাজে নিরাপত্তা আছে' তারা ঐ নিরাপত্তাকে অস্ত্র করে কামনা বাসনার হত্যা করে।

৩। প্রতিযোগিতা ঃ "ঐ কাজে এমনিতেই প্রচুর লোক রয়েছে, ওখানে তো পা রাখার জায়গা নেই" মন্তব্য সহজেই ইচ্ছার সর্বনাশ করে দেয়।

৪। অভিভাবকদের শাসন ঃ হাজার হাজার তরুণদের জীবিকা বাছাইয়ের ব্যাপারে এরকম মন্তব্য শুনেছি, "আমি অন্য কিছু করতে চাই, কিন্তু মা-বাবা যে এটা চায়।" আমার বিশ্বাস, বেশির ভাগ অভিভাবক স্বেচ্ছায় ছেলেমেয়েদের জীবিকা নির্বাচনের ব্যাপারে হুকুম জারী করেন না। আসলে সব মা-বাবা চায় তাদের সন্তান জীবনে সফল হোক। যদি তরুণ ছেলে বা মেয়েটি তার পছন্দমাফিক জীবিকার বিষয়ে ধৈর্য্য সহকারে মা-বাবাকে বোঝাতে পারে, আর যদি মা-বাবারা মনোযোগ সহকারে কথা শোনেন, তাহলে কোনো সমস্যা হবে না। কারণ তরুণ জীবিকা নির্বাচনে মা-বাবা ও তরুণ সবার লক্ষ্য যে একই ঃ সাফল্য।

৫। পারিবারিক দায়িত্ব ঃ "পাঁচ বছর আগে জীবিকা বদল করলে বেশ হত, কিন্তু এখন পরিবার আছে, দায়িত্ব বেড়েছে, এখন তা সম্ভব না," বাসনা হত্যার আরেক অস্ত্র।

এই প্রাণ নাশক অস্ত্রগুলি ছুঁড়ে ফেলে দিন। মনে রাখবেন, আপনার অসম্পূর্ণ ক্ষমতা আয়ত্বে আনা, সব শক্তি কাজে লাগানোর একমাত্র উপায় হল মনের মত কাজ করা। ইচ্ছার কাছে আত্মসমর্পণ করুন। আপনি পাবেন উৎসাহ-উদ্দীপনা, শক্তি, মনোবল, এমন কি সুস্বাস্থ্য।

BanglaBook.org

আর ইচ্ছার কাছে আত্মসমর্পণ করার জন্য কোনো বয়সের সীমা নেই।

সত্যিকার সফল মানুষের মধ্যে বেশীর ভাগই সপ্তাহে ৪০ ঘন্টার বেশী পরিশ্রম করে অথচ তাদের মুখে কখনই কাজের চাপের অভিযোগ শুনবেন না। সফল মানুষের দৃষ্টি নিবন্ধ থাকে লক্ষ্য বস্তুততে, আর তাতেই তারা শক্তি ও উৎসাহ পায়।

লক্ষ্য সাধনের অদম্য সুগভীর ইচ্ছার সবচেয়ে আশ্চর্যজনক বিষয় হল তা আপনাকে লক্ষ্যে পৌঁছানোর সঠিক পথ দেখায়, সেই পথে এগোনোর প্রেরণা দেয়। এটা ব্যাঙ্গোক্তি নয়। আসলে এরকম হয়। আপনি বাসনার কাছে আত্মসমর্পণ করা মাত্রই তা আপনার অবচেতন মনে গেঁথে যায়। আপনার অবচেতন মনে সব সময় একটা ভারসাম্য বজায় থাকে। আপনার সচেতন মন যদি অবচেতন মনের চিন্তার ধারা বুঝতে না পারে, ঐ একই তালে চলতে না পারে, তাহরে একাগ্রতা হারায়। অবচেতন মনের সম্পূর্ণ সহযোগিতা না পেলে আমাদের মন চঞ্চল, অনিশ্চিত, বিশৃঙ্খল হয়ে যায়। যদি অবচেতনে আপনার জীবনের লক্ষ্য দৃঢ়ভাবে গেঁথে যায় আপনি তাহলে স্বযংক্রিয়ভাবেই সঠিক পথে এগোবেন। সচেতন মনও স্পষ্ট সোজাসুজি চিন্তা-ভাবনার সুযোগ পাবে।

দু'টি কাল্পনিক ব্যক্তির উদাহরণ দেই। এটা পড়লে আপনি আপনার পরিচিত জগতের মানুষের সঙ্গে এদের মিল খুঁজে পাবেন। এদের নাম দেওয়া হল টম ও জ্যাক। একটি বিষয় বাদ দিয়ে দু'জনেই এক রকমের। টমের সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য আছে। জ্যাকের জীবনে তেমন কোন লক্ষ্য নেই। টম জীবনে যা হতে চায় তার স্ফটিক স্বচ্ছ প্রতিমূর্তি মনশ্চক্ষু দিয়ে দেখতে চায়। দশ বছর পরও নিজেকে একটা সংস্থার ভাইস প্রেসিডেন্ট পদে অধিষ্ঠিত দেখে।

যেহেতু টম লক্ষ্যের কাছে আত্মসমর্পণ করেছে তাই অবচেতন মনের মধ্য দিয়ে ওর লক্ষ্য ওকে ইঙ্গিতে জানায় 'এটা কর' বা 'ওটা কর' ওটা করলে তোমার কাজে সুরাহা হবে না।'ঐ লক্ষ্য অবিরত বলতে থাকে ঃ "তুমি যার বাস্তব রূপ দেখতে চাও আমি তারই প্রতিবিম্ব। আমাকে বাস্তব রূপে দেখতে হলে এভাবে কাজ করতে হবে।"

টমের লক্ষ্য ওকে অস্পষ্ট সাধারণ পথে হারিয়ে যেতে দেয় না। সব কাজে সুস্পষ্ট দিশা নির্দেশ দেয়। এটাকে স্যুট কেনার সময়ও ঐ লক্ষ্যই ওকে বিচক্ষণ মানুষের মত বছাই করার আদেশ দেয়। এই লক্ষ্যেই ওকে শেখায়, পরবর্তী পদোন্নতির জন্য কি করতে হবে, ব্যবসার অধিবেশনে কি বলা উচিৎ, বিবাদ দেখা দিলে কি করা উচিৎ, কি পড়তে হবে, কোন পন্থা অবলম্বন করতে হবে। টম একটুও পথভ্রষ্ট হয়ে গেলে ওর অবচেতনের স্বয়ংক্রিয় যন্ত্রটি ওকে সতর্ক করে দেয়, সঠিক পথে ফিরে আসার নির্দেশ দেয়।

টমকে যে শক্তিগুলি প্রভাবিত করে সেগুলির ব্যাপারে টমের লক্ষ্য তাকে অত্যন্ত সংবেদনশীল ও সতর্ক করে তুলেছে।

BanglaBook.org

এদিকে জ্যাকের যেহেতু জীবনে কোনো লক্ষ্য বা উদ্দেশ্য নেই, তাই তার মধ্যে পথ দেখাবার স্বয়ংক্রিয় যন্ত্রটিও নেই। তাই, সহজেই সে কিংকর্তব্যবিমূঢ় হয়ে পড়ে। ওর কাছে ব্যক্তিগত কর্মপন্থার কোনো চিহ্নই নেই। জ্যাক পথভ্রষ্ট হয়, পথ বদলায়, কি যে করবে ভেবে পায় না। উদ্দেশ্যের দৃঢ়তা না থাকায় জ্যাক অতি সাধারণ তুচ্ছ হয়ে পড়ে।

আমি আপনাকে উপরোক্ত বিষয়টি এক্ষুণি আবার পড়তে অনুরোধ করব, বিষয়টা ভালোমত বুঝে নিন। এবার আপনার চারদিকে তাকিয়ে দেখুন। সফল ব্যক্তিদের মধ্যে যারা শীর্ষে রয়েছে তাদের অধ্যয়ন করুন। দেখবেন, কোনো রকম ব্যক্তিক্রম ছাড়া, এরা প্রত্যেকে নিজেরদের উদ্দেশ্যে সাধনে ব্রতী। লক্ষ্য করবেন খুব সফল ব্যক্তির জীবনধারার কেন্দ্রবিন্দুতে রয়েছে একটি উদ্দেশ্য।

উদ্দেশ্যের কাছে আত্মসমর্পণ করুন। সত্যিকার, শর্তহীন সমর্পণ। সেই উদ্দেশ্যেই যেন আপনার জীবনের ধ্যান, জ্ঞান, ব্রত হয়ে ওঠে, লক্ষ্যে পৌঁছানের স্বয়ংক্রিয় যন্ত্রটি মনে গেঁথে দেয়।

মাঝে মধ্যে আমাদের অনেকেরই এমন হয়। শনিবার সকালে ঘুম থেকে উঠেছি, কোনো পরিকল্পনা নেই, কি করব তার কোনো সঠিক মানসিক বা লিখিত কার্যপ্রণালী নেই। এমন দিনে প্রায় কিছুই করা হয় না। সারাদিন হাল ছাড়া, উদ্দেশ্যহীন নিষ্ক্রিয়তায় কেটে যায়, দিনের শেষে আমার স্বস্তির নিঃশ্বাস নেই যে দিনটা তাহলে ফুরিয়েছে। কিন্তু পরিকল্পনা নিয়ে দিন শুরু করলে অনেক কিছু করা যায়।

যে কোন লক্ষ্য পূরণে সাফল্যের জন্য ক্রমে ক্রমে অগ্রসর হতে হয়। নিম্নস্থ এক্সিকিউটিভের জন্য এক একটি কাজ হয়ত তেমন গুরুত্বপূর্ণ নয় তবে প্রতিটি কাজকে এক পদক্ষেপে অগ্রসর হওয়ার সুবর্ণ সুযোগ মনে করা উচিৎ। সেলস্‌ম্যান একবারে একটি করে কাজে সফল হলে তবেই তাকে পরিচালনার দায়িত্ব দেওয়া হয়।

ধর্ম যাজকের জন্য এক একটি ধর্মোপদেশ, প্রফেসরের প্রতিটি লেকচার, বৈজ্ঞানিকের প্রত্যেকটি পরীক্ষা ও গবেষণা, ব্যবসায় এক্সিকিউটিভের প্রতিটি অধিবেশন বৃহত্তর লক্ষ্যে পৌঁছানের পথে একটি পদক্ষেপ একটি সুযোগ।

কখনও কখনও মনে হয় এক একজন বুঝি একেবারেই রাতারাতি সফল হয়ে যায় কিন্তু যদি এই আপাত দৃষ্টিতে 'হঠাৎ-সফল' মানুষগুলির বিগত দিনের ইতিহাস পর্যবেক্ষণ করে দেখেন, চোখে পড়বে প্রচুর পরিশ্রমের বুনিয়াদ। আর যেসব 'সফল' মানুষের খ্যাতি প্রতিপত্তি রাতারাতি উবে যায় তারা ছিল জাল, তাদের বুনিয়াদ কখনই সুদৃঢ় ছিল না।

সুন্দর অট্টালিকা গড়ে তুলতে যে পাথরের টুকরোগুলির প্রয়োজন সেগুলির আলাদাভাবে হয়ত তেমন তাৎপর্য নেই, সেই রকম ভাবে টুকরো টুকরো করে সফল জীবন গড়ে তুলতে হয়।

BanglaBook.org

এটা করে দেখুন ঃ আপনার অভীষ্টের দিকে সঠিক পদক্ষেপ নিয়ে অগ্রসর হওয়ার জন্য পরবর্তী দায়িত্বটা পূরণ করুন, সেই দায়িত্ব যতই গুরুত্বহীন হোক না কেন। এই প্রশ্নটা মনে গেঁথে নিন ও নিজের কাজের মূল্যায়নে ব্যবহার করুন ঃ "আমার জীবনের লক্ষ্যে পৌঁছাতে এটা সহায়ক হবে কি?" উত্তরটা যদি না হয়, তাহলে সরে আসুন, আর যদি সম্মতিসূচক উত্তর হয় তাহলে এগিয়ে যান।

ব্যাপারটা সুস্পষ্ট। এক লাফে সাফল্যের শিখরে পৌঁছানো যায় না। এক একটি পদক্ষেপে অগ্রসর হতে হয়। প্রতিটি মাসে একটি করে লক্ষ্য নির্ধারণ করে নেওয়া কৃতকার্য হওয়ার এক উৎকৃষ্ট পরিকল্পনা।

নিজেকে পরীক্ষা করে দেখুন। কোন্ কাজগুলি করলে আপনি আরো কর্মক্ষমতা সম্পন্ন হয়ে উঠবেন তা সুনিশ্চিত করুন। নিম্নোক্ত ফর্মটা গাইড হিসাবে ব্যবহার করুন। প্রতিটি প্রধান শিরোনামের নীচে আপনি আগামী ৩০ দিনে যা যা করবেন তার নোট লিখে রাখুন। এরপর, ৩০ দিন পর নিজের প্রগতি যাচাই করুন ও পরের ৩০ দিনের লক্ষ্য নির্ধারণ করুন। মহত্তর লক্ষ্য সাধনের জন্য সর্বদা 'ছোট ছোট' কাজগুলি করার ব্যাপার তৎপর থাকুন।

৩০ দিনের উন্নতির গাইড

এখন থেকে ..... পর্যন্ত আমি

ক- এই বদঅভ্যাসগুলি ছাড়ব, (পরামর্শ)

১। কাজ স্থগিত রাখা।

২। না-ধর্মী, হতাশাদায়ক কথাবার্তা।

৩। দিনে ৬০ মিনিটের বেশি টিভি দেখা।

৪। পরচর্চা করা।

খ- এই সু-অভ্যাসগুলো শুরু করব, (পরামর্শ)

১। প্রতিদিন সকালে নিজের চেহারা পুঙ্খানুপুঙ্খ পরীক্ষা।

২। আগের দিন রাত্রে পরের দিনের কর্ম পরিকল্পনা তৈরী করা।

৩। সুযোগ পেলেই অন্যের প্রশংসা করা।

গ- এই কাজগুলি করে আমার নিয়োগকর্তার দৃষ্টিতে আমার উপযোগিতা বৃদ্ধি করব, (পরামর্শ)

১। আমার নিম্নস্থদের বিকাশের আরো সুযোগ দেব।

২। আমার কোম্পানীর কাজকর্মের বিষয়ে ও গ্রাহকদের বিষয়ে আরো জানব।

৩। কোম্পানীকে আরো কার্যকর করে তোলার জন্য তিনটি বিশেষ পরামর্শ দেব।

BanglaBook.org

ঘ- বাড়িতে এগুলি করে আমার উপযোগিতা বৃদ্ধি করব, (পরামর্শ)

১। আমার স্ত্রীর ছোট ছোট অবদান, যা আমি এখনও পর্যন্ত উপেক্ষা করছি, সেগুলির জন্য তার প্রশংসা করব।

২। সপ্তাহে একবার পরিবারের সবার সঙ্গে বিশেষ কিছু একটা করব।

৩। প্রতিদিন একঘন্টা পরিবারের প্রতি সম্পূর্ণ মনোযোগ দেব।

ঙ- এভাবে আমার মনকে আরো তীক্ষ্ণ, বিচক্ষণ করে তুলব, (পরামর্শ)

১। প্রতি সপ্তাহে দু'ঘন্টা আমার পেশা সম্পর্কিত পত্রিকা পড়ায় মনোনিবেশ করব।

২। একটি স্বাবলম্বনের বই পড়ব।

৩। চারটে নতুন বন্ধু তৈরী করব।

৪। দিনে ৩০ মিনিট শান্তভাবে, ভাবনা-চিন্তায় মনঃসংযোগ করব এরপর যখন আপনি কোনো ধীর স্থির, চটপটে ছিমছাম, স্পষ্ট চিন্তাশীল, সুদক্ষ ব্যক্তির সংস্পর্শে আসবেন, জানবেন উনি এই গুণগুলি নিয়ে জন্মগ্রহণ করেন নি। আজ উনি যে রকম ব্যক্তিত্ব হয়ে উঠেছেন, তার পেছনে রয়েছে প্রতিদিনের কঠোর সচেতন পরিশ্রম। পুরানো না ধর্মী বদভ্যাস ছেড়ে নতুন সুস্পষ্ট আশাবাদী চিন্তা-ভাবনার অভ্যাস ও অনুশীলন প্রতিটি দিন করতে হবে।

এক্ষুণি আপনার ৩০ দিনের উন্নতির প্রথম গাইড প্রস্তুত করে নিন।

আমি যখনই লক্ষ্য নির্ধারণের বিষয়ে আলোচনা করি আমাকে প্রায়ই এসব শুনতে হয়, "উদ্দেশ্য নিয়ে কাজে অগ্রসর হওয়া খুবই জরুরী, আমি জানি, তবে প্রায়ই এমন সব ঘটনা ঘটে যায় যার ফলে সব পরিকল্পনা ভেস্তে যায়।"

এ কথা সত্যি, আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরের কিছু জিনিস আপনার পরিকল্পনা ও গন্তব্যকে প্রভাবিত করে। পরিবারে কারুর গুরুতর ব্যধি বা মৃত্যু, আপনি যে চাকরির প্রার্থী তা হয়ত বাতিল করে দেওয়া হল, হয়ত আপনি নিজেই দুর্ঘটনাগ্রস্ত হলেন।

তাই আরেকটা কথা সব সময় মনে রাখতে হবে ঃ ঘোরানো পথে এগোবার জন্য সদাসর্বদা প্রস্তুত থাকবেন। আপনি একটি পথে রওনা হয়েছেন, মাঝখানে 'পথ বন্ধ' দেখলে আপনি তো সেখানে তাঁবু খাটিয়ে বসে যাবেন না, বাড়িও ফেরত যাবেন না নিশ্চয়ই! পথ বন্ধ মানে, এই পথ ধরে আর গন্তব্য স্থলে পৌছানো যাবে না, তার জন্য অন্য একটি পথ ধরে অগ্রসর হতে হবে।

লক্ষ্য করবেন সেনাবাহিনীতে যারা নেতৃত্ব করে তারা কি করে। উদ্দেশ্য পূরণের জন্য যখনই এরা মাষ্টার প্ল্যান 'ক' অনুসারে অগ্রসর হতে কোনোরকম অসুবিধা থাকলে তারা বিকল্প পরিকল্পনা। প্ল্যান 'খ' অনুযায়ী কাজ করে। আপনি প্লেনে চড়ে যাচ্ছেন, গন্তব্য এয়ারপোর্টটি কোনো কারণে বন্ধ তাতে আপনি বিচলিত হন না কারণ আপনি জানেন প্লেনের চালকের কাছে 'প্লেন ল্যান্ড' করার বিকল্প ব্যবস্থা আছে ও প্লেনে যথেষ্ট ইন্ধন রয়েছে।

সফল ব্যক্তি কোনোরকম ঘোরান পথে না গিয়ে সব সময় সোজা পথে অগ্রসর হয়ে সাফল্য অর্জন করেছেন একমন ঘটনা বিরল।

BanglaBook.org

ঘোরানো পথে যাওয়া মানে লক্ষ্য ভ্রষ্ট হওয়া নয়। বরং লক্ষ্যে পৌঁছানোর জন্য এক ভিন্ন পথ ধরে এগোনো।

সাধারণত বিনিয়োগ বলতে লোকে স্টক বা বন্ড, ভূ-সম্পত্তি বা অন্য কোনো সম্পদে অর্থলগ্নি করা বোঝে। তবে 'স্ব-বিনিয়োগ' হল বৃহত্তম ও সবচেয়ে লাভজনক বিনিয়োগ, এতে মনোবল ও ক্ষমতা বৃদ্ধির জন্য চেষ্টা করা হয়।

যে কোন প্রগতিশীল ব্যবসা প্রতিষ্ঠান জানে যে পাঁচ বছর পর তা কতখানি মজবুত হয়ে উঠবে সেটা তার পাঁচ বছর পরের ক্রিয়াকলাপের উপর নির্ভর করে না, সেটা নির্ভর করে তার এখন, এই বছরে বিনিয়োগের উপর। লাভের একটি মাত্র উৎস হল ঃ বিনিয়োগ।

আমাদের প্রত্যেকের জন্যই এক শিক্ষণীয় বিষয় রয়েছে। লাভ করার জন্য, আগামী দিনগুলিতে 'স্বাভাবিক' সাধারণত আয়ের চেয়ে অতিরিক্ত পারিতোষিক পাওয়ার জন্য আমাদের নিজেদের ওপর বিনিয়োগ করতে হবে।

নিজেতে বিনিয়োগের দু'টি উপায় বলি যার ফলে আগামী দিনে আপনার প্রচুর লাভ হবে ঃ

১। শিক্ষায় বিনিয়োগ করুন ঃ নিজের ওপর সবচেয়ে নিরাপদ ও লাভদায়ক বিনিয়োগ হল সত্যিকার শিক্ষালাভে বিনিয়োগ। এবার তাহলে প্রকৃত শিক্ষার অর্থটা ভালোমত জেনে নিতে হয়। অনেকেই শিক্ষা বলতে বোঝে স্কুলে কত বছর কাটানো হয়েছে অথবা কতগুলি ডিপ্লোমা, সার্টিফিকেট ও ডিগ্রী পাওয়া গিয়েছে তা দিয়ে বুঝি বা শিক্ষার পরিধি মাপা যায়। তবে কতটা পরিমাণ শিক্ষালাভ করা হয়েছে সব সময়েই সেটা সফল মানুষ গড়ে তোলে এমন নয়। জেনারেল ইলেট্রিকের চেয়ারম্যান র‍্যাল্ফ. জে. কর্ডিনার শিক্ষার ব্যাপারে শীর্ষস্থানীয় বিজনেস ম্যানেজমেন্টের মনোভাব ব্যক্ত করেছিলেন ঃ "আমাদের সবচেয়ে সেরা দু'জন প্রেসিডেন্ট মি. উলিসন্ ও মি. কফিন কখনও কলেজে পড়ার সুযোগ পাননি। যদিও বর্তমানে আমাদের অফিসার পদে অধিষ্ঠিত অনেকেই ডক্টরেট উপাধি প্রায় ৪১ জনের মধ্যে ১২ জনের কাছে কলেজের কোনোই ডিগ্রীই নেই। আমরা কর্মক্ষমতায় ও দক্ষতায় আগ্রহী, ডিপ্লোমায় না।"

আবার বাকিদের জন্য শিক্ষা মানে মস্তিষ্কে কত পরিমাণ তথ্য সংগ্রহ করে রাখা যায় তার হিসাব। তবে এই তথ্য সংগ্রহ পদ্ধতিও আপনাকে লক্ষ্যে পৌঁছাতে সাহায্য করতে অক্ষম। তথ্য সংগ্রহ করে রাখার জন্য আমরা এখন বই, ফাইল ও মেশিনের ওপর নির্ভরশীল হয়ে গিয়েছি। আমাদের এই ক্ষমতা যদি মেশিনের ঐ তথ্য সংগ্রহ ক্ষমতা পর্যন্ত সীমিত থাকে,তাহলে তো মুস্কিল।

প্রকৃত শিক্ষা, এমন শিক্ষা যাতে বিনিয়োগ করা উচিৎ সেই শিক্ষা মনকে বিকশিত ও মস্তিষ্ককে উর্বর করে তোলে। একটি মানুষের মন কতটা বিকশিত অর্থাৎ এক কথায় সে কতটা ভালোমত চিন্তা-ভাবনা করতে পারে তাই দিয়ে মানুষের প্রকৃত শিক্ষাদীক্ষার পরিমাপ করা যায়।

BanglaBook.org

যে জিনিস ভাবনা-চিন্তা করার ক্ষমতা বুদ্ধি করতে পারে তা হল শিক্ষা। আর এই শিক্ষা নানাভাবে পাওয়া যায়। তবে বেশির ভাগ লোকের জন্য সবচেয়ে কার্যকর মাধ্যম কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়। শিক্ষাই তাদের পেশা।

সম্প্রতি আপনি যদি কলেজে পড়াশোনা না করে থাকেন, তাহলে আপনার জন্য আছে দারুণ আশ্চর্যজনক সুখবর। কত যে বিভিন্ন রকমের পাঠ্য বিষয় আছে দেখে আপনি আনন্দিত হবেন। আপনি জেনে খুশি হবেন, অনেকেই কাজের পর স্কুলে পড়া করতে যায়। এরা কেউ জাল নয়, এরা সকলেই সম্ভাবনাময়, কর্মক্ষেত্রে বিশাল দায়িত্বপ্রাপ্ত ব্যক্তি। সম্প্রতি ২৫ জন ছাত্রের একটি সান্ধ্য ক্লাস নিতে গিয়ে দেখলাম সেখানে ছিল ১২টি খুচরা স্টোরের শৃঙ্খলার এক মালিক, একটি রাষ্ট্রীয় স্তরের খাদ্য শৃঙ্খলার দুই ক্রেতা, চারজন ইঞ্জিনিয়ারিং স্নাতক, এক এয়ারফোর্সের কর্মচারী এবং ঐ রকমই পদস্থ বেশ কয়েকজন মানুষ।

আজকাল অনেকেই সান্ধ্য পাঠ্য সূচীর মাধ্যমে ডিগ্রী সংগ্রহ করে, তবে এই ডিগ্রী প্রকৃতপক্ষে শুধুই এক টুকরো কাগজ। এসব ছাত্রের লক্ষ্য শুধুমাত্র কাগজের টুকরো না। এরা মনকে বিকশিত করার জন্য স্কুলে যায়। আরো উজ্জ্বল ভবিষ্যতে বিনিয়োগের এ এক সুনিশ্চিত পন্থা।

ভুল বুঝবেন না। শিক্ষা মানেই দারুণ লাভ। মাত্র $ ৭৫ থেকে $ ১৫০ বিনিয়োগ করে আপনি সম্পূর্ণ একটি বছর সপ্তাহে এক রাত্রি স্কুলে পড়ার সুযোগ পাবেন। আপনার মোট আয়ে এই খরচের শতাংশ ভাগ হিসাব করে দেখুন, নিজেকে প্রশ্ন করুন, "আমার ভবিষ্যতে কি এতটুকু অর্থলগ্নিও প্রাপ্য নয়।"

এক্ষুণি বিনিয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়ে নিন না? নাম দিন 'স্কুলঃ সারা জীবনের জন্য সাপ্তাহে এক রাত্রি।' এতে আপনি প্রগতিশীল, তরুণ্যে উজ্জ্বল, সতর্ক সপ্রতিভ হয়ে উঠবেন। আপনি নিজের মনের মত বিষয়টি সম্বন্ধে জানার সুযোগ পাবেন। আর পাবেন এমন কিছু মানুষের সংস্রব যারা নিজেরাও প্রগতিশীল ও সফল।

২। আইডিয়া স্টার্টারে বিনিয়োগ করুন ঃ শিক্ষা আপনার মনকে নতুন ধাঁচে গড়ে তোলে, মনকে প্রসারিত করে, নতুন পরিস্থিতির মোকাবিলা করা ও সমস্যার সমাধানের জন্য প্রশিক্ষণ দেয়। আইডিয়া স্টার্টার অর্থাৎ নতুন ধ্যান-ধারণার উদ্ভাবক অনুরূপ উদ্দেশ্য সাধন করে। এগুলি মনের খোরাক জোগায়, ভাবনা-চিন্তার জন্য গঠনমূলক উপাদান এনে দেয়।

এই আইডিয়া সবচেয়ে সেরা সূত্র কি? একাধিক উৎস রয়েছে তবে নিয়মিত সেরা মানের নতুন ধ্যান-ধারণার সরবরাহ পেতে হলে এটা করে দেখুন নাঃ প্রতি মাসে অন্ত ত একটা উৎসাহ বর্ধক বই কেনার সিদ্ধান্ত নিন, তার সঙ্গে নতুন ধ্যান-ধারণাকে উদ্ভুত করতে পারে এমন দু'টি পত্রিকা বা ম্যাগাজিন রাখতে শুরু করুন। সামান্য মূল্য ও সামান্যতম সময় দিয়ে আপনি সর্বশ্রেষ্ঠ মননশীল ব্যক্তিত্বদের একজন হয়ে উঠতে পারবেন।

BanglaBook.org

একদিন ভোজের আসরে একজনের উক্তি কানে এসেছিল, "ওরে বাবা, বছরে $ ২০ দাম। ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল কেনা আমার সাধ্যের বাইরে।" তার সঙ্গী, অবশ্যই সাফল্যকামী, ভদ্রলোক বলেছিলেন, "আমি তো দেখলাম না কিনে বেঁচে থাকাটাই আমার সাধ্যের বাইরে।"

আবার সফল মানুষের কাছ থেকে শিখুন : নিজেতে বিনিয়োগ করুন।

কাজ করা যাক্

দ্রুত ও সংক্ষেপে জানাচ্ছি এই সাফল্য গড়ে তোলার প্রণালীটা কাজে প্রয়োগ করুনঃ

১। কোথায় পৌছাতে চান তা স্পষ্টভাবে বুঝে নিন ১০ বছর পর আপনার প্রতিমূর্তিটি কেমন হবে ভেবে দেখুন।

২। আপনার ১০ বছরের পরিকল্পনা লিখে নিন। আপনার জীবন গুরুত্বপূর্ণ, তাই ঝুঁকি নেওয়া বা ভাগ্যের ভরসায় ছাড়া যায় না। আপনি কর্মজীবন, পারিবারিক ও সামাজিক জীবনে যা কামনা করেন, যা পেতে চান তা কাগজে কলমে লিখে নিন।

৩। বাসনা ও ইচ্ছার কাছে আত্মসমর্পণ করুন। আরো কর্মশক্তি পাওয়ার জন্য লক্ষ্য স্থির করুন। কাজ সম্পাদনের জন্য লক্ষ্য স্থির করুন, লক্ষ্য নির্ধারণ করুন, জীবন উপভোগ করুন।

৪। নিজের লক্ষ্যকে স্বয়ংক্রিয় হতে দিন। যখন আপনার লক্ষ্য আপনার ধ্যান-জ্ঞান হয়ে উঠবে, তখন দেখবেন আপনি আপনার লক্ষ্যতে পৌছাবার জন্য সঠিক সিদ্ধান্ত নিচ্ছেন।

৫। একবারে একটি করে পদক্ষেপ নিয়ে লক্ষ্যে পৌছান। প্রতিটি কাজ, সে যত তুচ্ছই হোক না কেন, আপনার লক্ষ্যে পৌছাবার পথে একটি পদক্ষেপ, এ কথা সব সময় মনে রাখবেন।

৬। ৩০ দিনের লক্ষ্য নির্ধারণ করুন। প্রতিদিনের প্রচেষ্টায় নিশ্চয়ই সুফল পাওয়া যাবে।

৭। প্রয়োজন হলে ঘোরানো পথে এগোবেন। ঘোরাপথ মানে আরেকটা পথ। ঘোরানো পথ মানে লক্ষ্যভ্রষ্ট হওয়া নয়।

৮। নিজেতে বিনিয়োগ করুন। যে জিনিসের মনোবল জাগে ও দক্ষতা বৃদ্ধি পায় সে সব জিনিস কিনুন। শিক্ষায় বিনিয়োগ করুন। নতুন ধ্যান-ধারণা উদ্ভুত করতে পারে এমন জিনিসে বিনিয়োগ করুন।

BanglaBook.org

ত্রয়োদশ অধ্যায়

পথ প্রদর্শকের মত কীভাবে ভাবনা-চিন্তা করা যায়

নিজেকে আরেকটি বার মনে করিয়ে দিন আপনাকে সাফল্যের স্তরে টেনে তোলা যায় না। যারা আপনার পাশে ও নীচে রয়েছে তারাই আপনাকে ঠেলে তুলবে।

বড় মাপের সাফল্যের জন্য চাই অন্যদের সমর্থন ও সহযোগিতা আর এই সমর্থন ও সহযোগিতা পাওয়ার জন্য চাই নেতৃত্বের ক্ষমতা। সাফল্য ও নেতৃত্ব করার ক্ষমতা অর্থাৎ পথ না দেখালে অন্যরা যে কাজগুলি কখনই করত না সেগুলি করানোর ক্ষমতা, দুই-ই পরস্পরের পরিপূরক।

আগেকার অধ্যায়গুলিতে সাফল্যের যে প্রণালীগুলি ব্যাখ্যা করা হয়েছে সেগুলি আপনার নেতৃত্বের ক্ষমতার বিকাশ করার মহামূল্য উপাদান। এখন আমরা এমন চারটি বিশেষ নেতৃত্বের নিয়ম বা পদ্ধতি আয়ত্তে আনতে চাই যার দ্বারা এক্সিকিউটিভ সুইট, ব্যবসা, সামাজিক ক্লাব, বাড়ি সর্বত্র মানুষ আমাদের জন্য কাজ করবে।

নেতৃত্বের এই চারটি নিয়ম বা নীতি হল–

১। যাদের প্রভাবিত করতে চান তাদের মত করে চিন্তা করুন।

২। ভেবে দেখুন ঃ কাজটা সামলানোর মানবিক উপায়টা কি?

৩। প্রগতির কথা ভাবুন, উন্নতিতে আস্থা রাখুন, বিকাশের পথে অগ্রসর হন।

৪। নিজের সঙ্গে আলাপ আলোচনা করার জন্য আলাদাভাবে সময় রাখুন।

এই নিয়মগুলি অনুসরণ করলে সুফল পাবেন। প্রতিদিনের পরিস্থিতিতে এগুলি প্রয়োগ করতে পারলে নেতৃত্বের স্বর্ণখচিত শব্দটির রহস্যোদ্‌ঘাটন করা সহজ হয়ে যাবে।

কীভাবে তা দেখা যাক্ ঃ

নেতৃত্বের নিয়ম নম্বর–১ ঃ আপনি যাদের প্রভাবিত করতে চান তাদের মত ভাবনা-চিন্তা করুন।

আপনি যদি অন্যদের-বন্ধু-বান্ধব, সঙ্গী-সাথী, গ্রাহক, কর্মচারীদের নিজের ইচ্ছামত পরিচালনা করতে চান, তাহলে তার এক ম্যাজিক পদ্ধতি হল তাদের মত করে ভাবনা-চিন্তা করা। এই দু'টি ঘটনা অধ্যয়ন করলে কারণটা বুঝতে পারবেন।

টেড বি এক বৃহৎ বিজ্ঞাপন সংস্থার টেলিভিশন কপিরাইটার ও ডিরেক্টর হিসাবে কাজ করত। একবার তার এজেন্সী একটি বড় কাজ হাতে পেল, ছোট ছেলেমেয়েদের জুতো উৎপাদকের কাজ, তখন তাদের বেশ কিছু টিভি বিজ্ঞাপন তৈরী করার দায়িত্ব দেওয়া হল টেডকে।

বিজ্ঞাপনে অভিনয় শুরু করার মাসখানেক পরে বোঝা গেল যে খুচরা দোকানগুলিতে 'পণ্য বিক্রি' বৃদ্ধিতে বিজ্ঞাপনের কোনোই প্রভাব পড়েনি। যেহেতু

BanglaBook.org

বেশীর ভাগ শহরে শুধু টেলিভিশনের মাধ্যমে বিজ্ঞাপন করা হয়েছিল তাই টিভি বিজ্ঞাপনগুলির প্রতি বিশেষ মনোযোগ দেওয়া হল।

টেলিভিশনের দর্শকদের নিয়ে অনুসন্ধান করে জানা গেল যে মাত্র ৪ শতাংশ দর্শকের বিজ্ঞাপনটা অসাধারণ ভাবে মনে হয়েছে; "সবচেয়ে সেরা বিজ্ঞাপনগুলির ক এটি" -এই ৪ শতাংশ বলেছিল। বাকি ৯৬ শতাংশর ঐ বিজ্ঞাপনে কোনোই প্রতিক্রিয়া হয়নি অথবা তাদের বিজ্ঞাপনগুলি 'বিশ্রী' লেগেছিল। এরকম মন্তব্য প্রায়ই শুনতে হল ঃ "বিদ্‌ঘুটে বিজ্ঞাপন, মনে হচ্ছে ভোর রাত তিনটের সময় উঠে নিউ অর্লেয়নের ব্যান্ড শুনছি।" "আমার ছেলেমেয়েরা টিভিতে বিজ্ঞাপন দেখতে ভালোবাসে কিন্তু যখনই ঐ জুতোর বিজ্ঞাপন দেখানো হয় ওরা বাথরুমে যায় বা ফ্রিজ থেকে জিনিস আনতে উঠে পড়ে।" 'আমার মনে হয় ওটা উন্নসিক ধরণের বিজ্ঞাপন," "আমার তো মনে হয় কেউ বেশি চালাকি দেখাতে চেষ্টা করেছে।

সব ইন্টারভিউগুলি একত্র করে বিশ্লেষণ করার পর এক কৌতূহলোদ্দীপক ব্যাপার চোখে পড়ল। যে ৪ শতাংশের বিজ্ঞাপনটা পছন্দ হয়েছিল তাদের আয়, শিক্ষাদীক্ষা, রুচিশীলতা ও শখ, পছন্দ-অপছন্দ টেড-এর মত। বাকি ৯৬ শতাংশ কিন্তু সম্পূর্ণ ভিন্ন "আর্থ-সামাজিক" দলভুক্ত মানুষ।

টেডের বিজ্ঞাপনগুলিতে খরচ পড়েছিল প্রায় $ ২০,০০০ অথচ সম্পূর্ণ অভিযান ব্যর্থ হয়, কারণ টেড শুধুই নিজের পছন্দ অপছন্দের কথা ভেবেছিল। ও যখন বিজ্ঞাপন তৈরী করছিল তখন মানুষের জুতো কেনার ব্যাপারে ধ্যান-ধারণাগুলি বোঝার চেষ্টাই করেনি, শুধুই নিজের পছন্দের কথা ভেবেছিল। ব্যক্তিগত ভাবে যে বিজ্ঞাপনগুলি তার নিজের মনোহর মনে হয়েছিল সেগুলি তৈরী করেছিল, ক্রেতার পছন্দমাফিক বিজ্ঞাপন সে বানায়নি।

যদি টেড সর্বসাধারণের মত চিন্তা করত, যদি সে নিজেকে দু'টি প্রশ্ন করত ঃ "আমি অভিভাবক হলে, কেমন বিজ্ঞাপন দেখলে আমার ছেলেমেয়েদের জন্য জুতো কিনতে ইচ্ছে করবে?" "আমি একটি শিশু বা ছোট ছেলে হলে, কেমন বিজ্ঞাপন দেখলে আমার এত ভালো লাগবে যে মা বাবার কাছে গিয়ে সেই জুতোর জন্য আবদার করব?" তাহলে হয়ত অন্য পরিণাম হত।

খুচরা বিক্রিতে জোন কেন ব্যর্থ হয়েছিল। জোন একটি বুদ্ধিমতী, সুশিক্ষিতা আকর্ষণীয় মেয়ে, বয়স তার ২৪; সদ্য স্নাতক জোন একটি মাঝারি-ও-কম-দামের ডিপার্টমেন্ট ষ্টোরে রেডিমেড পোষাকের দোকানে ক্রেতা-সহায়কের চাকরিটা পেয়েছিল। ওর সুপারিশের চিঠিতে উচ্ছসিত প্রশংসা করা হয়েছিল। "জোন উচ্চাভিলাষী, প্রতিভাময়ী, কাজে উৎসাহী। একটা চিঠিতে লেখা ছিল ও নিশ্চয়ই জীবনে বড় মাপের সাফল্য পাবে।"

জোনের কিন্তু সেই "বড় মাপের সাফল্য" জোটেনি। মাত্র ৮ মাস কাজ করে জোন বিক্রির কাজ ছেড়ে অন্য কাজে যোগ দিয়েছিল।

BanglaBook.org

ওর ওপরওয়ালাকে আমি ভালোমত চিনতাম। একদিন তাকে প্রশ্ন করলাম জোনের ব্যর্থতার কারণ কি?

"জোন খুব ভালো মেয়ে, বেশী গুণী মেয়ে," সে বলল, "তবে একটা দোষ ছিল।"

"সেটা কি? আমি প্রশ্ন করেছিলাম।

"জোন সব সময়ই নিজের পছন্দমত জিনিস কিনত, যা আমাদের গ্রাহকদের মোটেই পছন্দ হত না। যারা এখানে বাজার হাট করতে আসে তাদের পছন্দ অপছন্দ, তাদের কথা না ভেবে সে সব সময় নিজের পছন্দ মত স্টাইল, রং, কাপড় ও দামের পণ্য বেছে নিত। যখন আমি ওকে বোঝাতাম যে এই রকম জিনিস হয়ত আমাদের উপযুক্ত না, ও বলত, "ও! সবার খুব পছন্দ হবে দেখবেন। আমার এত ভালো লাগছে। দেখবেন ঝট্‌পট্‌ সব বিক্রি হয়ে যাবে।"

"জোন সচ্ছল পরিবারে বড় হয়েছে। ওকে শেখানো হয়েছে জিনিসের গুণমান সবচেয়ে জরুরী। ওর জন্য দামের ব্যাপারটা একেবারেই গুরুত্বপূর্ণ ছিল না নিম্ন মধ্যবিত্ত পরিবার যেমনটি চায় তেমন পোষাক জোনের মনে ধরত না। তাই ও যা কিনত সেগুলি একেবারেই বেমানান হয়ে যেত।"

কথাটা হল– অন্যদের যদি নিজের মত করে কাজ করাতে চান তাহলে তাদের দৃষ্টিভঙ্গি দেখুন। অন্যের মত ভাবনা-চিন্তা করলে তাদের প্রভাবিত করাও সহজসাধ্য হয়ে যাবে। আমার এক সফল সেলস্‌ম্যান বন্ধু বলেছিল যে কোনও প্রেজেনটেশন করার আগে সম্ভাব্য ক্রেতার কি প্রতিক্রিয়া হতে পারে তা নিয়ে ও বিশদভাবে বিবেচনা করে নেয়। ক্রেতার মত চিন্তা করতে পারলে বক্তা বক্তৃতা আরো কৌতূহলোদ্দীপক, জোরালো হয়ে ওঠে। নিয়োগকর্তার মত ভাবতে পারলে তত্ত্বাবধায়ক আরো গ্রহণযোগ্য ও কার্যকর নির্দেশ নিতে পারে।

এই পদ্ধতির কার্যকারিতা সম্বন্ধে এক তরুণি ক্রেডিট এক্সিকিউটিভ সুন্দরভাবে বুঝিয়েছিলেন।

"যখন অ্যাসিসটেন্ট ক্রেডিট ম্যানেজার হিসাবে এই ষ্টোরে (মাঝারি ধরনের পোষাকের দোকান) কাজ করতে শুরু করলাম, আমাকে সংগ্রহ সংক্রান্ত চিঠি পত্রের দায়িত্ব দেওয়া হয়। ষ্টোর যে চিঠিগুলি পাঠাত সেগুলি দেখে আমি হতাশ হয়ে যাই। কড়া কথা, অপমানজনক এমনকি হুমকি দেওয়া সব চিঠিপত্র। পড়ে ভাবলাম, "আমি যদি কেউ এরকম চিঠি দিত আমি তো রেগে তেলে বেগুন হয়ে যেতাম। টাকা তো দিতাম না কোনোমতই।" তাই আমি নিজেই কলম নিয়ে এমন চিঠি লিখতে বসলাম যা পড়লে আমি সানন্দে নিজের সব দেনা মিটিয়ে দিতাম। আর তাতে কাজ হল। যাদের বিল ভরা হয়নি তাদের মহত করে ভাবনা-চিন্তা করার ফলে সংগ্রহ করা টাকার অঙ্ক রেকর্ড পরিমাণ বেড়ে গেল।"

রাজনীতিতে কত যে প্রবেশ প্রার্থী নির্বাচনে হেরে যায়, কারণ তারা ভোট দাতার মনের কথাটা বুঝতে চায় না। এক রাষ্ট্রীয় পদপ্রার্থী রাজনীতিবিদ তার প্রতিপক্ষের সমান যোগ্যতাসম্পন্ন হওয়া সত্ত্বেও বিশ্রীভাবে হেরে গেলেন, কারণ একটাই। যে

BanglaBook.org

ভাষা তিনি ব্যবহার করেছিলেন তা ভোট দাতাদের মধ্যে মাত্র সামান্য কয়েকজন বুঝতে পেরেছিল।

অথচ তার প্রতিদ্বন্দ্বি ভোট দাতার স্বার্থটা বুঝেছিলেন। কৃষকদের সঙ্গে কথা বলার সময় তাদের ভাষায় কথা বলেছিলেন। কোম্পানীর শ্রমিকদের সঙ্গে তাদের চিরপরিচিত ভাষায় কথা বলেছিলেন। আমার টিভিতে যখন এলেন তখন চিরচেনা মি. সাধারণ ভোটারে বোধগম্য ভাষায় কথা বললেন, কলেজের প্রফেসরের ভাষায় নয়।

এই প্রশ্নটা সব সময় মনে রাখবেন, "অন্যজনের জায়গায় থাকলে আমি কি করতাম?" এতে সফল ভাবে কাজ করা যায়।

যে কোন পরিস্থিতিতে, আমরা যাদের উপর প্রভাব ফেলতে চাই তাদের স্বার্থ, পছন্দ অপছন্দ মনে রাখা ভাবনা-চিন্তা করার এক সেরা নিয়ম।

কয়েক বছর আগে একটি ছোট ইলেকট্রনিক উৎপাদক এমন এক ফিউজ আবিষ্কার করল যা কোনোভাবেই গলে যাবে না। ঐ উৎপাদক গণচি $ ১.২৫ দামে বিক্রি করবে বলে সিদ্ধান্ত নিল এবং পণ্যটি সবার সামনে উপস্থাপিত করার দায়িত্ব একটি বিজ্ঞাপন এজেন্সিকে দিল।

এবার বিজ্ঞাপনের দায়িত্ব প্রাপ্ত উপদেষ্টা এক্সিকিউটিভ মহাশয় তৎক্ষণাৎ প্রচণ্ড উৎসাহিত হয়ে উঠলেন। তার পরিকল্পনা ছিল, টিভি; রেডিও; খবরের কাগজের মাধ্যমে সারা দেশটায় পণ্যের প্রচার করা হবে। তিনি বললেন, "এই তো চাই। প্রথম বছরেই ১০ মিলিয়ন বিক্রি করা যাবে। ওর উপদেষ্টা কিন্তু ওকে সতর্ক করে দিয়েছিলেন, তারা বলেছিলেন, ফিউজ এমন কিছু জনপ্রিয় পণ্য নয়, এগুলির কোন রোমাঞ্চকর আপীল নেই। লোকে ফিউজ কিনতে গেলে সস্তায় যা পাওয়া যায় সেটাই কেনে। উপদেষ্টারা বলেছিলেন, "কয়েকটা বাছাই করা পত্রিকার অপেক্ষাকৃত অবস্থাপন্নদের জন্য বিজ্ঞাপন দিয়ে দেখুন না?"

তাদের সদুপদেশ সম্পূর্ণ উপক্ষো করে বৃহদাকার প্রচার অভিযান শুরু করা হল যা "হতাশাজনক পরিণাম বশতঃ মাত্র ছ'সপ্তাহের মধ্যে বাতিল করে দিতে হল।

সমস্যাটা ছিল ঃ বিজ্ঞাপনের এক্সিকিউটিভ ভদ্রলোক ঐ দামী ফিউজটার মূল্যায়ন করেছিলেন বছরে– $ ৭৫০০০-আয় বর্গের মানুষের দৃষ্টি দিয়ে। বৃহত্তর বাজার অর্থাৎ বছরে $ ৯০০০ থেকে $ ১৫০০০ আয় বর্গের মানুষদের সম্পূর্ণ অগ্রাহ্য করা হয়েছিল। যদি ঐ ভদ্রলোক প্রথমোক্তদের মনোভাব যাচাই করে দেখতেন তাহলে হয়ত উচ্চ আয় বর্গের জন্য বিজ্ঞাপন তৈরী করা সমীচীন মনে করতেন। তাদের লাভ হয়।

যাদের ভাবনা-চিন্তাকে প্রভাবিত করতে চান তাদের মত নিজেও ভাবনা-চিন্তা করে দেখুন।

BanglaBook.org

১। অন্যজনের পরিস্থিতি বিবেচনা করে দেখুন। নিজেকে তার স্থানে রেখে ভেবে দেখুন। মনে রাখবেন তার পছন্দ-অপছন্দ, বুদ্ধি বিবেচনা, আয় ও পারিপার্শ্বিক অবস্থা সম্ভবত আপনার থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন।

২। এবার নিজেকে প্রশ্ন করুন, আমি ওর জায়গায় থাকলে আমার কেমন প্রতিক্রিয়া হবে? (আপনি ওর কাছ থেকে যা যা প্রত্যাশা করেন)

৩। এরপর আপনি অন্যজন হলে যে কাজটা করতেন সেই কাজটা করুন।

নেতৃত্বের নিয়ম নম্বর ২-ভেবে দেখুন ঃ কাজটা করার মানবিক, সহৃদয় উপাটা কি?

নেতৃত্বের পরিস্থিতিতে লোকে নানা পথ অবলম্বন করে। একটি পথ হল সার্বভৌম কতৃত্ব করা। এই সার্বভৌম কর্তা অন্যান্যদের সঙ্গে আলোচনা না করে একাই সব সিদ্ধান্ত নেয়। নিম্নস্থদের মতামত সে জানতে চায় না, কারই, হয়তো মনে মনে সে আশঙ্কা করে, নিম্নস্থ নায্য কথা বলছে ও ফলে তার সম্মান হানি হবে।

এসব একাধিপত্য বেশি দিন টেকে না। অল্প সময় যাবৎ কর্মীরা কপট অনুগত্য দেখায় তবে শিঘ্রই বিক্ষোভ দেখা দেয়। সেরা কর্মীরা কাজ ছেড়ে চলে যায়, যারা বাকি থাকে তারা ঐ অত্যাচারী শাসকের বিরুদ্ধে ষড়যন্ত্র শুরু করে দেয়। তাই সংগঠন সুষ্ঠভাবে কাজ করতে পারে না।ফলে ঐ শাসক নিজের উর্ধ্বস্থদের কাছে ব্যর্থ প্রমাণিত হয়।

আজ প্রায় ১৫ বছর যাবৎ আমি একজনের ঘনিষ্ঠ পরিচিত, তার নাম দিলাম বব ডাব্লু। ববের বয়স মধ্য-পঞ্চাশ। কষ্ট করে বড় হয়েছে। বিশেষ শিক্ষার সুযোগ পায়নি, অর্থাভাবের সম্মুখীন হতে হয়েছে। ১৯৩১ এ সে চাকরি হারায়। তবে বব সব সময়ই অদম্য। আলস্য তার ধাচে নেই, বব নিজের গ্যারেজে এক আসবাবপত্রের দোকান খুলে বসল। তার অক্লান্ত পরিশ্রমে আজ সেই ব্যবসা শ্রীবৃদ্ধি করেছে, এখন তা অত্যাধুনিক আসবাব তৈরীর প্রতিষ্ঠান হয়ে উঠেছে যার কর্মী সংখ্যা ৩০০-র বেশি।

বব আজ মিলিয়নেয়ার। এখন তার অর্থ সম্পদ ও ভৌতিক পদার্থ নিয়ে দুর্ভাবনা নেই। এখন বব সব দিক দিয়ে ধনী, বিত্তবান। বন্ধু বান্ধব, আত্মসন্তোষ ও তৃপ্তিতে সে সমৃদ্ধ হয়ে উঠেছে।

ববের বেশ কয়েকটি গুণের মধ্যে একটি বিশেষ গুণ হল অপরকে সাহায্য করার ইচ্ছা। ববের মানবিকতাবোধ আছে, মানুষ যেমন প্রত্যাশা করে তাদের সঙ্গে সেই মনুষ্যোচিত আচরণ করায় বব বিশেষজ্ঞ হয়ে উঠেছে।

একদিন ববের সঙ্গে অন্যের সমালোচনা করার ব্যাপারে কথা হচ্ছিল। মানবিকতাবোধ-সমৃদ্ধ ববের ফর্মূলাটা অভিনব। ওর ভাষায়, "আমার মনে হয় এমন কেউ-ই নেই যে নিজেকে দুর্বল ও অক্ষম বলতে রাজী। আমি ব্যবসা করি। ভুল দেখলে সংশোধন করি। তবে কীভাবে করি সেটা খুব জরুরী। কর্মচারী ভুল করলে আমি সতর্ক

BanglaBook.org

হয়ে যাই, তাদের আঘাত দিতে চাই না, আমি তাদের এমন ভাবে বুঝাতে চাই যাতে তারা নিজেদের তুচ্ছ মনে না করে, আপমানিত বোধ না করে। আমি চারটি সহজ পন্থা মেনে চলি ঃ-

প্রথম ঃ আমি আলদাভাবে তাদের সঙ্গে কথা বলি।

দ্বিতীয় ঃ যে কাজটা ভালোমত করছে তার প্রশংসা করি।

তৃতীয় ঃ সেই মুহূর্তে যে কাজটা আরো ভালোভাবে করা যায় সেটা বুঝিয়ে দেই ও কীভাবে সংশোধন করা যায় তাও খুঁজে বার করতে সাহায্য করি।

চতুর্থ ঃ ভালো কাজগুলির জন্য আবার প্রশংসা করি। "এই চারটে পন্থা খুবই ফলপ্রসূ হয়েছে। এভাবে বোঝালে অন্যরা খুশি হয়, কারণ তারা এভাবেই বুঝতে চায়। অফিস থেকে বেরিয়ে যওয়ার সময় তারা উপলব্ধি করে যে তারা শুধু ভালো নয়, আরো ভালো হতে পারে।"

"সারাটা জীবন মানুষ নিয়ে জুয়া খেলে এসেছি," বব বলে, "আমি দেখেছি এক কর্মী মাতাল অবস্থায় কাজে এসে হাজির। অল্পক্ষণের মধ্যে প্ল্যান্টে হৈ চৈ শুরু হয়ে যায়। এই কর্মচারী একটা ৫ গ্যালনের বার্নিশের ক্যান তুলে সর্বত্র ছড়িয়ে ছিটিয়ে ফেলেছিল। বাকী কর্মচারীরা ওর হাত থেকে ক্যানটা নিয়ে নেওয়ার পর সুপারিন্টেডেন্ট তাকে বাইরে ছেড়ে আসে।"

"বাইরে গিয়ে দেখি বিল্ডিং এ হেলান দিয়ে সে হতবুদ্ধির মত বসে আছে। ওকে তুলে আমার গাড়িতে বসালাম, তারপর ওর বাড়ি নিয়ে গেলাম। ওর স্ত্রী রেগে অস্থির। তাকে বোঝালাম চিন্তার কোন কারণ নাই। 'ও, আপনি জানেন না বোধহয়,' ওর স্ত্রী বলল, 'মি ডাব্লু (অর্থাৎ আমি) কাজের জায়গায় মাতলামি একদম বরদাস্ত করেন না। জিমের চাকরিটা গেল, এবার কি করি?' আমি তাকে বোঝালাম জিমের চাকরি যায়নি। তাতে ইনি দাবী করলেন, আমি কি করে জানলাম। উত্তরে বাধ্য হয়ে বলতে হয়, আমিই মি. ডাব্লু।

"উনি তো প্রায় অজ্ঞান হয়ে যান আর কি! ওকে বোঝালাম যে জিমকে যতটা সম্ভব সাহায্য করব এবং আশা করি উনিও বাড়িতে সম্পূর্ণ সহযোগিতা করবেন' সকালে যেন জিমকে কাজে যেতে বলা হয়।"

"প্ল্যান্টে ফেরত গিয়ে জিমের বিভাগে গেলাম, ওর সহকর্মীদের সঙ্গে কথা বললাম। ওদের বোঝালাম 'আজ একটা বিশ্রী ব্যাপার হল। তবে আশা করি আপনারা এটা ভুলে যাবেন, কাল জিম কাজে আসবে। ওর সঙ্গে ভালো ব্যবহার করবেন। ও বহুদিনের পুরানো কর্মচারী, আমার মনে হয় ওকে আরেকটা সুযোগ দেওয়া উচিৎ'।"

"জিম কাজে ফিরে এসেছিল, তারপর কখনই ওর মদ খাওয়া নিয়ে সমস্যা হয়নি। ঘটনাটা সম্পূর্ণ ভুলে গিয়েছিলাম। অথচ জিম ভোলেনি। দু'বছর আগে স্থানীয় ইউনিয়নের প্রথম দপ্তর থেকে কয়েকজন লোক পাঠানো হয়, তারা স্থানীয় ইউনিয়নের চুক্তির বিষয়ে দরদস্তর করতে এসেছিল। এদের কয়েকটা দাবী ছিল সম্পূর্ণ অবান্তর,

BanglaBook.org

অন্যায্য। জিম-আমাদের শান্তশিষ্ট। জিম-হঠাৎ লীডার হয়ে উঠল। তৎপর হয়ে সে ইউনিয়নের প্রতিনিধিদের বুঝিয়ে দিল যে, মি. ডাব্লুর কাছ থেকে কর্মীরা যথাপ্রাপ্য পায় আর আমাদের ব্যবসা পরিচালনার ব্যাপারে বাইরের লোকের মাতব্বরি করার দরকার নেই।"

"সেদিন শুধু জিমের জন্য বাইরের লোকেরা চলে যাওয়ার পর আমরা বন্ধুর মত এক সঙ্গে বসে চুক্তির আপস মীমাংসা করতে পেরেছিলাম।"

নিজেকে আরো ভালো পথ প্রদর্শক করে তোলায় "মানবিকতাবোধ" জাগিয়ে তোলার দু'টি উপায় বলি। প্রথম -লোকদের নিয়ে সমস্যা দেখা দিলে নিজেকে প্রশ্ন করুন "এর মানবিক, সহৃদয় সমাধানের পথটা কি?"

নিম্নস্থদের মধ্যে মতভেদ দেখা দিলে অথবা কোনো কর্মচারী সমস্যার সৃষ্টি করলে প্রশ্নটা ভেবে দেখুন।

অন্যদের ভুল সংশোধনের ব্যাপারে বব ডাব্লুর ফর্মূলাটা মনে রাখবেন। কটুক্তি করব না। ব্যঙ্গ বা ঘৃণা করবেন না। অন্যদের অপদস্থ করবেন না। তাদের কোনোভাবে নীচু করবেন না।

প্রশ্ন করুন, "অন্যদের প্রতি সহৃদয় আচরণ কীভাবে করা যায়?" সব সময় সুফল পাবেন-কখনও দ্রুত, কখনও বা একটু দেরীতে, সুফল নিশ্চয়ই পাবেন।

সুযোগ পেলেই অধীনস্থদের ব্যক্তিগতভাবে প্রশংসা করুন। তাদের সহযোগিতা এবং প্রশংসা করুন। প্রতিটি পরিশ্রমের জন্য তাদের প্রশংসা করুন। প্রশংসা সবচেয়ে সেরা উদ্দীপক, অথচ এর জন্য আপনার পকেট থেকে কিছুই খরচ হয় না। তাছাড়া, 'লিখিত ভোটে' বহু মহারথী প্রার্থীদের বাতিল করা হয়েছে। আপনার অর্ধস্তরাই আপনার স্বপক্ষে এসে দাঁড়িয়ে যেতে পারে।

অন্যের প্রশংসা করার অভ্যাস করুন। অন্যের প্রতি সৌহার্দ্যপূর্ণ আচরণ করুন। সহৃদয় হয়ে উঠুন।

নেতৃত্বের নিয়ম নম্বর- ৩ ঃ প্রগতির কথা ভাবুন, উন্নতিতে আস্থা রাখুন, বিকাশের পথে অগ্রসর হোন।

একটা সত্যিকার প্রশংসাসূচক মন্তব্য হল ঃ "সে প্রগতিবাদী, কাজে উপযুক্ত মানুষ।"

সর্বক্ষেত্রেই যারা প্রগতিতে আস্থাবান, প্রগতির পথে অগ্রসর হয়ে চলেছে তাদেরই পদোন্নতি হয়। সত্যিকার পথ প্রদর্শকের সংখ্যা বিরল। প্রগতিবাদীর (আরো-উন্নতির-অবকাশ-আছে-আরেকটু-চেষ্টা করা যাক-ব্যক্তিত্ব) তুলনায় যথাবস্থায় বিশ্বাসী (বেশ-তো-চলছে-আর-কিছু-করার দরকার কি) মানুষের সংখ্যা বেশি। সেরা নেতৃস্থানীয়দের দলে যোগ দিন। উন্নতিশীল মনোভাব আনুন।

BanglaBook.org

প্রগতিশীল মনোভাব আনার দু'টি বিশেষ উপায় রয়েছে ঃ

১। আপনার প্রতিটি কাজে আরো উন্নতি করার চেষ্টা করুন।

২। আপনার প্রতিটি কাজ যেন উন্নত মানের কাজ হয়।

বেশ কয়েকমাস আগে একটা মাঝারি মাপের কোম্পানীর প্রেসিডেন্ট একটা গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত নেওয়ার বিষয়ে আমার সাহায্য চেয়েছিলেন। এই ভদ্রলোক নিজের হাতে ব্যবসাটা গড়ে তুলেছিলেন এবং সেলস্ ম্যানেজারের দায়িত্ব নিজে সামলাতেন। এখন তার সাতটা সেলস্ম্যান কর্মচারী, তিনি ভাবলেন এদের মধ্যে একজনকে সেলস্ ম্যানেজার পদে মনোনীত করা যায়। তিনি সমান অভিজ্ঞতা ও সেলসসে সমদক্ষ তিনজন কর্মচারীকে বেছে নিলেন।

আমার কাজটা ছিল এদের প্রত্যেকের সঙ্গে কাজের জায়গায় একটা করে দিন কাটিয়ে একটা রিপোর্ট তৈরী করা যাতে নেতৃত্বের যোগ্যতম ব্যক্তিকে বেছে বার করা যায়। এদের প্রত্যেককে বলা হয়েছিল যে সম্পূর্ণ মার্কেটিং কর্মসূচী নিয়ে আলোচনা করার জন্য একজন উপদেষ্টা তার সঙ্গে দেখা করবেন। সুস্পষ্ট কারণে আমার আসল উদ্দেশ্যটা জানানো হয়নি।

দু'জনের প্রতিক্রিয়া ছিল প্রায় একই রকম। দু'জনেই আমার উপস্থিতিতে অস্বস্থিবোধ করেছিল। তাদের বোধহয় মনে হচ্ছিল আমি "পরিবর্তনের জন্য" গিয়েছি। এরা দু'জনেই যথাস্থিতি বজায় রাখায় তৎপর হয়ে উঠেছিল।

দু'জনেরই কাজ যেমনটি চলছিল ঠিক তেমনটিতেই সন্তুষ্ট ছিল। আমি মার্কেটিং-এর নানা বিষয়ে প্রশ্ন তুলছিলাম– কীভাবে এলাকাগুলি ভাগ করা হয়েছে, পারিশ্রমিকের কর্মসূচী, পণ্যের বিক্রয় বৃদ্ধির উপাদান। সব ব্যাপারেই একই প্রতিক্রিয়া পেয়েছি 'সব ঠিক আছে।" এরা দু'জন একটা বিষয়ে অবশ্য বিস্তারিতভাবে বুঝিয়েছিল, তা হল পটপরিবর্তন কেন করা যাবে না বা কেন উচিৎ নয়। মোট কথা দু'জনেই বর্তমান অবস্থায় কোনো পরিবর্তন চায়নি। এদের মধ্যে একজন আমার হোটেল পর্যন্ত পৌঁছে দিতে এসেছিল, সে বলল, 'আমি জানি না আপনি একটা দিন কেন আমাদের সঙ্গে কাটালেন, তবে মি. এমকে বলে দেবেন এখানে সব কাজ ভালোমত চলছে। ওখানে গিয়ে আবার সবকিছু বদলে দেবেন না যেন।"

তৃতীয় জন কিন্তু সম্পূর্ণ ভিন্ন ছিল। সে নিজের কোম্পানীর কাজে খুশী ও গর্বিত বোধ করছিল। তবে সে পুরোপুরি সন্তুষ্ট ছিল না। সে উন্নতি চেয়েছিল। সারাদিন এই নতুন সেলস্ম্যান আমায় নতুন ব্যবসা জোগাড় করা, গ্রাহকদের আরো সেবা সুবিধা দেওয়া, সময়ের অপচয় কম করা, কর্মীদের আরো উৎসাহিত করে তোলার জন্য পারিশ্রমিক পরিকল্পনায় সংশোধন-এসবের বিষয়ে নানা আইডিয়া দিল, যাতে সে ও তার কোম্পানী আরো লাভ করতে পারে। সে একটা নতুন প্রচার অভিযানের ব্যাপারে ভেবেছিল, তার নক্সাটা দেখলাম। বিদায় দেওয়ার সময় সে বলল, "আমার

BanglaBook.org

আইডিয়াগুলির ব্যাপারে জানাতে পেরে খুব ভালো লাগছে. আমাদের সংস্থাটা ভালো তবে এতে আরো উন্নতি করা যায়।"

স্পষ্টত ঃ আমি এই তৃতীয় জনের পক্ষে রায় দিয়েছিলাম। দেখা গেল আমার মতামতের সঙ্গে কোম্পানীর প্রেসিডেন্টের মতামতের সম্পূর্ণ মিল রয়েছে। বিস্তর. কর্মদক্ষতা. নতুন পণ্য. নতুন পদ্ধতি. আরো ভালো শেখার সুযোগ. আরো সমৃদ্ধিতে আস্থা রাখুন।

প্রগতিতে আস্থা রাখুন-অগ্রসর হন. দেখবেন আপনি নিজেই পথপ্রদর্শক হয়ে উঠেছেন।

ছেলেবেলায় দেখেছিলাম কীভাবে দু'জন নেতৃস্থানীয় ব্যক্তির ভাবনা-চিন্তায় পার্থক্য অনুগামীদের কাজের ক্ষমতায় তফাৎ আনতে পারে।

আমি এক গ্রামীণ পাঠশালায় প্রাথমিক পড়াশোনা করেছিঃ আটটা গ্রেড. একজন মাত্র শিক্ষিকা ও চল্লিশজন ছাত্র-ছাত্রী চার দেয়ালের মধ্যে গুঁতোগুতি করে পড়াশোনা করা। নতুন শিক্ষক পাওয়া মানেই দারুণ মজার ব্যাপার। অপেক্ষাকৃত বড় ছাত্রদের অর্থাৎ সপ্তম ও অষ্টম গ্রেডের ছেলেদের নেতৃত্বে বাকি ছাত্ররা দুষ্টুমির নিত্য নতুন ফন্দি খুঁজে বেড়াত।

একবার একটু বাড়াবাড়ি হয়ে গেল। প্রতিদিনই প্রায় ডজনখানেক দুষ্টুমির ঘটনা ঘটত। যেমন জিনিস ছুঁড়ে মারা. কাগজের প্লেনের যুদ্ধ। তারপর বড় বড় ঘটনাও ঘটত যেমন ধরুন দরজা বন্ধ করে দেওয়া হল. অর্ধেক দিনের জন্য শিক্ষিকাকে স্কুলের বাইরে থাকতে হল বা কখনও বা তার উল্টোটা অর্থাৎ তাকে ঘন্টার পর ঘন্টা স্কুল পরিসরে বন্দী করে রাখা হত। একদিন তো উঁচু ক্লাসের একটা ছেলে ক্লাসে কুকুর নিয়ে এসে হাজির!

একটা কথা বলে রাখি এসব ছেলেমেয়েরা কিন্তু কর্তব্য জ্ঞানশূন্য ছিল না। চুরি করা. শারীরিক অত্যাচার বা জেনে শুনে কারুর ক্ষতি করা এদের উদ্দেশ্য ছিল না। সুস্থ সবল এসব কিশোর গ্রাম্য জীবনের কঠোর পরিস্থিতিতে বড় হচ্ছিল. তাদের অফুরন্ত প্রাণশক্তি ও উদ্ভাবনী দক্ষতা প্রকাশের একটা উৎসের দরকার ছিল।

যাই হোক. সেই শিক্ষিকা কোনোমতে আমাদের স্কুলে এক বছর টিকেছিলেন। সেপ্টেম্বর মাসে তখন আরেক নতুন শিক্ষিকার আবির্ভাব হল তাতে কেউ আশ্চর্য হয়নি।

এই নতুন শিক্ষিকাটি ছাত্রদের কাছ থেকে সম্পূর্ণ বিপরীত প্রতিক্রিয়া পাওয়ায় সফল হয়েছিল। ছোট ছোট ছেলেমেয়েদের আত্ম-সম্মান ও আত্মা-ভিমানকে তিনি স্পর্শ করতে পেরেছিলেন। তিনি তাদের মধ্যে বিবেচনা করার ক্ষমতা জাগিয়ে তুলেছিলেন। প্রতিটি ছাত্র বা ছাত্রীকে একটি বিশেষ দায়িত্ব দেওয়া হত. যেমন– ব্ল্যাক বোর্ড সাফ করা বা ইরেজার পরিষ্কার করা অথবা অপেক্ষাকৃত নীচু গ্রেডের ছাত্রদের পেপারে নম্বর দেওয়ার অভ্যাস করা। গত কয়েকমাস আগে পর্যন্ত যে অদম্য উৎসাহ. উদ্দীপনা. প্রাণশক্তির অপচয় ও ভুল প্রয়োগ করা হচ্ছিল. এই নতুন শিক্ষিকা

BanglaBook.org

তার সদ্ব্যবহারের নতুন সৃজনশীল উপায় উদ্ভব করলেন। তার শিক্ষাসূচীর মূল কেন্দ্রবিন্দু ছিল চরিত্রগঠন।

ছোট ছোট ছেলেমেয়েরা এক বছর এমন দস্যুপনা করল অথচ পরের বছরটায় শান্তশিষ্ট হয়ে গেল কেন? তফাৎটার কারণ ছিল নেতৃত্ব, শিক্ষিকার প্রভাব। সত্যি কথা বলতে, সারাটা বছর ছোট ছেলেমেয়েরা যে দূরন্তপনা করত তার জন্য তাদের দোষ দেওয়া যায় না। প্রত্যেক বছরই পথ দেখিয়েছিল শিক্ষয়িত্রী।

প্রথম জন হয়ত মনের গভীরে এসব ছোট ছেলেমেয়েরা কি করছে তা নিয়ে মাথা ঘামানোর প্রয়োজন মনে করেনি, তিনি তাদের সামনে কোনো উদ্দেশ্য বা লক্ষ্য রাখেন নি। তাদের প্রেরণা জোগান নি। নিজের রাগ নিয়ন্ত্রণে রাখতে পারেন নি। ছোট ছেলেমেয়েদের কিছু শেখাবার ইচ্ছে-ই ছিল না তার তাই তারাও শেখেনি।

দ্বিতীয় শিক্ষিকার মধ্যে ছিল উন্নত ভাবনাধারা, গঠনমূলক মনোভাব। তিনি বাস্তবিকই ছোট ছেলেমেয়েদের ভালবাসতেন। তাদের দিয়ে কিছু করাতে চেয়েছিলেন। তিনি প্রত্যেককে আলাদা মানুষ হিসেবে গণ্য করতেন। যেহেতু নিজে প্রতিটি কাজে নিয়মানুবর্তিতা মেনে চলতেন তা অন্যদের কাছ থেকেও সহজেই নিয়মানুবর্তিতা পেতেন।

প্রতিটি ক্ষেত্রেই ছাত্ররা কিন্তু গুরুর পদাঙ্ক অনুসরণ করেছিল। প্রাপ্ত বয়স্কদের ক্ষেত্রে প্রতিদিন একই রকম নিয়ন্ত্রণ দেখা যায়। দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধে সামরিক বাহিনীর প্রধানরা সব সময় লক্ষ্য করতেন, যে ইউনিটের কমান্ডাররা 'নিশ্চিন্ত,' 'আরাম প্রিয়' ও 'অবসাদগ্রস্ত সেখানে মনোবল ও নৈতিকতাবোধ কম দেখা যায়। যে সব উঁচু মানের অফিসাররা সেনা বাহিনীর নিয়ম কানুন ন্যায্য ও যথাযথভাবে প্রয়োগ করত সেসব ইউনিটগুলি ছিল সবচেয়ে কর্ম-তৎপর। সেনাবাহিনীতে নিম্নমানের অফিসারদের কোনোমতেই শ্রদ্ধাভক্তি করা হয় না।

কলেজের শিক্ষার্থীরা তাদের প্রফেসরদের কাছ থেকেই শেখে। একজন প্রফেসরের ছাত্ররা হয়ত ক্লাস ফাঁকি দেয়, পরীক্ষায় জুয়াচুরি করে ও ভালোমত পড়াশোনা না করে নানা ফন্দি করে পাশ করতে চেষ্টা করে। অথচ ঐ একই ছাত্ররা আরেকজন প্রফেসরের বিষয়টি অধ্যয়ন করায় গভীর মনোযোগ দিয়ে কাজ করে।

ব্যবসাতেও উর্দ্ধস্থদের দেখে বাকিদের ভাবনাচিন্তা প্রভাবিত হয়। একদল কর্মচারীদের ভালোমত পর্যবেক্ষণ করে দেখুন, তাদের অভ্যাস, আচরণভঙ্গি, কোম্পাণীর প্রতি মনোভাব, নৈতিকতাবোধ ও আত্মনিয়ন্ত্রণ দেখুন। এবার তাদের আচরণের সঙ্গে তাদের ওপরওয়ালাদের আচরণের তুলনা করলে অদ্ভুদ সাদৃশ্য পাবেন।

যে সব প্রতিষ্ঠানগুলি মন্থর ও নিম্নগামী হয়ে পড়েছে সেগুলি প্রতিবছর পুর্নগঠিত করে তোলা হয়। কি ভাবে? এর জন্য শীর্ষস্থানীয় কয়েকজন এক্সিকিউটিভকে সরিয়ে

BanglaBook.org

দেওয়া হয়। নীচ থেকে ওপর তলায় না, উপর থেকে নীচে সংশোধন করলে তবেই কোম্পানী (কলেজ, চর্চা, ক্লাব, শ্রমিক সংঘ এবং অন্যান্য ধরনের সংগঠন) সফলভাবে পুর্নগঠিত করা যায়। শীর্ষস্থদের ভাবনা-চিন্তায় পরিবর্তন আনলে নীচের লোকদের চিন্তা - ভাবনাতেও পরিবর্তন আসতে বাধ্য।

মনের রাখবেন ঃ যখন একটি গোষ্ঠীর নেতৃত্ব করা হয়, সেই গোষ্ঠীর সকলেই তৎক্ষণাৎ তাদের সামনে কাজের যে মানদন্ড তুলে ধরা হয় সেটাই মেনে চলে। বিশেষ ভাবে প্রারম্ভিক কয়েক সপ্তাহে তা স্পষ্টভাবে দেখা যায়। এদের প্রধান চিন্তার বিষয় হল তারা আপনাকে 'চিনতে' চায়, আপনাকে পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে পর্যবেক্ষণ করে এবং তাদের কাছ থেকে আপনার কি প্রত্যাশা তা জানতে চায়। তারা আপনার গতিবিধি লক্ষ্য করে। তারা ভাবে এই লোকটা আমাকে কতটা প্রশ্রয় দেবে? কীভাবে কাজ পেতে চায়? কিসে খুশী হয়? এ রকম বা ও রকম কাজ কলে কি বলবে?

এসব জানার পর তারা সেইমত কাজ করে।

আপনি যে উদাহরণ পেশ করেছেন সেগুলি ভালোমত দেখুন। এই পুরানো অথচ যথাযথ কবিতাটিকে গাইড হিসাবে ব্যবহার করুন ঃ

এই জগতটা
কেমন জগত হত,
যদি এখানকার সবাই
আমার মতই হত?

নিজের পরীক্ষা নেওয়ার এই কবিতাটিকে অর্থপূর্ণ করার জন্য জগত শব্দটির বদলে কোম্পানী শব্দটি প্রয়োগ করে দেখুন ঃ

এই কোম্পানী
কেমন কোম্পানী হত,
যদি এখানকার সবাই
আমার মতই হত?

একই ভাবে ভেবে দেখুন তো ক্লাব, সমাজ, চার্চে সবাই যদি আপনার মত হত তাহলে কেমন হত!

আপনি নিম্নস্থদের কাছ থেকে যেমন ভাবনা-চিন্তা, কথাবার্তা, ক্রিয়াকলাপ, জীবনশৈলী আশা করেন নিজেও সে রকম হয়ে উঠুন-তাহলে তারাও তাই হয়ে উঠবে।

খানিকটা সময় পরে নিম্নস্থরা তাদের ওপরওয়ালাদের অনুসরণ করে। সেরা কাজকর্ম পাওয়ার সহজতম উপায় হল-এমন এক উদাহরণ পেশ করুন যা সত্যি অনুকরণযোগ্য।

BanglaBook.org

আমি কি প্রগতিশীল ভাবনা-চিন্তা করি?

যাচাই তালিকা–

ক. আমি আমার কাজে প্রগতিশীল মনোভাবাপন্ন কি?

১। আমি কি নিজের কাজে "কীভাবে উন্নতি করা যায়" মনোভাব পোষণ করি?

২। যে কোনো সুযোগ পেলে আমি কোম্পানী, তার কর্মী ও পণ্যের প্রশংসা করি কি?

৩। ৩ থেকে ৬ মাস আগে আমার কাজের গুণমান ও পরিমাণ যা ছিল সেই পরিপ্রেক্ষিতে আজ আমার ব্যক্তিগত গুণমানে উন্নতি হয়েছে কি?

৪। আমি আমার অধীনস্থ, সঙ্গী ও সহকর্মীদের জন্য উৎকৃষ্ট উদাহরণ হয়ে উঠছি কি?

খ. আমি কি নিজের পরিবারের প্রতি প্রগতিশীল মনোভাব পোষণ করি?

১। ৩ থেকে ৬ মাস আগে আমার পরিবার যেমনটি ছিল আজ তার চেয়ে বেশী খুশী কি?

২। আমার পরিবারের গুণমানে উন্নতির জন্য আমি কোনো পরিকল্পনা অনুসরণ করছি কি?

৩। বাড়ির ত্রি-সীমানার বাইরে আমার পরিবার বিভিন্ন উৎসাহবর্ধক ক্রিয়াকলাপের সুযোগ পায় কি?

৪। আমার সন্তানদের জন্য আমি "প্রগতিশীল" এর উদাহরণ, অগ্রগতি-পন্থী কি?

গ. নিজের প্রতি আমার প্রগতিশীল মনোভাব আছে কি?

১। সত্যি কথা বলতে, যেন আমার উপযোগিতা গত ৩ থেকে ৬ মাসের তুলনা বৃদ্ধি পেয়েছে কি?

২। অন্যের চোখে আরো মূল্যবান হয়ে ওঠার জন্য আমি সুসংগঠিত আত্মোন্নতির কর্মসূচী অনুসরণ করি কি? আত্মোন্নতির কর্মসূচী অনুসরণ করি কি?

৩। আগামী ৫ বছরে আমার কোনো ভবিষ্যৎ লক্ষ্য আছে কি?

৪। আমি যে সংগঠন বা গোষ্ঠীভুক্ত তাদের জন্য আমি কার্যকারিতা বাড়াতে পারি কি?

ঘ. আমি কি আমার সমাজ সম্প্রদায়ের প্রতি প্রগতিশীল?

১। গত ছ'মাসে আমি এমন কিছু করেছি কি (পাড়ায়, চার্চে, স্কুল ইত্যাদি) যাতে আমার সম্প্রদায়ের উন্নতিতে সত্যিকার যোগদান রয়েছে বলা যায়?

BanglaBook.org

২। আমি প্রয়োজনীয় সামাজিক প্রকল্পে কার্যোপযোগিতা বৃদ্ধির চেষ্টা করি কি? নাকি শুধুই আপত্তি জানাই, নিন্দা বা অভিযোগ করি?

৩। সমাজ সম্প্রদায়ে সময়োপযোগী উন্নতি সাধনে আমি পথ প্রদর্শক হয়েছি কি?

৪। আমি আমার পাড়া প্রতিবেশী ও সুনাগরিকদের প্রশংসা করি কি?

নেতৃত্বের নিয়ম নম্বর- ৪ ঃ

খানিকটা সময় নিয়ে নিজের সঙ্গে আলোচনা করুন, নিজের মহত্তর চিন্তার ক্ষমতা আয়ত্তে আনুন।

সাধারণ নেতৃস্থানীয় বলতেই বোঝায় প্রচন্ড ব্যস্ত মানুষ। আর তাই হয়। নেতৃস্থানীয়দের কর্মযুদ্ধের মাঝখানে দাঁড়ানো উচিৎ। তবে একটি ব্যাপার সাধারণত উপেক্ষা করা হয়, এসব নেতৃস্থানীয়রা কিছু একা বেশ খানিকটা সময় কাটায়, যখন তাদের একমাত্র সঙ্গী হয় তাদের ভাবনা-চিন্তা।

বিভিন্ন ধর্মের মহাপুরুষদের জীবনী দেখুন, দেখবেন এদের মধ্যে প্রত্যেকেই বেশ খানিকটা সময় একা থাকতেন। ইসলাম ধর্মের প্রবর্তক, সর্বযুগের, সর্বকালের, সর্বশ্রেষ্ঠ মহামানব হযরত মুহাম্মদ (দঃ) হেরা পর্বতের গুহায় একাকী ধ্যান-মগ্ন থাকতেন এবং স্রষ্টার সান্নিদ্ধ লাভসহ বিশ্ব মানব জাতিকে কল্যাণময় পথে আহ্বান করতেন। তেমনি ভাবে মোসেস প্রায় দীর্ঘ সময় যাবৎ একা কাটাতেন, প্রভু যীশুও তাই। বুদ্ধ, কনফিউসিয়াস এবং ইতিহাসের সবার সেরা নেতৃস্থানীয় ব্যক্তিরা জীবনের ঘোর-প্যাঁচ থেকে দূরে একা নিজের প্রচুর সময় অতিবাহিত করেছেন। গান্ধীজী এর উদাহরণ।

ভারতীয় উপমহাদেশের প্রখ্যাত ব্যক্তিবর্গ– শেরে বাংলা এ. কে. এ. ফজলুল হক, মাওলানা আব্দুল হামিদ খান ভাসানী, নেতাজী সুভাস বসু, জওহর লাল নেহেরু, মোহাম্মদ আলী জিন্নাহ্, সর্বশেষ আসে বাংলাদেশের স্বাধীনতার মহা নায়ক হাজার বছরের শ্রেষ্ঠ বাঙ্গালী বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান অন্যতম– সেসব রাজনৈতিক নেতারা, ভালো বা মন্দ যে কারণেই হোক, ইতিহাসের পাতায় সুস্পষ্ট ছাপ ফেলে গিয়েছেন তারা একাকীত্বে পেয়েছেন চিন্তার গভীরতা, যেমন– বঙ্গবন্ধুর কারাজীবন ছিল বড় একাকী, তেমনি ভাবে ফ্রাইলন, ডি. রুজভেল্ট পোলিও আক্রান্ত হওয়ার পর সেরে ওঠার সময় যদি একা না থাকতেন তাহলে আদৌ নিজের অসাধারণ নেতৃত্বের ক্ষমতা বিকশিত করতে পারতেন কিনা সন্দেহ। বিদ্রোহী কবি কাজী নজরুল ইসলামও কবিতা লেখার দায়ে ব্রিটিশ সরকার কর্তৃক কারাবরণ করেছেন– এখান থেকেই তাঁর মহাবিদ্রোহীর পরিচয় পাওয়া যায়। হ্যারি ট্রুম্যান বাল্যবস্থা ও প্রাপ্ত বয়স্ক অবস্থাতেও মিসোরিতে একটা ফার্মে বেশ কিছুটা সময় একাকী কাটিয়েছিলেন।

BanglaBook.org

যদি হিটলার একটা বেশ কয়েকমাস জেলে না কাটাতেন তাহলে হয়ত তেমন ক্ষমতাসম্পন্ন হয়ে উঠতে পারতেন না। এই জেলে থাকাকালীন তিনি তার উৎকৃষ্ট কুখ্যাত 'মাই কেম্ফ' লেখার সুযোগ পেয়েছিলেন, যাতে বিশ্বজয়ের কূট-কৌশলের উল্লেখ ছিল ও জার্মানরা যার অন্ধ ভক্ত হয়ে উঠেছিল।

কমিউনিজমের কূটনীতিতে সুদক্ষ বেশ কয়েকজন নেতা লেলিন, স্ট্যালিন, মাক্স ও অন্যান্য অনেকে জেলে বেশ খানিকটা সময় কাটিয়েছিলেন যেখানে বসে তারা ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা নির্বিঘ্নে তৈরী করার সুযোগ পান।

সর্বশ্রেষ্ঠ কয়েকটা বিশ্ববিদ্যালয়ের প্রফেসারদের সপ্তাহে মাত্র ঘন্টা পাঁচেকের জন্য লেকচার দিতে বলা হয়। যাতে তারা ভাবনা-চিন্তা করার সুযোগ পায়।

বেশ কিছু অসাধারণ বিজনেস এক্সিকিউটিভদের সারাটা দিন ঘিরে রাখে সহায়ক, সচিব, ফোন ও রিপোর্ট। তবে সপ্তাহে ১৬৮ ঘন্টা, মাসে ৭২০ ঘন্টা তাদের অনুসরণ করলে দেখবেন এরা বেশ খানিকটা সময় নির্বিঘ্নে ভাবনা-চিন্তা করে কাটায়।

আসল কথাটা হল ঃ যে কোন ক্ষেত্রে সফল মানুষ নিজের সঙ্গে আলাপ আলোচনা করার সময় হাতে রাখেন। একাকীত্বে এই নেতৃস্থানীয়রা সম্পূর্ণ সমস্যাটা বোঝা, সমাধান খোঁজা, পরিকল্পনা তৈরী করা ও এক কথায় উৎকৃষ্ট চিন্তাভাবনা করায় মনোনিবেশ করেন।

অনেকেই নিজেদের নেতৃত্বের সৃজনশীলতা উপলব্ধি করতে পারেন না, কারণ তারা নিজেদের জানাতে চান না, শুধুই অন্যের, যে কোনো মানুষের মতামতে আগ্রহী থাকে। এরকম লোকদের আপনি হয়ত ভালোই চিনবেন। এরা সবসময় জনসমাগম চায়। এরা একা থাকতে পারে না। যতক্ষণ জেগে থাকে কারুর সঙ্গে কথা বলার তাগাদা অনুভব করে। অনেক বাজে কথা, আড্ডা ও পরচর্চা এর বেঁচে থাকার রসদ।

যখন পরিস্থিতিবশত এমন মানুষকে বাধ্য হয়ে একা থাকতে হয়, সে মনের একাকীত্ব থেকে নিস্কৃতির পথ খোঁজে। এরকম অবস্থায় সে টেলিভিশন, খবরের কাগজ, রেডিও, ফোন এমন যে কোনও জিনিস যা ওকে চিন্তা থেকে রেহাই দেয় তা নিয়ে ব্যস্ত থাকে। ফলে সে বলে, "এই যে মি. টিভি, মি. খবরের কাগজ আমার মনটা নিয়ন্ত্রণ করো, আমি নিজের ভাবনা চিন্তা দিয়ে মনটাকে ব্যস্ত রাখতে ভয় পাই।

এই মি. আমি একা থাকতে পারি না স্বতন্ত্রভাবে ভাবনা চিন্তা করতে চায় মন। সে নিজের মনকে অবরুদ্ধ রাখতে চায়। মানসিকভাবে সে নিজেই নিজের চিন্তাধারাকে ভয়

BanglaBook.org

পায়। সময়ের সঙ্গে এই মি. আমি একা থাকতে পারি না ক্রমশ আরো অগভীর ব্যক্তিত্ব হেয় ওঠে। বুদ্ধি বিবেচনাহীন কাজকর্ম করে। এদের জীবনের উদ্দেশ্যের দৃঢ়তা ব্যক্তিগত স্থিতিশীলতা থাকে না। দুর্ভাগ্যবশত তার অন্তর্নিহিত অসীম শক্তি সম্বন্ধে সে জানতে পারে না।

মি. আমি একা থাকতে পারি হয়ে উঠবেন না। সফল ব্যক্তিত্ব একা থেকেই নিজেদের অপরিসীম শক্তি উৎস খুঁজে পায়। আপনিও তা পেতে পারেন।

এখনই দৃঢ় নিশ্চিত হন যে দিনে কিছুটা সময়
অন্তত ৩০ মিনিট, শুধুই নিজের সঙ্গে কাটাবেন।

সম্ভবত ভোরবেলা যখন কেউ ঘুম থেকে ওঠে না, সময়টা এর জন্য সবচেয়ে সেরা। কিংবা বেশ রাতের দিকে এমন একটা সময় বেছে নেওয়া দরকার যখন আপনার মন তরতাজা থাকবে আপনি বিক্ষিপ্ত চিত্ত হবেন না।

এই সময়টায় আপনি দু'রকম ভাবনা-চিন্তা করতে পারবেন, নির্দেশিত অথবা খেয়াল খুশিমত। নির্দেশিত সুপরিচালিত ভাবনায় আপনার সামনে যে সমস্যাটা রয়েছে তা পুর্নবিচার করে দেখুন। নিঃসঙ্গ মন সমস্যাটা নিরপেক্ষ বিশেষভাবে বিবেচনা করে দেখবে, যার ফলে আপনি খুঁজে পাবেন নির্ভুল সমাধান।

আর খেয়াল খুশীমত ভাবনায় মনকেই বেছে নিতে দিন না যে কোনও একটা চিন্তা এসব মুহূর্তগুলিতে আপনার অবচেতন মন আপনার স্মৃতির ব্যাংককে জানিয়ে তুলে সচেতন মনকে খোরাক জোগায়। আত্ম-বিশ্লেষণে এই দিশাহীন ভাবনা খুবই ফলপ্রদ হয়। এতে কয়েকটা বুনিয়াদি প্রশ্নের উত্তর পাওয়া যায় যেমন "আরো ভালোভাবে কি করে কাজটা করা যায়? এরপর কি করা যায়?

মনে রাখবেন, নেতার প্রধান কাজই হল ভাবনা চিন্তা করা। তাই নেতৃত্বের সেরা প্রস্তুতিও ভাবনা চিন্তা করা। প্রতিদিন সুনিয়ন্ত্রিত একাকীত্বের অভ্যাস করুন ও নিজেকে সাফল্যের চিন্তায় প্রাণোদিত করে তুলুন।

BanglaBook.org

সারাংশ

আরো ফলপ্রসূ নেতৃত্বের জন্য, নেতৃত্বের এই চারটি নীতি প্রয়োগ করুন

১। যাদের প্রভাবিত করতে চান তাদের মত করে ভাবুন। যদি তাদের দৃষ্টিভঙ্গি দিয়ে চিন্তা করতে পারেন তাহরে তাদের দিয়ে আপনার পছন্দমত কাজ করানো সহজ হবে। কাজ করার আগে নিজেকে প্রশ্ন করুন ঃ "আমি ওর জায়গায় হলে এ বিষয়ে কি করতাম?"

২। অন্যের প্রতি আচরণে "মানবিকতা" বোধ রাখবেন। প্রশ্ন করুন, "এটা করার মানবিক, সহৃদয় পন্থা কি?" সব কাজে অন্যদের যথাযথ প্রাধান্য দিন। আপনি নিজে যে আচরণের প্রত্যাশা করেন, অন্যের প্রতি সেই আচরণ করুন। দেখবেন পুরস্কৃত হবে।

৩। প্রগতির কথা ভাবুন, উন্নতিতে আস্থা রাখুন, বিকাশের পথে এগিয়ে চলুন। সব কাজে উন্নতি করায় সচেষ্ট থাকুন। সব কাজ যেন সেরা গুণমানের হয়। কিছুকাল পরে অধীনস্থরা তাদের কর্মকর্তাদের প্রতি লিপি হয়ে ওঠে। তাই আপনার কাজ যেন বাস্তবিকই অনুকরণযোগ্য হয়। ব্যক্তিগত সংকল্প রাখুন ঃ "বাড়িতে, কর্মক্ষেত্রে, সমাজে আমি উন্নতি চাই।"

৪। নিজের সঙ্গে আলোচনা করা ও নিজের অন্তর্নিহিত শক্তিতে জাগিয়ে তোলার জন্য আলাদা সময় রাখবেন। সুপরিচালিত নিঃসঙ্গতায় সুফল পাওয়া যায়। নিজের সৃজনশক্তির উদ্ভাবনের জন্য এটা ব্যবহার করুন। ব্যক্তিগত ও ব্যবসার সমস্যা সমাধানের জন্য এটা ব্যবহার করুন। তাই, প্রতিদিন খানিকটা সময় একা ভাবনা-চিন্তা করুন। নিজের সঙ্গে আলোচনা করুন।

জীবনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পরিস্থিতিতে কীভাবে বৃহৎ ভাবনা-চিন্তার ম্যাজিক প্রয়োগ করা যায়

বৃহৎ ভাবনা চিন্তার অলৌকিক ক্ষমতা রয়েছে। তবে আমরা তা সহজেই ভুলে যাই। কঠিন পরিস্থিতির মুখোমুখি হয়ে মাত্র ভাবনা-চিন্তা সঙ্কুচিত হয়ে যাওয়ার আশঙ্কা দেখা দেয়। আর তা যদি হয় তাহলে আপনি হেরে যাবেন।

যে পরিস্থিতিগুলিকে তুচ্ছ দৃষ্টিভঙ্গির আশঙ্কা দেখা দেয় সে সব পরিস্থিতিতে বড় মাপের মানুষ হয়ে ওঠার কিছু নির্দেশ নীচে দেওয়া হল।

এই নির্দেশগুলি ছোট ছোট কার্ডে লিখে হাতের কাছে রাখতে পারেন।

ক ঃ– তুচ্ছ মানুষ যখন আপনাকে ব্যর্থ প্রমাণ করার চেষ্টা করবে, বড় মাপের ভাবনাচিন্তা করে দেখুন। সত্যি কথা এমন লোকও আছে যারা আপনাকে হারাতে চায়, আপনাকে দুর্দশাগ্রস্ত দেখতে চায়, তিরস্কার, ভর্ৎসনা করতে চায়। তিনটি কথা মনে রাখলে এরা কখনও আপনার ক্ষতি করতে পারবে নাঃ

ক. তুচ্ছ মানুষের সঙ্গে বিবাদ করতে রাজী হবেন না। তাদের উপেক্ষা করুন, তাতেই আপনি জিতে যাবেন। নগণ্য মানুষের সঙ্গে কলহ করতে গেলে আপনিও তাদের স্তরে নেমে যাবেন। বৃহৎ থাকুন।

BanglaBook.org

২। আড়াল থেকে কেউ নিন্দ করলে হতাশ হবেন না। ঐ বিদ্রুপ আপনার বড় মাপের মানুষ হয়ে ওঠার প্রমাণ।

৩। মনে রাখবেন, যারা আপনাকে বিদ্রুপ করে তারা মানসিক রোগগ্রস্থ মানুষ। বড় হন। তাদের প্রতি অনুগ্রহশীল হন।

এতে বড় হয়ে উঠুন যে তুচ্ছ মানুষের আক্রমণ যেন আপনাকে কোনমতেই স্পর্শ না করতে পারে।

খঃ– যখন "আমার দ্বারা হবে না" অনুভূতিতে হতাশ হয়ে পড়বেন, বৃহৎ চিন্তা-ভাবনা করবেন। মনে রাখবেন ঃ

নিজেকে দুর্বল মনে করলে বাস্তবিকই আপনি অসহায় হয়ে পড়বেন। নিজেকে বঞ্চিত, দ্বিতীয় শ্রেণীর মানুষ ভাবলে তাই হবেন।

নিজেকে বঞ্চিত করার প্রবণাত দূর করতে এগুলি ব্যবহার করুন ঃ

১। নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ দেখান। এতে গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তিত্বের মত বাঁচতে শিখবেন। আপনার বাইরের চেহারার সঙ্গে অন্তরের অনুভূতির অন্তরঙ্গ সম্পর্ক রয়েছে।

২। নিজের গুণগুলিতে মনোনিবেশ করুন। নিজেকে সদা উদ্দীপ্ত রাখতে শিখুন। নিজের গঠনমূলক আশাবাদী ব্যক্তিত্বকে চিনতে শিখুন।

৩। সঠিক পরিপ্রেক্ষিতে অন্যদের বিচার বিবেচনা করুন। অন্যজনও মানুষমাত্র, তাকে ভয় পাবেন কেন?

আপনি কত ভালো তা উপলব্ধি করার জন্য বৃহৎ ভাবনা চিন্তা করুন।

গঃ– বিতর্ক বা কলহ অবশ্যম্ভাবী মনে হলে, চিন্তা করুন। বিতর্ক বা কলহ থেকে নিজেকে বিরত রাখার উপায়–

১। নিজেকে প্রশ্ন করা, "সত্যি করে বলা, এটা কি তর্ক করার মত জরুরী বিষয়?"

২। নিজেকে মনে করিয়ে দিন, তর্ক করলে শুধুই হারতে হয়, লাভ কিছুই হয় না। বড় মাপের ভাবনাচিন্তা করুন। ঝগড়া, কলহ, তর্কযুদ্ধ, লড়াই ও ঝামেলা।

ঘঃ– পরাভূত অনুভব করলে, বড় বড় ভাবনা-চিন্তা করুন

কষ্ট ও সাময়িক ব্যর্থতা ছাড়া বড় সাফল্য পাওয়া যায় না। তবে ভেঙে না গিয়েও বাকি জীবনটা কাটান যায়। মননশীল ব্যক্তিত্ব ছোট ছোট ব্যর্থতায়ঃ

১। সেগুলিকে শিক্ষণীয় পাঠ মনে করে সেগুলি থেকে শেখেন।

অধ্যয়ন করেন। তার সাহায্যে এগিয়ে যান। প্রতিটি সাময়িক বাঁধা বিপত্তি থেকে কিছু শিক্ষা সংগ্রহ করে রাখেন।

২। অধ্যবসায় জরুরী, কিন্তু তার সঙ্গে প্রয়োজন নিত্যনতুন পরীক্ষা-নিরীক্ষা। একটু পিছিয়ে গিয়ে নতুন উদ্যমে চেষ্টা করে দেখুন।

ঙঃ– যখন ভালবাসা ফুরিয়ে যাওয়ার পথে তখনও আশাবাদী ভাবনা-চিন্তা করুন

হতাশাজনক-তুচ্ছ, "সে-আমার-প্রতি-অবিচার-করছে-এবার-আমার পালা," মনোভাব ভালবাসাকে শেষ করে দেয়।

BanglaBook.org

প্রেম ভালবাসায় পাঠে গোলমাল দেখা দিলে এগুলি করুন ঃ

১। আপনি যার ভালোবাসা পেতে চান তার সেরা গুণগুলি দেখুন। তুচ্ছ জিনিকগুলি গৌণ সেগুলিকে প্রাধান্য দেবেন না।

২। আপনার সঙ্গীর জন্য বিশেষ কিছু করুন-প্রায়ই করুন। আশাবাদী ভাবনা-চিন্তা করুন, দাম্পত্য জীবনের সুখানুভূতি উপভোগ করুন।

চঃ– যখন মনে হবে কর্মক্ষেত্রে আপনার গতিমন্থর হয়ে পড়েছে তখন বড় বড় চিন্তা করুন

আপনি যা-ই করুন, যে পেশাই হোক, পদমর্যাদা বৃদ্ধি ও বেতন বৃদ্ধির একটি মাত্র উপায় হল ঃ

আপনার কাজের পরিমাণ ও গুণমান বাড়াতে হবে। এর জন্য ভাবুন ঃ "আরো ভালো করা যায়।" সবচেয়ে সেরা পন্থা ধরা ছোঁয়ার বাইরে না। কাজে আরো উন্নতির অবকাশ সব সময়ই রয়েছে। কোনো কাজই নিঁখুত সর্বোৎকৃষ্ট নয়। যখন আপনি 'আরো ভালো করা যায়" কথাটায় বিশ্বাস করবেন, আরো ভালো করার পথ খুঁজে পাবেন। "আরো ভালো করা যায়" আপনার সৃজনীশক্তিকে জাগিয়ে তোলে।

এতবড় ভাবনা চিন্তা করুন যে, যে কাজই হোক না কেন তা প্রাধান্য পায় আপনার উপর যার দ্বারা অর্থ, প্রতিপত্তি ও সাফল্য আপনা-আপনিই জীবনের অনুগামী হবে এবং আপনি অবশ্যই সফল হবেন।

আবারো ডেভিড জোসেপের উদ্ধৃতিতে ফিরে যাচ্ছি–
প্যুবিলিয়াস সাইরাসের ভাষায়–

বিচক্ষণ ব্যক্তি নিজের মনের মালিক
এবং মূর্খ ব্যক্তি তার মনের ক্রীতদাস।

শুভ কামনায়–
ডেভিড জোসেপ শ্বার্টজ, পি.এইচ.ডি
ইউ.এস.এ

The Online Library of Bangla Books
BANGLA BOOK.ORG