

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ১

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – রবার্ট টি ক্রিওসাকি রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ১

প্রথম পরিচ্ছেদ

ধনীদেব অর্থ আবিষ্কারের কাহিনি

ধনীদেব অর্থ আবিষ্কারের বিষয়ে সবচাইতে বেশি শিক্ষা পেয়েছিলেন রবার্ট ক্রিওসাকি। তিনি দুই বাবার কাছ থেকে জেনেছিলেন অর্থোপার্জনের শিক্ষা মূলত কেমন হওয়া আবশ্যিক। তাঁর উল্লেখিত দুই বাবার একজন ছিলেন ধনবান এবং অন্যজন ছিলেন গরীব। অর্থোপার্জন বিষয়ে দুজনের দৃষ্টিভঙ্গিতে বেশ ফারাক লক্ষ্য করছিলেন ক্রিওসাকি। আমরা তাঁর বাচনিক দৃষ্টিভঙ্গির মাধ্যমে সেই সব কাহিনি শুনব- যাতে অর্থ আবিষ্কারের নানা কৌশল সম্বন্ধে বিভিন্ন তথ্য ও তত্ত্বের ব্যাখ্যা দেয়া হয়েছে।

রবার্ট ক্রিওসাকি একজন আমেরিকান বিশেষজ্ঞ, লেখক, শিল্পোদ্যোক্তা, অর্থ আবিষ্কারের বিষয়ে নিউ ইয়র্ক টাইমস্ বেস্ট সেলার্সের ‘রীচ ড্যাড পুওর ড্যাড’ সিরিজের প্রখ্যাত লেখক ও গবেষক। তিনি অতি সহজ ও সাবলীল উপস্থাপনার মাধ্যমে অর্থ আবিষ্কারের বিষয়ে চমকপ্রদ কৌশলের বর্ণনা দিয়েছেন। ১৯৯৫ সালের শুরুতে সিঙ্গাপুরের একটি কাগজে যখন তিনি সাক্ষাৎকার দিয়েছিলেন ঠিক তখনকার অভিজ্ঞতা দিয়ে তিনি উদ্ধৃতি টেনেছিলেন। যখন ১৯৯৫ সালে আমি সিঙ্গাপুরের এক খবরের কাগজে একটা ইন্টারভিউ দিতে রাজি হয়েছিলাম। অল্পবয়সী মহিলা রিপোর্টারটি ঠিক সময়ে এসেছিলেন এবং তক্ষুণি ইন্টারভিউ শুরু হয়ে গিয়েছিল। আমরা একটি বিলাসবহুল হোটেলের লবিতে বসেছিলাম আর কফির পেয়ালায় চুমুক দিতে দিতে আমার সিঙ্গাপুরে আসার কারণ নিয়ে আলোচনা করছিলাম। আমার জিগ জিগলারের সাথে একই জায়গায় বক্তৃতা দেবার কথা ছিল। তিনি প্রেরণার বিষয়ে বক্তৃতা দিচ্ছিলেন, আর আমি ‘ধনীদেব গোপন রহস্য’র বিষয়ে বলছিলাম।

‘একদিন আমিও আপনার মত সবচেয়ে বেশি- বিক্রীত লেখক হতে চাই’-উনি বলেছিলেন। আমি তাঁর কাগজে লেখা কয়েকটি রচনা দেখেছিলাম এবং প্রভাবিত হয়েছিলাম। ওঁর একটা দৃঢ় এবং স্বচ্ছ লেখার কায়দা ছিল। তার লেখাগুলো পাঠকের উৎসাহ ধরে রাখতে পারতো।

‘আপনার লেখার কায়দা তো দারুণ,’ আমি উত্তরে বললাম। ‘আপনার স্বপ্ন বাস্তবায়িত করতে আপনাকে কে বাধা দিচ্ছে?’

‘আমার কাজ মনে হয় কোথাও পৌঁছায় না,’ উনি ধীরে ধীরে বললেন। ‘সবাই বলে আমার উপন্যাসগুলো দারুণ কিন্তু কিছু হয় না। আমি তাই কাগজের সাথে চাকরিটা করে চলেছি। অন্ততপক্ষে এটা আমার বিল ভরতে সাহায্য করে। আপনি কি কিছু পরামর্শ দেবেন?’

‘হ্যাঁ, বলছি।’ আমি উৎসাহিত হয়ে বললাম। ‘আমার এক বন্ধু সিঙ্গাপুরে একটা স্কুল চালান ঐ স্কুলে লোকেদের বিক্রি করতে শেখায়। তিনি সিঙ্গাপুরের অনেক বড় করপোরেশানের জন্য বিক্রিতে প্রশিক্ষণের কোর্স চালান আর আমার মনে হয় তার কোনো একটা কোর্সে যোগদান করলে আপনার কেরিয়ার খুব ভালভাবে বিকশিত হবে।’

তিনি একটু অস্বস্তি বোধ করছিলেন।

‘আপনি কি বলছেন আমি বিক্রি করা শেখার জন্য আবার স্কুলে যাবো?’

আমি মাথা নাড়লাম।

‘আপনি আন্তরিকভাবে বলছেন?’

আবার আমি মাথা নাড়লাম ‘এতে ভুল কোথায়?’ এবার আমি একটু পিছিয়ে গেলাম। উনি কোনও কারণে বিরক্ত হয়েছেন আর আমার মনে হচ্ছে আমি কিছু না বললেই পারতাম। আমি ওঁকে সাহায্য করতে গিয়েছিলাম, এখন দেখছি আমি নিজের বক্তব্যকেই বাঁচানোর চেষ্টা করছি।

‘আমার ইংরাজি সাহিত্যে মাস্টার ডিগ্রী আছে। বিক্রেতার কাজ শিখতে আমি স্কুলে যাবো কেন? আমি একজন পেশাদার। আমি স্কুলে একটা পেশায় প্রশিক্ষণ নেবার জন্য গিয়েছিলাম বিক্রেতা হতে চাইনি। আমি সেলসের লোকেদের ঘৃণা করি। তারা শুধু অর্থ চায়। তাহলে বলুন আমি বিক্রি করা শিখবো কেন?’ তিনি জোরে জোরে তার ব্যাগটা গুছিয়ে নিচ্ছিলেন। ইন্টারভিউ শেষ।

কফি টেবিলের উপর আমার আগে লেখা একটি সবচেয়ে বেশি বিক্রীত বই পড়েছিল। আমি ওটা তুলে নিলাম সাথে সাথে ওর লিগ্যাল প্যাডে লেখা নোটগুলোও।

‘আপনি কি এটা দেখতে পাচ্ছেন?’ আমি তাঁর নোটগুলো দেখিয়ে জিজ্ঞাসা করলাম।

তিনি নোটগুলো দেখে একটু বিভ্রান্ত হয়ে বললেন, ‘কি?’

আবার আমি ইচ্ছা করেই তার নোটের দিকে ইঙ্গিত করলাম। তাঁর প্যাডে উনি লিখেছিলেন, ‘রবার্ট কিওসাকি, সবচেয়ে বেশি বিক্রীত লেখক।’

‘এটাতে লেখা আছে সব থেকে বেশি বিক্রীত লেখক, সব থেকে ভাল লেখক নয়’-ওর চোখ তফসিলি বড় বড় হয়ে গেল।

“আমি একজন অতি বাজে লেখক। আপনি একজন মহান লেখিকা। আমি সেলস স্কুলে গেছি। আপনার মাস্টার ডিগ্রী আছে। এগুলোকে একসাথে করুন, আর আপনি একজন ‘সব থেকে বেশি বিক্রীত লেখক,’ আর ‘সব থেকে ভাল লেখার লেখক’ পেয়ে যাবেন।”

তাঁর চোখে রাগ জ্বলে উঠলো। ‘আমি কোনদিন বিক্রি করতে শেখার জন্য অত নিচু হতে পারবো না। আপনাদের মত লোকেদের লেখার কোনো অধিকার নেই। আমি একজন পেশাগত শিক্ষাপ্রাপ্ত লেখিকা আর আপনি একজন বিক্রেতা। এটা ঠিক নয়।’

তাঁর বাকি নোটগুলো তিনি সরিয়ে রাখলেন আর তাড়াতাড়ি বিরাট কাচের দরজা ঠেলে সিঙ্গাপুরের আর্দ্র সকালে বেরিয়ে গেলেন।

পরের দিন সকালে তিনি আমার অনুকূল সুন্দর লেখাই লিখেছিলেন।

এই পৃথিবী বুদ্ধিমান, প্রতিভাবান শিক্ষিত আর সহজাত গুণসম্পন্ন মানুষে পূর্ণ। আমরা তাদের প্রতিদিন দেখি। তারা আমাদের চারপাশেই আছে।

কয়েকদিন আগে, আমার গাড়িটা ভাল চলছিল না। আমি একটা গ্যারেজে দাঁড়িয়েছিলাম, এক অল্পবয়সী মিস্ট্রী সেটা নিমেষেই ঠিক করে দিয়েছিল। সে শুধু ইঞ্জিনের আওয়াজ শুনেই গোলমাল কোথায় তা বুঝতে পেরেছিল। আমি আশ্চর্য হয়ে গিয়েছিলাম। দুঃখের কথা হল প্রতিভাই যথেষ্ট নয়।

স্বপ্ন প্রতিভার লোকেদের উপার্জন করতে দেখে আমি সবসময় বিস্মিত হয়ে যাই। আমি কদিন আগেই শুনেছিলাম পাঁচ শতাংশের চেয়ে কম আমেরিকানরা বছরে ১,০০,০০০ ডলারের চেয়ে বেশি রোজগার করে। আমি বেশ কিছু উজ্জ্বল, উচ্চশিক্ষিত লোকেদের জানি যারা বছরে ২০,০০০ ডলারের চেয়ে কম রোজগার করেন। একজন ব্যবসার কনসালটেন্ট, যিনি ডাক্তারী ব্যবসায় বিশিষ্টতা অর্জন করেছেন, আমায় বলেছিলেন বেশ কিছু ডাক্তার, ডেন্টিস্ট আর কাইরোপ্র্যাকটররা (ফোঁড়া ইত্যাদির ডাক্তার) আর্থিক সংগ্রাম করে চলেছেন। আমি এতদিন ভাবতাম এরা গ্র্যাজুয়েশন করার পর প্রচুর রোজগার করবে। এই বিজনেস কনসালটেন্টই আমায় এই শ্লোকটা শোনালো, ‘প্রচুর ধনপ্রাপ্তির জন জরুরি একটা দক্ষতা তাদের মধ্যে নেই।

এই শ্লোকটার মানে বেশির ভাগ লোকের প্রয়োজন শুধু আর একটা দক্ষতা আয়ত্তে আনা তাহলেই তাদের রোজগার বহুগুণ বেড়ে যাবে। আমি আগে উল্লেখ করেছি যে আর্থিক জ্ঞান হল অ্যাকাউন্টিং, ইনভেস্টিং, মার্কেটিং, আর ল’-এর সম্মিলন। এই চারটি প্রায়োগিক দক্ষতার সমন্বয়ে অর্থ দিয়ে অর্থোপার্জন আরও সোজা হয়ে যাবে। অর্থের প্রসঙ্গে একমাত্র যে দক্ষতাটা বেশিরভাগ লোক জানে তা হল আরও পরিশ্রম করে কাজ করুন।

দক্ষতার মিলনের সনাতন উদাহরণ হচ্ছে ঐ খবরের কাগজের অল্পবয়সী লেখিকাটি। তিনি যদি ধৈর্য ধরে বিক্রি করার দক্ষতা শিখতেন তাহলে তাঁর রোজগার নাটকীয়ভাবে বেড়ে যেত। আমি যদি মেয়টি হতাম আমি বিক্রি করার কোর্সের সাথে সাথে বিজ্ঞাপন লেখার কোর্সও লিখতাম। তারপর কাগজে চাকরি করার বদলে আমি বিজ্ঞাপনের এজেন্সিতে চাকরি খুঁজতাম। যদি এতে তার মাইনে কমও হতো তাহলেও তিনি সফল বিজ্ঞাপনের মূল কথা অর্থাৎ সংক্ষেপে ব্যক্ত করার বিষয়ে শিখতে পারতেন। জনসংযোগ আর একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা। এটা শেখার জন্যও আরও সময় দেওয়া উচিত। কি করে বিনামূল্যের প্রচারে মিলিয়ন রোজগার করা যায় তাও তিনি শিখতে

পারতেন। তারপর রাত্রিই আর সপ্তাহান্তে বসে তিনি তাঁর মহান উপন্যাস লিখতে পারতেন। বই লেখা সম্পূর্ণ হলে তিনি তার বই আরও ভালভাবে বিক্রি করতে পারতেন। তারপর, কিছুদিনের মধ্যেই তিনি সবচেয়ে বেশি- বিক্রীত লেখিকা' হতে পারতেন।

যখন আমি আমার প্রথম বই If you want to be rich and happy, Don't go to school (ইফ ইউ ওয়ান্ট টু বি রিচ অ্যান্ড হ্যাপি, ডোন্ট গো টু স্কুল) ছাপাই, একজন পাবলিশার আমার বইয়ের নাম পরিবর্তন করে The Economics of Education (দ্য ইকনমিক্স অফ এডুকেশন) রাখতে বলেছিলেন, আমি প্রকাশকটিকে বলেছিলাম ঐ রকম একটা নাম দিলে আমি মাত্র দুটো বই বিক্রি করতে পারবো : একটা আমার পরিবারকে অন্যটা আমার প্রিয় বন্ধুকে। মুশকিল হচ্ছে, তারা এটা বিনামূল্যেই আশা করবে। ঐ বিরক্তিকর নাম, If you want to be rich and happy, Don't go to school (ইফ ইউ ওয়ান্ট টু বি রিচ অ্যান্ড হ্যাপি ডোন্ট গো টু স্কুল) এই জন্য বাছা হয়েছিল কারণ আমরা জানতাম এটা প্রচুর প্রচার পাবে। আমি শিক্ষার সমর্থক এবং শিক্ষার আমূল পরিবর্তনে বিশ্বাসী। তা না হলে আমি আমাদের পুরোনোপন্থী শিক্ষা ব্যবস্থা পরিবর্তন করার জন্য ক্রমাগত চাপ দেব কেন? আমি বিতর্কিত হতে চাই তাই আমি এমন একটা নাম বেছে নিয়েছিলাম যেটা আমাকে অনেক বেশি টি.ভি আর রেডিও-শোতে অংশ নিতে সুযোগ দেবে। অনেক লোক আমাকে ফুট কেক ভেবেছিল কিন্তু বইটা বিক্রি উত্তরোত্তর বাড়তে থাকলো।

যখন আমি ইউ.এস. মার্চেন্ট মেরিন একাডেমি থেকে ১৯৬৯ এ গ্র্যাজুয়েট হয়ে বেরোলাম আমার শিক্ষিত বাবা খুশি হয়েছিলেন। আমি স্ট্যান্ডার্ড অয়েল অফ ক্যালিফোর্নিয়ার অয়েল ট্যাঙ্কারের নৌ-বহরে চাকরি পেলাম। আমি থার্ড মেট ছিলাম এবং আমার মাইনে আমার সহপাঠীদের তুলনায় কম ছিল। শুরুতে ওভারটাইমসহ আমার মাইনে ছিল বছরে ৪২,০০০ ডলার। আমাকে শুধু সাত মাসের জন্য কাজ করতে হতো। বাকি মাসগুলো আমার ছুটি ছিল। আমি যদি চাইতাম, আমি এটা সহায়ক শিপিং কোম্পানির সাথে এই পাঁচ মাস ছুটি নেবার বদলে ভিয়েতনাম যেতে পারতাম এবং অনায়াসেই আমার মাইনে দ্বিগুণ করাতে পারতাম।

আমার সামনে একটা খুব ভাল কর্মজীবনের প্রতিশ্রুতি ছিল তবুও আমি ছয় মাস পরে কোম্পানি থেকে চাকরিতে ইস্তফা দিয়েছিলাম আর প্লেন চালানো শেখার জন্য মেরিন ক্যার্সে যোগদান করেছিলাম। আমার শিক্ষিত বাবা বিধ্বস্ত হয়ে গিয়েছিলেন। আমার ধনবান বাবা আমাকে অভিনন্দন জানিয়েছিলেন।

স্কুলে আর কাজের জায়গায় এখন জনপ্রিয় মত হচ্ছে 'বিশেষজ্ঞ হওয়া'। অর্থাৎ আপনার আরও বেশি অর্থ পেতে হলে বা পদোন্নতি করাতে হলে আপনার সেই বিষয়ে বিশেষজ্ঞ প্রয়োজন। তাই ডাক্তাররা পাস করার পরেই অর্থোপেডিক বা পেডিয়াট্রিকস্ ইত্যাদি বিশেষ শাখা খুঁজতে থাকে বিশেষজ্ঞ হবার জন্য। অ্যাকাউন্টেন্ট, আর্কিটেক্ট, আইনজীবী, পাইলট আর অন্যদের ক্ষেত্রেও এ কথা প্রযোজ্য।

আমার শিক্ষিত বাবাও একই মতে বিশ্বাস করতেন। তার জন্য তিনি শেষ পর্যন্ত ডক্টরেট ডিগ্রী অর্জন করতে পেরে পুলকিত হয়েছিলেন। তিনি প্রায়ই স্বীকার করতেন যারা কম বিষয় নিয়ে বেশি করে পড়ে স্কুল তাদের পুরস্কৃত করে।

আমার ধনবান বাবা আমাকে ঠিক উল্টো জিনিস করতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। তার মত ছিল, ‘তুমি নানা বিষয় সম্পর্কে অল্প অল্প করে জেনে রাখো।’ তাই আমি বহু বছর ধরে তার কোম্পানির বিভিন্ন বিভাগে কাজ করেছি। কিছুদিনের জন্য, আমি তার অ্যাকাউন্টিং বিভাগে কাজ করেছি। যদিও আমি হয়তো কোনদিনই অ্যাকাউন্টেন্ট হব না তিনি আমাকে ‘অসমোসিসের’ (আম্রবণ) মাধ্যমে শেখাতে চেয়েছিলেন। ধনবান বাবা জানতেন আমি এর ফলে বিশেষ শব্দাবলি শিখে যাবো এবং আমার গুরুত্বপূর্ণ ও অপেক্ষাকৃত গুরুত্বহীন বিষয় সম্পর্কে একটা বোধ জাগবে। আমি বেসবয়, কনস্ট্রাকশনের কর্মী হিসাবে যেমন কাজ করেছিলাম তেমনই সেলস, রিজার্ভেশন আর মার্কেটিং বিভাগেও কাজ করেছিলাম। তিনি মাইককে আর আমাকে নিজের হাতে তৈরি করেছিলেন। তাই তিনি আমাদের ব্যাঙ্কার, ল’ইয়ার, অ্যাকাউন্টেন্ট আর ব্রোকারদের সাথে মিটিং এ নিশ্চয়ই উপস্থিত থাকতে বলতেন। তিনি আমাদের তার সাম্রাজ্যের সব বিষয় সম্পর্কে একটু একটু জানাতে চেয়েছিলেন।

যখন আমি স্ট্যান্ডার্ড অয়েলের উচ্চ বেতনযুক্ত চাকরি ছেড়ে দেই, আমার শিক্ষিত বাবা আমার সাথে খোলাখুলিভাবে কথা বলেছিলেন। তিনি হতবুদ্ধি হয়ে গিয়েছিলেন। এমন একটা কেরিয়ার যেটা মোটা বেতন, প্রচুর সুবিধা, প্রচুর সময় এবং পদোন্নতির প্রস্তাব দিচ্ছে তা থেকে আমার ইস্তফা দেবার সিদ্ধান্ত তিনি ঠিক বুঝে উঠতে পারছিলেন না। এক সন্ধ্যায় তিনি আমায় জিজ্ঞাসা করলেন, ‘কেন তুমি ছেড়ে দিচ্ছ?’ উত্তরে আমি যতই চেষ্টা করি ওঁকে বোঝাতে পারছিলাম না। আমার যুক্তি আর ওঁর যুক্তির কোনো মিলই ছিল না। সব থেকে বড় সমস্যা হল’ আমার যুক্তিগুলো আসলে আমার ধনবান বাবার যুক্তি ছিল।

আমার শিক্ষিত বাবার কাছে চাকরির নিরাপত্তাই সব ছিল। আর ধনবান বাবার শেখার সুযোগই ছিল সব।

শিক্ষিত বাবা ভেবেছিলেন জাহাজের অফিসার হওয়া শিখতে আমি স্কুলে গিয়েছিলাম। ধনবান বাবা জানতেন আমি স্কুলে গিয়েছি আন্তর্জাতিক ব্যবসা সম্বন্ধে শিখতে। তাই আমি সুদূর পূর্ব আর দক্ষিণ প্রশান্ত মহাসাগরগামী মালের জাহাজ, বড় মালের জাহাজ, অয়েল ট্যাঙ্কার আর যাত্রীবাহী জাহাজে ছাত্রের মত কাজ শিখেছিলাম। কারণ ধনবান বাবা জোর দিয়েছিলেন আমি ইউরোপগামী জাহাজে যাত্রা করার বদলে যেন প্রশান্ত মহাসাগরগামী জাহাজে থাকি। তিনি জানতেন এশিয়া মহাদেশে রয়েছে ‘উত্থানশীল দেশ’, ইউরোপে নয়। যখন মাইকসমের আমার বেশির ভাগ সহপাঠী, তাদের বাবার বাড়িতে পার্টি করছে তখন আমি জাপান, তাইওয়ান, থাইল্যান্ড, সিঙ্গাপুর, হংকং, ভিয়েতনাম, কোরিয়া, তাহিতি, সেমেআ, আর ফিলিপিনের ব্যবসা, মানুষ, বাণিজ্যিক স্টাইল আর সংস্কৃতি নিয়ে পড়াশোনা করছি। আমিও পার্টি করছিলাম কিন্তু কারোর বাবার বাড়িতে নয়। আমি দ্রুত বড় হয়ে উঠছিলাম।

শিক্ষিত বাবা কিছুতেই বুঝে উঠতে পারছিলেন না, আমি সব রেখে কেন মেরিন কোর্স যোগ দেওয়া ঠিক করেছি। আমি তাকে বলেছিলাম আমি বিমান চালানো শিখতে চাই কিন্তু আসলে আমি দেখতে চেয়েছিলাম কি করে দলের নেতা হয়ে পরিচালনা করা যায়। আমার ধনী বাবা আমায়

বুঝিয়েছিলেন একটা কোম্পানি চালানোর সব থেকে কঠিন অংশ হচ্ছে মানুষদের পরিচালনা করা। তিনি সামরিক সেবায় তিন বছর কাটিয়েছিলেন। আমার শিক্ষিত বাবার তা প্রয়োজন হয়নি। ভয়ঙ্কর পরিস্থিতিতে লোকেদের পরিচালনা করতে শেখার মূল্য আমার ধনবান বাবা আমায় বুঝিয়েছিলেন। ‘এরপর তোমার যা শেখা দরকার তা হচ্ছে নেতৃত্ব। তুমি যদি ভাল নেতা না হও, তুমি পিছন থেকে গুলি খাবে, ঠিক যেমন- ওরা ব্যবসায় করে।’

ভিয়েতনাম থেকে ১৯৭৩ এ ফিরে আসার পর আমি কমিশন থেকে ইস্তফা দিয়েছিলাম যদিও আমি প্লেন চালাতে যোগ দিয়েছিলাম, আর সেটা সুবিধার জন্য নয়। আমি লাজুক ছিলাম আর কোনো কিছু বিক্রি করার চিন্তা আমার কাছে পৃথিবীর মধ্যে সব থেকে ভীতিকর ব্যাপার ছিল। জেরক্সের সেলস ট্রেনিং প্রোগ্রাম আমেরিকার অন্যতমদের একটা ছিল।

ধনবান বাবার আমাকে নিয়ে গর্ব ছিল। শিক্ষিত বাবা লজ্জিত ছিলেন নিজে শিক্ষাবিদ হওয়ায় তিনি বিক্রির লোকজনদের নিজের থেকে হয় মনে করতেন। দোরে দোরে গিয়ে দরজার কড়া নাড়া ও প্রত্যাখ্যাত হওয়ার ভয় কাটিয়ে ওঠা পর্যন্ত অর্থাৎ চার বছর পর্যন্ত আমি জেরক্সে কাজ করেছিলাম। আমি যখন সবচেয়ে বেশি বিক্রির প্রথম পাঁচ জনের মধ্যে নিয়মিতভাবে থাকতে শুরু করলাম আমি আবার ইস্তফা দিলাম আর একটা ভাল কোম্পানির সাথে দারুণ কর্মজীবন পিছনে ফেলে আমি এগিয়ে চললাম। ১৯৭৭-এ আমি আমার প্রথম কোম্পানি তৈরি করলাম। ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে কোম্পানি অধিগ্রহণ করার জন্য প্রশিক্ষণ দিয়ে রেখেছিলেন। তাই আমার এখন সেগুলো তৈরি ও একত্র করা শিখতে হবে। আমার প্রথম উৎপাদন, নাইলন আর ভেলক্রোর ব্যাগ সুদূর পূর্বে উৎপাদিত হতো আর নিউইয়র্কে, আমি যে স্কুলে যেতাম তার কাছে, একটা গুদামে জাহাজে করে আসতো। আমার নিয়মমাত্রিক প্রচলিত শিক্ষা সম্পূর্ণ হয়েছিল, তখন আমার ক্ষমতা পরীক্ষার সময়। যদি আমি অসফল হই তাহলে সম্পূর্ণ দেউলিয়া হয়ে যাবো। ধনবান বাবা মনে করতেন দেউলিয়া হতে হলে তিরিশ বছরের আগেই তা হয়ে যাওয়া ভাল। তার উপদেশ ছিল ‘তোমার তখনও সামলে ওঠার সময় থাকে।’ আমার তিরিশ বছরের জন্মদিনের আগে আমার প্রথম শিপমেন্ট কোরিয়া থেকে নিউইয়র্ক রওয়ানা হয়েছিল। আজ আমি এখনও আন্তর্জাতিক স্তরে ব্যবসা করি। আর আমার ধনবান বাবা আমাকে যেমন উৎসাহ দিয়েছিলেন, আমি উত্থানশীল দেশের সন্ধান খাচ্ছি। আজ আমার বিনিয়োগ কোম্পানি সাউথ আমেরিকা, এশিয়া, নরওয়ে আর রাশিয়ায় বিনিয়োগ করে।

একটা পুরোনো প্রচলিত কথা আছে ‘JOB’ কথাটি ‘JUST OVER BROKE’-এর (অর্থাৎ দেউলিয়া থেকে সামান্য উন্নত স্তরের) আদ্যাক্ষরগুলো দিয়ে তৈরি। আমি বলবো দুর্ভাগ্যক্রমে এই কথাটি লক্ষ লক্ষ লোকের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। যেহেতু স্কুল আর্থিক জ্ঞানকে কোনো জ্ঞান মনে করে না, তাই বেশির ভাগ কর্মী তাদের আর্থিক সংস্থানের পরিধিতে থেকে জীবনধারণ করে। তারা কাজ করে আর তাদের বিলের টাকা জমা দেয়।

কর্ম পরিচালনায় আরেকটা সাংঘাতিক ধারণা হল, ‘কর্মীরা ঠিক ততটাই পরিশ্রম করে কাজ করে যাতে তাদের চাকরি না যায়, আর মালিকরা ঠিক ততটাই মাইনে দেয় যাতে কর্মীরা চাকরি না

ছাড়ে।’ আর আপনি যদি বেশির ভাগ কোম্পানির বেতনের স্কেলের দিকে তাকিয়ে দেখেন, তাহলে আমি বলবো এই বক্তব্যে কিছু সত্যতা আছে বই কি।

এর মোট পরিণাম হল, বেশির ভাগ কর্মীরা কখনও এগোতে পারে না। তাদের যা শেখানো হয়েছে তারা তাই করে : ‘একটা নিরাপদ চাকরি নেয়।’ বেশির ভাগ লোক বেতন এবং সুবিধার জন্য কাজে মনোনিবেশ করে। এগুলো তাদের সাময়িকভাবে পূরস্কৃত করে। কিন্তু দীর্ঘদিন পরে প্রায়ই এগুলো ক্ষতিকারক হয়ে থাকে।

এর পরিবর্তে আমি অল্পবয়সীদের এমন কাজ খুঁজতে বলবো যাতে তারা রোজগারের পরিণাম না দেখে কিছু শিখতে পারে। বিশেষ কোনো পেশা বেছে নেবার আগে এবং ইঁদুর দৌড়ে ধরা পড়ার আগে তাদের দেখা উচিত তারা কিসে দক্ষ হতে চায়।

লোকে সারাটা জীবন বিল দেবার ফাঁদে ধরা পড়লে তারা ছোট ধাতব চাকার চারপাশে দৌড়ে বেড়ানো হ্যামস্টারের মত হয়ে যায়। তাদের ছোট্ট পা চক্রাকারে সাম্প্রতিক ভাবে, আবার কাল সকাল হোক, তারা তখনও সেই এক খাঁচার বন্দী : চাকরির খাঁচায়।

টম ক্রুস অভিনীত জেরী ম্যাগোয়ার সিনেমাতে ভারি সুন্দর কয়েকটি পংক্তি আছে। সবচেয়ে স্মরণীয় বোধহয়, ‘টাকা কোথায়।’ এছাড়াও আর একটা পংক্তি আছে যেটা আমার মনে হয় খুব সত্যি। একটি দৃশ্যে টম ক্রুস কারখানা ছেড়ে যাচ্ছে। তার এফুনি চাকরি গেছে আর সে পুরো কোম্পানিকে জিজ্ঞাসা করছে, ‘আমার সাথে কে আসতে চাও?’ সম্পূর্ণ পরিবেশটা নিঃস্বস্ত আর জমাট। শুধু একজন মহিলা বলে ওঠে, ‘আমি আসতাম কিন্তু আমার তিন মাসে একটা প্রমোশন পাওয়া আছে।’

এই বক্তব্যটাই বোধহয় পুরো সিনেমাটাতে সবচেয়ে বাস্তবিক মন্তব্য। বিলের অর্থ জমা দেওয়ার জন্য গলদঘর্ম হয়ে পরিশ্রম করে তারা এই ধরনের বক্তব্যই ব্যবহার করে। আমি জানি আমার শিক্ষিত বাবা প্রতি বছর তার মাইনে বাড়ার জন্য অধীর আগ্রহে অপেক্ষা করতেন আর প্রতি বছরই নিরাশ হতেন। তাই তিনি আবার আরও যোগ্যতা অর্জন করার জন্য স্কুলে যেতেন যাতে তার আরেকবার মাইনে বাড়ে, কিন্তু আবার আরেকটা নৈরাশ্যজনক পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হতো।

আমি লোকেদের প্রায়ই যে প্রশ্ন করি, এই নিত্যনৈমিত্তিক কাজ আপনাকে কোথায় নিয়ে যাচ্ছে? আমি ভাবি ঠিক ঐ হ্যামস্টারের মত লোকেরা দেখতে পায় কি তাদের এই কঠিন পরিশ্রম কোথায় নিয়ে যাচ্ছে? ভবিষ্যতে তাদের জন্য কি অপেক্ষা করে আছে?

আমেরিকান অ্যাসোসিয়েশন অফ রিটার্ডার্ড পিপল-এর পূর্বতন এক্সিকিউটিভ ডাইরেক্টর, সিরিল ব্রিকফিল্ড রিপোর্টে লিখেছেন, “প্রাইভেট পেনসনের এখন সাম্প্রতিক বিশৃঙ্খল অবস্থায়। প্রথমতঃ কাজে নিযুক্ত ব্যক্তিদের ৫০ শতাংশ আজকাল কোনো পেনসন পায় না। সেটা যথেষ্ট উদ্বেগের কারণ। বাকি ৫০ শতাংশের মধ্যে ৭৫-৮০ শতাংশের পেনসন মাসে মাত্র ৫৫,১৫০ অথবা ৩০০ ডলার, যা কোনই কাজের না।’

ফ্রেগ এস কারপেল তার বই The retirement myth (দ্য রিটায়ারমেন্ট মিথ)-এ লিখেছেন, ‘আমি একটা জাতীয় পেনসন কনসাল্টিং ফার্ম-এর হেড কোয়ার্টার দেখেছি আর একজন ম্যানেজিং ডাইরেক্টরের সাথে দেখা করেছি, উনি শীর্ষস্থ পরিচালক দলের জন্য দারুণ রিটায়ারমেন্ট পরিকল্পনা তৈরি করায় বিশেষজ্ঞ। আমি যখন তাকে জিজ্ঞাসা করলাম, যাদের বড় অফিস নেই তারা পেনসনে কি প্রত্যাশা করতে পারে, তিনি একটা আত্মবিশ্বাসের হাসি হেসে বললেন, ‘দি সিলভার বুলেট।’

আমি জিজ্ঞাসা করলাম, ‘সিলভার বুলেট কি?’ কাঁধ ঝাঁকিয়ে তিনি বললেন, ‘যদি বেবী বুমার-রা আবিষ্কার করে বুড়ো বয়সে তাদের বাঁচার জন্য যথেষ্ট পয়সা নেই, তারা তাদের নিজেদের মগজই উড়িয়ে দিতে পারে।’ পুরানো ডিফাইড বেনিফিট রিটায়ারমেন্ট প্ল্যান আর নতুন 401k প্লানের তফাত এবং এটা কতটা ঝুঁকিপূর্ণ কার্পেল তা বোঝালেন। এটা আজকে যারা কাজ করছে তাদের বেশির ভাগের জন্যই খুব একটা সুন্দর ছবি নয়। আর এটা শুধু অবসর গ্রহণের জন্য প্রযোজ্য। এতে যদি মেডিক্যাল ফি আর দীর্ঘদিন নার্সিং হোম সেবা যোগ করা হয়, ছবিটা ভয়াবহ দেখায়। আর ১৯৯৫-র বইয়ে তিনি ইঙ্গিত দিয়েছেন যে নার্সিং হোমের খরচ বছরে ৩০,০০০ থেকে ১,২৫,০০০ ডলার দাঁড়ায়। অথচ তিনি তাঁর এলাকার একটি পরিষ্কার আর সাধারণ নার্সিং হোমে গিয়ে দেখেন ১৯৯৫ এর দাম বছরে ৮৮,০০০ ডলার।

আজও দেশে বেশ কিছু হাসপাতালে সমাজবাদী ব্যবস্থায় ‘কে বাঁচবে আর কে মরবে’ সে বিষয়ে বেশ কঠিন সিদ্ধান্ত নিতে হয়। কত পয়সা আছে এবং রোগীর কত বয়স শুধু তার উপর নির্ভর করে তারা এই গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত নেয়। যদি রোগী বয়স্ক হয় তাহলে তারা মেডিক্যাল সেবা প্রায়ই কোনো অল্পবয়স্ককে দেয়। বয়স্ক গরীব রোগীরা পিছনের সারিতে পড়ে থাকে। তাই ধনীরা যেমন বেশি ভাল শিক্ষা পেতে সক্ষম ঠিক তেমনি তারা বেশিদিন বেঁচে থাকারও ক্ষমতা রাখে। অন্যদিকে যাদের ধন কম তাদের মৃত্যু ছাড়া উপায় নেই। তাই আমি ভাবি কর্মীরা কি ভবিষ্যৎ দেখছে নাকি তাদের পরের বেতনের চেকটাই দেখছে, তারা কোথায় চলেছে তা কখনও ভেবে দেখে কি?

আমি যখন আরও উপার্জনে আগ্রহী বয়স্কদের সাথে কথা বলি আমি সবসময় একই পরামর্শ দেই। আমি জীবনটাকে একটা দীর্ঘ দৃষ্টিকোণ থেকে দেখার পরামর্শ দেই। আমি স্বীকার করি অর্থ আর নিরাপত্তা যথেষ্ট গুরুত্বপূর্ণ, তবে শুধু এর জন্য কাজ না করে আমি তাদের একটা দ্বিতীয় চাকরি নিতে বলি যা তাদের একটা দ্বিতীয় দক্ষতার শিক্ষা দেবে। তারা যদি বিক্রির দক্ষতা শিখতে চায় আমি প্রায়ই তাদের একটা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিতে অর্থাৎ মাল্টি লেভেল মার্কেটিং কোম্পানিতে যোগ দিতে বলি। এর মধ্যে কিছু কোম্পানিতে দারুণ প্রশিক্ষণ প্রোগ্রাম থাকে, যা লোকদের বিফলতার মূল কারণ, অসফলতা আর প্রত্যাখ্যাত হবার ভয়কে কাটাতে সাহায্য করে। শেষ পর্যন্ত শিক্ষাই অর্থের চেয়ে বেশি মূল্যবান।

আমি যখন এই প্রস্তাব দেই, প্রায়ই প্রতিক্রিয়ায় শুনি ‘ওঃ ওটা বড় ঝামেলার ব্যাপার,’ অথবা, ‘আমি তাই করতে চাই যাতে আমার আগ্রহ আছে।’

‘এটা বড় ঝামেলার ব্যাপার’ এই বক্তব্যের বিরুদ্ধে আমি জিজ্ঞাসা করি, ‘তাহলে তুমি বরং সারাজীবন কাজ করে যা রোজগার করবে তার ৫০ শতাংশ গভর্নমেন্টকে দেবে?’ অন্য

বক্তব্যটাতে,-“আমি তাই করি যাতে আমার আগ্রহ আছে”-আমি বলি, ‘আমার জিমে যাবার কোনো আগ্রহ নেই কিন্তু আমি যাই কারণ আমি আরও সুস্থ বোধ করতে চাই আর বেশিদিন বাঁচতে চাই।’

দূর্ভাগ্যক্রমে ঐ পুরানো কথায় কিছু সত্যি আছে, ‘তুমি একটা বুড়ো কুকুরকে নতুন কৌশল শেখাতে পারবে না।’ যদি কেউ পরিবর্তনে অভ্যস্ত না হয়, তাকে পরিবর্তন করা খুব কঠিন।

কিন্তু আপনারা যারা নতুন কিছু শেখার জন্য কাজ করতে উৎসুক, আমি তাদের উৎসাহ দিয়ে বলতে চাই : জীবন অনেকটাই জিমে যাবার মত। সব থেকে কঠিন অংশ হচ্ছে যাওয়া স্থির করা। একবার সেটা কাটাতে পারলে ব্যাপারটা সোজা। অনেকদিন এরকম হয়েছে আমি জিমে যেতে বিরক্ত হয়েছি কিন্তু একবার সেখানে গিয়ে ব্যায়াম শুরু করলে তা আনন্দদায়ক মনে হয়। ব্যায়ামের পর আমি সবসময় ব্যায়াম করেছি বলে পরিতুষ্ট অনুভব করতাম।

আপনি যদি কিছু নতুন শেখার জন্য কাজ করতে অনিচ্ছুক না হন আর তার পরিবর্তে নিজের বিষয়ে আরও বিশারদ হয়ে উঠতে চান তাহলে আপনি যে কোম্পানিতে কাজ করেন সেখানে ইউনিয়ন আছে কি না সে বিষয়ে নিশ্চিত হয়ে নেবেন। কারণ শ্রমিক ইউনিয়নগুলো এমনভাবে বানানো হয় যাতে তারা বিশেষজ্ঞদের রক্ষা করতে পারে।

আমার শিক্ষিত বাবা গভর্নরের বিরাগভাজন হওয়ার পর হাওয়াইর শিক্ষকদের ইউনিয়নের প্রথম হয়ে গিয়েছিলেন। তিনি আমায় বলেছিলেন তিনি যে ক’টা কাজ করেছেন তার মধ্যে এটাই সবচেয়ে কঠিন কাজ। আমার ধনবান বাবা, অন্যদিকে, তার কোম্পানিগুলোতে যাতে ইউনিয়ন গঠিত না হয় সেই চেষ্টায় সারাজীবন কাটিয়ে দিলেন। তিনি সফলও হয়েছিলেন। যদিও বার বার ইউনিয়ন গঠনের প্রয়াস করা হয় তবে তিনি সেগুলোকে সরিয়ে দিতে সক্ষম হয়েছিলেন।

ব্যক্তিগতভাবে, আমি কোনো পক্ষ নেই না, কারণ আমি দু’দিকেরই প্রয়োজন আর সুবিধা সম্বন্ধে ওয়াকিবহাল। আপনি যদি স্কুলের সুপারিশমাত্তিক কাজ করেন এবং ঘোরতর বিশেষজ্ঞ হয়ে যান তাহলে ইউনিয়নের সুরক্ষা

সুরক্ষা নিন উদাহরণস্বরূপ, আমি যদি আমার প্লেন চালানোর কেরিয়ার চালিয়ে যেতাম আমি এমন একটা কোম্পানি খুঁজতাম যেখানে পাইলটদের দৃঢ় ইউনিয়ন আছে। কেন? কারণ আমার জীবন তাহলে একটা দক্ষতা শিখতেই উৎসর্গীকৃত হতো যা একটা ব্যবসাতেই কেন্দ্রীভূত। আমায় যদি সেই ব্যবসা থেকে ঠেলে বের করে দেওয়া হয়, আমার জীবনের শেখা দক্ষতা অন্য কোনো ক্ষেত্রে এত দাম পাবে না। যদি কোনো পাইলটের কাছে ১,০০,০০০ ঘন্টা প্লেনে ওড়ার রেকর্ড আর বছরে সে ১,৫০,০০০ ডলার রোজগার করে তার চাকরি থেকে বিতাড়িত হয় তাহলে তার পক্ষে একই রকম মোটা বেতনের অথচ স্কুল শিক্ষকের কাজ পাওয়া খুব কঠিন হবে। দক্ষতা সাধারণত এক ব্যবসা থেকে আরেক ব্যবসায়ে হস্তান্তরিত হয় না কারণ এয়ারলাইনস্ ব্যবসায় যে দক্ষতার জন্য পাইলটকে অত মাইনে দেওয়া হয় স্কুলের শিক্ষাব্যবস্থায় সেই দক্ষতা ততটা গুরুত্বপূর্ণ নয়।

আজকাল ডাক্তারদের জন্যও একই কথা সত্যি। ওষুধে এত পরিবর্তন হবার দরুন, অনেক মেডিক্যাল বিশেষজ্ঞদের এইচ.এম.ও-র মত মেডিক্যাল সংস্থার অনুগামী হওয়া প্রয়োজন হয়ে

পড়েছে। স্কুল শিক্ষকদের অবশ্যই ইউনিয়নের সদস্য হওয়া প্রয়োজন। আজ আমেরিকায় শিক্ষকদের ইউনিয়ন সবচেয়ে বড় আর সব থেকে ধনী শ্রমিক ইউনিয়ন। এন.ই.এ. ‘ন্যাশনাল এডুকেশন এসোসিয়েশন’-এর রাজনৈতিক প্রভাব খুব বেশি। শিক্ষকদের ইউনিয়নের সুরক্ষার প্রয়োজন কারণ তাদের শিক্ষার বাইরে অন্য কোনো ব্যবসায়ে তাদের দক্ষতার মূল্য সীমিত। সুতরাং নিয়ম হচ্ছে, ‘কোনো বিষয়ে বিশেষজ্ঞ হলে ইউনিয়ন কর।’ এটা করা একটা বুদ্ধিমানের কাজ। আমি যে ক্লাসে পড়াই তাদের একবার প্রশ্ন করলাম, ‘তোমাদের মধ্যে ক’জন ম্যাকডোনাল্ডের চেয়ে ভাল হ্যামবার্গার বানাতে পার?’ প্রায় সব ছাত্ররাই হাত তুললো। আমি তারপর জিজ্ঞাসা করলাম, ‘তাহলে তোমরা প্রায় সকলেই যখন বেশি ভাল হ্যামবার্গার বানাও, ম্যাকডোনাল্ড তোমাদের চেয়ে বেশি পয়সা করে আয় করে কিভাবে?’

উত্তরটা স্পষ্ট। ম্যাকডোনাল্ডের ব্যবসা প্রণালী খুব ভাল। বেশ প্রতিভাধর লোকেরাও গরীব থাকে কারণ তারা হ্যামবার্গার বানানোর দিকেই তাদের মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করে, তারা ব্যবসাপ্রণালী সম্পর্কে যৎসামান্য জানে বা কিছুই জানে না।

হাওয়াইয়ে আমার এক বন্ধু বেশ বড় আর্টিস্ট। তিনি মোটামুটি অর্থ উপার্জন করেন। একদিন তাঁর মা-র অ্যাটর্নী তাকে ফোন করে জানালেন যে, তিনি তার জন্য ৩৫,০০০ ডলার রেখে গেছেন। ঐ মহিলার স্টেটের সম্পত্তি থেকে অ্যাটর্নী আর গভর্নমেন্ট তাদের ভাগ নিয়ে নেবার পর ঐ টুকুই বাকি আছে। তিনি তৎক্ষণাৎ ঐ অর্থের খানিকটা ব্যবহার করে, বিজ্ঞাপন দিয়ে তাঁর ব্যবসা বাড়ানোর একটা সুযোগ দেখতে পেলেন। দু’মাস পরে, চারটে রঙের, পুরো পাতাজোড়া প্রথম বিজ্ঞাপন বেরোলো এক দামী পত্রিকায়, খুব বিত্তবানরা সেই পত্রিকায় লক্ষীভূত ছিল। বিজ্ঞাপনটা চললো তিন মাস। ঐ বিজ্ঞাপনের তিনি কোনো উত্তর পেলেন না তবে তাঁর সব পৈতৃক সম্পত্তি ফুরিয়ে গেল। তিনি ভুল উপস্থাপনার ভিত্তিতে এখন পত্রিকাটার বিরুদ্ধে মামলা করতে চান।

সুস্বাদু হ্যামবার্গার বানানো সত্ত্বেও ব্যবসা সম্বন্ধে সামান্য জ্ঞানের এ এক উৎকৃষ্ট ও প্রচলিত উদাহরণ। যখন আমি তাঁকে জিজ্ঞাসা করলাম তিনি কি শিখলেন তাঁর একমাত্র উত্তর ছিল, “বিজ্ঞাপন বিক্রেতারা জোচ্ছোর।” আমি তখন তাকে জিজ্ঞাসা করলাম তিনি সেলস্ এবং ডিরেক্ট মার্কেটিং-র কোর্স নিতে ইচ্ছুক কি না। তাঁর উত্তর, ‘আমার সময় নেই, আর আমি অর্থ নষ্ট করতে চাই না।’

এই পৃথিবী গরীব প্রতিভাধর মানুষে পরিপূর্ণ। প্রায়ই তারা গরীব হয় অথবা আর্থিকভাবে লড়াই করে অথবা তাদের ক্ষমতার চেয়ে কম রোজগার করে, কারণ তারা কি জানে তা নয়। তাদের যা জানা নেই সেটাই তাদের ব্যর্থতার কারণ। তারা তাদের ভাল হ্যামবার্গার বানানোর দক্ষতাকে নিখুঁত করায় মনোযোগ দেয়, হ্যামবার্গার বিক্রি করা বা পৌঁছে দেওয়ার দক্ষতা বাড়ানোয় গুরুত্ব দেয় না। হয়তো ম্যাকডোনাল্ড সবচেয়ে সেরা বার্গার বানায় না, কিন্তু তারা একটা সাধারণ বার্গার বিক্রি করা আর পৌঁছে দেওয়ায় সবার সেরা।

নির্ধন বাবা চেয়েছিলেন আমি বিশেষজ্ঞ হব। সেটা তাঁর মতে বেতন বৃদ্ধির উপায় ছিল। হাওয়াইয়ের গভর্নর যখন বাবাকে বললেন যে তিনি আর রাজ্য সরকারের কাজ করতে পারবেন

না, তা সত্ত্বেও আমার শিক্ষিত বাবা আমাকে বিশেষজ্ঞ হতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। আমার শিক্ষিত বাবা তখন শিক্ষক ইউনিয়নের হয়ে সংগ্রাম শুরু করলেন অত্যন্ত বিশেষজ্ঞ আর উচ্চশিক্ষিত পেশাদারদের জন্য আরও সুরক্ষা আর সুবিধা দাবি করে প্রচার চালালেন। আমরা প্রায়ই তর্ক করতাম, কিন্তু আমি জানতাম যে তিনি কখনো মেনে নিতে পারেননি যে অতিরিক্ত বিশেষজ্ঞতার জন্য ইউনিয়নের সুরক্ষার প্রয়োজন হয়। তিনি কখনো বুঝতে পারেননি যে আপনি যত বিশেষজ্ঞ হবেন আপনি তত বিশেষজ্ঞতায় নির্ভরশীল হবেন আর ফাঁসে পড়ে যাবেন।

ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে 'চটপটে করে তোলার উপদেশ দিয়েছিলেন। বেশকিছু করপোরেশান এই কাজ করে। তারা বিজনেস স্কুল থেকে একজন উজ্জ্বল অল্পবয়স্ক ছাত্র খুঁজে বের করে আর তাকে এমনভাবে তৈরি করে যাতে সেই ছেলেটি একদিন তাদের কোম্পানির ভার নিতে পারে। এই সব বুদ্ধিপ্ৰাপ্ত অল্পবয়স্ক কর্মীরা একটা বিভাগেই বিশেষজ্ঞ হয় না। তাদের এক বিভাগ থেকে অন্য বিভাগে নিয়ে যাওয়া হয় এবং ব্যবসার প্রণালীর সমস্ত কিছু শেখানো হয়। ধনীরা অনেকসময় তাদের নিজেদের সন্তানদের অথবা অন্যদের সন্তানদের তৈরি করে। এভাবে তাদের সন্তানরা ব্যবসা চালনার একটা সামগ্রিক জ্ঞান লাভ করে এবং বিভিন্ন বিভাগ কিভাবে একে অন্যের সাথে যুক্ত তা বুঝতে শেখে।

দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধের প্রজন্মের মতে একটি কোম্পানি থেকে অপর কোম্পানি যাওয়া 'খারাপ' মনে করা হতো। অথচ আজ তাই বিচক্ষণতার লক্ষণ। আরও বেশি বিশেষজ্ঞতার বদলে লোকে কোম্পানি পরিবর্তন করে তাই 'রোজগার'-এর চেয়ে 'জ্ঞান' অর্জনের পরিধি বাড়ানো ভাল নয় কি?

অল্প সময়ে, এটা হয়তো আপনাকে কম আয় দেবে। কিন্তু দীর্ঘসময়ের পরিপ্রেক্ষিতে এটা অনেক বেশি লাভজনক হবে।

সাফল্যের জন্য যে প্রধান ম্যানেজমেন্টের দক্ষতার প্রয়োজন তা হল :

১। ক্যাশফ্লো ম্যানেজমেন্ট বা ক্যাশফ্লো পরিচালনা।

২। সিস্টেম ম্যানেজমেন্ট বা (আপনার জীবনের সঠিক পরিচালনার আর আপনার পরিবারের জন্য সময় দেওয়া)।

৩। লোকেদের ম্যানেজমেন্ট বা লোকেদের সঠিকভাবে পরিচালনা।

বিক্রি-কৌশল জানা ও বাজার সম্বন্ধে জ্ঞান গুরুত্বপূর্ণ ও বিশেষ দক্ষতা। বিক্রি করার ক্ষমতাই ব্যক্তিগত সাফল্যের মূল্যকথা-অর্থাৎ ক্রেতা, কর্মী, বস, স্বামী বা স্ত্রী বা সন্তানের সঙ্গে সংযোগ স্থাপনের ক্ষমতা। সুদক্ষ লেখক বা বক্তা হওয়া এবং আপোষ-মীমাংসার সমত সংযোগস্থাপনের ক্ষমতা সফল জীবনের চাবিকাঠি। নানা কোর্সে যোগদান করে, শিক্ষণীয় টেপ শুনে জ্ঞানবৃদ্ধি করে আমি ক্রমাগত এই দক্ষতা আরও শাণিত করে তুলি।

যেমন-আমি আগেই উল্লেখ করেছি আমার শিক্ষিত বাবা যতই পরিশ্রম করছিলেন তত উপযুক্ত হয়ে উঠছিলেন। তিনি যত বিশেষজ্ঞ হচ্ছিলেন ততই ফাঁদে আটকে পড়ছিলেন। যদিও তার বেতন বেড়ে গিয়েছিল তবে তার বিকল্প কমে গিয়েছিল। তার গভর্নমেন্ট কাজ করা বন্ধ হয়ে যাওয়ায় তিনি বুঝলেন পেশাগতভাবে তিনি কতটা নিরুপায়। এটা অনেকটা পেশাদার খেলোয়াড়ের মত অবস্থা, যে হঠাৎ আঘাত পেয়েছে অথবা বেশি বয়স্ক হয়ে গেছে। তাদের এক সময়ের উচ্চ বেতনযুক্ত পদ এখন চলে গেছে আর তাদের কাছে আছে শুধু সীমিত কিছু দক্ষতা। সেই কারণে আমার মনে হয় আমার শিক্ষিত বাবা ইউনিয়নের এত পক্ষপাতি হয়ে গিয়েছিলেন। তিনি বুঝেছিলেন একটা ইউনিয়ন তাদের কতখানি উপকার করতে পারে। ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে সব বিষয়ে অল্পস্বল্প জ্ঞান লাভ করতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। তিনি আমাদের চেয়েও বুদ্ধিমান লোকেদের সাথে আগের কাজ করতে বলতেন আর বুদ্ধিমান লোকেদের একত্র করে দলবদ্ধভাবে কাজ করতে প্রেরণা দিতেন। আজকাল একে পেশাদার বিশেষজ্ঞদের যৌথ ক্রিয়া বলা হয়।

আজকাল, আমার এমন কয়েকজন প্রাক্তন স্কুল শিক্ষকদের সাথে দেখা হয় এঁরা বছরে শত সহস্র ডলার রোজগার করেন। তাঁরা অত রোজগার করতে পারেন কারণ তাদের নিজস্ব ক্ষেত্রে বিশেষ দক্ষতার সাথে সাথে অন্য দক্ষতাও আছে। তাঁরা শিক্ষা দিতেও পারেন আবার বিক্রি আর মার্কেটিং এর কাজও করতে পারেন। সেলিং এবং মার্কেটিং দক্ষতার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ আর কোনো দক্ষতার খবর আমার জানা নেই। বেশির ভাগ লোকের সেলিং আর মার্কেটিং দক্ষতা দুঃসাধ্য মনে হয় কারণ তারা প্রত্যাখ্যাত হতে ভয় পায়। আপনার লোকের সাথে যোগাযোগ, দরদস্তুর করা বা প্রত্যাখ্যাত হবার ভয়ের সম্মুখীন হওয়ার দক্ষতা যত বাড়বে, জীবন তাই সহজ হবে। সেই কাগজের লেখিকাটি, যিনি ‘সবচেয়ে বেশি বিক্রীত’ লেখিকা হতে চেয়েছিলেন তাকে যে উপদেশ দিয়েছিলাম, আমি আজ প্রত্যেকেই সেই একই উপদেশ দেই। প্রয়োগিক বৈশিষ্ট্য অর্জনের ভাল-মন্দ দুই-ই আছে। আমার এমন বন্ধু আছেন যারা এমনিতে প্রতিভাধর কিন্তু খুব কম উপার্জন করেন, কারণ তারা অন্য মানুষের সাথে কার্যকরভাবে যোগাযোগ করতে পারেন না। আমি তাদের শুধু একটা বছর ‘বিক্রি’ বিষয়ে শিক্ষা নিতে বলি। যদি তারা কিছু রোজগার নাও করেন, তাদের পরস্পরের সাথে আদান-প্রদান করার ক্ষমতার উন্নতি হবে। আর সেটা অমূল্য।

ভাল শিক্ষার্থী, বিক্রেতা, আর মার্কেটার হওয়া ছাড়াও আমাদের ভাল শিক্ষক আর ভাল ছাত্র হওয়া প্রয়োজন। সত্যিকারের ধনী হতে হলে আমাদের দেবার ক্ষমতা থাকার সাথে সাথে গ্রহণ করার ক্ষমতাও থাকা দরকার। প্রায়শই দেখা যায় আর্থিক আর পেশাদার সংগ্রামের কারণ সঠিক দেয়া নেয়ার অভাব। আমি অনেক লোকেদের জানি যারা ভাল ছাত্রও নয় আবার ভাল শিক্ষকও নয় তাই তারা গরীব। আমার দু’জন বাবাই উদার প্রকৃতির লোক ছিলেন। দু’জনেই প্রথমে দেবার অভ্যাস করেছিলেন। শিক্ষাদানও তাদের দেওয়ার একটা নমুনা ছিল। তারা যত দিয়েছিলেন, ততই পেয়েছিলেন। অর্থ দেবার ব্যাপারে অবশ্য তাদের মধ্যে বিস্তর তফাত ছিল। আমার ধনবান বাবা প্রচুর টাকাকড়ি দিয়ে দিয়েছিলেন। তিনি তার চার্চ, দাতব্য সংস্থা এবং তার নিজের ফাউন্ডেশনে দান করেছিলেন। তিনি জানতেন অর্থাগরের জন্য অর্থদান জরুরি। দান করা বেশির ভাগ মহান ও ধনী পরিবারগুলোর গোপন রহস্য। সে জন্যই রকফেলার ফাউন্ডেশন আর ফোর্ড ফাউন্ডেশন ইত্যাদি

সংস্থা গড়ে উঠেছে। এই সংস্থাগুলো এমনভাবে তৈরি যে তারা ক্রমাগত বৃদ্ধি করতে থাকবে এবং চিরকাল ধরে দান করতে থাকবে।

আমার শিক্ষিত বাবা সবসময় বলতেন, ‘আমার কাছে যখন অতিরিক্ত অর্থ থাকবে, আমি দেব।’ সমস্যা হচ্ছে কখনোই অতিরিক্ত কিছু থাকতো না। তাই তিনি আরও কঠিন পরিশ্রম করতেন বেশি অর্থ পাবার জন্য। অথচ অর্থ- সংক্রান্ত আইনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ দিক তিনি উপেক্ষা করতেন : ‘দাও তাহলে তুমি পাবে’। এর পরিবর্তে তিনি বিশ্বাস করতেন ‘আগে পাও আর তারপর দাও।’

উপসংহারে বলবো দু’জন বাবাই আমায় প্রভাবিত করেছিলেন। আমার একাংশ পুঁজিপতি যে পয়সার থেকে পয়সা বানানোর খেলা ভালবাসে। আরেক অংশ এক সামাজিকভাবে দায়িত্বশীল শিক্ষক যে গরীব আর বড়লোকের এই ক্রমবর্ধমান এই ক্রমবর্ধমান ফারাক দিয়ে গভীরভাবে চিন্তিত। আমি ব্যক্তিগতভাবে ফারাকের জন্য আমাদের প্রাচীনপন্থী শিক্ষা ব্যবস্থাকেই দায়ী মনে করি।

আর্থিক জ্ঞান ও দক্ষতা আমাদের কেন প্রয়োজন?

এখানে রবার্ট কিয়োসাকি তাঁর সেই বন্ধুর উদ্ধৃতি দিয়ে শুরু করেছিলেন। ১৯৯০ সালে আমার প্রিয় বন্ধু মাইক তার বাবার সাম্রাজ্যের কর্তৃত্ব গ্রহণ করেছিল,

বস্তুত সে তার বাবার থেকে ভাল কাজ করছিল। আমরা বছরে একবার কি দু-বার গলফ কোর্সে দেখা করি। সে এবং তার স্ত্রী এত ধনী যে আপনারা কল্পনা করতে পারবেন না। ধনবান বাবার সাম্রাজ্য এখন মহান হস্তে সুরক্ষিত। মাইক এখন তার সন্তানকে তার জায়গা নেবার জন্য তৈরি করছে- যেমনভাবে তার বাবা আমাদের তৈরি করেছিলেন।

১৯৯৪ সালে ৪৭ বছর বয়সে আমি অবসর গ্রহণ করেছিলাম, তখন আমার স্ত্রী কিমের বয়স ছিল ৩৭। অবসর গ্রহণের অর্থ কাজ না করা নয়। আমার স্ত্রী এবং আমার কাছে এর মানে কোনো অভাবিত বৈপ্লবিক পরিবর্তন না ঘটলে আমরা কাজ করতেও পারি আবার নাও করতে পারি কারণ আমাদের অর্থ স্বাভাবিকভাবে বৃদ্ধি পাচ্ছে এবং তা মুদ্রাস্ফীতি থেকে অনেক নিজে বৃদ্ধি পাবার পক্ষে যথেষ্ট বড়। এটা ঠিক একটা গাছ রোপণ করার মত। আপনি বছরের পর বছর এতে জল দিন আর তারপর হঠাৎ আপনার পরিচর্যার প্রয়োজন ফুরিয়ে যায়। এর মূলগুলো ততদিনে যথেষ্ট গভীরে পৌঁছে গেছে। বরং গাছটাই তখন আপনাকে ছায়া দেয়, ভোগ করার জন্য।

মাইক সাম্রাজ্য পরিচালনা করা বেছে নিয়েছিল আর আমি অবসর গ্রহণ বেছে নিয়েছিলাম।

যখনই আমি একদল লোকের সঙ্গে কথা বলি তারা প্রায়ই জিজ্ঞাসা করে আমার উপদেশ কি অথবা তারা কি করতে পারে? “তারা কিভাবে শুরু করতে পারে?” ‘কোনো ভাল বই আছে কি যেটা আমি অনুমোদন করতে পারি?’

“তাদের সম্মানদের প্রস্তুত করার জন্য কি করা উচিত?” “সাফল্যের গোপন চাবিটি কি?” “আমি কি করে কোটি কোটি ডলার রোজগার করি?” এক্ষেত্রে আমার সবসময় একটি প্রবন্ধের কথা মনে পড়ে যা আমাকে একসময় দেওয়া হয়েছিল। এটা নিচে দেওয়া হল।

সবচেয়ে ধনী ব্যবসায়ীর অর্থ আবিষ্কারের কৌশল

রবার্ট কিয়োসাকির সহজ আলোচনায় আমরা ধনী ব্যবসায়ীর অর্থ উৎপাদনের ইতিহাস জানতে পারি। ১৯৩২ সালে শিকাগোর এজওয়াটার বীচ হোটেলে আমাদের সবচেয়ে মহান নেতা এবং ধনী ব্যবসায়ীদের একটি সম্মেলন হয়েছিল। তাদের মধ্যে ছিলেন চার্লস স্ওয়ায়ার, সর্ববৃহৎ স্বাধীন স্টিল কোম্পানি প্রধান; স্যামুয়েল ইনসাল, পৃথিবীর সর্ববৃহৎ ইউটিলিটির প্রেসিডেন্ট; হাওয়ার্ড হপসন, বৃহত্তম গ্যাস কোম্পানির প্রধান; ইভার ক্রেগার, সে সময়কার পৃথিবীর বৃহত্তম কোম্পানিগুলোর একটি ইন্টারন্যাশনাল ম্যাচ কোম্পানি তার প্রেসিডেন্ট, লিওন ফ্রেজিয়ার, ব্যাংক অফ ইন্টারন্যাশনাল সেটলমেন্টের প্রেসিডেন্ট; আর্থার কটন আর জেসী লিভারমোর এঁরা দু’জন অত্যন্ত সুদক্ষ স্টক স্পেকুলেটর; এবং প্রেসিডেন্ট হার্ডিং এর ক্যাবিনেটের সভ্য অ্যালবার্ট ফল। ২৫ বছর পর উপরোক্ত ন’জনের এইভাবে সমাপ্তি ঘটেছিল। স্ওয়ায়ার পাঁচ বছর যাবৎ ঋণে জর্জরিত জীবনযাপনের পর কপর্দকশূন্য অবস্থায় মারা গিয়েছিলেন। ইনসালের মৃত্যু হয় বিদেশে, টাকাকড়িবিহীন অবস্থায়। ক্রেগার আর কটনও সহায়সম্বলহীন অবস্থায় মারা গেছিলেন। হপসন পাগল হয়ে গেছিলেন। হুইটনি আর অ্যালবার্ট ফল সবে কারাগার থেকে মুক্তি পেয়েছিলেন। ফ্রেসার আর লিভারমোর আত্মহত্যা করেছিলেন।

আমার সন্দেহ এই লোকগুলোর বাস্তবিকভাবে কি হয়েছিল কেউ হয়ত বলতে পারবে না। আপনি যদি ১৯২৩ সালটা দেখেন তাহলে এটা ১৯২৯ সালের মার্কেট ক্র্যাশ আর গ্রেট ডিপ্রেসানের (বিরাত আর্থিক মন্দা) ঠিক আগেকার সময়, আমার মনে হয় এই সব লোকেদের এবং তাদের জীবনের উপর ওই মন্দাবস্থা বিপুল প্রভাব ফেলেছিল। এখন কথা হচ্ছে আমরা আজকাল এইসব লোকেদের থেকে আরও বেশি এবং আরও দ্রুত পরিবর্তনের যুগে বাস করি। আমার মনে হয় আগামী ২৫ বছরে অনেক স্ফীতি আর মন্দা আসবে, এবং এইসব লোকেদের যে ওঠানামার সম্মুখীন হতে হয়েছিল তারই সমান্তরাল হবে। আমি চিন্তিত এই জন্য যে বেশির ভাগ লোকেরা অর্থের দিকেই প্রধানত দৃষ্টি নিবদ্ধ রেখেছে, তাদের মূলধন অর্থাৎ শিক্ষাকে উপেক্ষা করেছে। যদি লোকেরা নমনীয় হওয়ার জন্য প্রস্তুত থাকে, মন খোলা রাখে শিখতে চায়, তারা পরিবর্তনের মধ্য দিয়ে ক্রমশ ধনী হয়ে উঠবে। কিন্তু তারা যদি মনে করে অর্থ তাদের সমস্যার সমাধান করে এবং অর্থ উৎপাদন করে। আর্থিক বুদ্ধির প্রয়োগ ছাড়াই যে অর্থগম তা শীঘ্রই চলে যায়।

বেশির ভাগ লোক বুঝতে পারেন না যে আসলে জীবনে আপনি কত অর্থ করেছেন সেটা কিছু না। আপনি কত অর্থ রাখতে পেরেছেন সেটাই আসল। আমরা সবাই গরীব লটারি বিজ্ঞানীদের গল্প শুনেছি, যারা হঠাৎ ধনী হয়ে আবার গরীব হয়ে গেছে। তারা কোটি কোটি ডলার জেতে কিন্তু শীঘ্রই ফিরে যায় আগেকার অবস্থায়। অথবা সেই পেশাদারী খেলোয়াড়ের গল্প, যে ২৪ বছর বয়সে

বছরে কোটি কোটি ডলার রোজগার করেছিলেন অথচ ৩৪ বছর বয়সে তাঁকে ব্রিজের তলায় শুয়ে ঘুমোতে হচ্ছে।

১৯৯৭ সালে আমি অনেক লোককে জানি যারা অতি দ্রুত কোটিপতিতে পরিণত হয়েছেন। এটা ১৯২০-এর আতিশয্যের কথা আরেকবার মনে করিয়ে দেয়। যেমন- আমি লোকেদের আরও বেশি ধনী হয়ে উঠতে দেখে খুশি হয়েছি তবে আমি তাদের সাবধান করছি যে আপনি কত অর্থ উপার্জন করেছেন তার মূল্য নেই, আপনি কতটা অর্থ এবং কতগুলো প্রজন্মের জন্য অর্থ সংরক্ষিত করতে পারছেন সেটাই গুরুত্বপূর্ণ। তাই যখন কেউ জিজ্ঞাসা করে, “আমরা কোথায় শুরু করব?” অথবা “কি করে দ্রুত ধনী হওয়া যায় বলুন” তারা প্রায়ই আমার উত্তর শুনে খুব নিরাশ হয়। বহুদিন আগে অর্থাৎ ছেলেবেলায় আমার ধনবান বাবা আমাকে যা বলেছিলেন আমিও তাদের ঐ একই কথা বলি। “তুমি যদি ধনী হতে চাও, তোমার আর্থিক বিষয়ে শিক্ষা থাকা প্রয়োজন।”

যখন আমরা একত্র হয়েছি আমার ধনবান বাবা এই ধারণাটা আমার মনে গেঁথে দিয়েছেন। আগেই বলেছি আমার শিক্ষিত বাবা বই পড়ার গুরুত্বের উপর জোর দিতেন, আমার ধনবান বাবা জোর দিতেন আর্থিক শিক্ষা আয়ত্তে আনার প্রয়োজনীয়তার উপর।

আপনি যদি এম্পায়ার স্টেট বিল্ডিং তৈরি করতে চান, আপনাকে প্রথমেই একটা গভীর গর্ত খুঁড়তে হবে এবং একটা দৃঢ় ভিত্তি স্থাপন করতে হবে। আপনি যদি শহরতলিতে বাড়ি বানাতে চান একটা ৫ ইঞ্চি কংক্রিটের স্ল্যাব ঢালাই করলেই চলবে। বেশির ভাগ লোক তাদের ধনী হবার তাড়নায় ৬ ইঞ্চি স্ল্যাবের উপর এম্পায়ার স্টেট বিল্ডিং গড়ে তোলার চেষ্টা করে।

আমাদের স্কুলের শিক্ষাপ্রণালীগুলো কৃষিযুগে সৃষ্টি হয়েছিল তাই এখনও তারা ভিত্তি ছাড়াই বাড়ি নির্মাণে বিশ্বাস করে। মাটির মেঝে এখনও জনপ্রিয়। তাই এখনও শিশুরা স্কুল থেকে গ্র্যাজুয়েট হয়ে বেরোয় প্রায় কোনো আর্থিক শিক্ষার বুনিয়াদ বা ভিত্তি না নিয়েই। নিদ্রাহীন শহরতলির জীবনযাত্রা ঋণে আকর্ষণ ডুবে থাকা মন, আমেরিকান ঋণ-বিভোর মন স্থির করে যে তাদের আর্থিক সমস্যার উত্তম হচ্ছে চট করে ধনী হবার রাস্তা খুঁজে বার করা।

শুরু হয় স্কাইস্কেপারের নির্মাণ। এটা দ্রুত বেড়ে ওঠে আর শিগগিরই এম্পায়ার স্টেট বিল্ডিংয়ের পরিবর্তে এটা ‘লিনিং টাওয়ার অফ সাবার্ভিয়ার রূপ নেয়। আবার ফিরে আসে নিদ্রাহীন রাত।

আমরা যখন শিশুমাত্র তখন থেকেই তিনি আমাদের শেখানোর এক সরল উপায় সৃষ্টি করেছিলেন। বছরের পর বছর তিনি শুধু সরল ছবি ঐকে আর কথা বলে ওগুলো বোঝাতেন। মাইক আর আমি যখন ঐসব সরল ছবি, পারিভাষিক শব্দ (জার্গন) আর পয়সার খেলা বুঝতে শিখলাম তখন তিনি তার সঙ্গে সংখ্যার ব্যবহার যোগ করলেন। আজ, মাইক আরও অনেক জটিল আর সূক্ষ্ম অ্যাকাউন্টিং-এর বিশ্লেষণ আয়ত্তে আনতে পারে কারণ তাকে তাই করতে হচ্ছে। তাকে বিলিয়ান ডলারের সাম্রাজ্য চালাতে হয়। আমি হয়তো তেমন সুদক্ষ নই কারণ আমার সাম্রাজ্য অপেক্ষাকৃত ছোট। যদিও আমরা দু’জনেই সেই এক সরল ভিত্তি থেকেই এসেছি। পরবর্তী পাতাগুলোয় আমি আপনাদের সেই একই চিত্র তৈরি করে দিচ্ছি যা মাইকের বাবা আমাদের জন্য সরল রেখাচিত্র তৈরি

করা শিখিয়েছিলেন। সরল এই চিত্রগুলো দুটি বালককে বিশাল অঙ্কের অর্থ গড়ে তুলতে সাহায্য করেছিল- যার ভিত্তি ছিল দুট আর গভীর।

নিয়ম এক : আপনার সম্পত্তি (অ্যাসেট) আর দায়ের (লায়াবিলিটি) মধ্যে তফাত বুঝে সম্পত্তি কেনা দরকার। আপনি ধনী হতে চান, এটুকুই আপনার জন্য যথেষ্ট। এটা প্রথম নিয়ম এবং এটাই একমাত্র নিয়ম। এটা অদ্ভুত সরল শোনাতে পারে, কিন্তু এই নিয়ম যে কতটা নিগূঢ় বেশিরভাগ লোকের ধারণাই নেই। বেশিরভাগ লোক আর্থিক বিষয়ে সংগ্রাম করে কারণ তারা সম্পত্তি আর দায়ের তফাত জানে না।

“ধনী ব্যক্তির সম্পত্তি সংগ্রহ করে। গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণী দায় সংগ্রহ করে তারা এগুলোকে সম্পত্তি মনে করে।’

যখন ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে এটা বুঝিয়ে বলেছিলেন আমরা ভেবেছিলাম উনি বুঝি মজা করছেন। তখন আমরা প্রায় তরুণ, ধনী হবার গোপন তথ্য জানার আমাদের অধীর আগ্রহ। আর এই ছিল তার উত্তর। জবাবটা এত সরল যে আমাদের ভাবতে দীর্ঘ সময় লেগেছিল।

“সম্পত্তি কি? মাইক জিজ্ঞাসা করেছিল।

“এখন এ নিয়ে দৃষ্টিভঙ্গি কর না”, ধনবান বাবা বলেছিলেন, “ভাবনাটা মাথায় ঢুকে যেতে দাও। তুমি যদি এই সরল সত্যটা উপলব্ধি করতে পারো,

তোমার জীবনে একটা পরিকল্পনা থাকবে, আর্থিক সচ্ছলতা থাকবে। এটা সরল বলেই এই ভাবনাটা বাদ চলে যায়।”

“আপনি বলতে চাইছেন আমাদের শুধু জানতে হবে সম্পত্তি কি, আর সেগুলো সংগ্রহ করতে হবে, আর তাহলে আমরা ধনী হব?” আমি জিজ্ঞাসা করলাম ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন।

“এটা এতই সরল।”

“এটা যদি এত সরলই হয় তাহলে সবাই ধনী নয় কেন?” আমি জিজ্ঞাসা করলাম। ধনবান বাবা মিটিমিটি হাসলেন।

“কারণ লোকেরা সম্পত্তি আর দায়ের মধ্যে প্রভেদ কি তা জানে না।”

আমার মনে আছে আমি জিজ্ঞাসা করেছিলাম, “বড়রা এত বোকা কেন? এটা যদি এতই সোজা, এটা যদি এত গুরুত্বপূর্ণ, সবাই এটা খুঁজে বার করার চেষ্টা করে না কেন?”

আমাদের ধনবান বাবার মাত্র কয়েক মিনিট লেগেছিল, সম্পত্তি আর দায়ের মধ্যে প্রভেদ কি তা বোঝাতে।

একজন পূর্ণবয়স্ক হিসাবে, অন্য পূর্ণবয়স্কদের এটা বোঝাতে আমার অসুবিধা হয় কেন? কারণ পূর্ণবয়স্কদের বুদ্ধি বেশি। বেশির ভাগ ক্ষেত্রে এই চিন্তাধারার সারল্য পূর্ণবয়স্কদের দৃষ্টি এড়িয়ে যায় কারণ তারা অন্যরকম শিক্ষা পেয়েছে। তারা শিক্ষা পেয়েছে অন্যান্য শিক্ষিত পেশাদার ব্যক্তি, যেমন- ব্যাঙ্কার, অ্যাকাউন্টেন্ট, রিয়াল স্টেট এজেন্ট, ফিনানশিয়াল প্ল্যানার ইত্যাদির কাছ থেকে। পূর্ণবয়স্কদের সেইসব শিক্ষা ভুলে যেতে বলতে অথবা আবার শিশুর সারল্য ফিরে পাওয়ার কথা বলতে হয় যা খুব মুশকিল। একজন বুদ্ধিমান পূর্ণবয়স্ক লোক প্রায়ই এত সরল সংজ্ঞার প্রতি মনোযোগ দেওয়াকে বোকামি মনে করেন।

ধনী বাবা KISS আদর্শে বিশ্বাস করতেন- ‘Keep It Simple Stupid’ (সরল রাখে)- তিনি দু’জন তরুণ ছেলের জন্য সরল বিষয়টি সহজ-সরল করে দিয়েছিলেন আর সেটাই তাদের আর্থিক ভিত্তিকে সুদৃঢ় করেছিল।

তাহলে গুগলের আসল কারণ কি? অথবা কি করে এত সরল একটা জিনিস এত কঠিন হয়ে ওঠে? কেনই বা মানুষ এমন একটা সম্পত্তি কিনবে যেটা আসলে একটা দায়? উত্তরটা প্রাথমিক শিক্ষা পদ্ধতিতে খুঁজে পাওয়া যায়।

আমরা ‘স্বাক্ষরতা’ বা শিক্ষা কথাটার উপর জোর দেই ‘আর্থিক স্বাক্ষরতা’ বা ‘আর্থিক শিক্ষা’ নয়। শব্দ দিয়ে সম্পত্তি আর দায়ের সংজ্ঞা বোঝানো যায় না। বস্তুত, আপনি যদি সত্যিই বিভ্রান্ত হতে চান অভিধানে ‘সম্পত্তি’ আর ‘দায়’ এর মানে দেখুন। একজন প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত অ্যাকাউন্টেন্টের জন্য এই সংজ্ঞা হয়তো ভাল শোনায় কিন্তু সাধারণ মানুষের কাছে এর কোনো অর্থ নেই। কিন্তু আমাদের বড়দের অহংবোধ এত বেশি যে কোনো অর্থ বুঝতে না পারলেও সেটা স্বীকার করতে দ্বিধা হয়।

ধনবান বাবা বলেছিলেন, “শব্দ দিয়ে ব্যাখ্যা হয় না, সংখ্যা দিয়ে বোঝাতে হয়। আর তোমার যদি সংখ্যাজ্ঞান না থাকে তাহলে জমিতে একটা গরব ও ভূ-সম্পত্তির মধ্যে প্রভেদ কোথায় তাই বুঝে উঠতে পারবে না। “অ্যাকাউন্টিং-এ”, ধনবাব বাবা বলতেন, “শুধু কথা নয়, কিন্তু কথার মধ্যে দিয়ে যে গল্পটা বলা হচ্ছে সেটাই বক্তব্য।”

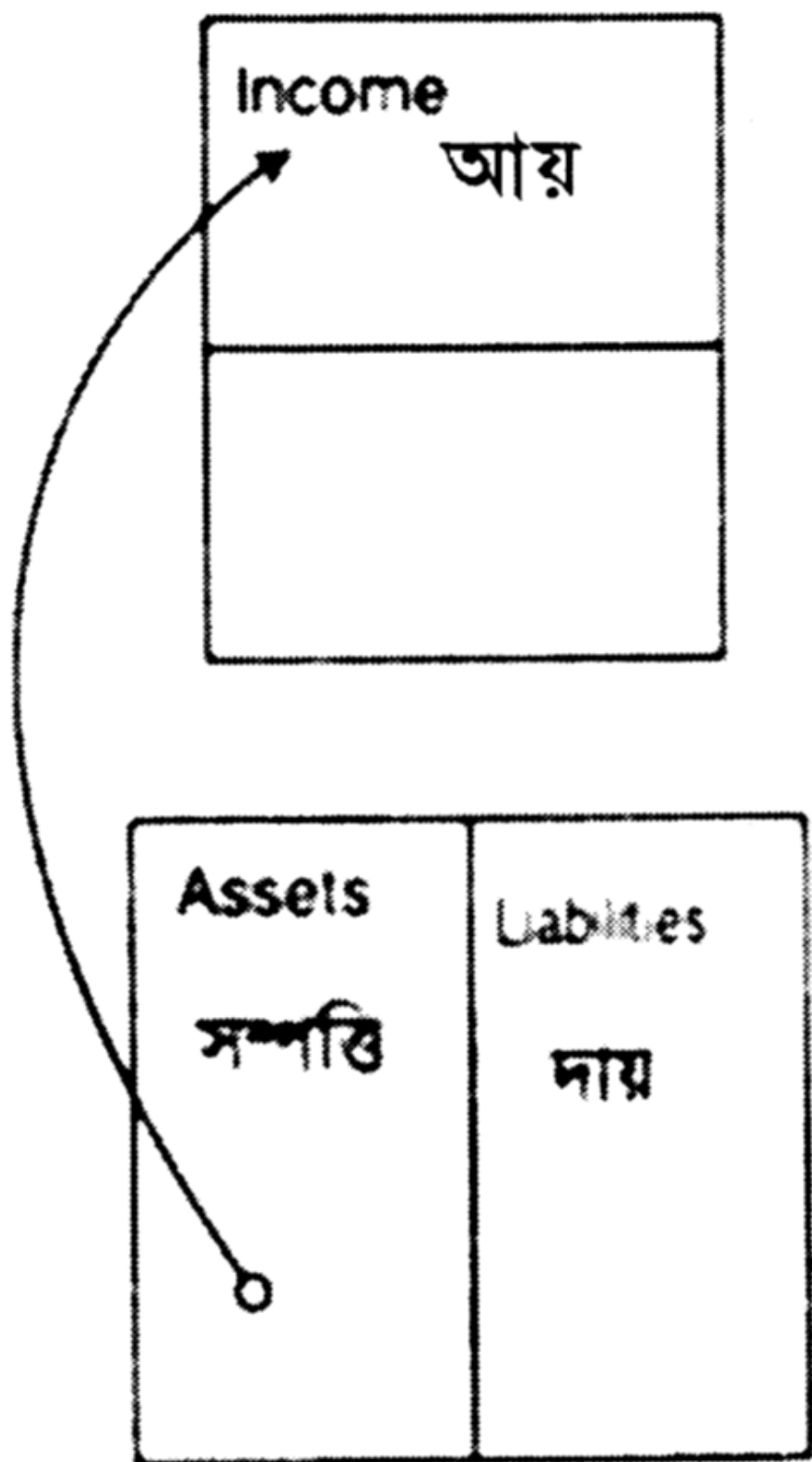
অনেক লোক বই পড়ে কিন্তু বিশেষ কিছু বাঝে না। পড়ে উপলব্ধি করার ক্ষমতা থাকা চাই। আমাদের সবার পড়ে উপলব্ধি করার ক্ষমতা ভিন্ন। যেমন- আমি সম্প্রতি একটা নতুন ভিসিআর কিনেছি। এতে একটা নির্দেশক বই দেওয়া আছে যাতে ভিসিআর-এ প্রোগ্রাম করার পদ্ধতি বোঝানো আছে। আমি শুধু শুক্রবার রাত্তিরে আমার প্রিয় টিভি শোটা রেকর্ড করতে চেয়েছিলাম। ম্যানুয়েলটা পড়তে পড়তে পাগল হয়ে যাওয়ার উপক্রম। মনে হচ্ছিল জগতে ভিসিআর প্রোগ্রাম শেখার চেয়ে জটিল আর কিছুই নেই। আমি কথাগুলো পড়তে পারছি কিন্তু কিছু বুঝতে পারছি না। আমি অক্ষরগুলো চেনার জন্য যদি ‘এ’ গ্রেড পেতাম তার মানে বোঝার জন্য বোধ হয় ‘এফ’ গ্রেড পেতাম। আর বেশির ভাগ লোকের জন্য আর্থিক স্টেটমেন্ট বা বক্তব্যগুলোও অনেকটা এইরকম।

“তুমি যদি ধনী হতে চাও, তোমাকে সংখ্যা পড়তে আর তার অর্থ উপলব্ধি করতে হবে।” আমার ধনবান বাবার কাছে হাজার বার এই কথা শুনেছি। আমি আরও শুনেছি, “ধনীরা সম্পত্তি সংগ্রহ করে আর গরীব আর মধ্যবিত্তরা দায় সংগ্রহ করে।”

এবার সম্পত্তি আর ‘দায়’ এর তফাত কোথায় তা বলি। বেশির ভাগ অ্যাকাউন্টেন্ট আর আর্থিক বিষয়ে পেশাদাররা এই সংজ্ঞায় বিশ্বাস করে না, তবে এই সরল ছবিগুলো দুটি বালকের মনে আর্থিক শিক্ষার দৃঢ় বুনিয়ে গড়ে তুলেছিল।

তের বছরের কমবয়সী ছেলেদের শেখাবার জন্য ধনবান বাবা, যথাসম্ভব ছবি ব্যবহার করে, যত কম সম্ভব শব্দ ব্যবহার করে এবং বেশ কয়েক বছর কোনোরকম সংখ্যা ব্যবহার না করেই সব কিছু খুব সরলভাবে বুঝিয়েছিলেন।

“এটা একটা সম্পত্তির ক্যাশক্লো প্যাটার্ন”



উপরের বাস্তবতা একটা ইনকাম স্টেটমেন্ট (আয়ের বিবৃতি) যাকে প্রায়শই লাভ আর ক্ষতির স্টেটমেন্টও বলা হয়। এটা নিয়ে আয় এবং ব্যয় পরিমাপ করা হয়। অর্থের প্রবেশ এবং বহির্গমন। নিচের নক্সাটা ব্যালেন্স শীটের। একে এরকম বলা হয় কারণ এতে সম্পত্তি আর দায় এর তুলনামূলক বিচার করার কথা। অর্থসংক্রান্ত শিক্ষাপ্রাপ্ত বেশ কিছু নতুন ছাত্র-ছাত্রী ইনকাম স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শীটের সম্পর্ক জানে না। এই সম্পর্কটা বোঝা খুব জরুরি।

সম্পত্তি ও দায়বদ্ধতার প্রভেদ কোথায় সেটা বোঝার অক্ষমতাই আর্থিক সংগ্রামের মুখ্য কারণ। দুটো কথার সংজ্ঞাতেই এই

বিভ্রান্তির কারণ খুঁজে পাওয়া যায়। আপনি যদি আরও বিভ্রান্ত হতে চান তাহলে অভিধানে ‘সম্পত্তি’ আর ‘দায়’ এই শব্দ দুটির অর্থ খুঁজে দেখুন।

একজন প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত অ্যাকাউন্টেন্টের কাছে হয়ত শব্দগুলোর অর্থ সুস্পষ্ট হতে পারে কিন্তু সাধারণ মানুষের কাছে এটা দূর্বোধ্য ভাষায় লেখার সামিল। কথাগুলোর সংজ্ঞা পড়া যায় কিন্তু এর যথার্থ উপলব্ধি করা কঠিন।

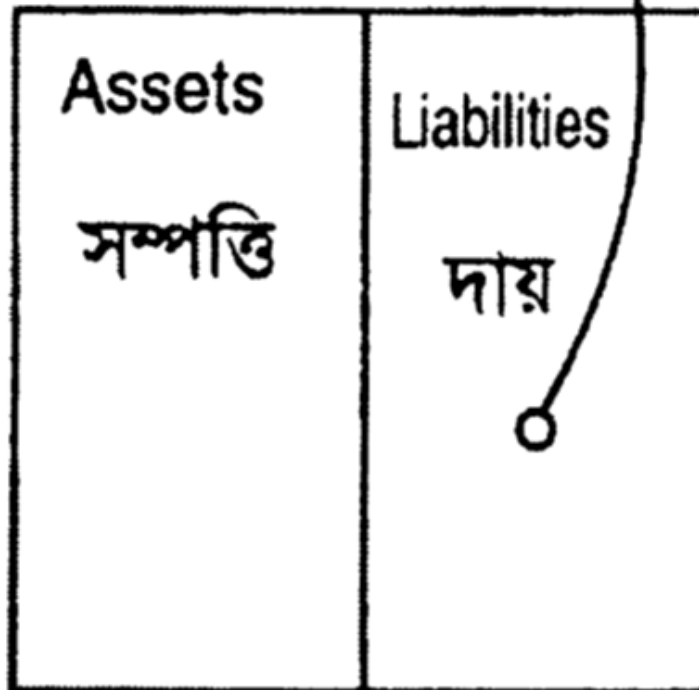
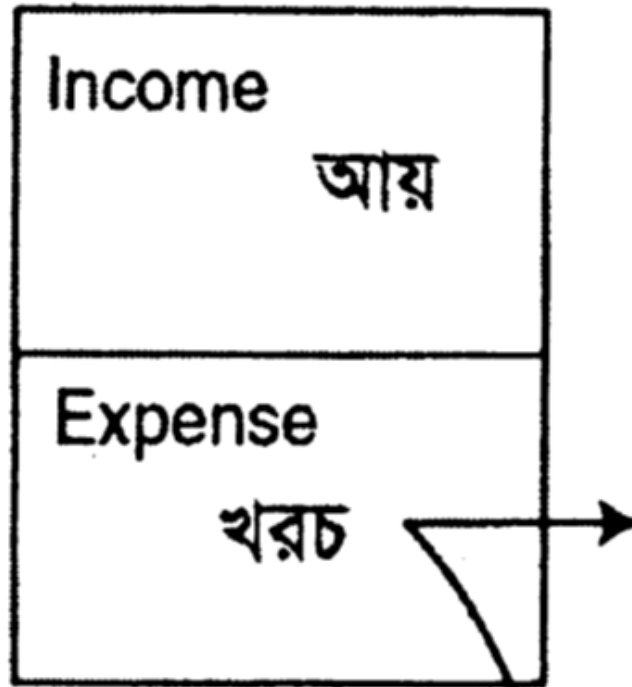
তাই আমি আগে যেমন- বলেছি, আমার ধনবান বাবা দু’জন অল্পবয়স্ক ছেলেকে সরল ভাষায় বুঝিয়েছিলেন, বলেছেন, ‘সম্পত্তি তোমার পকেট গরম করে।’ সুন্দর, সহজ এবং ব্যবহারযোগ্য

‘এটা একটা ‘দায়’ এর ক্যাশফ্লো প্যাটার্ন’

এখন যেহেতু সম্পত্তি আর দায় ছবি দিয়ে বোঝানো হয়ে গেছে, কথা দিয়ে সংজ্ঞার বর্ণনা এবার হয়তো অপেক্ষাকৃত সহজ হবে।

সম্পত্তি এমন জিনিস যা আমার পকেটে অর্থাগম করে।

দায় এমন জিনিস যা আমার পকেট থেকে অর্থ নিয়ে নেয়।

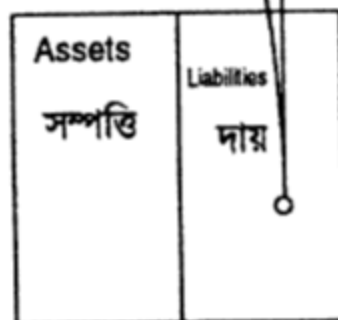
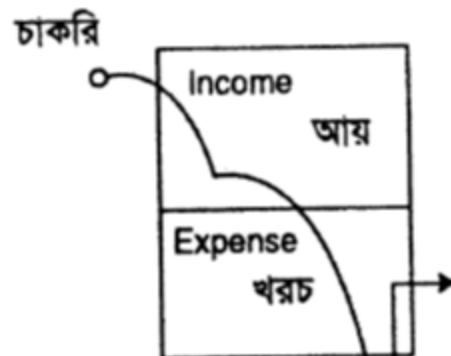
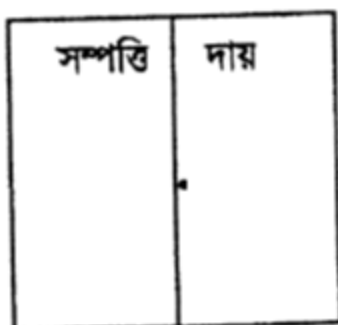
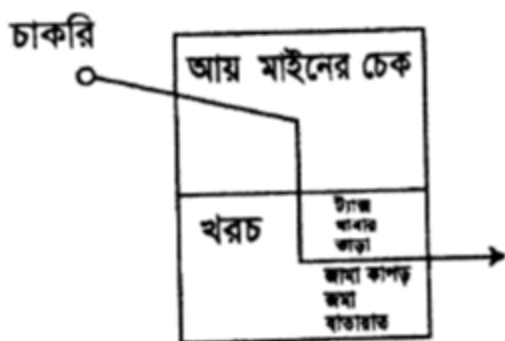


শুধু এটুকু জানাই যথেষ্ট। যদি আপনি ধনী হতে চান, সারাজীবন ধরে সম্পত্তি কিনে যান। যদি আপনি গরীব বা মধ্যবিত্ত হতে চান সারাজীবন দায় কিনে যান।

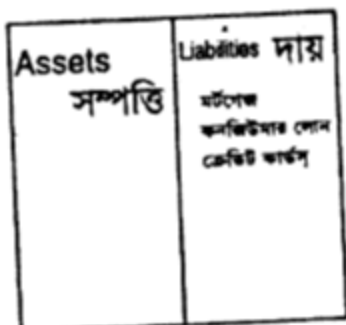
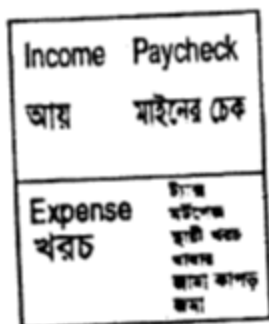
বাস্তবজগতে এই তফাতটা না জানাই অধিকাংশ আর্থিক সংগ্রামের কারণ।

শব্দ ও সংখ্যাঙ্গুতানের অভাবই আর্থিক সংগ্রামের ভিত্তিস্বরূপ। যদি কারুর আর্থিক দিক দিয়ে অসুবিধা হয় তার মানে সে সংখ্যা বা শব্দ বুঝতে বা পড়তে অক্ষম। কিছু ভ্রান্ত ধারণা হয়। ধনীরা ধনী কারণ তারা নানা বিষয়ে আর্থিক সংগ্রামরত মানুষের চেয়ে বেশি জ্ঞান রাখেন। সুতরাং আপনি যদি ধনী হতে চান আর ধন রক্ষা করতে চান তাহলে শব্দ এবং সংখ্যায় দুটোতেই জ্ঞান অর্থাৎ আর্থিক স্বাক্ষরতা একান্ত জরুরি।

নক্সায় তীর চিহ্নটি অর্থের গতি বা ‘ক্যাশফ্লো’ বোঝাচ্ছে। শুধু সংখ্যা দিয়ে প্রায় কিছুই বোঝা যায় না। যেমন- শুধু শব্দ যথেষ্ট নয়। বক্তব্যটাই আসল। আর্থিক রিপোর্টে সংখ্যা পড়া, গল্পের রেখাচিত্র খোঁজার সঙ্গে তুলনীয়। ক্যাশ কোথায় যাচ্ছে সেই গল্প। আশি শতাংশ পরিবারে আর্থিক গল্পটা হচ্ছে তারা ধনী হবার জন্য প্রচণ্ড পরিশ্রম করছেন। এমন নয় যে তারা অর্থোপার্জন করছে না। কিন্তু সম্পত্তি কেনার বদলে তারা শুধু সারাটি জীবন দায়বৃদ্ধি করে যাচ্ছে।



চাকরি
○



উদাহরণস্বরূপ, এটা এক গরীব মানুষ অথবা বাড়িতে থাকে এমন এক তরুণের ক্যাশফ্লো :

এই সমস্ত নকশাগুলো খুবই সরলীকৃত, বোঝাই যাচ্ছে। কারণ প্রত্যেকের জীবন ধারণের জন্য খাবার, বাসস্থান আর পোশাকের প্রয়োজন আছে। এই নকশাগুলো এক গরীব, মধ্যবিত্ত অথবা ধনী ব্যক্তির জীবনে অর্থের...দেখাচ্ছে। এই ক্যাশক্লো-ই গল্পটা বলছে। কিভাবে একজন ব্যক্তি অর্থ ব্যবহার এবং হাতে অর্থ এলে তিনি কি করেন এই গল্প তা শোনায়।

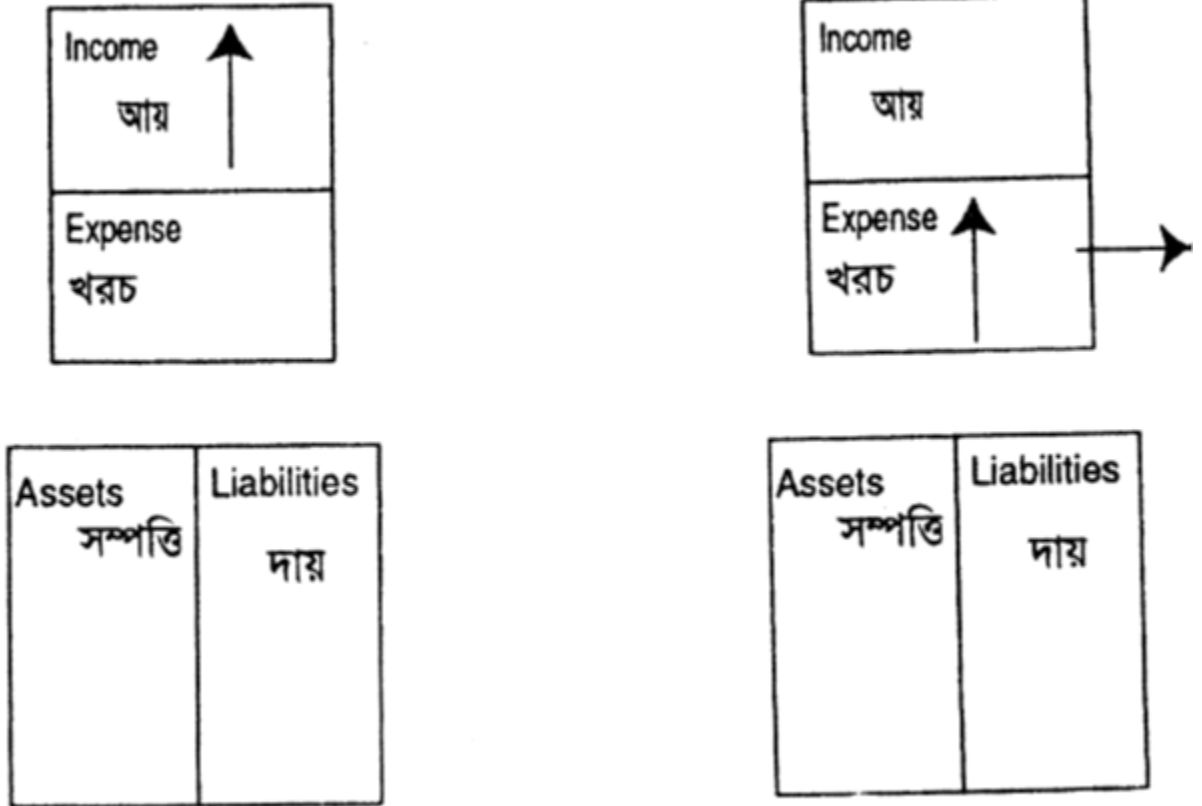
আমেরিকার সবচেয়ে ধনী ব্যক্তিদের গল্প দিয়ে শুরু করার কারণ আমি দেখাতে চেয়েছিলাম এতগুলো লোকের চিন্তাধারায় কোথায় ত্রুটি ছিল। ত্রুটিটা হচ্ছে অর্থই সব সমস্যার সমাধান করবে। এইজন্যই যখন লোকে আমায় জিজ্ঞাসা করে কি করে চটপট ধনী হওয়া যায় অথবা কোথায় তারা শুরু করবে, আমি মাথা নিচু করে থাকি। আমি প্রায়ই শুনি, ‘আমার দেনা হয়ে গেছে তাই আমার আরও অর্থ রোজগার করা প্রয়োজন।’

কিন্তু প্রায়ই আরও অর্থ সমস্যার সমাধান করে না। বস্তুত এটা হয়ত সমস্যাটা আরও বাড়িয়ে দেয়। অর্থ প্রায়ই আমাদের দুঃখজনক ত্রুটিগুলো স্পষ্ট করে দেয়। অর্থ প্রায়ই আমরা যা জানি না সেটাকে সুস্পষ্ট করে তোলে। এজন্য প্রায়ই যখন কোন ব্যক্তির কাছে ঝড়ের মত প্রচুর অর্থ এসে যায়- পৈতৃক সম্পত্তি, মাইনে বাড়া অথবা লটারি জেতা সেটা বেশি দিন স্থায়ী হয় না। তিনি দ্রুত আগের আর্থিক অবস্থায় ফিরে যান, কখনও কখনও আর্থিক বিশৃঙ্খলা আগের চেয়েও বেড়ে যায়। আপনার মস্তিষ্কে যে ক্যাশক্লো-র নকশা বিদ্যমান অর্থ সেটাই প্রকাশ করে। আপনার যদি যা পান তা সমস্ত খরচ করার প্রবণতা থাকে, তাহলে অর্থ বাড়লে আপনার শুধু খরচই বাড়বে। সেজন্যই বলা হয় ‘মূর্থ আর তার অর্থ মানেই একটা বিশাল বড় পার্টি।’

আমি অনেকবার বলেছি আমরা পুঁথিগত দক্ষতার আর পেশাদারী দক্ষতা শেখার জন্য স্কুলে যাই, দুটোই খুব গুরুত্বপূর্ণ। আমাদের পেশাদারী দক্ষতা দিয়েই আমরা রোজগার করতে শিখি। ১৯৬০ সালে, যখন আমি হাই স্কুলে ছিলাম কেউ স্কুলে পড়াশোনায় ভাল হলে লোকে ধরেই নিত যে এই মেধাবী ছাত্রটি ডাক্তার হবে। প্রায়ই ছাত্রটিকে কেউ জিজ্ঞাসাও করত না সে আদৌ ডাক্তার হতে চায় কি না। যেহেতু এই পেশাতেই সবচেয়ে বেশি অর্থোপার্জনের প্রতিশ্রুতি ছিল তাই সকলের এ রকমই ধারণা সৃষ্টি হতো।

আজকাল ডাক্তাররা এমন আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হচ্ছে যে আমি আমার শত্রুরও এমন বিপদ চাইব না : ইনসিওরেন্স কোম্পানি পরিচালিত ব্যবসায়, স্বাস্থ্য পরিচর্যায় নিয়ন্ত্রণ, সরকারি হস্তক্ষেপ, অপচিকিৎসার অভিযোগ, আরও কত কি। আজকাল ছোট ছেলেমেয়েরা বাস্কেটবল তারকা, টাইগার, উডের মত গলফার, কম্পিউটার বিশেষজ্ঞ, মুভি স্টার, বুক স্টার, বিউটি কুইন অথবা স্ট্রিটের ব্যবসায়ী হতে চায়। কারণ এখন ঐসবেই নামঘশ, অর্থ আর সম্মান। তাই আজকাল শিশুকে স্কুলে পড়াশোনায় আগ্রহী করে তোলা কঠিন। তারা জানে পেশাদারী সাফল্য এখন আর শুধুমাত্র শিক্ষাগত সাফল্যের সঙ্গে যুক্ত নয়, একদিন যেমন- ছিল। যেহেতু ছাত্ররা কোনো আর্থিক দক্ষতা ছাড়াই স্কুল থেকে বেরোয়, কোটি কোটি শিক্ষিত লোক তাদের পেশায় সফল হয়েও শেষ অব্দি আর্থিক সংগ্রামের পদ্ধতিটা সম্মুখীন হয়। তারা আরও পরিশ্রম করে, কিন্তু এগোতে পারে না। তাদের অর্থোপার্জনের পদ্ধতিটা দেখানো হয়েছে তবে অর্থোপার্জনের পর আপনি কি করবেন, কি

করে অন্যদের কাছ থেকে সুরক্ষিত রাখবেন, কতদিন এটা নিজের কাছে রাখবেন, আর সেই অর্থের জন্য কতটা পরিশ্রম করতে পারে। বেশির ভাগ লোক বলতে পারে না তাঁরা কেন অর্থের জন্য সংগ্রাম করছে, কারণ তাঁরা ‘ক্যাশফ্লো’ বোঝে না। একজন ব্যক্তি উচ্চশিক্ষিত হতে পারে, পেশায় সফল হতে পারে অথচ আর্থিক বিষয়ে সে হয়তো নিরক্ষর। এইসব লোকেরা প্রায়ই তাদের প্রয়োজনের চেয়েও বেশি খাটে কারণ তাঁরা শিখেছে পরিশ্রম করে কাজ করতে হয় কিন্তু অর্থকে দিয়ে পরিশ্রম করে কাজ করাতে শেখেনি। অর্থ লাভের সুখস্বপ্ন কিভাবে ভয়াবহ দুঃস্বপ্ন হয়ে ওঠে তারই গল্প পরিশ্রমী মানুষের জীবনযাত্রার একটা নির্দিষ্ট ছক থাকে। সদ্যবিবাহিত, সুখী উচ্চশিক্ষিত অল্পবয়সী দম্পতি সহবাসের জন্য দু’জনের মধ্যে একজনের ভাড়া করা ছোট ঘরে থাকতে যায়। তৎক্ষণাৎ তারা বুঝতে পারে যে তারা সঞ্চয় করছে কারণ তারা দু’জনে একসঙ্গে থাকছে। সমস্যাটা হচ্ছে, ঘরটা ছোট। তারা সন্তান চায়, তাই তারা তাদের স্বপ্নের বাড়িটা কেনার জন্য অর্থসঞ্চয়ের সিদ্ধান্ত নেয়। তাদের এখন রোজগার দ্বিগুণ, দু’জনেই নিজের নিজের কর্মজীবনে মনোনিবেশ করে। তাদের রোজগার বাড়তে শুরু করে। তাদের আয়বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে তাদের খরচও বাড়তে থাকে।



বেশির ভাগ লোকদের সর্বপ্রধান কাজ খরচ করে যাওয়া। অনেকে মনে করেন ইনকাম ট্যাক্সই বৃষ্টি সবচেয়ে খরচাসাপেক্ষ, কিন্তু বেশিরভাগ আমেরিকানদের জন্য সোস্যাল সিকিউরিটি (সামাজিক নিরাপত্তা) ট্যাক্সই সবচেয়ে বেশি হয়। একজন কর্মীর মনে হতে পারে যে সোস্যাল সিকিউরিটি ট্যাক্সের সঙ্গে মেডিকেয়ার (চিকিৎসা ও পরিচর্যা) ট্যাক্স যোগ করলে মোটামুটি ৭.৫ শতাংশ

দাঁড়ায়, কিন্তু বাস্তবে এটা দাঁড়ায় ১৫ শতাংশ কারণ মালিকেও সোশ্যাল সিকিউরিটির সমতুল্য দিতে হয়। সংক্ষেপে, এই টাকাটা মালিক আপনাকে দিতে পারেন না। তার উপর, আপনার মাইনে থেকে যে সোশ্যাল সিকিউরিটি ট্যাক্স কেটে নেওয়া হয়েছে তাতেও ইনকাম-ট্যাক্স দিতে হয়, আয়ের এই অংশটা কখনই আপনার হাতে পৌঁছায় না, কারণ এটা সোজাসুজি সোশ্যাল সিকিউরিটিতে চলে গেছে।

তারপর তাদের দায় বাড়তে থাকে।

আয়
খরচ

সম্পত্তি	দায় ↑
----------	-----------

এটা সবচেয়ে ভাল বোঝান যায় আবার সেই অল্পবয়সী দম্পতির জীবনে ফিরে গিয়ে। তাদের আয় বেড়ে যায় তাই তারা সিদ্ধান্ত নেয় যে তাদের স্বপ্নের বাড়ি কিনবে। নিজেদের বাড়িতে এবার তাদের একটা নতুন ট্যাক্স, সম্পত্তি ট্যাক্স দিতে শুরু করতে হয়। তারপর তারা বাড়িতে এবার তাদের একটা নতুন গাড়ি কেনে, বাড়ির সঙ্গে মানানসই নতুন আসবাব আর নতুন জিনিসপত্র কেনে। হঠাৎ তাদের স্বপ্নভঙ্গ হয় তারা দেখে মর্টগেজের denায় আর ক্রেডিট কার্ডের denায় জর্জরিত তাদের দায়-এর আতঙ্ক গ্রাস করে।

তারা এবার হুঁদুর দৌড়ে বন্দী হয়ে পড়েছে। একটি সন্তান জন্ম নেয়। তারা আরও পরিশ্রম করে। এই প্রক্রিয়ায় পুনরাবৃত্তি হয়। আরও অর্থ আরও বেশি ট্যাক্স, যাকে 'ব্র্যাকেট ক্রীপ' বলে। ডাকে একটা ক্রেডিট কার্ড এসে পৌঁছায়। তারা সেটা ব্যবহার করে। কার্ড ঋণের সীমা স্পর্শ করেছে। একটা বন্ধকী কোম্পানি ফোনে জানায় তাদের সবচেয়ে বড় 'সম্পত্তি' তাদের বাড়ির মূল্য বেড়েছে। কোম্পানি থেকে তাদের 'বিল কনসলিডেশন' লোন-এর প্রস্তাব দেয়। কারণ তাদের রেকর্ড খুব ভাল। কোম্পানি তাদের আরও বলে, গ্রাহকদের চড়া সুদের ঋণ ক্রেডিট কার্ড দিয়ে চুকিয়ে দেওয়াই ভাল। আর তাছাড়া তাদের বাড়ির সুদে একটা করে ছাড় আছে। তারা এইরকমই করে এবং চড়া সুদযুক্ত ক্রেডিট কার্ডের পাওনা চুকিয়ে দেয়। তারা স্বস্তির নিঃশ্বাস ফেলে। তাদের ক্রেডিট কার্ডের পাওনা চুকিয়ে দেওয়া হয়েছে। তাদের গ্রাহকের ঋণ এখন 'হোম মর্টগেজ'-এ বদলে গেছে। তাদের কম ঋণশোধ করতে হচ্ছে কারণ তাদের denা ৩০ বছরের কিস্তিতে বাড়ানো হয়েছে। এটা খুবই বুদ্ধিমানের মত কাজ হয়েছে।

তাদের পড়শী তাদের কেনাকাটা করার জন্য আমন্ত্রণ জানায়, তখন 'মেমোরিয়াল ডে'-এর সেল চলছে। অর্থসঞ্চয়ের এ এক সুযোগ। তারা নিজেদের বোঝায়, 'আমরা কিছু কিনবো না। শুধু যাবো আর দেখবো।' কিন্তু যদি হঠাৎ কিছু চোখে পড়ে তাই ধার চুকিয়ে দেওয়া পরিষ্কার ক্রেডিট কার্ডটিও ব্যাগে ঢুকিয়ে নেয়।

আমার এই ধরনের তরুণ দম্পতির সঙ্গে প্রায়ই দেখা হয়। তাদের নাম পাণ্টে যায় কিন্তু তাদের আর্থিক উভয়সঙ্কট একই থাকে। তারা আমার বক্তব্য শুনতে কোনো একটা বক্তৃতায় আসে। তারা আমায় জিজ্ঞাসা করে, 'আপনি কি আমাদের আরও অর্থোপার্জনের উপায় বলতে পারেন?' তাদের খরচ করার অভ্যাস আরও রোজগারের সন্ধানের প্রধান কারণ।

তারা একথাও জানে না যে তাদের যে অর্থ আছে তা তারা যেভাবে খরচ করছে সেটাই আসল সমস্যা, সেটাই অর্থ নিয়ে সংগ্রামের মূল কারণ। আর্থিক নিরক্ষরতা ও সম্পত্তি এবং দায়বদ্ধতার প্রভেদ না বোঝাই এর কারণ।

প্রায়ই, আরও বেশি অর্থলাভ আর্থিক সঙ্কট দূর করতে পারে না। তার জন্য চাই বুদ্ধি। যারা denায় ডুবে আছে তাদের সবার উদ্দেশ্যে আমার বন্ধু প্রায়ই একটি কথা বলেন, 'যদি দেখা একটা গর্ত খুঁড়ে তুমি নিজেকেই তাতে ফেলে দিয়েছে, তাহলে গতটা খোঁড়া বন্ধ করো।''

ছেলেবেলায় আমার বাবা প্রায়ই আমাদের বলতেন জাপানিরা তিনটে ক্ষমতা সম্পর্কে সচেতন ছিল : তলোয়ার, গয়না আর আয়না।’

তলোয়ার অস্ত্রসন্ত্রের ক্ষমতার প্রতীক। আমেরিকা শতসহস্র ডলার অস্ত্রশস্ত্রে খরচ করেছে তাই তার সামরিক শক্তি সমগ্র পৃথিবীতে সর্বশ্রেষ্ঠ।

‘গয়না অর্থের ক্ষমতার প্রতীক।’ এই প্রচলিত কথায় কিছু সত্যতা আছে। ‘শ্রেষ্ঠ নিয়মটা জেনে রাখো। যার কাছে সোনা আছে সে নিয়ম-কানুন তৈরি করে।

আয়না আত্মজ্ঞানের ক্ষমতার প্রতীক। তিনটি জিনিসের মধ্যে, জাপানিদের মধ্যে এই আত্মজ্ঞানই সবচেয়ে মূল্যবান।

গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণী প্রায়ই অর্থের ক্ষমতাকে তাদের উপর কর্তৃত্ব করার অধিকার দেয়। তারা সকালে উঠেই অর্থ রোজগারের জন্য, আর ও পরিশ্রম করবে বলে কাজে দৌড়ায়। তারা নিজেদের একবার প্রশ্নও করে না এসবের কোনো অর্থ আছে কি না। এরা অর্থের বিষয়ে সম্পূর্ণ বুঝতে পারে না। তাই অর্থের ভয়াবহ ক্ষমতাকে তাদের উপর নেতৃত্ব করতে দেয়। এইভাবে অর্থের ক্ষমতা তাদের বিরুদ্ধে ব্যবহৃত হয়।

কিন্তু তারা যদি আয়নার ক্ষমতাকে ব্যবহার করতো তাহলে হয়তো নিজেদের জিজ্ঞাসা করত, ‘এর কি কোনো অর্থ আছে?’ বেশির ভাগ লোক প্রায়ই নিজেদের অন্তরের জ্ঞানকে, ভিতরকার প্রতিভাকে বিশ্বাস না করে জনতার সঙ্গে চলতে ভালবাসে। তারা কাজ করে কারণ সবাই তাই করে। তারা প্রশ্ন করার বদলে মেনে নেয়। প্রায়ই তারা বুদ্ধি না খাটিয়ে তাদের যা বলা হয়েছে তার পুনরাবৃত্তি করে। যেমন- ‘একাধিক বিনিয়োগ করুন’ অথবা ‘আপনি বাড়ি একটি সম্পত্তি’, ‘আপনার বাড়ি আপনার সবচেয়ে বড় বিনিয়োগ’, ‘আপনি বেশি ধার নিলে ট্যাক্সে একটা ছাড় পাবেন’, ‘একটা নিরাপদ চাকরি খুঁজুন, ‘ভুল করবেন না’, ‘ঝুঁকি নেবেন না।’

বলা হয় যে বেশির ভাগ লোকের জন্য সবার সামনে দাঁড়িয়ে কথা বলা মৃত্যু ভয়ের চেয়েও বেশি ভয়াবহ। মনোবিজ্ঞানীদের মতে, জনসমক্ষে বলার ভয়ের কারণ সমাজ থেকে বহিষ্কৃত হবার ভয়, সবার থেকে আলাদা হবার ভয়, সমালোচনার ভয়, হাস্যস্পন্দ হবার ভয় এবং নির্বাসিত হবার ভয়। বাকিদের থেকে ভিন্ন হবার ভয় মানুষের জন্য সমস্যার নতুন সমাধান খোঁজার পথে বাধা সৃষ্টি করে।

সেই জন্য আমার শিক্ষিত বাবা বলেছিলেন যে জাপানিরা আয়নার ক্ষমতাকে সবচেয়ে বেশি মূল্য দেয়। কারণ আমরা যখন মানুষ হিসাবে আয়নার ভিতরে দেখি তখনই সত্যকে দেখতে পাই। বেশির ভাগ লোক যে ‘সাবধানে খেলো’ কথাটা বলে তার প্রধান কারণ হচ্ছে ভয়। এটা খেলাধুলা, সম্পর্ক, কর্মজীবন ও অর্থ সবেতেই প্রযোজ্য।

সেই একই ভয়, সমাজ থেকে বহিষ্কৃত হবার ভয়ে সব মেনে নেয়। সর্বসাধারণের মতামতে অথবা জনপ্রিয় ধারার বিরুদ্ধে প্রশ্ন করে না। ‘আপনার বাড়ি একটি সম্পত্তি।’ ‘বিল কনসোলিডেশান লোন

নিন আর ধার থেকে মুক্ত হোন', 'আরও পরিশ্রম করুন।' 'এটা পদোন্নতি।' 'একদিন আমি ভাইস প্রেসিডেন্ট হব'। 'অর্থ সংশয় করুন', 'মাইনে বাড়লে আমি একটা বড় বাড়ি কিনব', 'মিউচুয়াল ফান্ডে 'টাকা রাখা নিরাপদ', 'টিকল মি এলমো ডল এখন স্টকে নেই কিন্তু আমার কাছে একটা রয়ে গেছে যার জন্য এখনও কোনো ক্রেতা আসেননি।'

নানা আর্থিক সমস্যা জনতার সঙ্গে তাল মিলিয়ে চলা, তাদের সঙ্গে সঙ্গতি রাখার চেষ্টার ফলে নানা আর্থিক সমস্যা হয়েছে। মাঝে মাঝে আমাদের সবারই আয়নাতে নিজের প্রতিফলন দেখা উচিত এবং বাইরের ভয়ের কাছে আত্মসমর্পণ না করে আমাদের অন্তরের জ্ঞান যা বলছে তার প্রতি সততা দেখানো প্রয়োজন।

মাইক আর আমার বয়স যখন ১৬ বছর তখন আমাদের স্কুলে সমস্যা দেখা দিল। আমরা মন্দ ছিলাম না। তবে জনতা থেকে আলাদা হতে শুরু করেছিলাম। স্কুলের পরে আর সপ্তাহান্তে আমরা মাইকের বাবার জন্য কাজ করতাম। মাইক আর আমি কাজের পর প্রায়ই তার বাবার সঙ্গে ঘন্টার পর ঘন্টা কাটাতাম যেখানে তিনি ব্যাঙ্কার, ইনভেস্টার, ম্যানেজার আর কর্মীদের সঙ্গে মিটিং করতেন। আমরা ঐ একই টেবিলে চুপচাপ বসে দেখতাম। এই একজন মানুষ যিনি ১৩ বছর বয়সে স্কুল ছেড়ে আজ এই শিক্ষিত মানুষগুলোকে পরিচালনা করছেন, শেখাচ্ছেন, অর্ডার দিচ্ছেন এবং প্রশ্ন করছেন তারা সবসময় তার আঙ্গাধীন থাকছেন এবং তাঁর অনুমোদন না পেলে মাথা নিচু করে কঁকড়ে যাচ্ছেন।

এই একজন মানুষ যিনি জনতার সঙ্গে তাল মিলিয়ে চলেননি। তিনি স্বতন্ত্রভাবে চিন্তা-ভাবনা করেছেন। 'আমাদের এভাবে কাজ করতে হচ্ছে কারণ এভাবেই সবাই করেছে' এসব কথা তিনি ঘোর অপছন্দ করতেন। তিনি 'পারি না' এ কথাটাও ঘৃণা করতেন। আপনি যদি ওঁকে দিয়ে কিছু করতে চান তাহলে শুধু বলুন, "আমার মনে হয় না আপনি এটা করতে পারবেন।' মাইক আর আমি স্কুল আর কলেজে যা শিখেছিলেন তার থেকে অনেক বেশি ওঁর মিটিং এ বসে শিখেছি। মাইকের বাবার স্কুলের শিক্ষা ছিল না কিন্তু তিনি আর্থিক বিষয়ে সুশিক্ষিত ছিলেন আর তাই সফল হয়েছিলেন। তিনি আমাদের বারবার বলতেন, 'একজন বুদ্ধিমান লোক নিজের চেয়েও বুদ্ধিমান মানুষকে চাকরিতে নিযুক্ত করে।' তাই মাইক আর আমি ঘন্টার পর ঘন্টা বুদ্ধিমান লোকেদের কথা শোনা আর তার সঙ্গে শেখার সুযোগ পেতাম।

কিন্তু এই কারণে মাইক আর আমি আমাদের শিক্ষকদের শেখানো বন্ধমূল ধারণা মেনে নিতে পারতাম না। আর তাতেই সমস্যা হতো। যখনই আমাদের শিক্ষক বলতেন, 'তোমরা যদি ভাল নম্বর না পাও, তোমরা বাস্তব জগতে সফল হবে না,' মাইক আর আমি সংশয় নিয়ে থাকতাম। যখন আমাদের বাঁধাধরা কার্যপ্রণালী মেনে নিতে বলা হতো। আর নিয়মের বাইরে যেতে বারণ করা হতো আমরা বুঝতে পারতাম স্কুলের শিক্ষাব্যবস্থা আসলে সৃষ্টিধর্মী কাজকে নিরুৎসাহিত করে। আমরা ধনী বাবার কথাগুলো বুঝতে শুরু করেছিলাম, তিনি বলেছিলেন স্কুলের পাঠ্যক্রম রচনা করা হয় ভাল কর্মী তৈরি করার জন্য, ভাল মালিক নয়।

কখনও কখনও মাইক আর আমি আমাদের শিক্ষকদের জিজ্ঞাসা করতাম কি করে পাঠ্যবিষয় কি করে বাস্তবজীবনে প্রয়োগ করা যায় অথবা আমরা কেন অর্থ সম্বন্ধে বা অর্থের কাজ করার পদ্ধতি সম্বন্ধে কেন পড়ি না। প্রায়ই পরের প্রশ্নটার উত্তর পেতাম- কারণ অর্থ গুরুত্বপূর্ণ নয়। আমরা যদি পড়াশোনায় ভাল করতে পারি অর্থলাভ সুনিশ্চিত। আমরা অর্থের ক্ষমতা সম্পর্কে যত বেশি জানতে পারছিলাম ততই আমরা শিক্ষক এবং সহপাঠীদের কাছ থেকে সরে যাচ্ছিলাম।

আমার উচ্চশিক্ষিত বাবা কখনও আমাকে ভাল নম্বরের জন্য চাপ দেননি। আমি প্রায়ই ভাবতাম কেন দেননি। তবে অর্থ নিয়ে আমাদের মতভেদ সুস্পষ্ট হয়ে উঠছিল। আমার যখন ১৬ বছর বয়স, আমার বাবা-মার চেয়ে আমার অর্থের বিষয়ে বেশি ভাল ভিত্তি গড়ে উঠেছিল। আমি লাভ-ক্ষতির হিসাব রাখতে পারতাম, ট্যাক্স অ্যাকাউন্টেট, কর্পোরেট অ্যাটর্নি, ব্যাঙ্কার, রিয়্যাল এস্টেট ব্রোকার, ইনভেস্টার ইত্যাদিদের বক্তব্য শুনতাম। আমার বাবা শুধু শিক্ষকদের সঙ্গে কথা বলতেন। একদিন আমার বাবা আমায় বলছিলেন আমাদের বাড়িটাই আমাদের সব থেকে বড় বিনিয়োগ কেন। আমি তাকে বোঝালাম বাড়িটা তেমন ভাল বিনিয়োগ নয়, এক অপ্রিয় তর্ক শুরু হয়ে গেল।

নিচের চিত্রটা আমার ধনবান বাবা আর নিধন বাবার নিজেদের বাড়ি সম্বন্ধে দৃষ্টিভঙ্গির প্রভেদ দেখাচ্ছে। এক বাবা ভেবেছিলেন বাড়িটা তার সম্পত্তি আর অন্য বাবা ভেবেছিলেন এটা একটা দায়।

Rich Dad

ধনী বাবা

Assets	Liabilities
সম্পত্তি	দায়
	Home
	বাড়ি

Poor Dad

নির্ধন বাবা

Assets	Liabilities
সম্পত্তি	দায়
Home	
বাড়ি	

আমার মনে আছে আমি নিচের ছবিটা এঁকে আমার বাবাকে ক্যাশক্লোর গতিটা বুঝিয়েছিলাম। এ ছাড়াও আমি তাকে দেখিয়েছিলাম একটা বাড়ির মালিক হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে আনুষঙ্গিক খরচ কত বেড়ে যায়। একটা বড় বাড়ির মানে আরও বেশি খরচ, এবং খরচের সারি দিয়ে ক্রমাগত ক্যাশক্লো হতে থাকে।

আজও বাড়িটা সম্পত্তি যে নয় এই বিষয়ে আমার তর্ক হয়। আমি জানি অনেক লোকের ক্ষেত্রেই বাড়িটা তাদের স্বপ্ন এবং সব থেকে বড় বিনিয়োগ এবং নিজের বাড়ি থাকা কিছু না কিছু না থাকার চেয়ে ভাল।

একটু অন্যরকম দৃষ্টিভঙ্গিতে এই জনপ্রিয় মতকে আমি দেখবার প্রস্তাব দিতে চাই। আমার স্ত্রী এবং আমাকে যদি একটা আরও বড় আর ঝকঝকে বাড়ি কিনতে হয় আমরা বুঝতে পারব এটা একটা সম্পত্তি হবে না বরং একটা দায় হয়ে উঠবে। কারণ এটা আমাদের পকেট থেকে পয়সা নিয়ে নেবে।

তাই আমার যুক্তি রাখছি। আমি জানি বেশির ভাগ লোক এতে একমত হবে না কারণ সুন্দর বাড়ির সঙ্গে এক গভীর আবেগ যুক্ত থাকে। আর অর্থসংক্রান্ত বিষয়ে অতিরিক্ত আবেগ আর্থিক বুদ্ধি কমিয়ে দেয়। আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা থেকে বলছি, অর্থ প্রতিটি ফয়সালাকে আবেগপ্রবণ করে তুলতে পারে।

Income আয়	
Expense খরচ	মটগেজ রিয়াল এস্টেট ট্যাক্স বীমা দেখাশোনা করা উপযোগিতা

Assets সম্পত্তি	Liabilities Mortgage দায় মটগেজ
--------------------	--

১। বাড়ির প্রসঙ্গে, আমি একটা কথা বলব। বেশির ভাগ লোক সারাজীবন কাজ করে তাদের বাড়ি কেনার খরচ মেটায়, অথচ সে বাড়িটা কখনই তাদের সম্পূর্ণ আয়ত্যাধীন হয় না। অন্যভাবে বলা যায়, বেশিরভাগ লোক কয়েক বছর পর পর নতুন বাড়ি কেনে, আর আগেকার ঋণশোধ করার জন্য প্রত্যেকবার নতুন করে তিরিশ বছরের ঋণ নেয়।

২। যদিও মর্টগেজ পাওনা মেটালে সুদের ট্যাক্সের ছাড় পাওয়া যায়, তাদের ট্যাক্স বাদ দিয়ে বকেয়া ডলারে বাকি খরচ চলে। এমনকি মর্টগেজ শোধ হয়ে যাবার পরও এমন ব্যবস্থাই চলে।

৩। সম্পত্তির ট্যাক্স। আমার স্ত্রীর বাবা- মার সম্পত্তি ট্যাক্স মাসে ১,০০০ ডলার হয়ে যাওয়ায় তাঁরা খুবই আঘাত পেয়েছিলেন। তাঁদের অবসর গ্রহণের পর এমনটি হয়। যার ফলে এই বৃদ্ধি তাদের অবসরের বাজেটের উপর চাপ সৃষ্টি করেছিল, তাই তারা অন্য জায়গায় চলে যেতে বাধ্য হয়েছিলেন।

৪। সবসময়ই যে বাড়ির দাম বাড়ে তা নয়। আমার এখনও এমন কয়েকজন বন্ধু আছে যাদের বাড়ির মূল্য ১৯৯৭ সালে মিলিয়ান ডলার ছিল কিন্তু এখন সেগুলো ৭,০০,০০০ ডলারে বিক্রি হচ্ছে।

৫। সবচেয়ে বেশি ক্ষতি হয় সুযোগের সদ্ব্যবহার না করতে পারলে। যদি আপনার সব অর্থ বাড়তি আটকে পড়ে, আপনি প্রচুর পরিশ্রম করতে বাধ্য হবেন কারণ আপনার অর্থ ক্রমাগত খরচের খাতে বেরিয়ে যাচ্ছে, সম্পত্তির খাতায় কিছুই যোগ হচ্ছে না। এটা মধ্যবিত্তদের ক্যাশফ্লো-র ধাঁচ। যদি একজন অল্পবয়সী যুবক-যুবতী শুরু থেকে সম্পত্তির খাতায় বেশি অর্থসঞ্চয় করে, পরবর্তী বছরগুলো তাদের সহজ হয়ে যায়। বিশেষ করে যখন তারা ছেলেমেয়েদের কলেজে পাঠানোর জন্য প্রস্তুত হবে। তাদের সম্পত্তি বৃদ্ধি পাবে এবং অন্য খরচ বহন করতে সাহায্য করবে। প্রায়ই একটা বাড়ি শুধু ‘হোম লোনে’র বোঝা টানার গাড়িতে পরিণত হয়, যার ফলে পর্বত প্রমাণ খরচ চলতেই থাকে।

সংক্ষেপে বলা যায়, প্রথম জীবনে বিনিয়োগের পোর্টফোলিও শুরু করার পরিবর্তে একটা অত্যন্ত মূল্যবান বাড়ির মালিক হবার সিদ্ধান্ত শেষ পর্যন্ত অন্ততপক্ষে তিন রকম প্রভাব ফেলে :

১। সময়ের অপচয়, এসময়ে অন্যান্য সম্পত্তির দাম বাড়তে পারত।

২। অতিরিক্ত পুঁজি নষ্ট, যা বাড়ি-সংক্রান্ত রক্ষণাবেক্ষণে প্রচুর মাত্রায় খরচ না করলে অন্য কোথাও বিনিয়োগ করা যেত।

৩। শিক্ষা নষ্ট। প্রায়ই লোকেরা তাদের বাড়ি, সঞ্চয় এবং অবসর গ্রহণ পরিকল্পনাকে তাদের সম্পত্তি মনে করে। যেহেতু তাদের অর্থাত্ম তাই তারা বিনিয়োগই করে না। ফলে তাদের বিনিয়োগের অভিজ্ঞতা হয় না। তারা কেউই বিনিয়োগের ‘সফিসটিকেটেড ইনভেস্টা’র হতে পারে না। সবচেয়ে ভাল বিনিয়োগ প্রথমে ‘সফিসটিকেটেড ইনভেস্টা’র হতে পারে না। সবচেয়ে ভাল বিনিয়োগ প্রথম ‘সফিসটিকেটেড ইনভেস্টা’র কাছেই বিক্রি করা হয়। তারপর তিনি সতর্ক বিনিয়োগকারীদের বিক্রি করেন।

**Educated Dad's
Financial
statement**

Income আয়
Expense খরচ

**শিক্ষিত বাবার
অর্থ-সহায়
ব্যয়**

Assets সম্পত্তি	Liabilities দায়
--------------------	---------------------

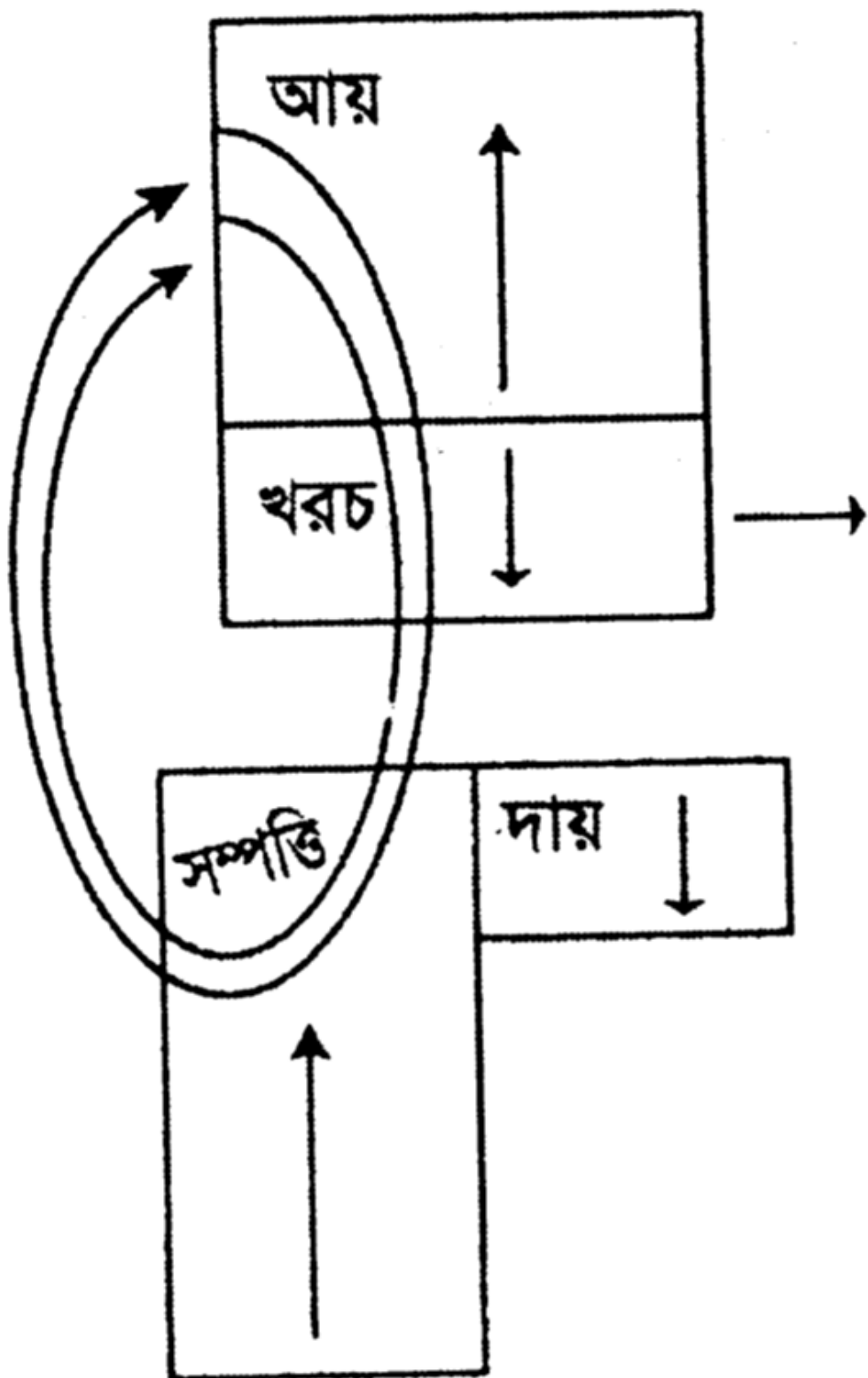
**Rich Dad's
Financial
statement**

ধনী বাবার
অর্থ-সম্বন্ধীয়
বৃত্তি

Income আয়
Expense খরচ

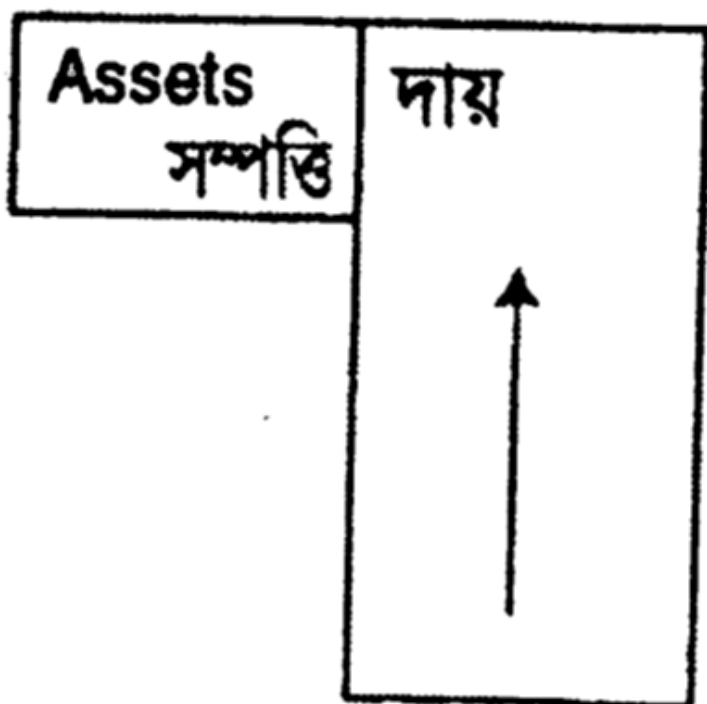
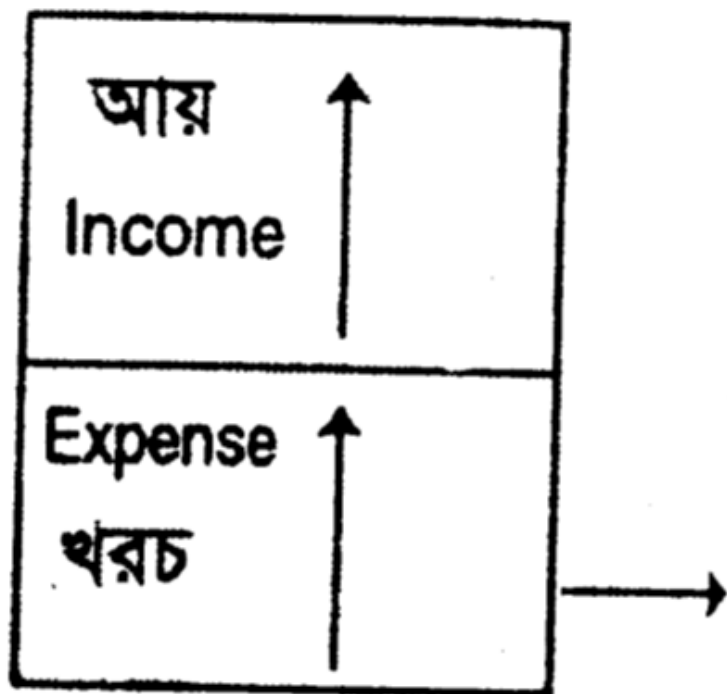
Assets সম্পত্তি	Liabilities দায়
--------------------	---------------------

আমার শিক্ষিত বাবার ব্যক্তিগত আর্থিক বিবৃতি ইঁদুর দৌড়ে আটকে পড়া মানুষের জাঙ্ঘল্য প্রমাণ। তার খরচ ও রোজগার সমপরিমাণ, তাই তিনি কখনই সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করতে পারেন না। ফলে তার দায়গুলো, যেমন- মর্টগেজ বা ক্রেডিট কার্ডে ঋণ, সম্পত্তির চেয়ে বেশি হয়ে যায়। নিচের ছবিটা এর প্রত্যক্ষ প্রমাণ। আমার ধনবান বাবার ব্যক্তিগত আর্থিক বিবৃতিতে প্রতিফলিত হয় এমন এক জীবন যা ন্যূনতম দায়বদ্ধতা সম্পূর্ণ বিনিয়োগেই উৎসর্গীকৃত।



আমার ধনী বাবার আর্থিক বিবৃতি পর্যালোচনা করলে বোঝা যায় কেন ধনীরা আরও ধনী হতে থাকে। সম্পত্তির সারি থেকে যথেষ্ট রোজগার যাতে খরচের সব ভার বহন করা যায়, এবং বকেয়া অর্থ সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করা যায়। সম্পত্তির সারিও বাড়তে থাকে আর তাই এর থেকে যা রোজগার হয় তাও বাড়তে থাকে।

মধ্যবিত্তরা সবসময় আর্থিক সংগ্রামের মুখোমুখি থাকে। তাদের প্রধান রোজগার হয় বেতন থেকে, আর যেমন- তাদের বেতন করও বাড়ে। তাদের খরচও তাদের বেতনের সঙ্গে পাল্লা দিয়ে বাড়ে। শুরু হয় ইঁদুর দৌড়। তারা তাদের বাড়িকে প্রধান সম্পত্তি মনে করে, আয় হতে পারে এরকম সম্পত্তিতে তারা বিনিয়োগ করে না।



আজকের ঋণ-অধুষিত সমাজের ভিত্তি হল আপনার বাড়িকে বিনিয়োগ হিসাবে গণ্য করা আর বেতন বাড়লে আপনি আরও বড় একটা বাড়ি কিনতে পারেন অথবা আরও খরচা করতে পারবেন এমন কল্পনা করা। এই ক্রমবর্ধমান খরচের প্রশালী পরিবারগুলোকে আরও বেশি দেয়ায় ঠেলে দেয়, ফলে আরও আর্থিক অনিশ্চয়তা দেখা দেয়, অথচ তাঁরা হয়তো তাদের কাজে উল্লসিত করছেন এবং তাদের নিয়মিত বেতন বৃদ্ধি হচ্ছে। এই ঝুঁকিপূর্ণ জীবনযাত্রার কারণে দুর্বল আর্থিক শিক্ষা।

১৯৯০-র দশকে বিপুলসংখ্যায় চাকরি থেকে বরখাস্ত করা-ব্যবসার সংক্ষেপীকরণ-মধ্যবিত্ত শ্রেণীর আর্থিক দুর্বলতার উপর আলো ফেলেছে। হঠাৎ কোম্পানির পেনসন প্ল্যান 401k প্ল্যান-এ পরিবর্তিত হচ্ছে। স্পষ্টতই সোস্যাল সিকিউরিটিরও বিপজ্জনক অবস্থা এবং অবসরের পুঁজি হিসাবে সেটা গণ্য করা যাবে না। মধ্যবিত্ত শ্রেণীতে ভয় দেখা দিচ্ছে। ভাল কথা এই যে আজকাল এই লোকেরা এই সমস্যাগুলো ভালমত বুঝতে পারছেন এবং মিউচুয়াল ফান্ড কেনা শুরু করছেন। এই বিনিয়োগ বৃদ্ধিই স্টক মার্কেটের স্পষ্টভাবে দৃশ্যমান সুদীর্ঘ লাইনের জন্য দায়ী। আজকাল মধ্যবিত্ত শ্রেণীর দাবি মেটানোর জন্য ক্রমশ নিত্যনতুন মিউচুয়াল ফান্ড সৃষ্টি হচ্ছে।

মিউচুয়াল ফান্ডগুলো তাই জনপ্রিয়। সাধারণ মিউচুয়াল ফান্ডের ক্রেতারা ট্যাক্স আর মর্টগেজ টাকা দেওয়া, ছেলেমেয়েদের কলেজের জন্য সঞ্চয় করা আর ক্রেডিট কার্ডের দেনা মেটানোয় ব্যস্ত থাকে। কি করে বিনিয়োগ করা যায় তা তাদের শেখার, পড়াশোনা করার সময় নেই। তাই তারা মিউচুয়াল ফান্ডের ম্যানেজারের পারদর্শিতার উপর ভরসা করেন। তাছাড়া, যেহেতু মিউচুয়াল ফান্ডে বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগ করা যায়, তারা মনে করেন সেহেতু তাদের অর্থ তাই সুরক্ষিত আছে।

একদল শিক্ষিত মধ্যবিত্ত শ্রেণী মিউচুয়াল ফান্ড ব্রোকার আর ফিন্যান্সিয়াল প্ল্যানারদের এই ‘ডাইভারসিফাই’-নীতিতে বিশ্বাসী। সাবধানে খেলুন। ঝুঁকি এড়িয়ে চলুন।

আসল কথা এই যে প্রথম জীবনে আর্থিক শিক্ষার অভাবেই সাধারণ মধ্যবিত্ত শ্রেণীর লোকের ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয়। তাদের সাবধানে খেলতে হয়, কারণ তাদের আর্থিক অবস্থা দুর্বল থাকে। তাদের ব্যালেন্স শীটে ভারসাম্যের অভাব থাকে, তাতে দায়ের বোঝা বড় বেশি, অথচ আয়ের কোনো উৎস বা সম্পত্তি থাকে না। তাদের বেতনই তাদের একমাত্র আয়ের উৎস। তাদের জীবনযাত্রা সম্পূর্ণভাবে তাদের মালিকের উপর নির্ভরশীল থাকে।

Income আয়	Work for Owner মালিকের জন্য কাজ
Expense খরচ	Work for Government সরকারের জন্য কাজ

Assets সম্পত্তি	Liabilities দায় Work for Bank ব্যাঙ্কের জন্য কাজ
--------------------	--

তাই যখন জীবনের একটা সুবর্ণ সুযোগ আসে এই একই লোকেরা সেই সুযোগের সদ্ব্যবহার করতে পারেন না। তাদের সাবধানে খেলতেই হবে, কারণ তারা পরিশ্রমী, তাদের সর্বোচ্চ ট্যাক্স দিতে হচ্ছে আর তারা দেনার বোঝায় ডুবে আছেন।

আমি এই বিভাগের শুরুতে যেমনটি বলেছি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ নিয়ম হচ্ছে সম্পত্তি এবং দায়- এর মধ্যে তফাত জানা। একবার আপনি তফাতটা বুঝতে পারলে শুধু আয় হতে পারে এমন সম্পত্তি কেনায় মনোনিবেশ করুন। এটাই ধনী হবার পথে প্রথম ও সেরা পদক্ষেপ। এটা করে দেখুন, আর আপনার সম্পত্তির তালিকা বাড়তে থাকবে। দায় আর খরচ কম করার দিকে দৃষ্টি দিন। এর ফলে সম্পত্তির তালিকায় আরও অর্থ বিনিয়োগ করা যাবে। শিগগির আপনার সম্পত্তির বুনিয়াদ এত গভীর হবে যে আপনি আরও দূরকল্পী বিনিয়োগ করতে সমর্থ হবেন। এমন বিনিয়োগ যা ১০০ শতাংশ থেকে সীমাহীন লাভ দিতে পারে। ৫,০০০ ডলারের বিনিয়োগ দ্রুত এক মিলিয়ান বা তারও বেশি হয়ে উঠতে পারে। মধ্যবিত্ত শ্রেণী এই বিনিয়োগকে ‘অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ’ বলবে। বিনিয়োগটা ঝুঁকিপূর্ণ নয়। সরল অর্থ-সংক্রান্ত বুদ্ধি যার প্রারম্ভ আর্থিক স্বাফ্লতার, সেই স্বাফ্লতার অভাবে এটা ঝুঁকিপূর্ণ মনে হয়।

জনতা যা করে আপনি যদি তাই করেন তাহলে নিচের ছবিটা পাবেন।

একজন কর্মী এবং একই সঙ্গে বাড়ির মালিক হিসাবে আপনার পরিশ্রমের ফল সাধারণত এইরকম দেখায় :

১। আপনি অন্য কারোর জন্য কাজ করেন। বেশির ভাগ লোক, যারা বেতনের জন্য কাজ করে, মালিক এবং শেয়ার হোল্ডারদের আরও ধনী করে তোলে। আপনার চেষ্টা আর সাফল্য মালিককে অবসর গ্রহণ করতেও সফল হতে সাহায্য করবে।

২। আপনি গভর্নমেন্টের কাজ করেন। আপনার চোখে দেখার আগেই গভর্নমেন্ট তার ভাগটা আপনার বেতন থেকে নিয়ে নেয়। আরও পরিশ্রম করে কাজ করে আপনি শুধু গভর্নমেন্টের নিয়ে নেওয়া ট্যাক্সের পরিমাণ বাড়ান- বেশির ভাগ লোক জানুয়ারি থেকে মে অবধি শুধু গভর্নমেন্টের জন্যই কাজ করে।

৩। আপনি ব্যাংকের জন্য কাজ করেন। ট্যাক্স কেটে নেবার পর আপনার সব থেকে বড় খরচ সাধারণত মর্টগেজ আর ক্রেডিট কার্ডের দেনা শোধ করার।

শুধুমাত্র খেটে কাজ করার সমস্যা হচ্ছে এই তিনটে স্তরের প্রতিটি ক্ষেত্রেই আপনার অতিরিক্ত পরিশ্রমের বেশির ভাগটা নিয়ে দেয়। কিভাবে আপনি এবং আপনার পরিবার সোজাসুজি আপনার অতিরিক্ত পরিশ্রম থেকে লাভবান হতে পারেন সেটা আপনার শিখতে হবে।

একবার নিজের কাজ নিজে করার সিদ্ধান্ত নেওয়ার পর কিভাবে নিজের লক্ষ্য নির্ধারণ করবেন? অধিকাংশ মানুষ নিজের জীবিকা বাঁচিয়ে বেতনের টাকা দিয়ে অর্জিত সম্পত্তির মূল্য শোধ করে।

সম্পত্তি বৃদ্ধির সঙ্গে তারা কি করে নিজেদের সফলতা পরিমাপ করবেন? মানুষ কখন বুঝতে পারে যে ধনী, যে তাঁর অর্থসম্পদ আছে? সম্পত্তি এবং দায়বদ্ধতার বিষয়ে নিজস্ব সংজ্ঞার মতই ‘ধন’ বিষয়েও আমার নিজস্ব সংজ্ঞা আছে। আসলে আমি এটা বাকমিনস্টার ফুলার নামে এক ভদ্রলোকের কাছ থেকে ধার করেছি। কেউ তাকে হাতুড়ে বলে, কেউ বলে এক জীবিত, অনন্য প্রতিভাশালী ব্যক্তি। কয়েক বছর আগে তিনি স্থপতিজগতে আলোচনার বিষয়বস্তু হয়ে উঠেছিলেন কারণ তিনি ১৯৬১-এ ‘জিওডেসিক ডোম’ নামক কিছু পেটেন্টের জন্য আবেদন করেছিলেন। আবেদনপত্রে ফুলার ধন সম্বন্ধেও কিছু উল্লেখ করেছিলেন। প্রথমে এটা হয়তো বেশ বিদ্রান্তিকর লাগে কিন্তু কিছুক্ষণ পড়ার পর এর একটা অর্থ আছে মনে হয় : ধন মানুষ আগামী কতদিন বেঁচে থাকতে পারবে সেই ক্ষমতা...অথবা আমি যদি আজ কাজ করা বন্ধ করে দেই আমি আর কতদিন বাঁচতে পারব?

নেটওয়ার্ক অর্থাৎ সম্পত্তি ও দায়ের প্রভেদ যা প্রায়শই মানুষের মহামূল্য বাজে জিনিস ও সে সব জিনিস সম্বন্ধে মতামত দিয়ে পরিপূর্ণ। এই নেটওয়ার্ক থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন এই সংজ্ঞা, এতে একটি সত্যিকারের ও সঠিক মাপ নেবার সম্ভাবনা থাকে। এখন আমি আমার আর্থিক স্বাধীনতার পরিপ্রেক্ষিতে কোথায় দাঁড়িয়ে তা বুঝতে, মাপতে উপলব্ধি করতে পারি।

অনেক সময় নেট মূল্যের মধ্যে যে সম্পত্তি এখন টাকা দিচ্ছে না যেমন- কোনও জিনিস যা কেনা হয়েছে আর এখন গারেজে পড়ে আছে, তা অন্তর্ভুক্ত করা হয়, ধন দিয়ে শুধু মাপা হয় আপনার অর্থ কত উপার্জন করছে আর আপনার আর্থিক আয়ু কত।

ধন-সম্পত্তির অর্থ সম্পদের সারি ও খরচের সারি থেকে ক্যাশফ্লো-র তুলনামূলক পরিমাপ।

একটা উদাহরণ দেওয়া যাক। ধরুন, আমার সম্পত্তি থেকে প্রতি মাসে ১,০০০ ডলার ক্যাশফ্লো হয়। আর আমার মাসিক খরচ ২,০০০ ডলার। আমার ধন কতখানি?

বাকমিনস্টার ফুলারের সংজ্ঞায় ফিরে যাওয়া যাক। তার সংজ্ঞা অনুযায়ী আমি আর কতদিন বাঁচতে পারি? ধরা যাক, মাসটি ৩০ দিনের। ঐ সংজ্ঞা অনুযায়ী আমার অর্ধেক মাসের উপযুক্ত ক্যাশফ্লো আছে।

আমি যখন আমার সম্পত্তি থেকে ২,০০০ ডলার ক্যাশফ্লো পাব আমি ধনী হব।

কাজেই আমি এখনও বড়লোক নই কিন্তু আমার ধন আছে। আমার এখন সম্পত্তি থেকে যা আয় হয় তা আমার পুরো মাসের খরচ চালাতে পারে। আমি যদি আমার খরচ বাড়াতে চাই, প্রথমে আমার সম্পত্তি থেকে ক্যাশফ্লো বাড়াতে হবে এতটা উদ্ধৃত ধন আমি বজায় রাখতে পারি। লক্ষ্য করে দেখলে ঠিক এই সময়ে আমি আর আমার বেতনের ওপর নির্ভরশীল নই। আমি মনঃসংযোগ করে এমন একটা সম্পত্তি তৈরি করতে সমর্থ হয়েছি যা আমাকে আর্থিক স্বাধীনতা দিয়েছে। আমি যদি আমার চাকরি আজ ছেড়ে দেই, আমি আমার মাসের খরচ আমার সম্পত্তি থেকে প্রাপ্ত ক্যাশফ্লো দিয়ে চালাতে পারব।

আমার পরবর্তী উদ্দেশ্য হবে আমার সম্পত্তি থেকে অতিরিক্ত ক্যাশফ্লো বিনিয়োগ করে সম্পত্তির তালিকায় আবার ঢোকানো। আমার সম্পত্তির তালিকায় যত অর্থ যাবে তত আমার যাবতীয় সম্পত্তি বৃদ্ধি পাবে। আমার সম্পত্তি যত বাড়বে, তত আমার ক্যাশফ্লো বাড়বে। আর যতদিন আমি আমার খরচ সম্পত্তি থেকে প্রাপ্ত ক্যাশফ্লো থেকে কম রাখছি, আমি ধনী হতে থাকব। আর সাথে আরও অন্যান্য আয়ের উৎস আমি উপার্জন করব যার জন্য আমাকে শারীরিক পরিশ্রম করতে হবে না।

এই পুনর্বিনিয়োগ প্রথা যেমন- চলতে থাকবে আমি উত্তরোত্তর ধনী হয়ে উঠব। আসল ধনীর সংজ্ঞা কিন্তু যে দেখছে শুধু তার চোখে পড়বে। অতিরিক্ত ধনী হওয়া যায় না।

এই সরল শিক্ষাগুলো মনে রাখবেন : ধনীরা সম্পত্তি কেনে।

গরীবদের শুধু খরচ হয়।

মধ্যবিত্ত শ্রেণী দায় কেনে আর সেগুলোকে সম্পত্তি ভাবে।

তাহলে কি করে আমি নিজের কাজ নিজে করব?

এর উত্তর কি? ম্যাকডোনাল্ডের প্রতিষ্ঠাতা কি বলছে শুনুন।

নিজের ব্যবসায়ে মনোযোগ দিন

নিজের ব্যবসায়ে মনোযোগের বিষয়ে রবার্ট কিয়োসাকির দৃষ্টিভঙ্গি ছিল সম্পূর্ণ আলাদা। ১৯৭৪ সালে অস্টিনের টেক্সাস ইউনিভার্সিটির এমবিএ ক্লাসে ম্যাকডোনাল্ডের প্রতিষ্ঠাতা রে ক্রককে বক্তৃতা দিতে বলা হয়েছিল। আমার এক প্রিয় বন্ধু কেথ ক্যানিংহাম তখন ঐ এমবিএ ক্লাসের ছাত্র ছিলেন। তাঁর অত্যন্ত প্রভাবশালী এবং প্রেরণাদায়ক বক্তৃতার শেষে ছাত্ররা রে-কে তাঁদের প্রিয় স্থানটিতে একসঙ্গে বিয়ার খাওয়ার আমন্ত্রণ জানাল। রে রাজি হলেন।

যখন দলের সবাই তাদের বিয়ারের গ্লাস হাতে নিয়েছে, রে হঠাৎ প্রশ্ন করলেন “আমার ব্যবসা কিসের?”

“সবাই হেসে উঠেছিল” কেথ বলেছিলেন। বেশির ভাগ এমবিএ-এর ছাত্ররা ভেবেছিল রে মজা করছেন।

কেউ উত্তর দিল না দেখে রে আবার প্রশ্ন করলেন। “তোমরা কি মনে কর আমার কিসের ব্যবসা?”

ছাত্ররা আবার হেসে উঠল, আর শেষ অবধি একজন সাহসী ছাত্র চিৎকার করে বলল, “রে এই পৃথিবীতে কে না জানে তুমি হ্যামবার্গারের ব্যবসা কর।” রে মুখ টিপে হাসলেন।

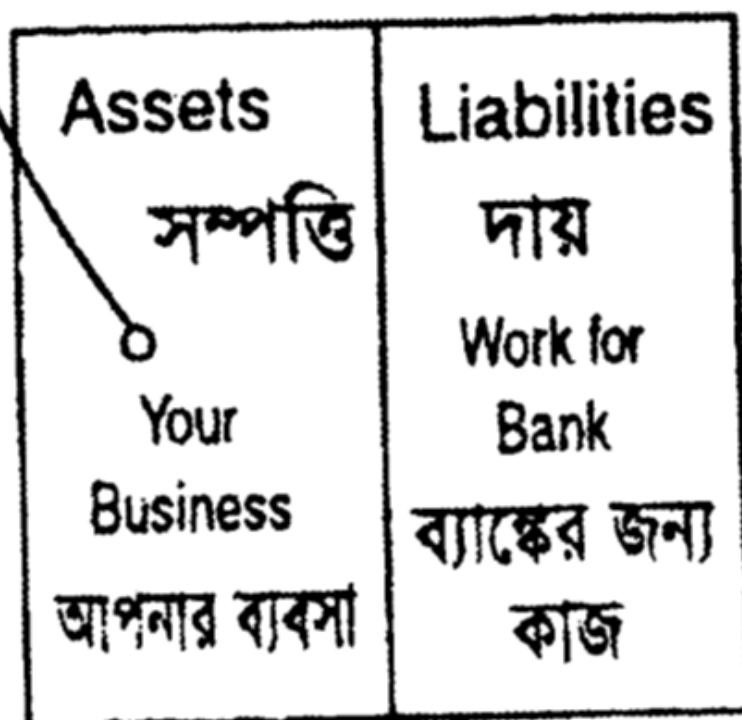
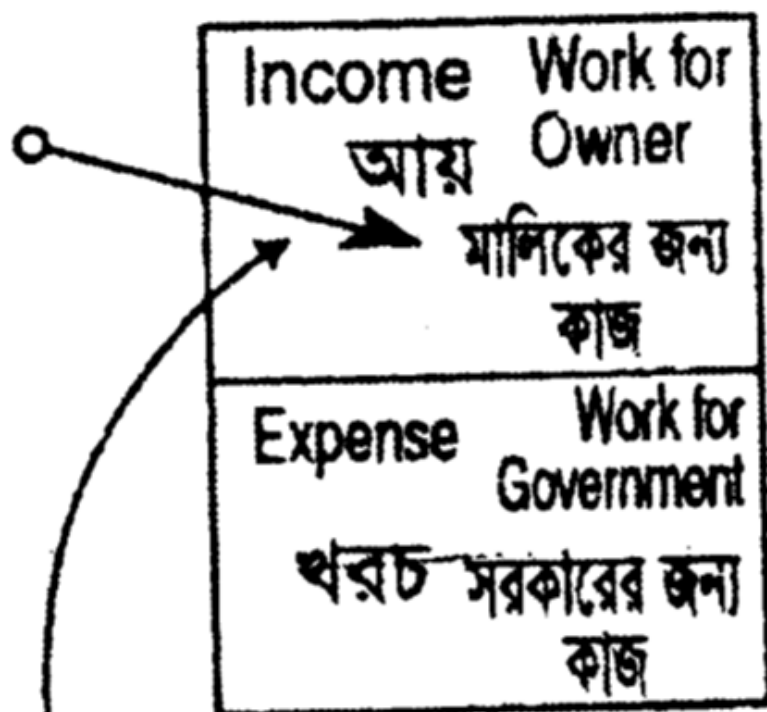
“আমি জানতাম তোমরা একথা বলবে।” তিনি একটু থামলেন আর তাড়াতাড়ি বললেন, “ভদ্রমহোদয় এবং ভদ্রমহিলারা, আমি হ্যামবার্গারের ব্যবসা করি না। আমার ব্যবসা রিয়াল স্টেটের।”

কেথ বলেছিলেন, রে তাঁর দৃষ্টিভঙ্গি বোঝাবার জন্য অনেক সময় নিয়েছিলেন। রে জানতেন ব্যবসার প্লানে তাঁদের ব্যবসার প্রাথমিক উদ্দেশ্য হবে হ্যামবার্গারের ‘ফ্যাঞ্চাইস’ বিক্রি করা, কিন্তু প্রতিটি ‘ফ্যাঞ্চাইসের’ অবস্থান কোথায় হবে তা কখনও তাঁর দৃষ্টি এড়ায়নি। তিনি জানতেন প্রতিটি ‘ফ্যাঞ্চাইসের’ সাফল্যের মূলকথা হল রিয়াল স্টেট ও সেটার অবস্থান। মূলত যিনি ‘ফ্যাঞ্চাইস’ কিনবেন তিনি রে ট্রাকের সংগঠনের ‘ফ্যাঞ্চাইসের’ জমির দামও দিচ্ছে।

ম্যাকডোনাল্ড আজ সম্পূর্ণ পৃথিবীতে অন্যান্য দেশেরও সবচেয়ে দামী চৌরাস্তা এবং রাস্তার কোণাগুলোর মালিক। কেথ বলেছিলেন এটা তাঁর জীবনের এক অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ শিক্ষা। আজ কেথ গাড়ি ধোয়ার গ্যারেজের মালিক কিন্তু এই গ্যারেজের মূলে তার আসল ব্যবসা রিয়াল স্টেটের।

আগের পরিচ্ছদ শেষ হয়েছিল ছবির মধ্যে দিয়ে, তাতে দেখানো হয়েছিল যে বেশির ভাগ লোক সবাইয়ের জন্য কাজ করে, নিজের জন্য ছাড়া। তারা প্রথমে কোম্পানির মালিকের জন্য কাজ করে, তারপর গভর্নমেন্টের জন্য, ট্যাক্স দেবার মাধ্যমে কাজ করে আর সবশেষে ব্যাংকের জন্য কাজ করে, যারা তাদের মর্টগেজ দিয়েছে।

আমরা যখন অল্পবয়সী ছিলাম আমাদের বাড়ির কাছাকাছি কোনও ম্যাকডোনাল্ড ছিল না। তাও আমার ধনী বাবা মাইক আর আমাকে একই রকম শিক্ষা দিয়েছিলেন যা রে ট্রাক টেক্সাস-র ইউনিভার্সিটিতে বলেছিলেন। এটাই ধনীদেব গোপন রহস্য নম্বর ৩।



রহস্যটা হচ্ছে : ‘নিজের কাজে মন দাও।’ সারাজীবন অন্য কারও জন্য কাজ করার সঙ্গে প্রায়ই আর্থিক সংগ্রাম সরাসরিভাবে যুক্ত থাকে। অনেক লোকেরই চাকরি জীবনের শেষে তাদের নিজের জন্য কিছুই থাকে না।

আবার বলি, একটা ছবি হাজার কথার সমান। এখানে ছবিতে দেখানো হচ্ছে একটা আয়ের স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শিট যা দেখে রে ক্রকের উপদেশ সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে।

আমাদের বর্তমান শিক্ষা-ব্যবস্থা ছাত্রদের ভাল চাকরি পাবার জন্য, পাণ্ডিত্যের দক্ষতার সুযোগ্য করা তৈরি করায় মন দেয়। তাদের জীবন তাদের বেতনের চারপাশে আবর্তিত হতে থাকে। অথবা যেন আগে বর্ণনা দেওয়া হয়েছে, তাদের আয়ের তালিকার চারপাশে আবর্তিত হয়। পাণ্ডিত্যে দক্ষ হওয়ার পর তারা আরও উচ্চশিক্ষার স্কুলে যায় পেশাদারী দক্ষতা বাড়ানোর জন্য। ইঞ্জিনিয়ার, বৈজ্ঞানিক, রন্ধনবিশারদ, পুলিশ অফিসার, আর্টিস্ট, লেখক ইত্যাদি হবার শিক্ষা পায়। এই পেশাদারী দক্ষতা তাদের কাজ করার সুযোগ দেয় এবং তারা অর্থের জন্য কাজ করে। আপনার পেশা আর আপনার ব্যবসার মধ্যে একটা বিরাট তফাত আছে। প্রায়ই আমি লোকেদের জিজ্ঞাসা করি, ‘আপনি কি ব্যাংকটার মালিক?’ তারা সাধারণত উত্তর দেন, ‘না, আমি ওখানে কাজ করি।’

সেই মুহূর্তে তাঁরা তাঁদের পেশার সঙ্গে ব্যবসা গুলিয়ে ফেলেছেন। তাঁদের পেশা ব্যাংকারের হতে পারে কিন্তু তাঁদের এখনও নিজের ব্যবসার প্রয়োজন রে ক্রমের পেশা আর ব্যবসার পার্থক্য সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা ছিল। তাঁর পেশা সবসময় একই ছিল। তিনি একজন বিক্রেতা। একসময় তিনি মিল্কশেকের জন্য মিক্সার বিক্রি করেছেন এবং তারপরে হ্যামবার্গারের ‘ফ্যাঞ্চার্স’ বিক্রি করেছেন। তাঁর পেশা ছিল হ্যামবার্গার ‘ফ্যাঞ্চার্স’ বিক্রি করা, তেমনি তাঁর ব্যবসা ছিল উপার্জনক্ষম রিয়্যাল এস্টেট সংগ্রহ করা।

স্কুল সম্বন্ধে একটা সমস্যা হচ্ছে আপনি যা পড়েন প্রায়ই তাই হয়ে যান। তাই আপনি যদি রান্না-বান্না নিয়ে পড়েন আপনি ‘শেফে’ পরিণত হন। আইন নিয়ে পড়লে আইন-বিশেষজ্ঞ হয়ে যান আর গাড়ির মেশিন নিয়ে পড়লে ‘মেকানিক’ হয়ে যান। যা নিয়ে পড়ছেন তাই হয়ে যাবার মস্ত সমস্যাটা হল বেশির ভাগ লোক তাদের নিজেদের ব্যবসায় মন দিতে ভুলে যায়। তাঁরা জীবন কাটিয়ে দেয় অন্য কারোর ব্যবসা সামলিয়ে এবং তাঁকে ধনী করে।

আর্থিকভাবে সুরক্ষিত হবার জন্য যে কোনও ব্যক্তিকে তার নিজের ব্যবসায় মন দিতে হয়। আপনার ব্যবসায় আপনার সম্পত্তির তালিকার চারদিকে আবর্তিত হয়, এটা আপনার আয়ের তালিকার বিপরীতমুখী। যেমন-টি আগে বলা হয়েছে যে এক নম্বর নিয়ম হচ্ছে সম্পত্তি আর দায়ের তফাত জানা, সম্পত্তি কেনা। ধনীরা তাদের সম্পত্তির তালিকায় মনোনিবেশ করে অথচ বাকিরা তাদের আয়ের বিবৃতিতে মন দেয়।

সেজন্য আমরা প্রায়ই শুনি : ‘আমার বেতন বাড়া দরকার।’ ‘আমার যদি একটা প্রমোশন হতো!’ ‘আমি আরও ট্রেনিং নেবার জন্য স্কুলে ফিরে যাচ্ছি, যাতে আমি আরও ভাল একটা চাকরি পাই।’ ‘আমি সময়ের পরেও ‘ওভারটাইম’ করতে চাই।’ ‘হয়ত আমি আরেকটা চাকরি পেতে পারি।’ ‘আমি

দু'সপ্তাহের মধ্যে চাকরি ছেড়ে দেব।' 'আমি একটা চাকরি পেয়েছি, ওরা আমাকে বেশি বেতন দেবে।'

কোনও কোনও ক্ষেত্রে এইগুলো বিচক্ষণ ধ্যান-ধারণা। তাও রে ক্রকের মতে আপনি কিন্তু এখনও নিজের ব্যবসায় দেখছেন না। এই ভাবনাগুলো এখনও আয়ের তালিকায় কেন্দ্রীভূত এবং এটা তখনই একজন ব্যক্তিকে আরও আর্থিকভাবে সুরক্ষিত হতে সাহায্য করবে যদি এই অতিরিক্ত অর্থ উপার্জন- সক্ষম সম্পত্তি কিনতে ব্যয় করা হয়।

বেশির ভাগ দরিদ্র আর মধ্যবিত্ত শ্রেণীরা ব্যবসার ক্ষেত্রে রক্ষণশীল হয়। তার প্রধান কারণ তাদের কোনও আর্থিক ভিত্তি নেই। তারা মনে করে, 'আমি ঝুঁকি নিতে সমর্থ নই।' তাদের চাকরিতে নির্ভরশীল থাকতে হবে। তাদের সাবধানে খেলতে হবে।

যখন কোম্পানির আকার ছোট করাটাই স্বাভাবিক হয়ে দাঁড়িয়েছিল, তখন কোটি কোটি কর্মীরা দেখছে যে, তাদের তথাকথিত সবচেয়ে-বড়- সম্পত্তি অর্থাৎ বাড়ি তাদের জীবন্ত খেয়ে ফেলছিল। তাদের সম্পত্তি, অর্থাৎ বাড়ির জন্য এখনও তাদের প্রতিমাসে অর্থ দিতে হচ্ছিল। গাড়ি তাদের আরেকটা 'সম্পত্তি' যেটা তাদের জ্যান্ট খেয়ে ফেলছিল। গ্যারেজে রাখা ১,০০০ ডলারের ভরসা করার মত কিছুই ছিল না। তারা যেগুলোকে সম্পত্তি ভেবেছিল, আর্থিক সঙ্কটের সময় সেগুলো তাদের কোনোভাবেই বাঁচতে সাহায্য করছিল না।

আমার মনে হয় আমার বেশির ভাগই একটা বাড়ি বা একটা গাড়ি কেনার জন্য ব্যাঙ্কারের কাছে ঋণের আবেদনপত্র ভরেছি। এর 'নেটওয়ার্ক' বিভাগটি বেশ কৌতূহলোদ্দীপক, কারণ এর থেকে ব্যাঙ্কিং আর অ্যাকাউন্টিং-এর নিয়মানুসারে কোন্ জিনিসটা সম্পত্তি হিসাবে গণ্য হয় তা জানা যায়।

একদা আমার আর্থিক পরিস্থিতি এমন ছিল যে, কেউ আমাকে ঋণ দিতে রাজি ছিল না। তাই আমি আমার নতুন গলফ ক্লাব, আর্টের সংগ্রহ, বই, স্টিরিও, টেলিভিশন, আর্মারী সুটে, হাতঘড়ি, জুতো আর অন্য ব্যক্তিগত জিনিস সম্পত্তির তালিকা বৃদ্ধির জন্য যোগ করেছিলাম। কিন্তু আমাকে ঋণ না দিয়ে ফিরিয়ে দেওয়া হল, কারণ আমার রিয়্যাল এস্টেট অত্যন্ত বেশি বিনিয়োগ ছিল। আমি এ্যাপার্টমেন্ট হাউসে বিনিয়োগ করে এত উপার্জন করছি সেটা 'ঋণদান কমিটি'র পছন্দ হয়নি। তারা জানতে চেয়েছিল আমার একটা বেতনসহ স্বাভাবিক চাকরি নেই কেন? তারা আর্মারী সুটে; গলফ ক্লাব অথবা আর্ট সংগ্রহের বিষয়ে কোনও প্রশ্ন করেনি। 'স্ট্যান্ডার্ড প্রোফাইল' অর্থাৎ আদর্শ প্রতিমূর্তির অনুরূপ না হতে পারলে জীবন এক সময় কঠিন হয়ে পড়ে।

যখন কেউ বলে যে তাদের 'নেট ওয়ার্ক' মিলিয়ন ডলার অথবা ১,০০,০০০ ডলার অথবা আরও বেশি আমি আশ্চর্য হই। নেট ওয়ার্ক সঠিক না হবার একটা প্রধান কারণ যে মুহূর্তে আপনি সম্পত্তি বিক্রি করতে শুরু করবেন আপনাকে সমস্ত লাভের ওপর ট্যাক্স দিতে হবে।

কত লোক যে বেকার হয়ে গেলে নিজেদের গভীর আর্থিক সংকটে ফেলে টাকা তোলার জন্য তার সম্পত্তি বিক্রি করে। প্রথমতঃ তাদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি সাধারণত তাদের ব্যক্তিগত ব্যালেন্স শিটে লেখা দামের ভগ্নাংশ দামে বিক্রি করতে পারে। অথবা যদি সম্পত্তি বিক্রিতে কোনও লাভ হয়,

তাহলে লাভের ওপর আবার ট্যাক্স দিতে হয়। তাই আবার, সরকার তার লাভের ভাগটা নিয়ে নেয়, এইভাবে তাদের ঋণশোধের টাকা কমে যায়। তাই আমার মতে, মানুষ নিজের যা নেটওয়ার্ক বা মূল্য ধার্য করে তার থেকে কমই হয় তার দামটা।

নিজের ব্যবসায় নিজেই শুরু করুন। আপনার দিনের বেলায় চাকরি বজায় রেখে রিয়্যাল স্টেট কিনতে শুরু করুন, দায় অথবা ব্যক্তিগত জিনিস যা একবার বাড়ি পৌঁছালে আর কোনও সত্যিকারের মূল্য থাকে না, তাও বাড়াবেন না। একটা নতুন গাড়ির দাম প্রায় ২৫% কমে যায় একবার আপনি গাড়িটা কিনে চালিয়ে নেওয়ার পর। এটা একটা সত্যিকারের সম্পত্তি নয়, আপনার ব্যাঙ্কার যদি এটা সম্পত্তি বলে তাও নয়। আমার ৪০০ ডলারের নতুন টাইটানিয়াম ড্রাইভার কেনার পর চালানো মাত্রই তা ১৫০ ডলার মূল্যের হয়ে গিয়েছিল।

বড়দের জন্য বলা যায় আপনাদের খরচ কমান, দায় কমান আর পরিশ্রম করে নির্ভেজাল সম্পত্তির ভিত্তি তৈরি করুন। অল্পবয়সীরা, যারা এখনও বাড়ি থেকে বেরোয়নি, তাদের বাবা-মার উচিত তাদের সম্পত্তি আর দায়-এর মধ্যে তফাত বোঝানোর। তাদের বাড়ি ছাড়ার, বিয়ে করার, বাড়ি কেনার, সন্তান হবার ঝুঁকিপূর্ণ আর্থিক অবস্থা, চাকরিতে জড়িয়ে পড়ার এবং সবকিছু ধারে কেনার আগে তাদের দিয়ে একটা খাঁটি সম্পত্তির সারি প্রস্তুত করান। আমি অনেক অল্পবয়সী সম্পত্তিকে দেখি যারা বিয়ে করে এবং নিজেদের এমন এক জীবনযাত্রার জালে জড়িয়ে ফেলে যার ফলে তারা তাদের কর্মজীবন বেশির ভাগ সময়টাই দেনার দায়ে বন্দী হয়ে পড়ে

বেশির ভাগ লোকের ক্ষেত্রে, সন্তান যখন বাড়ি ছেড়ে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হয়, বাবা-মার খেয়াল হয় যে তারা অবসর গ্রহণের জন্য যথেষ্টভাবে প্রস্তুত নয়, তখন তারা কিছু পয়সা আলাদা রাখতে থাকে। কিন্তু তখন তাদের নিজেদের বাবা-মা অসুস্থ হয়ে পড়ে, আর তাদের নতুন দায়িত্ব এসে পড়ে।

তাহলে আমি কি ধরনের সম্পত্তি বলছি তা আপনাকে এবং আপনার সন্তানদের সংগ্রহ করার প্রয়োজন? আমার জগতে রিয়্যাল এস্টেটের বিভিন্ন শ্রেণী রয়েছে :

১। এমন ব্যবসায় যাতে আমার উপস্থিতির প্রয়োজন নেই। আমি ওগুলোর মালিক কিন্তু ওগুলো পরিচালনা করে অন্য লোকে। আমার যদি ওখানে কাজ করতে হয় তাহলে ওটা আমার ব্যবসায় থাকবে না। আমার চাকরি হয়ে যাবে।

২। স্টক

৩। বণ্ড

৪। মিউচুয়াল ফান্ড

৫। অর্থ উৎপাদক রিয়্যাল স্টেট

৬। নোট (আই.ও.ইউ.অর্থায়ন ধার দেওয়া)

৭। গানবাজনা, স্ক্রিপ্ট, পেটেন্ট ইত্যাদি বুদ্ধিগত (ইনটেলেকচুয়াল) সম্পত্তি থেকে রয়্যালটি।

৮। আর যে কোনও জিনিস যার মূল্য আছে, যেগুলো থেকে আয় হয় অথবা যার দাম বাড়ে এবং বিক্রির বাজার ভাল।

তরুণ বয়সে আমার শিক্ষিত বাবা আমাকে উৎসাহ দিয়েছিলেন একটা নিরাপদ চাকরি খুঁজতে। আমার ধনবান বাবা অন্যদিকে আমাকে উৎসাহ দিয়েছিলেন আমার মনের মত সম্পত্তি যোগাড় করতে। ‘তুমি যদি এটা ভাল না বাস তুমি এটার যত্ন করবে না।’ আমি রিয়্যাল স্টেট সংগ্রহ করি কারণ সোজা কথায় আমি বাড়ি আর জমি ভালবাসি। আমি ওগুলোর জন্য বাজার করতে ভালবাসি। আমি সারাদিন ওগুলো নিয়ে কাটাতে পারি। যখন সমস্যা দেখা দেয় তা কখনই অত খারাপ লাগে না, তাতে আমার রিয়্যাল স্টেটের প্রতি ভালবাসায় কোনও পরিবর্তন আসে না। যারা রিয়্যাল স্টেট ঘৃণা করে, তাদের এটা না কেনাই ভাল।

আমি ছোট কোম্পানির স্টক ভালবাসি, বিশেষ করে স্টার্ট আপ অর্থাৎ প্রারম্ভিক কোম্পানির। কারণ, আমি একজন অন্ট্রেনের কর্পোরেট ব্যক্তি নাই। শুরুতে আমি বড় সংস্থা যেমন- স্ট্যান্ডার্ড অয়েল অফ ক্যালিফোর্নিয়া, ডি ইউ.এস. মেরিন ক্যারস এবং জেরক্স কর্প-এ কাজ করেছিলাম। আমি এইসব সংস্থায় ভাল সময় কাটিয়েছি এবং আমার অনেক প্রিয় স্মৃতিও আছে, কিন্তু মনের গভীরে আমি ‘কোম্পানিম্যান’ নই। আমি কোম্পানি শুরু করতে ভালবাসি সেগুলো চালাতে নয়। তাই আমি সাধারণত ছোট কোম্পানির স্টক কিনি আবার কখনও কখনও আমি কোম্পানিটা শুরু করি তারপর পাবলিক লিমিটেড-এ পরিণত করি। নতুন স্টক জারি করেই সৌভাগ্য গড়ে তোলা যায় আর আমি সেই খেলাটা ভালবাসি। অনেকে ছোট কোম্পানিকে ভয় পায় আর ঝুঁকিপূর্ণ বলে; কথাটা ঠিকই। যদি বিনিয়োগ করতে ভালবাসেন, ব্যাপারটা বোঝেন, আর খেলাটা জানেন তাহলে ঝুঁকিয়ে আশঙ্কা অনেকটা কমে যায়। ছোট কোম্পানির ক্ষেত্রে আমার বিনিয়োগ কৌশল হল এক বছরের মধ্যে সব স্টক বিক্রি করে দেওয়া। অন্যদিকে আমার রিয়্যাল স্টেট কৌশল হল ছোট দিয়ে শুরু করা আর ক্রমশ ছোট সম্পত্তি বিক্রি করে আরও বড় সম্পত্তির ব্যবসায় চালানো, আর এইভাবে লাভের ওপর ট্যাক্স দেওয়ার বিলম্ব করা। এর ফলে সম্পত্তির মূল্য হঠাৎ খুব বেড়ে যায়। আমি সাধারণত সাত বছরের কম সময় যাবৎ রিয়্যাল স্টেট নিজের কাছে রাখি

যখন আমি ‘মেরিন ক্যারস’ বা জেরক্স কাজ করতাম তখন বেশ কয়েক বছর আমার ধনবান বাবার উপদেশমত কাজ করেছি। আমি দিনে চাকরি করতাম ঠিকই, কিন্তু তবুও নিজের ব্যবসা নিজে চালাতাম। আমার সম্পত্তির তালিকা সম্বন্ধে আমি সজাগ ও সক্রিয় ছিলাম। আমি রিয়্যাল স্টেট আর ছোট স্টকের ব্যবসা করতাম। ধনী বাবা সবসময় আর্থিক শিক্ষা বা স্বাফ্লরতার গুরুত্বের ওপর জোর দিতেন। আমি জানতাম অ্যাকাউন্টিং আর ক্যাশ ম্যানেজমেন্ট অর্থাৎ নগদ পরিচালনা যত ভাল বুঝব তত বিনিয়োগ বিশ্লেষণে পটু হয়ে উঠব এবং শেষে নিজের কোম্পানি শুরু করতে এবং গড়ে তুলতে সক্ষম হব।

সত্যিকার আগ্রহী না হলে আমি কাউকে কোম্পানি শুরু করতে উৎসাহ দেব না। আমি জানি একটা কোম্পানি কিভাবে চালাতে হয়, তাই সেটা কারও ওপর চাপাতে চাই না। অনেক সময় লোকেরা

যখন চাকরি পায় না তখন একটা কোম্পানি শুরু করা তাদের কাছে একটি সমস্যার সমাধান বলে মনে হয়। কিন্তু প্রতিকূল পরিস্থিতি সাফল্যে বাধা দেয়। দশটা কোম্পানির মধ্যে ন'টা পাঁচ বছরের মধ্যে ব্যর্থ হয়, যে ক'টা প্রথম পাঁচ বছর বেঁচে থাকে, তারও দশটার মধ্যে ন'টা শেষ অবধি ব্যর্থ হয়। তাই যদি আপনার সত্যি কোম্পানির মালিকানার তীব্র আকাঙ্ক্ষা থাকে তবেই আমি এর অনুমোদন করছি। অন্যথায় আপনার দিনের চাকরিটা বজায় রাখুন আর নিজের কাজে মন দিন।

যখন আমি নিজের কাজে মন দিন বলি, আমি বলতে চাই আপনার সম্পত্তি মজবুত করুন। এতে একটি ডলার যোগ হলে কখনও সেটা বাইরে বেরিয়ে যেতে দেবেন না। মনে করুন, একবার একটি ডলার আপনার সম্পত্তির সারিতে ঢুকলে সে আপনার কর্মচারী হয়ে যায়।

অর্থ সম্বন্ধে সব থেকে সুসংবাদ হল এটা চব্বিশ ঘন্টা কাজ করে এবং পুরুষানুক্রমে কাজ করতে পারে।

আপনার দিনের বেলার চাকরি বজায় রাখুন, একজন মহান পরিশ্রমী কর্মচারী হন কিন্তু আপনার সম্পত্তির সারি গড়ে তুলতে থাকুন।

আপনার ক্যাশফ্লো বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে আপনি কিছু বিলাসদ্রব্য কিনতে পারেন। একটি গুরুত্বপূর্ণ তথ্য হল হাফে ধনীরা বিলাসদ্রব্য সবশেষে কেনে আর গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণীর প্রথমেই এসব কেনার প্রবণতা দেখা যায়। গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণীর প্রায়ই বিলাসদ্রব্য যেমন- বড় বাড়ি, হীরে, ফার, গয়না অথবা বোট ইত্যাদি কেনে কারণ তারা নিজেদের ধনী দেখাতে চায়। তাদের ধনী দেখায় বটে তবে বাস্তবে তারা আরও গভীরে ক্রেডিট কার্ডের দেনায় ডুবে যায়। পুরোনো ধনী ব্যক্তি বা দীর্ঘসময় যাবৎ ধনীরা প্রথমে তাদের সম্পত্তি তৈরি করে। ঐ সম্পত্তির সারি থেকে যা আয় হয় তাই দিয়ে বিলাসদ্রব্য কেনে। গরীব বা মধ্যবিত্ত শ্রেণীরা নিজেদের রক্তজল করা পরিশ্রম থেকে প্রাপ্ত অর্থ আর পৈতৃকসূত্রে প্রাপ্ত অর্থ দিয়ে বিলাসদ্রব্য কেনে।

নির্ভেজাল সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করে বিলাশ করাই সত্যিকার বিলাসিতা। উদাহরণস্বরূপ, যখন অ্যাপার্টমেন্ট হাউস থেকে আমার স্ত্রী আর আমার অতিরিক্ত অর্থোপার্জন হচ্ছিল, আমার স্ত্রী, তার মার্সেডিজ গাড়িটা কেনে। এজন্য তার দিক থেকে কোনও অতিরিক্ত কাজ করতে হয়নি বা ঝুঁকি নিতে হয়নি, কারণ অ্যাপার্টমেন্ট হাউস-এর ব্যবসায়ের গাড়িটা কিনেছিল। তাকে অবশ্যই এর জন্য চার বছর অপেক্ষা করতে হয়েছিল, ততদিন রিয়্যাল স্টেট পোর্টফোলিও বাড়ছিল এবং শেষে গাড়ির দাম দেওয়ার মত যথেষ্ট অতিরিক্ত ক্যাশফ্লো দিতে শুরু করেছিল। কিন্তু এই বিলাসদ্রব্যটা, মার্সেডিজ গাড়িটা, একটি সত্যিকারের পুরস্কার ছিল, কারণ সে প্রমাণ করেছিল যে সে জানে কিভাবে সম্পত্তি বাড়াতে হবে। এই গাড়িটার মূল্য এখন তার অন্য যে কোন সুন্দর গাড়ির চেয়ে অনেক বেশি, অর্থাৎ সে তার অর্থজ্ঞান ব্যবহার করে এটা পেয়েছিল।

বেশির ভাগ লোকেরা আবেগতাপিত হয়ে ঋণে গাড়ি অথবা অন্য কোনও বিলাসদ্রব্য কেনে। হয়ত তাদের একঘোয়ে লাগছিল অথবা তারা শুধু একটি নতুন খেলনা চাইছিল। ঋণে বিলাসদ্রব্য কিনলে

কখনও না কখনও সেই ব্যক্তি ঐ বিলাসদ্রব্যটির ওপর বীতস্পৃহ হয়ে যায় কারণ সেই ঋণ তখন একটি আর্থিক বোঝা হয়ে দাঁড়ায়।

যখন আপনি সময় নিয়ে বিনিয়োগ করে নিজের ব্যবসা গড়ে তুলছেন তখনই আপনি সেই যাদুস্পর্শের ছোঁয়া লাগানোর জন্য প্রস্তুত- এটাই ধনীদের সবচেয়ে বড় গোপন রহস্য। যে রহস্য ধনীদের, জনতার দল থেকে অনেক দূরে এগিয়ে নিয়ে যায়। এমন এক পুরস্কার, যা আপনার নিজের ব্যবসায় মন দিয়ে গড়ে তোলার পর ধৈর্যসহকারে আপনার জন্য পথের শেষে অপেক্ষা করছে।

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ২

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – রবার্ট টি কিয়োসাকি রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ২

দ্বিতীয় পরিচ্ছেদ

ধনীদের অর্থ আবিষ্কারের বাস্তব দর্শন

রবার্ট কিয়োসাকির একটি সহজ দর্শন আমাদের দৃষ্টিভঙ্গিকে যেভাবে বদলে দেয়। তিনি বলেছিলেন গত রাতে আমি লেখা থেকে ছুটি নিয়ে এক অল্পবয়স্ক ছেলে অ্যালেকজান্ডার গ্রাহাম বেল এর ইতিহাসের বিষয়ে একটা টিভি প্রোগ্রাম দেখছিলাম। বেল তখন সবে তার টেলিফোনের পেটেন্ট নিয়েছেন, আর বড় বিপদে পড়েছেন- তার নতুন আবিষ্কারের দাবি প্রচুর। একটা বড় কোম্পানি প্রয়োজন, তাই তিনি তখনকার সবচেয়ে বড় ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ওয়েস্টার্ন ইউনিয়ন-এর কাছে গেলেন এবং প্রশ্ন করলেন তাঁরা তার পেটেন্ট আর ছোট কোম্পানি কিনে নেবে কি না। তিনি সম্পূর্ণ ব্যাপারটার জন্য ১,০০,০০০ ডলার চেয়েছিলেন। ওয়েস্টার্ন ইউনিয়নের প্রেসিডেন্ট তাকে ব্যঙ্গ করে ফিরিয়ে দিয়েছিল, তারা বলেছিল যে দামটা অর্থহীন। বাকিটা ইতিহাস। একটা মাল্টিবিলিয়ন ডলারের ব্যবসা শুরু হল এবং জন্ম হল এটি এন্ড টির।

আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল-এর গল্প শেষ হবার ঠিক পরেই সেদিনের সাক্ষ্য কাগজ এসেছিল। খবরে আরেকটা স্থানীয় কোম্পানির আয়তন ছোট করার খবর ছিল। কর্মীরা ফুরুর হয়ে চাকরি হারিয়ে তার স্ত্রী আর দুটি শিশুকে নিয়ে ঐ কারখানায় উপস্থিত হয়েছিলেন আর রক্ষীদের কাছে মালিকদের সঙ্গে দেখা করার একটা সুযোগ চেয়ে অনুরোধ করেছিলেন। তিনি মালিকদের জিজ্ঞাসা করতে চেয়েছিলেন যে তাঁকে বরখাস্ত করার ব্যাপারটা তাঁরা পুনর্বিবেচনা করবেন কি না। তিনি সম্প্রতি একটা বাড়ি কিনেছিলেন আর সেটা হাতছাড়া হওয়াতে ভয় পাচ্ছিলেন। ক্যামেরা তার দয়াভিক্ষার মর্মাত্মিক দৃশ্য ফোকাস করে পুরো পৃথিবীকে সেটা দেখতে চেয়েছিল। বলা বাহুল্য, আমার দৃষ্টি আটকে গিয়েছিল।

আমি ১৯৮৪ সাল থেকে পেশাগতভাবে পড়াছি। এ একটা দারুণ অভিজ্ঞতা এবং একই সঙ্গে পুরস্কার। এটা একটা বিচলিত করার মত পেশাও বটে, কারণ আমি হাজার হাজার ছাত্রদের পড়িয়েছি এবং আমি সবার মধ্যে এমনকি আমার মধ্যেই একটা জিনিস লক্ষ্য করেছি যে, আমাদের সবার মধ্যেই বিস্ময়কর সম্ভাবনা আছে আর আমরা সবাই সহজাতগুণসম্পন্ন। তা সত্ত্বেও যে জিনিস আমাদের পিছিয়ে দেয় তা হল আত্ম-দ্বন্দ্ব। প্রয়োগীয় তথ্যের স্বল্পতা কিন্তু আমাদের পিছিয়ে দেয় না।

আত্মবিশ্বাসের অভাবই আমাদের এগাতে দেয় না। কেউ কেউ অন্যদের থেকে বেশি প্রভাবিত হয়।

আমরা স্কুলের পাঠ শেষ করার উপলব্ধি করি যে, কলেজ ডিগ্রী অথবা ভাল নম্বর এমন কিছু গুরুত্বপূর্ণ নয়। শিক্ষাজগতের বাইরে বাস্তব জগতে, নম্বরের চেয়ে বেশি প্রয়োজন অন্য কিছু। লোকে একে ‘সাহস’, ‘আত্মবিশ্বাস’, ‘বেপরোয়াভাব’, ‘স্পর্দ্ধা’, ‘বাহাদুরি দেখানো’, ‘ধূর্তাত’, ‘দুঃসাহস’, ‘ধৈর্য’, অথবা ‘মেধা’ বলেন। এই উপাদান, তা সে যে নামেই ডাকা হোক, শেষ অব্দি একজনের ভবিষ্যৎ নির্ধারণ করে; সেখানে স্কুলের নম্বরের বিশেষ ভূমিকা নেই।

আমাদের প্রত্যেকের মধ্যেই এই সাহসিকতা, মেধা, দুঃসাহস ইত্যাদি চারিত্রিক গুণের একটা না একটা আছে। আবার চারিত্রিক দুর্বলতার দিকটাও আছে : এমন মানুষ যে তেমন মনে করলে হাঁটু গেড়ে বসে ভিক্ষাও চাইতে পারে। ভিয়েতনামে মেরিন কোর্সের পাইলট হিসাবে এক বছর থাকার পরে আমি আমার চরিত্রের দুটো দিকই গভীরভাবে উপলব্ধি করতে পেরেছিলাম। একটা অন্যটা থেকে বেশি ভাল তাও নয়।

তবুও একজন শিক্ষক হিসাবে আমি মনে করি ব্যক্তিগত প্রতিভার সব থেকে বড় অন্তরায় তার অত্যধিক ভয় আর আত্ম-দ্বন্দ্ব। যখন দেখি ছাত্ররা উত্তরটা জানে কিন্তু উত্তরটার প্রতিক্রিয়া দেখানোর সাহস নেই, আমি হতাশ হই। বাস্তব জগতে অনেক সময়ই যে বুদ্ধিমান সেই এগিয়ে যায় না তবে সাহসী অবশ্যই এগিয়ে যায়।

আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতায় বলি আর্থিক প্রতিভার জন্য দুটোই প্রয়োজন, প্রয়োগীয় জ্ঞান এবং সাহস। ভয় খুব বেশি হলে প্রতিভা চাপা পড়ে যায়। আমি আমার ক্লাসের ছাত্রদের ঝুঁকি নিতে, সাহসী হতে, তাদের প্রতিভা দিয়ে ভয়কে জয় করে ক্ষমতা অর্জন করতে অনুপ্রেরণা দেই। এটা কারো জন্য কার্যকর হয়, আবার কাউকে শুধু ভয় পাইয়ে দেয়। আমি অনুভব করেছি বেশির ভাগ লোক

অর্থের বিষয়ে নিরাপদেই খেলতে চায়। আমাকে প্রায়ই এ ধরনের প্রশ্ন শুনতে হয় যেমন- কেন ঝুঁকি নেব? কেন আমি আমার আর্থিক আই কিউ গড়ে তোলা নিয়ে মাথা ঘামাব? কেন আমি আর্থিকভাবে স্বাচ্ছন্দ্য বা জ্ঞানী হব?

আমি উত্তর দেই, ‘আরও বেশি বিকল্প পাওয়ার জন্য।’

সামনে বিরাট পরিবর্তন আসছে। আমি যেমন- শুরু করেছিলাম তরুণ আবিষ্কারক আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেলের গল্প দিয়ে, আগামী বছরগুলোতে ঠিক তাঁর মত অনেক মানুষ দেখা যাবে। বিল গেটের মত শত শত লোক থাকবেন আর সারাবিশ্বে প্রতি বছর ‘মাইক্রোসফট’ের মত দারুণ সফল কোম্পানিও সৃষ্টি হবে। আর সঙ্গে সঙ্গে আরও অনেক দেউলিয়া হওয়া, ছাঁটাই আর ডাউন সাইজিং (আয়তন ছোট করা)-ও চলতে থাকবে।

তাহলে কেন আপনার আর্থিক ‘আই কিউ’ গড়ে তোলার জন্য মাথা ঘামাবেন? শুধু আপনিই এর উত্তর দিতে পারেন। তবুও আমি নিজে কেন এটা করেছি তা বলতে পারি, এই সময়টা বেঁচে থাকার জন্য খুবই উত্তেজনাপূর্ণ। আমি বরং পরিবর্তনকে ভয় না পেয়ে অভ্যর্থনা জানাব। আমি বেতন বৃদ্ধি হচ্ছে না বলে দুঃশ্চিন্তা না করে বরং কোটি কোটি টাকা রোজগারের চিন্তায় নিমগ্ন থাকব। আমরা এক রোমাঞ্চকর যুগে বসবাস করছি, যা পৃথিবীর ইতিহাসে নজিরবিহীন। আজ থেকে বেশ কয়েক প্রজন্ম পরে লোকেরা এই সময়ের দিকে পিছন ফিরে দেখে বলবে যে, ঐ সময়টা এক অসম্ভব উত্তেজনাযুগ ছিল। পুরানোর মৃত্যু আর নতুনের জন্মের এই যুগ আলোড়নপূর্ণ এবং রোমাঞ্চকর।

তাহলে আপনার আর্থিক আই কিউ গড়ে তোলার জন্য মাথা ঘামাবেন কেন? কারণ তা করলে আপনি খুব উন্নতি করবেন। তা না করলে এই সময়টা আপনার জন্য ভীতিময় হয়ে উঠবে। এই সময় সাহসীরা এগিয়ে যাবে আর অন্যরা পুরানো ক্ষয়ধরা জীবনচক্র আঁকড়ে পড়ে থাকবে।

৩০০ বছর আগে জমিকেই ধন বলা হতো। তাই যে জমির মালিক ছিল সেই ছিল ধনের অধিকারী। তারপর এল কারখানা আর উৎপাদন, আর আমেরিকার কর্তৃত্ব শুরু হল। ব্যবসায়ীরা ধনের মালিক হল। আজ তথ্যের যুগ। যে ঠিক সময়ে সবচেয়ে বেশি তথ্য পায় সেই ধনবান হয়। সমস্যা হচ্ছে সারা পৃথিবীতে এই তথ্য আলোর গতিতে উড়ে বেড়ায়। এই নতুন ধনকে তাই সীমা দিয়ে বেঁধে রাখা যায় না, যেমন- জমি বা কারখানাকে করা যেত। তাই পরিবর্তনও আরও দ্রুত আর আকস্মিক হবে। নতুন কোটপতির সংখ্যা আকস্মিকভাবে বৃদ্ধি পাবে। তেমনি অনেক পিছিয়েও পড়বে।

আজকাল, আমি কত লোককে সংগ্রাম করতে দেখি, এরা পুরানো ধ্যান-ধারণা আঁকড়ে ধরে প্রচুর পরিশ্রম করে চলেছে। তারা চায় পুরানো জীবনযাত্রা, তারা পরিবর্তনে বাধা দেয়। আমি এমন অনেক লোকেদের জানি যারা চাকরি হারাচ্ছে, তাদের বাড়ি ছেড়ে দিতে হচ্ছে আর এসবের জন্য তারা প্রযুক্তিবিদ্যা, কর্মকর্তা আর্থিক পরিস্থিতিতে দোষী সাব্যস্ত করছে। দুঃখের বিষয়, তারা বুঝতে পারে না হয়তো তারা নিজেরাই সমস্যা। পুরানো ধারণাগুলো তাদের সবচেয়ে বড় ‘দায়’। এটা ‘দায়’

কারণ তারা বুঝতে চায় না যে ঐ ধারণা বা ঐ কর্মপন্থা হয়তো গতকাল ‘সম্পত্তি’ ছিল, কিন্তু গতকালটা গত হয়েছে।

১৯৮৪ থেকে, স্কুল কর্তৃপক্ষ যা করে না আমি তাই করে কোটি কোটি টাকা বানিয়েছি। স্কুলে বেশির ভাগ শিক্ষক বক্তৃতা দেয়। আমি ছাত্র হিসাবে বক্তৃতা অপছন্দ করতাম। আমার একঘেয়ে লাগত আর অন্যমনস্ক হয়ে যেতাম।

১৯৮৪ থেকে আমি খেলা আর ‘সিমুলেশনের’ সাহায্যে শেখানো শুরু করি। আমি সবসময় বয়স্ক ছাত্রদের খেলাকে তাদের বর্তমান জ্ঞান এবং যে জ্ঞানের প্রয়োজন তার প্রতিফলন হিসাবে দেখতে বলেছি। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, এই খেলা মানুষের ব্যবহারের প্রতিফলন। তাই এটা একটা তাৎক্ষণিক ‘ফিডব্যাক’ অর্থাৎ প্রতিক্রিয়া। শিক্ষকের বক্তৃতার বদলে এখানে খেলাটাই একটা বক্তৃতা হয়ে যায় সেটা আপনাকে ঠিক মনের মত করেই ফিডব্যাক দেয়।

ঐ ভদ্রমহিলার বন্ধু পরে আমাকে ফোনে সব খবরা-খবর জানিয়েছিলেন তিনি বলেছিলেন তার বন্ধু ভাল আছেন এবং শান্ত হয়েছে। ঠাণ্ডা মাথায় উনি ঐ খেলাটা আর ওঁর জীবনের মধ্যে সামঞ্জস্য দেখতে পেয়েছেন।

যদিও তাঁর এবং তাঁর স্বামীর নৌকা ছিল না কিন্তু তাদের কাছে বাকি যা যা সম্ভব সেসব ছিল। তিনি বিবাহ-বিচ্ছেদের পর রেগে গিয়েছিলেন দুটি কারণে। এক তার স্বামী কম বয়সী একটি মেয়ের সাথে পালিয়ে গিয়েছিলেন, দ্বিতীয়ত বিয়ের ২০ বছর পরে তাদের বিশেষ সম্পত্তি ছিল না। ভাগ করে নেবার মত তাদের কাছে প্রায় কিছুই ছিল না। তাদের ২০ বছরের বিবাহিত জীবন বেশ মজাদার ছিল, কিন্তু যা তার জমাতে পেরেছেন তা হচ্ছে শুধু এক টন ‘ডুড্যাডস’।

তিনি বুঝতে পেরেছেন তার সংখ্যা নিয়ে কাজ করায় আপত্তি— তার ইনকাম স্টেটমেন্ট, ব্যালেন্স শীট ইত্যাদি না বুঝতে পারার লজ্জা থেকেই এসেছে। তিনি বিশ্বাস করতেন অর্থ পুরুষের কাজ। তিনি বাড়ির রক্ষণাবেক্ষণ করতে অতিথি আপ্যায়ন করতেন আর স্বামী অর্থের দিকটা সামলাতেন। এখন তিনি নিশ্চিত যে তাদের বিবাহিত জীবনের শেষ ৫ বছর তিনি তার কাছ থেকে টাকাকড়ি লুকিয়ে রেখেছিলেন। তার এখন নিজের উপরই রাগ জহছে কেননা তিনি অর্থের ব্যয় সম্বন্ধে এবং অবশ্যই ঐ অন্য মহিলার বিষয়ে সচেতন হননি।

ঠিক বোর্ডগেমের মতে, পৃথিবীও আমাদের সবসময় তাৎক্ষণিক ‘ফিডব্যাক’ দিচ্ছে। সচেতন ও সতর্ক থাকলে অনেক কিছু বোঝা ও শেখা যায়। বেশি দিনের কথা নয়, আমি আমার স্ত্রীকে অভিযোগ করেছিলাম, ক্লিনাররা নিশ্চয়ই আমার প্যান্ট ছোট করে দিচ্ছে। আমার স্ত্রী শান্তভাবে হেসে আমার পেটে খোঁচা মেরে খবর দিয়েছিলেন প্যান্ট ছোট হয়ে যায়নি, অন্য কিছুর আয়তন বৃদ্ধি পেয়েছে : আমার!

ক্যাশক্লে খেলাটা এমনভাবে তৈরি যা প্রতিটি খেলোয়াড়কে ব্যক্তিগত ফিডব্যাক দিতে পারে। আপনাকে নানা বিকল্প দেওয়া এর উদ্দেশ্য। আপনি যদি নৌকার কার্ডটা টানের আর এটা আপনাকে দেনায় দায়ে ফেলে, তাহলে প্রশ্ন হবে, ‘এখন আপনি কি করতে পারেন?’ কতগুলো ভিন্ন ভিন্ন আর্থিক

বিকল্প আছে? এটাই খেলোয়াড়দের চিন্তা করতে এবং নতুন আর বিভিন্ন আর্থিক বিকল্প উদ্ভাবন করতে শেখায়।

এই খেলাটা ১,০০০ জনের বেশি লোককে খেলতে দেখেছি। যেসব লোকেরা সবচেয়ে তাড়াতাড়ি ‘র্যাট-রেস’ থেকে বেরিয়ে আসে তারা সংখ্যা বোঝে আর সৃজনশীল অর্থগত বুদ্ধির অধিকারী হয়। তারা বিভিন্ন আর্থিক বিকল্পগুলো বুঝতে পারে। সবচেয়ে বেশি দেরি হয় সেইসব লোকেদের যারা সংখ্যার সাথে পরিচিত নয় আর প্রায়ই বিনিয়োগের ক্ষমতা বোঝে না। ধনী লোকেরা অনেক সময় সৃজনশীল হয়, তারা বিচার বিবেচনা করে ঝুঁকি নেয়।

অনেক লোক ‘ক্যাশক্লো’ খেলার সময় খেলায় প্রচুর অর্থ লাভ করে, কিন্তু তারা জানে না এটা নিয়ে কি করবে। তাদের মধ্যে বেশির ভাগ মানুষ বাস্তবজীবনেও আর্থিকভাবে সফল হয়নি। মনে হয় সবাই তাদের ফেলে এগিয়ে যাচ্ছে, যদিও তাঁদের অর্থবল আছে। আর সেটা বাস্তব জীবনেও সত্যি। এমন অনেক লোক আছেন যারা প্রচুর অর্থবান, কিন্তু তারা আর্থিকভাবে সামনে এগোতে পারছেন না।

আপনার বিকল্পকে সীমিত রাখা পুরানো ধ্যান-ধারণা আঁকড়ে থাকার মত। আমার হাই স্কুলের এক বন্ধু এখন তিনটে জায়গায় কাজ করে। ২০ বছর আগে সে আমার সহপাঠীদের মধ্যে সবচেয়ে ধনী ছিল। যখন স্থানীয় চিনির কারখানা বন্ধ হয়ে গেল, সে যে কোম্পানির জন্য কাজ করতো সেটাও ঐ কারখানার সাথে বন্ধ হয়ে গেল। তার মাথায় শুধু একটা বিকল্পই ছিল সেই পুরাতনী বিকল্প অর্থাৎ আরও পরিশ্রম করে কাজ করুন। এমন সমস্যা ছিল, তিনি তার পুরানো কোম্পানি সমকক্ষ উচ্চপদে চাকরি পেলেন না। ফলে তিনি এখন যে চাকরিগুলো করছেন তাঁর জন্য তাঁর শিক্ষাগত যোগ্যতা অনেক বেশি আর মাইনে অনেক কম। জীবনধারণের জন্য যথেষ্ট রোজগার করতে তিনি এখন তিনটে চাকরি করছেন।

আমি লোকেদের অভিযোগ করতে শুনেছি ক্যাশক্লো খেলতে খেলতে সঠিক সুযোগের কার্ডটা তাদের হাতে আসছে না। তাই তারা বসে আছে। আমি জানি বাস্তব জীবনেও অনেকে তাই করে। তারা অপেক্ষা করে সঠিক সুযোগের।

আমি এও দেখেছি যে লোকেরা ঠিক সুযোগের কার্ড পেয়েছে অথচ তখন তাদের হাতে যথেষ্ট অর্থ নেই। তখন তারা অভিযোগ করে যে তারা “ইঁদুর দৌড়” থেকে বেরিয়ে যেতে পারতো যদি তাদের আরও পয়সা থাকতো। তারা বাধ্য হয়ে ওখানে বসে আছে। আমি এমন লোক জানি যারা বাস্তবে তাই করে। তারা সব বড় বড় ব্যবসায়িক লেনদেন প্রত্যক্ষ করে, কিন্তু তাদের অর্থ নেই।

আবার এমন লোকও আছে যারা একটা বিরাট সুযোগের কার্ড টেনেছে, জোরগলায় পড়ে শুনিচ্ছে কিন্তু তাদের কোন ধারণা নেই যে এটা একটা বড় সুযোগ। তাদের অর্থ আছে, সময়টাও ঠিক, তাদের কার্ডটাও আছে, কিন্তু তাদের কাছে যে সুযোগগুলো আছে তারা সেগুলো দেখতে পাচ্ছে না। আমি দেখেছি অন্যান্য সবার চেয়ে এরকম লোকের সংখ্যা সবচেয়ে বেশি। বেশির ভাগ লোক

তাদের জীবনকালের সর্বশ্রেষ্ঠ সুযোগটি দেখেও চিনতে পারে না। এক বছর পরে তারা এ ব্যাপারে সজাগ হয় তবে তখন বাকিরা সবাই ধনী হয়ে গেছে।

আর্থিক বুদ্ধি মানে একাধিক বিকল্প। যদি আপনার সামনে সুযোগ না আসে, আপনার আর্থিক অবস্থার উন্নতি করার জন্য কি করতে পারেন? যদি একটা সুযোগ আপনার হাতের মুঠোয় এসে যায় অথচ আপনার কাছে অর্থ নেই, এদিকে ব্যাংকও আপনার সাথে কথা বলতে নারাজ, আপনি সুযোগটা সদ্ব্যবহারের জন্য কি করতে পারেন? আপনার বিচক্ষণ অনুমান যদি ভুল হয়, আর আপনি যার ভরসায় ছিলেন তা যদি না হয়, আপনি কি করে শূন্যকে কোটিতে পরিণত করবেন? তাকেই বলে অর্থগত বুদ্ধিমত্তা।

কি হবে তা তেমন জরুরী নয়, যা জরুরী তা হল শূন্যকে কোটিতে পরিণত করতে আপনি কতগুলো ভিন্ন ভিন্ন আর্থিক সমাধান উদ্ভব করতে পারেন। আর সেখানেই বোঝা যায় আর্থিক সমস্যার সমাধানে আপনি কতটা সৃজনশীল।

বেশির ভাগ লোক শুধু একটাই সমাধান জানে : আরও পরিশ্রম করে কাজ করুন, অর্থ জমান, আর ধার করুন।

তাহলে আপনি আপনার আর্থিক বুদ্ধিমত্তা বাড়াতে চাইবেন কেন? কারণ আপনি নিজের ভাগ্য নিজে তৈরি করে এমন মানুষ হতে চান। যা ঘটে, আপনি তা গ্রহণ করেন আর এটাকে আরও উন্নত করেন। খুব কম লোক বোঝে যে ভাগ্য সৃষ্টি করা যায়। ঠিক যেমন- অর্থ। আর আপনি যদি আরও ভাগ্যবান হতে চান আর অর্থ উপার্জন করতে চান, আরও পরিশ্রম করার বদলে, আপনার আর্থিক জ্ঞান থাকা গুরুত্বপূর্ণ। আপনি যদি ‘ঠিক’ ঘটনা ঘটানোর জন্য অপেক্ষমান লোক হতে চান, তাহলে দীর্ঘ সময় অপেক্ষা করতে পারেন। এটা অনেকটা যাত্রা করার আগেই আগামী পাঁচ মাইলের সব ট্রাফিক লাইট সবুজ থাকবে এই আশায় অপেক্ষা করার মত।

যখন মাইক আর আমি অল্পবয়সী ছিলাম, আমার ধনবান বাবা আমাদের সবসময় বলতেন, ‘অর্থ সত্যি নয়।’ আমাদের ধনবান বাবা মাঝে মাঝে মনে করিয়ে দিতেন, সেই প্রথম যখন আমরা একসাথে প্লাস্টার অফ প্যারিস থেকে ‘মুদ্রা বানাতে’ শুরু করেছিলাম। তখনই আমরা অর্থের জন্য কাজ গোপন রহস্যের খুব কাছাকাছি পৌঁছে গিয়েছিলাম। ‘গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণী অর্থের জন্য কাজ করে’, তিনি বলতেন, ‘ধনীরা অর্থ সৃষ্টি করে। অর্থকে তুমি যত সত্যি ভাবে, তত বেশি তুমি তার জন্য পরিশ্রম করবে। তোমরা যদি একবার বুঝতে পারো যে অর্থ সত্যি নয়, তোমরা দ্রুত আরও ধনী হয়ে যাবে।’

‘এটা তাহলে কি?’ মাইক আর আমি প্রায়ই এই প্রশ্নটা করতাম। ‘অর্থ সত্যি নাহলে তাহলে কি?’

‘এটা এক রকমের বোঝাপড়া বা চুক্তি’ ধনবান বাবা এই টুকুই বলতেন। আমাদের সকলের সবচেয়ে ক্ষমতাবান সম্পত্তিটি হল আমাদের বুদ্ধি। এটাকে যদি ভাল করে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়, মুহূর্তকালেই এটা প্রচুর ধন সৃষ্টি করতে পারে। যা ৩০০ বছর আগেকার রাজা-রানীদেরও স্বপ্নের অতীত।

আবার, একটা প্রশিক্ষণহীন মনোভাব চরম দারিদ্র্য সৃষ্টি করতে পারে যা পুরুষানুক্রমে চলতে থাকে, তাদের পরিবারকেও এই দারিদ্র্যতা শিক্ষা দেয়।

তথ্যের যুগে কল্পনাতীতভাবে অর্থ বৃদ্ধি হচ্ছে। কেউ কেউ অসাধারণ ধনী হয়ে যাচ্ছে ‘শূন্য’ থেকে, শুধু ধ্যান-ধারণা আর চুক্তির সাহায্যে। যে সব লোকের স্টক আর বিনিয়োগের ব্যবসা করে জীবন চালায় তাদের জিজ্ঞাসা করলে জানবেন তারা সবসময় একইরকম হতে দেখছে। প্রায় মুহূর্তের মধ্যে ‘কিছু না’ থেকে কোটি কোটি টাকা তৈরি হয়। আর কিছু না বলতে আমি বোঝাতে চাই কোনো টাকার লেনদেন ছাড়া। এটা হয় চুক্তির মধ্য দিয়ে : বাণিজ্যক্ষেত্রে একটা হাতের ইস্পিতে; বা লিসবনের এক ব্যবসায়ীর স্ক্রীনে টরান্টোবাসী ব্যবসায়ীর স্ক্রীন থেকে একটা রীপে, যা আবার লিসবনে ফিরে আসে। ফোন মারফত আমার ব্রোকারকে কিনতে বলা আর পর মুহূর্তে বিক্রি করতে বলা। এক্ষেত্রে পয়সার হাতবদল হয়নি। শুধু চুক্তি হয়েছে।

তাহলে আপনার আর্থিক বুদ্ধিমত্তা গড়ে তুলবেন কেন? শুধু আপনিই তার উত্তর দিতে পারেন। আমি আপনাকে বলতে পারি কেন আমি আমার বুদ্ধির এই দিকটা গড়ে তুলছি। আমি এটা করছি কারণ আমি দ্রুত অর্থ করতে চাই। আমার প্রয়োজন আছে বলে নয়, কিন্তু আমি চাই বলে। এটা একটা আকর্ষণীয় শিক্ষাপ্রণালী। আমি আমার আর্থিক আই কিউ গড়ে তুলতে চাই কারণ আমি পৃথিবীর সবচেয়ে দ্রুততম আর সবচেয়ে বড় খেলায় অংশ নিতে চাই। আর আমার নিজস্ব ছোট উপায়ে মনুষ্যজাতির এই নজিরবিহীন বিবর্তনের অংশ হতে চাই, সেই যুগের অংশ হতে চাই, যেখানে মানুষ নির্লজ্জভাবে বুদ্ধি দিয়ে কাজ করে, তাদের শরীর বা কায়িক শ্রম দিয়ে নয়। তাছাড়া এখানেই সব কর্মকাণ্ড হচ্ছে। এরকমই হচ্ছে। এটা প্রগতির পথ। ভয়ঙ্করও বটে। তবে মজাদারও।

তাই আমি আমার সবচেয়ে শক্তিশালী সম্পদের বিকাশ করছি, আমার আর্থিক বুদ্ধিমত্তাকে বিনিয়োগ করেছি, যারা সাহস করে সামনে এগিয়ে যাচ্ছে আমি তাদের সাথে চলতে চাই। আমি যারা পিছনে পড়ে রইলো তাদের সাথে থাকতে চাই না।

আমি আপনাদের পয়সা তৈরির একটা সরল উদাহরণ দেবো। ১৯৯০-র প্রথম দিকে ফিনিক্সের অর্থনৈতিক ব্যবস্থা খুব খারাপ ছিল। আমি ‘গুড মর্নিং আমেরিকা’ টি.ভি শো-টা দেখছিলাম এতে একজন ফিন্যানশিয়াল প্ল্যানার এসে নৈরাশ্যজনক ভবিষ্যৎবাণী করতে শুরু করলেন। তার উপদেশ ছিল ‘অর্থ বাঁচাও’। ‘প্রতি মাসে ১০০ ডলার রাখুন আর ৪০ বছরে আপনি একজন কোটিপতি হয়ে যাবেন।

ঠিক আছে, প্রতি মাসে অর্থসঞ্চয় একটা নির্ভেজাল আইডিয়া। এটা একটা বিকল্প যে বিকল্পটায় বেশির ভাগ লোক সম্মত। সমস্যাটা হচ্ছে এটা ব্যক্তিকে বাস্তবটা দেখতে দেয় না। তারা তাদের পয়সার আরও অনেক গুরুত্বপূর্ণ বুদ্ধির সুযোগ হারায়। পৃথিবী তাদের পাশ কাটিয়ে এগিয়ে যায়।

যেমন- আমি বলছি, দেশের অর্থব্যবস্থা তখন খুব খারাপ ছিল। বিনিয়োগকারীদের জন্য এ একদম সঠিক বাজার পরিস্থিতি। আমার অর্থের একটা বড় অংশ স্টক মার্কেট আর অ্যাপার্টমেন্ট হাউসে বিনিয়োগ করা ছিল। আমার ক্যাশ তাই কম ছিল। কারণ সবাই শেয়ার দিয়ে দিচ্ছে আর আমি

কিনছি। আমি সঞ্চয় করছিলাম না। আমি বিনিয়োগ করছিলাম। আর স্ত্রী আর আমার মিলিয়ান ডলারের চেয়েও বেশ ক্যাশ দ্রুত উর্ধ্বগামী মার্কেটে কাজ করছিল। এটা বিনিয়োগ করার সবচেয়ে ভাল সুযোগ ছিল। অর্থনৈতিক অবস্থা ছিল শোচনীয়। আমি কিছুতেই এই ছোট ছোট কেনা-বেচাগুলো এগিয়ে যেতে পারছিলাম না।

যে বাড়িগুলো এক সময় ১,০০,০০০ ডলার ছিল এখন তা ৭৫,০০০ ডলার দাঁড়িয়েছে। কিন্তু স্থানীয় রিয়েল স্টেটের অফিসে ব্যবসা করার বদলে আমি ব্যবসা শুরু করলাম 'দেউলিয়া' অ্যাটর্নীর অফিসে, অথবা আদালতের সিঁড়িতে। এইসব জায়গায় যে বাড়ির দাম ছিল ৭৫,০০০ ডলার তা কখনও কখনও ২০,০০০ ডলার বা তার থেকেও কমে দামে কেনা যেত। আমার এক বন্ধু আমাকে ২,০০০ ডলার ৯০ দিনের জন্য ধার দিয়েছিল, তার উপর ২০০ ডলারের সুদ ছিল। আমি অ্যাটর্নি ক্যাশিয়ারস্ চেক দিয়ে দিয়েছিলাম। যখন এই অধিগ্রহণ চলছে আমি কাগজে একটা বিজ্ঞাপন দিয়েছিলাম ৭৫,০০০ ডলারের বাড়ি শুধু ৬০,০০০ ডলারের পাওয়া যাচ্ছে, তার জন্য তৎক্ষণাৎ নগদ দিতে হবে না। ফলে একনাগাড়ে ফোন বেজে চলেছিল। ভাবী ক্রেতাদের বাছা হয়েছিল আর একবার যখন সম্পত্তিটা আইনতঃ আমার হয়ে গেল, সমস্ত সম্ভাব্য ক্রেতারা বাড়িটা দেখার অনুমতি পেয়েছিল।

বাড়িটা কয়েক মিনিটের মধ্যেই বিক্রি হয়ে গিয়েছিল। আমি ২,৫০০ ডলার 'প্রসেসিং ফি' চেয়েছিলাম, বা তারা খুশি হয়ে দিয়ে দিয়েছিল। এরপর আইনতঃ নাম পরিবর্তনের কাজ শুরু হয়ে গিয়েছিল। আমার বন্ধুরা ২,০০০ ডলার অতিরিক্ত ২০০ ডলার সহ আমি ফিরিয়ে দিলাম। সে খুশী, যারা বাড়ি কিনেছে তারা খুশী আর আমিও খুশী। আমি একটা বাড়ি ৬০,০০০ ডলারে বিক্রি করেছি যার জন্য আমার মাত্র ২০,০০০ ডলার দাম দিতে হয়েছে। আমার সম্পত্তি-তালিকার অর্থ থেকে ৪০,০০০ ডলার সৃষ্টি হল ক্রেতার প্রতিজ্ঞাপত্ররূপে। সম্পূর্ণ কাজটার সময় পাঁচ ঘন্টা। এখন আপনি যেহেতু আর্থিকভাবে স্বাক্ষর আর সংখ্যা পড়তে পারেন, আমি আপনাকে দেখাবো কেন এটা অর্থ আবিষ্কারের দৃষ্টান্তস্বরূপ।

সম্পত্তি কলামে:

৪০,০০০ ডলার সৃষ্টি হয়েছে-

পরিসা তৈরি হয়েছে ট্যাক্স না দিয়েই।

আপনি ১০% সুদে বছরে ৪,০০০ ডলার ক্যাশফ্লো সৃষ্টি করেছেন।

বাজারের এরকম হতাশাজনক অবস্থায় আমার স্ত্রী আর আমি আমাদের অবসর সময়ে এরকম ৬টা সরল আদান-প্রদান করতে পেরেছিলাম। যখন আমাদের বেশির ভাগ অর্থ অপেক্ষাকৃত বড় সম্পত্তি আর স্টক মার্কেটে লাগানো ছিল আমরা ঐ ৬টা কেনা, তৈরি করা আর বিক্রির আদান-প্রদান করে ১,৯০,০০০ ডলারেরও বেশি অর্থ সম্পত্তি হিসাবে (দশ শতাংশ সুদে) সৃষ্টি করতে পেরেছিলাম। অর্থাৎ বছরে মোটামুটি ১৯,০০০ ডলার রোজগারের সমান, এর বেশির ভাগই আমাদের নিজস্ব করপোরেশন দিয়ে সুরক্ষিত ছিল। এই বছরে ১৯,০০০ ডলারের অনেকাংশই আমাদের কোম্পানির

গাড়ি, গ্যাস, বেড়ানো, ইনস্যুরেন্স, ক্লায়েন্টের সাথে ডিনার আর অন্য বিষয়ে খরচ করা হতো। যখন সরকার রোজগারের ট্যাক্স বসানোর সুযোগ পেত ততক্ষণে এগুলো আইন অনুমোদিত প্রি-ট্যাক্স (ট্যাক্সের আগে) ব্যয়স্বরূপ খরচ হয়ে গেছে।

এটা অর্থ আবিষ্কারের, সৃষ্টি করা ও আর্থিক বুদ্ধিমত্তা দিয়ে অর্থ সুরক্ষিত রাখার একটা সহজ-সরল উদাহরণ।

নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন, ১,৯০,০০০ ডলার সঞ্চয় করতে কতদিন লাগবে? ব্যাংক কি আপনার অর্থের দশ শতাংশ সুদ দেবে? শপথপত্র ৩০ বছর পর্যন্ত বৈধ। আশা করি, তারা যেন কখনও ১,৯০,০০০ ডলার না দেয়। তারা যদি মূলধনটা দিয়ে দেয় আমাকে ট্যাক্স দিতেই হবে। তাছাড়া ৩০ বছর ধরে ১৯,০০০ ডলার করে দিয়ে গেলে মোট ৫,০০,০০০ চেয়ে একটু বেশি আয় হয়।

আমাকে লোকেরা প্রশ্ন করেছে যদি ঐ লোকটি অর্থ না দেয় কি হবে? এমনটি বাস্তবে ঘটে আর তা ভাল খবর। ১৯৯৪ থেকে ১৯৯৭ সাল পর্যন্ত ফিনিক্সস্থি এর রিয়্যাল স্টেটের বাজার পুরো দেশের মধ্যে সবচেয়ে ক্ষমতাশীল ছিল। সেই ৬০,০০০ ডলারের বাড়ি কিনে তা বিক্রি করা হয়েছিল ৭০,০০০ ডলারে।

আরেকবার ২,৫০০ ডলার নেওয়া হয়েছিল লোন প্রসেসিং-ফি হিসাবে। নতুন ক্রেতার তখনও এটা খুবই সম্ভার লেনদেন মনে হয়েছিল। আর এই প্রক্রিয়া অনবরত প্রয়োগ করা হয়।

প্রথমবার আমি যখন বাড়ি বিক্রি করেছিলাম আমি শুধু ২,০০০ ডলার ফেরত দিয়েছিলাম। এই আদান-প্রদানে প্রয়োগিকভাবে আমার কোনো পয়সা দিতে হয়নি। আমার বিনিয়োগ থেকে 'রিটার্ন' বা ফেরত (ROI) ছিল অনন্ত। এটা একটা শূন্য থেকে প্রচুর উপার্জনের উদাহরণ।

দ্বিতীয় আদান-প্রদান যখন বাড়ি আবার বিক্রি করা হল, আমি ২০,০০০ ডলার আমার পকেটেই রেখে দিতাম আর দেনার মেয়াদ ৩০ বছর বাড়িয়ে দিতাম। যদি আমাকে টাকা বানাবার জন্য টাকা দেওয়া হয় তাহলে আমার আর ও আই (ROI) কত হবে? আমি জানি না, কিন্তু আমি নিশ্চিত যে এটা প্রতি মাসে ১০০ ডলার জমানোর থেকে বেশি। এটা আসলে প্রায় ১৫০ ডলার থেকে শুরু। কারণ এটা ট্যাক্স দেবার পরের রোজগার। বাস্তবে ১৫০ ডলার রোজগার করে, আর উপর ট্যাক্স দিয়ে ১০০ টাকা হাতে পাওয়া যায় যেটা ৪০ বছর ধরে পাঁচ শতাংশ সুদে জমাতে হচ্ছে। এই পাঁচ শতাংশ সুদের উপর আবার আপনাকে ট্যাক্স দিতে হচ্ছে। এটা খুব বুদ্ধিমানের কাজ নয়। এটা নিরাপদ হতে পারে কিন্তু বুদ্ধির পরিচয় নয়।

আজকে, ১৯৯৭-এর যখন আমি এই বই লিখছি বাজারের অবস্থা পাঁচ বছর আগের তুলনায় সম্পূর্ণ বিপরীত। ফিনিক্সের রিয়্যাল স্টেট-এর বাজার ইউ.এস.এ-র ঈর্ষার কারণ। যে বাড়িগুলো আমরা ৬০,০০০ ডলারে বিক্রি করেছিলাম এখন সেগুলোর মূল্য ১,১০,০০০ ডলারের সমান। কিছু পূর্বচুক্তির সুযোগ এখনও পাওয়া যাচ্ছে কিন্তু এটা আমার একটা মূল্যবান সম্পত্তি অর্থাৎ আমার সময় নষ্ট করে খুঁজে বার করতে হবে। ওগুলো এখন খুবই অল্প। কিন্তু আজও হাজার হাজার ক্রেতা

এই ধরনের বেচা-কেনার সুযোগে আর্থিক লাভের সম্ভাবনা পাওয়া যাচ্ছে। বাজারের পরিবর্তন হয়ে গেছে। এখন সম্পদ তালিকায় অন্তর্ভুক্ত করতে হবে অন্যান্য সুযোগ।

‘আপনি এটা এখানে করতে পারেন না’, ‘এটা আইনবিরুদ্ধ’, ‘আইন মিথ্যে কথা বলছেন’।

আমি প্রায়ই এই ধরনের মন্তব্য শুনি। কিন্তু ‘ওটা কিভাবে করতে হয় আমাকে দেখিয়ে দিতে পারেন কি?’ এমন মন্তব্য শুনি। কিন্তু ‘ওটা কিভাবে করতে হয় আমাকে দেখিয়ে দিতে পারেন কি?’ এমন মন্তব্য কমই শোনা যায়।

অঙ্কটা সোজা। অ্যালজেবরা বা ক্যালকুলাসের প্রয়োজন নেই। আমি বেশি লিখি না কারণ এসক্রে কোম্পানি আইনসংক্রান্ত সমস্ত আদান-প্রদান এবং লেন-দেন এর দেখাশোনা ও পরিচালনা করে। আমার ছাদ মেরামত করতে হয় না অথবা টয়লেট খুলতে হয় না কারণ মালিকরা সেটা করে। তাদের বাড়ি। মাঝেমধ্যে কেউ অবশ্য পাওয়া মেটায় না। তবে সে তো খুবই ভাল, কারণ তারা দেরি করলে আলাদা ফি দিতে হয় অথবা তারা বাড়ি ছেড়ে চলে যায় আর সম্পত্তিটা আবার বিক্রি করা হয়। আদালতের কার্যপ্রণালী সেসবের দেখাশোনা করে।

আপনার এলাকায় এটা কার্যকর নাও হতে পারে। বাজারের অবস্থা ভিন্ন হতে পারে। কিন্তু এই উদাহরণটা দেখে বোঝা যায় কিভাবে একটা সরল অর্থনৈতিক কার্যপ্রণালী অত্যন্ত অল্প পয়সায় কম ঝুঁকি নিয়ে হাজার হাজার ডলার সৃষ্টি করতে পারে। অর্থ যে শুধু একটা চুক্তি এটা তারই উদাহরণ। মাধ্যমিক স্কুলের বিদ্যাসম্পন্ন যে কেউ এটা করতে পারে।

তবুও, বেশির ভাগ লোক তা করবেন না। বেশির ভাগ লোক গতানুগতিক উপদেশ শুনবে, ‘পরিশ্রম করে কাজ করো আর অর্থ জমাও।’

প্রায় ৩০ ঘন্টা কাজ করার পর মোটামুটি ১,৯০,০০০ ডলার সম্পত্তি সৃষ্টি হয়েছিল আর কোন ট্যাক্স দিতে হয়নি।

আপনার কোনটা কঠিন মনে হচ্ছে?

১। পরিশ্রম করে কাজ করুন, ৫০ শতাংশ ট্যাক্স দিন, যা বাকি থাকে সঞ্চয় করুন। সঞ্চিত ধনে পাঁচ শতাংশের সুদ পাওয়া যায়, তাতেও ট্যাক্স নেওয়া হয়।

আমার সর্বসম্মত জীবনদর্শন হল সম্পত্তির তালিকায় বীজ বপন করা। সেটাই আমার ফরমুলা। আমি শুরু করি ছোটভাবে আর বীজ বপন করি। কিছু বেড়ে ওঠে, কিছু বাড়ে না।

আমাদের রিয়্যাল স্টেট করপোরেশানে, কয়েক মিলিয়ন ডলার দামের সম্পত্তি আছে। এটা আমাদের নিজেদের আর ই আই টি (REIT) অথবা রিয়্যাল স্টেট ইনভেস্টমেন্ট স্ট্রাস্ট। আমার মূল বক্তব্য হচ্ছে এই মিলিয়নগুলোর বেশির ভাগ শুরু হয়েছে ৫,০০০ ডলার থেকে ১০,০০০ ডলার এর ছোট বিনিয়োগ দিয়ে। এই সমস্ত নগদ পয়সা ভাগ্য ভাল থাকায় দ্রুত বর্ধমান বাজার ধরনে পেরেছে, ট্যাক্স না দিয়েই বেড়েছে, বহু বছর ধরে বারবার কেনাবেচা হয়েছে।

আমাদের একটা করপোরেশান পরিবেষ্টিত স্টক পোর্টফোলিও আছে, এটাকে আমার স্ত্রী আর আমি আমাদের ব্যক্তিগত মিউচুয়াল ফান্ড বলি। আমাদের অনেক বন্ধু আছে যারা বিশেষভাবে আমাদের মত বিনিয়োগকারীদের সাথে কেনাবেচা করে যাদের হাতে প্রতি মাসেই বিনিয়োগ করার মত কিছু অতিরিক্ত অর্থ থাকে। আমরা অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ, দূরকল্পী প্রাইভেট কোম্পানি কিনি যারা ইউনাইটেড স্টেটস্, অফ আমেরিকা বা কানাডার স্টক এক্সচেঞ্জে সবেমাত্র সার্বজনীন হতে চলেছে। কত দ্রুত লাভ করতে পারে তার উদাহরণ হচ্ছে- যেমন- কোম্পানি সার্বজনীন হবার আগে একেকটা ২৫ সেন্ট দামে ১,০০,০০০ শেয়ার কেনা হল। ছ'মাস পরে, কোম্পানি শেয়ার ভালভাবে পরিচালিত হয়, দাম বাড়তে থাকে আর স্টক বেড়ে শেয়ার প্রতি ২০ ডলার বা আরও বেশি হয়ে যায়। এমন বছর গেছে যখন মাত্র এক বছরের কম সময়ে আমাদের ২৫,০০০ ডলার এক মিলিয়ন পরিণত হয়ে গেছে।

যদি আপনি জানেন আপনি কি করছেন তাহলে এটাকে জুয়া বলবেন না। এটা জুয়া তখনই হবে যদি আপনি শুধু একটা লেনদেনে অর্থ দেন আর ভগবানের কাছে লাভের প্রার্থনা করেন। আমার বক্তব্য হল আপনার ক্ষতি কম করা ও ঝুঁকি কমানোর জন্য প্রায়োগিক জ্ঞান, বুদ্ধি আর খেলার প্রতি ভালবাসা ব্যবহার করুন। নিশ্চয়ই, ঝুঁকি সবসময়েই থাকে। অর্থগত বুদ্ধিমত্তা দিয়েই ক্ষতির পরিস্থিতির উন্নতি করা যায়। এইভাবে যা একজনের কাছে ঝুঁকিপূর্ণ আরেকজনের কাছে তা কম ঝুঁকিপূর্ণ। সেজন্যই আমি লোকেদের স্টক, রিয়্যাল স্টেট বা অন্যান্য বাজারে বিনিয়োগ না করে অর্থগত জ্ঞানলাভে উৎসাহ দিতে চাই। আপনি যত বুদ্ধিমান ও বিচক্ষণ হয়ে উঠবেন তত ক্ষতিকে লাভে পরিণত করাতে পারবেন।

যে সমস্ত স্টকের খেলায় আমি বিনিয়োগ করি সেগুলো বেশির ভাগ লোকের পক্ষে অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ এবং মোটেই গ্রহণযোগ্য বলে পরামর্শ দেবার মত নয়। আমি এই খেলাটা ১৯৭৯ থেকে খেলছি তাই এই খেলাটা আমি ভালভাবে জানি কিন্তু আপনি যদি আবার পড়েন এই ধরনের বিনিয়োগ বেশির ভাগ লোকের জন্য অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ, তাহলে আপনি হয়তো আপনার জীবনটাকে অন্যভাবে বাজাতে পারবেন, যাতে আপনার পক্ষে ২৫,০০০ ডলারকে এক বছরে এক মিলিয়নে পরিণত করার ক্ষমতাটা কম ঝুঁকির ব্যাপার হয়।

যেমন- আমি আগেও বলেছি, আমি যা যা লিখেছি তা গ্রহণযোগ্য উপদেশ বলে লিখিনি। এটা শুধু এই বোঝবার উদাহরণ হিসাবে ব্যবহার করা হয়েছে যে এটা সোজা এবং সম্ভব। একজন সাধারণ লোকের পক্ষে বছরে ১,০০,০০০ ডলারের বেশি পরোক্ষ রোজগার খুবই ভাল এবং তা অর্জন করা তেমন কঠিন নয়। বাজারের উপর নির্ভর করে এবং আপনি কত বুদ্ধিমান সেই অনুযায়ী ৫ থেকে ১০ বছরের মধ্যেই তা করা সম্ভব। আপনার জীবনধারণের খরচ যদি কম রাখতে পারেন, তাহলে এই অতিরিক্ত ১,০০,০০০ ডলারের রোজগার ভালই, সে আপনি কাজ করুন আর না করুন। ইচ্ছা হলে আপনি কাজ করতে পারেন বা অবসর নিতে পারেন আর গভর্নমেন্টের ট্যাক্স সিস্টেমকে বিরুদ্ধে না করে আপনার সমর্থনে কাজে লাগাতে পারেন।

আমার ব্যক্তিগত ভিত্তি হচ্ছে রিয়্যাল স্টেট। আমার রিয়্যাল স্টেট ভাল লাগে কারণ এটা স্থায়ী এবং ধীর গতিসম্পন্ন। আপনি আমার ভিত দূত রাখি। আমার ক্যাশফ্লো যথেষ্ট অবিচলিত এবং যদি

ঠিকভাবে দেখাশোনা করা যায় দাম বাড়ার একটা ভাল সুযোগ আছে। রিয়্যাল স্টেটের দৃঢ় ভিত্তি থাকার সুবিধা হচ্ছে, আমি যে দূরকল্পী স্টক কিনি তাতে আরও ঝুঁকি নেবার সুযোগ দেয়।

যদি আমি স্টক মার্কেটে অনেক লাভ করি, আমি লাভের উপর আমার ‘ক্যাপিটাল গেন’ ট্যাক্স দিয়ে দেই আর যা বাকি থাকে, রিয়্যাল স্টেটে বিনিয়োগ করি, এইভাবে আবার আমার সম্পত্তির ভিত্তি নিরাপদ করি।

রিয়্যাল স্টেটের বিষয়ে শেষ কথা বলি। আমি সারা পৃথিবী ঘুরে বেড়িয়েছি আর বিনিয়োগ করার শিক্ষা দিয়েছি। প্রত্যেক শহরে আমি লোকেদের বলতে শুনছি রিয়্যাল স্টেট সম্ভায় কেনা যায় না। আমার অভিজ্ঞতা কিন্তু তা না। এমন কি নিউইয়র্ক আর টোকিওতেও শহরের ঠিক বাইরে সেরা সওদাগুলো বেশির ভাগ লোকের দৃষ্টি এড়িয়ে যায়। সিঙ্গাপুরে সম্প্রতি যেখানে রিয়্যাল স্টেটের দাম খুব চড়া সেখানেও গাড়ি চালিয়ে যাবার সামান্য দূরত্বে ভাল সওদা খুঁজে পাওয়া যাবে। তাই যখনই আমি কাউকে বলতে শুনি, ‘আপনি এখানে ওটা করতে পারেন না,’ আমি তাদের মনে করিয়ে দেই হয়তো তারা আসলে বলতে চাইছে, ‘আমি এখন পর্যন্ত জানি না ওটা এখানে কিভাবে করা যায়।’

সুবর্ণ সুযোগগুলো চোখে দেখা যায় না। তাদের দেখার জন্য চাই মন। বেশির ভাগ লোক ধনী হতে পারেন না কারণ তাদের সামনের যে সুযোগগুলো রয়েছে তা চিনে নেওয়ার আর্থিক প্রশিক্ষণ তাদের নেই।

আমায় প্রায়ই জিজ্ঞাসা করা হয়, ‘আমি কিভাবে শুরু করবো?’

শেষ অধ্যায়ে আমি দশটা পদক্ষেপের প্রস্তাব দিয়েছি যা আমি আমার নিজের আর্থিক স্বাধীনতার পথে অনুসরণ করেছি। কিন্তু সবসময় আনন্দ করার কথা মনে রাখবেন। এটা শুধুই একটা খেলা। কোন সময় আপনি জেতেন কোন সময়ে আপনি শেখেন। ব্যাপারটা উপভোগ করুন। বেশিরভাগ লোক কখনই জেতে না, কারণ তাদের হারার ভয় বেশি। তাই আমার কাছে স্কুল এত অর্থহীন মনে হয়। স্কুলে আমরা শিখি ভুল করাটা খারাপ আর ভুল করার জন্য আমরা শাস্তি পাই। তবুও, যদি আপনি খেয়াল করেন মানুষ শেখার জন্য এমনভাবে সৃষ্ট যে আমরা ভুল করার মধ্যে দিয়েই শিখি। আমরা হাঁটতে শিখি আছাড় খেয়ে। আমরা যদি কখনও না পড়ে যাই আমরা হাঁটতে শিখি না। সাইকেল চালাতে শেখার ক্ষেত্রেও একই কথা খাটে। আমার এখনো হাঁটতে দাগ আছে, কিন্তু আজ আমি কিছু না ভেবেই সাইকেল চালাতে পারি। ধনী হবার ক্ষেত্রেও ঐ একই কথা সত্যি। দুর্ভাগ্যক্রমে বেশির ভাগ লোক ধনী না হবার কারণ তারা হারার ভয়ে আতঙ্কিত। বিজেতার হারতে ভয় করে না। কিন্তু যারা হেরে যায় তারা ভয় পায়। সাফল্যের প্রক্রিয়ার একটা অংশ বিফলতা। যে সব লোকেরা বিফলতা এড়ায় তারা সাফল্যকেও এড়িয়ে যায়।

আমি অর্থকে প্রায় আমার টেনিস খেলার মতই দেখি। আমি জোরে খেলি, ভুল করি, সংশোধন করি, আরও ভুল করি, সংশোধন করি আর ক্রমে উন্নতি করি। যদি আমি খেলায় হেরে যাই, আমি নেটের কাছে যাই, প্রতিপক্ষের সাথে করমর্দন করি, হাসি আর বলি, ‘পরের রবিবার আবার দেখা হবে।’

দুই ধরনের বিনিয়োগকারী হয়।

১। প্রথম আর সব থেকে সাধারণ ধরনের লোক ‘প্যাকেজ বিনিয়োগত কেনে। তারা একটা খুচরা বিক্রয়কেন্দ্রে, যেমন- রিয়্যাল স্টেট কোম্পানি বা স্টক ব্রোকার বা ফিনানসিয়াল প্ল্যানারকে ফোন করে আর কিছু একটা কেনে। এটা মিউচুয়াল ফান্ড, আর.ই.আই.টি, স্টক বা বন্ড হতে পারে। এটা বিনিয়োগের একটা ভাল আর পরিষ্কার উপায়। উদাহরণ দেওয়া যেতে পারে, একজন ক্রেতা কমপিউটারের দোকানে গিয়ে সোজাসুজি একটা কমপিউটার কিনলো।

২। দ্বিতীয় ধরনের বিনিয়োগকারী হচ্ছে যারা বিনিয়োগ সৃষ্টি করে। এই বিনিয়োগকারীর সাধারণ লেনদেন জোগাড় করে। এটা ক্রেতার পছন্দ অনুযায়ী বানানোর মত। আমি কমপিউটারের ভিন্ন ভিন্ন অংশ কি করে একত্র করে জানি না। কিন্তু আমি নিশ্চয়ই জানি কি করে টুকরো টুকরো সুযোগ একত্র করা যায় অথবা সেসব লোকেরা এই কাজ করে তাদের জানি।

এই দ্বিতীয় ধরনের বিনিয়োগকারীরাই খুব সম্ভবত পেশাদারী বিনিয়োগকারী। কখনও কখনও সব টুকরোগুলোকে একত্র করতে বহু বছর লাগে। আবার, কখনও তারা একত্রিত হয়ই না। আমার ধনবান বাবা আমাকে এই দ্বিতীয় প্রকারের বিনিয়োগকারী হতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। কি করে ভিন্ন ভিন্ন টুকরোগুলো একসাথে করা যায় সেটা শেখা গুরুত্বপূর্ণ কারণ সেখানেই লুকিয়ে আছে বিরাট জয়ের সুযোগ তবে যদি ভাগ্য বিরূপ হয় তাহলে বিরাট ক্ষতিও হতে পারে।

যদি আপনি দ্বিতীয় ধরনের বিনিয়োগকারী হতে চান আপনাকে তিনটি প্রধান দক্ষতা গড়ে তুলতে হবে। অর্থগতভাবে বিচক্ষণ হতে যা প্রয়োজন তার সাথে এই তিনটি দক্ষতা জুড়তে হবে :

১। এমন একটা সুযোগ যা বাকি সবার দৃষ্টি এড়িয়ে গেছে সেটা কিভাবে খুঁজে পাওয়া যাবে? যা অন্যদের চোখ এড়িয়ে গেছে তা আপনি আপনার বুদ্ধি দিয়ে দেখবেন। উদাহরণস্বরূপ, আমার এক বন্ধু এই পুরানো ভেঙে যাওয়া বাড়িটা কিনেছেন। এটা দেখে ভুতুড়ে মনে হয়। সবাই ভাবছেন কেন উনি ওটা কিনেছেন। উনি যা দেখেছিলেন, যা আমরা দেখতে পাইনি তা হচ্ছে বাড়িটার সাথে অতিরিক্ত চারটে ফাঁকা জমির টুকরো আছে। তিনি টাইটেল কোম্পানির কাছে গিয়ে সেটা বুঝতে পারেন। বাড়িটা কেনার পর তিনি বাড়িটা ভেঙে ফেলেন এবং বিল্ডারের কাছে বিক্রি করেন, যে দামে তিনি পুরোটা কিনেছিলেন তার তিন গুণ দামে। তিনি মাত্র দু’মাসের কাজে ৭৫,০০০ ডলার উপার্জন করতে পেরেছিলেন। এটা অনেক অর্থ নয়, কিন্তু এটা ন্যূনতম বেতনের চেয়ে বেশি এবং প্রায়োগিকভাবে খুব কঠিন নয়।

২। কি করে অর্থ জোগাড় করতে হয়। সাধারণ লোকেরা শুধু ব্যাংকে যায়। এই দ্বিতীয় ধরনের বিনিয়োগকারীর জানা প্রয়োজন, কি করে পুঁজি জোগাড় করা যায় এবং এমন অনেক উপায় আছে যার জন্য ব্যাংকে যাবার দরকার পড়ে না। শুরুতে আমি শিখেছিলাম ব্যাংকের সাহায্য ছাড়া কি করে বাড়ি কেনা যায়। বাড়িটা তেমন গুরুত্বপূর্ণ নয়, কিন্তু অর্থোপার্জন দক্ষতার যা শিক্ষা তা অমূল্য।

প্রায়ই আমি লোকেদের বলতে শুনি, ‘ব্যাংক আমাকে ধার দেবে না।’ অথবা ‘আমার ওটা কেনার টাকা নেই।’ আপনি যদি দ্বিতীয় ধরনের হতে চান, আপনার শেখার প্রয়োজন কি করে সেটা করা যায় যেটা বেশির ভাগ লোককে বাধা দিচ্ছে? অন্য কথায়, বেশির ভাগ লোকের অর্থভাব তাদের কেনাবেচায় বাধা দিচ্ছে। আপনি যদি এই বাধাটা এড়াতে পারেন যারা এই দক্ষতাটা শেখেনি তাদের থেকে আপনি অনেক এগিয়ে যাবেন। অনেকবার এরকম হয়েছে আমার ব্যাংকে একটাও পয়সা না থাকা সত্ত্বেও আমি একটা বাড়ি, স্টক, অথবা অ্যাপার্টমেন্ট বিল্ডিং কিনেছি। আমি একবার একটা অ্যাপার্টমেন্ট হাউস কিনেছিলাম ১.২ মিলিয়ন ডলার দিয়ে। আমি একটা লিখিত চুক্তি ক্রেতা আর বিক্রেতার মধ্যে করেছিলাম, যাকে বলে ‘টাইং ইট আপ’। আমি তারপর জমা হিসাবে ১,০০,০০০ ডলার যোগাড় করেছিলাম ফলে আমি বাকি টাকাটা যোগাড় করতে আরও ৯০ দিন সময় পেয়েছিলাম। আমি এটা কেন করেছিলাম? কারণ আমি জানতাম এর দাম দুই মিলিয়ন ডলার। আমি কখনও টাকাটা তুলিইনি। বরং যিনি আমাকে ১,০০,০০০ ডলার দিয়েছিলেন তিনি এই লেনদেনটা খুঁজে বার করার জন্য আমাকে ৫০,০০০ ডলার দিয়েছিলেন। তিনি তারপর আমার জায়গায় চলে এসেছিলেন আর আমি ঐ লেনদেন থেকে সরে গিয়েছিলাম। পুরো কাজটায় আমার সময় লেগেছিল তিন দিন। আবার বলি, আপনি কি কিনছেন তার চেয়ে আপনি কি জানেন সেটা জরুরি। বিনিয়োগ করা কেনা নয়। এক্ষেত্রে আপনার জ্ঞানটা জরুরি

৩। কি করে বুদ্ধিমান লোকদের সংগঠিত করা যায়? সেই মানুষটাই বুদ্ধিমান যে নিজের চেয়েও বুদ্ধিমান লোকেদের সঙ্গে কাজ করে বা তেমন লোকেদের কাজে নিযুক্ত করে। যখন আপনার উপদেশের প্রয়োজন হবে অবশ্যই বিচক্ষণভাবে উপদেষ্টা বেছে নেবেন।

অনেক কিছু শেখার আছে কিন্তু এর পুরস্কারও আকাশচুম্বী হতে পারে। যদি আপনি এসব দক্ষতা শিখতে না চান তাহলে আপনাকে এক নম্বরের বিনিয়োগকারী হওয়ার উপদেশ দেব। আপনি যা জানেন সেটাই আপনার সব থেকে বড় ধন। আপনি যা জানেন না সেটাই আপনার সব থেকে বড় ঝুঁকি।

ঝুঁকি সবসময়েই আছে, কাজেই ঝুঁকি এড়িয়ে না গিয়ে তা মোকাবিলা করার চেষ্টা করুন।

কীভাবে বাধা অতিক্রম করা যায়

মানুষ অধ্যয়ন করে আর্থিক স্বাক্ষর হয়ে যাওয়া সত্ত্বেও তাদের আর্থিক স্বাধীনতার পথে তখনও বাধা আসতে পারে। পাঁচটি প্রধান কারণবশতঃ আর্থিক বিষয়ে বিচক্ষণ ব্যক্তিও যথেষ্ট সম্পত্তি সংগ্রহ করতে পারে না। এমন সম্পদ যা প্রচুর অঙ্কের ক্যাশফ্লো দেয়। এমন সম্পদ যা তাদের কাঙ্ক্ষিত জীবনযাপনের সুযোগ ও মুক্তির প্রতিশ্রুতি দেয়, সারাটা জীবন বিলের টাকা জমা দেওয়ার জন্য গলদঘর্ম হওয়ার হাত থেকে রেহাই দেয়।

১। ভীতি

২। বিশ্বনিন্দা করার অভ্যাস

৩। আলস্য

৪। বদভ্যাস

৫। ঔদ্ধত্য

এক নম্বর কারণ : অর্থ হারানোর ভয়কে অতিক্রম করা। আমার এখনও পর্যন্ত এমন কারো সাথে দেখা হয়নি যে সত্যি আর্থিক ক্ষতি পছন্দ করে। আর আমি এত বছরে এমন কোনো ধনী ব্যক্তি দেখিনি যে কখনো আর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়নি। কিন্তু আমি এমন অনেক গরীব লোক দেখেছি যারা বিনিয়োগে একটা পয়সাও হারায়নি।

অর্থ হারাবার ভয়টা সত্যি। এটা প্রত্যেকের আছে। এমন কি বড়লোকদেরও। কিন্তু এই ভয়টা সমস্যা নয়। আপনি কিভাবে ভয়টার মোকাবিলা করছেন সেটাই বিবেচ্য। আপনি হারানোটা কিভাবে দেখছেন। আপনি কিভাবে আপনার অসফলতাক মোকাবিলা করছেন সেটাই জীবনে প্রভেদ আনে। সেটা জীবনের সব ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য, শুধু অর্থের ব্যাপারে নয়। একজন ধনী ব্যক্তি আর একজন গরীব ব্যক্তির মধ্যে প্রধান তফাত হল তারা কিভাবে তাদের ভয়ের মোকাবেলা করছে।

ভয় থাকাটা স্বাভাবিক। অর্থের ব্যাপারে হলে ভীতু হওয়াও স্বাভাবিক। আপনি তা সত্ত্বেও ধনী হতে পারেন। আমরা সবাই কোনো বিষয়ে বাহাদুর আবার অন্য কোনো বিষয়ে ভীতু। আমার বন্ধুর স্ত্রী এমার্জেন্সি রুমের নার্সের কাজ করেন। রক্ত দেখলেই তার কাজের দ্রুততা বেড়ে যায়। কিন্তু আমি যদি বিনিয়োগের কথা বলি, তিনি পালিয়ে যান। আমি কিন্তু রক্ত দেখে পালিয়ে যাই না। আমি অঙ্গান হয়ে যাই।

আমার ধনবান বাবা অর্থ সম্বন্ধে ভীতির ব্যাপারে ওয়াকিবহাল। কেউ কেউ সাপকে ভীষণ ভয় পায়। কেউ কেউ অর্থ হারানোর ব্যাপারে ভীষণ ভয় পায়। ‘দুটোই আতঙ্ক, তিনি বলতেন। তাই তার অর্থ হারানোর আতঙ্কের সমাধান ছিল এই ছোট্ট ছড়াটা। ‘আপনি যদি ঝুঁকি আর দুঃশ্চিন্তাকে ঘৃণা করেন...তাড়াতাড়ি শুরু করুন।

তাই ছোটবেলা থেকে ব্যাংক সঞ্চয়ের অভ্যাস করতে পরামর্শ দেয়। আপনি যদি অল্প বয়সে শুরু করেন, ধনী হওয়া সোজা। যে ২০ বছরে সঞ্চয় শুরু করে আর যে ৩০ বছরে সঞ্চয় শুরু করে তার মধ্যে বিস্তর ফারাক আছে। বলা হয় যে চক্রবৃদ্ধি সুদের ক্ষমতা পৃথিবীর বিস্ময়কর বিষয়গুলোর একটা। ম্যান হ্যাটান দ্বীপ কেনাটা সর্বসময়ের সেরা সওদার একটা বলে ধরা হয়। নিউইয়র্ক ২৪ ডলার দিয়ে কেনা হয়েছিল। তবু যদি ঐ ২৪ ডলার বছরের চার শতাংশ সুদে বিনিয়োগ করা যেত, তাহলে ১৯৯৫-র মধ্যে ঐ ২৪ ডলার ৮ ট্রিলিয়ন ডলারের চেয়েও বেশি হতো। ১৯৯৫ সালের রিয়্যাল স্টেটের দামে ম্যানহ্যাটান আবার কোয়েত এবং তারপরেও অর্থ পড়ে থাকতো তাই দিয়ে এল, এর একটা বড় অংশ কেনা যেত।

আমার প্রতিবেশী একটা বড় কমপিউটার কোম্পানিতে কাজ করেন। তিনি ওখানে ২৫ বছর যাবৎ কাজ করছেন। আর পাঁচ বছর পর উনি কোম্পানিটা ছেড়ে দেবেন আর তাঁর ৪০% অবসর

পরিকল্পনায় চার বিলিয়ন ডলার জমা হবে। এগুলো বেশির ভাগ বিরাট লাভে মিউচুয়াল ফাণ্ডে বিনিয়োগ করা আছে যেগুলো তিনি বন্ড আর গভর্নমেন্ট সিকিউরিটিতে বদলে নিতে পারবেন। অবসর গ্রহণের সময় তার বয়স মোটে ৫৫ বছর হবে আর বছরে ৩,০০,০০০ ডলারের বেশি পরোক্ষ আয় থাকবে, যা তার বেতনের থেকে বেশি। তাহলে এটাও করা যায় যদি একটা অবসরের পরিকল্পনা নিশ্চিত করতে হবে। আর আপনার একজন বিশ্বস্ত ফিন্যানশিয়াল প্ল্যানার থাকা উচিত যে আপনাকে বিশ্বাস করেন যে আপনাকে বিনিয়োগ ইত্যাদি করাতে সাহায্য করবে।

কিন্তু কি হবে যদি আপনার সময় বেশি না থাকে অথচ আপনি শীঘ্র অবসর নিতে চান। আপনি কিভাবে অর্থ হারাবার ভয়ের মোকাবিলা করবেন?

আমার নির্ধন বাবা কিছুই করেননি। তিনি শুধু বিষয়টা এড়িয়ে গেছেন এবং আলোচনা করতেও রাজি ছিলেন না।

অথচ আমার ধনবান বাবা টেক্সাসবাসীদের মত ভাবনাচিন্তা করার পরামর্শ দিয়েছিলেন। ‘আমি টেক্সাস আর টেক্সানদের ভালবাসি, তিনি বলতেন। টেক্সাসে সবকিছুই তুলনামূলকভাবে বড়। যখন টেক্সানরা জেতে তারা বড়ভাবে জেতে। আর যখন হারে তখনও তা দেখার মত।

‘তার তো হারতে ভালবাসে?’ আমি জিজ্ঞাসা করেছিলাম।

‘আমি তা বলছি না। কেউই হারতে চায় না। তুমি আমাকে একজন খুশি অথচ পরাজিত লোক দেখাও আর আমি তোমাকে একজন পরাজিত লোকের মনোভাব দেখাবো,’ ধনবান বাবা বলেছিলেন। আমি টেক্সাসবাসীদের ঝুঁকি, পুরস্কার আর অসফলতার প্রতি মনোভাবের কথা বলছি। এইভাবেই তারা জীবনের মোকাবিলা করে। তারা বড়ভাবে বাঁচে। এখানের চারপাশের মত নয় যারা অর্থ-সংক্রান্ত বিষয়ে আরশোলার মতন বাঁচে তারা সব সময় আতঙ্কিত থাকে যে তাদের উপর কেউ আলো ফেলবে। যদি দোকানদার চার আনা কম দেয় তাও ঘ্যানঘ্যান করে।

ধনবান বাবা বোঝাতে থাকলেন।

‘আমি যা সবচেয়ে পছন্দ করি তা হচ্ছে টেক্সাসবাসীদের মনোভাব। তারা জিতে গর্বিত হয়, আবার হেরে গিয়েও বড়াই করে। টেক্সাসে একটা প্রবাদ আছে, ‘আপনি যদি দেউলিয়া হন তাও বড়ভাবে হোন। আপনি একটা ডুপ্লেস্ট্রের জন্য দেউলিয়া হয়েছেন একথা স্বীকার করতে চাইবেন না। এখানে চারপাশের লোকেরা ব্যর্থতাকে এত ভয় পায় যে তাদের কাছে দেউলিয়া হবার মত একটা ডুপ্লেস্ট্রও নেই।’ তিনি সবসময় মাইক আর আমাকে বলতেন আর্থিকভাবে সফল না হওয়ার প্রধান কারণ হল লোকেরা অত্যন্ত সাবধানে খেলছে। লোকেরা হারাবার ভয়ে এত ভীত যে তারা হেরে যায় তিনি বলতেন।

এককালীন এন, এফ এল-এর কোয়ার্টার ব্যাক, ফ্যানটার কেনটন এটাকে আবার একটু অন্যভাবে বলেছেন, ‘জয়ের মানে হারতে ভয় না পাওয়া।

আমার নিজের জীবনে আমি লক্ষ্য করেছি জেতার পরেই সাধারণত হার আসে। আমি সাইকেল চালাতে শেখার আগে, অনেকবার পড়ে গিয়েছিলাম। আমার এরকম গলফারের সাথে দেখা হয়নি যে কখনো একটাও গলফেল বল হারায়নি। আমি এইরকম লোক কখনো দেখিনি যারা প্রেমে পড়েছে কিন্তু কখনো হৃদয়ভঙ্গ হয়নি। আর আমার কখনো এমন ধনীর সাথে দেখা হয়নি যার কখনো অর্থাভাব হয়নি।

তাই বেশির ভাগ লোকের জন্য আর্থিকভাবে না জেতার কারণ হল অর্থ হারানোর দুঃখ তাদের কাছে ধনী হবার আনন্দের চেয়ে অনেক বেশি। টেক্সাসের আরেকটি কথা আছে, ‘সবাই স্বর্গে যেতে চায় কিন্তু কেউ মরতে চায় না। বেশি ভাগ লোক স্বপ্ন দেখে বড়লোক হবার, কিন্তু অর্থ হারাবার ভয়ে সন্ত্রস্ত হয়ে থাকে। তাই তারা স্বর্গে পৌঁছাতে পারে না।

ধনী-বাবা মাইক আর আমাকে তাঁর টেক্সাসে যাবার বিষয় গল্প শোনাতেন। ‘তোমরা যদি ঝুঁকি, পরাজয় আর অসফলতার মোকাবিলা করা শিখতে চাও, তাহলে তোমরা স্যান অ্যান্টোনিও যাও, অ্যালমো দেখ। অ্যালমো হচ্ছে বীর লোকেদের এমন এক গল্প যারা অদম্য বাধার বিরুদ্ধে সফল হবার কোনো আশা নেই জেনেও যুদ্ধ বেছে নিয়েছিলেন। তারা আত্মসমর্পনের পরিবর্তে মৃত্যুকে বেছে নিয়েছিলেন। এটা একটা প্ররোচাদায়ক গল্প যা অধ্যয়ন করা উচিত। এ এক সামরিক বাহিনীর বেদনাদায়ক পরাজয় বটে। তারা লাতি খেয়েছিল। বলতে পারো একটা অসফলতা ছিল। তাহলে টেক্সাসের লোকেরা কিভাবে অসফলতার মোকাবিলা করে? তারা এখনো চিৎকার করে, অ্যালমোর কথা মনে রাখবে।’

মাইক আর আমি এ গল্প অনেকবার শুনেছি। তিনি যখনই কোনো বড় কেনাবেচার জন্য ঘাবড়ে যেতেন, তিনি সবসময় এই গল্পটাই করতেন। যখন যথেষ্ট পরিশ্রম করার পর তাঁর পরিস্থিতি এমন হতো যে হয় হেরে যাবেন না হলে সফল হবেন, তখন তিনি আমাদের এই গল্প শোনাতেন। যতবার তিনি ভুল করার অথবা লোকসানের ভয় পেতেন, তিনি আমাদের এই গল্পটা বলতেন। এটা তাকে শক্তি দিত, কারণ এটা তাকে মনে করিয়ে দিত যে তিনি সবসময় এটা আর্থিক হারকে জয় এ পরিণত করতে পারেন। ধনবান বাবা জানতেন অসফলতা তাঁকে শুধু আরও দূঢ় এবং বুদ্ধিমান হতে সাহায্য করবে। উনি হারতে চাইতেন তা নয়। তিনি তার ক্ষমতা সম্পর্কে সচেতন ছিলেন এবং তিনি জানতেন তিনি হারকে কিভাবে গ্রহণ করবেন। তিনি হারকে গ্রহণ করতেন এবং ‘জয়’ এ পরিণত করতেন। এটাই তাকে বিজেতা এবং অন্যদের পরাজিত করেছিল। যেখানে বাকিরা পিছিয়ে গিয়েছিল এটা তাকে রেখা পার করার সাহস দিয়েছিল। এই জন্য আমি টেক্সানদের এত পছন্দ করি। তারা একটা অসফলতা গ্রহণ করে সেটাকে একটা পর্যটকদের গন্তব্যস্থলকে পরিণত করেছিল যার থেকে তাদের বেশ কয়েক মিলিয়ন রোজগার হয়।

কিন্তু বোধ হয় যে কথাগুলো আমার কাছে সব থেকে অর্থবহ মনে হয় তা হল ‘টেক্সানরা তাদের অসফলতাকে কবর দিয়ে রাখে না। তারা তার থেকে অনুপ্রাণিত হয়। তারা তাদের অসফলতাকে গ্রহণ করে এবং তাকে জয়ধ্বনিতে পরিণত করে। অসফলতা টেক্সানদের বিজেতা হবার প্রেরণা দেয়। কিন্তু এই ফরমুলাটা শুধু টেক্সানদেরই ফলমূল্য নয়। এটা প্রত্যেক বিজেতারই ফরমুলা।

ঠিক আমিও যেমন বলেছি যে সাইকেল থেকে পড়ে যাওয়াটা আমার সাইকেল চালাতে শেখার একটা অংশ। আমার মনে আছে পড়ে যাওয়াটা আমার সাইকেল শেখার জিদ আরও বাড়িয়ে দিয়েছিল। কম করতে পারিনি। আমি এও বলেছি আমি এমন কোনো গলফারকে দেখিনি যে একটাও গলফের বল হারায়নি। একজন সেরা পেশাদার গলফার হবার সময় একটা বল হারানো বা একটা প্রতিযোগিতার পরাজয় গলফারকে আরও ভালো হতে, আরও অনুশীলন করতে এবং আরও শিক্ষা নিতে প্রেরণা দেয়। এটাই ওদের আরওসুদৃষ্ক করে। বিজেতাদের ক্ষেত্রে, পরাজয় প্রেরণার কারণ হয়ে ওঠে। আর পরাজিতদের ক্ষেত্রে, তারা তাদের পরাজিত করে।

জন ডি রকফেলার বলেছিলেন, আমি সবসময় প্রতিটি আকস্মিক দুর্ঘটনাকে একটা সুযোগে পরিণত করতে চেষ্টা করেছি।’

আর আমি জাপানি আমেরিকান হিসাবে একথা বলতে পারি। অনেকে বলে পার্ল হারবার আমেরিকানদের ভুল। আমি বলি এটা জাপানদের ভুল। টোরা টোরা টোরা চলচ্চিত্রে একজন জাপানি নৌ-অধ্যক্ষ তার উৎফুল্ল অধীনস্থ কর্মচারীদের বলছেন, “আমার মনে হচ্ছে আমি একটা ঘুমন্ত শয়তানকে জাগিয়ে তুলেছি। ‘পার্ল হারবারকে মনে করো’ জয়ের আনন্দধ্বনিত পরিণত হয়েছিল। পরবর্তীকালে আমেরিকার এই বিরাত হার আমেরিকার জেতার প্রেরণা হয়ে দাঁড়িয়েছিল। এই বিরাত আমেরিকাকে মনোবল দিয়েছিল এবং আমেরিকা শীঘ্রই বিশ্বশক্তি হিসাবে উত্থিত হয়েছিল।

অসফলতা বিজেতাদের প্রেরণা দেয়। আবার এই অসফলতাই পরাজিতদের হারিয়ে দেয়। এটাই বিজেতাদের সবচেয়ে বড় গোপন রহস্য। এটা এমন এক রহস্য যা পরাজিতদের জানা নেই। বিজেতাদের সবচেয়ে বড় রহস্য হল অসফলতা বিজেতাদের প্রেরণা দেয়: তাই, তারা হারতে ভয় পায় না। ফ্র্যান টারকেনটনের উক্তি আবার উদ্ধৃত করছি, ‘জেতা মানে হারতে ভয় না পাওয়া। ফ্র্যান টারকেনটনের মত মানুষরা হারতে ভয় পায় না। কারণ তাদের ক্ষমতা সম্বন্ধে তারা ওয়াকিবহাল। তারা হারতে ঘৃণা বোধ করে, তাই তারা জানে হারা তাদের আরও ভাল হতে প্রেরণা দেবে। হারতে ঘৃণা করা আর হারতে ভয় পাওয়ার মধ্যে একটা বিরাত তফাত আছে। বেশির ভাগ লোক অর্থ হারাবার ভয়ে এত ভীত থাকে যে তারা হেরে যায়। তারা একটা ডুপ্লেসের জন্যই দেউলিয়া হয়ে যায়। আর্থিকভাবে তারা জীবনটাকে খুব সাবধানে, অত্যন্ত ছোট মাপে খেলে। তারা বড় বাড়ি, বড় গাড়ি কেনে কিন্তু বড় বিনিয়োগ কেনে না। ১০ শতাংশের উপর আমেরিকান জনতা আর্থিকভাবে সংঘর্ষ করে, কারণ তারা না হারার জন্য খেলে। তারা জেতার জন্য খেলে না।

তারা তাদের আর্থিক প্ল্যানার, অথবা অ্যাকাউন্টেন্ট অথবা স্টকব্রোকারের কাছে যায় এবং একটা সুস্মম পোর্টফোলিও কেনে। অনেকেই সি ডি, লো-ইন্ড বন্ড(যে বন্ড থেকে কম আমদানি হয়), এবং মিউচুয়াল ফান্ড (যেগুলো একই ধরনের মিউচুয়াল ফান্ডের মধ্যে আদান-প্রদান করা যায়) এবং কিছু ব্যক্তিগত স্টকে প্রচুর নগদ গচ্ছিত রাখেন। এটা নিরাপদ এবং বিচক্ষণ পোর্টফোলিও। কিন্তু এটা জেতার পোর্টফোলিও নয়। এটা একটা এমন একজনের পোর্টফোলিও যে হারতে চায় না।

আমাকে ভুল বুঝবেন না। এটা বোধ হয় ৭০ শতাংশ জনসংখ্যার জন্য অপেক্ষাকৃত ভাল পোর্টফোলিও ভয়াবহ। কারণ কোনো পোর্টফোলিও না থাকার চেয়ে একটা নিরাপদ পোর্টফোলিও

থাকা অনেক ভাল। যে নিরাপত্তা পছন্দ করে তার জন্য এ এক দারুণ পোর্টফোলিও। কিন্তু সাবধানে খেলা বা বিনিয়োগ পোর্টফোলিও সুখম রাখা সফল বিনিয়োগকারীদের খেলা নয়। আপনার যদি অল্প অর্থ থাকে আর আপনি ধনী হতে চান প্রথমে আপনার ‘দৃষ্টিনিবদ্ধ’ করতে হবে, সুসামঞ্জস্য থাকার চেষ্টা করবেন না। আপনি যদি কোনো সফল লোকের শুরুটা দেখেন, দেখবেন তারা সুসামঞ্জস্য ছিলেন না। সুসামঞ্জস্য মানুষ কোথাও যেতে পারে না। তারা এক জায়গায় দাঁড়িয়ে থাকে। অগ্রগতির জন্য, ভারসাম্য হারাতে হয়। তাহলে আপনি কিভাবে এগিয়ে যাওয়া শিখবেন।

থমাস এডিসন সুসামঞ্জস্য ছিলেন না। তিনি কেন্দ্রীভূত ছিলেন। বিল গেট সুসামঞ্জস্য ছিলেন না। তিনি কেন্দ্রীভূত ছিলেন। ডোনাল্ড ট্রাম্প কেন্দ্রীভূত ছিলেন। জর্জ সোরস কেন্দ্রীভূত ছিলেন। জর্জ প্যাটন ওঁর ট্যাক্সকে ছড়িয়ে ব্যবহার করেননি। তিনি ওগুলোকে জার্মান লাইনের দুর্বল জায়গাগুলোতে কেন্দ্রীভূত করে উড়িয়ে দিয়েছিলেন। ফরাসিরা ম্যাগনিট লাইলে সর্বত্র গুলি চালিয়েছিল। আর আপনি তাদের পরিণাম কি হয়েছিল তা জানেন।

আপনার যদি ধনী হবার কিছুমাত্র ইচ্ছা থাকে অবশ্যই নিজেকে কেন্দ্রীভূত করুন। অল্প কয়েকটা ঝুড়িতে অনেকগুলো ডিম রাখুন। গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণীর লোকেরা যা করে তা করবেন না অল্প কয়েকটা ডিম তারা অনেকগুলো ঝুড়িতে ছড়িয়ে রাখে।

আপনি যদি হারতে ঘৃণা করেন, সাবধানে খেলুন। যদি হারা আপনাকে দুর্বল করে দেয়, সাবধানে খেলুন। সামঞ্জস্যপূর্ণ বিনিয়োগ করুন। আপনার বয়স যদি ২৫ বছরের বেশি হয় আর আপনি যদি ঝুঁকি নিতে ভয় পান, নিজেকে বদলাবার দরকার নেই। সাবধানে খেলুন কিন্তু শীঘ্র শুরু করুন। আপনার বাসার ডিমগুলো আগে থেকেই যোগাড় করতে শুরু করুন কারণ এতে সময় লাগবে।

কিন্তু আপনার যদি স্বাধীনতার স্বপ্ন থেকে-ইঁদুর দৌড় থেকে আপনি যদি মুক্তি চান- আপনাকে নিজেকে যে প্রশ্নটা প্রথমে করতে হবে তা হচ্ছে, ‘আমি অসফলতায় কি প্রতিক্রিয়া দেখাবো? যদি অসফলতা আপনাকে জেতার প্রেরণা দেয়, তাহলে হয়তো আপনার চেষ্টা করা উচিত-তবে এতে ‘হয়তো’ শব্দটা আছে। যদি অসফলতা আপনাকে দুর্বল করে বা আপনার মেজাজ খারাপের কারণ হয়- যেমন কিছু খেয়ালী লোকদের হয় যারা নিজেদের মনঃপুত জিনিস না পেলেই প্রতিবার মামলা দায়ের করবার জন্য অ্যাটর্নীকে ডাকে তাহলে আপনি সাবধানে খেলুন। আপনার দিনের বেলায় চাকরি রাখুন। অথবা বন্ড এবং মিউচুয়াল ফান্ড কিনুন। কিন্তু মনে রাখুন এ আর্থিক ব্যবস্থায়ও ঝুঁকি আছে, যদিও তারা অপেক্ষাকৃত নিরাপদ।

আমি টেক্সাস, ফ্ল্যান টারকেনটন এদের উল্লেখ করে এসব কথা বলছি কারণ সম্পত্তির তালিকাবৃদ্ধি বাস্তবিকই সহজ। এতে কোনো বিশেষ স্বাভাবিক ক্ষমতা প্রয়োজন হয় না। এর জন্য প্রচুর পড়াশোনার দরকার নেই। পঞ্চম শ্রেণীর অঙ্কই যথেষ্ট। কিন্তু সম্পত্তি বৃদ্ধি একটা উচ্চ মনোভাবের খেলা। এর জন্য সাহস, ধৈর্য এবং অসফলতার প্রতি অসাধারণ দৃষ্টিভঙ্গির প্রয়োজন। পরাজিতরা অসফলতাকে এড়িয়ে যায়। আর অসফলতা পরাজিতদের বিজেতাতে পরিবর্তন করে। অ্যালামোর কথা মনে রাখবেন।

দ্বিতীয় কারণ। শঙ্কাকে (সন্দেহ) জয় করা। আকাশ ভেঙে পড়ছে। আমরা বেশির ভাগ সেই। ছোট্ট মুরগির গল্প জানি যে উঠোনের চারপাশে দৌড়ে গোলাবাড়ির সবাইকে আসন্ন বিপদ সম্পর্কে সাবধান করে বেড়াচ্ছিল। আমরা সবাই এরকম লোকেদের জানি। আমাদের সবার মধ্যেই এক ছোট্ট মুরগি আছে।

আর যেমন আমি আগে বলেছি বিষন্ন ব্যক্তি আসলে একটা ছোট মুরগি। যখন ভয় আর দ্বিধার মেঘ আমাদের ভাবনাকে আচ্ছন্ন করে আমরা সবাই এইরকম ছোট মুরগির মত অনুভব করি।

আমাদের প্রত্যেকের মনেই নানা দ্বিধা থাকে। ‘আমি বুদ্ধিমান নই। আমি যথেষ্ট ভাল নই।’ অমুকে আমার চেয়ে ভাল। আমাদের দ্বিধা বা আশঙ্কা আমাদের অচল করে দেয়। আমরা যদি খেলা খেলতে থাকি। কি হবে যদি আমি ঠিক বিনিয়োগ করার পরেই অর্থনীতি ভেঙ্গে পড়ে? অথবা, কি হবে যদি আমি নিয়ন্ত্রণ রাখতে না পারি এবং আমি পয়সাটা ফেরত দিতে না পারি? কি হবে যদি আমি ভেবে পরিকল্পনা করেছি সেভাবে সবকিছু না হয়? অথবা আমাদের বন্ধু এবং প্রিয়জনরা আমি না চাইতেও আমাদের দোষ-ত্রুটি মনে করিয়ে দেবেন। তাঁরা প্রায়ই জিজ্ঞাসা করেন, আপনার কেন মনে হয় আপনি এটা করতে পারবেন? অথবা এটা যদি একটা এত ভাল পরিকল্পনা হয়ে থাকে, এটা অন্য কেউ ভাবেননি কেন? অথবা ওটা কখনোই সফল হবে না। আপনি জানেন না আপনি কি বলছেন। এই শঙ্কার কথাগুলো একেক সময় এত সরব হয়ে ওঠে যে আমরা কাজ করতে ভয় পাই। এত অস্বস্তিকর অনুভূতি হয়। ঘুমের ব্যাঘাত ঘটে। সামনে এগিয়ে যেতে পারি না। তাই আমরা যা নিরাপদ তাই নিয়ে থাকি আর সুযোগ আমাদের পাশ এগিয়ে যেতে পারি না। তাই আমরা যে নিরাপদ তাই নিয়ে থাকি আর সুযোগ আমাদের পাশ কাটিয়ে চলে যায়। আমরা জীবনকে এগিয়ে যেতে দেখি অথচ আমরা হতবুদ্ধি হয়ে বসে থাকি। আমরা সবাই জীবনের কোনো না কোনো সময়ে এরকম অনুভব করেছি, কেউ বেশি, কেউ বা কম।

ফিডেলিটি ম্যাগেলান মিউচুয়াল ফান্ডখ্যাত পিটার লিঞ্চ আকাশ ভেঙে পড়ার সাবধানবাণীকে গোলমাল বলে উল্লেখ করেছেন, আমরা সবাই সেই গোলমাল শুনতে পাই।

‘গোলমাল’ বা ‘বিশৃঙ্খলা’ শব্দ আমাদের মাথার ভিতর সৃষ্টি হয় অথবা বাইরে থেকে আসে। প্রায়ই বন্ধু, পরিবার, সহকর্মী বা প্রচার মাধ্যমের কাছ থেকে এগুলো শোনা যায়। লিঞ্চ বলেন ১৯৫০ এর দশকে নিউক্লিয়ার যুদ্ধের আশঙ্কা খবরে এত বেশি ছিল যে লোকেরা নির্ভরযোগ্য ছাউনি তৈরি করতে শুরু করেছিল, খাবার আর জল সঞ্চয় করতে শুরু করেছিল। তারা যদি নিরাপদ আশ্রয় না বানিয়ে বুদ্ধি খাটিয়ে সেই পয়সা বাজারে নিয়োগ করতো, তাহলে হয়তো আজ আর্থিকভাবে স্বাধীন হতে পারত।

যখন কয়েক বছর আগে লস এঞ্জেলসে দাঙা হয়েছিল, সারাদেশে বন্ধুক বিক্রি বেড়ে গিয়েছিল। ওয়াশিংটন স্টেটে হ্যামবার্গারের মাংস খেয়ে এক ব্যক্তি মারা যাওয়ায়, অ্যারিজোর স্বাস্থ্য দপ্তর সমস্ত রেস্টোরাঁয় গরুর মাংস ভাল করে রান্না করার আদেশ দেয়। একটা ওষুধের কোম্পানি জাতীয় টিভিতে একটা বিজ্ঞাপন দেখায় যে লোকেদের ফ্লু হচ্ছে। এটা দেখানো হয় ফেব্রুয়ারি মাসে। লোকেদের সর্দি কাশি বেড়ে যায় আর সাথে সাথে তাদের সর্দির ওষুধের বিক্রিও বৃদ্ধি পেয়েছিল।

বেশির ভাগ লোক দরিদ্র, কারণ যখন বিনিয়োগের কথা ওঠে পৃথিবী ভর্তি ছোট মুরগিরা চারিধারে দৌড়ে বেড়ায় আর চিংকার করে আকাশ ভেঙে পড়ছে। আকাশ ভেঙে পড়ছে। আর ছোট মুরগিরা প্রভাব ফেলতো কারণ আমরা সবাই একেকটা ছোট মুরগি। মনের শঙ্কা ও ভীতিতে যাতে গুজব এবং নৈরাশ্যের প্রভাব না পড়ে সেজন্য প্রয়োজন প্রচুর মনোবল ও সাহসিকতা। ১৯৯২এ আমার এক বন্ধু রিচার্ড বস্টন থেকে আমার স্ত্রী আর আমার সাথে ফিনিক্সে দেখা করতে এসেছিল। সে আমরা স্টক আর রিয়্যাল স্টেটের কাজ দেখে প্রভাবিত হয়েছিল। ফিনিক্সে রিয়্যাল স্টেটের দাম তখন নৈরাশ্যজনক। আমরা দুটি ধরে তাকে দেখিয়েছিলাম যে ক্যাশফ্লোর জন্য এবং পুঁজিবৃদ্ধির জন্য এ এক দারুণ সুযোগ।

আমার স্ত্রী আর আমি রিয়্যাল স্টেট এজেন্ট ছিলাম না। আমরা বিশুদ্ধ বিনিয়োগকারী ছিলাম। একটা রিসোর্ট কমিউনিটির ইউনিট পছন্দ করার পর, আমরা একজন এজেন্ট কে ফোন করলাম, সেই বিকেলেই ওই এজেন্ট তাকে ওটা বিক্রি করে দিলেন। শহরে একটা দুই শোবার ঘরের বাড়ি হওয়া সত্ত্বেও তার দাম ছিল শুধু ৪২,০০০ ডলার। ঐ একই ধরনের ইউনিটের তখন দাম ছিল ৬৫,০০০ ডলার। তার এটা একটা ভাল সওদা মনে করেছিল। উত্তেজিত হয়ে সে এটা কিনে বস্টনে গিয়েছিল।

দু'সপ্তাহ পরে, এজেন্টটি আমাদের ফোন করে জানালো যে আমাদের বন্ধুটি ঐ সম্পত্তি কেনায় অনিচ্ছুক। আমি তৎক্ষণাৎ কারণ জানার জন্য ফোন করেছিলাম। সে যা বললো তা হচ্ছে সে তার প্রতিবেশীর সাথে কথা বলেছে, তিনি বলেছেন এই কেনা-বেচাটা ভাল হচ্ছে না। তাকে খুব চড়া দাম দিতে হচ্ছে।

আমি রিচার্ডকে জিজ্ঞাসা করেছিলাম তার প্রতিবেশী বিনিয়োগকারী কি না। রিচার্ড বলেছিল 'না'। যখন আমি জিজ্ঞাসা করলাম কে সে ওর কথা শুনছে, রিচার্ড নিজের পক্ষ সমর্থনে বলেছিল সে আরও কয়েকটা ভু-সম্পত্তি দেখতে চায়।

ফিনিক্সের রিয়্যাল স্টেটের বাজার ঘুরে গেল আর ১৯৯৪-এ ঐ ছোট ইউনিটের মাসিক ভাড়া হল ১,০০০ ডলার, আর শীতের চরমে ভাড়া হল ২,৫০০ ডলার করে। ১৯৯৫ এ ইউনিটটার মূল্য ৯৫,০০০ ডলার ছিল। শুধু ৫,০০০ ডলার দিয়ে রিচার্ড ইঁদুর দৌড়ের বাইরে যাবার চেষ্টা শুরু করতে পারতো। আজকে, এখনও তার কিছু নেই। আর ফিনিক্সের সওদাগরুলো এখনও রয়েছে, শুধু আপনাকে আরও বেশি খুঁজতে হবে।

রিচার্ডের পিছিয়ে যাওয়া আমায় অবাক করেনি। একে বলে, ক্রেতার অনুতাপ,' আর এটা আমাদের সবাইকে প্রভাবিত করে। এই শঙ্কাগুলো আমাদের গ্রাস করে। ছোট মুরগিটা জিতে যায়, তার স্বাধীনতার একটা সুযোগ যায় হারিয়ে।

আরেকটা উদাহরণ, আমি সি. ডি বদলে ট্যাক্স লিয়েন সার্টিফিকেট আমার সম্পত্তির অল্প অংশ রাখি। আমার পয়সার উপর আমি বছরে ১৬ শতাংশ করে সুদ পাই বা ব্যাংকের প্রস্তাবিত ৫ শতাংশের চেয়ে বেশি। এই সার্টিফিকেটগুলো রিয়্যাল স্টেট দিয়ে সুরক্ষিত আর জাতীয় আইন দ্বারা

ভাল মত সংরক্ষিত, যা অধিকাংশ ব্যাংক থেকে ভাল। যে ফরমুলায় তাদের কেনা হয়েছে সেটা তাদের আরও সুরক্ষিত করে। অবশ্য এগুলো সহজেই নগদ টাকায় পরিণত করা যায় না। তাই আমি তাদের ২ থেকে ৭ বছরের সি. ডি হিসাবে গণ্য করি। আমি যখনই কাউকে বলি যে আমি এইভাবে বিনিয়োগ করেছি, বিশেষ করে তাদের যদি সিডিতে পয়সা থাকে, তারা বলে ওঠে ব্যাপারটা ঝুঁকিপূর্ণ। তারা আমাকে বোঝায় আমার কেন একরম করা উচিত না। আমি যখন তাদের জিজ্ঞাসা করি কোথা থেকে এরকম ধারণা হচ্ছে, তারা বলে কোনো বন্ধুর বিনিয়োগের পত্রিকা থেকে তারা জেনেছে। তারা নিজেরা কখনও এটা করেনি আর যারা এটা করতে চলেছে তাদের এ কাজে বিরত থাকতে কারণ বোঝাচ্ছে। আমি সব থেকে কম যে সুদ পাই তা ১৬ শতাংশে কিন্তু যারা ভীত শঙ্কিত তারা ৫ শতাংশ মেনে নিতেও প্রস্তুত। শঙ্কার দাম দিতে হয় বইকি। আমার বক্তব্য হচ্ছে এই শঙ্কা আর সন্দেহ বেশির ভাগ লোককে গরীব করে রেখেছে এবং তারা সাবধানে খেলছে। বাস্তবজগত অপেক্ষা করে আছে আপনার ধনী হবার জন্য। শুধু একটা ব্যক্তির শঙ্কা তাদের দরিদ্র করে রেখেছে। যেমন-আমি বলেছি ইঁদুর দৌড় থেকে বেরোনো প্রায়োগিক দিক থেকে সোজা। এর জন্য অনেক পড়াশোনার দরকার হয় না। কিন্তু এই শঙ্কাগুলো বেশির ভাগ লোককে পঙ্গু করে দেয়।

সন্দেহপ্রবণ মানুষ কখনও জেতে না, ধনবান বাবা বলতেন। ‘যাচাই না করা আর ভয় সন্দেহ বাতিকের সৃষ্টি করে। ‘সন্দেহপ্রবণ মানুষ সমালোচনা করে আর বিজেতারা বিশ্লেষণ করে। এটা তার একটা প্রিয় উক্তি ছিল। ধনবান বাবা বুকিয়েছিলেন, সমালোচনা অঙ্ক করে দেয় আর বিশ্লেষণ চোখ খুলে দেয়। বিশ্লেষণ বিজেতাদের বুকিয়ে দেয় যে, সমালোচকরা অঙ্ক। আর সেই সবসুযোগ, যা বাকিরা দেখতে পায়নি, তাও বিশ্লেষণের মাধ্যমে বিজেতারা দেখতে পায়। এইভাবে অন্যরা যে সুযোগে বঞ্চিত হয়েছে তাতে তারা সফলতার চাবিকাঠি খুঁজে পায়।

যে আর্থিক স্বাধীনতা বা মুক্তি খুঁজছে তার কাছে রিয়্যাল স্টেট একটা ক্ষমতাশীল বিনিয়োগের মাধ্যম। এটা একটা অভূতপূর্ব বিনিয়োগের যন্ত্র। তবু যতবার আমি রিয়্যাল স্টেটকে একটা বাহন হিসাবে উল্লেখ করেছি, আমি প্রায়ই শুনেছি, আমি টয়লেট সারাতে চাই না। এটাকেই পিটার লিঞ্চ ‘গোলমাল’ বা বিশৃঙ্খলার শব্দ বলে উল্লেখ করেছেন। এটাকেই আমার ধনবান বাবা বলবেন সন্দেহপ্রবণ মানুষের কথা। যারা সমালোচনা করে অথচ বিশ্লেষণ করে না। যারা চোখ খুলে দেখে না বরং সন্দেহ আর ভয় দেখে বুদ্ধি খাটানো বন্ধ করে দেয়।

তাই যখন কেউ বলে, ‘আমি টয়লেট সারাতে চাই’ আমি প্রত্যুত্তরে বলতে চাই, আপনার কেন মনে হল যে আমি সারাতে চাই?’ তারা বলতে চাইছে একটা টয়লেট তাদের কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যের চেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। আমি ইঁদুর দৌড় থেকে মুক্তির কথা বলছি আর তারা টয়লেটে তাদের দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত করছে। এই চিন্তার ধারাই বেশির ভাগ লোককে দরিদ্র করে রাখে। তারা বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে সমালোচনা করে।

“আমি চাই না কথাটায় তোমার সাফল্যের চাবি আছে” ধনবান বাবা বলতেন। কারণ আমিও টয়লেট সারাতে চাই না, আমি এমন এক প্রপার্টি ম্যানেজারের খোঁজ করি যে টয়লেট সারাতে পারে। আর ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার খুঁজে পেলে, সে আমার বাড়ি আর অ্যাপার্টমেন্টের ব্যবসা দেখে, আমার

ক্যাশক্লে বেড়ে যায়। কিন্তু আরও গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে একজন ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার আমাকে আরও অনেক রিয়্যাল স্টেট কেনার সুযোগ দেয়, কারণ আমাকে আর টয়লেট সারাতে হয় না। একজন বড় প্রপার্টি ম্যানেজার রিয়্যাল স্টেটের ব্যবসায় সাফল্যের চাবিকাঠি। একজন ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার খুঁজে বের করা আমার কাছে রিয়্যাল স্টেটের থেকে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। একজন ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার প্রায়ই বড় বড় কেনা-বেচার খবর রিয়্যাল স্টেট এজেন্টের আগে পায়, যা তাদের আরও মূল্যবান করে তোলে।

ধনবান বাবা এই বোঝাতে চেয়েছিলেন, অর্থাৎ ‘আমি চাই না, ‘কথাটায় তোমার সাফল্যের চাবি থাকে। যেহেতু আমিও টয়লেট সারাতে চাই না, আমি চিন্তা করি কি করে আরও রিয়্যাল স্টেট কেনা যায় এবং আমার হুঁদুর দৌড় থেকে বেরানো তরান্বিত করা যায়। সে সব লোকেরা বলতে থাকে ‘আমি টয়লেট সারাতে চাই না প্রায়ই তারা তাদের নিজেদের এই ক্ষমতাবান বিনিয়োগ-বাহনকে ব্যবহার করা থেকে বঞ্চিত করে তাদের কাছে স্বাধীনতার চেয়ে টয়লেট বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

স্টক মার্কেটে, আমি প্রায়ই লোকেদের বলতে শুনি, ‘আমি অর্থ হারাতে চাই না। বেশ, তাদের এমন কেন মনে হয় যে আমি বা অন্য কেউ অর্থ হারাতে ভালবাসি। তারা অর্থ করতে পারে না কারণ অর্থ হারাতে না ঠিক করেছে। বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে তারা তাদের মস্তিষ্কে আরেকটা ক্ষমতাশীল বিনিয়োগের বাহন স্টক মার্কেটের থেকে বঞ্চিত রেখেছে। ডিসেম্বর ১৯৯৬ এ আমি আমার বন্ধুর সাথে পাড়ার গ্যাস স্টেশনের কাছ দিয়ে যাচ্ছিলাম। তিনি হঠাৎ মুখ তুলে দেখলেন যে তেলের দাম ভেঙ্গে যাচ্ছে। আমার বন্ধু অত্যন্ত দুশ্চিন্তা করেন অর্থাৎ তিনি একটা ‘ছোট মুরগি’। তার কাছে, আকাশ সবসময়ই ভেঙে পড়ছে আর তা সাধারণত তাঁর মাথায় ভেঙে পড়ে।

আমরা যখন বাড়ি পৌঁছালাম তিনি আমাদের পরিসংখ্যানের মাধ্যমে দেখালেন পরের কয়েক বছরে তেলের দাম কেন বেড়ে যাবে। আমি আগে কখনও এইসব পরিসংখ্যান দেখিনি যদিও আমি একটা চালু তেলের কোম্পানির অনেকগুলো শেয়ারের মালিক। এই খবরের সাথে সাথে আমি খোঁজ করলাম এবং একটা নতুন তেলের কোম্পানির খোঁজ পেলাম যার মূল্য ন্যায্য থেকে কম। এরা সবে কয়েকটা তেলের ভান্ডারে সন্ধান পেয়েছে। আমার ব্রোকার এই নতুন কোম্পানি নিয়ে উত্তেজিত এবং আমি প্রতিটি শেয়ার ৬৫ সেন্ট দরে ১৫,০০০ শেয়ার কিনেছিলাম।

ফেব্রুয়ারি ১৯৯৭-এর আমার সেই বন্ধু আর আমি একই গ্যাস স্টেশনের পাশ দিয়ে যাচ্ছিলাম। তেলের মূল্য প্রতি গ্যালনে প্রায় ১৫ শতাংশ বেড়ে গেছে। আবার, সেই ছোট মুরগি দুশ্চিন্তাগ্রস্ত হয়ে পড়েছিলেন আর অভিযোগ করছিলেন। আমি হাসলাম কারণ জানুয়ারি ১৯৯৭ এ সেই ছোট তেলের কোম্পানি তেল পেয়েছিল আর সেই ১৫,০০০ শেয়ারের দাম বেড়ে গিয়ে ৩ ডলার প্রতি শেয়ারের হয়ে গিয়েছিল আর এই টিপাসটাও সেই আমাকে প্রথম দিয়েছিল। আর আমার বন্ধুর কথা সত্যি হলে দাম বাড়তেই থাকবে।

বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে এই ছোট মুরগিরা তাদের মনের দরজা বন্ধ করে দেয়। যদি বেশির ভাগ লোক বৃদ্ধত স্টক মার্কেট বিনিয়োগে স্টপ কি করে কাজ করে তাহলে আরও বেশি লোক না হারার জন্য বিনিয়োগ না করে জেতার জন্য বিনিয়োগ করতেন। ‘স্টপ’ একটা কম্পিউটারের নির্দেশ যা

দাম পড়ে যেতে শুরু হওয়ামাত্র আপনার স্টককে নিজে থেকে বিক্রি করে দেয় যাতে করে আপনার যৎসামান্য আর কিছু লাভ বাড়ে। যারা হারতে ভয় পায় তাদের জন্য এটা একটা মহান যন্ত্র।

তাই এখন আমি লোকেদের চাওয়ার ইচ্ছা ছেড়ে ‘আমি চাই না’- তে কেন্দ্রীভূত হতে দেখি, আমি বুঝি তাদের মাথায় ‘বিশৃঙ্খলার শব্দ নিশ্চয়ই বেড়ে গিয়েছে। ছোট মুরগি তাদের মস্তিষ্কের দখল করে নিয়েছে আর চেষ্টাচ্ছে, আকাশ ভেঙে পড়ছে আর টয়লেট ভেঙে যাচ্ছে। তাই তারা তাদের ‘আমি চাই না তা পায় না। ধনবান বাবা আমাকে ছোট মুরগিদের দেখার এক দৃষ্টিভঙ্গি দিয়েছিলেন। কর্নেল স্যান্ডারস যা করেছিলেন ঠিক তাই করো। ৬৬ বছর বয়সে তিনি তার ব্যবসা হারিয়ে সোস্যাল সিকিউরিটি চেকের ভরসায় জীবন শুরু করেছিলেন। এটা যথেষ্ট ছিল না তিনি সারা দেশ ঘুরে তার মুরগি ভাজার রেসিপি বিক্রি করতে শুরু করেছিলেন। একটি সম্মতিসূচক ‘হ্যাঁ’ শোনার আগে তাকে ১,০০৯ বার ফিরিয়ে দেওয়া হয়েছিল। অথচ তিনি শেষে এমন একক বয়সে পৌঁছে মাল্টিমিলিওনিয়ারে পরিণত হয়েছিলেন যখন বেশির ভাগ ব্যবসা ছাড়ার কথা ভাবে। তিনি একজন সাহসী এবং নাছোড়বান্দা ব্যক্তি ছিলেন, ধনবান বাবা হারল্যান্ড স্যান্ডার সম্বন্ধে বলেছিলেন। সুতরাং আপনি যখন দ্বিধায় থাকবেন অথবা একটু ভয় কর্নেল স্যান্ডার নিজের মনের ছোট মুরগিটার যা দশা করেছিলেন তাই করুন। তিনি এটা ভেঁজে ফেলেছিলেন।

তৃতীয় কারণ কুঁড়েমি। ব্যস্ত লোকেরা প্রায়ই খুব কুঁড়ে হয়। আমরা সবাই এমন ব্যবসায়ীর গল্প শুনেছি যে অর্থ রোজগার করার জন্য প্রচণ্ড পরিশ্রম করে কাজ করে। তার স্ত্রী এবং সন্তানদের জীবনধারণের ভাল বস্তু করার জন্য সে পরিশ্রম করে কাজ করে। দীর্ঘ সময় সে অফিসে কাটায় আর সপ্তাহান্তে অফিসের কাজ বাড়িতেও নিয়ে আসে। একদিন সে বাড়ি ফিরে দেখে বাড়ি খালি। তার স্ত্রী বাচ্চাদের নিয়ে চলে গেছে। সে জানতো যে তার স্ত্রীর সাথে তার সমস্যা চলছে, কিন্তু সম্পর্কটা আরও দূর করার চেষ্টা করার বদলে সে কাজে ব্যস্ত থাকতো। সে আতঙ্কিত হয়ে উঠল, তার কাজ করার ক্ষমতার অবনতি হয়ে থাকলো আর তার চাকরি চলে গেল।

আজকাল, আমার এমন মানুষের সাথে দেখা হয় যারা তাদের সম্পত্তি দেখাশোনা করতে পারে না কারণ তারা ব্যস্ত। আবার এমন লোক আছে যারা অত্যধিক ব্যস্ত থাকায় স্বাস্থ্যের দিকে নজর দিতে পারে না। কারণটা একই। তারা ব্যস্ত এবং তারা ব্যস্তই থাকে যাতে ব্যস্ততার অজুহাতে তারা যেন সত্যের মুখোমুখি হতে চায় না সেটা এড়িয়ে যেতে পারে। একথা কাউকে বলে দিতে হয় না। অন্তরের গভীরে তারা জানে। আপনি যদি তাদের মনে করিয়ে দেন তারা প্রায়শই রাগ এবং বিরক্তি প্রকাশ করে।

তারা যদি কাজ নিয়ে বা সন্তানদের নিয়ে ব্যস্ত নাও হয়, তখন তারা থাকে টি, ভি দেখতে, মাছ ধরতে, গলফ খেলতে বা বাজার করতে। যদিও অন্তরের গভীরে তারা জানে যে তারা গুরুত্বপূর্ণ কিছু এড়িয়ে যাচ্ছে। এটাই অতি পরিচিত কুঁড়েমির লক্ষণ। ব্যস্ত থেকে কুঁড়েমি।

তাহলে কুঁড়েমির প্রতিকার কি? উত্তর হচ্ছে একটু লোভ।

আমাদের মধ্যে অনেকেই বড় হয়েছি এই ধারণা নিয়ে যে লোভ বা তীব্র আকাঙ্ক্ষা খারাপ। লোভী লোকেরা খারাপ, আমার মা বলতেন, তবুও আমাদের সকলের ভিতরে সুন্দর জিনিস, নতুন জিনিস, উত্তেজক জিনিস পাবার আকুল আকাঙ্ক্ষা থাকে। সেই আকাঙ্ক্ষার আবেগ চাপা দেবার পথ বের করেন।

‘তুমি শুধু তোমার কথা চিন্তা করো। তুমি কি জানো না তোমার আরও ভাই-বোন আছে?’ এটা আমার মায়ের একটা প্রিয় উক্তি ছিল। অথবা ‘তুমি চাও আমি তোমাকে ওটা কিনে দেই?’ এটা আমার বাবার প্রিয় ছিল। তোমার কি মনে হয় আমরা পয়সা দিয়ে তৈরি? অর্থ কি গাছে ফলে? আমরা বড়লোক নই, তুমি জানো।

শুধু শব্দ না রাগ আর অপরাধবোধের যে অনুভূতি এই শব্দগুলোর সাথে মিশে থাকতো-সেগুলো আমার উপর প্রভাব ফেলতো।

অথবা এর উল্টো অপরাধবোধের জাল এরকম ছিল। আমি আমার জীবনের সব কিন্তু ত্যাগ করছি তোমাকে এটা কিনে দেবার জন্য। আমি তোমায় এটা কিনে দিচ্ছি কারণ আমি যখন ছোট ছিলাম আমি এই সুবিধা পাইনি। আমার এক প্রতিবেশী সম্পূর্ণ দেউলিয়া, কিন্তু তার গাড়ি গ্যারাজে রাখতে পারে না। গ্যারাজটা তার বাচ্চাদের জন্য। খেলনা দিয়ে ভরা। এই অদূরে সন্তানরা যা চায় তাই পায়। আমি ওদের চাহিদার বেদনা অনুভব করতে চাই না এ ওর প্রতিদিনের উক্তি। তিনি তার সন্তানদের কলেজের জন্য বা নিজের অবসরের জন্য কিছুই আলাদা করে রাখেননি, কিন্তু তার সন্তানরা যেখানে যা খেলনা তৈরি হয়েছে পেয়েছে। তিনি সম্প্রতি ডাকে একটা ক্রেডিট কার্ড পেয়ে তার ছেলেমেয়েদের লাস ভেগাস বেড়াতে নিয়ে গেছেন। আমি এটা আমার সন্তানের জন্য করছি। এই ছিল তার ত্যাগের উক্তি।

ধনবান বাবা আমার ক্ষমতা নেই। কথাটাতে বিরক্তবোধ করছেন।

আমার বাড়িতে আমি এটাই শুনতাম। পরিবর্তে আমার ধনবান বাবা তার ছেলেমেয়েদের কাছে শুনতে চেয়েছিলেন, “কি করে এটা করা যায়? ওর যুক্তি ছিল আমার ক্ষমতা নেই এই কথাটা মস্তিষ্কের ক্ষমতাকে রুদ্ধ করে দেয়। ওটা আর চিন্তা করতে পারে না। ‘কি করে এটা করতে পারি? উক্তিটা মস্তিষ্কে সজাগ করে তুলে উত্তর খোঁজায় ভাবনা-চিন্তা করতে বাধ্য করে।

কিন্তু সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, তিনি অনুভব করেছিলেন ‘আমার ক্ষমতা নেই। কথাটা মিথ্যে। আর মানুষের প্রাণশক্তি তা জানে। মানুষের প্রাণশক্তি অত্যন্ত ক্ষমতাশীল, তিনি বলতেন। এটা জানে যে এটা সবকিছু করতে পারে। একটা অলস মনে অধিকারী যখন বলে, ‘আমার মন তার এই মিথ্যাটা নিশ্চয়ই ঢাকতে চায়। আত্মচিৎকার করতে থাকে, এস। জিমে গিয়ে ব্যায়াম করা যাক। অলস মন বলে, কিন্তু আমি ক্লান্ত। আমি আজ সত্যি পরিশ্রম করেছি।’ অথবা মানুষের প্রাণশক্তি বলে, ‘আমার দারিদ্রে আমি বিরক্ত। বেরিয়ে পড়ি আর ধনী হয়ে উঠি এ উত্তরে অলস মন বলে, ধনীরা লোভী। তাছাড়া এতে প্রচুর ঝামেলা। এটা নিরাপদ নয়। এতে অর্থহানি হতে পারে। আমি এমনিই প্রচুর

পরিশ্রম করে কাজ করেছি। আমার কর্মক্ষেত্রে প্রচুর কাজ। দেখুন আমার আজ রাতেই কত কাজ করতে হবে। আমার বস কালের মধ্যে এটা শেষ করতে বলেছেন।

‘আমার ক্ষমতা নেই’ কথাটা দুঃখদায়কও বটে। এমন এক অসহায় বোধ যা থেকে আসে নৈরাশ্য আর অবসাদ। ‘উদাসীনতা হচ্ছে এমনই আরেকটা শব্দ। কি করে ক্ষমতা হবে কথাটা সম্ভাবনার, রোমঞ্চ আর স্বপ্নের দুয়ার খুলে দেয়। তাই ধনবান বাবা কি কিনতে চাও তা নিয়ে অত চিন্তিত ছিলেন না, কিন্তু কিভাবে কেনার ক্ষমতা হবে? সেই চিন্তা তাকে ভাবিয়ে তুলত এবং সেইজন্যই তার একটা দৃঢ় মন আর প্রগতিশীল মানসিকতা গড়ে উঠেছিল।

তাই, তিনি মাইকে আর আমাকে খুব সামান্যই দিয়েছিলেন। বরং তিনি জিজ্ঞাসা করতেন, তোমাদের এটা করার ক্ষমতা কি করে হবে? এর মধ্যে কলেজের শিক্ষা অন্তর্ভুক্ত ছিল যার খরচ আমরা নিজেরাই বহন করেছি। শুধু উদ্দেশ্য নয়, আকাঙ্ক্ষিত উদ্দেশ্য অর্জন করার প্রণালী তিনি আমাদের শেখাতে চেয়েছিলেন।

আজকাল যে সমস্যাটা আমি অনুভব করি তা হল কোটি কোটি মানুষ তাদের লোভ সম্পর্কে অপরাধবোধে ভোগে। এটা তাদের ছোটবেলা থেকে একটা পুরনো ভাবনাধারা দ্বারা নিয়ন্ত্রিত। তারা জীবনে শৌখিন জিনিস আকাঙ্ক্ষা করে। বেশির ভাগ মানুষের অবচেতন মন এমনভাবে নিয়ন্ত্রিত যে তারা বলে, তুমি ওটা পেতে পারো না অথবা ওটা তোমার সাধ্যতীত।

যখন আমি স্থির করলাম যে আমি ইঁদুর দৌড় থেকে বেরিয়ে আসবো, প্রশ্নটা ছিল যে, কি করলে আমাকে আর কাজ না করতে হবে না? আর আমার মন উত্তর আর সমাধান খুঁজতে থাকলো। সব থেকে কঠিন ছিল আমার আসল বাবা-মার চিন্তাধারা, যেমন-আমাদের সামর্থ্য নেই অথবা শুধু নিজের কথা চিন্তা করা বন্ধ করো” অথবা কেন তুমি অন্যদের কথা ভাবো না? ইত্যাদির বিরুদ্ধে রুখে দাঁড়ানো। এই ধরনের অনেক কথা আমার লোভ চাপা দিয়ে ভিতরে অপরাধবোধ জাগিয়ে দেবার জন্য বলা হতো।

তাহলে কি করে কুঁড়েমি কাটানো যায়? উত্তর হচ্ছে, ‘একটু লোভ। এটা সেই রেডিও স্টেশন WII-FM, যার পুরো অর্থ হচ্ছে ‘What’s in it for me.’ যে কোনও মানুষের সুস্থিরভাবে বসে নিজেকে প্রশ্ন করা উচিত ‘আমি যদি স্বাস্থ্যবান, আকর্ষণীয় এবং সুন্দর দেখতে হই, তাতে কি হবে? অথবা ‘আমার জীবন কেমন হবে যদি আমাকে আর কাজ না করতে হয়? অথবা ‘আমার প্রয়োজন মাফিক অর্থ হাতে পেলে আমি কি করব? একটু লোভ ছাড়া, আরও ভাল পাবার আকাঙ্ক্ষা ছাড়া, প্রগতি হয় না। আমাদের পৃথিবী এগিয়ে যায়, কারণ আমরা আরও ভাল প্রত্যাশা করি। নতুন আবিষ্কার হয় কারণ আমরা আরও ভাল কিছু আকাঙ্ক্ষা করি। আমরা স্কুলে যাই আর খেটে পড়াশোনা করি কারণ আমরা আরও ভাল কিছু চাই। তাই যখনই আপনি দেখবেন নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন এটাতে আমার জন্য কি আছে?’ একটু লোভী হন। এটাই আলস্যের সব থেকে ভাল প্রতিকার।

যে কোন মাত্রাতিরিক্ত জিনিসের মত অত্যধিক বেশি লোভ ভাল নয়। তবে মনে রাখবেন ‘ওয়াল স্ট্রিট’ সিনেমাতে মাইকেল ডগলাস কি বলেছেন, ‘লোভ ভাল’ ধনবান বাবা একটু অন্যরকম করে বলেছেন, ‘অপরাধবোধ লোভের থেকেও খারাপ। কারণ অপরাধবোধ আপনাকে তার শরীর থেকে বিচ্ছিন্ন করে দেয়। ইলেনর রুসভেল্টের বক্তব্য আমার সবচেয়ে প্রিয়: তুমি হৃদয় থেকে যা ঠিক মনে হয় তাই করো, কারণ তোমার সমালোচনা হবেই। তুমি করলেও হবে, না করলেও হবে।

চতুর্থ কারণ! অভ্যাস: আমাদের জীবন শিক্ষার চেয়ে বেশি অভ্যাসের প্রতিফলন। আর্নল্ড সোয়ার্জনেগর অভিনীত সিনেমা ‘কোন্যান’ দেখার পর আমার এক বন্ধু বলেছিল, আমি সোয়ার্জনেগরের মত একটা শরীর ফেলে খুশি হব। বেশির ভাগ বন্ধুরা সম্মতিসূচক মাথা নাড়লো।

আমি এও শুনেছি ও একসময় চর্মসার ছিল, আরেক বন্ধু যোগ করলো।

হ্যাঁ, আমিও তাই শুনেছি, আরেক বন্ধু বললো।

আমি শুনেছি ওর প্রতিদিন জিমে গিয়ে ব্যায়াম করার অভ্যাস আছে। ‘

‘হ্যা, আমি হলফ করে বলতে পারি ওকে করতেই হয়।

‘না,’ দলের সমালোচক বললো।

‘আমার মনে হয় ও জন্ম থেকেই ঐ রকম। তাছাড়া আর্নল্ড সম্বন্ধে কথা বন্ধ করে চল কিছু বিয়ার খাওয়া যাক।

কিভাবে অভ্যাস আচরণকে নিয়ন্ত্রণ করে তার এ একটা উদাহরণ। আমার মনে আছে আমি আমার ধনবান বাবার কাছে ধনীদেব অভ্যাস সম্পর্কে জানতে চেয়েছিলাম। তিনি আমাকে সোজাসুজি উত্তর দেননি। তিনি যথারীতি উদাহরণের মধ্য দিয়ে শেখাতে চেয়েছিলেন।

‘তোমার বাবা কখন বিয়ের পয়সা দেন?’ ধনবান বাবা জিজ্ঞাসা করেছিলেন।

‘মাসে প্রথমে, আমি বললাম।

‘তার কি কিছু বাকি থাকে?’ তিনি জিজ্ঞাসা করলেন।

‘খুব কম, আমি বললাম।

‘এটাই তার সংগ্রামের প্রধান কারণ, ধনবান বাবা বললেন। ওই অভ্যাস খারাপ। তোমার বাবা আগে সবাইকে কাটাকড়ি দেন, তারপর যদি কিছু বাকি থাকে তাহলেই নিজেকে তা দেন।’

বেশির ভাগ আপনি কি তাঁর বিলের পয়সা দেওয়া উচিত না?

নিশ্চয়ই না, ধনবান বাবা বললেন।

‘আমি দুটোভাবে বলছি বিলের অর্থ সময়মত মেটানো উচিত। আমি শুধু নিজেকে প্রথমে অর্থ দেই। সরকারকে অর্থ দেবার আগে নিজেকে দেই।’

‘কিন্তু যদি আপনার যথেষ্ট পয়সা না থাকে কি হয়? আমি জিজ্ঞাসা করলাম, তখন আপনি কি করেন?’

‘একই,’ ধনবান বাবা বললেন। আমি তাও নিজেকেই আগে পয়সা দেব। যদি আমার পয়সা কম থাকে, তাও। আমার সম্পত্তি তালিকা সরকারের চেয়ে আমার কাছে অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

‘কিন্তু, আমি বললাম। ওরা আপনার কিছু করে না?’

‘হ্যাঁ, তুমি যদি অর্থ না দাও, ধনবান বাবা বললেন। দেখো, আমি অর্থ দিতে বারণ করি না। আমি শুধু বলেছি, আমার অর্থ কম থাকলেও আমি আমাকে আগে অর্থ দেই।

‘কিন্তু,’ আমি উত্তর দিলাম আপনি কিভাবে এটা করেন?’

কিভাবে করি তা জরুরী নয়। প্রশ্ন হচ্ছে কেন, ধনবান বাবা বলেছিলেন।

‘ঠিক আছে কেন?’

‘প্রেরণা,’ ধনবান বাবা বললেন। তোমার কি মনে হয় কে বেশি জোরে অভিযোগ করবে-আমি না আমার পাওনাদার?’

‘আপনার পাওনাদাররা নিশ্চয়ই আপনার চেয়ে জোরে চিৎকার করবে, আমি যা স্পষ্ট মনে হচ্ছে তাই বললাম।

‘যদি আপনাকে অর্থ না দেওয়া হয় আপনি নিশ্চয়ই কিছু বলবেন না।

‘তাহলে দেখো, আমার নিজেকে অর্থ দেবার পর আমার ট্যাক্স আর পাওনাদারের অর্থ দেবার চাপ এত বেশি হয় যে এটা আমাকে অন্যভাবে আয়ের পথ খুঁজতে বাধ্য করে। অর্থ দেবার চাপ প্রেরণায় পরিণত হয়। আমি অতিরিক্ত চাকরি করেছি, অন্য কোম্পানি শুরু করেছি, স্টক মার্কেটে সওদা করেছি, সব কিছু করেছি যাতে লোকেরা আমার দিকে না চোঁচায়। ঐ চাপ আমায় পরিশ্রম করে কাজ করিয়েছে, কিন্তু করতে বাধ্য করেছে, আর সর্বসাকুল্যে আমাকে পয়সার ব্যাপারে আরও বুদ্ধিমান ও কর্মচঞ্চল করেছে। যদি আমি নিজেকে সব শেষে পয়সা দিতাম, আমি কোনো চাপ অনুভব করতাম না, কিন্তু দেউলিয়া হয়ে যেতাম।

‘তাহলে গভর্নমেন্টের অথবা অন্য লোকেরা যারা আপনার কাছে পয়সা পায় তাদের প্রতি ভয়ই আপনাকে প্রেরণা দেয়।

‘ঠিক বলেছো,’ ধনী বাবা বলেছিলেন।

‘তুমি দেখো, গভর্নমেন্টে যারা বিলের পয়সা নেয় তারা অত্যন্ত উৎপীড়ক হয়। সাধারণভাবে সব বিল আদায়কারীরাই এরকম। বেশির ভাগ লোক এই উৎপীড়কদের কাছে আত্মসমর্পন করে। তারা ওদের পয়সা দেয় কিন্তু নিজেদের কখনও দেয় না। তুমি ১৬ পাউন্ড ওজনের দুর্বল লোকের গল্প জানো নিশ্চয়ই যার মুখে বালি ছুঁড়ে মারা হয়েছিল?’

আমি মাথা নাড়লাম।

‘আমি ওজন তোলার আর শরীর গঠনের শিক্ষার ঐ বিজ্ঞাপন আমার কমিক বইয়ে সবসময় দেখি। বেশির ভাগ লোক উৎপীড়কদের মুখে বালি ছোঁড়ার সুযোগ দেয়। আমি স্থির করেছিলাম উৎপীড়কদের প্রতি ভয়কে আমি নিজেকে আরও শক্তিশালী করে তোলার জন্য ব্যবহার করবো। অন্যরা আরও দুর্বল হয়ে যায়। আমাকে অতিরিক্ত অর্থ করার কথা ভাবতে বাধ্য করা জিমে গিয়ে ওজন নিয়ে কাজ করার মত। আমি যত আমার মানসিক পেশিগুলোকে পয়সার জন্য কাজ করাবো তাও আমি শক্তিশালী হব। তখন আমি আর উৎপীড়কদের ভয় পাবো না। আমার ধনবান বাবা যা বলছিলেন তা আমার ভাল লেগেছিল। সেজন্য আমি আমাকে সব থেকে আগে পয়সা নেই আর আমি আর্থিকভাবে শক্তিশালী হই, মানসিকভাবে এবং ধনসম্পদে বলশালী হই।

ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন।

‘আর যদি আমাকে বিল থেকে শেষে অর্থ দেই অথবা না-ই দেই, আমি দুর্বল হয়ে যাই। তাই বস, ম্যানেজার, ট্যাক্স কালেক্টর, বিল কালেক্টর আর বাড়িওয়ালার মত লোকেরা সারাজীবন ধরে আমার চারদিকে ঠেলতে থাকে। শুধু এই কারণে আমার ভাল অর্থের অভ্যাস নেই। ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন। ঠিক ১৬ পাউন্ড দুর্বল লোকটার মত।

পঞ্চম কারণ। ঔদ্ধত্যঃ ঔদ্ধত্য হচ্ছে অহংকার আর অজ্ঞানতার সমন্বয় ‘আমি যা জানি আমার অর্থ করতে সাহায্য করে। আমার জ্ঞান আমার অর্থ উপার্জনে সাহায্য করে। যতবার উদ্ধৃত হয়েছি, আমার আর্থিক ক্ষতি হয়েছে। কারণ যখন আমি উদ্ধৃত হই, আমি বিশ্বাস করি যে যা আমি না তা গুরুত্বপূর্ণ নয়। ধনবান বাবা আমাকে প্রায়ই বলতেন।

আমি দেখেছি অনেকে নিজেদের অজ্ঞানতা লুকোবার জন্য ঔদ্ধত্যকে ব্যবহার করে। এটা প্রায়ই হয় যখন আমি আর্থিক স্টেটমেন্ট নিয়ে অ্যাকাউন্টেন্ট এমনকি অন্য বিনিয়োগকারীর সাথে আলোচনা করছি।

তারা আরোচনার মধ্যে তর্জন গর্জন করে এগোতে চায়। আমার কাছে এটা পরিষ্কার হয়ে যায় যে তারা কি বলছে তা তারা জানে না। তারা মিথ্যে কথা বলছে না কিন্তু তারা সত্যিও বলছে না।

পয়সা, অর্থ আর বিনিয়োগের জগতে এমন অনেক লোক আছে যাদের কোনো ধারণাই নেই তারা কি বিষয়ে কথা বলছে। পয়সার ব্যবসাতে বেশির ভাগ লোক ব্যবহৃত গাড়ির বিক্রেতাদের মত তীর চিৎকার করে শুধু বিক্রির কথা বলতে থাকে।

আপনি যখন বুঝবেন যে আপনার কোনো একটি বিষয়ে জ্ঞান নেই, ঐ বিষয়ে পারদর্শী ব্যক্তিকে খুঁজে বার করে, অথবা ঐ বিষয়ে একটা বই পড়ে নিজেকে শিক্ষিত করতে শুরু করুন।

শুধু অর্থ নয় জ্ঞানের প্রয়োজন

রবার্ট কিয়োসাকির বর্ণনা- আমি যখন বিভিন্ন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির বিষয়ে গবেষণা করতাম একটি মন্তব্য প্রায়ই শুনতে হতো... ‘আমাদের কাছে সবচেয়ে সেরা কমপেনসেশন প্ল্যান আছে।’ নিজেদের ব্যবসার এই ব্যবসা করে মাসে মাসে কয়েক লক্ষ ডলার রোজগার করেন। আমি নিজেও এমন অনেকের সংস্পর্শে এসেছি যাঁরা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করে মাসে কয়েক লক্ষ ডলার উপার্জন করেন এতটুকু সন্দেহ নেই।

প্রচুর অর্থলাভের লোভ অনেককেই এই ব্যবসায় টেনে আনে। তা সত্ত্বেও শুধুমাত্র অর্থোপার্জনের জন্য আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার কথা বিবেচনা করার পরামর্শ দেব না।

শুধু পণ্য নয় বাচনিক দৃষ্টিভঙ্গির প্রয়োজন

‘আমাদের পণ্যদ্রব্য সর্বশ্রেষ্ঠ’। বিভিন্ন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সম্বন্ধে খোঁজখবর নেয়ার সময় আমাকে এই দ্বিতীয় গুণটির বিষয়ে বিশেষভাবে জানানো হয়েছে। নানা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা নিয়ে গবেষণা করতে গিয়ে জেনে অবাক হই যে, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার মাধ্যমে নানা ধরনের পণ্য বা সেবা উপস্থাপিত করা হচ্ছে।

সত্তর দশকে প্রথম যে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সুযোগ সম্বন্ধে তদন্ত করি তারা বিক্রি করত ভিটামিন। আমি নিজে ব্যবহার করে দেখলাম ভিটামিনগুলো অসাধারণ। এখনও আমি তাদের কয়েকটি ভিটামিন ব্যবহার করি। তদন্ত করার সময় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা মূলধারার এই পণ্যসম্ভারগুলো আমার চোখে পড়ে:

* ব্যবহারযোগ্য, গৃহ পরিচর্যার পণ্য

* টেলিফোন ব্যবস্থা

* রিয়্যাল এস্টেট অর্থাৎ ভূ-সম্পত্তি

* ফিনানসিয়াল সার্ভিস অর্থাৎ অর্থ-সংক্রান্ত সেবা-ব্যবস্থা

* ইন্টারনেট ওয়েবসাইট

* ইন্টারনেট বাজারের বিতরণ ব্যবস্থা, ওয়াল-মার্ট এবং কে-মার্টে যেসব পণ্য বিক্রি হয় প্রায় সেসব কিছুই ছাড়সহ এখানে বিক্রি হয়

* স্বাস্থ্য পরিচর্যার পণ্যসম্ভার

* গহনা

* কর-সংক্রান্ত সুবিধা-ব্যবস্থা

* শিক্ষা-সংক্রান্ত খেলনা।

তালিকাটি অন্তহীন। আমি মাসে অন্তত এমন একটি নতুন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির বিষয়ে জানতে পারি যারা পণ্য বা ক্ষতিপূরণ পরিকল্পনায় নতুন কিছু উপস্থাপিত করছে, এদের মধ্যে কারুর পণ্য বা সেবায় আগ্রহী হলে আমি নিজেও এদের দলে যোগ দিই। তবে প্রধানত পণ্য বা ক্ষতিপূরণ পরিকল্পনার জন্য আমি লোকদের বিভিন্ন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সম্বন্ধে বিবেচনা করে দেখতে বলছি না।

এদের শিক্ষা পরিকল্পনা

রবার্ট কিয়োসাকির মতে, নেটওয়ার্ক ব্যবসা পরামর্শ দেওয়ার প্রধান কারণ হল এদের শিক্ষা পদ্ধতি। কোম্পানির পণ্য ও পারিশ্রমিক যাচাই নয়, যথেষ্ট সময় নিয়ে কোম্পানির প্রধান উদ্দেশ্যটি বিবেচনা করে দেখুন, এরা কি বাস্তবিকই আপনাকে প্রশিক্ষণ ও শিক্ষা দিতে ইচ্ছুক। তিন ঘণ্টা যাবত বিক্রির বিবরণ শোনা ও রংবেরং-এর পণ্যতালিকা দেখার চেয়ে এই কাজটি করতে অনেক বেশি সময় লাগে। এদের শিক্ষাব্যবস্থা সত্যি কতখানি কার্যকর তা জানার জন্য আপনাকে খানিকটা পরিশ্রম করতে হবে, এদের প্রশিক্ষণ ও শিক্ষা পদ্ধতি পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে বিচার করে দেখতে হবে। যদি আপনার প্রথম প্রেজেন্টেশনটি পছন্দ হয় তাহলে যাঁরা শেখাচ্ছেন ও প্রশিক্ষণ দিচ্ছেন, তাদের সঙ্গে ব্যক্তিগতভাবে দেখা করুন। আমি তাই করেছি, যা পেলাম তা দেখে আমি মুগ্ধ।

অবশ্যই ভালমত বিবেচনা করে দেখুন, কারণ অধিকাংশ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির মতে তাদের শিক্ষা পরিকল্পনা অসাধারণ। তবে আমি দেখেছি এরা যেমনটি দাবি করেন তেমন উন্নতমানের শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ ব্যবস্থা অনেকের কাছেই নেই। আমি যে সব কোম্পানিগুলো দেখেছি তাদের মধ্যে বেশির ভাগ কোম্পানি প্রশিক্ষণে কতগুলো বইয়ের তালিকার নির্দেশ দেয় এবং তারপর আপনার বন্ধু-বান্ধব ও আত্মীয়-স্বজনকে ব্যবসায় নিযুক্ত করার জন্য আপনাকে প্রশিক্ষণ দেয়। অর্থাৎ শুধুই নিজেদের পণ্য বা সেবা-ব্যবসা বিক্রির জন্য এরা আপনাকে আরও ভাল সেলসপার্সন করে তোলার শিক্ষা দেয়। তাই সময় নিয়ে সাবধানে বিবেচনা করে দেখুন, এমন অনেক নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আছে যাদের শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ পরিকল্পনা সত্যিই অসাধারণ...আমার মতে, যতগুলো বাস্তব জীবন-ভিত্তিক ব্যবসা প্রশিক্ষণ দেখেছি তার মধ্যে কয়েকটি সেরা প্রশিক্ষণ ব্যবস্থা এখানে খুঁজে পেয়েছি।

শিক্ষা পরিকল্পনায় কি খুঁজবেন

আপনি আমার অন্যান্য বই আগে পড়ে থাকলে নিশ্চয়ই জানেন যে আমাদের শিক্ষকদের পরিবার আমার বাবা স্টেট অফ হাওয়াই-এ স্কুল ব্যবস্থার প্রধান ছিলেন। যদিও আমি শিক্ষক পরিবারের

একজন, তা সত্ত্বেও আমি নিজে পুরাতন শিক্ষা-ব্যবস্থা পছন্দ করতাম না। যদিও আমি নিউইয়র্কের এক প্রখ্যাত ফেডেরাল মিলিটারি অ্যাকাডেমিতে কংগ্রেসন্যাল অ্যাপয়েন্টমেন্ট পাই অর্থাৎ কংগ্রেস দ্বারা নিযুক্ত হই এবং বিজহাস্নাতকের ডিগ্রি প্রাপ্ত কিন্তু পুরাতন শিক্ষাজগত আমার একঘেয়ে মনে হতো। ছাত্রাবস্থা ওস্নাতকের পর্ব আমাকেও অতিক্রম করে আসতে হয় তবে আমি পড়শোনায কখনওই চ্যালেঞ্জ বা উৎসাহ উদ্দীপনা অনুভব করতাম না।

স্কুল পাস করার পর আমি ইউ. এস. মেরিন কোর্সে যোগ দেই এবং আমাকে ক্লোরিডার পেনসাকোলার ইউ. এস. নেভি ফ্লাইট প্রোগ্রামে অন্তর্ভুক্ত করা হয়। সেইসময় ভিয়েতনামে যুদ্ধ চলছিল, দ্রুত আরও বেশি পাইলট নিযুক্ত করার প্রয়োজন ছিল ছাত্র পাইলট অবস্থায় যে শিক্ষালাভ করি তাতে আমি উৎসাহ উদ্দীপনা অনুভব করি। বহু ব্যবহৃত ‘শুয়োপোকা থেকে প্রজাপতি হয়ে ওঠার উক্তিটি হয়ত সকলেই শুনেছেন। ফ্লাইট স্কুলে প্রকৃতপক্ষে তাই করা হয়। ফ্লাইট স্কুলে ভর্তি হওয়ার আগে অবশ্য আমি মিলিটারি অ্যাকাডেমি থেকে স্নাতক হয়ে একজন কমিশনপ্রাপ্ত অফিসার হয়ে গিয়েছিলাম। তবে অনেকেই অসামরিক কলেজ থেকে সরাসরি ফ্লাইট স্কুলে ভর্তি হয়েছিল, তাদের দেখে শুয়োপোকাকার কথাই মনে পড়ত। হিপি যুগের কথা, অসামরিক পোশাক পরিহিত বেশ কিছু বিচিত্র চেহারার ছাত্র-ছাত্রীদের দেখলাম জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষাসূচি আরম্ভ করার জন্য প্রস্তুত। দু-তিন বছরের প্রশিক্ষণ সম্পূর্ণ করতে পারলে এরা হয়ে উঠত প্রজাপতি অর্থাৎ বিশ্বের সবচেয়ে কঠিন প্লেন চালানোর জন্য প্রস্তুত সুদক্ষ পাইলট হয়ে উঠত এরা।

শুয়োপোকাকার প্রজাপতিতে রূপান্তরের সেরা গল্প টম ক্রুশ অভিনীত সিনেমা ‘টপ গান’। ভিয়েতনামে যাওয়ার আগে ক্যালিফোর্নিয়ার স্যান ডিয়েগোতে আমার কার্যালয় ছিল, এখানেই ‘টপ গান’-এর স্কুলটি অবস্থিত। আমি নিজে যদিও এই প্রথিতযশা স্কুলে যোগ্য ছাত্র নির্বাচিত হয়ে উঠতে পারিনি তবে ঐ সিনেমায় তরুণ পাইলটরা যে প্রাণশক্তি ও আত্মপ্রত্যয় প্রদর্শন করেছিল, যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত হওয়ার সময় আমরা সকলেই তা অনুভব করেছিলাম। আমরা ছিলম একদল অবিন্যস্ত তরুণ, প্লেন চালাতে জানতাম না... হয়ে উঠলাম প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত তরুণ, সাধারণ মানুষ যে সব বাঁধা-বিপত্তি এড়িয়ে যায় সে সব চ্যালেঞ্জের সম্মুখীন হওয়ার জন্য প্রস্তুত হয়ে উঠলাম। আমার ও আমার সহ-পাইলটদের মধ্যে যে পরিবর্তন দেখলাম তাকেই ‘জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা বলে উল্লেখ করছি। ফ্লাইট স্কুল সম্পূর্ণ করে যখন ভিয়েতনামের জন্য রওনা হই, তখন আমার জীবনে এসেছে আমূল পরিবর্তন। যে ছেলেটি ফ্লাইট স্কুলে ভর্তি হয়েছিল আমি যেন সে নই।

ফ্লাইট স্কুলের বহু বছর পরের কথা, আমার সঙ্গী পাইলটদের মধ্যে অনেকেই ব্যবসা জগতে প্রচুর সাফল্য লাভ করেছেন। একত্র হয়ে যখন আমরা সেই পুরোনো যুদ্ধের দিনগুলোর গল্প করি সকলেই একবাক্যে স্বীকার করি যে, আমাদের বর্তমান ব্যবসায়িক জীবনের সাফল্যে ফ্লাইট স্কুলের প্রশিক্ষণের অশেষ অবদান রয়েছে।

তাই যখন আমি জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার কথা বলি তখন এমন শিক্ষার কথাই বোঝায় যা শুয়োপোকাকে একটি সুন্দর প্রজাপতি করে তোলার ক্ষমতা রাখে। যখন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং

ব্যবসার শিক্ষা পরিকল্পনা বিবেচনা করে দেখবেন, আমার মতে, এমন শিক্ষা পরিকল্পনা অন্বেষণ করবেন যা জীবনে বিশেষ পরিবর্তন আনার ক্ষমতা রাখে।

তবে আবার সতর্ক করে দিই, ক্লাইট স্কুলের মতই, সকলেই এই কর্মসূচিতে সফল হতে পারেন না।

বাস্তব জীবনের বিজনেস স্কুল

এখানে রবার্ট কিয়োসাকি তাঁর বিজনেস স্কুল গ্রন্থের শিক্ষা গ্রাফের নানা পদ্ধতির উল্লেখ করেছেন। ক্লাইট স্কুলের একটি বৈশিষ্ট্য ছিল, যে সব পাইলট ভিয়েতনাম থেকে যুদ্ধ করে ফিরতেন তারা আমাদের প্রশিক্ষণ দিতেন। যখন তারা আমাদের সঙ্গে কথা বলতেন, তারা নিজেদের জীবনের বাস্তব অভিজ্ঞতার গল্প শোনাতে। এদিকে বিজনেস স্কুলের সমস্যাটা ছিল, যাঁরা আমাদের পড়াতেন তাঁদের মধ্যে অনেকেরই ব্যবসার কোনো অভিজ্ঞতা ছিল না। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এ যাঁরা শীর্ষস্থানীয় তারা বাস্তব জগতে সফল ব্যক্তি, তা না হলে তারা শীর্ষে পৌঁছাতে পারতেন না। পুরাতনী বিজনেস স্কুলের জগতে, ব্যবসা শিক্ষাদানের জন্য বাস্তব ব্যবসা জগতে সফল হওয়া জরুরী নয়। সেই জন্যই বোধ হয় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং শিক্ষাজগতের নির্দেশ করা যে পরিমাণ অর্থোপার্জন করেন পুরাতন ব্যবসা-শিক্ষার জগতের শিক্ষকেরা ততখানি অর্থোপার্জন করতে পারেন না।

এই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে দেখার সময় যাঁরা শীর্ষে রয়েছেন, যাঁরা ব্যবসা সফল হয়েছেন তাঁদের খুঁজে বের করুন, তারপর নিজেকে প্রশ্ন করুন আপনি এঁদের কাছ থেকে কিছু শিখতে চান কি না।

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিগুলো বাস্তব জীবনের যে গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসার বিষয়গুলো শেখায় তার মধ্যে কয়েকটি হল:

- * সাফল্যের মনোভাব
- * নেতৃত্বের ক্ষমতা
- * সংযোগ স্থাপনের দক্ষতা
- * মানুষ পরিচালনায় দক্ষতা অর্থাৎ পিপল স্কুল
- * ব্যক্তিগত ভয়, দ্বিধা বা আত্মপ্রত্যয়ের অভাব অতিক্রম করা
- * বাতিল হওয়ার ভয় অতিক্রম করা
- * অর্থ পরিচালনার দক্ষতা
- * অর্থ বিনিয়োগের দক্ষতা
- * দায়িত্বশীল হওয়ার দক্ষতা

* সময় সদ্ব্যবহারের দক্ষতা

* লক্ষ্য নির্ণয় ও

* নিয়মানুসারে কাজ করা।

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার যে সব সফল ব্যক্তিদের সঙ্গে আমার আলাপ হয় তারা সকলেই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং প্রশিক্ষণ প্রোগ্রাম থেকে এই দক্ষতাগুলো অর্জন করে তা বিকাশ করেছেন। আপনি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবস্থার শীর্ষে পৌঁছাতে বা প্রচুর অর্থলাভ করতে যদি নাও পারেন, এই প্রশিক্ষণ আপনার বাকি জীবনের এক মূল্যবান প্রাপ্তি হবে। যদি শিক্ষা পরিকল্পনা সত্যি ভাল হয়, তাহলে তা আপনার জীবনে হয়ত চিরকালের মত উন্নতি সাধন করতে পারবে।

জীবন-পরিবর্তনকারী শিক্ষা কি?

জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার ব্যাখ্যা করার জন্য আমি নীচের নকশাটি তৈরী করেছি। লক্ষ্য করবেন এটি একটি চতুষ্ক অর্থাৎ চারটে দিকবিশিষ্ট পিরামিডের মত... ‘জিপ্টের পিরামিড কয়েকশ’ বছর যাবত টিকে আছে। অর্থাৎ ঐ



পিরামিডের কাঠামো খুবই দৃঢ় ও অটল। যুগ যুগ ধরে বিদ্বান পন্ডিত ব্যক্তির মনে করেন নিখিল সৃষ্টি অথবা বিশ্বপ্রকৃতি চারের ভিত্তিতে, এ ক্ষেত্রে চারটি দিকের ভিত্তিতে, কাজ করে। তাই ঋতু চার প্রকারে, শীত, বসন্ত, গ্রীষ্ম ও হেমন্ত। যাঁরা জ্যোতিষ-চর্চা করেন তাঁরা জানেন প্রধানত চারটি চিহ্ন

বিদ্যামন, পৃথিবী, বায়ু, অগ্নি ও জল। আমি যে জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার কথা বলছি সেখানেও কিন্তু এই চার সংখ্যাটি বিদ্যমান। অর্থাৎ জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা তখনই কার্যকর হবে যখন তা লার্নিং অর্থাৎ শিক্ষা পিরামিডের চারটি প্রান্তকে প্রভাবিত করবে।

চিরাচরিত শিক্ষাপদ্ধতি প্রধানত মনোগত শিক্ষা ও বিকাশে কেন্দ্রীভূত। এরা আপনাকে পড়া, লেখা ও অঙ্ক করার গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতাগুলো শেখায়। এগুলোকে বোধগম্য ক্ষমতা বলা চলে। শিক্ষার অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক দিকগুলো এই চিরাচরিত শিক্ষা পদ্ধতির যে প্রভাব পড়েছে তা আমার ব্যক্তিগতভাবে অপছন্দ। প্রতিটি বিষয়ে আলাদাভাবে আলোচনা করছি।

১. অনুভূতিগত শিক্ষা

চিরাচরিত শিক্ষার বিরুদ্ধে আমার একটি অভিযোগ হল, এটি ভয়ের ভিত্তিতে গড়ে তোলা হয়েছে... আরও বিশদভাবে বলতে গেলে এই শিক্ষার মূলে রয়েছে ভুলভ্রান্তির ভয়। যার ফলে মনে হেরে যাওয়ার ভয় সৃষ্টি হয়। শেখায় অনুপ্রাণিত না করে, শিক্ষক আমাকে প্ররোচিত করার জন্য, বিফল হওয়ার ভয়টাকে অস্ত্র হিসাবে ব্যবহার করতেন, যেমন ‘ভাল নম্বর না পেলে, মোটা টাকার চাকরি পাবে না।’

আবার স্কুল শিক্ষক নির্ধন বাবা মনে করতেন, ভুল করা পাপ। এদিকে আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘ভুল করলে অনেকেই মিথ্যে কথা বলে, কারণ তারা মনে মনে নিজের ভুল স্বীকার করতে ভয় পায় ... তাই তারা শেখা ও উন্নতি করার সুযোগগুলোও হারায়। ভুল স্বীকার করে আমরা শেখার সুযোগ পাই, ভুলের দোষটা অন্যের ওপর চাপিয়ে দিয়ে বা তা সমর্থন করে অথবা অজুহাত দেখিয়ে কিছু শেখা যায় না। ভুল করে যদি তা স্বীকার না কর, অথবা সেই ভুলের জন্য যদি অন্যকে দোষী সাব্যস্ত কর তাহলে তা পাপ’। চিরাচরিত ব্যবসা ভুলের প্রতি এরকমই ভাবনা পোষণ করা হয়। ব্যবসার জগতে ভুল করলে আপনাকে বরখাস্ত করে দেয়া হয়। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং জগতে ভুল করলে সেই ভুল থেকে শেখার ব্যাপারে আপনাকে উৎসাহ দেয়া হয়, যাতে আপনি ভুল সংশোধন করতে পারেন, যাতে মানবিক ও অনুভূতিগতভাবে আরও তৎপর হয়ে উঠতে পারেন। কর্পোরেট জগতে যখন আমি বিক্রি করা শিখছিলাম তখন দেখেছি, যারা উপযুক্ত পরিমাণ বিক্রি করার অসফল হতো তাদের চাকরি থেকে বরখাস্ত করে দেয়া হতো। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং এর জগতে দলনেতা এমন লোকদের সঙ্গে কাজ করতে চান যারা তেমন সফল নয়, এদের কাজ থেকে বরখাস্ত না করে দলনেতা এদের অগ্রসর হওয়ার জন্য অনুপ্রাণিত করেন। যদি সাইকেল থেকে পড়ে যাওয়ার জন্য আপনাকে শাস্তি দেয়া হতো অথবা সাইকেল চালানো শেখা হতো না।

আমার মনে হয়, অধিকাংশ মানুষের তুলনায় আর্থিকভাবে আমি বেশি সফল, কারণ আমি অন্যদের তুলনায় বেশি বিফল হয়েছি। মানে, যারা জেনেছিল যে, ভুল করা অন্যায় বা ভুল করা বোকামি, তাদের তুলনায় আমি অনেক বেশি ভুল করা, সংশোধন করা, শেখা ও উন্নতি করায় অনুপ্রাণিত করা হয়। আমার মতে, এটিই জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা... যা চিরাচরিত শিক্ষা থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন।

যদি আপনি ভুল করতে ভয় পান, অসফল হতে ভয় পান তাহলে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা বিশেষভাবে আপনারই উপযুক্ত। আমি এমন অনেক নেটওয়ার্ক প্রশিক্ষণ সূচি দেখেছি যা মানুষের আত্মবিশ্বাস গড়ে তোলে, আত্মপ্রত্যয় পুনঃপ্রতিষ্ঠিত করে... একবার আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি পেলে আপনার জীবনও বদলে যাবে... চিরতরে।

২. শারীরিক শিক্ষা

সহজ ভাষায় বলতে গেলে, যারা ভুল করতে ভয় পায় তারা যেহেতু জীবনে বিশেষ কিছু কাজ করে না তাই তারা কিছু শিখতেও পারে না। অনেকেই জানেন যে শিক্ষা মানসিক এবং শারীরিক পদ্ধতি, পড়া ও লেখাও শারীরিক পদ্ধতি। যদি আপনাকে এমনভাবে তৈরি করা হয় যে আপনি সব সঠিক উত্তর জানেন, কখনওই ভুল করেন না, তাহলে সম্ভবত আপনার শিক্ষা পদ্ধতিতে বাঁধা পড়ছে। আপনি যদি সব উত্তর জানেন অথচ চেষ্টা করতে ভয় পান তাহলে কীভাবে উন্নতি করবেন? আমি যে ক'টা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির অধ্যয়ন করেছি তারা সবাই মনোগত শিক্ষার সঙ্গে শারীরিক শিক্ষাকেও সমান গুরুত্ব দিয়েছে। এরা আপনাকে বাইরে বেরিয়ে কাজ করতে, ভয়ের সম্মুখীন হতে উৎসাহিত করে তোলে, যাতে আপনি সেই ভুল থেকে কিছু শিখতে পারেন। এবং মানসিক, অনুভূতিগত ও শারীরিক দৃষ্টিতে আরও বেশি বলশালী হয়ে উঠতে পারে। চিরাচরিত শিক্ষা আপনাকে তথ্যাদি শেখায় উৎসাহিত করে ও ভুল করলে ভয় পাওয়া শেখায়, ফলে শারীরিক দিক দিয়েও আপনি পিছিয়ে পড়েন। ভয়ের পরিবেশে বেঁচে থাকা মনোগত, অনুভূতিগত, শারীরিক বা আর্থিক দিক দিয়ে স্বাস্থ্যকর নয়। আগেও বলেছি, আমি বেশি বিত্বান, কারণ আমি পুঁথিগত বিদ্যার বিশারদ নই, আমি ধনবান কারণ অন্যের তুলনায় আমি বেশি ভুল করেছি, ভুল স্বীকার করেছি এবং ভুলগুলো থেকে শিখেছি। তারপর আবার ভুল করেছি... ভবিষ্যতেও আমি 'আরো ভুল করার জন্য প্রস্তুত... অবশ্য অনেকেই ভবিষ্যতে আর কোনো ভুল যাতে না হয় সেজন্য কঠোর পরিশ্রম করে চলেছে। ... তাই বোধ হয় আমাদের ভবিষ্যৎও ভিন্ন। আপনি যদি নতুন কিছু করতে না চান, ভুল করার ঝুঁকি না নিতে চান, সেই ভুল থেকে কিছু শিখতে না চান, ভবিষ্যতে আপনার উন্নতি অসম্ভব।

সবচেয়ে সেরা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিগুলো তাদের লোকদের নতুন কিছু শিখতে, কাজ করতে মানসিকভাবে প্রস্তুত করে, যাতে আপনি ভুল করে সেই ভুল সংশোধন করেন এবং নতুন পদ্ধতি শেখেন। একেই বলে বাস্তবিক শিক্ষা।

যদি আপনি ভুল করতে ভয় পান তবে জানেন যে আপনার জীবনে পরিবর্তন প্রয়োজন, তাহলে একটি ভাল নেটওয়ার্ক মার্কেটিং প্রোগ্রাম আপনার জন্য সবচেয়ে সেরা ব্যক্তিগত বিকাশের প্রোগ্রাম হতে পারে। একটি সেরা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আপনাকে এগিয়ে নিয়ে যায়। আর যদি কারুর সাহায্য নেয়া আপনার পছন্দ না হয়, তাহলে তারা আপনার হাত ধরবে না।

৩. আধ্যাত্মিক

প্রথমত, প্রায়শই বিতর্কিত ও আবেগজড়িত এই বিষয়টি সম্বন্ধে আলোচনা করার আগে আমার ব্যক্তিগত মতামত জানানো প্রয়োজন বিশেষ কারণে ধার্মিক শব্দের পরিবর্তে আমি আধ্যাত্মিক শব্দটি ব্যবহার করছি। ভাল নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি ও মন্দ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির মতই, আমার মতে, ভাল ধর্মসংস্থা ও মন্দ ধর্মসংস্থা আছে। আরো বিশেষভাবে বলতে গেলে, আমি লক্ষ্য করেছি, কিছু কর্মসংস্থা মানুষকে আধ্যাত্মিকভাবে আরো বলীয়ান করে তুলেছে, আবার এমন কর্মসংস্থাও দেখেছি যা মানুষকে আধ্যাত্মিকভাবে দুর্বল করেছে।

তাই যখন আমি আধ্যাত্মিক শিক্ষার কথা আলোচনা করছি সেখানে ধর্ম- শিক্ষা থাকতে পারে, অথবা নাও থাকতে পারে। যখন আমি আধ্যাত্মিক শিক্ষার কথা বলছি, আমি কিন্তু সাম্প্রদায়িক আখ্যার ভিত্তিতে আলোচনা করছি না। ধর্মের ব্যাপারে আমি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের সংবিধানের সমর্থক, যেখানে নিজের ধর্ম বেছে নেয়ার স্বাধীনতা প্রদান করা হয়েছে।

এই বিষয়টি নিয়ে আলোচনা করার ব্যাপারে আমি অত্যন্ত সাবধানে কথা বলি, কারণ ছোটবেলা থেকেই আমাদের শেখানো হতো, ‘ধর্ম, রাজনীতি, লিঙ্গ ও আর্থ নিয়ে কখনও আলোচনা করবে না।’ এবং এ ব্যাপারে আমি একমত, কারণ এই বিষয়গুলো অত্যন্ত উদ্দীপক ও আবেগজড়িত। আপনার ব্যক্তিগত অনুভূতি বা বিশ্বাসে কোনোরকম আঘাত করা আমার উদ্দেশ্য নয়। আমি আপনার অনুভূতি ও বিশ্বাসের অধিকারগুলোকে সম্পূর্ণ সমর্থন করি।

সীমা অতিক্রম করে

যখন আমি কারুর জীবনী শক্তির কথা উল্লেখ করি, সেই শক্তির কথা বলি যা আমাদের পরিস্থিতি...আমাদের মানসিক, অনুভূতিগত ও শারীরিক সীমা অতিক্রম করে যায়।

ভিয়েতনামে থাকাকালীন এমন অনেক তরুণকে দেখেছি যারা আহত ছিল, যারা মৃত্যুমুখে ছিল এবং তা জানা সত্ত্বেও অপরকে বাঁচানোর জন্য অবিরাম যুদ্ধ করে গিয়েছে। আমার প্রাথমিক স্কুলের এক সহপাঠী যে ভিয়েতনামে থাকাকালীন অধিকাংশ সময় শত্রুপক্ষের বিরুদ্ধে যুদ্ধক্ষেত্রে কাটিয়েছে, একটি যথার্থ উক্তি করেছিল, ‘আজ আমি বেঁচে আছি কারণ মৃত মানুষগুলো ক্রমাগত যুদ্ধ করে গেছেন। সে বলেছিল, যুদ্ধক্ষেত্রে দু-বার এমন হয় যে, একমাত্র আমি বেঁচে ফিরে আসি। যখন মনে হয় যে তোমাকে বাঁচিয়ে রাখার জন্য তোমার বন্ধুরা প্রাণ বিসর্জন দিয়েছে তখন সম্পূর্ণ জীবনের অর্থটাই যেন বদলে যায়। যুদ্ধের আগের রাতে অনেক সময় আমি প্লেনের কোরিয়ারে একা চুপচাপ বসে থাকতাম, নিচে ঢেউগুলো দেখা যেত। এই দীর্ঘ নিশ্চুপ মুহূর্তগুলোতে আমি আমার অন্তরের সঙ্গে একান্ত বোধ করতাম। জানতাম সকালে উঠে আবার মৃত্যুর মুখোমুখি দাঁড়াতে হবে। এই একান্তবোধ করতাম। এই একান্ত নিরিবিলা বিকেলগুলোতেই একসময় উপলব্ধি করলাম-পর দিন মৃত্যু তো সবচেয়ে সহজ পথ। অনুভব করলাম, বেঁচে থাকা মৃত্যুর চেয়ে শতগুণ কঠিন। একবার যখন নির্ভয়ে দুটি সম্ভাবনা জীবন অথবা মৃত্যু-র সম্মুখীন হলাম তখন সহজেই নির্ণয় করতে শিখলাম পরের দিন আমি কীভাবে বাঁচতে চাই। অর্থাৎ আমি কি ভয়ে ভয়ে প্লেন চালাবো, নাকি নির্ভয়ে এগিয়ে যাবো? একবার মনকে দৃঢ়নিশ্চিত করে আমি নিজের জীবনীশক্তিকে আহবান জানালাম,

আগামী দিনের সম্মুখীন হওয়ার জন্য প্রস্তুত হলাম, পরিণাম যাই হোক আমার সম্পূর্ণ ক্ষমতা উজাড় করে প্লেন চালানো, যুদ্ধ করার জন্য প্রস্তুত হলাম।

যুদ্ধ এক বিভীষিকা। এখানে মানুষ মানুষের প্রতি ভয়াবহ অত্যাচার করে। অথচ, এই যুদ্ধেই আমি মানবিকতার শ্রেষ্ঠ উদাহরণ পেয়েছি। এই যুদ্ধে আমি মানুষের অপরিসীম শক্তির সন্ধান পেয়েছি যা তার সীমাকে অতিক্রম করে যায়। আর এই শক্তি আমাদের সকলের মধ্যে নিহিত আছে। আমি জানি আপনার মধ্যে তা আছে। সুখবরটি হল, এই শক্তির সন্ধান পেতে আপনাকে যুদ্ধে যেতে হবে না। একবার প্রতিবন্ধী ছেলেমেয়েদের দৌড় প্রতিযোগিতা দেখতে গিয়ে আমি ওই জীবনীশক্তি প্রত্যক্ষ করি এবং তা আমায় স্পর্শ করে। যখন দেখি এদের মধ্যে কারুর পা নেই, নকল পা নিয়ে প্রাণপণ দৌড়ে চলেছে ১০০ গজ দূরত্ব সম্পূর্ণ করার জন্য। তাদের জীবনীশক্তি আমাকে অবিভূত করে। দেখেছিলাম একটি ছোট মেয়ে এক পায়ে প্রাণপণ দৌড়াচ্ছে, দেখে চোখে জল এসে গিয়েছিল। আমি দেখেছি নকল পায়ের সাহায্যে দৌড়ানোর দুঃসহ বেদনা তার মুখে ফুটে উঠেছিল, তা সত্ত্বেও ওর জীবনীশক্তির কাছে শারীরিক বেদনাকে হার মানতে হয়। যদিও সেদিন সে দৌড়ে জেতেনি, তবে আমার মন জয় করে নিয়েছিল। আমার জীবনীশক্তিকে স্পর্শ করেছিল। যা ভুলে গিয়েছিলাম তা আবার মনে করিয়ে দিল। সেই মুহূর্তে আমার যেন মনে হল এই তরুণরা যতটা নিজেদের জন্য দৌড়াচ্ছিল ততখানি যেন আমাদের জন্যও দৌড়াচ্ছিল। আমাদের ভেতরে যে বিপুল শক্তির সম্ভাবনা সঞ্চিত রয়েছে তা মনে করিয়ে দেয়ার জন্য ওরা দৌড়াচ্ছিল।

সিনেমায় আমরা বহু মহামানবদের দেখতে পাই। ‘ব্রেভ হার্ট’ সিনেমায় মেল গিবসন ঘোড়ার পিঠে চরে তার ছলছাড়া স্কটিশ কৃষকদের নেতৃত্ব করে এগিয়ে চলেছে, সামনে হুঙ্কার দিল, ‘এরা আমাদের শরীরকে শেষ করতে পারে, আমাদের স্বাধীনতা ছিনিয়ে নিতে পারবে না।’ সেই মুহূর্তে সে নিজের প্রাণশক্তি থেকে তাদের প্রাণশক্তিকে উদ্দেশ্য করে কথাগুলো বলছিল তাদের প্রাণশক্তিকে স্পর্শ করেছিল, প্রশিক্ষণের অভাব ও অপেক্ষাকৃত নিকৃষ্ট অস্ত্রশস্ত্রবশত তাদের যে ভয় ও দ্বিধা ছিল তার উপর জয়লাভ করতে পেরেছিল। পৃথিবীর সবচেয়ে শক্তিশালী সেনাদলকে পরাজিত করার জন্য সে তাদের প্রাণশক্তিকে জাগিয়ে তুলেছিল।

আমি লক্ষ্য করেছি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এ সফল দলনেতাদের প্রশিক্ষণ দেয়া হয়, যাতে তারা মানুষের প্রাণশক্তির সঙ্গে সংযোগস্থাপনে ক্ষমতা অর্জন করে। এদের এই ক্ষমতা অনুসরণকারীদের ভেতরকার শক্তিকে স্পর্শ করে তাদের সীমা অতিক্রম করে অগ্রসর হওয়ার অনুপ্রেরণা জোগায়। জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার এমনই শক্তি।

লার্নিং পিরামিড-এর নক্সা দেখে বুঝতে পারবেন আবেগপ্রবণ হওয়া বা মানসিকভাবে প্রভাবিত হওয়ার পরিবর্তে মানুষ প্রাণশক্তিকে প্রণোদিত হলে কি হয়।

মনে মনে যোগাযোগ

সাধারণত মনে মনে কিছু শিখলে বিশেষ কিছু অর্জন করা যায় না। আমরা অনেকেই ভাল, ‘আগামী সপ্তাহ থেকে আমার ওজন কম করা শুরু করব।’

অথচ তারপর আমাদের ওজন বৃদ্ধি বজায় থাকে। অথবা বলি ‘আগামী মাসে আমার বিক্রি বৃদ্ধি করব, বা আরো লোক নিযুক্ত করব,’ কিংবা ‘পরের বেতনটা পেলে আমি টাকা জমানো শুরু করব।’ কিছুই বদলায় না- কারণ এটা শুধু মনে মনে করা কাজ। বেশির ভাগ ক্ষেত্রে সত্যিকার পরিবর্তনের জন্য চুত্কের চারটি বিষয়ের প্রয়োজন হয়।



অনুভূতি দ্বারা যোগাযোগ



দ্রষ্টব্য : আবেগচালিত সংযোগস্থাপনকে অনুভূতিত্যাগিত যোগাযোগও বলা হয়। অর্থাৎ শব্দের চেয়ে বেশি অনুভূতি দিয়ে যোগাযোগ করা। উদাহরণস্বরূপ, আমরা অনেকেই ঘরে ঢুকে হয়ত বুঝতে পেরেছি কেউ আমাদের ওপর রেগে রয়েছে অথচ সে হয়ত একটা কথাও বলেনি। আবেগচালিত যোগাযোগ স্থাপন অনেকটা দু'টি টিউনিং ফর্কের স্পন্দনের মত। যদি দুটি সমস্পন্দনের হয়, আপনি একটি টিউনিং ফর্কে আঘাত করুন, সেটা কাঁপতে শুরু করার কয়েক মুহূর্তের মধ্যে অন্য ফর্কটিও কাঁপতে শুরু করবে। অর্থাৎ, যখন আমরা মনে মনে ভীত সন্ত্রস্ত থাকি, প্রায়শই অন্যান্য ভীত মানুষের প্রতি আকৃষ্ট হই অথবা এমন মানুষের প্রতি আকৃষ্ট হই যে অপরকে ভয় দেখায় আমরা ছোটবেলায় প্রায়ই এ ধরনের কথা বলতাম, 'ঐ ছেলেটার সঙ্গে আমার মোটেই মনের মিল নেই।' আবেগত্যাগিত বা অনুভূতিচালিত যোগাযোগের এটি একটি উদাহরণ।

উৎকৃষ্ট শিক্ষা পরিকল্পনাবিশিষ্ট নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির কাছ থেকে প্রশিক্ষণ নেয়ার একটি বড় লাভ হল এরা আপনার অনুভূতিগত সীমাগুলো অতিক্রম করে, আপনার প্রাণশক্তি প্রয়োগ করতে শেখায়।

শারীরিক উপায়ে যোগাযোগ

আমরা সকলেই এমন মানুষের সংস্পর্শে এসেছি যাদের প্রতি শারীরিক আকর্ষণ অনুভব করি। আবার এমন লোকও দেখেছি যাদের শুধুমাত্র চেহারার জন্য আমরা তাদের প্রতি বীতস্পৃহ বোধ করি। কারণ, প্রথম দর্শনে মানুষটি কেমন দেখতে, অর্থাৎ শারীরিক যোগাযোগ বা দৃষ্টি বিনিময় সংযোগস্থাপনের সবচেয়ে শক্তিশালী পদ্ধতি।

অধ্যয়নে জানা গিয়েছে দু'জন মানুষের যোগাযোগে আনুমানিকঃ

১০% শব্দ

৩৫% অনুভূতি

৫০% দর্শন বা শারীরিক

৫০% অন্যান্য বিষয় রয়েছে

অর্থাৎ, আপনি কেমন দেখতে অথবা বিরক্তি প্রকাশ করছেন কি না, জবুখবু হয়ে আছেন বা অনুপযুক্ত পোশাক পরিহিত কি না, আপনার যোগাযোগ স্থাপনের বা কথোপকথনের ক্ষমতায় এসবের প্রভাব পড়ে। এগুলো অবশ্য আনুমানিক সংখ্যা তবে সংযোগস্থাপনে উন্নতির জন্য এগুলো যথার্থ নির্দেশিকা।

বড় বড় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি মানুষের বাহ্য রূপের উন্নতি করায় প্রচুর সময় ব্যয় করে। একটি কোম্পানিতে তো ওজন হ্রাস ও ব্যায়ামের অনুষ্ঠানসূচি বেছে নেয়ার সুযোগও দেয়া হয়েছিল।

দলনেতারা জানেন যে, অসুস্থ মানুষের তুলনায় সুস্থ সবল আকর্ষণীয় ব্যক্তি বেশি কার্যকরভাবে যোগাযোগ স্থাপন করতে পারে।

শারীরিকভাবে যোগাযোগ স্থাপনের বিষয়ে আরও দু'টি কথা বলব। প্রথমতঃ আমরা এমন অনেকের সংস্পর্শে এসেছি যারা বহির্দৃষ্টিতে আকর্ষণীয় ব্যক্তিত্ব হলেও মনের দিক দিয়ে দুর্বল আবার আমরা এমন মানুষও দেখেছি যারা প্রথম দৃষ্টিতে হয়ত আমাদের অপছন্দ ছিল, তবে পরে জানতে ও বুঝতে পারি যে অন্তরে এরা এক একটি রত্ন। অর্থাৎ প্রথম প্রভাব ফেলার একটি মাত্র সুযোগ পাওয়া যায়, তাই শারীরিক যোগাযোগ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

দ্বিতীয় কথাটি হল, ব্যবসা উন্নতির জন্য প্রায়ই লোক আমার কাছে সাহায্য চায় আমি যদি তাদের সাহায্য করতে রাজি হই, প্রথম যে প্রশ্নটি জিজ্ঞাসা করি তা হল 'আপনি কি নমনীয়, পরিবর্তন আনতে আগ্রহী?' যদি তারা সম্মতিসূচক 'হ্যাঁ' বলে তবেই আমি অগ্রসর হই, নতুবা নয়।

অধিকাংশ মানুষ উত্তরে 'হ্যাঁ' বলে, বলে আমরা পরিবর্তনের জন্য প্রস্তুত।' তারপর আমি নিজের সম্মতি জানাই, আর কিছুক্ষণ অপেক্ষা করি, তাদের সম্মতির দৃঢ়তা যাচাই করি। কয়েক মাস আগে এক পরিচিত ভদ্রলোক তার ব্যবসায় লভ্যাংশ বৃদ্ধির জন্য আমার কাছে সাহায্য চায়। তাকেও আমি পরিবর্তনের ইচ্ছা সম্বন্ধে প্রশ্ন করি, সে সম্মতি জানায়।

তক্ষুণি পেছপা হয়ে ঐ ভদ্রলোক বলেন, 'গোঁফ কামাতে আমি রাজি নই। সেই হাই স্কুল থেকে এটা আমার সঙ্গী।' আলোচনা শেষ হল, আমিও ওর ব্যবসা উন্নতির জন্য কাজ করিনি। বিষয়টা গোঁফ নয়, বিষয়টা হল ওর পরিবর্তনের ইচ্ছা। ও গোঁফ রাখুক বা না রাখুক তাতে কিছু যায় আসে না। আমি শুধু ওর পরিবর্তনের অভিপ্রায় যাচাই করে দেখছিলাম। তা ওর টাই বা জুতো বা শারীরিক যে কোন জিনিস দিয়ে করতে পারতাম। অনেকেই হয়ত মানসিকভাবে পরিবর্তনের জন্য প্রস্তুত, যেমন ছিলেন আমার এই বন্ধু। তবে যে মুহূর্তে তাকে পরীক্ষা করার জন্য আমি শারীরিক পরিবর্তন আনতে বললাম, সে পিছিয়ে গেল। শেষ পর্যন্ত সব শিক্ষাই শারীরিক শিক্ষা হয় যদি কোন ব্যক্তি শারীরিক শিক্ষার জন্য প্রস্তুত না হয়, তাহলে তার দীর্ঘস্থায়ী শিক্ষালাভের সম্ভাবনা কমে যায়।

আমার ধনবান বাবা বলতেন, 'বেড়ার ওপর তিনটে বেড়াল বসে আছে, তার মধ্যে দুটো ভাবল লাফ দিই, কটা বাকি থাকে?'

উত্তর, 'বেড়ার ওপর তিনটে বেড়ালই থাকবে।' কারণ, লাফানোর কথা চিন্তা করে মানেই লাফ দেয়া নয়। তাই, আমার ধনবান বাবা বলতেন, 'আগামীকাল বছরের ব্যস্ততম দিন হবে।' অনেকেই জীবনে উন্নতির সিদ্ধান্ত অতি সহজেই নিয়ে নেয়, তারপর সব কাজই আগামী দিনগুলোর জন্য স্থগিত রাখে।' আমার ধনবান বাবা আরও বলতেন, 'বেশির ভাগ মানুষের কাছে শেষ পর্যন্ত ঐ আগামী দিনগুলো থাকে না।' তাই পাঠ্যটি হল অধিকাংশ মানুষ জীবনে পরিবর্তন চায় তবে সেই পরিবর্তন তখনই সম্ভব হবে যখন আপনি ক্রিয়াশীল হবেন ... তাই শিক্ষার শারীরিক পদ্ধতিটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

রবার্টের সর্বশ্রেষ্ঠ শিক্ষালাভ

কলেজের পর ক্লাইট স্কুলে প্রবেশ আমার জীবনের সর্বশ্রেষ্ঠ সিদ্ধান্তের একটি। প্লেন চালানো শেখা বা যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত হওয়া গুরুত্বপূর্ণ ছিল না। গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টি ছিল বাস্তব জীবনের জন্য নিজেকে প্রস্তুত করা। তখন আর আমি শিশু বা স্কুল-পড়ুয়া ছাত্র নই, সে সময় যে প্রশিক্ষণ পেলাম তা আমার জন্য জরুরি ছিল সেটা ছিল জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা যা মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক দৃষ্টিতে আমাকে বদলে দিয়েছিল। যুদ্ধ থেকে ফিরে আমি সে সব আর্থিক ও ব্যবসা-সংক্রান্ত সমস্যার সম্মুখীন হওয়ার জন্য প্রস্তুত ছিলাম যা বেশির ভাগ মানুষ মোকাবিলা করতে ভয় পায়।

যদি জীবনে পরিবর্তন আনার জন্য প্রস্তুত হয়ে থাকেন তাহলে কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির শিক্ষাসূচি দেখে নিন। সময় নিয়ে বিবেচনা করে দেখুন, যে ব্যবসা, পারিশ্রমিক, পণ্য ও শিক্ষার সুযোগ পাচ্ছেন তা আপনার জীবনের এই স্তরে প্রয়োজনীয় কি না। যদি মনে হয় যে কোম্পানিটি প্রতিটি ক্ষেত্রে আপনার প্রয়োজন পূরণ করছে, তাহলে ঐ কোম্পানির সঙ্গে খন্ডকালীন ব্যবসা করার কথা বিবেচনা করে দেখুন।

বইয়ের বাকি অংশে আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিগুলোতে নিহিত অন্যান্য উপযোগিতার বিষয়ে আলোচনা করব।

অর্থ আছে... তবে অবসর সময় নেই

ই এবং এস কোয়ান্টাভুক্ত আমার বেশ কয়েকটি বন্ধুর কাছে অর্থবল রয়েছে, তবে অবসর সময় নেই। অনেকেই প্রচুর অর্থোপার্জন করেন, অথচ কাজ বন্ধ রাখতে পারেন না। আমার মতে, এটা অর্থ থাকা সত্ত্বেও স্বাধীনতার অভাব। তাই পরিবেশে পরিবর্তন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, যাদের কাছে প্রচুর অর্থ ও অবসর সময় আছে বা যারা এই দুটো জিনিস পেতে চায়, আপনিও তাদের মত চিন্তা-ভাবনা করতে পারেন। এদের ও আপনার মানসিকতায় বিশাল তফাৎ রয়েছে এবং এই মানসিকতার হদিশ পাওয়ার জন্য আপনাকে পরিবেশ বদলাতে হবে ... আশা করি শীঘ্রই তা করবেন।

বেশ কয়েক বছর যাবত আমি ও আমার স্ত্রী ব্যবসা গড়ে তোলার ও বিনিয়োগের জন্য প্রচুর পরিশ্রম করেছি। প্রথমদিকে মনে হতো, সামান্য অর্থের জন্য আমরা প্রচুর পরিশ্রম করছি ও আমাদের হাতে অবসর সময়ও তেমন ছিল না। এখন, আমাদের কাছে অর্থ ও সময় দুই-ই আছে কারণ আমরা আগেই এর জন্য বিনিয়োগ করেছি। এখন আমরা কাজ করি, কারণ আমরা ব্যস্ত থাকতে চাই

আমরা কাজ করতে বাধ্য নই ... সেখানেই আসল পার্থক্য।

পাঁচ বছর কেন

তাই যদি নিজেকে ছ'মাসের বেশি সময় না দিতে পারেন তাহলে ছ'মাসের লক্ষ্যই রাখুন। নিচে দেয়া কয়েকটি কারণবশত আমি পাঁচ বছরের অঙ্গীকারের পরামর্শ দিই :

কারণ # ১ : আগেই বলেছি, শিক্ষা এক শারীরিক প্রক্রিয়া এবং মানসিক শিক্ষালাভের তুলনায় শারীরিক শিক্ষায় বেশি সময় প্রয়োজন। উদাহরণ, আপনি সাইকেল চালানো শেখার সিদ্ধান্ত নিলেন, মানসিকভাবে এই সিদ্ধান্ত নিতে যতখানি সময় লাগবে-তার চেয়ে বেশি সময় বাস্তবিক ক্ষেত্রে শিখতে লাগবে। তবে সুসংবাদ এই যে, একবার নিজের হাতে কোনো জিনিস শিখলে সাধারণত সারাজীবন তা মনে থাকে।

কারণ # ২ : আবার, শেখা জিনিস ভুলে যাওয়াও এক শারীরিক প্রক্রিয়া। একটি কথা আছে যে, বুড়ো কুকুরকে নতুন খেলা শেখানো যায়না। সৌভাগ্যবশত, আমরা মানুষ, কুকুর নই। তবে একথাও আংশিকভাবে সত্যি যে, আমাদের বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে শেখা জিনিসগুলো ভোলার চেষ্টা করাও কঠিন হয়ে পড়ে। অনেকেই ই এবং এস কোয়ান্টালিট্টি স্ট্রাঙ্ক ও নিরাপদ অনুভব করে ... বছর যাবত তারা এখানে পৌঁছানোর পন্থা শিখেছে, এখন তারা এখানেই ফিরে আসে, যদিও এই স্ট্রাঙ্ক হযত অবশেষে তেমন লাভজনক হয় না।

সময় নিয়ে, শেখা জিনিস ভুলে নতুন করে শিখুন। অনেকের জন্যই কোয়ান্টালিট্টি বাঁ দিক থেকে ডানদিকে আসার পথে সবচেয়ে কঠিন কাজটি হল ই এবং এস কোয়ান্টালিট্টি শেখা চিন্তাধারা ভুলে নতুন দৃষ্টি-ভঙ্গি অবলম্বন করা। আমার মনে হয়, একবার যদি শেখা জিনিস ভুলে, নতুন করে শুরু করতে পারেন, তাহলে খুব দ্রুত ও সহজ পরিবর্তন আনা সম্ভব।

কারণ # ৩ : প্রজাপতিতে পরিণত হওয়ার আগে সব শূঁয়োপোকা রেশমগুটি গড়ে তোলে। আমার ক্লাইট স্কুলটি ছিল আমার রেশ গুটি। ক্লাইট স্কুলে প্রবেশের সময় আমি সাধারণস্নাতক ছিলাম, যখন ক্লাইট স্কুল থেকে বেরোলাম তখন আমি এক পাইলট, ভিয়েতনাম যুদ্ধে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত। যদি কোনো অসামরিক ক্লাইট স্কুলে ভর্তি হতাম তাহলে হয়ত পাইলট হতে পারতাম তবে যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত থাকতে পারতাম কি না সন্দেহ। অসামরিক পাইলটদের যা শিখতে হয় তার থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন ছিল আমাদের, মিলিটারি পাইলটদের শিক্ষা-দীক্ষা। কর্মক্ষমতা সম্পূর্ণ ভিন্ন, প্রশিক্ষণের তীব্রতা ভিন্ন। প্রশিক্ষণের শেষে যুদ্ধে যাওয়ার বাস্তব সত্য সবকিছুই বদলে দেয়।

ক্লোরিডার প্রাথমিক ক্লাইট স্কুল থেকে পাস করতে আমার প্রায় দু'বছর সময় লাগে। পাইলট হওয়ার পর আমাকে 'উইংস' দেয়া হয় এবং উন্নততর ক্লাইট প্রশিক্ষণের জন্য আমাকে ক্যালিফোর্নিয়ার ক্যাম্প পেগলটনে পাঠানো হয়। এখানে প্লেন চালানোর চেয়ে বেশি যুদ্ধ কৌশল শেখানো হয়। বিস্তারিত বর্ণনা দিয়ে আপনাদের বিরক্ত করব না, তবে ক্যাম্প পেগলটনে প্রশিক্ষণের তীব্রতা বহুগুণ বেড়ে যায়।

আমরা ক্লাইট স্কুলের শিক্ষা সম্পূর্ণ করে পাইলট হয়েছি, ভিয়েতনামে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হতে আমাদের এক বছর সময় দেয়া হল। এই প্রস্তুতিপর্বে আমরা বিরামহীন প্লেন চালিয়েছি, এমন পরিস্থিতিতে প্লেন চালিয়েছি যা আমাদের মানসিক, অনুভূতিগত, শরীরিক ও আধ্যাত্মিক ক্ষমতার ক্রমাগত পরীক্ষা নিয়েছিল।

ক্যাম্প পেগুলটনে আট মাস প্রশিক্ষণ প্রোগ্রামের পর নিজের মধ্যে পরিবর্তন অনুভব করি। এমনই এক ট্রেনিং ফ্লাইটে আমি যুদ্ধে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত পাইলট হয়ে উঠি। সেদিন পর্যন্ত আমি মনে মনে, অনুভূতিতে, শারীরিকভাবে প্লেন চালিয়েছি। অনেকে একে ‘যান্ত্রিকভাবে প্লেন চালানো’ বলবে। ঐ একটি প্রশিক্ষণ পূর্বে আমার মধ্যে আধ্যাত্মিক পরিবর্তন ঘটেছিল। উদ্দেশ্যটি এত প্রগাঢ় ও ভয়াবহ ছিল যে, হঠাৎ আমার সব ভয়-ভীতি-সন্দেহ উধাও হয়ে যায় এবং প্রচণ্ড মনোবল খুঁজে পাই। প্লেন চালানো আমার জীবনের অংশ হয়ে ওঠে। এয়ারক্র্যাফটের ভেতরে বসে শান্তি স্বস্তি খুঁজে পাই। এয়ারক্র্যাফট আমার আরেকটা অঙ্গ হয়ে ওঠে। এয়ারক্র্যাফটের জন্য প্রস্তুত হয়ে উঠি।

আমার মনে একেবারেই ভয় ছিল না তা নয় ভয় ছিল। যুদ্ধে যাওয়ার ভীতি তখনও ছিল। মৃত্যুভয় এবং তার চেয়েও ভয়াবহ, অগ্নিহানির ভয় ছিল তখনও। একমাত্র তফাৎ ছিল- আমি যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত ছিলাম। ভীতিকে অতিক্রম করে গিয়েছিল আমার নিজের ওপর আস্থা। জীবনে আমূল পরিবর্তনকারী এই শিক্ষাই আমি বহু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা পেয়েছি যুদ্ধে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত পাইলট হতে গিয়ে যেমনটি হয়েছিল ঠিক তেমন অনুভূতির পুনরাবৃত্তি হয় আমার ব্যবসায়ী ও ইনভেস্টার হয়ে ওঠার সময়। ব্যবসা দু-দুবার অসফল হওয়ার পর আমি খুঁজে পাই নিজের সাহস, নিজের উদ্দীপনা... ‘উদ্দীপনার উদ্দীপনা’। যতই কঠিন পরিস্থিতি হোক এই উদ্দীপনাই আমায় বি এবং আই কোয়াদ্রান্টে প্রতিষ্ঠিত রেখেছে। ই এবং এস পক্ষের নিরাপত্তা ও স্বাচ্ছন্দ্য উপেক্ষা করে আমি বি এবং আই পক্ষে দাঁড়িয়ে থাকতে সক্ষম। একথা অবশ্য অনস্বীকার্য যে, বি কোয়াদ্রান্টে স্বচ্ছন্দবোধ করার জন্য আত্মপ্রত্যয় পড়ে তুলতে আমার লেগেছে দীর্ঘ পনেরো বছরের অধ্যবসায়।

আমি আজও পাঁচ বছরের পরিকল্পনা অনুসরণ করে চলেছি

যখন আমি নতুন কিছু শেখার সিদ্ধান্ত নেই যেমন বিয়াল এস্টেট ইনভেস্ট করার বিষয়ে শেখা, নিজেকে পাঁচ বছর সময় দেই। যখন স্টকে ইনভেস্ট করার প্রণালী শেখার জন্য প্রস্তুত হই, তখনও সম্পূর্ণ প্রণালীটি শেখার জন্য নিজেকে পাঁচ বছর সময় দিয়েছিলাম। অনেকেই একবার অর্থ বিনিয়োগ করে সামান্য টাকাকড়ি হেরে গেলেই সরে পড়ে। প্রথম ভুলেই তাঁরা যুদ্ধক্ষেত্র ছেড়ে পালায়, তাই তাদের কিছুই শেখা হয় না। আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘সত্যিকার বিজেতা জানে যে হেরে যাওয়া জেতার অংশবিশেষ। যারা জীবনে হেরে যায় শুধু তারাই মনে করে যে বিজয়ীরা কখনও হারে না। পরাজিত মানুষ সবসময় জেতার স্বপ্ন দেখে এবং ভুল এড়িয়ে যাওয়ার যথা সম্ভব চেষ্টা করে।

তবু আমি নিজেকে পাঁচ বছর যথাসম্ভব ভুল করার সময় নিই। আমি জানি যতগুলো ভুল করব, যত শিখব... পাঁচ বছরের ততই বুদ্ধিমান, তৎপর হয়ে উঠব। যদি পাঁচ বছর যাবৎ কোনো ভুল না করি তাহলে পাঁচ বছর আগেকার মতই অদক্ষ রয়ে যাব। অথচ পাঁচটা বছর বয়স বেড়ে যাবে।

শিক্ষা-গ্রাফ

লোক যখন জ্ঞানার্জনের গ্রাফের কথা বলে, অনেকের মনে হয় গ্রাফটি বুঝি বা এরকম দেখতে :

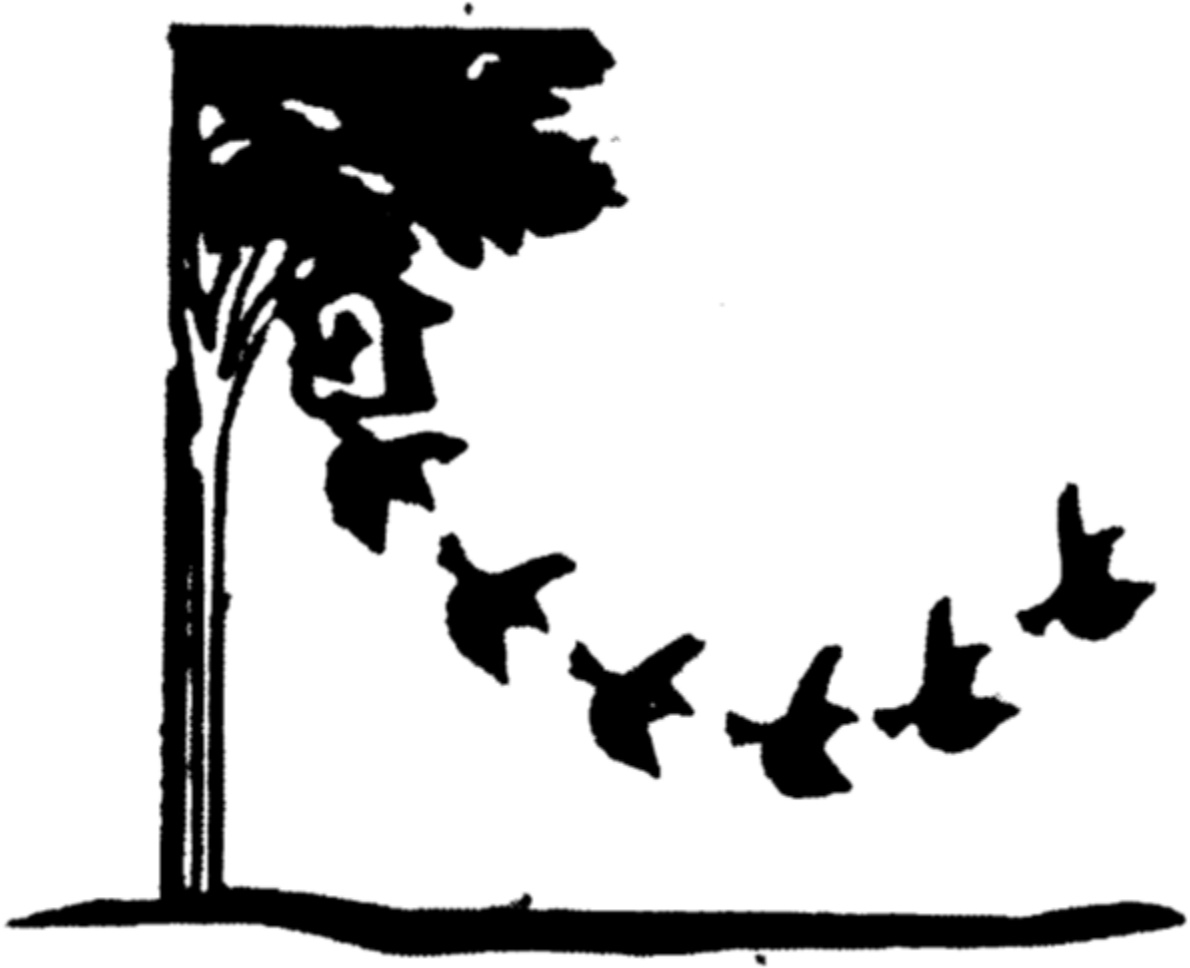


যে কোণাকুণি বক্ররেখা এক্স এবং ওয়াই মেরু ভেদ করে যায়, তাকে শিক্ষা- গ্রাফ বলা হয়।

প্রকৃতির শিক্ষা-গ্রাফ

তবে যদি প্রকৃতির শিক্ষা-গ্রাফ দেখেন, তা কিন্তু মানুষের তৈরি শিক্ষা-গ্রাফ থেকে আলাদা। লক্ষ্য করুন, ছোট পক্ষীশাবক প্রথমবার বাসা ছেড়ে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হওয়ার সময় কেমন দেখায় এটি একটি প্রাকৃতিক শিক্ষা-গ্রাফ।

নিচে দেওয়া ছবিটি দেখে বুঝবেন কীভাবে ছোট পাখিটি বাসা ছেড়ে উড়তে শিখছে।



এটাই প্রকৃতির বাস্তবিক শিক্ষা-গ্রাফ। অনেকেই মনে করে শিক্ষাগ্রাফ উত্তরোত্তর উর্ধ্বগামী ... এবং তা সত্যি। শিক্ষা-গ্রাফের এই জনপ্রিয় ধারণাটি মানুষের আবিষ্কার, তার নিজের জন্য প্রযোজ্য।

অথচ যদি প্রকৃতির শিক্ষা-গ্রাফ দেখেন বা আমার ভাষায় অনুভূতির শিক্ষা-গ্রাফ দেখেন... দেখতে পাবেন যে, প্রথম এই গ্রাফ নিম্নমুখী হয়, পরে তা উপরের দিকে অগ্রসর হয়। এই ওড়ার অদ্ভুত আনন্দ উপভোগ করার আগে যে মানসিক নিরাশার মুখোমুখি হতে হয় অনেকেই তা এড়িয়ে যেতে চায়।

বেশির ভাগ লোকের জীবনে সফল না হওয়ার কারণ হল এর ব্যক্তিগত দ্বিধা ও অনিশ্চয়তা এবং মানসিক ব্যর্থতার সম্মুখীন হতে চান না। আমাদের অনেকেরই এমন হয়, কারণ আমাদের স্কুলগুলোতে শেখানো হয় যে, ভুল করা অন্যায়, ভুল করতে নেই। তাই স্কুল ছাড়ার পর, আমরা আমাদের বাসাতেই বসে থাকি, ই এবং এস-এর বাসায় বসে থাকার ফলে উড়তে শেখা হয় না।

কিছু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং প্রশিক্ষণ ব্যবস্থার কয়েকটি বিশেষ গুণ এরা :

অনুগত কর্মচারী তৈরী করার বদলে আপনাকে বাসা ছেড়ে উড়তে শেখায়।

ভীতি, দ্বিধা ও নৈরাশ্যের মুহূর্তগুলোতে আপনাকে সাহায্য করার জন্য এদের কাছে অনুষ্ঠানসূচি তৈরি থাকে।

এদের নিজস্ব পরামর্শদাতা আছে, যারা নিজেরা এই পথে চলেছে এবং আপনাকে এই পথ অনুসরণ করার জন্য অনুপ্রাণিত করেন।

যদি আপনি নিজের গতিতে অগ্রসর হন তাহলেও স্কুলের মত এরা আপনাকে শাস্তি দেবে না, ব্যবসা বা কর্মক্ষেত্রের মত বাতিল বা বরখাস্ত করবে না। তারা চায় আপনিও যেন অপরদিকের কোয়াদ্রান্টে পৌঁছাতে পারেন।

চাকরি বদলের চেয়ে এটা অনেক ভাল

সারাজীবন কাজের নিরাপত্তা আকড়ে ধরে থাকা বা ক্রমাগত চাকরি বদল করে বা যতক্ষণ না অর্থ হওয়া ততক্ষণ একই চাকরিতে টিকে থাকার চেয়ে একটু সাহস করে, একটু ঝুঁকি নিয়ে কোয়াদ্রান্ট বদলানোর ব্যাপারে লোকদের পথনির্দেশ দেয়া এক মহামূল্য দায়িত্ব এবং বহু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং এই দায়িত্ব পালন করে চলেছে।

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ৩

রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – রবার্ট টি কিয়োসাকি রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড – ৩

তৃতীয় পরিচ্ছেদ

ধনীদের অর্থ বিনিয়োগ ক্ষেত্র

প্রত্যেকটি শহরে বিত্তবান ধনীদের পাড়া, মধ্যবিত্তদের পাড়া ও দরিদ্রদের পাড়া রয়েছে; বিশ্বের সর্বত্র এমন শ্রেণীবিভাগ রয়েছে। ইনভেস্টমেন্ট অর্থাৎ বিনিয়োগের ক্ষেত্রেও এই শ্রেণীবিভাগ লক্ষণীয়।

আমি সকলকে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এ যোগ দিতে বলি। কারণ, এই ব্যবসা বিনিয়োগের ফলে কয়েকটি সুবিধা পাওয়া যায়। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সফল ব্যক্তি অতি ধনীদের বিনিয়োগ ক্ষেত্রগুলোতেও অর্থ বিনিয়োগ করতে পারে। ই এবং এস কোয়ান্টান্টের অধিকাংশ মানুষ যথেষ্ট অর্থোপার্জন করতে পারে না তাই তারা ধনীদের বিনিয়োগ ক্ষেত্রে বিনিয়োগে অক্ষম।

আমেরিকান সিকিউরিটিস এন্ড এক্সচেঞ্জ কমিশন, এস ই সির শর্তানুসারে ব্যক্তিবিশেষের বাৎসরিক আয় কমপক্ষে ২০০,০০০ ডলার, দু'জনের বাৎসরিক উপার্জন ৩০০,০০০ ডলার এবং মোট উপার্জন ১,০০০,০০০ ডলারের বেশি হওয়া প্রয়োজন। একজন স্বীকৃতিপ্রাপ্ত বিনিয়োগকারী অর্থাৎ অ্যাক্রোডিটেড ইনভেস্টার বিবেচিত হওয়া এবং ধনীদের ইনভেস্টমেন্ট ক্ষেত্রের যোগ্য মনোনীত হওয়ার জন্য এটা ন্যূনতম প্রয়োজনীয়তা। সমস্ত আমেরিকাবাসীদের চার শতাংশের কমসংখ্যক মানুষ এই শর্ত পূরণ করতে পারে। অর্থাৎ বিশ্বের সবচেয়ে লাভজনক ব্যবসা মাত্র কয়েকজন বিনিয়োগের সুযোগ পায়... যে কারণে ধনীরা ক্রমশ আরো বিত্তবান হয়ে উঠেছে।

বিনিয়োগের দুটি কারণ

রিচ ড্যাড ধারাবাহিকের তৃতীয় বই রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং-এ আমি দুটি প্রাথমিক আর্থিক সমস্যার বিষয়ে আলোচনা করেছি... যথেষ্ট অর্থের অভাব এবং অতিরিক্ত অর্থ। তাই বিনিয়োগের দুটি প্রধান কারণ রয়েছে যথা :

যথেষ্ট অর্থের অভাববশত লোকেরা বিনিয়োগ করে ও
অতিরিক্ত অর্থ থাকায় লোকেরা বিনিয়োগ করে।

বহু বছর আগে আমার ধনবান বাবা এই দুটি মৌলিক আর্থিক সমস্যার বিষয়ে আমার সঙ্গে আলোচনা করেছিলেন। তিনি বলেছিলেন, ‘অর্থের সমস্যা সকলের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য... এমনকি ধনীদের ক্ষেত্রেও তা প্রযোজ্য। গরিব মানুষের সমস্যা হল-তার কাছে যথেষ্ট অর্থ নেই, ধনবান ব্যক্তির সমস্যাটা অন্যরকম, তার কাছে রয়েছে প্রচুর অর্থ। বড় হয়ে তুমি কি ধরনের আর্থিক সমস্যা বেছে

নিতে চাও?’ অবশ্যই আমার পছন্দ ছিল অতিরিক্ত অর্থোপার্জন। আমার ধনবান বাবা আরও বলতেন, ‘যাদের পরিবারে অর্থাভাব থাকে তারা মনে করে অর্থাভাবই বৃষ্টি একমাত্র সমস্যা।’

আমার ধনবান বাবা ও নির্ধন বাবা দু’জনের ক্ষেত্রে দূরকন্মের আর্থিক সমস্যা দেখেছি, এতে আমার সুবিধা হয়। আমার নির্ধন বাবা প্রায়ই বলতেন, “আমার কাছে যথেষ্ট অর্থ নেই, থাকলে ইনভেস্ট করতাম।’ আবার এদিকে আমার ধনবান বাবার মুখে শুনেছি, ‘আমি অতিরিক্ত অর্থোপার্জন করছি, আরও কিছু ইনভেস্টমেন্টের উপায় খুঁজতে হবে, যদি অতিরিক্ত অর্থ ইনভেস্ট না করি, সরকার তা আয়কর হিসেবে আমার কাছ থেকে নিয়ে নেবে।’

আপনার কাছে অতিরিক্ত অর্থ আছে তাই বিনিয়োগ করবেন

কয়েকমাস আগের কথা, একটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির কর্তা ব্যক্তি ও তাদের পরিবারদের আমি ইনভেস্ট করার বিষয়ে বোঝাচ্ছিলাম। ক্লাসে প্রায় ২০০ জন ছাত্র-ছাত্রী উপস্থিত ছিলেন। ব্যবসার নেতৃস্থানীয় ব্যক্তির দলটিকে বিনিয়োগের বিষয়ে শিক্ষা দেয়ার জন্য আমাকে আমন্ত্রণ জানিয়েছিল। এদের অনেকেরই সমস্যা ছিল প্রয়োজনের অতিরিক্ত অর্থ যা এরা বিনিয়োগ না করে অপচয় করছিল। এদের একজন নেতা আমাকে বললেন, ‘আমরা এদের খুব ভালমত শিখিয়ে দিই বি কোয়ালিটি কীভাবে সফল ব্যবসায়ী হয়ে ওঠা যায়, তবে ঐ অর্থ আই কোয়ালিটি কীভাবে কাজে লাগানো যায় তা আমরা শেখাই না।’



দলটি যখন বুঝল বি এবং আই কোয়ড্রান্ট দুটির সুবিধা থেকে কীভাবে লাভবান ও ক্ষমতাসম্পন্ন হওয়া যায়, তাদের জন্য এক নতুন, সম্ভাবনাময় জগতের দ্বার খুলে গেল। এদের মধ্যে অনেকেই ঐ জ্ঞানের আলোয় আলোকিত হয়ে কুবেরের ধন আবিষ্কার করল।

ক্লাসের সকলের সূত্রটি ছিল সহজ সরল, নানা বিনিয়োগ কৌশলের সাধারণ বর্ণনাগুলো সকলের সামনে তুলে ধরি। এরপর তাদের আমার শিক্ষণীয় বোর্ড গেম ক্যাশক্লে ১০১ খেলতে বলি। অনেকে

ইতিমধ্যে ১০১ খেলায় সুদক্ষ হয়ে উঠেছেন, তারা খেললেন আরও উন্নত ইনভেস্টমেন্ট গেম ক্যাশক্লে ২০২।

খেলা শেষ হওয়ার পর, খেলোয়াড়রা যা শিখেছে সে বিষয়ে বোঝালাম ঘন্টাখানেক। বেশ প্রাণবন্ত জমজমাট আলাপ আলোচনা হয়। কয়েকটি মন্তব্যের উল্লেখ করছি :

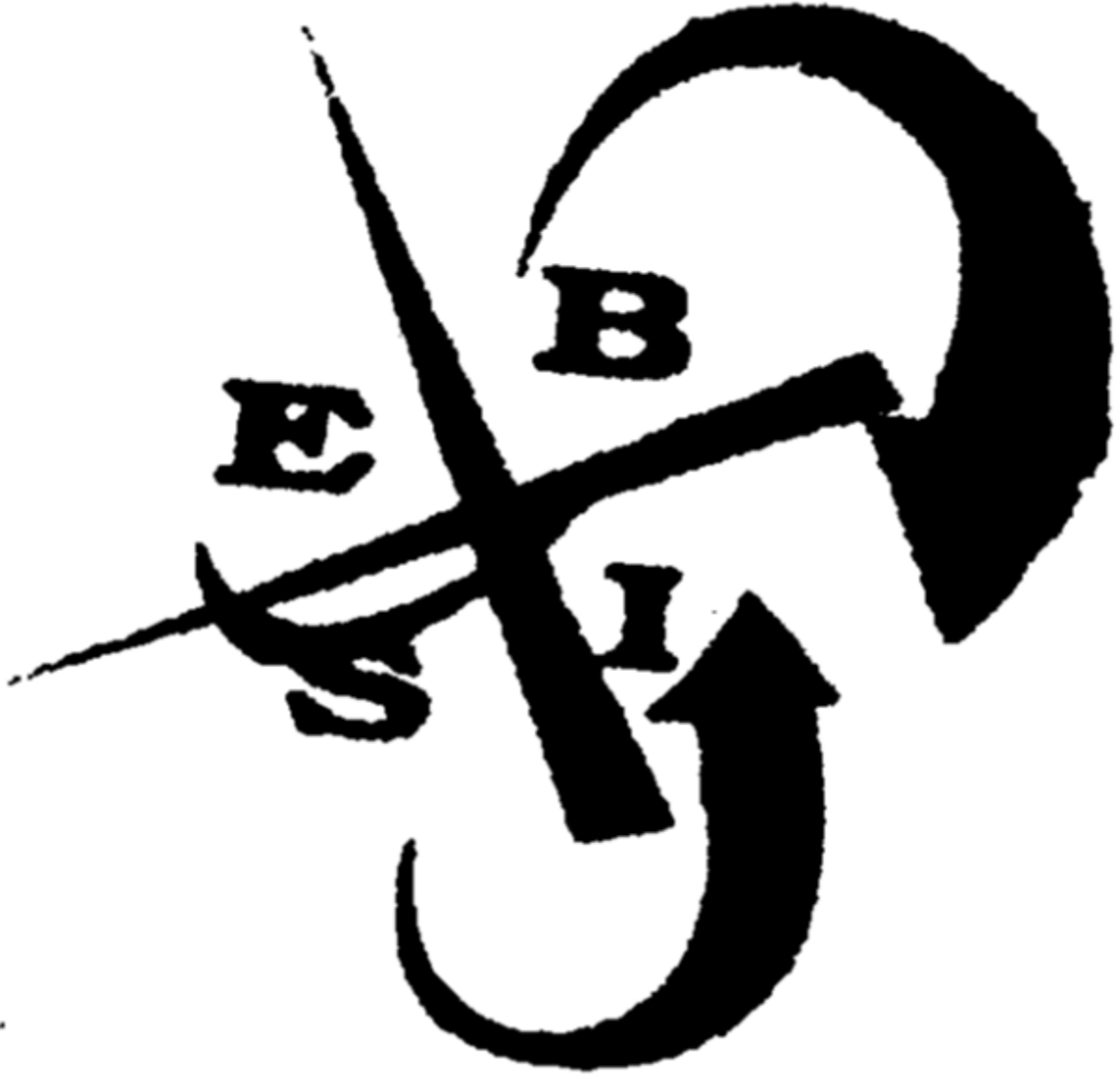
১. ‘আমার সম্পূর্ণ আর্থিক জীবন যেন চোখের সামনে ভেসে উঠল। আমি অর্থোপার্জন করি বটে তবে সবটাই খরচ করে দিই। এখন আমি গরিব মানুষের অর্থ পরিচালনার উপায়গুলো ছেড়ে ধনীর অর্থ ব্যবস্থাপনার পন্থাগুলো শিখলাম।’

২. ‘আমার প্রয়োজন একটি ভাল অ্যাকাউন্ট্যান্ট। আমার এখনকার অ্যাকাউন্ট্যান্ট ভাল তবে ইনভেস্টমেন্টে সুদক্ষ না।’

৩. ‘খেলাটা কঠিন.... তবে বাস্তব জীবনের প্রতীক। আমার বাস্তব জীবনটা যেভাবে কাটছে তা বদলাতে চাই, টাকা রোজগার করে উড়িয়ে দেওয়ার কোনও মানে হয় না। যা রোজগার করছি তা সদ্যবহার করতে চাই।’

৪. ‘আমি খুশী, শেষ পর্যন্ত কেউ আমায় শেখায়নি আমি অর্থের জন্য পরিশ্রম করব না বরং কীভাবে অর্থ আমার জন্য পরিশ্রম করবে। এই খেলা আমার জীবনটা পাল্টে দিয়েছে।’

৫. ‘খেলাটা খুবই ভাল, আমার অতীত, বর্তমান, ভবিষ্যৎ সব দেখতে পেলাম... আমার ভবিষ্যৎ এই বর্তমান ও অতীত থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন হবে।’



দুপুরের সূত্রে আমরা আরো কিছু পরিকল্পনা ও রণকৌশল নিয়ে আলোচনা করলাম। ক্যাশক্লে কোয়াদ্রান্টে বি এবং আই কোয়াদ্রান্ট দেখিয়ে বললাম, ‘এবার আমরা আলোচনা করব, এই দুটি কোয়াদ্রান্টের ক্ষমতা কীভাবে কাজে লাগানো যায়।’

একজন অংশগ্রহণকারী হাত তুলে বললেন, ‘আপনি কি বলতে চান বিভিন্ন কোয়াদ্রান্টের বিনিয়োগ কৌশল ভিন্ন?’

‘নিশ্চয়ই’, আমি বলি, ‘বহু বছর আগে আমার ধনবান বাবা কোয়াড্রান্ট এঁকে চিহ্ন দিয়ে বুমিয়েছিলেন, আমি এখন তা করে দেখাচ্ছি।’

‘এই নকশার অর্থ কি?’ ঐ অংশগ্রহণকারী আবার প্রশ্ন করেন।

‘বিভিন্ন কোয়াড্রান্টের বিনিয়োগ-পদ্ধতি বোঝায় এই নকশা। যাঁরা ই কোয়াড্রান্টের মানুষ, তাঁরা সুরক্ষিত নিরাপদ চাকরি ও ভাল পেনশন পরিকল্পনায় আগ্রহী, তাই প্রায়ই তাঁরা নিরাপদ বিনিয়োগ চান। তাঁরা নিজেরা বিনিয়োগ করলে মিউচুয়াল ফান্ডে অর্থ বিনিয়োগ করেন। এরা প্রায়ই একাধিক বন্টন, দীর্ঘকালীন বিনিয়োগ ও গড়পড়তায় ডলারের মূল্য ইত্যাদি শব্দ ব্যবহার করেন। আরেকটু বেশি রোমাঞ্চ চাইলে এরা হয়ত ক্যাসিনোতে যাবেন বা কয়েকটা লটারির টিকিট কাটবেন তবে প্রধানত এঁরা সুরক্ষিত বিনিয়োগ করেন অথবা অন্তত তাই করার প্রত্যাশা রাখেন।’

‘এবং এস কোয়াড্রান্টের বিনিয়োগ পদ্ধতি কি ভিন্ন?’ আরেকজন জিজ্ঞাসা করলেন।

‘সত্যিকার এস কোয়াড্রান্ট ইনভেস্টার অর্থাৎ স্ব-নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসায়ী, আমার ভাষায় ‘নিজের হাতে’ বিনিয়োগ করেন। যেমন-যদি তাঁরা রিয়্যাল এস্টেটে বিনিয়োগ করেন তাহলে তাঁরা ‘ফিক্সার আপার’-এ ইনভেস্ট করেন... কারণ তাঁরা সব কাজ নিজের হাতে করতে চান। এঁরা নতুন আবিষ্কারে আগ্রহী। এঁরা নিজেরাই রিয়্যাল এস্টেট পরিচালনা করতে, বিক্রি করতে চান, কারণ এঁরা অন্য কাউকে পারিশ্রমিক ও কমিশন দিতে চান না। এসব বাড়ির টয়লেট মেরামত করার দরকার হলে তাও নিজের হাতে করেন। এঁরা ডুপ্লেক্স (দুই ইউনিট) বা ফোর প্লেক্স (চারটি ভাড়ার ইউনিট)-এর বেশি বড় এস্টেটে কমই বিনিয়োগ করেন। ৫০ ইউনিটের বেশি বিনিয়োগ এঁদের জন্য বিশাল বড় মাপের ইনভেস্টমেন্ট যা সম্পূর্ণ নিজের আয়তে রাখা, বিশেষ করে টয়লেট মেরামত ইত্যাদির পক্ষে কষ্টসাধ্য। এঁরা যদি শেয়ার বাজারে অর্থাৎ সংভাবে ইনভেস্ট করেন তাহলে নিজের হাতে কাজ করায় আগ্রহী এঁরা নিজেরা শেয়ার বিকল্পগুলো বিবেচনা করে অর্থলগ্নী করে অথবা বাণিজ্য সংক্রান্ত খবরের কাগজ পড়ে, টেলিভিশনে ইনভেস্টমেন্টের খবর শুনে নিজেরা শেয়ার বেছে নেন, ‘আমি বললাম।’

“বি কোয়াড্রান্টের ব্যবসায়ী ও এস কোয়াড্রান্টের ব্যবসায়ীর বিনিয়োগ প্রণালীতে তফাৎটা কোথায়?” আরেকজন অংশগ্রহণকারী জিজ্ঞাসা করলেন। ‘আমি আপনার কথায় খুশি নই তাই এই প্রশ্ন করছি।’

‘এমন কি বলেছি যে আপনি রেগে গেলেন?’ আমি জিজ্ঞাসা করি

‘কারণ, আমার কাছে ডুপ্লেক্স রয়েছে এবং টয়লেটও আমি নিজে মেরামত করি। বাণিজ্য সংক্রান্ত খবরের কাগজ পড়ে ও টেলিভিশনে বাণিজ্যিক নেটওয়ার্ক দেখে শেয়ার কেনার চেষ্টা করি। আপনি এইমাত্র বললেন, আমি যদিও বি কোয়াড্রান্টভুক্ত তা সত্ত্বেও এস-এর মত বিনিয়োগ করছি।’

অতি-ধনীদেব মত ইনভেস্ট করা

‘হতে পারে আমি হেসে বলি, ‘অন্তত আপনি যথেষ্ট সক্রিয় ও বিনিয়োগ করছেন, তাছাড়া এস কোয়াদ্রান্টের মানুষের মত ইনভেস্ট করা অন্যায্য নয়। তবে আজ আমি আপনাকে বলছি, আপনার অতি-ধনীর মত বিনিয়োগের ক্ষমতা আছে ... যেমন আপনার বি কোয়াদ্রান্টে কাজ করার সাহস আছে।’

‘আপনি বলছেন, এভাবে বিনিয়োগ করে আমি নিজের সময় নষ্ট করছি’, তিনি মন্তব্য করলেন, ইতি স্বীকার করলেন যে ইনি এস কোয়াদ্রান্টের ইনভেস্টার।

‘সময়ের অপব্যয় করছেন বলা হয়ত ভুল... কারণ আপনি অভিজ্ঞতা অর্জন করছেন, তবে আপনি নিজের ক্ষমতা সম্পূর্ণ সদ্যবহার করছেন না।’

‘নিজের ক্ষমতার সদ্যবহার বলতে কি বোঝাচ্ছেন?’ আমারই বয়সী এক মহিলা ঘরের পেছনের সারিতে বসেছিলেন, তিনি এ প্রশ্নটা করলেন।

‘নিজের চেষ্টায় অতি-ধনী হয়ে ওঠা বিশ্বের অধিকাংশ মানুষ বি ও আই কোয়াদ্রান্টের ক্ষমতা সঠিকভাবে প্রয়োগ করে বিত্তবান হয়ে উঠেছে।’

‘আপনি বলছেন কয়েকজন মানুষ শুধুই বি কোয়াদ্রান্টভুক্ত আবার কয়েকজন শুধুই আই কোয়াদ্রান্টে রয়েছে?’ ঐ ভদ্রমহিলা আবার প্রশ্ন করলেন।

‘নিশ্চয়ই,’ আমি উত্তর দিলাম, ‘যেমন ই এবং এস-এ এমন মানুষ আছেন যাঁরা শুধু একটি কোয়াদ্রান্টের সদস্য। বস্তুত, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা অনেকেই শুধু একটি কোয়াদ্রান্টে কাজ করছেন... তাই আমাকে আজ এখানে আমন্ত্রণ জানানো হয়েছে। কীভাবে উভয় কোয়াদ্রান্টের ক্ষমতার সদ্যবহার করা যায়, এ কথাটা বোঝানোর জন্যই আমাকে ডাকা হয়েছে।’

‘আপনার মতে, আমরা আমাদের সম্পূর্ণ ক্ষমতার সদ্যবহার করছি না?’ ঐ মহিলা প্রশ্ন করলেন।

‘হ্যাঁ। যদি আরও বেশিসংখ্যক মানুষ আপনাদের নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার ও আই কোয়াদ্রান্টের ক্ষমতা সম্বন্ধে বুঝতে পারত তাহলে আরও বেশি লোক এতে যোগ দিত। বি ও আই কোয়াদ্রান্টের শক্তি দু’টি একত্রে করে তবেই অতি-ধনী হয়ে উঠেছেন। আপনার ব্যবসা গড়ে তোলার উপায়গুলো শেখান, মানুষ কীভাবে ধনী বা অতি-ধনী হয়ে উঠতে পারে তাও কিন্তু আপনারা শেখাতে পারেন।’ ‘অতি-ধনী বলতে কি বোঝাতে চাইছেন?’ একজন জিজ্ঞাসা করলেন।

‘অনেকেই মনে করেন, যে মানুষটি বছরে ১,৫০,০০০ ডলার আয় করেন এবং যার ৫ মিলিয়ন ডলারের পোর্টফোলিও বা অবসরগ্রহণ পরিকল্পনা আছে। সেই বুদ্ধি খুব ধনী। তবে ফোর্বস ম্যাগাজিনের মতে, ধনীর অর্থ-যে ব্যক্তির বার্ষিক আয় ১ মিলিয়ন ডলার বা তার বেশি এবং সম্ভবত, যে কোনো রকম কাজ না করেই এই অর্থ উপার্জন করা হয়। আমার ধনবান বাবার মতে, অতি-ধনীরা মাসে কমপক্ষে ১ মিলিয়ন ডলার বা তার বেশি আয় করা উচিত। তিনি নিজে ঐ

ধনীদেৰ শ্ৰেণীভুক্ত হতে পাবেননি, তৰে খুব কাছাকাছি ছিলেন। আমি ফোৰ্বসে-ৰ ধনীদেৰ শ্ৰেণীতে পোঁছে গিয়েছি, এখন অতি-ধনীৰ শ্ৰেণীতে পোঁছনোৰ চেষ্টা কৰছি। যদি আপনাবা বি ও আই কোয়াড্ৰাণ্টেৰ আৰ্থিক ক্ষমতা সঠিকভাবে কাজে লাগাতে পাবেন তাহলে আপনাবা সবাই অতি-ধনী হয়ে উঠবেন। আপনাদেৰ জন্যই লেখা হয়েছে-রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং। ই ও এস কোয়াড্ৰাণ্টেৰ অধিকাংশ ইনভেস্টোৰেৰ কাছে এই ক্ষমতা নেই।’

সবাই চুপচাপ বসেছিলেন। কয়েক মিনিট পর এক সুদৰ্শন যুবক হাত তুললেন, জিজ্ঞাসা কৰলেন, ‘আপনি কি বলতে চাইছেন সঠিক লোককে সঠিক কথাগুলো বলছি না আমবা?’

সম্মতি জানিয়ে বললাম, ‘আমি প্ৰায়ই এমন লোক দেখি যাবা চাকৰিৰ খোঁজে বা টাকা-কড়িৰ প্ৰয়োজনে এই ব্যবসায় যোগ দেয়... আপনাদেৰ সংগঠন তাৰে উৎসাহিত কৰে তোলে, তাৰে আশা-ভৰসা দেয়-তাৰে নিজস্ব ব্যবসা গড়ে তুলতে সাহায্য কৰে, যা সত্যি প্ৰশংসনীয়। এ ব্যাপারে আপনাদেৰ সংগঠন এক গুরুত্বপূৰ্ণ দায়িত্ব পালন কৰছে। তৰে বেশিৰভাগ সময় আপনাবা এমন ব্যক্তিৰ সঙ্গে কথা বলতে ভুলে যান যে হয়ত আৰ্থিকভাবে খুবই সফল তৰে তাৰ আয়েৰ ক্ষমতা সীমালৈ পোঁছে গিয়েছে। অনেকে হয়ত ১,৫০,০০০ ডলার থেকে ২,৫০,০০০ ডলার ৰোজগাৰ কৰছেন অথচ তাৰে মনে হচ্ছে তাৰা শীৰ্ষস্থানে পোঁছে গিয়েছেন। এস কোয়াড্ৰাণ্টেৰ অনেকেই এই শ্ৰেণীভুক্ত। এঁবা আৰও বেশি আয় কৰতে পাৰছেন না, কাৰণ বি কোয়াড্ৰাণ্ট ব্যবসা যে শক্তি প্ৰদান কৰে তা এৰেৰ আয়ত্বে নেই।’

‘এমন অনেকৰ সঙ্গেই আমাদেৰ কথাবাৰ্তা হয়, কেউ কেউ আমাদেৰ দলে যোগদানও কৰেছেন,’ নিজেৰেৰ আত্মবিশ্বাস বলে উঠলেন একজন অংশগ্ৰহণকাৰী।

‘আমি তা জানি, আমি আপনাবা বা আপনাদেৰ প্ৰচেষ্টাৰ নিন্দা কৰছি না, তৰে আমি নিজেৰ কথা বলছি-যখন এই ব্যবসা আমাকে যোগ দিতে বলা হয় তখন আমাকে যা যা বলা হয়েছিল তাতে তেমন উৎসাহ বোধ কৰিনি। ইতিমধ্যেই আমি সফল ব্যবসা গড়ে তুলেছিলাম, মিলিয়নাৰ হয়ে গিয়েছিলাম যদি আমাকে বোঝানো হতো যে অপরকে চাকৰি দেওয়াৰ পৰিবৰ্তে আমি তাৰ ব্যবসা গড়ে তোলায় তাকে সাহায্য কৰতে পাৰব, তাহলে আমি আৰও বেশি উৎসাহ পেতাম। সফল হয়ে ওঠায় অন্যেৰ সাহায্য কৰলে ব্যবসা অতি-ধনী হয়ে ওঠা সহজ হয়।’

আবার সব চুপচাপ। শেষে সাহস সঞ্চয় কৰে এক মহিলা হাত তুললেন, প্ৰশ্ন কৰলেন, ‘আপনি কি বলতে চাইছেন কোটিপতি বা মিলিয়নাৰ হওয়া কঠিন নয়?’

আমি উত্তৰ দিলাম, ‘তা বলতে পাবেন।’ আৰও বললাম, ‘মিলিয়নাৰ হওয়া ভাল, তৰে আজকাল তা অসাধাৰণ কিছু নয়। অনেক পেশাদাৰ খেলোয়াড় যেমন ফুটবল খেলোয়াড় এখন মিলিয়নাৰ। মিলিয়নাৰ হয়ে উঠাৰ এখন নানা পথ রয়েছে, তৰে অতি-ধনী হয়ে ওঠাৰ পথ মাত্ৰ কয়েকটি... এবং আপনাবাৰ কাছে সেই ক্ষমতা আছে।’

‘তাহলে, কোন জিনিসটা নেই আমাদের কাছে?’ যে মহিলাটি আগে প্রশ্ন করেছিলেন, তিনি আবার জিজ্ঞাসা করলেন।

‘আপনার এই সংগঠনের কাছে এমন ক্ষমতা আছে যা মানুষকে সাইকেল ডেল-এর মত অতি-ধনবান করে তুলতে পারে।’ আরেকবার নিজের বই-রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং হাতে তুলে ধরে বললাম ‘আপনাদের মত লোকদের জন্য লিখেছি এই বই ... যারা ধনী হতে চায় অথবা অতি-ধনী হওয়ায় আগ্রহী। তবে তার আগে আপনার বিশ্বাস করতে হবে এই ধনোপার্জন করা সম্ভব... তবে সেজন্য দুটো কোয়াদ্রান্টই ব্যবহার করতে হবে।’

‘আমাদের বিশ্বাস করতে হবে কতখানি অর্থোপার্জন সম্ভব?’ এক যুবতী প্রশ্ন করলেন।

মাথা নেড়ে বললাম, ‘যদি আপনি তা বিশ্বাস না করেন, তার মানে আপনি তা মানতে অসম্মত, সুতরাং তা করা সম্ভব হবে না।’

‘তা সম্ভব এ কথা বিশ্বাস করার জন্য কি করতে হবে?’ ঐ তরুণী আবার জিজ্ঞাসা করলেন।

‘শিখতে হবে। এই বইটি পড়ুন, বিশ্বাস করুন বইয়ে লেখা সবকিছু কথা আপনার দ্বারা করা সম্ভব... যদি সঠিকভাবে পড়শুনা করেন ও এই কাজে সম্পূর্ণভাবে মনোনিবেশ করেন। অনেকে হয়ত বইটি পড়ে হতাশ হবেন। কারণ, অতি-ধনী হয়ে ওঠা তাদের জন্য অসম্ভব অলীক কল্পনা। আপনাদের কাছে যে আর্থিক শক্তি নিহিত আছে তা কিন্তু অনেকের কাছেই নেই।’

একজন প্রশ্ন করলেন, ‘কেন?’

উদ্দেশ্য সাধনের ক্ষমতা

‘আগেও বলেছি, আবার বলব, বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই ই ও এস কোয়াদ্রান্টের মানুষের মধ্যে ব্যবসার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে... উদ্দেশ্য সাধনের ক্ষমতার অভাব দেখা যায়।

‘উদ্দেশ্য সাধনের ক্ষমতা-এর অর্থ কি?’

‘উদ্দেশ্য সাধনের ক্ষমতার নানা অর্থ হতে পারে। এখানে আমি বলছি উদ্দেশ্যসাধনের ক্ষমতা মানে যৎসামান্য কাজ করে যথাসম্ভব বেশি অর্থোপার্জন করা। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে ই ও এস কোয়াদ্রান্টের লোকদের বেশি আয়ের জন্য বেশি পরিশ্রম করতে হয়। সমস্যাটা হয়, ই এবং এস কোয়াদ্রান্টের লোকেরা যে পণ্য বিক্রি করছে তা হল তাদের নিজস্ব সময়... যা সীমিত পণ্য। দিনে চব্বিশ ঘন্টার বেশি হতে পারে না, ই এবং এস দিনে অতটাই আয় করতে পারেন।’

‘আমরাও সবাইকে ঐ একই কথা বলি, তাহলে আপনার কথা আমাদের কথা থেকে কীভাবে ভিন্ন?’ সুদর্শন যুবকটি প্রশ্ন করলেন।

‘আপনাদের মধ্যে তিনজন আমাকে আপনাদের ব্যবসা ডেকে নেওয়ার চেষ্টা করেছেন,’ আমি উত্তর দেই, ‘তিনজনকেই প্রশ্ন করেছিলাম-কেন যোগদান করব, এবং আপনারা সবাই ভাল মত বুঝিয়ে বলেন। তবে প্রত্যেকেই ব্যবসা গড়ে তোলার, প্রচুর অর্থলাভের কথা বলেন।’

‘এতে ভুল কোথায়?’ তরুণটির প্রশ্ন, ‘তাই তো আমাদের কাজ। আপনার কাজ। তাই নয় কি?’

‘হ্যাঁ, আমিও ব্যবসা গড়ে তুলি... তবে শুধুই অর্থলাভের জন্য নয়। ব্যবসা একটি সম্পদ। ব্যবসা গড়ে তুলতে কঠোর পরিশ্রম করতে হয় আর আমি পরিশ্রম করতে ভালবাসি না। আমার হাওয়াইয়ে জন্ম, সেখানেই বড় হয়েছি। আমি খুবই অলস প্রকৃতির ও অবসর সময় আমার প্রিয়। সমুদ্রতটে বসে থাকা ও চেউয়ের ওপর সাফিং আমার পছন্দ। এগুলো করে আনন্দ পাই। তাই আমি শুধু ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য কঠোর প্রশ্ন করি। ই ও এস কোয়াদ্রান্টে কাজ করতে আমি রাজি না কারণ আমি অলস।’

‘আমি ঠিক বুঝলাম না,’ তরুণটি ভাবলেন আমি তাকে খেপাচ্ছি। ‘আমি অলস তাই ব্যবসা দাঁড় করানোর জন্য কঠোর পরিশ্রম করেন। মানেটা ঠিক বুঝলাম না।’

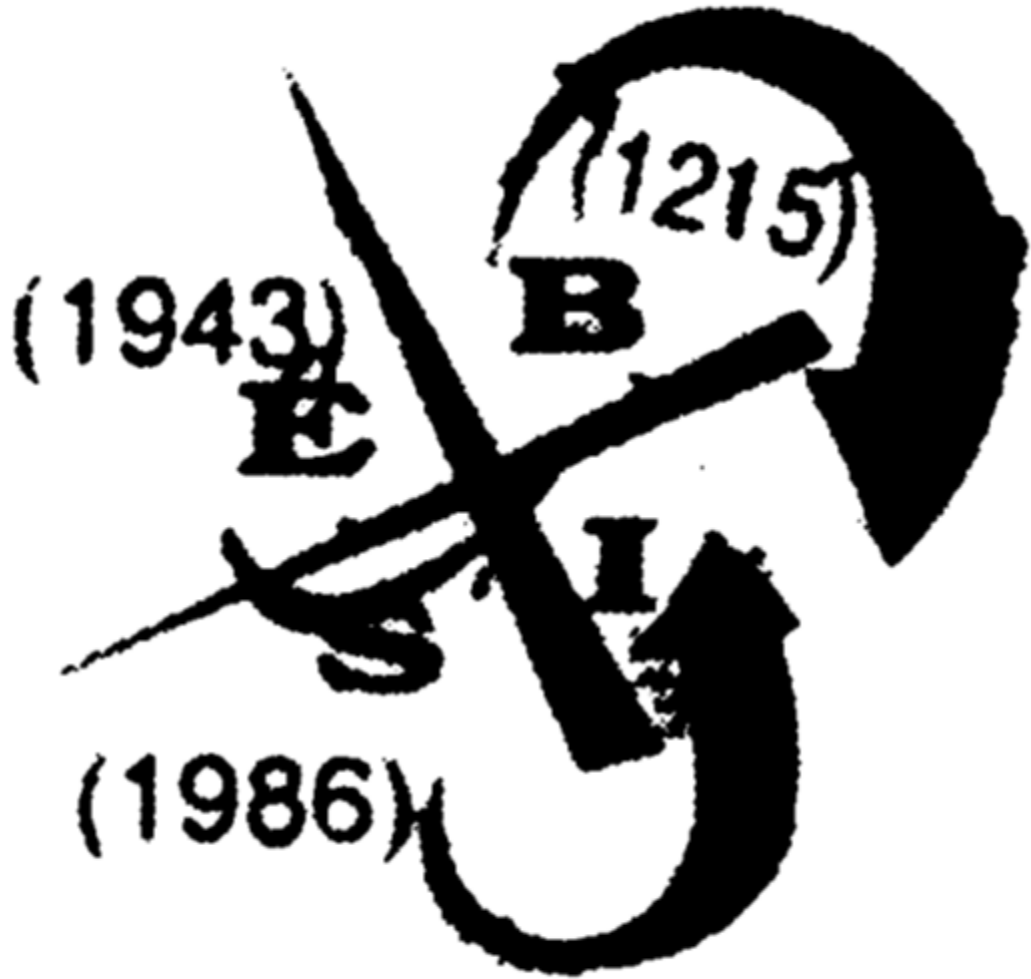
‘মনে রাখবেন আমি সত্যিকার ব্যবসায়ী না, তাহলেই ব্যাপারটা স্পষ্ট হবে। আমি ইনভেস্টার এবং এই বিনিয়োগে যে জীবনশৈলী পাওয়া সম্ভব আমি তা সম্পূর্ণ উপভোগ করি।’

‘অর্থাৎ, একবার ব্যবসা গড়ে তোলার পর আপনি স্বাধীনভাবে রিয়্যাল এস্টেট, শেয়ার, বন্ড ও অন্যান্য ব্যবসা বিনিয়োগ করতে পারেন।’ শান্তভাবে বলে উঠল ঐ তরুণ, ‘ব্যবসা গড়ে তুলে আপনি ইনভেস্টার হিসাবে দু’টি গুরুত্বপূর্ণ জিনিস হাতে পাচ্ছেন সময় ও অর্থ।’

‘প্রচুর সময় ও অর্থ, ধীরভাবে উত্তর দেই, ‘আমি আমার সময় ডুপেক্স নো, টয়লেট সারানো বা শেয়ার স্টক কেনায় অপচয় করি না। এগুলো তো এস অর্থাৎ ছোট ইনভেস্টারের ক্ষেত্র। অধিকাংশ ছোট ইনভেস্টাররা অর্থলাভের জন্য বিনিয়োগ করেন। এঁদের কাছে যথেষ্ট অর্থ নেই, তাই এঁরা বিনিয়োগের চেষ্টা করেন। আমার কাছে প্রচুর অর্থ তাই সরকার আমাকে এই অর্থ বিনিয়োগ করতে অথবা তা নাহলে কর দিতে বাধ্য করে। ই কোয়াদ্রান্টের মানুষের কাছে খুব বেশি বিকল্প নেই। অর্থোপার্জনে আগেই সরকার তাদের আয় থেকে কর বাদ দিয়ে দেয় তাই তারা বিনিয়োগের তেমন সুযোগ পান না। যেহেতু আমার কাছে প্রচুর অর্থ আছে এবং কর দেওয়ার আগে বিনিয়োগের সুযোগ পাই, তাই আমি বড় বড় সম্পত্তি, স্টক ও অন্যান্য ব্যবসা অর্থ বিনিয়োগ করি। আমি ব্যবসা গড়ে তুলি, যাতে শুধুই ধনীদের বিনিয়োগের ক্ষেত্রগুলোতে অর্থলগ্নি করতে পারি।... এভাবেই তো অতি-ধনী হওয়া সম্ভব।’

‘আপনার বিনিয়োগের জন্য অর্থের প্রয়োজন তাই আপনি বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তোলায় আগ্রহী। তাই বলতে চাইছেন তো?’

‘ঠিক তা নয়। প্রথমে তাই মনে হয়, তবে ব্যাপারটা আরেকটু জটিল, বুঝিয়ে বলি।’ এর পর ক্যাশঙ্কো কোয়াদ্রান্টের নকশা এঁকে বললাম, ‘আমার ধনবান বাবা এই নকশা দেখিয়ে যে গল্পটা বলেছিলেন তা আপনাদের কারুর মনে আছে কি?’



সবাই মাথা নাড়লেন।

‘আর ১৯৪৩, ১৯৮৬, ১৯১৫-এর তারিখগুলোর ব্যাপারে কারুর মনে আছে কি?’

‘১২১৫ সালে ম্যাগনা কার্টায় স্বাক্ষর করা হয়,’ এক অল্পবয়সী মহিলা বললেন, ‘এই বছর ধনীরা ইংল্যান্ডের রাজার হাত থেকে ক্ষমতাগুলো নিয়ে নিয়েছিল। তারপর থেকে ধনীরাই সব নিয়ম-কানুন তৈরি করে।

‘বেশ বলেছেন,’ আমি বলি সুযোগ পেলে আমিও বিপক্ষ থেকে বিনিয়োগ করব, কারণ যেহেতু ব্যবসায় মালিক বিনিয়োগ নিয়ম তৈরি করে, তাদের হাতের মুঠোয় সেরা নিয়মগুলো আছে। তারপর বলুন।’

‘১৭৭৩ সালে বন্টন টি পার্টিতে কর-বিপ্লব ঘটে, যার ফলে আমেরিকার সূত্রপাত হয়। যেহেতু এটা নিষ্কর দেশ ছিল তাই আমেরিকার দ্রুত বিকাশ হয়। ১৯৪৩ সালে আইনে পরিবর্তনের পরিণামস্বরূপ সব আমেরিকাবাসীদের বেতন থেকে কর আদায় করা হয়। অর্থাৎ কর্মচারীরা পারিশ্রমিক হাতে পাওয়ার আগেই সরকারের আয় হয়।’

‘ভাল বুঝেছেন,’ আমি বলি, কর-প্রথার ইতিহাস সম্বন্ধে আমার আলোচনা করা মনে রেখেছে জেনে আমি খুবই অবাক হলাম। ‘যেহেতু সেসময় দ্বিতীয় বিশ্বযুদ্ধ চলছিল তাই কর দেওয়া দেশভক্তির কাজ মনে করা হত... তবে ই কোয়াদ্রান্টের লোকের খানিকটা নিয়ন্ত্রণ ছিল।’

ঐ তরুণী আবার বললেন, ‘১৯৮৬-এ করের আইনে পরিবর্তন আনা হয় যার ফলে ডাক্তার, উকিল, ইঞ্জিনিয়ার, আর্কিটেক্ট অর্থাৎ স্থপতি, অ্যাকাউন্ট্যান্ট ও অন্যান্য পেশাদার অর্থাৎ এস কোয়াদ্রান্টের লোকদের উপর প্রতিকূল প্রভাব পড়ে। এতে মনে হয় ধনীরা নিজেদের কোয়াদ্রান্ট সুরক্ষিত রাখার জন্য আবার নিয়মের পরিবর্তন করে। ধনীরা বি কোয়াদ্রান্টে কাজ করে তাই তাদের বেশি আয় হয় অথচ কম কর দিতে হয়,’ তরুণী জানালেন।

বি কোয়াদ্রান্টের সুবিধাগুলো আই কোয়াদ্রান্টে আছে

‘মনোযোগ সহকারে শোনার জন্য ধন্যবাদ’, আমি বলি, ‘এর চেয়ে ভালভাবে আমিও বোঝাতে পারতাম না। তাই এস কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা না করে আমি বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তুলেছি। তবে আসল কথা হল শুধু কি কোয়াদ্রান্টভুক্ত হওয়ার যথেষ্ট নয়। এতে বি কোয়াদ্রান্টের সম্পূর্ণ ক্ষমতা আয়ত্তে আসে না।’

‘বি কোয়াদ্রান্ট যথেষ্ট নয়?’ অবাক হয়ে প্রশ্ন করলেন একজন।

‘না’, উত্তর দিলাম, ‘হয়ত অনেকেই বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা প্রতিষ্ঠিত করেছে তবে তারা সকলে বি কোয়াদ্রান্টের ক্ষমতা আয়ত্তে আসে না’

‘কেন?’ ঐ একই ব্যক্তি আবার প্রশ্ন করলেন।

‘কারণ বি কোয়াদ্রান্টের সত্যিকার ক্ষমতা বি কোয়াদ্রান্টে নয়, আই কোয়াদ্রান্টে পাওয়া যায়,’ আমি বলি।

ক্লাসের সকলেই চুপচাপ বসেছিলেন, হঠাৎ একজন প্রশ্ন করলেন, ‘মানেটা কি তা একটু বুঝিয়ে বলবেন?’

‘বলতে পারি’, আমি বলি, ‘তবে আজ আমার হাতে সেই আলোচনার জন্য যথেষ্ট সময় নেই। এখনকার মত মনে রাখবেন, আই-এর মাধ্যমে করের আইনগুলো বি কোয়াদ্রান্টের সমর্থন করে।’

সবাই নিশ্চুপ, কয়েকজন অবশ্য উৎসাহিত ছিলেন, বাকিরা হতবাক হয়ে গিয়েছিলেন। আমার মনে হল অনেকে বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসার বাইরে আর কিছু চিন্তা করতে চান না। এক মহিলা হাত তুললেন, আমার চিন্তাধারাকে সত্য প্রমাণ করে বললেন, ‘কিন্তু আমি যদি শুধুই ব্যবসা দাঁড় করাতে চাই? তারপরও কি আমাকে ইনভেস্ট করতে হবে?’

‘না’, আমি বলি, ‘আজ হয়ত সম্পূর্ণ ব্যাপারটা বোঝা মনে হচ্ছে। তবে যখন আপনিও ধনীদের মত অতিরিক্ত আয় করবেন, আপনি নিজেকে ধন্যবাদ জানাবেন যে, কোনসময় বি কোয়াদ্রান্টে কাজ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন।’

‘মানে, যখন অতিরিক্ত অর্থের সমস্যা দেখা দেয়?’ আরেকজন জিজ্ঞাসা করলেন।

‘হ্যাঁ, যখন অতিরিক্ত অর্থের সমস্যার সম্মুখীন হবেন তখন বুঝবেন বি কোয়াদ্রান্টের ব্যবসা বেছে নেওয়াই সঠিক সিদ্ধান্ত ছিল। যখন সরকার আরও বেশি কর দাবি করবে তখন সেই কর না দিয়ে অর্থটা বৈধভাবে বিনিয়োগ করার উপায়গুলো আপনার জানা থাকবে, যদিও বা কর দিতে হয় তাহলেও কম দরে অথচ বৈধভাবে তা দিতে পারবেন। ক্লিপ চার্টের নীক্ত নকশাটা বানালাম। এই উপায়গুলো অবলম্বন করেই ধনীরা সব সুবিধা থেকে লাভবান হয়।’

কর্মচারী

আয়	
ব্যয় কর	
সম্পত্তি	দায়বদ্ধতা

ব্যবসা

আয়	
ব্যয় কর	
সম্পত্তি	দায়বদ্ধতা

দলটিকে সম্বোধন করে আবার বললাম, ‘কর্মচারী ও ব্যবসার মালিকের আর্থিক বর্ণনায় বিশাল পার্থক্য রয়েছে। রিচ ড্যাড পুওর ড্যাডে, ধনবান বাবার অধ্যায় # ২ এ আর্থিক স্বাক্ষরতার গুরুত্ব সম্বন্ধে আলোচনা করা হয়েছে। স্কুলে আর্থিক স্বাক্ষরতা শেখানো হয় না, আমার মনে হয় তার কারণ আমাদের স্কুলগুলো ছাত্রদের কর্মচারী হয়ে ওঠার প্রশিক্ষণ দেয়। যদি কর্মচারীরা আর্থিক বর্ণনাগুলো পড়ার সুযোগ পেতেন তাহলে বুঝতেন মালিকরা কেন ক্রমশ আরও বিত্তবান হয়ে ওঠছে অথচ কর্মচারীদের পরিশ্রম উত্তরোত্তর বৃদ্ধি পাওয়ার সঙ্গে সঙ্গে তাদের বেশি মাত্রায় করও দিতে হচ্ছে। কর কর্মচারীর বৃহত্তম একক খরচ।’

অল্পবয়সী একটি মহিলা হাত তুলে বললেন, ‘আপনি কি বলতে চাইছেন কর্মীদের সবার আগে কর দিতে হয় অথচ মালিকের কর সবার শেষে জমা হয়। এই পদ্ধতিগুলোর কথাই বলছেন তো?’

‘এটা একটা পদ্ধতি’, আমি উত্তর দিই, ‘এমন অনেক পন্থা আছে।’

‘এটা তো অন্যায়’, তিনি বললেন।

‘মানছি’, বলি আমি, ‘বি কোয়াদ্রান্টে এমন অনেক রকমের সুবিধা আছে, তবে সেসব সুবিধা থেকে লাভবান হওয়ার জন্য কর-সংক্রান্ত আইন, কর্পোরেট আইন, বীমার আইনগুলো ভালমত জানা দরকার।

‘অর্থাৎ, আপনার মতে বি ও আই দুটো কোয়াদ্রান্টের সুবিধা নেয়া শ্রেয়?’

‘হ্যাঁ, বেশিরভাগ ক্ষেত্রে তাই সবচেয়ে সেরা উপায়’, উত্তর দেই, ‘আমি কর বিশেষজ্ঞ উকিল না বা অ্যাকাউন্ট্যান্ট না, তবে তাই বলতে চাইছি।’

‘অর্থাৎ, বাজে খরচ করলে, বিনিয়োগের পদ্ধতি না বুঝলে আমরা বি ও আই কোয়াদ্রান্টের শক্তিগুলো সদ্যবহার করতে পারব না?’ আরেকজনের প্রশ্ন শুনতে পেলাম।

সম্মতি জানিয়ে আমি উত্তর দিলাম, ‘হ্যাঁ, সে কথাটাই আমি বলতে চাই’ ক্যাশক্লে-র গেমবোর্ড হাতে নিয়ে বোর্ডের প্রথম ও দ্বিতীয় ট্র্যাক বা পথ দুটো দেখালাম।

র্যাটরেস অর্থাৎ ইঁদুর দৌড়ের পথটা দেখিয়ে বললাম, ‘৯৫% মানুষ এই র্যাটরেসে আটকে পড়ছে। এবার ফাস্ট ট্র্যাক অর্থাৎ দ্রুত পথটা দেখিয়ে বললাম, ‘এই ফাস্ট ট্র্যাক ধনীদের বিনিয়োগ ক্ষেত্র।



ক্লাসের সকলে গেম-বোর্ডটা নতুন আগ্রহে ইঁদুর দৌড় দেখলেন। ‘এই খেলাটা বাস্তব জীবনের প্রতিফলন, তাই না?’ একজন প্রশ্ন করলেন।

সম্মতি জানিয়ে বললাম, ‘যা যা শেখানো সম্ভব সে সব কিছু ভালমত বোঝানোর জন্যই এই খেলাটা তৈরি করেছি। অ্যাকাউন্টিং অর্থাৎ হিসাব-নিকাশ, ক্যাশফ্লো অর্থাৎ অর্থস্রোত-এর পরিচালনা, বিনিয়োগ, বিনিয়োগের ভাষা, কীভাবে কর্মকৌশল শেখা যায় এবং বিনিয়োগের জগত... ধনীদেব বিনিয়োগ পদ্ধতি ও ইঁদুর দৌড়ে বন্দী সাধারণ জনতার বিনিয়োগ পদ্ধতি। ফাস্ট ট্র্যাকেই পাবেন বিনিয়োগের সুলুক-সন্ধান ... খুবই অল্পসংখ্যক মানুষ ধনীদেব মত বিনিয়োগ করার সুযোগ পায়। এখানে যারা বসে আছেন, আপনারা সকলই সেই সুযোগ পেয়েছেন ... তবে তার আগে নিজের ব্যবসা গড়ে তুলুন, অপরকে ব্যবসা গড়তে শেখান।’

একজন জিজ্ঞাসা করলেন, ‘ফাস্ট ট্র্যাকে বিনিয়োগের একমাত্র উপায় কি ব্যবসা গড়ে তোলা?’

‘তা নয়’ জবাব দিই আমি, ‘আগে বলেছি, যদি আপনি পেশাদার খেলোয়াড় হন ও প্রতি বছর প্রচুর উপার্জন করেন বা যদি আপনি সিনেমার নায়ক, রকস্টার, বড় কোনও সংগঠনের সি. ই. ও. হন, বা ডাক্তার হন এবং কয়েক মিলিয়ন উপার্জন করেন আপনিও সত্যিকার ফাস্ট ট্র্যাকে প্রবেশের সুযোগ পাবেন। অনেকে আবার পেশাদার ইনভেস্টার হয়ে আই কোয়্যাড্রান্টের মাধ্যমে ফাস্ট ট্র্যাকে প্রবেশ করেন। অথচ অধিকাংশ অতি-ধনীরা কিন্তু ব্যবসার মাধ্যমে ... বিশেষত বি কোয়্যাড্রান্ট ব্যবসার মাধ্যমে বাস্তবজীবনের ফাস্ট ট্র্যাকে প্রবেশের সুযোগ পান।’

‘হ্যাঁ’, খানিকটা থেমে বললাম, ‘তবে তার আগে বিশ্বাস করতে হবে যে এটা করা সম্ভব। এজন্যই আপনাকে বি ও আই কোয়ালিফিকেশনের ব্যাপারে যথেষ্ট ওয়াকিবহাল থাকতে হবে।’

একজন হাত তুললেন, ‘ইঁদুর দৌড়ে, ছোটখাট বিনিয়োগ প্রচুর সময় দেওয়ার মানে সময়ের অপচয়, তাই না?’

‘যারা বি কোয়ালিফিকেশন ব্যবসা গড়ে তোলার ব্যাপারে সচেতন তাদের জন্য অর্থাৎ আপনাদের জন্য এটা অবশ্যই অপচয়,’ আমি উত্তর দেই, ‘যখন আপনি ব্যবসা গড়ে তোলায় মনোনিবেশ করে সরাসরি ফাস্ট ট্র্যাকে পৌঁছে যেতে পারেন, তাহলে ছোট ছোট বিনিয়োগে সময় নষ্ট করে কি লাভ বলুন?’

‘তবে ইঁদুর দৌড় থাকাকালীন বিনিয়োগের যে অভিজ্ঞতা হয়, তার কি কোনই গুরুত্ব নেই?’ এক তরুণ প্রশ্ন করলেন।

‘অবশ্যই আছে... তা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। তবে বাস্তব জগতে ই ও এস কোয়ালিফিকেশনের মানুষ আই কোয়ালিফিকেশনের সাহায্যে ইঁদুর দৌড় থেকে পালাবার চেষ্টা করছে, এরা মিউচুয়াল ফান্ড কিনছে, শেয়ার কিনছে, স্টক ও ছোট ডুপেক্স কেনায় বিনিয়োগ করছে। অনেকের জন্য এটা খুব ভাল পরিকল্পনা তবে আপনারা এদের থেকে ভিন্ন। আপনাদের হাতে রয়েছে বি কোয়ালিফিকেশন ব্যবসার অফুরন্ত ক্ষমতা... এই ব্যবসা আয়ের কোনও সীমা নেই, কোনও আন্তর্জাতিক সীমারেখা নেই। ছোট ছোট লেনদেন থেকেই বড় ব্যবসার অভিজ্ঞতা হবে। তবে সর্বসাধারণ যেসব থেকে অর্থ বিনিয়োগ করে সেগুলোতে বিনিয়োগ করে ইঁদুর দৌড় থেকে পালাবার চেষ্টা বৃথা। বরং নিজের ব্যবসা দাঁড় করিয়ে ধনীদেবের ক্ষেত্রে বিনিয়োগ করুন... এদের কাছে রয়েছে প্রচুর অর্থ, তাই এরা বিশেষ ক্ষেত্রে বিনিয়োগ করেন। যাদের কাছে তেমন টাকাকড়ি নেই তারা যেভাবে বিনিয়োগ করেন, সেভাবে আপনারা বিনিয়োগ করবেন না... যেহেতু এদের কাছে বিশেষ অর্থ নেই তাই এরা বিনিয়োগের মাধ্যমে অর্থোপার্জন করতে চায়। সেবা বিনিয়োগ এদের নাগালের বাইরে। যাদের কাছে রয়েছে প্রচুর অর্থ তাই সেরা বিনিয়োগ করতে পারে। ‘

আরেকবার সবাই চুপচাপ। একজন বলে উঠলেন, ‘আমাদের ছোটখাট বিনিয়োগের সাহায্যে ইঁদুর দৌড় থেকে বেরিয়ে আসার চেষ্টা কি বৃথা?’

‘ভাল প্রশ্ন’, আমি উত্তর দিলাম, ‘আপনাদের মধ্যে যারা ক্যাশফ্লো ১০১ খেলেছেন তাদের একটা প্রশ্ন করি, ‘বাস্তব জীবনে যারা ইঁদুর দৌড় থেকে বেরিয়ে আসতে পারে তারা স্বয়ংক্রিয়ভাবে ফাস্ট ট্র্যাকে প্রবেশের অধিকার পায় কি?’

দলটি কিছুক্ষণ চিন্তা করল। শেষে একজন তরুণী উত্তর দিলেন, ‘না’। অনেকেই ইঁদুর দৌড় থেকে বেরিয়ে আসে। তত্ত্বগতভাবে যিনি অবসরগ্রহণের পরিকল্পনা প্রস্তুত করেছেন তিনিও ইঁদুর দৌড় বহির্ভূত। তবে প্রকৃতপক্ষে যারা ইঁদুর দৌড় বহির্ভূত তাদের মধ্যে মাত্র অল্প ৫ কয়েকজন ফাস্ট ট্র্যাক বিনিয়োগের যোগ্য হয়, আপনি নিজেই তো একথা বলেছেন।’

আমার উত্তরের আগেই এক বয়স্ক ভদ্রলোক বলে উঠলেন, ‘আমি বলছি সারাজীবন পরিশ্রম করে সামান্য পেনশন নিয়ে অবসরগ্রহণ করে বিশেষ লাভ নেই। আমার কোম্পানি কত পেনশন দেয় জানেন? ঐ টাকায় স্বাস্থ্যে জীবনযাপন অসম্ভব। আমার অনেক বন্ধু অবসরগ্রহণের পর এত কম আয় করেন যে মনে হয় তারা আরেক মন্ডর গতিতে অথচ আরও দুর্দশাগ্রস্ত ইঁদুর দৌড়ে ঢুকে পড়েছে।

সম্মতি জানিয়ে মৃদুস্বরে বললাম, ‘তাই আজ আমি এখন আপনাদের সঙ্গে কথা বলতে এসেছি। যেহেতু আপনারা একদিন বি কোয়ান্টাম ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য সময় বিনিয়োগের সিদ্ধান্ত নিয়েছেন, তাই আপনাদের কাছে আজ সম্পূর্ণ ভিন্ন ও আরও স্বাস্থ্য জীবন-যাপনের ক্ষমতা আছে। অনেককেই সারাজীবন কাজ করে, সময় ও অর্থের অপচয় ছাড়া কিছুই হয় না। ব্যাপারটা দুঃখজনক।’

কীভাবে অতি-ধনী হওয়া যায়

একজন অংশগ্রহণকারী হাত তুললেন, ‘আপনি যে বললেন আমরা অতি-ধনী হয়ে উঠতে পারি, আমরা বহু অভিনেতা, রকস্টার, খেলোয়াড় এমনকি এখন আমি যে কোম্পানিতে কাজ করছি সেকানকার প্রেসিডেন্টের চেয়েও বেশি ধনবান হয়ে উঠতে পারি?’

‘ঠিক কথা’, আমি বললাম, ‘আপনার মনিবের তুলনায় আপনি বেশি আয় করতে পারেন।’ তাই তো চাই’, ঐ একই ব্যক্তি বলে উঠলেন, ‘এই ব্যবসায় অংশ নিয়ে কীভাবে অতি-ধনী হওয়া সম্ভব?’

‘প্রথমেই বিশ্বাস করতে হবে, এটা করা সম্ভব’, আমি বলি।

‘কেন, এর সম্ভাবনা সম্বন্ধে বেশিরভাগ মানুষ কি সন্দেহান?’ আরেকজন প্রশ্ন করলেন। ‘আমার মনে হয় অনেকেই মনে করেন, এটা সম্ভব, তবে তাদের দ্বারা করা অসম্ভব এরা মনে করেন, এরা পারবেন না, তবে অন্যরা পারবে। যতক্ষণ না আপনি নিজে বিশ্বাস করবেন যে এটা সম্ভব কতক্ষণ তা অসম্ভব মনে করে,’ মৃদুভাবে বললাম, ‘অনেকেই একদিন মিলিয়নেয়ার হয়ে উঠার স্বপ্ন দেখে, তবে খুব কম লোকের কাছে মাসে এক বিলিয়ন বা তার বেশি আয় করার ক্ষমতা থাকে। এই সত্যকে তারা নিজেদের জীবনের সত্য করে তুলতে পারে না।’

‘তা আপনার জীবনের সত্যটা কি তাই?’ একজন প্রশ্ন করলেন।

‘নিশ্চয়ই,’ উত্তর দিলাম।

‘আপনি আপনার বাস্তবজীবনে কীভাবে এই সত্য উপলব্ধি করেছেন?’

‘আমার ধনবান বাবার সাহায্যে পেয়েছি,’ আমি বললাম।

মুহূর্তকাল চুপ করে প্রশ্ন করি, ‘আপনাদের মা-বাবা টাকা-পয়সা সম্বন্ধে কোন সত্যগুলো শিখিয়েছিলেন?’

‘মাসে এক মিলিয়ন আয় করা অবশ্যই নয়,’ এক যুবক বললেন, ‘আমার মা-বাবা মনে করেন, কেউ যদি চাকরি করে বছরে ১,০০,০০০ ডলার আয় করে তাহলে সে ধনী।’

‘বেশিরভাগ মানুষ তাই মনে করেন,’ আমি বলি

‘তা, মাসে মাসে এক বিলিয়ন বা তার বেশি আয় করা যায়-এই সত্যটা কীভাবে সম্ভব বলে স্বীকার করা যায়?’ ঐ যুবক আবার প্রশ্ন করল।

‘আপনাকে স্বীকার করতে হবে,’ উত্তর দিলাম, ‘অন্য কেউ আপনার হয়ে এটা করতে পারবে না।’

‘একথা কেন বলছেন?’, এক অল্পবয়সী ভদ্রলোক বললেন।

‘কারণ, আমি আপনাদের চোখে দ্বিধা দ্বন্দ্ব দেখতে পাচ্ছি। আপনাদের মধ্যে অনেকেই এই সত্যটাকে স্বীকার করতে চান না। কারণ, এই সত্য আপনাদের চিন্তা-ভাবনার বাইরে। আপনাদের অনেকের মতই আমার পরিবারও তেমনি ধনী নয়। আমার মা-বাবার মুখে প্রায়ই শুনেছি ‘এ আমার ক্ষমতার বাইরে, বা ‘টাকা কি গাছে ফলে?’ অথবা, ‘অর্থ মানুষকে আনন্দ কিনে দিতে পারে না,’ কিংবা ‘ধনীরা মোটেই সুখী নয়। আমার পরিবারের এই সত্যটি থেকে রেহাই পাওয়ার জন্য আমি এই সত্যের বাইরে অন্য সত্যের খোঁজে শুরু করি... আমার ধনবান বাবাও এ ব্যাপারে সাহায্য করেন। বস্তুত আমার জন্য তিনিই প্রধান কাজটা করেন, তিনি আমায় এক নতুন সত্য উপলব্ধি করিয়েছিলেন, সেই সত্যের বাস্তব রূপায়ণ শিখিয়েছিলেন।’

‘আমাদের বলুন, সেই সত্যটি কি?’ বয়স্ক এক ভদ্রলোক বললেন।

‘এই তো বললাম,’ উত্তর দিলাম, ‘এখন প্রশ্ন হল এই সত্যকে স্বীকার করার জন্য আপনারা কি প্রস্তুত?’ মুহূর্তে আমাদের মধ্যে অনেকেই এই সত্য অস্বীকার করলেন, আবার কেউ কেউ এই ধারণাটি... অতি-ধনীর সত্যটি স্বীকার করে নিয়ে চাইছেন।’

সম্মতি জানিয়ে বলি, ‘বেশিরভাগ মানুষ এই সত্য স্বীকার করছেন না, অনেকেই এই সত্যকে অবাস্তব মনে করেন, অবাস্তব মনে করার নানা কারণ দেখায় অনেকে আমার উপর অসন্তুষ্ট হন, তারা বলেন আমি নাকি তাদের মিথ্যা আশা ভরসা দিচ্ছি। আমি কাউকেই মিথ্যা আশা বা আজগুবি প্রত্যাশা দিচ্ছি না। আমি শুধুই আমার নিজের প্রত্যাশা ও স্বপ্নগুলো আপনাদের সঙ্গে ভাগ করে নিতে চাই। এগুলো সত্যি না মিথ্যে সে সিদ্ধান্ত নেওয়ার দায়িত্ব আপনার।’

‘আপনি এখনও তো অতি-ধনী শ্রেণীতে পৌঁছাতে পারেননি?’ বয়স্ক ভদ্রলোক জিজ্ঞাসা করলেন, ‘তা সত্ত্বেও আপনি বলছেন যে আপনি এখনও সে চেষ্টা করছেন।’

‘সত্যি কথা’, আমি বলি, ‘আমি এখন শুধুই ধনী। তবে একদিন অতি- ধনী হয়ে ওঠার লক্ষ্য আছে। ২৫ বছর আগে যে লক্ষ্য স্থির করেছিলাম, তা আজও ভুলিনি এবং প্রতিদিন চেষ্টা করে চলেছি।’

‘আপনি কি করে জানলেন যে তা বাস্তব করে তোলা যায়?’ এক তরুণী প্রশ্ন করলেন।

‘আমি জানি না কতখানি সফল হব কারণ এই প্রচেষ্টায় আমি দু’বার অসফল হই তা সত্ত্বেও আমি চেষ্টা করে চলেছি, আমি বললাম, ‘আমি জানি যে কয়েকজন এই সত্য বাস্তব করে তুলতে সক্ষম হয়েছেন। যেমন বিল গেটস, যেমন মাইকেল ডেল। আর এরা মাত্র তিরিশ চল্লিশ বছর বয়সে, কিংবা তার আগে তা করে দেখিয়েছেন।’

‘আপনি বলছেন আমাদের মধ্যেও এই ক্ষমতা নিহিত আছে?’ এক অল্পবয়সী মহিলা জিজ্ঞাসা করলেন।

‘হ্যাঁ, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং অনেক মানুষকে অতি-ধনী শ্রেণীতে পৌঁছাতে সক্ষম হয়েছে। আমি তাদের দেখেছি। আমি জানি, কারণ তাদের ব্যবসার মাধ্যমে ইনভেস্ট করতে দেখেছি। আমি তাদের বিশাল বিশাল অফিসগুলো দেখেছি, তাদের নিজের অফিস, বড় কর পরিসর নয়; তাদের দোকানপাট, তারা যে কোম্পানিতে বড় অংশভাগ নিয়েছেন, বিশালায়তন আবাসীর বিভাগ, র‍্যাঞ্চ, আরো অনেক কিছু দেখেছি। ই বা এস হিসাবে তারা এই ইনভেস্টমেন্টে করতে পারতেন না। বি কোয়ড্রান্টেই তা সম্ভবপর হয়েছে-যে ব্যবসা সীমাহীন আয়ের সুযোগ, শুধু সেই ব্যবসা ধনীদেব মত ইনভেস্ট করা যায়। তাই আপনারও ঠিক পথে চলেছেন। যদি ব্যবসা গড়ে তোলায় পরিশ্রম করতে পারেন, পড়াশোনা করেন, ফাস্ট ট্র্যাকে ইনভেস্টমেন্ট সম্বন্ধে যথেষ্ট তথ্য সংগ্রহ করেন এবং ভেতর থেকে নিজের উন্নতি করায় সচেষ্ট থাকেন, আপনিও সফল হবেন। তবে এর কোনো গ্যারান্টি নেই... শুধু আপনি নিজে তা সম্ভব করতে পারবেন।’

এক যুবতী প্রশ্ন করলেন, “তা, আপনার ক্যাশফ্লো গেমের ফাস্ট ট্র্যাকে ইনভেস্টমেন্টের বিষয়ে কীভাবে জানা যায়?”

‘এই ইনভেস্টমেন্টগুলোর বিষয়ে রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং-এ জানিয়েছি। আগেও বলেছি, বহু ই ও এস ঐ বই পড়ে হতাশ করেছিলেন। তবে আপনাদের কাছে ধনীদের ইনভেস্টমেন্টে অংশগ্রহণের ক্ষমতা আছে। এই ইনভেস্টমেন্টগুলোতে অংশ নেওয়ার জন্য আইনত মিলিয়নার হতে হবে।’

‘আপনি কি পরামর্শ দেবেন?’ বয়স্ক ভদ্রলোক প্রশ্ন করলেন। ‘আমার হাতে বেশি সময় নেই। আমার সময়ান্ধা, আমায় কি করতে বলবেন? আমি কি পারব?’

‘প্রথমেই বলি, বয়সকে অজুহাত বানাবেন না, মনে রাখবেন সত্তর বছরের কাছাকাছি পৌঁছে কর্ণেল স্যান্ডার্স কেনটাকি ফ্যায়েড চিকেন শুরু করেন। আমার ধনবান বাবা সবসময় বলতেন, ‘যারা হেরে যায় তারা জীবনের পরিস্থিতিগুলোকেই অসফলতার কারণ মনে করে অথচ সফল মানুষ ঐ পরিস্থিতিগুলোতেই পাথর করে সাফল্যের চূড়ায় পৌঁছায়। কর্ণেল তার বয়সটাকেই সাফল্যের কারণ

করে তুলেছিলেন। যখন বেশিরভাগ মানুষ অবসর নেয়, সেই বয়সে তিনি অতি-ধনী শ্রেণীভুক্ত হয়েছিলেন।’

‘মানছি,’ বয়স্ক ভদ্রলোক বললেন, ‘তা আপনি কি পরামর্শ দেবেন?’

‘প্রথমত, ইনভেস্টমেন্টের জগত সম্বন্ধে একটা সামগ্রিক ধারণা গড়ে তোলার জন্য আপনাদের সকলকে রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং পড়তে বলব। এরপর, যদি অতি-ধনী হয়ে ওঠার স্বপ্ন সত্যি করে তুলতে চান তাহলে একসঙ্গে দলবদ্ধ হয়ে একটি করে অধ্যায় পড়ুন, অধ্যায় ২০ থেকে শুরু করুন, এত ৯০/১০ ধাঁধাঁ আছে। যথেষ্ট সময় নিয়ে পড়ুন। মিটিং-এ আসার আগে সবাই ঐ অধ্যায় পড়ে আসুন। তারপর সকলে মিলে ঐ অধ্যায়ের বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা করুন। আবার বলি, যথেষ্ট সময় নিয়ে অধ্যয়ন করবেন। দেখবেন দলবদ্ধভাবে পড়াশোনা ও আলোচনা করলে ইনভেস্টমেন্ট সম্বন্ধে আপনার বর্তমান ধারণা আরো প্রসারিত হবে।’

‘আপনি বলছেন আমরা সাধারণত দরিদ্র ও মধ্যবিত্তদের ইনভেস্টমেন্টে কেন্দ্রীভূত?’ বয়স্ক ভদ্রলোক প্রশ্ন করলেন। ‘ধনীরা যে সব ক্ষেত্রগুলোতে বিনিয়োগ করেন, আমাদের সে সব ক্ষেত্রে বিনিয়োগ করা উচিত। ধনীদের ইনভেস্টমেন্ট আমাদের সত্য করে তুলতে হবে।’

‘হ্যাঁ, উত্তর দিল, ‘আমার ধনবান বাবার কাছ থেকে আমি তাই শিখেছি। তিনি বিনিয়োগের জগতের যে সত্য শিখিয়েছিলেন তা শুধু ধনীরা জানে। ঐ সত্য জানার পর আমার জীবনের পথ খুঁজে পেলাম, সেই পথে আজও চলছি।’

‘অর্থাৎ আমাদের মধ্যে বেশিরভাগ মানুষ শুধু মিউচুয়াল ফান্ড, স্টক, ছোট রিয়্যাল এস্টেটগুলো ইনভেস্ট করার ব্যাপারে জানে-কারণ ইনভেস্টমেন্টের জগতে আমাদের জন্য এগুলোই ‘সত্য’। তাই বলছেন কি?’

‘হ্যাঁ, তাই বলছি, উত্তরে আমি বলি। ‘বেশিরভাগ মানুষ ই এবং এস কোয়ান্ট্রান্ট থেকে ইনভেস্টমেন্টের কথা বিবেচনা করে। তারা মনে করে ইনভেস্টমেন্ট করার অর্থ ঝুঁকি নেওয়া, তাই যথাসম্ভব সুরক্ষিত থাকতে চায়। এরা দোকান থেকে যেমন দেখেশুনে মাছ মাংস কেনে তেমনি বুঝেশুনে নিরাপদ, প্রি প্যাকেজ ইনভেস্টমেন্টে লগ্নি করে। আর দরিদ্র ও মধ্যবিত্তরা যে ইনভেস্টমেন্টে অর্থলগ্নি করে সেগুলোকে প্রি-প্যাকেজ করে র্যাঞ্চ, এই র্যাঞ্চে ধনীরা বিনিয়োগ করে, যা সম্পূর্ণ ভিন্ন এক সত্য।’

‘তাই অধ্যায় ২০ থেকে পড়া শুরু করে, ক্রমশ সত্যের পরিধি বিস্তৃত করতে হবে। সবাইকে নিয়মিতভাবে একত্র হয়ে অধ্যায় ২০ থেকে শুরু করে বাকি অধ্যায়গুলো পড়তে হবে। এভাবে অধ্যয়নের ফলে মন প্রসারিত হবে, ধনীদের ইনভেস্টমেন্ট সম্বন্ধে আরো স্পষ্টভাবে বোঝা যাবে... আপনি বলছেন এই সব ক্ষমতাগুলো আমাদের হাতের মুঠোয় রয়েছে।’

সম্মতিসূচক মাথা নেড়ে বলি, ‘যদি একবার ফাস্ট ট্র্যাকে ইনভেস্টমেন্টের মজা ও রোমাঞ্চ উপলব্ধি করতে পারেন, আপনার মনে হবে বেশিরভাগ মানুষ কেন নিরাপদ, প্রি প্যাকেজ করা বোধহয় তখনই আসে যখন মানুষ নিজের মনের সত্যগুলো বুঝতে পারে। তাছাড়া ধনীদের ইনভেস্টমেন্ট কতটা ক্ষমতাশীল তা একবার বোঝার পর আপনি নিজেরও আরো দ্রুত বি কোয়ান্টা ব্যাবসা গড়ে তুলতে চাইবেন ... আগেই বলেছি জীবনের মজা হল অর্থ বিনিয়োগ ও অর্থকে দিয়ে পরিশ্রম করানো।’

“আমাকে আরো কোনো পদক্ষেপ নেওয়ার পরামর্শ দেবেন?” বয়স্ক ভদ্রলোক প্রশ্ন করলেন।

‘হ্যাঁ,’ আমি বললাম, ‘পদক্ষেপ ২, যা খুবই জরুরি। নিজেকে অগ্রসর করার জন্য আপনি এইসব তরুণ ও মধ্যবয়স্কদের শক্তি, ক্ষমতা ও সাহায্য চেয়ে নিন। নতুন সত্য উপলব্ধি করার পর, এদের সাহায্য দিয়ে গড়ে তুলুন আপনার জীবনের নতুন সত্য। এদের সাহায্য করতে বলুন। এরাও আপনাকে সাহায্য করতে চায়, আপনার সাফল্য চায়। তবে যতক্ষণ না নিজেকে সাহায্য করতে রাজি হবেন, যতক্ষণ না এদের সাহায্য নিতে রাজি হবে, ততক্ষণ এরা আপনাকে সাহায্য করতে পারবে না।

বয়স্ক ভদ্রলোক চুপ করে বসেছিলেন, আমি বুঝলাম সাহায্য চাওয়া তার পক্ষে অস্বস্তিকর ব্যাপার। আমি জানি, কারণ ছেলেদের ছোট বয়স থেকে শেখানো হয় সাহায্য চাওয়া দুর্বলতার লক্ষণ। অনেক মেয়েরাও এমন মনে করে। বুঝলাম বয়স্ক ভদ্রলোক সাহায্য নেওয়ার ব্যাপারে দ্বিধাগ্রস্ত, আমি তাকে দাঁড়াতে বললাম, ঘরের চারদিকে তাকিয়ে দেখতে বললাম।

ভদ্রলোক ইতঃস্তত করছিলেন। শেষে উঠে দাঁড়ালেন। আমায় অনুরোধে বেশ বিপদে পড়েছেন তা বুঝলাম। সোজা দাঁড়িয়ে উনি চোখ তুলে তাকালেন, ঐ ঘরটিতে তখন কয়েক শ’মানুষ বসেছিলেন। সবাই হাসিমুখে তার দিকে তাকিয়েছিলেন। চোখের ভাষায় তারা ঐ বয়স্ক ভদ্রলোককে সাহায্যের প্রতিশ্রুতি দিচ্ছিলেন।

আমি এবার প্রশ্ন করলাম, ‘আপনাদের মধ্যে কারা ঐকে সাহায্য করতে চান?’

হুড়মুড় করে কয়েক শত হাত উঠল, সবাই নিজের সমর্থন জানাতে চায়। ভদ্রলোক চারদিকে তাকিয়ে দেখলেন, দেখলেন অজস্র হাত, তাদের চোখে মমতা ও সাহায্যের প্রতিশ্রুতি। বয়স্ক ভদ্রলোক হঠাৎ আবেগপ্রবন হয়ে উঠলেন, তার চোখে জল দেখলাম, আর তিনি দেখলেন সাহায্যের এক বিশাল সমুদ্র তাকে ঘিরে রয়েছে। তিনি খানিকক্ষণ চুপ করে সবার দিকে তাকিয়েছিলেন, যেন তাদের আত্মা একে অপরকে স্পর্শ করছিল। মাথা নেড়ে মৃদুভাবে তিনি বললেন, ‘ধনবাদ’। কাঁপতে কাঁপতে তিনি বসে পড়লেন, উপস্থিত সকলে জোরে হাততালি দিয়ে উঠল

হাততালির আওয়াজ ক্ষীণ হওয়ার পর আমি আবার আমার বইটা হাতে তুলে ধরে বললাম, ‘এই ব্যবসার বিশেষত্ব হল, আপনি নিজে যা পেতে চান তা পাওয়ার ব্যাপারে অপরকে সাহায্য করুন,

তাহলে আপনিও সফল হবেন। আপনি কত আয় করছেন তার ভিত্তিতে এই ব্যবসা মূল্যায়ন করা হয় না, এই ব্যবসার মাপকাঠি হল, আপনি কতজনকে সাহায্য করছেন, কতজনের জীবনে পরিবর্তন আনতে পেরেছেন। সবাইকে ধন্যবাদ জানিয়ে আমি বিদায় নিলাম।

নানারকমের কল্পনাপ্রবণ মানুষ

যখন হাই স্কুলে পড়ি, আমার ধনবান বাবা পাঁচ রকমের কল্পনাপ্রবণ মানুষের কথা বলেছিলেন :

১. যারা অতীতের স্বপ্ন দেখে-রিচ ড্যাড বলেন, ‘কয়েকজন মানুষ সহ সাফল্যের স্তর পেছনে ফেলে এসেছে।’ টি. ভি.-তে অ্যাল বাস্তির বৈঠকি হাস্যরসের অনুষ্ঠান ‘ম্যারেড উইথ চিলড্রেন’-এর এক অন্যতম উদাহরণ, এতে এক ভদ্রলোক স্বপ্নকে অতীতে রেখে এগিয়ে গিয়েছেন। যারা এই শো দেখেননি তাদের জানাই, অ্যাল বাপ্তি এক প্রাপ্তবয়স্ক ভদ্রলোক যিনি তার অতিথীদের হাই স্কুলের দিনগুলোতে বেঁচে আছেন, যখন ইনি ফুটবল স্টার ছিলেন, একবার একটা গেম চারখানা টাচডাউন করেন। অতীতে বেঁচে আছেন, যখন ইনি ফুটবল স্টার ছিলেন, একবার একটা গেম চারখানা টাচডাউন করেন। অতীত বেঁচে আছে এই মানুষটা, অতীতের স্বপ্ন দেখে। রিচ ড্যাড বলতেন, ‘যে অতীতের স্বপ্ন দেখে তার জীবন সমাপ্তির পথে। জীবন স্পন্দন ফিরে যাওয়ার জন্য তাকে ভবিষ্যতের স্বপ্ন দেখতে হবে।’

শুধু প্রাক্তন ফুটবল স্টার-বা অতীতে বেঁচে আছে তা নয়। অন্যান্য অনেকেই অতীতের দিনগুলোতেই বেঁচে রয়েছে। স্কুলে ভাল নম্বর পেয়ে পাশ করেছে, ‘প্রশ্ন-এ রাজা বা রানী হয়েছে, খ্যাতনামা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে পাস করেছে বা সামরিক সেবায় কাজ করেছে। অর্থাৎ তাদের সেরা দিনগুলো শুধু অতীতের পাতায় খুঁজে পাওয়া যায়।

২. যারা শুধুই ছোট ছোট স্বপ্ন দেখে- রিচ ড্যাড বলেছিলেন, ‘এ জাতীয় ভাবুক মানুষ শুধু ছোট স্বপ্ন দেখে, এদের মধ্যে শুধু ছোট স্বপ্ন বাস্তবায়িত করার আত্মপ্রত্যয় আছে। সমস্যাটা হল, এরা জানেন সাফল্য পাওয়া সম্ভব, তা সত্ত্বেও এরা ব্যর্থ হয়।

এরকম কল্পনাপ্রবণ মানুষের মানসিকতাটা সঠিক ভাবে বোঝা গেল না। তারপর, একবার এক ভদ্রলোককে প্রশ্ন করি, ‘আপনি যদি প্রচুর অর্থ পান, তাহলে কোথায় ঘুরতে যাবেন?’ তিনি উত্তর দিলেন, ‘ক্যালিফোর্নিয়া যাব, বোনের সঙ্গে দেখা করব, ১৪ বছর আমাদের দেখা-সাক্ষাৎ নেই, তাই আমার বোনটির সঙ্গে দেখা করতে চাই, ওর বাচ্চারা আরও বড় হয়ে ওঠার আগে একবার তাদের দেখতে চাই। সেটাই হবে আমার যথার্থ ভ্রমণ।’

আমি বললাম, ‘সে তো আজ নয়, এখন আমি খুব ব্যস্ত।’

এই ভদ্রলোকের সঙ্গে দেখা হওয়ার পর বুঝলাম, এই রকমের ভাবুক মানুষ প্রায়ই দেখা যায়। এরা চোখে এমন স্বপ্ন দিয়ে সারাটা জীবন কাটিয়ে দেন যা বাস্তবে পাওয়া মোটেই অসম্ভব নয়, তা সত্ত্বেও

স্বপ্নটাকে সত্যি করার জন্য যে প্রয়াস করতে হয়, তা করতে এরা রাজি নন। জীবনের শেষে এরা বলেন, ‘ঐ কাজগুলো বহু বছর আগেই করা উচিত ছিল। কিছুতেই আর হয়ে উঠল না।’

আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘এই ধরনের ড্রিমার (ভাবুক মানুষ) সবচেয়ে বিপজ্জনক। এরা কচ্ছপের মত, নিজেদের নিরাপদ নিরালা আশ্রয়ে সারাজীবন কাটিয়ে দেয়। তুমি যদি তাদের সুরক্ষা কবচটায় সামান্য টোকা দাও অথবা উকি দিয়ে দেখার চেষ্টা কর, এরা তোমাদের কামড়ে দেবে।’ তাই এসব কচ্ছপদের নিজেদের স্বপ্ন নিয়ে ব্যস্ত থাকতে দিন। এদের মধ্যে বেশিরভাগ মানুষ এগিয়ে যেতে রাজি না, তাই এদের খেয়ালখুশি মত বাঁচতে দিন।

৩. যেসব ড্রিমার কয়েকটি স্বপ্ন সত্যি করে তুলেছে তবে আর কোনও নতুন স্বপ্ন দেখেনি-একবার আমার বন্ধু বলেছিল, ‘২০ বছর আগে আমি ডাক্তার হওয়ার স্বপ্ন দেখি। এখন আমি ডাক্তার, তবে এই একঘেয়ে জীবনে আমি আজ খুশি না। আমি ডাক্তার হিসাবে পরিতুষ্ট, তবে কোথায় কি যেন নেই।’ এটা কিন্তু স্বপ্ন সত্যি হয়ে ওঠার একটি উদাহরণ-এই ভদ্রলোক স্বপ্নকে বাস্তব করে তুলতে সফল হয়েছেন। তবে ঐ একঘেয়েমির অর্থ- এখন নতুন স্বপ্ন দেখতে হবে। আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘অনেকেই হাই স্কুলে পড়াকালীন যা স্বপ্ন দেখত, পরবর্তী জীবনে তাই হয়ে উঠেছে। সমস্যাটা হল, এরা বহু বছর আগে স্কুলের গণ্ডি পেরিয়ে এসেছে। এখন প্রয়োজন নতুন স্বপ্ন, নতুন রোমাঞ্চ।’

৪. যারা বড় বড় স্বপ্ন দেখে, কিন্তু স্বপ্নকে সত্যি করে তোলার কোনও পরিকল্পনা থাকে না- তাই জীবনে কিছুই পায় না। আমরা সবাই এমন শ্রেণীর মানুষকে অল্পবিস্তর চিনি। অনেকে বলেন, ‘দারুণ একটা সুযোগ পেয়েছি। আমার প্ল্যানটা বলি শোন,’ অথবা ‘এবার নতুন কিছু হবে।’ কিংবা ‘এবার আমার জীবনে নতুন কিছু করছি।’ বা ‘এবার খুব পরিশ্রম করব, সব পাওয়া মিটিয়ে এবার ইনভেস্ট করব।’ অথবা ‘শুনলাম আমাদের শহরে একটি নতুন কোম্পানি আসছে। এরা আমার মত যোগ্য প্রার্থী খুঁজছে। এবার হয়ত একটি ভাল সুযোগ পাব।’

৫. যারা বড় বড় স্বপ্ন দেখে, স্বপ্নগুলোকে সত্যি করে তোলে ও আরও বড় স্বপ্ন দেখে-আমার মনে হয় আমরা সকলেই এমন হতে চাই, অন্তত আমি তো তাই চাই-কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সম্বন্ধে অধ্যয়ন করার পর আমার মধ্যে যে নতুন পরিবর্তনগুলো দেখতে পাই, তার এটি হল আমি আগের চেয়েও বড় স্বপ্ন দেখতে শুরু করলাম। এই ব্যবসা মানুষকে বড় বড় স্বপ্ন দেখা, স্বপ্নগুলোকে সত্যি করে তোলায় উৎসাহ দেয়। বেশিরভাগ চিরাচরিত ব্যবসা মানুষকে ব্যক্তিগত স্বপ্ন দেখতে দিতে চায় না। আমি বহুবার এমন অনেক মানুষের সংস্পর্শে এসেছি যারা বা যাদের বন্ধুরা এমন ব্যবসা আমার সম্পূর্ণ সমর্থনের কারণ হল এরা মানুষকে বড় বড় স্বপ্ন দেখায়, উৎসাহ প্রদান করে, সেই স্বপ্ন সত্যি করে তোলায় সাহায্য করতে চান, তাহলে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং বিজনেস আপনার জন্য। প্রথমে খণ্ডকালীন ব্যবসা শুরু করুন, ব্যবসা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে অন্যদেরও ঐ খণ্ডকালীন ব্যবসা যোগ দেওয়ার উৎসাহিত করে তুলুন। যে ব্যবসা ও যে মানুষ ও যে মানুষ অপরের স্বপ্নসত্যি করে তোলায় সাহায্য করে, সেই ব্যবসা ও মানুষগুলো সঙ্গে কাজ করলে অবশ্যই সুফল পাবেন।

পুরাতন অর্থব্যবস্থা বনাম নতুন অর্থব্যবস্থা

পুরাতন অর্থব্যবস্থার সঙ্গে নতুন অর্থব্যবস্থার তুলনা করলে রবার্ট মেটাকাফের আইনের বিপুল ক্ষমতা আরও সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে। এওএল (আমেরিকা অনলাইন) এক নতুন অর্থব্যবস্থার ব্যবসা, এতে আঞ্চলিকভাবে লক্ষ লক্ষ ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান ও মানুষ জড়িত রয়েছে। যেহেতু এওএলের নেটওয়ার্ক বিশাল, স্টক মার্কেটে এদের মূল্যও পুরানো অর্থব্যবস্থার ব্যবসা থেকে বহুগুণ বেশি... যেহেতু এই কোম্পানির মূল্য বেশি তাই এওএলের কাছে আছে বিপুল আর্থিক ক্ষমতা, যে ক্ষমতার সাহায্যে এরা এক সুপ্রতিষ্ঠিত তবে পুরাতনী অর্থব্যবস্থার ব্যবসা টাইম-ওয়ার্নারকে কিনে নিয়েছে।

লেখকের মন্তব্য : টাইম-ওয়ার্নার ড্রেড পাবলিশিং রিচ ড্যাড ধারাবাহিক বইগুলোর প্রকাশক। এই উল্লেখের উদ্দেশ্য হল, যদিও টাইম-ওয়ার্নার এক পুরানো অর্থব্যবস্থার ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান তবে এরা অংশীদার হিসাবে এক উৎকৃষ্ট ও প্রগতিশীল কোম্পানি।

পরিশ্রমী মানুষ বনাম নেটওয়ার্কার

আমার বাবার সময়কার সিনেমার হিরো ছিলেন জন ওয়্যান-এর মত মানুষ। ব্যবসা হিরো ছিলেন জন. ডি. রকফেলার ও জে. পি. মর্গ্যান-এর মত প্রবাদপ্রতিম ব্যবসায়ী। এঁরা ব্যবসা বিশালাকার সাম্রাজ্য গড়ে তুলেছিলেন, এরা জন ওয়্যানের মত ছিলেন, শক্তিশালী, স্বাধীন... পরিশ্রমী মানুষ। ব্যবসায়ীর এই ভাবমূর্তি আজও প্রযোজ্য।

তবে ১৯৫০-এর দশকে এক নতুন ধরনের ব্যবসার মডেল ও ব্যবসায়ীর আবির্ভাব হয় এর মধ্যে একটি ছিল 'ফ্র্যাঞ্চাইস'। ফ্র্যাঞ্চাইস এমন এক প্রকারের নেটওয়ার্ক যেখানে বেশ কয়েকজন ব্যবসায়ী একত্র হয়ে কাজ করেন। যখন প্রথম ফ্র্যাঞ্চাইসের আবির্ভাব হয়, অনেক পুরানো ব্যবসা- প্রতিষ্ঠান এর নিন্দা করেছিল, কেউ কেউ এগুলিকে অবৈধ ঘোষণা করে।

এখন আমরা সকলেই জানি, যে পরিশ্রমী মানুষটা এক নিজের হ্যামবার্গারের দোকান খুলে বসেছে, তার তুলনায় ম্যাকডোনাল্ডের ফ্র্যাঞ্চাইসের মালিকের ক্ষমতা অনেকাংশে বেশি, যদি ঐ পরিশ্রমী মানুষটির হ্যামবার্গারের স্বতন্ত্র দোকানের পাশে ম্যাকডোনাল্ডের দোকান খোলা হয়, সম্ভবত ঐ ব্যক্তির দোকান ম্যাকডোনাল্ডের কাছে টিকতে পারবে না।

যে কোন ব্যবসা, নতুন ফ্র্যাঞ্চাইসের মূল্য তার সঙ্গী ফ্র্যাঞ্চাইসের উপস্থিতিতে বৃদ্ধি পায়। আমার মনে পড়ে, প্রথম যখন 'মেল বক্স এক্সপ্রেসেটরা' দেখি, ভেবেছিলাম 'এটা কি', হঠাৎ ফ্র্যাঞ্চাইস বৃদ্ধির ফলে কোম্পানি বিস্তৃত হয়ে পড়ে। কয়েক বছরের মধ্যে দেখলাম কয়েক মাইলের মধ্যে একটি করে মেল-বক্স দাঁড়িয়ে রয়েছে। 'মেটাকাফের' আইনের এ আরেক উদাহরণ।

আমাদের পাড়ায় বহু বছর যাবৎ একটি ছোট প্যাকেজিং ডাকঘর ভাল ব্যবসা করছিল। ঐ শপিং সেন্টারে (বিপণন কেন্দ্রে) যেদিন মেল বক্স এক্সপ্রেসেটরা-র ফ্র্যাঞ্চাইস খোলা হয়, আগেকার

ডাক-ব্যবসা প্রতিযোগিতায় হেরে গেল। আরেকবার নেটওয়ার্কের কাছে হার মানতে হল এক পরিশ্রমী উদ্যোগী মানুষকে।

দ্বিতীয় প্রকারের নেটওয়ার্কের ব্যবসাকে বলা হয় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং। ফ্র্যাঞ্চাইস ব্যবসা নেটওয়ার্কের পরিবর্তে এখন এসেছে একক ব্যক্তিবিশেষের ফ্র্যাঞ্চাইস নেটওয়ার্ক। এই নতুন ধরনের নেটওয়ার্ক ব্যবসার শুরুতেই নানারকম সমালোচনার মুখোমুখি হতে হয়, এখনও এদের বিরুদ্ধে নানারকম নালিশ শোনা যায়। অথচ এই ইন্ডাস্ট্রি এখন বহু পুরাতন ব্যবসার নিয়ন্ত্রণ ক্ষেত্রে ক্রমশ নিজেদের আয়ত্তে নিয়ে এসেছে। মেটকাফের আইনের শক্তিশালী ক্ষমতার দরুণ এই ইন্ডাস্ট্রি অবিরাম বিকাশ করে চলেছে।

মেটকাফের আইনে ক্ষমতা সকলের আয়ত্তে আনার সুযোগ

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর বৈশিষ্ট্য হল, এতে মেটকাফের আইনের ক্ষমতা সাধারণ মানুষের, আপনার, আমার আয়ত্তে এসেছে... তবে এই আইন অমান্য করা চলবে না। যদি এই আইনের বিধি অনুসরণ করে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিতে যোগ দেন, আপনিও সঠিক পথে পদার্পণ করবেন, তবে শুধুই কোম্পানিতে যোগ দিতে এই শক্তি আয়ত্তে আসবে না। যেমন- আপনি টেলিফোন কিনেছেন, অথচ অন্য কারুর কাছে ফোন নেই।

তাই ক্ষমতা আয়ত্তাধীন করার জন্য আপনাকে আপনার মতই কাউকে তৈরি করতে হবে। যখন আপনারা দু'জন ব্যবসা করবেন, আপনার আর্থিক মূল্য দ্বিগুণ হয়ে যাবে। আপনার নেটওয়ার্কের মূল্য ঐ চার থেকে নয় হয়ে যাবে। আপনি যে দু'জনকে ব্যবসায় অন্তর্ভুক্ত করবেন, তাদের প্রত্যেকে আরও দু'জন করে লোক আনলে আপনার নেটওয়ার্ক ব্যবসা দ্রুত আকাশ ছুঁয়ে যাবে। গণিতের সহজ হিসাবমাত্তিক কাজ না করে আপনার মূল্য বহুগুণ বৃদ্ধি পাবে। এটি নেটওয়ার্ককৃত ব্যবসার ক্ষমতা ও উপযোগিতা।

আমার মতে, একক প্রচেষ্টায় ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য পরিশ্রম করার পরিবর্তে নেটওয়ার্ক গড়ে তোলার মনোনিবেশ করা বেশি লাভজনক। যেমন- আপনি একা 'ক' বিন্দু থেকে 'খ' বিন্দুতে যে কটা পাথর তুলে নিয়ে যেতে পারবেন, আপনারা ন'জন মিলে অনেক বেশি পাথর তুলে নিয়ে যেতে পারবেন, আপনি নিজে অন্য আটজনের তুলনায় যদি মাত্র ১০% আয় করেন, আপনার পক্ষ থেকে কোনো রকম পরিশ্রম ছাড়াই কিন্তু আপনি ৮০% আয় করেবেন।

যে কোনও পেশাদার যথা-ডাক্তার, উকিল, অ্যাকাউন্ট্যান্ট ও অন্যান্য শক্তিসামর্থ্য পরিশ্রমী মানুষের তুলনায় একজন সফল নেটওয়ার্ক ব্যবসায়ী অনেক বেশি ক্ষমতাসম্পন্ন। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার এক গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মেটকাফের আইন।... এই আইনের সাহায্যে এই ক্ষমতার তফাৎটা সহজেই ব্যাখ্যা করা যায়।

আমার বদ্ধমূল ধারণা

সত্তর দশকের মাঝামাঝি সময়ে এক বন্ধু আমায় এক নতুন ব্যবসার প্রজেন্টেশন অর্থাৎ প্রস্তুতিতে আমন্ত্রণ জানায়। যেহেতু আমি নিয়মিতভাবে ব্যবসা ও বিনিয়োগের সুযোগ সম্বন্ধে গবেষণা করছিলাম, তাই আমি এই মিটিং-এ যেতে রাজি হয়ে গেলাম। আমার আশ্চর্য লেগেছিল, এই ব্যবসায়িক মিটিংয়ের আয়োজন কোনো অফিসে না হয়ে একজনের বাড়িতে করা হয়েছিল, তা সত্ত্বেও আমি সেখানে যাই। ঐ মিটিং ছিল নেটওয়ার্ক মার্কেটিং জগতের সঙ্গে আমার প্রথম পরিচয়।

তিন-ঘন্টাব্যাপী প্রজেন্টেশন শেষ করে বেরিয়ে আসার পর আমার বন্ধু ঐ ব্যবসার সুযোগ-সুবিধা সম্বন্ধে আমার কি ধারণা তা জিজ্ঞাসা করেন। আমি উত্তর দেই, ‘রোমাঞ্চকর, তবে আমার জন্য নয়।’

আমি কেন আগ্রহী না, বন্ধু আমাকে এই প্রশ্ন করায় উত্তর দিয়েছিলাম, ‘ইতিমধ্যে আমি নিজের ব্যবসা গড়ে তুলছি। আমার অন্য কারুর সঙ্গে ব্যবসা করার দরকার কি?’ তারপর বললাম, ‘তাছাড়া, শুনেছি নেটওয়ার্ক ব্যবসাগুলো শুধুই পিরামিড প্রকল্প এবং বেআইনী।’ বন্ধু আর কিছু বলার আগেই আমি হাঁটতে শুরু করি ও গাড়িতে চড়ে সেখান থেকে রওনা হয়ে যাই। আমার কয়েকটি বন্ধুমূল ধারণা ছিল, অন্য কিছু শোনার জন্য আমি প্রস্তুত ছিলাম না। বহু বছর বাদে আমার ঐ ধারণাগুলো বদলায়... যখন আমি শুনতে রাজি হই, এই ইন্ডাস্ট্রির ব্যাপারে নিজের ধারণাগুলো বদলাতে রাজি হই। আমার জীবনের সেই সময়টায়, সত্তর দশকের মাঝামাঝি আমি আমার প্রথম আন্তর্জাতিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠিত করছিলাম। তাই দিনের বেলায় চাকরি বজায় রেখে বাকি সময়টায় ব্যবসা প্রতিষ্ঠিত করায় খুব ব্যস্ত ছিলাম। আমার ব্যবসা ছিল উৎপাদন ও বিপণনের, যা কেন্দ্রীভূত ছিল প্রথম নাইলন ও ভেলক্রোর সার্কার, ওয়ালেট বাজারে উপস্থাপিত করায়। প্রথম নেটওয়ার্ক মার্কেটিং মিটিং-এর কিছুদিনের মধ্যেই আমার স্পোর্টস ওয়ালেটের ব্যবসা হঠাৎ শ্রীবৃদ্ধি করে। ক্রমশ দু’বছরের কঠোর পরিশ্রমের পরিণাম দেখতে পেলাম। আমার দুই অংশীদার এবং আমার ওপর সাফল্য, সুনাম ও সৌভাগ্যের বর্ষণ শুরু হয়। আমাদের লক্ষ্য ছিল ত্রিশ বছর বয়স হওয়ার আগেই আমরা মিলিয়নেয়ার হব, সে স্বপ্নও বাস্তবায়িত হল, তাছাড়া সত্তর দশকে এক মিলিয়নের অনেক মূল্য ছিল। সার্কার, রাগার্স ওয়ার্ল্ড এবং জেন্টলম্যানস কোয়ার্টারলির মত পত্রিকায় আমার কোম্পানি ও পণ্যগুলোর বিষয়ে উল্লেখ করা হচ্ছিল। খেলাধুলার সরঞ্জামের জগতে আমরা ছিলাম লোভনীয় নতুন পণ্যসম্ভার এবং পৃথিবীর সব প্রান্ত থেকে ব্যবসা উপচে পড়ছিল। আমার প্রথম আন্তর্জাতিক ব্যবসা তখন দ্রুত এগিয়ে চলেছে। আগামী পনেরো বছরে আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রির কথা চিন্তাই করিনি।

মনোভাবে পরিবর্তন

নব্বইয়ের দশকের প্রথমদিকের কথা, আমার এক বন্ধু, যার অর্থ-সংক্রান্ত বোধবুদ্ধি ও ব্যবসায়িক সাফল্যকে আমি অত্যন্ত শ্রদ্ধা করি, আমাকে জানাল যে সে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং করছে। ভূ-সম্পত্তিতে বিনিয়োগ অর্থাৎ রিয়াল এস্টেট ইনভেস্টমেন্টে বিল প্রচুর অর্থ উপার্জন করে বিত্তবান হয়েছে তাই, শুনে অবাক হলাম যে, সে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং করছে। উৎসুক হয়ে প্রশ্ন করলাম, ‘তুমি এই ব্যবসা করছে কেন? তোমার তো আর টাকাকড়ির তেমন প্রয়োজন নেই, তাই না?’

জোরে হেসে বিল জবাব দিল, ‘তুমি তো জানোই আমি অর্থোপার্জন করতে ভালবাসি, তবে টাকার প্রয়োজনে আমি এই ব্যবসা করছি না। আমার আর্থিক অবস্থা খুবই সচ্ছল।’

আমি জানতাম গত দু’বছরে বিল এক বিলিয়ন ডলারের বেশি মূল্যের একটি বাণিজ্যিক ভূ-সম্পত্তি প্রকল্প সম্পূর্ণ করেছে, সুতরাং সে যে স্বচ্ছল তা ভালমত জানতাম। তা সত্ত্বেও ওর অস্পষ্ট উত্তরে আমি আরও উৎসুক হয়ে উঠি, আরও প্রশ্ন করি, ‘তাহলে কেন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করছ?’

‘এর নাম-কনজিউমার ডিস্ট্রিবিউশন বিজনেস’, উত্তর দেয়। ‘আমরা এখন একে আর নেটওয়ার্ক মার্কেটিং বলি না।’

‘সে যাই হোক,’ আমি বললাম, ‘যাই বলো না কেন, এত লোক থাকতে তুমিই বা কেন এই ব্যবসা করছ?’

অনেকক্ষণ চিন্তা করে বিল তার মস্তুর টেক্সাস স্টাইলে বলতে শুরু করে, ‘বহু বছর যাবৎ লোকেরা আমার কাছে থেকে রিয়্যাল এস্টেট ইনভেস্ট করার টিপস চাইছে। এরা সকলেই জানতে চায় তারা আমার সঙ্গে ইনভেস্ট করতে পারবে কি না, অথবা কোনরকম অর্থ ছাড়াই কীভাবে রিয়্যাল এস্টেট পাওয়া যায়।’

সম্মতিসূচক মাথা নেড়ে বললাম, ‘আমাকেও এরকম প্রশ্ন করা হয়।’

‘সমস্যাটা হল... ‘বিল বলতে থাকে, ‘বেশির ভাগ লোক আমার সঙ্গে ইনভেস্ট করতে পারে না, কারণ এই ইনভেস্টমেন্টের উপযুক্ত হওয়ার মত যথেষ্ট আর্থিক সংস্থান এদের কাছে নেই। আর টাকাকড়ি ছাড়া ব্যবসার অভিপ্রায়ের অর্থ, এদের কাছে টাকাকড়িই নেই। হয় আমার ব্যবসা যোগ দেওয়ার মত যথেষ্ট অর্থ তাদের কাছে নেই অথবা অর্থ বিনিয়োগের মত টাকাই নেই তাদের কাছে।’

‘তুমি বলতে চাও তাদের কাছে একেবারেই টাকাকড়ি নেই, যদিও-বা থাকে, যাতে তুমি তাদের সাহায্য করতে পারো তেমন সম্ভব তাদের নেই? তোমার ব্যবসা ইনভেস্টমেন্টের মত ধনী তারা নয়।’ আমি জিগ্ঞাসা করি।

বিল সম্মতি জানায়। ‘তাছাড়া তাদের কাছে সামান্য টাকাকড়ি থাকলেও তা তাদের সারা জীবনের সঞ্চয়, সেই টাকা তারা হারাতে চায় না। আর তুমি ও আমি আমরা দু’জনেই জানি, যে হারাতে ভয় পায় সে প্রায়ই হারায়।

বিলের সঙ্গে আরও কয়েক মিনিট কথাবার্তা হয়, তবে সেদিন আমাকে শিগগির এয়ারপোর্টের জন্য রওনা হতে হয়। তখনও আমি নিশ্চিতভাবে বুঝতে পারছিলাম না ও কেন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করছে, তবে আমার মনের জানালাগুলো ধীরে ধীরে খুলতে আরম্ভ করেছিল। ও কেন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা, অথবা ওর ভাষায়, কনজিউমার ডিস্ট্রিবিউশন ব্যবসা করছে, তা জানার ইচ্ছেটা আরও প্রবল হয়ে ওঠে।

পরবর্তী কয়েক মাস যাবৎ বিলের সঙ্গে আমার কথাবার্তা চলতে থাকে। ধীরে ধীরে আমি বুঝতে পারি ওর এই ব্যবসার উদ্দেশ্য কী। ওর প্রধান উদ্দেশ্য ছিলঃ

১. সে অন্যদের সাহায্য করতে চায়

এটাই ছিল তার এই ব্যবসার প্রধান কারণ। ধনী হওয়া সত্ত্বেও সে লোভী বা অহঙ্কী ছিল না।

২. সে নিজেকে সাহায্য করতে চায়

‘আমার সঙ্গে ইনভেস্ট করতে হলে তোমাকেও ধনী হয়ে উঠতে হবে। আমি বুঝতে পারি যে যদি আরও বেশি লোকদের ধনী হয়ে ওঠার সাহায্য করতে পারি, আমি আরও বেশিসংখ্যক ইনভেস্টার পাবো।’ বিল বলতে থাকে, ‘বিস্ময়কর ব্যাপারটা হল, আমি যত বেশি লোককে ব্যবসা করা, ধনী হয়ে ওঠার সাহায্য করব, আমার নিজের ব্যবসাও তাই বৃদ্ধি পাবে... আমি আরও ধনী হয়ে উঠব। এখন আমার কনডিউমার ডিস্ট্রিবিউশন ব্যবসা আরও সমৃদ্ধ হয়ে উঠেছে, আমার ইনভেস্টার বৃদ্ধি পেয়েছে এবং আমার কাছে বিনিয়োগের জন্য আগের চেয়ে এখন অনেক বেশি অর্থ আছে। সবদিক দিয়েই আমার জিত হয়েছে। তাই গত কয়েক বছরে আমি আরও বড় বড় রিয়্যাল এস্টেট প্রজেক্টে ইনভেস্ট করতে শুরু করেছি। তুমি তো জানোই, ছোটখাটো রিয়্যাল এস্টেট ব্যবসা করে সত্যিকার বড়লোক হয়ে ওঠা খুব কঠিন। অসম্ভব নয়, তবে যথেষ্ট অর্থ না থাকলে যে রিয়্যাল এস্টেটের কাজ হাতে পাবে তা ধনীরা চায় না।’

৩. সে শিখতে ও শেখাতে ভালবাসে

‘যারা শিখতে আগ্রহী, আমি তাদের সঙ্গে কাজ করতে ভালবাসি। যারা মনে করে সবকিছু জানা হয়ে গিয়েছে এমন লোকদের সঙ্গে কাজ করতে ক্লান্ত লাগে, তবে রিয়্যাল এস্টেট ইনভেস্টমেন্টের জগতে আমাকে এমন অনেক লোকের সঙ্গে কাজ করতে হয় যে সব প্রশ্নের উত্তর জেনে বসে আছে তার সঙ্গে কাজ করা কঠিন। আমার মনে হয়, যারা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এ যোগ দেয়, তারা সকলেই নিত্যনতুন উত্তর খুঁজেছে, তারা শেখার জন্য প্রস্তুত। যারা অবিরাম শিক্ষালাভের ব্যাপারে প্রকৃত উৎসাহী, আমি তাদের শেখানো, তাদের কাছ থেকে শেখা ও তাদের সঙ্গে নতুন ধ্যান-ধারণার আদান-প্রদান করা পছন্দ করি। তুমি তো জানো, আমার অ্যাকাউন্টিং-এর ডিগ্রি রয়েছে, ফিন্যান্সে আমি এম. বি. এ. করেছি। আমি যা জানি এই ব্যবসার মাধ্যমে তা অন্যদের শেখানোর সুযোগ পাই, আবার অন্য সকলের সঙ্গে নিজেও ক্রমাগত শেখার সুযোগ পাই। বিভিন্ন পটভূমি থেকে কত রকমের স্মার্ট সুশিক্ষিত মানুষ যে এই ব্যবসা করছে শুনলে তুমি অবাক হয়ে যাবে। আবার এখানে এমন লোকও আছে যাদের পুঁথিগত বিদ্যা নেই, যেহেতু এই জগতে চাকরির নিরাপত্তা ক্রমশ স্রিয়মান, নিজেদের আর্থিক নিরাপত্তার প্রয়োজন মেটানোর জন্য এরা শিখতে চায়, তাই এই ব্যবসা করছে। আমরা এতদিন যাবত জীবন থেকে যে অভিজ্ঞতা অর্জন করেছি এবং এখন যা শিখছি সেসব চিন্তা-ভাবনার আদান-প্রদান করি। আমি শিখতে ভালবাসি, শিখতে ভালবাসি, তাই এই ব্যবসা আমার প্রিয়। এটা একটা দারুণ ব্যবসা। বাস্তবজীবনের এক অভিনব বিজনেস স্কুল।’

উন্মুক্ত মন

নব্বইয়ের দশকের প্রথমদিকে এক সময় আমার মনের জানালাও খুলতে শুরু করল, এই ইন্ডাস্ট্রির ব্যাপারে আমার ধারণা বদলাতে আরম্ভ করল। আমার বন্ধ মন যা দেখতে পায়নি আজ উন্মুক্ত মন তা দেখতে পেল। এই ইন্ডাস্ট্রির না-ধর্মী জিনিসগুলোর পরিবর্তে হ্যাঁ-ধর্মী বিষয়গুলো আমি দেখতে পেলাম... যদিও এই ইন্ডাস্ট্রিতে না-ধর্মী দৃষ্টিভঙ্গির অভাব নেই। তবে, সব জিনিসেরই কিছু মন আছে বৈ কি।

১৯৯৪-এ অবসর গ্রহণের পর, ৪৭ বছর বয়সে আর্থিক মুক্তিপ্রাপ্ত আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রির বিষয়ে নিজে গবেষণা শুরু করলাম। যখনই কেউ তার প্রেজেন্টেশনে আমাকে আমন্ত্রণ জানাতেন, আমি সাগ্রহে সেখানে গিয়ে উপস্থিত হতাম, শুধুমাত্র তার কথাগুলো শোনার জন্য। কারুর কোনো কথা পছন্দসই মনে হলে তেমন দু'একটি কোম্পানিতে যোগ দিতাম। তবে শুধুই আরও অর্থোপার্জনের জন্য আমি এতে যোগ দিইনি, প্রতিটি ব্যবসায় ভাল ও মন্দ দু'টি দিক পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে বিচার করাই আমার অংশগ্রহণের উদ্দেশ্য ছিল। মনটাকে বন্ধমূল ধারণায় আবদ্ধ না রেখে আমি নিজেই নিজের প্রশ্নের উত্তর খুঁজতে চাই। বেশ কিছু ব্যবসা আমি ও অন্যান্য পাঁচজনের মত মন্দগুলো দেখতে পেলাম যেমন, বিচিত্র সব মানুষ এই ব্যবসায় যোগ দিয়ে ব্যবসার উন্নতি করতে চায়। এও সত্যি যে, বহু কল্পনাপ্রবণ মানুষ, প্রতারক, ধুরন্ধর, পরাজিত ও চটজলদি ধনী হয়ে ওঠার প্রত্যাশী মানুষ এই ব্যবসার প্রতি আকৃষ্ট হয়। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার একটি বড় চ্যালেঞ্জ হল, এর 'ওপেন ডোর পলিসি' অর্থাৎ উন্মুক্ত দ্বার পন্থা, যে কেউ এতে যোগ দিতে পারে। অধিকাংশ সমাজতন্ত্রবাদীরা যে ন্যায্য এবং সমান সুযোগের দাবি করেন এই 'ওপেন ডোর পলিসি' তাদের সেই দাবির বাস্তব রূপায়ণ, তবে এই ব্যবসায় আমি তেমন কোন নির্ভেজাল সমাজতন্ত্রীর মুখোমুখি হইনি। এই ব্যবসা পুঁজিবাদীদের জন্য, অথবা যারা পুঁজিবাদী হতে চায় তাদের জন্য।

অর্থ-প্রত্যাশী, পতারক ও ভাবুক মানুষগুলোর ভিড় অতিক্রম করে শেষ পর্যন্ত ব্যবসার কয়েকজন মহাখীর সঙ্গে সাক্ষাৎ হল। যাদের সঙ্গে সাক্ষাতের সুযোগ পেলাম তারা ছিলেন আমার মনের প্রতিকূল ধারণাগুলো কাটিয়ে যখন এমন মানুষের সংস্পর্শে এলাম যাদের আমি শ্রদ্ধা করি, যাদের সঙ্গে আমার মতের মিল রয়েছে, তখন আমি ইন্ডাস্ট্রির হৃদয়স্পন্দন খুঁজে পেলাম। আগে যা চোখে পড়েনি তা এখন স্পষ্টভাবে দেখতে পেলাম। ভাল-মন্দ দুই-ই আমার চোখে পড়ল।

তাই, আমাকে যখন প্রশ্ন করা হয় 'আপনি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করে বড়লোক হননি, অন্যদের এতে যোগ দিতে বলছেন কেন?' সেই প্রশ্নের উত্তর দেয়ার জন্যই এই বইটি লিখেছি। যেহেতু আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করে ধনোপার্জন করিনি তাই আমি এই ইন্ডাস্ট্রির ব্যাপারে বিষয়মুখী বিশ্লেষণ করতে পারি। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সত্যিকার মূল্য... যে মূল্য শুধুই অর্থোপার্জনের ক্ষমতাকে অতিক্রম করে যায়... সে সব বিষয়ে এই পুস্তিকায় আলোচনা করা হয়েছে। আমার ধনবান বাবা যেমন বলতেন, 'পৃথিবীর সবচেয়ে ধনী মানুষ নেটওয়ার্ক খোঁজ, নেটওয়ার্ক গড়ে তোলে, বাকিরা শুধুই কাজ খোঁজে।'

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সকলের জন্য নয়, তবে এখন এই ইন্ডাস্ট্রি বিশ্বে এক শক্তিশালী আর্থিক ক্ষমতা হয়ে উঠেছে। যাঁরা ভবিষ্যতে ব্যবসা করার কথা ভাবছেন এবং ব্যক্তিগত আর্থিক ভবিষ্যতের বিষয়ে চিন্তা-ভাবনা করছেন তাঁদের বিষয়মুখী হয়ে এই ইন্ডাস্ট্রির বিষয়ে বিবেচনা করে দেখা উচিত।

ধনীরা কীভাবে বিত্তবান হয়ে ওঠে

চির ড্যাড ধারাবাহিকের তৃতীয় বই ‘রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং’-এ আমাদের ধনবান বাবার শেখানো সত্যিকার ধনী হয়ে ওঠার উপায়গুলোর বিষয়ে আলোচনা করেছি। ধনী ব্যক্তির এক অদ্ভুত ক্ষমতা হল, সে একটি আইডিয়া অর্থাৎ ধারণাকে বি কোয়াদ্রান্টে রূপান্তরিত করতে পারে। বইটিতে আরও জানানো হয়েছে কীভাবে ধনীরা ঐ গড়ে তোলা ব্যবসা (সম্পত্তি) অন্যান্য সম্পত্তিতে বিনিয়োগের জন্য ব্যবহার করে।

‘রিচ ড্যাডস গাই টু ইনভেস্টিং’-এ আমি আপনাদের জানিয়েছি কীভাবে আপনার ধারণাটি দিয়ে লক্ষ লক্ষ টাকা উপার্জন করতে পারেন অথবা বহু বিলিয়ন ডলারের ব্যবসা গড়ে তুলতে পারেন। যদিও কাজটা করা তেমন কঠিন নয়, তবে ব্যবসা গড়ে তোলা কতখানি খরচসাপেক্ষ তা আপনি বুঝতে পারবেন। আবার বলছি, শুধুমাত্র ডলার বা অন্য কোনো মুদ্রার ভিত্তিতে খরচের মূল্যায়ন করছি না।

তাই ‘বেশির ভাগ মানুষ বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তোলা না কেন?’ প্রশ্নটির বিস্তারিত উত্তর আপনি ‘রিচ ড্যাডস গাইড টু ইনভেস্টিং’-এ পাবেন। তবে এর সহজ উত্তরটি হল, ‘এটি খরচ সাপেক্ষ ও সহজ নয়।’

সাশ্রয়কর বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা

সুতরাং উপযোগিতা ৩ হল- সহজসাধ্য দামে ও অনেক কম পরিশ্রমে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা আমাদের বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশের সুযোগ প্রদান করে। যখন আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা আমাদের বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশের সুযোগ প্রদান করে। যখন আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা ভালোমত পর্যবেক্ষণ শুরু করি, আমি দেখি যে আমার ধনবান বাবার পদ্ধতি এরাও অবলম্বন করে অর্থাৎ আগে থেকে ব্যবসা গড়ে তোলে তারপর যারা বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশে ইচ্ছুক তাদের স্বাগত জানায়। আমি যে কটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা পরীক্ষা করে দেখি তাদের মধ্যে বেশির ভাগ ইতিমধ্যে বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য অর্থ ও সময় বিনিয়োগ করেছে। আপনাকে মাত্র কয়েক ডলার, হয়ত \$৫০০-এরও কম বিনিয়োগ করতে হবে এবং তৎক্ষণাৎ আপনার ব্যবসা শুরু হয়ে যাবে।

একবার ব্যবসা প্রবেশের পর, আপনাকে শুধু পরিকল্পনা অনুসরণ করতে হবে এবং নিজের সুবিধামত গতিতে বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তুলতে হবে। এর চেয়ে বেশি আর কি চাই? যখন

অতীতের কথা অর্থাৎ বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য জ্ঞান, অভিজ্ঞতা ও বিদ্যাবুদ্ধি অর্জন করার কষ্টকর ও খরচসাপেক্ষ শিক্ষা পদ্ধতির দিনগুলোর কথা মনে করি, তখন ভেবে অবাক হয়ে যাই। এখন যারা বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশ করতে চায় তাদের জন্য নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রি ব্যাপারটা কত সহজ ও সুবিধাজনক করে দিয়েছে।

বি কোয়াদ্রান্টে চিরকালই ধনীদের স্বতন্ত্র একাধিপত্য ছিল। বস্তুত, ই এবং এস কোয়াদ্রান্টে মানুষ বি কোয়াদ্রান্টের লোকদের জন্য কাজ করে... অথচ তাদের কখনও বি কোয়াদ্রান্টের বিষয়ে জানা হয় না। আমাদের স্কুলগুলোর শিক্ষাব্যবস্থা আমাদের ই এবং এস কোয়াদ্রান্টের জন্য সুদক্ষ করে তোলে অথচ বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তুলতে কি দরকার তা কখনই শেখায় না। এখন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সেই প্রবেশ দ্বার খুলে দিয়েছে। এর জন্য আপনাকে বিত্বান হতে হবে না, অথবা দামী কলেজে শিক্ষালাভ করতে হবে না, যে শিক্ষা শুধুই ই এবং এস কোয়াদ্রান্টের উপযুক্ত করে তোলার প্রশিক্ষণ দেয়। সম্পূর্ণ কর্মক্ষেত্রে উন্মুক্ত প্রবেশাধিকার দিয়ে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা এবং ইন্ডাস্ট্রি খুবই উপকার করেছে। সে এই ব্যবস্থা অনুসরণ করতে চায় এবং অত্যন্ত ধনীদের জগত বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশ করতে চায়, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা তাদের সকলের জন্য প্রচুর অর্থপার্জনের সুযোগ নিয়ে এসেছে।

অর্থ দিয়ে সাফল্যের মূল্যায়ন করা যায় না

এই অধ্যায়ের শুরুতে যে সাক্ষাৎকারের উল্লেখ করেছি সেখানে আরেকজন প্রশ্ন করেছিলেন, ‘যদি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সাহায্যে বি কোয়াদ্রান্টে প্রবেশ এত সহজসাধ্য ও সম্ভা হয়, তাহলে বেশির ভাগ লোক শীর্ষে পৌঁছাতে পারে না কেন।’

ধন্যবাদ জানিয়ে উত্তরটা বলি, ‘অল্পসংখ্যক কয়েকজন মাত্র নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার শীর্ষ স্থানে পৌঁছায় একথা সত্যি নয়। প্রথাগত কর্পোরেট ব্যবস্থায় মাত্র একজন কোম্পানির শীর্ষস্থানটিতে পৌঁছাতে পারে, তবে এই ব্যবস্থায় সকলেই শীর্ষস্থানটিতে পৌঁছাতে পারে।’ এরপর আমি তাকে বিস্তারিতভাবে বুঝিয়ে বলি যে, যদিও শীর্ষস্থানটি উন্মুক্ত, তা সত্ত্বেও লোকেরা শীর্ষে পৌঁছাতে পারে না-কারণ তারা শীঘ্রই হতোদ্যম হয়ে পড়ে।

তিনি শুনে মাথা নাড়েন, কিছুক্ষণ চিন্তা করে আবার প্রশ্ন করেন, ‘যদি শীর্ষস্থান সকলের জন্য উন্মুক্ত হয় তাহলে লোকেরা সহজে হাল ছেড়ে দেয় কেন? শীর্ষের কাছাকাছি পৌঁছে সরে যাওয়ার কারণ কি?’

‘খুব ভাল প্রশ্ন’, আমি উত্তর দেই। কিছুক্ষণ চিন্তা করে ধীরে ধীরে উত্তরটা দেয়া শুরু করি, ‘নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার শীর্ষ স্থানে পৌঁছাতে না পারার বেশ কয়েকটি কারণ আছে। আমি শুধু নিজস্ব মতামত ও নিজে যা বুঝেছি তা বলতে পারি।’

ঐ তরুণী প্রশ্ন করলেন, ‘আপনি কি বুঝেছেন?’

নিজের চিন্তা-ভাবনাগুলো গুটিয়ে বলতে শুরু করি, ‘বেশির ভাগ লোক অর্থোপার্জনের জন্য এতে যোগ দেয়। প্রথম কয়েক মাস বা বছরের মধ্যে যথেষ্ট অর্থলাভ না হলে এরা নিরুৎসাহ হয়ে ব্যবসা ছেড়ে দেয় ও নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রির দুর্নাম রটাতে শুরু করে। অনেকে আবার প্রথম ব্যবসা ছেড়ে আরও লাভজনক পরিকল্পনার কোম্পানি খোঁজে। চটজলদি কিছু অর্থোপার্জন করা এই ব্যবসায় অংশগ্রহণের একমাত্র উদ্দেশ্য হতে পারে না।’

‘যদি অর্থের জন্য যোগদান করা না হয় তাহলে কিসের জন্য এই ব্যবসা অংশ নিতে বলবেন?’ আমার ক্লাসে অপর একটি ছাত্র প্রশ্ন করল।

‘দু’টি কারণে’, জবাব দিই, ‘প্রথম কারণ, নিজেকে সাহায্য করা, দ্বিতীয় কারণ অন্যদের সাহায্য করা। যদি শুধুমাত্র একটা কারণে এই ব্যবসায় যোগ দেন তাহলে এই ব্যবসা আপনার জন্য কার্যকর হবে না।’

‘একটা কারণ যথেষ্ট নয়?’, আরেকটি ছাত্র প্রশ্ন করে, ‘মানে, কি বলতে চাইছেন?’ ছোট্ট ক্লাসটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রির কাজের ব্যাপারে আরও কৌতূহলী হয়ে উঠেছিল।

‘নিশ্চয়ই, আমি বলি, ‘প্রথম কারণ নিজেকে সাহায্য করা অর্থাৎ প্রধানত কোয়ান্ট্রান্ট বদলানোর জন্য আপনি এই ব্যবসা অংশগ্রহণ করেন। আপনি ই বা এস কোয়ান্ট্রান্ট থেকে বি কোয়ান্ট্রান্টে যেতে চান।’

‘এটা করা এমন কঠিন কেন?’ এক তরুণ প্রশ্ন করেন, ‘আমার কাছে বিশ্ববিদ্যালয়ের ডিগ্রি আছে। আমার জন্য এই কাজটা তেমন কঠিন হবে কেন?’

‘আরেকটা ভাল প্রশ্ন’, উত্তর দিলাম। এই বইয়ের উপযোগিতা ১-এ যে বিষয়ে আলোচনা করেছি অর্থাৎ... জীবন পরিবর্তনকারী ব্যবসা শিক্ষা সম্বন্ধে বিস্তারিতভাবে বোঝাতে শুরু করলাম। একথাও বললাম,

একথাও বললাম, কোয়ান্ট্রান্ট বদলানোর জন্য সামগ্রিক পরিবর্তন অর্থাৎ মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক পরিবর্তন প্রয়োজন... এবং এই পরিবর্তন আনতে কলেজের ডিগ্রির চেয়েও বেশি সময় লাগে। আরও ব্যাখ্যা করে বললাম, আমার ধনবান বাবা ত্রিশ বছর যাবৎ আমায় বি এবং আই কোয়ান্ট্রান্টের লোকদের মত চিন্তা-ভাবনা করতে শিখিয়েছেন, ঐ কোয়ান্ট্রান্টে আরও স্মার্ট, কর্মদক্ষ হয়ে ওঠার জন্য এখনও আমি শিখছি। শেষে বলি, “তাই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির শিক্ষা পরিকল্পনা এদের পণ্য ও লাভের পরিকল্পনা থেকে অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

ঐ ছাত্রটি আবার প্রশ্ন করে, ‘এই পরিবর্তন এত দুঃসাধ্য কেন?’

‘অর্থ’, আমি দ্রুত উত্তর দিই, ‘অর্থই ব্যাপারটা কষ্টসাধ্য করে তোলে।’

‘কি বললেন?’ জোর গলায় প্রশ্ন তোলে আরেকজন ছাত্র, ‘ব্যবসা শুরু করতে যদি বেশি অর্থের প্রয়োজন না হয়, তাহলে অর্থ ব্যাপারটা কীভাবে কষ্টসাধ্য করে তোলে?’

‘কারণ, সত্যিকার ই এবং এস কোয়ান্টার মানুষ শুধুই অর্থের জন্য কাজ করে। খাঁটি ই এবং এসের কেন্দ্রে রয়েছে অর্থ।’

‘বি আর আই-এর কেন্দ্রে কি আছে?’ এবার একটু রেগে প্রশ্ন করে ছাত্রটি, ‘আপনি বলতে চান এরা অর্থের জন্য কাজ করে না?’

‘এরা অর্থের জন্য কাজ করে তবে পদ্ধতিটা ভিন্ন’, শান্তভাবে উত্তর দিলাম, কারণ এই মুহূর্তে আমি কিছু গভীর মূল্যবোধের বিরুদ্ধে মতামত জানাচ্ছিলাম। যে কোনো মানুষের মূল মূল্যবোধে কোনোরকম আঘাত পড়লে স্বাভাবিকই সে ক্রুদ্ধ হয়ে ওঠে।

‘তাহলে বি অথবা আই কিসের জন্য পরিশ্রম করে?’ অপর এক ছাত্র, এক মধ্যবয়স্ক ব্যক্তি প্রশ্নটা জিজ্ঞাসা করলেন।

‘বি সম্পত্তি গড়ে তোলে বা সৃজন করে এক্ষেত্রে সে ব্যবসা গড়ে তুলছে। তাই ঐ ব্যবসা অথবা সম্পত্তি বা সম্পূর্ণ ব্যবস্থায় বিনিয়োগ করে।’

‘দু’টির মধ্যে পার্থক্য কি?’ এক তরুণী প্রশ্ন করলেন।

আমি ধীর স্থিরভাবে উত্তর দিলাম, ‘কখনও কখনও বছরের পর বছর যাবৎ কিছুই অর্থোপার্জন করা যায় না, কখনও আবার একেবারেই অর্থোপার্জন করা সম্ভব হয় না। অর্থলাভ না হলে প্রকৃত ই কোয়ান্টার ও এস কোয়ান্টারের মানুষ কখনই বছরের পর বছর কাজ করবে না। এবং কোনোরকম পারিশ্রমিক ছাড়া বছরের পর বছর তারা কঠোর পরিশ্রম করতে চাইবে না। এটা তাদের প্রধান মূল্যবোধের অনুরূপ নয়। বিপদের ঝুঁকি ও বিলম্বিত সন্তুষ্টি এদের বিক্ষুব্ধ করে তোলে।’

‘বিলম্বিত সন্তুষ্টি?’ তরুণীটি আবার প্রশ্ন করে, ‘ঝুঁকিটা ভয়টা তো বুঝলাম, কিন্তু বিলম্বিত সন্তুষ্টির সঙ্গে অনুভূতির কি সম্পর্ক?’

‘আরেকটা ভাল প্রশ্ন’, আমি হেসে বললাম, ‘ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স অর্থাৎ অনুভূতিগত বুদ্ধিমত্তা সম্বন্ধে আপনি একটি গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন করলেন।’

‘ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স?’ যে ছাত্রটি নিজের কলেজের ডিগ্রির কথা বলেছিল, সে প্রশ্ন করল, ‘এটা কি প্রাতিষ্ঠানিক, বিদ্যাগত বুদ্ধিমত্তা থেকে ভিন্ন।’

‘অবশ্যই ভিন্ন’, আমি উত্তর দেই, ‘সাধারণত, প্রতিষ্ঠানিক ও বিদ্যাগত বুদ্ধিমত্তাসম্পন্ন অথচ স্বল্প ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স বিশিষ্ট ব্যক্তির তুলনায় পর্যাপ্ত ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স সম্পন্ন ব্যক্তি বেশি সফল হয় তাই প্রায়ই দেখা যায়, যারা স্কুলে খুব সফল ছাত্র তারা বাস্তব জগতে তেমন সফল হয় না, এর আংশিক কারণ ইমোশনাল ইনটেলিজেন্সের অভাব।’

কলেজের ডিগ্রিধারী ছাত্রটি হাত তুলল, ‘তাই অধিকাংশ ছাত্র স্কুল পাস করার পর তৎক্ষণাৎ ই কোয়াদ্রান্টে মোট বেতনের চাকরি খুঁজতে শুরু করে। অথচ বি কোয়াদ্রান্টের ব্যক্তি বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তোলার জন্য অনেক বেশি সময় দেয় অথচ বছরের পর বছর হয়ত প্রতিদান পায় না একেই কি সন্তুষ্টি বলে?’

সম্মতিসূচক মাথা নেড়ে বললাম, ‘ঠিক তাই। যখন আমি ভিয়েতনাম থেকে ফিরলাম, আমার যে সব বন্ধু ও সাহপাঠীরা সেনাবাহিনীতে যোগ দেয়নি তারা নিজেদের জীবিকার অনেকখানি এগিয়ে গিয়েছিল। এরা মোটা মাইনের চাকরি করছিল। এদের পথ অনুসরণ না করে আমি আমার ধনবান বাবার সঙ্গে সময় কাটাতে শুরু করলাম, শিখলাম ব্যবসা গড়ে তোলার উপায়। এই সময় বেশ কয়েকবার আর্থিক দুর্দশার সম্মুখীন হতে হয়। ১৯৭৫ থেকে ১৯৮৫ পর্যন্ত কঠোর সংগ্রাম করেছি, বহুবার অসফল হয়েছি। এই সময় এমন এক পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয় যে, তিন সপ্তাহ আমি ও আমার স্ত্রী গৃহহীন নিরাশ্রয় ছিলাম তা সত্ত্বেও আমরা ই বা এস কোয়াদ্রান্টে ফেরত যাইনি। ১৯৮৬ থেকে সুদিন ফিরে আসে এবং ১৯৯৪ এ আমরা আর্থিক দায়ভার থেকে মুক্ত হয়ে যাই। ১৯৯৪ আমরা ব্যবসা থেকে অবসর নেই। তখন আমার বয়স ছিল ৪৭, আমার স্ত্রীর বয়স ৩৭। আমরা তখন মিলিয়নেয়ার হিসাবে সুপ্রতিষ্ঠিত, আমাদের অর্থ বিনিয়োগ করা হয়েছে এবং আমরা আর্থিক স্বাভাবিকের লক্ষ্যে পৌঁছে গিয়েছি। আমার সহপাঠীরা তখনও কাজ করছে, অনেক বছরে ১,০০,০০০ ডলার থেকে ২,৫০,০০ ডলার আয়ের স্বপ্ন দেখছে। একেই বলে বি কোয়াদ্রান্টের কঠোর পরিশ্রম ও বিলম্বিত সন্তুষ্টির দক্ষতা। পরের চাকরি করে কাজে নিরাপত্তার মোহ ত্যাগ করে নিজস্ব ব্যবসা গড়ে তোলা। এখন আমরা বছরের কয়েক মিলিয়ন রোজগার করি অথচ পেশাগত পরিভাষায় আমরা আজও বেকার। আমরা শুধুই ব্যবসা গড়ে তোলা ও বিনিয়োগের কাজ করি।

যে ছাত্রটি নিজের কলেজের ডিগ্রির উল্লেখ করেছিল, সে হাত তুলল, ‘আপনি বলছেন যে, ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স ও ব্যবসার দক্ষতা অনেক বেশি শক্তিশালী ও কার্যকর শিক্ষাব্যবস্থা।’

সম্মতি জানিয়ে বললাম, ‘নেটওয়ার্ক মার্কেটিং শিক্ষার বৈশিষ্ট্য হল এরা আপনার ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স বিকাশের সঙ্গে ব্যবসায় আপনার কর্মদক্ষতা বাড়ায়।’

‘অথচ স্বল্পকালীন লাভের জন্য পরিশ্রম না করে বরঞ্চ দীর্ঘকালীন লাভের জন্য পরিশ্রম করায়, আরেকজন ছাত্র বলে উঠল, ‘বিলম্বিত সন্তুষ্টির অর্থ কি তাই বলতে চাইছেন?’

‘যথার্থ বলেছেন, আমি উত্তর দিলাম, “ইমোশনাল ইনটেলিজেন্সের একটি সাম্প্রতিক অধ্যয়নে জানা গিয়েছে যে, যারা সন্তুষ্টি স্বগিত রাখতে পারে তারা প্রায়ই, যারা সন্তুষ্টি স্বগিত রাখতে পারে না তাদের তুলনায়, বেশি স্বচ্ছন্দ সফল জীবনযাপন করে।

‘তবে কি বিলম্বিত সন্তুষ্টির বিপরীত অর্থ আসক্তি?’ তরুণীটি প্রশ্ন করলেন।

‘সেটা একটা উদাহরণ মাত্র, বলি আমি, ‘আসক্ত ব্যক্তি বহির্জগতে উদ্দীপকের বিরুদ্ধে অনুভূতিগত প্রতিরোধ ক্ষমতাসম্পন্ন নয়। যাদের মদে আসক্তি তারা মাদকদ্রব্য দেখলে ‘না’ বলতে পারে না। অনুভূতি ও শারীরিক দিক দিয়ে তারা ঐ দ্রব্যটির প্রতি আকৃষ্ট, যদিও মনে মনে হয়ত নিজেকে বলছে, ‘ওটা খাবে না।’ সিগারেটের ব্যাপারেও এরকম দেখা যায়। যারা সিগারেটের প্রতি আসক্তি তাকে যদি বলেন, ‘সিগারেট খাবে না’ বা ‘সিগারেটে তোমার ও তোমার আশেপাশের মানুষের চরম ক্ষতি হতে পারে’, সে হয়ত মনে মনে তা স্বীকার করে তবে আবেগ ও শরীরের তাগিদে সেই আসক্তি থেকে নিবৃত্ত হতে পারে না। এরা সন্তুষ্টির চাহিদা বিলম্বিত করতে অক্ষম বা আসক্তির ব্যাপারে এদের মনোবলের অভাব আছে। যারা সন্তুষ্টির ইচ্ছাকে সাময়িকভাবে প্রশমিত করতে পারে। না বা যারা আসক্ত তারা খাবার, যৌনক্ষুধা, মাদকদ্রব্য, টিভি ইত্যাদির ব্যাপারে নিরুপায়। আসক্তি বা সন্তুষ্টি স্বেচ্ছায় বিলম্বিত করতে না পারা ইমোশনাল ইনটেলিজেন্সের অভাবের প্রতীক।’

‘অর্থের আসক্তি হতে পারে কি?’ আরেকজন ছাত্র প্রশ্ন করলেন।

‘হ্যাঁ... অনেকের ক্ষেত্রেই তা হয়। তা না হলে মানুষের অর্থের প্রতি গভীর আকর্ষণের মানসিকতা দেয়া যায় কেন? লোকেরা সারাজীবন অপছন্দের চাকরি করে, যতখানি প্রয়োজন বা যতটা চাই তার কম আয় করে। জীবনটা অপচয় করে। অনেকে আবার অন্যের অর্থ কেড়ে নেয়, যা মস্তিষ্ক বিকার ছাড়া আর কি! কেউ কেউ অর্থলোভে বিয়ে করে, আবার কেউ সারাজীবন অর্থ সঞ্চয় করে, অথচ অপচয়ের ভয়ে সুষ্ঠুভাবে জীবনযাপন করতে পারে না। আমার মতে এসবই মনোবিকারের লক্ষণ।

‘সুতরাং আপনার মতে এই অর্থের জন্যই মানুষের ই ও এস কোয়ান্ট্রান্ট থেকে বি কোয়ান্ট্রান্টে যাওয়া কঠিন হয়ে ওঠে। এই অর্থই তাদের নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর ব্যবসার শীর্ষে পৌঁছাতে দেয় না। বছরখানেক বা দু’এক বছরে অর্থ লাভ না হলে এরা হতাশ হয়ে সরে পড়ে, মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক বা আধ্যাত্মিকভাবে কোয়ান্ট্রান্ট পরিবর্তনের চেষ্টা করে না,’ তরুণীটি সংক্ষেপে বললেন। ‘এরা কোয়ান্ট্রান্ট বদলের চেয়ে অর্থোপার্জনে বেশি আগ্রহী।’

‘সত্যি কথা’, উৎসাহিত হয়ে বললাম, ‘এমন সুন্দরভাবে হয়ত আমি নিজে বোঝাতে পারতাম না। সবাই হয়ত এ বিষয়ে একমত নয়, আশাও করছি না যে সবই একমত হবে, এটা একান্তই আমার নিজস্ব মন্তব্য।

‘তাই আপনি মনে করেন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির শিক্ষাব্যবস্থা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এদের কর্মসূচির অনুভূতিগত শিক্ষা বা ইমোশনাল ইনটেলিজেন্স আপনার সবচেয়ে বেশি পছন্দ।

“ঠিক বলেছেন” উত্তর দিলাম, “আমার স্কুল শিক্ষক বাবা সারা জীবন চাকরিতে নিরাপত্তা খুঁজেছেন এবং বিলের খরচ মেটানোর জন্য বেতনের অপেক্ষায় থেকেছেন। এগুলোতে কোনোরকম ব্যাঘাত ঘটলে তিনি স্বাভাবিকভাবেই দুশ্চিন্তাগ্রস্ত হয়ে পড়তেন। উনি রেগে বলতেন, ‘টাকাপয়সা খুব জরুরি। বিল ভরতে টাকা। পরিশ্রম করব অথচ অর্থলাভ হবে না, এটা কেমন কথা।

‘ওর দাতব্য ক্রিয়াকলাপে আস্থা ছিল?’ আরেকজন ছাত্র প্রশ্ন করল।

‘হ্যাঁ, তা ছিল, তাছাড়া উনি সময় দানে বিশ্বাস করতেন, আমার দুই বাবাই খুব উদার মনোভাবাপন্ন ছিলেন। তবে একটি বিষয়ে লক্ষ্য রাখবেন, দাতব্য কাজকর্ম ও সময়দান থেকে ব্যবসা গড়ে তোলা ও বিলম্বিত আর্থিক পারিতোষিক সম্পূর্ণ ভিন্ন। ‘

আরেকটি ছাত্রের প্রশ্ন আসে, ‘আপনি বলছেন আপনার বাবার পে-চেক বা বেতনের প্রতি আসক্তি ছিল?’

‘হ্যাঁ,’ বলি আমি, ‘অর্থাভাবের ভয়েই আমার নির্ধন বাবা চাকরির নিরাপত্তা ও ই কোয়াদ্রান্টে পে-চেকের নিশ্চয়তার প্রয়োজন অনুভব করতেন, আমার ধনবান বাবার মত বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তোলার সময় কাটানোর তার আস্থা ছিল না।’

কলেজেরস্নাতক হাত তুলল, সে প্রশ্ন করেছি, ‘ব্যক্তি বিশেষের অনুভূতি কোয়াদ্রান্টে প্রভেদ আনে, তার প্রতিষ্ঠানিক শিক্ষানবিশ না, এ কথাটাই বলতে চাইছেন তো?’

‘হ্যাঁ, সাম্প্রতিক ইতিহাসে যদি বি এবং আই কোয়াদ্রান্টে কয়েকজন প্রথিতযশা ব্যক্তি যেমন ফোর্ড মোটর কোম্পানির স্থপতি হেনরি ফোর্ড; জেনারেল ইলেকট্রিকের প্রতিষ্ঠাতা টমাস এডিসন; সি. এস. এস-এর সৃষ্টিকারক টেড টার্নার; মাইক্রোসফটের প্রতিষ্ঠাতা বিল গেটস ও ডেল কমপিউটারের সৃষ্টিকর্তা মাইকেল ডেল-এর জীবনী দেখেন, এরা সকলেই প্রচুর অর্থবান এবং এদের মধ্যে কেউই স্কুলের পড়াশোনার গণ্ডি পার হতে পারেননি; এদের কারুর কাছেই কলেজের ডিগ্রি ছিল না।’

‘আপনি কি বলতে চাইছেন স্কুলে পড়াশোনা করার প্রয়োজন নেই?’ কলেজের পাস করা ছেলেটি চ্যালেঞ্জ ছুঁড়ল।

‘না তা নয়। আজকার আনুষ্ঠানিক শিক্ষা খুবই জরুরি। আমি শুধু বলতে চাই, যারা বিল গেটস বা মাইকেল ডেল অথবা বড়িশপের প্রখ্যাত অ্যানিটা রডিকের মত ব্যবসা সম্রাট হয়ে উঠতে চান, তাদের জন্য বহু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির বিশেষ প্রশিক্ষণ প্রণালী রয়েছে যা প্রথাগত শিক্ষাব্যবস্থায় পাওয়া যায় না। এরা বি এবং আই কোয়াদ্রান্টের প্রয়োজনীর মানসিক, অনুভূতিগত শারীরিক ও আধ্যাত্মিক শিক্ষা দেয়।’

বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তুলতে কত অর্থব্যয় করতে হয়?

চার্টের ক্লাসটি তখন প্রায় শেষ হয়ে এসেছে। আমার কাছে আরও আধ ঘন্টা ছিল, শ্রোতাদের প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করতে বললাম।

“তা, বি কোয়াদ্রান্টে ব্যবসা গড়ে তুলতে কত খরচ পড়ে?” আরেকজন প্রশ্ন করলেন, ‘ধরুন, আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর পথ অনুসরণ না করে নিজে বি কোয়াদ্রান্ট কোম্পানি খুলতে চাই, তাহলে কত খরচ পড়বে?’

কিছুক্ষণ চিন্তা করে বললাম, ‘কমপক্ষে পাঁচ মিলিয়ন ডলার লাগবে। তবে এত ভাগ্য, পরিস্থিতি, অভিজ্ঞতা, শিক্ষা, দক্ষতা ও সঠিক সময়জ্ঞান অন্তর্ভুক্ত নয়।’

“আমার হাতে পাঁচ বছর সময় তো আছে, পাঁচ মিলিয়ন ডলার নেই। কোথেকে তা পাব?” অংশগ্রহণকারী ব্যক্তি প্রশ্ন করল।

‘নানাভাবে পেতে পারেন,’ আমি বললাম, ‘তবে তা ঐ বি ও আই কোয়াদ্রান্টে শিক্ষার অংশ। আবার একটা কথা মনে করিয়ে দেই।’

‘কি?’ প্রশ্নকর্তা বললেন।

‘অর্থের বিষয়টা বেশির ভাগ লোকের জন্য বাধা সৃষ্টি করে। আমি শুনতে পাচ্ছি আপনার মন ও অনুভূতি আঁতকে উঠছে ‘পাঁচ মিলিয়ন ডলার। খানিকক্ষণ থেমে ঘরের চারদিকে তাকিয়ে দেখলাম, সকলের চোখে ঐ একই প্রশ্ন। ‘তাই নয় কি?’ প্রশ্ন করলাম, ‘অর্থই এখানে বাঁধা সৃষ্টি করছে।’

কয়েকজন মাথা নেড়ে সম্মতি জানাল। কেউ কেউ আবার তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে তাকালেন আমার দিকে। শেষে যারা সম্মতি জানিয়েছিলেন তাদের মধ্যেই এক ভদ্রলোক সাহস করে বলে উঠলেন, ‘আপনি বলছেন অর্থের প্রয়োজন আমাদের ই এবং এস কোয়াদ্রান্টে আটকে রেখেছে? অর্থের প্রয়োজন আপনাকে কোনোমতেই বাঁধা দিতে পারে না?’

আমি সম্মতি জানালাম। কিছুক্ষণ থেমে শান্তভাবে বললাম, ‘তাই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং শিক্ষা-ব্যবস্থা থেকে লাভবান হতে বলছি। আমার ধনবান বাবা যে পাঠগুলো শিখিয়েছিলেন তার মধ্যে একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় ছিল, জীবনে যা পেতে চাও তার পথে অর্থাভাব যেন কোনোরকম বাঁধা সৃষ্টি না করে। যদি এই উপায়টা শিখে নিতে পারেন তাহলে আসক্তির প্রবল আকর্ষণ থেকে মুক্তি পাবেন, যে আকর্ষণ শক্তি বেশির ভাগ মানুষের জীবন নিয়ন্ত্রণ করে।

‘অর্থাৎ অর্থাভাব সত্ত্বেও ব্যবসা করার জন্য পাঁচ মিলিয়ন ডলার সংগ্রহ করা যায়?’

‘আমি নিজে বেশ ক’বার তা করেছি। বস্তুত এখন আমি তাই করি। তফাৎ শুধু এই যে, এর জন্য আমার ধনবান বাবার কাছে প্রশিক্ষণ পেয়েছিলাম। যদি আপনার জীবনের দশ থেকে কুড়ি বছর বিনিয়োগ করে, কয়েক মিলিয়ন ডলারের ঝুঁকি নিয়ে তা করতে চান, করে দেখুন। প্রথম থেকেই শুরু করুন। তবে যদি দৈনন্দিন চাকরি বজায় রেখে, অবসর সময়ে অনেক কম সময় ও অর্থ যারা আপনাকে বি ও আই কোয়ান্টার্টার মানুশের মত চিন্তা-ভাবনা করতে শেখাবে।’

আপনি আমার পথপ্রদর্শক হবেন?

আমার নোট ইত্যাদি নিয়ে ক্লাস থেকে বেরিয়ে যাচ্ছিলাম, হঠাৎ একজন প্রশ্ন করলেন, ‘আপনার কোম্পানিতে আমায় একটা চাকরি দেবেন, তাহলে আপনাকে আমার পথপ্রদর্শক হিসাবে পাবো?’

নোটগুলো নামিয়ে রাখলাম। নিজের অনুভূতি যতটা সম্ভব নিয়ন্ত্রণ করে চুপ করে ছিলাম। একবার মিলিং-এর দিকে তাকিয়ে, তারপর উত্তরটা দিলাম। ক্লাসের সকলেই অস্বাভাবিক রকমের চুপচাপ হয়ে গিয়েছে, সকলেই বুঝছে প্রশ্নটা আমার মনঃপুত হয়নি। “অনেকেই আমাকে চিঠি লিখে জানান, ‘আপনাকে জানাতে পারি, আপনি ও আমি ব্যবসার অংশীদার হয়ে যাব।’ অথবা তারা চিঠি লিখে এই ভদ্রলোকের মতই ইচ্ছা প্রকাশ করেন, ‘আমাকে একটা চাকরি দিন, আপনার সঙ্গে সময় কাটাবার সুযোগ পাব, আপনি আমার দীক্ষাগুরু হবেন। সে অংশীদার ১০০ ডলার চাইছে তাকে ঐ অর্থ প্রদান করতে আপত্তি কোথায়, যে চাকরি চায় তার পথপ্রদর্শক হতে কোথায় অসুবিধা?’” দলটিকে প্রশ্ন করলাম।

দলটি বেশ কিছুক্ষণ চুপ করে ছিল, আমার প্রশ্নটা চিন্তা করে দেখছিল। শেষে এক সাহসী ভদ্রলোক হাত তুললেন, বললেন, ‘কারুর বুদ্ধি বা পরিকল্পনার জন্য অর্থব্যয় করতে আপত্তি কোথায়?’

‘ভাল প্রশ্ন,’ বললাম, ‘প্রথমত, অরেককম পরিকল্পনা বা বুদ্ধি থাকতে পারে। আমার পরিচিত সকলের কাছেই লক্ষ লক্ষ টাকার পরিকল্পনা আছে। সমস্যাটা হল ঐ পরিকল্পনা কাজে পরিণত করে লক্ষ লক্ষ টাকা উপার্জনের পথ কিন্তু কেউ জানে না। তা সত্ত্বেও, ঐ ব্যক্তিকে তাঁর নতুন পরিকল্পনার জন্য ১০০০ ডলার দেব না, কেন?’

গ্র্যাজুয়েট ছেলেটি এবার হাত তুলল, ‘কারণ, আপনি তার অংশীদার হতে চান না।

‘ঠিক তাই’, আমি বললাম, ‘যাদের অর্থের প্রয়োজন আছে তাদের অংশীদার হতে চাই না। যারা আগেই অর্থ দাবি করে তারা সাধারণত ই ও এস কোয়ান্টার্টার মানুশ। যারা ই বা এস তাদের আর্থিক সাহায্য করতে আমি রাজি তবে যারা বি ও আই-এ আমার অংশীদার হতে চায়, তাদের আমি আর্থিক সাহায্য দেব না।’

‘এটা তো অন্যায্য কথা,’ জোর গলায় বলে উঠলেন আরেকজন, ‘কেই কিছু যোগদান করলে তার পারিশ্রমিক দিতে হয় বৈকি?’

‘মানছি,’ আমি উত্তর দিলাম, ‘তবে প্রশ্ন হল- অর্থটা কখন পাবে। দেখুন, ই ও এস-কে প্রথমেই পারিশ্রমিক পাবে যখন তারা তার ব্যবসা গড়ে উঠবে ও সে সফল হবে।’

চিন্তা করার জন্য কিছুটা সময় দিয়ে, ধীরে ধীরে আমার চূড়ান্ত মতামত জানালাম, ‘দেখুন, অনেকেই চিঠি লিখে জানায় যে আমার বই রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড তাদের খুব ভাল লেগেছে। তবে দুর্ভাগ্যবশত বইটির সবচেয়ে জরুরি বিষয়টি অনেকেরই বোধগম্য হয় না। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টি আমার ধনবান বাবার এক নম্বর পার্টে উল্লেখ করা হয়েছে। প্রথম পার্ট তার মনে আছে?’

আবার সব চুপচাপ। শেষে এক অংশগ্রহণকারী বই বের করে প্রথম পার্ট দেখলেন। ৬টি অধ্যায়ের প্রথম অধ্যায় ‘ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না।

সম্মতি জানালাম, ‘আপনাদের কি মনে পড়ে আমি দশ সেন্টের পারিশ্রমিকে কাজ করেছি? কখনও বেতন বাড়ানোর জন্য আবেদন করেছি? আপনাদের কি মনে পড়ে আমার ধনবান বাবা ঘন্টায় দশ সেন্টের পারিশ্রমিক নিয়ে বলেছিলেন বিনা পারিশ্রমিকে কাজ করত?’

অনেকেই মাথা নাড়লেন।

‘তবে, অর্থের জন্য কাজ না করলে, কিসের জন্য কাজ করব?’ একবার যথেষ্ট সম্পত্তি পেয়ে গেলে সেই সম্পত্তি আমার জন্য পরিশ্রম করবে, অর্থোপার্জন করবে শুধুই অর্থের জন্য আমি পরিশ্রম করব না। আমার সম্পত্তি চাই। তাই আমি শুধু সম্পত্তি গড়ে তোলা ও কেনার জন্য কাজ করি ... যে সম্পত্তি অল্প পরিশ্রমে আমাকে আরও ধনী, আরও বিত্তবান করে তোলেন। ধনীরা তো তাই করেন, অথচ গরিব ও মধ্যবিত্তরা শুধু অর্থের জন্য কঠোর পরিশ্রম করে, তারপর সেই অর্থ সম্পত্তি বিনিয়োগ না করে শুধু দায়বৃদ্ধি করে।

‘নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা কি ধরনের সম্পত্তি?’ এক তরুণী প্রশ্ন করলেন। ‘অশেষ ধন্যবাদ’, জোরে বলে উঠলাম, ‘মনে করে দেওয়ার জন্য ধন্যবাদ। যা বলতে শুরু করেছিলাম তা তো ভুলেই বসেছিলাম। আপনাদের কি মনে আছে, আমি বলেছিলাম সফল নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার জন্য দু’টি জিনিস প্রয়োজন।’

ক্লাসের সকলেই জানালেন যে, তাদের মনে আছে।

‘প্রথম প্রয়োজন বলেছিলাম- নিজেকে সাহায্য করার জন্য, তাই তো?’ আমি প্রশ্ন করলাম। কোয়ান্টার বি দিকটায় ‘পৌঁছানোর জন্য নিজেকে সাহায্য করা, তাই না?’ একজন প্রশ্ন করলেন।

‘ঠিক তাই,’ আমি উত্তর দিই, ‘আর, দ্বিতীয় প্রয়োজন কি?’

‘অন্যদের সাহায্য করা,’ একসঙ্গে বলে উঠলেন অনেকে।

অন্যদের কিসে সাহায্য করা?’ জিজ্ঞাসা করলাম।

কিছুক্ষণ সব চুপচাপ। শেষে একজন সাহস করে বলে উঠল, ‘অর্থোপার্জনের জন্য অন্যদের সাহায্য করা?’

হেসে সম্মতি জানালাম, আবার অর্থের বিষয়ে আলোচনায় ফিরে আসছি। অধিকাংশ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার বৈশিষ্ট্য হল-যতক্ষণ আপনি অন্যদের ই এবং এস কোয়াদ্রান্ট থেকে বি ও আই কোয়াদ্রান্টে আসায় ও সফল হওয়ার সাহায্য করবেন না ততক্ষণ আপনার নিজের যথেষ্ট অর্থলাভ হবে না। যদি অপরকে সাহায্য করার ব্যাপারে লক্ষ্য রাখেন তাহলে আপনি ব্যবসা সফল হবেন। কিন্তু যদি শুধুই নিজেকে বি ও আই কোয়াদ্রান্টের উপযুক্ত করে তুলতে চান, তাহলে খাঁটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবস্থা আপনাকে সাহায্য করতে পারবে না। এর চেয়ে পুরোনো বিজনেস স্কুল-এ যান, তাঁরা আপনাকে বি কোয়াদ্রান্টভুক্ত করে তুলতে সাহায্য করবেন।’

‘অর্থাৎ, আমি যদি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় যোগ দিই আমার কর্তব্য হবে বি ও আই কোয়াদ্রান্টে পৌঁছানো ও অপরকে সেই কোয়াদ্রান্টে পৌঁছাতে সাহায্য করা, তাই তো?’

‘যতক্ষণ না দু’টি দায়িত্বের প্রতি সমান মনোযোগ দেবেন ততক্ষণ এই ব্যবস্থা আপনাকে সাহায্য করতে পারবে না। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার বৈশিষ্ট্য হল-আপনি সম্পত্তি লাভ করতে চাইবেন অর্থাৎ অন্যান্য বি-এরা আপনার অধীনে কাজ করবে, আবার আরও কিছু বি, ঐ বি-এদের নিচে কাজ করবে। পুরোনো ব্যবস্থায় বি-এর অধীনে শুধুই ই এবং এস-রা কাজ করে ‘ আমি বললাম।

কলেজের গ্র্যাজুয়েটটি আরও বলল, ‘অর্থাৎ পুরোনো কর্পোরেট ব্যবসা পিরামিডের মত। কারণ শীর্ষে খুব অল্পসংখ্যক বি ও আই আছে, অথচ নিচে বেশ কিছু ও এস আছে। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সম্পূর্ণ উল্টো, আরও বেশিসংখ্যক বি-দের শীর্ষে নিয়ে আসা এদের মৌলিক উদ্দেশ্য।’

‘অতি উত্তম’, উত্তর দিই আমি, ‘আমাকে যে ব্যবসার ব্যাপারে শেখানো হয়েছে সেখানে আমি শীর্ষে থাকব, ই ও এস নিচে থাকবে, আমার ব্যবসায় খুব বেশি বি-দের জায়গা নেই। তাই আমি চাই আমার ব্যবসার কর্মচারীরা আমার কাজে পূর্ণকালীন চাকরি বজায় রেখে নিজস্ব খন্ডকালীন ব্যবসার জন্য নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর সাহায্য নিয়ে অগ্রসর হোক।

‘আপনি নিজস্ব নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি শুরু করছেন না কেন?’ এক তরুণ প্রশ্নটা করলেন।

‘সে কথা বিবেচনা করে দেখেছি, তবে আমি বুঝেছি যে নতুন সংগঠন গড়ে তোলার চেয়ে বর্তমানে উপস্থিত সংগঠনগুলোকে সাহায্য করা বেশি সহজ। আমি বার বার বলছি যদি নিজের ধ্যান-ধারণা ও পরিকল্পনার সাহায্যে নিজস্ব বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তুলতে চান তাহলে আমার বই রিচ ড্যাডস গাইড টু ইভেস্টিং পড়ে দেখুন, বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসা গড়ে তুলতে কি প্রয়োজন তা জেনে নিন। তারপর নির্ণয় করুন, আপনি আপনার কয়েক মিলিয়ন ডলারের পরিকল্পনা সত্যিই কয়েক শব্দ মিলিয়ে পরিবর্তন করতে আগ্রহী কি না। সেই বিকল্প তো রয়েছেই।’

আরেকজন অংশগ্রহণকারী হাত তুললেন, ‘একটি পিরামিডের মূলদেশ মাটিতে এবং অপরটির মূলদেশ আকাশে, উর্ধ্বমুখী... অনেকটা উল্টো পিরামিডের হতো; যা আপনাকে এগিয়ে নিয়ে যাবে, নিচের দিকে টেনে আনবে না’

‘আমার ক্ষেত্রে তেমন ব্যবস্থাই কার্যকর হয়েছে,’ আমি বলি, ‘যা শুধু বিত্তবানদের আয়ত্তে ছিল, আজ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সাহায্যে তা সকলের প্রাপ্তিসাধ্য, সবার জন্য উন্মুক্ত। এখন শুধু একটাই প্রশ্ন, “আপনি কি সত্যিকার ধনী হতে চান?”

মূল্যবোধ কীভাবে আপনার যথার্থ সত্য নির্ধারণ করবে

‘মূল্যবোধ এত গুরুত্বপূর্ণ কেন?’ আমি যাদের ব্যবসা শুরু করা ও গড়ে তোলার ব্যাপারে বোঝাচ্ছিলাম, তাদের মধ্যে একজন প্রশ্ন করলেন।

প্রশ্নটি জরুরি, খানিকক্ষণ চিন্তা করে উত্তর দিলাম, ‘কারণ এই মূল্যবোধগুলো আমাদের জীবনের সত্য নির্ধারণ করে।’

একটি হাত উঠল, পরের প্রশ্নটি ছিল, ‘কীভাবে?’

উত্তরে বললাম, ‘যাদের জন্য চাকরিতে নিরাপত্তা জরুরি, সম্ভবত তাদের জীবনের সত্য ই কোয়াদ্রান্টের সত্যে অনুরূপ। এরা ই কোয়াদ্রান্ট থেকে জগতকে দেখছে ও ভাবছে, এরা নিজেরা শুধুই কর্মচারী অথচ অনেকে ব্যবসার মালিক হয়ে ওঠে, এই পার্থক্যটা কেন? অনেকেই বোঝে না, তাদের মূল মূল্যবোধ তাদের জীবনের সত্য নির্ণয় করে। এরা যাদের জন্য কাজ করছে, সেই বি কোয়াদ্রান্টের মানুষের মূল্য মূল্যবোধগুলো এরা দেখতে অক্ষম, কারণ মূল্যবোধ চোখে দেখা যায় না, তবে বিভিন্ন কোয়াদ্রান্টের মানুষের মূল্যবোধ ভিন্ন।’

যে ব্যক্তি প্রশ্নটি করেছিলেন, চুপ করে বসে পড়লেন, শেষে বললেন, ‘ও’।

আমার আলোচনায় ফিরে এলাম, ‘যারা পরিশ্রমী, যারা নিজের হাতে কাজ করতে চায়, বা যারা বিশেষ এত চায়, তারা সাধারণত এস কোয়াদ্রান্টের অনুগামী। এরা নিজেকে বলে, ‘কাজ ঠিকমত করতে হলে নিজের হাতে করা উচিত’, বা বলে ‘আকজাল ভাল, পরিশ্রমী কাজের লোক পাই না।

প্রাপ্তবয়স্ক ছাত্রদের দিকে তাকিয়ে বুঝলাম, এদের মেধা অনেকেই মনে মনে নিজের মূল্যবোধ বিশ্লেষণ করছে।

‘অর্থাৎ মূল্যবোধে পরিবর্তন না আনলে কোয়াদ্রান্ট বদলাতে অসুবিধা হবে?’ যিনি প্রথমে প্রশ্ন করেছিলেন, তিনি আবার জিজ্ঞাসা করলেন।

সামান্য হেসে উত্তর দিলাম, ‘আমার বাস্তব অভিজ্ঞতা তাই। অন্তত তাই তো মনে হয়। যদি চাকরির নিরাপত্তা আপনার মূল মূল্যবোধ হয় তাহলে আপনার পক্ষে স্বাধীনতাপ্রিয় বি কোয়াদ্রান্টের মানুষ হয়ে ওঠা কঠিন। আগেও বলেছি, বি কোয়াদ্রান্টের মানুষ অল্প পরিশ্রম করে, কারণ অন্যান্যরা তার জন্য পরিশ্রম করে। এস কোয়াদ্রান্টের মানুষের পক্ষে বি কোয়াদ্রান্টভুক্ত হওয়া কষ্ট সাপেক্ষ, কারণ তার দৃঢ়বিশ্বাস তিনি নিজে যত ভালোভাবে একটি দায়িত্ব পূরণ করতে পারেন তেমন ভালভাবে অন্য কেউ করতে পারবে না তার মূল মূল্যবোধ তার জীবনের সত্য নির্ধারণ করছে। যদি আপনার মনে হয় চাকরিতে নিরাপত্তা খুবই জরুরি, অথবা মনে করেন যে আপনার চেয়ে ভালমত আর কেউ কাজ করতে পারবে না, তাহলে এই মূল্যবোধগুলো আপনার জীবনের বন্ধমূল ধারণা, আপনার সত্য হয়ে উঠবে।’

এক অল্পবয়সী উকিল হাত তুললেন, বললেন, ‘আমার মনে হয় নিজের কাজটা আমি ছাড়া আর কেউই ঠিকমত করতে পারবে না, একমাত্র আমি তা পারব। একেই কি আমার মূল্যবোধ বলবেন, এটাই কি আমার জীবনের সত্য নির্ধারণ করছে?’

‘ভাল উদাহরণ দিয়েছেন’, উত্তর দিই আমি, ‘যথার্থ বি কোয়াদ্রান্টের মানুষ সবসময় এমন লোক খুঁজে বের করে যে তার চেয়ে বেশি স্মার্ট, বেশি কর্মপটু। এমন স্মার্ট লোক কাজে নিযুক্ত করে সে নিজের অবসর সময়ে অন্যান্য কাজে মনোনিবেশ করতে পারে। এদিকে আপনি কঠোর পরিশ্রম করছেন, খুব ভাল কাজ করছেন এবং যেহেতু আপনি নিজের কাজে সুদক্ষ, আপনার মঞ্চেরা তাদের বন্ধুদেরও আপনার কাছে পাঠাচ্ছে। সমস্যাটা হল, প্রতিটি নতুন মঞ্চের শুরুতে আপনাকেই চাই। তাই আপনি আরও পরিশ্রম করছেন, আর বেশি আয় করছেন, তা সত্ত্বেও আপনার আয় সীমাহীন না; আপনার বিশ্বাস, আপনার মত ভাল কাজ আর কেউ জানে না।’

তরুণ উকিল চুপ করে সব শুনলেন। তারপর বললেন, ‘মানে এস কোয়াদ্রান্টের উকিল হওয়ার ফলে আমার আয়ের ক্ষমতা সীমিত কারণ আমার সময় সীমিত। যদি বি কোয়াদ্রান্টের উকিল হতে চাই, আমার মূল মূল্যবোধ বদলাতে হবে। বিশ্বাস করতে হবে, অন্যরা আমার চেয়ে বেশি ভালমত কাজ করতে পারে।’

‘ঠিকই বুঝেছেন’, হেসে বলি আমি, ‘এখন একটাই সমস্যা-তা হল আপনার মূল মূল্যবোধগুলো চিনতে শেখা।’

‘কিন্তু তারা যদি আমার চেয়ে বেশি স্মার্ট হয়, আমার কাছে তাদের আসার দরকার কি?’ উকিল ভদ্রলোক বললেন।

‘মনে হচ্ছে এখন আপনার মূল্যবোধ নিজের যুক্তি দাঁড় করাচ্ছে’, হেসে বলি, ‘এই দ্বন্দ্বও সন্দেহগুলো আপনার মূল্যবোধের যুক্তি ও আপনার জীবনের প্রত্যক্ষ সত্য। যেহেতু আপনার মনে ভয় রয়েছে যে আপনার তুলনায় স্মার্ট সুদক্ষ পেশাদারদের আপনার প্রয়োজন নেই, আপনি তাই আরও স্মার্ট হওয়ার চেষ্টা করবেন, আরও ফাঁদে আটকে পড়বেন। যেহেতু আপনি সবসময় সবার চেয়ে স্মার্ট হয়ে ওঠার

চেপ্টা করেন, তাই অন্যদের যথেষ্ট স্মার্ট ও আপনার কাজের দায়িত্ব নেওয়ার উপযুক্ত মনে করেন না। আপনার মত স্মার্ট মানুষ প্রায়ই আরও স্মার্ট হয়ে ওঠার তাগিদে নিজেদের জগতে আটকে পড়েন। আপনার হয়ত মনে আছে, এস কোয়াদ্রান্টের ব্যাখ্যায় আমি বলেছিলাম এস-এর আরেকটি অর্থ স্মার্ট। তাই এস কোয়াদ্রান্টে রয়েছে আপনার মত স্মার্ট মানুষ, আর বি কোয়াদ্রান্টে পাবেন আমার মত কতগুলো বোকা মানুষ। একবার আমার স্কুলের শিক্ষক আমায় মুর্থ বলেছিলেন, আমি ভাবলাম এই মূর্খামিকেই তাহলে জীবনের হাতিয়ার বানিয়ে এগাই। আপনি স্মার্ট হওয়াটাকে জীবনে সঠিকভাবে কাজে লাগিয়েছেন তাই আপনার ও আমার মূল নীতিগুলো বদলাতে হবে।’

‘ঠিক বলেছেন’, আমি উত্তর দিলাম, কারুর সঙ্গে আমার মতভেদ দেখা দিলে তা প্রায়ই ঐ নীতি বা মূল্যবোধে মটনক্যের জন্যই হয়। তাই, প্রায়ই শুনতে পাই লোকে বলছে, ‘ব্যবসা করতে গেলে ঝুঁকি নিতে হয়।’ অথবা ‘আজকাল দক্ষ কর্মী পাওয়া যায় না।’ বা, অনেকে আমার সঙ্গে তর্ক করে, ‘আপনার ইনভেস্টমেন্টে একমাসে ১০০% কিছুতেই ফেরত পাবেন না’, এরকম আবেগতাড়িত কথাবার্তা শুনে বুঝতে পারি বক্তার মূল মূল্যবোধগুলোতে দ্বন্দ্ব দেখা দিয়েছে। তাই কোয়াদ্রান্ট পরিবর্তন করার সময় মূল্যবোধের গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা থাকে।’

‘অর্থাৎ কেউ যদি বলেন, ‘ব্যবসা শুরু করা ঝুঁকির ব্যাপার’ ঐ ভদ্রলোক তার ব্যক্তিগত ধারণা, ব্যক্তিগত মূল্যবোধের কথা বলছেন, এ ক্ষেত্রে মূল্যবোধটি হল নিরাপত্তার অনুভূতি।’

সম্মতিসূচক মাথা নেড়ে বলি, ‘আমার অভিজ্ঞতা তাই।’ এক মুহূর্তে চিন্তা করে আবার বলে উঠলাম, ‘আমি প্রায়ই লোকমুখে একটি কথা শুনেছি-‘ব্যবসা শুরু করা ঝুঁকির ব্যাপার।’ এসব লোকদের যখন জীবিকার ব্যাপারে প্রশ্ন করেছি প্রায় সকলেই বলেছেন যে তারা হয় কর্মচারী তা নাহলে স্ব-নিযুক্ত। ব্যবসা আরম্ভ করা বা ইনভেস্টার হলে টাকাকড়ি বিনিয়োগ করা তাদের মূল নীতিবোধে বাঁধা সৃষ্টি করে।

ঘরের পেছন দিক থেকে হাত উঠল, ‘ব্যবসা ঝুঁকি তো রয়েছেই, তাই না? এও তো সত্যি যে প্রথম পাঁচ বছরে বেশিরভাগ ব্যবসা অসফল হয়,’ এই প্রশ্ন ভীতির প্রকাশ ছিল। ‘মনে হচ্ছে আপনার মূল মূল্যবোধ এ প্রশ্ন করছে?’ আমি বললাম।

‘কিন্তু কথাটা তো ভুল নয়,’ ভদ্রলোক জোর গলায় বললেন, তিনি দাবি করলেন, সব ব্যবসার অন্তত ৯৫% প্রথম পাঁচ বছরেই ব্যর্থ হয়।’

‘হ্যাঁ, কথাটা সত্যি, ‘উত্তরে বললাম, “আমি শুধু বলছি এ প্রশ্ন আপনার মূল মূল্যবোধের প্রশ্ন।’

‘যা সত্যি তা তো মেনে নিতেই হবে’, ভদ্রলোক চোঁচিয়ে বললেন, ‘ব্যবসা আরম্ভ করার ব্যাপারে জানার জন্য আমি টাকা দিয়ে এই ক্লাসে শিখতে এসেছি, এখনও আপনি আমাকে জানাননি সত্যিকার তথ্যগুলো কীভাবে অতিগ্রহণ করতে হবে। গত ২০ মিনিট যাবৎ আপনি শুধুই মূল নীতিবোধ ও জীবনের সত্য সম্বন্ধে বাজে বকবক করে চলেছেন।’

‘আমাকে তাহলে তথ্যগুলো আরেকবার বলুন,; শান্তভাবে প্রশ্ন করি। মনে হল ভদ্রলোককে আর উত্থাপ্ত করা বাঞ্ছনীয় নয়।

‘তথ্য এই যে, যারা ই থেকে বি কোয়াদ্রান্টে গিয়ে ব্যবসা শুরু করেন, তাদের মধ্যে ৯৫% প্রথম পাঁচ বছরেই অসফল হয়। আমি এখানে শুনতে এসেছি এই অসফলতা কীভাবে অতিক্রম করা যায়। আমি মূল্যবোধ সম্বন্ধে বক্তৃতা শুনতে চাই না। ‘

গভীর শ্বাস নিয়ে বললাম, ‘আপনার কথাগুলো সঠিক, স্বীকার করছি, তবে আপনি একটা বিষয় উপেক্ষা করছেন, নতুন কোম্পানিগুলোর মধ্যে ৫% কিন্তু সফল হচ্ছে। যাদের নিরাপত্তার মূল্যবোধ সুগভীর তারা শুধু ৯৫% অসফল ব্যবসায়ীদের দেখছেন, ৫% সফল মানুষগুলোকে দেখছেন না।’

‘তা আমি যাতে ঐ ৯৫% অসফল মানুষগুলোর একজন না হই সেজন্য কি করতে হবে?’ একটু শান্ত হয়ে ভদ্রলোক জিজ্ঞাসা করলেন।

‘আপনার মূল মূল্যবোধ বদলে দিন,’ উত্তর দিলাম, ‘আপনার চাকরির নিরাপত্তার মূল্যবোধ আপনাকে ৯৫% অসফল মানুষগুলোকে দেখাচ্ছে এবং এটাই আপনার জীবনের সত্য, যা শুধু ঝুঁকি ও অসফলতাকে দেখাচ্ছে।’

‘আপনি দেখতে পাচ্ছেন সফল মানুষগুলোকে?’ ভদ্রলোক রেগে তর্ক শুরু করে দিলেন।

‘নিশ্চয়ই’, আমি বললাম, ‘আমি মাইক্রোসফটের প্রতিষ্ঠাতা বিল গেটস- কে দেখতে পাচ্ছি, দেখতে পাচ্ছি ‘বডিশপ’-এর স্রষ্টা অ্যানিটা রডিক-কে। যারা জীবনে সফল হয়েছে তাদের সকলকেই দেখতে পাচ্ছি। আর যা দেখছি সেই তুলনায় ৯৫% ঝুঁকি নগণ্য।’

‘আপনার জন্য বলা সহজ, কারণ আপনি যে সফল’, ভদ্রলোক তর্ক করতে লাগলেন, ‘আপনি যে ৫% সফল মানুষের একজন।’

‘হ্যাঁ, আমি সফল’, আমি বললাম, ‘তবে আজ আমি সফল কারণ একদিন আমি ৯৫% ব্যর্থদের দলে স্বেচ্ছায় যোগ দিতে চেয়েছিলাম। যদি রিচ ড্যাডস ক্যাশক্লে কোয়াদ্রান্ট পড়েন, তাহলে দেখবেন প্রথম অধ্যায় আমি জানিয়েছি, প্রায় তিন সপ্তাহ যাবৎ আমি ও আমার স্ত্রী গৃহহীন, নিরাশ্রয় ছিলাম। কারণ, আমার ব্যর্থতা। সাফল্য পাওয়ার আগে দু-বার আমি ঐ ৯৫% এর একজন ছিলাম। আজও আমি ঐ অসফল ৯৫% এর একজন। কারণ সম্প্রতি আমার বেশ কয়েকটি বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসার খেয়েছে। আমার ও আমার ইনভেস্টারদের কয়েক মিলিয়ন ডলার ব্যবসা হারিয়েছে ... তা সত্ত্বেও আমার লক্ষ্য ঐ শতকরা পাঁচজন সফল মানুষ। এটাই আমার জীবনের সত্য। যেহেতু আমার দৃষ্টি ঐ পাঁচ শতাংশ নিবন্ধ তাই আমি সহজেই বাকি ৯৫% শতাংশের মহাসাগর পেরিয়ে যেতে পারছি। যারা বি কোয়াদ্রান্টে পৌঁছায়, তারা ৯৫% শতাংশ এবং ৫% শতাংশ দুটো দলকেই দেখতে পায়। তবে যাদের জন্য চাকরির নিরাপত্তাই যথাসর্বস্ব, তারা শুধুই অসফল ৯৫% শতাংশদের দেখতে পায়।’

‘আপনার কি হেরে যেতে ভাল লাগে? অসফল হলে দুঃখ হয় না?’ ভদ্রলোক একটু শান্ত হয়ে জিজ্ঞাসা করলেন।

‘অনেকের থেকে অনেক বেশি দুঃখ হয়, ‘আমি বলি, ‘এতে দুঃখ হয় যে সেই অনুভূতি আমায় এগিয়ে যাওয়ার প্রেরণা দেয়। প্রথম দুটো ব্যবসা ফেল হওয়ার পর অনেকদিন যাবৎ খুবই বিমর্ষ ছিলাম। হঠাৎ মনে হল এই দুঃখের জন্য আমার এগিয়ে যাওয়ার পথে বাঁধা পড়ছে। হেরে যাওয়ার দুঃখ থেকে শিখলাম, জীবনে সংশোধনের চেষ্টা করলাম। পড়াশোনা করে আমার ব্যর্থতার কারণগুলো খুঁজতে শুরু করলাম। হেরে যাওয়ার দুঃখকে আমার জিতের কারণ করে তুললাম। তখন আমার ধনবান বাবা বলেছিলেন, ‘অসফল মানুষ হেরে যাওয়াটাকেই সাফল্যের কারণ করে তোলে।’ উনি একথাও বলেছিলেন, ‘যারা হারতে চায় না তারাই বারবার হেরে যায়।’ তিনি আরও বলতেন, ‘অসফল মানুষকে দেখলেই চেনা যায়। তুমি যে কাজটা করছ সে কাজে যে কখনও সফল হওয়া সম্ভব নয়, তোমার কাজটা যে কতখানি বিপজ্জনক তা বোঝানোর জন্য এরা উঠে পড়ে চেষ্টা করে।’

‘তা ঝুঁকির মোকাবিলা করার জন্য আপনি কি করেন?’ ভদ্রলোক জিজ্ঞাসা করলেন।

‘ঝুঁকি তো শিক্ষার অংশবিশেষ,’ আমি বলি, ‘বেঁচে থাকাটাই তো একটা ঝুঁকি। প্রতিদিন আমরা গাড়িতে চড়ে কাজের জন্য রওয়ানা হই, সেটাই তো একটা ঝুঁকি বিরাট ঝুঁকি। যখন ছোট ছিলাম, আমার প্রতিবেশীর বাবা একদিন সকালবেলায় কাজের জন্য রওয়ানা হয়ে আর ফিরে এলেন না। বাড়ি থেকে খানিকটা দূরে চারটে গাড়ির দুর্ঘটনায় তার মৃত্যু হয়। তা সত্ত্বেও আমরা সকলেই গাড়ি চালাই। যারা ঝুঁকি নিতে ভয় পায় তারা জীবনকে ভয় পায়, শিখতে ভয় পায়।’

‘আপনার প্রতিবেশীর মৃত্যুর ভয়াবহ ঘটনাটা আবার শোনাচ্ছেন কেন।’ ঐ ভদ্রলোক তখনও আমার সঙ্গে ঝুঁকির ব্যাপারে তর্ক করে চলেছে।

‘কারণ গাড়ি কি সাইকেল চালানোর তুলনায় বি কোয়াদ্রান্টে যাওয়া ও ধনী হয়ে ওঠার ঝুঁকির সম্ভাবনা যৎসামান্য,’ আমি উত্তর দেই, ‘তা সত্ত্বেও, আপনার মূল মূল্যবোধ যেমন তাতে এই ধনবান হয়ে ওঠা হয়ত আপনার জন্য গাড়ি চালানোর চেয়ে বেশি বিপজ্জনক মনে হবে। এক কোয়াদ্রান্ট থেকে অন্য কোয়াদ্রান্টে যাওয়াটা মনের ব্যাপার, মনের যাত্রা। গাড়ি করে বাড়ি থেকে কাজে যাওয়াটা বাইরের ব্যাপার, আপনি খুব ভাল গাড়ি চালাতে জানলেও এখানে ঝুঁকির সম্ভাবনা খুবই বেশি।’

আপনার মূল মূল্যবোধের ভিত্তিটা কি?

ক্লাস প্রায় শেষের পর্যায়ে। ১০ মিনিট বাকি। যে ভদ্রলো ৯৫% অসফলতা নিয়ে তর্ক করছিলেন তিনি তখনও অসন্তুষ্ট। ক্লাসে আরও কয়েকজন ছিলেন যারা তখনও সন্দ্বিহান। বুঝতে পারছিলাম, জীবনের সত্য নির্ধারণে মূল নীতিবোধের ভূমিকা সম্বন্ধে আজকের পাঠ্যবিষয়ক অনেকেই স্বীকার করতে রাজি ছিলেন না।

একটি ছাত্রী অনেকক্ষণ যাবৎ চুপ করে বসেছিলেন, হঠাৎ হাত তুললেন, ‘যদি মূল্যবোধ জীবনের সত্য নির্ধারণ করে, মূল্যবোধ কীভাবে নির্ধারণ করা হয়?’

‘ভাল প্রশ্ন,’ হেসে বলতে শুরু করলাম, ‘এরকম একটা প্রশ্ন আশা করছিলাম।’ ফ্লিপ চার্টে লার্নিং পিরামিডের নকশাটা আঁকলাম।



দলটাকে বোঝাতে শুরু করলাম, ‘আগেই বলেছি, জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা মানুষের শিক্ষা পিরামিডের সবকটি অর্থাৎ চারটে বিন্দুকে প্রভাবিত করে। যেমন নিজের হাতে গাড়ি না চালালে কিছুতেই গাড়ি চালানো শেখা যায় না।’

‘গাড়ি চালানো আর কোয়ান্টাম বদলানো কি এক ব্যাপার?’ একজন অংশগ্রহণকারী প্রশ্ন করলেন। ‘হ্যাঁ ... প্রায় একই প্রকারের,’ উত্তর দিই আমি, ‘মূল মূল্যবোধের পার্থক্য কোথায় বলি। ধরুন আপনি গাড়ি চালাতে ভয় পান। ঐ ভয় থেকে কি জাতিয় মূল্যবোধ গড়ে উঠবে? মনে মনে আপনি চিন্তা করেন, শারীরিকভাবেই বা কি করবেন?’

ক্লাসের সকলে কিছুক্ষণ চিন্তা করল, শেষে একজন বললেন, ‘যদি গাড়ি চালাতে খুব ভয় পাই, তাহলে বাড়িতে বসে সময় কাটাতে চেষ্টা করব। যেহেতু আমার মনে হবে গাড়ি চালানো বিপজ্জনক, তাই টেলিভিশনে ট্র্যাফিক অ্যাক্সিডেন্টগুলো দেখব। বিকালের খবরে ঐ সব দুর্ঘটনা দেখে আরো বেশি ঘরকুনো হওয়ার যুক্তি খুঁজে পাব, আরও বেশি দুর্ঘটনা দেখব।’

‘ধন্যবাদ,’ আমি বললাম, ‘খুব ভাল বর্ণনা দিলেন।’ ক্লাসের উপস্থিত সকলের দিকে তাকিয়ে বললাম, ‘আপনাদের মধ্যে কে কে এ রকম জীবনযাপন করতে চান?’ কেউ হাত তোলেনি।

‘পরের প্রশ্নটা হল,’ আমি হেসে বলি, ‘ঝুঁকির সম্ভাবনা থাকা সত্ত্বেও আপনাদের মধ্যে ক’জন গাড়ি চালাতে ভালবাসেন?’

ক্লাসে এবার অজস্র হাত উঠল।

‘আপনাদের মধ্যে ক’জন সুন্দর সমুদ্রসৈকতে অথবা পাহাড়ের গায়ে লম্বা, আঁকাবাঁকা নির্জন পথে গাড়ি চালিয়েছেন ও অদ্ভুত, প্রায় আধ্যাত্মিক আনন্দ অনুভব করেছেন?’ আবার অনেকগুলো হাত উঠল। একটি অল্পবয়সী মেয়ে উঠে দাঁড়িয়ে বলল, “গত গরমে আমার ছোট্ট লাল স্টার্টস গাড়িটার হড নামিয়ে সমুদ্র ধার দিয়ে এল. এ. থেকে সানফ্রান্সিসকো পর্যন্ত চালিয়ে গিয়েছিলাম, আমার জীবনে সে এক সেরা অভিজ্ঞতা।

আরেকজন হাত তুললেন, ‘সম্প্রতি পরিবারের সকলকে নিয়ে কি মাউন্টেনের পেছনদিকের পথটা ধরে ড্রাইভ করে গেলাম। মনে হচ্ছিল স্বর্গে পৌঁছে গিয়েছি।’

আরো অনেকে অনেক কথা বলতে চাইছিলেন’ যারা নিজেদের অভিজ্ঞতার গল্প শোনালেন তাদের ধন্যবাদ জানিয়ে আবার আমার নকশার প্রতি সকলের দৃষ্টি আকর্ষণ করলাম। সময় শেষ, এবার সভা ভাঙ্গার পালা। লার্নিং পিরামিড দেখিয়ে বললাম, ‘যাদের জন্য চাকরির নিরাপত্তা গুরুত্বপূর্ণ, তাদের সেই ধারণায় শক্তিসঞ্চার করে লার্নিং পিরামিডের আবেগগত বিন্দুটি।’



আবার একটা হাত উঠল, প্রশ্ন ছিল, ‘আপনি বলছেন মূল্যবোধের মূলে রয়েছে মানুষের আবেগ অনুভূতি?’

‘সবসময় না’, আমি বলি, ‘যার জন্য চাকরির নিরাপত্তা জরুরি তার ক্ষেত্রে ভয়ের অনুভূতি তার মূল্যবোধ নির্ধারণ করছে এবং এই মূল্যবোধ তার সত্য নির্ধারণ করছে। খুব সরলভাবে বলতে গেলে চাকরির নিরাপত্তা ছাড়াতে যে ভয় পায় তার অবস্থা ঐ দুর্ঘটনার ব্যাপারে আতঙ্কিত লোকটির মত যে সারাদিন ঘরে বসে দুর্ঘটনার খবর দেখে।’

‘এস কোয়াদ্রান্টের মূল মূল্যবোধেও কি ভয়ের অনুভূতি বিদ্যমান?’ আরেকজন জিজ্ঞাসা করলেন।

‘বেশিরভাগ ক্ষেত্রে তাই হয়,’ আমি বললাম, ‘তবে এটা আবার অন্যরকম ভয়। এটা হল আশ্বাস অভাব। এস-রা শুধুই নিজেদের বিশ্বাস করে ...

বা যারা নিজেদের বিশ্বাসযোগ্য প্রমাণিত করতে পেরেছে শুধু তাদের ওপর আস্থা রয়েছে। অবিশ্বাসের ফলে এরা অর্থাৎ এই পরিশ্রমী মানুষগুলো অন্যদের বিশ্বাস করতে পারে না, নিজেদের হাতে সব কাজ করে। অপরের প্রতি আশ্বাস অভাব এদের জীবনের সত্য। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে, ই কোয়াদ্রান্টের মানুষের আয়ের পথে যেমন চাকরির নিরাপত্তা বাঁধা সৃষ্টি করে তেমনি এই কোয়াদ্রান্টের মানুষের উপার্জনের পথে বাঁধা এদের বিশ্বাসের অভাব। মনে রাখবেন, খুব সরলভাবে ব্যাপারটা বোঝাচ্ছি। এটা বিজ্ঞান নয়। আমাদের সবার মানসিক গঠন ভিন্ন, বিভিন্ন

পরিস্থিতিতে আমাদের ভিন্ন ভিন্ন প্রতিক্রিয়া হওয়া স্বাভাবিক। আমরা সকলেই জীবনে ভয় ও আশ্বাসের অভাব দুটোই পেয়েছি, অনুভব করেছি। আলাদা আলাদা মানুষের মনে এই অনুভূতির ফলে ভিন্ন ভিন্ন প্রভাব পড়ে।’

একজন ছাত্র দাঁড়িয়ে বলল, “আপনি বলছেন আমার মূল মূল্যবোধের ভিত্তিতে রয়েছে আমার ভয়ের আবেগ ও বিশ্বাসের অভাব? আমার অনুভূতিগুলো আমাকে এস কোয়াদ্রান্টের বেঁধে রেখেছে?”

‘এ প্রশ্নের উত্তর আপনাকেই খুঁজতে হবে,’ আমি বলি, ‘আমি তো বলেইছি এটা বিজ্ঞান নয়, আমরা প্রত্যেকেই আলাদা। ক্লাস শেষ হওয়ার পর শান্ত মনে নিজেকে এই প্রশ্নটা জিজ্ঞাসা করুন। নিজের উত্তর আপনি নিজেই খুঁজে পাবেন।

ছাত্রটি দাঁড়িয়ে দাঁড়িয়ে কথাগুলো চিন্তা করতে লাগল। আমার উত্তরে সে সন্তুষ্ট হয়নি, আবার প্রশ্ন করল, ‘বি এবং আই কোয়াদ্রান্টে আপনার মূল মূল্যবোধের পেছনে কি ধরনের অনুভূতি কাজ করে?’

‘আগে এই প্রশ্নই প্রত্যাশা করেছিলাম,’ আমি বললাম, ‘এই উত্তরটা জানানোর পর আমার ক্লাস শেষ, তারপর আপনাদের প্রত্যেককে নিজের উত্তর, নিজের মূল্যবোধ খুঁজে বের করতে হবে।’

‘আপনার উত্তরটা কি?’ একজন ছাত্র গত ১৫ মিনিট যাবৎ উঠে চলে যাওয়ার উদ্যোগ করছিল, সে এই প্রশ্নটা করল। দরজার কাছে দাঁড়িয়ে, তবু

উত্তর না জেনে সে যেতে পারছে না।

‘আমার উত্তর হল’, বি কোয়াদ্রান্টে আমার যে মূল্যবোধগুলো রয়েছে তার ভিত্তি লার্নিং পিরামিডের ইমোশনাল পয়েন্ট নয় অর্থাৎ আমার মূল্যবোধ আবেগভিত্তিক নয়। আমার বি কোয়াদ্রান্টের মূল্যবোধের ভিত্তি পিরামিডের আধ্যাত্মিক বিন্দু।’

‘আধ্যাত্মিক বিন্দু?’ দরজার পাশে দাঁড়ানো ছাত্রটি প্রশ্ন করল, ‘তা কেমন করে সম্ভব?’

কারণ আবেগের বিন্দু ও আধ্যাত্মিক বিন্দু দুটো বিপরীতমুখী,’ আমি বললাম, ‘যেমন চাকরির নিরাপত্তার বদলে আমি স্বাধীনতা খুঁজি। স্বাধীনতা এক আধ্যাত্মিক বোধ, অথচ নিরাপত্তা এক আবেগভিত্তিক বোধ। যারা এস কোয়াদ্রান্টে কাজ করে তারা অপরকে বিশ্বাস করতে অক্ষম, তাই তারা কোয়াদ্রান্টে বন্দী। তাই তাদের ভয়ের অনুভূতি তাদের মূল ধারণা বা মূল্যবোধ নির্ণয় করেছে। অথচ বিশ্বাস এক আধ্যাত্মিক মূল্যবোধ, বিশ্বাস থেকে স্বাধীনতা পাওয়া যায়, ভয় মানুষকে বন্দী করে দেয়।’

কথাটা শুনে ক্লাসের সবাই চুপচাপ বসেছিল। যে ছাত্রটা চলে যাচ্ছিল, সে আবার নিজের সীটে এসে বসল। সবচেয়ে সন্দেহপ্রবণ ছাত্রটি এবার প্রশ্ন করল, ‘ব্যবসা বারবার অসফল্য সত্ত্বেও আপনার স্বাধীনতার স্বপ্ন, আপনার নিজের ও অপরের ওপর আস্থা আপনাকে এতটা এগিয়ে নিয়ে এসেছে।’

‘সত্যি কথা,’ আমি বললাম, ‘তবে আমার নিজের ওপর ও অপরের প্রতি আস্থা ছাড়াও আরেকটা জিনিষ আমার অফুরন্ত বিশ্বাস রয়েছে-যাকে লোকে আল্লাহ বলে। আপনাদের বলি, আমি কিন্তু তেমন ধার্মিক নই... তবে আল্লাহর ওপর আমার অসীম আস্থা, আল্লাহ নামের এই মুক্তি আমার সব চিন্তা ভাবনা, বুদ্ধি বিবেচনার উর্দে আর যেহেতু আমার এই বিশ্বাস আছে তাই যতই কঠিন পরিস্থিতি হোক, আমার দৃঢ় বিশ্বাস-আমি সফল হব। আল্লাহকে মেনে চলা ও আল্লাহর ওপর আস্থা ও বিশ্বাসের মধ্যেও বিস্তর তফাৎ আছে। আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘অনেকেই আল্লাহর প্রতি আরও আস্থাবান হয়, তাহলে তার ভয় দূর হবে, বিশ্বাস সুদৃঢ় হবে।’ ঐ মহাশক্তি আল্লাহর ওপর আস্থাই আজ আমাকে কোয়াদ্রান্ট বদলাতে যাহায্য করেছে।’

‘আপনি দু-দুবার ব্যবসার অসফল হওয়া সত্ত্বেও বিশ্বাস হারাননি?’ একসময় সন্দেহপ্রবণ ছাত্রটি প্রশ্ন করল।

সম্মতি জানালাম। মুহূর্তখানেক থেমে উপসংহার টেনে বললাম, “আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘কল্পনাশক্তি ও বিশ্বাস সহযোগী। আরও উজ্জ্বল আরও উন্নত ভবিষ্যতের কল্পনা করার জন্য বিশ্বাস থাকা প্রয়োজন। বিশ্বাস দৃঢ় না হলে কল্পনাশক্তি সুদৃঢ় হয় না যদি কল্পনাশক্তি ও বিশ্বাস দুই-ই দুর্বল হয়, তোমার ভীষ্ম্যতেও এই এখনকার মতই থাকবে।”

ধন্যবাদ জানিয়ে আমি ক্লাস থেকে রওনা হলাম। তখনও অনেকে বসেছিলেন। ফিরে গিয়ে বললাম, “শেষে আরেকটা কথা বলি, আমার দ্বিতীয় ব্যবসা ব্যর্থতার পর যখন দেউলিয়া হয়ে যাই, আমার ধনবান বাবা এই কথাগুলো বলেছিলেন, “সবসময় মনে রাখবে, তোমার মূল্যবোধ তোমার কোন একটি বেছে নিয়ে নিজের মূল্যবোধ নির্ণয় করতে পার।”

লেখকের মন্তব্য : নাইটিঙ্গেল কন্যান্টের সঙ্গে রিচ ড্যাড সিক্রেটস নামক অডিও ক্যাসেট টেপের একটা সেট প্রস্তুত করেছি। এতে ভীতি ও আস্থা, নিরাপত্তা ও স্বতন্ত্রতা, ব্যর্থতা ও সাফল্যের মধ্যে পার্থক্যগুলো নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে। আমার ধনবান বাবার গোপন রহস্যটি ছিল তার আস্থা, তিনি দৃঢ়

আস্থাবান মানুষ ছিলেন এই বিশ্বাস তাকে দারিদ্র অতিক্রম করে হাওয়াই রাজ্যের সর্বাধিক বিত্তবান মানুষের একজন কর তুলতে পেরেছে। আমার ধনবান বাবা জানতেন তিনি কখনই অসফল হবেন না... এটাই ছিল তার গোপন শক্তি। তিনি জানতেন ব্যর্থতাও সাফল্যের অংশ।

যদি আপনি আমার মত শিক্ষণীয় ও প্রেরণাদায়ক এডুকেশনাল টেপ শুনতে ভালবাসেন তাহলে অডিও ক্যাসেটের এই সেটটা আপনার জন্য। এই অডিও টেপের সুবিধা হল নানা কাজ করতে এটা শুনতে পারেন, বার বার শুনতে পারেন।

নাইটিঙ্গেল কন্যান্টের সঙ্গে কাজ করার সুবর্ণসুযোগ

১৯৭৪ এ আমি প্রথম নাইটিঙ্গেল কন্যান্টের অডিও টেপের সেট শুনেছিলাম। আর্ল নাইটিঙ্গেলের সুবিখ্যাত ও জনপ্রিয় টেপ ‘লীড দ্যা ফিল্ড’ আমার এক সেরা প্রাপ্তি ছিল। সেসময় আমি জেরক্স কর্পোরেশনে কর্মরত, সেলস-এ অভিজ্ঞতা অর্জন ছাড়াও আমি তখন বি কোয়ান্টান্টে পৌঁছানোর পথ খুঁজছি। আর্ল নাইটিঙ্গেলের টেপ ও তার কোম্পানির অন্যান্য টেপস্টে আমার ভীতি ও দ্বিধার কঠিন দিনগুলোতে আমার মনোবল বাড়িয়েছে।

আপনারা জানেন যে আমাদের সকলকেই ভয়, দ্বিধা ও দ্বন্দ্বের সম্মুখীন হতে হয়। এই ভীতি ও দ্বিধা দূর করার সামর্থ্য বা তার অভাব মানুষকে সফল বা ব্যর্থ করে। যখন আমার মনে ভয় ও দ্বন্দ্ব দেখা দেয় আমার প্রিয় বক্তার ভিডিও ক্যাসেট চালিয়ে বার বার শুনি। টেপে সফল ব্যবসায়ীদের বক্তব্য আমার লার্নিং পিরামিডের আবেগগত বিন্দুর দুর্বলতা দূর করে আধ্যাত্মিক বিন্দু আরো সুদৃঢ় করে তোলে।

আর্ল নাইটিঙ্গেলের অডিও ক্যাসেট প্রথমবার শোনার প্রায় ২৬ বছর পর তার দ্বারা প্রতিষ্ঠিত কোম্পানি থেকে আমাকে ডেকে পাঠানো হয়। কোম্পানিটি অর্থাৎ নাইটিঙ্গেল ক্যান্ট তাদের সঙ্গে আমার সহযোগিতায় অডিও ক্যাসেট- সেট প্রস্তুত করার আমন্ত্রণ যানায়।

অন্যান্য মহান শিক্ষকদের অডিও ক্যাসেটে পরিবৃত্ত এদের শিকাগোর অফিসের বিশাল বোর্ডরুমের টেবিলে বসে দলের সকলকে বলেছিলাম, ‘এখানে এসে আমি সম্মানিত, তবে তার কারণ এই নয় যে আপনাদের জন্য টেপের ধারাবাহিক করার সুযোগ পেয়েছি। আমি সম্মানিত, কারণ আমি যা শিখেছি তা আপনাদেরই পণ্য থেকে শিখেছি। আপনাদের শিক্ষণীয় পণ্যসম্ভার না থাকলে হয়ত আজ আমিও এখানে উপস্থিত হতে পারতাম না।

বিশেষভাবে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার জন্য একটি টেপ

আপনারা হয়ত বুঝেছেন, আমি জীবন ব্যাপিশিক্ষা... বিশেষত বি কোয়ান্টান্টে শিক্ষায় বিশ্বাসী। যেহেতু আমি বেশিরভাগ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় শিক্ষা ও ব্যক্তিগত বিকাশের বিষয়গুলোকে সমর্থন করি, নাইটিঙ্গেল কন্যান্ট ও আমি বিশেষ করে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইন্ডাস্ট্রির জন্য একটি ক্যাসেট প্রস্তুত করেছি। এই টেপটিকে শিক্ষার মাধ্যম হিসাবে ব্যবহার করতে পারেন। আবার নিজেদের ব্যবসা যাদের পৃষ্ঠপোষকতা করতে চান তাদের জন্য সম্ভা দামের মার্কেটিং উপাদান হিসাবেও ব্যবহার করতে পারেন।

যদি আপনিও আজীবন শিক্ষা সমর্থক হন তাহলে আপনাকে পরামর্শ দেব বি ও আই কোয়ালিফাইড শিক্ষা সূত্র হিসাবে নাইটিঙ্গেল কন্যান্ট শুনে দেখুন। ১৯৭৪ সালে আমি এদের টেপগুলো শুনেছিলাম, আজও এদের শিক্ষা অনুষ্ঠানের মূল্যবোধ আমার মনে গেঁথে রয়েছে। আমার সাফল্যের জন্য অনেকাংশে দায়ি এই সব পণ্য, আমি আপনাদেরও সাফল্য কামনা করি। তাই এদের উৎকৃষ্ট সংগঠনের সঙ্গে কাজ করার সুযোগ পেয়ে আমি ধন্য।

নেতৃত্বের উপযোগিতা

প্রতি বছর, আমার বাবা কয়েকশ' নতুন স্কুলশিক্ষকদের সামনে দাঁড়িয়ে নিজের স্কুল এলাকায় তাদের স্বাগত জানাতেন। ছোটবেলার কথা মনে পড়ে, দেখতাম স্টেজে দাঁড়িয়ে প্রচুর আত্মবিশ্বাস ও আন্তরিকতা নিয়ে কথা বলতেন। সবাই সজাগ হয়ে মনোযোগ দিয়ে বাবার কথা শুনতেন, দেখে মনে মনে গর্ববোধ করতাম।

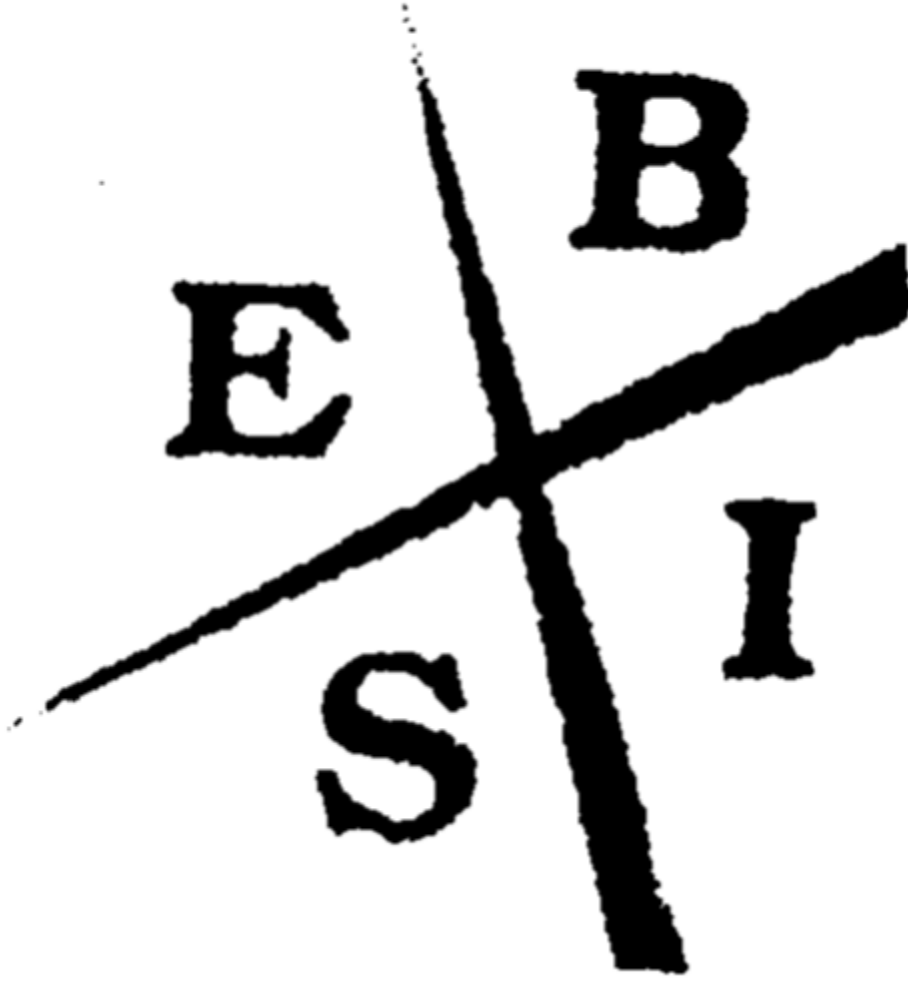
বেশ কয়েকবার আমার ধনবান বাবাকেও কোম্পানির পার্টিতে কয়েকশ' কর্মচারির সঙ্গে কথা বলতে দেখেছি। রিচ ড্যাড যখন তার বোর্ড অফ ডিরেক্টরস ও প্রধান ইনভেস্টারদের সম্মোদন করে অভিভাষণ দিতেন, ব্যবসার অতীত, বর্তমান, ভবিষ্যতের কথা বলতেন, ঐ ঘরের পেছনের সারিতে বসে আমি তার কথা শুনতাম।

খুব অল্পবয়সেই আমি ভাল বক্তা হয়ে ওঠার গুরুত্ব বুঝতে পারি তবে ভাল বক্তার চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ নেতৃত্ব ও প্রেরণা জোগান, একথাও উপলব্ধি করি। বেশ কিছু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার শিক্ষানুষ্ঠানসূচি নিয়ে পরীক্ষা-নিরীক্ষা করার পর বুঝেছি যে এরা একটি বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতার বিকাশ করে- নেতৃত্বের ক্ষমতা। আমাদের সকলের বেতন এই দক্ষতা নিহিত রয়েছে তবে আমাদের মধ্যে মাত্র কয়েকজন এই দক্ষতা বিকাশের জন্য প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ, সময় ও সুযোগ পায়। তাই খুব কম মানুষ জীবনের এই প্রয়োজনীয় দক্ষতার সত্যিকার বিকাশ করতে পারে। আমার নিধন বাবা বলতেন, ‘অনেকেই কথা বলেন, তবে খুব কম লোকের কথা শোনা হয়।’ আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘টাকাকড়ি পথপ্রদর্শকদের হাতে গিয়ে পৌঁছায়। যদি আরও বেশি আয় করতে চাও, নেতা হয়ে ওঠ।’

নেতৃত্বের ক্ষমতা ঐচ্ছিক নয়

আমার ধনবান বাবা আরও বলতেন, ‘প্রত্যেকটি কোয়ালিফাইড কয়েকজন পথপ্রদর্শক থাকে। তবে বি কোয়ালিফাইড ছাড়া অন্য কোনও কোয়ালিফাইড সফল হয়ে ওঠার জন্য নেতৃত্বান্বিত হয়ে ওঠা জরুরি নয়। বি কোয়ালিফাইড নেতৃত্বের ক্ষমতা বাধ্যতামূলক।’ আবার বলতেন, ‘সবচেয়ে সেরা পণ্য বা সেরা ব্যবস্থা থাকলে সবচেয়ে বেশি অর্থপার্জন করা যায় একথাও ঠিক নয়। যে ব্যবসায় সবচেয়ে সেরা নেতা ও সবচেয়ে ভাল পরিচালক দল রয়েছে সেই ব্যবসা আয়ের সম্ভাবনা সর্বাধিক।

ক্যাশক্লা কোয়ালিফাইড দেখলে বুঝবে প্রতিটি কোয়ালিফাইডই পথপ্রদর্শক আছে।



উদাহরণস্বরূপ, আমার নির্ধন বাবা ই কোয়াদ্রান্টে এক ক্ষমতাবান পথপ্রদর্শক ছিলেন, এদিকে আমার ধনবান বাবা বি ও আই কোয়াদ্রান্টে নেতৃত্ব করেছেন। খুব অল্প বয়স থেকেই দুই বাবা আমার নেতৃত্বের ক্ষমতার বিকাশের ওপর বিশেষ গুরুত্ব দিয়েছিলেন। তাই দুজনেই আমাকে বয়েজ স্কাউটসে নাম লেখানো, খেলাধূলা করা, সামরিক সেবায় যোগদানের পরামর্শ দেন। অতীতের দিনগুলো দেখে বুঝি আমার আর্থিক সাফল্যের মূলে যে প্রশিক্ষণ আমার সত্যিকার সহায়ক হয়েছে তা স্কুলের পাঠ্যপুস্তকের বিদ্যা নয়, বরং স্কাউট, খেলা ও মিলিটারি ট্রেনিং-কে সেজন্য কৃতিত্ব দিতে হয়।

১৯৭০-এর প্রথমদিকে যখন মিলিটারি ছেড়ে বি কোয়াদ্রান্টের ব্যবসা জগতে প্রবেশের চেষ্টা করছি, আমার ধনবান বাবা বলেছিলেন, ‘প্রতিটি কোয়াদ্রান্টে দলনেতা পাব। তবে প্রতিটি কোয়াদ্রান্টে সফল হওয়ার জন্য নেতৃত্বের ক্ষমতার প্রয়োজন নেই... তবে বি কোয়াদ্রান্টেই এর ব্যতিক্রম। বি কোয়াদ্রান্টে এই নেতৃত্বের ক্ষমতা বাধ্যতামূলক।’ মনে পড়ে শেষ মিলিটারি বেসের গেট থেকে যখন বাইরে বেরিয়ে আসছি, আমার মনে হয়েছিল, ‘আমার মধ্যে নেতৃত্বের যথেষ্ট ক্ষমতা আছে কি?’

মিলিটারি ছেড়ে আসার পর আমাকে যে পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয় তা যারা জানেন তারা বুঝবেন স্কাউট, খেলাধুলা ও মিলিটারিতে নেতৃত্বের যে প্রশিক্ষণ পেয়েছিলাম তা বি কোয়াদ্রান্ট ব্যবসার বাধা-বিঘ্ন অতিক্রম করার উপযুক্ত ছিল না। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার এক গুরুত্বপূর্ণ উপযোগিতা হল এদের নেতৃত্বের প্রশিক্ষণ ব্যবস্থা... বি কোয়াদ্রান্টে সফল হওয়ার জন্য একান্ত জরুরি ব্যবসায়িক দক্ষতা ... নেতৃত্ব, এবং এই নেতৃত্বে বিকাশে এরা আপনাকে সঠিক প্রশিক্ষণ, যথেষ্ট শিক্ষা, সময় ও সুযোগ দেয়।

যখনি আমি ই বা এস কোয়াদ্রান্টের এমন কোনও মানুষের সংস্পর্শে আসি যার বি কোয়াদ্রান্টে স্থানান্তরণে অসুবিধা হচ্ছে অথচ তার মধ্যে সেরা প্রযুক্তি গত দক্ষতা ও পরিচালনার ক্ষমতা রয়েছে, তখন প্রধান যে জিনিসটা অভাব দেখতে পাই তা হল নেতৃত্বের ক্ষমতার অভাব। একটি উদাহরণ দিচ্ছি, এক বন্ধুর বন্ধু নিজের রেস্টোরাঁর খেলার জন্য আমার কাছে টাকা চাইতে এসেছিলেন, ইনি এক উত্তম ও সুশিক্ষিত পাচক ও খাদ্যবিশারদ এবং এক্ষেত্রে বহু বছরের অভিজ্ঞতা আছে। উনি রেস্টোরাঁর ব্যবসা এক নতুন কল্পনার উদ্ভব করেছেন, এর কাছে সুস্পষ্টভাবে তৈরি ব্যবসা পরিকল্পনা ছিল, আর্থিক পরিকল্পনা ছিল এমন কি রেস্টোরাঁর পরিসর পর্যন্ত বেছে রেখেছিলেন, এর মক্কেলরাও এর সঙ্গে নতুন রেস্টোরাঁয় যাওয়ার জন্য উদগ্রীব-যদি বিনিয়োগের জন্য ৫০,০০০০ ডলার পেতেন, তার সপ্ন সত্যি হয়ে উঠত।

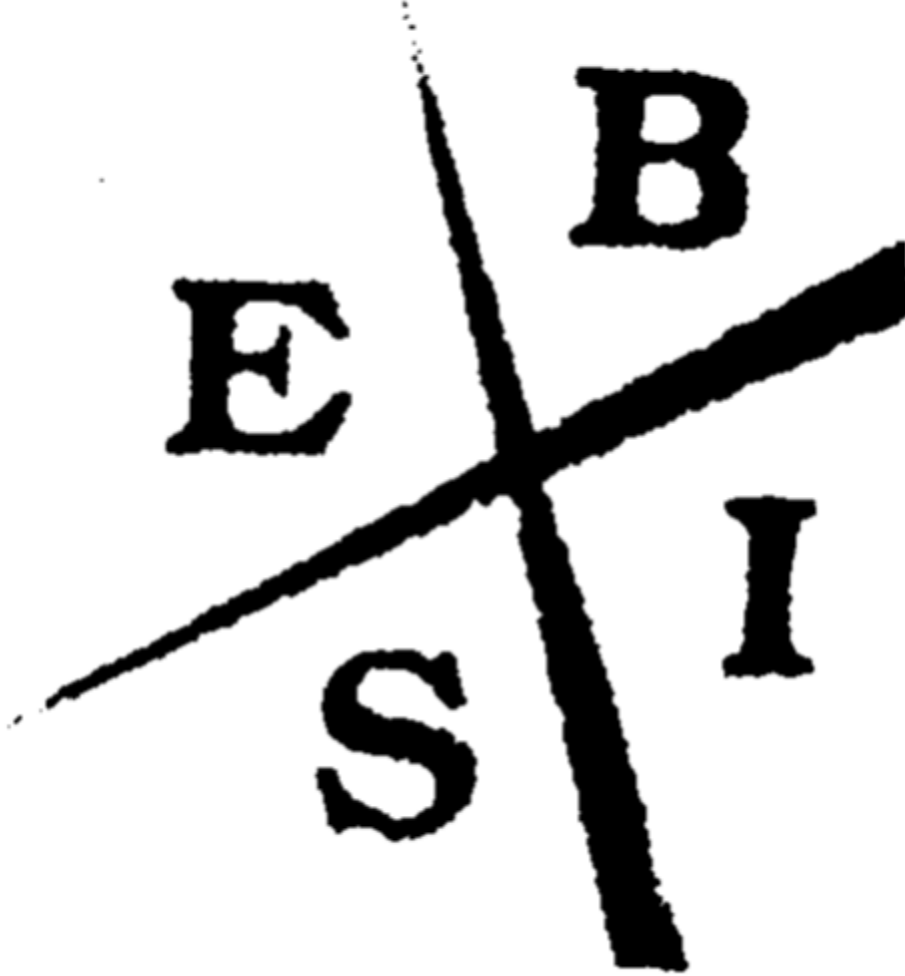
পাঁচ বছর আগে উনি আমার পরিকল্পনাটা দেখিয়েছিলেন, আমি তাকে প্রত্যাখ্যান করি, শুধু আমি নয় আরও অনেক ইনভেস্টার তাকে প্রত্যাখ্যান করেন। উনি এখনো আগের রেস্টোরাঁয় কর্মচারি হিসাবে কাজ করছেন, এখনো ব্যবসা শুরু করার জন্য ৫,০০,০০০ ডলার খুঁজছেন। যেহেতু সময়মত অর্থসংগ্রহ করতে পারেননি তাই আগেকার জায়গাটা তার হাতছাড়া হয়ে গিয়েছে, তবে আমাকে আশ্বাস দিলেন যে, যদি ঐ অর্থের বন্দোবস্ত করা যায় তাহলে নিশ্চিত তিনি আরেকটা সেরা জায়গা খুঁজে বের করবেন।

দেখেশুনে সবকিছু ভাল মনে হওয়া সত্ত্বেও তার ব্যবসায় আমি ইনভেস্ট করিনি। অন্যান্য ইনভেস্টাররা কেন তার ব্যবসায় বিনিয়োগ করেননি তা আমার পক্ষে বলা সম্ভব নয়, তবে আমি কেন করিনি তা আপনাদের জানাই। এমন নয় যে, এই বিনিয়োগে খুব ঝুঁকির সম্ভাবনা ছিল; ঐ ভদ্রলোকের সাফল্য সম্বন্ধে আমার সন্দেহও ছিল না। তাও, এই কারণগুলোর জন্য বিনিয়োগ করিনি :

১. যদিও তার অভিজ্ঞতা, আকর্ষণ শক্তি বা প্রতিভার অভাব ছিল না, তার মধ্যে অভাব ছিল নেতৃত্বের, তাই তার উপর বিশ্বাস করতে পারছিলাম না।

২. যদিও ইনি রেস্টোরাঁ খুলে ভালমতো পরিচালনা করতে পারতেন তবুও ইনি রেস্টোরাঁর কোনও চেনা অর্থাৎ শৃংখলা গড়ে তুলতে পারতেন কি না সে বিষয়ে আমার যথেষ্ট সন্দেহ ছিল। এর আত্মপ্রত্যয়ের অভাব ছিল, তাই বলতেন, ‘আমি সফল হব তবে খুব একটা বড় হব না।

ক্যাশক্লো কোয়ান্টান্ট এস এং বি-এর আয়োতনে পার্থক্য রয়েছে।



যেমন, যদি কেউ বলে, ‘আমি সিক্সথ স্ট্রিট ও ভাইন স্ট্রিটের মোড়ে একটি হ্যামবার্গারের দোকান খুলব’, বুঝবেন ঐ ব্যক্তি দীর্ঘ সময় যাবৎ এস কোয়ান্টান্টে আবদ্ধ থাকবেন। আবার যদি কাউকে বলতে শুনেন, ‘আমি বিশ্বের সব বড় বড় শহরগুলো বড় রাস্তার মোড়ে হ্যামবার্গার স্ট্যান্ড খুলব আর ঐ ব্যবসার নাম রাখব ম্যাকডোনাল্ডস, বুঝবেন ঐ ভদ্রলোক ঐ একই হ্যামবার্গারের স্ট্যান্ড খুলতে চায় তবে তা বি কোয়ান্টান্ট থেকে করতে চায়। অর্থাৎ ব্যবসা এক হওয়া সত্ত্বেও কোয়ান্টান্ট ভিন্ন। আমার ধনবান বাবা এ কথা শুনলে নিশ্চই বলতেন,’ মোড়ের মাথায় যতগুলো দোকান খোলা হবে তা দেখে নেতৃত্বের ক্ষমতায় পার্থক্য বোঝা যাবে।

৩. তাই আমি ইনভেস্ট করিনি, আমার সন্দেহ ছিল ইনভেস্ট করা টাকা অদৌ ফিরে পাব কিনা। ব্যবসা হয়ত অসফল হতো না। তবে আমার সন্দেহের কারণ ছিল, সফল হলেও এই ভদ্রলোক কখনই

বড় ব্যবসায়ি হয়ে উঠতে পারতেন না। আমার বিনিয়োগ করা টাকা যদিও ফেরত পেতাম, সেটা পেতে বহু বছর সময় লাগত এবং এধরনের মন্তরগতির বিনিয়োগ আমার নীতিবিরুদ্ধ। কেননা, আমার অর্থ অন্য কোথাও বিনিয়োগ করার বদলে এর ব্যবসা আটকে যেত। এই ধারণাকে বিনিয়োগকিত মূলধনের দ্রুতি অর্থাৎ ভেলসিটি অফ ইনভেস্টমেন্ট ক্যাপিটালও বলা হয়।

বিনিয়োগ না করার আমার অপর কারণটি হল, যদি এই ভদ্রলোক সারাজীবন ছোট ব্যবসায়ী থাকতে চান, তাহলে আমি ইনভেস্ট করব কেন? যদি এর ব্যবসার আকার বড় হতো, আমার ৫,০০,০০০ ডলার যদি শতগুণ বেশি করে তুলতে পারতেন তাহলে হয়ত আমিও বিনিয়োগে উৎসাহ পেতাম। তবে যেহেতু রেস্টোরাঁ বড় করে তোলার উপযুক্ত নেতৃত্বের দক্ষতা এর আয়ত্তে ছিল না, তাই ইনি কখনই আমার ৫,০০,০০০ ডলার শতগুণ বৃদ্ধি করতে পারতেন না। ব্যবসাকে এস কোয়ান্ট্রান্ট থেকে বি কোয়ান্ট্রান্টে নিয়ে যাওয়ার উপযুক্ত নেতৃত্বের অভাবে তাকে এই মূল্য দিতে হয়। আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘সেরা পণ্য ও সেবা প্রদান করলেই ব্যবসা অর্থলাভ হয় না। যে ব্যবসা সেরা নেতৃত্ব ও পরিচালক দল রয়েছে, সেই ব্যবসাতেই অর্থ লাভ সম্ভব।

৪. এই ভদ্রলোকের ব্যবসা বিনিয়োগ না করার চতুর্থ কারণটি হল ইনি দলের সবচেয়ে স্মার্ট সদস্য হতে চেয়েছিলেন। এর মধ্যে তির অহংকার বোধ ছিল। আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘যদি তুমি দলের নেতা ও সবচেয়ে স্মার্ট, কর্মপটু মানুষটি। যেমন, আপনি চিকিৎসার জন্য নিশ্চয়ই ডাক্তার বা ডেন্টিস্টের কাছে যাবেন, রিসেপশনিস্টের কাছে নয়।

বি কোয়ান্ট্রান্ট ব্যবসা নেতৃত্বের ক্ষমতা বিশেষ প্রয়োজন, কারণ বি-কে সবসময় নিজের তুলনায় আরও স্মার্ট, সুদক্ষ, আরও যোগ্য মানুষের সম্মুখীন হতে হয়। যেমন, আমার ধনবান বাবার কোনোরকম প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা বা যোগ্যতা ছিল না, কাজের সুত্রে তাকে ব্যাঙ্কার, উকিল, একাউন্ট্যান্ট, ইনভেস্টমেন্ট উপদেষ্টা প্রমুখ সকলের সঙ্গে কাজ করতে হয়। এদের মধ্যে অনেকের কাছে স্নাতকোত্তর ডিগ্রি ছিল, অনেকের কাছে বিশ্ববিদ্যালয়ের সর্বোচ্চ উপাধি অর্থাৎ ডক্টরেটও ছিল। অর্থাৎ কর্মসূত্রে তাকে নিজের তুলনায় অনেক বেশি শিক্ষকতা, পেশাদার বিশেষজ্ঞদের পথ দেখাতে, পরিচালনা করতে হয়। ব্যবসায় অর্থসংগ্রহের জন্য নিজের তুলনায় অনেক বেশি বিত্তবান মানুষের সঙ্গে কাজ করতে হতো।

অনেক ক্ষেত্রেই, এস কোয়ান্ট্রান্টভূক্ত মানুষকে শুধুই নিজের মক্কেল সহকর্মী যেমন সমপেশাগত ডাক্তার ও উকিল এবং নিম্নপদস্থদের সঙ্গে কাজ করতে হয়। বি কোয়ান্ট্রান্টে যাওয়ার জন্য অসাধারণ নেতৃত্বের ক্ষমতার প্রয়োজন হয়।

তার জন্য নেতৃত্বের যোগ্যতা বাধ্যতামূলক ছিল না

একদিন ঐ বন্ধুর বন্ধু আমায় ফোন করলেন, জিজ্ঞাসা করলেন আমি কেন তার ব্যবসায় বিনিয়োগ করছি না। আগে আপনাদের যে চারটে কারণ জানিয়েছি সেগুলো বললাম। দুঃখিত ভদ্রলোক নিজের আত্মরক্ষায় বলে উঠলেন, ‘আমি বিশ্বের সবচেয়ে সেরা ট্রেনিং পেয়েছি। আমি যে রান্নার স্কুলে

পড়েছি সব শেফ-রা সেই সুবিখ্যাত স্কুলে পড়ার স্বপ্ন দেখে। শুধু রান্নাঘর নয়, রেস্টোরাঁ পরিচালনার ব্যাপারেও আমার প্রচুর অভিজ্ঞতা আছে। আপনি কি করে বলছেন যে, আমার মধ্যে নেতৃত্বের ক্ষমতা নেই?’

ধৈর্যসহকারে ভদ্রলোককে বোঝালাম -অর্থ, আত্মপ্রত্যয় ও নেতৃত্ব এই তিনটির একান্ত প্রয়োজন। কিছুটা বুঝলেন... অনেকটাই বোধহয় বুঝলেন না। যখন আমি তাকে ব্যবসা শেখা ও নেতৃত্বের ক্ষমতার বিকাশের জন্য নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিতে যোগ দেওয়ার পরামর্শ দিলাম, ভদ্রলোক চটে উঠলেন, ‘আমি করছি রেস্টোরাঁর ব্যবসা। আর আমার কোনও ব্যবসা শেখা বা নেতৃত্বের বিকাশের প্রয়োজন নেই মশাই।’ বুঝলাম এই ভদ্রলোকের জন্য আজীবন ব্যবসা শেখা বা নেতৃত্বের ক্ষমতার ক্রমাগত বিকাশ-কোনটাই বাধ্যতামূলক না।

বিশ্বের সর্বশ্রেষ্ঠ প্রশিক্ষণ

এই বইয়ের প্রারম্ভেই বলেছি, আমি কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার এক অমূল্য উপযোগিতা পেয়েছি-এর জীবন পরিবর্তনকারী ব্যবসা শেখানো। এছাড়াও আমি বিশ্বের কয়েকটি সর্বশ্রেষ্ঠ ব্যবসা নেতৃত্ব বিকাশের কর্মসূচির খোঁজ পাই। আমার মনে হয়, এই কর্মসূচির উপযোগিতা দুপ্রাপ্য।

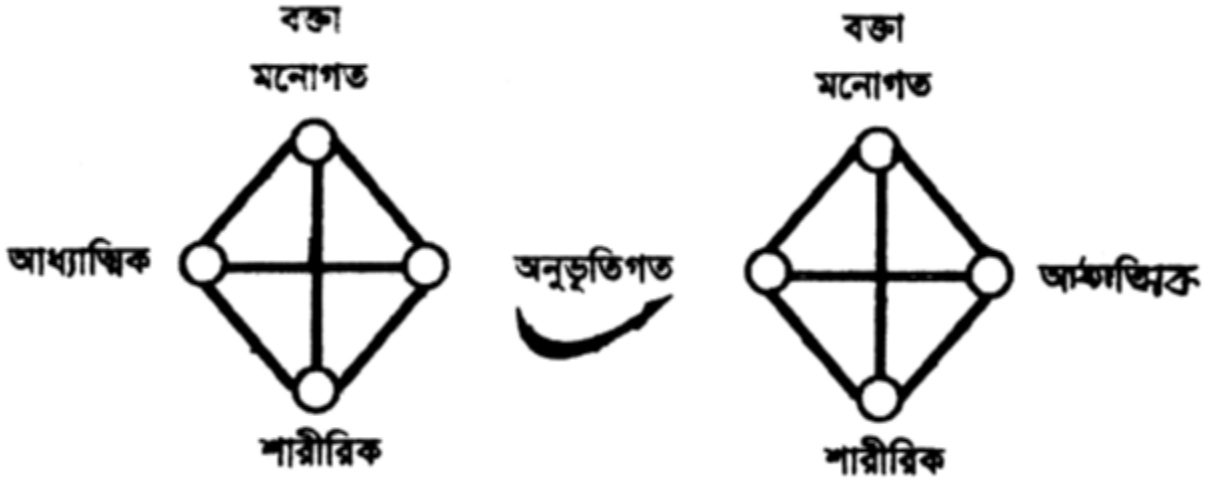
গবেষণা শুরু করা ও এই ইন্ডাস্ট্রি সম্বন্ধে আমার ভুল-ভ্রান্তি দূর হওয়ার পর অনেক সফল উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীদের সংস্পর্শে এসেছি, যারা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা থেকে ব্যবসা-শিক্ষা পেয়েছে। সম্প্রতি এক তরুণের সঙ্গে দেখা হয়, ইনি কম্পিউটার ব্যবসা করে কয়েক হাজার মিলিয়ন ডলার আয় করেছেন। ইনি বলেছিলেন, ‘বহু বছর যাবৎ আমি একটা সাধারণ কম্পিউটার প্রোগ্রামের কাজ করছি। একদিন এক বন্ধু আমাকে একটা মিটিংয়ে টেনে নিয়ে যায়, আমিও তার নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় অন্তর্ভুক্ত হয়ে যাই। এরপর বেশ কয়েক বছর আমি মিটিং ও জনসমাবেশে উপস্থিত থেকেছি, বই পত্র পড়েছি, টেপ শুনেছি। সে সময়কার হাজার হাজার টেপ ও বই এখনও আমার কাছে আছে। শুধু যে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সফল হয়েছে তাই নয়, যা শিখেছি তার ফলে প্রোগ্রামিং-এর কাজ ছেড়ে আমি নিজের কম্পিউটার ব্যবসার অংশীদারি সর্বসাধারণের জন্য খুলে দিয়ে লক্ষ লক্ষ ডলার উপার্জন করি। এসব কিছুই সম্ভব হতো না, যদি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি থেকে যথার্থ ট্রেনিং না পেতাম। আমি এদের কাছে পৃথিবীর সবচেয়ে সেরা ব্যবসা ও নেতৃত্ব বিকাশের প্রশিক্ষণ পেয়েছিলাম।’

পথ-প্রদর্শকরা আপনার অন্তরাত্মার সঙ্গে কথা বলেন

গবেষণা করার সময় আমি নানা মিটিংয়ে যাই, বহু বড় বড় সমাবেশে উপস্থিত থেকেছি। এসব অনুষ্ঠানে ব্যবসার সর্বশ্রেষ্ঠ নেতাদের বক্তৃতা শুনেছি... এরা নিজেদের বক্তৃতায় অন্যের জীবনের গুণগুলো অন্বেষণ করার ব্যাপারে অনুপ্রেরণা দিতেন। এরা যখন নিজেদের সহায় সম্বলহীন অবস্থা থেকে কল্পনাভীত বিত্তবান হয়ে ওঠার অবিশ্বাস্য কাহিনী শোনাতেন, আমি অনুভব করতাম আমার ধনবান বাবার কথা... নেতা হয়ে ওঠার কথা। আগেও আমার ধনবান বাবার মন্তব্য জানিয়েছি,

‘নেতার হাতেই সব অর্থ পৌঁছায়। যদি আরও অর্থলাভ করতে চাও, দলের নেতা হয়ে ওঠ।’ আমি বুঝেছি বিশ্বের সেরা নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির শিক্ষাসূচি মানুষকে আরও ভাল সেলসম্যান নয়... আরও সুদক্ষ নেতা করে তোলে।

লার্নিং পিরামিডের এই নকশায় দু’টি সম্পূর্ণ ভিন্ন সংযোগস্থাপনের ভঙ্গি লক্ষ্য করবেন :



ভয় ও লোভের আবেগতড়িত কথোপকথন

আজকাল বেশিরভাগ বক্তা, এমনকি তথাকথিত নেতারাও আবেগতড়িত কথাবার্তা বলেন। এরা প্রায়ই ভয় বা লোভের বশবর্তী হয়ে কথাবার্তা বলেন।

যারা আবেগে অনুপ্রাণিত হয়ে কথা বলেন তাদের মুখে এসব কথা শুনবেন :

ভাল নম্বর না পেলে ভাল চাকরি পাবে না।

সময়মত কাজে পৌঁছাতে না পারলে তোমায় বরখাস্ত করা হবে।

আমাকে মনোনীত করলে আমি আপনাদের সোশ্যাল সিকিউরিটির সুবিধাগুলো সুরক্ষিত রাখব।

বুঝে শুনে কাজ কর। অযথা ঝুঁকি নিতে যেও না।

আমার ব্যবসায় যোগ দাও, প্রচুর অর্থলাভ হবে।

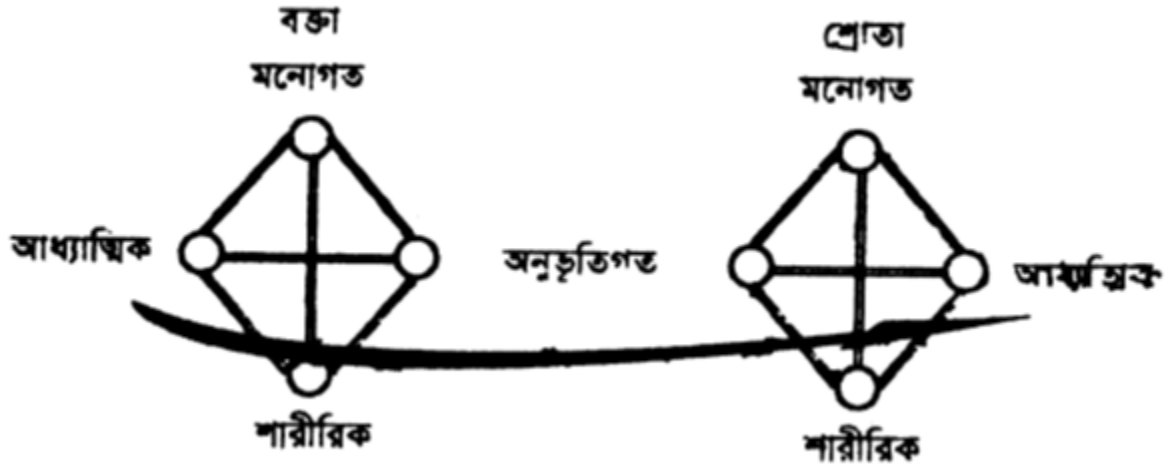
তোমাকে দ্রুত ধনী হয়ে উঠার উপায় শেখাতে পারি।

যা বলছি তা কর।

কোম্পানির এখন অবস্থা ভাল নয়। যদি চাকরি বাঁচাতে চাও, তাহলে বেতন বৃদ্ধির কথা বল না।

চাকরি ছাড়ার কথা একবারেই ভেব না। আমাদের মত বেতন আর কে দেবে তোমায়?

অবসরগ্রহণ করতে তোমার আর মোটে আট বছর বাকি। এখন গুগোল বাড়িয়ে লাভ নেই।



আত্মার সঙ্গে আত্মার কথোপকথন

পথ-প্রদর্শকের দায়িত্ব হল কতাবার্তার মাধ্যমে নিজের আত্মা থেকে অপরের অন্তরাত্মাকে স্পর্শ করা। আজকাল গুণ বিরল। তবে বিরল হলেও অসম্ভব নয়, তেমন বক্তার কথায় মনে প্রভাব পড়ে বৈকি... কারণ তাদের কথা আমাদের আত্মাকে স্পর্শ করে, তাদের কথা ইতিহাসের পাতায় স্বর্ণাক্ষরে লেখা থাকে।

যেসব কথা আমাদের স্পর্শ করেছে, ইতিহাসে অমর হয়েছে তা হয়ত সবার অল্পবিস্তর মনে আছে।

‘নির্ণয়ের সুসময় এসেছে, আমেরিকাবাসী স্বাধীন হবে না, দাস হয়ে থাকবে।’-জর্জ ওয়াশিংটন

‘আমায় স্বাধীনতা দাও, তা না হলে মৃত্যু দাও।’-প্যাট্রিক হেনরি

টেক্সাস যুদ্ধের মন্ত্র ‘রিমেমবার দ্যা অ্যালোমো’।

‘ফোর স্কোর এন্ড সেভেন ইয়ার্স অ্যাগো’।-আমেরিকার স্বাধীনতার অ্যাব্রাহাম লিংকনের সুবিখ্যাত বক্তৃতা এবং ‘শত্রুর সঙ্গে বন্ধুত্ব করে শত্রুদের নিপাত করছি, তাই না?’

‘অপরকে নিচু করতে হলে তোমাকেও নিচে নামতে হবে।’-বুকার টি. ওয়াশিংটন

‘দেশ তোমার জন্য কি করেছে সে প্রশ্ন করবেনা বরং...।’ জন কেনেডি ‘আমার স্বপ্ন...।’- মানি লুথার কিং

‘বিজয়ী হওয়ার অভ্যাসমাত্র। দুর্ভাগ্যের বিষয়, হেরে যাওয়াও তাই, ভিন্স লম্বার্ডি

‘স্বাধীনতায় আমাদের ব্যক্তিগত বিশ্বাসই একমাত্র আমাদের স্বাধীনতা বজায় রাখতে পারে’-ডওয়াইট আইসেনহাওয়ার।

‘কাপুরুষের নৈতিকতাবোধ থাকে না।’-গান্ধী

‘এত নম্র হচ্ছি কেন, তুমি তেমন মহান নও’-গোল্ডমেয়ার

‘শক্তিশালী হওয়া মহীয়সী নারীর মত। যদি সকলকে তা জানাতে হয়, তাহলে আপনি তা না।’-মার্গারেট থ্যাচার

‘যা করা তোমার পক্ষে সম্ভব নয়, তা যেন তোমার সম্ভব কাজগুলোর পথে বাঁধা না হয়।’-জন উডেন

‘সেই আমার সবচেয়ে প্রিয় বন্ধু যে আমার সেরা গুণগুলো বের করে আনতে পারে।’-হেনরি ফোর্ড

‘সফল মানুষ না, নীতিবান মানুষ হওয়ার চেষ্টা কর।’-অ্যালবার্ট আইনস্টাইন

প্রচুর বিত্বান করে তোলাই নয়, বেশ কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা মানুষের নীতিবোধ জাগিয়ে তোলায় সচেষ্ট। তাই আমার মনে হয় এই ইনডাস্ট্রির কয়েকটি কোম্পানি সত্যি অসাধারণ।

ধনী হওয়ার বিজ্ঞান

রবার্ট কিয়োসাকির মতে ধনী হওয়ার জন্য শুধু কোম্পানি দিলেই হবে না, বরং মার্কেটিং বিষয়ে দক্ষতার পাশাপাশি বাজারে অন্যসব কোম্পানির পণ্য ও বাজার সম্পর্কে সচেতন হওয়া আবশ্যিক। ২০০৮ সালের সেপ্টেম্বর মাসে লেহম্যান ব্রাদার্স বন্ধ করে দিতে বাধ্য হয় কর্তৃপক্ষ। সেটার বয়স হয়েছিল তখন ১৫৮ বছর। ১৯৩০ সালের মহামন্দার সময় টিকে থাকতে পারলেও আধুনিক অর্থনৈতিক সঙ্কটের প্রথম ১৩ মাসের ধকল সহিতে না পেরে প্রতিষ্ঠানটি দেউলিয়া হয়ে যায়। সেটা ছিল আমেরিকার বিপর্যয়কর অর্থনৈতিক খাতের কয়েক মাসের মধ্যকার উল্লেখযোগ্য সিরিজ পতনের একটি। সরকার ফ্যানি মারে ও ফ্রেডি ম্যাকের (Fannie Mae ও Freddie Mac) দায়িত্ব নেয়। আর্থিক সহায়তা দিয়ে এআইজিকে উদ্ধার করা হয়। ওয়াশিংটন মিউচুয়ালকে অধিগ্রহণ করে এফডিআইসি। ওয়াচোভিয়া (Wachovia) বিক্রি হয়ে যায়।

জেমস কলিনসের হাউ দ্য মাইটি ফল-এ এ জাতীয় পতন নিয়ে আলোচনা করা হয়। পতনের সময় কোম্পানিগুলোর যে সব স্তর অতিক্রম করার অভিজ্ঞতা হয়, তা-ও বর্ণনা করা হয়। কলিনস বলেন, সফল কোম্পানিগুলো একেক সময় খুব বেশি উদ্ধত হয়ে ওঠে এবং ভাবে তারা অনেক কিছুই করতে পারে (স্তর ১), এবং আগ্রাসী বিকাশের দিকে ধাবিত হয় (স্তর ২)। ব্যর্থতার প্রথম সতর্ক সংকেত দেখতে পেলে তা না দেখার ভান করে (স্তর ৩), যতক্ষণ পর্যন্ত না পতনের বিষয়টা সাধারণ মানুষের মধ্যে জানাজানি হয়ে যায় (স্তর ৪)। তারপরও যদি তারা সংস্কার না করে (স্তর ৫), তাহলে তাদের শেষ পরিণতি হয় দেউলিয়াত্ব (স্তর ৬)। এইসব স্তরে দেখা যায় আগ্রাসী আচরণ ও বাস্তবতার নিরিখে আগে থেকে নিজেদের লক্ষ্য ঠিক করার ক্ষেত্রে ব্যত্যয় থাকার কারণে পতনের ড্রিগারে চাপ পড়ে যায়। কোম্পানি একেক সময় তাড়াতাড়ি বেড়ে ওঠার ব্যগ্রতার কারণে ঝুঁকির কথা না ভেবে একচোখা কাজ করে।

২০০৯ সালের সেপ্টেম্বরে, লেম্যান ব্রাদার্সের পতনের এক বছর পর এক সময়কার বিশ্বসেরা ধনী ওয়ারেন বাফেট ও লুই গাস্টনারসহ ২৮ জন বিশিষ্ট ব্যক্তিত্ব দ্য অ্যাসপেন ইন্সটিটিউটের সাথে এক যৌথ বিবৃতিতে স্বাক্ষর করেন যাতে পুঁজি বাজারে শর্ট-টার্মইজমের সমাপ্তি ঘটিয়ে শেয়ার হোল্ডার ও সমাজের জন্য লং-টাইম নীতি লালন-পালনের মূল্যবোধ সৃষ্টির তাগিদ দেয়া হয়। তাতে স্বীকার করা হয় শর্ট-টার্মইজম ঝুঁকিপূর্ণ, তাতে অর্থনীতিতে ধস নামতে পারে। বিবৃতিদাতারা একমত হন দীর্ঘ সময় ধরে চালিত পুঁজিবাদই কেবল উল্লেখযোগ্য অবদান রাখতে পারে। অতএব তারা পুঁজি বিনিয়োগের ক্ষেত্রে শেয়ার হোল্ডারদের আরও ধৈর্যশীল হতে উৎসাহ দেন।

শেয়ার হোল্ডারদের এই শর্ট-টার্ম ব্যবস্থাপনা সরকারেরও চোখে পড়ে যায়। ব্রিটেনের ফিন্যান্সিয়াল সার্ভিসেসের সেক্রেটারি, লর্ড মাইনার্স সম্প্রতি একটি দুই-স্তর বিশিষ্ট এক শেয়ার হোল্ডিং কার্তামোর প্রস্তাব করেছেন, যার পক্ষে নিজেদের কোম্পানির কৌশলগত দিক নির্ধারণের উদ্দেশ্যে লং-টার্ম শেয়ার হোল্ডাররা বেশি ভোট দিয়েছেন শর্ট-টার্ম শেয়ার হোল্ডারদের চেয়ে। এই ব্যবস্থার অধীনে শর্ট-টার্ম শেয়ার হোল্ডারদের ভোটদানের ক্ষমতা সীমাবদ্ধ করা হয়েছে। এখনও যদিও সে প্রস্তাব নিয়ে বিতর্ক চলছে, তারপরও অনেকের বিশ্বাস পরিবার-চালিত ব্যবসার প্রতিষ্ঠানের মাঝে জন্ম নেয়া এই ব্যবস্থা কোম্পানিগুলোকে সহায়তা করবে শর্ট-টার্ম সিদ্ধান্ত গ্রহণ থেকে বিরত রাখবে।

আলফ্রেড রাপাপোর্টের মতে শেয়ার হোল্ডারদের প্রত্যাশা পূরণে স্বল্প সময়ে অর্জিত লাভ তাদের মূল্যবোধ ধ্বংস করে। রাপাপোর্ট দেখেছেন বেশিরভাগ কোম্পানি শেয়ার হোল্ডারদের প্রত্যাশা পূরণে স্বল্প মেয়াদী নীতি অনুসরণ করে, এমনকি মূল্যবান লং-টার্ম বিনিয়োগের ক্ষেত্রেও। শেয়ার হোল্ডারদের অবশ্যই মৌলিক অবস্থানে ফিরে যেতে হবে এবং অনুধাবন করতে হবে যে একটি কোম্পানির মূল্যবোধ বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই হয় তার দীর্ঘ-মেয়াদী ভবিষ্যৎ নগদ টাকার প্রবাহ থেকে উৎসারিত এবং ভবিষ্যৎ রূপকল্পই কোম্পানির উল্লেখযোগ্য কাজকে চিহ্নিত করে।

একটি কোম্পানির শেয়ার হোল্ডারদের সংজ্ঞা নির্ভর করে সেই কোম্পানির উন্নতির ধারার ওপর। কোটলার, কার্তাজায়া আর ইয়াং তাদের হিসেবে ‘অ্যাট্রাকটিভ ইনভেস্টর্স’ বা আকর্ষণীয় বিনিয়োগকারী হিসেবে চিহ্নিত হয়ে আছে কোম্পানির অগ্রগতির সাথে তাল মিলিয়ে শেয়ার

হোল্ডারদের প্রকৃতিতে পরিবর্তন ঘটানোর ক্ষেত্রে। একদম শুরুর দিকে চলে অভ্যন্তরীণ অর্থনৈতিক সমস্যার সাথে লড়াই, পিছুটান। সেসব প্রতিকূলতা কাটিয়ে কয়েক বছর পেরিয়ে আসা সম্ভব হলে তারা এমনকি দেবতাদেরকেও আকর্ষণ করতে পারে-প্রথমদিকের একক বিনিয়োগকারী যারা নিজেদের পকেটের টাকা খাটিয়েছে ভবিষ্যতের বড় লাভের আশায় অথবা শিল্পোদ্যোগকে সমর্থন করে আত্মতৃপ্তি অর্জন করতে।

পরে এসব কোম্পানি প্রাইভেট শেয়ার, উদ্যোগী পুঁজিপতি, ইনভেস্টমেন্ট ম্যানেজমেন্টে অভিজ্ঞ একদল মানুষ আর পুঁজি আকর্ষণের চেষ্টা করে যার সাহায্যে আইপিও বা ইনিশিয়াল পাবলিক অফারিংয়ের (IPO) আয়োজন করা যাবে। কোম্পানি আইপিওর মাধ্যমে শেয়ার ইস্যু করে যেগুলো সাধারণ মানুষের মধ্যে বিক্রি করা হয়। এতে আরও বেশি বেশি পুঁজি বিনিয়োগকারী আকৃষ্ট হয়। শেয়ার হোল্ডারদের কোম্পানিতে একটা ইকুইটি স্টেক (পণ বা বাজি) থাকবে। কোম্পানি বন্ড ইস্যু করার মাধ্যমে টাকা সংগ্রহ করতে পারে। যার মাধ্যমে শেয়ার হোল্ডাররা নিয়মিতভাবে লাভ পাবে এবং শেয়ার ম্যাচিউরিটির সময় রিপেমেন্টে পাবে। এ কাজে কর্পোরেশনগুলোকে টাকা জোগানোর জন্য বাড়তি সূত্র হিসেবে আছে ব্যাংক ও অন্যান্য টাকা লগ্নিকারী প্রতিষ্ঠান। কোম্পানিগুলোকে বুঝতে হবে যে তাদের আর্থিক শেয়ার হোল্ডারদেরকে সন্তুষ্ট রাখতে কী করতে হবে।

নতুন এক ধারণার উদ্ভব হচ্ছে- ম্যানেজমেন্টের কাজ শেয়ার হোল্ডারদের তুলনায় আরও বেশি প্রতিদান আয় করতে হবে। স্মার্ট কোম্পানি এ ক্ষেত্রে সকল শেয়ার হোল্ডার, ভোক্তা, নিয়োগকর্তা, চ্যানেল পার্টনার, সরকার, ননপ্রফিটস এবং সর্বোপরি সাধারণ মানুষের ওপর নজর রাখবে; কেবল শেয়ার হোল্ডারদের ওপরেই নয়। একটি সফল কোম্পানি কখনও নিজের একক চেষ্টায় সফল হয় না। সফল হয় শেয়ার হোল্ডারদের নিয়ে একটা উঁচু মানের নেটওয়ার্ক সাফল্যের সাথে গঠন করতে পেরেছে বলে। অতএব শেয়ার হোল্ডারদের সন্তুষ্ট রাখতে হবে। তাদেরকে বুঝতে দিতে হবে যে তারা সবাই বিনিয়োগ করে লাভবান হয়েছে। ফল হবে; শর্ট-টার্ম বা স্বল্প সময়ে সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনের দিকে দৃষ্টি থাকলেও প্রায় সময়ই কোম্পানি দীর্ঘমেয়াদী মুনাফার পথেই এগিয়ে যাবে।

কলিনস আর পোরাসের মতো আমরাও বিশ্বাস করি কর্পোরেট ভিশন বা রূপকল্প হচ্ছে কর্পোরেট মিশন ও কোম্পানির ভবিষ্যৎ রূপকল্পের মূল্যবোধের ফলাফল। ভবিষ্যতের মানসিক মডেলই হচ্ছে কর্পোরেট ভিশন।

আমাদের বিশ্বাস কর্পোরেশনের সবচেয়ে শক্তিশালী ভবিষ্যৎ প্রবণতা হচ্ছে সাসটেইন্যাবিলিটি বা টিকে থাকতে পারা; বিশেষ করে ক্যাপিটাল মার্কেটে। কর্পোরেশনগুলোর জন্য এটাই হচ্ছে বড় চ্যালেঞ্জ, কেননা এর ওপরই নির্ভর করে তাদের ভবিষ্যৎ শেয়ার হোল্ডার সৃষ্টির কার্যক্রম। কিন্তু তারও দু'টো সংজ্ঞা আছে। কানরেথারের মতে, কোম্পানিগুলোর দৃষ্টিতে সাসটেইন্যাবিলিটি হচ্ছে ব্যবসায় দীর্ঘ সময়ের জন্য টিকে থাকার মন্ত্র। অন্যদিকে সমাজ সেটাকে দেখে পরিবেশ ও সমাজ কল্যাণের দীর্ঘমেয়াদী রক্ষাকবচ হিসেবে।

সাম্প্রতিক কমোডিটাইজড বা পণ্যদ্রব্যায়িত বিশ্বে প্রতিযোগিতামূলক নতুন অ্যাডভান্টেজ বা অগ্রগাম্যতা অর্জনের সন্ধানে থাকা কোম্পানিগুলো সেরকম সহযোগিতা অর্জনের সুযোগের ব্যাপারে সচেতন হয়ে উঠতে শুরু করেছে। আমরা সাম্প্রতিক বছরগুলোতে এ সম্পর্কিত দু'টো খুব গুরুত্বপূর্ণ উন্নয়নের কথা বর্ণনা করব। সেগুলো হচ্ছে বাজার পোলারাইজেশন ও অপ্রতুল সম্পদ-যেগুলো আমাদেরকে সিদ্ধান্তের দিকে নিয়ে যাবে।

১৯৯০-এর দশকের শেষদিক থেকে যদি বড় ধরনের কোনো প্রবণতা ব্যবসায়ী সম্প্রদায়কে অস্বস্তিতে ফেলে থাকে, তাহলে সেটা হচ্ছে বাজার মেরুকরণ। ওই সময় ওপরের ও নিচের বাজার ক্রমাগতভাবে মেরুকরণ করা শুরু হয় এবং মাঝের বাজার অদৃশ্য হয়ে যেতে থাকে। ট্রেজার হান্ট বইয়ে সিলভারস্টাইন ও ব্যাটম্যান জানান, তাঁদের জরীপে মাঝের বাজারের ভোক্তা

পাওয়া গেছে যারা ৫০ হাজার ডলার থেকে দেড় লক্ষ ডলার রোজগার করে থাকে। নিজেদের সখ পূরণের জন্য তারা হয় সাধের মধ্যে থাকা বিলাসিতা খোঁজে, অথবা দরদাম করে জিনিসপত্র কেনে, অথবা দুটোই করে। গবেষকদ্বয় হিসেব কষে দেখেছেন ২০০৬ সালে আমেরিকার ট্রেডিং আপ-এর আকার ছিল ৫০০ বিলিয়ন ডলারের মত। অন্যদিকে ট্রেডিং ডাউনের আকার ছিল ১ ট্রিলিয়ন ডলারের মত। জাপান ও জার্মানিতেও একই ধারা লক্ষ করেছেন তাঁরা। কাদসেন, রান্ডেল ও রুহলমের বাছাই করা ইউরোপ, উত্তর আমেরিকাসহ অন্য কয়েকটি দেশের ২৫ টি কারখানা ও উৎপাদনের ক্যাটাগরিতেও একই ধারা দেখা গেছে। তারা লক্ষ করেছেন, ১৯৯৯ সাল থেকে ২০০৪ সাল পর্যন্ত মাঝের বাজারের উৎপাদিত পণ্যের রাজস্বের প্রতি বছরের প্রবৃদ্ধি ছিল ৬ শতাংশ।

বাজার কাঠামো আর প্রতিযোগিতা কিভাবে কাজ করে, সেসবের সঙ্গে এর গুরুত্বপূর্ণ সংযোগ আছে। কোম্পানিগুলোকে হয় টপ-এন্ড বাজার, নয়তো লো- এন্ড বাজার অনুসরণ করতে হবে। দু'টোর যেটাই করা হোক না কেন, সামাজিক ও পরিবেশগত যে সমস্ত অপরিহার্য বিধি-বিধান আছে, তা এড়িয়ে চলতে পারবে না তারা। কারণ সামাজিক ও পরিবেশগত পরিস্থিতি লো-এন্ড বাজারের ওপর প্রচণ্ড প্রভাব ফেলে। পরে তা টপ-এন্ড বাজারের বিবেচ্য বিষয়েও পরিণত হয়।

আমরা বলি টপ-এন্ড বাজার পূর্ণতাপ্রাপ্ত হচ্ছে এবং হাই-এন্ড ভোক্তারাও কার পণ্য কতটা টেকসই সে সম্পর্কে সচেতন হতে শুরু করেছে। যখন পণ্য বাজারজাতকারীরা টপ-এন্ড পণ্যসামগ্রী নিয়ে বাজারে প্রবেশ করার সিদ্ধান্ত নেবে, তখন নিজেদের পণ্যের টেকসই হওয়ার বিষয়টিকেও গুরুত্ব দিয়েই বিবেচনা করবে। আমাদেরকে ভোক্তার হৃদয় স্পর্শ করতে হবে টেকসই ব্যবসায়িক মডেল বাজারে আনার মাধ্যমে। প্রথম দিকে এ ধরনের কাজে নজির প্রতিষ্ঠা করে হোল ফুডস (Whole Foods), প্যান্টাগোনিয়া (Pantagonia) ও হেরম্যান মিলার (Herman Miller) নামের তিনটি প্রতিষ্ঠান। তারা পণ্যের দাম নিত বেশি, কিন্তু তারপরও ভোক্তারা তাদের কাছ থেকেই জিনিসপত্র কিনত। তারা বরং আরও উন্নত মানের জিনিস দেয়া সম্ভব হলে আরও বেশি দিতেও প্রস্তুত থাকত।

অন্যদিকে বটম এন্ডেও অনেক বড় আকারের ভোক্তা গোষ্ঠী ছিল। সেটা হচ্ছে ভবিষ্যতে যেখান থেকে উঁচু প্রবৃদ্ধি অর্জিত হবে। কিছু কিছু বিশেষজ্ঞের মতে গরীবরা হলো নতুন বাজারের প্রাণ

স্পন্দন। সি. কে প্রহ্লাদ ও স্টুয়ার্ট হার্টের মতো প্রতিষ্ঠানগুলো হচ্ছে সবচেয়ে উল্লেখযোগ্য ব্যবসায়ীক চিন্তাবিদ যারা বাজার পিরামিডের গোড়ার দিকের সম্ভাবনাময় ভবিষ্যতের দিকে নজর রাখেন। প্রহ্লাদের দ্য ফরচুন আট দ্য বটম অব দ্য পিরামিড এবং হার্ট-এর ক্যাপিটালইজম অ্যাট দ্য ক্রসরোডস দরিদ্র জনগোষ্ঠীকে ক্রমবর্ধমান ভোক্তা ও উদ্ভাবনের উল্লেখযোগ্য গবেষণা কেন্দ্র হিসেবে সনাক্ত করেছে। ক্লেটন ক্রিস্টেনসেনের মত হচ্ছে সংহতি নষ্ট করা প্রযুক্তি স্বাভাবিকভাবে জন্ম নেয় দরিদ্র সমাজের সমস্যা সমাধানে। ভারত গরীবদের ক্রয়সাধ্য বেশ কিছু পণ্য নির্মাণের ক্ষেত্রে বাধাবিপত্তি কাটিয়ে উঠেছে। ফিলিপ কটলার ও ন্যাশি লি তাদের আপ অ্যান্ড আউট অব পভার্টি বইয়ে দেখিয়েছেন সোশ্যাল মার্কেটিং বা সামাজিক বাজারজাতকরণ মানুষকে দারিদ্র্যমুক্ত করতে ব্যবহার করা যায়।

গরীব জনগোষ্ঠী কিছু কিছু পণ্যের জন্য অতীতে লালায়িত থাকলেও পেত না। সেটা যে কেবল তাদের আয়ের সীমাবদ্ধতার জন্য, তা কিন্তু নয়। জোগাড় করার সমস্যাও ছিল তার অন্যতম। এ ধরনের ক্রেতা ধরা যে সব কোম্পানির লক্ষ্য থাকবে, তাদের উচিত হবে এসব সমস্যার সমাধান খুঁজে বের করে ক্রয়ের পথের বাধাসমূহ দূর করা।

২০০৮ সালের নোবেল পুরস্কার বিজয়ী বাংলাদেশের মুহাম্মদ ইউনুস দেখিয়ে দিয়েছেন ব্যাংক কীভাবে ক্ষুদ্রঋণ বিতরণ করে দরিদ্রদের আয় বাড়াতে সাহায্য করতে পারে। বড় বড় কোম্পানি যেমন কোকা-কোলা, ইউনিলিভার ও অন্যান্য কোম্পানি দেখিয়ে দিয়েছে তাদের উৎপাদিত পণ্য কিভাবে দূর-দূরান্তের বিচ্ছিন্ন পল্লী অঞ্চলেও সাফল্যের সঙ্গে বাজারজাত করা যায়। এসব সমাধান নিজেদের অর্থনৈতিক উন্নতি সাধনে এবং দরিদ্র জনগোষ্ঠীর আরও বেশি বেশি সেবা দেয়ার ক্ষেত্রে কোম্পানিগুলোকে সাহায্য করবে।

সীমিত সম্পদ

ব্যবসায়ে টিকে থাকার ধারণা ছিল গত কয়েক দশকের মূল বিষয়। ১৯৮০-এর দশকে ম্যানুফ্যাকচারিং বা প্রস্তুতকারী ক্ষেত্র যখন দিন দিন বিস্তার লাভ করছে, তখন সবার নজর ছিল এর ফলে কারখানার গ্যাস প্রভৃতির নিঃসরণ রোধ করা ও তার ক্ষয়ক্ষতি সীমিত রাখার দিকে। ১৯৯০-এর দশকে যখন ভোক্তা-কেন্দ্রিক চর্চা বাড়তে শুরু করে, তখন বিষয় ছিল পণ্য পরিবেশন করা। কোম্পানিগুলো সেসব পণ্যই প্রস্তুত করত যেগুলো ছিল পরিবেশবান্ধব।

বর্তমানে পৃথিবীর প্রাকৃতিক সম্পদের পরিমাণ সীমিত হয়ে আসছে এবং প্রবৃদ্ধির ক্ষেত্রে হয়ত বেশিদিন তা সমর্থন জোগাতে পারবে না। বিশেষ বিশেষ সম্পদের মূল্য দিন দিন বাড়ছে এবং তা উৎপাদনকারী কোম্পানিগুলোর তথা ভোক্তাদের জন্য বোঝা হয়ে উঠছে। এ ক্ষেত্রে পরিবেশগত চ্যালেঞ্জ মোকাবেলায় কোম্পানিগুলোর উচিত প্রাকৃতিক সম্পদ ও জ্বালানীর মজুদে যাতে টান না পড়ে সে ব্যবস্থা করা, যাতে পরিবেশগত চ্যালেঞ্জ মোকাবিলা করা যায়। যারা সম্পদের ঘাটতি সত্ত্বেও কাজ চালিয়ে নিতে পারে, তারাই শেষ পর্যন্ত লাভবান হবে। অব্যাহতভাবে প্রাকৃতিক সম্পদের সরবরাহ প্রাপ্তি ক্রমেই শক্তিশালী প্রতিযোগিতামূলক অ্যাডভান্টেজে পরিণত হচ্ছে।

হোল ফুডসের মতো কোম্পানি যে শেষ পর্যন্ত প্রকৃতির ওপর নির্ভর করে টিকে থাকার আইডিয়াকে ধারণ করেছে, তা অস্বাভাবিক কিছু নয়। কেননা হোল ফুডস প্রাকৃতিক ও জৈব পণ্য বাজারজাত করার জন্য বিখ্যাত। কিন্তু যখন ওয়াল-মার্টের মতো বিশাল কোম্পানি ২০০৬ সালে ঘোষণা করে তারাও হোল ফুডসের পথ অনুসরণ করতে যাচ্ছে, তখন আমরা বুঝতে পারি যে ব্যবসার জগতে আগের সেই সুবাতাস আর নেই। ওয়াল-মার্ট অঙ্গীকার করে নিজের উৎপাদনশীলতার উন্নতি ঘটাবে। এছাড়া তারা আরও যে অঙ্গীকার করে, তা হলো আরও বেশি উন্নত সূত্র থেকে পণ্য কিনবে। এটা হচ্ছে একটা সংকেত যে মানসম্মত পণ্য সরবরাহ না করায় বাজারজাতকারীদেরকে চড়া মূল্য দিতে হচ্ছে। এ থেকে রেহাই পাওয়ার একমাত্র উপায় হচ্ছে সবুজের ওপর নির্ভরশীল হওয়া। এটা আরও এক ধরনের সংকেত দেয় যে মানসম্মত পণ্য সরবরাহের চেইন খুব শিগগিরই করপোরেশনগুলোর জন্য বড় একটা ইস্যু হয়ে উঠবে।

২০০৭ সালে শান্তিতে নোবেল পুরস্কার অর্জন করেন আমেরিকার এক সময়কার ভাইস প্রেসিডেন্ট আল গোর। তিনি গ্লোবাল ওয়ার্মিং বা বৈশ্বিক উষ্ণায়নের ওপর অ্যান ইনকনভেনিয়েন্ট টুথ নামে একটা ছবি তৈরি করেছিলেন এবং সে ছবি দু'টো অস্কার পুরস্কারও জিতে নিয়েছিল। ছবিটিতে ব্যাখ্যা দ্বারা বোঝানোর চেষ্টা করা হয়েছে যে পৃথিবীর বহন ক্ষমতার মাত্রা কত, এবং তা ব্যবসায়িক জগতকে কি উল্লেখযোগ্য পরিমাণে সঙ্কুচিত করে আনছে। আল গোর তাঁর ছবির মাধ্যমে বোঝাতে চেয়েছেন বিশ্বের অর্থনৈতিক সঙ্কট ব্যবসায়ীদের ঘুম ভাঙিয়ে দিয়েছে এবং সতর্ক করে দিয়েছে যে আগামী ২৫ বছরের মধ্যে ব্যবসার ধরণ বদলে যাবে পারিপার্শ্বিকতার মানকে কেন্দ্র করে।

দারিদ্র্য দূর হওয়ার বিষয়টির অগ্রগতিও সেটাই নিশ্চিত করবে। মান বজায় রাখার উভয় সঙ্কটকে কেউ মূল্যায়ন করতে পারে এভাবে: দারিদ্র্য দূর হওয়া উচিত সীমিত সম্পদের মাধ্যমে। যখন আগ্রাসী অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির মাধ্যমে দারিদ্র্য দূর করার পদক্ষেপ নেয়া হয়, তখন উন্নয়নশীল দেশগুলোর সরকার প্রায় সময়ই পরিবেশ সংরক্ষণের বিষয়টিকে অগ্রাহ্য করে। তাছাড়া গরীব মানুষদেরকে তারা বাধ্য করা হয় সীমিত প্রাকৃতিক সম্পদ- নির্মল পানি ও বাতাস, এবং চাষযোগ্য উর্বর জমি তাদের হাতে তুলে দিতে।

এ অবস্থা পরিবেশের আরও বিপর্যয় ঘটাবে এবং গরীব জনগোষ্ঠীর বেঁচে থাকার পরিবেশকে অসহনীয় করে তুলবে। এসব সমস্যার সমাধান হচ্ছে পরিবেশ-বান্ধব উদ্ভাবন যেগুলো করবে দারিদ্র্য কবলিত অঞ্চলের সামাজিক শিল্পদ্যোক্তারা। বিষয়টি নিয়ে আমরা অধ্যায় ৮-এ আলোচনা করব।

মান বজায় রাখা ও অংশীদার ভ্যালু

দুটি ধারা মেরুকরণ ও সম্পদের দুপ্রাপ্যতা, মান বজায় রাখার আন্দোলনকে জোরদার করবে। কোম্পানিগুলো একটা বিষয়ে সচেতন হয়ে উঠছে যে, যদি তারা মান বজায় রাখার প্রশ্নে আপোষহীন হয়, তাল মিলিয়ে চলে, তাহলে বাজার ধরে রাখার প্রতিযোগিতার সুযোগ তারা পাবে।

জিই কোম্পানি বোঝে কেবল মূল্যবোধ-চালিত ব্যবসাই সুফল বয়ে আনে না। কোম্পানির সিইও জেফ ইমেল্ট জানেন, নিত্য পরিবর্তনশীল ব্যবসায়িক পরিবেশের সঙ্গে তাল মিলিয়ে চলতে পণ্যের মান বজায় রাখাটা একেবারেই অপরিহার্য। তিনি বোঝেন পূর্ণতাপ্রাপ্ত বাজার ও উল্লয়নশীল বাজারের মধ্যে একটা ফাঁক আছে এবং সেই ফাঁকের ব্যবধান কমিয়ে আনতে পারলে তা জিই-র জন্য ব্যবসার ভালো সুযোগ বয়ে আনবে। তিনি বলেন, সম্পদের দুপ্রাপ্যতা কোম্পানিগুলোকে বাধ্য করছে নতুন কিছু উদ্ভাবনের মাধ্যমে সমস্যার সমাধান করতে। জিই সেই সমাধান প্রক্রিয়ার অংশীদার হতে চায়। দেখাতে চায় সে সামাজিক সমস্যা সমাধানের মাধ্যমেও মুনাফা অর্জন করতে পারে, এবং কোম্পানিটি কাজের মাধ্যমে তা দেখিয়েও দিয়েছে নিজস্ব সোলার প্যানেল, উইন্ড টারবাইন ও পানির মান রিসার্চ প্রভৃতির মাধ্যমে। একটি বড় পাবলিক কোম্পানি হিসেবে জিই মনে করে নিজেদের মান বজায় রাখার চর্চা চালিয়ে যাওয়া হচ্ছে অংশীদারদের যথাযোগ্য মূল্য দেয়া।

কনসাল্টিং প্রতিষ্ঠান এ. টি. কিয়ার্নি আবিষ্কার করেছে যে নিজেদের মান ধরে রাখা কোম্পানিগুলো অর্থনৈতিক সঙ্কটের সময় তাদের প্রতিপক্ষকে পিছনে ফেলে এগিয়ে যাওয়ার ধারা বজায় রেখেছে। এ সম্পর্কিত এক সমীক্ষায় দেখা গেছে যে, এ জাতীয় কোম্পানিগুলো ২০০৮ সালের মে থেকে নভেম্বর মাসের মধ্যে ১৮ টি কারখানার মধ্যে ১৬ টিকে স্টক মূল্যমানের দিক থেকে গড়ে ১৫ শতাংশ পিছনে ফেলে দিয়েছে। ব্যবসায়িক পরিবেশের পরিবর্তনের সঙ্গে তারা তাল মিলিয়ে চলতে বেশি পারঙ্গম এবং তারা বেশি শেয়ারহোল্ডার ভ্যালু পরিশোধ করে থাকে।

২০০৮ সালে বিশ্বের বিভিন্ন জায়গার ১,২৫৪জন নির্বাহীর ওপর এক জরিপ চালিয়েছে ইকনোমিস্ট ইন্টেলিজেন্স ইউনিট। তাতে নিশ্চিতভাবে জানা গেছে যে করপোরেট পণ্যের মান ধরে রাখা ও শেয়ার মূল্য বিষয়ক সাফল্য বা সম্পাদনের মধ্যে একটা যোগসূত্র আছে। যে সমস্ত কোম্পানি তাদের সামাজিক ও পরিবেশগত প্রভাব হ্রাস করার ব্যাপারে গুরুত্বারোপ করেছে, সেসব কোম্পানির নির্বাহীদের মতে তাদের বাৎসরিক মুনাফার প্রবৃদ্ধি ছিল ১৬ শতাংশ, এবং শেয়ার মূল্যের প্রবৃদ্ধি ছিল ৪৫ শতাংশ। অন্যদিকে যে সমস্ত কোম্পানি পণ্যের মান বজায় রাখার বিষয়টির দিকে নজর দেয়নি, সেগুলোর মুনাফার প্রবৃদ্ধির পরিমাণ ছিল যথাক্রমে ৭ ও ১২ শতাংশ।

নির্বাহীরা বিশ্বাস করেন, নিজ নিজ পণ্যের মান বজায় রাখার বিষয়টা কর্পোরেশনগুলোর জন্য ভাল ফল বয়ে আনে। ইকনোমিস্ট ইন্টেলিজেন্স ইউনিটের গবেষণায় দেখা গেছে ৩৭ শতাংশ নির্বাহী মত প্রকাশ করেন, মান বজায় রাখার বিষয়টা ভোক্তাদের আকৃষ্ট করে। ৩৪ শতাংশ বলেন এতে শেয়ার হোল্ডার মূল্য বৃদ্ধি পায় এবং ২৬ শতাংশ দাবি করেন এর ফলে ভাল কর্মচারীরা ওইসব প্রতিষ্ঠানের প্রতি আকৃষ্ট হন।

তাছাড়া নেতৃস্থানীয় ব্যবসায়ীদের মধ্যে থেকে ৬১ শতাংশ জানিয়েছেন, আগামী পাঁচ বছর তারা নিজেদের কোম্পানির সাফল্য সম্পর্কে শেয়ার হোল্ডারদের সঙ্গে যোগাযোগ রেখে ও মান বজায় রাখার বিষয়টা রক্ষা করে চলবেন। ২৪ শতাংশ একে তাদের মূল উদ্দেশ্য বলেছেন। অন্যদিকে ৩৭ শতাংশ বলেছেন এটাই তাদের প্রধানতম কাজ। মান বজায় রাখার বিষয়টা দিন দিন পুঁজি

বিনিয়োগকারীদের মাঝেও উৎসাহের মাত্রা বাড়িয়ে চলেছে। এসব অনুসরণের ফলে যে মুনাফা হয়, তাতে ইনডেক্সেরও উন্নতি ঘটে। নিচের বিষয়গুলি বিবেচনা করুন :

* কেএলডি ব্রড মার্কেট সোশ্যাল ইনডেক্স (বিএসএমআই) সেগুলোকেই ভালো ব্যবসায়িক অনুশীলন বলে আখ্যা দেয়, যেগুলো পরিবেশগত, সামাজিক এবং পরিচালনার বিষয়টিকে বিবেচনা করে থাকে।

* এফটিএসই৪ গুড ইনডেক্সে ভালো কোম্পানি সেগুলো, যেগুলো পরিবেশগত ভারসাম্য বজায় রাখে, সকল স্টেকহোল্ডারের সঙ্গে ইতিবাচক সম্পর্ক বজায় রাখে, মানবাধিকার সংরক্ষণে কাজ করে, যেগুলোর ভালো, মানসম্মত সরবরাহ ব্যবস্থা ও ঘুষ প্রতিরোধক ব্যবস্থা মেনে চলে।

* ডো জোনস সাসটেইনঅ্যাবিলিটি ইনডেক্সের (ডিজেএসআই) দৃষ্টিতে টেকসই ব্যবসায়িক অনুশীলন হচ্ছে টেকসই-সচেতন ভোক্তাকূলের আনুকূল্য অর্জনের মাধ্যমে বেশি মুনাফা অর্জনে সফল হওয়া এবং একইসঙ্গে টেকসই নয়, এমন মালামাল বিক্রির সাথে জড়িত ঝুঁকি কমিয়ে আনা। তাতে কর্পোরেট সাসটেইনঅ্যাবিলিটিকে বলা হয়েছে ‘একটি ব্যবসায়িক উদ্যোগ যা অর্থনৈতিক, পরিবেশগত ও সামাজিক উন্নয়ন খাতের ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে সুযোগ-সুবিধা গ্রহণ করার মাধ্যমে দীর্ঘমেয়াদী শেয়ার হোল্ডার মূল্যবোধ সৃষ্টি করে।’

* গোল্ডম্যান সাচস প্রবর্তন করেছে জিএস সাসটেইন ফোকাস লিস্ট। যে সব কোম্পানি সাসটেইনেবল বা টেকসই ব্যবসার অনুশীলন করে, এ তালিকায় সেগুলোর নাম আছে। পৃথিবী ক্রমে স্বচ্ছ হয়ে আসছে এবং প্রবৃদ্ধি ব্রিক সংস্থাভুক্ত দেশসমূহ তথা ব্রাজিল, রাশিয়া, ইরান ও চীনের দিকে ধাবিত হচ্ছে, এই সত্যকে সামনে রেখে গোল্ডম্যান সাচস তাতে বিএসএমআই-এর অনুরূপ নতুন একটি ইএসজি কনসেপ্ট অন্তর্ভুক্ত করেছে। এসব ছাড়াও উদীয়মান শিল্প, যেমন বিকল্প জ্বালানি, এনভায়রনমেন্টাল টেকনোলজি, বায়োটেকনোলজি ও পুষ্টি এবং সেসব শিল্পের ভবিষ্যৎ প্রসঙ্গও আছে সে তালিকায়।

এক কথায় এই সূচকগুলো কোম্পানিগুলোর তিনটি অন্তর্নিহিত বাস্তবতা যেমন, profit (প্রফিট), planet, (প্ল্যানেট) এবং people (পিপল)-এর সঙ্গে সম্পর্ক রক্ষায় কতখানি পারঙ্গম তা নির্দেশ করে। সমাজে কোম্পানিগুলোর অর্থনৈতিক, পরিবেশগত ও সামাজিক প্রভাব কতখানি পড়ে, এগুলোর মাধ্যমে তা পরিমাপ করা হয়। ডেভিড ব্লাড অবশ্য এসব সূচকের সমালোচনা করে বলেছেন, যৌথ প্রতিষ্ঠানের (করপোরেট) ব্যবসায়িক কৌশল (স্ট্রাটেজি) অথবা চিত্র এগুলো তুলে ধরতে পারে না বলে। টিকে থাকার সূচকের উন্নয়ন নিয়ে গবেষণা করা নিয়ে এক টিম যা করে, স্ট্রাটেজি রিসার্চ ও প্ল্যানিং টিম তা কখনও কখনও ভিন্নভাবে করে। কাজেই সাসটেইনেবিলিটি ও স্ট্রাটেজির যোগসূত্রের বিষয়টা কখনও কখনও উপেক্ষিত থেকে যেতে পারে।

মার্কেটিংয়ের দূরদর্শী কৌশল

রবার্ট কিয়োসাকি বলেন, উইলার্ডের মতে তিনটা কারণ আছে যে জন্য কোম্পানিগুলো টেকসই ব্যবসার অনুশীলনের পথ পছন্দ করে থাকে। একটা কারণ হচ্ছে এ ব্যাপারে কোম্পানি প্রতিষ্ঠাতাদের ব্যক্তিগত আসক্তি। এর উল্লেখযোগ্য প্রমাণগুলোর মধ্যে আছে বেন অ্যান্ড জেরি'স-এর বেন কোহেন ও জেরি গ্রিনফিল্ড, বডি শপের অনিতা ও গর্ডন রডিক, এবং প্যাটাগনিয়ার ওয়াইভন চওনার্ড। দ্বিতীয় কারণ হচ্ছে মাঝেমধ্যে মানুষের তীব্র প্রতিক্রিয়া বা রাজনৈতিক আন্দোলনের জন্য কোম্পানিগুলোর জনসংযোগের ক্ষেত্রে জটিলতা দেখা দেয়। এরকম একটি উদাহরণ হচ্ছে ডুপন্ট, জনসংযোগের ক্ষেত্রে জটিলতা দেখা দেয়ায় এ কোম্পানি টেকসই ব্যবসার অনুশীলন শুরু করে। কোম্পানিগুলো টেকসই ব্যবসা অনুশীলনের পথ বেছে নিতে পারে আইনের নিয়ন্ত্রণের চাপের কারণে। নাইকি ও শেভরন কিছু কিছু ক্ষেত্রে উল্লয়নশীল বিশ্বের বিভিন্ন দেশে এ ধরনের রেগুলেটরি বডি'র নজরদারির মধ্যে ছিল।

এসব যদিও ব্যবসায়ে টিকে থাকার গ্যারান্টি দেয় না। প্রতিষ্ঠাতারা নিজেদের কোম্পানি টেকসই ব্যবসার চর্চা আগের মতো বজায় রাখছে কি না, প্রতিষ্ঠান বিক্রি করে দেয়ার পর সেদিকে নজর রাখতে পারে না। জনসংযোগের সমস্যার সমাধান করা আর রেগুলেটরি বডি'র চাপ কখনও এ সমস্যার দীর্ঘকালীন সমাধান হতে পারে না। এ ক্ষেত্রে টিকে থাকতে হলে কোম্পানির মিশন (দায়িত্ব), ভিশন (রূপকল্প বা রূপরেখা), এবং ভ্যালু (মূল্যবোধ) প্রভৃতি হতে হবে কোম্পানির কৌশল। ম্যানেজমেন্টকে ব্যবসায়ে টিকে থাকাকে দেখতে হবে প্রতিযোগিতামূলক অগ্রগামীতার সূত্র হিসেবে। এটাই হবে শেয়ারহোল্ডারদের কাছে করপোরেট ভিশন বাজারজাত করার মূল চাবিকাঠি।

শেয়ারহোল্ডারদের কাছে বাজারজাত করা আর ভোক্তা, কর্মচারী অথবা চ্যানেল মেম্বারদের কাছে করার ভিন্ন উপায়ের প্রয়োজন হয়। ব্র্যান্ড গল্প শুনে ভোক্তারা সহজে প্রভাবিত হলেও শেয়ারহোল্ডাররা হবে না। তারা প্রতিষ্ঠানের কর্মচারীও নয় যে করপোরেট সংস্কৃতির প্রতি তাদের দৃঢ় কোনো বন্ধন থাকবে। শেয়ারহোল্ডারদের জন্য এক নম্বর বিবেচ্য হলো তাদের লগ্নিকৃত টাকা ফেরত দিতে হবে। যদিও তাদেরকেও ব্যবসায়ে টিকে থাকার বিষয়টা দেখভাল করার দায়িত্ব পালন করতে হয়। তারা হচ্ছে ব্যক্তি এবং সংস্থা, যারা ব্যবসার খুঁটিনাটি দিকে নজর রাখার মাধ্যমে নিশ্চিত করে যে, করপোরেট নির্বাহীরা তাদের দায়িত্ব যথাযথভাবে পালন করছে।

আমরা জানি ভোক্তা ও কর্মচারীর বাজারে মানুষের হৃদয় স্পর্শ করতে পারা হচ্ছে তাদের জীবনে পরিবর্তন আনতে পারার শামিল। ক্যাপিটাল মার্কেটে মানুষের হৃদয় স্পর্শ করা অন্য জিনিস। মার্কেটিং নীতিসমূহের গুরুত্বের শেয়ারহোল্ডারদের প্রভাবিত করতে হলে প্রমাণ করে দেখাতে হবে যে প্রতিযোগিতামূলক অগ্রগামীতা সৃষ্টির মাধ্যমে তাদের শেয়ারহোল্ডার ভ্যালুর উন্নতি সাধন করা হবে।

শেয়ারহোল্ডাররা যখন পারফরমেন্স বা কার্য সম্পাদনের কথা ভাববে, তখন মুনাফাসক্ষমতা (Profitability), আর প্রত্যাহারসক্ষমতা (Retumability)-এর কথাও ভাববে। মুনাফাসক্ষমতা হচ্ছে শর্ট টাইম গোল বা অল্প সময়ে লক্ষ্য অর্জন। আর ভারবহনসক্ষমতা হচ্ছে লং টাইম গোল বা দীর্ঘ সময়ে লক্ষ্য অর্জন। Amazon.com বা eBay প্রথম কয়েক বছর লাভজনক ছিল না। কিন্তু

সেখানে প্রত্যাহারসক্ষমতার প্রতিশ্রুতি ছিল বলে বিনিয়োগকারীরা তাদের পুঁজি তুলে নেয়নি। ইসু হচ্ছে মুনাফাসক্ষমতা, প্রত্যাহারসক্ষমতা ভারবহনসক্ষমতার মধ্যকার যোগসূত্র খুঁজে বের করা।

শেয়ারহোল্ডারদের কাছে রূপকল্প বাজারজাত করতে প্রয়োজন নিটোল ব্যবসার। ২০০৮ সালে পরিচালিত এক সার্ভেতে দেখা গেছে যে, বিভিন্ন ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের নির্বাহীরা দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করেন ব্যবসা ও সমাজের মধ্যে একটা চুক্তি আছে এবং টেকসই বা টিকে থাকতে সক্ষম ব্যবসায়িক শেয়ারহোল্ডার মূল্য বৃদ্ধি করে।

উন্নততর কস্ট প্রোডাক্টিভিটি

একটা ভাল মিশন ভোক্তাদের সমর্থন পাবে। মূল্য হবে তুলনামূলক কম কারণ কোম্পানিগুলো নেটওয়ার্কের ক্ষমতা দ্বারা লাভবান হবে। ভোক্তাদের মুখে মুখে কোম্পানির ব্র্যান্ডের সুনাম চারদিক ছড়াবে। ফলে কোম্পানির বিজ্ঞাপনী খরচও উল্লেখযোগ্য হারে কমে আসবে।

যে সমস্ত কোম্পানি কঠোরভাবে নিজেদের মূল্যবোধ রক্ষা করে চলে, সেগুলো সবসময় কর্মচারী ও মধ্যস্বত্বভোগী চ্যানেল পার্টনারদের সমর্থন পাবে। ফলে কর্মচারীরা কাজ করে যেমন মজা পাবে, তেমনি উৎপাদনশীলতাও অনেক বেড়ে যাবে কোম্পানির। অন্যদিকে কমবে বিভিন্ন খরচ। কর্মচারীরা ভাল আচরণ করবে ভোক্তাদের সঙ্গে, ফলে তাদের অভিযোগের পরিমাণও কমবে। সবচেয়ে বড় কথা, চ্যানেল পার্টনাররা কোম্পানিকে আগের তুলনায় বেশি সহযোগিতা করবে এবং বেশি মুনাফা আদায় করা থেকে বিরত থাকবে।

কাউফমান, রেইমান, এহরগট ও রয়ের-এর ২০০ কোম্পানির ওপর পরিচালিত এক সমীক্ষায় দেখা গেছে যে কোম্পানিগুলো যদি পরিবেশের প্রতি দায়বদ্ধ থেকে ব্যবসা পরিচালনা করে, তাহলে প্রতিদ্বন্দ্বিতামূলক অ্যাডভান্টেজ বা অগ্রগামীতা লাভ করতে পারে। তাদের উৎপাদনশীলতা হয় অনেক বেশি। উৎপাদনের নিমিত্ত খরচ হয় কম, বর্জ্যও হয় কম। ক্লাসেন-এর ১০০ কানাডিয়ান কোম্পানির ওপর চালানো এক গবেষণায় দেখা গেছে যে সবুজ নিয়ে কারবার করলে টাকা বাঁচে প্রচুর।

বর্জ্য ব্যবস্থাপনা ও এনার্জি (গ্যাস, বিদ্যুৎ প্রভৃতি) খরচ নিয়ন্ত্রণে থাকে। উৎপাদন ব্যয় ও সাধারণ মানুষের তীব্র প্রতিক্রিয়ার ঝুঁকিও কম থাকে। কাঁচামাল সহজে সংগ্রহ করা যায়। স্বল্প আয়ের বাজারে উৎপাদিত মাল বিতরণে কমিউনিটি নেটওয়ার্কের সহায়তা পাওয়া যায়। ভোক্তারা অন্য ভোক্তাদের মধ্যে চ্যানেলের মতো কাজ করে, ফলে বাজারজাতকরণের খরচ কমে যায়। এছাড়া সমাজ ও পরিবেশ-বান্ধব অনুশীলন যেহেতু ভোক্তারা পছন্দ করে, সেহেতু অন্যান্য ব্যয়ও অনেক কমে যায়।

ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষকে অবশ্যই বশীকরণ গল্প তৈরি করতে এবং উল্লিখিত পদক্ষেপসমূহ নিতে হবে শেয়ারহোল্ডারদের দীর্ঘ মেয়াদী খরচ বাঁচানোর স্বার্থে। ব্যবসায়ে যেখানে খরচ বাড়ে, সেখানে বেশি

উৎপাদনশীলতা একটা উল্লেখযোগ্য অ্যাডভান্টেজ পেতে পারে। ব্যবসা পড়ন্ত হলে মূল্য সাশ্রয়মূলক পদক্ষেপ গ্রহণ করলে বোঝা যাবে প্রতিষ্ঠান মন্দা কাটিয়ে উঠতে পারবে কি না।

নতুন বাজার থেকে বেশি রাজস্ব

উচ্চতর মার্কেটিং অনুশীলনে অনেক সুবিধা পাওয়া যায়। ভাল মিশন, ভিশন আর মূল্যবোধওয়ালা কোম্পানি খুব সহজেই নতুন বাজারে প্রবেশ করতে পারে। তাদেরকে সবাই স্বাগত জানায়। এ ধরনের কোম্পানি উন্নয়নশীল দেশের প্রবৃদ্ধির বাজারে যোগ দেয়ার সুযোগও পাবে। সেসব দেশের সরকার এরকম করপোরেট বিনিয়োগকে স্বাগত জানাবে, কারণ তাদের নাগরিকরাই এ থেকে লাভবান হবে। তারা সেসব দেশের এনজিওসমূহের সহায়তাও পাবে যাতে তারা নিজেদের মিশন পূরো করতে সফল হয়। তারচেয়েও বড় বিষয় হচ্ছে, যেসব বাজারে কড়া নজরদারির ব্যবস্থা আছে, সেসব বাজারেও তারা বিশেষ সুবিধা লাভ করবে। ব্যবসা সাস্থ্য হলে কোম্পানিগুলোর উদ্বেগের কোনো কারণ থাকবে না। নতুন বাজারে প্রবেশ করতে পারার অর্থ হলো রাজস্ব বৃদ্ধি এবং লাভের পরিমাণ বৃদ্ধি, কারণ অন্যান্য বাজার থেকে এসব বাজারে প্রতিযোগিতা হয় কম।

যে সব করপোরেশন টেকসই ব্যবসা করে, তারা পূর্ণতাপ্রাপ্ত বাজার ও দরিদ্র বাজার, উভয় বাজারেই প্রবেশের সুযোগ পাবে। কোন-এর এক গবেষণায় দেখা গেছে যে, অর্থনৈতিক সংকট থাকা সত্ত্বেও ৪৪ শতাংশ ভোক্তা সবুজ পণ্য কিনে থাকে। তাদের আনুমানিক ৩৫ শতাংশের মতে সংকটের পরে পর এ প্রবণতা বরং আরও বেড়েছে। ফরেস্টার রিসার্চের এক গবেষণার ফলাফলও নিশ্চিত করেছে যে, ৮০ শতাংশ ভোক্তা সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ ব্র্যান্ডের দ্বারা প্রভাবিত হয়েছে, এবং ১৮ শতাংশ তার জন্য বেশি টাকা দিতেও প্রস্তুত। একইভাবে পরিবেশগতভাবে দায়বদ্ধ ব্র্যান্ডসমূহ ৭৩ শতাংশ ভোক্তাকে আকৃষ্ট করে এবং ১৫ শতাংশ ভোক্তা তার জন্য বেশি দাম দিতেও প্রস্তুত। অন্যদিকে ভোক্তাদের মধ্যকার দরিদ্র জনগোষ্ঠীর দরকার তাদের নিজেদের সমস্যার সমাধান। এর ভাল সমাধান দিতে পারে সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ অনুশীলন। ফলে এসব কোম্পানির প্রতি মানুষের শ্রদ্ধা বাড়ে।

উচ্চতর করপোরেট ব্র্যান্ড ভ্যালু

হাচ ও শুলজের মতে করপোরেট ভিশন বা যৌথ রূপকল্প, ভাবমূর্তি আর ঐতিহ্য করপোরেট ব্র্যান্ড নির্মাণে সহায়তা করে। করপোরেট ব্র্যান্ড কোম্পানির। প্রস্তুতকৃত পণ্যের সাথে নিজেদের অনুমোদনের সিলও সরবরাহ করে এবং বাইরের হুমকি থেকে পণ্যকে সুরক্ষা দেয়। ২০০৮ সালে পরিচালিত একটি বিএসআর/কোন গবেষণায় দেখা গেছে, প্রায় ৮৪ শতাংশ পেশাজীবী এই মর্মে একমত হয়েছেন যে, করপোরেট রেসপন্সিবিলিটি বা যৌথ দায়িত্বশীলতার রেপুটেশনাল বেনিফিট বা সুখ্যাতির সুযোগ গ্রহণ অত্যন্ত জরুরি। কিন্তু করপোরেট সুখ্যাতির ধারণার বিষয়টা হচ্ছে অলীক। ফলে বেশিরভাগ সময় তা শেয়ারহোল্ডারদের জন্য মেনে নেয়া সমস্যার কারণ হয়ে দেখা দেয়।

তবে সৌভাগ্যের কথা যে ইন্টারব্র্যান্ড ও ব্র্যান্ড ফাইন্যান্সের মতো কনসাল্টিং প্রতিষ্ঠান করপোরেট ব্র্যান্ড ও ব্র্যান্ড ন্যায়বিচার মূল্যায়নের কাজে সহায়তা করতে এগিয়ে এসেছে। ইন্টারব্র্যান্ড তার ইকোইমাজিনেশন এজেন্ডার অধীনে GE ব্র্যান্ডের মূল্যমান ২৫ শতাংশ বেড়েছে বলে রায় দিয়েছে। GE পরিবেশগত সমস্যা সমাধানের ব্যবস্থা করেছে বলে এ সুবিধা দেয়া হয়েছে। এই আবিষ্কার নির্দেশ করে টিকে থাকার চর্চা কোম্পানির সুখ্যাতি ও ব্র্যান্ডের ওপর যথেষ্ট প্রভাব বিস্তার করতে পারে।

শেয়ারহোল্ডারদের প্রভাবিত করতে ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের যা করা প্রয়োজন, তা হলো নিজেদের কোম্পানির করপোরেট ভিশন, মিশন ও ভ্যালু সূত্রবদ্ধ করে প্রকাশ করা। যৌথ রূপকল্পে টেকসই ব্যবসার বিষয়টা সংযুক্ত থাকতে হবে, যাতে তা ভবিষ্যতে প্রতিযোগিতামূলক সুবিধাদি পেতে পারে। শেয়ারহোল্ডারদের বোঝাতে হবে কোম্পানি টেকসই ব্যবসা করার যে পদক্ষেপ নিয়েছে, তাতে ভবিষ্যতে পণ্যের উৎপাদন ব্যয় কমবে, মুনাফা বাড়বে এবং করপোরেট ব্র্যান্ড ভ্যালু বাড়বে।

ডুপন্ট : নতুনের উদ্ভাবক

দুই শতাব্দীর বেশিকাল যাবৎ আমেরিকার সবচেয়ে বড় পরিবেশ দূষণকারী কোম্পানি বলে পরিচিত ডুপন্ট আজ নিজেকে দেশের অন্যতম সেরা সবুজ কর্পোরেশনে রূপান্তরিত করেছে। ডুপন্ট নাইলন (Nylon), ড্যাকরন (Dacron), লুসাইট (Lucite), কেভলার (Kevlar), কোরিয়ান (Corian), টাইভেক (Tyvek), টেফলন (Teflon), ও পলিমার কেমিস্ট্রির উদ্ভাবন করে মানবজীবন চিরকালের জন্য বদলে দিলেও ক্লোরোফ্লুরোকার্বনের মতো মারাত্মক ক্ষতিকর গ্যাস (সিএফসি)-এর স্রষ্টাও সে, অ্যান্টার্কটিকার ওপরের ওজোন স্তরে ছিদ্র সৃষ্টি করার দায় যার কাঁধে চাপানো যায়। যা হোক, সেই কোম্পানিই আজ ইউ. এস. ক্লাইমেট অ্যাকশন পার্টনারশিপ (USCAP) নামের সংস্থার অন্যতম পরিচালক। প্রতিষ্ঠানটি দেশের আইন প্রণেতাদের প্রতি অনুরোধ জানিয়েছে, তারা যেন কর্পোরেশনগুলোকে বাধ্য করেন গ্রিন হাউস গ্যাস নিঃসরণ কমানোর ব্যবস্থা করতে। ১৯৯০ সাল থেকে ২০০৩-এর মধ্যে ডুপন্ট নিজের গ্যাস নিঃসরণের মাত্রা ৭২ শতাংশ কমিয়েছে। ২০১৫ সাল নাগাদ এ মাত্রা আরও ১৫ শতাংশ কমিয়ে আনা যাবে বলে আশা করছে তারা।

জনসংখ্যা বৃদ্ধির হার কমানোর ক্ষেত্রেও যথেষ্ট অবদান আছে ডুপন্টের। তার ২৯ বিলিয়ন রাজস্বের ৫ বিলিয়নই আসে পরিবেশবান্ধব সূত্র ও পণ্য থেকে এবং সেসব জ্বালানি সাশ্রয়ী। ডুপন্ট বর্তমানে যে সব পণ্য তৈরি করে, সেগুলো দ্বারা এ গ্রহের কোনোরকম ক্ষতি হওয়ার সুযোগ নেই। তারা অতীতে গ্রহের যে সমস্ত ক্ষতি করেছিল, এসব পণ্যের মাধ্যমে সে ক্ষতি আপনাআপনি রিভার্স বা পূরণ হয়ে যাচ্ছে। হার্ট ও মিলস্টাইন একে আখ্যা দিয়েছেন, সবুজায়নের ছেদ পড়া উদ্ভাবন।

ডুপন্ট এমন কিছু পণ্য প্রস্তুত করেছে যা পরিবেশের ক্ষতির কিছুটা পূরণ করবে। তার অন্যতম হচ্ছে টাইভেক, যা এনার্জি-এফিশিয়েন্সি বা জ্বালানি-কার্যকরিতা উন্নয়নে ব্যবহার করা যাবে। ডুপন্টের বায়োফিউয়েল ইউনিট এমন শস্য উৎপাদনে কাজ করছে যা বেশি ইথানল দেবে, সম্ভাব্য বেশি-এনার্জির সেলুলসিক-ইথানল উৎপাদনের উপায় খুঁজছে ডুপন্ট, এবং BP-র সঙ্গে পার্টনারশিপে

বায়ো-বুটানল নামের নতুন জ্বালানি নিয়ে কাজ করছে। বায়ো-বুটানল উচ্চতর-এনার্জির জ্বালানি যা আজকালকার ইঞ্জিনের জন্য প্রয়োজন। এছাড়া বুলেটপ্রুফ ভেস্ট তৈরির জন্যও কেভলার প্রয়োগ করছে ডুপন্ট।

ডুপন্টের সাদ হলিডের (Chad Holliday) মতো GE-র জেফ ইমেল্টও সবুজ আন্দোলনে যোগ দিয়েছে। জেফ ইমেল্ট এনার্জি-সেভিং বাস থেকে শুরু করে পানির ডিস্যালিনেশন বা লবণমুক্ত করার প্রযুক্তি নিয়েও কাজ করছে। এ ধরনের অন্যান্য কোম্পানি যেমন টয়োটা তার হাইব্রিড গাড়ি নিয়ে, ডাউ কেমিক্যাল তার বায়োটেকনোলজির বিনিয়োগ নিয়ে এবং লা মডার্না ‘গ্রিন কেমিস্ট্রি’ নিয়ে গবেষণা করছে সিনথেটিক কেমিক্যালের পরিবর্তে বায়োলজিক্যাল কোনো বিকল্প পাওয়া যায় কি না তার খোঁজে।

উদ্ভাবকরা এখন যা যা গ্রহণ করছে, ওয়ালি ও হোয়াইটহেড তাদের হার্ভার্ড বিজনেস রিভিউ প্রবন্ধে সে প্রসঙ্গে বলেছেন, “সবুজ হওয়া সহজ নয়” : সবুজ হওয়া... উদ্ভাবনের একটি ক্যাটালিস্ট বা অনুঘটক।”

বিনিয়োগকারী: ওয়াল-মার্ট কেস

বিশ্বের সববৃহৎ খুচরা বিক্রেতা ওয়াল-মার্টেও বেশ পরিবর্তন এসেছে। অতীতে সামাজিক ও পরিবেশগত বিষয়সমূহের প্রতি এক ধরনের অবজ্ঞা ছিল ওয়াল- মার্টের, তাই তাদের মর্যাদাও তেমন ছিল না। পরিবেশগত ইস্যুকে ক্রমাগতভাবে অবহেলা করে চলা ও কর্মচারীদের কম বেতন দেয়া নিয়ে অতীতে প্রায়ই সমালোচনার শিকার হতো ওয়াল-মার্ট। রবার্ট গ্রিনওয়াল্ড একটা চলচ্চিত্র নির্মাণ করেছিলেন ওয়াল-মার্ট: দ্য হাই কস্ট অব লো প্রাইস নামে। তাতে দেখানো হয় এক আন্দোলনকারী বলছে, ওয়াল-মার্টের মতো এমন মূর্খ কর্পোরেশন সে জীবনে দ্বিতীয়টা দেখেনি।

এমনকি পরিবেশগত বিষয়সমূহের প্রতি ক্রমাগতভাবে অবহেলা দেখিয়ে যাওয়ার কারণে মিলিয়ন মিলিয়ন ডলার জরিমানা করার পরও প্রতিষ্ঠানটির নিজের কর্মকাণ্ড সম্পর্কে হুঁশ হয়নি। আগের মতোই উদাসীন ছিল ওয়াল-মার্ট। ফলে ম্যাককিনসের মতে মানুষের মনে একটা নেতিবাচক ধারণা হয় প্রতিষ্ঠানটি সম্পর্কে এবং নিয়মিত ভোক্তাদের মধ্যে থেকে ৮ শতাংশ ওয়াল- মার্ট থেকে তাদের নিত্য কেনাকাটা কমিয়ে দেয়। অবশেষে ২০০৫ সালে ওয়াল-মার্ট জানায়, এখন থেকে সে পরিবেশের রক্ষকের ভূমিকা পালন করবে।

ওয়াল-মার্টের প্রাক্তন সিইও স্কট লি ঘোষণা করেন, ব্যবসার মডেল টেলে সাজাতে এবং জ্বালানি সাশ্রয়ী প্রক্রিয়া ও ভাল বর্জ্য ব্যবস্থাপনার সঙ্গে নিজেকে সম্পৃক্ত করতে তার কোম্পানি মিলিয়ন মিলিয়ন ডলার ব্যয় করবে। এ জন্য কিছু গ্রিন সুপার সেন্টার স্থাপন করে ওয়াল-মার্ট। সেখানে সবুজ লেবেল লাগানো পণ্য বিক্রি শুরু হয়। নিজের আকারের কারণে পরবর্তী এক বছরে ওয়াল-মার্ট পরিণত হয় জৈবিক বা অর্গানিক দুধ ও মাছের সর্ববৃহৎ খুচরা বিক্রেতায়। ছোটো একটা

রূপান্তর বিশ্বের অন্যতম বৃহৎ কোম্পানি ওয়াল-মার্টের নিয়তি রাতারাতি পাল্টে দিয়েছে দেখে অনেকেই উৎসাহিত হয়।

তবে সমালোচকরা বলছেন ওয়াল-মার্ট তার মূল নীতি ‘অলওয়েজ লো প্রাইস’ ভুলে শুধু দামের দিকেই তাকিয়ে থাকে। অনেকে একে তার স্বার্থপর অর্থনৈতিক উদ্দেশ্য হিসেবে দেখছে। নিজের বর্তমানের মূল নীতি ‘সেভ মানি, লিভ বেটার’ ভুলে ওয়াল-মার্ট সবুজকে পুঁজি করে রোজগার বাড়িয়ে চলেছে। সংজ্ঞা অনুযায়ী, ওয়াল-মার্টের বিনিয়োগকারী কেনাকাটা বা খরচের ক্ষেত্রে, কিছু দেয়ার বিনিময়ে মুনাফা বা আয় করতে জানেন।

বিনিয়োগকারী কোম্পানি ও ব্যক্তির গবেষণা প্রজেক্টে টাকা যোগান দিয়ে থাকে। সেটা নিজেদের কোম্পানি বা আর কোনো কোম্পানি, দুটোই হতে পারে। যেমন ওয়াল-মার্ট ২০০৫ সালে নিজের স্টোরগুলোর জন্য ৫০০ মিলিয়ন ডলার বিনিয়োগ করেছে যাতে সেগুলো অল্প জ্বালানিতে কাজ চালিয়ে নিতে পারে, তার ট্রাক বেশি বিষাক্ত গ্যাস না ছাড়ে ইত্যাদির সমাধান খুঁজে নিতে। একজন পুঁজি বিনিয়োগকারীর মতো ওয়াল-মার্টও আগে লাভ-ক্ষতি, ঝুঁকির হিসেবে করে তবে টাকা খাটিয়েছে সে খাতে।

বিনিয়োগকারীদের এখনকার রূপকল্প হচ্ছে সবুজ, টেকসই বিশ্ব। আর্থিক লাভের সঙ্গে নিজেদের ভাবমূর্তি, ব্র্যান্ড ভ্যালুর উন্নতি চায়। পরিবেশবিদদের চাপ থেকে বাঁচতে এবং বাজারের চাহিদা মেটাতে সবুজ পণ্য বিক্রি করতে চায়। যখন বিনিয়োগকারী পণ্য উদ্ভাবন ব্যবসায় সরাসরি যুক্ত থাকে না, তখন পরিবেশবান্ধব প্রকল্প গ্রহণে সহায়তার জন্য তারা বড় বড় বিনিয়োগ করে থাকে।

পুনরুৎপাদনকারী : টিস্সারল্যান্ড কেমস

স্টেকহোল্ডারদের প্রত্যেকের মতে টিস্সারল্যান্ড বিশ্বের অন্যতম শ্রদ্ধেয় কোম্পানি। প্রিমিয়াম মানের জুতা, পোশাক ও অন্যান্য পণ্যের ডিজাইন, ইঞ্জিনিয়ারিং ও মার্কেটিংয়ের ক্ষেত্রে বিশ্বনেতা। এমনকি ব্যবসা মন্দার সময়েও টিস্সারল্যান্ড তার পরিবেশবান্ধব কর্মকাণ্ড থেকে বিচ্যুত হয় না।

নিজেদের জুতা প্রস্তুত ও বাজারজাত করার ক্ষেত্রে কড়াকাড়িভাবে সবুজ ব্যবসার মডেলের সঙ্গে যুক্ত থাকে টিস্সারল্যান্ড। এ কাজ তারা করে জ্বালানি- সাশ্রয়ী প্রস্তুতকারী প্রক্রিয়ায়, এবং সব সময় ব্যবহার করে পুনরুৎপাদিত ও নন-কেমিক্যাল সামগ্রী। প্রতি জোড়া জুতায় ‘পুষ্টি লেবেল’ চালু করেছে টিস্সারল্যান্ড। পণ্য সম্পর্কে ভোক্তার যা যা জানা প্রয়োজন, তার সব থাকে লেবেলে, যেমন কোথায় কিভাবে পণ্যটি প্রস্তুত হয়েছে, পরিবেশের ওপর এটি কেমন প্রভাব ফেলেবে ইত্যাদি।

টিস্সারল্যান্ড চায় তার কর্মকাণ্ডের মাধ্যমে ভোক্তা যেন লাভবান হয়। এ জন্য তার রয়েছে পাথ অব সার্ভিস, সার্ভিস স্যাভাটিক্যালস, ডিউরিং আর্থ ডে, এবং সার্ভ-এ-পালুয়া প্রোগ্রাম। পাথ অব সার্ভিসের অধীনে বিশ্বজুড়ে টিস্সারল্যান্ড কর্মচারীরা মানুষকে অর্ধ লক্ষ ঘন্টা সেবা দিয়ে থাকে। তার ডিউরিং আর্থ ডে প্রোগ্রাম পরিবেশ সুরক্ষামূলক কর্মকাণ্ডে জড়িত। যে সব ভোক্তা টিস্সারল্যান্ড

থেকে ১৫০ ডলারের পণ্য কেনে, আর্থ ডে-র দিন তাদের সবার নামে একটা করে গাছের চারা রোপণ করে তারা।

পুনরুৎপাদনকারী কোম্পানি নন-কেমিক্যাল/ বায়োটেকনোলজি / এনার্জি/ হাই-টেক ইন্ডাস্ট্রি ধরনের হয়ে থাকে সাধারণত। তার ব্যতিক্রমী কর্মকাণ্ডের পরিচয় থাকে যে পণ্য বাজারে ছাড়ে, তার ধরনের ওপর, যা তাকে নিজের অভ্যন্তরীণ মূল্যবোধের কারণে বাজারে প্রতিযোগিতার সুযোগ দেয়। পুনরুৎপাদনকারীর ব্যবসা ছাড়া অপর উদ্দেশ্য হচ্ছে ব্যবহারকারী, কর্মচারী ও জনগণকে পরিবেশ রক্ষার গুরুত্ব সম্পর্কে সচেতন করে তোলা। পুনরুৎপাদনকারীরা চায় কর্মচারী ও ভোক্তাদের মধ্যে পৃথিবীকে বাঁচানোর মূল্যবোধ ছড়িয়ে দিয়ে এনভায়রনমেন্টাল অ্যাম্বাসাডর বা পরিবেশগত দূত সৃষ্টি করতে।

এনভায়রনমেন্টাল অ্যাম্বাসাডর সৃষ্টির সাধারণ উপায় হলো সমাজ/ সম্প্রদায়ের মধ্যে পণ্য সম্পর্কে সচেতনতা বৃদ্ধি করা। টিস্সারল্যান্ড বিশ্বের সেরা ইনভেন্টর বা পুনরুৎপাদনকারী বিবেচিত হতে পেরেছে তার ব্যতিক্রমী কর্মকাণ্ডের মাধ্যমে। টিস্সারল্যান্ড পরিবেশ সম্পর্কে তথ্য চায়, তার ওয়েব সাইটে তার সে কথা সুস্পষ্টভাবে উল্লেখ করা আছে। এর আরেকটা উপায় হচ্ছে নিজেদের উৎপাদিত পণ্যসমূহের মাধ্যমে প্রকৃতি ও পরিবেশের প্রতি সাধারণ মানুষের দৃষ্টি আকর্ষণে সফল হওয়া। টিস্সারল্যান্ডের লেবেল এ জন্য ভাল। পৃথিবীর উপকারার্থে টিস্সারল্যান্ডের পণ্য ভাল কেন, লেবেলে তার ব্যাখ্যা থাকে। এর মাধ্যমে সকল স্বেচ্ছাসেবামূলক কর্মকাণ্ডের কথা মানুষ জানতে পারে।

এরকম নামকরা কোম্পানিগুলোর মধ্যে আরও আছে প্যাটাগোনিয়া, হোল ফুডস মার্কেট, ফেটজার ভাইনইয়ার্ডস, ও হেরম্যান মিলার।

সহযোগিতা

উদ্ভাবক, বিনিয়োগকারী ও পুনরুৎপাদনকারীর মধ্যকার সহযোগিতা থাকা আবশ্যিক। উদ্ভাবক, বিনিয়োগকারী ও পুনরুৎপাদনকারীরা পরিবেশ রক্ষার ব্যাপারে নিজ নিজ ভূমিকা যথাযথভাবে পালন করে থাকে। গ্রিন টু গোল্ড-এ যেভাবে বর্ণিত হয়েছে, যে সব কোম্পানি সবুজ আন্দোলন করছে, তারা একাধিক উদ্দেশ্য নিয়ে কাজ করছে।

১. প্রকৃতিক সূত্রের ওপর নির্ভরতা
২. চলতি বিধি-বিধান উন্মুক্ত করা ৩. বিধি-বিধানের সম্ভাবনা বৃদ্ধি করা
৪. মেধাবীদের জন্য প্রতিযোগিতামূলক বাজার
৫. উচ্চ প্রতিযোগিতামূলক বাজারে কম বাজার শক্তি
৬. ভাল পরিবেশগত অতীত রেকর্ড

৭. উচ্চ ব্র্যান্ড মেলে ধরা

৮. বড় পরিবেশগত প্রভাব

বিনিয়োগকারী ও পুনরুৎপাদনকারী, উভয়েই তাদের ব্যবসায়িক প্রক্রিয়ার মাধ্যমে পরিবেশ সংশ্লিষ্ট বিষয়গুলোকে তুলে ধরে। অন্যদিকে পুনরুৎপাদনকারী পরিবেশ-বান্ধব পণ্য উৎপাদন করে। পুনরুৎপাদনকারী একটা নির্দিষ্ট এলাকার মধ্যে কাজ করে, অন্যদিকে বিনিয়োগকারী কাজ করে অনেকগুলো বাজার নিয়ে। প্রভাব জোরদার করার লক্ষ্যে তিন পক্ষের সবার বাজারে উপস্থিত থাকা চাই। এই সহযোগিতা পরিবেশ প্রশ্নে জনমত সৃষ্টি করে। হোল ফুডস মার্কেটের মতো পুনরুৎপাদনকারীর অনেক সময় লাগবে মূলধারায় সবুজ পণ্য নিয়ে আসতে। ওয়াল-মার্টের মতো বিনিয়োগকারীর প্রভাব ছাড়া সবুজ পণ্য নির্দিষ্ট এলাকার মধ্যেই সীমিত থাকবে। পুনরুৎপাদনকারীদেরও উদ্ভাবকের প্রয়োজন হবে তাদেরকে সবুজ পণ্য সরবরাহ করার জন্য।

সবুজ পণ্য বাজারজাত করতে ক্রেতা টার্গেট করা

অনুধাবন করা জরুরি যে সবুজ পণ্যের বাজার সমপ্রকৃতির চেয়েও আরও বেশি কিছু। সবুজ পণ্য বাজারজাত করাকে চার ভাগে ভাগ করা যায়, যেমন: ফ্যাশনপ্রবর্তক (ট্রেন্ডসেটার), মূল্য সন্ধানী (ভ্যালুসিকার্স), মানসম্মত পণ্যের জোড়া অনুসন্ধানী (স্ট্যান্ডার্ড ম্যাচার্স) ও সাবধানী ক্রেতা (কশাস বায়ার)। ট্রেন্ডসেটার হচ্ছে প্রথমদিকের বাজার, অন্যদিকে ভ্যালু-সিকার্স ও স্ট্যান্ডার্ড ম্যাচার্স হচ্ছে মূলধারার বাজার এবং সতর্ক ক্রেতা হচ্ছে উদ্যমহীন, ধীরে চলা ব্যক্তি। উল্লিখিত প্রতিটির পণ্যের মুনাজার প্রশ্নে তাদের প্রতিটির আলাদা আলাদা বিশ্বাস আছে, তাই তাদের বাজারে প্রবেশের পদ্ধতিও স্বভাবতই আলাদা হবে।

সতর্ক ক্রেতাদের ব্যাপারে বলতে হয় তাদেরকে বিব্রত না করলেই ভাল হবে। সবুজ পণ্য ভোক্তা সাধারণের কাছে পরিচিত করার স্তরে ট্রেন্ডসেটাররা হচ্ছে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ অংশ। তারা নতুন পণ্যের প্রথম ক্রেতার ওপরেই শুধু নয়, বাজারের গুরুত্বপূর্ণ প্রভাব বিস্তারকারীও। তাদেরকে প্রমোটার বা উল্লভিবর্ধনকারী হিসেবে নিলে তারা নিজেদের বন্ধু-বান্ধব ও আত্মীয়দের কাছে তাদের পণ্য বিক্রি করতে সহায়তা করবে।

VALS-এর ওপর ভিত্তি করে ট্রেন্ডসেটারদের উদ্ভাবক অংশে অন্তর্ভুক্ত করা যায়। এরা কর্মঠ ভোক্তা, এদের কেনাকাটা থেকে সুরুচির পরিচয় পাওয়া যায়। তবে পণ্য যদি নির্দিষ্ট সীমার মধ্যে আটকে থাকে, তাহলে প্রবৃদ্ধি হবে না। সবুজ পণ্য যতক্ষণ পর্যন্ত না সবার হাত পর্যন্ত পৌঁছে দেয়া সম্ভব হচ্ছে, ততক্ষণ তার মুনাজা হবে সীমিত। এ জন্য বাজারে তাদের ব্যাপক চাহিদা সৃষ্টি করতে হবে। এ জন্যই বড় বড় কর্পোরেশন তাদের মূল ব্র্যান্ডকে সবুজায়নের কাজ হাত দিয়েছে। টেক টাইড কোল্ড ওয়াটার ঠাণ্ডা পানিতে কাপড় ধোলাই করার জন্য।

সবুজ পণ্য কেনার বেলায় মূলধারার বাজার হয় যৌক্তিক। পণ্য সাশ্রয়ী মূল্যের হলে ভ্যালুসিকার্স বা উপযুক্ত মূল্যের খোঁজে থাকা দল পণ্য কেনে। এ জাতীয় ক্রেতারা সবুজ পণ্যের জন্য বেশি দাম দিতে রাজি হবে না। অতএব এই গোষ্ঠীকে ক্রেতা হিসেব পেতে হলে পণ্যের দাম নাগালের মধ্যে রাখতে হবে।

VALS-এর ব্যাখ্যায় যাদেরকে থিংকার বা চিন্তাশীল বলা হয়েছে, তারা হচ্ছে বাজারের মূখ্য টার্গেট। তারা নতুন আইডিয়া গ্রহণ করতে প্রস্তুত। এমন এক ধরনের ক্রেতা তারা যে, কোনোরকম বাজে সিদ্ধান্ত গ্রহণের পথ থেকে তাদেরকে সহজেই যুক্তির পথে ফিরিয়ে আনা সম্ভব। তাই মার্কেটিয়ারদের এমনভাবে ছক সাজাতে হবে যাতে তাদের সামনে বিকল্প উপায় থাকে এবং

তারা বাজে পণ্য থেকে দূরে সরে যেতে পারে। সাধারণ পণ্যের সঙ্গে সবুজ পণ্য কেনার সুযোগ থাকলে উপযুক্ত মূল্যের খোঁজে থাকা দলটি সেদিকেই যাবে।

এরা রক্ষণশীল, বাস্তববাদী হয়ে থাকে। যা কেনে তার দাম ঠিক আছে কিনা, জিনিস কতদিন টিকেবে ইত্যাদি প্রশ্নে নিশ্চিত হয়ে তবে কেনে। এই দলটিকে ক্রেতা হিসেবে পেতে হলে বাজারজাতকারীদেরকে লক্ষ রাখতে হবে তাদের পণ্য যেন সত্যিকারের মূল্যের চেয়ে মূল্যবান হয় এবং পরিবেশের ওপর বিরূপ প্রতিক্রিয়া না ফেলে।

স্ট্যান্ডার্ড ম্যাচার্স বা মানসম্মত পণ্যের জোড়া অনুসন্ধানীরা বেশি রক্ষণশীল হয়। মানসম্মত হয়ে উঠতে পারেনি, এমন কিছু তারা কেনে না। পণ্যের জনপ্রিয়তাই এ ক্ষেত্রে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিবেচিত হয়। এই দলের কাছে গ্রহণযোগ্য হতে হলে সবুজ পণ্যকে বাজারের আর দশটা পণ্যের তুলনায় মানসম্পন্ন বলে বিবেচিত হতে হবে। এ ক্ষেত্রে অনুঘটকের প্রয়োজন। উদাহরণ হিসেবে বলা যায়, আজকাল পরিবেশ-বান্ধব যা কিছু হচ্ছে, তার বেশিরভাগই হচ্ছে সবুজ বিল্ডিং স্ট্যান্ডার্ড অনুযায়ী।

এ ক্ষেত্রে অগ্রণী ভূমিকা রেখেছে যুক্তরাজ্য সরকার। আমেরিকান সরকারও বর্তমানে তা অনুসরণ করে চলেছে। এই দুটো দেশ ছাড়াও অস্ট্রেলিয়া ও ভারত সরকারও নিজেদের গ্রিন বিল্ডিং স্ট্যান্ডার্ডের উন্নয়নের লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছে। সতর্ক-ক্রেতা বা কশাস-বায়াররা এত বেশি সন্দেহপ্রবণ যে তারা সবুজ পণ্য কেনা এড়িয়ে চলতে চায়। এদের মত পাল্টানো খুব কঠিন। যদিও সবুজ ব্যবসার বিষয়টি এখন সব মহলে স্বীকৃত।

একটা পণ্যকে বাজারে চালিত করতে পারার অর্থ হচ্ছে সেটিকে বাজারের সেগমেন্ট (খণ্ড) চেইনের এ-মাথা থেকে ও-মাথা পর্যন্ত নিয়ে যাওয়া। পরিচিতি পর্বে বাজারজাতকারীদের উচিত সবুজ পণ্যকে পৃথকীকরণের মূল সূত্র হিসেবে ব্যবহার করা। তবে প্রবৃদ্ধির স্তরে পৌঁছতে তাদেরকে মুখের কথার মার্কেটিং এবং প্রতারণা ও গোলক প্রবণতারও সৃষ্টি করতে হবে। জিওফ্রে মুরের ক্রসিং দ্য কাজম-এর মতে বাজারে ফাটল আছে, সেটাই পুরনো বাজারকে মূলধারার বাজার থেকে বিচ্ছিন্ন করে রাখে। সবুজ পণ্যকে এই ফাটল অতিক্রম করতে হবে এবং জনপ্রিয় হতে হবে। একটা পণ্য যখন পূর্ণতা

প্রাপ্তির স্তরে পৌঁছে যায়, তখন প্রতিদ্বন্দ্বিতা জোরদার হয়। বাজারজাতকারীদের তখন সবুজ হওয়া ছাড়া আর কি উপায় ছিল, তা খুঁজে দেখতে হবে।

আমরা এই অধ্যায়ে মূল্যবোধ-চালিত কোম্পানিগুলোর কাম দামে পণ্য বিক্রি করে মুনাফা অর্জন, সুনামের অধিকারী হওয়া, এবং আরও বেশি কর্মঠ কর্মচারী নিয়োগ দেয়া প্রভৃতি নিয়ে সবুজের দিকে এগিয়ে যাওয়ার গুরুত্ব সম্পর্কে আলোচনা করেছি। ডুপন্ট সবুজ আন্দোলনে উদ্ভাবকের ভূমিকা পালন করে অবদান রেখেছে। ওয়াল-মার্ট পালন করেছে বিনিয়োগকারীর ভূমিকা

অবদান রেখেছে পুনরুৎপাদনকারী ভূমিকা পালনের মাধ্যমে। ভিন্ন ভিন্ন ভূমিকা পালনকারী এইসব কোম্পানি একই বাজারে যার যার পণ্য বাজারজাত ও সহযোগিতা করলে সবুজ বাজার অবশ্যই আরও শক্তিশালী হবে। বাজারে উল্লিখিত চার গ্রুপ- ট্রেন্ডসেটার, ভ্যালুসিকার্স, স্ট্যান্ডার্ড-ম্যাচার্স ও কশাস- বায়ারকে কোম্পানিগুলোকে পৃথক করতে হবে এবং সবুজ পণ্য ক্রয়ের ক্ষেত্রে তাদের আচরণ সম্পর্কে জানতে হবে। যেসব কোম্পানি পরিবেশ টিকিয়ে রাখার অনুকূলে কাজ করে, তারা অবশ্যই বিষয়গুলো বিবেচনা ও অনুশীলন করে।

পণ্য মার্কেটিং কৌশল সকল ব্যবসায়ে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ উদ্যোগ। সরাসরি বিতরণের মডেল বাজারে ছাড়ার মাধ্যমে ডেল কম্পিউটার শিল্পে একটা বিপ্লব সৃষ্টি করেছে। ক্রেতা চাইলে তাদেরকে ব্যক্তিগত চাহিদা অনুযায়ী কম্পিউটারের অর্ডার দিতে পারে এবং সরাসরি ঘরে বসে তা পেতেও পারে।

ডেল তার ভোক্তাদের সাথে, যারা তাদের মাল পুনরায় তাদের কাছে বিক্রি করত, তাদের সাথে সরাসরি সম্পর্ক রক্ষা করে চলে। মিডলম্যানদের (দালাল বা কমিশনভোগী) এড়িয়ে চলার বিখ্যাত নীতির কারণে ডেলকে মিডলম্যান ও সাধারণ রিসেলাররা শত্রু বলে গণ্য করত। ডেলের প্রতিদ্বন্দ্বীরা প্রথমে তাদের ব্যবসার এই ধারাকে পাতা দিত না, কিন্তু পরে তাকে অনুসরণ করতে গিয়েও বিফল হয়। ডেলের এই একক, ব্যবসায়িক পদ্ধতি ছিল অত্যন্ত সফল ও অপ্রতিদ্বন্দ্বি। ১৯৯৯ সাল নাগাদ ডেল ইন্টারনেটের এতবড় বিক্রেতা হয়ে ওঠে যে আমাজন.কম, ইবে আর ইয়াহু-র সম্মিলিত বিক্রির চেয়েও ডেলের বিক্রি ছিল অনেক বেশি।

কিন্তু ২০০৫ সালে সবকিছু অন্যরকম হয়ে যায়। ডেলকে হতবাক করে দিয়ে পৃথিবীও পাল্টে যায়। ব্যবসার বিকাশ থেমে পড়তে শুরু করে। ডেলের স্টক হোঁচট খায়। এর প্রথম কারণ, আমেরিকার বাজার সম্প্রসারিত হতে শুরু করে। ধাক্কা সামাল দিতে বিশেষজ্ঞরা ব্যবসায় দালালদের অন্তর্ভুক্ত করার জন্য ডেলের ওপর চাপ দিতে শুরু করে। তাদের অন্যতম ছিলেন সুনীল চোপড়া। তিনি যুক্তি দেখান, তখনকার বাজারে ক্রেতার কন্সপিউটারকে উপযুক্ত সম্পত্তি হিসেবে দেখতে শুরু করেছেন এবং কাস্টমাইজেশন বা ক্রেতার অর্ডার অনুযায়ী জিনিস তৈরি করা নিয়ে তারা বিশেষ মাথা ঘামাচ্ছেন না। চোপড়া পরামর্শ দেন ডেল হয় সরাসরি বা কারও মাধ্যমে, নয়ত রিসেলারদের মাধ্যমে হাইব্রিড মডেল বিক্রির চেষ্টা করুক। তবে যে মডেলই গ্রহণ করুক, মধ্যস্বত্ত্বভোগীদের মাধ্যমেই যেন করে।

ডেলের অগ্রগতি থেমে পড়ার দ্বিতীয় কারণ হচ্ছে কোম্পানিটি একমাত্র তার ভোক্তাদের সাথে সরাসরি সম্পর্কের মাধ্যমে অর্জিত মূল্যবোধের ওপরই বেশি নির্ভর করত। কিন্তু দেশের বাজার যখন আরও সম্প্রসারিত হয়; নতুন নতুন মডেলের কম্পিউটার বাজারে আসতে শুরু করে, ক্রেতারা সেসবের মধ্যে আকর্ষণীয় মডেলের অনেক কম্পিউটার খুঁজে পেল। ডেলের উচিত ছিল কম্পিউটার নির্মাতা অন্য সব দেশ; যেমন চীন, ভারতের সম্প্রসারণশীল বাজারের দিকে নজর রাখা। দুর্ভাগ্যবশত নতুন বাজারের বেশিরভাগ ক্রেতা অনলাইন কম্পিউটার কিনত না। হাই-টেক ইন্টারনেট ইন্টারফেসের চেয়ে তাদের হাই-টাচ হিউম্যান ইন্টারফেসের প্রতি আকর্ষণ বেশি ছিল। ফলে উঠতি বাজারে ক্রেতাদের চাহিদা পূরণে ব্যর্থ হলো শুধুমাত্র বিজনেস মডেল উৎপাদনকারী ডেল। তাছাড়া ডেলের জন্য অপরিহার্য ছিল সম্পূর্ণ বিপরীতমুখী বিজনেস মডেল; অপ্রত্যক্ষ (ইনডিরেক্ট) বিতরণ পদ্ধতি অনুসরণ করা।

২০০২ সালে কর্পোরেট ভোক্তাদের সমাধান প্রদানকারীদের' মাধ্যমে ডেল তার অপ্রত্যক্ষ সরবরাহ শুরু করে, যদিও কর্তৃপক্ষ তা সে স্বীকার করেনি। কিন্তু ২০০৫ সালটি ছিল উগরে দেয়ার বছর। ডেল অনেক রাখঢাকের মাধ্যমে রিসেলারদের সাথে যোগাযোগ করতে শুরু করে, যদিও ডেলের ওপর প্রথমে আস্থা রাখতে পারেনি তারা। অবশেষে ডেলের এ উদ্যোগ ফল দিতে শুরু করে। ২০০৭ সাল নাগাদ বিভিন্ন চ্যানেলের মাধ্যমে ডেলের বিক্রি যথেষ্ট বেড়ে যায়, যদিও কোনো অংশীদারিত্বের কথা অফিশিয়ালভাবে স্বীকার করা হয়নি। ওই বছরের ডিসেম্বর মাসে ডেল তার অংশীদার-পরিচালিত (পার্টনারডিরেক্ট) কর্মসূচির কথা প্রকাশ করে – তারা ১১,৫০০ জনকে নিয়ে অংশীদারী ব্যবসা শুরু করেছে এবং প্রতি সপ্তাহে আরও ২৫০ থেকে ৩০০ জনকে নিচ্ছে।

এটা বোঝাই যাচ্ছিল যে শেষের কয়েক বছর ডেল তার পুরনো ধারা, সরাসরি ভোক্তার সাথে সম্পর্ক গড়ে তোলার পুরনো পদ্ধতির রূপান্তর ঘটিয়ে চ্যানেল পার্টনারদের সাথে সম্পর্ক গড়ার চেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছিল। একের পর এক রিসেলারদের সাথে যোগাযোগ করতে থাকে ডেল, তাদের মতামত জানার চেষ্টা করে, নিজেদের পার্টনার অ্যাডভাইজরি কাউন্সিলের মিটিংয়ে যোগ দিতে আহবান জানায় তাদেরকে। সেসব মিটিংয়ে মাইকেল ডেল নিজে হাজির থেকে নিরলস ভাবে চ্যানেল পার্টনারদের প্রভাবিত করার চেষ্টা চালিয়ে যেতে থাকেন। আগে ডেল ভোক্তাদের যে গুরুত্ব দিত, ২০০৭ সালের শেষের দিকে চ্যানেল পার্টনারদেরকে সেই গুরুত্ব দিতে শুরু করে।

ডেলের এই তৎপরতা ব্যবসায়িক বিশ্বের অস্তিত্বমান প্রতিপক্ষকে প্রতিফলিত করে। প্রযুক্তি ডেলকে সফল করে তোলে সরাসরি বিতরণের সুফল ঘরে তুলতে। কিন্তু প্রযুক্তি বৈশ্বিক প্রভাবকেও সক্ষম করে তোলে। মুনাফার সিংহভাগ তখন আর উন্নত বিশ্বে নয়, বরং উন্নয়নশীল বিশ্বের বাজারে চলে গেছে যেখানে প্রযুক্তি অ্যাডপশন বা পরিগ্রহণ তখনও মূলধারার সম্ভাবনায় পৌঁছতে পারেনি। উন্নয়নশীল বাজারে; যেখানে সনাতন বিতরণ পদ্ধতি কাজ না-ও করতে পারে, সেখানকার জন্য প্রয়োজন ছিল আলাদা ব্যবসায়িক পদক্ষেপের। এইসব বাজারে সামাজিক, অর্থনৈতিক আর পরিবেশগত সমস্যা ছিল অন্তহীন এবং কোনো কোম্পানি একটা নতুন বিতরণ ব্যবস্থা গড়ে তোলার চেষ্টায় হাত দেয়ার আগে সেগুলো চিহ্নিত করা জরুরি ছিল। অপরিচিত অঞ্চলে পা রাখতে গিয়ে কোম্পানিগুলোকে বাধ্য হয়ে নতুন পার্টনারদের সাথে সহযোগিতা করতে হয়েছে।

উন্নত বিশ্বের বাজারও তখন সম্পূর্ণ আরেক ধরনের বাজারে রূপান্তরিত হতে শুরু করেছে। পূর্ণ বিকশিত বাজার ছিল ঘটতে শুরু করা বিরাট পরিবর্তনের একটি ক্ষুদ্র সংকেত। সমাজ যত বেশি পরিশীলিত হচ্ছে, ভোক্তাদের চাহিদাও তত বেশি, ফলে মৌলিক প্রয়োজন হয়ে পড়ছে অমুখ্য বা গৌণ। তারা সামাজিক, অর্থনৈতিক ও পরিবেশগত বিষয়গুলোকে বেশি বেশি বিবেচনায় নিতে শুরু করে। জেমস স্পেথ এই পরিস্থিতিতে দেখেছেন ‘এরা অব পোস্ট-গ্রোথ সোসাইটি’ বা বিকাশ-উত্তর সমাজের যুগ হিসেবে। হতে পারে কাস্টমাইজেশন বা ক্রেতার চাহিদা অনুযায়ী জিনিস সরবরাহের বিষয়টা আগামীতে আর আগের মতো গুরুত্ব বহন করবে না। এই বিকাশ-উত্তর পরিবর্তনের বিষয়টা ব্যবসার উন্নতির স্বার্থেই ডেল ও অন্যান্য কোম্পানির অনুধাবন করা জরুরি ছিল।

মার্কেটিং-এ চ্যানেল পার্টনার

চ্যানেল পার্টনার বা মাধ্যম অংশীদারদেরকে আমরা একটা জটিল সত্তা হিসেবে দেখি। সেগুলো হচ্ছে কোম্পানি, ভোক্তা আর কর্মচারীদের মিশ্রনে সৃষ্ট সঙ্কর। সেগুলো নিজ নিজ মিশন, রূপকল্প বা ভিশন, মূল্যবোধ ও ব্যবসার মডেলওয়ালা একেকটা কোম্পানিও বটে। তারা প্রয়োজন মেটাতে আসা ভোক্তা এবং নিজেদের চাহিদা মেটাতে চায়। সর্বোপরি তারা এন্ড-ইউজার বা ব্যবহারকারীদের কাছে বিক্রি করে এবং কর্মচারীদের মতো কাস্টমার ইন্টারফেস বা দুই ব্যবস্থার মধ্যে মিথস্ক্রিয়া গঠন করে। তারা গুরুত্বপূর্ণ কেননা তারা একই সময়ে কোম্পানিসমূহের সহযোগী, সাংস্কৃতিক পরিবর্তনের এজেন্ট এবং সৃষ্টিশীল অংশীদারে পরিণত হয়।

সহযোগী হিসেবে চ্যানেল : জুটি নির্বাচন

চ্যানেল পার্টনারদের সাথে যে সব কোম্পানির ঠিকমত বনিবনা হয় না, তারা হয়ত পার্টনার বাছাই করার সময় সঠিক পদ্ধতি অনুসরণ করেনি। এমন চ্যানেল পার্টনার বাছাই করতে হবে যার উদ্দেশ্য-পরিচিতি-মূল্যবোধ প্রভৃতি হবে কোম্পানির নিজের উদ্দেশ্য-পরিচিতি-মূল্যবোধের প্রতিচ্ছবি। উদ্দেশ্যের সম্পর্ক আছে উপযুক্ত ও সম্ভাবনাময় চ্যানেল পার্টনার খুঁজে বের করার সাথে এবং তা পর্যবেক্ষণ ও গবেষণা অপেক্ষাকৃত সহজ। পরিচিতির সম্পর্ক সম্ভাবনাময় চ্যানেল পার্টনার বাছাই করার সাথে, সে জন্য চাই একটু গভীর অনুসন্ধান। মূল্যবোধ নির্ণয় করা বেশ জটিল কারণ চ্যানেল পার্টনার সংস্থা নিজস্ব ধ্যান-ধারণা, বিশ্বাস ইত্যাদির ভিত্তিতে ব্যবসা পরিচালনা করে।

বডি শপ তার শুরুর দিকে বেড়ে উঠতে পেরেছিল প্রধানত তার দোকানের বিশেষ সুবিধার কারণে। কোম্পানি গঠিত হয়েছিল পরলোকগত অ্যানিটা রডিকের সহজ-সরল চরিত্রের ওপর ভিত্তি করে। প্রতিষ্ঠাতার সততা আর সরলতা কোম্পানির ব্যবসার প্রতিটি স্তরে স্তরে প্রতিফলিত হয়। এছাড়া তাদের পণ্যের নামকরণের মাধ্যমে প্রাকৃতিক উপাদান ব্যবহার এবং সরবরাহকারীদের সাথে সং কাণিজ্য পরিচালনার মাধ্যমেও তা প্রতিফলিত হয়। রডিক যখন তাঁর দোকানে নিজের পণ্য বিক্রি করতেন, তখন কোনো সমস্যা হতো না কেননা মহিলা তখন প্রয়োজনে স্বাধীনভাবে ব্যবসার মূলস্রোত বহির্ভূত পদক্ষেপ নিতে পারতেন। কিন্তু যখন ব্যবসা সম্প্রসারণের অপরিহার্যতা দেখা দেয়, তখন তাকে চ্যানেল পার্টনারদের খোঁজে নামতে হয়।

অ্যানিটা রডিকের চ্যানেল পার্টনার নির্বাচনের কাজটিও ছিল একান্তই ব্যক্তিগত। চূড়ান্ত ইন্টারভিউ তিনি নিজে নিতেন এবং প্রতিটা ইন্টারভিউর সময় সম্ভাবনাময় চ্যানেল পার্টনারের চরিত্র বোঝার চেষ্টা করতেন। তিনি বিশেষ করে এমন মানুষ খুঁজতেন যারা কেবল মুনাফাই নয়, ব্যতিক্রমী একটা কিছু করতে বেশি আগ্রহী। রডিক আবিষ্কার করেন, পুরুষদের চেয়ে নারীরা তাঁর মতো একই ধরনের সামাজিক ও পরিবেশগত মূল্যবোধে বেশি বিশ্বাসী। এ জন্য শুরু দিকে বডি শপের ফ্র্যানচাইজ বা চ্যানেল পার্টনারদের ৯০ শতাংশই ছিল নারী। বডি শপের এই পদক্ষেপ ছিল প্রশ্নাতীত সফলতম। প্রথম এক দশকের মধ্যে বডি শপের বাৎসরিক বিকাশের হার ছিল ৫০ শতাংশ।

এর সাথে রাশিয়ায় প্রতিষ্ঠিত বেন অ্যান্ড জেরি'স কোম্পানির ইউনিলিভারের অধিগ্রহণের আগেকার পার্টনারশিপের বিষয়টা তুলনা করে দেখুন। বডি শপের মতো বেন অ্যান্ড জেরি'সকেও সামাজিকভাবে দায়িত্বশীল কোম্পানি হিসেবে প্রতিষ্ঠা করা হয়েছে। ঘরে তৈরি সাধারণ একটা পণ্য দিয়ে ব্যবসা শুরু করেছিল বেন অ্যান্ড জেরি'স, সেটা হলো আইসক্রিম। তাদের সুদূরপ্রসারী একটি ভিশন বা রূপকল্প ছিল পৃথিবীকে সুন্দর বাসস্থান করে গড়ে তোলার প্রচেষ্টা চালানোর, তাই তারা ব্যবসার আগ্রাসী বিকাশে ততটা আগ্রহী ছিল না। তারা গুরুত্ব দিত কর্মচারীদের কারও ওপর দায়িত্ব দিতে যে কোম্পানির মূল্যবোধ বজায় রেখে ব্যবসা সম্প্রসারণে নেতৃত্ব দিতে পারবে।

রাশিয়াতে আইসক্রিম যদিও খুবই জনপ্রিয় ছিল, তাই বলে সেই ব্যবসার লক্ষ্য নিয়েই বেন অ্যান্ড জেরি'স রাশিয়ায় যায়নি। মুনাফা করা আসল উদ্দেশ্য ছিল না তাদের, উদ্দেশ্য ছিল দীর্ঘদিনেরস্নায়ু যুদ্ধ পরবর্তী সময়ে আমেরিকা ও রাশিয়ার সম্পর্ক স্বাভাবিক করতে সহায়তা করা। ১৯৯০-এর দশকে বেন অ্যান্ড জেরিস যখন সিদ্ধান্ত নেয় রাশিয়ার মাটিতে পা রাখবে, তখন তারা এমন একজনকে আমেরিকা থেকে নিয়োগ দেয় যার ওপর নিশ্চিন্তে নির্ভর করা যায়। তার নাম ডেভ মোরস। কিন্তু মোরসের একার পক্ষে কাজটা সম্ভব ছিল না। এ জন্য তার চ্যানেল পার্টনারের প্রয়োজন ছিল।

রাশিয়ায় সে সময় কোনো বিদেশী ব্র্যান্ডের বিকাশ ঘটাতে সহায়তা করার মতো উপযুক্ত চ্যানেল পার্টনার খুঁজে পাওয়া ছিল খুব দুঃসাধ্য। সম্ভাবনাময় পার্টনারের অভাব ছিল না যদিও, কিন্তু তাদের কেউ বেন অ্যান্ড জেরি'স-এর সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ থাকার বিষয়টা বুঝত না। সম্ভাবনাময় চ্যানেল পার্টনাররা ছিল কেবলই উচ্চাভিলাষী, মুনাফালোভী কিছু প্রতিষ্ঠান। যেগুলোর একমাত্র উদ্দেশ্য আগ্রাসী প্রবৃদ্ধির পিছু ধাওয়া করা। বেন অ্যান্ড জেরি'স তাদের মূল্যবান পার্টনার হতে পারে এ বিশ্বাস তাদের ছিল, কিন্তু সেটারও যে কিছু মৌলিক উদ্দেশ্য ছিল, তা তারা বুঝত না। অনেক বাছবিচারের পর তারা ইন্টারসেন্টার কো অপারেটিভকে শেষ পর্যন্ত পার্টনার করে। কিন্তু একদম শুরু থেকেই এটা স্পষ্ট হয়ে ওঠে যে তাদের জুটি উপযুক্ত হয়নি। বেন অ্যান্ড জেরি'স ও তার চ্যানেল অংশীদার দু'টো ভিন্ন ভিন্ন পথে যাচ্ছে। তাদের ব্যবসায়িক মূল্যবোধ সঠিক লাইনে এগোচ্ছে না। ইন্টারসেন্টার কোঅপারেটিভ চায় তাৎক্ষণিক সাফল্য, মস্কোয় ব্যবসা শুরু করতে না করতে জেঁকে বসতে। কিন্তু বেন অ্যান্ড জেরি'স কর্তৃপক্ষের উদ্দেশ্য ছিল ভিন্ন। তারা যেমন আমেরিকার ছোটো শহর ভারমন্টে ব্যবসা শুরু করেছিল, রাশিয়াতেও তার পুনরাবৃত্তি ঘটাতে চেয়েছিল পেত্রোজাবদস্ক নামের ছোটো শহরে। এছাড়া ঘুষ দেয়ানোর প্রস্নেও তাদের মধ্যে পরস্পরবিরোধীতা ছিল।

রাশিয়াতে সে সময় ঘুষ ছিল নিত্য-নৈমিত্তিক। তার ওপর ইন্টারসেন্টার কো অপারেটিভের আইসক্রিম তৈরির পরিবেশবান্ধব উপাদানসমূহও বেন অ্যান্ড জেরি'স ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের প্রত্যাশিত মানের চেয়ে অনেক নিচু মানের ছিল।

রাকহ্যাম, ফ্রিয়েডম্যান ও রাফ অংশীদারিত্বের মূল্যবোধের ওপর গুরুত্ব আরোপ করেছেন। অংশীদারী ব্যবসার সাফল্যের জন্য তারা তিনটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়কে অগ্রাধিকার দিয়েছেন। প্রথম, ব্যবসার দুই অংশীদারকে পরস্পরকে জিজ্ঞেস করতে হবে, তারা উভয়ই ব্যবসায় টিকে থাকার মতো মুনাফায় সন্তুষ্ট থাকতে চান কি না। ভাল অংশীদারিত্বের সৃষ্টি হয় আড়াআড়িভাবে, খাড়াভাবে নয়। উভয় অংশীদারকে লাভের সমান সমান ভাগ নিতে হবে। দ্বিতীয়ত, তাদেরকে তদন্ত করে দেখতে হবে যে তারা নিজেদের প্রস্তুত পণ্যের মান যথাযথভাবে সংরক্ষণ করছেন কি না, এবং তৃতীয়ত, উভয় পক্ষকেই তার অংশীদারের মূল্যকে অনুধাবন করতে হবে।

টনি হাইতাও কাই, জগমোহন সিং রাজু ও জেড জন ঝাং, এরা তিনজনই নিজেদের গবেষণায় অংশীদারিত্বের মূল্যবোধের গুরুত্বকে নিশ্চিত করেছেন। যখন কোম্পানি ও তার চ্যানেল পার্টনারদের মধ্যে সততার মূল্যবোধের অস্তিত্ব বিরাজ করে, তখন নিজেদের মধ্যে আলোচনা করে পণ্যের দাম স্থিতিশীল রাখার প্রশ্নে একমত হওয়া যায়। একটা কোম্পানি যখন তার পণ্যের ন্যায্য দাম নির্ধারণ করে, তখন তার চ্যানেল পার্টনারদেরও উচিত বাজারে সেই মূল্যকে প্রতিষ্ঠিত করা। এরকম পার্টনারশিপ কোম্পানি আর চ্যানেল পার্টনারদের মধ্যকার স্বচ্ছতা বাড়াতে সহায়ক হবে।

মার্কেটিং করার ক্ষেত্রে একটা কোম্পানির প্রথম পদক্ষেপ হবে চ্যানেল পার্টনারদের কাছে নিজের মূল্যবোধকে স্পষ্ট করা, যাতে তাদের কাছে তাদের নিজেদের মূল্যবোধও স্পষ্ট হয়।

দুই ব্যবসায়িক অংশীদারের সহযোগিতা হচ্ছে বিয়ের বন্ধনে আবদ্ধ হওয়ার মতো। উদ্দেশ্য, মূল্যবোধ ও পরিচিতির প্রতিচ্ছবি ফুটিয়ে তোলা এবং পরস্পরের মধ্যে আইনগত কন্ট্রাক্টে স্বাক্ষর করে নেয়া একান্ত জরুরি। এ জন্যই ব্যবসার ক্ষেত্রে অ্যানিটা রডিকের দৃষ্টান্ত; ব্যক্তিগত উদ্যোগই সবার সেরা।

চ্যানেল পার্টনার যেন সাংস্কৃতিক পরিবর্তনের এজেন্ট

ব্যবসা বিকাশের জন্য কোম্পানির প্রয়োজন তার চ্যানেল পার্টনাররা ভোক্তাদের সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখবে। অর্থাৎ কোম্পানি নিজের পরিবেশকদের ওপর বেশিরকম নির্ভরশীল থাকবে নিজের মূল্যবোধ বাজারজাত করার ক্ষেত্রে, বিশেষ করে যখন কোম্পানি এসব বিষয় সরাসরি নিয়ন্ত্রণ করে না। উদাহরণ হিসেবে মারিয়া ই ইনকর্পোরেটেডের দিকে নজর দেয়া যেতে পারে।

২০০৭ সালে আমেরিকায় যত ফার্নিচার বিক্রি হয়েছে, তার প্রায় অর্ধেকই হয়েছে মারিয়া ই-র চ্যানেল পার্টনার বা ফার্নিচার রিটেইলারদের মাধ্যমে। অন্যান্য আসবাব প্রস্তুতকারকদের মতো উচ্চ মধ্যবিত্তদের কাছে মারিয়া ই-র গুরুত্বপূর্ণ তিন খুচরা বিক্রেতা; ফ্রেট অ্যান্ড ব্যারেল, রুম অ্যান্ড

বোর্ড ও ম্যাগনোলিয়া হোম থিয়েটার, তারা সেসব বাজারজাত করেছে। কোম্পানির নজর ছিল একমাত্র পরিবেশ-বান্ধব পণ্য নির্মাণের দিকে। কোম্পানির ব্যবসার আদর্শ সবুজে বাঁচুন-এর মূল্যবোধ সুস্পষ্টভাবে ফুটিয়ে তোলা হয়েছে, বিশেষ করে টেকসই জিনিসপত্রের ব্যবহার ও পরিবেশ-বান্ধব সরবরাহকারীদের সাথে পার্টনারশিপ গড়ে তোলার ক্ষেত্রে।

দুর্ভাগ্য যে ক্রেতাদের সাথে মারিয়া ই-র সরাসরি কোনো যোগাযোগ ছিল না, তাই নিজের ‘সবুজ’ বার্তা পাঠাতে তাকে চ্যানেল পার্টনারদের ওপর নির্ভর করতে হতো। সবুজের মূল্যবোধকে বাঁচিয়ে রাখতে এবং আসবাবপত্র শিল্পে পরিবেশ- বান্ধব আন্দোলনকে নেতৃত্ব দিতে কোম্পানির প্রতিষ্ঠাতা মারিয়া ই স্বয়ং তার খুচরা বিক্রেতাদের সাথে ব্যক্তিগত যোগাযোগ রক্ষা করে চলতেন। ভোক্তা সাধারণের কাছে মারিয়ার ব্র্যান্ড অবস্থান জানান দেয়াই একমাত্র দায়িত্ব ছিল না তার চ্যানেল পার্টনারদের, বরং পরিবেশ-বান্ধব আসবাব ব্যবহার করার লাভ ইত্যাদি বোঝানোর দায়িত্বও ছিল। সাধারণত সবুজ পণ্যের দাম বেশি বলে ধারণা ছিল ভোক্তাদের। কিন্তু মারিয়া নির্ভর করতেন তার চ্যানেল পার্টনাররা সবাইকে বোঝাবে যে তাদের ধারণা ঠিক নয়। চ্যানেল পার্টনারদেরও নিশ্চিত করা প্রয়োজন ছিল যে মারিয়ার পণ্য দামের দিক থেকে অন্য আসবাবের সাথে প্রতিযোগিতামূলকই আছে।

এর বিপরীতে, একটি বড় কনজিউমার প্যাকেজড গুডস (সিপিজি) কোম্পানি কখনও কখনও ভোক্তাদের সাথে সরাসরি যোগাযোগের ব্যবস্থা রাখে, যদিও তাদেরকেও চ্যানেল পার্টনারদের ওপরেই নির্ভর করতে হয় মালামাল সরবরাহের জন্য। স্টোনিফিল্ড নামের এক জৈব দই জাতীয় পণ্য উপাদানকারী প্রতিষ্ঠান তার সমস্ত মালামাল সরবরাহকারীদের মাধ্যমে প্রাকৃতিক খাদ্যের দোকান ও সুপার মার্কেটসমূহে বাজারজাত করে থাকে। তারপরও তারা ভোক্তার সাথে সরাসরি যোগাযোগ রেখে চলার চেষ্টা করে নিজেদের সামাজিক ও পরিবেশগত মিশন সম্পর্কে তাদেরকে অবহিত রাখতে। কোম্পানিটি তার বক্তব্য প্রচার করতে ভোক্তাদের ইউটিউবের মাধ্যমে বার্তা পাঠায়।

চ্যানেল অংশীদারদের মাধ্যমে নিজেদের ব্র্যান্ডের কাহিনী ছড়িয়ে দেয়ার জন্য প্রয়োজন বিরামহীন ব্যক্তিগত উদ্যোগ। যখন তা কাজ করে না, তখন কোম্পানির উচিত কোনো ধরনের সংকেতের মাধ্যমে পার্টনারদের প্রভাবিত

করা। নিজেদের কথা সরাসরি ভোক্তা পর্যায়ে প্রচার করতে কোম্পানিগুলো তাদের প্রতি ক্রেতার আগ্রহ সৃষ্টির ব্যবস্থা করতে পারে। যখন বেশি সংখ্যক ভোক্তা চ্যানেল পার্টনারদের শো রুমে কোম্পানির পণ্য দেখতে ভিড় জমাবে, তখন সেটা হবে পার্টনারদের জন্য একটা বড় ধরনের সংকেত- এই ব্র্যান্ড বাজারজাত করলে তারা লাভবান হবে।

অনেক ক্ষেত্রে ভোক্তারাই তাদের চ্যানেল পার্টনার হয়ে থাকে। এটা বিশেষ করে সত্যি হয় যখন উল্লয়নশীল বাজারে নিম্ন আয়ের ভোক্তাদের মাঝে পণ্য বিতরণ করা হয়। উল্লয়নশীল দেশের গরীবদের মাঝে বাজারজাতকরণের সবচেয়ে বড় ইস্যু হচ্ছে প্রবেশাধিকার পাওয়া। প্রবেশাধিকারের

দুটি আবশ্যিক উপাদান; যেগুলোর অভাব সবচেয়ে প্রভাবিত করে, তা হলো স্থান (বিতরণ) এবং প্রচার ইত্যাদির মাধ্যমে উৎসাহ দেয়া (প্রমোশন)। অনেক পণ্য ও তথ্য বিশেষ করে পল্লী অঞ্চলের গরীব ক্রেতাদের মাঝে যখন খুশি তখন পৌঁছে দেয়া সম্ভব হয় না। চ্যানেলিংয়ের মাধ্যমে এসব ভোক্তার কাছে পণ্য পৌঁছে দেয়া বাজারে প্রভাব বিস্তার করবে ও একই সাথে তাদের জীবনমানের উন্নতি ঘটাবে। ভাসানি ও স্মিথ এটাকে বলেন সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ বিতরণ বা সোশ্যালি রেসপন্সিবল ডিস্ট্রিবিউশন।

ইনডিয়া একটি দেশ যেখানে এই সোশ্যালি রেসপন্সিবল ডিস্ট্রিবিউশন ব্যবস্থা সবচেয়ে বেশি সফলভাবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। দেশটি দারিদ্র্য উৎপাতনের জন্য সর্বস্তরে কঠিন সংগ্রাম করে আসছিল। এ বিষয়ে দেশটির যে পরিসংখ্যান, তা রীতিমত সম্ভাবনাময়। দারিদ্র্যের মাঝে বসবাসকারী ইনডিয়ানদের সংখ্যা ১৯৮১ সালে ছিল ৬০ শতাংশ, ২০০৫ সালে তা হয়েছে ৪২ শতাংশ। দেশটির এই সাফল্যের একটা গুরুত্বপূর্ণ দিক নিহিত আছে গরীবদের কাছে পৌঁছানোর উপায় ক্রমবৃদ্ধির মাঝে। দেশটির ভোক্তা সাধারণ বছরে সব মিলিয়ে যা খরচ করে, তার ৮০ শতাংশই পল্লী অঞ্চল থেকে আহরিত, এই সত্য থেকেই বিষয়টা স্পষ্ট হয়। দারিদ্র্যের সাথে সংগ্রামের প্রক্রিয়ায় যে সব কোম্পানি ইনডিয়াতে কাজ করে, বিতরণের ক্ষেত্রে তারা হিউম্যান নেটওয়ার্ক ব্যবহার করে।

এ ক্ষেত্রে সবচেয়ে উল্লেখযোগ্য অবদান রেখেছে ITC ও হিন্দুস্তান লিভার। এই দুই প্রতিষ্ঠান দারিদ্র্যের পার্টনার করে তাদের মাধ্যমে পল্লী অঞ্চলে নিজেদের পণ্য বিতরণ করার ক্ষেত্রে একটা উল্লেখযোগ্য ভূমিকা পালন করেছে। ITC তার e-Choupal উদ্ভাবনের জন্য বিখ্যাত হয়ে আছে। e-Choupal-এর মাধ্যমে কৃষকরা আবহাওয়া ও শস্যের বাজারদর জানতে পারে এবং দালালদের মধ্যস্থতা ছাড়াই নিজেদের ফসল সরাসরি ভোক্তাদের কাছে বিক্রি করতে পারে। ওএফসি ও নিজের কৃষক পার্টনারদের সুবিধার্থে ঈয়ড়ুধম ঝধধমধ নামে একটা মিনি মল নেটওয়ার্ক তৈরি করেছে যার মাধ্যমে পণ্যদ্রব্য থেকে শুরু করে স্বাস্থ্য ও অর্থনৈতিক সেবাও দেয়া হয়ে থাকে। অন্যদিকে হিন্দুস্তান লিভার পল্লীর নারীদেরকে নিজেদের পণ্য বিক্রি করার সুযোগ করে দিয়ে নারীর ক্ষমতায়নে সহায়তা করেছে। তাদেরকে বাড়তি আয়ের সুযোগ করে দিয়েছে। এই দুই প্রতিষ্ঠান দু'টি নিজেদের সামাজিকভাবে দায়বদ্ধ মূল্যবোধ বিক্রি করছে তাদেরই চ্যানেল পার্টনারদের কাছে, যারা মূলত তাদেরই ভোক্তা।

ITC ও হিন্দুস্তান লিভার যা করছে তা সহজেই বোধগম্য, কেননা ও দেশের ৮৭ শতাংশ ক্রেতা জিনিসপত্র কেনে তাদের পরিবারের সদস্য ও বন্ধুদের অনুমোদন সাপেক্ষে। এ জন্যই ইনডিয়াতে সাধারণভাবে সমকক্ষের মধ্যে পণ্যদ্রব্য বিক্রির কৌশল প্রয়োগ করা হয়ে থাকে, বিশেষ করে লক্ষ্য যখন থাকে পল্লী অঞ্চলের বাজার।

নতুন বিকাশমান বাজারসমূহে পণ্য বিতরণ ব্যবস্থা নির্ভর করে বেশি বেশি চ্যানেল পার্টনারের নেটওয়ার্কের ওপর। উদ্ভাবনী বিতরণ ব্যবস্থার মডেল গেড়ে বসে আছে ভোক্তা সাধারণের উদীয়মান গোষ্ঠীবদ্ধতার মধ্যে। ভোক্তার ভূমিকা কেবল ব্র্যান্ডের অগ্রগতিতে সহায়তা করার

মধ্যেই সীমিত থাকে না, তা বিক্রি পর্যন্তও প্রসারিত থাকে। ইনডিয়ান মতো বিশাল বাজারের বেলায় চ্যানেল পার্টনাররাই স্বতন্ত্র ভোক্তা। তারচেয়ে কম গুরুত্বপূর্ণ ক্ষেত্রে চ্যানেল পার্টনাররা হয় একেকটা ছোটো ছোটো ব্যবসা প্রতিষ্ঠান, যেগুলো স্থানীয় ভোক্তা সম্পর্কে ভাল জ্ঞান রাখে এবং তাদের মাঝে সহজে গমনাগমন করতে পারে। এইসব চ্যানেল পার্টনার হচ্ছে সেরা মাধ্যম যারা ব্র্যান্ডের কাহিনী ভোক্তাদের দ্বারে দ্বারে পৌঁছে দিতে পারে কেননা তাদের যথেষ্ট বিশ্বাসযোগ্যতা আছে। ভোক্তারা তাদের কথা শোনে। ডেলের মতো কোম্পানি, যারা বিকাশমান বাজারের খোঁজে থাকে, তারা এমন উদীয়মান ধারাকে আলিঙ্গন করবেই।

চ্যানেল সৃষ্টিশীল বন্ধুর মতো : সম্পর্কের ব্যবস্থাপক

উচ্চতর মার্কেটিং-এ ক্ষমতার মালিক ভোক্তা। তবে দুর্ভাগ্যবশত ভোক্তাদের সাথে সব কোম্পানির সরাসরি যোগাযোগ থাকে না। তাদের ও ভোক্তা শ্রেণীর মাঝখানে একটা মধ্যস্থতাকারী গ্রুপ থাকে যারা এই যোগাযোগ রক্ষার কাজটা করে থাকে। তারাই চ্যানেল পার্টনার। তারা কোম্পানি উৎপাদিত পণ্য বাজারে কেবল বিতরণই করে না, ভোক্তার পছন্দ-অপছন্দ সম্পর্কেও কোম্পানিকে অবহিত করে। কোনো কোনো ক্ষেত্রে চ্যানেল পার্টনারদেরকে প্রস্তুতকারকদের চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ মনে করা হয়। নমুনা হিসেবে বলা যেতে পারে, আইটি শিল্পে প্রস্তুতকারকদের তুলনায় ভ্যালিউ-অ্যাডেড রিসেলারদের সাথে ভোক্তাদের সম্পর্ক ভাল আর ঘনিষ্ঠ থাকে। কারণ অনেকের ধারণা প্রস্তুতকারকরা কেবল প্রস্তুতই করে, আর রিসেলাররা যাবতীয় সমস্যার সমাধান করে।

স্বভাবতই রিসেলারদের শ্রমের ফসল হিসেবে কোম্পানির পণ্যের চাহিদা বাড়ে, তাই চ্যানেল পার্টনাররা দাবি করতে থাকে কোম্পানি যেন তাদের স্বার্থ আরও বেশি করে বিবেচনা করে। যেমন, পণ্যদ্রব্য বিক্রির পরিমাণ বাড়ানোসহ নানান ক্ষেত্রে চ্যানেল পার্টনারদের অবদান কতখানি, কোম্পানিগুলোর বুঝতে হবে। দ্বিতীয়ত, খুচরা পর্যায়ের সমবায় ভিত্তিক বিক্রির প্রক্রিয়ায়, ইন-স্টোর প্রচারণায় এবং খুচরা বিক্রির প্রতিটা আউটলেটে ব্র্যান্ডের উপস্থিতি নিশ্চিত করার ক্ষেত্রে তারা যেন তৎপর থাকে। সবশেষে কোম্পানিকে অবশ্যই তার চ্যানেল পার্টনারদের মনোভাব ও সন্তুষ্টির দিকটায় নজর রাখতে হবে।

কোম্পানি আর চ্যানেল পার্টনারদের মাঝে সমন্বয়ের এই ধারণা বিশেষ করে সেইসব ক্ষেত্রে বেশি গুরুত্বপূর্ণ, যেসব ক্ষেত্রে চ্যানেলসমূহ মূল্যবোধের শেকলের জোড়া হিসেবে ক্রমাগতভাবে গুরুত্বপূর্ণ হয়ে উঠতে শুরু করেছে- বিশেষ করে সেই কেন্দ্রবিন্দুতে, যেখানে চ্যানেল আর কোম্পানিগুলো ভোক্তার আস্থা অর্জন ও মালিকানা নিয়ে প্রতিযোগিতায় মেতে আছে। মূল্যবোধের শেকলে এরকম সমন্বয় না থাকলে কোম্পানি আর চ্যানেল পার্টনারদের মূনাফার জন্য প্রতিদ্বন্দ্বিতা সম্ভবত পণ্ড্রমে পরিণত হতো লাভের ঘরে শূন্য থাকত বলে।

কোম্পানি-চ্যানেল সমন্বিত কার্যক্রম সাধারণত একটি কোম্পানি ও তার চ্যানেল পার্টনারদের পারস্পরিক সহযোগিতাকে কেন্দ্র করে শুরু হয়। বিশেষ করে খুচরা বিক্রির ক্ষেত্রে। সম্পর্ক যত জোরদার হতে থাকে, ততই তারা সংশ্লিষ্ট শিল্পের শেকলের অন্যান্যদের সাথে সমন্বিত হতে শুরু

করে। এই প্রক্রিয়ায় আছে নিয়মিতভাবে তথ্য বিনিময় ও যৌথ কৌশলগত পরিকল্পনা গ্রহণ। উভয়ের পার্টনারশিপ যখন সামনের স্তরের দিকে এগোতে থাকে, তখন তাদের মূল্যবোধ এক হয়ে যায় এবং তখন আমরা কোম্পানি আর চ্যানেল পার্টনারের মধ্যে কোনো পার্থক্য দেখতে পাই না।

যখন সৃষ্টিশীল চ্যানেল পার্টনারশিপের প্রশ্নে আসে, তখন আমরা চার স্তরের উৎকর্ষতা দেখতে পাই। একটা কোম্পানি, একেবারে প্রাথমিক স্তরের; নির্ভর করে থাকে একটিমাত্র চ্যানেলের ওপর। একে বলে সিঙ্গেল স্টেজ চ্যানেল। অনেক কোম্পানি বাজারে আসে মুষ্টিমেয় কিছু আঞ্চলিক সেটিং নিয়ে, যাতে তাদের সমস্ত বিক্রি তারা নিজেরাই করে অথবা তাদের একমাত্র চ্যানেল পার্টনার করে। কোম্পানির আকার যখন বড় হতে থাকে, তখন তার পরিবেশকের সংখ্যা ও তার ব্যবসার পরিধি, দুটোই সম্প্রসারিত হতে থাকে। এ ব্যবস্থায় সাধারণত পরিবেশক ও চ্যানেল পার্টনারদের মাঝে সংঘাত সৃষ্টি হয়।

দ্বিতীয় স্তর হচ্ছে মাল্টি চ্যানেল স্টেজ, যার অধীনে কোম্পানি একসঙ্গে অনেক পরিবেশক ও চ্যানেলের কাছে পণ্য বিক্রি করে, তবে সে ক্ষেত্রে পণ্য, পণ্যের খণ্ডিত অংশ বা ভৌগলিক সীমারেখা মানা হয় না। আরও অগ্রসর বিতরণ ব্যবস্থায় চ্যানেলের সাথে চ্যানেলের সংঘাতের সমস্যাকে মাথায় রেখে কোম্পানি তার বাজারকে অঞ্চল, কনজিউমার ও পণ্য অনুযায়ী ভাগ করে দেয়। প্রতিটি সরবরাহকারী বা চ্যানেলকে এলাকা ভাগ ভাগ করে দেয় ব্যবসার উন্নয়নে।

তৃতীয়টা হচ্ছে অঞ্চল ভিত্তিক চ্যানেল, যাতে কোম্পানি সুস্পষ্ট সীমানা ও বিতরণকারীদের জন্য নির্দিষ্ট কিছু আইন করে দেয় এবং চ্যানেলগুলোকে নির্দেশ দেয় সংঘাত এড়িয়ে চলতে। বেশিরভাগ অগ্রগামী বিতরণ ব্যবস্থায় একটি কোম্পানির বিভিন্ন চ্যানেলের ডিভিশন অব টাস্ক ভাগ করে দেয়া দায়িত্ব থাকে। এই ডিভিশন অব টাস্কের মধ্যে অনেকগুলো ভিন্ন ধরনের চ্যানেল সহাবস্থান করতে পারে একটা খণ্ডিতাংশ বা আঞ্চলিক বাজারে। একে অপরের সাথে প্রতিযোগিতা করার পরিবর্তে চ্যানেলগুলো পরস্পরকে সহযোগিতা করবে।

চতুর্থ স্তর হচ্ছে ইন্টিগ্রেটেড মাল্টি-চ্যানেল স্টেজ বা সমন্বিত বহু-চ্যানেলের স্তর, যাতে একটি কোম্পানি বিভিন্ন চ্যানেলের মধ্যে দায়িত্ব ভাগাভাগি করে দেবে। মাল্টিপল বা বহুধা বিভক্ত চ্যানেল একটি আঞ্চলিক বাজার বা খণ্ডিত বাজারে ব্যবসার জন্য প্রতিযোগিতার বদলে একসাথে কাজ করার মাধ্যমেও সহাবস্থান করতে পারে। উদাহরণ হিসেবে বলা যেতে পারে একটি কম্পিউটার প্রস্তুতকারী প্রতিষ্ঠান বহুধা বিভক্ত চ্যানেলের মধ্যে কাজ বরাদ্দ করে দিতে পারে; একটা ওয়েব সাইটকে চাহিদা উৎপন্ন করতে, তার নিজস্ব ভাণ্ডারকে ভোক্তার অভিজ্ঞতা মঞ্চায়ন করতে, রিসেলারদের সরবরাহ ও টেকনিক্যাল সাপোর্ট দিতে এবং একটি সেলস বাহিনীকে কর্পোরেট ভোক্তার কাছে বিক্রি করতে এবং নিকটবর্তী রিসেলারদের হাতে তুলে দিতে। কোম্পানিগুলোর চেষ্টা করা উচিত সবচেয়ে অগ্রগামী এই সমন্বয় ব্যবস্থা অর্জন করার। এই সমন্বিত মাল্টি-চ্যানেল স্টেজে কোম্পানি ও তার চ্যানেল পার্টনাররা কোনোরকম সংঘাত ছাড়াই ভোক্তার সেবা করার নতুন নতুন উপায় খুঁজে পাবে।

চ্যানেল ব্যবস্থাপনা শুরু হয় সঠিক চ্যানেল পার্টনার খুঁজে বের করার মধ্য দিয়ে যার উদ্দেশ্য, পরিচিতি এবং চূড়ান্ত মূল্যবোধ অভিন্ন। সুসংগত মূল্যবোধওয়ালা অংশীদাররা ভোক্তাদের কাছে কাহিনী পৌঁছে দিতে পারবে অনায়াসে। অংশীদারিত্বকে আরেক ধাপ এগিয়ে নিতে কোম্পানিগুলোর উচিত অংশীদারদের সাথে সমন্বয় ঘটানোর যাতে কাহিনীতে সত্যশীলতা আনা যায়।

ধন্যবাদ সহ-

রবার্ট কিয়োসাকি
রীচ ড্যাড পুওর ড্যাড,
নিউ ইয়র্ক টাইমস ব্রেস্ট সেলার
বইয়ের লেখক।