



বিজনেস স্কুল

SECOND EDITION

অপরকে ঘারা সাহায্য
করতে চায় তাদের জন্য

রবাট টি কিয়োসাকি



মঙ্গল পাবলিশিং হাউজ



1 of 119





If you purchase this book without a cover you should be aware that this book may have been stolen property and reported as "unsold and destroyed" to the publisher. In such case neither the author nor the publisher has received payment for this "stripped book."

This publication is designed to provide competent and reliable information regarding the subject matter covered. However, it is sold with the understanding that the author and publisher are not engaged in rendering legal, financial, or other professional advice. Laws and practices often vary from country to country, and if legal or other expert assistance is required, the services of a professional should be sought. The author and publisher specifically disclaim any liability that is incurred from the use or application of the contents of this book.

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

"CASHFLOW" is the trademark of Cashflow Technologies, Inc.

First published in India by



Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

Corporate Office:

2nd Floor, Usha Preet Complex,

42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Email: manjul@manjulindia.com Website: www.manjulindia.com

Sales & Marketing Office:

7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002

Email: sales@manjulindia.com

This edition first published in 2004

Second impression 2013

ISBN 978-81-86775-73-8

Translation by Dr. Joysree Bandyopadhyay

Bengali language edition of International Bestseller Rich Dad Poor Dad:
What the Rich Teach Their Kids About Money that the Poor
and Middle Class Do Not / Robert T. Kiyosaki

Printed & bound in India by H. T. Media Ltd.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher.

Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

বিজনেস স্কুল

অপরকে ধারা সাহায্য করতে চায়

তাদের জন্য

ভূমিকা	১
নেটওয়ার্ক-১	
এই ব্যবসার পরামর্শ দিচ্ছেন কেন?	৫
নেটওয়ার্ক-২	
উপর্যোগিতা ১ : জীবন পরিবর্তক ব্যবসা-শিক্ষা	১১
নেটওয়ার্ক-৩	
উপর্যোগিতা ২ : চাকরি বদলের পরিবর্তে	
কোয়াঙ্গুলি বদলের উপর্যোগিতা	২৭
নেটওয়ার্ক-৪	
উপর্যোগিতা ৩ : 'বি' কোয়াঙ্গুলি প্রবেশের উপর্যোগিতা	৪৩
নেটওয়ার্ক-৫	
উপর্যোগিতা ৪ : খনীরা দেখানে অর্থ বিনিয়োগ করে	
সেখানে বিনিয়োগের উপর্যোগিতা	৫৫
নেটওয়ার্ক-৬	
উপর্যোগিতা ৫ : স্বপ্ন বাস্তবায়নের উপর্যোগিতা	৭৭
নেটওয়ার্ক-৭	
উপর্যোগিতা ৬ : নেটওয়ার্কের উপর্যোগিতা কি?	৮৩
নেটওয়ার্ক-৮	
উপর্যোগিতা ৭ : মূল্যবোধ কিভাবে আপনার	
বৰ্ধাৰ্ঘ সত্য নির্ধাৰণ কৰবে	৮৭
নেটওয়ার্ক-৯	
উপর্যোগিতা ৮ : নেতৃত্বের উপর্যোগিতা	৯৯
নেটওয়ার্ক-১০	
নেটওয়ার্ক মাৰ্কেটিং ব্যবসা	
উন্নোন্নত বৃক্ষি পাবে কেন	১০৯
নেটওয়ার্ক-১১	
আপনার পৃষ্ঠপোষকের কাছ থেকে খেলাটা শিখে নিন	
Cashflow® ১০১ এবং ১০২	১১৫
নেটওয়ার্ক-১২	
বিশ্বের সর্বশ্রেষ্ঠ শিক্ষাপ্রক্ৰিয়া	
আপনাকে পথ দেখানোৰ জন্য অস্তুত	১১৭
নেটওয়ার্ক সারাংশ	
সারাংশ	১১৯

ভূমিকা

রবার্ট কিয়োসাকি, রিচ ড্যাড, পুওর ড্যাড, রিচ ড্যাডস ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্ট, রিচ ড্যাডস্‌ গাইড টু ইনভেস্টিং এবং রিচ কিড স্মার্ট কিড-এর মত খ্যাতনামা বইয়ের লেখক এবং অর্থের বিষয়ে এক বিশ্ববিখ্যাত বক্তা ও শিক্ষক। ওয়াল স্টুট জার্নাল-এর একটি রিপোর্টে জে.পি. মগ্যান ঘোষণা করেন ‘কোটিপতিদের অবশ্যই রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড পড়া উচিত’ এবং রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড-এর ব্যাপারে ইউ.এস.এ. টুডে-র মন্তব্য –‘নিজের আর্থিক ভবিষ্যত যিনি নিয়ন্ত্রণে আনতে ইচ্ছুক, তার এখন থেকে শুরু করা উচিত।’

রবার্ট প্রায়ই বলেন, ‘টাকা রোজগারের জন্য কঠোর পরিশ্রম করতে শেখার উদ্দেশ্যে আমরা স্কুলে যাই। আমি যে বইগুলি লিখি ও জিনিসপত্র তৈরি করি তা লোকদের শেখায় --- কিভাবে টাকাকে দিয়ে পরিশ্রম করাতে হয় যাতে তারা এই সুন্দর পৃথিবীর বিলাসের দ্রব্যগুলি উপভোগ করতে পারেন।’ রবার্টের বই ও অর্থসংক্রান্ত বোর্ড গেম ক্যাশফ্লো ১০১, ২০২ এবং ক্যাশফ্লো ফ্রি কিডস খুবই সাফল্য লাভ করেছে। রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড এখন ৩৫ টিরও বেশি ভাষায় পাওয়া যায়। রবার্টের মতে, এই কৃতিত্বের জন্য আংশিকভাবে দায়ী নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইগাস্ট্রি। “যদিও নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইগাস্ট্রি আমাদের লক্ষ্যবস্তু ছিল না, এরা অবিশ্বাস্য রকমের সাহায্য করেছে এবং ‘মানুষের নিজের আর্থিক ভবিষ্যত নিয়ন্ত্রণে আনা প্রয়োজন’—আমাদের এই বক্তব্যটির সম্পূর্ণ সমর্থন করেছে।”

যদিও রবার্ট নিজে বিশেষ কোনো একটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং সংগঠনের সমর্থন করেন না, তবে এই ইগাস্ট্রি যে সুযোগ-সুবিধা প্রদান করে তার যথার্থ মূল্য উপলব্ধি করেন এবং এই পৃষ্ঠিকা ‘দ্য বিজনেস স্কুল ফ্ল পিপল্ হ লাইক হেল্পিং পিপল্’(বিজনেস স্কুল, অপরকে যারা সাহায্য করতে চায় তাদের জন্য)-এ সেই উপযোগিতাগুলির প্রতি আলোকপাত করেছেন।

‘ধনী হয়ে ওঠা এমন সহজ আগে কখনই ছিল না,’ বলেন রবার্ট। ‘একটি সফল ব্যবসা গড়ে তুলতে যে জ্ঞান ও অভিজ্ঞতার প্রয়োজন তা আয়ত্ত করতে আমার ৩০ বছরেরও বেশি সময় লেগেছে, ব্যবসায় দু’বার অসফলতার সম্মুখীন হতে হয়েছে। যারা নিজের আর্থিক ভবিষ্যত নিয়ন্ত্রণে আনতে চায় তাদের সকলের জন্য নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইণ্ডাস্ট্রি প্রস্তুত করে এক রেডিমেড ব্যবসা পদ্ধতি।’

‘আমার ধনবান বাবা আমায় শিখিয়েছিলেন নেটওয়ার্ক ব্যবসা জগতের সবচেয়ে শক্তিশালী শব্দ। তিনি বলেন, ‘পৃথিবীর সবচেয়ে ধনী মানুষ নেটওয়ার্ক খোঁজে। নেটওয়ার্ক গড়ে তোলে; বাকিরা শুধুই কাজ খোঁজে। তোমার কাছে হয়ত সবচেয়ে সেরা আইডিয়া অথবা পণ্য আছে, তবে তা তখনই সফল হবে যদি সে ব্যাপারে জানানোর সঠিক নেটওয়ার্ক বা বিক্রি করার জন্য বিতরণের নেটওয়ার্ক থাকে।’

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইণ্ডাস্ট্রির বেশ কয়েকটি সংগঠন আজকাল নিজেদের ‘নেটওয়ার্ক মার্কেটিং’ শব্দটি থেকে দূরে রাখতে চায়, কেননা তাদের মতে ঐ শব্দের প্রতিকূল অর্থ বোঝায়। অথচ রবার্ট ‘নেটওয়ার্ক’ শব্দটিকেই আর্থিক সাফল্যের মূলমন্ত্র বলে বিশ্বাস করেন।

রিচ ড্যাড ধারাবাহিকের দ্বিতীয় বই রিচ ড্যাডস্ ক্যশফ্লো কোয়াড্রান্ট-এ রবার্ট চার প্রকারের মানুষের উল্লেখ করেছেন, যারা ব্যবসাজগত গড়ে তোলে, এদের মধ্যে মূল প্রভেদের বিষয়েও তিনি উল্লেখ করেছেন।



E অথবা ই-র অর্থ ‘এমপ্লয়ী’ বা কর্মচারি। S অথবা এস মানে ‘সেল্ফ এমপ্লয়েড’ বা ‘স্মল বিজনেস ওনার’ এর অর্থ স্বয়ং নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসায়ী। B বা বি মানে ‘বিজনেস ওনার’ বা বড় ব্যবসাদার এবং I বা আই-এর অর্থ ইনভেস্টের বা বিনিয়োগকারী। বিভিন্ন মানুষের অর্থোপার্জনের উপায়ের প্রতীক এই চারটি কোয়াড্রান্ট বা চতুৰ্ভুক্ষ।

পুরানো চিন্তাধারা আপনাকে বাঁ দিকের কোয়াড্রাটের উপরুক্ত করে তোলায় প্রশিক্ষণ দেয়, আপনাকে কর্মচারি বা স্ব-নিযুক্ত ব্যক্তি করে ও অর্থ রোজগারের জন্য কিভাবে কঠোর পরিশ্রম করতে হয় তা শেখায়। রবার্ট কিমোসাকির বইপত্র ও খেলাগুলি আপনাকে ডানদিকের কোয়াড্রাটের ব্যাপারে প্রশিক্ষণ দেয়, আপনাকে করে তোলে ব্যবসার মালিক ও বিনিয়োগকর্তা অর্থাৎ ইনভেস্টর, যেখানে অর্থ আপনার জন্য কঠোর পরিশ্রম করে। যেহেতু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইগুস্ট্রি কোয়াড্রাটের ডানদিকের ‘বি’ ব্যবসা গড়ে তোলায় সহায়ক হয় তাই রবার্ট এই ইগুস্ট্রির সমর্থন করেন।

কোয়াড্রাটের পুনরীক্ষণ করে রবার্ট জানান, কোয়াড্রাটের বাঁ দিকে কর্মচারী ও স্ব-নিযুক্ত ব্যবসায়ীরা একক ব্যক্তি হিসাবে অর্থোপার্জন করেন। অর্থাৎ তাদের আয়ের ক্ষমতা তাদের নিজস্ব দক্ষতা ও কাজ করার সময়ের চৌহদিতে সীমাবদ্ধ। একদিনে মাত্র কয়েক ঘণ্টা সময় রয়েছে। অথচ কোয়াড্রাটের ডানদিকের সফল মানুষগুলি দলবদ্ধভাবে কাজ করেন। এরা নিজেদের সাফল্যের নেটওয়ার্ক গড়ে তোলেন। এদের আয়ের ক্ষমতা অসীম, কারণ তা অন্য লোকের সময়ের উপর নির্ভরশীল, অন্যের অর্থ এদের জন্য কাজ করে।



‘নেটওয়ার্ক’ শব্দটি আরেকবার বিচার করে দেখা যাক। আপনার পরিচিত কয়েকটি সফল ব্যবসার কথা চিন্তা করে দেখুন, দেখবেন এদের সাফল্য নির্ভর করে গ্রাহক, বিক্রেতা, বিতরক ইত্যাদির নেটওয়ার্কের ওপর। আমরা দেশের টেলিভিশন স্টেশনগুলির নাম দিয়েছি টেলিভিশন নেটওয়ার্ক। ইন্টারনেটকেও নেটওয়ার্ক বলা হয়।

নেটওয়ার্ক অঙ্গেবণ করা বা নেটওয়ার্ক গড়ে তোলাই আপনার আর্থিক সাফল্যের চাবিকাঠি হতে পারে।

নেটওয়ার্ক-১

এই ব্যবসার পরামর্শ দিচ্ছেন কেন?

প্রায়ই আমাকে প্রশ্ন করা হয়, ‘আপনি নিজে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার সাহায্যে ধনী হননি, অন্যদের এই ব্যবসা করতে বলছেন কেন?’ নানা কারণে আমি এই ইগুস্ট্রিতে যোগদানের পরামর্শ দিই, এই পুস্তিকায় সেই কারণগুলির বিষয়ে বিস্তারিত ব্যাখ্যা করা হয়েছে।

আমার বক্তৃতা ধারণা

সত্তর দশকের মাঝামাঝি সময়ে এক বক্তৃ আমায় এক নতুন ব্যবসার প্রেসেন্টেশন অর্থাৎ প্রস্তুতিতে আমন্ত্রণ জানায়। যেহেতু আমি নিয়মিতভাবে ব্যবসা ও বিনিয়োগের সুযোগ সম্বন্ধে গবেষণা করছিলাম, তাই আমি এই মিটিং-এ যেতে রাজি হয়ে গেলাম। আমার আশচর্য 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-ঘণ্টাব্যাপী প্রেজেন্টেশন শেষ করে বেরিয়ে আসার পর আমার বক্তৃ ঐ ব্যবসার সুযোগ-সুবিধা সম্বন্ধে আমার কি ধারণা তা জিজ্ঞাসা করেন। আমি উত্তর দিই, ‘রোমাঞ্চকর, তবে আমার জন্য নয়।’

আমি কেন আগ্রহী না, বক্তৃ 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 ব্যবসাগুলি শুধুই পিরামিড প্রকল্প এবং বেআইনী।’ বক্তৃ আর কিছু বলার আগেই আমি হাঁটতে শুরু করি ও গাড়িতে চড়ে সেখান থেকে রওনা হয়ে যাই। আমার কয়েকটি বক্তৃতা ধারণা ছিল, অন্য কিছু শোনার জন্য আমি প্রস্তুত ছিলাম না। বহু বছর বাদে আমার ঐ ধারণাগুলি বদলায় যখন আমি শুনতে রাজি

হই, এই ইগাস্ট্রির ব্যাপারে নিজের ধারণাগুলি বদলাতে রাজি হই।

আমার জীবনের সেই সময়টায়, সত্ত্বর দশকের মাঝামাঝি আমি আমার প্রথম আন্তর্জাতিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠিত করছিলাম। তাই দিনের বেলার চাকরি বজায় রেখে বাকি সময়টায় ব্যবসা প্রতিষ্ঠিত করায় খুব ব্যস্ত ছিলাম। আমার ব্যবসা ছিল উৎপাদন ও বিপণনের, যা কেন্দ্রীভূত ছিল প্রথম নাইলন ও ভেলক্রের সার্ফার ওয়ালেট বাজারে উপস্থাপিত করায়। প্রথম নেটওয়ার্ক মার্কেটিং মিটিং-এর কিছুদিনের মধ্যেই আমার স্পোর্টস্ 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 সত্ত্বর দশকে এক মিলিয়নের অনেক মূল্য ছিল। সার্ফার, রাগার্স ওয়াল্ক এবং জেন্টেলম্যানস্ কোয়ার্টারলির মত পত্রিকায় আমার কোম্পানি ও পণ্যগুলির বিষয়ে উল্লেখ করা হচ্ছিল। খেলাধুলার সরঞ্জামের জগতে আমরা ছিলাম লোভনীয় নতুন পণ্যসম্ভার এবং পৃথিবীর সব প্রান্ত থেকে ব্যবসা উপরে পড়ছিল। আমার প্রথম আন্তর্জাতিক ব্যবসা তখন দ্রুত এগিয়ে চলেছে। আগামী পনেরো বছরে আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইগাস্ট্রির কথা চিন্তাই করিনি।

মনোভাবে পরিবর্তন

নবাইয়ের 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 অর্থাত রিয়াল এস্টেট ইনভেস্টমেন্টে বিল প্রচুর অর্থ উপার্জন করে বিস্তবান হয়েছে তাই, শুনে অবাক হলাম যে, সে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং করছে। উৎসুক হয়ে প্রশ্ন করলাম, ‘তুমি এই ব্যবসা করছ কেন? তোমার তো আর টাকাকড়ির তেমন প্রয়োজন নেই, তাই না?’

জোরে হেসে বিল জবাব দিল, ‘তুমি তো জানোই আমি অর্থেপার্জন 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 সচ্ছল তা ভালোমত জানতাম। তা সঙ্গেও ওর অস্পষ্ট উত্তরে আমি আরও উৎসুক হয়ে উঠি, আরও প্রশ্ন করি, ‘তাহলে কেন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করছ?’

‘এর নাম — কম্পিউটার ডিস্ট্রিবিউশন বিজনেস’, ও 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 মহর টেক্সাস স্টাইলে বলতে শুরু করে, ‘বহু বছর যাবৎ লোকেরা আমার কাছ থেকে রিয়্যাল এস্টেট ইনভেস্ট করার টিপস চাইছে। এরা সকলেই জানতে চায় রিয়্যাল এস্টেট বিনিয়োগ করে কিভাবে বিস্তারণ হয়ে ওঠা যায়। অনেকে আবার জানতে চায় তারা আমার সঙ্গে ইনভেস্ট করতে পারবে কি না, অথবা কোনোরকম অর্থ ছাড়াই কিভাবে 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 উপর্যুক্ত হওয়ার মত যথেষ্ট আর্থিক সংস্থান এদের কাছে নেই। আর টাকাকড়ি ছাড়া ব্যবসার অভিপ্রায়ের অর্থ, এদের কাছে টাকাকড়িই নেই। হয় আমার ব্যবসায় 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 সম্ভল তাদের নেই? তোমার ব্যবসায় ইনভেস্টমেন্টের মত ধনী তারা নয়।’ আমি জিজ্ঞাসা করি।

বিল সম্মতি জানায়। ‘তাছাড়া তাদের কাছে সামান্য টাকাকড়ি থাকলেও তা তাদের সারা জীবনের সংক্ষয়, সেই টাকা তারা হারাতে চায় না। আর তুমি ও আমি আমরা দুজনেই 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 জানালাগুলি 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 কি। ওর প্রধান উদ্দেশ্য ছিল :-

১. সে অন্যদের সাহায্য করতে চায় – এটাই ছিল তার এই ব্যবসার প্রধান কারণ। ধনী হওয়া সঙ্গেও সে লোভী বা অহঙ্কারী 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 লোকেদের ধনী হয়ে ওঠায় সাহায্য করতে পারি, আমি আরও বেশিসংখ্যক ইনভেস্টার পাবো।’ বিল বলতে থাকে,

‘বিশ্বয়কর ব্যাপারটা হল, আমি যত বেশি লোককে ব্যবসা করা, ধনী হয়ে ওঠায় সাহায্য করব, আমার নিজের ব্যবসাও ততই বৃদ্ধি পাবে আমি আরও ধনী হয়ে উঠব। এখন আমার কম্পিউটার ডিস্ট্রিবিউশন ব্যবসা আরও সমৃদ্ধ হয়ে উঠেছে, আমার ইনভেস্টর বৃদ্ধি পেয়েছে এবং আমার কাছে বিনিয়োগের জন্য আগের চেয়ে এখন অনেক বেশি অর্থ আছে। সবাদিক 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 খুঁজছে, 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 ডিগ্রী 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 কতরকমের স্মার্ট সুশিক্ষিত মানুষ যে এই ব্যবসা করছে শুনলে তুমি অবাক হয়ে যাবে। আবার এখানে এমন লোকও আছে যাদের পুর্ণিগত বিদ্যা নেই, যেহেতু এই জগতে চাকরির নিরাপত্তা ক্রমশ শ্রিয়মান, নিজেদের আর্থিক নিরাপত্তার প্রয়োজন মেটানোর জন্য এরা শিখতে চায়, তাই এই ব্যবসায় প্রবেশ করেছে। আমরা এতদিন যাবৎ জীবন থেকে যে অভিজ্ঞতা অর্জন করেছি এবং এখন যা শিখছি সেসব চিন্তা-ভাবনার আদান-প্রদান করি। আমি শেখাতে ভালবাসি, শিখতে ভালবাসি, তাই এই ব্যবসা আমার প্রিয়। এটা একটা দারুণ ব্যবসা। বাস্তবজীবনের এক অভিনব বিজনেস স্কুল।’

উন্মুক্ত মন

নকারাত্মক দশকের প্রথমদিকে এক সময় আমার মনের জানালাও খুলতে শুরু করল, এই ইগুস্ট্রির ব্যাপারে আমার ধারণা বদলাতে আরম্ভ করল। আমার বক্ষ মন যা দেখতে পায়নি আজ উন্মুক্ত মন তা দেখতে পেল। এই ইগুস্ট্রির না-ধর্মী জিনিসগুলির পরিবর্তে হ্যাঁ-ধর্মী বিষয়গুলি আমি দেখতে পেলাম যদিও এই ইগুস্ট্রির না-ধর্মী দৃষ্টিভঙ্গির অভাব নেই।

তবে, সব জিনিসেরই কিছু মন্দ আছে বৈ কি।

১৯৯৪-এ অবসর গ্রহণের পর, ৪৭ বছর বয়সে আর্থিক মুক্তিপ্রাপ্ত আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ইগাস্ট্রির বিষয়ে নিজে গবেষণা শুরু করলাম। যখনই কেউ তার প্রেজেন্টেশনে আমাকে আমন্ত্রণ জানাতেন, আমি সাথেই সেখানে গিয়ে উপস্থিত হতাম, শুধুমাত্র তার কথাগুলি শোনার জন্য। কারুর কোনো কথা পছন্দসই মনে হলে তেমন দু'একটি কোম্পানিতে যোগ দিতাম। তবে শুধুই আরও অর্থোপার্জনের জন্য আমি এতে যোগ দিইনি, প্রতিটি ব্যবসার ভালো ও মন্দ দু'টি দিক্ পৃষ্ঠানুপৃষ্ঠভাবে বিচার করাই আমার অংশগ্রহণের উদ্দেশ্য ছিল। মনটাকে বদ্ধমূল ধারণায় আবদ্ধ না রেখে আমি নিজেই নিজের পক্ষের উত্তর খুঁজতে চাই। বেশ কিছু ব্যবসায় আমিও অন্যান্য পাঁচজনের মত মন্দগুলি দেখতে পেলাম যেমন, বিচ্চির সব মানুষ এই ব্যবসায় যোগ দিয়ে ব্যবসার উন্নতি করতে চায়। এও সত্য যে, বহু কল্নাপ্রবণ মানুষ, প্রতারক, ধূরঙ্কর, পরাজিত ও চট্টজলদি ধর্মী হয়ে ওঠায় প্রত্যাশী মানুষ এই ব্যবসার প্রতি আকৃষ্ট হয়। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় একটি বড় চ্যালেঞ্জ হল, এর 'ওপেন ডোর পলিসি' অর্থাৎ উন্মুক্ত দ্বার পস্থা, 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 কোনো নির্ভেজাল সমাজতন্ত্রীর মুখ্যমুখ্য হইনি। এই ব্যবসা পুঁজিবাদীদের জন্য, অথবা যারা পুঁজিবাদী হতে চায় তাদের জন্য।

অর্থ-প্রত্যাশী, প্রতারক ও ভাবুক মানুষগুলির ভিড় অতিক্রম করে শেষ পর্যন্ত ব্যবসার কয়েকজন মহারথীর সঙ্গে সাক্ষাৎ হল। যাদের সঙ্গে সাক্ষাতের সুযোগ পেলাম তারা ছিলেন আমার ব্যবসা জীবনের সবচেয়ে বৃদ্ধিমান, হৃদয়বান, নিষ্ঠাবান, নেতৃত্ব চরিত্রবান পেশাদার মানুষ। নিজের মনের প্রতিকূল ধারণাগুলি কাটিয়ে যখন এমন মানুষের সংস্পর্শে এলাম যাদের আমি শ্রদ্ধা করি, যাদের সঙ্গে আমার মতের মিল রয়েছে, তখন আমি ইগাস্ট্রির হাদস্পন্দন খুঁজে পেলাম। আগে যা চোখে পড়েনি তা এখন স্পষ্টভাবে দেখতে পেলাম। ভালো-মন্দ দুই-ই আমার চোখে পড়ল।

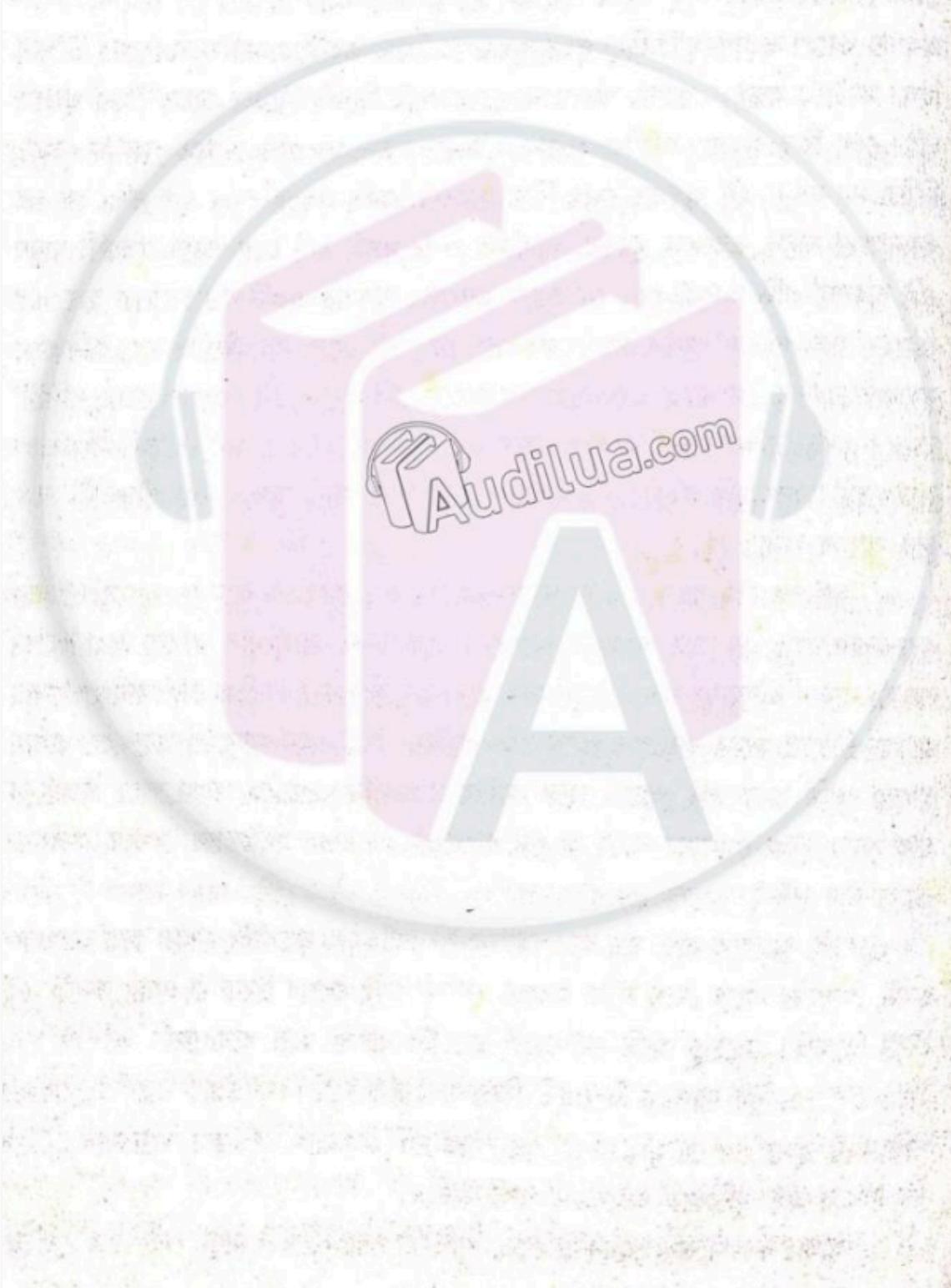
তাই, আমাকে যখন প্রশ্ন করা হয় 'আপনি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করে বড়লোক হননি, অন্যদের এতে যোগ দিতে বলছেন কেন?' সেই পক্ষের উত্তর দেওয়ার জন্যই এই বইটি লিখেছি। যেহেতু আমি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা করে ধনোপার্জন করিনি তাই আমি এই ইগাস্ট্রির ব্যাপারে বিষয়মূখী বিশ্লেষণ করতে পারি। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং 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 ধর্মী মানুষ নেটওয়ার্ক খোঁজে,

নেটওয়ার্ক গড়ে তোলে, বাকিরা শুধুই কাজ থোঁজে।'

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা সকলের জন্য নয়, তবে এখন এই ইণ্ডাস্ট্রি বিশে এক শক্তিশালী আর্থিক ক্ষমতা হয়ে উঠছে। যারা ভবিষ্যতে ব্যবসা করার কথা ভাবছেন এবং ব্যক্তিগত আর্থিক ভবিষ্যতের বিষয়ে চিন্তা-ভাবনা করছেন তাঁদের বিষয়মুখী হয়ে এই ইণ্ডাস্ট্রির বিষয়ে বিবেচনা করে দেখা উচিত।

৮



শ্রীঃ

নেটওয়ার্ক - ২

উপর্যোগিতা #১ : জীবন পরিবর্তক ব্যবসা-শিক্ষা

শুধু অর্থ নয়

আমি যখন বিভিন্ন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির বিষয়ে গবেষণা করতাম একটি মন্তব্য প্রাপ্ত শুনতে হত — ‘আমাদের কাছে সবচেয়ে সেরা কম্পেনসেশন প্ল্যান আছে’ নিজেদের ব্যবসার সুযোগ-সুবিধা সম্বন্ধে জানাতে উদ্বৃত্তি এরা আমায় এমন অনেক মানুষের গল্প শোনাতেন যাঁরা 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 তাই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর বিপুল অর্থোপার্জনের ক্ষমতা সম্বন্ধে আমার মনে 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

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

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

১. ব্যবহারযোগ্য, গৃহ পরিচর্যার পণ্য
২. টেলিফোন ব্যবস্থা
৩. রিয়্যাল এস্টেট অর্থাৎ ভূ-সম্পত্তি
৪. ফিনানসিয়াল সার্ভিস অর্থাৎ অর্থ-সংক্রান্ত সেবা-ব্যবস্থা
৫. ইন্টারনেট ওয়েবসাইট
৬. ইন্টারনেট বাজারের বিতরণব্যবস্থা, ওয়াল-মার্ট এবং কে-মার্টে যেসব পণ্য বিক্রি হয় প্রায় সেসব কিছুই ছাড়সহ এখানে বিক্রি হয়
৭. স্বাস্থ্য পরিচর্যার পণ্যসমূহ
৮. গহনা
৯. কর-সংক্রান্ত সুবিধা-ব্যবস্থা
১০. শিক্ষা-সংক্রান্ত খেলনা

তালিকাটি অন্তহীন। আমি মাসে অন্ততঃ 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 হলৈ 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

আমার মতে, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার 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 যাবৎ 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 পুরুষানুপুরুষভাবে 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 মুক্ত।

অবশ্যই ভালোমত 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 কোম্পানিগুলি দেখেছি তাদের মধ্যে বেশির ভাগ কোম্পানি প্রশিক্ষণে কতগুলি বইয়ের

তালিকার নির্দেশ দেয় এবং তারপর আপনার বন্ধু-বাস্তব ও আঞ্চলিক-স্বজনকে ব্যবসায় নিযুক্ত করার জন্য আপনাকে প্রশিক্ষণ দেয়। অর্থাৎ, শুধুই নিজেদের পণ্য বা সেবা-ব্যবস্থা বিক্রির জন্য এরা আপনাকে আরও ভালো সেলস-পার্সন করে তোলার শিক্ষা দেয়। তাই সময় নিয়ে সাধানে বিবেচনা করে দেখুন, এমন অনেক নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আছে যাদের শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ পরিকল্পনা সত্যিই অসাধারণ আমার মতে, বতগুলি 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 প্রথ্যাত ফেডেরাল মিলিটারি অ্যাকাডেমিতে কংগ্রেসন্যাল অ্যাপয়েন্টমেন্ট পাই অর্থাৎ কংগ্রেস দ্বারা নিযুক্ত হই এবং বিজ্ঞান স্নাতকের ডিগ্রীপ্রাপ্ত কিন্তু পুরাতন শিক্ষাজগত আমার একমুঠে মনে হত। ছাত্রাবস্থা ও স্নাতকের পর্ব আমাকেও অতিক্রম করে আসতে হয় তবে আমি পড়াশোনায় কবনওহ চ্যালেঞ্জ বা উৎসাহ উদ্দীপনা অনুভব করতাম না।

স্কুল পাশ করার পর আমি ইউ.এস মেরিন কোর্সে যোগ দিই এবং আমাকে ফ্লোরিডার পেন্সাকোলার 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 ‘ওঁয়োপোকা থেকে প্রজাপতি হয়ে ওঠা’র উক্তি 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 শুঁয়োপোকার কথাই মনে পড়ত। হিপি যুগের কথা, অসামরিক গোষাক পরিহিত বেশ কিছু বিচ্ছি চেহারার ছাত্র-ছাত্রীদের দেখলাম জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষাসূচি আরম্ভ করার জন্য প্রস্তুত। দু-তিন বছরে প্রশিক্ষণ সম্পূর্ণ করতে পারলে এরা হয়ে উঠত প্রজাপতি অর্থাৎ বিশ্বের সবচেয়ে কঠিন প্লেন চালানোর জন্য প্রস্তুত সুদৃঢ় পাইলট হয়ে উঠত এরা।

শুঁয়োপোকার প্রজাপতিতে রূপান্তরের সেরা গন্ন টম্ 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 স্কুলের 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 ছিলাম একদল অবিন্যস্ত তরুণ, প্লেন চালাতে জানতাম না হয়ে উঠলাম প্রশিক্ষণপ্রাপ্ত তরুণ, সাধারণ মানুষ যে সব বাধা-বিপন্নি 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 বছ বছর পরের কথা, আমার সঙ্গী পাইলটদের মধ্যে অনেকেই ব্যবসা জগতে প্রচুর সাফল্যলাভ করেছেন। একত্র হয়ে যখন আমরা সেই পুরোনো যুদ্ধের দিনগুলির 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 শুঁয়োপোকাকে একটি সুন্দর প্রজাপতি করে তোলার ক্ষমতা রাখে। যখন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার শিক্ষা পরিকল্পনা বিবেচনা করে দেখবেন, আমার মতে, এমন শিক্ষা পরিকল্পনা অন্ধেবণ করবেন যা জীবনে বিশেষ পরিবর্তন আনার ক্ষমতা রাখে।

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

বাস্তবজীবনের বিজনেস স্কুল

ফ্লাইট স্কুলের একটি বৈশিষ্ট্য ছিল, যে সব পাইলট ভিয়েতনাম থেকে যুদ্ধ করে ফিরতেন তারাই আমাদের প্রশিক্ষণ দিতেন। যখন তারা আমাদের সঙ্গে কথা বলতেন, তারা নিজেদের জীবনের বাস্তব অভিজ্ঞতার গল্প শোনাতেন। এদিকে বিজনেস স্কুলের সমস্যাটা ছিল, যাঁরা আমাদের পড়াতেন তাঁদের মধ্যে অনেকেরই ব্যবসায় 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, ব্যবসায় শিক্ষাদানের জন্য বাস্তব ব্যবসাজগতে সফল হওয়া জরুরী নয়। সেইজন্যই বোধহয় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং শিক্ষাজগতের নির্দেশকরা যে পরিমাণ অর্থেপার্জন করেন পুরাতন ব্যবসা-শিক্ষার জগতের শিক্ষকেরা তত্ত্বানি অর্থেপার্জন করতে পারেন না।

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

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিগুলি বাস্তবজীবনের যে গুরুত্বপূর্ণ ব্যবসা বিষয়গুলি শেখায় তার মধ্যে কয়েকটি হল :

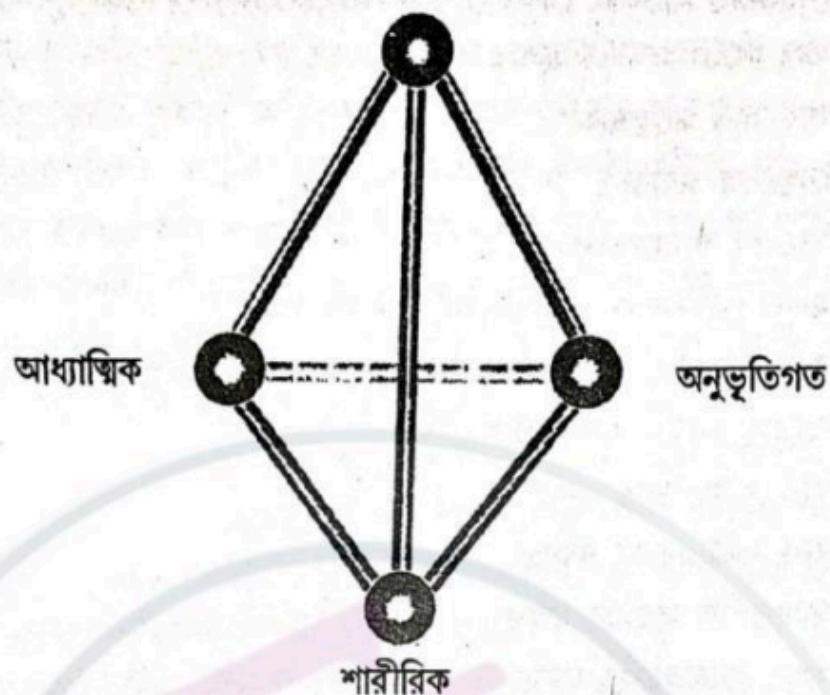
১. সাফল্যের মনোভাব
২. নেতৃত্বের ক্ষমতা
৩. সংযোগ স্থাপনের দক্ষতা
৪. মানুষ পরিচালনায় দক্ষতা অর্থাৎ পিপল স্কিল
৫. ব্যক্তিগত ভয়, দিধা বা আত্মপ্রত্যয়ের অভাব অতিক্রম করা
৬. বাতিল হওয়ার ভয় অতিক্রম করা
৭. অর্থ পরিচালনার দক্ষতা
৮. অর্থ বিনিয়োগের দক্ষতা
৯. দায়িত্বশীল হওয়ার দক্ষতা
১০. সময় সম্ব্যবহারের দক্ষতা
১১. লক্ষ্য নির্ণয়
১২. নিয়মানুসার কাজ করা

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার যে সব সফল ব্যক্তিদের সঙ্গে আমার আলাপ হয় তারা সকলেই নেটওয়ার্ক মার্কেটিং প্রশিক্ষণ প্রোগ্রাম থেকে এই দক্ষতাগুলি 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 ভালো হয়, তাহলে তা আপনার জীবনে হয়ত চিরকালের মত উন্নতিসাধন করতে পারবে।

জীবন-পরিবর্তনকারী শিক্ষা কি?

জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার ব্যাখ্যা করার জন্য আমি নিম্নোক্ত নকশাটি তৈরি করেছি। লক্ষ্য করবেন এটি একটি চতুষ্ক অর্থাৎ চারটে দিক্বিশিষ্ট পিরামিডের মত ইঞ্জিনের পিরামিড কয়েকশ' বছর যাবৎ টিকে আছে। অর্থাৎ ঐ পিরামিডের কাঠামো খুবই দৃঢ় ও অটল। যুগ যুগ ধরে বিদ্বান পণ্ডিত ব্যক্তিরা মনে করেন নিখিল সৃষ্টি অথবা বিশ্঵প্রকৃতি চারের ভিত্তিতে, এ ক্ষেত্রে চারটি দিকের ভিত্তিতে, কাজ করে। তাই খুব চার প্রকারের, শীত, বসন্ত, গ্রীষ্ম ও হেমন্ত। যাঁরা জ্যোতিষ-চর্চা করেন তাঁরা জানেন প্রধানত চারটি চিহ্ন বিদ্যমান, 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 লানিং অর্থাৎ শিক্ষা পিরামিডের চারটি প্রান্তকে প্রভাবিত করবে।

মনোগত



চিরাচরিত শিক্ষাপদ্ধতি প্রধানত মনোগত শিক্ষা ও বিকাশে বেন্ট্রীভূত। এরা আপনাকে পড়া, লেখা ও অঙ্ক করার গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতাগুলি শেখায়। এগুলিকে বোধগম্য ক্ষমতা বলা চলে। শিক্ষার অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক দিকগুলিতে 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 ভুলভাস্তির ভয়। যার ফলে মনে হেরে যাওয়ার ভয় সৃষ্টি হয়। শেখায় অনুপ্রাণিত না করে, শিক্ষক আমাকে প্ররোচিত করার জন্য, বিফল হওয়ার ভয়টাকে অন্ত্র হিসাবে ব্যবহার করতেন, যেমন ‘ভালো নম্বর না পেলে, মোটা টাকার চাকরি পাবে না।’

আবার স্কুলে পড়াকালীন ভুল করলে শাস্তি দেওয়া হত। স্কুলে পড়ার সময় ভুল করার ভয়টা মনে গেঁথে যায়। অথচ বাস্তবজগতে যারা যত বেশী ভুল করেন ও শেখেন, তারা জীবনে তত বেশী অগ্রসর হয়।

আমার স্কুলশিক্ষক নির্ধন বাবা মনে করতেন, ভুল করা পাপ। এদিকে আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘ভুল করে তবেই তো শেখা যায়। সাইকেলে চড়া শিখতে গেলে কতবার পড়ে গিয়ে আবার উঠে চেঁচ্চা করতে হয়, তবেই তো সাইকেল চালানো শেখা যায়,’ উনি আরও বলতেন, ‘ভুল করেও যদি কিছু শিখতে না পার তাহলে তা পাপ’।

আরও ভালোমত বুঝিয়ে বলতেন, ‘ভুল করলে অনেকেই মিথ্যে কথা বলে, কারণ তারা

মনে মনে নিজের ভুল স্বীকার করতে ভয় পায় তাই তারা শেখা ও উন্নতি করার সুযোগগুলিও 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 ব্যবসায় ভুলের প্রতি এরকমই ভাবনা পোষণ করা হয়। ব্যবসার জগতে ভুল করলে আপনাকে বরখাস্ত করে দেওয়া হয়। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং জগতে ভুল করলে সেই ভুল থেকে শেখার ব্যাপারে আপনাকে উৎসাহ দেওয়া হয়, যাতে আপনি ভুল সংশোধন করতে পারেন, যাতে মানসিক ও অনুভূতিগত ভাবে আরও তৎপর হয়ে উঠতে পারেন। কর্পোরেট জগতে যখন আমি বিক্রি করা শিখছিলাম তখন দেখেছি, যারা উপযুক্ত পরিমাণ বিক্রি করায় অসফল হত তাদের চাকরি থেকে বরখাস্ত করে দেওয়া হত। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং এর জগতে দলনেতা এমন লোকেদের সঙ্গে কাজ করতে চান যারা তেমন সফল নয়, এদের কাজ থেকে বরখাস্ত না করে দলনেতা এদের অগ্রসর হওয়ায় অনুপ্রাণিত করেন। যদি সাইকেল থেকে পড়ে যাওয়ার জন্য আপনাকে শাস্তি দেওয়া হত অথবা সাইকেল চালানোর বিদ্যায় আপনাকে 'ফেল' করানো হত তাহলে হয়ত কোনদিনই আপনার সাইকেল চালানো শেখা হত 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 করেছি, তাই আজ আমি তাদের চেয়ে এগিয়ে আছি। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং -এ আপনাকে 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 মার্কেটিং প্রশিক্ষণসূচি 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। টেনিস খেলা শেখা যেমন শারীরিক পদ্ধতি, পড়া ও লেখাও শারীরিক পদ্ধতি। যদি আপনাকে এমনভাবে তৈরি করা হয় যে আপনি সব সঠিক উপর জানেন, কখনওই ভুল করেন না, তাহলে সম্ভবত

আপনার শিক্ষা পদ্ধতিতে বাধা পড়ছে। আপনি যদি সব উন্নত জানেন অথচ চেষ্টা করতে ভয় পান তাহলে কি ভাবে উন্নতি করবেন?

আমি যে কটা 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 পারেন।

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 বিস্তবান, কারণ আমি পৃথিগত বিদ্যায় বিশারদ বলে না, আমি ধনবান কারণ অন্যের তুলনায় আমি বেশি ভুল করেছি; ভুল স্বীকার করেছি এবং ভুলগুলি 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 বোধহয় আমাদের ভবিষ্যতও 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 কোম্পানিগুলি তাদের লোকেদের নতুন কিছু শিখতে, কাজ করতে মানসিকভাবে প্রস্তুত করে, যাতে আপনি ভুল করে সেই ভুল সংশোধন করেন ও নতুন পদ্ধতি শেখেন। একেই বলে বাস্তবিক শিক্ষা।

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

- ৩) আধ্যাত্মিক শিক্ষা — 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। ভালো নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি ও মন্দ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির মতই, আমার মতে, ভালো ধর্মসংস্থা ও মন্দ ধর্মসংস্থা আছে। আরো বিশেষভাবে বলতে গেলে, আমি লক্ষ্য

করেছি, কিছু ধর্মসংস্থা মানুষকে আধ্যাত্মিকভাবে আরো বলীয়ান করে তুলেছে, আবার এমন ধর্মসংস্থাও 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 নেওয়ার স্বাধীনতা প্রদান করা হয়েছে।

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

সীমা অতিক্রম করে

যখন আমি কারূর জীবনীশক্তির 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 সঙ্গেও অপরকে বাঁচানোর জন্য অবিরাম যুদ্ধ করে গিয়েছে। আমার প্রাথমিক স্কুলের এক সহপাঠী যে ভিয়েতনামে থাকাকালীন অধিকাংশ সময় শক্তিপঞ্চের বিরুদ্ধে যুদ্ধক্ষেত্রে কাটিয়েছে, একটি যথার্থ উক্তি করেছিল, ‘আজ আমি বেঁচে আছি কারণ মৃত মানুষগুলি 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 দিয়েছি তখন সম্পূর্ণ জীবনের অর্থটাই যেন বদলে যায়।’

যুদ্ধের আগের রাত্রে অনেক সময় আমি প্লেনের কেরিয়ারে একা চুপচাপ বসে থাকতাম, নীচে টেউগুলো দেখা যেত। এই দীর্ঘ নিশ্চূপ মুহূর্তগুলিতে আমি আমার অন্তরের সঙ্গে একাত্মবোধ করতাম। জানতাম সকালে উঠে আবার মৃত্যুর মুখোমুখি দাঁড়াতে হবে। এই একাত্ম নিরিবিলি বিকেলগুলিতেই একসময় উপলব্ধি করলাম — পর দিন মৃত্যু তো সবচেয়ে সহজ পথ। অনুভব করলাম, বেঁচে থাকা মৃত্যুর চেয়ে শতগুণ কঠিন। একবার যখন নির্ভয়ে দুটি সন্তাননা জীবন অথবা মৃত্যু-র সম্মুখীন হলাম তখন সহজেই নির্ণয় করতে শিখলাম পরের দিন আমি কিভাবে বাঁচতে চাই। অর্থাৎ, আমি কি ভয়ে ভয়ে প্লেন চালাবো, নাকি নির্ভয়ে এগিয়ে যাবো? একবার মনকে দৃঢ়নিশ্চিত করে আমি নিজের জীবনীশক্তিকে

আহ্বান 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 সঙ্গান 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 সঙ্গান 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 প্রাণপন দৌড়ে চলেছে ১০০ গজ দূরত্ব সম্পূর্ণ করার জন্য, তাদের জীবনীশক্তি আমাকে অভিভূত করে। দেখেছিলাম একটি ছোট মেয়ে এক পায়ে প্রাণপন 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 আমার মনে করিয়ে দিল। সেই মুহূর্তে আমার যেন মনে হল এই তরুণরা যতটা নিজেদের জন্য দৌড়াচ্ছিল ততখানি যেন আমাদের জন্যও দৌড়াচ্ছিল। আমাদের ভেতরে যে বিগুল শক্তির সম্ভাবনা সঞ্চিত রয়েছে তা মনে করিয়ে দেওয়ার জন্য ওরা দৌড়াচ্ছিল।

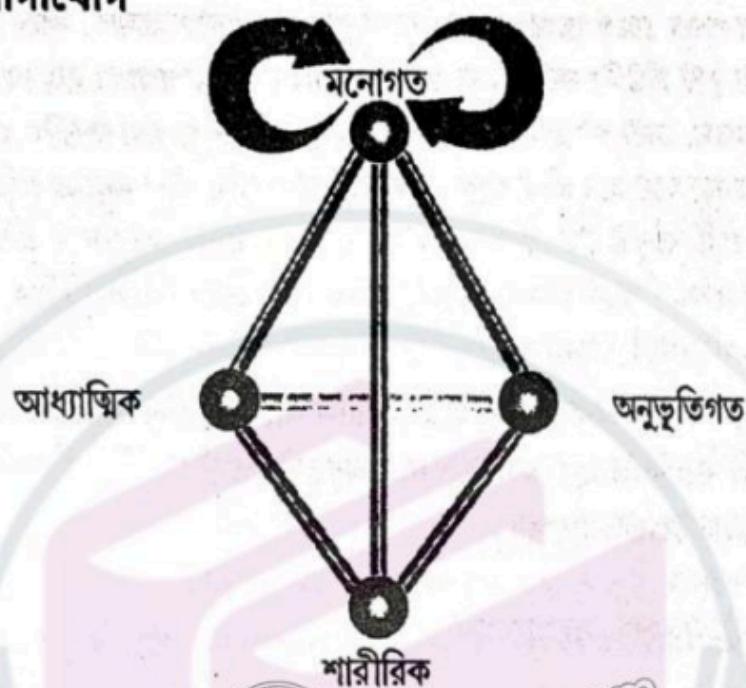
সিনেমায় আমরা বহু মহামানবদের দেখতে পাই। ‘ব্রেভ হার্ট’ সিনেমায় মেল গিবসন ঘোড়ার পিঠে চড়ে তার ছন্দছাড়া স্কটিশ কৃষকদের নেতৃত্ব করে এগিয়ে চলেছে, সামনে পরাক্রমশালী ব্রিটিশ সেনানী দেখে তারা ভীত সন্ত্রস্ত, অথচ মেল গিবসন অন্তর থেকে গুরুগত্তীর হস্কার দিল, ‘এরা আমাদের শরীরকে শেষ করতে পারে, আমাদের স্বাধীনতা ছিনিয়ে নিতে পারবে না।’ সেই মুহূর্তে সে নিজের প্রাণশক্তি থেকে তাদের প্রাণশক্তিকে উদ্দেশ্য করে কথাগুলি বলেছিল। তাদের প্রাণশক্তিকে স্পর্শ করেছিল, প্রশিক্ষণের অভাব ও অপেক্ষাকৃত নিকৃষ্ট অন্তর্শন্ত্ববশত তাদের মনে 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 দেওয়া হয়, যাতে তারা মানুষের প্রাণশক্তির সঙ্গে সংযোগস্থাপনের ক্ষমতা অর্জন করে। এদের এই ক্ষমতা অনুসরণকারীদের ভেতরকার শক্তিকে স্পর্শ করে তাদের সীমা অতিক্রম করে অগ্রসর হওয়ায় অনুপ্রেরণা জোগায়। জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষার এমনই শক্তি।

লার্নিং পিরামিড-এর নক্সা দেখে বুঝাতে পারবেন আবেগপ্রবণ হওয়া বা মানসিকভাবে

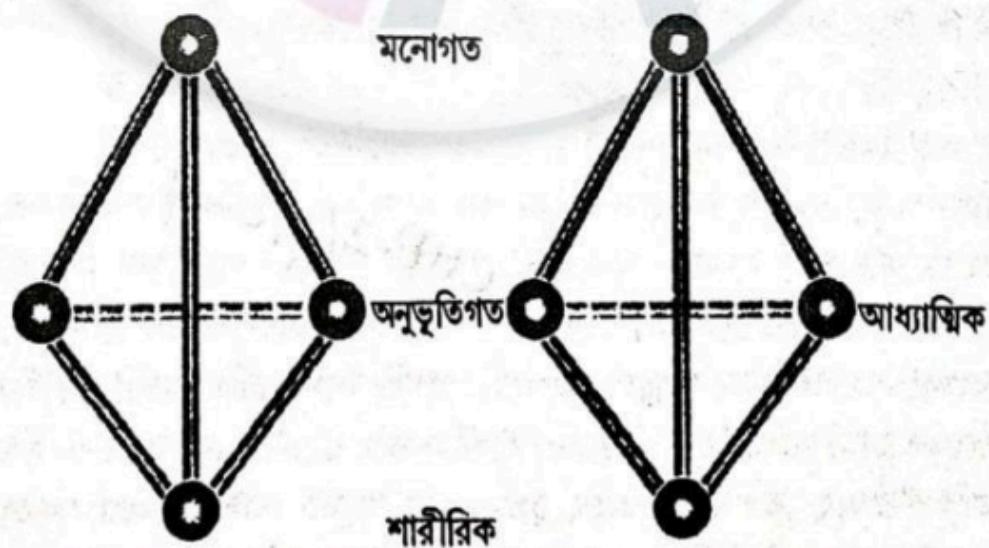
প্রভাবিত হওয়ার পরিবর্তে মানুষ প্রাণশক্তিতে প্রগোদ্ধিত হলে কি হয়।

মনে মনে যোগাযোগ



সাধারণত মনে মনে কিছু শিখলে বিশেষ কিছু অর্জন করা যায় না। আমরা অনেকেই বলি, ‘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। বেশীর ভাগ ক্ষেত্রে সত্যিকার পরিবর্তনের জন্য চতুর্ষের চারটি বিষয়ের প্রয়োজন হয়।

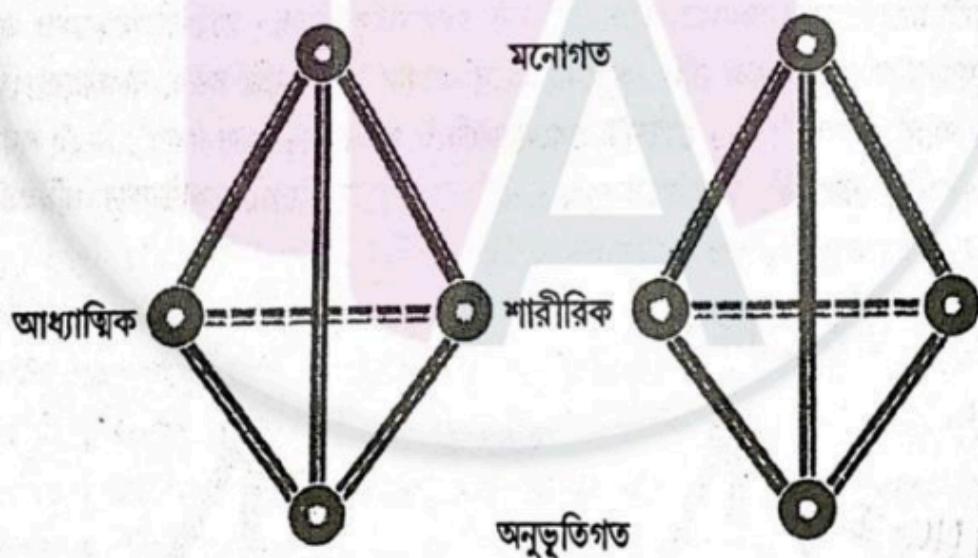
অনুভূতি দ্বারা যোগাযোগ



ম্যাট্রিক্স : আবেগচালিত সংযোগস্থাপনকে অনুভূতিভাবিত যোগাযোগও বলা হয়। অর্থাৎ শব্দের চেয়ে বেশি অনুভূতি দিয়ে যোগাযোগ করা। উদাহরণস্বরূপ, আমরা অনেকেই ঘরে চুক্তে হয়ত বুবাতে পেরেছি কেউ আমাদের ওপর রেগে রয়েছে অধিচ সে হয়ত একটা কথাও বলেনি। আবেগচালিত যোগাযোগ স্থাপন অনেকটা দুটি টিউনিং ফর্কের স্পন্দনের মত। যদি দুটি সমস্পন্দনের হয়, আপনি একটি টিউনিং ফর্কে আঘাত করলে, সেটা কাঁপতে শুরু করার কয়েক মুহূর্তের মধ্যে অন্য ফর্কটিও কাঁপতে শুরু করবে। অর্থাৎ, যখন আমরা মনে মনে ভীত সন্ত্রস্ত থাকি, প্রায়শই অন্যান্য ভীক মানুষের প্রতি আকৃষ্ট হই অথবা এমন মানুষের প্রতি আকৃষ্ট হই যে অপরকে ডয় দেখায়। আমরা ছেটবেলায় প্রায়ই এ ধরণের কথা বলতাম, ‘ঠি ছেলেটার সঙ্গে আমার মোটেই মনের মিল নেই।’ আবেগভাবিত বা অনুভূতিভালিত যোগাযোগের এটি একটি উদাহরণ।

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

শারীরিক উপায়ে যোগাযোগ



আমরা সকলেই এমন মানুষের সংস্পর্শে এসেছি যাদের প্রতি আমরা 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 আনুমানিক :

- ১০% শব্দ
- ৩৫% অনুভূতি
- ৫০% দর্শন বা শারীরিক
- ৫% অন্যান্য বিষয় রয়েছে

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

বড় বড় নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি মানুষের বাহ্য রূপের উন্নতি করায় প্রচুর সময় ব্যয় করে। একটি কোম্পানিতে তো ওজন হাস ও ব্যায়ামের অনুষ্ঠানসূচি বেছে নেওয়ার সুযোগও দেওয়া 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 বর্হিদৃষ্টিতে 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 একটিমাত্র সুযোগ পাওয়া যায়, তাই শারীরিক যোগাযোগ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

দ্বিতীয় কথাটি হল, ব্যবসায় উন্নতির জন্য প্রায়ই লোকে 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, নতুনা নয়।

অধিকাংশ মানুষ উন্নতের ‘হ্যাঁ’ বলে, বলে ‘আমরা পরিবর্তনের জন্য প্রস্তুত।’ তারপর আমি নিজের সম্মতি জানাই, আরও 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। তৎক্ষণাত্মে আমি বলি, ‘তাহলে প্রথম পদক্ষেপ হিসাবে আপনার গোঁফ কামিয়ে ফেলুন।’

তক্ষণি পেছপা হয়ে ঐ ভদ্রলোক বলেন, ‘গোঁফ কামাতে আমি রাজি নই। সেই হাই-স্কুল থেকে এটা আমার সঙ্গী।’ আলোচনা শেষ হয়, আমিও ওর ব্যবসায় 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 অভিধায় যাচাই করে দেখছিলাম। তা ওর টাই বা জুতো বা শারীরিক যে কোনো জিনিস দিয়ে করতে পারতাম। অনেকেই হয়ত মানসিকভাবে পরিবর্তনের জন্য প্রস্তুত, যেমন ছিলেন আমার এই বক্তু। তবে যে মুহূর্তে তাকে পরীক্ষা করার জন্য আমি শারীরিক পরিবর্তন আনতে বললাম, সে পিছিয়ে গেল। শেষ পর্যন্ত সব শিক্ষাই শারীরিক শিক্ষা হয়। যদি কোনো 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, ক'টা বাকি থাকে?’

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

আমার সর্বশ্রেষ্ঠ শিক্ষালাভ

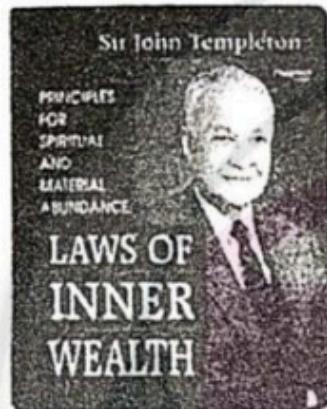
কলেজের পর ফ্লাইট স্কুলে প্রবেশ আমার জীবনের সর্বশ্রেষ্ঠ সিদ্ধান্তের একটি। প্লেন চালানো শেখা বা যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত হওয়া গুরুত্বপূর্ণ ছিল না। গুরুত্বপূর্ণ বিষয়টি ছিল বাস্তব জীবনের জন্য নিজেকে প্রস্তুত করা। তখন আর আমি শিশু বা স্কুল-পড়ুয়া ছাত্র নই, সে সময় যে প্রশিক্ষণ পেলাম তা আমার জন্য জরুরী ছিল। 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 খণ্ডকালীন ব্যবসা করার কথা বিবেচনা করে দেখুন।

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

4/2

Suggested Listening



**6 Audiotapes/
Bonus Cassette
Laws of Inner Wealth
by Sir John Templeton**



**6 Audiotapes/Workbook/
FREE Bonus Cassette
*The 10 Qualities
of Charismatic
People* by Tony Alessandra**

**Nightingale
Conant**

 **Audilua.com**

শুনো়

নেটওয়ার্ক - ৩

উপযোগিতা #২ : চাকরি বদলের পরিবর্তে কোয়াড্রান্ট বদলের উপযোগিতা

নিম্নোক্ত উক্তিগুলি কতবার লোকমুখে শুনেছেন ?

১. 'যদি চাকরিটা ছাড়তে পারতাম।'
২. 'ক্রমাগত চাকরি বদল করে আমি পরিশ্রান্ত।'
৩. 'আমি আরও বেশি অর্থোপার্জন করতে চাই, তবে আমার সব কিছু ছেড়ে নতুন কাজ শুরু করার ক্ষমতা নেই। তাছাড়া আবার পড়াশোনা করে এখন জীবিকা উপার্জনের নতুন পথা শিখতে চাই না।'
৪. 'যখনই আমার আয়বৃদ্ধি হয়, সেই অতিরিক্ত অর্থ কর দিতে গিয়ে খরচ হয়ে যায়।'
৫. 'যদিও আমি খুব পরিশ্রম করি, শুধু কোম্পানির মালিকেরই ধনবৃদ্ধি হয়।'
৬. 'যদিও আমি খুব পরিশ্রম করি, তা সঙ্গেও তেমন আর্থিক উন্নতি হয় না। এবার আমাকে অবসর নেওয়ার কথা ভেবে দেখতে হবে।'
৭. 'আমার ভয় হয় নতুন টেকনলজি বা অল্লবয়সী কর্মী আমায় আরও সেকেলে করে দেবে।'
৮. 'আমার পক্ষে আর পরিশ্রম করা সম্ভব নয়। বয়সটা তো বাড়ছে।'
৯. 'ডেন্টিস্ট হওয়ার জন্য আমি দাঁতের চিকিৎসাবিদ্যা শিখেছি, কিন্তু এখন আমার আর ডেন্টিস্ট থাকার ইচ্ছে নেই।'
১০. 'আমি অন্য কিছু করতে চাই, নতুন লোকজনের সঙ্গে মিশতে চাই। যাদের কোনোরকম উচ্চাকাঞ্চা নেই ও যারা জীবনে অগ্রসর হতে অক্ষম, তাদের সঙ্গে থেকে, সময় নষ্ট করে আমি ক্লান্ত হয়ে পড়েছি। যারা চাকরি হারানোর ভয়ে শুধু যতটুকু প্রয়োজন ততটুকু পরিশ্রম করে..... এমন লোকদের সঙ্গে সময় কাটিয়ে আমি পরিশ্রান্ত, যে সব কোম্পানি আমাদের চাকরি ছেড়ে চলে যাওয়া ঠেকিয়ে রাখার জন্য যতটুকু প্রয়োজন ঠিক ততটুকু পারিশ্রমিক দিচ্ছে.... আমি তেমন কোম্পানির সঙ্গে কাজ করে

পরিশ্রান্ত।'

ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্টের একটি কোয়াড্রান্টে বন্দী মানুষের মুখে প্রায়ই এমন কথাবার্জ শুনবেন। যারা কোয়াড্রান্ট বদলের জন্য প্রস্তুত, সাধারণত তারাই এরকম কথা বলেন। হয়ত তাদের এগিয়ে যাওয়ার সময় উপস্থিত।

ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্ট কি?

রিচ ড্যাড গ্রহস্থালায় আমার দ্বিতীয় বইটির নাম রিচ ড্যাডস্ ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্ট। অনেকের মতে, এটি আমার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বই, কারণ এটি জ্ঞানের ভাণ্ডার খুলে দেয়। এই বইটি এমন সকলের জন্য লিখেছি যারা জীবনে পরিবর্তন আনার জন্য প্রস্তুত যে পরিবর্তন চাকরি বদলের নয়, তার চেয়ে অনেক বড়, অনেক ব্যাপক। আমার ধনবান বাবার ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্টের নকশা নিচে দেখুন।



E (ই) অর্থাৎ 'এমপ্লাই' বা কর্মচারি

S (এস) অর্থাৎ 'সেল্ফ এমপ্লয়েড' বা স্ব-নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসাদার

B (বি) অর্থাৎ 'বিজনেস ওনার' বড় ব্যবসাদার

I (আই) অর্থাৎ 'ইনভেস্টর' বিনিয়োগকারী

আপনি কোন্ কোয়াড্রান্টভুক্ত তা জানার জন্য লক্ষ্য করুন, এর মধ্যে কোন্ কোয়াড্রান্ট থেকে আপনি অর্থোপার্জন করছেন। অর্থাৎ, যদি আপনি চাকরি করে অর্থোপার্জন করেন এবং এমন এক কোম্পানি বা ব্যবসা থেকে নিয়মিত অর্থলাভ করেন যা আপনার নিজস্ব কোম্পানি বা ব্যবসা নয়, তাহলে আপনি ই কোয়াড্রান্টভুক্ত। সেই ব্যক্তি দরোয়ান হতে পারে, প্রেসিডেন্ট হতে পারে, তবু সে একজন কর্মচারি। এরা মনে মনে ভাবেন বা বলেন,

‘আমি সুবিধাসহ, নিরাপদ ঝঞ্জাটইন চাকরি করতে চাই’ অথবা ‘ওভারটাইমে কত টাকা পাওয়া যায়?’ কিংবা ‘বেতনসহ কটা ছুটি পাওয়া যাবে?’

যদি আপনি কমিশনের ভিত্তিতে কাজ করেন বা ঘণ্টা হিসেবে কাজের পারিশ্রমিক নেন তাহলে হয়ত আপনি এস কোয়াড্রান্টভুক্ত। সরাসরি কমিশনপ্রাপ্ত বিক্রেতা যেমন রিয়্যাল এস্টেট এজেন্টরা এস কোয়াড্রান্টভুক্ত। এদের বলতে শোনা যায়, ‘সাধারণত আমি মোট ক্রয়মূল্যের ৬% কমিশন পাই।’ পেশাদার ডাক্তার বা উকিলও এস কোয়াড্রান্টভুক্ত। এদের মুখে শুনবেন ‘আমি ঘণ্টায় \$ ৫০ আয় করি।’ অথবা হয়ত বলেন, ‘এই কাজটির জন্য আমি \$১০০০ পারিশ্রমিক নেব।’ ‘এস’ কোয়াড্রান্টে রয়েছে অধিকাংশ ছোট ব্যবসায়ী যেমন রেস্টোরার মালিক, পারিবারিক ব্যবসার মালিক, উপদেষ্টা, সেবা প্রদানকারী, যেমন বাগান ও ঘরদোর পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন রাখার ব্যবস্থাপক। সাধারণত শক্তসমর্থ মানুষ এরা, নিজেদের কাজ নিজেরাই করতে ভালবাসেন। এরা প্রায়ই উপদেশ দেয়, ‘অপরের জন্য খাটবে না। নিজের জন্য কাজ কর।’ বা ‘যদি সঠিকভাবে কাজ করতে চাও, নিজে কর।’

যদি আপনি এমন কোনো ব্যবসা থেকে অর্থোপার্জন করেন যেখানে আপনাকে চাকরি করতে হয় না, তাহলে আপনার স্থান ‘বি’ কোয়াড্রান্টে। বিনিয়োগ অর্থাৎ ইনভেস্টমেন্ট থেকে আয় করলে আপনি ‘আই’ কোয়াড্রান্টভুক্ত। যদি কোনো কোম্পানি বা সরকারি অবসর পরিকল্পনা থেকে আপনি আয় করেন তাহলে সম্ভবত আপনি ‘ই’ কোয়াড্রান্ট থেকে উপার্জন করছেন। একাধিক কোয়াড্রান্ট থেকেও আয় করা সম্ভব। যেমন, আমি ও আমার স্ত্রী চারটে কোয়াড্রান্ট থেকেই অর্থোপার্জন করি তা সত্ত্বেও অধিকাংশ অর্থলাভ ইনভেস্টমেন্ট থেকে হয় তাই আমাদের মতে আমরা ‘আই’ কোয়াড্রান্টভুক্ত।

বেশির ভাগ ক্ষেত্রে এই ব্যাখ্যাগুলি সহজ ও স্পষ্টভাবে বর্ণিত। যে দুটি কোয়াড্রান্টে বিশৃঙ্খলার সম্ভাবনা রয়েছে তা হল এস এবং বি কোয়াড্রান্ট। আমাকে প্রায়ই প্রশ্ন করা হয়, ‘স্ব-নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসাদার এবং বি অথবা বড় ব্যবসাদারের মধ্যে তফাত কোথায়?’ তফাতটা বোঝানো খুবই সহজ।

আমি উত্তর দিই, ‘বি অথবা বড় ব্যবসাদার এক বা একাধিক বছর যাবৎ ব্যবসা ছেড়ে চলে গিয়ে আবার যদি ফিরে আসেন তিনি দেখবেন তার ব্যবসা হয়ত আরও ভালো চলছে, আরও লাভ হচ্ছে। স্ব-নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসাদার খুব বেশি সময় যাবৎ নিজের ব্যবসা থেকে দূরে থাকতে পারে না। অধিকাংশ ক্ষেত্রে, স্ব-নিযুক্ত বা ছোট ব্যবসাদার কাজ করা বন্ধ করে দিলে তার আয়ের পথও বন্ধ হয়ে যায়।’

তাছাড়া এস এবং বি কোয়াড্রান্টের মধ্যে সাধারণ কিছু পার্থক্যও আছে। যখন লোকে বলে, ‘আমি চাকরি ছাড়ছি, এবার নিজের কাজ করব’, এদের মধ্যে বেশির ভাগ লোক ই কোয়াড্রান্ট থেকে এস কোয়াড্রান্টে যায়, ই থেকে বি-তে নয়। দশটির মধ্যে নয়টি ছোট ব্যবসায়ীর অসফলতার প্রধান কারণ হল, এস কোয়াড্রান্টে প্রচুর পরিশ্রম করতে হয়।

আর্থিক ক্ষতি অথবা শারীরিক ক্লান্তি কিংবা উভয় কারণেই বহু ছোট ব্যবসা অসম্ভব হয়। এস কোয়াড্রান্টের ছোট ব্যবসাদারের উপর গ্রাহক, সরকার এবং কর্মচারির কাছ থেকেও চাপ পড়ে। একসঙ্গে এতগুলি লোক দাবি করলে স্বাভাবিকভাবেই উৎপাদন ক্ষমতায় প্রতিকূল প্রভাব পড়ে।

এস কোয়াড্রান্টের অর্থ সম্মতি বা স্যাটিসফ্যাকশনও হতে পারে মানুষ যে কাজ করে সম্মত হয় সেই কাজগুলি সে এই কোয়াড্রান্টে করার সুযোগ পায়। যারা নিজের কাজ করতে চায় তারা সকলেই এস কোয়াড্রান্টে পৌছে যায়। দৃঢ়ত্বের বিষয় এই যে, সব কঠি কোয়াড্রান্টের মধ্যে এই কোয়াড্রান্টে সবচেয়ে কম পারিশ্রমিক পাওয়া যায়। সম্প্রতি একটি প্রবন্ধে পড়েছিলাম যে, আমেরিকার বহু ছোট ব্যবসাদার বা স্ব-নির্ভর কল্ট্রান্টের বছরে ২৫,০০০-এরও কম আয় করে। আগেও বলেছি, এস কোয়াড্রান্টে ব্যবসা সবচেয়ে অসম্ভব হয়। অনেক ছোট ব্যবসা তো আরম্ভ হওয়ার সঙ্গে সঙ্গেই প্রায় ব্যর্থ হয়।

বড় হয়ে তুমি কি হতে চাও?

যখন ছোট ছিলাম, আমার নির্ধন বাবা প্রায়ই বলতেন, ‘স্কুলে যাও, ভালোমত পাশ কর, তাহলে ভালো নিরাপদ চাকরি পাবে’। উনি আমায় ই কোয়াড্রান্টের জন্য প্রস্তুত করছিলেন।

আমার মা প্রায়ই বলতেন, ‘যদি ধনী হতে চাও, ডাঙ্গার বা উকিল হও। তাহলে তোমার কাছে সবসময় একটা পেশাগত যোগ্যতা থাকবে।’ তিনি আমায় এস কোয়াড্রান্টের জন্য গড়ে তুলছিলেন।

আমার ধনবান বাবা বলতেন, ‘যদি বড়লোক হতে চাও ... নিজের কাজ সামলাতে শেখো।’ তিনি আরও বলতেন, ‘বেশির ভাগ লোক সারাজীবনে বড়লোক হতে পারে না, কারণ সারা জীবনটা তারা পরের কাজ সামলাতে কাটিয়ে দেয়।’ তিনি এও বলতেন, ‘কাজে যত নিরাপত্তা খুঁজবে, নিজের জীবনের ওপর ততই নিয়ন্ত্রণ হারাবে। কতটা রোজগার করছ, কত কর দিচ্ছ সে সব নিয়ন্ত্রণ করতে শেখো, আর নিয়ন্ত্রণ করো তোমার অবসর সময়টা।’ ‘আমার ধনবান বাবার কাছে অফুরন্ট সময় ছিল, কারণ তিনি নিজে বেশ কয়েকটি ব্যবসার মালিক ছিলেন, তিনি ব্যবসার জন্য বা ব্যবসায় নিজে পরিশ্রম করতেন না। নিজের ব্যবসা চালানোর জন্য তিনি ই এবং এস কোয়াড্রান্ট থেকে লোক নিযুক্ত করতেন। তাই তার কাছে ছিল অফুরন্ট সময়, ব্যক্তিগত স্বাতন্ত্র্য, তার কাছে প্রচুর অর্থ ছিল অর্থচ কর কম দিতেন, তবে অবৈধভাবে নয়। তিনি বলতেন, ‘যদি মৃক্ষ হত চাও, নিজের ব্যবসায় মনোযোগ দাও।’ আর তিনি যে ব্যবসার কথা বলছিলেন তা ছিল বি কোয়াড্রান্টের ব্যবসা, এস কোয়াড্রান্ট না।

রিচ ড্যাডস ক্যাপ্শনে কোয়াড্রান্ট বইটিতে আমি নিয়ন্ত্রণ শব্দটির বিষয়ে আমার ধনবান বাবার চিঞ্চা-ভাবনা পুনর্বিবেচনা করেছি। আমার ধনবান বাবা প্রায়ই বলতেন, ‘কাজে

যত নিরাপত্তা খুঁজবে অথবা যদি লাইসেন্সপ্রাপ্ত পেশাদার যেমন ডাক্তার, উকিল, আ্যাকাউন্ট্যাণ্ট, রিয়্যাল এস্টেট ব্রোকার অথবা স্টক ব্রোকার হও, তোমার জীবনের ওপর নিয়ন্ত্রণ হারাবে। যত নিয়ন্ত্রণ হারাবে ততই হারাবে তোমার স্বাধীনতা। তাই তিনি বলতেন, ‘যদি কেউ তোমায় প্রশ্ন করে বড় হয়ে কি হতে চাও, উত্তরে শুধু বলবে, আমি নিজের কাজ সামলাতে চাই’। এবং তিনি এস কোয়াড্রান্টের কথা বলছিলেন না, তিনি কিন্তু বি কোয়াড্রান্টের কথাই বলছিলেন।

কোয়াড্রান্ট কিভাবে বদলানো যাব

রিচ ড্যাডস্ ক্যাশফ্লো কোয়াড্রান্ট পড়ার পর এবং কোয়াড্রান্ট বদলানোর জন্য কি প্রয়োজন তা বোঝার পর অনেকেই আমাকে প্রশ্ন করে ‘কিভাবে কোয়াড্রান্ট বদলাব? আপনি ব্যাপারটা এমন সহজভাবে বুঝিয়েছেন কিন্তু আমাদের পক্ষে তা করা তো তেমন সহজ নয়।’

আমি উত্তরে বলি, ‘কোয়াড্রান্টের বাঁ দিক অর্থাৎ ই এবং এস দিক থেকে ডানদিক অর্থাৎ বি এবং আই কোয়াড্রান্টে স্থানান্তরণ কয়েকজনের পক্ষে সত্যিই সহজসাধ্য। দুর্ভাগ্যবশত আমার জন্য তা সহজ ছিল না। আমার ধনবান বাবার পথনির্দেশ অনুসরণ না করলে হয়ত আমি কোনোদিনই কোয়াড্রান্ট বদলাতে পারতাম না।’ আমি তাদের বোঝাতে শুরু করি, আমার সুশিক্ষিত শিক্ষাবিদের পরিবারে জন্ম হয়। আমার পরিবারে ভালো শিক্ষালাভ এবং নিরাপদ চাকরি বা পেশা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মনে করা হয়। একথা এজন্য বলছি যে, কোয়াড্রান্ট বদলের সময় সম্ভবত আপনাকে আপনার পরিবারের মূল্যবোধ ও ধ্যান-ধারণা থেকে দূরে সরে যেতে হবে যে কারণে অনেকে ইচ্ছা সত্ত্বেও কোয়াড্রান্ট পরিবর্তন করতে পারে না। আমার মা-বাবার মতে ব্যবসার মালিক ও অর্থ বিনিয়োগকারী ধনী ব্যক্তি প্রায়ই লোভী, শয়তান, নিষ্ঠুর এবং কখনও কখনও অসৎ মানুষ হয়।

যখন আমার মা-বাবা শুনলেন যে ভালো বেতনের চাকরি বা পেশায় যোগ না দিয়ে আমি ব্যবসা করতে চাই, তারা খুবই আশাহত হন, কারণ আমার সিদ্ধান্ত তাদের মূল্যবোধের বিরুদ্ধে ছিল। আমার বাবা ছিলেন নিষ্ঠাবান স্কুলশিক্ষক আর মা ছিলেন নার্স। তাঁরা বেশ কয়েক বছর রাষ্ট্রপতি কেনেডির ‘পিস কোরে’-এ স্বেচ্ছাসেবকের কাজ করেন। তাঁরা ছিলেন খোটি ভালোমানুষ, আমার মধ্যে যে সামাজিক ও নৈতিক মূল্যবোধগুলি রয়েছে, তা তাঁদেরই অবদান। তাই যখন তাঁরা শুনলেন, কর্পোরেটের সিডি বেয়ে ওঠার বদলে আমি সম্পূর্ণ সিডিটার মালিক হতে চাই, তাঁরা হতাশ হলেন। তাঁরা ভাবলেন আমি অপর পক্ষে যোগ দিচ্ছি আর সত্যি তো তাই করছিলাম। কোয়াড্রান্টের ই এবং এস পক্ষ ছেড়ে আমি বি এবং আই পক্ষে যোগদানের সিদ্ধান্ত নিই। তাঁরা আমার মধ্যে যে সামাজিক ও নৈতিক চেতনা ও মূল্যবোধ গড়ে তুলেছিলেন, আজও আমার মধ্যে তা নিহিত আছে, তবে তাঁরা ব্যাপারটা সেভাবে দেখেননি বা বোঝেননি।

আমার মা-বাবার মনে হত বড় ব্যবসাদার ও ইনভেস্টর হওয়া মানে জীবনে অসংখ্য অবলম্বন করা। তাই কোয়াড্রান্ট বদলানো আমার জন্য মানসিক পরিবর্তনের চেয়েও বেশি কিছু ছিল। তাঁরা ভাবলেন, ছেটবেলায় আমাদের যা শিখিয়েছেন, তাঁদের মতে যা ভাল, পরিপূরক ও গুরুত্বপূর্ণ, আমি সেসব শিক্ষা প্রত্যাখ্যান করছি। তাঁরা মনে করতেন জীবনে আমার শুধুই ভালো শিক্ষা-দীক্ষা, ভালো চাকরি ও একটি সুন্দর বাড়ি প্রয়োজন। বড়লোক হতে চাওয়া, কোম্পানির মালিক হওয়ার ইচ্ছা, বিশ্বব্যাপী নানা ব্যবসায় অর্থ বিনিয়োগ ও আমার কাজে অপরকে নিযুক্ত করা এসব অভিলাষ তাদের জন্য অসংখ্য জগতে প্রবেশের মত ছিল। তাঁরা কোনোদিন কল্পনা করেননি আমি আন্তর্জাতিক স্তরের ব্যবসায়ী হতে চাইব, বিনিয়োগের জন্য সারা পৃথিবী ঘুরে বেড়াব। তাঁদের জন্য এমন মানুষ দরিদ্রের নিপীড়ন করে, কর্মী শ্রেণীর নির্যাতন করে, এমন মানুষ নিজের ধর্ম ও মূল্যবোধ হারিয়েছে। সুতরাং, আমার জন্য এই পরিবর্তনের অর্থ ছিল পরিবার পরিজন থেকে বহুদূর সরে যাওয়া। যদিও ঐ মূল্যবোধগুলি সহজ সাধারণ মনে হয় তবু ঐ মূল্যবোধের ভিত্তি আমার সমস্ত অস্তিত্বে প্রসারিত ছিল। বহু বছর পর আমার বাবা বুঝেছিলেন কোয়াড্রান্ট পরিবর্তনের অর্থ সামাজিক, নৈতিক অথবা ধর্মীয় মূল্যবোধ পরিবর্তন নয় তা সঙ্গেও বহু বছর তিনি আমার জন্য দুশ্চিন্তাগ্রস্ত ছিলেন। আর আমার মা যে ছেলেকে নিজের হাতে গড়ে তুলেছিলেন সেই ছেলেকে যে হারিয়ে ফেলেননি তা বোঝার সুযোগ মা আর পেলেন না, কারণ তিনি আগেই গত হয়েছিলেন।

যেহেতু আমাদের ব্যক্তিগত মূল্যবোধগুলি আমাদের ব্যক্তিত্বে সুন্দরপ্রসারিত, তাই যখনই কেউ প্রশ্ন করেন, ‘কোয়াড্রান্ট কিভাবে বদলানো যায়,’ আমি উত্তর দিই, ‘নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিতে যোগ দিয়ে দেখুন না?’ নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এ যোগদানের এই পরামর্শের প্রধান উদ্দেশ্য হল, একটি কোয়াড্রান্ট ছেড়ে অপর কোয়াড্রান্টে ‘রাতারাতি’ পৌছানো সম্ভব নয়।

আমার ধনবান বাবা বহু বছর যাবৎ আমাকে দিশানির্দেশ দিয়েছেন, শিখিয়েছেন, কখনও কখনও বকেছেন, যাতে আমি বি এবং আই হয়ে উঠতে পারি। উপযোগিতা-১ এ যেমন বলেছি : জীবন পরিবর্তনকারী শিক্ষা, সত্যিকার জীবন পরিবর্তনকারী ব্যবসা-শিক্ষার ফলে আপনার মনোভাব, অনুভূতি এবং শারীরিক ও আধ্যাত্মিক জীবনে প্রভাব পড়া উচিত এই পরিবর্তন আসতে কিছুটা সময় লাগে এবং কিছু দিশানির্দেশের প্রয়োজন হয়। সেই সময় ও নির্দেশ কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির কাছে পাওয়া যায়।

আমি নিজেই তা করতে পারব না কেন?

এরপর আমায় প্রশ্ন করা হয়, ‘আমি নিজে কোয়াড্রান্টের বাঁ দিক থেকে ডানদিকে যেতে পারব না কেন?’ আমার উত্তর, ‘তা পারবেন।’ তবে অধিকাংশ মানুষের জন্য এটা তেমন

সহজ ব্যাপার নয়। কয়েকজন প্রখ্যাত ব্যক্তি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় যোগ না দিয়ে বি কোয়াড্রান্টে যথেষ্ট সফল হয়েছেন। যেমন, 'মাইক্রোসফ্ট'-এর প্রতিষ্ঠাতা বিল গেটস; 'ডেল' কম্পিউটারের সৃষ্টিকর্তা মাইকেল ডেল; 'ফোর্ড' মোটর কোম্পানির সংস্থাপক হেনরি ফোর্ড; এবং আরও অনেকে। তাই, তাও করা সম্ভব, তবে পরের পৃষ্ঠাগুলি পড়লে বুঝবেন যে, বেশির ভাগ মানুষ এতে অসফল হয়। অর্থের অভাবে এরা অসফল হয় না, এদের অসাফল্যের কারণ মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক এবং আধ্যাত্মিক বিকাশের পথটি সুকঠিন।

প্রারম্ভিক অধ্যায়ে বলেছি, নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবস্থা ছাড়াই আমি বি কোয়াড্রান্টে সফল হই। তাই আমি জানি পথটি কতখানি কঠিন এতে শুধু যে অর্থের প্রয়োজন হয়, তা নয়। যখন লোকে পশ্চ করে 'আপনি কি খালি হাতে ব্যবসা শুরু করেছিলেন?' আমি উত্তর দিই, 'হ্যাঁ, আমি শূন্য থেকেই শুরু করি। বস্তুত, তিনবার অর্থাৎ তিন গুণ শূন্য থেকে আমার শুরু'। কারণ, আমি সত্যি তিনগুণ শূন্য থেকে ব্যবসা আরম্ভ করি। প্রথম ব্যবসা যখন শুরু করি, আমার হাতে বিশেষ টাকা-কড়ি ছিল না, তাই শূন্য দিয়ে শুরু। দ্বিতীয় ও তৃতীয়বার শূন্য থেকে শুরুর অর্থ, আমার প্রথম দুটি ব্যবসায় অসাফল্য। সত্যি কথা বলতে, আমি পরের দু'বার যে ব্যবসা শুরু করি তখন মনে হয়েছিল একেবারে কিছু না দিয়ে শুরু করাই ছিল সবচেয়ে সেরা। কিছু না সবচেয়ে শ্রেষ্ঠ। ব্যবসায় মার খেয়ে আমায় প্রচুর ঝণ নিয়ে হয় কয়েক মিলিয়ন ডলার দেনার দায়ের চেয়ে শূন্য ছিল অনেক অনেক ভাল।

অর্থোপার্জনের চেয়েও শুরুত্বপূর্ণ ছিল নিজেকে গড়ে তোলা

যখন লোকে বলে দরিদ্রতার কষ্ট আমি কোনোদিনই ব্যব না, কথাটা শুনে আমি হাসি আর বলি, 'কয়েক মিলিয়ন ডলারের ক্ষতি হলৈ কেমন লাগে তা জানেন? এতে কতখানি মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক ক্ষতি হতে পারে তা অনুমান করতে পারেন কি?' আমি যে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানিতে যোগদানের পরামর্শ দিছি তার আরেকটি কারণ হ'ল এরা প্রত্যেকটি মানুষকে মানসিক, অনুভূতিগত, শারীরিক ও আধ্যাত্মিক দৃষ্টিতে পুনর্গঠিত করে তোলায় বিশেষ লক্ষ্য রাখে। আস্থা, বিশ্বাস ও আত্মপ্রত্যয় হারানো যে কি বেদনাদায়ক তা আমি জানি। বিশ্বাস করুন, আমার নিজের ওপর আস্থা ও আত্মপ্রত্যয় হারানো কয়েক মিলিয়ন ডলার হারানোর চেয়ে অনেক বেশি বেদনাদায়ক ছিল।

প্রথমবার ব্যবসায় অসফলতায় আমার নির্ধন বাবা খুব রেগে গিয়েছিলেন, তিনি আমার জন্য লজ্জিত বোধ করেন। অর্থে আমার ধনবান বাবা বলেছিলেন, 'চেষ্টা চালিয়ে যাও, অধিকাংশ কোটিপতি সাফল্যের চাবিকাঠি হাতে পাওয়ার আগে অন্তত তিনবার অসফল হয়।' সৌভাগ্যবশত দু'বার অসফলতার পরেই আমি সাফল্যের মুখ দেখতে পাই। তবে দু'বার অসফলতার পর সাফল্য পাওয়ার জন্য আমাকে আধ্যাত্মিক ও আবেগগত বাধা অতিক্রম করে সম্পূর্ণ পুনর্গঠিত হতে হয়। আমার এই আবেগগত ও আধ্যাত্মিক পুনর্গঠনের

পরই অর্থাগম শুরু হয়।

ধনোপার্জন থেকেও শুরুত্বপূর্ণ ছিল নিজেকে পুনরায় গড়ে তোলা। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার পরামর্শ দেওয়ার অপর একটি কারণ হল, এরা ব্যক্তিবিকাশের বা কখনও কখনও ব্যক্তিকে পুনর্গঠিত করে তোলার ব্যাপারে বিশেষ দৃষ্টি রাখে, ফলে ঐ ব্যক্তি পরে নিজের ব্যবসা গড়ে তুলতে পারে। যদি আপনার ব্যাপারটি কৌতুহলোদীপক মনে হয় তাহলে এমন একটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি খুঁজে বার করুন যাদের শিক্ষার কর্মসূচি প্রধানতঃ ব্যক্তিবিশেষকে গড়ে তোলার ব্যাপারে লক্ষ্য রাখে, ব্যক্তির মাধ্যমে কোম্পানির পরিকল্পনা বা পণ্য বিক্রয় যাদের একমাত্র লক্ষ্য নয়। একবার নিজের উপযুক্ত কোম্পানিটি খুঁজে বার করার পর আপনার কাজ হল তাদের শিক্ষাসূচি প্রয়োগ করে নিজেকে যথাসত্ত্ব পুনর্গঠিত করে তোলা। এরা শুধু আপনার জন্য পরিকল্পনা প্রস্তুত করবে। বাকি কাজটা অর্থাৎ পরিকল্পনামাফিক নিজেকে গড়ে তোলার দায়িত্ব আপনার। যদি নিজে নিজেকে সাহায্য না করেন তাহলে অন্য কেউ আপনাকে সাহায্য করতে পারবে না।

এই কাজটা আপনি নিজেও করতে পারেন। তবে মনে রাখবেন, কোয়াড্রান্টের ই এবং এস পক্ষে থেকে বি এবং আই পক্ষে স্থানান্তরণের জন্য শুধুমাত্র অর্থব্যয়ই নয়, অনেক পরিশ্রম করতে হয়। যারা বি কোয়াড্রান্টে প্রবেশের জন্য নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবস্থার শরণাপন্ন হয়, তাদের পরিশ্রম খানিকটা লাঘব হয়, কুইক সম্ভাবনা কুম থাকে এবং ব্যক্তিগত বিকাশের পথে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং-এর শিক্ষা ও সাহায্য এদের পথপ্রদর্শক হতে পারে।

আপনার দৈনন্দিন চাকরি বহাল রাখুন

বি কোয়াড্রান্টে সাধারণতঃ তিনি প্রকারের ব্যবসার হাসিস পাবেন। এখানে পাবেন নামী-দামী কোম্পানি যেমন ডেল কমপিউটার বা হেউলেট প্যাকার্ড, যারা ডমিটারির ঘর বা গ্যারাজ থেকে ব্যবসা শুরু করেছিল। অথবা আপনি ম্যাকডোনাল্ডস্ বা ট্যাকো বেলের ফ্র্যাঞ্চাইস কিনতে পারেন। বি কোয়াড্রান্টের তৃতীয় প্রকারের ব্যবসাটির নাম নেটওয়ার্ক মার্কেটিং বিসনেস।

নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার একটি প্রধান সুবিধা হল এতে প্রবেশ করার জন্য অপেক্ষাকৃত কম অর্থ বিনিয়োগ করতে হয়। ম্যাকডোনাল্ডসের ফ্র্যাঞ্চাইস কিনতে গেলে বর্তমানে নিদেশপক্ষে এক মিলিয়ন ডলারের প্রয়োজন। যদি আপনার কাছে এক মিলিয়ন ডলার থাকে বা ব্যাঙ্ক আপনাকে এক মিলিয়ন ডলার খণ্ড দিতে সম্মত হয় তাহলে অবশ্যই ফ্র্যাঞ্চাইস কিনতে পারবেন। তবে, যদি আপনার কাছে তেমন আর্থিক সম্বল না থাকে অথবা ফ্র্যাঞ্চাইসের কাজকর্ম শেখার জন্য যথেষ্ট সময় দিতে না পারেন, তাহলে নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসা আপনার পক্ষে যথার্থ। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার একটি বড় সুবিধা হল ই বা এস কোয়াড্রান্টে থাকাকালীন আপনি বি কোয়াড্রান্টে থাকাকালীন ব্যবসা শুরু করতে পারেন। এভাবে আপনি আপনার প্রয়োজনীয় শিক্ষা অর্জন করবেন, অথচ ঐ শিক্ষালাভের জন্য

আমাকে যে দুঃখকষ্ট ও আর্থিক ঝুঁকির সম্মুখীন হতে হয়েছিল, আপনি সেগুলি থেকে সুরক্ষিত থাকবেন।

পরামর্শদাতার ক্ষমতা

আমাকে প্রায়ই অনুরোধ করা হয়, 'আপনি আমার পরামর্শদাতা হবেন?' যথাসত্ত্ব ভদ্রভাবে আমি তাদের নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসার পরামর্শদানের কর্মসূচি বিবেচনা করে দেখতে বলি।

আমার ধনবান বাবাকে পরামর্শদাতা হিসাবে পেয়ে আমার খুবই সুবিধা হয় এবং সেজন্য আমি চিরকৃতজ্ঞ। আমার স্কুল শিক্ষক নির্ধন বাবার কাছে বি এবং আই কোয়াড্রান্ট সম্বন্ধে আমার জিজ্ঞাস্য প্রশ্নগুলির উত্তর দেওয়ার মত জ্ঞান বা অভিজ্ঞতা ছিল না। আমার ধনবান বাবার পরামর্শ ছাড়া কোনোদিনই হয়ত আমি কোয়াড্রান্টের বাঁ দিক থেকে ডানদিকে পৌঁছাতে পারতাম না। নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির পরামর্শদাতার প্রধান ভূমিকাটি হল, আপনাকে কোয়াড্রান্টের ই এবং এস বিভাগ থেকে বি এবং আই বিভাগে পৌঁছে দেওয়া এবং পরামর্শ দেওয়া, শেখানো ও নির্দেশ দেওয়ার জন্য এরা যে সময়টা বিনিয়োগ করে তার জন্য আপনাকে কোনো পারিশ্রমিক দিতে হবে না। এবং এদের এই নির্দেশগুলি অমূল্য।

আমার মতে, যদি আপনি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানির কথা বিবেচনা করেন তাহলে যিনি আপনাকে এই ব্যবসায় যোগদানের কথা বলেছেন তার পরামর্শদাতার বিষয়ে খোঁজখবর নিন। সময় নিয়ে তাদের সঙ্গে দেখা করুন, ই এবং এস কোয়াড্রান্ট থেকে বি ও আই কোয়াড্রান্টে স্থানান্তরণে তারা কতখানি সহায়ক হবে সে বিষয়ে তাদের সততার আন্তরিকতা মূল্যায়ন করে দেখুন। আপনার জীবনে পরামর্শদাতার একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রয়েছে। তাই ভালোমত বিবেচনা করে পরামর্শদাতা বেছে নিন।

একটু সতর্কতা

আমি বুঝেছি যে সবকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি একরকম নয়, তা আপনিও নিশ্চয়ই জেনেছেন। জীবনের আর পাঁচটা জিনিমের মতই, এতেও কিছু ভালো আছে, কিছু জিনিম তেমন ভালো নয়। অন্যান্য ব্যবসার মত বহু নতুন নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসাও অসফল হয়। তা সত্ত্বেও আপনাকে সতর্ক করার প্রধান উদ্দেশ্য হল, বেশ কয়েকটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আপনাকে শুধু মাত্র এস কোয়াড্রান্টের জন্যই পরামর্শ দেবে, প্রস্তুত করবে, বি কোয়াড্রান্টে জন্য নয়। এমন করার কারণ হল, তারা শুধুমাত্র আপনার বিক্রির দক্ষতা বৃদ্ধি করায় কেন্দ্রীভূত থাকে, বি কোয়াড্রান্টে সাফল্যের জন্য সামগ্রিক ব্যবসায়িক দক্ষতাকে তেমন গুরুত্ব দেয় না।

এরা যে আপনাকে এস কোয়াড্রান্টে অগ্রসর করতে চায় তা বোঝার উপায়টি হল, এরা পণ্ডিত্য সম্বন্ধে জ্ঞান, বিক্রয়পটুতা ও আপনি কত অর্থেপার্জন করতে পারেন সে সব বিষয়ে বিশেষ আলোকপাত করবে। অন্যদিকে, একটি খাটি বি কোয়াড্রান্ট নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আপনার সবচীন বিকাশের ব্যাপারে লক্ষ্য রাখবে, আপনার উদ্ভৃতনদের জন্য শুধু আপনার বিক্রয় ক্ষমতা বৃদ্ধি ও অর্থেপার্জনে কেন্দ্রীভূত থাকবে না। এসব করতে হ্যাত কিছুটা বেশী সময় লাগবে, তাই অনেকেই সম্পূর্ণ পরিবর্তনের আগেই হাল ছেড়ে দেয়। এরা ছেড়ে চলে যায় কারণ এরা শুধুই অর্থেপার্জনের আগ্রহী, কোয়াড্রান্ট পরিবর্তন এদের উদ্দেশ্য নয়।

আপনার উদ্দেশ্য যদি শুধু অতিরিক্ত অর্থেপার্জন হয়, তাহলে এ ধরণের নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি আপনার উপযুক্ত। তবে যারা কোয়াড্রান্টের বাঁ দিক থেকে ডানদিকে সামগ্রিক পরিবর্তনে ইচ্ছুক, তাদের জন্য বলি, এমন একটি নেটওয়ার্ক মার্কেটিং কোম্পানি খুজে বার করুন যাদের প্রশিক্ষণ কর্মসূচিতে অর্থেপার্জন, পণ্য সম্বন্ধে জ্ঞান ও বিক্রয় ক্ষমতা থেকেও আরো বেশী কিছু শেখানো হয়।

কোয়াড্রান্ট পরিবর্তন করতে কত সময় লাগে?

আমাকে যখন প্রশ্ন করা হয়, ‘কোয়াড্রান্ট বদলাতে কত সময় লাগে?’ আমি প্রায়ই উত্তর দিই, ‘আমি এখনও পরিবর্তন করে চলেছি।’ অর্থাৎ বি ও আই কোয়াড্রান্টে আমার শিক্ষা অঙ্গীকৃত। তবে সুখবর এই যে, বি এবং আই কোয়াড্রান্টে আমি যত বেশি সুদক্ষ হয়ে উঠি, তত বেশি অর্থেপার্জন করি ও অবসর সময় পাই।

সকলের জন্য আমার পরামর্শ, এই পদ্ধতি কার্যকর হওয়ার জন্য কমপক্ষে পাঁচ বছর সময় দেওয়ার জন্য প্রস্তুত থাকবেন। আমি জানি, এ কথায় অনেকেই হতাশ হয়ে পড়বেন। পাঁচ বছর সময়টা চিরজীবন মনে হলে ছ’ মাসের লক্ষ্য নির্ধারণ করে অগ্রসর হয়ে দেখুন। তবে একবার লক্ষ্য স্থির করে দায়িত্ব নেওয়ার পর এরা যা যা করতে বলবে সে সব কাজ আপনাকে করতে হবে। সব কটি মিটিং, সব প্রশিক্ষণ সত্র এবং প্রত্যেকটি বড় সমাবেশে অবশ্যই উপস্থিত থাকুন। কারণ, আপনি হ্যাত নিজের পরিবেশেও যত দ্রুত সন্তুষ্ট পরিবর্তন চাইবেন। একবার পরিবেশে পরিবর্তন হয়ে গেলে, আপনার চিন্তাধারাতেও পরিবর্তন আসবে।

পরিবেশ পরিবর্তন থেকেই শুরু

পরিবেশে পরিবর্তন খুবই গুরুত্বপূর্ণ, বিশেষত প্রারম্ভিক স্তরে তা খুবই জরুরী। যেহেতু মানুষ অধিকাংশ সময় ই কোয়াড্রান্ট বা এস কোয়াড্রান্টে কাটায়, তাই এটা অত্যন্ত জরুরী। জেগে থাকাকালীন মানুষ অধিকাংশ সময় এই কোয়াড্রান্টগুলিতেই কাটায়, ব্যাপারটা লজ্জাজনক। এরা পরিবার পরিজনের সঙ্গে যতটা সময় কাটায় তার চেয়েও বেশি সময়

কাজে অর্থাৎ এই কোয়াড্রান্টগুলিতে কাটায়। আমার তো মনে হয়, বর্তমান তরুণদের জীবনে এত বেশি জটিলতা ও সমস্যার প্রধান কারণ হ'ল, এরা প্রিয়জনের সঙ্গে যতটা সময় কাটায় তার চেয়ে বেশি সময় কাটায় কর্মক্ষেত্রে।

প্রথমে যদিও বা আপনার মনে হবে যে, পরিবারকে তেমন সময় দিতে পারছেন না, তাও আমি বলব প্রথমদিকে অন্তত ছ' মাস সব জায়গায় উপস্থিত থাকুন। এই পরামর্শের কারণ হল ‘এক যাত্রায় পৃথক ফল হয়ে লাভ নেই।’

যদি বি এবং আই পক্ষে স্থানান্তরণের জন্য প্রস্তুত থাকেন, তাহলে এমন লোকেদের সঙ্গে মেলামেশা শুরু করুন যাদের চিন্তা-ভাবনা আপনাকে অনুপ্রাণিত করতে পারে।

ছোটবেলার কথা মনে পড়ে, আমার ধনবান বাবা ও নির্ধন বাবা দুজনের বাড়ির পরিবেশ ছিল সম্পূর্ণ ভিন্ন। এদের পার্টিগুলিও ছিল সম্পূর্ণ আলাদা। এখন আমার অনেক বন্ধু বিভিন্ন কোয়াড্রান্ট থেকে কাজ করে। তবে আমি যাদের সঙ্গে সবচেয়ে বেশি সময় কাটাই, আমার সবচেয়ে ঘনিষ্ঠ বন্ধুরা প্রধানত বি এবং আই কোয়াড্রান্টের মানুষ। আবার চলিশোধ কয়েকটি এমন বন্ধুও আমার আছে যাদের আই কোয়াড্রান্টে থাকার একমাত্র কারণ হল, এরা নিজেদের বি কোয়াড্রান্টের ব্যবসা বিক্রি করে দিয়েছে এবং বর্তমানে শুধুই ব্যবসায় বিনিয়োগ করছে। যাদের কাছে অর্থবল আছে এবং জীবনকে উপভোগ করার যথেষ্ট অবসর সময় আছে তেমন মানুষকে বন্ধু হিসাবে পেলে ভালোই লাগে।

অর্থ আছে তবে অবসর সময় নেই

ই এবং এস কোয়াড্রান্টভুক্ত আমার বেশ কয়েকটি বন্ধুর কাছে অর্থবল রয়েছে, তবে অবসর সময় নেই। অনেকেই প্রচুর অর্থেপার্জন করেন, অর্থচ কাজ বন্ধ রাখতে পারেন না। আমার মতে, এটা অর্থ থাকা সঙ্গেও 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 তফাত রয়েছে এবং এই মানসিকতার হাদিশ পাওয়ার জন্য আপনাকে পরিবেশ বদলাতে হবে আশা করি শীঘ্রই তা করবেন।

বেশ কয়েক বছর যাবৎ আমি ও আমার স্ত্রী ব্যবসা গড়ে তোলার ও বিনিয়োগের জন্য প্রচুর পরিশ্রম করেছি। প্রথমদিকে মনে হত, 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 ছামাসের বেশি সময় না দিতে পারেন তাহলে ছামাসের লক্ষ্যই রাখুন। নিচে দেওয়া 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 যায় না। সৌভাগ্যবশত, আমরা মানুষ, কুকুর নই। তবে একথাও আংশিকভাবে সত্য যে, আমাদের বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে শেখা জিনিসগুলি ভোলার চেষ্টা করাও কঠিন হয়ে পড়ে। অনেকেই ই এবং এস কোয়াড্রান্টে স্বচ্ছন্দ ও নিরাপদ অনুভব করে বহু বছর যাবৎ তারা এখানে পেঁচানোর পছা শিখেছে, এখন তারা এখানেই আরাম বোধ করে। যেহেতু এটা স্বাচ্ছন্দ্যময় ও আরামদায়ক তাই অনেকেই এখানেই ফিরে আসে, যদিও এই স্বাচ্ছন্দ্য হয়ত অবশ্যে তেমন লাভজনক হয় না।

সময় নিয়ে, শেখা জিনিস ভুলে নতুন করে শিখুন। অনেকের জন্যই কোয়াড্রান্টের বাঁ দিক থেকে ডান দিকে আসার পথে সবচেয়ে কঠিন কাজটি হল ই এবং এস কোয়াড্রান্টে শেখা চিন্তাধারা ভুলে নতুন দৃষ্টিভঙ্গি অবলম্বন করা। আমার মনে হয়, একবার যদি শেখা জিনিস ভুলে, নতুন করে শুরু করতে পারেন, তাহলে খুব দ্রুত ও সহজে পরিবর্তন আনা সম্ভব।

কারণ # ৩ : প্রজাপতিতে পরিণত হওয়ার আগে সব শুঁয়োগোকা রেশমগুটি গড়ে তোলে। আমার ফ্লাইট স্কুলটি ছিল আমার রেশমগুটি। ফ্লাইট স্কুলে প্রবেশের সময় আমি সাধারণ স্নাতক ছিলাম, যখন ফ্লাইট স্কুল থেকে বেরোলাম তখন আমি এক পাইলট, ভিয়েতনাম যুদ্ধে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত। যদি কোনো অসামরিক ফ্লাইট 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 যুদ্ধ যাওয়ার বাস্তব সত্য সবকিছুই বদলে দেয়।

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

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

ক্যাম্প পেণ্টলটনে 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 পর্বে 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। এয়ারক্র্যাফ্টের ভেতরে বসে শান্তি স্বত্তি খুঁজে পাই। এয়ারক্র্যাফ্ট আমার আরেকটা অঙ্গ হয়ে ওঠে। আমিও ভিয়েতনামের জন্য প্রস্তুত হয়ে উঠি।

আমার মনে একেবারই ভয় ছিল না তা নয় ভয় ছিল। যুদ্ধে যাওয়ার ভীতি তখনও ছিল। মৃত্যুভয় এবং তার চেয়েও ভয়াবহ, অঙ্গহানির ভয় ছিল তখনও। একমাত্র তফাত ছিল — আমি যুদ্ধের জন্য প্রস্তুত ছিলাম। ভীতিকে অতিক্রম করে গিয়েছিল আমার নিজের ওপর আস্থা। জীবনে আমূল পরিবর্তনকারী এই শিক্ষাটি আমি বহু নেটওয়ার্ক মার্কেটিং ব্যবসায় পেয়েছি।

যুদ্ধে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত পাইলট হতে গিয়ে যেমনটি হয়েছিল ঠিক তেমন অনুভূতির পুনরাবৃত্তি হয় আমার ব্যবসায়ী ও ইনভেস্টর হয়ে ওঠার সময়। ব্যবসায় দু-দূবার অসফল হওয়ার পর আমি খুঁজে পাই নিজের সাহস, নিজের উদ্দীপনা 'উদ্যমীর উদ্দীপনা'। যতই কঠিন পরিস্থিতি হোক এই উদ্দীপনাই আমায় বি এবং আই কোয়াড্রান্টে প্রতিষ্ঠিত রেখেছে। ই এবং এস পক্ষের নিরাপত্তা ও স্বাচ্ছন্দ্য উপেক্ষা করে আমি বি এবং আই পক্ষে দাঁড়িয়ে থাকতে সক্ষম। একথা অবশ্য অনস্বীকার্য যে, বি কোয়াড্রান্টে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করার জন্য আত্মপ্রত্যয় গড়ে তুলতে আমার লেগেছে দীর্ঘ পনেরো বছরের অধ্যাবসায়।

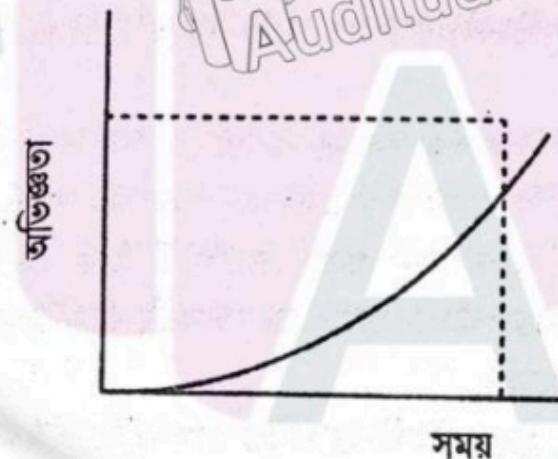
আমি আজও পাঁচ বছরের পরিকল্পনা অনুসরণ করে চলেছি

যখন আমি নতুন কিছু শেখার সিদ্ধান্ত নিই, যেমন রিয়্যাল এস্টেটে ইনভেস্ট করার বিষয়ে শেখা, নিজেকে পাঁচ বছর সময় দিই। যখন সেইকে 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 বিজয়ী কখনওই হারে না। পরাজিত মানুষ সবসময় জেতার স্বপ্ন দেখে এবং ভুল এড়িয়ে যাওয়ার যথাসম্ভব চেষ্টা করে।’

তবু আমি নিজেকে পাঁচ বছর যথাসম্ভব ভুল করার সময় দিই। আমি জানি যতগুলি ভুল করব, যত শিখব পাঁচ বছরে ততই বৃদ্ধিমান, তৎপর হয়ে উঠব। যদি পাঁচ বছর যাবৎ কোনো ভুল না করি তাহলে পাঁচ বছর আগেকার মতই অ-দক্ষ রয়ে যাব। অথচ পাঁচটা বছর বয়স বেড়ে যাবে।

শিক্ষা-গ্রাফ

লোকে 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।

