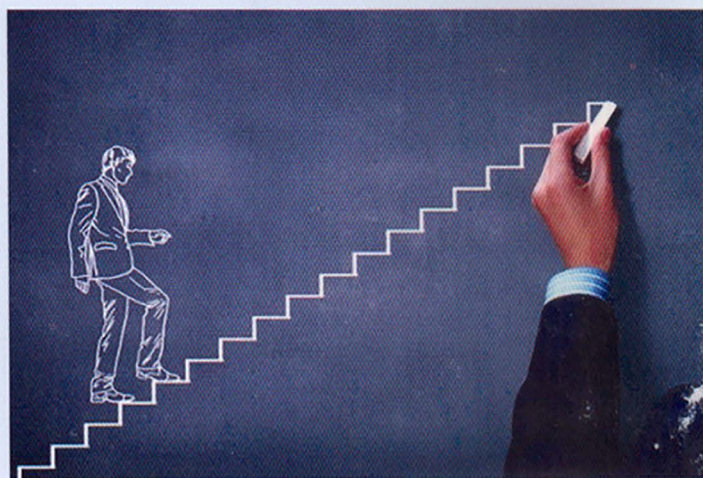


বিশ্বব্যাপী ১৫ কোটি কপি বিক্রি হওয়া বেস্টসেলার বই

উন্নত চিন্তায় ধনী হোন

# খিৎক অ্যান্ড প্রো য়িচ

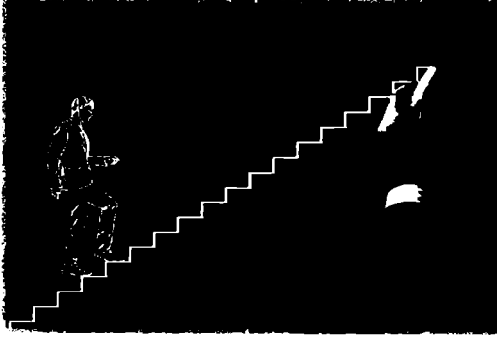
নেপোলিয়ন হিল



অনুবাদ : নেসার আমিন

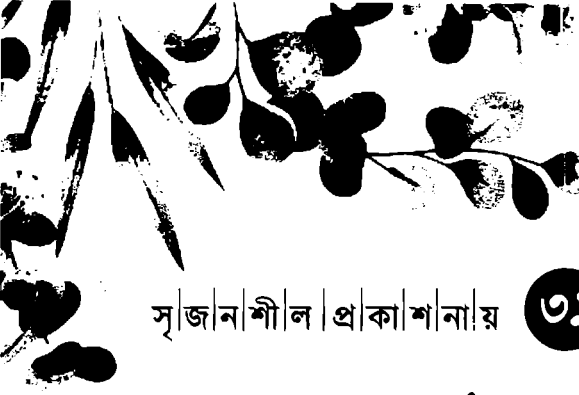
# খিৎক অ্যান্ড প্রো য়িচ

নেপোলিয়ন হিল



অনুবাদ : নেসার আমিন





সৃজনশীল প্রকাশনায় ৩১ বছর পেরিয়ে...



প্রকাশক □ সাঈদ বারী  
প্রধান নির্বাহী, সূচীপত্র  
৩৮/২-ক, বাংলাবাজার ঢাকা ১১০০  
ফোন □ ০১৫৫২-৪৫১৫৯২, ০২-৯৫৩৩৩২২

উন্নত চিন্তায় ধনী হোন  
খিৎক অ্যান্ড গ্রো রিচ  
মূল: নেপোলিয়ন হিল  
অনুবাদ: নেসার আমিন

স্বত্ব □ প্রকাশক

১ম সংশোধিত সংস্করণ □ জানুয়ারি ২০২১

৩য় মুদ্রণ □ ফেব্রুয়ারি ২০২০

২য় মুদ্রণ □ সেপ্টেম্বর ২০১৯

১ম মুদ্রণ □ জুন ২০১৯

প্রথম প্রকাশ □ ফেব্রুয়ারি ২০১৯

প্রচ্ছদ পরিকল্পনা □ সাঈদ বারী  
মুদ্রণ □ গতিধারা প্রিন্টিং প্রেস, নয়াবাজার, ঢাকা ১১০০

ভারতে পরিবেশক □ রাজু বুক স্টোর স্টল নং ৭, ব্লক-২, কলেজ স্কয়ার (দক্ষিণ), সূর্যসেন স্ট্রিট, কলকাতা,  
মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে পরিবেশক □ মুক্তধারা জ্যাকসন হাইটস, নিউ ইয়র্ক, [www.muktadhara.com](http://www.muktadhara.com),  
কানাডায় পরিবেশক □ এটিএন বুক অ্যান্ড ট্রাফটস ২৯৭০ ড্যানফোর্থ অ্যাভিনিউ, টরেন্টো  
অনলাইন বুকশপ □ [www.facebook.com/sucheepatra](http://www.facebook.com/sucheepatra) // [www.rokomari.com/sucheepatra](http://www.rokomari.com/sucheepatra)

**Think and Grow Rich**

Napoleon Hill

Translated by: Nasar Amin

Published by Saeed Bari, *Chief Executive*, Sucheepatra,

38/2-Ka, Banglabazar Dhaka 1100, Bangladesh.

Ph : 01552-451592

e-mail : [saeedbari77@gmail.com](mailto:saeedbari77@gmail.com)

Price : BDT. 280.00 Only. US \$ 25.00. £ 15.00

মূল্য : ৳ ২৮০.০০ মাত্র

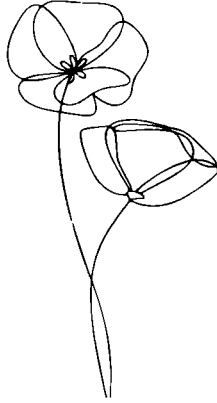
ISBN 978-984-93395-7-5

[www.nagorikpathagar.org](http://www.nagorikpathagar.org)

অনুবাদকের উৎসর্গ

ওকার উদ্দিন সায়েম

(আমার শ্রদ্ধেয় মেঝ ভাই, আমার দ্বিতীয় অভিভাবক-  
আমার ওপর যঁার স্নেহ ও ছায়া অকৃত্রিম এবং অফুরন্ত)







## অনুবাদকের ভূমিকা

নেপোলিয়ন হিল (১৮৮৩-১৯৭০) একজন আমেরিকান লেখক ও সাংবাদিক। তিনি মূলত ব্যক্তিগত উন্নয়নের দর্শন নিয়ে লিখিত তাঁর 'থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ' বইটির জন্য বিশ্বব্যাপী পরিচিত। তিনি ১৯৩১ সাল থেকে ১৯৩৬ সাল পর্যন্ত মার্কিন প্রেসিডেন্ট ফ্রাঙ্কলিন রুজভেল্ট-এর উপদেষ্টা ছিলেন।

১৯৩০-এর মার্কিন অর্থনৈতিক মন্দার প্রেক্ষাপটে প্রখ্যাত ব্যবসায়ী ডেল কার্নেগি দ্বারা উদ্বুদ্ধ হয়ে নেপোলিয়ন হিল 'থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ' বইটি লিখেছেন। ১৯৩৭ সালে প্রকাশিত এই বইটি ২০১৫ সাল পর্যন্ত বিশ্বব্যাপী পনের কোটি কপি বিক্রি হয়েছে। একে সর্বকালের সেরা দশটি বইয়ের মধ্যে অন্যতম হিসেবে ধরা হয়।

ধনীরা কী করে ধন-সম্পদ অর্জন করে তা জানার জন্য গ্রন্থকার পঁচিশ বছর ধরে গবেষণা করেন। গবেষণাকালে তিনি পঁচিশ হাজার মানুষের জীবন বিশ্লেষণ করেন। এই গবেষণালব্ধ জ্ঞান ব্যবহার করেই তিনি 'থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ' বইটি লিখেছেন। এই বইয়ে ধন-সম্পদ উপার্জনের সেই গোপন সূত্রাবলি বর্ণনা করা হয়েছে, যেগুলো ব্যবহার করে লাখো নারী-পুরুষ ব্যক্তিগতভাবে লাভবান হয়েছেন। নেপোলিয়ন হিল-এর মতে, এই বইয়ে বর্ণিত পদ্ধতি যারা একবার আয়ত্ত্ব করেন এবং নিজ জীবনে প্রয়োগ করেন, তারা খুব অল্প চেষ্টাতেই ক্রমাগতভাবে সাফল্যের দিকে এগিয়ে যেতে থাকেন। তারা কখনো পুনরায় ব্যর্থতায় পড়েন না।

শিরোনাম দেখে পাঠক বইটিকে শুধুমাত্র ধনী হওয়ার পদ্ধতি (ফর্মুলা) হিসেবে চিন্তা করলেও নেপোলিয়ন হিলের ভাষ্যমতে, এই পদ্ধতি ব্যবহার করে যে কোনো মানুষ যে কোনো কাজে সাফল্য পেতে পারেন।

নেপোলিয়ন হিল মনে করেন, ব্যক্তিগত সাফল্য অর্জন পুরোপুরিভাবে নির্ভর করে ব্যক্তির আকাঙ্ক্ষা, দৃঢ় সিদ্ধান্ত ও প্রস্তুতির ওপর। তিনি বর্তমান বইয়ে সাফল্য অর্জনের জন্য তেরোটি সূত্র এবং ব্যর্থতার কারণরূপে ত্রিশটি কারণ তুলে ধরেছেন। সাফল্য অর্জনের জন্য তেরোটি সূত্র হচ্ছে: ১. আকাঙ্ক্ষা; ২. আস্থা; ৩. স্ব-পরামর্শ; ৪. বিশেষায়িত জ্ঞান; ৫. কল্পনা; ৬. সংগঠিত পরিকল্পনা; ৭. সিদ্ধান্ত; ৮. অধ্যবসায়; ৯. ঐক্যমন দলের ক্ষমতা; ১০. যৌনশক্তি রূপান্তরের রহস্য; ১১. অবচেতন মন; ১২. মস্তিষ্ক; এবং ১৩. ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়।

ব্যর্থতার কারণরূপে নেপোলিয়ন হিল ত্রিশটি কারণ তুলে ধরেছেন, যার মধ্যে অন্যতম হলো: ১. প্রতিকূল জন্মগত অবস্থা; ২. জীবনে একটি উত্তমভাবে বর্ণিত উদ্দেশ্যের অভাব; ৩. মধ্যম অবস্থার উপরে লক্ষ্য নিতে উচ্চাশার অভাব; ৪.

অপর্যাণ্ড শিক্ষা; ৫. আত্ম-শৃঙ্খলার অভাব; ৬. স্বাস্থ্যহীনতা; ৭. প্রতিকূল পরিবেশের প্রভাবগুলোর মধ্য দিয়ে চলাকালীন শৈশব; ৮. দীর্ঘসূত্রতা; ৯. অধ্যবসায়ের অভাব; এবং ১০. নেতিবাচক ব্যক্তিত্ব ।

গ্রন্থকার বইতে ছয়টি প্রধান ভীতি তুলে ধরেছেন, যেগুলোর সাথে সব মানুষই পরিচিত, হয়তো কিছুটা আগে কিংবা পরে । এগুলো হলো: ১. দারিদ্র্য ভীতি; ২. সমালোচনার ভীতি; ৩. অসুস্থতা ভীতি; ৪. ভালোবাসার কাউকে হারানোর ভীতি; ৫. বৃদ্ধ বয়স ভীতি; এবং ৬. মৃত্যুভীতি । গ্রন্থকার মনে করেন, যারা এই ছয়টি ভীতি থেকে মুক্ত, তারা সৌভাগ্যবান ।

মানুষ যাতে নিজেই চিনতে পারে সেজন্য নেপোলিয়ন হিল বর্তমান বইয়ে আত্মবিশ্লেষণ পরীক্ষার জন্য কিছু প্রশ্ন তুলে ধরেছেন । কাজ না করার জন্য মানুষ সচরাচর যেসব অজুহাত তুলে ধরে তার একটি তালিকাও তিনি বইতে উল্লেখ করেছেন । গ্রন্থকার মনে করেন, এই বইটি পড়ার মাধ্যমে আপনি এমন এক চাবিকাঠির অধিকারী হবেন, যা আপনার জীবনে সব ধন-সম্পদ অর্জনের দরজা খুলে দেবে । তবে প্রথমবার বইটির মর্মার্থ অনুবাদন করতে সক্ষম না হলে বইটি দ্বিতীয়বার কিংবা তৃতীয়বার পড়া যেতে পারে ।

‘খিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ’-এর মতো বই অনুবাদ করা অনেক কঠিন কাজ । তবুও বইটির গুরুত্ব অনুধাবন করে আমি এর অনুবাদে হাত দেই । এর আগে আমার লেখা পাঁচটি বই প্রকাশিত হলেও অনুবাদের ক্ষেত্রে এটি ছিল আমার প্রথম অভিজ্ঞতা । একুশে বইমেলায় (২০১৯) যাতে বইটি প্রকাশ করা যায়, সেজন্য আমাকে অক্লান্ত পরিশ্রম করতে হয়েছে । আমি চেষ্টা করেছি গ্রন্থাকারের মূলভাব ঠিক রেখে সহজ ভাষায় বইটিকে অনুবাদ করতে । অনুবাদকে সহজবোধ্য করে তোলার জন্য আমি বিভিন্ন ক্ষেত্রে (ব্র্যাকেটের মাধ্যমে) সমার্থক শব্দ ব্যবহার করেছি । তবুও অনুবাদের ক্ষেত্রে কোনো ধরনের ভুল-ত্রুটি চোখে পড়লে এবং আমাকে অবগত করলে আমি পরবর্তী সংস্করণে তা সংশোধন করে নিব । গ্রন্থে মুদ্রণপ্রমাদ থাকলে পাঠকের ক্ষমাসুন্দর দৃষ্টি প্রত্যাশা করছি ।

বর্তমান গ্রন্থের পাণ্ডুলিপি দেখে মূল্যবান পরামর্শ দেয়ায় আমি লেখক ও অনুবাদক বন্ধুবর সাবিদিন ইব্রাহিমের কাছে কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করছি ।

ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি সূচীপত্রের স্বত্বাধিকারী জনাব সাঈদ বারীকে, যিনি বইটি প্রকাশ করতে সম্মত হয়েছেন ।

আমি মনে করি, কোনো একজন পাঠকও যদি বর্তমান বইয়ে অন্তর্ভুক্ত সাফল্যের সূত্রাবলি অনুধাবন করে ও নিজ জীবনে তা প্রয়োগ করে ধন-সম্পদ অর্জন কিংবা অন্য কোনো সাফল্য অর্জনের মাধ্যমে নিজ জীবনে সাফল্য, সুখ ও সমৃদ্ধি অর্জন করতে পারেন, তবেই বইটি অনুবাদ ও প্রকাশ করা সার্থক হবে ।

নেসার আমিন

২৫ জানুয়ারি ২০১৯



## সূচিপত্র

অনুবাদের জমিকা

জমিকা ১৩

প্রথম অধ্যায়

সূচনা

যে ব্যক্তি এডিসনের সাথে অংশীদারিত্বের মধ্যে তার পথ চিন্তা করেছিল ২১

স্বর্ণ থেকে তিন ফুট দূরে ২৪

পঞ্চাশ পয়সায় অধ্যবসায়ের শিক্ষা ২৬

আপনি আপনার ভাগ্যের নিয়ন্ত্রক, আপনার আত্মার ক্যাপ্টেন (চালক), কারণ... ৩৩

দ্বিতীয় অধ্যায়

আকাঙ্ক্ষা

সকল অর্জনের সূচনাবিন্দু ৩৭

ধনী হওয়ার প্রথম ধাপ ৩৭

আকাঙ্ক্ষার কাছে প্রকৃতিও বশ মানে ৪৭

বিশ্বাস মনের এমন একটি অবস্থা, যাকে স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) দ্বারা প্রভাবিত করা

যায় ৫৮

তৃতীয় অধ্যায়

আস্থা

আস্থা অনুধাবন এবং আকাঙ্ক্ষা অর্জনে বিশ্বাস ৫৯

ধনী হওয়ার দ্বিতীয় ধাপ ৫৯

কীভাবে আস্থা গঠিত হয় ৫৯

আত্মবিশ্বাসের সূত্র (ফর্মুলা) ৬৪

শত কোটি টাকার একটি বক্তব্য ৭১

চতুর্থ অধ্যায়

স্ব-পরামর্শ (অটো সাজেশন): অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার উপায়

অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার উপায় ৭৯

ধনী হওয়ার তৃতীয় ধাপ ৭৯

নির্দেশনাবলির সারাংশ ৮৩



পঞ্চম অধ্যায়

বিশেষায়িত জ্ঞান, ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা অথবা পর্যবেক্ষণ

ধনী হওয়ার চতুর্থ ধাপ ৮৭

জ্ঞান ক্রয়ের (আহরণ) পদ্ধতি জানা দরকার ৯০

'বিশেষজ্ঞরা সবচেয়ে বেশি আকাঙ্ক্ষিত' ৯১

'শিক্ষানবিস' (কাজ করার) প্রস্তাব ৯২

ষষ্ঠ অধ্যায়

কল্পনাশক্তি: মনের কারখানা

ধনী হওয়ার পঞ্চম ধাপ ১০৪

কল্পনার দুটি ধরন ১০৫

কল্পনাকে কীভাবে বাস্তবে কাজে লাগাবেন ১০৮

মনোমুগ্ধকর কেটলি ১০৮

যদি আমার কাছে এক মিলিয়ন ডলার থাকতো তাহলে আমি কী করতাম ১১১

সপ্তম অধ্যায়

সুসংগঠিত পরিকল্পনা: আকাঙ্ক্ষাকে কর্মে রূপান্তর

ধনী হওয়ার ষষ্ঠ ধাপ ১২০

'লক্ষ্য ত্যাগকারী কখনও জয় পায় না এবং বিজয়ী কখনও লক্ষ্য ত্যাগ করে না' ১২৩

নেতৃত্বের প্রধান গুণাবলি ১২৫

নেতৃত্বে ব্যর্থ হওয়ার দশটি প্রধান কারণ ১২৭

কিছু উর্বর ক্ষেত্র, যেখানে 'নতুন নেতৃত্ব' দরকার হবে ১২৯

কোনো পদের জন্য কখন ও কীভাবে আবেদন করবেন ১৩১

যে ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে সেবা বাজারজাত হয় ১৩১

একটি সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রে তথ্যগুলো উপস্থাপন করুন ১৩২

কীভাবে আপনার কাঙ্ক্ষিত পদটি পাবেন ১৩৬

বাজারজাতকরণ সেবার নতুন পথ হচ্ছে - "চাকরি" মানে "অংশীদারিত্ব" ১৩৭

আপনার "QOS" রেটিং (গুণ, পরিমাণ ও অনুভূতি) কত? ১৪১

আপনার সেবার সর্বোচ্চ মূল্য ১৪২

এগুলোর কয়টি আপনাকে পেছনে ফেলে রেখেছে? ১৪৩

নিজে থেকে আবিষ্কার করুন ১৪৯

নিজে থেকে উদ্ভাবনের জন্য আত্ম-বিশ্লেষণমূলক প্রশ্নাবলি ১৫০

একজন ব্যক্তি কোথায় ও কীভাবে ধনী হওয়ার সুযোগ খুঁজে পাবে ১৫২

যে অলৌকিক ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে এসব সুযোগ-সুবিধা দেয়া হয় ১৫৫

অষ্টম অধ্যায়

সিদ্ধান্ত: দীর্ঘসূত্রতাকে বাগে আনা

ধনী হওয়ার সপ্তম পদক্ষেপ ১৬০

একটি সিদ্ধান্তে স্বাধীনতা কিংবা মৃত্যু ১৬২

নবম অধ্যায়

অধ্যবসায়: বিশ্বাস জাগাতে প্রয়োজন টেকসই প্রচেষ্টা

ধনী হওয়ার অষ্টম ধাপ ১৭২

অধ্যবসায়ের অভাবের লক্ষণগুলো ১৭৬

কীভাবে অধ্যবসায় গঠন করতে হয় ১৮০

সর্বশেষ মহানবী (সা.) ১৮১

দশম অধ্যায়

ঐক্যমন দলের ক্ষমতা (মাস্টার মাইন্ড): চালিকাশক্তি

ধনী হওয়ার নবম ধাপ ১৮৩

ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য দরকার ক্ষমতা! ১৮৩

মাস্টার মাইন্ডের (ঐক্যমন) মাধ্যমে ক্ষমতা অর্জন ১৮৪

অন্য কোনো সূত্র দ্বারা ক্ষমতা অর্জন করা যায় না! ১৮৫

একাদশ অধ্যায়

যৌনশক্তির রহস্য রূপান্তর

ধনী হওয়ার দশম ধাপ ১৯০

দশটি মন উদ্দীপক ১৯২

'প্রতিভাবান' গঠিত হয় ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমে ১৯৩

কেন মানুষ চল্লিশের আগে কদাচিৎ সফল হয় ১৯৪

দ্বাদশ অধ্যায়

অবচেতন মন: সংযোগ স্থাপনের যোগসূত্র

ধনী হওয়ার একাদশ ধাপ ১৯৬

অবচেতন মন সদা কাজ করে ১৯৬

সাতটি প্রধান ইতিবাচক আবেগ ২০০

সাতটি প্রধান নেতিবাচক আবেগ ২০১

ত্রয়োদশ অধ্যায়

মস্তিষ্ক: চিন্তার প্রচার ও গ্রহণের মাধ্যম (স্টেশন)

ধনী হওয়ার দ্বাদশ ধাপ ২০৪

বৃহৎ শক্তিগুলো 'অস্পষ্ট' (সহজে দেখা যায় না) ২০৫

মস্তিষ্কের নাটকীয় ঘটনা ২০৬

চতুর্দশ অধ্যায়

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়: জ্ঞানের রাজ্যের দরজা

ধনী হওয়ার ত্রয়োদশ ধাপ ২০৭

স্ব-পরামর্শের (অটো-সাজেশন) মাধ্যমে চরিত্র গঠন ২০৯

আস্থা বনাম ভীতি! ২১৮

পঞ্চদশ অধ্যায়

কীভাবে ভয়ের ছয়টি ভূতকে পরাজিত করবেন

ছয়টি প্রধান ভয় ২২০

দারিদ্র্যের ভয় ২২১

দারিদ্র্যভীতির লক্ষণসমূহ ২২৪

অর্থ (টাকা) কথা বলে! ২২৬

নারীরা হতাশা গোপন করে ২২৭

অর্থ (টাকা) ভিন্নতা তৈরি করে ২২৮

সমালোচনার ভীতি ২২৮

সমালোচনাতীতির লক্ষণসমূহ ২৩১

অসুস্থতা (রুগ্নতা) ভীতি ২৩২

অসুস্থতাতীতির লক্ষণসমূহ ২৩৫

ভালবাসা (প্রেম) হারানোর ভীতি ২৩৬

ভালবাসা (প্রেম) হারানোর ভীতির লক্ষণসমূহ ২৩৭

বার্ধক্যভীতি ২৩৭

বার্ধক্যভীতির লক্ষণসমূহ ২৩৮

মৃত্যুভীতি ২৩৯

মৃত্যুভীতির লক্ষণসমূহ ২৪১

বার্ধক্য নিয়ে উদ্ভিগ্নতা ২৪১

শয়তানের কারখানা: সাতটি প্রধান শয়তান ২৪৫

নেতিবাচক প্রভাবের বিরুদ্ধে কীভাবে নিজেকে রক্ষা করবেন ২৪৫

আত্মবিশ্লেষণ পরীক্ষার প্রশ্নাবলি / ২৪৬

'সাতাল্লি' বিখ্যাত অজুহাত / ২৫৩



## ভূমিকা

এই বইয়ের প্রতিটি অনুচ্ছেদে অর্থ উপার্জনের সেই গোপন সূত্রাবলি বর্ণনা করা হয়েছে, যেগুলো ব্যবহার করে পাঁচশ'র অধিক ব্যক্তি সম্পদশালী হয়েছেন, যাদেরকে আমি দীর্ঘ কয়েক বছর ধরে নিবিড়ভাবে বিশ্লেষণ (পর্যবেক্ষণ) করেছি।

সিকি শতাব্দীর কিছু আগে গোপন রহস্যের এই বিষয়টি আমার নজরে আনেন (প্রখ্যাত ব্যবসায়ী) অ্যান্ড্রু কার্নেগি। একটি সংবাদপত্রে সাক্ষাৎকার দেয়ার সুবাদে তাঁর সাথে আমার দেখা হয়। ভালোবাসার এই বুড়ো মানুষটি বাল্যকালেই আমার মনের অজান্তেই জায়গা করে নেন। তিনি তখন চেয়ারে বসেছিলেন, তাঁর চোখ ঝলমল করছিল, এবং তিনি সতর্কতার সাথে আমাকে পর্যবেক্ষণ করছিলেন যে, তিনি আমাকে উদ্দেশ্য করে যা বলছেন তা বুঝবার মত যথেষ্ট বুদ্ধি আমার রয়েছে কি-না।

তিনি বুঝতে পারলেন যে, তার ধারণাটি (আইডিয়া) আমি উপলব্ধি করতে পেরেছি। তখন তিনি জানতে চাইলেন, বিশ বছর কিংবা তারচেয়ে বেশি সময় ধরে আমি নিজেকে প্রস্তুত করতে পারবো কি-না, সেই বিশ্ব, মানুষ এবং নারীদের কাছে (উপস্থাপনের জন্য), যারা কোনোরকম গোপনীয়তা (সিক্রেট) ছাড়াই ব্যর্থতার মাঝে নিজেদের জীবন পরিচালিত করেছেন। আমি বললাম, আমি পারবো এবং আমি মি. কার্নেগির সহায়তায় সেই প্রতিশ্রুতি রক্ষা করতে পেরেছি।

এই বইতে সেসব গোপন সূত্রগুলো তুলে ধরা হয়েছে, যেখানে সহস্রাধিক মানুষের জীবনের প্রতিটি দিক সত্যিকার অর্থেই পরীক্ষা করে দেখা হয়েছে। এটা ছিল মি. কার্নেগির সেই চুম্বক সূত্র (ম্যাজিক ফর্মুলা), যা তাঁকে অপরিসীম ধন-সম্পদের অধিকারী করেছে, তিনি সে লোকেদের কাছে গেছেন যাদের অনুসন্ধান করার সময় নেই যে, মানুষ কীভাবে অর্থ উপার্জন করে। তাঁর আশা ছিল যে, আমি নারী-পুরুষের সব অভিজ্ঞতার আলোকে সূত্রটি (ফর্মুলা) পরীক্ষা করতে এবং তা দেখাতে সক্ষম হবো।

তিনি (মি. কার্নেগি) বিশ্বাস করতেন যে, এই সূত্রটি (ফর্মুলা) সকল পাবলিক স্কুল ও কলেজে শেখানো উচিত। তাঁর মতে, এই সূত্রটি যথাযথভাবে শেখানো হলে গোটা শিক্ষা ব্যবস্থায় বিপ্লব ঘটে যাবে এবং (শিক্ষার্থীরা) স্কুলে যে পরিমাণ সময় কাটায় তার অর্ধেক সময় কমে যাবে।

চার্লস এম. শোয়েব এবং শোয়েবের মত অন্য বহু মানুষের অভিজ্ঞতা কার্নেগির মধ্যে এই বিশ্বাস তৈরি করে যে, জীবিকা অর্জনের ব্যবসায়ের সংযোগের সঙ্গে কিংবা সম্পদ আহরণ - যাই স্কুলগুলোতে পড়ানো হোক না কেন, এগুলোর কোনো মূল্য নেই। তিনি এই সিদ্ধান্তে পৌঁছান যে, যেহেতু তিনি তাঁর ব্যবসার মধ্যে একের পর এক যুবককে নিয়ে এসেছিলেন, তাদের মধ্যে বেশির ভাগেরই ছিল স্বল্প প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা, কিন্তু তিনি তাদেরকে এই ফর্মুলা ব্যবহারের বিষয়ে প্রশিক্ষণ দেন। এর ফলে তাদের মধ্যে গড়ে ওঠে অসাধারণ নেতৃত্বগুণ। উপরন্তু, তাঁর প্রশিক্ষণ তাদের প্রত্যেকের ভাগ্য গড়ে দেয় - যারা তাঁর নির্দেশনা অনুসরণ করেছিল। আস্থা নামক অধ্যায়ে আপনি সুবিশাল ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশন গঠিত হওয়ার অবাধ করা কাহিনি পাবেন। এটি সম্পাদন ও বাস্তবায়ন করেছেন (চার্লস এম. শোয়েব নামক) একজন যুবক, যার মাধ্যমে মিস্টার কার্নেগি এটা প্রমাণ করেন যে, তাঁর এই ফর্মুলা সবার জন্যই কাজ করবে, যারাই এটা ব্যবহারের জন্য প্রস্তুত।

এই একক গোপন রহস্যটি প্রয়োগ করে সেই যুবক - চার্লস এম. শোয়েব - বিপুল অর্থ ও সৌভাগ্যের অধিকারী হন। খোলাসা করে বললে বিশেষ এই পদ্ধতিটির মূল্য ছিল ছয়শত মিলিয়ন ডলার। যারা কার্নেগিকে চিনেন তাঁরা সকলেই এই পদ্ধতির খুঁটিনাটি সবকিছু জানেন। আপনি একটি স্বচ্ছ ধারণা পাবেন যে, এই বই পাঠ করলে এটা আপনাকে কী এনে দিতে পারে।

এই রহস্য তুলে ধরার আগে প্রায় বিশ বছর ধরে এটির বাস্তবিক পরীক্ষা চালানো হয়। এই গোপন রহস্যটি ব্যবহার করে লাখো নারী-পুরুষ ব্যক্তিগতভাবে লাভবান হয়েছেন, যেমনটি কার্নেগি আশা করেছিলেন (সাধারণ মানুষ উপকৃত হবে)। এই রহস্য ব্যবহার করে অনেকে (বিরিট) সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছিলেন। অনেকে তাদের নিজ বাড়িতে সম্প্রীতি তৈরি করার ক্ষেত্রে এটিকে সফলতার সাথে ব্যবহার করেছেন। এক পাদ্রি (যাজক) এটিকে এতটাই সফলভাবে প্রয়োগ করেছেন যে তার বাৎসরিক আয় হতো ৭৫ হাজার ডলার।

অর্থার নাস ছিলেন একজন সাধারণ দর্জি (যিনি কাপড় সেলাই করেন)। স্বপ্নের চাপে তাঁর ব্যবসা লাটে ওঠার পথে। সে সময় তিনি এই পদ্ধতিটি তাঁর ব্যবসায় পরীক্ষা করে দেখলেন। এরপর তাঁর ব্যবসায় প্রাণ ফিরে এলো এবং তাঁর (ব্যবসায়ের মালিক) ভাগ্য গড়ে দিল। এটি ছিল খুবই বিস্ময়কর ঘটনা, যদিও মি. ন্যাস এখন আর বেঁচে নেই। পদ্ধতিটি এতই অনন্য ছিল যে, সে সময় বিভিন্ন সংবাদপত্র ও ম্যাগাজিন এর স্তুতি গেয়ে (প্রশংসা) মিলিয়ন ডলার সম-পরিমাণের বিজ্ঞাপন (প্রতিবেদন ও সংবাদ) প্রকাশ করে।

এই গোপন রহস্যটি পৌছে লেক্সাসের ডালাস এলাকার অধিবাসী স্টুয়ার্ট অস্টিন উয়েরের কাছে। তিনি এই রহস্য ব্যবহারের জন্য প্রস্তুত ছিলেন – তিনি এতটাই প্রস্তুত ছিলেন যে, তিনি তাঁর চাকরি ছেড়ে দেন এবং আইন নিয়ে লেখাপড়া শুরু করেন। তিনি কি সফল হয়েছিলেন? সেই গল্পও (এই বইতে) বলা হয়েছে।

আমি এই গোপন রহস্যটি দেই জেনিংস র্যানডলফকে। সেদিন তিনি কলেজ থেকে গ্র্যাজুয়েট ডিগ্রি লাভ করেন। তিনি এটা এতোটাই সফলভাবে প্রয়োগ করেছিলেন যে, তিনি এখন তৃতীয় মেয়াদে কংগ্রেসের সদস্য হিসেবে দায়িত্ব পালন করছেন, হয়তো এই রহস্যটি ব্যবহার করতে করতে তিনি একদিন হোয়াইট হাউসে (মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্টের দাপ্তরিক বাসভবন) পৌছে যাবেন।

যখন আমি লা-সালি এক্সটেনশন বিশ্ববিদ্যালয়ের একজন প্রচার ব্যবস্থাপক হিসেবে কাজ করছিলাম, তখন এটা একটা নামমাত্র প্রতিষ্ঠান ছিল। আমি দেখেছি যে, এই পদ্ধতিটি সঠিকভাবে ব্যবহার করে সেই বিশ্ববিদ্যালয়ের সভাপতি (প্রেসিডেন্ট) জে. জি. চ্যাপলিন কীভাবে লা-সালিকে দেশের অন্যতম সেরা বর্ধনশীল বিশ্ববিদ্যালয়ের পর্যায়ে নিয়ে গেছেন।

যে রহস্যের কথা আমি বারবার বলছি তা আমি এই বইতে শতবারের বেশি উল্লেখ করবো। যদিও এর সরাসরি কোনো নাম নেই, কারণ এটা বেশি কাজ করে যখন এটা নিছক উনুজ্ঞ থাকে এবং দৃষ্টির আড়ালে অবস্থান করে। কিন্তু আমি মনে করি, যাঁরা এটা ব্যবহার করতে চান এবং খোঁজ করেন, তারা (যেভাবেই হোক) এটা পাবেন। এজন্যই (আমি যখন খুঁজছিলাম তখন) এর কোনো নাম দেয়া ছাড়াই মি. কার্নেগি নীরবে এটা আমার সামনে তুলে ধরেন।

যদি এটা আপনি (বাস্তব জীবনে) প্রয়োগ করতে প্রস্তুত থাকেন, তাহলে এই রহস্যটি এই বইয়ের প্রতিটি অধ্যায়ে আপনি একবার করে দেখতে পাবেন। আমি হয়তো আপনাকে (রহস্যটি) কীভাবে জানবেন তা বলে দিতে পারি, যদি আপনি এটি প্রয়োগ করতে চান। কিন্তু (আমার অভিজ্ঞতা থেকে বলছি যে, আমি বলে দিলে) আপনি নিজে নিজে আবিষ্কার করলে যে সুবিধা পাওয়ার কথা তা থেকে বঞ্চিত হবেন।

যখন আমি এই বই লিখছিলাম, তখন আমার ছেলে বইটির দ্বিতীয় কপি তার কাছে নিয়ে যায় এবং পড়া শেষ করে এবং নিজে থেকেই সে রহস্যটি আবিষ্কার করে। তখন সে কেবল তার কলেজের দ্বিতীয় বর্ষ শেষ করছিল। আমার ছেলে এই রহস্যের তথ্যগুলো এমন দক্ষভাবে প্রয়োগ করেছিল যে, সে (তার ক্যারিয়ারের) শুরুরতই অন্য সাধারণ মানুষ যা আয় করে তারচেয়েও অনেক

বেশি বেতনে একটি দায়িত্বশীল পদে আসীন হয়। এই বইয়ের দ্বিতীয় অধ্যায়ে তার গল্প সংক্ষেপে বর্ণনা করা হয়েছে।

বইটি পড়া শেষ হলে বইটি পড়ার শুরুতে আপনার যে অনুভূতি ছিল তা দূরীভূত হবে। অর্থাৎ বইতে অতিমাত্রায় প্রত্যাশা করা হয়েছে – আপনার এমন অনুভূতি দূর হবে। আপনি যদি কখনো নিরুৎসাহিত হয়ে থাকেন, আপনার অসুবিধাগুলো অতিক্রম করতে অসমর্থ হয়ে থাকেন, যা হয়তো আপনার আত্মাকে ভেতর থেকে টেনে আনছে, যদি আপনি চেষ্টা করা সত্ত্বেও ব্যর্থ হয়ে পড়েন, যদি কখনো অসুস্থতা কিংবা শারীরিক যন্ত্রণার কারণে আপনার চলার পথ বন্ধ হয়ে যায়, তাহলে আপনি আমার ছেলের আবিষ্কারের এই গল্প এবং কার্নেগির পদ্ধতি ব্যবহার করে মরুভূমিতে মরুদ্যানের মত হারানো আশা ফিরে পাবেন, যা আপনি খোঁজ করছিলেন।

প্রথম বিশ্বযুদ্ধকালীন (মার্কিন) প্রেসিডেন্ট উড্রো উইলসন এই গোপন রহস্যটি ব্যাপকভাবে ব্যবহার করেন। যুদ্ধরত প্রত্যেক সৈনিকের ওপর এটি প্রয়োগ করা হয়েছিল, সম্মুখ যুদ্ধে যাওয়ার আগে সতর্কতার সাথে এই রহস্যটি তাদের সামনে তুলে ধরা হয়েছিল। প্রেসিডেন্ট উইলসন আমাকে বলেছেন যে, যুদ্ধের জন্য প্রয়োজনীয় তহবিল সংগ্রহের ক্ষেত্রে এটি একটি শক্তিশালী উপাদান ছিল।

বিশ বছরেরও আগে, ম্যানুয়েল এল. কুইজোন (পরবর্তীতে ফিলিপাইন দ্বীপপুঞ্জের প্রেসিডেন্ট কমিশনার) তাঁর দেশের মানুষের স্বাধীনতা অর্জনের ক্ষেত্রে এই রহস্যটি দ্বারা অনুপ্রাণিত হন। তিনি ফিলিপাইনের জন্য স্বাধীনতা আনয়ন করেন এবং স্বাধীন দেশটির প্রথম প্রেজিডেন্ট নির্বাচিত হন।

এই পদ্ধতির একটি অদ্ভুত দিক রয়েছে, তা হলো যারা একবার এই পদ্ধতি আয়ত্ত্ব করে এবং (জীবনে তা) প্রয়োগ করেন, তারা খুব অল্প চেষ্টায় ক্রমাগতভাবে সাফল্যের দিকে এগিয়ে যেতে থাকেন, তারা কখনো পুনরায় ব্যর্থতায় পড়েন না। যদি এই ব্যাপারে আপনার কোনো সন্দেহ থাকে, তাহলে আপনি তাদের সম্পর্কে জানার চেষ্টা করুন যারা এটা ব্যবহার করেছে। তারা যাই বলুক না কেন, আপনার নিজের জন্যই তাদের (অতীত) রেকর্ড পরীক্ষা করুন এবং আশ্বস্ত হোন।

আপনি সম্ভবত জানেন যে, কিছু না দিয়ে কিছু পাওয়া যায় না!

যে রহস্যটি আমি (আমার বইয়ে) উল্লেখ করেছি তা কোনো মূল্য (বিনিময়) ছাড়া পাওয়া যায় না, যদিও বিনিময়টি এটার মূল্যের চেয়ে অনেক কম। তাদের কাছে এটার কোনো মূল্য নেই, যারা এটাকে উদ্দেশ্য নিয়ে খোঁজে না। তাদেরকে এটা দেয়া যায় না, এটা অর্থের বিনিময়ে কেনা যায় না। কারণ এটার (রহস্যটির) দুটো অংশ আছে। এক অংশ আসে তাঁদের কাছে, যারা এটার জন্য প্রস্তুত।

এটার সাথে শিক্ষার কোনো যোগসূত্র নেই (এটা সবার জন্য)। আমি জন্মানোর বহু বছর আগে, রহস্যটি পথ খুঁজে পাওয়া যায় থমাস আলভা এডিসনের মধ্যে। তিনি অত্যন্ত বুদ্ধিমত্তার সাথে এটি ব্যবহার করেন এবং বিশ্বের খ্যাতিনামা আবিষ্কারকে পরিণত হন, যদিও তাঁর স্কুলজীবন ছিল মাত্র তিন মাসের।

রহস্যটি গিয়ে পৌঁছায় মি. এডিসনের এক সহযোগী ব্যবসায়ীর হাতে। তিনি অত্যন্ত দক্ষতার সাথে এটি ব্যবহার করেন, যদিও সে সময় তিনি বছরে মাত্র ১২ হাজার ডলার আয় করতেন। কিন্তু পরে তিনি বিপুল সম্পদ অর্জন করেন এবং তরুণ বয়সেই তিনি একটি সক্রিয় ব্যবসা থেকে অবসর গ্রহণ করেন (জীবনের স্বাদ নেয়ার জন্য)। আপনি এই বইয়ের প্রথম অধ্যায়ে তাঁর গল্প পাবেন। এই ঘটনা আপনার মধ্যে এই বিশ্বাস জন্মাতে সহায়তা করবে যে, ধনী হওয়াটা আপনার হাতের নাগালের বাইরে নয়। আপনি এখনো তাই হতে পারবেন, যা আপনি চান। সেটা হতে পারে অর্থ, খ্যাতি, স্বীকৃতি এবং সুখ, যদি আপনি এটার জন্য প্রস্তুত এবং আশীর্বাদ নিতে দৃঢ় প্রতিজ্ঞ হন।

(আপনি হয়তো প্রশ্ন করতে পারেন) আমি কীভাবে এই আশীর্বাদগুলো সম্পর্কে জানতে পারবো? (আমি মনে করি) আপনি এই বইটি শেষ করার আগেই তার জবাব পেয়ে যাবেন। আপনি হয়তো উত্তরটি প্রথম অধ্যায় কিংবা বইয়ের শেষ অধ্যায়ে পেয়ে যাবেন।

মি. কার্নেগির অনুরোধে বিশ বছর ধরে আমি যে গবেষণা করছিলাম, (সে গবেষণায়) আমি সুপরিচিত কয়েকশত মানুষের জীবন নিয়ে গবেষণা করেছি। তাঁদের অনেকেই স্বীকার করেছেন যে, কার্নেগির রহস্যের সহায়তায় তাঁরা তাঁদের বিশাল সৌভাগ্য গড়ে তুলেছিলেন। তাঁদের মধ্যে কয়েকজন হলেন:

হেনলি ফোর্ড

উইলিয়াম রিগলে জুনিয়র

জন ওয়ানামেকার

জেমস জে. হিল

জর্জ এস. পারকার

ই. এম. স্টেটলার

হেনলি এল ডরথি

সাইরাস এইচ. কে. কুরটিস

জর্জ ইস্টম্যান

থিওডোর রুজভেল্ট

জন ডব্লিউ. ডেভিস

অ্যালবার্ট হবার্ড



উইলবার রাইট  
উইলিয়াম জেনিংস জর্ডান  
জে. অড্‌জেন আর্মার  
চার্লস এম. শোয়েব  
হ্যারিস এফ. উইলিয়ামস  
ড. ফ্রাঙ্ক গানজালিস  
ড্যানিয়েল উইলার্ড  
কিং গিলাটি  
র্যালফ আ. উইকস  
জর্জ ড্যানিয়েল টি. রাইট  
জন ডি. রকফেলার  
থমাস আলভা এডিসন  
ফ্রাঙ্ক আ. ভান্ডারলিপ  
এফ. ডব্লিউ. উলয়োর্থ  
কর্নেল রবার্ট এ. ডলার  
অ্যাডওয়ার্ড এ. ফিলানি  
অ্যাডউইন সি. বার্নেস  
আর্থার ব্রিসবেন  
উইড্রো উইলসন  
ডব্লিউ. এম. হওয়ার্ড ট্যাফট  
লুথার বারব্যাংক  
অ্যাডওয়ার্ড ডব্লিউ. বক  
ফ্রাঙ্ক এ. মুনসেই  
অ্যালবার্ট এইচ. গ্যারি  
ড. আলেকজান্ডার গ্রাহাম বেল  
জন এইচ. প্যাটারসন  
জুলিয়াস রসেনওয়াল্ড  
স্টুয়ার্ট অস্টিন উয়ের  
ড. ফ্রাঙ্ক ক্রেন  
জর্জ এম. আলেকজান্ডার  
জে. জি চ্যাপলিন  
জেনিংস রেনডলফ  
আর্থার ন্যাস  
কারেস ডাররো

আমেরিকার সুপরিচিত শতাধিক মানুষের মধ্যে একটি অংশের নাম এখানে উল্লেখ করা হলো, যারা কার্নেগির রহস্য প্রয়োগ করে আর্থিক ও অন্যভাবে জীবনের একটি সর্বোচ্চ স্তরে উপনীত হয়েছিলেন। আমি এমন কাউকে চিনি না যিনি রহস্যটি ব্যবহার করতে উৎসাহিত হয়েছেন, কিন্তু সফলতা অর্জন করতে পারেননি। আমার এমন কারো সাথে পরিচয় হয়নি যিনি রহস্যটি প্রয়োগ করা ছাড়া নিজে নিজে সম্মানিত হয়েছেন বা অন্য কোনো দিক থেকে ধন-সম্পদ অর্জন করেছেন।

এই দুটি ব্যাপার থেকে আমি একটা উপসংহার টানতে পারি যে, রহস্যটি অধিক গুরুত্বপূর্ণ – আত্মপ্রতিজ্ঞ হওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় জ্ঞানের একটি অংশ হিসেবে – যা সবার কাছে ‘শিক্ষা’ হিসেবে পরিচিত।

যাই হোক, ‘শিক্ষা’ কী? বিস্তারিতভাবে এর উত্তর দেয়া হয়েছে। বিশ্ববিদ্যালয় সম্পর্কে যতদূর জানা গেছে, এই লোকগুলোর বেশিরভাগেরই ছিল খুবই অল্প জ্ঞান। একবার জন ওয়ানামেকার আমাকে বলেছিলেন যে, বিশ্ববিদ্যালয়ে তাঁর কত কম লেখাপড়া ছিল। তিনি খুব সম্ভবত তাঁর সাফল্য অর্জন করেছিলেন একই পদ্ধতি (manner) দ্বারা, যেমন একটি আধুনিক রেলগাড়ির ইঞ্জিন পানি থেকে গতি তুলে নেয়।

হেনলি ফোর্ড কখনোই মাধ্যমিক বিদ্যালয়ের (আঙ্গিনায়) যাননি, কলেজের কথা তো বাদই দিলাম। আমি স্কুলে পড়ার গুরুত্বকে ছোট করে দেখছি না, কিন্তু আমি আমার অর্জিত বিশ্বাস প্রকাশ করার চেষ্টা করছি যে, যারাই রহস্যটির ওপর কর্তৃত্ব করেছে এবং (জীবনে) প্রয়োগ করেছে তারাই সর্বোচ্চ স্থানে পৌঁছেছে, ধন-সম্পদ অর্জন করেছে এবং জীবনের সাথে তাদের নিজস্ব শর্তের ওপর দর-কষাকষি করবে, যদিও তাদের বিদ্যালয়ের পাঠ কম হয়।

এই বইটি যখন আপনি পড়বেন, তখন দেখবেন আমি যে রহস্যটির কথা বলছি সেটি বইয়ের পৃষ্ঠা থেকে লাফ দিবে এবং বলিষ্ঠভাবে আপনার সামনে এসে দাঁড়াবে। (মনে রাখবেন) এটা তখনই ঘটবে, যখন আপনি এটার জন্য প্রস্তুত হবেন! যখন এটা আপনার সামনে হাজির হবে, আপনি একে চিনতে পারবেন। আপনি লক্ষণটি প্রথম কিংবা শেষ অধ্যায়ে যেখানেই পান না কেন, যখন এটা নিজেকে (আপনার সামনে) উপস্থাপন করবে, তখন একটি গ্লাসকে উল্টে রাখুন, আপনার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দেয়ার জন্য। সেই উপলক্ষ চিহ্নিত হয়ে থাকবে।

আমরা যখন প্রথম অধ্যায়ে যাবো এবং আমার প্রিয় বন্ধুর গল্প পাঠ করবো, যে রহস্যটির চিহ্ন দেখতে পেয়ে (আমার কাছে) স্বীকার করেছেন যে, যার ব্যবসায়িক সাফল্যগুলো যথেষ্ট স্বাক্ষ্য দেয় যে তিনি একটি গ্লাস উল্টে রেখেছেন। যখন আপনি তার এবং অন্যদের গল্প পড়বেন, তখন মনে রাখবেন, তারা জীবনে

অনেক গুরুত্বপূর্ণ সমস্যা মোকাবিলা করেছেন, যেমনিভাবে আমরা বিভিন্ন সমস্যায় পড়ি। সমস্যাগুলো তখনই দেখা দেয়, যখন একজন মানুষ উৎসাহের সাথে জীবিকা অর্জনের জন্য উপার্জন করতে চায়, আশা, সাহস, সন্তুষ্টি ও মনের শান্তি খুঁজে পেতে চায়, ধন-সম্পদ অর্জন করতে চায় এবং শরীর ও আত্মার স্বাধীনতা উপভোগ করতে চায়।

আপনি যখন বইটি পড়া শুরু করবেন, তখন আরও মনে রাখবেন যে, এখানে শুধু ফ্যাক্টস (বাস্তব জীবন সম্পর্কিত তথ্য-উপাত্ত) দেয়া হয়েছে, এটি কোনো ফিকশন (গল্প-কাহিনি) নয়। এর উদ্দেশ্য হচ্ছে একটি চিরন্তন সত্যকে বহন করা, যাতে যারা এটার জন্য প্রস্তুত, তারা কী করতে হবে শুধু তাই শিখবেন না, বরং কীভাবে ব্যবহার করতে হবে তাও শিখবেন। (একইসঙ্গে) কোনো কিছু শুরু করার আগে প্রয়োজনীয় উদ্দীপনাটি (ভালোভাবে) গ্রহণ করবেন।

প্রস্তুতির চূড়ান্ত শব্দরূপে, প্রথম অধ্যায় শুরু করার আগে, আমি একটি সংক্ষিপ্ত পরামর্শ দিতে চাই, যা হয়তো কার্নেগির রহস্যটি চেনার ক্ষেত্রে একটি সূত্র (clue) হিসেবে কাজ করবে। যারা (জীবনে) অনেক কিছু অর্জন করেছেন, যারা ধন-সম্পদের অধিকারী হয়েছেন, তাঁদের সবাই একটি (নির্দিষ্ট) ধারণা (আইডিয়া) নিয়ে শুরু করেছিলেন।

যদি আপনি আমার রহস্যটি জানার জন্য প্রস্তুত থাকেন, (আমি মনে করি) আপনি ইতোমধ্যেই এর অর্ধেক বুঝে গেছেন, বাকি অর্ধেক যখন আপনার সামনে উপস্থিত হবে তৎক্ষণাৎ আপনি তা ধরতে পারবেন।

— গ্রন্থকার

## প্রথম অধ্যায়

### সূচনা

যে ব্যক্তি এডিসনের সঙ্গে অংশীদারিত্বে নামতে একনিষ্ঠ ছিল

সত্যিই, 'চিন্তা' এমন এক শক্তিশালী বিষয়, যখন তারা নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য, অধ্যবসায় ও তীব্র আকাঙ্ক্ষার সাথে সংযুক্ত হয়, তখন তা ধন-সম্পদ বা অন্য কোনো বিষয়ে পরিণত হয়।

ত্রিশ বছরেরও কিছু আগে, অ্যাডউইন সি. বার্নেস আবিষ্কার করেন এটা কতটা সত্য যে, মানুষ সত্যিই চিন্তা করতে পারে এবং সমৃদ্ধি অর্জন করতে পারে। তবে বিষয়টি তিনি এক বসাতেই আবিষ্কার করেননি। এটি (তাঁর এই আবিষ্কার) আসে অল্প অল্প করে, (মূলত) তীব্র আকাঙ্ক্ষার সাথে এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়ার মাধ্যমে।

বার্নেস-এর আকাঙ্ক্ষার প্রধান বৈশিষ্ট্য হলো (তাঁর আকাঙ্ক্ষা ছিল) সুনির্দিষ্ট। তিনি এডিসনের সাথে কাজ করতে চেয়েছিলেন, তাঁর (এডিসনের) জন্য (বা পক্ষে) নয়। সে বর্ণনাটি সর্বকতার সাথে পর্যবেক্ষণ করুন, কীভাবে তিনি তাঁর (বার্নেস) আকাঙ্ক্ষাকে বাস্তবে রূপায়িত করেছেন এবং আপনি আরও ভালোভাবে বুঝতে পারবেন, কীভাবে তেরোটি সূত্র আপনাকে ধনী হওয়ার দিকে নিয়ে যাবে। এই আকাঙ্ক্ষা কিংবা চিন্তার তাড়না যখন তাঁর (বার্নেস) মনে আসলো, তখন তিনি এটি বাস্তবায়ন করার মত অবস্থায় ছিলেন না। তাঁর সামনে দুটো জিনিস বাধা হয়ে দাঁড়ালো। তিনি মি. এডিসনকে চিনতে না এবং নিউ জার্সির অরেঞ্জ এলাকায় যাওয়ার জন্য রেলের ভাড়া পরিশোধ করার জন্য প্রয়োজনীয় অর্থ তাঁর কাছে ছিল না। এসব সমস্যা অধিকাংশ মানুষকেই তাঁদের আকাঙ্ক্ষা পূরণের ক্ষেত্রে নিরুৎসাহিত করবে।

কিন্তু এটা তাঁর (বার্নেস) কোনো সাধারণ আকাঙ্ক্ষা ছিল না। তিনি তাঁর আকাঙ্ক্ষা পূরণে ছিলেন বদ্ধপরিকর। তিনি পরাজিত হওয়ার চেয়ে খালি থলে (কোনো কিছু ছাড়া) নিয়েই যাত্রা করার সিদ্ধান্ত নিলেন। অর্থাৎ তিনি একটি মালবাহী রেলগাড়িতে করে পূর্ব অরেঞ্জে পৌঁছান। তিনি মি. এডিসনের গবেষণাগারের সামনে গিয়ে জানান দেন যে, তিনি উদ্ভাবকের (এডিসন) সঙ্গে

ব্যবসা করতে এসেছেন। এডিসনের সাথে বার্নেসের প্রথম বৈঠক সম্বন্ধে বহু বছর পর বার্নেস বলেন, 'সে এসে আমার সামনে দাঁড়িয়েছিল, তাকে দেখতে নিতান্তই একজন ভবঘুরের মত লাগছিল, কিন্তু তার চেহারার অভিব্যক্তি দেখে বোঝা যাচ্ছিল যে, সে যা অর্জন করতে এসেছে তা পাবার ব্যাপারে দৃঢ় প্রতিজ্ঞ। বহু বছর ধরে মানুষের সাথে মিশে (সম্বন্ধিত অভিজ্ঞতা থেকে) আমি বুঝতে পারতাম যে, যখন কোনো মানুষ সত্যিকার অর্থেই গভীরভাবে কোনো কিছু আকাঙ্ক্ষা করে, (তখন) সে তা পাবার জন্য তার পুরো ভবিষ্যৎকে বাজি রাখতে পারে, (এবং) সে অবশ্যই তা অর্জন করে। সে যে সুযোগ চেয়েছিল আমি তা তাকে দিয়েছিলাম। কারণ আমি দেখতে পাচ্ছিলাম যে, সে (বার্নেস) তার মনকে এভাবে নিবিষ্ট করেছে যে সে সফল হবেই। পরবর্তী ঘটনাসমূহ প্রমাণ করে যে, আমি কোনো ভুল করিনি।'

প্রথম সাক্ষাতে যুবক বার্নেস এডিসনকে কী বলেছিলেন এটা খুবই কম গুরুত্বপূর্ণ ছিল, যা তিনি (মনে মনে) চিন্তা করছিলেন (তার চেয়ে)। এডিসন নিজেও (পরবর্তীকালে) তাই বলেছিলেন! ব্যাপারটা এমন নয় যে, (বার্নেসের মত) একজন তরুণ যুবক এডিসনের কার্যালয়ে গিয়ে চাকরি পেয়ে গেল, পরিস্থিতিও ছিল তার বিরুদ্ধে। কিন্তু এখানে (এডিসনের কাছে) তার (শাণিত) চিন্তাই প্রাধান্য পেয়েছে। যারা এই বইটি পড়ছেন, তাদের কাছে যদি এই বর্ণনাটির গুরুত্ব পৌঁছে যায়, তাহলে আর বইটির পরবর্তী অংশ পড়ার দরকার পড়ে না।

বার্নেস প্রথম সাক্ষাতেই এডিসনের (ব্যবসায়ের) অংশীদার হওয়ার সুযোগ পাননি। তিনি সামান্য বেতনে এডিসনের কার্যালয়ে কাজ করার সুযোগ পেয়েছিলেন। কিন্তু কাজটি এডিসনের কাছে অগুরুত্বপূর্ণ হলেও বার্নেসের কাছে ছিল খুবই গুরুত্বপূর্ণ। কারণ এটা তাকে নিজের 'পণ্যদ্রব্য' অংশীদারের কাছে প্রদর্শন করার সুযোগ করে দেয়।

মাসের পর মাস চলে যায়। আপাতদৃষ্টিতে বার্নেস তাঁর প্রত্যাশিত লক্ষ্যের ধারে-কাছেও পৌঁছাতে পারেননি, সুনির্দিষ্ট প্রধান লক্ষ্য হিসেবে যা তিনি তাঁর মনের মধ্যে পুষে রেখেছিলেন। কিন্তু বার্নেসের মনে কিছু গুরুত্বপূর্ণ চিন্তার উদয় হলো। এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়ার জন্য তিনি তাঁর আকাঙ্ক্ষাকে তীব্রতর করতে থাকেন।

মনোবিজ্ঞানীরা যথার্থই বলেন যে, 'যখন কেউ কোনো কিছুর জন্য প্রস্তুত হয়, তখন এটা তার সামনে হাজির হয়'। বার্নেস এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়ার জন্য প্রস্তুত ছিলেন। এছাড়াও তিনি নিজেকে প্রস্তুত রাখার জন্য ছিলেন দৃঢ়প্রতিজ্ঞ, ততক্ষণ পর্যন্ত, যতক্ষণ পর্যন্ত তিনি যা খুঁজছিলেন তা না পান।

তিনি (বার্নেস) নিজেকে প্রশ্ন করেননি, 'আহ, ঠিক আছে, এসব করে কী

লাভ? আমার মনে হয় আমার সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করা দরকার এবং একজন বিক্রয়কর্মীর চাকরি খোঁজা উচিত'। বরং তিনি বলেছিলেন, 'আমি এখানে এডিসনের সাথে ব্যবসা করতে এসেছি এবং এটা সম্পন্ন করে দেখাবো, যদি আমার বাকি জীবনও এখানে ব্যয় হয়।' কী ভিন্ন ধরনের গল্পই না মানুষেরা করতে পারতো, যদি তারা একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্য গ্রহণ করতো এবং সেই লক্ষ্য অর্জনে তারা ততক্ষণ পর্যন্ত (দৃঢ়ভাবে) দাঁড়িয়ে থাকতো, যতক্ষণ না এর প্রভাবে তার আশপাশের সবকিছু বশীভূত হয়ে যায়।

হয়তো তরুণ বার্নেস সে সময় এটা জানতেন না, কিন্তু দৃঢ় সংকল্প, তাঁর অধ্যবসায় তাঁর পেছনে দাঁড়িয়েছিল একটি একক আকাঙ্ক্ষা হিসেবে, সকল বাধাকে উপড়ে ফেলার জন্য এবং সেই সুযোগ আনার জন্য, যার খোঁজ তিনি করছিলেন।

যখন সুযোগটি এলো, সেই সুযোগটি এলো ভিন্নভাবে এবং ভিন্ন দিক থেকে, যা বার্নেসের কাছে ছিল অপ্রত্যাশিত। এটাই সুযোগের এক ধরনের কৌশল। এটার একটা কূট স্বভাব হলো যে, এটা কখনো পেছনের দরজা দিয়ে আসে, কখনো দুর্ভোগের ছদ্মবেশে, আর কখনো আসে সাময়িক পরাজয়ের বেশে। যে কারণে দেখা যায়, বেশিরভাগ মানুষই (প্রথমে) সুযোগকে (বা সৌভাগ্য) চিনতে ব্যর্থ হয়।

এডিসন তাঁর কার্যালয়ে একটি নতুন যন্ত্র আবিষ্কার করেন। সেই সময়ে এটার নাম ছিল 'এডিসন ডিটেস্টিং মেশিন' (বর্তমানে এর নাম 'এডিফোন')। (এডিসনের) বিক্রয়কর্মীরা যন্ত্রটির ব্যাপারে তেমন একটা আগ্রহী ছিলেন না। তাদের ধারণা ছিল যে, অনেক পরিশ্রম (বা প্রচেষ্টা) ছাড়া এটা সম্ভবত বিক্রি করা যাবে না। বার্নেস (এর মধ্যে) তাঁর নিজের জন্য এটিকে সুযোগ হিসেবে দেখতে পেলেন। বার্নেস অদ্ভুত যন্ত্রটি দেখতে এগিয়ে গেলেন, যে যন্ত্রটি সম্পর্কে বার্নেস এবং এর আবিষ্কারক ছাড়া বাকি কেউ আগ্রহী ছিলেন না।

বার্নেস জানতেন যে, তিনি এডিসনের ডিটেস্টিং মেশিনটি বিক্রয় করতে পারবেন। এ বিষয়ে তিনি এডিসনকে পরামর্শ দেন এবং তৎক্ষণাৎ তিনি সুযোগটি লাভ করেন। তিনি মেশিনটি বিক্রি করা শুরু করেন। সত্যি বলতে কী, বার্নেস অত্যন্ত সফলতার সঙ্গে এটা এত পরিমাণ বিক্রি করেন যে, সারাদেশে মেশিনটি বিতরণ ও বিপণনের জন্য এডিসন তার সঙ্গে একটি চুক্তি স্বাক্ষর করেন। তখন ব্যবসায়ী একটি শ্লোগান তৈরি হয়ে গিয়েছিল - 'এডিসন কর্তৃক প্রস্তুতকৃত, বার্নেস কর্তৃক স্থাপনকৃত' ('Made by Edison and installed by Barnes')।

বার্নেস এবং এডিসনের এই ব্যবসায়িক মৈত্রী চলে দীর্ঘ ত্রিশ বছর ধরে। এর মাধ্যমে বার্নেস নিজেকে বিস্তারিত করে তোলেন। কিন্তু তিনি এর চাইতে

বড় কিছু করে দেখিয়েছেন। তিনি প্রমাণ করে দেখিয়েছেন যে, একজন মানুষ সত্যিই 'চিন্তা করতে পারে এবং ধনী হতে পারে'।

আসলে বার্নেসের প্রকৃত আকাঙ্ক্ষা তথা নগদ মূল্যে তাঁর কাছে কত ছিল তা আমার জ্ঞানার উপায় নেই। সম্ভবত এটা তাকে বিশ বা ত্রিশ কোটি ডলার এনে দিয়েছিল। কিন্তু পরিমাণে এটা যাই হোক না কেন, এটা আরও তাৎপর্যপূর্ণ হয়ে ওঠে যখন এটাকে তাঁর অর্জনের সাথে তুলনা করা হয়। একটি নির্দিষ্ট ধরনের জ্ঞানই হচ্ছে তাঁর মূল্যবান অর্জন, যা (আমাদের) পরিচিত সূত্রগুলোর দ্বারাই চিন্তার অস্পষ্ট তরঙ্গ বাহ্যিক আকারে রূপান্তরিত হতে পারে।

আক্ষরিক অর্থেই বার্নেস নিজেকে প্রখ্যাত (ব্যবসায়ী) এডিসনের একজন ব্যবসায়িক অংশীদার হিসেবে ভেবেছিলেন। তিনি নিজেকে সৌভাগ্যবান মনে করলেন। শুরু করার মত (প্রথমে) তাঁর কিছুই ছিল না, শুধু ছিল তিনি কী চান তা অনুধাবন করার সামর্থ্য এবং সেই আকাঙ্ক্ষার সঙ্গে দাঁড়িয়ে থাকার মতো দৃঢ়তা। (কোনো কিছু) শুরু করার মতো তাঁর কাছে অর্থ ছিল না। তাঁর (প্রাতিষ্ঠানিক) শিক্ষাও অল্প। (মানুষকে) প্রভাবিত করার মতো তাঁর সামর্থ্যও ছিল না। কিন্তু তাঁর ছিল উদ্যোগ, (নিজের ওপর) বিশ্বাস, জয়ের (অদম্য) আকাঙ্ক্ষা। এই অকল্পনীয় শক্তিগুলো দিয়ে তিনি নিজেকে বিশ্বের সেরা বিজ্ঞানীর শ্রেষ্ঠ ব্যক্তিরূপে পরিণত করতে সমর্থ হন।

চলুন, এবার আমরা একটি ভিন্ন পরিস্থিতির দিকে তাকাই এবং জ্ঞানার চেষ্টা করি সেই ব্যক্তি সম্পর্কে যার ধনী হওয়ার সুস্পষ্ট প্রমাণ ছিল, কিন্তু তিনি তা হারিয়ে ফেলেন। কারণ তিনি যা অর্জন করতে চেয়েছিলেন তা থেকে তিন ফুট দূরে গিয়ে থেমে গিয়েছিলেন।

## স্বর্ণ থেকে তিনফুট দূরে

(জীবনে) ব্যর্থ হওয়ার একটি সাধারণ কারণ হলো সাময়িক বাধা পেয়েই হাল ছেড়ে দেয়ার অভ্যাস। (পরবর্তীতে) প্রতিটি মানুষই সেই ভুলের জন্য কোনো না কোনো অপরাধবোধে ভোগে।

আর. ইউ. ডার্বির এক চাচা ছিলেন। যখন (চারদিকে) স্বর্ণ আবিষ্কার হচ্ছিল, তখন তাকে স্বর্ণ আবিষ্কারের নেশায় পেয়ে বসে। তিনি স্বর্ণ খুঁজতে পশ্চিমে গিয়েছিলেন এই আশায় যে, তিনি (স্বর্ণের খনি) খনন করবেন এবং ধনী হয়ে যাবেন। তিনি (সম্ভবত) কখনো শুনেননি যে, পৃথিবীতে যত স্বর্ণ আছে তার চেয়ে অনেক বেশি স্বর্ণের মজুত আছে মানুষের মস্তিষ্কে। (অন্যদের মত) তিনি একটি জায়গা দখলে নিয়ে বেলচা ও ভারি কুড়াল নিয়ে কাজে নেমে গেলেন। কাজটি ছিল কঠোর (পরিশ্রমের), কিন্তু স্বর্ণের প্রতি লোভের তুলনায় কিছুই নয়।

কয়েক সপ্তাহ বেশ খাটা-খাটুনির পর অবশেষে পুরস্কার মিলল - তিনি চকচকে স্বর্ণের আকরের খোঁজ পেলেন (ডার্বির চাচা)। কিন্তু স্বর্ণের আকর মাটির ওপরে তোলার জন্য তার দরকার ছিল (ভারি) যন্ত্রপাতি। তিনি নীরবে খনিচাপা দিয়ে মেরিল্যান্ডের উইলিয়ামসবার্গে নিজ বাড়িতে ফিরে এলেন। তিনি কী (খুঁজে) পেয়েছেন সে সম্পর্কে আত্মীয়-স্বজন ও কিছু প্রতিবেশীকে জানানেন। তারা তাঁকে মেশিন ক্রয় করার জন্য টাকা ধার দিল। এরপর জাহাজে চাপিয়ে দেয়া হলো সেই যন্ত্রপাতি। ডার্বি এবং তার চাচা খনিতে কাজ করার জন্য ফিরে গেলেন।

খনি থেকে প্রথমবারের মতো আকরিক (সোনা) তোলা হলো এবং সেগুলোকে গলিয়ে ফেলার জন্য জাহাজে করে পাঠিয়ে দেয়া হলো। (গলানো আকরিক থেকে যে পরিমাণ সোনা পাওয়া গেল) তা থেকে বোঝা গেল যে, তারা কলোরাডোর অন্যতম সমৃদ্ধ স্বর্ণখনির সন্ধান পেয়েছেন। আর কয়েক গাড়ি আকরিক তুলতে পারলেই তাদের সব দায়-দেনা শোধ হয়ে যাবে। তারপরই (আসবে) শুধুই লাভ আর লাভ।

কিন্তু যন্ত্র যতই নিচে যাচ্ছে ডার্বি আর তার চাচার আশাও তত ওপরে উঠছে! যেন হঠাৎ করেই সব ঘটে গেল। স্বর্ণ আকরের ধমনী শ্রেফ উধাও হয়ে গেছে! তারা রংধনুর (খনির) শেষ প্রান্তে এসে পৌঁছান, কিন্তু (দেখেন) স্বর্ণপাত্রে আর কিছুই নেই! স্বর্ণ ধাতুশিরা খুঁজে বের করার জন্য তারা প্রাণপণে খনি খুঁড়ে যেতে লাগলেন, কিন্তু পুরোপুরি ব্যর্থ হলেন।

অবশেষে তারা হাল ছেড়ে দেয়ার সিদ্ধান্ত নেন। তারা কয়েক ডলারের বিনিময়ে যন্ত্রপাতিগুলো এক ভাঙারি (বা পুরানো লোহা-লঙ্কার) দোকানদারের কাছে বিক্রি করে দেন এবং ট্রেনে চড়ে বাড়ি ফিরে আসেন। (সাধারণত) যারা ভাঙারির ব্যবসা করেন তারা বোকা (বা নির্বোধ) ধরনের হয়, কিন্তু এই লোকটি সে রকম নয়। তিনি (খনিটি পরীক্ষা করার জন্য) একজন খনন প্রকৌশলীকে ডেকে আনেন এবং তিনি খানিকটা হিসেব-নিকেশ করে নিলেন। উদ্যোগটি ব্যর্থ হওয়ার কারণ সম্পর্কে প্রকৌশলী তাকে ধারণা দিয়ে বললেন যে, এর মালিকরা (ডার্বির চাচা ও ডার্বি) 'ফল্ট লাইন' (fault lines) সম্পর্কে জানতো না। প্রকৌশলী হিসাব-নিকাশ করে দেখালেন যে, ডার্বিরা যেখানে খোঁড়াখুঁড়ি বন্ধ করে দিয়েছে তার তিন হাত দূরেই ছিল সেই (বহুল প্রত্যাশিত) 'ভেইন' বা (স্বর্ণের) ধাতুশিরা!

ভাঙারির মালিক সেই একই খনির স্বর্ণ (উত্তোলন ও) বিক্রি করে মিলিয়ন ডলারের মালিক বনে যান। কারণ সে হাল ছেড়ে দেয়ার পরিবর্তে বিশেষজ্ঞ ডেকে নিয়ে এসেছিল। আর, ইউ. ডার্বির প্রচেষ্টাতেই বেশিরভাগ যন্ত্রপাতি কেনা হয়েছিল, আর তিনি সে সময় ছিলেন একজন (অনভিজ্ঞ) তরুণ। মেশিন কেনার



টাকা এসেছিল তার আত্মীয়-স্বজন ও প্রতিবেশীদের কাছ থেকে। কারণ তারা তাকে বিশ্বাস করতো। ডার্বি তাদের ডলার ফেরৎ দিয়েছিল, যদিও এতে তার অনেক বছর লেগে যায়।

এর বহু (বছর) পর, মি. ডার্বি তার ক্ষতি পুষিয়ে নেন, যখন তিনি আবিষ্কার (অনুধাবন) করতে সক্ষম হন যে, (চাইলে) আকাঙ্ক্ষাকে স্বর্ণে পরিণত করা যায়। জীবন বীমা বিক্রির ব্যবসায় গিয়ে তিনি এটা বুঝতে পারেন।

ডার্বি মনে রেখেছেন যে, তিনি তার বিরাট সৌভাগ্যকে হারিয়ে ফেলেছিলেন, কারণ তিনি স্বর্ণ থেকে তিন ফুট দূরে গিয়ে থেমে গিয়েছিলেন। সেই অভিজ্ঞতাকে কাজে লাগিয়ে পরে তিনি মুনাফা অর্জন করেছিলেন। নিজ অভিজ্ঞতার কথা মনে রেখে তিনি নিজেকে বলতেন, 'আমি স্বর্ণ থেকে তিন ফুট দূরে গিয়ে থেমে গিয়েছিলাম, কিন্তু লোকজনকে বীমা কেনার কথা বললে তারা যদি 'না' করে, তখন আমি কখনোই থেমে যাবো না'।

ডার্বি ৫০ জনেরও কম মানুষের একটি দল নিয়ে বছরে মিলিয়ন ডলারের বেশি জীবন বীমা বিক্রি করেন। তিনি এই লেগে থাকার শিক্ষা পেয়েছেন 'খনির ব্যবসা' ত্যাগ করা থেকে।

যে কোনো মানুষের জীবনে সাফল্য আসার আগে, তাকে অবশ্যই কিছু সাময়িক পরাজয় (বাধা) মোকাবিলা করতে হয়, সম্ভবত কিছু ব্যর্থতাও। যদি পরাজয় কোনো মানুষকে ছাপিয়ে যায়, তখন সহজ ও যুক্তিসঙ্গত বিষয় হলো ঐ কাজটি ছেড়ে দেয়া। বেশিরভাগ মানুষ ঠিক এটাই করে।

(কিন্তু) এদেশের পাঁচশত সফল ব্যক্তি (এই বইয়ের) লেখককে জানিয়েছেন যে, সবচেয়ে কঠিন বাধার এক কদম পরেই তাদের বড় বড় সাফল্যগুলো এসেছে। ব্যর্থতা হলো লৌহ কঠিন অনুভূতি এবং চতুর প্রকৃতির একটি কৌশল। যখন একজন সাফল্যের কাছাকাছি পৌঁছে যায়, তখন এটি তাকে ল্যাং মেরে খুব মজা পায়।

### পঞ্চাশ পয়সায় অধ্যবসায়ের শিক্ষা

এর কিছুদিন পর ডার্বি 'হার্ড নকস্ বিশ্ববিদ্যালয়' থেকে তার সনদ (ডিগ্রি) অর্জন করেন এবং তিনি স্বর্ণখনির ব্যবসা থেকে অভিজ্ঞতা নিয়ে লাভবান হওয়ার সিদ্ধান্ত নেন। সে সময় আরও একটি ঘটনা থেকে তিনি নিজের কাছে প্রমাণ করেন যে, 'না' এর মানে সবসময় 'না'-ই হতে হবে এমন নয়।

(কোনো) এক দুপুরবেলায় তিনি তার চাচার পুরানো ধাঁচের গম পেষাণোর মিলে সহায়তা করছিলেন। তার চাচার বিশাল খামারে কিছু কৃষাগ্র মানুষও বাস

করতো। খামারের দরজা খোলা ছিল, (এমন সময়) নীরবে এক কৃষ্ণাঙ্গ কৃষকের কন্যা হেঁটে এসে দরজার কাছে অবস্থান নিল।

চাচা তার দিকে তাকালেন, শিশুটিকে দেখে কর্কশকণ্ঠে জিজ্ঞেস করলেন, 'কী চাও তুমি?'

ভীর্ণ গলায় শিশুটি বললো, 'আমার মা বলেছেন, তাকে পঞ্চাশ সেন্ট (পয়সা) দিতে'।

'আমি দিতে পারবো না' – চাচা কড়াভাবে স্বরে উত্তর দিলেন এবং বললেন, 'যাও এখন, বাড়িতে যাও'।

শিশুটি বললো 'আচ্ছা', কিন্তু সে সেখান থেকে এক ইঞ্চিও নড়লো না। চাচা তার কাজে চলে গেলেন। তিনি তার কাজে এতটাই ব্যস্ত হয়ে পড়লেন যে, শিশুটি চলে গেছে কি-না সেদিকে খেয়াল করতে পারেননি। কিছুক্ষণ কাজ করার পর ফিরে এসে দেখেন, শিশুটি তখনও সেখানেই দাঁড়িয়ে আছে। তিনি হুংকার ছেড়ে তাকে বললেন, 'আমি না তোমাকে বাড়ি যেতে বলেছিলাম! এখনি যাও, নইলে আমি তোমাকে চাবুক মারবো'।

শিশুটি উত্তর দিল, 'আচ্ছা, ঠিক আছে'। কিন্তু সে এক ইঞ্চিও নড়লো না।

চাচা কলের মুখে এক বস্তা শস্য ফেলতে যাচ্ছিলেন। তিনি (মাটি থেকে) একটা কাঠের টুকরা তুলে নিয়ে রাগত স্বরে শিশুটির দিকে ধেয়ে গেলেন।

(এই দৃশ্য দেখে) ডার্বি নিঃশ্বাস বন্ধ করে রইল। সে নিশ্চিত ছিল যে, সে একটা হত্যাকাণ্ডের প্রত্যক্ষদর্শী হতে যাচ্ছে। (কারণ) সে তার চাচার হিংস্র রাগ সম্বন্ধে জানে। সে (আরও) জানে যে, দেশের এই অংশে সাধারণত কৃষ্ণাঙ্গ শিশুরা শ্বেতাঙ্গদের (কোনো কিছু) বিরোধিতা করে না।

চাচা যখন সেই স্থানে পৌঁছালো, যেখানে শিশুটি দাঁড়িয়েছিল, তখন শিশুটি দ্রুত এক কদম এগিয়ে এলো, চাচার চোখের দিকে তাকিয়ে চিৎকার করে উচ্চকণ্ঠে বললো, 'আমার মায়ের সেই পঞ্চাশ সেন্ট লাগবেই'।

চাচা (তখন) দাঁড়িয়ে পড়লেন, প্রায় এক মিনিট শিশুটির দিকে তাকিয়ে রইলেন, তারপর আস্তে করে হাতের লাঠিটি মাটিতে ফেলে দিলেন, তার পকেটে হাত দিলেন, আধা ডলার বের করলেন এবং শিশুটির হাতে দিলেন। শিশুটি ডলার নিল, ধীরে ধীরে পেছন ফিরে দরজা দিয়ে চলে গেল এবং লোকটির (ডার্বির চাচা) ওপর থেকে চোখ সরলো না, যাকে সে এইমাত্র জয় করেছে।

শিশুটি চলে যাওয়ার পর চাচা একটি বস্তুর ওপর বসলেন এবং দশ মিনিটের অধিক সময় ধরে জানালা দিয়ে বাইরে তাকিয়ে রইলেন।

তিনি বিস্ময় নিয়ে শিশুটির সাহসের কথা চিন্তা করছিলেন – শিশুটি যেন তাকে চাবুকাঘাত করে গেছে। মি. ডার্বিও কিছু ভাবছিলেন। জীবনে তিনি প্রথমবারের মতো দেখলেন যে, একটি কৃষ্ণাঙ্গ শিশু একজন প্রাপ্তবয়স্ক শ্বেতাঙ্গ

মানুষের ওপর রাজত্ব করে গেল। সে এটা কীভাবে করতে পারলো? কী এমন ঘটেছিল যে, তার চাচা হিংস্রতা হারিয়ে ফেললেন এবং একটি অনুগত ভেড়ার মত হয়ে গেলেন। শিশুটির মধ্যে কী এমন অদ্ভুত শক্তি কাজ করলো যে সে তার মনিবের ওপর প্রভাব ফেলতে পারলো? এই একই ধরনের আরও কিছু প্রশ্ন ডার্বির মতেন উদয় হলো। কিন্তু পরবর্তী কয়েক বছরেও তিনি এর উত্তর খুঁজে পাননি।

বিশ্ময়কর হলেও (সত্যি যে), সে পুরানো কারখানার সেই স্থানেই গ্রন্থকারকে এই গল্পটি বলা হয়েছিল, যে স্থানে ডার্বির চাচা চাবুকাঘাত খেয়েছিলেন। এটাও বিশ্ময়কর যে, আমি প্রায় ২৫ বছর ধরে সেই শক্তিকে জানার জন্য গবেষণা করেছি, যা দিয়ে একজন অজ্ঞ ও অশিক্ষিত কৃষ্ণাঙ্গ শিশু একজন (শ্বেতাঙ্গ) বৃদ্ধিমান মানুষকে জয় করতে পারলো।

সেই পুরানো দুর্গন্ধময় কারখানার সামনে দাঁড়িয়ে ডার্বি পুনরায় আমাকে অসাধারণ জয়ের গল্পটি বললো এবং জানতে চাইলো, 'আপনি এ থেকে কী পেলেন? সেই শিশুটি কী এমন অদ্ভুত শক্তি ব্যবহার করলো যে কারণে আমার চাচাকে সম্পূর্ণরূপে হারিয়ে দিল?'

এই প্রশ্নটির উত্তর পাওয়া যাবে এই বইতে বর্ণিত বিভিন্ন সূত্রগুলোতে। উত্তরটি (বইতে) পরিপূর্ণভাবেই দেয়া হয়েছে। পরিপূর্ণ বিবরণ ও নির্দেশনা দেয়া হয়েছে এজন্য যে, যাতে যে কেউ এটা বুঝতে পারে এবং একই (ধরনের) শক্তি কাজে লাগাতে পারে, যা সেই ছোট্ট শিশুটি দুর্ঘটনাবশত প্রয়োগ করেছিল।

আপনার মনকে সজাগ রাখুন, এবং সেই ক্ষমতাটিকে পর্যবেক্ষণ করুন, যা শিশুটিকে রক্ষা করেছিল। বইয়ের পরবর্তী অধ্যায়ে আপনি সেই শক্তির এক ঝলক দেখতে পাবেন। এই বইয়ের কোথাও না কোথাও আপনি একটি আইডিয়া (নতুন ধারণা) খুঁজে পাবেন, যা আপনার উপলব্ধির ক্ষমতাকে দ্রুততর করে তুলবে। এই অপ্রতিরোধ্য ক্ষমতাকে আপনার নিয়ন্ত্রণে নিয়ে নিন, আপনার নিজের লাভেরই জন্য। হয়তো বইয়ের প্রথম অধ্যায়েই এই শক্তির সচেতনতা আপনার মধ্যে আসতে পারে, অথবা পরবর্তী কোনো অধ্যায়ে পেতে পাবেন এই শক্তি। এটি একটি একক ধারণা (আইডিয়া) হিসেবে আসতে পারে, অথবা এটি আসতে পারে পরিষ্কার রূপ ধরে, কিংবা (নির্দিষ্ট) উদ্দেশ্যের আকারে। আবার (এমনও হতে পারে যে), এটা আপনাকে আপনার অতীত ব্যর্থতা বা পরাজয়ের অভিজ্ঞতা থেকে এমন কোনো শিক্ষা হয়ে আপনার সামনে আসবে, যাতে আপনি আপনার সকল ব্যর্থতাকে জয় করতে পাবেন।

আমি যখন মি. ডার্বিকে সেই কৃষ্ণাঙ্গ শিশুটির অবচেতনভাবে ব্যবহৃত শক্তির কথা বর্ণনা করলাম, তখন তিনি দ্রুত জীবন বীমার একজন বিক্রয়কর্মী হিসেবে তার অভিজ্ঞতাগুলোকে স্মরণ করলেন এবং খোলামেলাভাবেই তিনি স্বীকার

করেন যে, এই ক্ষেত্রে তার সাফল্য ছিল অবধারিত। কারণ এটা কোনো ছোট্ট বিষয় নয়, যা তিনি শিখেছেন সেই ছোট্ট শিশুর কাছ থেকে।

ডার্বি উল্লেখ করেন, 'যতবারই আমি কোনো জীবন বীমার পলিসি বিক্রিতে বাধার সম্মুখীন হয়েছি, ততবারই আমি সেই শিশুটিকে ময়দার কলের ভেতরে আত্মরক্ষার্থে বড় বড় চোখে রোষ ভরা দৃষ্টিতে দাঁড়িয়ে থাকতে দেখেছি। তখন আমি নিজেকে বলেছি, 'এই বিক্রয়টা আমাকে করতেই হবে। আমার বিক্রয়ের মধ্যে যতগুলো ভাল বিক্রয় হয়েছে তার বেশিরভাগই হয়েছে (প্রথমে) লোকে আমাকে 'না' বলার পর।

তিনি স্মরণ করেন, স্বর্ণ থেকে তিন ফুট দূরে গিয়ে থেমে যাওয়ার ভুলের কথা। তিনি বলেন, 'সেই অভিজ্ঞতাটা আমার জন্য ছিল শাপে বর। এটা আমাকে কোনো কাজের পেছনে লেগে থাকতে শিখিয়েছে, তা যত কঠিন কাজই হোক না কেন। (জীবনে) কোনো কিছুতে সাফল্য পাবার জন্য এ শিক্ষাটি আমার (বড়ই) দরকার ছিল।

ডার্বি ও তার চাচা, কৃষ্ণাঙ্গ শিশু ও স্বর্ণের খনির এই গল্প সন্দেহাতীতভাবে শত শত লোকে পাঠ করবে, যারা জীবন বীমা বিক্রয় করে জীবিকা নির্বাহ করে। (বর্তমান বইয়ের লেখক) মনে করেন, ডার্বি তার নিজের জীবনের এই দুই অভিজ্ঞতা থেকে শিক্ষা নিয়ে বছরে মিলিয়ন ডলারেরও বেশি জীবন বীমা (পলিসি) বিক্রয় করতে সক্ষম হন।

জীবন বড়ই অদ্ভুত এবং কখনো কখনো তা অকল্পনীয়! সাধারণ অভিজ্ঞতাগুলোতেই সাফল্য ও ব্যর্থতার শিকড় গোথিত থাকে। মি. ডার্বির অভিজ্ঞতাগুলো ছিল খুবই সাধারণ জায়গায় এবং অনেকটাই সহজ, তবুও তিনি জীবনে লক্ষ্যের দেখা পেয়ে গেলেন। এই অভিজ্ঞতাগুলো তার জীবনের মতই গুরুত্বপূর্ণ ছিল। এই দুই নাটকীয় অভিজ্ঞতা থেকে তিনি লাভবান হয়েছেন। কারণ তিনি এগুলোকে বিশ্লেষণ করেছেন এবং (খুঁজে) পেয়েছেন সেই শিক্ষা, যা এই ঘটনাগুলো তাকে শেখাতে চেয়েছিল। কিন্তু (আমি চিন্তা করছি) সেই লোকটির কী হবে যার সময় নেই, ব্যর্থতাকে বিশ্লেষণ করে জ্ঞান নেয়ার যা তাকে সাফল্যের দিকে ধাবিত করতো?

সে কখন শিখবে কীভাবে ব্যর্থতাকে সাফল্যের সিঁড়িতে রূপান্তর করা যায়?

এই প্রশ্নগুলোর উত্তর দেয়ার জন্যই এই বইটি লেখা হয়েছে। উত্তরটি বর্ণনা করা হয়েছে তেরোটি সূত্রের মাধ্যমে। কিন্তু মনে রাখবেন, যতই আপনি পড়বেন, যে উত্তর আপনি খুঁজছেন, যা জীবনের অদ্ভুত ঘটনায় আপনার মনে প্রশ্ন জাগিয়েছে; হয়তোবা উত্তরগুলো আপনি পেতে পারেন আপনারই মনের মধ্যে থাকা কোনো আইডিয়া (ধারণা), পরিকল্পনা, অথবা উদ্দেশ্যের মধ্যে, যা (বইটি) পড়তে পড়তে আপনার মনে উদয় হতে পারে।

(শুধু) একটি ভালো আইডিয়াই (ধারণা) সাফল্য বয়ে আনার জন্য যথেষ্ট।

এই বইয়ে যে সূত্রগুলো বর্ণনা করা হয়েছে, সেগুলো সর্বোৎকৃষ্ট এবং সবচেয়ে বাস্তবসম্মত বলে পরিচিত, যা আপনার বাস্তব জীবনে প্রয়োগ করার মতো পথ তৈরি করতে এবং সেই অনুযায়ী চলতে আপনাকে সচেতন (ও সহায়তা) করবে।

এই সূত্রগুলোর বর্ণনায় যাওয়ার আগে আমি বিশ্বাস করি, আপনি এই গুরুত্বপূর্ণ পরামর্শ পাওয়ার অধিকারী হয়েছেন... যখন ধনীরা ধনী হতে থাকে, তখন তারা খুব দ্রুত ধনী হতে থাকে। তাদের বিশাল পরিমাণের ধনী হওয়া দেখে একজন বিস্মিত হয় এতগুলো বছর সে কোথায় লুকিয়ে ছিল।

এটা একটা বিস্ময়কর বক্তব্য, এবং আমরা আপনাকে একটি প্রচলিত বিশ্বাসকে বিবেচনায় নিতে বলছি, তা হলো 'দীর্ঘ সময় ধরে যারা কঠোর পরিশ্রম করে, তারাই ধনী হয়'।

যখন আপনি চিন্তা করতে শুরু করবেন এবং ধনী হওয়া শুরু করবেন, তখন আপনি খেয়াল করবেন যে, ধনীরা (তাদের কাজ) শুরু করে মনের বিশেষ অবস্থা নিয়ে, তাদের উদ্দেশ্য থাকে সুনির্দিষ্ট, তারা যে খুব বেশি পরিশ্রম করে তা-ও নয়। আপনি এবং অন্য অনেকে হয়তো জানতে আগ্রহী হবেন যে, ধনীরা কী করে এই মানসিক অবস্থা অর্জন করে? (এটি জ্ঞানার জন্য) আমি পঁচিশ বছর ধরে গবেষণা করেছি, পঁচিশ হাজার মানুষের জীবন বিশ্লেষণ করেছি। কারণ আমিও জানতে চাই, 'কীভাবে ধনীরা সেই মনের অধিকারী হয়'।

এই গবেষণা ছাড়া সম্ভবত এই বই লেখা যেত না। এখানে খুবই গুরুত্বপূর্ণ একটি সত্য ঘটনা তুলে ধরা হলো:

১৯২৯ সালে (মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে) অর্থনৈতিক মন্দা শুরু হয়। এটা সর্বকালের সবচেয়ে বড় দুর্যোগ ছিল, যতক্ষণ পর্যন্ত না প্রেসিডেন্ট ফ্রাঙ্কলিন রুজভেল্ট তাঁর দফতরে (প্রেসিডেন্ট হিসেবে) প্রবেশ করলেন। তারপর এই মন্দা কাটিয়ে উঠা শুরু হয়। যেন একজন ইলেক্ট্রিশিয়ান (বিদ্যুৎ-মিস্ত্রী) এসে কোনো একটি প্রেক্ষাগৃহে (অঙ্ককারের মধ্যে) বাতি জ্বালিয়ে দিলেন, অমনি আপনি বুঝে উঠার আগেই অঙ্ককার দূরীভূত হয়ে আলো জ্বলে উঠলো, মানুষের মন ভয়ের অনুভূতি দূর হয়ে (আলোকিত) বিশ্বাসে পূর্ণ হয়ে উঠলো।

খুব নিবিড়ভাবে পর্যবেক্ষণ করুন, আপনি যত দ্রুত এই (বইয়ের বর্ণিত) সূত্রগুলো আয়ত্তে আনতে পারবেন, এই সূত্রগুলো প্রয়োগ করার নির্দেশনা অনুসরণ করবেন, (দ্রুত) আপনার আর্থিক অবস্থা উন্নতি লাভ করবে এবং আপনি যাই স্পর্শ করবেন তা আপনার জন্য সম্পদে রূপান্তরিত হবে। অসম্ভব? মোটেই না!

মানুষের মূল দুর্বলতার কারণ হলো সেই সুপরিচিত শব্দ - 'অসম্ভব'। এই বইটা তাদের জন্য লেখা হয়েছে, যারা সূত্রগুলো জানতে চায়, যা অন্যদেরকে সফল করে তুলেছে, এবং সেই সূত্রগুলো পেতে তারা সবকিছু বাজি রাখতে পারে।

বহু বছর আগে আমি একটি ভালো অভিনয় (ডিকশনারি) কিনেছিলাম। আমার প্রথম কাজ ছিল 'অসম্ভব' শব্দটি খুঁজে বের করা এবং তা অভিনয় থেকে কেটে ফেলা। এটা করা আপনার জন্য নির্বুদ্ধিতার কাজ হবে না।

সাফল্য তাদের কাছেই ধরা দেয়, যারা সাফল্যের ব্যাপারে সচেতন। (একইভাবে) ব্যর্থতা তাদের কাছেই ধরা দেয়, যারা উদাসীনভাবে ব্যর্থতাকে নিজের কাছে নিয়ে আসে, বা যারা ব্যর্থতার ব্যাপারে সচেতন।

এই বইটি তাদের সকলকেই সহায়তা করবে যারা অনুসন্ধান করেন এবং জানতে চান কোন কৌশলে তাদের মনকে ব্যর্থতার সচেতনতা থেকে সাফল্যের সচেতনতায় পরিবর্তন করা যায়।

আরেকটি দুর্বলতা একসাথে বহু মানুষের মধ্যে পাওয়া গেছে সেটা হলো, তাদের নিজেদের মনোভাব ও বিশ্বাস দিয়ে সবকিছু এবং সবাইকে পরিমাপ করার স্বভাব। যারা এই বই পড়ছেন তাঁদের কেউ কেউ হয়তো ধরেই নিয়েছেন যে, কেউ চিন্তা করতে পারে না এবং ধনী হতে পারে না। এই ধরনের মানুষেরা কখনোই সমৃদ্ধির কথা ভাবতে পারে না, কারণ চিন্তাগুলো কিছু অভ্যাসের মধ্যে আটকা পড়ে আছে, আর তা হলো - দারিদ্র্য, পরমুখাপেক্ষিতা, দুর্দশা, ব্যর্থতা ও পরাজয়।

এসকল হতভাগা লোকেরা আমাকে এক প্রসিদ্ধ চিনা লোকের কথা স্মরণ করিয়ে দেয়, যিনি আমেরিকায় এসেছিলেন আমেরিকান ধারায় (সিলেবাস) লেখাপড়া করার জন্য। তিনি শিকাগো বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হন। একদিন ক্যাম্পাসে (বিশ্ববিদ্যালয়ের) প্রেসিডেন্ট হারপারের সাথে প্রাচ্যের এই তরুণটির সাথে দেখা হয়ে যায়। তিনি থেমে কয়েক মিনিট তার সাথে আলাপ করেন এবং জানতে চান, আমেরিকান মানুষদের কোন লক্ষণীয় বৈশিষ্ট্য তোমাকে মুগ্ধ করেছে?

চিনা তরুণটি বলে উঠলো, কেন, তাদের অপূর্ব বাঁকা চোখগুলো। অবশ্য আপনার চোখগুলো বাঁকা নয়।' আমরা এই চিনা লোকটি সম্পর্কে কী বলবো? (দেখা যায়) আমরা যা (সহজে) বুঝতে পারি না, তা আমরা বিশ্বাস করতে অস্বীকার করি। আমরা বোকার মত বিশ্বাস করি যে, আমাদের নিজস্ব সীমাবদ্ধতাগুলোই হলো সীমাবদ্ধতার সঠিক পরিমাপ। নিশ্চয়ই, অন্য লোকগুলোর চোখ 'বাঁকা নয়', কারণ তারা আমাদের মতো একই রকম চিন্তা করে না।

লাখ লাখ মানুষ হেনলি ফোর্ডের অর্জনকে দেখেছে। দেখেছে তাদের চেয়ে এগিয়ে যাওয়া, এবং (এজন্য লোকে) তাঁকে ঈর্ষা করে। কারণ তাঁর সৌভাগ্য বা ভাগ্য, অথবা মেধা, অথবা যাই কিছু হোক না কেন, যা লোকেরা ফোর্ডের জন্য নিজেরাই নির্ধারণ করেছে। সম্ভবত এক লাখ লোকের মধ্যে (গড়ে মাত্র) একজন

ব্যক্তি জানে ফোর্ডের সাফল্যের (পেছনের) রহস্য। আর যারা জানে তারা খুবই কম জানে, অথবা বলতে অনেক বেশি অনিচ্ছুক, কারণ এর সহজবোধ্যতা। একটি ঘটনাই ফোর্ডের গোপন রহস্য সুচারুরূপে ব্যাখ্যা করবে।

কয়েক বছর আগে, ফোর্ড তার বর্তমানের বিখ্যাত 'ডি-৮' মোটর (গাড়ি) উৎপাদনের সিদ্ধান্ত নেন। তিনি একটি ব্লকে আটটি সিলিন্ডার বিশিষ্ট একটি ইঞ্জিন তৈরি করতে চান এবং এই রকম একটি ইঞ্জিনের নকশা (ডিজাইন) তৈরি করতে তাঁর প্রকৌশলীদের নির্দেশনা দেন। একটি কাগজে নকশাটি উপস্থাপন করা হলো, কিন্তু (উপস্থিত) প্রকৌশলীরা সবাই একমত হলেন যে, মানুষের পক্ষে একটি ব্লকে আটটি সিলিন্ডার বিশিষ্ট ইঞ্জিন তৈরি করা একেবারেই অসম্ভব ব্যাপার।

ফোর্ড বললেন, 'যেভাবেই হোক এটি তৈরি করতেই হবে'।

'কিন্তু', প্রকৌশলীরা উত্তর দিলেন, 'এটা অসম্ভব'।

ফোর্ড নির্দেশ দিলেন, 'চেষ্টা করে যান। যতক্ষণ না সফল হন ততক্ষণ কাজ করে যান, তাতে যত সময় লাগে লাগুক না কেন'।

প্রকৌশলীরা কাজ করতে শুরু করলেন। ফোর্ডের কর্মকর্তা/কর্মচারী হিসেবে যারা থাকতে চান তাদের এছাড়া আর কোনো উপায় ছিল না। এর মধ্যে ছয় মাস অতিবাহিত হয়ে গেল, কিছুই ঘটলো না। আরও ছয় মাস কেটে গেল, কিন্তু তখনও কিছু ঘটলো না। ফোর্ডের নির্দেশনা মানার জন্য প্রকৌশলীরা সম্ভাব্য সকল পরিকল্পনা অনুযায়ী চেষ্টা করলেন, কিন্তু যে উত্তর বেরিয়ে আসলো তা হলো; 'অসম্ভব'।

বছর শেষে ফোর্ড তার প্রকৌশলীদের সঙ্গে বসলেন। কিন্তু তারা জানালেন যে, তাঁর নির্দেশ মানার জন্য তারা কোনো পথই খুঁজে পাননি।

ফোর্ড বললেন, 'আরও কাজ (পরীক্ষা-নিরীক্ষা) চালিয়ে যান। আমার এটা চাই এবং (আশা করি) আমি এটা পাবই।'।

তারা (প্রকৌশলীরা) কাজ চালিয়ে গেলেন এবং তারপরই যেন জাদুর মত রহস্যটি উন্মোচিত হলো।

ফোর্ডের দৃঢ় সংকল্প যেন আরেকবার জয়ী হলো!

এই গল্পটি হয়তো এক মিনিটে সঠিকভাবে বর্ণনা করা যাবে না, কিন্তু এর সমষ্টি ও সারবেত্তা সঠিক ছিল। আপনি এই যুক্তিতে উপনীত হতে পারেন যে, যদি আপনার ইচ্ছা থাকে (উন্নত) চিন্তা করার এবং ধনী হওয়ার, তাহলে ফোর্ডের কোটিপতি হওয়ার রহস্য আপনাকে সাহায্য করবে, যদি আপনি (তা কাজে লাগাতে) পারেন। (আর যদি তা পারেন তাহলে) আপনাকে বেশি দূর দেখতে হবে না।

হেনলি ফোর্ড সফল হয়েছেন, কারণ তিনি সফলতার সূত্রগুলো বুঝতে পেরেছিলেন এবং সেগুলো (বাস্তব জীবনে) কাজে লাগিয়েছেন।

(সূত্রগুলোর মধ্যে) একটি হলো আকাঙ্ক্ষা: এটা জানা যে, আপনি কী চান? ফোর্ডের যে গল্পটি আপনি (এইমাত্র) পড়লেন তা স্মরণে রাখুন এবং তাঁর সেই লাইনটি খুঁজে বের করুন যেখানে তাঁর অসাধারণ কৃতিত্বের রহস্য বর্ণনা করা হয়েছে। আপনি যদি তা করতে পারেন, আপনি যদি বিশেষ কিছু সূত্র ব্যবহার করে দক্ষ হয়ে ওঠেন যা হেনলি ফোর্ডকে ধনী করে তুলেছে, তাহলে আপনিও তাঁর সমান সাফল্য অর্জন করতে পারবেন, যার জন্য আপনি উপযুক্ত।

আপনি আপনার ভাগ্যের নিয়ন্ত্রক, আপনার আত্মার চালক, কারণ...

যখন হেনলি এই আধ্যাত্মিক কথাটি লিখেন, 'আমি আমার ভাগ্যের নিয়ন্ত্রক, আমার আত্মার চালক', সম্ভবত তিনি এর মাধ্যমে আমাদের জানাতে চেয়েছেন যে, আমরা আমাদের ভাগ্যের নিয়ন্ত্রক, আমাদের আত্মার চালক, কারণ আমাদের চিন্তা-ভাবনাগুলো নিয়ন্ত্রণে রাখার ক্ষমতা আমাদের রয়েছে।

আমাদেরকে তাঁর আরও বলা উচিত ছিল যে, ইথারের মাঝে আমাদের এই ছোট্ট পৃথিবী ভাসমান, যার মধ্যে আমরা চলাফেরা করি এবং আমাদের অস্তিত্ব বিদ্যমান। এটা এক ধরনের শক্তি, যা অচিন্ত্যনীয় উচ্চ স্পন্দনের তরঙ্গরূপে চলাচল করে, এবং সেই ইথার পূর্ণ হয়ে আছে এক প্রকার মহা বৈশ্বিক শক্তিতে, যা প্রকৃতিগতভাবে আমরা আমাদের মনের মধ্যে রাখা চিন্তাগুলোর মাধ্যমে ধারণ করি এবং সাধারণভাবেই এটা আমাদের চিন্তাগুলোকে তাদের বাহ্যিক সমতুল্য রূপান্তর করতে প্রভাবিত করে।

যদি (কোনো) কবি আমাদেরকে এই চিরন্তন সত্যটি সম্পর্কে বলে যেতেন, তাহলে আমরা জানতে পারতাম কেন আমরা আমাদের ভাগ্যের নিয়ন্ত্রক এবং আমাদের আত্মার পরিচালক। অত্যন্ত গুরুত্বের সাথে তার এটাও বলা উচিত ছিল যে, এই ক্ষমতা ধ্বংসাত্মক চিন্তা ও গঠনমূলক চিন্তার মধ্যে পার্থক্য করার জন্য কোনো উদ্যোগ নেয় না, যে রকমভাবে এটা আমাদেরকে উৎসাহিত করে দরিদ্রতার মত বাস্তবিক বিষয়ে চিন্তা করতে। একইভাবে এটা খুব দ্রুত ধনীদের চিন্তার মতো আচরণ করতে আমাদেরকে প্রভাবিত করে।

তার (কবি) আমাদের আরও বলা উচিত ছিল যে, আমাদের মস্তিষ্ক আধিপত্যশীল চিন্তাগুলোর সাথে চুম্বকীয় হয়ে পড়ে, যা আমরা আমাদের মনে ধারণ করি, এবং যার সাথে কেউই পরিচিত নই। এই চুম্বক আমাদের শক্তি, মানুষ এবং পরিবেশকে আকর্ষণ করে, যা আমাদের আধিপত্যশীল চিন্তাগুলোকে এক সূতায় বেঁধে ফেলে।

তার (কবি) আমাদের আরও বলা উচিত ছিল যে, বহু পরিমাণ সম্পদ



অর্জনের আগে ধনী হওয়ার প্রতি প্রচণ্ড আকাঙ্ক্ষায় আমাদের মনকে চুম্বকায়িত করতেই হবে, যাতে আমরা অর্থ সচেতন হতে পারি, যতক্ষণ না অর্থের প্রতি আকাঙ্ক্ষা আমাদেরকে তাড়িত না করে একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরি করতে—তা অর্জনের জন্য ।

কিন্তু কবি হিসেবে, দার্শনিক হিসেবে নয়, হেনলি এই মহান সত্যটি কাব্যিক রূপেই রেখে দেন তাদের জন্য, যারা এই লাইনগুলোর দার্শনিক অর্থকে ব্যাখ্যা করে অনুসরণ করবে ।

ধীরে ধীরে সত্যগুলো (এই বইয়ে লেখা সূত্রগুলো) উন্মোচিত হয়েছে । যতক্ষণ না এটি নিশ্চিত হয়ে যায় যে, এই বইয়ে বর্ণিত সূত্রগুলো উপস্থিত হয়েছে, (ততক্ষণ) আপনার অর্থনৈতিক ভাগ্যের ওপর কর্তৃত্ব করার জন্য সেই গোপন রহস্যটি ধারণ করুন ।

আমরা এখন সূত্রগুলোর প্রথমটিকে পরীক্ষা করার জন্য প্রস্তুত । (এজন্য) আপনার মনকে প্রশস্ত রাখার মানসিকতা বজায় রাখুন এবং মনে রাখবেন – যেমনটা আপনি পড়েছেন – এই সূত্রগুলো (শুধু) একজন মানুষের আবিষ্কার নয় । এই সূত্রটি পাঁচশতেরও বেশি মানুষের ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা থেকে নেয়া হয়েছে, যাঁরা বাস্তবিক অর্থেই প্রচুর ধন-সম্পদের মালিক হয়েছেন; যাঁরা দারিদ্র্য দিয়ে (জীবন) শুরু করেছেন, যাঁদের (প্রাতিষ্ঠানিক) শিক্ষা ছিল খুবই কম এবং যাঁদের ছিল না প্রভাব-প্রতিপত্তি । সূত্রটি এই মানুষগুলোর ক্ষেত্রে কাজ করেছে । আপনিও এদের (জীবন) থেকে প্রাপ্ত শিক্ষাকে নিজের স্থায়ী লাভের জন্য কাজে লাগাতে পারেন ।

আপনি দেখবেন যে, এটা করা খুবই সহজ, খুব কঠিন কিছু নয়, (তাই) আপনি পারবেন ।

পরবর্তী অধ্যায় পড়ার আগে, আমি আপনাকে জানাতে চাই যে, এটি (সূত্রটি) বাস্তবিক তথ্য প্রদান করে, যা সহজেই আপনার পুরো অর্থনৈতিক ভাগ্যকে পরিবর্তন করে দিতে পারে, যেভাবে এটা খুব সুনির্দিষ্টভাবেই পরিবর্তন এনেছিল নিম্নবর্ণিত দুইজন ব্যক্তির ক্ষেত্রে ।

আমি আপনাকে এটাও জানাতে চাই যে, এই দুইজনের সাথে আমার সম্পর্ক ব্যক্তিগত পর্যায়ে । একজন প্রায় পঁচিশ বছর ধরে পরিচিত আমার একান্ত বন্ধু, আরেকজন আমার নিজের ছেলে । এই দুইজনের অসাধারণ সাফল্যের কারণ হলো, তারা সহজেই এই সূত্রটি বিশ্বাস করেছে, যা পরবর্তী অধ্যায়ে বর্ণনা করা হয়েছে । ব্যক্তিগতভাবে পরিচিত এই দুইজনের (সাফল্যের) বর্ণনা দেয়ার যৌক্তিকতা হলো, এই সূত্রের কার্যকারিতার ওপর জোর দেয়া ।

প্রায় পনের বছর আগে, আমি ওয়েস্ট ভার্জিনিয়ার সালেম কলেজে একটি সূচনা বক্তব্য দিয়েছিলাম । আমি (সেখানে) দ্বিতীয় অধ্যায়ে বর্ণিত সূত্রটির ওপর

এতটাই জোর দিয়েছিলাম যে, স্নাতক পর্যায়ে একজন শিক্ষার্থী সেটাকে নিশ্চিতভাবেই এটা (তার জীবনে) প্রয়োগ করে এবং একে তার জীবন দর্শনের একটি অংশ করে নেয়। সেই তরুণ মেনিস এখন (মার্কিন) কংগ্রেসের সদস্য এবং বর্তমান মার্কিন প্রশাসনের একজন গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি।

এই বইটি প্রকাশকের কাছে যাওয়ার আগ মুহূর্তে, সে (মেনিস) আমাকে একটি চিঠি লিখে, যাতে পরবর্তী অধ্যায়ে বর্ণিত সূত্রটি সম্পর্কে তার অভিমত জানায়, যা আমি পরবর্তী অধ্যায়ের সূচনা (বক্তব্য) হিসেবে প্রকাশ করার জন্য পছন্দ করেছি। এই চিঠিটি আপনাকে ধারণা দিবে যে, এই সূত্র প্রয়োগ করে আপনি কীভাবে (বড় ধরনের) পুরস্কার পেতে পারেন।

‘আমার প্রিয় নেপোলিয়ন,

কংগ্রেসের একজন সদস্য হিসেবে দেশের সেবা করতে গিয়ে আমি (দেশের) নারী-পুরুষের (বিভিন্ন) সমস্যার অন্তর্গত দিক সম্পর্কে জানার সুযোগ পেয়েছি। এই লেখার মাধ্যমে একটি পরামর্শ দিতে চাই, যা হাজারো মানুষের উপকারে আসবে।

আমায় ক্ষমা করবেন, যদিও আমি এই পরামর্শটি আপনার কাছ থেকেই পেয়েছি এবং বহু বছরের পরিশ্রম ও দায়িত্ব পালনের মাধ্যমে আমি একে কাজে লাগিয়েছি। আমি আপনাকে একথা জানাতে চাই, কারণ আপনি মানুষকে অনেক ভালোবাসেন এবং তাদের সেবায় নিজের জীবন নিয়োজিত রেখেছেন।

১৯৯২ সালে আপনি ওয়েস্ট ভার্জিনিয়ার সালেম কলেজে একটি সূচনা বক্তব্য দিয়েছিলেন। তখন আমি স্নাতক পর্যায়ে একজন ছাত্র ছিলাম। সেই বক্তব্যে আপনি আমার মনের মধ্যে একটি আইডিয়া (ধারণা) রোপণ করেছিলেন, যা আমার জন্য সৌভাগ্যের প্রসূতি হয়ে আসে। (এই আইডিয়ার কারণেই) আমি এখন দেশের মানুষের সেবা করার সুযোগ পেয়েছি এবং ভবিষ্যতেও এই মহান দায়িত্ব পালন করে যাব।

আমার মনে যে পরামর্শ এসেছে তা হলো, আপনি একটি বইতে সম্পূর্ণ ও সারবেগু তুলে ধরুন, যা আপনি সালেম কলেজে দেয়া বক্তব্যে বলেছিলেন। এভাবে আপনি ধনী লোকদের সাথে মেশার ফলে অর্জিত আপনার বহু বছরের অভিজ্ঞতা সম্পর্কে আমেরিকার জনগণকে জানার সুযোগ করে দিন, যাঁদের বিশালত্ব আমেরিকাকে বিশ্বের সবচেয়ে ধনী রাষ্ট্রে পরিণত করেছে।

আমার মনে আছে, হেনলি ফোর্ডের পদ্ধতি সম্পর্কে আপনি অসাধারণ বর্ণনা দিয়েছিলেন, যিনি অল্প (প্রাতিষ্ঠানিক) শিক্ষা, অর্থ-বিস্তৃ ছাড়া, প্রভাবশালী বন্ধু ছাড়া নিজেকে একটি উচ্চতায় নিয়ে গেছেন। আমি তখনই মনস্থির করি, এমনকি আপনার বক্তব্য শেষ হওয়ার আগেই আমি স্থির করি যে, আমি আমার

নিজের জন্য (এরকমই) একটি স্থান তৈরি করবো, এজন্য আমাকে যত বাধা মাড়াতে হয় না কেন।

হাজারো তরুণ এ বছর এবং পরবর্তী বছর তাদের বিদ্যালয়ের পাঠ শেষ করবে। এদের প্রত্যেকেই বাস্তবসম্মত উৎসাহব্যঞ্জক বার্তা পেতে চাইবে, যেমনটা আমি আপনার কাছ থেকে পেয়েছি। তারা জানতে চাইবে কোথায় গিয়ে তারা ঘুরে দাঁড়াবে, জীবনকে শুরু করার জন্য তারা কী করবে। আপনি তাদের (সেটা) বলতে পারেন, কারণ আপনি বহু মানুষের বহু সমস্যার সমাধান করেছেন।

যদি কোনো সম্ভাব্য উপায় থাকে, আপনি দেশবাসীর বিরাট উপকার করতে সমর্থ, তাহলে আমার পরামর্শ থাকবে প্রতিটি বইয়ে আপনার ব্যক্তিগত বিশ্লেষণের চার্ট দেয়া, যাতে বইয়ের ক্রেতা নিজেকে সম্পূর্ণরূপে আবিষ্কার করতে পারেন, নিজেকে পরিচালনা করতে পারেন। যেমনিভাবে বহু বছর আগে আপনি আমাকে দেখিয়েছিলেন - সাফল্যের পথে (বাধা হয়ে) আসলে কী দাঁড়িয়ে থাকে।

আপনার বইয়ের মাধ্যমে পাঠকরা তাদের ভুল ও গুণগুলোর একটি নিরপেক্ষ চিত্র দেখতে পাবে। এভাবে তারা সাফল্য ও ব্যর্থতার পার্থক্যগুলোর চিত্র দেখতে পাবে। আপনার এই সেবাটি (কাজ) হবে অমূল্য (একটি বিষয়)।

লাখ লাখ মানুষ আজ হতাশার কারণে বিভিন্ন সমস্যার মুখোমুখি হচ্ছে। আমি যা বলছি তা আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা থেকেই বলছি। আমি জানি, এ সকল আয়ক্ষম মানুষজন আপনাকে তাদের সমস্যাগুলো বলতে চায় এবং (সমস্যার) সমাধানের জন্য আপনার কাছ থেকে পরামর্শ পেতে চায়।

মানুষ কাজ শুরু করার ক্ষেত্রে কী ধরনের সমস্যার মধ্যে পড়ে আপনি সে সম্পর্কে জানেন। আমেরিকায় বর্তমানে হাজারো মানুষ আছে যারা জানতে চায় কীভাবে (কোনো একটি) ধারণাকে (আইডিয়া) সম্পদে পরিণত করা যায়, কোনো ধরনের অর্থ-কড়ি ছাড়া কীভাবে মানুষ বাধা অতিক্রম করবে এবং তা পুষিয়ে নেবে। (আমার মনে হয়) কেউ যদি তাদের সাহায্য করতে পারে, সেই ব্যক্তি (হতে পারেন) আপনি।

আপনি যদি বইটি প্রকাশ করেন, তাহলে ছাপাখানা (প্রেস) থেকে আসা বইটার প্রথম কপি আপনার নিজের স্বাক্ষর-সহ আমি পেতে চাই।

আপনার জন্য (অনেক) শুভকামনা রইল।

আপনার বিশ্বস্ত-  
জেনিংস রেনডলফ

## দ্বিতীয় অধ্যায়

### আকাজক্ষা: সকল অর্জনের সূচনাবিন্দু

#### ধনী হওয়ার প্রথম ধাপ

ত্রিশ বছরের বেশি আগে এডুইন সি. বার্নেস যখন মালবাহী রেলের করে নিউ জার্সির অরেঞ্জ এলাকায় অবতরণ করেন, (তখন) সম্ভবত তাঁকে দেখতে ভবঘুরের মতো লাগছিল। কিন্তু তাঁর চিন্তা-ভাবনাগুলো ছিল রাজার মত।

রেলপথ থেকে তিনি যখন থমাস এ এডিসনের কার্যালয়ে যাচ্ছিলেন, তখন তাঁর সক্রিয়তা ছিল। তিনি নিজেই এডিসনের সামনে দাঁড়ানো দেখতে পান। তিনি নিজেই শুনছেন যে, তিনি এডিসনকে তাঁকে একটি কাজের সুযোগ দেয়ার অনুরোধ করছেন, যা ছিল তাঁর আজন্ম স্বপ্ন। বিখ্যাত এই আবিষ্কারকের (এডিসন) ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়া ছিল তাঁর জ্বলন্ত আকাজক্ষা।

বার্নেসের আকাজক্ষা একটি আশা নয়! একটি চাওয়াও নয়! এটি ছিল একটি তীব্র অনুভূতি, যা আকাজক্ষারূপে প্রতিনিয়ত স্পন্দিত হচ্ছিল, যা অন্য সবকিছুকেই অতিক্রম করছিল। এই আকাজক্ষা ছিল সুনির্দিষ্ট।

এডিসনের কাছে তিনি যে আকাজক্ষা উপস্থাপন করেন তা নতুন কিছু ছিল না। বহু আগ থেকেই এটি বার্নেসের আধিপত্যশীল আকাজক্ষা ছিল। এই আকাজক্ষাটি যখন প্রথম তার মনে উদয় হয়, তখন হয়তো এটি ছিল (শুধু) একটি চাওয়া। কিন্তু তিনি যখন এডিসনের সামনে দাঁড়ান, তখন এটি শুধু একটি চাওয়া রইল না।

কয়েক বছর পর, এডুইন সি. বার্নেস একই কার্যালয়ে আবার এডিসনের সামনে দাঁড়ালেন, প্রথম যেখানে তিনি আবিষ্কারকের সাথে দেখা করেন। এবার তাঁর আকাজক্ষা বাস্তবে রূপ নিয়েছে। তিনি তখন এডিসনের সঙ্গে ব্যবসা করছিলেন। তাঁর জীবনের কর্তৃত্বশীল সেই স্বপ্ন এখন বাস্তব সত্য।

আজকে যারা বার্নেসকে চিনেন, তারা সবাই তাঁকে ঈর্ষা করে, কারণ জীবন তাঁকে বড় হওয়ার সুযোগ করে দিয়েছে। তারা বার্নেসকে দেখছেন তাঁর বিজয়ের (বা সাফল্যের) দিনগুলোতে, কিন্তু বার্নেসের সাফল্যের কারণ অনুসন্ধান করে দেখার কষ্ট তারা নিতে চান না।

বার্নেস সফল হয়েছিলেন, কারণ তিনি (নিজের জন্য) একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্য

ঠিক করেছিলেন। এর পেছনে তিনি দিয়েছেন (তাঁর) সর্বশক্তি, সর্ব প্রচেষ্টা। (অর্থাৎ) সবকিছুই দিয়েছেন শুধু সেই লক্ষ্য অর্জনের জন্য। যেদিন তিনি এডিসনের সাথে দেখা করতে আসেন সেদিনই তিনি তাঁর সহযোগী হয়ে যাননি। (প্রথমে) সবচেয়ে ছোট ধরনের কাজ করেই তাঁকে সম্বলিত থাকতে হয়েছিল, যতক্ষণ না এটি তাঁর অভীষ্ট লক্ষ্যের দিকে তাঁকে এক ধাপ এগিয়ে যাওয়ার সুযোগ করে দেয়।

তিনি যেই সুযোগটি খুঁজছিলেন সেটি সামনে আসতে পাঁচ বছর পার হয়ে গেল। সেই বছরগুলোতে তাঁর সামনে ছিল না কোনো আশার রশ্মি, ছিল না তাঁর আকাঙ্ক্ষা পূরণ হওয়ার মতো একটি প্রত্যাশা। বার্নেস ছাড়া আর সকলেই মনে করেছিল যে, সেও এডিসনের ব্যবসায়ের চাকার আরেকটি পেরেকে পরিণত হয়েছে। কিন্তু সেখানে কাজ করার প্রথম দিন থেকেই প্রতিটি মুহূর্তে বার্নেস এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়ার ইচ্ছা মনের মধ্যে পুষে রেখেছেন।

কোনো একটি নির্দিষ্ট আকাঙ্ক্ষার শক্তির এটি একটি উল্লেখযোগ্য উদাহরণ। বার্নেস তাঁর লক্ষ্য অর্জনে জয়ী হয়েছিলেন, কারণ তিনি অন্য কিছু হওয়ার পরিবর্তে এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হতে চেয়েছিলেন। সেই উদ্দেশ্য পূরণের জন্য তিনি একটি পরিকল্পনা তৈরি করেন। কিন্তু তার চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ কথা হলো তিনি তাঁর পেছনের সকল সেতু পুড়িয়ে ফেলেন (যেগুলোকে লক্ষ্য অর্জনের পথে বাধা মনে করেছেন)। তিনি তাঁর আকাঙ্ক্ষার ওপর ততক্ষণ (দৃঢ়ভাবে) দাঁড়িয়েছিলেন যতক্ষণ এটি তাঁর জীবনের তীব্র আবেশে পরিণত হয়। অবশেষে হয়েছেও তাই (অর্থাৎ তাঁর আকাঙ্ক্ষা পূর্ণ হয়েছে)।

যখন তিনি (বার্নেস) অরেঞ্জ এলাকায় এলেন, তখন তিনি নিজেকে বলেননি যে, 'আমি এডিসনকে রাজি করাবো যাতে তিনি আমাকে কোনো রকম একটি চাকরি দেন।' (বরং) তিনি বলেছিলেন, 'আমি এডিসনের সাথে দেখা করবো এবং এটি তাঁর নজরে আনবো যে, আমি এখানে তাঁর সাথে ব্যবসা করতে এসেছি।'

তিনি বলেননি, 'আমি এখানে কয়েক মাস কাজ করবো, কিন্তু যদি কোনো উৎসাহ না পাই, আমি কাজ ছেড়ে দেব এবং অন্য কোথাও চাকরি খুঁজে নেব। (বরং) তিনি বলেছিলেন, 'যে কোনো জায়গা থেকেই আমি কাজ শুরু করবো। এডিসন আমাকে যাই বলবে তার সবই করবো, কিন্তু সবকিছুর মধ্যেও (একদিন) আমি একদিন তাঁর (ব্যবসায়িক) সহযোগী হবোই।'

তিনি বলেননি, 'আমি আরেকটি সুযোগের জন্য আমার নাক-কান খোলা রাখবো, যদি আমি এডিসনের প্রতিষ্ঠান থেকে যা পেতে চাই তা পেতে ব্যর্থ হই।' (বরং) তিনি বলেছিলেন, 'এই পৃথিবীর মধ্যে আর কিছুই নেই একটি জিনিস ছাড়া-যা আমি পেতে বন্ধপরিকর, তা হলো থমাস এ. এডিসনের ব্যবসায়িক সহযোগী হওয়া। আমি আমার পেছনের সকল সেতু (বাধা) পুড়িয়ে

ফেলবো, এবং আমি নিজ যোগ্যতায় যা পেতে চাই তার জন্য আমি আমার পুরো ভবিষ্যৎ বাজি রাখবো।'

তিনি ফিরে যাওয়ার মত কোনো রাস্তা খোলা রাখলেন না। হয় তিনি জিতবেন, না হয় হারবেন!

এটাই হলো বার্নেসের সফলতার কাহিনি! অনেক আগের কথা, একজন মহান যোদ্ধা এমন একটি পরিস্থিতির সম্মুখীন হন যে, যখন একটি কঠিন সিদ্ধান্ত নেয়া জরুরি হয়ে পড়ে, যা যুদ্ধক্ষেত্রে তাঁর সফলতাকে নিশ্চিত করবে। তিনি শক্তিশালী শত্রুর বিরুদ্ধে নিজ সৈন্যবাহিনীকে প্রেরণ করতে যাচ্ছিলেন। শত্রুদের সেনাসংখ্যা ছিল তাঁর সেনাসংখ্যার চেয়েও বেশি। তিনি তাঁর সৈন্যদের জাহাজে উঠালেন এবং শত্রুর দেশের উদ্দেশ্যে যাত্রা করলেন। সৈন্য ও মালামাল (যুদ্ধাস্ত্র) নামানোর পর তিনি তাদেরকে বহনকারী জাহাজগুলোকে পুড়িয়ে দিতে নির্দেশ দিলেন। যুদ্ধের শুরুতে তিনি সৈন্যদের বললেন, 'আপনারা দেখতে পাচ্ছেন যে, জাহাজগুলো ভস্মভূত হয়ে গেছে। এর মানে হলো যদি না আমরা যুদ্ধে জিততে পারি, তাহলে আমরা এই সমুদ্রের কূল ত্যাগ করতে পারবো না! এখন আমাদের সামনে আর কোনো পথ খোলা নেই – হয় আমাদের জিততে হবে, না হয় আমরা মারা পড়বো! (অবশেষে প্রাণপণে লড়ে) তাঁরা (সেই যুদ্ধে) জয়লাভ করেছিল।

প্রত্যেক ব্যক্তিই যে কোনো উপায় অবলম্বন করে (জীবনযুদ্ধে) জয়ী হতে চায়, তাঁদের অবশ্যই (সেই সেনাপতির মত) পেছনের সকল জাহাজ জ্বালিয়ে দিতে হবে এবং (ব্যর্থ হয়ে) ফিরে যাওয়ার সকল পথ বিচ্ছিন্ন করে ফেলতে হবে। শুধু এভাবেই একজন মানুষ তাঁর মনকে স্থির রাখতে পারে, যাকে বলে জয়ের জন্য তীব্র আকাঙ্ক্ষা, যা (জীবনে) সফলতা অর্জনের জন্য অত্যাবশ্যক।

একবার (যুক্তরাষ্ট্রের) শিকাগোতে বড় ধরনের অগ্নিকাণ্ডের ঘটনা ঘটে। অগ্নিকাণ্ডের পর সেই সকালবেলায় রাস্তায় দাঁড়িয়ে একদল ব্যবসায়ী তাঁদের দোকানের অবশিষ্ট মালামালগুলো ভস্মভূত হয়ে যেতে দেখছিলেন। (এরপর) তাঁরা এক সভায় মিলিত হয় এই সিদ্ধান্ত নেয়ার জন্য যে, তাঁরা কি নতুন করে দোকানগুলো নির্মাণ করবেন, না-কি শিকাগো ছেড়ে চলে গিয়ে দেশের অন্য কোনো অধিক সম্ভাবনাময় স্থানে ব্যবসা শুরু করবেন। শুধু একজন ব্যক্তি (মার্শাল ফিল্ড) ছাড়া বাকি সকলেই সিদ্ধান্ত নিলেন যে তাঁরা শিকাগো ছেড়ে চলে যাবেন।

যে ব্যবসায়ী ঐ স্থানে থেকে গিয়ে পুনরায় দোকান নির্মাণ করার সিদ্ধান্ত নিয়েছিলেন, তিনি তাঁর দোকানের (পুড়ে যাওয়া) অবশিষ্ট অংশের দিকে তাকিয়ে বলেছিলেন, 'অদ্রমহোদয়গণ, ঠিক এই জায়গাতেই আমি বিশ্বের সবচেয়ে বড় দোকান গড়ে তুলবো, যতবার পুড়ে যাক এটা কোনো ব্যাপার না'।

এটা প্রায় পঞ্চাশ বছর আগের ঘটনা। সেই (জায়গায়) দোকান নির্মিত

হয়েছিল। এটা আজও দাঁড়িয়ে আছে, স্থির মানসিক শক্তির এক বিশাল স্মৃতিস্তম্ভরূপে, যা তীব্র আকাঙ্ক্ষা হিসেবে পরিচিত। (দোকান পুড়ে যাওয়ার পর) মার্শাল ফিল্ড সহজেই সেই কাজটি করতে পারতেন যা অন্য ব্যবসায়ীরা করেছিলেন। যখন সামনে এগিয়ে যাওয়া কঠিন হয়ে পড়ে এবং ভবিষ্যৎ অন্ধকারময় মনে হয়েছিল, তখন সেই ব্যবসায়ীরা (আশা) ছেড়ে দিয়েছেন এবং যেখানে কাজ করা সহজ মনে হয়েছে তারা সেখানে চলে গেছেন।

মার্শাল ফিল্ড এবং অন্যান্য ব্যবসায়ীদের মধ্যকার এই পার্থক্য ভালো করে চিহ্নিত করে রাখুন, কারণ এটাই সেই পার্থক্য যা এডিসনের প্রতিষ্ঠানে কাজ করা হাজার হাজার তরুণদের থেকে এডুইন সি. বার্নেসকে সম্মানিত বা আলাদা করেছে। এটাই সেই পার্থক্য যা বাস্তবিক জীবনে ব্যর্থ হওয়া লোকদের থেকে যাঁরা সফল তাঁদেরকে সম্মানিত বা আলাদা করে।

প্রত্যেকটি মানুষই যখন সে (জীবনে) অর্থের মূল্য বোঝার বয়সে উপনীত হয়, (তখনই) সে এটা (অর্থ) পেতে চায়। কিন্তু চাইলেই তো আর ধনী হওয়া যায় না। কিন্তু স্থির মানসিক অবস্থার মধ্য দিয়ে ধনী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা, যা (ব্যক্তির) একটি বাস্তবিক হয়ে ওঠে, তারপর (দেখা যায়) মানুষ ধনী হওয়ার জন্য সুনির্দিষ্ট পন্থায় পরিকল্পনা করে এবং ব্যর্থতাকে পাশে জায়গা না দিয়ে সেই পরিকল্পনাকে বাস্তবায়নে লেগে থাকে, আর এভাবেই মানুষ ধনী হয়।

যে পদ্ধতিতে ধনী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা আর্থিক মূলে রূপান্তরিত হয় তা নির্দিষ্ট ছয় ধাপে গঠিত হয়, যা বাস্তব জীবনে প্রয়োগযোগ্য। ধাপগুলো হলো:

**প্রথমত:** আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী আপনার মনকে স্থির করুন ঠিক আপনি কত অর্থ চান। এভাবে বলার দরকার নেই যে, 'আমি অনেক টাকার মালিক হতে চাই'। অর্থাৎ অর্থ পাওয়ার পরিমাণ নির্দিষ্ট করুন। (অর্থের পরিমাণ নির্দিষ্ট করার একটি মনস্তাত্ত্বিক কারণ রয়েছে, যার বর্ণনা পরবর্তী অধ্যায়ে দেয়া হবে)।

**দ্বিতীয়ত:** আপনি যে পরিমাণ অর্থ অর্জনের আকাঙ্ক্ষা করছেন তার বিপরীতে আপনি কী (পরিশ্রম বা মেধা) দিতে চান তা নিশ্চিত করুন, (এটাই সত্য যে, বিনামূল্যে বা বিনা পরিশ্রমে কিছু পাওয়া যায় না)।

**তৃতীয়ত:** একটি নির্দিষ্ট তারিখ ঠিক করুন যেদিন আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষিত অর্থ পেতে চান।

**চতুর্থত:** আপনার আকাঙ্ক্ষা পূরণের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরি করুন এবং আপনি প্রস্তুত থাকুন বা না থাকুন তখন কাজ শুরু করুন এবং সেই পরিকল্পনাকে কর্মে পরিণত করুন।

**পঞ্চমত:** আপনি কী পরিমাণ অর্থ অর্জন করতে চান তা স্পষ্ট করে একটি কাগজে লিখুন। এই অর্থ কবে নাগাদ উপার্জন করতে চান তার একটি সময়সীমা নির্ধারণ করুন। অর্থ অর্জনের বিপরীতে আপনি কী (পরিশ্রম ও মেধা) দিতে চান

তা লিখে রাখুন এবং যে পরিকল্পনা অনুযায়ী আপনি অর্থ উপার্জন করতে মনস্থির করেছেন তার বর্ণনা দিন।

ষষ্ঠত: আপনার লিখিত বিবরণ উচ্চস্বরে পাঠ করুন, প্রতিদিন দুইবার করে – একবার রাতে ঘুমাবার আগে, আরেকবার সকালে ঘুম থেকে উঠার পর। যখন আপনি এটি পড়বেন, অনুভব করবেন এবং বিশ্বাস করবেন, দেখবেন আপনি সেই অর্থ অর্জনের জন্য প্রস্তুত হয়ে গেছেন।

(ধনী হওয়ার জন্য) উপরোক্ত ছয়টি নির্দেশনা অনুসরণ করা গুরুত্বপূর্ণ। বিশেষ করে ষষ্ঠ অনুচ্ছেদটি ভালো করে পর্যবেক্ষণ ও অনুসরণ করা গুরুত্বপূর্ণ। আপনি হয়তো বলতে পারেন, অর্থ পাওয়ার আগেই অর্থ পেয়ে গেছেন। (কিন্তু) এমনটি ভাবা আপনার জন্য অসম্ভব ব্যাপার। এখানেই আপনার তীব্র আকাঙ্ক্ষা আপনাকে সহায়তা করতে আসবে। আপনি যদি সত্যিই এরূপ তীক্ষ্ণভাবে আপনার আকাঙ্ক্ষিত অর্থ চান যে তা আপনার বাতিকে পরিণত হয়েছে, তাহলে আপনি যে অর্থগুলো পাবেন এটা আপনার নিজেকে বোঝানো কঠিন হবে না। বিষয়টা হলো আপনাকে (মন থেকে) অর্থটা চাইতে হবে এবং এটা পাওয়ার জন্য এতটাই দৃঢ় সংকল্পবদ্ধ হয়ে উঠবেন যে, নিজেকে বোঝাতে পারবেন আপনি অর্থটা পাবেন।

(প্রকৃতপক্ষে) যারা ‘অর্থ সচেতন’ থাকেন তাঁরাই ধনী হয়ে ওঠেন। ‘অর্থ সচেতনতার’ মানে হলো অর্থের প্রতি আকাঙ্ক্ষা কোনো একজনের মনের মধ্যে এতটাই দৃঢ়ভাবে গ্রোথিত হয়ে যায় যে, সে দেখতে পায় যে সে অর্থগুলো পেয়ে গেছে।

যারা মানব মনে কাজ করার সূত্রগুলো সম্পর্কে জানে না, তারা (এক অর্থে) অনভিজ্ঞ, তাঁদের কাছে উপরোক্ত নির্দেশনাগুলো অবাস্তব মনে হতে পারে। এটা তাঁদের কাছে লাগতে পারে, যারা উপরোক্ত ছয়টি ধাপের সামর্থ্য বুঝতে ব্যর্থ হবেন না।

আপনার অবগতির জন্য বলছি, যে তথ্যটি (নির্দেশনাগুলো) আপনাদের দেয়া হয়েছে সেগুলো নেয়া হয়েছে অ্যান্ড কার্নেগির কাছ থেকে। তিনি একটি ইম্পাত কারখানায় একজন সাধারণ শ্রমিক হিসেবে (কর্মজীবন) শুরু করেছিলেন। দুর্দশাগ্রস্ত অবস্থায় জীবন শুরু করা সত্ত্বেও উপরোক্ত সূত্রগুলো কাজে লাগানোর কারণে এটা তাঁকে শত মিলিয়ন ডলারের মালিক বানিয়ে দেয়।

এটা জেনে আপনি হয়তো আরও উপকৃত হবেন যে, এই ছয়টি ধাপ থমাস এ. এডিসনও মনোযোগের সাথে পরীক্ষা করেছিলেন। তিনি তাঁর দক্ষতা ও বুদ্ধিমত্তা শুধু অর্থ উপার্জনেই দেখাননি, বরং এই ছয়টি ধাপ ব্যবহার করে যে কোনো নির্দিষ্ট লক্ষ্য অর্জন করা যায় তা তিনি প্রমাণ করে দেখিয়েছেন।

এই ধাপগুলো অনুসরণ করতে কোনো ‘কঠোর পরিশ্রম’ করা লাগে না। এগুলোর জন্য কোনো কিছু উৎসর্গও করতে হয় না। এগুলো অনুসরণ করলে



আপনি অন্যের কাছে হাস্যকর কিংবা আপনি সবকিছু সহজেই বিশ্বাস করে ফেলেন এমন ব্যক্তিতে পরিণত হবেন না। এমনকি এই ধাপগুলো অনুসরণ করতে আপনাকে অনেক বেশি শিক্ষিত হতে হবে না। কিন্তু সফলতার সাথে এই সূত্রগুলো অনুসরণ করতে হলে আপনার যথেষ্ট কল্পনাশক্তি থাকতে হবে, যাতে আপনি দেখতে ও বুঝতে পারেন যে, ধনী হতে পারাটাকে সুযোগ, ভালো ভাগ্য এবং অদৃষ্টের ওপর ছেড়ে দেয়া যায় না। আপনাকে অবশ্যই অনুধাবন করতে হবে যে, যাঁরা বিরাট সৌভাগ্য অর্জন করেছেন, তাঁরা অর্থ অর্জনের আগে প্রথমে নিশ্চিতভাবে কিছু স্বপ্ন দেখেছেন, আশা করেছেন, চেয়েছেন, আকাঙ্ক্ষা করেছেন এবং পরিকল্পনা করেছেন।

আপনি সম্ভবত ভালোভাবেই জানেন যে, ঠিক এই মুহূর্তে আপনি ধনী হতে পারবেন না, যদি না আপনি সেই অর্থ পাওয়ার আকাঙ্ক্ষাকে জাগিয়ে তুলতে পারেন এবং বিশ্বাস করছেন যে, আপনি সেই অর্থ পাবেনই।

আপনি সম্ভবত আরও ভালোভাবেই জানেন যে, সভ্যতার শুরুর থেকে শেষ পর্যন্ত সব মহান নেতাই স্বপ্নদর্শী ছিলেন।

খ্রিস্টান ধর্ম বর্তমান পৃথিবীতে সবচেয়ে সর্বাধিক সম্ভাবনাময়ী ক্ষমতা, কারণ এর প্রতিষ্ঠাতা ছিলেন তীব্র স্বপ্নদর্শী। শারীরিকরূপে রূপান্তর হওয়ার আগে মন ও আত্মার বাস্তব অবস্থা দেখার ক্ষেত্রে তাঁর ছিল (তীক্ষ্ণ) দৃষ্টি ও কল্পনাশক্তি।

যদি আপনি বিরাট পরিমাণের অর্থ আপনার কল্পনায় না দেখেন, তাহলে আপনি কখনোই আপনার ব্যাংক-ব্যালেন্সে তা দেখতে পাবেন না।

এখন আমরা যারা ধনী হওয়ার প্রতিযোগিতায় রয়েছি, আপনি জেনে উৎসাহিত হবেন, যে পরিবর্তিত বিশ্বে আমরা বসবাস করছি তা চায় নতুন ধারণা (আইডিয়া), কাজ করার নতুন পথ, নতুন নেতা, নতুন উদ্ভাবক, শেখার নতুন পদ্ধতি, বাজারজাতকরণের নতুন পদ্ধতি, নতুন বই, নতুন সাহিত্য, রেডিওর জন্য নতুন ফিচার, টেলিভিশনের জন্য নতুন ধারণা (আইডিয়া)।

এসব (পরিবর্তিত) চাহিদা নতুন ও ভালো কিছুর জন্য। এসব জয় করার জন্য একজন ব্যক্তির মধ্যে একটি নির্দিষ্ট গুণ থাকতে হবে, আর তা হচ্ছে উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা। এছাড়া থাকতে হবে সে যা চায় সে বিষয়ে (পর্যাপ্ত) জ্ঞান এবং এটি পাওয়ার জন্য তীব্র আকাঙ্ক্ষা।

(মার্কিন) ব্যবসায়ী মন্ডা নির্দেশ করে একটি যুগের শেষ হয়েছে এবং আরেকটি যুগের জন্ম নিচ্ছে। এই পরিবর্তিত বিশ্ব চায় সেই সকল সত্যিকারের স্বপ্নদর্শীদের, যারা তাদের স্বপ্নকে কর্মে পরিণত করবেন। এই সত্যিকারের স্বপ্নদর্শীরাই সভ্যতার পথ প্রদর্শক হিসেবে ছিলেন এবং থাকবেন।

আমরা যারা ধনী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা পোষণ করি, আমাদের মনে রাখা উচিত যে, এই বিশ্বের সত্যিকারের নেতারা সবসময় পৌরুষদীপ্ত ছিলেন, যাঁরা অনুভবনীয় ও অদেখা শক্তিকে তাদের বাস্তব জীবনে প্রয়োগ করেছেন। সেই

শক্তিগুলোকে (বা চিন্তার তরঙ্গশক্তিকে) রূপান্তর করেছেন সুউচ্চ ভবন, শহর, কারখানা, বিমান, অটো-মোবাইল এবং সম্ভাব্য সকল আকারে, যাতে মানুষের জীবন আরও আরামপ্রদ হয়ে ওঠে ।

আজকে স্বপ্নদর্শীদের যে দুটি বাস্তবিক গুণ থাকা দরকার তা হলো ধৈর্য ও উদার মন । যাঁরা নতুন ধারণাকে (আইডিয়া) গ্রহণ করতে ভয় পায়, তাঁরা শূন্য করার আগেই অন্ধকারে হারিয়ে যাবে । (পরিবেশ) অগ্রদূতদের জন্য আর কখনো এতটা অনুকূলে ছিল না, যেমনটি আজ রয়েছে । সত্যিই তো, আজকে আমাদেরকে আর সেই বনে-জঙ্গলে ভরা ভূমি (নতুন করে) জয় করতে হবে না, যেমনটা করতে হতো মালটানার গাড়ির দিনগুলোতে । কিন্তু এখন বিশাল আকারের ব্যবসা, বিনিয়োগ এবং কল-কারখানা গড়ে তুলতে হবে এবং (জীবনকে) নতুনের পথে নির্দেশিত করতে হবে এবং (আগের চেয়ে) আরও ভাল উপায়ে (তা করতে হবে) ।

ধন-সম্পদ অর্জনে আপনি যে পরিকল্পনা করবেন, তাতে এমন কাউকে নিবেন না যে আপনার স্বপ্নকে ভর্ৎসনা করবে । পরিবর্তিত এই বিশ্বে বড় বাধাগুলোকে জয় করার জন্য আপনাকে অবশ্যই অতীতের অগ্রদূতদের কাছ থেকে অনুপ্রেরণা নিতে হবে, যাঁদের স্বপ্ন সভ্যতাকে সব দিয়েছিল – যার যে মূল্য সে অনুযায়ী । এই সাহসই আমাদের নিজ দেশের জীবনে রক্তের মতো বয়ে চলেছে – আপনার এবং আমার সুযোগ রয়েছে আমাদের নিজেদেরকে সমৃদ্ধ করার এবং আমাদের প্রতিভাকে বাজারজাত করার ।

আমরা যেন ভুলে না যাই, (ক্রিস্টোফার) কলম্বাস এক অজানা বিশ্বের স্বপ্ন দেখেছিলেন, এই রকম একটি বিশ্ব আবিষ্কারের নেশায় নিজের জীবনবাজি রেখেছিলেন এবং (অবশেষে সেই দেশটি) তিনি আবিষ্কার করেছিলেন ।

প্রখ্যাত জ্যোতির্বিদ কোপারনিকাস বিশ্বের নানান রূপ দেখার স্বপ্ন দেখেছিলেন এবং তিনি তা দেখাতে (বা উন্মোচন করতে) সক্ষম হন । তিনি যখন সেই বিশ্ব জয় করে দেখালেন তখন তাঁকে কেউ 'অবাস্তববাদী' বলে গাল পাড়েনি । বরং তার পরিবর্তে পৃথিবী তাঁর বন্দনা করেছে । এটা আরও একবার প্রমাণ করে যে, "SUCCESS REQUIRES NO APOLOGIES, FAILURE PERMITS NO ALIBIS."

আপনি যে কাজটি করতে যাচ্ছেন সেটি যদি (আপনার কাছে) সঠিক (মনে) হয় এবং কাজটিতে আপনার বিশ্বাস থাকে, তাহলে আপনি এগিয়ে যান এবং কাজটি করুন । আপনার স্বপ্নকে ছড়িয়ে দিন । কোনো কাজে সাময়িক বাধা আসার পর লোকজন কী বললো সেটি আমলে নেবেন না । সম্ভবত সেই সব লোকেরা জানে না যে, 'প্রত্যেকটি ব্যর্থতাই তার সমান একটি সাফল্যের বীজ নিয়ে আসে' ।

হেনলি ফোর্ড (প্রথমে ছিলেন) একজন দরিদ্র ও অশিক্ষিত মানুষ। তিনি একটি 'হর্সলেস ক্যারেজ' বা ঘোড়াবিহীন গাড়ি তৈরির স্বপ্ন দেখা শুরু করেন। অনুকূল পরিস্থিতির জন্য অপেক্ষা করা ছাড়াই তাঁর সামনে যেসব যন্ত্রপাতি ছিল তা নিয়েই কাজে নেমে পড়লেন। আর এখন তাঁর সেই স্বপ্নের সাক্ষ্য সারা পৃথিবীকে বেঁধে ফেলেছে। আজ পর্যন্ত যত লোক এসেছে তাঁদের মধ্যে তিনিই সম্ভবত (স্বপ্নের) চাকাগুলোকে কর্মে পরিণত করেছেন। কারণ তিনি তাঁর স্বপ্ন পূরণে কখনো ভয় পেতেন না।

ধমাস আলভা এডিসন এমন একটি বাতি তৈরি করার স্বপ্ন দেখেছিলেন, যা বিদ্যুৎ দিয়ে চলবে। তিনি তাঁর স্বপ্নকে কার্যে রূপান্তর করার জন্য প্রথমে প্রায় দশ হাজার বার ব্যর্থ হন, তারপরও নিজ অবস্থানে দাঁড়িয়েছিলেন (বা দৃঢ় ছিলেন)। তিনি ততক্ষণ পর্যন্ত (নিজ অবস্থানের ওপর) দাঁড়িয়েছিলেন, যতক্ষণ না তাঁর স্বপ্নকে বাস্তবিক রূপ দেয়া যায়। (এ থেকে প্রমাণিত হয় যে) প্রকৃত স্বপ্নদর্শীরা কখনো কোনো কাজ ছেড়ে দেন না!

ওয়ালান একটি চেইন অব সিগার স্টোর (বড় দোকান) গড়ে তোলার স্বপ্ন দেখেন এবং তিনি তাঁর স্বপ্নকে কার্যে পরিণত করেন। বর্তমানে (১৯৩০ সালের দিকে) ইউনাইটেড সিগার স্টোর আমেরিকার সেরা একটি কর্ণারে পরিণত হয়েছে।

আব্রাহাম লিংকন কৃষ্ণাঙ্গদের মুক্তির স্বপ্ন দেখেছিলেন। তিনি সেই স্বপ্নকে কার্যে রূপান্তর করার জন্য নেমে পড়েন। যদিও তিনি তাঁর স্বপ্নের বাস্তবতা – উত্তর ও দক্ষিণের মানুষের মাঝে সৃষ্ট বন্ধন দেখে যেতে পারেননি।

রাইট ভাতৃদ্বয় এমন একটি একটি যন্ত্র তৈরির স্বপ্ন দেখেছিলেন, যা (মানুষকে নিয়ে) আকাশে উড়ে বেড়াবে। আজ বিশ্বব্যাপী যে কেউ তাঁদের স্বপ্ন পূরণের প্রমাণ দেখতে পাবে।

মার্কনি এমন একটি ব্যবস্থার (সিস্টেম) স্বপ্ন দেখেছিলেন, যা ইথারের অনুভবনীয় শক্তিকে ধরতে পারবে। এটা সত্য যে, তাঁর সেই স্বপ্ন ব্যর্থ হয়নি। সারা পৃথিবীতেই আমরা আজ ওয়ারলেস ও রেডিও দেখতে পাচ্ছি। এটা (রেডিও) বিশ্বের প্রত্যেক জাতির মানুষকে অপরের প্রতিবেশী বানিয়ে দিয়েছে। এটা মার্কনি যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্টকে এমন একটি ব্যবস্থা (মিডিয়াম) দিয়েছে, যার মাধ্যমে তিনি একই সময়ে এবং অল্প সময়ের নোটিশে আমেরিকার সব মানুষের সাথে কথা বলতে পারেন। আপনি জেনে খুবই অবাক হবেন যে, মার্কনি যখন ঘোষণা করলেন তিনি এমন একটি সূত্র আবিষ্কার করতে পেরেছেন যার মাধ্যমে তিনি কোনো ভারের সাহায্য ছাড়াই এবং সরাসরি বাহ্যিক যোগাযোগের মাধ্যম ছাড়াই বাতাসের সাহায্যে (এক স্থান থেকে অন্য স্থানে) বার্তা প্রেরণ করতে পারবেন, তখন তাঁর বন্ধুরা তাঁকে (পাগল ভেবে তাঁর মানসিক অবস্থা) পরীক্ষা করার জন্য মানসিক হাসপাতালে নিয়ে গিয়েছিল।

বিশ্ব এখন নতুন নতুন আবিষ্কার দেখে অভ্যস্ত হয়ে পড়েছে। আর যারা বিশ্বকে নতুন ধারণা (আইডিয়া) দেন, সেই সব স্বপ্নদর্শীরা কোনো পুরস্কারের আশা করেন না।

‘বেশিরভাগ বড় আবিষ্কারগুলোই প্রথমে, কিছু সময়ের জন্য ছিল কেবলই একটি স্বপ্ন।’

‘একটি বীজের মধ্যে ঘুমিয়ে থাকে (বিশাল) এক ওক গাছ। পাখিরা অপেক্ষা করে ডিমের ভেতর এবং আমাদের আত্মার সবচেয়ে বড় দর্শনটাই বেরিয়ে আসে একটি জাগ্রত দেবদূত হয়ে। (মূলত) স্বপ্নগুলো হলো বাস্তবতার চারাগাছ।’

জেগে উঠুন এবং নিজেকে প্রকাশ করে বলুন যে, আপনিও এই পৃথিবীর একজন স্বপ্নদর্শী। আপনার তারকাগুলো (স্বপ্ন) এখন উদয় হচ্ছে। বিশ্বমন্দা আপনার জন্য সেই সুযোগ তৈরি করে দিয়েছে, যার জন্য আপনি অপেক্ষা করছিলেন। এটা মানুষকে শিখিয়েছে নশ্বতা, ধৈর্য এবং উদার মানসিকতা।

বিশ্ব আজ বহু সুযোগে পরিপূর্ণ, যা আগের স্বপ্নদর্শীরা জানতেন না।

একজন স্বপ্নদর্শীর যাত্রা শুরু হয় একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষার মধ্য দিয়ে, যাকে কার্যে পরিণত করতেই হবে। উদাসীনতা, আলস্য কিংবা উচ্চাকাঙ্ক্ষার অভাবের মধ্যে স্বপ্ন জন্ম নেয় না।

আপনি হয়তো (কোনো কারণে) হতাশ হয়েছেন, মন্দায় সময় পরাজয়ের মুখে চলে গিয়েছেন, আপনি অনুভব করছেন যে, আপনার বিরাট হৃদয় ভেঙে চূরমার হয়ে রক্তাক্ত হয়ে গেছে। সাহস সঞ্চয় করুন, এই সকল অভিজ্ঞতা আপনাকে আধ্যাত্মিক ধাতুতে পরিণত করবে, যাকে অর্থ-সম্পদ দিয়ে তুলনা করা যায় না।

এই বিষয়ও মনে রাখবেন যে, যারাই জীবনে সফল হয়েছেন, তারা প্রায় সবাই বাজেভাবে (তাদের যাত্রা) শুরু করেছিলেন এবং লক্ষ্যের কাছে পৌঁছার আগে তাদের বহু হৃদয়-ভাঙা সংগ্রাম পাড়ি দিতে হয়েছে। যারা সফল হয়েছেন কিছু সমস্যার মুখোমুখি হওয়ার পর তাদের (জীবনে) বিশেষ মোড় (টার্নিং পয়েন্ট) এসেছে, যার মাধ্যমে তারা তাদের ‘অন্য গুণাবলি’ সম্পর্কে জানতে পেরেছেন।

(ইংরেজ লেখক) জন বানিয়ান-এর লিখিত ‘দ্য পিলগ্রিমস প্রোগ্রেস’ (The Pilgrim's Progress) ইংরেজি সাহিত্যের অন্যতম সেরা এক সৃষ্টিশীল রচনা। বানিয়ান এই বইটি লিখেছিলেন ধর্মীয় কোনো একটি বিষয়ে তাঁর ভিন্নমতের কারণে দণ্ডপ্রাপ্ত হয়ে জেলে যাওয়ার পর।

ও হেনলি তাঁর ভেতর ঘুমিয়ে থাকা সুপ্ত প্রতিভাকে আবিষ্কার করতে সক্ষম হন যখন তিনি বড় ধরনের দুর্ভাগ্যের মুখে পড়েন এবং ওহাইও রাজ্যের

কলম্বাসের একটি জেলে কারারুদ্ধ ছিলেন। দুর্ভাগ্যের শিকার হয়ে তিনি যখন জেলখানায় নিষ্কিণ হন, তখন তিনি তাঁর ভেতরের ‘অন্য মানুষের’ সাথে পরিচিত হন এবং কল্পনাশক্তি ব্যবহার করে নিজেকে একজন লেখকরূপে আবিষ্কার করেন। অথচ দুঃখজনকভাবে তিনি ছিলেন (আইনের দৃষ্টিতে) অপরাধী এবং নির্বাসিত একজন মানুষ। জীবন বড়ই অদ্ভুত এবং অবিরত পরিবর্তনশীল। অসীম বুদ্ধিমত্তার (ঈশ্বর প্রদত্ত জ্ঞান) পথগুলো এতটাই অদ্ভুত যে, নিজ মেধাকে আবিষ্কার করার আগে এবং কল্পনার মাধ্যমে প্রয়োজনীয় ধারণাগুলো (আইডিয়া) তৈরি করার নিজস্ব ক্ষমতা পাওয়ার আগে ব্যক্তিকে বিভিন্ন ধরনের যন্ত্রণা সহ্য করার মধ্য দিয়ে যেতে হয়।

বিশ্ববিখ্যাত আবিষ্কারক ও বিজ্ঞানী টমাস আলভা এডিসন ছিলেন সাধারণ একজন টেলিগ্রাফ চালক (অপারেটর)। লক্ষ্যে পৌঁছার আগে তিনি অসংখ্যবার ব্যর্থ হয়েছিলেন। অবশেষে তিনি তাঁর ভেতরে ঘুমিয়ে থাকা প্রতিভাকে আবিষ্কার করতে সক্ষম হন।

চার্লস ডিকেন্স (তাঁর জীবন) শুরু করেন কালো পাত্রে পেস্ট লেভেল (নামপত্র) লাগানোর (কাজের) মধ্য দিয়ে। তাঁর প্রথম প্রেমের হৃদয় বিদারক ঘটনা তাঁর মনের গভীরে নাড়া দেয় এবং এটাই তাঁকে বিশ্বের অন্যতম সেরা লেখকে রূপান্তরিত করে। সেই হৃদয় বিদারক ঘটনা প্রথম লিপিবদ্ধ করেন ডেভিড কপারফিল্ড। ভালোবাসার হতাশামূলক ঘটনায় সাধারণত পুরুষরা মদ্যপানের দিকে ঝুঁকে পড়েন এবং নারীরা দুর্বিষহ জীবন-যাপন করেন। কারণ বেশিরভাগ মানুষই কখনো শিখেনি কীভাবে তাঁদের তীব্র অনুভূতিগুলোকে গঠনমূলক উপায়ে স্বপ্নে রূপান্তর করা যায়।

জন্মের কিছু সময় পরেই হেলেন কিলার বধির, বোবা ও অন্ধ হয়ে যান। তাঁর এতো বড় দুর্ভাগ্য সত্ত্বেও তিনি তাঁর নাম ইতিহাসের পাতায় অমোচনীয়ভাবে লিখে গেছেন। তাঁর পুরো জীবন এই সাক্ষ্যই দেয় যে, কেউই কখনো পরাজিত হয় না, যতক্ষণ না পরাজয়কে বাস্তবে স্বীকার করে নেয়া হয়।

রবার্ট বার্নস ছিলেন একজন অশিক্ষিত, গ্রাম্য বালক। তিনি দারিদ্র্যের অভিশাপে পিষ্ট ছিলেন এবং একজন বগড়াটে মধ্যম ব্যক্তি হিসেবে বেড়ে উঠতে থাকেন। তাঁর এই ধরনের জীবন-যাপনের কারণে পৃথিবীর রূপ আরও ভাল হয়েছে। কারণ তিনি সুন্দর সুন্দর চিন্তাগুলো তাঁর কবিতায় লিপিবদ্ধ করেছেন এবং কাঁটা স্থাপন করে সেই জায়গায় একটি গোলাপ রোপণ করেছেন।

বোকার টি. ওয়াশিংটনের জন্ম হয় এক দাসরূপে। তাঁকে জাত ও বর্ণের কারণে নানা অসুবিধা পোহাতে হয়েছিল। যেহেতু তিনি ছিলেন ধৈর্যশীল, সব সময় ও সব বিষয়ে তাঁর ছিল উন্মুক্ত মন, ছিলেন একজন স্বপ্নদর্শী মানুষ, সেহেতু তিনি (তাঁর) পুরো জাতির ওপর চমৎকার চাপ রেখে গেছেন।

বেথোভেন ছিলেন বধির, মিল্টন ছিলেন অন্ধ। কিন্তু তাঁদের নামগুলো আজীবন (ইতিহাসের পাতায়) রয়ে যাবে। কারণ তাঁরা স্বপ্ন দেখেছিলেন এবং তাঁদের স্বপ্নগুলোকে পরিকল্পিত চিন্তায় রূপান্তরিত করেছিলেন।

পরবর্তী অধ্যায়ে যাওয়ার আগে, আপনার মনে আশা, আস্থা, সাহস ও ধৈর্যের আলো প্রজ্জ্বলিত করুন। যদি আপনার মনে এগুলো সৃষ্টি হয় এবং যে সূত্রগুলো (উপরে) বলা হয়েছে সে অনুযায়ী কাজ করার অনুভূতি তৈরি হয়, তাহলে আর বাকি সবকিছু আপনার কাছে চলে আসবে, যখন আপনি সেগুলোর জন্য প্রস্তুত হবেন।

কোনো একটা কিছু চাওয়া এবং সেটা গ্রহণের জন্য প্রস্তুত হওয়ার মধ্যে পার্থক্য রয়েছে। কেউই কোনো একটা কিছুর জন্য প্রস্তুত হতে পারে না, যতক্ষণ না সে বিশ্বাস করে যে সে এটা অর্জন করতে পারবে। (কোনো কিছু অর্জনের জন্য) মনের অবস্থার ওপর বিশ্বাস থাকতে হবে, আশা বা চাওয়াই যথেষ্ট নয়। বিশ্বাসের জন্য প্রয়োজন উন্মুক্ত (উদার) মন। আবদ্ধ মন আপনাকে আস্থা, সাহস এবং বিশ্বাস অর্জনে উৎসাহ যোগাবে না।

মনে রাখবেন, জীবনে উচ্চাশা, প্রাচুর্য ও উন্নতি চাইতে তেমন কোনো প্রচেষ্টার দরকার হয় না, যতটা দরকার হয় দুর্দশা ও দারিদ্র্যকে মেনে নিলে।

### আকাজক্ষার কাছে প্রকৃতিও বশ মানে

এই অধ্যায়ের একেবারে শেষ প্রান্তে একজন অসাধারণ ব্যক্তিকে আমি পরিচয় করিয়ে দিতে চাই। আমি তাকে প্রথম দেখেছি চব্বিশ বছর আগে, তার জন্মের কয়েক মিনিট পর। সে তার কানের বাহ্যিক অবয়ব ছাড়াই এই পৃথিবীতে আসে। ডাক্তারের কাছে ভর্তি করার পর যখন তার কাছে শিশুটি সম্পর্কে মতামত চাওয়া হয়, তখন তিনি (ডাক্তার) বলেন, শিশুটি সম্ভবত বধির, কিংবা সারাজীবনের জন্য বোবা হবে।

(কিন্তু) আমি ডাক্তারের মতামতকে চ্যালেঞ্জ করলাম। আমার তা করার অধিকার ছিল, কারণ আমি ছিলাম শিশুটির বাবা। আমি একটি সিদ্ধান্তে পৌঁছালাম এবং একটি মতামত প্রকাশ করলাম। কিন্তু মতামতটি প্রকাশ করলাম নীরবে, আমার হৃদয়ের গভীরে। আমি সিদ্ধান্ত নিলাম যে, (আমি এমন কিছু করবো যার ফলে) আমার সন্তান শুনতে পাবে এবং কথা বলতে পারবে। প্রকৃতি কান ব্যতীত একটি সন্তান দিয়েছেন আমাকে, কিন্তু প্রকৃতি আমাকে দুঃখের বাস্তবতা মেনে নিতে প্ররোচিত করতে পারে না।

আমি মনে মনে জানতাম যে, আমার সন্তান শুনতে পাবে এবং বলতে পারবে। কিন্তু কীভাবে? আমি নিশ্চিত ছিলাম যে, কোনো একটা উপায় অবশ্যই

পাওয়া যাবে এবং আমি জানতাম সেই উপায় আমি খুঁজে পাবই। আমি বিখ্যাত ইমারসনের বাণীগুলো চিন্তা করতে লাগলাম, 'সবকিছুই আমাদের বিশ্বাস শেখানোর জন্য যায়। আমাদের কেবল মেনে চলতে হবে।' সেখানে আমাদের জন্য নির্দেশনাবলী রয়েছে, নিচুম্বরে শোনার মাধ্যমে আমরা সঠিক শব্দটি শুনতে পাবো।

সঠিক শব্দ কোনটি? আকাঙ্ক্ষা! অন্য কিছুর চেয়ে বেশি, আমি আকাঙ্ক্ষা পোষণ করেছিলাম যে, আমার সন্তান বধির-মুক হতে পারে না। সেই আকাঙ্ক্ষা থেকে আমি এক সেকেন্ডের জন্যও নিবৃত্ত ছিলাম না।

বহু বছর আগে আমি লিখেছিলাম, 'আমাদের একমাত্র সীমাবদ্ধতা হচ্ছে যা আমরা আমাদের মনের মধ্যে পুষে রাখি।' প্রথমবারের মতো, আমি বিস্মিত হলাম যদি সেই বক্তব্য সত্য হয় – আমার সামনে এক নবজাতক শুয়ে আছে, শ্রবণের জন্য প্রাকৃতিক যন্ত্রপাতি ছাড়া। যদিও সে হয়তো শুনতে ও বলতে পারে, তবুও সে সারাজীবনের জন্য বিকৃত হয়ে থাকবে। নিশ্চিতভাবে এটা একটা সীমাবদ্ধতা, যা শিশুটির মনে ধারণ করতে দেয়া যাবে না।

এই ব্যাপারে আমি কী করতে পারি? যেভাবেই হোক আমার নিজের তীব্র আকাঙ্ক্ষাটি স্থানান্তর করে তা সেই শিশুটির মনে রোপণ করার জন্য আমি একটা উপায় খুঁজে পাব, যাতে যেকোনো পথে এবং উপায়ে কানের সাহায্য ছাড়াই তার মস্তিষ্কে শব্দ বহন করবে। যত দ্রুতই শিশুটি সহযোগিতার করার মত বয়সে উপনীত হলো, তখন একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা দিয়ে শোনার জন্য আমি তার মনকে পরিপূর্ণ করে দিতে চাইতাম। আর আশা করতাম, প্রকৃতি হয়তো তার নিজস্ব পদ্ধতি দ্বারা আমার এই চাওয়াকে বাস্তবে রূপান্তরিত করবে।

চিন্তাগুলো আমি আমার নিজের মনের মধ্যে রেখেছিলাম, এগুলো অন্য কাউকে বলিনি। একজন মূকবধির সন্তানকে মেনে না নেয়ার জন্য প্রত্যেকদিন আমি প্রতিজ্ঞাটি নবায়ন করতাম। এর মাধ্যমে আমি আমার নিজেকে সাজাতাম।

যখন সে বয়সে আরও বড় হলো, সে আশপাশের বিষয়গুলোর প্রতি খেয়াল করা শুরু করলো। আমি পর্যবেক্ষণ করলাম যে, তার সামান্য পরিমাণে শ্রবণশক্তি রয়েছে। সে যখন সেই বয়সে পৌঁছালো যখন সাধারণত শিশুরা কথা বলা শুরু করে, সে কথা বলার কোনো চেষ্টাই করলো না। কিন্তু তার প্রতিক্রিয়া দ্বারা আমরা বলতে পারতাম যে, নিশ্চিতভাবে সে কিছুটা শুনতে পায়। এটাই আমি জানতে চাচ্ছিলাম! আমি আশ্বস্ত হয়েছি যে, সে যদি শুনতে পায়, সামান্য পরিমাণে হলেও, সে হয়তো শোনার অধিক ক্ষমতা গঠন করতে পারবে। তারপর এমন কিছু ঘটলো যা আমাকে আশা দিল। এটা আসলো একটি সম্পূর্ণ অপ্রত্যাশিত উৎস থেকে।

আমরা একটি ভিকট্রোলা (পুরাতন আমলের রেকর্ড প্রেয়ার) এনেছিলাম। প্রথমবারের মত শিশুটি যখন গান শুনলো, সে উল্লসিত হয়ে ওঠে এবং তৎক্ষণাৎ সে মেশিনটি নিজেই করে নেয়। সে অল্প সময়ের মধ্যে কিছু গান পছন্দ করে নেয়, তার মধ্যে একটি ছিল – ‘It’s a Long Way to Tipperary’। একটি অনুষ্ঠানে, সে সেই গানটি বারবার বাজাতে লাগলো, প্রায় দুই ঘণ্টা ধরে, ভিকট্রোলার সামনে দাঁড়িয়ে, তার দাঁতগুলো খাপটির এক কোণায় চেপে ধরে। তার এই আত্ম-গঠিত অভ্যাসটির তাৎপর্য আমাদের কাছে পরিষ্কার ছিল না যতক্ষণ পর্যন্ত না কয়েক বছর পরে আমরা শুনতে পেলাম শব্দের ‘বোন কনডাকশন’ (bone conduction) সূত্র সম্বন্ধে।

ভিকট্রোলাটি নিজেই করে নেয়ার কিছু সময় পর আমি আবিষ্কার করি যে, আমি যখন আমার ঠোঁটগুলো তার শ্রবণ ইন্ড্রিয়ের হাড় স্পর্শ করে কিছু বলি অথবা মস্তিষ্কের তলদেশে কথা বলি, তখন সে আমাকে পরিষ্কারভাবে শুনতে পায়। এই আবিষ্কারগুলো গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম হয়ে ওঠে, যা দ্বারা আমি আমার সন্তানকে শোনা ও বলার ক্ষেত্রে সহায়তা করার তীব্র আকাঙ্ক্ষাকে বাস্তবে রূপান্তর করতে শুরু করলাম। সেই সময় থেকে সে কিছু শব্দ বলতে শুরু করলো। দৃশ্যটি ছিল অনেক বেশি উদ্দীপনামূলক। কিন্তু বিশ্বাসের দ্বারা মোড়ানো আকাঙ্ক্ষা অসম্ভব বলে কিছু চেনে না।

আমি যখন নিশ্চিত হলাম যে, সে আমার কথা পরিষ্কারভাবে শুনতে পায়, তখন আমি তাৎক্ষণিকভাবে তার মনে শোনার ও বলার আকাঙ্ক্ষাটি স্থানান্তর করার জন্য কাজ শুরু করলাম। আমি শীঘ্রই আবিষ্কার করলাম যে, আমার সন্তান ঘুমের আগে গল্প শুনতে পছন্দ করে। এরপর আমি এমন কিছু গল্প রচনা করলাম, যা তার মধ্যে আত্মনির্ভরশীলতা, কল্পনাশক্তি এবং শোনার ও স্বাভাবিক হওয়ার প্রতি একটি তীব্র বাসনা তৈরি করতে সাহায্য করবে।

সেখানে একটি গল্পই ছিল, যা আমি প্রতিদিন নতুন করে এবং নাটকীয় ভঙ্গিতে তাকে বলতাম। এটা সাজানো হয়েছিল তার মনে এই চিন্তা ঢোকানোর জন্য যে, তার (শারীরিক) যন্ত্রণা কোনো বোঝা নয়, বরং এটি একটি অতি মূল্যবান সম্পদ। বাস্তবতা ভিন্ন হলেও সকল দর্শনে আমি যা পেয়েছি তা হলো – প্রত্যেকটি প্রতিকূল ঘটনা তার সমান পরিমাণের একটি সুবিধার বীজ বয়ে আনে। আমি অবশ্যই স্বীকার করি যে, কীভাবে তার এই শারীরিক যন্ত্রণাকে একটি সম্পদে পরিণত করা যায় সে সম্পর্কে আমার সামান্যতম ধারণাও ছিল না। যাই হোক, শোবার আগে গল্প বলার সেই দর্শন দ্বারা মোড়ানো অভ্যাসটি আমি বজায় রাখলাম এই আশায় যে, হয়তো একদিন সময় আসবে যখন সে একটি পরিকল্পনা খুঁজে পাবে, যার দ্বারা তার (শারীরিক) প্রতিবন্ধকতাকে কিছু দরকারি উদ্দেশ্যে ব্যবহার করা যাবে।



কিছু কারণ আমাকে স্পষ্টভাবে বলছিল যে, কানের অভাবে এবং সাধারণভাবে শোনার যন্ত্রের জন্য পর্যাপ্ত ক্ষতিপূরণ নেই।

আস্থা-সূচিত আকাঙ্ক্ষা সব যুক্তি-তর্ককে পাশ কাটিয়ে দিচ্ছিল এবং আমাকে এগিয়ে যেতে অনুপ্রাণিত করছিল।

যখন আমি অতীতের দিকে তাকিয়ে অভিজ্ঞতাটি বিশ্লেষণ করি, আমি এখন দেখি যে, আমার ওপর আমার সন্তানের আস্থার বিষয়টি অসাধারণ ফলাফল বয়ে এনেছে।

আমি তাকে যাই বলতাম, সে কোনো প্রশ্ন করতো না (অর্থাৎ আমার কথা মেনে চলতো)। আমি তাকে ধারণাটি দিতে পেরেছি যে, তার বড় ভাইয়ের চেয়ে তার একটি আলাদা সুবিধা রয়েছে, সেই সুবিধাটি বিভিন্নভাবে প্রতিফলিত হতে পারে। উদাহরণস্বরূপ, বিদ্যালয়ের শিক্ষক যখন দেখবেন যে তার কান নেই, তখন এই কারণে তারা তার প্রতি বিশেষ নজর দেবেন এবং অসাধারণ মমত্ব দেখাবেন। তারা (শিক্ষক) সবসময় তাই করতেন। তার মা বিষয়টি লক্ষ করে শিক্ষকদের সাথে দেখা করেন এবং শিশুটিকে প্রয়োজনের অতিরিক্ত মনোযোগ দেয়ার বন্দোবস্ত করেন। এই ধারণাটিও আমি তার মধ্যে দিলাম যে, বড় হয়ে সে যেন সংবাদপত্র বিক্রয় করে, (তার বড় ভাই ইতোমধ্যে সংবাদপত্র বিক্রির একজন ব্যবসায়ীতে পরিণত হয়েছে)। এক্ষেত্রে সে তার ভাইয়ের চেয়ে বড় ধরনের সুবিধা পাবে এই কারণে যে, মানুষ হয়তো তার পণ্যের জন্য বাড়তি অর্থ পরিশোধ করবে। কারণ তারা দেখবে যে, কান না থাকা সত্ত্বেও ছেলোটিকে মেধাবী ও পরিশ্রমী।

আমি দেখতে পাই যে, ধীরে ধীরে শিশুটির শ্রবণশক্তি বৃদ্ধি পাচ্ছে। যদিও, শারীরিক যত্নের কারণে তার সামান্যতম আত্মসচেতন হওয়ার সুযোগ ছিল না। যখন তার বয়স প্রায় সাত বছর, তখন সে প্রথমবারের মত প্রমাণ দেখায় যে তার মনে পাঠানো আমাদের পদ্ধতিটি ফল দিতে শুরু করেছে। সংবাদপত্র বিক্রির জন্য কয়েক মাস ধরেই সে অনুমতি চাইছিল, কিন্তু তার মা তাতে সায় দিচ্ছিল না। আমার স্ত্রী ভয় পাচ্ছিল যে, বধিরতার কারণে তার একা একা রাস্তায় যাওয়া অনিরাপদ হতে পারে।

অবশেষে, সে (শিশুটি) বিষয়গুলো তার নিজ হাতে নিল। একদিন দুপুরে, যখন গৃহকর্মীদের সাথে তাকে রেখে যাওয়া হলো, সে রান্নাঘরের জানালা বেয়ে উঠলো, মাটিতে লাফ দিল এবং সে নিজেই বেরিয়ে পড়লো। সে প্রতিবেশী মুচির কাছ থেকে ষাট টাকা মূলধন হিসেবে ধার নিল এবং এই অর্থ পত্রিকা বিক্রিতে বিনিয়োগ করলো। পত্রিকা বিক্রিও করলো, তারপর পুনঃবিনিয়োগ করলো এবং এভাবে পুনরাবৃত্তি করতে লাগলো সন্ধ্যা পর্যন্ত। (উপার্জন করা) অর্থ হিসাব করার পর এবং ধার করা ষাট টাকা ফেরত দেয়ার পর তার কাছে আসল (নীট) হিসেবে থাকলো চারশত বিশ টাকা। আমরা যখন সেই রাতে বাসায় ফিরে

আসলাম, আমরা তাকে বিছানায় ঘুমন্ত অবস্থায় দেখতে পেলাম, টাকাগুলো সে হাত দিয়ে চেপে ধরে রেখেছে।

তার মা তার হাত খুলে টাকাগুলো বের করে আনলো এবং (আনন্দে) কঁদে দিল। সবকিছু দেখে তার সন্তানের প্রথম বিজয়ে সে খুব কাঁদলো, যেন তার সন্তান এসবের জন্য উপযুক্ত ছিল না। কিন্তু আমার প্রতিক্রিয়া ছিল ভিন্ন। আমি মন ভরে হাসলাম এটা জেনে যে, শিশুটির মনে বিশ্বাসের চারা রোপণ করার আমার প্রচেষ্টা সফল হতে শুরু করেছে।

তার মা দেখলো, তার ছেলের প্রথম ব্যবসায়িক উদ্যোগ – একটি ছোট বধির বালক রাস্তায় গিয়েছে এবং অর্থ উপার্জনের জন্য জীবনের ঝুঁকি নিয়েছে। (কিন্তু) আমি (তার মধ্যে) দেখতে পেয়েছি একজন সাহসী, উচ্চাকাঙ্ক্ষী এবং আত্মবিশ্বাসী ব্যবসায়ীকে, যে তার নিজের মূলধনকে শতভাগ বৃদ্ধি করতে পেরেছে। সে নিজের উদ্যোগেই ব্যবসায় গিয়েছে এবং জয়ী হয়েছে। অর্থের লেনদেনটি আমাকে সন্তুষ্ট করলো, কারণ সে এমন একটি স্ব-উদ্যোগী বৈশিষ্ট্যের প্রমাণ দিবে, যা সারাজীবন তার সাথে রয়ে যাবে।

পরবর্তী ঘটনাগুলোও এই সত্যতার প্রমাণ দেয়। যখন তার বড় ভাই কিছু চাইতো, তখন সে মেঝেতে শুয়ে পড়তো, তার পা আকাশে ছুঁড়ে মারতো, একই জিনিস পাওয়ার জন্য কান্না করতো এবং তা পেত। যখন 'ছোট বধির বালকটি' কিছু চাইতো, সে এটা দিয়ে অর্থ উপার্জনের পরিকল্পনা করতো, তারপর এটা নিজের জন্য ক্রয় করতো। এখনও সে একই অভ্যাস অনুসরণ করে!

সত্য বলছি, আমার ছেলে আমাকে শিখিয়েছে যে, প্রতিবন্ধকতাগুলোকে সামনে এগিয়ে যাওয়ার ধাপে পরিণত করা যায়, যার মাধ্যমে একজন তার গুরুত্বপূর্ণ কিছু লক্ষ্যের দিকে ধাবিত হতে পারে, যদি না তারা প্রতিবন্ধকতাগুলোকে প্রতিবন্ধকতা হিসেবেই মেনে নেয় এবং অজুহাতরূপে প্রয়োগ করে।

ছোট বধির ছেলেটি শিক্ষকদের কথা না শুনেই (শিক্ষকদের বক্তব্য পরিষ্কারভাবেই না বোঝা ছাড়াই) মাধ্যমিক এবং কলেজ পার করে দেয়। অবশ্য শিক্ষকরা যখন তার কানের খুব কাছে জোরে কিছু বলতো, তখন সে তা শুনতে পেত। সে বধিরদের বিদ্যালয়ে যায়নি। আমরা তাকে সাংকেতিক ভাষা শেখার অনুমতি দিতে চাইনি। আমরা দৃঢ় প্রতিজ্ঞ ছিলাম যে, সে (আট-দশ জনের মত) একটি স্বাভাবিক জীবন কাটাবে, অন্য স্বাভাবিক শিশুদের সহযোগী হবে এবং ঐ সিদ্ধান্তের ওপর আমি অটল ছিলাম, যদিও এজন্য স্কুলের কর্মকর্তাদের সাথে আমাদেরকে অনেক উত্তপ্ত বাক্য বিনিময় করতে হয়েছে।

যখন সে মাধ্যমিক বিদ্যালয়ে ছিল, তখন সে একটি বৈদ্যুতিক শ্রবণযন্ত্রের সহায়তা নিতে চেষ্টা করেছিল, কিন্তু এতে কোনো লাভ হলো না। যখন তার

বয়স ছিল ছয় বছর, তখন শিকাগোর ডা. জে. গর্ডন উইলসন তার যে অবস্থার কথা বলেছিলেন তা আমরা বিশ্বাস করেছিলাম। ডা. জে. গর্ডন তার মাথার একপাশে অপারেশন করেন এবং আবিষ্কার করেন যে তার (মাথার মধ্যে) প্রাকৃতিকভাবে শ্রবণ উপকরণের চিহ্ন নেই।

তার কলেজ জীবনের শেষ সময়গুলোতে (অপারেশনের ১৮ বছর পর) এমন কিছু ঘটলো যা ছিল তার জীবনের সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ সন্ধিকাল (টার্নিং পয়েন্ট)। এটা একটা সুযোগরূপে তার কাছে আসে। সে আরেকটি বৈদ্যুতিক শ্রবণযন্ত্র ব্যবহার করতে শুরু করলো, যা তার কাছে পরীক্ষামূলকভাবে ব্যবহারের জন্য পাঠানো হয়েছিল। সে ধীরগতিতে এটা ব্যবহার করলো, কারণ (এর আগে) একই ধরনের মেশিন ব্যবহার করে সে হতাশ হয়েছিল। অবশেষে সে যন্ত্রটি তুলে নিল, কম-বেশি অবহেলার সাথে সে এটি মাথায় স্থাপন করলো, ব্যাটারি চালু করলো এবং অহ! যেন একটি জাদুর আঘাত, স্বাভাবিকভাবে শোনার তার সারাজীবনের আকাঙ্ক্ষা বাস্তব সত্য পরিণত হলো! জীবনে প্রথমবারের মত অন্য মানুষের মত সে কার্যত শুনতে পাচ্ছে। 'বিধাতা রহস্যময় পথগুলোতে চলেন, তাঁর কৃতিত্ব বিস্ময়কর।'

(স্বাভাবিকভাবে শুনতে পারার কারণে) সে অত্যন্ত খুশি হয়েছিল। কারণ তার শ্রবণযন্ত্রটি তার সামনে পরিবর্তিত এক বিশ্ব হাজির করলো। সে দৌড়ে টেলিফোনের কাছে গিয়ে তার মাকে কল করলো এবং সে তার কণ্ঠস্বর পরিষ্কারভাবে শুনতে পেল। পরদিন (বিদ্যালয়ের) শ্রেণিকক্ষে সে তার শিক্ষকদের কথা স্পষ্টভাবে শুনতে পেল। এর আগে শিক্ষকরা যখন অল্প দূরত্বের মধ্যে এসে উচ্চস্বরে পাঠদান করতো, শুধু তখনই সে শুনতে পেত। সে রেডিও শুনতে পেল। সে চলচ্চিত্রের ভাষা শুনতে পেল। জীবনে প্রথমবারের মতো উচ্চস্বরে কথা বলার প্রয়োজনীয়তা ছাড়াই সে মানুষের সাথে স্বাধীনভাবে কথা বলতে পারলো। সত্যি বলতে কি সে একটি পরিবর্তিত বিশ্বে এসে পৌঁছালো। আমরা প্রকৃতির ভুল গ্রহণ করতে চাইনি এবং অনবরত আকাঙ্ক্ষার মাধ্যমে প্রকৃতিকে প্রলুদ্ধ করেছিলাম সেই ভুল ঠিক করে নিতে, যাতে শুধু বাস্তবতাই বিরাজমান করে।

যদিও আকাঙ্ক্ষা ফল দিতে শুরু করেছিল, কিন্তু চূড়ান্ত বিজয় এখনও অর্জিত হয়নি। বালকটিকে এখন একটি নির্দিষ্ট ও বাস্তবিক পথ খুঁজে পেতে হবে, যাতে সে তার অপূর্ণতাকে সম-পরিমাণের সম্পদে রূপান্তর করতে পারে।

ইতোমধ্যে সে যা পেয়েছে সে এর গুরুত্ব অনুধাবন করতে পেরেছে। কিন্তু নতুন করে শব্দের দুনিয়া আবিষ্কার করে আনন্দে মত্ত হয়ে সে শ্রবণযন্ত্র উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের কাছে একটি চিঠি লিখে এবং চিঠিতে (শব্দ শোনার ব্যাপারে) তার অভিজ্ঞতাগুলোকে আগ্রহ ভরে বর্ণনা করে। তার চিঠির মধ্যে কিছু

বিষয় ছিল, কিছু বিষয় হয়তো তার লেখা চিঠির লাইনে উঠে আসেনি, হয়তো বাক্যের পেছনে ছিল, এ কারণে সেই কোম্পানি (তার কাছ থেকে আরও শোনার জন্য) তাকে নিউইয়র্ক যাওয়ার আমন্ত্রণ জানায়। যখন সে নিউইয়র্কে পৌঁছালো, তখন তাকে প্রহরীর মাধ্যমে কারখানার ভেতরে নেয়া হয় এবং প্রধান প্রকৌশলীর সাথে আলাপকালে তাকে পরিবর্তিত বিশ্ব, একটি ঝলক, একটি ধারণা (আইডিয়া) অথবা অনুপ্রেরণা সম্বন্ধে বলতে বলা হলো, যা তার মনে উদ্ভিত হয়েছে। (সে জানায়,) এটা ছিল চিন্তার সেই তরঙ্গ, যা তার যন্ত্রণা বা ক্রেশকে সম্পদে রূপান্তর করেছে।

সেই চিন্তাতরঙ্গের যোগফল ও সারবেত্তা ছিল অনেকটা এই রকম: সে যদি তার পরিবর্তিত বিশ্বের গল্প বলার কোনো উপায় খুঁজে পায় তাহলে লাখ লাখ বধির মানুষকে সে সহায়তা করতে পারবে, যারা তাদের জীবন শ্রবণযন্ত্রের সুবিধা ছাড়াই (বধির হয়ে) অতিবাহিত করেছে। তখন সেখানেই সে একটি সিদ্ধান্তে পৌঁছায় যে, সে বধির মানুষদের প্রয়োজনীয় সেবা দিতে তার বাকি জীবন উৎসর্গ করবে।

পুরো একমাস জুড়ে সে এই বিষয়ের ওপর গভীর গবেষণা চালায়। এই সময় সে শ্রবণযন্ত্র উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর পুরো বিপণন ব্যবস্থা এবং পুরো পৃথিবী জুড়ে বধিরদের সাথে যোগাযোগের পথ ও উপায়গুলো অনুসন্ধান করলো, যাতে সে তার নতুন আবিষ্কৃত পরিবর্তিত বিশ্বের গল্প বিনিময় (শেয়ার) করতে পারে। গবেষণা কর্ম শেষ হওয়ার পর তার প্রাপ্ত তথ্যের ভিত্তিতে সে দুই বছরের জন্য একটি পরিকল্পনা লিখে ফেললো। যখন সে ঐ পরিকল্পনাটি কোম্পানির কাছে উপস্থাপন করলো, তৎক্ষণাৎ তাকে একটি দায়িত্ব দেয়া হয়, যাতে সে (বধিরদের নিয়ে) তার উচ্চাকাঙ্ক্ষা পূরণ করতে পারে।

তার স্বপ্নের ছোট্ট শুরু। যখন সে কাজ করতে যায়, তখন সে হাজারো বধির লোককে আশা ও বাস্তবসম্মত বিশ্বাস যোগায়, যারা তার সহযোগিতা না পেলে হয়তো চিরকাল বধিরতার স্তরুতায় ডুবে থাকতো।

সে তার শ্রবণ সহায়তা যন্ত্র উৎপাদনকারী প্রতিষ্ঠানের সহযোগী হওয়ার পর, সে আমাকে সেই কোম্পানির পরিচালনায় একটি ক্লাসে যোগদানের জন্য আমন্ত্রণ জানায়। সে আমাকে দেখাতে চেয়েছিল যে, তার কোম্পানি কীভাবে বধির লোকদের শুনতে ও কথা বলতে শেখায়। এর আগে আমি এরকম কোনো শিক্ষাদানের কথা শুনিনি। তারপর আমি ক্লাসটি পরিদর্শন করি কিছুটা সন্দেহ ও আশা নিয়ে যে, আমার সময় পুরোপুরি নষ্ট হবে না। ক্লাসে আমি যে ব্যবস্থাপনা দেখলাম তা আমার মধ্যে একটি গভীর এবং বড় ধরনের প্রত্যাশার জন্ম দেয়, আমি যেভাবে আমার সন্তানের মধ্যে স্বাভাবিকভাবে শোনার আকাঙ্ক্ষা জাগিয়ে তুলেছিলাম ঠিক একই পদ্ধতিতে অন্যদের মধ্যেও সেই আকাঙ্ক্ষা জাগানো যায়।

আমি দেখলাম, সত্যিই এখানে বধির লোকদের শুনতে ও বলতে শেখানো হচ্ছে – ঠিক একই সূত্র প্রয়োগ করে, যা আমি বিশ বছর আগে আমার ছেলের বধিরতার স্তব্ধতা কাটাতে প্রয়োগ করেছিলাম।

এইভাবে, ভাগ্যের চাকার কিছু অদ্ভুত ঘূর্ণায়নের মাধ্যমে আমার ছেলে ব্রেয়ার এবং আমি বধির লোকদের বধিরতার স্তব্ধতা কাটাতে ভাগ্য কর্তৃক নির্ধারিত হই। কারণ তখন এই পদ্ধতি সম্পর্কে কেউ জানতো না। আমার জানা মতে, আমরাই একমাত্র জীবিত মানবসত্তা ছিলাম যারা নিশ্চিতভাবে প্রমাণ করে দেখিয়েছি যে, বধিরতার কারণে যারা ক্রেশে ভোগে, সেই ক্রেশ কাটিয়ে বা সংশোধন করে তাদেরকে স্বাভাবিক জীবনে নিয়ে আসা যায়। এটা একজনের ক্ষেত্রে সফল হয়েছে; (আশা করি,) অন্যদের ক্ষেত্রেও সফল হবে।

আমার মনে কোনো সন্দেহ নেই যে, যদি তার মা ও আমি ব্রেয়ারের মনের প্রতি আমরা সে ধরনের ব্যবস্থা না নিতাম, যেমনটা আমরা নিয়েছিলাম, তাহলে সে বধির-মূক রূপেই সারাজীবন থাকতো। তার জন্মের সময় যে ডাক্তার উপস্থিত ছিলেন, তিনি গোপনে আমাদেরকে বলেছিলেন, আমাদের সন্তান সম্ভবত কখনোই শুনতে ও কথা বলতে পারবে না। এই কয়েক সপ্তাহ আগে এই (হিয়ারিং) বিষয়গুলোতে অভিজ্ঞ ডা. ইরভিস ভোরহিস আমার সন্তান ব্রেয়ারকে পূঙ্খানুপূঙ্খভাবে (ভালোভাবে) পরীক্ষা করে দেখেন। তিনি জেনে খুবই অবাক হন যে, আমার সন্তান এখন কত ভালোভাবে শুনতে এবং বলতে পারে। তিনি জানান, তার পরীক্ষাগুলো নির্দেশনা দেয় যে, 'তাস্তিকভাবে ছেলেটি কোনোভাবেই শুনতে পাবার কথা নয়'। এক্স-রের চিত্রগুলো দেখাচ্ছে যে, তার মাথার খুলির ভেতরে কোনো ছিদ্র বা অন্য কোনো কিছু নেই, যেখান থেকে তার কানগুলো মস্তিষ্কের সাথে যুক্ত থাকবে, কিন্তু তা সত্ত্বেও ছেলেটি শুনতে পায়।

যখন আমি তার মনে শোনার এবং বলার আকাঙ্ক্ষা রোপণ করে দিলাম এবং তাকে স্বাভাবিক জীবন-যাপন করতে দিলাম। এর ফলে তরঙ্গের সাথে গেল কিছু অদ্ভুত অনুপ্রেরণা, যা প্রকৃতিকে সেতুবন্ধন হতে বাধ্য করলো। প্রকৃতি নীরবে তার মস্তিষ্ক ও বহির্বিশ্বের মধ্যে এমন কিছু উপায় দ্বারা সেতু নির্মাণ করে, যা খুব তীক্ষ্ণ বুদ্ধিসম্পন্ন বিশেষজ্ঞ ডাক্তারও ব্যাখ্যা করতে অক্ষম। প্রকৃতি কীভাবে এই অদ্ভুত আচরণ করলো, তা আমার পক্ষে কল্পনা করাও কঠিন। এটা ক্ষমার অযোগ্য বিষয় হবে, যদি আমি বিশ্ববাসীকে এই অদ্ভুত ঘটনা সম্পর্কে না বলি। এটা আমার দায়িত্ব এবং একইসঙ্গে বলার জন্য সুযোগও বটে যে, কোনো কারণ (ব্যাখ্যা করা) ছাড়াই আমি বিশ্বাস করি যে, আত্মসূচিত আকাঙ্ক্ষায় যদি কোনো ব্যক্তি অটল থাকে, তাহলে কোনো কিছুই করা তার পক্ষে অসম্ভব নয়।

সত্যিই, একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা জীবনের আঁকাবাঁকা পথগুলোতে নিজেকে বাস্তব সমতুল্য করে দেখায়। স্বাভাবিকভাবে শোনার প্রতি ব্রেয়ারের আকাঙ্ক্ষা

ছিল; এখন তা পূর্ণ হয়েছে। সে এমন একটি শারীরিক প্রতিবন্ধকতা নিয়ে জন্ম নেয়, যা হয়তো তাকে রাস্তায় পেঙ্গলি ও টিনের থালা নিয়ে বসে পড়ার মত নিম্নতর আকাঙ্ক্ষার দিকে ঠেলে দিত। (অথচ) সেই প্রতিবন্ধকতা এখন একটি মাধ্যম হিসেবে ব্যবহারের প্রতিশ্রুতি দিচ্ছে, যা দিয়ে সে এখন লাখ লাখ মানুষকে শোনার ক্ষেত্রে সহায়তা করছে। এছাড়া এই প্রতিবন্ধকতাই এখন পর্যাপ্ত আর্থিক ক্ষতিপূরণ পুষিয়ে দিয়ে তার সারা জীবনের জীবিকা অর্জনের সুযোগ করে দিয়েছে।

যখন সে ছোট ছিল, তখন আমি তার মনে ছোট্ট 'হোয়াইট লাই' (white lies) রোপণ করেছিলাম, এই বিশ্বাসের জন্ম দিয়েছিলাম যে, তার শারীরিক ত্রুটি বিরাট সম্পদে পরিণত হতে পারে, যা সে সঠিকভাবে কাজে লাগাতে পারবে। তা সে আজ নিজেই প্রমাণ করে দেখিয়েছে। সত্যিই, এমন কিছু নেই, আস্থার সাথে তীব্র আকাঙ্ক্ষা থাকলে যা পাওয়া যায় না। এই গুণগুলো সবার জন্যই উন্মুক্ত। আমি নারী কিংবা পুরুষের ব্যক্তিগত সমস্যাগুলো নিয়ে অর্জিত আমার সবগুলো অভিজ্ঞতা থেকে বলতে পারি যে, আমি প্রত্যেকটি ঘটনাতেই (বা সমস্যাতেই) নির্দিষ্টভাবে আকাঙ্ক্ষার অভাব দেখতে পেয়েছি। লেখকরা কখনো কখনো কোনো বিষয়ের শিরোনাম বা মূল বিষয় লিখতে ভুল করেন, যে বিষয়ে তাদের স্বপ্ন কিংবা খুবই প্রাথমিক জ্ঞান থাকে। আমার সৌভাগ্য ছিল যে, আমি আমার ছেলের শারীরিক ক্রেশের মাধ্যমে আকাঙ্ক্ষার এই প্রচণ্ড ক্ষমতাকে পরীক্ষা করে দেখার সুযোগ পেয়েছি। যে অভিজ্ঞতা আমাদের সামনে এসেছে, সেটা হয়তো একটা দৈব ব্যাপার। কিন্তু আমি নিশ্চিত যে, আকাঙ্ক্ষাকে পরীক্ষা করে দেখা এবং একটি উদাহরণ তৈরি করার জন্য তার চেয়ে আর কেউ বেশি প্রস্তুত নয়। (এই ঘটনা থেকে বলতে চাই যে,) অনন্ত প্রকৃতি যদি আকাঙ্ক্ষার কাছে অবনত হয়, তাহলে এটা কি যৌক্তিক যে, নিছক কোনো মানুষ একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষাকে পরাজিত করতে পারবে?

মানব মনের ক্ষমতা অদ্ভুত ও অনুভবহীন! আমরা (সাধারণত মানব মনের এই) পদ্ধতিটি বুঝতে পারি না কীভাবে এটা সব পরিস্থিতিতে, প্রত্যেক ব্যক্তি, প্রত্যেক বস্তুগত জিনিসের ওপর কাজ করে, আকাঙ্ক্ষাকে বাস্তবতার প্রতিরূপে রূপান্তর করে। হয়তো বিজ্ঞান একদিন এই রহস্য উন্মোচন করবে।

আমি আমার ছেলের মনে অন্য (আট-দশজন) সাধারণ মানুষের শোনার ও কথা বলার আকাঙ্ক্ষা রোপণ করেছিলাম। সেই আকাঙ্ক্ষা এখন বাস্তবে রূপ নিয়েছে। আমি তার বড় ধরনের শারীরিক ক্রেশকে বিরাট পরিমাণের সম্পদে রূপান্তর ঘটানোর আকাঙ্ক্ষা তার মনে রোপণ করেছিলাম। সেই আকাঙ্ক্ষাটি আজ বাস্তবে পরিণত হয়েছে। যে কার্যকরী কাজ দ্বারা এই বিস্ময়কর ফলাফল অর্জিত হয়েছে তা বর্ণনা করা কঠিন। তিনটি নির্দিষ্ট ঘটনার মাধ্যমে গঠিত

হয়েছে; প্রথমত, আমি আমার ছেলের মধ্যে তার স্বাভাবিকভাবে শোনার জন্য আকাঙ্ক্ষার সাথে আস্থার মিশ্রণ ঘটিয়েছি। দ্বিতীয়ত, আমার আকাঙ্ক্ষাটি রোপণ করার ক্ষেত্রে সম্ভাব্য প্রত্যেক কল্পিত উপায়ে তার সাথে যোগাযোগ করেছি। এটা আমি করেছি অধ্যবসায়ের সাথে, অনবরত প্রচেষ্টার মাধ্যমে, বহু বছর ধরে। তৃতীয়ত, সে আমাকে বিশ্বাস করেছিল।

এই অধ্যায়টি যখন শেষ হতে যাচ্ছিল, তখন এম এম ই. সুয়াম্যান হেইঙ্ক-এর মৃত্যুর সংবাদ আসে। সংবাদের একটি ছোট্ট অনুচ্ছেদে একজন গায়িকা হিসেবে এই অসাধারণ নারীর বিস্ময়কর সাফল্যের সংকেত পাওয়া যায়। আমি অনুচ্ছেদটি এখানে উদ্ধৃত করছি, এটা যে সংকেত বহন করেছে তা আকাঙ্ক্ষা ছাড়া আর কিছু নয়।

‘ক্যারিয়ারের প্রথমদিকে, কণ্ঠস্বর পরীক্ষা করে দেখার জন্য এম এম ই. সুয়াম্যান হেইঙ্ক ভিয়েনা কোর্ট অপেরার পরিচালকের সাথে দেখা করেন। কিন্তু তিনি (পরিচালক) তার কণ্ঠস্বর পরীক্ষা করে দেখেননি। সুয়াম্যানের বেথাপ্লা ও কম দামি পোশাক দেখে পরিচালক মৃদুভাবে চিৎকার করে বলে উঠলেন, ‘এই রকম একটি চেহারা নিয়ে, কোনো ব্যক্তিত্ব ছাড়াই তুমি কীভাবে আশা করতে পারো যে তুমি অপেরায় সফল হবে? শোনো, আমার সুবোধ মেয়ে, (গান গাওয়ার) ধারণা (আইডিয়া) বাদ দাও। একটি সেলাই মেশিন ক্রয় করো এবং কাজে নেমে যাও। তুমি কখনোই একজন শিল্পী হতে পারবে না।’

সুয়াম্যানের শিল্পী হয়ে উঠতে বেশি সময় লাগেনি। ভিয়েনা কোর্টের পরিচালক গান গাওয়ার বিভিন্ন কৌশল সম্বন্ধে জানতেন। কিন্তু তিনি আকাঙ্ক্ষার শক্তি সম্পর্কে খুবই কম জানতেন। আর যখন এই আকাঙ্ক্ষা আবেশে পরিণত হয় তখন তো কথাই নেই। যদি তিনি (আকাঙ্ক্ষার) সেই শক্তি সম্পর্কে আরও বেশি জানতেন, তাহলে এই রকম একজন প্রতিভাবান মানুষকে কোনো সুযোগ না দিয়ে গাল-মন্দ করতেন না।

কয়েক বছর আগে আমার এক ব্যবসায়িক সহযোগী অসুস্থ হয়ে পড়লেন। যতই সময় যাচ্ছিল, তার অবস্থা আরও খারাপ হতে লাগলো। অবশেষে (একটি বিশেষ) অপারেশন করার জন্য তাকে হাসপাতালে নেয়া হলো। হুইল চেয়ারে করে অপারেশন কক্ষে যাওয়ার আগে আমি তার দিকে তাকলাম এবং বিস্মিত হলাম যে, তার মতো এমন একজন হালকা ও ক্ষীণ শরীরের মানুষ কীভাবে একটি গুরুতর অপারেশনের মধ্য দিয়ে সফলভাবে বেঁচে আসতে পারে। ডাক্তার আমাকে সতর্ক করলেন যে, তাকে আমার আবার জীবিত দেখার সম্ভাবনা খুবই ক্ষীণ। কিন্তু সেটা ছিল ডাক্তারের মতামত, রোগীর মতামত ছিল না। হুইল চেয়ারে অপারেশন কক্ষে যাওয়ার আগে ক্ষীণ কণ্ঠে তিনি আমাকে বললেন, ‘বস,

দুঃখ পাওয়ার কিছুই নেই, আমি কিছুদিনের মধ্যেই এখান থেকে (সুস্থ হয়ে) বের হবো।’ সেখানে উপস্থিত থাকা সেবিকা আমার দিকে সহানুভূতির দৃষ্টিতে তাকিয়ে রইলো। কিন্তু সেই রোগী সুস্থ হয়েই ফিরে আসলেন। অপারেশন শেষ হওয়ায় তার চিকিৎসক আমাকে বললেন, ‘আর কিছুই না, শুধুমাত্র তার (বঁচে থাকার তীব্র) আকাঙ্ক্ষাই তাকে বাঁচিয়ে দিয়েছে। তিনি কখনোই এই অবস্থায় আসতে পারতেন না, যদি না তিনি মৃত্যুর আশঙ্কাকে গ্রহণ করতে অস্বীকার করতেন।’

আমি আত্মসূচিত আকাঙ্ক্ষায় বিশ্বাস করি, কারণ আমি দেখেছি এই ক্ষমতা অনেক নিচু অবস্থান থেকে শুরু করা মানুষকেও সম্পদশালী মানুষে পরিণত করেছে। আমি দেখেছি এটা যে কোনো প্রতিকূলতাকে নিধন করতে সক্ষম। আমি দেখেছি এটা (আত্মসূচিত আকাঙ্ক্ষা) একজন মানুষকে সেই ক্ষমতা দেয়, যাতে করে সে বিভিন্নভাবে শতবার ব্যর্থ হওয়ার পরও (সাফল্যের পথে) ফিরে আসে। আমি (এটাও) দেখেছি যে, এটা আমার ছেলেকে একটি স্বাভাবিক, সুখী ও সাফল্যমণ্ডিত জীবনের অধিকারী করেছে, যদিও প্রকৃতি তাকে কান (বা শোনার ক্ষমতা) ছাড়াই দুনিয়াতে পাঠিয়েছিল।

কীভাবে একজন মানুষ আকাঙ্ক্ষার শক্তিকে কাজে লাগাতে পারেন? এই অধ্যায়ে এবং পরবর্তী অধ্যায়গুলোতে এই প্রশ্নেরই উত্তর দেয়া হয়েছে। এই বার্তাটি বিশ্বের শেষ প্রান্তের মানুষের কাছেও পৌঁছে যাবে এবং সম্ভবত, বহুল পরিচিত (ও আলোচিত) আমেরিকার মন্দাআক্রান্ত মানুষের কাছেও। এটা যৌক্তিকভাবে অনুমান করা যায় যে, বার্তাটি অনেকের মনোযোগ আকর্ষণ করবে (বিশেষ করে) যারা মন্দার কারণে ক্ষতিগ্রস্ত হয়েছিলেন, যারা তাদের সৌভাগ্য হারিয়ে ফেলেছেন, অন্য যারা পদ-পদবি হারিয়েছেন। এছাড়াও এটি আরো বহু সংখ্যক মানুষের দৃষ্টি আকর্ষণ করবে, যারা তাদের পরিকল্পনাকে নুতন করে সাজাতে চায় এবং পুনরায় (সাফল্যের) মঞ্চে ফিরে আসতে চায়। আমি আশা করি, এই চিন্তাটি সকল অর্জনের ক্ষেত্রে পৌঁছে যাবে। দেখা যায় অর্জনের শুরুরটা হয় নির্দিষ্ট কিছুই ক্ষেত্রে তীব্র আকাঙ্ক্ষার মধ্য দিয়ে, তার প্রকৃতি বা উদ্দেশ্য যাই হোক না কেন, সেটা বড় বিষয় নয়।

‘মানসিক রসায়ন’-এর কিছু অদ্ভুত এবং শক্তিশালী সূত্রের মধ্য দিয়ে, যেটি কখনো প্রকাশিত হয় না, প্রকৃতি এটাকে শক্তিশালী আকাঙ্ক্ষার তরঙ্গের মধ্যে গুটিয়ে রাখে। এটা সেটাই (যাকে আমি আত্মসূচিত আকাঙ্ক্ষা বলি) যা ‘অসম্ভব’ বলে কোনো শব্দকে চেনে না এবং বাস্তব জীবনের কোনো ব্যর্থতাকে মেনে নেয় না।



বিশ্বাস মনের এমন একটি অবস্থা, যাকে স্ব-পরামর্শ  
(অটো-সাজেশন) দ্বারা প্রভাবিত করা যায়

সৃষ্টির আদিকাল থেকে ধর্মতাত্ত্বিকগণ এটাতে, ওটাতে, অন্য কিছুতে বা ধর্মে 'আস্থা' রাখার ব্যাপারে অনবরত সতর্ক করে গেছেন। তারা বলেননি যে, 'আস্থা হলো মনের একটি অবস্থা এবং এটাকে নিজস্ব পরামর্শ দ্বারা প্রভাবিত (বা পরিবর্তন) করা যায়'।

আমরা মানুষের জন্য সহজবোধ্য করে সে সূত্রগুলো বর্ণনা করবো, যার মাধ্যমে আস্থাকে বৃদ্ধি করা যায়। যদিও এর কোনো অস্তিত্ব নেই। নিজের ওপর আস্থা রাখুন, আস্থা রাখুন অনন্ত-অসীমে।

শুরু করার আগে আমরা আবার মনে করিয়ে দিতে চাই যে, আস্থা হচ্ছে 'শাস্ত্বত পরশ পাথর', যা চিন্তাতরঙ্গের মধ্যে জীবন, শক্তি এবং কর্ম দেয়।

এর পরের বাক্যটি পাঠ করা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। আপনি একবার, দুইবার, তিনবার এবং চারবার এটা পাঠ করুন। এটা এতই গুরুত্বপূর্ণ যে, পারলে জোরে জোরে উচ্চারণ করে পড়ুন।

আস্থা হলো ধন-সম্পদ অর্জনের সূচনাবিন্দু।

আস্থা হলো সকল 'অবিশ্বাস্য ঘটনার' মূলভিত্তি এবং সকল রহস্যের মূল, যাকে বিজ্ঞানের সূত্র দিয়ে বিশ্লেষণ করা যায় না!

আস্থা হলো ব্যর্থতার জন্য জানা একমাত্র ওষুধ!

আস্থা হলো সেই উপাদান ও রসায়ন, যখন এটি প্রার্থনার সাথে মিশ্রিত হয়, তখন এটি অনন্ত-অসীম সত্তার সাথে যোগাযোগ ঘটিয়ে দেয়।

আস্থা হলো সেই উপাদান, যা সাধারণ চিন্তাতরঙ্গকে - যা মানুষের সসীম মন দ্বারা তৈরি - ঐশ্বরিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করে।

আস্থা হলো একমাত্র মাধ্যম, যার মধ্য দিয়ে মানুষ অসীম বুদ্ধিমত্তার মহাজাগতিক শক্তিকে নিজের কাজে ব্যবহার করতে পারে।

## তৃতীয় অধ্যায়

### আস্থা

#### আস্থা অনুধাবন এবং আকাঙ্ক্ষা অর্জনে বিশ্বাস

##### ধনী হওয়ার দ্বিতীয় ধাপ

আস্থা হলো মনের প্রধান রসায়নবিদ। যখন আস্থা মনের চিন্তার তরঙ্গশক্তির সঙ্গে মিশ্রিত হয়, তখন অবচেতন মন সাথে সাথে সেই তরঙ্গ ধরে ফেলে, এটাকে ঐশ্বরিক সম-পর্যায়ে রূপান্তরিত করে এবং একে অসীম বুদ্ধিমত্তার কাছে পৌঁছে দেয়, প্রার্থনার ক্ষেত্রে যেমনটা আমরা করে থাকি।

আস্থা, প্রেম ও যৌনতা হচ্ছে প্রধান প্রধান ইতিবাচক অনুভূতির মধ্যে সবচেয়ে শক্তিশালী অনুভূতি। যখন এই তিনটি একত্র হয়, তখন তারা এমন 'রঙ্গের' সৃষ্টি করে যা তরঙ্গশক্তি আকারে তৎক্ষণাৎ অবচেতন মনে পৌঁছে যায়, যেখানে এটি ঐশ্বরিক সম-পর্যায়ে পরিবর্তন হয়। এটাই একমাত্র পস্থা, যা অসীম বুদ্ধিমত্তা থেকে সাড়া পেতে প্রবৃত্ত করে।

প্রেম ও আস্থা হলো অনুভূতিজাত বিষয়; যা ব্যক্তির আত্মিক দিকের সঙ্গে সম্পৃক্ত। যৌনতা হলো পুরোপুরি একটি জৈবিক বিষয় এবং এটি শুধু দেহের সাথে সম্পৃক্ত। এই তিনটি একত্র হলে বা মিশ্রণ ঘটলে ব্যক্তির সসীম চিন্তার মন ও অসীম বুদ্ধিমত্তার সাথে যোগাযোগের একটি সরাসরি পথ তৈরি হয়।

##### কীভাবে আস্থা গঠিত হয়

এখন একটি বিবৃতি (বা বর্ণনা) তুলে ধরা হবে, যা শারীরিক কিংবা আর্থিক সমতুল্যে আকাঙ্ক্ষার রূপান্তরে স্ব-পরামর্শের নীতিমালার গুরুত্ব অনুমানে আপনাকে তুলনামূলক একটি ভালো ধারণা দিবে। আস্থা হলো মনের একটি অবস্থা, যা স্ব-পরামর্শের নীতিমালার মধ্য দিয়ে (মানুষের) অবচেতন মনে সম্মতি কিংবা পুনরাবৃত্তিমূলক নির্দেশনাবলীর মাধ্যমে প্রবৃত্ত হতে পারে, কিংবা (মনের নতুন অবস্থা) তৈরি করতে পারে।

আপনি যে উদ্দেশ্যকে বিবেচনায় নিয়ে এই বইটি পড়ছেন তা নিয়ে একটু

আলোচনা করা যাক। উদ্দেশ্যটি হলো, আপনি সেই ক্ষমতা অর্জন করতে চান যা আপনার অনুধাবনযোগ্য চিন্তাতরঙ্গকে এর বাস্তবিক প্রতিফলন, অর্থাৎ অর্থে রূপান্তরিত করবে। এই বইতে স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) ও অবচেতন মন নামে আরও দুটি অধ্যায় আছে, যেগুলোতে কিছু নির্দেশনা দেয়া আছে। এগুলো যদি আপনি অনুসরণ করেন, তাহলে আপনি হয়তো আপনার অবচেতন মনকে মানাতে পারবেন যে, আপনি যা চান তা যদি বিশ্বাস করেন, তাহলে অবশ্যই পাবেন এবং আপনার অবচেতন মন সেই বিশ্বাস অনুযায়ী কাজও করবে। আপনার অবচেতন মন আস্থা আকারে তা আপনাকে ফেরত দিবে, যাতে আপনি একটি নির্দিষ্ট পরিকল্পনা অনুসরণ করে সেটা অর্জন করতে পারেন, যা পাওয়ার আকাঙ্ক্ষা আপনি করেছিলেন।

কোন পদ্ধতিতে একজন ব্যক্তি আস্থা গঠন করে, এর কোনো বস্তুগত অস্তিত্ব নেই, এটা বর্ণনা করা খুবই কঠিন, প্রায় অসম্ভব ব্যাপার। সত্যি বলতে কী (এটা এতটাই কঠিন যে,) একজন অন্ধ মানুষকে লাল রংয়ের বর্ণনা দেয়ার মতো, যে কখনোই রং দেখেনি এবং এমন কিছুই নেই, যার সাথে তুলনা করে আপনি তাকে বর্ণনা দেবেন। আস্থা হলো মনের একটি অবস্থা, যা আপনি এই বইয়ের তেরোটি সূত্রকে আয়ত্ত্ব আনতে পারলে সহজেই তা গঠন করতে পারবেন। কারণ এটি হলো মনের একটি অবস্থা, যা তেরোটি সূত্র প্রয়োগ ও ব্যবহারের মাধ্যমে স্বপ্রণোদিত হয়ে গঠিত হয়।

স্বতঃস্ফূর্তভাবে আস্থার আবেগ গঠনের একমাত্র জানা উপায় হচ্ছে বারংবার ইতিবাচক নির্দেশের পুনরাবৃত্তি করে তা নিজ অবচেতন মনে পৌঁছানো। হয়তো নিচের ব্যাখ্যাটি এর অর্থে আরও পরিষ্কার করে তুলবে। ঠিক একইভাবে মানুষ মাঝে মাঝে অপরাধী হয়ে ওঠে। একজন বিখ্যাত অপরাধবিজ্ঞানী তাঁর নিজের ভাষায় বলেন, ‘মানুষ যখন প্রথমবারের মত অপরাধের সাথে সংযুক্ত হয়, তখন সে এটাকে ঘৃণা করে। কিন্তু একটা সময় পর্যন্ত তারা যখন অপরাধের সাথে সংযুক্ত থাকে, তখন তারা এতে অভ্যস্ত হয়ে পড়ে এবং এটা তাদের জন্য গা সওয়া ব্যাপার হয়ে যায়। যখন তারা দীর্ঘ সময় ধরে অপরাধের সাথে সংযুক্ত থাকে, তখন তারা একে আলিঙ্গন করে নেয় এবং এর দ্বারা প্রভাবিত হতে থাকে।’

আমরা একইভাবে বলতে পারি যে, কোনো চিন্তার তরঙ্গ যদি বারংবার অবচেতন মনে পৌঁছে দেয়া হয়, তাহলে শেষ পর্যন্ত তা গৃহীত হয় এবং অবচেতন মন সেই অনুযায়ী কাজ করে, যার মাধ্যমে সেই তরঙ্গকে বাহ্যিক সমানভাবে রূপান্তরিত করে। এটাই এখনও পর্যন্ত সবচেয়ে বাস্তবিক পদ্ধতি।

এটার সাথে আস্থা যুক্ত করে বিষয়টি আবার বিবেচনা করে দেখুন, সব চিন্তাই, যা আবেগযুক্ত, (অনুভব থেকে উৎপত্তি) এবং (সেটি) আস্থার সাথে

মিশ্রিত হলে তাৎক্ষণিকভাবেই নিজেদের বাস্তবে রূপান্তরিত বা প্রতিরূপ করা শুরু করে ।

আবেগ বা 'অনুভূতি' চিন্তারই অংশ বিশেষ, যা চিন্তার প্রাণশক্তি, জীবন ও কাজ । আস্থার আবেগ, ভালোবাসা এবং যৌনতা যখন চিন্তাতরঙ্গের সাথে মিশ্রিত হয়, তখন স্বতন্ত্রভাবে বা একা থাকলে যে কাজ করা যায় তার চেয়েও বড় ধরনের কর্মসম্পাদন করা যায় ।

শুধু চিন্তাতরঙ্গের সাথে আস্থা মিশ্রিত হলেই হবে না (কোনো ফলাফল বয়ে আনবে না), যদি না এর সাথে ইতিবাচক আবেগ বা কোনো নেতিবাচক আবেগ মিশ্রিত হয়, যাতে (আস্থা) অবচেতন মনে পৌঁছতে ও প্রভাব রাখতে পারে ।

এই বর্ণনা থেকে আপনি বুঝতে পারছেন যে, অবচেতন মন (চিন্তাতরঙ্গকে) বাস্তবে পরিণত করতে পারে, যদি চিন্তার তরঙ্গটি নেতিবাচক বা ধ্বংসাত্মকও হয় সেটি এক্ষেত্রে কোনো পার্থক্য করে না, বরং ইতিবাচক বা গঠনমূলক চিন্তার মতই এটি কাজ করে । এটাই সেই আশ্চর্যজনক বিষয়, যার কারণে লাখো মানুষ অমঙ্গল বা দুর্ভাগ্যের শিকার হয় । লাখো লাখো মানুষ আছে যারা দরিদ্রতা ও ব্যর্থতার জন্য নিজেদের নিয়তিকে দোষারোপ করে । কারণ তারা মনে করে কিছু অদ্ভুত (অদৃশ্য) শক্তি (বা কুদৃষ্টি) রয়েছে, যার ওপর তাদের হাত নেই । নেতিবাচক এই মানসিকতার কারণে তাদের দুর্ভাগ্যের জন্য মূলত তারাই দায়ী, যা তাদের অবচেতন মনে পৌঁছায় এবং বাস্তবে (চিন্তায় ও কর্মক্ষেত্রে) রূপান্তর ঘটায় ।

আপনাকে পুনরায় পরামর্শ দেয়ার এটাই সঠিক জায়গা, যে পরামর্শের কারণে আপনি হয়তো লাভবান হবেন । আপনি যদি আপনার অবচেতন মনে কোনো আকাঙ্ক্ষা প্রেরণ করতে চান, যা আপনি বাস্তবে রূপান্তর করতে চান, অথবা তা আর্থিক সমতুল্যে চান, তখন তা প্রেরণ করতে হবে স্থির বিশ্বাসরূপে, তবেই এটা বাস্তবে রূপান্তরিত হবে । আপনার বিশ্বাস বা আস্থা হচ্ছে সেই উপাদান, যা আপনার অবচেতন মনের কাজ নির্ধারণ করে । যখন আপনি চাতুরি করে আপনার অবচেতন মনকে স্ব-পরামর্শের মাধ্যমে নির্দেশনা দিয়ে যান, তখন এতে বাধা দেয়ার কিছু নেই, যেমনভাবে আমি আমার পুত্রের অবচেতন মনের সঙ্গে করেছি ।

এই শঠতাকে আরও বাস্তবিক করার জন্য নিজেকে সেভাবেই পরিচালিত করুন, যেভাবে আপনি চান । এমনভাবে আচরণ করুন যেন আপনি যা চাচ্ছেন ইতোমধ্যে সেই বিষয়ের অধিকারী হয়েছেন । আপনার পক্ষে কাজটি করা সম্ভব – এমন বিশ্বাস নিয়েই অবচেতন মনকে নির্দেশনা দিবেন ।

বিশ্বাস ও আস্থা সহকারে আপনি যদি কোনো কিছু প্রেরণ করেন, তবে তা নির্দেশ মতোই বেরিয়ে আসবে । আপনার অবচেতন মন সবচেয়ে সোজা ও

প্রয়োগযোগ্য একটি উপায় আপনাকে বলে দিবে, যাতে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাটি পূরণ করতে পারেন।

নিশ্চিতভাবেই আপনাকে একটি সম্ভাবনাময় ক্ষেত্র দেখানো হলো, যাতে করে অনুসন্ধান ও অনুশীলনের মাধ্যমে আপনি আপনার অবচেতন মনকে কাজে লাগিয়ে আপনার আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী লক্ষ্য পূরণ করতে পারেন।

পরিপূর্ণতা (বা নিপুণতা) আসে অনুশীলনের মাধ্যমে। কেবল নির্দেশনাবলি পাঠ করলেই পরিপূর্ণতা আসে না।

এটা সত্য যে, অপরাধমূলক কর্মকাণ্ডের সঙ্গে যুক্ত হলে একজন ব্যক্তি অপরাধী হয়ে ওঠে, (এবং এটা সবার জানা কথা)। একইভাবে এটাও সত্য যে, একজন ব্যক্তি প্রতিনিয়ত তার অবচেতন মনে পরামর্শ দিয়ে আস্থা গঠন করতে পারে। তার মধ্যে এই বিশ্বাস রাখতে হবে যে, নিজের ওপর তার আস্থা রয়েছে। অবশেষে মন এমন প্রকৃতির কাছে আসে, যাতে ওর ওপর আধিপত্য বিস্তার করা যায়। এই সত্যকে বোঝার চেষ্টা করুন, এর ফলে আপনি জানতে পারবেন আপনার মনের কর্তৃত্ব স্থাপনকারী শক্তিরূপে কেন ইতিবাচক আবেগগুলোকে উৎসাহিত করা প্রয়োজন এবং কেন নেতিবাচক আবেগগুলোকে নিরুৎসাহিত ও বর্জন করা প্রয়োজন।

মন ইতিবাচক আবেগ দ্বারা প্রভাবিত হলে একটি সুস্থির অবস্থায় বিরাজ করে, যা আস্থা হিসেবে পরিচিত। একটি মন প্রভাবিত হতে পারে, যখন এটি অবচেতন মনকে নির্দেশনা দিবে, যা মন গ্রহণ করে নিবে এবং (সে অনুযায়ী) তাৎক্ষণিকভাবে কাজ করবে।

পরবর্তী প্রতিটি বর্ণনাই এর সত্যতা প্রমাণে যথেষ্ট হবে!

প্রমাণটি খুবই সহজ এবং তা সহজেই কর্তৃত্ব করতে পারে। এটি স্ব-পরামর্শের সূত্র দ্বারা ব্যাপ্ত। চলুন, আমরা আমাদের মনোযোগকে স্ব-পরামর্শের ওপর কেন্দ্রীভূত করি এবং খুঁজে বের করি এটা আসলে কী এবং এটা অর্জন করা সম্ভব কি-না। এটা খুবই জানা ব্যাপার যে, সত্যিই যদি কেউ (আস্থাকে) নিজের কাছে পুনর্ব্যক্ত করতে থাকে, তবে সে তা বিশ্বাস করতে শুরু করবে, যদিও বর্ণনাটি সত্য বা মিথ্যা হতে পারে। যদি একজন মানুষ একটি মিথ্যা বারবার বলতে থাকে, তাহলে শেষ পর্যন্ত সে সেই মিথ্যাকে সত্য হিসেবে গ্রহণ করে নেয়। অধিকন্তু, সে এটাকেই সত্য বলে বিশ্বাস করবে। একজন মানুষ তাই, সে যা নিজে। কারণ তিনি তার কর্তৃত্ববাদী চিন্তাগুলোকে তার মন দখল করার অনুমতি দিয়েছেন। কর্তৃত্ববাদী চিন্তা সেগুলোই যা মানুষ প্রতিনিয়ত তার মনে লালন করে এবং সযত্নে উৎসাহ দেয় এবং যার সাথে তিনি যে কোনো এক বা একাধিক আবেগকে মিশ্রিত করেন, অনুপ্রেরণাদায়ক শক্তি গঠন করেন, যা সরাসরি তার প্রত্যেকটি পদক্ষেপ, কর্ম ও কাজকে নিয়ন্ত্রণ (বা প্রভাবিত) করে।

আসুন, এখন একটি গুরুত্বপূর্ণ সত্য বর্ণনা সম্পর্কে জানার চেষ্টা করি:

চিন্তাগুলো যখন অনুধাবনযোগ্য কোনো আবেগের সাথে মিশ্রিত হয়, তখন তা একটি 'চুম্বক' শক্তি গঠন করে, যা ইথারের তরঙ্গ থেকে অন্যান্য সমরূপী চিন্তাগুলোকে আকর্ষণ করে।

একটি চিন্তা যখন আবেগ দ্বারা 'চুম্বকায়িত' হয়, তখন এটাকে হয়তো একটি শস্যবীজের সাথে তুলনা করা যায়। যখন বীজটিকে উর্বর জমিতে রোপণ করা হয়, অঙ্কুরোদগম হয়, বৃদ্ধি পায়, নিজে নিজেই উত্তরোত্তর বৃদ্ধি পায় ততক্ষণ পর্যন্ত, যতক্ষণ পর্যন্ত না এটা সেই ছোট একটি বীজ থেকে অপরিমেয় লক্ষাধিক পরিমাণ সেই একই ধরনের বীজে পরিণত না হয়!

ইথার হলো তরঙ্গের স্বাশত শক্তির মহাজাগতিক রশ্মির স্তর। এটা একইসঙ্গে ধ্বংসাত্মক তরঙ্গ এবং গঠনমূলক তরঙ্গ দ্বারা গঠিত হয়। এটা সব সময় ভীতির তরঙ্গ অর্থাৎ দরিদ্রতা, রোগ, ব্যর্থতা, দুর্দশা এবং সমৃদ্ধির তরঙ্গ অর্থাৎ স্বাস্থ্য এবং সফলতা বহন করে। যেমনভাবে এটা সংগীতের শত যন্ত্রের সুর ও শত মানুষের কণ্ঠস্বর বহন করে। রেডিও যন্ত্রের তরঙ্গের মাধ্যমে এটা সবকিছু প্রত্যেকের জন্য আলাদাভাবে এবং নিজ নিজ পরিচয়ের সাথে বহন করে।

ইথারের এতবড় ভাণ্ডার থেকে মানুষের মন অবিরত তরঙ্গগুলোকে আকর্ষণ করছে, যা সে ঐক্যতানই তৈরি করে, যে চিন্তাগুলো মানুষের মনকে নিয়ন্ত্রণ করে। একজন মানুষ তার মনে যে চিন্তা, ধারণা, পরিকল্পনা বা উদ্দেশ্য ধারণ করে, ইথারের তরঙ্গ থেকে ঠিক সেগুলোর দ্বারাই তার মন আকর্ষিত হয়। একজন তার চিন্তাতরঙ্গের সাথে সম্পর্কিত যে চিন্তাগুলো ধারণ করে, সেগুলোই ইথারের ভাণ্ডার থেকে তাকে আকর্ষিত করে এবং সেই চিন্তাগুলো নিয়ন্ত্রক শক্তি হওয়ার আগ পর্যন্ত এই আকর্ষণ উত্তরোত্তর বৃদ্ধি পায়, ব্যক্তি উৎসাহব্যঞ্জক কর্তায় পরিণত হয়।

এখন, আমাদেরকে সূচনাবিন্দুতে ফিরে যাওয়া উচিত এবং আপনাকে জানানো দরকার যে, কীভাবে সত্যিকারের একটি আইডিয়া (ধারণা), পরিকল্পনা অথবা উদ্দেশ্য মনের মধ্যে রোপণ করতে হয়। আমার ধারণা, আপনি সহজেই এই তথ্যটি বুঝতে পারবেন: বারবার চিন্তা করার মাধ্যমেই আপনি যে কোনো আইডিয়া (ধারণা), পরিকল্পনা বা উদ্দেশ্য আপনার মনে স্থাপন করতে পারবেন। এইজন্যই আপনাকে আপনার প্রধান উদ্দেশ্য বা নির্দিষ্ট প্রধান লক্ষ্য লিখিত আকারে দিতে বলা হয়েছিল। আপনাকে বলা হয়েছিল - এটাকে (আপনার জীবনের প্রধান উদ্দেশ্য) স্মৃতিতে ধরে রাখা, বারবার উচ্চারণ করা এবং তা উচ্চারণ করে বলার জন্য। এগুলো আপনি দিনের পর দিন করতে থাকবেন, যতক্ষণ না এই শব্দতরঙ্গ আপনার অবচেতন মনে পৌঁছায়।

শিখং অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ৩৩

আমরা তাই, যা আমরা চিন্তা করি। কারণ হলো আমাদের প্রতিদিনকার পরিবেশ থেকেই আমরা আমাদের চিন্তার তরঙ্গগুলো তুলে নেই এবং গ্রহণ করি।

যে কোনো দুর্ভাগ্যজনক পরিবেশের প্রভাব থেকে মুক্ত থাকুন এবং আপনার নিজ জীবনকে নিজের আদেশ অনুযায়ী গঠন করুন। মানসিক সম্পদ ও দায়গুলো উদ্ভাবনের মাধ্যমে আপনি আবিষ্কার করবেন যে, আপনার সবচেয়ে বড় দুর্বলতা হলো আত্মবিশ্বাসের অভাব। স্ব-পরামর্শের সূত্রগুলো দ্বারা এই প্রতিবন্ধকতাকে অতিক্রম করা যায় এবং ভীর্ণতাকে সাহসে পরিণত করা যায়। এই সূত্রগুলোর প্রয়োগ ঘটতে পারে একটি ইতিবাচক চিন্তা পদ্ধতির সাধারণ বিবরণীর মাধ্যমে, যা লিখতে হবে, মুখস্ত করতে হবে এবং বারংবার আঙুলিতে হবে, যতক্ষণ পর্যন্ত না এই কথাগুলো আপনার অবচেতন মনের সক্রিয় উপাদানে পরিণত না হয়।

### আত্মবিশ্বাসের সূত্র (ফর্মুলা)

**প্রথমত।** আমি জানি যে, আমাদের জীবনের লক্ষ্য পূরণ করার সামর্থ্য আমার আছে। এজন্য আমি আমার নিজের কাছে অধ্যবসায় দাবি করি, এটা অর্জনের জন্য অবিরাম কাজ করে যাওয়ার শক্তি চাই এবং আমি এখানে এখনই অঙ্গীকার করছি যে, লক্ষ্য পূরণে আমি আমার নিজেকে সমর্পণ করবো।

**দ্বিতীয়ত।** আমি অনুধাবন করি যে, আমার মনের ওপর কর্তৃত্ব স্থাপনকারী চিন্তাগুলোই পর্যায়ক্রমে আমার কাজের মাধ্যমে প্রকাশ পাবে এবং সেগুলোই বাস্তবে রূপান্তরিত হবে। এজন্য আমি প্রতিদিন ত্রিশ মিনিটের জন্য আমার চিন্তাগুলোকে স্মরণ করবো। সেই ব্যক্তির কথা স্মরণ করবো যার মতো আমি হতে চাই, যাতে আমার মনে সেই ব্যক্তির ছবি পরিষ্কারভাবে তৈরি হয়।

**তৃতীয়ত।** আমি জানি স্ব-পরামর্শের সূত্রের মাধ্যমে যে কোনো আকাঙ্ক্ষা যা আমি অধ্যবসায়ের সাথে আমার মনে ধরে রাখবো, তা পর্যায়ক্রমে একটি উপায় বের করবেই, যাতে একটি বাস্তবিক পথে বের হয়ে আসতে পারে। এজন্য আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধির জন্য আমি প্রতিদিন দশ মিনিট নিজেকে সমর্পণ করবো।

**চতুর্থত।** আমি স্পষ্ট করে আমার জীবনের নির্দিষ্ট প্রধান লক্ষ্য লিখে রেখেছি এবং আমি আমার চেষ্টা কখনো থামাবো না, যতক্ষণ পর্যন্ত না এটি অর্জন করার মতো পর্যাপ্ত আত্মবিশ্বাস তৈরি করতে পারছি।

**পঞ্চমত।** আমি পুরোপুরিভাবে অনুধাবন করতে পারছি যে, কোনো সম্পদ বা পদ-পদবি স্থায়ী নয়, যদি না একে সত্য ও ন্যায়ে ওপর প্রতিষ্ঠা করা যায়। এজন্য আমি কোনো লেনদেন করবো না, যদি না এর দ্বারা যারা প্রভাবিত হয় তাদের সবার জন্য উপকার বয়ে না আসে। আমার ইচ্ছাশক্তি ব্যবহার করে আমি

মানুষকে আমার দিকে আকর্ষণ করবো এবং অন্যান্য মানুষকে সহায়তা করে আমি সফল হবো। আমার সেবা গ্রহণ করার জন্য আমি অন্য মানুষদেরকে উদ্বুদ্ধ করাবো, কারণ মানুষকে সেবা দেয়ার বিপুল ইচ্ছা আমার রয়েছে। সকল মানুষের প্রতি ভালোবাসা তৈরি করার মাধ্যমে ঘৃণা, হিংসা, ঈর্ষাকাতরতা, স্বার্থপরতা এবং ছিদ্রাশ্বেষী মানসিকতা পরিহার করবো। কারণ অন্যের প্রতি নেতিবাচক মানসিকতা কখনোই আমাকে সফলতা এনে দেবে না। আমি এমন সব কারণ তৈরি করবো, যাতে লোকজন আমাকে বিশ্বাস করে, কারণ আমি তাদের ওপর বিশ্বাস তৈরি করবো এবং আমার নিজের ওপরও বিশ্বাস স্থাপন করবো।

আমি সূত্রের মধ্যে আমার নাম স্বাক্ষর করবো, স্মৃতিতে ধারণ করবো এবং পূর্ণ বিশ্বাসের সাথে প্রতিদিন একবার উচ্চস্বরে উচ্চারণ করবো, যা ক্রমাশয়ে আমার চিন্তা ও কাজকে প্রভাবিত করবে, যাতে আমি একজন আত্মনির্ভরশীল ও সফল মানুষ হতে পারি।

আবারো এই পদ্ধতি (ফর্মুলা) সম্পর্কে জানার চেষ্টা করি। এটি একটি প্রাকৃতিক নিয়ম, যা আজ পর্যন্ত কোনো মানুষই ব্যাখ্যা করতে পারেনি। এটি সকল সময়ের বিজ্ঞানীদের হতবুদ্ধি করেছে। মনোবিজ্ঞানীরা এই নিয়মের নাম দিয়েছেন স্ব-পরামর্শ (অটো সাজেশন) এবং আজ পর্যন্ত এটা এভাবেই চলছে।

এই নিয়মকে একজন যে নামেই ডাকুক না কেন তা কম গুরুত্বপূর্ণ। এর গুরুত্বপূর্ণ দিক হলো – যদি এটাকে গঠনমূলক উপায়ে ব্যবহার করা যায়, তবে তা মানবজাতির যশ ও সাফল্যের জন্য কাজ করে। অন্যদিকে এটা যদি ধ্বংসাত্মক উপায়ে ব্যবহার হয়, তাহলে এটা ততটাই দ্রুতগতিতে আপনাকে ধ্বংস করবে। এই বর্ণনার মাধ্যমে আপনি সম্ভবত একটি গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার জানতে পারবেন যে, যারা পরাজয়ে নিচে নেমে যায় এবং তাদের জীবন দরিদ্রতা, দুঃখে এবং দুর্দশায় অতিবাহিত করে, তারা এমনটা করে মূলত নেতিবাচক পদ্ধতিতে স্ব-পরামর্শের নিয়ম পালন করার কারণে।

এটা আপনি এই ব্যাপার থেকে খুঁজে পাবেন যে, সকল চিন্তাতরঙ্গেরই প্রবণতা থাকে নিজেদেরকে বাস্তবিক রূপেই যুথবদ্ধ করে রাখা।

অবচেতন মন (যে রাসায়নিক গবেষণাগারে সকল চিন্তার স্পন্দনগুলো একত্র হয় এবং বাস্তবে রূপান্তরিত হওয়ার জন্য প্রস্তুত হয়), গঠনমূলক এবং ধ্বংসাত্মক চিন্তার তরঙ্গের মধ্যে কোনো ধরনের পার্থক্য করে না। এটা কাজ করে সেই সকল বিষয় নিয়ে, যা আমরা আমাদের চিন্তাতরঙ্গের মাধ্যমে খাওয়াই। অবচেতন মন ভয়ের দ্বারা চালিত একটি চিন্তাকেও বাস্তবে রূপান্তরিত করে দেবে। একইভাবে এটা ঠিক ততটাই দ্রুতগতিতে সাহস বা আস্থা দ্বারা চালিত একটি চিন্তাকেও বাস্তবে রূপান্তরিত করে দেবে।



চিকিৎসা ইতিহাসের পাতাগুলোতে ব্যাখ্যা সহকারে ‘পরামর্শমূলক আত্মহত্যা’র অনেক ঘটনা আছে। অন্য যে কোনো উপায়ে আত্মহত্যা করার মতো নেতিবাচক পরামর্শ দ্বারা প্রভাবিত হয়েও একজন মানুষ আত্মহত্যা করতে পারে। এই রকম একটি ঘটনা এখানে উল্লেখ করছি – একবার মধ্য-পশ্চিমের একটি শহরে জোসেফ গ্রান্ট নামের এক ব্যাংক কর্মকর্তা তার পরিচালকের সম্মতি ছাড়াই ব্যাংক থেকে বড় পরিমাণের ঋণ নিয়েছিলেন। তিনি জুয়া খেলে টাকা খুইয়ে ফেলেন। একদিন দুপুরে, ব্যাংকের হিসাব নিরীক্ষক আসলেন এবং হিসাব পরীক্ষা করতে শুরু করেন। গ্রান্ট ব্যাংক ত্যাগ করে একটি স্থানীয় হোটেলে একটি কক্ষ ভাড়া নেন। তিনদিন পর তাকে যখন খুঁজে পাওয়া গেল, তখন তিনি হোটেলের সেই কক্ষে শুয়ে আছেন, বিলাপ করছেন এবং আর্তনাদ করছেন। তিনি বারবার একই কথা উচ্চারণ করছেন – ‘হে খোদা, এটা আমাকে মেরে ফেলবে! আমি এই অসম্মান নিয়ে বাঁচতে পারবো না।’ এরপর অল্প সময়ের মধ্যে সে মারা যায়। চিকিৎসকগণ ঘোষণা করেন যে, এই ঘটনাটি ছিল একটি ‘মানসিক আত্মহত্যা।’

স্বয়ংক্রিয় পরামর্শ অনেকটা বিদ্যুতের মতো। গঠনমূলকভাবে ব্যবহার করলে এর মাধ্যমে কারখানার চাকা ঘোরে এবং প্রয়োজনীয় সেবা প্রদান করে। আর নেতিবাচকভাবে ব্যবহার করলে ধ্বংস নেমে আসে। একইভাবে স্ব-পরামর্শের নিয়মটি আপনাকে শান্তি ও উন্নতির পথে নিয়ে যাবে, অথবা দুর্দশার ভূমি, ব্যর্থতা এবং মৃত্যুর দিকে নামিয়ে দিবে। মূলত (এই ইতিবাচক বা নেতিবাচক ফলাফল) নির্ভর করে এটা ব্যবহারে আপনার জ্ঞানের মাত্রা ও প্রয়োগের ওপর।

আপনি যদি আপনার মনকে ভয়, সন্দেহ এবং অবিশ্বাস দিয়ে ভরিয়ে ফেলেন এবং অসীম শক্তিমত্তার বুদ্ধিকে সেদিকে ব্যবহার করেন, স্ব-পরামর্শের নিয়মটি আপনার এই শক্তিকে অবিশ্বাসের সাথে গ্রহণ করবে এবং আপনার অবচেতন মন এই ধারা অনুযায়ী কাজ করে একটি বাস্তবে রূপান্তরিত করবে।

এই বর্ণনাটি সেই রকম সত্য, যেমনটা সত্য দুইয়ে আর দুইয়ে চার হয়।

বাতাস যেমন কোনো জাহাজকে পূর্ব দিকে, আবার কোনো জাহাজকে পশ্চিম দিকে নিয়ে যায়, একইভাবে স্ব-পরামর্শের নিয়ম আপনাকে উপরে তুলতে পারে, আবার নিচেও নামাতে পারে। তাই বিষয়টি আপনার ওপর নির্ভর করবে যে, আপনি কোনদিকে আপনার চিন্তার পাল স্থাপন করবেন।

স্ব-পরামর্শের নিয়ম দ্বারা যে কোনো ব্যক্তি তার কল্পনায় কোনা দ্বিধা না রেখেই সাফল্যের শিখরে উঠতে পারে, যেমনটি বলা হয়েছে নিম্নের পংক্তিমালায় :

‘যদি তুমি মনে করো তুমি পরাজিত, তাহলে তুমি পরাজিত,

যদি তুমি মনে করো তুমি কাউকে পরোয়া করে না, তাহলে তুমি ভয় পাবে না

যদি তুমি বিজয়ী হতে চাও, তাহলে তুমি পরাজিত হবে না  
 যদি তুমি মনে করো তুমি হেরে যাবে, তাহলে তুমি পরাজিত ।  
 সফলতা শুরু হয় একজন ব্যক্তির ইচ্ছাশক্তির মাধ্যমে-  
 এটা পুরোপুরি নির্ভর ব্যক্তির চিন্তাশক্তির ওপর ।  
 তুমি যদি মনে করো তুমি পরাজিত, তাহলে তুমি পরাজিত  
 উপরে ওঠার জন্য তোমার চিন্তা করার সুযোগ রয়েছে,  
 তোমার নিজের সম্পর্কে তোমাকে জানতে হবে  
 যদি তুমি কখনো পুরস্কার জিততে চাও ।  
 জীবন সংগ্রাম সবসময় যায় না  
 শক্তিশালী কিংবা দ্রুতগামী মানুষের ওপর,  
 কিন্তু খুব দ্রুত কিংবা দেরিতে যে মানুষটি জয়লাভ করে  
 সেই মানুষটি সেই, যে ভাবে যে সে পারে!

উপরোক্ত কবিতায় কবি যেসব শব্দে গুরুত্বারোপ করেছেন সেগুলো  
 পর্যবেক্ষণ করুন, এর ফলে কবি কী বলতে চেয়েছেন আপনি তার মর্মার্থ ধরতে  
 পারবেন ।

কোনো এক জায়গায় (হয়তো আপনার মস্তিষ্কের কোষগুলোতে) এক দৈত্য  
 ঘুমিয়ে আছে, যা আপনার সফলতার বীজ, যদি সেটি জেগে ওঠে, কাজে পরিণত  
 হয়, তাহলে তা আপনাকে সফলতার শিখতে নিয়ে যেতে পারে, যা হয়তো  
 আপনি কখনো আশা করেননি ।

যেমনভাবে একজন দক্ষ সংগীতজ্ঞ সর্বোচ্চ সুন্দরভাবে ভায়োলিনের তার  
 থেকে সংগীত নিঃসৃত করেন, ঠিক তেমনভাবে আপনার মস্তিষ্কের ভেতর ঘুমিয়ে  
 থাকা প্রতিভাকে জাগিয়ে তুলুন । যাতে এই প্রতিভাকে প্রয়োগ করে আপনি যে  
 লক্ষ্যে পৌঁছতে চান তা অর্জন করতে পারেন ।

চল্লিশ বছর বয়সে পৌঁছার আগ পর্যন্ত (মার্কিন রাষ্ট্রপতি) আব্রাহাম লিংকন  
 যতবার চেষ্টা করেছেন ততবারই ব্যর্থ হয়েছেন । জীবনে একটি বড় ধরনের  
 অভিজ্ঞতার মুখোমুখি হওয়ার আগ পর্যন্ত তাঁকে কেউ চিনতোও না । এক সময়  
 তাঁর হৃদয়ে ও মস্তিষ্কে ঘুমন্ত প্রতিভা জেগে ওঠে এবং এর মাধ্যমে বিশ্বকে  
 সত্যিকারের একজন মহাপুরুষ (আব্রাহাম লিংকন) উপহার দেয় । (আব্রাহাম  
 লিংকনের) সেই 'অভিজ্ঞতা' ছিল দুঃখ ও ভালোবাসার আবেগ দ্বারা মিশ্রিত । এই  
 অভিজ্ঞতা আসে অ্যানি রুটলেজের মাধ্যমে । অ্যানি হলেন (লিংকনের জীবনে)  
 একমাত্র নারী, যাকে তিনি সত্যিকার অর্থেই ভালোবেসেছিলেন ।

এটা একটা জানা বিষয় যে, ভালোবাসার আবেগ আস্থা নামক সুস্থির  
 আবেগের সমান । আর এই কারণেই ভালোবাসা খুব গভীরভাবে একজনের

চিন্তার তরঙ্গকে তাদের আত্মিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করে। অসামান্য কাজের জন্য খ্যাতি পাওয়া শত শত মানুষের জীবন-কর্ম ও তাঁদের অর্জন নিয়ে গবেষণা করার সময় বর্তমান বইয়ের লেখক আবিষ্কার করেন যে, তাদের প্রায় প্রত্যেকের সাফল্যের পেছনে একজন নারীর ভালোবাসা ভূমিকা রেখেছে। মানুষের হৃদয়ে ও মস্তিষ্কে ভালোবাসার আবেগ একটি পছন্দনীয় চুম্বকীয় আকর্ষণ ক্ষেত্র তৈরি করে, যার দ্বারা একটি উচ্চমানের ও নিপুণ ভালোবাসার তরঙ্গ তৈরি হয়, যা ইথারে খুব ভালোভাবেই ভেসে যেতে পারে।

যদি আপনি আস্থার শক্তি উপলব্ধি করতে চান, তাহলে সেই সব নারী-পুরুষের অর্জনগুলো জানার চেষ্টা করুন, যাঁরা এটা প্রয়োগ করেছেন। এই তালিকার শুরুতেই যাঁর নাম আসে তিনি হলেন নাজারিনি। খ্রিষ্টধর্ম আজকে বিশ্বের অন্যতম ধর্ম, যা মানুষের মনকে আকর্ষণ করে। খ্রিষ্টধর্মের ভিত্তি হলো আস্থা। এটা কোনো বিষয় নয় যে, কত মানুষ ধর্মান্তরিত হলো, কিংবা এই মহান ধর্মের বাণীকে ভুলভাবে ব্যাখ্যা দেয়া হলো। একইসঙ্গে এটাও কোনো বিষয় নয় যে, এই নামে কতগুলো মতবাদ ও ধর্মবিশ্বাস আছে, যেগুলো খ্রিষ্টধর্মের আদর্শকে প্রতিফলিত করে না।

খ্রিষ্টধর্মের শিক্ষা ও অর্জনের সারাংশ ও সারবেত্তা, যাকে 'অলৌকিক' বিষয় বলে ব্যাখ্যা করা হয়েছিল। কিন্তু সেটা আসলে আস্থা ছাড়া আর কিছুই ছিল না। 'অলৌকিকতা'র মতো যদি এই ধরনের কোনো বিস্ময়কর ঘটনা থাকে, তাহলে তা স্থির মানসিক শক্তির মাধ্যমে তৈরি হয়, যা আস্থা নামে পরিচিত। দেখা যায়, এমন রকম ধর্মের কিছু গুরু এবং আরও অনেকে যাঁরা নিজেদেরকে খ্রিষ্টান বলে, তাঁরা আস্থার বিষয়টি সম্পর্কে জানে না এবং (নিজেদের জীবনে) আস্থা অনুশীলন করে না।

আসুন, (আমরা এখন) আস্থার শক্তি উপলব্ধি করার চেষ্টা করি। এটা (আস্থার বিষয়টি) এমন একজন মানুষের ওপর কর্তৃত্ব করেছিল যিনি জগতের সকলের নিকট সুপরিচিত, তিনি হলেন ভারতের মহাত্মা গান্ধী। এই ব্যক্তির মাধ্যমে মানবসভ্যতা একটি অবাক করা ঘটনা পরিলক্ষিত করেছে, সেটা হলো আস্থার সম্ভাবনা। গান্ধী ছিলেন সেই সময় জীবিত ব্যক্তিদের মধ্যে অন্যতম প্রভাব বিস্তারকারী ব্যক্তি। যদিও তাঁর বৈষয়িক কোনো শক্তি যেমন, অর্থ, যুদ্ধজাহাজ, সৈন্য ও যুদ্ধের সরঞ্জাম ছিল না। গান্ধীর কোনো অর্থ ছিল না, তাঁর কোনো বাড়ি ছিল না, এমনকি তার কেতাদুরস্ত পোশাকও ছিল না। কিন্তু তাঁর ছিল ক্ষমতা। তিনি কীভাবে সেই ক্ষমতা তৈরি করলেন?

আস্থার সূত্র সম্বন্ধে তাঁর (সুস্পষ্ট) ধারণা থেকেই তিনি এই ক্ষমতা তৈরি করেছিলেন এবং তাঁর ব্যক্তিগত সামর্থ্য দ্বারা (সেই সময়) বিশ কোটি মানুষের মধ্যে তিনি এই আস্থার ক্ষমতা প্রয়োগ করেন।

আস্থার ক্ষমতার মাধ্যমে গান্ধী যা সম্পন্ন করতে পেরেছিলেন, তা পৃথিবীর সবচেয়ে শক্তিশালী সামরিক শক্তি এবং সেনা ও সামরিক সরঞ্জাম দিয়েও সম্ভব নয়। তাঁর কর্ম অত্যাশ্চর্যজনকভাবে বিশ কোটি মানুষের মনকে প্রভাবিত করেছে, তাদেরকে একত্রিত করেছে এবং সংঘবদ্ধ করেছে, যেন একটি স্বতন্ত্র মন।

আস্থা ব্যতীত বিশ্বের আর কোনো শক্তি কি এর চাইতে বেশি কিছু করতে পারে? এমন একদিন আসবে যখন (বিভিন্ন কোম্পানির) কর্মকর্তা-কর্মচারীরা আস্থার সম্ভাব্যতা আবিষ্কার করবে। সেই দিন ঘনিয়ে আসছে। আজকের পৃথিবী প্রচুর সুযোগে পরিপূর্ণ। সাম্প্রতিক সময়ের মন্দাই (১৯৩০ এর মন্দা) সাক্ষ্য দেয় যে, আস্থার অভাব ব্যবসায় কী (নেতিবাচক) ফলাফল বয়ে আনতে পারে।

নিশ্চিতভাবেই, (আস্থার) এই শিক্ষা ব্যবহার করার জন্য সভ্যতা উল্লেখযোগ্য সংখ্যক মেধাবী মানুষ তৈরি করে দিয়েছে, যা অর্থনৈতিক মন্দা বিশ্বকে শিখিয়ে দিয়ে গেছে। এই মন্দার সময়ে বিশ্ব দেখলো যে, সর্বব্যাপী ভয় কীভাবে কল-কারখানা ও ব্যবসার চাকাকে পঙ্গু করে দেয়। মন্দার এই অভিজ্ঞতা (আগামী দিনে) ব্যবসা ও কল-কারখানায় উল্লেখযোগ্য সংখক নেতা তৈরি করবে, গান্ধী যেভাবে বিশ্বের জন্য মূল্যবান সম্পদে পরিণত হয়েছেন, একইভাবে তারাও প্রচুর সম্পদ উপার্জন করবেন। গান্ধী যেভাবে আস্থার প্রভাব ব্যবহার করে তাঁর দেশের মানুষকে সংঘবদ্ধ করে বিশ্বে পরিচিতি পেয়েছেন, এই নেতারাও ঠিক তেমনভাবে এই কৌশলটি তাদের ব্যবসায় প্রয়োগ করবেন। এই নেতারা তৈরি হবেন অপরিচিত পদবি ও উৎস থেকে, যারা বর্তমানে ইম্পাত কারখানা, কয়লা খনি, অটো-মোবাইল কারখানায় কাজ করছেন এবং যারা আমেরিকার ছোট নগর ও শহরে বাস করছেন।

এই ব্যাপারে কোনো ভুল করা যাবে না যে, ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে একটি (ব্যাপক) সংস্কার অপরিহার্য হয়ে পড়েছে। অর্থনৈতিক শক্তি ও ভয় দেখিয়ে ব্যবসা করার অতীতের যে পদ্ধতি তা আস্থা ও সহযোগিতার সূত্র দ্বারা পরিবর্তিত হবে। একজন শ্রমিক দৈনিক বেতনের বিনিময়ে যে শ্রম দেয়, ভবিষ্যতে সে আরও বেশি বেতন পাবে; যারা ব্যবসায় মূলধন সরবরাহ করেছে, ব্যবসা থেকে ঠিক সম-পরিমাণ লভ্যাংশ তারা পাবে। কিন্তু তাদেরকে প্রথমে তাদের মালিককে (বা কোম্পানিকে) আরও বেশি পরিমাণ উপার্জন করার সুযোগ করে দিতে হবে এবং শক্তি প্রয়োগের মাধ্যমে ঝগড়া-বিবাদ করা বন্ধ করতে হবে। (অর্থাৎ) তাদেরকে অবশ্যই লভ্যাংশ পাওয়ার ন্যায্য দাবির যোগ্যতা অর্জন করতে হবে।

এছাড়া, সবকিছুর চেয়ে এটা বেশি গুরুত্বপূর্ণ যে, তারা এমন নেতা দ্বারা পরিচালিত হবে, যারা মাহাত্মা গান্ধী যে সূত্রগুলো কাজে লাগিয়েছেন সেগুলো

তারা বুঝবে এবং কার্যক্ষেত্রে প্রয়োগ করবে। একমাত্র এই পদ্ধতিতেই সম্ভবত নেতারা তাদের অনুসারীদের কাছ থেকে পূর্ণ সহযোগিতা পাবে, যা গঠন করবে শক্তির সর্বোচ্চ পর্যায় এবং সবচেয়ে সহিষ্ণুরূপ।

আজকের বিস্ময়কর যান্ত্রিক যুগে, যেখানে আমরা বাস করি এবং যেখানে আমরা মাত্রই প্রবেশ করছি, সেখানে ব্যক্তির আত্মাকে (অর্থাৎ মানবিকতা) বের করে দেয়া হয়েছে। এর নেতারা তাদের কর্মচারীদের এমনভাবে পরিচালনা করে যেন তারা ঠাণ্ডা যন্ত্রের টুকরার মতো; যারা দর-কষাকষি করে (বা কোনো যুক্তি উপস্থাপন করে) তাদের ওপর মালিকরা শক্তি প্রয়োগ করে, যেকোনো মূল্যে তারা শুধু পেতে চায় এবং দিতে চায় না কিছুই।

আগামীর নীতিবাক্য হবে মানব সুখ ও সমৃদ্ধি। যখন আমাদের মন এই ধরনের অবস্থা অর্জন করবে, তখন নিজে থেকেই উৎপাদন চলতে থাকবে, যে কোনো জিনিস আরও কার্যকারিতার সঙ্গে সম্পন্ন হবে। যদিও বর্তমানে মানুষ আস্থা ও ব্যক্তিগত অগ্রহকে তাদের প্রত্যেক শ্রমিকের সাথে মিশ্রিত করতে পারে না (আমার ধারণা, শীঘ্রই এই অবস্থার অবসান ঘটবে)।

কারণ ব্যবসা ও কল-কারখানা পরিচালনা করতে আস্থা ও সহযোগিতা দরকার হয়। এই বিষয়টি বিশ্লেষণ করে একইসঙ্গে আপনি অবাধ হবেন এবং উপকৃত হবেন, যা আপনাকে চমৎকার ধারণা দিবে কোন পদ্ধতি ব্যবহার করে শিল্পপতি ও ব্যবসায়ীরা বিপুল সম্পদের মালিক হয়েছেন।

উদাহরণ হিসেবে আমরা ১৯০০ সালের দিকে ফিরে যাই, যখন 'ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল কর্পোরেশন' গঠিত হয়। আপনি যখন গল্পটি পড়বেন, তখন এর প্রাথমিক তথ্য-উপাস্তগুলো মনে রাখবেন এবং আপনি বুঝতে পারবেন যে কীভাবে আইডিয়াগুলো (ধারণা) বিশাল সৌভাগ্যে রূপান্তরিত হয়।

প্রথমত, চার্লস এম শোয়েবের কল্পনার মাধ্যমে একটি আইডিয়া (ধারণা) আকারে সুবিশাল ইউনাইটেড স্টিল কর্পোরেশন গড়ে ওঠে।

দ্বিতীয়ত, তিনি তাঁর ধারণার (আইডিয়া) সাথে আস্থার মিশ্রণ ঘটিয়েছেন।

তৃতীয়ত, তিনি একটি পরিকল্পনা তৈরি করেন, যাতে তিনি তাঁর ধারণাকে (আইডিয়া) বাহ্যিক ও অর্থনৈতিক বাস্তবতায় রূপান্তরিত করতে পারেন।

চতুর্থত, ইউনিভার্সিটির ক্লাবে একটি বিখ্যাত বক্তব্য দেয়ার মাধ্যমে তিনি তাঁর পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ শুরু করেন।

পঞ্চমত, তিনি এটাকে প্রয়োগ করেন এবং অধ্যবসায়ের সাথে তাঁর পরিকল্পনাকে অনুসরণ করেন। এর পেছনে ছিল অটল সিদ্ধান্ত, যতক্ষণ পর্যন্ত না পুরোপুরিভাবে সম্পন্ন হবে।

ষষ্ঠত, সফলতা আনয়নের জন্য তিনি তাঁর তীব্র আকাঙ্ক্ষা দ্বারা একটি রাস্তা তৈরি করেন।

যদি আপনি তাদের একজন হন, তাহলে জেনে আপনি অবাক হবেন যে, তিনি (চার্লস এম শোয়েব) কী পরিমাণ সম্পদ অর্জন করেছিলেন। ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশন গঠনের এই গল্প (নিশ্চিতভাবে) আপনাকে আলোকিত করবে। ‘উন্নত চিন্তায় ধন-সম্পদ অর্জন করা যায়’ – এই বিষয়ে যদি আপনার কোনো সন্দেহ থাকে, তাহলে এই ঘটনাটি আপনার সেই সন্দেহের অবসান ঘটাবে। কারণ ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশনের গল্পের মধ্যে আপনি সরাসরি দেখবেন যে, এই বইয়ে বর্ণিত তেরোটি সূত্রের মূখ্য অংশগুলো প্রয়োগ করা হয়েছে।

জন লোয়েল নিউইয়র্ক ওয়ার্ল্ড-টেলিগ্রামে (কোনো একটি ব্যতিক্রমী) আইডিয়ার ক্ষমতার এই বিস্ময়কর ঘটনাটি নাটকীয়ভাবে বর্ণনা করেন। তাঁর সৌজন্যে প্রতিবেদনটি এখানে পুনঃমুদ্রণ করা হলো।

### শত কোটি টাকার একটি বক্তব্য

‘১৯০০ সালের ১২ ডিসেম্বর সন্ধ্যা, দেশের প্রায় ৮০ জন সম্ভ্রান্ত বিস্তবান লোক ফিফথ এভিনিউতে বিশ্ববিদ্যালয় ক্লাবের ব্যাল্কুয়েটে হলে একত্রিত হন। পশ্চিমের বাইরের একজন তরুণের সম্মানে এই অনুষ্ঠানের আয়োজন করা হয়। উপস্থিত আধা ডজনের বেশি অতিথি বুঝতে পারেননি যে তাঁরা আমেরিকার শিল্পের ইতিহাসে সর্বাধিক তাৎপর্যময় অধ্যায়ের সাক্ষী হতে যাচ্ছেন।

এই তরুণটি ছিলেন আটত্রিশ বছর বয়সী লোহা ব্যবসায়ী চার্লস এম. শোয়েব। (ক্লাবের অন্য দুইজন সদস্য) জে. এডওয়ার্ড সিম্পস ও চার্লস স্টেওয়ার্ট স্মিথ এর আগে শোয়েবের পিটার্সবার্গের কার্যালয়ে শোয়েবের সাথে দেখা করেছিলেন। তখন শোয়েবের অতিথিপরিচয়তা দেখে তাঁরা উভয়েই মুগ্ধ হয়েছিলেন। এজন্য তাঁরা আজকের এই ভোজসভার আয়োজন করেছেন, যাতে ইস্টার্ন ব্যাংকিং সোসাইটির সাথে শোয়েবকে পরিচয় করিয়ে দেয়া যায়। তাঁরা শোয়েবকে সতর্ক করে দেন, যদি তিনি স্টিলনানস, হ্যারিমানস এবং ভ্যান্ডারবিল্টসকে বিরক্ত করতে না চান, তাহলে তিনি যেন ১৫ থেকে ২০ মিনিটের মধ্যে তাঁর বক্তব্য সীমাবদ্ধ রাখেন এবং এই সময়ের মধ্যে তাঁর মূল কথাগুলো ভুলে ধরেন। তা না হলে গায়ে পরে থাকা নিউইয়র্কের শার্টও কোনো কাজে আসবে না।

এমনকি জন পায়ারপস্ট মরগানের মতো পাকা বিনিয়োগকারীও সাক্ষ্যভোজে উপস্থিত ছিলেন, যিনি রাজকীয় ভঙ্গিতে শোয়েবের ডান দিকে বসেছিলেন। তাঁর উপস্থিতি সাক্ষ্যভোজের শোভা যেন আরও বৃদ্ধি করেছে। এই ধরনের একটি সভার ব্যাপারে গণমাধ্যম ও জনসাধারণের মধ্যে ব্যাপক আগ্রহ থাকে। কিন্তু

পুরো ব্যাপারটি এত অল্প সময়ের মধ্যে ঘটে যায় যে, এটা পরদিনই পত্রিকায় প্রকাশ করার কোনো সুযোগই কারো ছিল না।

দুইজন নিমন্ত্রণকারী এবং তাঁদের মর্যাদাসম্পন্ন অতিথিরা তাদের মতো করে যথারীতি সাত-আট পদের খাবার গ্রহণ করলেন। তাদের নিজেদের মধ্যে খুবই কম আলাপ হয়েছিল এবং কী আলাপ হয়েছিল তাও ছিল অপ্রকাশিত। কিছু ব্যাংকার ও বিনিয়োগকারী শোয়েবের সাথে সাক্ষাৎ করেন। যদিও শোয়েবের ব্যবসা সমৃদ্ধ হয়েছে ব্যাংকগুলোকে সাথে নিয়ে, তথাপিও তারা কেউ তাঁকে (শোয়েব) চিনতো না। কিন্তু সন্ধ্যা শেষ হওয়ার আগে তাঁদের এবং তাঁদের সাথে বিস্তারিত মরগানের পায়ের তলা থেকে মাটি সরে গেল এবং শত কোটি টাকার শিশু, ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশনের জন্ম হলো।

ইতিহাসের জন্য এটা দুর্ভাগ্যজনক বিষয় যে, সাক্ষ্যভোজে শোয়েব যে বক্তব্য দিয়েছিলেন তার নথি সংরক্ষিত অবস্থায় পাওয়া যায়নি। পরবর্তীতে শিকাগোর ব্যাংকারদের নিয়ে আয়োজিত অনুরূপ একটি সভায় তিনি তাঁর বক্তব্যের কিছু অংশ পুনরাবৃত্তি করেন। এরপরে সরকার যখন ইম্পাত চুক্তি ভেঙে দেয়ার জন্য মামলা-মোকদ্দমা করে, তখনও শোয়েব নিজের অভিজ্ঞতার ভিত্তিতে তাঁর নিজের মতো করে বক্তব্য দেন। অর্থনৈতিক কার্যকলাপের উন্মত্ততার মধ্যেও সেই বক্তব্যে মরগান পর্যন্ত অনুপ্রাণিত হন।

এটি বলা যায় যে, শোয়েবের সেই বক্তব্য ছিল একটি 'দেশীয়' (ভিত্তি দেয়া) বক্তব্য। হয়তো সেটি ব্যাকরণসম্মত ছিল না (দেশীয় ভাষা শোয়েবকে কখনো বিরক্ত করতে পারেনি), কিন্তু তা ছিল সংক্ষিপ্ত, সরস ও বুদ্ধিদীপ্ত। সবকিছু বাদ দিলেও শোয়েবের বক্তব্যের মধ্যে এতটা জোরালো শক্তি ও প্রভাব ছিল যে, সেই সাক্ষ্যভোজেই পাঁচ বিলিয়ন ডলার মূলধন যোগাড় করা হয়েছিল। এই পর্ব শেষ হয়ে যাওয়ার পর শোয়েব নব্বই মিনিটের মতো কথা বলেন। মরগান মূল বক্তা হিসেবে আলাপচারিতা এগিয়ে নেন, উপরের দিকে পা উঠিয়ে ইতস্ততভাবে বসে তারা আরও এক ঘণ্টা আলাপ চালিয়ে যান।

শোয়েবের ব্যক্তিত্বের জাদুতে তাঁর বক্তব্য পূর্ণ শক্তি পায়। কিন্তু যেটি গুরুত্বপূর্ণ ও টেকসই ব্যাপার ছিল সেটি হলো তিনি স্পষ্ট ভাষায় ইম্পাতের ব্যবসা বৃদ্ধির জন্য অস্বীকারবদ্ধ ছিলেন। অনেকেই মরগানকে সম্মিলিতভাবে ইম্পাতের ব্যবসা করার জন্য আগ্রহী করে তুলতে চেয়েছিলেন। সম্মিলিত আকারে এই ধরনের ব্যবসা আরও ছিল যেমন, বিস্কুট, তার ও হুক, চিনি, রাবার, হুইস্কি, তেল বা চুইংগাম। জন ডব্লিউ গेटস-এর মতো একজন জুয়াড়িও এমন পদ্ধতিতে ব্যবসা করার জন্য উৎসাহিত করেন, কিন্তু মরগান তাকে অবিশ্বাস করেছিলেন। মুর বালকরা, বিল এবং জিম শিকাগোতে একটি দিয়াশলাই ও একটি বিস্কুট তৈরির প্রতিষ্ঠান তৈরি করেছিলেন। তারাও সম্মিলিতভাবে লৌহ

ব্যবসাকে এগিয়ে নেয়ার জন্য উদ্যোগ নেন, কিন্তু ব্যর্থ হন। এলবার্ট এইচ. গ্যারি নামের একজন স্থানীয় ভণ্ড আইনজীবীও এর উন্নতি বিধানের উদ্যোগ নিতে চেয়েছিলেন, কিন্তু তাঁর ব্যক্তিত্ব যথেষ্ট চিত্তাকর্ষক ছিল না। যতক্ষণ না শোয়েবের বাগ্মিতা জে. পি. মরগানকে সেই উচ্চতায় নিয়ে যাওয়ার সুযোগ করে দিল – যেখান থেকে ইস্পাত ব্যবসার প্রকৃত সুযোগ ও সম্ভাবনা দেখা যায়। এটা ছিল আর্থিক ইতিহাসে আজ পর্যন্ত সবচেয়ে বড় বিনিয়োগ। অনেকে এটাকে পাগলের স্বপ্ন কিংবা ভাঙা থালায় ভিক্ষাকারী ভিক্ষুকের সাথেও তুলনা করেছেন, যে ভাঙা থালা নিয়ে একজন ভিক্ষুক প্রচুর অর্থ উপার্জনের স্বপ্ন দেখে।

এই প্রজন্মেরও আগে, অনেক আগে থেকেই সম্মিলিতভাবে ব্যবসায়ের এই ব্যাপারটি চালু হয়, যাতে হাজারো ছোট কারখানা ও অকার্যকর কারখানাগুলো মিলে একটি বৃহৎ ও প্রতিযোগিতা ধ্বংসকারী প্রতিষ্ঠানে পরিণত হয়। এভাবে সম্মিলিতভাবে ইস্পাতের ব্যবসা চালুর একটি উদ্যোগ নিয়েছিলেন জন ডব্লিউ গेटস। গेटস ইতোমধ্যে আমেরিকান ইস্পাত ও কোম্পানি গঠন করেছিলেন। তাঁর প্রতিষ্ঠান স্বল্প পরিসরে মরগানের সাথে গঠন করেছিলেন ‘ফেডারেল স্টিল কোম্পানি’। মরগানের আরও দুটি প্রতিষ্ঠান ছিল, একটি হলো ‘দি ন্যাশনাল টিউব’ এবং আরেকটি হলো ‘আমেরিকান ব্রিজ কোম্পানি’। মুর ভাইয়েরা দিয়াশলাই ও বিস্কুট তৈরির ব্যবসা পরিত্যক্ত ঘোষণা করে গঠন করেন ‘আমেরিকান গ্রুপ’ – টিন গ্রেট, ইস্পাতের পাত ও ন্যাশনাল ইস্পাত কোম্পানি।

কিন্তু অ্যান্ড্রু কার্নেগির বিরাট ব্যবস্থাপনা, যেটির অধিকারী ও পরিচালনাকারী ছিলো তেল্লালজান, তাদের এই ব্যবস্থাপনার সাথে তুলনা করলে অন্যদের মিশ্রণ হবে একটি ছোট্ট শিশু। তারা হয়তো আন্তরিকতা নিয়েই একত্র হবে। মরগান জানতেন যে, সবাই মিলে একত্র হলেও তারা কার্নেগির প্রতিষ্ঠানে একটা দাগও লাগাতে পারবেন না।

সেই বুড়ো স্কট-ও এটা জানতেন। শিকাগোর জাঁকজমকপূর্ণ প্রাসাদের উচ্চতা থেকে তিনি লক্ষ করছিলেন, মরগানের উদ্যোগে প্রতিষ্ঠিত ছোট প্রতিষ্ঠানগুলোর দ্বারা তার ব্যবসার লভ্যাংশের কর্তিত অংশ, প্রথমে কৌতুকের সাথে, পরে বিরক্তির সাথে। যখন চেষ্টাগুলো অনেক বেশি সাহসী হয়ে উঠলো, তখন কার্নেগির মেজাজ ক্রোধে রূপ নিল ও প্রতিশোধপরায়ণ হয়ে উঠলো। প্রতিদ্বন্দ্বীদের প্রত্যেকটি কারখানার মতো করে তিনি নতুন করে নিজের কারখানা প্রতিষ্ঠা করার সিদ্ধান্ত নেন। তিনি তার, পাইপ, লোহার আংটা বা পাত তৈরিতে অগ্রহী ছিলেন না। এর পরিবর্তে তিনি কাঁচা লোহা বিক্রয়ের একটি প্রতিষ্ঠান তৈরি করেই সম্ভ্রষ্ট থাকতে চান, অন্যরা এই কাঁচা লোহা নিয়ে যা দরকার তা বানাতে পারে। এখন, শোয়েব যেহেতু তার প্রধান ও কর্মাধ্যক্ষ, সেহেতু তিনি তাকে দিয়ে শত্রুদের দেয়ালে পিঠ ঠেকানোর পরিকল্পনা নেন।



মূলত এটাই ছিল চার্লস এম শোয়েবের বক্তব্যে। মরগানও দেখতে পেলেন তার সমন্বিত সমস্যার উত্তর। সংগঠনের এমন একটি ব্যবস্থাপনা ব্যতীত আস্থা তৈরি করা যেত না (লৌহ ব্যবসা একত্রিকরণের কোনো উদ্যোগই তৈরি হতো না)। তখন এটা হয়ে পড়তো, ডিম ছাড়া তৈরি একটি ডিমের চপের মতো, যেমনটা বলেছিলেন একজন লেখক।

১৯০০ সালের ১২ ডিসেম্বর রাতে দেয়া শোয়েবের বক্তব্যে সেই ইঙ্গিত ছিল, যা কেবল কার্নেগির ব্যবস্থাপনা ও মরগানের বিনিয়োগ নেটওয়ার্কের মাধ্যমেই তৈরি করা সম্ভব ছিল।

শোয়েব বিশ্বে ইম্পাতের ভবিষ্যৎ, দক্ষতা বৃদ্ধির কারখানা পুনর্গঠন ও বিশেষায়িত কারখানা গড়ে তোলার বিষয় নিয়েও কথা বলেন। তিনি জোড়াতালি দেয়া অসফল কারখানাগুলো কী কারণে লোকসান গুণছে এবং কেন্দ্রীভূত ব্যবস্থার দিকে নজর দেয়া হলে তার ভবিষ্যৎ কী হবে সে বিষয়েও কথা বলেন। এছাড়া তিনি খনিজ লোহার অর্থনীতির ওপর, সরকারি আমলাদের দৃষ্টি এড়িয়ে বিশ্ব অর্থনীতি এবং বৈদেশিক বাজার নিয়ন্ত্রণ করার ওপর গুরুত্বারোপ করেন।

এছাড়াও তিনি (শোয়েব) তাদের মধ্যকার জলদস্যুদের ভুলগুলো সম্বন্ধে বলেন, যা রয়েছে তাদের প্রচলিত বিক্রয় ব্যবস্থার মধ্যে। তিনি জলদস্যুদের উদ্দেশ্যগুলো তুলে ধরেন: বাজেভাবে ব্যবসা করে একচেটিয়া বাজার তৈরি করা, (কারণ ছাড়া) দাম বাড়ানো, সুযোগ তৈরির পরিবর্তে তাদেরকে মোটা অঙ্কের লভ্যাংশ দেয়া। শোয়েব তার উদার আচরণ দিয়ে এই পদ্ধতির নিন্দা করেন। এই ধরনের নীতির সংক্ষিপ্ত দৃষ্টিভঙ্গির মধ্যে রয়েছে লৌহ ব্যবসার বাজারকে সীমাবদ্ধ করার প্রবণতা, যদিও আজকের এই যুগে সবকিছু সম্প্রসারণের ওপর গুরুত্বারোপ করা হচ্ছে। তিনি জোর দেন যে, ইম্পাতের দাম কমানো হলে একটি অধিক সম্প্রসারণশীল বাজার সৃষ্টি হবে, ইম্পাতের ব্যবহারের আরও পস্থা উদ্ভাবন হবে। আর এভাবে বিশ্বের ইম্পাত ব্যবসার বড় একটি অংশ নিয়ন্ত্রণ করা যাবে। প্রকৃতপক্ষে, যদিও তিনি এটা ভালোভাবে জানতেন না, তথাপিও শোয়েব ছিলেন আধুনিক গণ-উৎপাদন ব্যবস্থার একজন অগ্রদূত।

অবশেষে বিশ্ববিদ্যালয় ক্লাবের সেই ভোজ শেষ হয়ে এলো। শোয়েবের ভবিষ্যৎদ্বাণী নিয়ে চিন্তা করার জন্য মরগান নিজ বাড়িতে ফিরে গেলেন। অ্যান্ড্রু কার্নেগির জন্য ইম্পাত ব্যবসা পরিচালনার জন্য শোয়েব ফিরে গেলেন পিটার্সবার্গে। অন্যদিকে পরবর্তী পদক্ষেপের আশায় গ্যারি এবং অন্যান্যরা ফিরে গেলেন তাদের স্টক টিকারে।

ঘটনাটি ঘটতে বেশি সময় লাগেনি। শোয়েবের যুক্তি অনুযায়ী তৈরি হওয়া খাবার হজম (অর্থাৎ শোয়েবের যুক্তি) করতে মরগানের এক সপ্তাহ লেগে যায়। যখন তিনি নিজেই আস্থস্ত করতে পারলেন যে, কোনো ধরনের অর্থনৈতিক মন্দা

তৈরি হবে না, তখন তিনি শোয়েবের খোঁজে লোক পাঠালেন এবং সেই যুবক মানুষটিকে পেলেন কিছুটা লাজুকরূপে। মি. কার্নেগিকে উদ্দেশ্য করে শোয়েব বলেন, তিনি হয়তো পছন্দ করবেন না যে, তাঁর কোম্পানির সভাপতি ওয়াল স্ট্রিটের সম্রাটের সাথে মৈত্রী স্থাপন করছেন, যে পথে না চলার জন্য কার্নেগি দৃঢ় প্রতিজ্ঞ।

তারপর জন ডব্লিউ গেটস পরামর্শ দিলেন যে, শোয়েব ফিলাডেলফিয়ার বেলেভিউ হোটেলে যাবেন এবং সেখানে জে. পি. মরগানও উপস্থিত থাকবেন। মরগান যখন হোটেলে পৌঁছালেন, তখন তিনি আচমকা শুনতে পেলেন যে, মরগান তাঁর নিউইয়র্কের বাড়িতে অসুস্থ হয়ে পড়েছেন, তখন বুড়ো মরগান শোয়েবকে তাঁর নিউইয়র্কের বাসায় যাওয়ার আমন্ত্রণ জানান। শোয়েব তখন নিউইয়র্কে যান এবং নিজেকে (মরগানের মতো বিখ্যাত) বিনিয়োগকারীর দরজার সামনে উপস্থিত করান।

এখন কিছু অর্থনৈতিক ইতিহাসবিদ বিশ্বাস করেন যে, নাটকের শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত পুরো মঞ্চটি অ্যান্ড্রু কার্নেগি দ্বারা সাজানো ছিল। অর্থাৎ শোয়েবের সম্মানে নৈশভোজ, শোয়েবের বিখ্যাত ভাষণ, রোববার রাতে শোয়েবের সাথে অর্থ-সম্রাটের (মরগান) মধ্যকার বৈঠক – এ সবকিছু চতুর স্কটিশ (কার্নেগি) দ্বারা আয়োজন করা হয়েছিল। কিন্তু বাস্তবতা ছিল সম্পূর্ণ ভিন্ন। যখন ব্যবসা চুক্তিটি চূড়ান্ত করার জন্য শোয়েবকে ডেকে আনা হয়েছিল তখন কার্নেগি এটা জানতেন না। যদিও তিনি একটি বিক্রয় প্রস্তাব শোনার জন্য আগ্রহী ছিলেন। তিনি তাঁর দলের লোকদের মহান বলে বিবেচনা করতেন এবং তাদেরকে পবিত্র বলে ভূষিত করতেও দ্বিধা করতেন না। কিন্তু সেদিন শোয়েব তাঁর সাথে সেই সম্মেলনে গিয়েছিলেন – আমার পেটে তাঁর নিজ হাতে লেখা ছয়টি শিটের বিবরণ প্রমাণ করে যে, নতুন মেটাল ফরম্যাটে একটি অপরিহার্য তারকা হিসেবে বিবেচিত প্রত্যেকটি প্রতিষ্ঠানের শারীরিক মূল্য এবং সম্ভাব্য উপার্জন ক্ষমতা তাঁর মনকে প্রতিনিধিত্ব করে।

চারজন পুরুষ সারারাত ধরে বিষয়গুলো নিয়ে চিন্তা-ভাবনা করলেন। অবশ্যই এর প্রধান ছিলেন মরগান, তাঁর অর্থের ঐশ্বরিক অধিকারের ওপর তাঁর অবিচল বিশ্বাস রয়েছে। তাঁর সাথে ছিলেন তাঁর একজন অভিজাত অংশীদার রবার্ট বেকন, একজন পণ্ডিত এবং একজন অদ্রলোক। তৃতীয়জন (পণ্ডিত ব্যক্তি) ছিলেন জন ডব্লিউ গেটস, যাকে একজন জুয়াড়ি হিসেবে মরগান উপহাস করতেন। চতুর্থজন (অদ্রলোক) ছিলেন শোয়েব, যিনি ইম্পাত তৈরির এবং ইম্পাত বিক্রির পদ্ধতি সম্পর্কে জীবিত অন্য যে কারো চেয়ে বেশি জানতেন। পুরো সম্মেলনে পিটাসবুর্গের অঙ্কটি কখনো প্রশ্নবিদ্ধ হয়নি। তিনি (শোয়েব) বলেন, যদি একটি প্রতিষ্ঠানের মূল্য বেশি হয়, তবে এটার মূল্যও তত বেশি

দিতে হবে। শোয়েব জোর দিয়ে বলেন যে, শুধুমাত্র তাঁর মনোনীত সদস্যদের নিয়েই কোম্পানি গঠন করা হোক। তিনি এমন একটি প্রতিষ্ঠান গড়ে তুলতে চান, যেখানে কোনো নকল (পণ্য) থাকবে না, এমনকি বন্ধুদের লোভকে সন্তুষ্ট করার মতোও কিছু থাকবে না, যাঁরা নিজেদের প্রতিষ্ঠানগুলোর ভার মরগানের কাঁধের ওপর চাপাতে চায়। এরপর তিনি (শোয়েব) তাঁর পরিকল্পনাটি নিয়ে বের হয়ে যান, যার সাথে যুক্ত রয়েছে বিশাল অঙ্কের বিনিয়োগ।

ভোর হওয়ার সাথে সাথে মরগান উঠে পড়লেন এবং তিনি তাঁর পিঠকে সোজা করলেন। শুধু একটি প্রশ্নের উত্তর অবশিষ্ট রইল। তিনি (মরগান) জানতে চাইলেন, 'আপনি অ্যান্ড্রু কার্নেগিকে বিক্রয়ে প্ররোচিত (রাজি) করাতে পারবেন?'

শোয়েব বললেন, 'আমি চেষ্টা করতে পারি।'

মরগান বললেন, 'ঠিক আছে আপনি যদি তাকে বিক্রয়ে রাজি করাতে পারেন, তাহলে আমি বাকি ব্যাপারটা দেখবো।'

'তাহলে তাই হোক। কিন্তু কার্নেগি কি বিক্রয় হবেন? তিনি কত দাবি করতে পারেন?' (শোয়েব ভেবেছিলেন, প্রায় ৩২ কোটি ডলার)। তিনি পারিশ্রমিক কীভাবে গ্রহণ করবেন? সাধারণ পছন্দ নাকি স্টকে? বডে? না-কি নগদ গ্রহণ করবেন? (কিন্তু) কোনো ব্যক্তিই ৩০ কোটি ডলার নগদ উত্তোলন করতে পারবে না।

জানুয়ারি মাসের কোনো একদিন। ওয়েস্টচেস্টারে গলফ খেলা চলছিল। শীতের আবহ কাটাতে অ্যান্ড্রু (কার্নেগি) সোয়েটার দিয়ে নিজেকে ঢেকে রেখেছেন। যথারীতি খেলায় তাঁর মনোবল বাড়ানোর জন্য চার্লি অনর্গল কথা বলে যাচ্ছেন। কিন্তু তখন পর্যন্ত তিনি কোনো ব্যবসায়িক শব্দ উচ্চারণ করেননি, যতক্ষণ পর্যন্ত না একজোড়া মানুষ (শোয়েব-সহ) কার্নেগির ঘরের উষ্ণ আরামদায়ক আসনগুলোতে বসেন। তারপর, বিশ্ববিদ্যালয় ক্লাবে আশিজন লাখপতিকে সম্মোহিত করার মতো একইভাবে শোয়েব কার্নেগিকে আরামদায়ক অবসরের কথা বললেন। আরও বললেন সামাজিক কাজগুলো সম্পর্কে, যা করার ফলে বুড়ো কার্নেগি লক্ষাধিক গুণে সন্তুষ্ট হবেন। কার্নেগি কয়েকটি শর্তে আত্মসমর্পণ করলেন। একটি কাগজের টুকরাতে একটি সংখ্যা (অর্থের পরিমাণ) লিখলেন এবং এটা শোয়েবের হাতে দিয়ে বলেন, 'ঠিক আছে, এই হলো বিক্রয়মূল্য, যা আমরা বিক্রয় করতে পারবো।'

সংখ্যাটি ছিল প্রায় ৪০ কোটি ডলার। আলাপ-আলোচনার মাধ্যমে যা ৩২ কোটি ডলারে স্থির হয়, যে বেসিক সংখ্যাটি শোয়েব ধারণা করেছিলেন। শোয়েব বলেন যে, বাকি ৮ কোটি ডলার পরবর্তী দুই বছরের মধ্যে যোগ হবে।

পরবর্তীতে আটলান্টিক মহাসাগরের একটি জাহাজের ছাদে বৃড়ো স্কটিশ দুঃখভরা কণ্ঠে মরগানকে বললেন, ‘আমি যদি তোমার কাছে আরও ১০ কোটি ডলার চাইতাম?’

মরগান আনন্দের সাথে বললেন, ‘আপনি যদি সেটা চাইতেন, তাহলে (অবশ্যই) তা পেতেন।’

\*\*\*\*\*

এরপর যথারীতি (চারদিকে) হৈ-চৈ পড়ে যায়। একজন ব্রিটিশ সাংবাদিক সংবাদ প্রকাশ করেন যে, এই বিশালাকার মিশ্রণে বৈদেশিক ইস্পাত বিশ্ব ‘আতঙ্কিত হয়ে পড়েছে’। ইয়েলের সভাপতি হ্যাডলি ঘোষণা করেন যে, রাষ্ট্র কর্তৃক যদি এই ট্রাস্টকে নিয়ন্ত্রণ না করা হয়, তাহলে আগামী পাঁচ বছরের মধ্যে ওয়াশিংটনে একজন সম্রাটের সৃষ্টি হবে। পুঁজিবাজার বিশেষজ্ঞ কিনি এই সম্মিলিত কোম্পানির শেয়ার বাজারে ছাড়ার কাজে নেমে গেলেন। তিনি তাঁর দক্ষতা দিয়ে জনগণের জন্য এত আকর্ষণীয় করে শেয়ারগুলো তৈরি করলেন যে, চোখের পলকে ৬ কোটি ডলারের শেয়ার বিক্রি হয়ে গেল। এভাবে কার্নেগি পেলেন তাঁর মিলিয়ন ডলার এবং নানান সমস্যা কাটিয়েও মরগান সিডিকেট পেল ৬ কোটি ২০ লাখ ডলার। এছাড়া গ্যারি থেকে গেটস পর্যন্ত সব বালকেরাই পেল মিলিয়ন ডলার অর্থ।

\*\*\*\*\*

৩৮ বছর বয়সী শোয়েব পেলেন তাঁর পুরস্কার। তাঁকে করপোরেশনের প্রেসিডেন্ট করা হলো এবং ১৯৩০ সাল পর্যন্ত তিনি এই পদে আসীন ছিলেন।

আপনি এইমাত্র একটি বিশালাকার ব্যবসা গড়ে তোলার নাটকীয় গল্প (পড়া) শেষ করলেন। গল্পটি এই বইয়ে অন্তর্ভুক্ত করার কারণ হলো এটা সেই পদ্ধতিটির একমাত্র পূর্ণাঙ্গ বিবরণ, যা দ্বারা আকাজক্ষা এটার বাহ্যিক সমতুল্যে রূপান্তর হতে পারে।

আমি ধারণা করছি, কিছু পাঠকের মনে হয়তো এখনও প্রশ্ন জাগতে পারে যে, অদৃশ্য আকাজক্ষা কি সত্যিই এটার বাহ্যিক সমতুল্যে রূপান্তর হতে পারে? নিঃসন্দেহে পারে। (কেউ হয়তো বলবেন) যেখানে কোনো কিছু নেই, সেখানে আপনি কোনো কিছু সৃষ্টি করতে পারবেন না। এই প্রশ্নের উত্তর রয়েছে ইউনাইটেড স্টিলের গল্পের মধ্যে।

এই বিশালাকার কারখানা গড়ে উঠেছিল একজন মানুষের চিন্তা থেকে। যে পরিকল্পনা দ্বারা ইস্পাত কারখানা হতে আর্থিক সহায়তা দেয়া হয়, যার ফলে আর্থিক স্থিতাবস্থা তৈরি হয়, এটাও একই ব্যক্তির মন থেকেই এসেছিল। তাঁর

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ৭৭

আস্থা, তাঁর আকাজক্ষা, তাঁর কল্পনা, তাঁর অধ্যবসায়ই ছিল সেই সব প্রকৃত উপাদান, যা দিয়ে গড়ে ওঠে ইউনাইটেড স্টিল কোম্পানি। এই করপোরেশনের ছাতার নিচে যেসব ইম্পাতের কারখানা ও যান্ত্রিক সরঞ্জামগুলো যোগাড় করা হয়েছিল সেগুলোকে আইনি বৈধতা দেয়ার পর, সতর্কতার সাথে বিশ্লেষণের পর এই বিষয়টি উন্মুক্ত হয় যে, সংস্থার অর্জিত সম্পদের দাম বেড়ে দাঁড়ায় আনুমানিক ছয় শত মিলিয়ন ডলার। কেবল একটি সংস্থার অধীনে এই অর্থ জমা করা হয়।

অন্যভাবে বলতে গেলে, চার্লস এম শোয়েব-এর আইডিয়া (ধারণা), যার সাথে তিনি আস্থা যোগ করেন এবং এই আইডিয়া তিনি নিয়ে যান জে. পি মরগান ও অন্যদের কাছে, যার বাজার দর প্রায় ৬০০,০০০,০০০ ডলার। একটি একক আইডিয়ার জন্য এটি নিশ্চয়ই সামান্য অঙ্ক নয়!

সেই সব লোকদের জীবনে কী ঘটেছিল যারা এই কার্যপরিচালনার দ্বারা মিলিয়ন ডলারের শেয়ার ক্রয় করে মুনাফা অর্জন করেছে। এটা এমন একটা বিষয় যে বিষয়ে আমরা এখনো জানি না। এই অত্যন্ত বিস্ময়কর সাফল্যের গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্যটি হলো যে, এটা প্রশ্নাতীতভাবেই এই বইয়ের দর্শন বর্ণনা করে। কারণ এট দর্শন মোড়ানো ও কাপড় বোনার মত ছিল (ইউনাইটেড স্টিলের) পুরো লেনদেনের ক্ষেত্রে। তাছাড়া এই দর্শনের প্রভাবেই ইউনাইটেড স্টিল করপোরেশনের সমৃদ্ধি হয়েছে এবং আমেরিকার সবচেয়ে বিস্তারিত ও সর্বাধিক ক্ষমতাসম্পন্ন করপোরেশনে পরিণত হয়েছে। যা হাজারো মানুষের জন্য কর্মসংস্থান তৈরি করেছে, ইম্পাতের নতুন নতুন ব্যবহার শিখিয়েছে এবং ইম্পাতের নতুন বাজার তৈরি করেছে। এভাবে এই ঘটনা থেকে প্রমাণ পাওয়া যায় যে, একটি আইডিয়া থেকেই ৬০০,০০০,০০০ ডলার আয় করা সম্ভব, যা শোয়েব নিজ প্রচেষ্টা দ্বারা করে দেখিয়েছেন।

মানুষ ধনী হতে শুরু করে (মূলত) তাঁর (উন্নত) চিন্তা থেকেই। চিন্তা তখনই বাস্তবে পরিণত হয়, যখন আপনি সেই চিন্তা ও পরিকল্পনা অনুযায়ী বাস্তব জীবনে কাজ করে দেখান। (মনে রাখবেন) বিশ্বাস বা আস্থা আপনার সীমাবদ্ধতাকে দূর করে দিবে।

মনে রাখবেন, যখন আপনি জীবনের সাথে যেকোনো কিছুর দাম নিয়ে তর্ক করার জন্য প্রস্তুত হবেন, তখন সেই যুক্তি-তর্ক যেন একই পথে গমন করে। আরও মনে রাখবেন, যে ব্যক্তি ইউনাইটেড স্টিল করপোরেশন গড়ে তুলেছিলেন, সেই সময় তিনি বস্তুত একজন অপরিচিত ব্যক্তি ছিলেন। তিনি (প্রথমে) কেবলমাত্র অ্যান্ড্রু কার্নেগির 'ম্যান ফ্রাইডে' ছিলেন, যতক্ষণ পর্যন্ত না তিনি তাঁর বিখ্যাত আইডিয়ার (ধারণা) জন্ম দেন। (আইডিয়াটি কার্যে পরিণত করার পর) তিনি দ্রুত ক্ষমতা, খ্যাতি ও ধন-সম্পদের শীর্ষে পৌঁছে যান।

## চতুর্থ অধ্যায়

# স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন): অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার উপায়

## ধনী হওয়ার তৃতীয় ধাপ

স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) হলো একটি শর্ত, যা সকল পরামর্শ এবং সকল স্ব-শাসিত উদ্দীপনার ক্ষেত্রে প্রয়োগ করা হয়। যা একজন মানুষের পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের (নাক, কান, চোখ, জিহ্বা ও স্পর্শ) দ্বারা পৌঁছায়। অন্যভাবে বলতে গেলে, স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) হলো নিজেকে নিজে পরামর্শ দেয়া। এটা মনের সেই অংশের একটি যোগাযোগ কেন্দ্র, যেখানে সচেতন চিন্তাগুলো বিদ্যমান এবং যা অবচেতন মনে চিন্তাগুলোকে কাজে রূপান্তর করার জন্য একটি নির্দিষ্ট জায়গা করে দেয়। আধিপত্যশীল চিন্তাগুলোই (যে চিন্তাগুলো বেশি বেশি করা হয়) আমাদের অবচেতন মনে স্থান পায় (হতে পারে সে চিন্তাগুলো নেতিবাচক কিংবা ইতিবাচক, অথবা অবস্তুগত)। স্ব-পরামর্শের সূত্র স্বপ্রণোদিত হয়েই আমাদের অবচেতন মনে পৌঁছে যায় এবং এই চিন্তাগুলোর ওপর প্রভাব তৈরি করে।

যে কোনো চিন্তা, হতে পারে তা নেতিবাচক বা ইতিবাচক, তা স্ব-পরামর্শের সূত্রের সহায়তা ছাড়াও অবচেতন মনে প্রবেশ করতে পারে এবং ইথার থেকে চিন্তার ব্যতিক্রমী বিষয়গুলোও তুলে নেয়। অন্যভাবে বলতে গেলে, পঞ্চ ইন্দ্রিয় দ্বারা গৃহীত সকল ইন্দ্রিয়গ্রাহ্য অনুভূতিগুলো সচেতন চিন্তাশীল মন দ্বারা থামিয়ে দেয়া হয় এবং হয়তো অবচেতন মনে পৌঁছায় অথবা বাতিল হয়ে যায়। (মনের) সচেতন দিক অবচেতন অংশে পৌঁছানোর জন্য বাইরের রক্ষকরূপে কাজ করে।

প্রকৃতি মানুষকে বস্তুগত বিষয়ের ওপর পূর্ণ ক্ষমতা দিয়ে তৈরি করেছে, যা পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমে তার অবচেতন মনে পৌঁছায়। যদিও দেখা যায় যে, মানুষ সাধারণত এই ক্ষমতার চর্চা করে না। মানব মনের এই বিশাল ক্ষমতার চর্চা যে খুবই কম হয় তা আমরা বুঝতে পারি অনেক মানুষের সারাজীবন ধরেই দারিদ্র্যের মধ্যে থাকা দেখে।

আমরা যদি উপরের কথাগুলো আরেকবার স্মরণ করি তাহলে বলতে হয় যে, আপনি আপনার অবচেতন মনকে একটি উর্বর বাগানের মতো চিন্তা করুন, যেখানে প্রচুর পরিমাণে আগাছা জন্মাবে, যদি না আপনার আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী সেখানে বীজ বপন করা না হয়। স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) হলো নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা, যা আপনার সৃজনশীল চিন্তাগুলোকে অবচেতন মনে প্রবেশের ক্ষেত্রে সহায়তা করে। আর যদি (আপনার আকাঙ্ক্ষা দ্বারা আপনার মনকে পরামর্শ দিতে) অবহেলা করেন, তখন অবচেতন মন ধ্বংসাত্মক চিন্তাগুলোকে প্রবেশের অনুমতি দেয়। যে চিন্তাগুলো মনের সমৃদ্ধ বাগানকে তছনছ করতে পারে।

আকাঙ্ক্ষা শীর্ষক অধ্যায়ের শেষে আপনাকে ছয়টি নির্দেশনা দেয়া হয়েছিল, যাতে আপনি আকাঙ্ক্ষিত অর্থ লাভের জন্য উক্ত বিবৃতিটি প্রতিদিন (অন্তত) দুইবার পাঠ করেন। আপনাকে দেখতে এবং অনুভব করতে হবে যে, আপনি সেই পরিমাণ অর্থের মালিক হয়েছেন। এই নির্দেশনা অনুসরণ করে এবং আস্থা যোগ করে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষার সাথে সরাসরি আপনার অবচেতন মনের যোগাযোগ করিয়ে দিচ্ছেন।

এই প্রক্রিয়ার পুনরাবৃত্তির মাধ্যমে আপনি স্ব-প্রণোদিত হয়ে একটি নতুন চিন্তার অভ্যাস তৈরি করছেন, যাতে আপনার আকাঙ্ক্ষাটি এর আর্থিক সমতুল্য রূপান্তরিত হয়।

আপনি আবার দ্বিতীয় অধ্যায়ে ফিরে যান, যেখানে ছয়টি ধাপের বর্ণনা দেয়া হয়েছে এবং পরবর্তী অধ্যায়ে যাওয়ার আগে অত্যন্ত সতর্কতার সাথে সেগুলো আবার পড়ুন। তারপর (যখন ছয়টি ধাপ পড়া শেষ হবে তখন এখানে ফিরে আসুন) খুবই সাবধানতার সাথে আপনার 'এক্যামন' দলের সংগঠন তৈরির জন্য সংগঠিত পরিকল্পনা অধ্যায়ে চারটি নির্দেশনা পাঠ করুন। স্ব-পরামর্শের সাথে এই দুই ভাগের নির্দেশনাবলি তুলনা করলে আপনি দেখবেন যে, স্ব-পরামর্শের সূত্রাবলি কত ভালোভাবে কাজ করে।

মনে রাখবেন, আপনি যখন আপনার আকাঙ্ক্ষার বিবরণটি উচ্চস্বরে পাঠ করবেন (এই প্রচেষ্টার মাধ্যমে আপনি মূলত 'অর্থ সচেতনতা' তৈরি করছেন), তখন শুধু শব্দগুলো পাঠ করে গেলে তা কোনো প্রভাব বয়ে আনবে না, যদি না আপনি শব্দগুলোর সাথে আবেগ ও অনুভূতি যুক্ত করেন। যদি আপনি আবেগ ও বিশ্বাসের মিশ্রণ ছাড়াই – 'দিনের পর দিন, প্রতিটি দিক থেকে, আমি আরও ভালো হচ্ছি' – বাক্যটি লাখো বার পাঠ করেন, তবে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী ফল পাবেন না। আপনার অবচেতন মন সেই চিন্তাগুলোকেই চিনতে পারে এবং তদানুযায়ী কাজ করে, যেগুলোতে আবেগ বা অনুভূতি মেশানো থাকে।

এই বইয়ের প্রত্যেকটি অধ্যায় খুবই গুরুত্বপূর্ণ। দরকার হলে প্রত্যেকটি অধ্যায় একাধিকবার পড়ুন। কারণ, (আমি দেখেছি যে,) এই বইয়ের প্রধান বিষয়টি (অটো-সাজেশন) ভালোভাবে না বোঝার কারণে বেশিরভাগ মানুষের জন্য স্ব-পরামর্শের সূত্রটি আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী ফলাফল বয়ে আনে না।

সাধামাটা ও আবেগহীন শব্দ অবচেতন মনে কোনো প্রভাব তৈরি করে না। আপনি উল্লেখযোগ্য কোনো ফলাফল পাবেন না, যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি চিন্তাগুলোকে কীভাবে অবচেতন মনে পৌঁছাতে হয় তা শিখতে পারছেন, কিংবা যদি আপনার বলা কথাগুলোতে বিশ্বাস ও আবেগ যুক্ত না হয়।

যদি আপনি প্রথমবার চেষ্টা করার পর আপনার আবেগগুলোকে নিয়ন্ত্রণ করতে এবং আপনার আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী পরিচালিত করতে না পারেন, তখন হতাশ হয়ে যাবেন না। মনে রাখবেন, কিছু না দিয়ে কিছু পাবেন – এমন কোনো সম্ভাবনা নেই। আপনার অবচেতন মনে পৌঁছা এবং একে প্রভাবিত করার জন্য একটি মূল্য রয়েছে। আপনাকে অবশ্যই (মেধা ও পরিশ্রম দিয়ে) সেই মূল্য পরিশোধ করতে হবে। যদি আপনার মনে প্রতারণা করার আকাঙ্ক্ষা থেকেও থাকে, তবুও আপনি এক্ষেত্রে প্রতারণা করতে পারবেন না। আপনার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার ক্ষমতার মূল্য হচ্ছে এখানে (বর্তমান গ্রন্থে) যে সূত্রগুলো বর্ণিত আছে সেগুলোকে অধ্যবসায়ের সাথে প্রয়োগ করা। খুব অল্প মূল্য দিয়ে আপনি আকাঙ্ক্ষা অর্জনের যোগ্যতা অর্জন করতে পারবেন না। আপনি, একমাত্র আপনিই সিদ্ধান্ত নেবেন যে, কোন পুরস্কার অর্জনের জন্য আপনি অবিরাম প্রচেষ্টা চালিয়ে যাবেন ('অর্থ সচেতনতা'), এই প্রচেষ্টার জন্য আপনি কী ধরনের মূল্য পরিশোধ করবেন।

বুদ্ধিমত্তা ও চতুরতা অর্থকে আকর্ষণ করে না এবং অর্থকে রক্ষাও করতে করতে পারে না। খুব সামান্য ক্ষেত্রেই এর ব্যতিক্রম ঘটে। অবশ্য সাধারণ নিয়ম বলে যে, অর্থকে আকর্ষণের জন্য এগুলোই হলো মাধ্যম। অর্থকে (নিজের দিকে) আকর্ষণ করার পদ্ধতি এখানে বর্ণনা করা হয়েছে। (আমি মনে করি,) এটা কোনো সাধারণ নিয়মের ওপর নির্ভর করে না। অধিকন্তু, (বর্তমান গ্রন্থে অন্তর্ভুক্ত) এই পদ্ধতি অনুসরণ করলে কারো আনুকূল্যের প্রয়োজন হয় না। এটা একজন ব্যক্তির ওপর যেমন কার্যকরভাবে কাজ করে, অন্য ব্যক্তির ওপরও একইভাবে কাজ করে। যখন ব্যর্থতার সম্মুখীন হবেন, তখন মনে করবেন যে, এটা শুধু ব্যক্তি হিসেবে আমার ক্ষেত্রেই ঘটেছে, তার মানে পদ্ধতিটি ব্যর্থ নয়। যদি আপনি চেষ্টা করেও ব্যর্থ হন, তাহলে আরেকবার চেষ্টা করুন, (এবারও ব্যর্থ হলে) আরেকবার চেষ্টা করুন, (এভাবে প্রচেষ্টা চালিয়ে যান) যতক্ষণ না আপনি সফল হন।

স্ব-পরামর্শের সূত্রটি ব্যবহারে আপনার দক্ষতা নির্ভর করবে বিশেষ করে একটি আকাঙ্ক্ষার ওপর আপনার মনোযোগ দেয়ার ক্ষমতার ওপর। যতক্ষণ



পর্যন্ত না সেই আকাঙ্ক্ষাটি একটি তীব্র আবেশে পরিণত না হচ্ছে (ততক্ষণ প্রচেষ্টা চালিয়ে যান) ।

আপনি যখন দ্বিতীয় অধ্যায়ে বর্ণিত ছয়টি ধাপ অনুসরণ করা শুরু করবেন, তখন আপনার জন্য জানা প্রয়োজনীয় হবে কীভাবে মনোযোগ ধরে রাখার সূত্রটি ব্যবহার করতে হয় ।

চলুন, আমরা এখন দক্ষতার সাথে মনোযোগ ব্যবহার করা সম্পর্কে জানার চেষ্টা করি । আপনি যখন ছয়টি ধাপের প্রথমটি অনুসরণ করা শুরু করবেন, যা আপনাকে নির্দেশ করে ‘আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী একটি পরিমাণ অর্থ অর্জনের জন্য আপনার মনকে প্রস্তুত করার’ জন্য, তখন আপনার চিন্তাকে মনোযোগের সাথে সেই অর্থের ওপর নিবন্ধ করুন (ধরে রাখুন), সেই অর্থ অর্জনের জন্য মনকে স্থির করুন, চক্ষু বন্ধ করে রাখুন, যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি অর্থের পরিমাণটি স্বচক্ষে দেখতে পারছেন । প্রতিদিন অন্তত তা একবার চেষ্টা করুন । আপনি যখন এই অনুশীলনের মধ্য দিয়ে যাবেন, তখন আপনি ‘আস্থা’ বিষয়ক অধ্যায়ের নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করুন । (এর ফলে) আপনি প্রকৃতপক্ষেই সেই অধিকারীরূপে নিজেকে দেখতে পাবেন!

এটাই সবচেয়ে তাৎপর্যপূর্ণ ব্যাপার যে, আপনার অবচেতন মন সেই আদেশগুলো গ্রহণ করবে এবং সেসব নির্দেশনা অনুযায়ী কাজ করবে, যা পরিপূর্ণ বিশ্বাসের সাথে দেয়া হয়, যদিও সেই নির্দেশনা বারবার দিয়ে যেতে হয় এবং অবচেতন মনে প্রবেশ করানোর পূর্বে সেই আদেশগুলো পুনঃপুন উচ্চারণ করতে হয় । উপরে বর্ণিত নির্দেশনাবলি অনুসরণকালে এই পদ্ধতিকে আপনার অবচেতন মনের সঙ্গে সম্পূর্ণ ন্যায্যসঙ্গত একটি ‘কৌশল’রূপে ধরে নিন । যেহেতু আপনি বিশ্বাস করেন, তাই আপনি আপনার অবচেতন মনকে বিশ্বাস করান যে, যে পরিমাণ অর্থ উপার্জনের স্বপ্ন আপনি দেখছেন আপনি সে পরিমাণ অর্থ পাবেন এবং আপনি যে অর্থ পেতে চাচ্ছেন তা আপনার জন্যই অপেক্ষা করছে । (এটি করতে পারলে আপনি দেখবেন যে) অর্থ উপার্জনের জন্য – যে অর্থ আপনারই হবে – আপনার অবচেতন মন আপনাকে অবশ্যই একটি বাস্তবসম্মত পরিকল্পনা হস্তান্তর করবে ।

আগের অধ্যায়ে যে চিন্তা হস্তান্তরের কথা বলা হয়েছে, সেটি আপনার কল্পনায় দিন এবং দেখুন আপনার কল্পনাশক্তি কী করতে পারে, কী করবে । (দেখবেন, এটি) আপনার আকাঙ্ক্ষাকে রূপান্তরের মাধ্যমে সম্পদ অর্জনের জন্য একটি বাস্তবসম্মত পরিকল্পনা তৈরি করবে ।

একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনার জন্য কখনো আপনি অপেক্ষা করবেন না । আপনি যে সেবা কিংবা ব্যবসা বিনিময়ের মাধ্যমে অর্থ উপার্জন করার জন্য মনস্থির করেছেন, ধরে নেয়া শুরু করুন যে, আপনি সেই পরিমাণ অর্থের অধিকারী হয়েছেন । (দেখবেন) এই দাবি করা ও প্রত্যাশাকালে আপনার

অবচেতন মন আপনাকে সেই পরিকল্পনা হস্তান্তর করবে, কিংবা যে পরিকল্পনা আপনার দরকার আপনি তাই পাবেন। এই পরিকল্পনাগুলোর জন্য সতর্ক থাকুন এবং যখন সেই পরিকল্পনাগুলো আপনার সামনে উপস্থিত হবে, তখন অনুপ্রেরণা আকারে সম্ভবত ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমে তা আপনার মনে হঠাৎ করে উদ্ভিত হবে। এই অনুপ্রেরণাকে হয়তো বিবেচনা করা যায় অসীম বুদ্ধিমত্তা থেকে প্রেরিত একটি সরাসরি টেলিগ্রাম (তারবার্তা) কিংবা ক্ষুদ্রে বার্তা (ম্যাসেজ) রূপে। একে সম্মানের সাথে গ্রহণ করুন এবং গ্রহণ করার সাথে সাথেই তদানুযায়ী কাজ করুন।

ছয়টি ধাপের মধ্যে চতুর্থ ধাপে আপনাকে নির্দেশ দেয়া হয়েছে ‘আপনার আকাঙ্ক্ষা বাস্তবায়নের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরি করতে এবং তৎক্ষণাৎ সেই পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ শুরু করতে’। পূর্ববর্তী অধ্যায়ে বর্ণিত এই নির্দেশনা আপনার অনুসরণ করা উচিত। আপনার আকাঙ্ক্ষার রূপান্তরের মাধ্যমে যখন আপনি ধন-সম্পদ অর্জনের পরিকল্পনা তৈরি করবেন, তখন কোনো অজুহাতকে বিশ্বাস করবেন না (বা গুরুত্ব দিবেন না)। (বরং এটা মনে করবেন যে,) আপনার অজুহাতটি দোষযুক্ত (বা সঠিক নয়)। অধিকন্তু, আপনার এই অজুহাত তৈরির মানসিকতা হয়তো আপনার অলসতার ফল এবং যদি আপনি সম্পূর্ণরূপে এটার (অজুহাত) ওপর নির্ভর করেন, তবে এটা হয়তো আপনাকে আশাহত করবে।

যখন আপনি কোনো ধন-সম্পদ অর্জন করতে মনস্থির করেন, তখন (চোখ বন্ধ রেখে) কল্পনা করুন, দেখবেন আপনি নিজেকে সেই সেবা সম্পন্ন করতে বা পণ্য প্রদান করতে দেখছেন, যার বীপরিতে অর্থ রয়েছে। এটাই গুরুত্বপূর্ণ।

### নির্দেশনাবলির সারাংশ

যেহেতু আপনি এই বইটি মনোযোগ দিয়ে পড়ছেন, এটা নির্দেশ করে যে, আপনি আগ্রহের সাথে জ্ঞান অর্জন করতে চান। এটা আরও নির্দেশ করে যে, আপনি এই বিষয়ের একজন ছাত্র। আপনি নিজেকে যদি একজন ছাত্র হিসেবে কল্পনা করেন, তাহলে এই ধরনের একটি সম্ভাবনা আছে যে, আপনি অনেক কিছুই শিখেছেন, যা আপনি জানতেন না। শুধু এরকম একটি বিনয়ী মনোভাব পোষণের দ্বারাই আপনি শিখতে পারবেন। যদি আপনি (মনে করেন যে, আপনি এই বইয়ের) কিছু নির্দেশনা অনুসরণ করবেন, আর কিছু উপেক্ষা করবেন কিংবা প্রত্যাখ্যান করবেন, তাহলে আপনি ব্যর্থ হবেন! সন্তোষজনক ফলাফলের জন্য, আপনাকে অবশ্যই আস্থার মনোভাব নিয়ে সকল নির্দেশনা অনুসরণ করতে হবে।

দ্বিতীয় অধ্যায়ে ছয়টি ধাপের মাধ্যমে আপনাকে যে নির্দেশনা দেয়া হয়েছে এখানে তার সারমর্ম তুলে ধরা হবে এবং এই অধ্যায় দ্বারা আচ্ছাদিত সূত্রের সাথে মিশ্রণ করা হবে। যা নিম্নরূপ :

প্রথমত, একটু নির্জন স্থানে যান (সেটা হতে পারে রাতে আপনার শোবার বিছানা), যেখানে আপনাকে কেউ বিরক্ত করবে না, আপনার কাজে কেউ বিঘ্ন ঘটাবে না। (সেই নির্জন স্থানে গিয়ে) আপনি আপনার চোখ বন্ধ রাখুন এবং যে লিখিত বিবৃতিতে আপনার মনস্থির করা ধন-সম্পদ লিখিত আছে তা উচ্চস্বরে পড়ুন (যাতে আপনি নিজে আপনার শব্দগুলো শুনতে পান)। আপনি কী পরিমাণ সম্পদ অর্জন করতে চান তার একটি সীমা নির্ধারিত করুন এবং কোন সেবা বা পণ্যের বিনিময়ে উক্ত অর্থ উপার্জন করতে চান তার একটি বিবরণ তৈরি করুন। এইভাবে নির্দেশনাবলি অনুসরণ করুন, দেখবেন আপনি সেই পরিমাণ অর্থের অধিকারীরূপে নিজেকে ভাবতে শুরু করেছেন।

উদাহরণস্বরূপ: ধরুন আগামী জানুয়ারি মাসের এক তারিখের মধ্যে আপনি (হতে পারে সেটা পাঁচ বছর পর) ৫০ হাজার ডলার উপার্জন করতে চান, যে অর্থ উপার্জনের জন্য আপনি একজন বিক্রয়কর্মীরূপে পরিশ্রম করবেন। এই উদ্দেশ্য পূরণের জন্য আপনার বিবরণটি হওয়া উচিত নিম্নরূপ:

‘২০.. সালের ১ জানুয়ারির মধ্যে, আমি ৫০ হাজার টাকার অধিকারী হবো, যা আমার কাছে বিভিন্ন সময়ে বিভিন্ন পরিমাণে আসবে।

এই অর্থ উপার্জনের জন্য আমি আমার সামর্থ্য অনুযায়ী সর্বোচ্চ দক্ষতার সাথে সেবা প্রদান করবো, যাতে একজন সক্ষম বিক্রয়কর্মীরূপে আমি আমার পরিপূর্ণ সম্ভাব্য পরিমাণের ও সর্বোচ্চ সম্ভব গুণগত সেবা প্রদান করতে পারি (আপনি কী ধরনের সেবা বা পণ্য বিক্রয় করবেন তার বিবরণ দিন)।

আমি বিশ্বাস করি, আমি (একদিন) এই অর্থের অধিকারী হবোই। আমার বিশ্বাস এতটাই দৃঢ় যে, আমি এখন আমার চোখের সামনে সেই অর্থ দেখতে পাচ্ছি। আমি আমার হাত দ্বারা সেই অর্থ স্পর্শ করতে পারি। এটা আমার কাছে আসা এখন শুধু সময়ের ব্যাপার এবং সেই অনুপাতে আমি কাজ করে যাবো, যে সেবা আমি এই অর্থের বিনিময়ে সম্পন্ন করার জন্য মনস্থির করেছিলাম। আমি একটি (সুনির্দিষ্ট) পরিকল্পনার জন্য অপেক্ষা করছি, যে পরিকল্পনা দিয়ে আমি উপরোক্ত পরিমাণ অর্থ উপার্জন করবো এবং সেই পরিকল্পনাটি (হাতে) পাওয়ার সাথে সাথেই আমি সেটি অনুসরণ করা শুরু করবো।

দ্বিতীয়ত, রাতে কিংবা অবিরতভাবে আপনি সেই কর্মটি বলতে থাকুন, যে অর্থ উপার্জনের জন্য আপনি মনস্থির করেছেন।

তৃতীয়ত, আপনার বিবরণীর (পরিকল্পনা) একটি লিখিত কপি এমন স্থানে রাখুন, যা আপনি রাতে ও সকালে দেখতে পাবেন এবং বিশ্রামে যাওয়ার আগে তা পাঠ করুন। এটা ততক্ষণ পর্যন্ত পড়তে থাকুন, যতক্ষণ এটি মুখস্ত হয়ে যায় (বা আপনার অন্তরে গেঁথে যায়)।

মনে রাখবেন, স্ব-পরামর্শের সূত্র প্রয়োগ করে আপনি এই নির্দেশনাবলি অনুসরণ করছেন, যার উদ্দেশ্য হলো আপনার অবচেতন মনকে আদেশ প্রদান করা। আরও মনে রাখবেন যে, আপনার অবচেতন মন সেই নির্দেশনাগুলো অনুযায়ী কাজ করবে, যেগুলোর সাথে আবেগ মিশ্রিত থাকে এবং যা (আপনার অবচেতন মনে) প্রেরণ করবেন (পরিপূর্ণ) 'অনুভূতি' দিয়ে। আস্থা হলো সবচেয়ে শক্তিশালী ও সর্বাধিক অনুভূতির উৎপাদনকারী। (তাই) আস্থা বিষয়ক অধ্যায়ের নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করুন।

এই নির্দেশনাগুলো প্রথমে বিমূর্ত (বা ভাববাদী) মনে হতে পারে। এতে করে বিরক্ত হয়ে যাবেন না। নির্দেশনাবলি অনুসরণ করুন, প্রথমে আপনার কাছে তা যতই বিমূর্ত বা অসম্ভব মনে হোক না কেন। ভালো দিন দ্রুতই আসবে, যেভাবে আপনাকে নির্দেশনা দেয়া হয়েছে তা যদি আপনি অনুসরণ করেন। যখন কাজটি ভালোভাবে সম্পন্ন হয়ে যাবে, তখন দেখবেন একটি সম্পূর্ণ নতুন শক্তির মহাবিশ্ব আপনার কাছে হাজির হয়েছে।

সংশয়বাদ (সন্দেহ প্রবণতা), নতুন যে কোনো চিন্তার (আইডিয়া) সাথেই সম্পর্কযুক্ত, এটা মানুষের চরিত্রেরই একটি অংশ। কিন্তু আপনি যদি নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করেন, (তখন দেখবেন যে) বিশ্বাস দ্বারা আপনার সেই সংশয় প্রতিস্থাপিত হয়েছে (বা দূরীভূত হয়ে গেছে) এবং এর বিপরীতে এটা দ্রুত স্পষ্টভাবে আপনার পরিপূর্ণ আস্থায় পরিণত হবে। তখন সেই স্থানে পৌঁছাবেন যেখানে গিয়ে আপনি সত্যিকারভাবেই বলতে পারবেন যে, 'আমি আমার ভাগ্যের নিয়ন্তা (অধিপতি), আমিই আমার আত্মার চালক'!

বহু দার্শনিক এই বাণী (বিবৃতি) দিয়েছেন যে, মানুষই তার পার্থিব নিয়তির নিয়ন্তা (পরিচালক), কিন্তু বেশিরভাগ মানুষই বলতে ব্যর্থ হয়েছেন কেন তারা তাদের ভাগ্যের নিয়ন্তা। (মানুষ তার ভাগ্যের নিয়ন্তা হওয়ার) কারণ হলো, সে দুনিয়াতে তার অবস্থার বিশেষ করে আর্থিক অবস্থার ওপর নিয়ন্ত্রণ রাখতে পারে, যা এই অধ্যায়ে বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে। মানুষ (খুব সহজেই) তার নিজের ও তার আশপাশের নিয়ন্ত্রক হতে পারে, কারণ হলো অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার মতো শক্তি তার রয়েছে এবং এর মাধ্যমে অসীম বুদ্ধিমত্তার সহযোগিতা অর্জন করতে পারে।

এখন আপনি যে অধ্যায় পাঠ করছেন তা এই দর্শনের মূল কেন্দ্রবিন্দু। এই অধ্যায়ে বর্ণিত নির্দেশনাবলি আপনাকে বুঝতে হবে এবং অধ্যবসায়ের সাথে তা প্রয়োগ করতে হবে, যদি আপনি সফলভাবে আপনার আকাঙ্ক্ষাকে অর্থে রূপান্তর করতে চান।

স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) ব্যবহারের ওপর আকাঙ্ক্ষাকে অর্থে রূপান্তর করার প্রকৃত কৃতিত্ব জড়িত আছে। এটা এমন একটি মাধ্যম যার মাধ্যমে মানুষ

তার অবচেতন মনে পৌঁছতে পারে এবং তার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করতে পারে। অন্য সূত্রগুলো কেবলমাত্র স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) প্রয়োগ করার জন্য উপাদান। এই চিন্তাটি মনে ধারণ করে রাখবেন এবং সবসময় স্ব-পরামর্শের সূত্রগুলোর গুরুত্বপূর্ণ অংশগুলো সম্পর্কে সতর্ক থাকবেন এই জন্য যে, এই বইতে বর্ণিত পদ্ধতির মাধ্যমে আপনি অর্থ উপার্জন করতে পারছেন কি-না। এই নির্দেশনাগুলো এমনভাবে পালন করবেন যেন আপনি একজন শিশু।

আপনার প্রচেষ্টার মধ্যে শিশুর বিশ্বাসের মতো কিছু (বিশ্বাস) প্রবেশ করান। (উল্লেখ্য, বর্তমান বইয়ের) লেখক সর্বোচ্চ সতর্ক ছিলেন, যাতে কোনো অবাস্তব নির্দেশনা (এই বইতে) অন্তর্ভুক্ত না হতে পারে। কারণ তাঁর (লেখকের) আন্তরিক ইচ্ছা হলো পাঠককে সহায়তা করা।

এই পুরো বইটি পাঠ শেষ করার পর, আবার এই অধ্যায়ে ফিরে আসবেন এবং একরাশ উদ্দীপনা নিয়ে এই নির্দেশনা অনুসরণ করুন এবং তদানুযায়ী কাজ করুন:

প্রতি রাতে পুরো অধ্যায়টি একবার পাঠ করুন, যতক্ষণ পর্যন্ত আপনি পরিপূর্ণভাবে নিশ্চিত হবেন যে, স্ব-পরামর্শের সূত্রটি আপনি অনুধাবন করতে পেরেছেন। আপনি এর কাছে যাই আশা করবেন, তাই আপনার জন্য সম্পন্ন হবে।

যখন আপনি (এই অধ্যায়টি) পাঠ করবেন, তখন সেই বাক্যগুলোর নিচে পেন্সিল দিয়ে দাগ দিয়ে রাখুন, যেগুলো আপনাকে প্রভাবিত করেছে (বা যে বাক্যগুলো আপনার পছন্দ হয়েছে)।

পরবর্তী নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করে যান, দেখবেন এটা পুরোপুরিভাবে বোঝার পথ উন্মুক্ত করে দিবে এবং সাফল্যের সূত্রগুলোতে আপনি কর্তৃত্ব করতে পারছেন।

## বিশেষায়িত জ্ঞান, ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা অথবা পর্যবেক্ষণ

### ধনী হওয়ার চতুর্থ ধাপ

দুই ধরনের জ্ঞান আছে। এক ধরনের জ্ঞান হলো সাধারণ জ্ঞান, আরেক ধরনের জ্ঞান হলো বিশেষায়িত (বা বিশেষজ্ঞ) জ্ঞান। সাধারণ জ্ঞান যত বড় কিংবা ভিন্নই হোক না কেন, (সাধারণত) এই ধরনের জ্ঞান অর্থ উপার্জনের ক্ষেত্রে খুব বেশি ব্যবহার হয় না। বড় বড় বিশ্ববিদ্যালয়ের যতগুলো অনুষদ আছে তার সবগুলো হলো সভ্যতার আবিষ্কৃত সাধারণ জ্ঞানের ভাণ্ডার। দেখা যায়, বেশিরভাগ অধ্যাপকেরই প্রয়োজনের তুলনায় খুবই কম অর্থ আছে, কিংবা অনেকের অর্থই নেই। তাঁরা (শুধু) জ্ঞান দান করতেই পারদর্শী (বিশিষ্ট), কিন্তু জ্ঞান কীভাবে ব্যবহার করতে হয় সে বিষয়ে পারদর্শী নন।

জ্ঞান অর্থকে আকর্ষণ করে না, যদি না এটা বাস্তবসম্মত কর্ম-পরিকল্পনার মাধ্যমে অর্থ উপার্জনের জন্য সংগঠিত হয় এবং বুদ্ধিমত্তার সাথে পরিচালিত হয়। এই ব্যাপারটি পুরোপুরি বোঝে না বলেই লাঞ্ছিত মানুষ সন্দেহের বশবর্তী হয়ে অহেতুক বিশ্বাস করে যে, 'জ্ঞানই শক্তি'। (অন্যদের মতো) সহজ করে বিষয়টিকে বুঝলে হবে না। জ্ঞান হলো শুধুমাত্র সম্ভাব্য (একটি) ক্ষমতা। এটা তখনই শক্তিতে পরিণত হয়, যখন এটা নির্দিষ্ট কর্ম-পরিকল্পনা দ্বারা সংগঠিত হয় এবং নির্দিষ্ট গন্তব্যের উদ্দেশ্যে ধাবিত হয়।

শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলোর এটা একটা ব্যর্থতা যে, তারা শিক্ষার্থীদের এই শিক্ষা দেয়নি যে, জ্ঞান অর্জনের পর শিক্ষার্থীরা কীভাবে জ্ঞানকে সংগঠিত করবে এবং (বাস্তব জীবনে) কাজে লাগাবে।

অনেক লোকই এই ভুল ধারণা পোষণ করেন যে, যেহেতু হেনলি ফোর্ড খুব একটা বিদ্যালয়ে যাওয়ার সুযোগ পাননি, তাই তিনি 'শিক্ষিত' ব্যক্তি নন। যারা এই ভুল ধারণা পোষণ করেন, তাঁরা হেনলি ফোর্ড সম্পর্কে জানেন না, কিংবা তাঁরা 'শিক্ষা' শব্দের প্রকৃত অর্থ বোঝেন না।

ইংরেজি 'অ্যাডুকেশন' শব্দটি এসেছে ল্যাটিন শব্দ 'অ্যাডুকো' থেকে, যার মানে হচ্ছে বাহির করা, (ব্যক্তির) ভেতরগত উন্নয়ন। একজন শিক্ষিত ব্যক্তি (শুধু) বলতে এটা প্রয়োজনীয় নয় যে, তিনি প্রচুর সাধারণ জ্ঞান কিংবা বিশেষায়িত জ্ঞানের অধিকারী হবেন। একজন শিক্ষিত ব্যক্তি হলেন তিনি, যার মনের বিভাগগুলো এতটাই বিকশিত যে, তিনি যা চান তা কিংবা তার কাছাকাছি যে কোনো কিছু অর্জন করতে পারেন। অন্য কারো অধিকার লঙ্ঘন না করেই তিনি তা অর্জন করতে পারেন। হেনলি ফোর্ড তাঁর কাজ দিয়ে খুব ভালোভাবেই এই সংজ্ঞার অর্থ নিয়ে এসেছেন।

(প্রথম) বিশ্বযুদ্ধ চলাকালীন, অন্যান্য বর্ণনার মতোই শিকাগোর একটি পত্রিকা একটি সম্পাদকীয় প্রকাশ করে, যেখানে হেনলি ফোর্ডকে বলা হয় 'একজন অজ্ঞ শান্তিবাদী'। মি. ফোর্ড এই বিবৃতির বিরুদ্ধে আপত্তি জানান এবং তাঁর মানহানি করার জন্য ওই পত্রিকার বিরুদ্ধে তিনি মামলা করেন। যখন মামলাটি আদালতে তোলা হয়, তখন অ্যাটর্নি (আইনজীবী) ন্যায়বিচার প্রতিষ্ঠার জন্য হেনলি ফোর্ডকে সাক্ষী হিসেবে হাজির করা হয়, যাতে বিচারকদের সামনে তাঁকে অজ্ঞ হিসেবে প্রমাণ করা যায়। আইনজীবীগণ তাঁকে বিভিন্ন প্রশ্ন করেন। এসব প্রশ্নের উদ্দেশ্য ছিল হেনলি ফোর্ডের নিজের ভাষা বা প্রমাণ অনুযায়ীই তাঁকে অজ্ঞ প্রমাণ করা। আইনজীবীরা মূলত প্রমাণ করতে চেয়েছিলেন যে, যদিও ফোর্ড গাড়ি উৎপাদনে বিশেষায়িত জ্ঞানের অধিকারী, কিন্তু তিনি মূলত একজন অজ্ঞ বা অশিক্ষিত লোক।

মি. ফোর্ড এমন এমন কঠিন প্রশ্নের মুখোমুখি হতে হয়েছিল:

'বেনেডিক্ত আরনল্ড কে ছিল? ১৭৭৬ সালে আমেরিকার বিদ্রোহ দমনে ব্রিটিশরা কত সৈন্য প্রেরণ করেছিল? শেষ প্রশ্নটির উত্তরে মি. ফোর্ড বলেন, 'আমি সঠিক সংখ্যাটি জানি না যে, ব্রিটিশরা কত সৈন্য প্রেরণ করেছিল, কিন্তু এটা আমি শুনছি যে, আগে যত সৈন্য প্রেরণ করেছিল এটা সংখ্যার দিক থেকে অনেক বেশি ছিল।'

অবশেষে, মি. ফোর্ড (আইনজীবীদের) এসব প্রশ্ন শুনে ক্রান্ত বোধ করলেন এবং এই ধরনের আপত্তিকর প্রশ্নের জবাব দিতে দিতে তিনি হেলান দিয়ে বসলেন। যে আইনজীবী তাঁকে প্রশ্ন করছিল তার দিকে অঙ্গুলি নির্দেশ করে বললেন, 'আপনি এইমাত্র আমাকে যে ধরনের বোকা বোকা প্রশ্ন করলেন, কিংবা অন্য যে কোনো প্রশ্নের জবাব যদি আমি দিতে চাই, আপনাকে স্মরণে রাখার জন্য বলছি যে, আমার (অফিসের) ডেস্কে একসারি ইলেক্ট্রনিক সুইচ রয়েছে এবং আমি সুইচে চাপ দিয়ে এমন লোকদের ডাকতে পারি, যারা আমার ব্যবসা সম্পর্কিত যে কোনো প্রশ্নের উত্তর দিতে পারে, যে ব্যবসায় আমি আমার সর্বোচ্চ প্রচেষ্টা অব্যাহত রেখেছি। এখন আপনি দয়া করে আমাকে বলুন, কেন আমি

এসব (অপ্রয়োজনীয়) সাধারণ জ্ঞানের দ্বারা আমার মাথা ভরিয়ে রাখবো, যে কোনো প্রশ্নের জবাব দেয়ার জন্য যখন আমার চারপাশে অসংখ্য লোক রয়েছে?

ফোর্ডের এই পাল্টা উত্তরের মধ্যে নিশ্চিতভাবেই যথেষ্ট যুক্তি রয়েছে। (যে কারণে) ফোর্ডের সেই জবাব শুনে (সেই) আইনজীবী ভূপাতিত হলেন। আদালত কক্ষে উপস্থিত প্রত্যেকটি মানুষই অনুধাবন করলেন যে, এই উত্তরটি কোনো অজ্ঞ লোকের উত্তর নয়, বরং একজন শিক্ষিত ব্যক্তির। সেই ব্যক্তিই শিক্ষিত, যখন তার (কোনো বিষয়ে) জ্ঞানের দরকার হয়, তখন তিনি জানেন কোথা থেকে জ্ঞান আহরণ করতে হয় এবং সেই জ্ঞানকে কীভাবে নির্দিষ্ট কর্ম-পরিকল্পনায় সংগঠিত করতে হয়। তাঁর 'এক্যমন' দলের (তাঁর বেতনভুক্ত কর্মকর্তাবৃন্দ) সহায়তার মাধ্যমে প্রয়োজনীয় সকল বিষয়েই হেনলি ফোর্ডের ছিল বিশেষায়িত জ্ঞান, যা তাঁকে আমেরিকার অন্যতম সেরা ধনী ব্যক্তিতে পরিণত করেছে। (এর দ্বারা প্রমাণ হয় যে,) এসব (অপ্রয়োজনীয়) সাধারণ জ্ঞান তাঁর মস্তিষ্কে থাকতে হবে এটা জরুরি ছিল না। অবশ্যই, এমন কোনো ব্যক্তি নেই যাঁর যথেষ্ট বুদ্ধিমত্তা রয়েছে, তথাপি এই ধরনের বই পড়ার পরও বিশেষায়িত জ্ঞানের গুরুত্ব বুঝতে এখনো অসমর্থ হবেন।

আপনার আকাঙ্ক্ষাকে এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করার আগে দরকার সেবা, পণ্য বা পেশা সম্পর্কে বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করা, যা আপনি সৌভাগ্যের পরিবর্তে দিতে চান (সে সম্পর্কে আগেই খোঁজ নিন)। বর্তমানে আপনার যে সামর্থ্য আছে বা আরও অর্জন করার ঝোঁক রয়েছে, হয়তো এর চেয়ে আপনাকে বেশি বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করতে হবে। যদি এটা সত্যি হয়, আপনি আপনার 'এক্যমন' দলের সহায়তা দ্বারা আপনার দুর্বলতাগুলো দূর করতে পারেন।

অ্যান্ড্রু কার্নেগি বর্ণনা করেন যে, তিনি ব্যক্তিগতভাবে ইস্পাত ব্যবসার কারিগরি দিক সম্পর্কে কিছুই জানতেন না; তারপরও তিনি এই ব্যবসা সম্পর্কে বিশেষভাবে জানার আগ্রহ দেখাননি। ইস্পাত উৎপাদন ও বিপণন করতে যে বিশিষ্ট জ্ঞান তার প্রয়োজন ছিল, তা তিনি তাঁর 'এক্যমন' দলের মাধ্যমে খুঁজে পেতেন।

বিশাল সৌভাগ্যের অধিকারী হওয়াকে 'ক্ষমতা' বলা হয়। আর ক্ষমতা অর্জিত হয় সর্বোচ্চ সংগঠিত ও বুদ্ধিমত্তার সাথে পরিচালিত বিশেষায়িত জ্ঞানের মাধ্যমে। এটা জরুরি নয় যে, যিনি সৌভাগ্যের অধিকারী হবেন, তাকেই সে জ্ঞানের অধিকারী হতে হবে।

পরবর্তী অনুচ্ছেদ ব্যক্তিকে আশা ও উৎসাহ যোগাবে, যিনি সৌভাগ্যের অধিকারী হতে চান। তিনি হয়তো নিজেকে প্রয়োজনীয় 'শিক্ষার' অধিকারী করেননি, যা হয়তো তার দরকার। প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষায় শিক্ষিত হতে না পারার



কারণে মানুষ কখনো কখনো 'হীনমন্যতায়' ভোগে। কিন্তু যে ব্যক্তি সূচারূপে (সংগঠিতভাবে) একদল মানুষকে পরিচালিত করতে পারেন, যিনি অর্থ উপার্জনের ক্ষেত্রে বিশেষায়িত জ্ঞানের অধিকারী, তিনি তার দলের শিক্ষিত ব্যক্তিদের মতোই একজন শিক্ষিত ব্যক্তি। বেশিদূর লেখাপড়া না করার কারণে আপনি যদি হীনমন্যতায় ভোগেন, তবে এটা স্মরণে রাখবেন যে:

ধমাস আলভা এডিসন তাঁর পুরো জীবনে মাত্র তিন মাস লেখাপড়া করেছেন। কিন্তু তাঁর না ছিল শিক্ষার অভাব, না তিনি দরিদ্র হয়ে মারা গেছেন। হেনলি ফোর্ড-এর লেখাপড়া ছিল ষষ্ঠ শ্রেণির নিচে, কিন্তু তিনি নিজেকে খুব ভালোভাবেই স্বচ্ছল করতে পেরেছেন।

যত জ্ঞান আছে তার মধ্যে বিশেষায়িত জ্ঞান হলো সর্বাধিক প্রয়োজনীয় ও সহজলভ্য। যদি আপনার এই বিষয়ে কোনো সন্দেহ থাকে, তবে আপনি বিশ্ববিদ্যালয়ে বেতনভুক্ত কোনো কর্মীর সাথে পরামর্শ করে দেখতে পারেন।

### জ্ঞান ক্রয়ের (আহরণ) পদ্ধতি জানা দরকার

সবার আগে সিদ্ধান্ত নিন, আপনার কী ধরনের বিশেষায়িত জ্ঞান দরকার এবং কী উদ্দেশ্যে সেই জ্ঞান দরকার। আপনার জীবনের প্রধান লক্ষ্য কী, যে লক্ষ্য অর্জনে আপনি কাজ করছেন। আপনি ঠিক কী ধরনের বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করবেন।

এই প্রশ্নের সমাধান হয়ে যাওয়ার পর, আপনার পরবর্তী পদক্ষেপ হবে জ্ঞানের নির্ভরযোগ্য উৎস হতে সঠিক তথ্যটি খুঁজে নেয়া। আরও গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো:

- ক. একজন ব্যক্তির নিজস্ব অভিজ্ঞতা ও শিক্ষা;
- খ. অন্যদের সহযোগিতা নিয়ে অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করা এবং শিক্ষা অর্জন করা (একটি দলের মাধ্যমে);
- গ. কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয় (প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা);
- ঘ. পাবলিক লাইব্রেরি/গ্রন্থাগার (গ্রন্থ ও সাময়িকীর মাধ্যমে আপনি যেখানে সভ্যতার সকল সংগঠিত জ্ঞান পাবেন);
- ঙ. বিশেষ প্রশিক্ষণ কোর্স (নেশ বিদ্যালয় ও বিশেষ বিশেষ অভ্যন্তরীণ বিদ্যালয়ে লেখাপড়া করার মাধ্যমে)।

যেহেতু জ্ঞানার্জন করা আবশ্যিক, সেহেতু তা হতে হবে সংগঠিতভাবে এবং কোনো একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য সাধনের জন্য এটির ব্যবহার করতে হবে, একটি বাস্তবসম্মত পরিকল্পনার মাধ্যমে। জ্ঞানের কোনো মূল্য নেই, যদি না এটিকে ব্যবহারিক প্রয়োগের মাধ্যমে মূল্যবান প্রাপ্তে না পৌঁছানো যায়। এই কারণেই

কলেজের ডিগ্রিগুলো সর্বোচ্চ মূল্যমান পায় না। (কেননা, সাধারণত) কলেজগুলো (শিক্ষার্থীদের) পাঁচ-মিশালী জ্ঞান দেয়া ছাড়া আর কিছুই দেয় না।

যদি আপনি অতিরিক্ত কোর্সে করতে চান, তাহলে স্থির করুন যে, কোন উদ্দেশ্যে আপনি এই জ্ঞান অর্জন করতে চান। তারপর নির্ভরযোগ্য কোন স্থান থেকে আপনি এই বিশেষ ধরনের জ্ঞান অর্জন করতে চান তা জানার চেষ্টা করুন।

একজন সফল ব্যক্তি, সবদিক থেকেই কখনো বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করা থামায় না, যা তাদের জীবনের প্রধান লক্ষ্য, ব্যবসা কিংবা পেশার সাথে সম্পর্কিত। আর যারা জীবনে সফল নয়, তারা সাধারণত এই বিশ্বাস করে ভুল করে যে, বিদ্যালয় (প্রাতিষ্ঠানিক লেখাপড়া) শেষ করলেই জ্ঞান অর্জনের সময় শেষ হয়ে যায়। (প্রকৃত) সত্য হলো, বিদ্যালয় শিক্ষার্থীদের শিক্ষিত করে তোলে, কিন্তু কীভাবে ব্যবহারিক জ্ঞান অর্জন করা যায় তা খুবই কম শেখায়।

বিশ্ব মহামন্দার পর এই পরিবর্তিত বিশ্বে শিক্ষাগত প্রয়োজনীয়তার ক্ষেত্রেও বিস্ময়কর পরিবর্তন এসেছে। আজকের দিনে বেশিরভাগ প্রতিষ্ঠানই চাকরি দেয়ার জন্য বিশেষজ্ঞদের খোঁজে। কলম্বিয়া বিশ্ববিদ্যালয়ের অ্যাপয়েন্টমেন্ট সেক্রেটারি এই সত্যটির ওপরই জোর দিয়েছিলেন।

### ‘বিশেষজ্ঞরা সবচেয়ে বেশি আকাজক্ষিত’

বিশেষ করে আজকের দিনে কোম্পানিগুলোর আকাজক্ষার জায়গা থাকে সেই সব লোকদের নিয়োগ দেয়া, যাদের বিজনেস স্কুলের ডিগ্রির পাশাপাশি হিসাববিজ্ঞান, নানান ধরনের প্রকৌশলগত জ্ঞান, সাংবাদিকতা, স্থাপত্যবিদ্যা ও রসায়ন ইত্যাদি বিষয়ে (বিশেষ) প্রশিক্ষণ থাকে এবং যাদের মধ্যে রয়েছে অসাধারণ নেতৃত্ব গুণ।

(একইভাবে কোম্পানিগুলো সেই ব্যক্তিকেই নিয়োগ দেয়) যে ব্যক্তি নিজ ক্যাম্পাসে/অঙ্কনে কর্মঠ, যার ব্যক্তিত্ব এমন যে তিনি সব ধরনের লোকের সাথে চলতে পারেন এবং যিনি তার শিক্ষা বিষয়াবলি নিয়ে যথেষ্ট পরিমাণ কাজ করেছেন। এদের মধ্যে কেউ কেউ তাঁদের সর্বব্যাপী (অল-রাউন্ডার) গুণাবলির কারণে বিভিন্ন পদে চাকরির প্রস্তাব (অফার) পেয়ে থাকেন।

(কোনো পরীক্ষায়) সবচেয়ে বেশি নাম্বার পাওয়া শিক্ষার্থীরাই ভালো চাকরির সুযোগ পাবে তা প্রায়শই সত্য নয়। মি. মুর (এই প্রসঙ্গে) বলেন, ‘বেশিরভাগ কোম্পানি শুধু শিক্ষার্থীদের একাডেমিক (কেতাবি) নথি (দলিল) দেখে না, বরং একইসঙ্গে কোম্পানিগুলো শিক্ষার্থীদের কর্মকাণ্ডের বিবরণ ও ব্যক্তিত্ব দেখে থাকে’।

একটি সুবিশাল কোম্পানির নেতৃস্থানীয় পর্যায়ের এক কর্মকর্তা মুরকে লিখে পাঠান যে:

‘আমরা (আমাদের প্রতিষ্ঠানে নিয়োগ দেয়ার জন্য) প্রথমত এমন লোকদের খুঁজে বের করতে আগ্রহী, যারা ব্যবস্থাপনার কাজে ব্যতিক্রমধর্মী উন্নয়ন ঘটাতে পারবে। এই কারণে আমরা ব্যক্তির নির্দিষ্ট প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষাগত যোগ্যতার চেয়ে তার চরিত্র, বুদ্ধিমত্তা ও ব্যক্তিত্বের ওপর বেশি গুরুত্বারোপ করি।’

### ‘শিক্ষানবিস’ (কাজ করার) প্রস্তাব

আমি গ্রীষ্মকালীন ছুটির সময় শিক্ষার্থীদেরকে বিভিন্ন সরকারি-বেসরকারি দপ্তরে, দোকানে এবং কারখানায় শিক্ষানবিস হিসেবে কাজ করতে দেয়ার একটি পদ্ধতির প্রস্তাব করছি। মি. মুর বলেন যে, ‘কলেজের প্রত্যেক দ্বিতীয় কিংবা তৃতীয় বর্ষের শিক্ষার্থীর কাছে জ্ঞানতে চাওয়া দরকার - ‘তারা ভবিষ্যতে পাঠ্যক্রম হিসেবে কোন বিষয় বেছে নিবে, যদি তারা কোনো নির্দিষ্ট বিষয়ে পড়তে না চায়, তবে তাদেরকে উদ্দেশ্যহীনভাবে পাঠদান করা থেকে থামানো দরকার।’

মি. মুর বলেন, ‘কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়গুলোর অবশ্যই এই বাস্তবিক বিবেচনার মুখোমুখি হওয়ার দরকার যে, সকল পেশা ও চাকরিতে এখন ‘বিশেষজ্ঞদের’ চাহিদা রয়েছে।’ তিনি বলেন, ‘শিক্ষার্থীদের পেশা নির্দেশনা দেয়ার ক্ষেত্রে শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলোর আরও সরাসরি দায়িত্ব পালন করা দরকার। যারা বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করতে চান, তাদের জন্য সবচেয়ে নির্ভরযোগ্য ও বাস্তবসম্মত জ্ঞানের উৎস হলো নৈশ বিদ্যালয়গুলো, (সাধারণত) এই বিদ্যালয়গুলো শহরাঞ্চলে পরিচালিত হয়। যুক্তরাষ্ট্রে যতদূর ডাকঘরের চিঠি যায়, ততদূর পর্যন্ত এই ধরনের নৈশ বিদ্যালয় রয়েছে। নৈশ বিদ্যালয়ে পাঠের একটি সুবিধা হচ্ছে এই শিক্ষাব্যবস্থার নয়নীয়তা অবসর সময়ে লেখাপড়া করার জন্য আপনাকে অনুমতি দিবে। আরেকটি চমৎকার (বিস্ময়কর) সুবিধা হলো (যদি সতর্কতার সাথে বিদ্যালয়টি পছন্দ করা হয়) এসব বিদ্যালয়ের বেশিরভাগ কোর্সে উদার প্রকৃতির পরামর্শ দানের সুযোগ রয়েছে। তাদের জন্য এর দাম অমূল্য হতে পারে, যারা বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করতে চান। আপনি যেখানেই বসবাস করুন না কেন, আপনি (চাইলেই) সুবিধাগুলো নিতে পারবেন।’

কোনো ধরনের চেষ্টা ও অর্থ ব্যয় ছাড়া যা কিছু অর্জন করা হয়, তা সাধারণত প্রশংসায়োগ্য হয় না (ও স্বীকৃতি পায় না), প্রায়ই সেটি নিন্দিত হয়; সেজন্যই সম্ভবত আমরা আমাদের সরকারি কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়গুলোর

বিস্ময়কর সুযোগগুলো থেকে এত কম ফলাফল পাই। মানুষ বিশেষায়িত পাঠের মাধ্যমেই আত্ম-শৃঙ্খলা শিখে থাকে। কিছু ব্যতিক্রম ছাড়া কেউ যখন বিনা খরচে জ্ঞান পায়, তখন তা নষ্ট হয়ে যাওয়ার আশঙ্কা তৈরি হয়। অনুরূপ বিদ্যালয়গুলো হলো সুসংগঠিত ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান। তাদের বেতন (টিউশন ফি) এত কম যে তারা অবশিষ্ট অর্থ প্রদান করতে জোর দিয়ে অনুরোধ করে। ...নানান বিষয়ে পাঠদানের জন্য এসব নৈশ বিদ্যালয়গুলোর সংগ্রহ বিভাগ খুবই উৎকৃষ্ট ধরনের প্রশিক্ষণের ওপর গঠিত। এগুলো হচ্ছে: সিদ্ধান্ত, তৎপরতা, কর্ম এবং অভ্যাস – একজন ব্যক্তি যে কাজ শুরু করে তা শেষ করা।

পঁচিশ বছর আগে একটি অভিজ্ঞতা থেকে আমি এটি শিখেছি। আমি বিজ্ঞাপন ব্যবস্থাপনা শেখার জন্য একটি নৈশ বিদ্যালয়ে ভর্তি হয়েছিলাম। আট-দশটি ক্লাস করার পর আমি কোর্সটি করা বন্ধ করে দেই, কিন্তু বিদ্যালয়টি তার বকেয়া পরিশোধ করার জন্য বার্তা পাঠানো বন্ধ করছিল না। অধিকন্তু, প্রতিষ্ঠানটি আমাকে পুরো অর্থ পরিশোধ করতে বলে, আমি কোর্সটি শেষ করি বা না করি। আমি সিদ্ধান্ত নিলাম যে, যদি আমাকে পুরো কোর্সের জন্য অর্থ পরিশোধ করতে হয় (যা করার জন্য আমি আইনত নিজেদের কাছে বাধ্য), তাহলে আমার পুরো কোর্সটি শেষ করা এবং পরিশোধিত অর্থ অর্থবহ করে তোলা উচিত। আমি সেই সময় অনুভব করেছিলাম যে, বিদ্যালয়টির (অর্থ) সংগ্রহ ব্যবস্থা খুবই সংগঠিত। কিন্তু পরবর্তী জীবনে এই প্রশিক্ষণ থেকে আমি যা শিখেছি সম্ভবত সেটাই ছিল এই প্রশিক্ষণের মূল্যবান অংশ। আর এটা শেখার জন্য আমাকে বাড়তি কোনো অর্থ ব্যয় করতে হয়নি। শিক্ষাটা হলো, যেহেতু আমাকে পুরো কোর্সের অর্থ পরিশোধ করতে বাধ্য করা হয়েছিল, তাই আমি এগিয়ে গেলাম এবং কোর্সটি শেষ করলাম। পরবর্তী জীবনে আমি আবিষ্কার করলাম যে, যদিও অনিচ্ছা সত্ত্বেও আমাকে কোর্সটি শেষ করতে হয়েছিল, কিন্তু সেই বিদ্যালয়ের দক্ষ (অর্থ) সংগ্রহ পদ্ধতি অর্জিত অর্থের রূপে অনেক মূল্যবান ছিল।

আমাদের দেশে (যুক্তরাষ্ট্র) যে শিক্ষাব্যবস্থা রয়েছে, একে বলা হচ্ছে পৃথিবীর মধ্যে শ্রেষ্ঠ শিক্ষাব্যবস্থা। বিদ্যালয়ের সুন্দর সুন্দর ভবন তৈরি করার জন্য আমরা বিরাট পরিমাণের অর্থ বিনিয়োগ করেছি, গ্রামে বসবাসকারী শিশুরা যাতে বিদ্যালয়ে আসতে পারে এজন্য সুবিধাজনক পরিবহন (গাড়ি) সরবরাহ করেছি। কিন্তু অত্যন্ত বিস্ময়কর দুর্বলতা হলো এই অবিশ্বাস্য (শিক্ষা) ব্যবস্থা – সম্পূর্ণ বিনামূল্যে (ফ্রি) প্রদান করা হয়! মানুষের অদ্ভুত দিকগুলোর মধ্যে একটি হলো যে, তারা সেই বিষয়কেই মূল্য দেয়, যার একটি দাম আছে। বিনামূল্যের আমেরিকান বিদ্যালয়গুলো এবং বিনামূল্যের গ্রন্থাগারগুলো মানুষের ওপর তেমন কোনো প্রভাব তৈরি করে না, কারণ সেগুলোতে বিনামূল্যে সেবা দেয়া হয়।

এজন্য এটাই মূল কারণ যে, বিদ্যালয় (প্রাতিষ্ঠানিক লেখাপড়া) ছাড়ার পর মানুষ যখন কাজের জন্য বেরিয়ে পড়ে, তখন তারা অতিরিক্ত প্রশিক্ষণ গ্রহণের প্রয়োজনীয়তা অনুভব করে। এটাও প্রধান কারণগুলো মধ্যে একটি যে, কেন নিয়োগকর্তা পাঠ্যক্রমের বাইরে একজন ব্যক্তিগতভাবে আর কী পাঠ (বা কাজ) সম্পন্ন করেছে তা বেশি বিবেচনা করে। তারা (নিয়োগ কর্তাগণ) অভিজ্ঞতা থেকে শিখেছেন যে, যে ব্যক্তির উচ্চাকাঙ্ক্ষা রয়েছে, তিনি তার অবসর সময়ে গৃহে পাঠ করেন, যার মাধ্যমে তার মধ্যে নেতৃত্বের গুণাবলি তৈরি হয়। এই অনুধাবন কোনো কৃপাময় ইস্তিতের বদলে পাওয়া যায়নি, এটি নিয়োগ কর্তাদের পরীক্ষিত ব্যবসায়িক বিচারের ওপর ভিত্তি করে পাওয়া গেছে।

মানুষের মধ্যে এমন একটি দুর্বলতা আছে, যার কোনো প্রতিকার নেই। বিশ্বব্যাপী এটা একটা সর্বজনীন দুর্বলতা, আর তা হলো উচ্চাকাঙ্ক্ষার অভাব! মানুষের মধ্যে যারা বেতনভুক্ত চাকরি করে, তাদের মধ্যে যারা অবসর সময়ে বাড়তি প্রশিক্ষণ ও কোর্স সম্পন্ন করে, তারা কদাচিৎ বেশি সময় নিচে পড়ে থাকে (একই পদে পড়ে থাকে)। তাদের কর্মই তাদেরকে উপরে ওঠার (পদায়ন বা অর্থ উপার্জন) পথ তৈরি করে দেয়, তাদের পথ থেকে অনেক বাধা সরিয়ে দেয় এবং যারা তার জন্য সুযোগ তৈরি করে দেয় তাদের সাথে বন্ধুত্বপূর্ণ সম্পর্ক গড়ার আগ্রহ তৈরি করে।

যারা বহু বছর আগে বিদ্যালয় (প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষা) ছেড়ে এসেছে, সেসব কর্মজীবীদের জন্য (নৈশ বিদ্যালয় বা অন্য বিশেষায়িত প্রতিষ্ঠানে) বাড়তি প্রশিক্ষণ বা কোর্স খুবই উপযুক্ত। (তারা কাজ করতে গিয়ে বুঝতে পারে যে,) তাদেরকে অবশ্যই অতিরিক্ত বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করতে হবে, কিন্তু পুনরায় বিদ্যালয়ে ফিরে যাওয়ার অবসর সময় তাদের নেই।

যখন থেকে অর্থনৈতিক মন্দা শুরু হয়েছে, তখন থেকে অর্থনৈতিক অবস্থা বদলে গেছে। এটা হাজারো মানুষকে অতিরিক্ত ও নতুন আয়ের উৎস খুঁজতে বাধ্য করেছে। এদের বেশিরভাগ মানুষের সমস্যার সমাধান পাওয়া যেতে পারে কেবল বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন দ্বারা। (মন্দার কারণে) অনেক লোক বাধ্য হবে তাদের পেশা সম্পূর্ণরূপে পরিবর্তন করতে।

যখন একজন ব্যবসায়ী দেখেন যে, একটি নির্দিষ্ট সারির পণ্য বিক্রি হচ্ছে না, তখন তিনি সাধারণত বাজারে চাহিদা আছে এমন পণ্য দ্বারা সেটি প্রতিস্থাপিত করবেন। যে ব্যক্তি তার পণ্য বাজারজাতকরণ করতে চান, তাকে অবশ্যই দক্ষ ব্যবসায়ী হতে হবে। কোনো এক পেশায় থেকে ব্যক্তি যদি তার সেবাগুলো (পণ্য) থেকে পর্যাপ্ত বিনিময় না পান, তাহলে তাকে অবশ্যই অন্য পেশা বেছে নিতে হবে, যে পেশায় তার জন্য এর চেয়ে বেশি সুযোগ রয়েছে।

স্টুয়ার্ট অস্টিন উয়ের নিজেকে একজন নির্মাণ প্রকৌশলী হিসেবে গড়ে তুলেছিলেন এবং নির্মাণ কাজের সাথেই তিনি যুক্ত রইলেন, যতক্ষণ পর্যন্ত না অর্থনৈতিক মন্দা তার বাজারকে সীমিত করে ফেলে এবং নিজের চাহিদা মতো তিনি আয় করতে পারছিলেন। তিনি নিজেকে উদ্ভাবন করলেন, পেশা পরিবর্তন করে আইন পেশায় যাওয়ার সিদ্ধান্ত নিলেন। (সিদ্ধান্ত অনুযায়ী) তিনি (আইন) বিদ্যালয়ে ফিরে গেলেন এবং (আইন সংক্রান্ত) বিশেষ কোর্সগুলো সম্পন্ন করে নিজেকে একজন প্রাতিষ্ঠানিক (কর্পোরেট) আইনজীবী হিসেবে প্রস্তুত করলেন। মন্দা শেষ না হওয়া সত্ত্বেও তিনি তাঁর প্রশিক্ষণ শেষ করলেন। বার কাউন্সিল পরীক্ষায় তিনি উত্তীর্ণ হলেন এবং দ্রুততম সময়ের মধ্যে তিনি ডালাস ও টেক্সাসে লাভজনক আইন ব্যবসা গড়ে তুললেন।

উপরোক্ত রেকর্ডটি (তথ্য) দাঁড় করিয়ে রাখুন, কারণ অনেকে অজুহাত দেয় যে, 'আমি বিদ্যালয়ে যেতে পারবো না, কারণ আমার পরিবার রয়েছে, যাদেরকে আমার সহায়তা করা লাগে।' অথবা 'আমি অনেক ব্যস্ত ব্যক্তি'। এক্ষেত্রে আমি এই তথ্যটি যোগ করতে চাই যে, মি. উয়ের যখন বিদ্যালয়ে ফিরে যান, তখন তিনি চল্লিশ পার করছিলেন এবং তিনি একজন বিবাহিত ব্যক্তি ছিলেন। অধিকন্তু, তিনি সতর্কতার সাথে একটি সর্বোচ্চ বিশেষায়িত কোর্স ও কলেজ পছন্দ করেছিলেন, যে কারণে মি. উয়ের মাত্র দুই বছরে তাঁর কোর্স সম্পন্ন করেন, যেখানে অন্য শিক্ষার্থীদের যা শিখতে লাগে চার বছর। আপনাকে জানতে হবে, জ্ঞান কীভাবে ক্রয় করতে হয়!

যে ব্যক্তি চিন্তা করে, সে বিদ্যালয়ের (প্রাতিষ্ঠানিক) পাঠ শেষ করে ফেলেছে, তাই তার আর কোনো লেখাপড়া করার দরকার নেই, সে অসহায়ভাবে মধ্যম অবস্থায় থেকেই কষ্টভোগ করে, সে যে পেশাতেই থাকুক না কেন। সাফল্যের পথ হলো সেটি, যে পথে অবিরতভাবে জ্ঞানের অনুসন্ধান করা যায়।

চলুন, আমরা এখন একটি বিশেষ উদাহরণ বিবেচনা করি। মন্দা চলাকালীন একজন বিক্রয়কর্মী (সেলসম্যান) কোনো রকম দায়িত্ব ছাড়াই একটি মুদি দোকানে নিজেকে দেখতে পেলেন। তার কিছু হিসাবরক্ষণ অভিজ্ঞতা ছিল। তাই তিনি হিসাবরক্ষণের ওপর একটি বিশেষ কোর্স সম্পন্ন করলেন, তিনি সকল ধরনের হিসাবরক্ষণ কার্যক্রম ও দপ্তরের উপকরণ ব্যবস্থাপনার সাথে নিজেকে পরিচিত করলেন এবং নিজেই একটি ব্যবসায় নেমে পড়লেন। এর আগে তিনি যে মুদি দোকানদারের অধীনে কাজ করতেন তার সাথে ব্যবসা শুরু করলেন। তিনি একশতেরও বেশি ছোট ব্যবসায়ীর সাথে খুবই কম খরচে তাদের হিসাবরক্ষণ কাজ করার চুক্তি করলেন। তার ধারণাটি (আইডিয়া) এতই বাস্তবসম্মত ছিল যে, তিনি খুব দ্রুত একটি গাড়ি কেনার প্রয়োজনীয়তা অনুভব করলেন। গাড়িটি কেনার পর তিনি এটিকে আধুনিক সব হিসাবরক্ষণ যান্ত্রিক

উপকরণ দিয়ে সাজিয়ে তোলেন। এখন তিনি হিসাবরক্ষণ সংক্রান্ত একটি অফিস চালান, সেই গাড়ি নিয়েই। আর তার কর্মচারীর সংখ্যাও কম নয়। এই দলটি (কর্মচারীরা) খুব কম খরচের বিনিময়ে ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদের হিসাবরক্ষণ কার্যক্রমে তাকে সহায়তা করে।

এই অনুপম ও সফল ব্যবসার মূল উপকরণ ছিল বিশেষায়িত জ্ঞান ও কল্পনাশক্তি। গত বছর সেই ব্যবসায়ের স্বত্বাধিকারী এমন একটি পরিমাণের আয়কর পরিশোধ করে, তা তার গ্রাহক, ক্ষুদ্র ব্যবসায়ীদের দেয়া রাজস্ব থেকে দশগুণ বেশি ছিল। অর্থনৈতিক মন্দা তার ওপর সাময়িক প্রতিকূল পরিবেশ তৈরি করে, যা হিতে বিপরীত হয়ে আশীর্বাদ হয়ে তার কাছে আসে।

এই সফল ব্যবসা শুরু হয় একটি ধারণা (আইডিয়া) থেকে! যেহেতু বেকার বিক্রয়কর্মীদের কাছে আমার এই ধারণাটি (আইডিয়া) সরবরাহ করার সুযোগ রয়েছে, সেহেতু আমি এখন তাদের অন্য একটি ধারণা (আইডিয়া) সরবরাহ করতে পারি, যা তাদেরকে আরও বেশি পরিমাণে আয়ের সুযোগ করে দিবে। একইসঙ্গে এই ধারণার (আইডিয়া) মাধ্যমে হাজারো মানুষের প্রয়োজনীয় সেবা সম্পন্ন হতে পারে, যা তাদের খুবই দরকার।

এই ধারণাটির ব্যাপারে আমাকে পরামর্শ দিয়েছেন সেই বিক্রয়কর্মী (সেলসম্যান), যিনি পণ্য বিক্রি বাদ দিয়ে পাইকারি দরে (হোল-সেল) হিসাবরক্ষণ ব্যবসায় নেমেছিলেন। বেকারত্ব দূরীকরণের একটি সমাধান হিসেবে তিনি এই পরিকল্পনাটির ব্যাপারে আমাকে পরামর্শ দেন। তিনি চিৎকার করে বলেন, ‘(প্রথমে) ধারণাটি (আইডিয়া) আমার পছন্দ হয়, কিন্তু আমি জানতাম না কীভাবে এটিকে অর্থে পরিণত করবো।’ তিনি অভিযোগের সুরে জানান যে, হিসাবরক্ষণ পদ্ধতি সম্পর্কে জ্ঞান লাভের পর তিনি এটি কীভাবে বাজারজাতকরণ করবেন তা তিনি জানতেন না।

তাই, এটি তার সামনে আরেকটি সমস্যা হয়ে দেখা দিল, যার সমাধান তাকে করতে হবে। (এই অবস্থায়) একজন তরুণী টাইপিস্টের (মুদ্রাক্ষরিক) সহায়তায় – যার হাতের লেখা খুবই চালু এবং যিনি যেকোনো ঘটনাকে একত্র করতে পারেন – নতুন পদ্ধতিতে হিসাবরক্ষণের সুবিধা বর্ণনা-সহ একটি খুবই আকর্ষণীয় হিসাবরক্ষণ বই প্রস্তুত করলেন। পৃষ্ঠাগুলো পরিষ্কারভাবে মুদ্রণ করা হলো এবং একটি সাধারণ খাতায় আঠা দিয়ে লাগানো হলো, যা একটি নীরব পরিচয়পত্ররূপে ব্যবহার করা হয়। এই নতুন ব্যবসা তিনি এতটাই দক্ষতার সাথে পরিচালনা করেন যে, এর স্বত্বাধিকারী আরও অনেক দোকানের হিসাবরক্ষণের জন্য অনুরোধ (অর্ডার) পাওয়া শুরু করেন।

দেশজুড়ে হাজারো মানুষ রয়েছে যাদের একজন পণ্যদ্রব্য বিশেষজ্ঞ দরকার, যিনি পণ্যের বাজারজাতকরণের জন্য সংক্ষিপ্ত কিন্তু আকর্ষণীয় বিবরণ তৈরি

করতে পারবেন। এমন একটি কাজ থেকে সহজেই একটি ভালো অঙ্কের বাৎসরিক আয় হতে পারে। এই কাজটির ফলে যারা পণ্যটি ব্যবহার করছেন, তারা কোম্পানির চেয়ে বেশি সুবিধা পাবেন।

যে ধারণাটি (আইডিয়া) এখানে বর্ণনা করা হলো, তার জন্ম হয়েছে একটি প্রয়োজনীয়তা থেকে। সেটি হলো জরুরি ভিত্তিতে একটি সেতু নির্মাণ, যা কেবল একজন ব্যক্তিকেই সেবা দিয়ে থেমে থাকেনি। যে নারী এই ধারণাটি (আইডিয়া) তৈরি করেন তার গভীর কল্পনাশক্তি ছিল। তিনি দেখলেন যে, নতুনভাবে জন্ম নেয়া শিশু-মস্তিষ্ক একটি নতুন পেশা তৈরি করেছে, যা হাজারো লোকের জন্য মূল্যবান সেবা প্রদান করবে, যারা ব্যবসায়িক জগতে ব্যক্তিগত সেবাগুলো বিপণন করতে চান।

তাৎক্ষণিকভাবে পাওয়া কাজের সাফল্যে তিনি তার প্রথমে 'ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাতকরণের জন্য প্রস্তুতকৃত পরিকল্পনা' তৈরি করেন। এই কর্মশক্তিপূর্ণ নারী তার ছেলের জন্য একই ধরনের সমস্যার সমাধান তৈরি করেন, যে ছেলে সদ্য কলেজের পাঠ শেষ করেছে, কিন্তু এখনও তার সেবাদানের জন্য একটি চাকরি খুঁজে পেতে অসমর্থ্য হয়েছে। এই পরিকল্পনাটি তিনি তার ছেলের জন্য প্রয়োগ করেছিলেন, আমার দেখা মতে এটা ছিল ব্যক্তিগত সেবা বাজারজাতকরণের শ্রেষ্ঠতম উদাহরণ।

যখন পরিকল্পনা বইটি তৈরি করা সম্পন্ন হলো, তখন এটি বহন করছিল ভালোভাবে মুদ্রিত প্রায় পঞ্চাশটি পৃষ্ঠা, যথাযথভাবে সংগঠিত তথ্য, তার ছেলের মৌলিক কর্মদক্ষতা সম্বলিত গল্পের বিবরণ, তার বিদ্যালয়ে লেখাপড়া, ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা এবং অন্যান্য তথ্যের এক মহাসমাবেশ, যা এখানে বর্ণনা করা প্রায় অসম্ভব। এছাড়া, তার ছেলে কী ধরনের অবস্থান চায় তার একটি বিস্তারিত বিবরণ পরিকল্পনা বইতে ছিল, সবমিলিয়ে (কোনো কোম্পানিতে) সেই অবস্থানে গেলে সে কী করবে তার একটি চমৎকার বিবরণ ছিল সেই বইয়ে।

পরিকল্পনা বইটি প্রস্তুত করতে কয়েক সপ্তাহ লেগেছিল। এই সময়ে এর স্রষ্টা (সেই নারী) তার ছেলেকে প্রায় প্রত্যেকদিনই সরকারি গ্রন্থাগারে পাঠাতেন। এর উদ্দেশ্য ছিল তার সেবা বিক্রয়ের জন্য প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করা, যাতে সর্বোচ্চ সুবিধা অর্জন করা যায়।

এছাড়া তিনি তার ছেলেকে তার প্রতিদ্বন্দ্বী সকল প্রতিষ্ঠানের কর্মকর্তাদের কাছে প্রেরণ করেন তাদের কাছ থেকে তাদের ব্যবসা পদ্ধতির গুরুত্বপূর্ণ তথ্য সংগ্রহের জন্য। পরিকল্পনাটি তৈরি করার ক্ষেত্রে যার মূল্য অনেক বেশি ছিল। এর ফলে সে তার আকাঙ্ক্ষিত পদের দায়িত্ব পালন করতে গিয়ে এগুলোর প্রয়োগ করতে পারবে। যখন পরিকল্পনাটি সম্পন্ন হলো, (তখন দেখা গেল)



এতে অর্ধ ডজনেরও বেশি চমৎকার সব পরামর্শ অন্তর্ভুক্ত হয়েছে, যা প্রয়োগ করা যাবে এবং (ছেলেটির সম্ভাব্য কোম্পানি) মুনাফা করতে পারবে। (পরবর্তীতে কোম্পানিটি এই পরামর্শগুলো ব্যবহার করেছিল)।

একজন হয়তো অনিচ্ছুকভাবে জানতে চাইবে, ‘একটি চাকরি নিশ্চিত করতে কেন এত সমস্যার মধ্যে পড়তে হবে?’ এই প্রশ্নের সরাসরি উত্তর রয়েছে, আর সেই উত্তরটি (কিছুটা) নাটকীয়ও বটে। কারণ এটি একটি বিষয়ের সঙ্গে লেনদেন করে, যা অনুমান করে একটি হৃদয়বিদারক ঘটনার অনুপাত, যার সাথে রয়েছে লাখ লাখ পুরুষ ও নারী, ব্যক্তিগত সেবা (কিংবা ব্যক্তিগত দক্ষতা) যাদের আয়ের প্রধান উৎস।

উত্তরটি হলো, ‘কোনো একটি কাজ উত্তমরূপে সম্পন্ন করা কখনো সমস্যা নয়! এই নারী যে পরিকল্পনা তৈরি করেছিলেন, তা ছিল তার ছেলের সর্বোচ্চ মুনাফা অর্জনের জন্য। নিজের নির্ধারণ করে দেয়া বেতনে যে পদের জন্য সে আবেদন করেছিল এটি তাকে সেই চাকরি পেতে সহায়তা করেছিল, যা সে তার চাকরি পরীক্ষার প্রথম সাক্ষাৎকারে প্রয়োগ করেছিল।

এছাড়া এর মাধ্যমে আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ ঘটনার অবতারণা হয়েছে তা হলো, ছেলেটিকে একদম নিম্ন পদ দিয়ে শুরু করতে হয়নি। সে তার চাকরি শুরু করে একজন জুনিয়র এক্সিকিউটিভ হিসেবে, কিন্তু তার বেতন ছিল একজন এক্সিকিউটিভের সমান।

‘কেন এতসব সমস্যার মধ্য দিয়ে যেতে হবে?’ আপনি কি (কখনো) জানতে চেয়েছেন?

বেশ, একটি জিনিসের জন্য, (অর্থাৎ) পরিকল্পিতভাবে উপস্থাপনাই সেই তরুণ ছেলেটিকে এই পদে বসিয়েছে। নতুবা যেখান থেকে সে তার চাকরি শুরু করেছে সেই পদে পৌঁছাতে তার দশ বছর সময় লাগতো, যদি তাকে নিম্নপদ থেকে শুরু করতে হতো এবং কাজ করে উপরে উঠতে হতো।

নিম্নপদ থেকে শুরু করা এবং কাজ করে একজন উপরে উঠবে – এমন ধারণার কিছু ক্রটি আছে। দেখা যায়, যারা নিম্নপদ থেকে তাদের চাকরি শুরু করে, কোনো ধরনের (বিশেষ সুবিধা) পাওয়া ছাড়া তারা কখনোই মাথা তুলে দাঁড়াতে পারে না। তাই তারা নিম্নপদেই পড়ে থাকে। এটাও মনে রাখা দরকার যে, নিম্নপদে থেকে চাকরি করা খুব উজ্জ্বল বা উৎসাহব্যঞ্জক কোনো ব্যাপার নয়। (কাউকে দীর্ঘদিন নিম্নপদে রেখে দেয়ার) একটা প্রবণতা হলো ঐ ব্যক্তির উচ্চাকাঙ্ক্ষাকে হত্যা করা। আমরা এটাকে বলতে পারি, ‘খাদে পড়া অবস্থা’। তার মানে আমরা আমাদের ভাগ্যকে মেনে নিচ্ছি। কারণ আমরা আমাদের প্রাত্যহিক কর্মের অভ্যাসটি গঠন করে ফেলেছি (বাড়তি মেধা ও শ্রম দিয়ে কোনো বাড়তি কোনো কাজ করছি না), এই অভ্যাসটিই পরে অনেক শক্তিশালী

হয়ে যায়, যা অবশেষে ফেলে দেয়ার চেষ্টাও আমরা করতে পারি না। সেটার আরেকটা কারণ কেন নিলুপদ থেকে এক বা দুই ধাপ উপরে থেকে (কোনো চাকরি বা দায়িত্ব পালন) শুরু করতে হয়। এর ফলে একজনের তার চারপাশে তাকানোর (সুযোগগুলো খোঁজার জন্য) অভ্যাস গড়ে ওঠে, অন্যরা কীভাবে এগিয়ে যায় তা পর্যবেক্ষণের সুযোগ পায়। এভাবে (তার চারপাশের) সুযোগগুলো দেখতে পায় এবং কোনো দ্বিধা ছাড়াই সেগুলো আত্মীকরণ করে।

আমি যা বোঝানোর চেষ্টা করছি এক্ষেত্রে ড্যান হেলপিন হচ্ছেন প্রকৃষ্ট উদাহরণ। তার কলেজ জীবনে, তিনি ১৯৩০ সালে ন্যাশনাল চ্যাম্পিয়নশিপ পাওয়া বিখ্যাত নটর ডেম ফুটবল দলের (টিম) ব্যবস্থাপক (ম্যানেজার) ছিলেন, যখন দলটি প্রয়াত (কোচ) নোট রকনির নির্দেশনায় ছিল।

সম্ভবত উচ্চাকাঙ্ক্ষা তৈরি করা এবং সাময়িক ব্যর্থতার জন্য হাল ছেড়ে না দেয়া ইত্যাদি গুণাবলি অর্জনে এই বিখ্যাত কোচ (নোট রকনি) দ্বারা তিনি অনুপ্রাণিত হয়েছিলেন। বিখ্যাত শিল্পপতি অ্যান্ড্রু কার্নেগি যেমন করে তার তরুণ ব্যবসায়িক সহযোগীদেরকে তাদের নিজেদের জন্য উঁচু লক্ষ্য নির্ধারণ করতে উৎসাহ যুগিয়েছিলেন। যাই হোক, এক প্রতিকূল পরিস্থিতিতে তরুণ হালপিন তার কলেজের লেখাপড়া শেষ করেন, মন্দা সেই সময় চাকরির বাজার সঙ্কুচিত করে দিয়েছিল। বিনিয়োগ ব্যাংক ও চলচ্চিত্র জগতে চাকরির চেষ্টার করার পর তিনি (ড্যান হেলপিন) একটি নির্দিষ্ট লভ্যাংশের (কমিশন প্রাপ্তির) ভিত্তিতে শ্রবণ সহায়ক যন্ত্র বিক্রয়ের কাজ হাতে নেন। হেলপিন জানতেন, যে কেউ এই রকম একটি (সাধারণ) চাকরি শুরু করতে পারে, কিন্তু (এটাও জানতেন যে,) এটাই তার জন্য সম্ভাবনার দুয়ার খুলে দিতে পারে।

প্রায় দু বছর তিনি এই চাকরিটি করে যেতে থাকেন, যদিও তিনি এটি পছন্দ করছিলেন না। তিনি যদি তার এই অসন্তোষ দূর করার কোনো উদ্যোগ না নিতেন, তাহলে তিনি জীবনে কখনোই উপরে উঠতে পারতেন না। প্রথমে তিনি লক্ষ্য ঠিক করেন যে, তিনি (একদিন) তার কোম্পানির সহকারী সেলস ম্যানেজার হিসেবে দায়িত্ব পালন করবেন এবং (দেখা গেল) তিনি সেই চাকরিটি পেয়েছিলেন। (চাকরিতে) একধাপ উপরে আসার ফলে তিনি ভিড় হতে কিছু উঁচু অবস্থান থেকে উত্তম সুযোগগুলো দেখার সুযোগ পান। তাছাড়া নতুন পদটি তাকে এমন অবস্থায় নিয়ে গেল যেখানে সুযোগ তাকে দেখতে পায়।

তিনি (ড্যান হেলপিন) শ্রবণ যন্ত্র বিক্রির ক্ষেত্রে এমন একটি রেকর্ড গড়ে তোলেন যে, হালপিন যে কোম্পানিতে চাকরি করেন তার প্রতিদ্বন্দ্বী কোম্পানি ডিকটোগ্রাফের চেয়ারম্যান এ. এম. অ্যান্ড্রু ব্যক্তি হালপিন সম্পর্কে জানতে আগ্রহী হয়ে ওঠেন, যে হালপিন বহু বছরের প্রতিষ্ঠিত ডিকটোগ্রাফ কোম্পানি থেকে বড়

বড় বিক্রয়ের জায়গাগুলো দখল করে নিয়েছে। হালপিনকে ডেকে আনার জন্য এ. এম. অ্যান্ড তার লোক পাঠান। (ডিকটোগ্রাফ কোম্পানিতে) সাক্ষাৎকার পর্ব শেষ হওয়ার পর হালপিনকে আকসটিক বিভাগের নতুন সেলস ম্যানেজার পদে নিয়োগ দেয়া হয়।

তারপর, তরুণ হালপিন কোন ধাতুর তৈরি তা পরীক্ষা করার জন্য মি. অ্যান্ড তিন মাসের জন্য ফ্লোরিডা চলে গেলেন। হালপিনকে রেখে গেলেন যাতে তিনি তার নতুন চাকরিতে ডুবে যেতে কিংবা সাঁতার কাটতে পারেন। কিন্তু তিনি (হালপিন) ডুবে গেলেন না! নোট রকনির অনুপ্রেরণামূলক ভাষ্য হলো, 'সমগ্র বিশ্ব বিজয়ীদের ভালোবাসে, পরাজিতদের জন্য কারো কোনো সময় নেই যে তাকে আবার তার কাজে এগিয়ে যেতে অনুপ্রেরণা যোগাবে।' হালপিন সম্প্রতি তার কোম্পানির ভাইস-প্রেসিডেন্ট এবং আকসটিকন ও সাইলেন্ট রেডিও বিভাগের জেনারেল ম্যানেজার নির্বাচিত হয়েছেন। বেশিরভাগ লোক দশ বছর ধরে তাদের আন্তরিক প্রচেষ্টার পর এমন একটি পদ পেলে গর্ববোধ করতো। অথচ হালপিন তার কৌশল ও বুদ্ধি দিয়ে মাত্র ছয় মাসের মধ্যে তা অর্জন করে দেখালেন।

এটা বলা খুব কঠিন যে, মি অ্যান্ড কিংবা মি. হালপিনের মধ্যে কে বেশি প্রশংসা পাওয়ার যোগ্য। কারণ উভয়ের মধ্যে একটি বিরল গুণ দেখা যাচ্ছে, আর তা হলো কল্পনাশক্তি। অ্যান্ড ধন্যবাদ পাবেন এই জন্য যে, তিনি হালপিনের মধ্যে সর্বোচ্চ পর্যায়ের উদ্যমী চরিত্র দেখতে পেয়েছিলেন। হালপিন ধন্যবাদ পাওয়ার যোগ্য এই জন্য যে, তিনি জীবনের সাথে সমঝোতা করতে চাননি। যে চাকরি তিনি পছন্দ করেন না তা কোনোরকমে করে যাওয়া এবং সেই চাকরিকেই মেনে নিতে চাননি। আমি এই পুরো দর্শনের মধ্যে এটাই জোর দিয়ে বলার চেষ্টা করেছি যে, আমি উচ্চ পদে যাবো, নাকি নিম্নপদেই রয়ে যাবো এটি নির্ভর করে আমাদের আকাঙ্ক্ষা ওপর। আমরা যদি এই আকাঙ্ক্ষাকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারি, একটি নির্দিষ্ট দিকে পরিচালিত করতে পারি, তবেই আমরা সফল হবো।

আরেকটি বিষয়ে আমি জোর দিয়ে বলার চেষ্টা করেছি যে, সাফল্য কিংবা ব্যর্থতা উভয়ই মূলত অভ্যাসেরই ফলাফল! আমার বিন্দুমাত্র সন্দেহ নেই যে, আমেরিকার শ্রেষ্ঠ ফুটবল কোচের সাথে ড্যান হালপিনের ঘনিষ্ঠ যোগাযোগ ছিল, তিনিই হালপিনের মনে উচ্চাকাঙ্ক্ষার বীজবপন করেছেন। এটা একই ধরনের আকাঙ্ক্ষা, যা দিয়ে নটর ডেম ফুটবল দল বিশ্ববিখ্যাত হয়েছে। ...হালপিন আমাকে বলেছেন যে, রকনি বিশ্ব ইতিহাসের খ্যাতিমান নেতাদের একজন।

এই তত্ত্বে আমার বিশ্বাস আছে যে, ব্যবসায় ব্যর্থতা কিংবা সফলতা উভয় ক্ষেত্রেই সম্পর্ক জিনিসটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। সম্প্রতি ঘটে যাওয়া যে

ঘটনায় আমি এর প্রমাণ পেয়েছি তা হলো, (কিছুদিন আগে) আমার ছেলে ব্রেয়ার ড্যান হালপিনের কাছে একটি চাকরির সাক্ষাৎকারের জন্য যায়। মি. হালপিন তাকে একটি চাকরির প্রস্তাব দেন। প্রস্তাবটি হলো - ব্রেয়ার মি. হালপিনের প্রতিদ্বন্দ্বী কোম্পানি থেকে যে বেতন পেতে পারে সে এই কোম্পানিতে তার অর্ধেক পাবে। আমি অভিভাবকের জায়গা থেকে তাকে চাপ দিয়ে হালপিনের প্রস্তাব গ্রহণ করার জন্য উদ্বুদ্ধ করলাম। কারণ আমি বিশ্বাস করি, (হালপিনের কোম্পানিতে যোগদান করলে) এমন একজন ব্যক্তির সাথে সম্পর্ক গড়ে উঠবে, যিনি যা অপছন্দ করেন তার সাথে সমঝোতা করেন না। এই গুণটি এমন এক সম্পদ, যাকে অর্থ দিয়ে মূল্যায়ন করা যায় না।

কোনো কোম্পানির নিম্নতম পদে চাকরি করা কোনো ব্যক্তির জন্য খুবই একঘেঁয়ে, বিষণ্ণতা ও অলাভজনক একটি বিষয়। এজন্য আমি এটা বর্ণনা করতে সময় নিয়েছি যে, কীভাবে নিম্নতম পদ থেকে শুরু করে যথাযথ পরিকল্পনার মাধ্যমে একটি পথ (কিংবা সুবিধা) খুঁজে নেয়া যায়। এছাড়া সেজন্যই নতুন পেশা অবলম্বনের গুরুত্ব সম্পর্কে বলার জন্য এই বইয়ের এত জায়গা উৎসর্গ করেছে। আমরা দেখেছি, একজন নারী যিনি একটি নতুন চাকরির পরিকল্পনা তৈরি করতে অনুপ্রাণিত হয়েছিলেন, কারণ তিনি চেয়েছিলেন তার পুত্র যেন এমন একটি কাজ করার সুযোগ পায়, যা সাধারণ পদ থেকে একটু উপরে।

বিশ্ব অর্থনৈতিক বিপর্যয়ের কারণে পরিবর্তিত পরিস্থিতি সূচনা করেছে, যা নতুনভাবে ও আরও ভালো পদ্ধতিতে ব্যক্তিগত সেবা (ও পণ্য) প্রয়োজনীয়তা নিয়ে এসেছে। এটা নির্ধারণ করা কঠিন যে, কেন কেউ পূর্বে এই বিস্ময়কর প্রয়োজনকে আবিষ্কার করলো না।

এখানে সংক্ষিপ্তভাবে সে ধারণা (আইডিয়া) বর্ণিত হয়েছে, তাতে হয়তো অনেকেই খুঁজে পাবেন যে, ধনীদের ধন-সম্পদ অর্জনের কেন্দ্রবিন্দু হলো তাদের আকাঙ্ক্ষা! এই ধারণাগুলোই হচ্ছে এমন এক ধরনের বীজ (সোপান), যা সৌভাগ্যের জন্ম দেয়।

উদাহরণস্বরূপ আমরা উলয়োর্থ-এর গল্পটি বলতে পারি। তা ছিল পাঁচ-দশ পয়সার একটি দোকান পরিচালনার ধারণা (আইডিয়া)। মেধা কম থাকলেও এই আইডিয়াই তার শ্রুতির (উলয়োর্থ) জন্য সৌভাগ্য বয়ে নিয়ে আসে।

প্রসঙ্গক্রমে, ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের একজন করিৎকর্মা ব্যবসায়ী (উপরোক্ত ঘটনাগুলো থেকে একটি বাড়তি উদ্দীপনা পাবে এবং) তার সেবা (বা পণ্য) বিক্রয়ের জন্য একটি ক্রমবর্ধমান চাহিদা খুঁজে নিবে, (বিশেষ করে) যেসব স্থানে নারী-পুরুষরা তাদের সেবা পাওয়ার জন্য আরও ভালো বাজার খুঁজে থাকে। ঐক্যমন (মাস্টার মাইন্ড) সূত্র প্রয়োগ করে আপনি একই মানসিকতাসম্পন্ন লোকের সঙ্গে মৈত্রী গড়ে তুলতে পারবেন এবং দ্রুতই একটি লাভজনক ব্যবসা

দাঁড় করাতে পারবেন। ব্যবসা পরিচালনার জন্য ভালো লিখতে পারেন এমন একজন কর্মী দরকার, যার বিজ্ঞাপন ও বিক্রয়ের সুস্থ বিচার-বুদ্ধি রয়েছে, যিনি মুদ্রণ (টাইপিং) ও হস্তলিখিত চিঠি তৈরিতে দক্ষ হবেন। এছাড়া আরেকজন প্রথম শ্রেণির ব্যবসায়ী দরকার, যিনি বিশ্বকে (সেই কোম্পানির) সেবা সম্পর্কে অবগত করাবেন। যদি একজন ব্যক্তির মধ্যে উপরোক্ত গুণাবলি থাকে, তাহলে তিনি একাই ব্যবসাটি পরিচালনা করতে পারবেন।

যে নারী তার সন্তানের জন্য 'ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের একটি পরিকল্পনা' (তথা চাকরির আবেদনপত্র) তৈরি করেছিলেন, তিনি এখন দেশের সকল প্রান্ত থেকে একই ধরনের পরিকল্পনা তৈরি করে দেয়ার জন্য মানুষের কাছ থেকে অনুরোধ পাচ্ছেন, যারা ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয় করে আরও বেশি অর্থ উপার্জন করতে চান। তার এখন একজন দক্ষ মুদ্রণ (টাইপিং), শিল্পী ও লেখক আছে, যিনি একজনের দক্ষতা ও অভিজ্ঞতাকে এত নাটকীয়ভাবে তৈরি করতে পারেন, যার মাধ্যমে একজন পণ্য (ও সেবা) বিক্রি করে একই পেশায় থেকে বর্তমানে যে পরিমাণ অর্থ আয় করেন, তার চেয়ে বেশি আয় করতে পারেন। (সেই নারী) তার কাজ সম্পর্কে এতটাই আত্মবিশ্বাসী হয়ে ওঠেন যে, তার নতুন মক্কেলের চাকরি হলেই তিনি তার নিজ পারিশ্রমিক নেন, নতুবা নয়।

আবার এটা মনে করার কোনো কারণ নেই যে, তিনি (সেই নারী) অলস পুরুষ ও নারীদেরকে কম পরিশ্রমে বেশি বেতন উপার্জনের কৌশল শেখাচ্ছেন। তিনি তার মক্কেলের আগ্রহের দিক ও ব্যক্তিগত পরিষেবাগুলো দেখেন। তারপর তিনি একটি পরিকল্পনা তৈরি করেন, কেন নিয়োগকর্তা ঐ ব্যক্তির জন্য বাড়তি অর্থ পরিশোধ করবেন। এই পদ্ধতির আশ্বর্ষজনক ফলাফল পাওয়া একটি গোপনীয় পেশাদারি বিষয়, যা তিনি তার মক্কেল ছাড়া অন্য কারো কাছে প্রকাশ করেন না।

যদি আপনার কল্পনাশক্তি থাকে এবং যদি আপনি আপনার ব্যক্তিগত সেবাগুলো (দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা) দিয়ে অধিক আয় করার উপায় খুঁজে থাকেন, তবে এই পরামর্শ আপনার উদ্দীপনা বাড়িয়ে তুলবে, যে উদ্দীপনাই আপনি হয়তো সম্বন্ধ করছিলেন। এই ধারণা (আইডিয়া বা পরামর্শ) প্রয়োগ করে আপনি একজন ডাক্তার, আইনজীবী বা প্রকৌশলীদের থেকেও বেশি আয় করতে পারবেন। যদিও এই ডাক্তার, আইনজীবী বা প্রকৌশলীদেরকে কয়েক বছর ধরে তাদের স্ব-স্ব কলেজে লেখাপড়া করতে হয়েছে। এই ধারণাটি (আইডিয়া) তাদের জন্য প্রযোজ্য হবে, যারা তাঁদের নিজেদের জন্য (কোনো কোম্পানির) নতুন (উচ্চ) পদ খোঁজে, যেমন, ব্যবস্থাপক কিংবা নির্বাহী এবং যারা বর্তমান পদে থেকে যে আয় করছেন তার থেকে আরও বেশি আয় করতে চান।

(সাধারণত) শক্তিশালী ধারণাগুলোর জন্য কোনো নির্ধারিত মূল্য নেই! সকল ধারণার (আইডিয়া) পেছনে রয়েছে বিশেষায়িত জ্ঞান। দুর্ভাগ্য তাদের জন্য, যারা পর্যাপ্ত ধন-সম্পদ খুঁজে পায়নি। অথচ যেকোনো ধারণা (আইডিয়া) খুঁজে পাওয়ার চেয়ে বিশেষায়িত জ্ঞান অর্জন করা খুবই সহজ। কারণ এটা সত্য যে, যে ব্যক্তি অন্যদের গুণাবলি ও দক্ষতাকে দেখে এবং একে ঠিকভাবে বাজারজাতকরণ করতে পারে তার একটি সর্বজনীন চাহিদা এবং একটি ক্রমবর্ধমান সুযোগ রয়েছে। সামর্থ্য মানে হলো কল্পনাশক্তি (বা দূরদৃষ্টি)। এজন্য ধারণার (আইডিয়া) সাথে বিশেষায়িত জ্ঞানকে একত্র করার জন্য এই গুণটি (কল্পনাশক্তি) থাকা দরকার। ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য সংগঠিত পরিকল্পনা খুবই গুরুত্বপূর্ণ।

আপনার মধ্যে যদি কল্পনাশক্তি থাকে তাহলে এই অধ্যায় আপনার সামনে একটি স্পষ্ট ধারণা (আইডিয়া) উপস্থাপন করবে, যা কাজে লাগিয়ে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষিত ধন-সম্পদ অর্জন করতে পারবেন। মনে রাখবেন, (জীবনে এগিয়ে যাওয়ার জন্য) ধারণাই (আইডিয়া) হলো মূল বিষয়। আপনি আপনার চারপাশেই বিশেষায়িত জ্ঞান পাবেন – যে কোনো কোণায়!

## ষষ্ঠ অধ্যায়

# কল্পনাশক্তি : মনের কারখানা

### ধনী হওয়ার পঞ্চম ধাপ

কল্পনাশক্তি হলো কার্যত একটি কারখানার মতো, যেখানে একজন ব্যক্তি তার পরিকল্পনাগুলোকে উপযুক্ত আকার দেয়। আপনার মনের কাল্পনিক বিভাগের সাহায্যের মাধ্যমেই আপনার আবেগ ও আকাঙ্ক্ষা একটি আকার ধারণ করে, গঠিত হয় এবং তা কার্যে পরিণত হয়।

বলা হয়ে থাকে যে, একজন ব্যক্তি তাই তৈরি করতে পারে, যা সে কল্পনা করে। ...

মানব সভ্যতার পুরো ইতিহাসের অন্য যে কোনো সময়ের তুলনায় বিগত পঞ্চাশ বছরে মানুষ তার কল্পনাশক্তির মাধ্যমে অনেক কিছু আবিষ্কার করেছে এবং প্রকৃতির বহু শক্তিকে বিভিন্নভাবে সজ্জিত করেছে। সে বাতাসকে পরিপূর্ণভাবে জয় করেছে, যে কারণে তার উড়বার দক্ষতার কাছে পাখিগুলোও নগণ্য। সে ইথারকে সজ্জিত করেছে এবং পৃথিবীর যে কোনো প্রান্ত থেকে যোগাযোগের জন্য এটিকে একটি মাধ্যমে পরিণত করেছে। কল্পনাশক্তির মাধ্যমে সে মিলিয়ন মাইল দূর থেকে সূর্যকে পর্যবেক্ষণ করছে এবং তার ওজন নিরূপণ করেছে। মানুষ আবিষ্কার করেছে যে, তার নিজ মস্তিষ্ক চিন্তার তরঙ্গের জন্য একটি প্রচারক ও গ্রাহক মাধ্যম এবং সে এখন শিখতে শুরু করেছে কীভাবে এই আবিষ্কারের ব্যবহারিক প্রয়োগ করা যায়। সে এখন গতিশক্তির (চলৎশক্তি) গতি বৃদ্ধি করেছে, এখন প্রতি ঘণ্টায় সম্ভবত তিনশ' মাইলেরও বেশি গতিতে ভ্রমণ করতে পারে।

এমন এক সময় আসবে যখন মানুষ সকালের নাস্তা করবে নিউইয়র্কে এবং দুপুরের খাওয়া খাবে সান ফ্রান্সিসকোতে।

মানুষের একমাত্র সীমাবদ্ধতা হচ্ছে তার কল্পনাশক্তির ব্যবহার না করা। সে এখনও তার কল্পনাশক্তির ব্যবহারের চরম উন্নতির শিখরে পৌঁছাতে পারেনি। সে কেবল আবিষ্কার করেছে যে, তার একটি কল্পনাশক্তি রয়েছে এবং সে একদম প্রাথমিক পর্যায়ে এটাকে ব্যবহার করা শুরু করেছে।

## কল্পনার দুটি ধরন

কল্পনাশক্তি দু' ভাগে কাজ করে। একটি 'কৃত্রিম কল্পনাশক্তি' এবং আরেকটি 'সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি' (বা সৃজনশীল কল্পনাশক্তি) নামে পরিচিত।

**'কৃত্রিম কল্পনাশক্তি':** এই কল্পনাশক্তির মাধ্যমে একজন মানুষ তার পুরানো চিন্তা, ধারণা কিংবা পরিকল্পনাকে নতুনভাবে সাজিয়ে নেয়। এই ধরনের কল্পনাশক্তি (নতুন করে) কিছুই তৈরি করে না। এটা কাজ করে কেবল আমাদের প্রেরিত অভিজ্ঞতা, শিক্ষা ও পর্যবেক্ষণ নিয়ে।

**'সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি':** সাধারণত এই ধরনের কল্পনাশক্তি ব্যবহার করেন উদ্ভাবকরা। কোনো ব্যতিক্রম ছাড়া তাঁরা যখন 'কৃত্রিম কল্পনাশক্তির' মাধ্যমে তাদের সমস্যার সমাধান করতে পারেন না, তখন তাঁরা 'সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি' ব্যবহার করেন। 'সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি'র মাধ্যমে মানুষের সীমাবদ্ধ মন অসীম বুদ্ধিমত্তার (ঈশ্বরিক ক্ষমতা) সাথে যোগাযোগ করতে পারে। এটি সেই কল্পনাশক্তি, যার মাধ্যমে 'পূর্বাভাস' ও 'অনুপ্রেরণা' গ্রহণ করা হয়। এই কল্পনাশক্তিই সবকিছুর ভিত্তি, কিংবা এর মাধ্যমেই ব্যক্তির কাছে নতুন ধারণা (আইডিয়া) হস্তান্তরিত হয়।

এই কল্পনাশক্তির মাধ্যমেই অন্যের মনের চিন্তাতরঙ্গগুলো গ্রহণ করে। এই কল্পনাশক্তির মাধ্যমেই একজন মানুষ অন্যের অবচেতন মনের কথা 'বুঝতে পারে' কিংবা যোগাযোগ করতে পারে।

'সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি' স্বয়ংক্রিয়ভাবেই কাজ করে, এর আচরণ সম্পর্কে আগের কয়েকটি পৃষ্ঠায় বর্ণনা করা হয়েছে। এই কল্পনাশক্তি তখনই কাজ করে, যখন সচেতন মনের তরঙ্গ অত্যধিক দ্রুতগতিতে চালিত হয়। উদাহরণস্বরূপ, যখন সচেতন মন একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষার অনুভূতির মাধ্যমে উদ্দীপ্ত হয়।

যে কোনো তীব্র আকাঙ্ক্ষা দ্বারা সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তি আরও সতর্ক হয়ে ওঠে এবং গ্রহণক্ষম হয়। এই বিবৃতিটি (বা উদ্ভূতি) খুবই গুরুত্বপূর্ণ! সামনে এগুনোর আগে এটা বিবেচনা করে দেখুন।

এই সূত্রগুলো অনুসরণ করার ক্ষেত্রে এই বিষয়টি মনে রাখবেন যে, একজন কীভাবে তার আকাঙ্ক্ষাকে অর্থে রূপান্তর করবে তার পুরো গল্প কোনো একটি বিবৃতির মাধ্যমেই বলা যায় না। গল্পটি তখনই সম্পূর্ণ হবে, যখন একজন ব্যক্তি সকল সূত্রের ওপর কর্তৃত্ব করতে পারবে, বুঝতে পারবে এবং ব্যবহার করতে শুরু করবে।

ব্যবসা, শিল্প-কারখানা, অর্থায়ন খাতের বিখ্যাত নেতৃবৃন্দ এবং বিখ্যাত শিল্পী, গায়ক, কবি ও লেখকরা বিখ্যাত হয়েছেন, কারণ তাঁরা সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তির বিকাশ ঘটিয়েছেন।



প্রয়োগের ফলে সৃষ্টিশীল ও কৃত্রিম এই দুই প্রকারের কল্পনাশক্তি আরও দক্ষ হয়ে ওঠে, যেমনভাবে (ব্যায়ামাগারে) ব্যায়াম করার ফলে (ব্যায়ামবিদদের) দেহের মাংসপেশি ও শরীরের অন্য অঙ্গগুলো বিকশিত হয়।

আকাজ্জা হলো শুধুমাত্র একটি চিন্তা, একটি তরঙ্গ। এটা (মেঘের মতো) আবছা ও ক্ষণস্থায়ী। এটা বিমূর্ত এবং এর কোনো (আর্থিক) মূল্য নেই, যতক্ষণ না এটি বাস্তবে রূপান্তরিত হচ্ছে। আকাজ্জার তরঙ্গকে অর্থে রূপান্তর করার প্রক্রিয়ায় কৃত্রিম কল্পনাশক্তি প্রায় ব্যবহৃত হবে। আপনাকে অবশ্যই এই বিষয়টি মনে রাখতে হবে যে, আপনি হয়তো এমন পরিবেশ ও পরিস্থিতির সম্মুখীন হবেন, যার ফলে সৃষ্টিশীল কল্পনাশক্তির ব্যবহারের চাহিদা তৈরি হবে।

ব্যবহার (কিংবা প্রয়োগ) না করতে করতে হয়তো আপনার কল্পনা (বা চিন্তা) করার শক্তি দুর্বল হয়ে পড়েছে। (বেশি বেশি) ব্যবহারের মাধ্যমে এটাকে পুনরুজ্জীবিত ও সচেতন করে তুলতে হবে। ব্যবহারের অভাবে আপনার কল্পনাশক্তি হয়তো থিতিয়ে (বা নিশ্চল) পড়ে, কিন্তু এটা মরে যায় না। কৃত্রিম কল্পনাশক্তির বিকাশে (উন্নয়নে) কিছু সময়ের জন্য আপনার মনোযোগকে কেন্দ্রীভূত করুন। কারণ এটাই হলো সেই শক্তি, আপনার আকাজ্জাকে অর্থে রূপান্তর করার জন্য যা আপনি প্রায়ই ব্যবহার করবেন।

আকাজ্জার অস্পষ্ট তরঙ্গকে আর্থিক দৃশ্যমান তরঙ্গে রূপ দেয়াকে এক বা একাধিক পরিকল্পনার ব্যবহার বলা হয়। কল্পনাশক্তি বিশেষ করে কৃত্রিম কল্পনাশক্তির সহায়তায় এই পরিকল্পনা তৈরি হতে হবে।

পুরো বইটি পড়া শেষে এই অধ্যায়ে আবার ফিরে আসুন এবং আপনার কল্পনাশক্তিকে কাজে লাগিয়ে তৎক্ষণাৎ পরিকল্পনা তৈরি করুন এবং আপনার আকাজ্জাকে আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করুন। এই বইয়ের প্রায় প্রত্যেকটি অধ্যায়েই পরিকল্পনা তৈরির বিস্তারিত নির্দেশনা দেয়া হয়েছে। আপনার চাহিদা অনুযায়ী নির্দেশনাগুলো কাজে লাগান। আপনার পরিকল্পনাগুলো লিখে ফেলুন, যদি আপনি এখনও তা না করে থাকেন। যখন আপনি এটা সম্পন্ন করবেন, তখন আপনি নির্দিষ্টভাবে অস্পষ্ট আকাজ্জার কেন্দ্রীভূত আকার পাবেন। কাগজে লেখা পরিকল্পনা বাক্যটি আরেকবার পাঠ করুন। এটি উচ্চস্বরে পাঠ করুন, (কখনো কখনো) খুব ধীরে পড়ুন। এভাবে যখন পড়তে থাকবেন তখন অনুভব করবেন যে, পরিকল্পনাটি লিখে ফেলার ফলে আপনি প্রকৃতপক্ষে আপনার আকাজ্জাকে বাস্তবে পরিণত করতে প্রথম পদক্ষেপ নিয়েছেন, যা আপনার চিন্তাকে বাস্তবে রূপায়িত করতে সহায়তা করবে।

এই পৃথিবীর যে প্রান্তেই আপনি বসবাস করুন না কেন, আপনি, আপনি নিজে এবং অন্যান্য প্রত্যেক বস্তুগত জিনিসই হচ্ছে পরিবর্তনের ত্রম্বিকাশের ফলাফল, যা বস্তুর অণুবীক্ষণিক ক্ষুদ্রাংশের সমন্বয়ে একটি পর্যায়ক্রমিক ধারা অনুযায়ী সংগঠিত ও সংগৃহীত হয়েছে।

অধিকন্তু, এই বিবৃতিটি অত্যন্ত গুরুত্ব বহন করে - এই পৃথিবী, এমনকি আপনার শরীরও শত কোটি স্বতন্ত্র কোষ দিয়ে গঠিত, যার প্রত্যেকটির মূল হলো পরমাণু। আর এই পরমাণু অস্পষ্ট শক্তির আকার হিসেবে কাজ করে। আকাজক্ষা হলো চিন্তার তরঙ্গ! চিন্তার তরঙ্গগুলো শক্তি নিয়ে গঠিত। অর্থ অর্জনের আকাজক্ষা নিয়ে আপনি যখন চিন্তাতরঙ্গ ব্যবহার করা শুরু করবেন, তখন আপনি আপনার সেবাকে সেই রকম নকশা অনুযায়ী প্রণয়ন করছেন, যেমনিভাবে মানুষের শরীর ও মস্তিষ্কসহ - যার মাধ্যমে চিন্তার তরঙ্গ কার্যকর থাকে - এই বিশ্ব তৈরিতে প্রকৃতিগত জিনিস ব্যবহার হয়েছে।

এখন পর্যন্ত বিজ্ঞান যতদূর পর্যন্ত নিশ্চিত হতে সমর্থ হয়েছে তা হলো, পুরো বিশ্ব গঠিত হয়েছে দুটি উপাদান দ্বারা, এর একটি হলো বস্তু, আরেকটি হলো শক্তি। শক্তি ও বস্তুর সমন্বয়েই মানুষের বোধগম্য সবকিছু তৈরি করা হয়েছে। এমনকি মহাকাশে ভাসমান সবচেয়ে বড় তারকা থেকে শুরু করে, নিচের দিকে মানুষ পর্যন্ত।

আপনি এখন যে কাজে মগ্ন আছেন তা হলো আপনি প্রকৃতির প্রণালী থেকে লাভ নেয়ার চেষ্টা করছেন। কিন্তু প্রথমে আপনাকে প্রকৃতির নিয়মাবলীর সাথে পরিচিত হতে হবে এবং সেই নিয়মাবলী ব্যবহারের পদ্ধতি জানতে হবে। প্রত্যেক বোধগম্য দিক থেকে এই সূত্রাবলির বর্ণনা বারবার উচ্চারণ ও ব্যবহারের ফলে আপনার সামনে সেই গোপন রহস্য উন্মোচিত হবে, যার মাধ্যমে আপনি ধন-সম্পদ অর্জন করতে পারবেন। এটা আপনার কাছে অদ্ভুত ও প্রচলিত মতের বিরুদ্ধে মনে হতে পারে। মনে হতে পারে এই রহস্য (আসলে) কোনো রহস্য নয়। প্রকৃতি নিজেই এর বিজ্ঞাপন (প্রমাণ) দিয়ে রেখেছে, যে পৃথিবীতে আমরা বাস করি, আকাশের তারকারাজি এবং আমাদের দেখা গ্রহগুলোতে, যেসব উপাদান আমাদের উপরে রয়েছে, ঘাসের প্রতিটি শীষে এবং আমাদের দেখা প্রত্যেক প্রাণীর মধ্যে।

প্রকৃতি এর বিজ্ঞাপন (প্রমাণ) দিয়ে রেখেছে জীববিজ্ঞানে। একটি কোষের কথাই ধরি, এটি এতই ক্ষুদ্র যে, এটা হয়তো কলমের বিন্দু থেকেও ছোট। কিন্তু সেই ক্ষুদ্র কোষ থেকে মানুষ সৃষ্টি হয়, যে মানুষ (বর্তমান পাঠক) এখন এই বাকাটি পড়ছে। (আপনি জেনে রাখুন) নিশ্চিতভাবে আকাজক্ষাকে এর বাস্তব সমতুল্যে রূপান্তর করা যায়, এটা কোনো অলৌকিক ব্যাপার নয়!

উপরে যা বর্ণনা করা হয়েছে তা যদি আপনার পুরোপুরি হজম বুঝতে (বা উপলব্ধি করতে) না পারেন, তবে নিরুৎসাহিত হয়ে যাবেন না। যতক্ষণ না আপনি মানুষের মন হজম করার (বা বোঝার) মতো একজন ছাত্র না হয়ে উঠতে পারবেন, ততক্ষণ পর্যন্ত এটা আশা করা যায় না যে, এই অধ্যায় মাত্র একবার পড়েই সব হজম করে ফেলবেন (বা করতে পারবেন)।

কিন্তু (এটা বলা যায় যে, সূত্রগুলো অনুসরণ করলে) আপনি পারবেন, একসময় আপনি যথেষ্ট উন্নতি করবেন। এই সূত্রগুলো অনুসরণ করলে কল্পনাশক্তি বোঝার পথ আপনার সামনে খুলে যাবে। হজম বলতে আপনি বিষয়টি (স্পষ্টভাবে) বুঝতে পারছেন। যেহেতু আপনি প্রথমবারের মতো এই দর্শন পাঠ করছেন, যখন আপনি পুনরায় দর্শনটি পাঠ করবেন এবং (মনোযোগের সাথে) এটি পাঠ করবেন এবং অধ্যয়ন করবেন, তখন আপনি আবিষ্কার করবেন যে, আপনার সাথে এমন কিছু ঘটছে যার মাধ্যমে আপনি এই দর্শনটি ব্যাখ্যা করতে পারছেন এবং যা আপনাকে দর্শনটি বোঝার ক্ষমতা দিয়েছে। সর্বোপরি, আপনি থেমে যাবেন না, এই সূত্রগুলো অধ্যয়ন করতে ইতস্তত করবেন না, যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি এই বইটি কমপক্ষে তিনবার পাঠ করছেন। (দেখবেন, বইটি তিনবার পাঠ করার পর) আপনি ধামতেই চাইবেন না।

### কল্পনাকে কীভাবে বাস্তবে কাজে লাগাবেন

ধারণাগুলো (আইডিয়া) হলো সকল প্রকার সৌভাগ্যের সূচনা বিন্দু। আর ধারণা হলো কল্পনাশক্তির ফসল। আসুন, আমরা এমন কিছু ধারণা (আইডিয়া) পরীক্ষা করে দেখি যেগুলো (এদের সৃষ্টিকারীকে) বিপুল সৌভাগ্যের অধিকারী করেছে। আমরা এই আশা নিয়ে এগুলোর ব্যাখ্যা জানাবো, যাতে এখন থেকে আমরা কিছু নির্দিষ্ট তথ্য পাই, যে তথ্য আমাদের কল্পনার সেই পদ্ধতি সম্পর্কে জানাবে, যার ব্যবহারের মাধ্যমে আমরা ধন-সম্পদ অর্জন করতে পারবো।

### মনোমুগ্ধকর কেটলি

পঞ্চাশ বছর আগের কথা, একজন গ্রাম্য বৃদ্ধ ডাক্তার তাঁর ঘোড়ায় চড়ে শহরে আসলেন। তিনি চুপে চুপে পেছনের দরজা দিয়ে শহরের একটি ওষুধের দোকানে প্রবেশ করলেন এবং তরুণ ওষুধ বিক্রেতার সাথে 'দর-কম্বাকবি' শুরু করলেন। তরুণ ওষুধ বিক্রেতার (ক্লার্ক) জীবনের উদ্দেশ্য ভাগ্য কর্তৃক নির্ধারিত ছিল যে, সে অনেক ধন-সম্পদের মালিক হবে। এটা ভাগ্য কর্তৃক নির্দিষ্ট, যা গৃহযুদ্ধের পর থেকে দেশের দক্ষিণাংশে সবচেয়ে বেশি সম্পদ এনেছে।

এক ঘণ্টারও বেশি সময় ধরে প্রেসক্রিপশন কাউন্টারের পেছনে বৃদ্ধ ডাক্তার এবং ক্লার্ক নিচু স্বরে কথা বলছিলেন। তারপর ডাক্তার চলে গেলেন। তিনি একটি গাড়িতে করে (কোথাও) গেলেন এবং একটি বৃহৎ পুরাতন গঠনের কেটলি ও

একটি বড় কাঠের হাতল (যা কেটলির ভেতরে ঘোলানো উপাদান বের করার জন্য ব্যবহৃত হয়) নিয়ে ফিরে এলেন এবং এগুলো দোকানের পেছন ভাগে মজুদ রাখলেন ।

ক্লার্ক কেটলিটি পর্যবেক্ষণ করলো, তার পকেটের ভেতর হাত ঢুকালো, একটি অর্থের তোড়া বের করলো এবং সেটি ডাক্তারের কাছে হস্তান্তর করলো । তোড়ায় ছিল পাঁচশত ডলার – ক্লার্কের সারা জীবনের সঞ্চয়! ডাক্তার একটি ছোট কাগজের টুকরা তার হাতে তুলে দিলেন, যাতে একটি গোপন সূত্র লেখা ছিল । ছোট্ট কাগজের টুকরাতে যা লেখা ছিল তা একজন রাজার মুক্তিপণের চেয়েও বেশি দামি! কিন্তু ডাক্তারের নিজের কাছে এটার কোনো দাম নেই! এই জাদুকরী শব্দগুলো দিয়ে কেটলিকে গরম করা দরকার, কিন্তু না ডাক্তার, না ক্লার্ক কেউই জানতো না কী অবিশ্বাস্য সৌভাগ্য সেই কেটলি দিয়ে প্রবাহিত হবে ।

বৃদ্ধ ডাক্তার পাঁচশত ডলারে এটা বিক্রয় করতে পেরে অনেক খুশি ছিল । অর্থগুলো তাঁর ঋণ শোধ করবে এবং তাঁকে মানসিক স্বাধীনতা দিবে । ক্লার্ক তার সারা জীবনের সঞ্চয় একটি কাগজের টুকরা ও একটি পুরাতন কেটলিতে বিনিয়োগ করলো । এতে সে এক ধরনের বড় ঝুঁকি নিল । সে কখনো স্বপ্নেও ভাবেনি যে, তার বিনিয়োগ একটি কেটলি দিয়ে শুরু হয়ে স্বর্ণ হয়ে প্রবাহিত হবে, যা হয়তো আলাদিনের চেরাগের রহস্যকেও হার মানাবে । ক্লার্ক আসলে কী ক্রয় করছিলেন? তিনি ক্রয় করেছিলেন একটি ধারণা (আইডিয়া)! পুরাতন কেটলি, একটি বড় কাঠের হাতল এবং এক টুকরা কাগজে লেখা গোপন বার্তা – এগুলো সবই ছিল কাকতালীয় (আকস্মিক) । কেটলি থেকে আশ্চর্যজনক ফলাফল আসতে শুরু হলো যখন নতুন ক্রেতা (ক্লার্ক) এর মধ্যে গোপন নির্দেশনাবলি ও উপাদান মিশ্রিত করলো, যে বিষয় সম্পর্কে বৃদ্ধ ডাক্তার কিছুই জানতেন না ।

গল্পটি সতর্কতার সাথে পাঠ করুন এবং আপনার কল্পনাশক্তিকে একটি পরীক্ষা দিন! যদি পারেন তাহলে আবিষ্কার করার চেষ্টা করুন সেই তরুণ গোপন বার্তার সঙ্গে কী যুক্ত করেছিলেন, যার ফলে কেটলি থেকে স্বর্ণ প্রবাহিত হচ্ছে । গল্পটি পড়ার সময় মনে রাখবেন, আরব্য রজনীর মতো এটা কোনো গল্প নয় । এখানে গল্পটির পেছনে কিছু তথ্য-উপাত্ত আছে, কল্প-কাহিনীর চেয়েও অদ্ভুত কিছু বিষয় রয়েছে, যা শুরু হয় একটি ধারণা (আইডিয়া) থেকে ।

আসুন, আমরা স্বর্ণের সুবিশাল সৌভাগ্যের দিকে তাকাই, যা এই ধারণা (আইডিয়া) উৎপাদন করেছে । এটা সারা পৃথিবীতে সেই নারী-পুরুষের জন্য সৌভাগ্য তৈরি করেছিল এবং এখনো করছে, যারা লাখ লাখ লোকের কেটলির উপাদানগুলো বিতরণ (বা বিক্রি) করে ।

এখন পৃথিবীর সবচেয়ে বড় চিনির ভোক্তা (বা খরিদদার), এইভাবে হাজারো পুরুষ ও নারীকে চাকরি দিয়ে যাচ্ছে, যারা আখ উৎপাদন কাজের সাথে যুক্ত এবং যারা চিনি পরিশুদ্ধকরণ ও বাজারজাতকরণের সাথে যুক্ত ।

পুরাতন কেটলি প্রতি বছর লাখ লাখ কাঁচের বোতল ত্রয় করে, এর মাধ্যমে উল্লেখযোগ্য পরিমাণে কাঁচের বোতল উৎপাদনকারী কর্মচারীদের (কর্মসংস্থানের) সুযোগ করে দিচ্ছে।

পুরাতন কেটলি এখন সারাদেশে কেরানি, সচিব, লেখক ও দক্ষ বিজ্ঞাপনকর্মীদের কর্মসংস্থান করে দিচ্ছে। এটা শিল্পীদের জন্য খ্যাতি ও সৌভাগ্য বয়ে এনেছে, যারা পণ্যের বিজ্ঞাপন দিয়ে চমৎকার ছবি তৈরি করছে।

সেই পুরাতন কেটলি এখন দক্ষিণের একটি ছোট শহরকে বাণিজ্যিক শহরে রূপান্তরিত করেছে, যেখানে প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে লাভবান হয়েছে শহরের প্রত্যেক ব্যবসায়ী ও শহরবাসী।

এই ধারণার (আইডিয়া) প্রভাবে এখন লাভবান হয়েছে বিশ্বের প্রতিটি সভ্য দেশ, যারাই একে স্পর্শ করেছে তাদের সবার প্রতি অবিরতভাবে স্বর্ণের শোভাধারা প্রবাহিত করেছে। কেটলি থেকে নির্গত স্বর্ণ (কেটলির মালিক সেই ক্লার্ক) দক্ষিণে একটি প্রসিদ্ধ কলেজ প্রতিষ্ঠা করেছে এবং পরিচালনা করছে, যেখানে হাজারো তরুণ শিক্ষার্থী তাদের জীবনে সাফল্যের জন্য প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ পাচ্ছে।

এছাড়া সেই পুরাতন কেটলি আরও কিছু অসাধারণ কাজ করেছে। বিশ্বমন্ডার কারণে যখন কারখানা, ব্যাংক এবং ব্যবসাপ্রতিষ্ঠানগুলো তাদের ব্যবসা গুটিয়ে নিচ্ছিল এবং হাজারো দোকান বন্ধ হয়ে যাচ্ছিল, তখন মনোমুগ্ধকর কেটলি এগিয়ে যাচ্ছে, অবিরতভাবে সারা বিশ্বের বহুসংখ্যক পুরুষ ও নারীকে কর্মসংস্থানের সুযোগ করে দিচ্ছে এবং তাদেরকে স্বর্ণ বিক্রির অতিরিক্ত অংশের ভাগ দিচ্ছে, যাদের বহু আগ থেকেই এই বিষয়ে ধারণা ছিল। যদি সেই পণ্য পুরাতন কেটলি কথা বলতে পারতো, তাহলে এটা প্রত্যেক ভাষাতেই ভালোবাসার রোমাঞ্চকর সব গল্প বলতো। ভালোবাসার রসায়ণ, ব্যবসায়ের রসায়ণ, পুরুষ ও নারীদের পেশাগত রসায়ণের গল্প – যাঁরা প্রতিদিন এটা দ্বারা উদ্দীপ্ত (কিংবা উৎসাহিত) হন।

(বর্তমান) গ্রন্থকারকেরও কমপক্ষে এমন একটি ভালোবাসার গল্প আছে, যিনি স্বয়ং উক্ত গল্পের অংশ ছিলেন এবং এটা সবকিছুই শুরু হয় সেই স্থানের খুব কাছে, যেখান থেকে সেই তরুণ ওষুধ বিক্রেতা পুরানো কেটলি ত্রয় করেছিলেন। এটাই সেই স্থান যেখানে লেখকের সঙ্গে তাঁর স্ত্রীর প্রথম সাক্ষাৎ হয়। আর তখনই তিনি (স্ত্রী) তাকে (গ্রন্থকার) মনোমুগ্ধকর কেটলি সম্পর্কে জানায় (গ্রন্থকার সম্ভবত এখানে তাদের প্রথম ভালোবাসা বিনিময়ের কথা বলছেন)।

এখন আপনারা জানেন যে, কেটলির উপাদানটি এখন একটি বিশ্ববিখ্যাত পানীয়। এটা বলা উপযুক্ত হবে যে, গ্রন্থকার স্বীকার করেন, পানীয়টির উৎপাদনকারীর নিজ শহর তাকে একজন স্ত্রী উপহার দিয়েছে। এছাড়া পানীয়টি

কোনো ধরনের উন্মাদনা ছাড়াই তাকে চিন্তার উদ্দীপনা দেয় এবং যার ফলে এটা মনকে পুনরায় সতেজ করে তোলে, যা একজন গ্রন্থকারের সর্বোচ্চ ভালো কাজের জন্য আবশ্যিক।

আপনি যেই হোন কেন, যেখানেই আপনি বসবাস করুন না কেন, আপনার পেশা যাই হোক না কেন, শুধু ভবিষ্যতে এটা মনে রাখবেন, যতবার আপনি কোকা-কোলা শব্দটি দেখতে পাবেন – এটা তার বিরাট সম্পদের সাম্রাজ্য গড়ে তুলেছে – এটা শুধু একটি একক ধারণা দ্বারা প্রভাবিত হয়ে সমৃদ্ধি পেয়েছে। আর সেই ওষুধ বিক্রেতা (ক্লার্ক) তাঁর গোপন সূত্রের সাথে যা মিশ্রিত করেছেন তা হলো – কল্পনা!

থামুন, কিছু সময়ের জন্য বিষয়টি নিয়ে চিন্তা করুন। এটাও মনে রাখবেন যে, এই বইতে ধনী হওয়ার যে তেরোটি ধাপের কথা বর্ণনা করা হয়েছে, এগুলো দ্বারাই কোকা-কোলা প্রভাবিত হয়েছে, বিশ্বের প্রতিটি শহর, নগর, গ্রাম ও চৌরাস্তার মোড়ে তার ব্যবসাকে সম্প্রসারণ করেছে। আপনিও হয়তো কোকা-কোলা কোম্পানির মতো সাহসী ও রহস্যময়ী এমন কোনো ধরনের একটি ধারণা (আইডিয়া) গড়ে তুলতে পারেন। আপনারও সম্ভাবনা রয়েছে (কোকা-কোলার মতো) এই বিশ্বব্যাপী ভূম্বা-নিবারকের মতো একটি ধারণাকে অনুকরণ করে অসাধারণ ইতিহাস তৈরি করার।

আসলে (মানুষের) চিন্তাগুলো ঠিক এমনই এবং বাস্তবে এদের ফলাফল বিশ্ব নিজেই।

যদি আমার কাছে এক মিলিয়ন ডলার থাকতো  
তাহলে আমি কী করতাম

(উপরোক্ত) এই ঘটনাটি সেই পুরাতন সত্যটিই প্রমাণ করে, 'ইচ্ছা থাকলে উপায় হয়।' এই কথাটি আমাকে বলেছিলেন আমার প্রিয় শিক্ষক ও পাদ্রী প্রয়াত ফ্রান্স ডব্লিউ. গানজালিস, যিনি দক্ষিণ শিকাগোর স্টকইয়ার্ড অঞ্চলে একজন ধর্ম প্রচারক হিসেবে তাঁর পেশা শুরু করেছিলেন।

ড. গানজালিস যখন কলেজে যেতেন, তখন তিনি পর্যবেক্ষণ করেন যে আমাদের শিক্ষাব্যবস্থায় বহু ত্রুটি রয়েছে। তিনি বিশ্বাস করতেন যে, তিনি যদি কলেজের প্রধান হতেন, তবে তিনি এসব ত্রুটি সংশোধন করতে পারতেন। তাঁর গভীর আকাঙ্ক্ষা ছিল কোনো একটি শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানের প্রধান হয়ে সেটি পরিচালনা করা, যেখানে তরুণ-তরুণীদের 'করতে করতে শেখানো' হবে (যাকে ইংরেজিতে বলা হয় : learn by doing)।

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ১১১

তিনি একটি নতুন কলেজ গড়ে তোলার জন্য মনস্থির করেন, যেখানে তিনি গৌরা শিক্ষাপদ্ধতির বদলে তার ধারণাটি (আইডিয়া) বাস্তবায়ন করতে পারবেন।

প্রকল্পটি বাস্তবায়ন করতে তাঁর দরকার ছিল মিলিয়ন ডলার অর্থ! এই রকম বিশাল পরিমাণ অর্থ পাওয়ার জন্য তিনি কোথায় হাত পাতবেন? এই প্রশ্নটিই উচ্চাভিলাষী তরুণ পাদ্রির মনের পুরোটাই জুড়ে অবস্থান করতে থাকে।

কিন্তু তিনি কোনো অগ্রগতি দেখতে পাচ্ছিলেন না। প্রতি রাতেই এই চিন্তাটি নিয়ে বিছানায় যেতেন। আবার একই চিন্তা নিয়েই তিনি সকালে ঘুম থেকে উঠতেন। তিনি যেখানেই যেতেন সেখানেই তিনি এই চিন্তা নিয়ে যেতেন। তিনি মনে মনে চিন্তাটি সম্পর্কে অবিরত ভেবে যেতে থাকলেন যতক্ষণ পর্যন্ত না এটি তার তীব্র আবেশে পরিণত না হয়। মিলিয়ন ডলার, এ এক বিশাল অঙ্কের অর্থ। তিনি ব্যাপারটি বুঝতে পারলেন, কিন্তু এই সত্যটিও তিনি অনুবোধন করলেন যে, মানুষের একমাত্র সীমাবদ্ধতা (আরেক অর্থে ইতিবাচকও যে) মানুষ যেটি মনে স্থির করে নেয় সে অনুযায়ী কাজ করতে চায়।

একজন দার্শনিক ও ধর্ম প্রচারক হিসেবে ড. গানজালিস বুঝতে পারলেন, জীবনে যারা সফল হয়েছেন তাঁদের সবার ছিল উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা। তাদের সবাইকে একটি সূচনাবিন্দু (শূন্য) থেকে শুরু করতে হয়েছিল। তিনি এটাও বুঝতে পারলেন যে, উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতাই জীবনে সজীবতা ও শক্তি দেয়, যখন একে আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করার জন্য এর সঙ্গে তীব্র আকাঙ্ক্ষা যুক্ত হয়।

তিনি এ মহান সত্যগুলো জানতেন, তথাপিও তিনি জানতেন না কোথায় কীভাবে হাত পাতলে মিলিয়ন ডলার পাবেন। এরকম পরিস্থিতিতে এটাই হয়তো স্বাভাবিক ছিল যে, আকাঙ্ক্ষাটি ছেড়ে দেয়া এবং ইচ্ছাটি পরিত্যাগ করা। এটা বলে যে, 'আহ, ঠিক আছে, আমার পরিকল্পনাটি একটি খুবই ভালো পরিকল্পনা, কিন্তু আমি এটা দিয়ে কিছুই করতে পারবো না, কারণ আমি কখনোই প্রয়োজনীয় মিলিয়ন ডলার জোগাড় করতে পারবো না।' বেশিরভাগ লোক ঠিক একথাটাই বলবে। কিন্তু ড. গানজালিস তা বলেননি। তিনি ঠিক বলেছিলেন এবং ঠিক কী করেছিলেন সেটা জানা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। আমি এখন তাঁকে তাঁর বক্তব্যের মাধ্যমে পরিচয় করিয়ে দিচ্ছি এবং তাঁকে তাঁর নিজের কথা বলার সুযোগ দিচ্ছি।

'কোনো এক শনিবারের দুপুরবেলা, আমি আমার নিজ কক্ষে বসে আমার পরিকল্পনাটি বাস্তবায়নের জন্য অর্থ উপার্জনের পথ ও উপায় নিয়ে ভাবছিলাম। প্রায় দু' বছর ধরে আমি পরিকল্পনাটি নিয়ে চিন্তা করছিলাম, কিন্তু চিন্তা করা ছাড়া আমি আর কিছুই করতে পারিনি!

(কিন্তু একসময়) কাজ করার জন্য সময় আমার অনুকূলে চলে আসে।

আমি তখনই, সেখানেই, আমার মনকে স্থির করলাম যে, আগামী এক সপ্তাহের মধ্যে আমাকে মিলিয়ন ডলার পেতে হবে। কিন্তু কীভাবে? আমি এই বিষয়ে উদ্ভিগ্ন ছিলাম না। মূল বিষয় হলো একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে অর্থ পেতে আমাকে সিদ্ধান্ত নিতে হবে এবং আমি আপনাকে বলতে পারি যে, যে মুহূর্তে আমি এই নির্দিষ্ট সিদ্ধান্তে পৌঁছেছি যে একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে আমাকে অর্থ পেতে হবে, তখনই আমার মধ্যে নিশ্চয়তার একটি শিহরণ বয়ে গেলো, যেমন অভিজ্ঞতা আগে আমার কখনো ছিল না। আমার ভিতরে কিছু একটা বলতে লাগলো, 'কেন আপনি বহু আগেই এমন সিদ্ধান্তে পৌঁছাননি? অর্থ তো আপনার জন্য সব সময়ই অপেক্ষা করছিল'।

এর পরের ঘটনাগুলো খুব দ্রুত ঘটে যেতে লাগলো। আমি একটি পত্রিকাকে ডাকলাম (বিজ্ঞাপন দিলাম) এবং ঘোষণা করলাম যে, আমি আগামীকাল সকালে 'যদি আমার মিলিয়ন ডলার থাকতো, তবে আমি কী করতাম' শিরোনামে একটি নৈতিক বক্তব্য সভার আয়োজন করবো।

আমি তাড়াতাড়ি সভা আয়োজনের কাজে নেমে পড়লাম। কিন্তু আমি আপনাকে খোলাখুলিভাবে বলতে চাই, কাজটি আমার জন্য কোনো কঠিন কাজ ছিল না, কারণ বিগত দু' বছর ধরে আমি এই সভার জন্য প্রস্তুতি নিচ্ছিলাম। আমার মধ্যে চেতনাটি ফিরে আসে, যেটি আমারই অংশ ছিল।

মধ্যরাতের কিছু আগে আমি সভার বক্তব্যটি লেখা শেষ করলাম। আমি বিছানায় গেলাম এবং একরাশ আত্মবিশ্বাস নিয়ে ঘুমাতে গেলাম। কারণ আমি তখনই দেখছিলাম যে, আমি মিলিয়ন ডলারের অধিকারী হয়ে গেছি।

পরদিন সকালে খুব ভোরে আমি ঘুম থেকে উঠলাম, স্নানাগারে (বাথরুম) গেলাম, বক্তব্যটি পাঠ করলাম, হাঁটু গেড়ে বসলাম এবং নিজেকে নিজে বললাম যে, সভায় আজ সম্ভবত এমন কেউ অংশগ্রহণ করবেন যিনি আমার জন্য মিলিয়ন ডলার অর্থ সরবরাহ করবেন।

যখন আমি (ধর্মীয়) প্রার্থনা করছিলাম, তখনও আমার মধ্যে পুনরায় সেই নিশ্চয়তার শিহরণ জেগে উঠলো যে, অর্থটি আসবেই। উত্তেজনাবশত আমি সেই (লিখিত) বক্তব্যটি ছাড়াই সভার উদ্দেশ্যে হাঁটা শুরু করি। এটা আমি ততক্ষণ আবিষ্কার করতে পারিনি, যতক্ষণ পর্যন্ত না আমি মঞ্চে উঠলাম। অথচ আমি বক্তব্যটি উপস্থাপনের জন্য প্রায় প্রস্তুত ছিলাম।

তখন লিখিত বক্তব্যটি বাসায় গিয়ে নিয়ে আসার মতো সময় ছিল না। সম্ভবত এটা ঐশ্বরিক আশীর্বাদ যে, আমি কাগজটি আনতে যেতে পারছি না। এর পরিবর্তে আমার অবচেতন মন আমার চাহিদা অনুযায়ী আমাকে সহায়তা করলো। যখন আমি মঞ্চে উঠে বক্তব্যটি পড়া শুরু করলাম, তখন আমি আমার চোখ বন্ধ করলাম এবং আমি আমার স্বপ্ন নিয়ে হৃদয় ও আত্মার সাথে কথা



বললাম। আমি শুধু আমার শ্রোতাদের সাথেই কথা বলিনি, আমি অভিনবভাবে বিধাতার সাথেও কথা বলেছিলাম। আমি বলেছি, যদি আমার হাতে মিলিয়ন ডলার দেয়া হয় তাহলে আমি সেই অর্থ দিয়ে কী করবো? একটি বিখ্যাত শিক্ষা প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলার জন্য আমার মনে যে পরিকল্পনা ছিল তা আমি বর্ণনা করলাম, যেখানে তরুণরা বাস্তবিক (কর্মমুখী) শিক্ষা পাবে এবং একইসঙ্গে তারা তাদের মনের উন্নয়ন ঘটাতে পারবে।

যখন আমি (আমার বক্তব্য) শেষ করলাম এবং (মঞ্চ থেকে) নিচে নামলাম, তখন প্রায় তিন সারি পেছন থেকে একজন লোক তাঁর আসন থেকে ধীরে ধীরে উঠে আসছেন এবং মঞ্চ বরাবর আসতে লাগলেন। আমি অবাধ বিস্ময়ে লক্ষ করছিলাম লোকটি কী করতে যাচ্ছে। তিনি মঞ্চে আসলেন, তাঁর হাত প্রসারিত করলেন এবং বললেন, ‘মহোদয়, আমি আপনার বক্তব্য পছন্দ করেছি। আমি বিশ্বাস করি, আপনি যা বলেছেন তার সবকিছুই করতে পারবেন, যদি আপনার মিলিয়ন ডলার থাকতো। আমি আপনার এবং আপনার বক্তব্যকে বিশ্বাস করি, এটা প্রমাণ করার জন্য বলছি, যদি আপনি আগামীকাল সকালে আমার অফিসে আসেন, আমি আপনাকে মিলিয়ন ডলার দিব। আমার নাম ফিলিপ ডি. আরমার। (উল্লেখ্য, ফিলিপ ডি. আরমার (১৮৩২-১৯০১) ছিলেন শিকাগোর একজন নামকরা শিল্পপতি)।’

তরুণ গানজালিস মি. আরমার-এর কার্যালয়ে গেলেন এবং তাঁর হাতে মিলিয়ন ডলার তুলে দেয়া হলো। সেই অর্থ দিয়ে ড. গানজালিস ‘আরমার ইন্সটিটিউট’ গড়ে তুলেছিলেন।

এখানে এত বেশি পরিমাণ অর্থ ছিল যে, বেশিরভাগ পাদ্রি তাদের পুরো জীবনেও এত অর্থ দেখেননি। (অর্থের পরিমাণ এত বেশি হওয়ার পরও) তরুণ পাদ্রির মনে অর্থের এই চিন্তাতরঙ্গ সৃষ্টি হয়েছিল এক মিনিটেরও কম সময়ের মধ্যে। প্রয়োজনীয় মিলিয়ন ডলার এসেছিল শুধু একটি ধারণা (আইডিয়া) থেকে। তরুণ গানজালিস দু বছর ধরে আকাঙ্ক্ষায়ুক্ত সেই ধারণাটি মনের মধ্যে পোষণ করে রেখেছিলেন।

এই ব্যাপারটি পর্যবেক্ষণ করুন... অর্থগুলো পাওয়ার জন্য তাঁর মনে একটি নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত নেয়া ও পরিকল্পনা নেয়ার মাত্র ছত্রিশ ঘণ্টার মধ্যে তিনি সেই অর্থ পেয়ে গেলেন!

যখন তরুণ গানজালিস অস্পষ্টভাবে মিলিয়ন ডলার চাইতেন এবং যখন তাঁর অর্থ পাওয়ার আশাটি দুর্বল ছিল, তখন নতুন বা ব্যতিক্রমী কিছুই ঘটলো না। (আমি নিশ্চিত যে) তাঁর আগেও বহু লোকজনের প্রায় এক ধরনের চিন্তা ছিল। কিন্তু তখনই খুবই অনন্য ও ব্যতিক্রমী ঘটনা ঘটে যায়, যেই শনিবার তিনি সকল অস্পষ্টতাকে পাশে সরিয়ে রাখেন এবং সুনিশ্চিতভাবে বলে উঠেন, ‘আগামী এক সপ্তাহের মধ্যে আমি সেই অর্থ পাবোই।’

সৃষ্টিকর্তা নিজেকে সেই ব্যক্তির পাশেই রাখেন, যিনি জানেন তিনি ঠিক কী চান এবং সেই চাওয়া অনুযায়ী তা পেতে দৃঢ়সংকল্পবদ্ধ হন। অধিকন্তু, যে সূত্রের মাধ্যমে ড. গানজালিস তার মিলিয়ন ডলার পেয়েছিলেন সেই সূত্র এখনো জীবন্ত! চাইলে আপনিও এটা ব্যবহার করতে পারেন! এই চিরন্তন সত্যটি আজকের সময়েও ততটাই কার্যকরী যতটা তরুণ পাদ্রি (গানজালিস) এটা ব্যবহার করে সফল হয়েছিলেন। এই বইতে ধাপে ধাপে এই বিষয়টিই বর্ণনা করা হয়েছে, আইনের তেরোটি উপাদান সম্পর্কে বলা হয়েছে এবং কীভাবে সেগুলো প্রয়োগ করা যাবে সে সম্পর্কেও পরামর্শ দেয়া হয়েছে। পর্যবেক্ষণ করে দেখুন যে, আসা ক্যান্ডলর ও ড. ফ্রাঙ্ক গানজালিস উভয়ের চরিত্রে একটি সাধারণ বৈশিষ্ট্য রয়েছে। তাঁরা উভয়েই এই বিস্ময়কর সত্যটি জানতেন যে, নির্দিষ্ট উদ্দেশ্যের শক্তির সাথে নির্দিষ্ট পরিকল্পনা দিয়ে যে কোনো ধারণাকে (আইডিয়া) অর্থে রূপান্তর করা যায়।

যদি আপনি তাদের মধ্যে একজন হন যারা বিশ্বাস করে যে, কঠিন পরিশ্রম ও সততাই শুধু ধন-সম্পদ আনে, তবে এই চিন্তা মুছে ফেলুন! (কারণ) এটি সত্যি নয়!

ধনীরা যে ধন-সম্পদ গড়ে তোলে তা কখনোই কঠিন পরিশ্রমের কারণে নয়! ধনীরা ধনী হয়, যদি তারা নির্দিষ্ট চাহিদার প্রতি সাড়া দেয়। তাদের ধনী হওয়ার ভিত্তি থাকে নির্দিষ্ট সূত্রের ব্যবহারের বিধির ওপর, কোনো সুযোগ বা ভাগ্যের ওপর নয়। সাধারণভাবে বলতে গেলে, একটি ধারণা হলো একটি চিন্তার তরঙ্গ, যা একটি কল্পনার উপস্থিতিতে কর্মে রূপান্তরিত হয়। দক্ষ ও অভিজ্ঞ বিক্রয়কর্মীরা (সেলসম্যান) জানে যে, যেখানে পণ্য বিক্রয় করা যায় না, সেখানে ধারণা (আইডিয়া) বিক্রি করা যায়। সাধারণ বিক্রয়কর্মীরা এটা জানে না। এই কারণেই তারা 'সাধারণ' (বিক্রয়কর্মীই থেকে যায়)।

(একবার) একজন বই প্রকাশক একটি বিষয় আবিষ্কার করেন যা মূলত প্রকাশকদের কাছে মূল্যবান হতে পারে। তিনি লক্ষ করেন যে, অনেক লোক বইয়ের শিরোনাম (বইয়ের প্রচ্ছদ ও শিরোনাম দেখে বই) ক্রয় করে, বইয়ের (ভেতরের) উপাদান নয়। একটি বই বিক্রি হচ্ছিল না, তিনি কেবল বইয়ের শিরোনাম বদল করলেন, তারপর সেই বইটির বিক্রি এক লাফে বেড়ে মিলিয়ন কপি ছাড়িয়ে যায়। বইয়ের ভেতরে কিছুই পরিবর্তন করা হয়নি। যে বইটি ভালো চলতো না, তিনি শুধু সেই বইটির শিরোনাম সংবলিত প্রচ্ছদটি ছিড়ে ফেলতেন এবং নতুন শিরোনাম সংবলিত প্রচ্ছদ স্থাপন করতেন। এর ফলে ঐ বইটির বক্স-অফিস মান বেড়ে যেতো (এবং পুরোদমে বিক্রি চলতো)।

এটা ভাবতে খুবই সাধারণ মনে হতে পারে, কিন্তু এটা ছিল একটি ধারণা (আইডিয়া)! এটি ছিল একটি কল্পনা!

ধারণাগুলোর (আইডিয়া) কোনো নির্দিষ্ট (বা সাধারণ) মূল্য নেই। যিনি ধারণাটির সৃষ্টিকারী, তিনিই এর মূল্য নির্ধারণ করেন, যদি তিনি সেই মূল্য পেতে বুদ্ধিমান (বা করিৎকর্মা) হন। চলচ্চিত্রের ব্যবসা (দেশে) একঝাঁক কোটিপতি তৈরি করেছে। তাদের বেশিরভাগেরই কোনো ধারণা নেই, কিন্তু কোনো ধারণা (আইডিয়া) দেখলে তা বোঝা বা চিহ্নিত করার কল্পনাশক্তি তাদের রয়েছে। আগামীতে রেডিও ব্যবসা থেকে একঝাঁক কোটিপতি তৈরি হবে, যা এখনো নতুন ব্যবসা এবং কল্পনাশক্তিতে বলিয়ান ব্যক্তি দ্বারা পূর্ণ হয়নি। এই ব্যবসা থেকে তারাই অর্থ উপার্জন করতে পারবেন যারা নতুন ও আকর্ষণীয় রেডিও অনুষ্ঠান তৈরি করতে পারবেন, আকর্ষণীয় অনুষ্ঠান তৈরির জন্য তাদের কল্পনাশক্তি প্রয়োগ করবেন এবং রেডিও শোনার মাধ্যমে এর শ্রোতাদের উপকৃত হওয়ার সুযোগ করে দিবেন।

(কিন্তু) বিনিয়োগ (স্পন্সরশিপ)! রেডিও বিনোদনের জন্য যেসব হতভাগ্য ব্যক্তি বর্তমানে খরচ বহন করছেন, (আমার ধারণা) খুব শীঘ্রই তারা ধারণার (আইডিয়া) ব্যাপারে সচেতন হয়ে উঠবেন এবং তাদের প্রদেয় অর্থ অনুসারে কিছু বিনিময় চাইবেন। যে ব্যক্তি বিনিয়োগকারীদের মনোযোগ আকর্ষণ করতে পারবেন এবং এমন অনুষ্ঠান তৈরি করবেন, যা কার্যকরী সেবা প্রদান করবে, তিনি এই শিল্পে নতুন ধনী হয়ে উঠবেন।

বিলাপকারী ও মৃদু বকবককারী শিল্পীরা যারা এখন তাদের মজার মজার মন্তব্য ও হাস্যকর বক্তব্য দ্বারা বাতাসকে দূষিত করছে, তারা সত্যিকারের শিল্পী দ্বারা প্রতিস্থাপিত হবে। এই শিল্পীরা সম্বন্ধে পরিকল্পিত অনুষ্ঠান তৈরি করবেন, যেগুলো মানুষকে বিনোদন দেয়ার পাশাপাশি মানুষের মনের সেবাও প্রদান করবে (বা মানুষের মনের উন্নয়ন ঘটাবে)।

এখানে (রেডিও) কাজ করার ব্যাপক উন্মুক্ত সুযোগ রয়েছে। যেহেতু এই খাতে কল্পনাশক্তির ব্যবহার কম, তাই এটি আওয়াজ করে প্রতিবাদ জানাচ্ছে এবং প্রার্থনা করছে যে কোনো মূল্যে পুনরুজ্জীবিত হওয়ার। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো রেডিও ব্যবসায় নতুন ধারণার (আইডিয়া) প্রয়োজন!

সুযোগের এই নতুন ক্ষেত্র যদি আপনাকে বিভ্রান্ত করে, তাহলে হয়তো আপনি এই পরামর্শ থেকে লাভবান হবেন যে, ভবিষ্যতে সফল রেডিও অনুষ্ঠানগুলো বিনিয়োগকারী তৈরির প্রতি মনোযোগ আকর্ষণ করবে এবং শ্রোতাদের প্রতি কম মনোযোগ দিবে। আরও সহজভাবে বলতে গেলে, রেডিও অনুষ্ঠান তৈরি করে যারা ভবিষ্যতে সফল হতে চান, তাদেরকে অবশ্যই শ্রোতারা যাতে ক্রয়কারীতে (বা বিনিয়োগকারী) রূপান্তরিত হয় সেজন্য বাস্তবিক উপায় খুঁজে পেতে হবে।

অধিকমু, রেডিও অনুষ্ঠানের সফল প্রয়োজকরা ভবিষ্যতে তাদের অনুষ্ঠানে অবশ্যই এমন কিছু বিশিষ্ট (বা মূল) বিষয় রাখবেন, যাতে তারা তাদের প্রচেষ্টার ফলাফল শ্রোতাদের ওপর সরাসরি দেখতে পান।

(ভবিষ্যতে) বিনিয়োগকারীরা বাকপটু কথাগুলো কেনার ক্ষেত্রে একটু চিন্তা করবে, যখন ক্ষীণকণ্ঠে তাদের পণ্যের বিবরণ তুলে ধরা হয়। তারা বর্তমানে চায় এবং ভবিষ্যতেও এই অনস্বীকার্য প্রমাণ চাইবে যে, রেডিও অনুষ্ঠানগুলো লাখো মানুষকে শুধু মুচকি হাসিই দিবে না, বরং এই মুখ চাপিয়া হাসির অনুষ্ঠান পণ্যও বিক্রয় করতে পারবে!

নতুন করে যারা এই পেশায় অন্তর্ভুক্ত হতে চান তাদের আরেকটি বিষয় বোঝা দরকার যে, রেডিও ব্যবসায়ের বিজ্ঞাপন পুরোপুরিভাবে নুতন একদল দক্ষ হাতের হস্তান্তর হতে যাচ্ছে, যারা আগেকার সময়ের সংবাদপত্র ও সাময়িকীর বিজ্ঞাপনদাতা থেকে সম্পূর্ণ ভিন্ন ও স্বতন্ত্র হবেন। আগেকার সময়ের বিজ্ঞাপন জগতের খেলোয়াড়রা আধুনিক রেডিওর লিপি (বা অনুষ্ঠানাদি) বুঝতে পারবেন না, কারণ তারা শিখেছেন তাদের দেখা ধারণাগুলো থেকে। এই রেডিও প্রযুক্তি (বা ব্যবসা) এমন লোকদের চায়, যারা ধারণাগুলোকে (আইডিয়া) লিখিত রূপ থেকে শব্দে রূপান্তর করতে পারবেন! (বর্তমান) গ্রন্থকারকে এটা শিখতে এক বছরের কঠোর পরিশ্রম এবং কয়েক হাজার ডলার খরচ করতে হয়েছে।

রেডিও ঠিক এই সময়ে সেই পর্যায়ে আছে যখন এক সময় চলচ্চিত্র ছিল, (চলচ্চিত্রের সেই সময়ের কথা বলা হচ্ছে) যখন মেরি পিকপোর্ড প্রথম পর্দায় হাজির হয়েছিলেন।

যারা নতুন নতুন ধারণা তৈরি করতে পারবে এবং চিহ্নিত করতে পারবে তাদের জন্য রেডিও ব্যবসায় অনেক সুযোগ ও সম্ভাবনা রয়েছে। রেডিও ব্যবসায় যে সুযোগ রয়েছে এই সংক্রান্ত উপরোক্ত বিবরণ জানানার পরও যদি আপনার ধারণার (আইডিয়া) দুয়ার না খুলে যায়, তবে বিষয়টি তুলে যাওয়াই আপনার জন্য ভালো হবে (অর্থাৎ রেডিও ব্যবসায় না আসাই যৌক্তিক হবে)। অন্য কোনো ক্ষেত্রে (হয়তো) আপনার জন্য সুযোগ আছে। আর যদি উপরোক্ত বিবরণ জেনে যদি আপনি সামান্যতমও আলোড়িত হন, হবে এতে আপনি এগিয়ে যান। (আমি মনে করি) আপনি হয়তো একটি ধারণা (আইডিয়া) পেয়ে যাবেন, যা আপনার জীবিকা নির্বাহের জন্য প্রয়োজন।

যদি রেডিও জগতে আপনার কোনো অভিজ্ঞতা নাও থাকে, তবুও আপনি নিরুৎসাহিত হবেন না (যদিও অভিজ্ঞতা থাকা ভালো)। ইম্পাত কীভাবে তৈরি করতে হয় অ্যান্ড কার্নেগি তা খুবই কম জানতেন। আমি নিজেই কার্নেগির কাছে তা শুনছি। কিন্তু তিনি এই বইয়ে বর্ণিত দুটি সূত্র কাজে লাগিয়েছেন এবং ইম্পাত ব্যবসায় বিশাল সৌভাগ্য গড়ে তুলেছিলেন।

প্রত্যেকটি বড় সৌভাগ্যের বাস্তবিক গল্প শুরু হয় সেই দিন থেকে, যখন ধারণাগুলোর (আইডিয়া) সৃষ্টিকারী ও ধারণাগুলোর (আইডিয়া) বিক্রেতা একত্র হয় এবং সমন্বিতভাবে কাজ করে। কার্নেগি এমন সব (অভিজ্ঞ) লোকদের পাশে রেখেছিলেন, যারা সবকিছুই করতে পারতো যা তিনি করতে পারতেন না। তাঁর সাথে ছিল সেসব লোক, যারা (নতুন) ধারণা (আইডিয়া) তৈরি করতে পারে, সেসব ধারণাকে কার্যে পরিণত করতে পারে। এসব লোকজনই তাঁকে (কার্নেগি) অবিশ্বাস্য ধনীতে পরিণত করেছে।

লাখ লাখ মানুষ তাদের জীবনে একটি সুবিধাজনক 'বিরতি' (বা সুযোগ বা প্রারম্ভ) চায়। হয়তো সুবিধাজনক একটি বিরতি তাদের জন্য একটি সুযোগ নিয়ে আসতে পারে, কিন্তু নিরাপদ পরিকল্পনা ভাগ্যের ওপর নির্ভর করে না। (লেখক বলছেন যে) আমি আমার পছন্দমত একটি বিরতি পেয়েছিলাম, যা আমার জীবনে বিশাল সৌভাগ্য বয়ে নিয়ে আসে। কিন্তু এই বিরতিকে (বা সুযোগকে) একটি সম্পদে পরিণত করার জন্য আমাকে পঁচিশ বছর ধরে দৃঢ় সংকল্পিত প্রচেষ্টা উৎসর্গ করতে হয়েছে (বা প্রচেষ্টা চালিয়ে নিতে হয়েছে)।

'বিরতি'টি (বা সুযোগ) গঠিত হয়েছিল আমার ভালো সৌভাগ্যের জন্য যে, আমি অ্যান্ড্রু কার্নেগির সাক্ষাৎ পেয়েছিলাম এবং তার কাছ থেকে সহযোগিতা পেয়েছিলাম। সেই অনুষ্ঠানেই (প্রথম সাক্ষাতেই) কার্নেগি আমার মনে সফলতা অর্জনের সূত্রাবলি সংগঠিত করার ধারণাটি বপন করেন, যাতে এটিকে সাফল্যের দর্শনে পরিণত করা যায়। আমার পঁচিশ বছরের গবেষণার ফলে যে আবিষ্কার (বর্তমান বইয়ে ব্যবহৃত সূত্রাবলি) আমি করেছি, তা ব্যবহার করে হাজারো মানুষ লাভবান হয়েছেন এবং এই দর্শন ব্যবহার করে অনেকেই বিভিন্ন সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছেন। সূচনাটি ছিল খুবই সাধারণ। এটি ছিল একটি ধারণা, যা থেকে যে কেউ সৌভাগ্য গঠন করতে পারে।

(যদিও) আমার পছন্দনীয় বিরতি (বা সুযোগ বা সূচনা) আসে অ্যান্ড্রু কার্নেগির মাধ্যমে। কিন্তু দৃঢ় প্রতিজ্ঞা, উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা এবং লক্ষ্য অর্জনের আকাঙ্ক্ষা এবং পঁচিশ বছরের অধ্যবসায়ী প্রচেষ্টাকে আপনি কী বলবেন? এটা কোনো সাধারণ আকাঙ্ক্ষা ছিল না। বরং এই আকাঙ্ক্ষাটি হতাশা, নিরুৎসাহ, সাময়িক ব্যর্থতা, সমালোচনা এবং লোকজনের অবিরতভাবে বলে যাওয়া 'সময়ের অপচয়' ইত্যাদিকে পাশ কাটিয়ে এগিয়ে গেছে। এটা ছিল একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা! ছিল একটি আবেশ!

মি. কার্নেগি যখন আমার মনে ধারণাটি (আইডিয়া) বপন করেন, তখন সেটি আমাকে তুষ্ট করেছিল, প্রাণবন্ত করে তুলেছিল এবং আমাকে বেঁচে থাকতে প্রলুব্ধ (বা উদ্বুদ্ধ) করেছিল। ক্রমান্বয়ে, নিজের শক্তি বলেই ধারণাটি (আইডিয়া) সুবিশাল রূপ ধারণ করে এবং (বাস্তবেই) এটি আমাকে তুষ্ট করেছিল, প্রাণবন্ত

করে তুলেছিল এবং আমাকে সামনে নিয়ে গিয়েছিল। (আসলে) ধারণাগুলো (আইডিয়া) এরকমই। (ধারণাগুলোতে) প্রথমে জীবন ও কর্ম দিবেন এবং ধারণা বাস্তবায়নের জন্য নির্দেশনা দিবেন। (এই প্রক্রিয়াই অগ্রসর হলে) এরপর তারা তাদের নিজ হাতে ক্ষমতা নিয়ে নেয় এবং সকল বিরোধী শক্তিকে সরিয়ে দেয়।

ধারণাগুলো (আইডিয়া) হলো অস্পৃশ্য (বা অধরা) শক্তি, কিন্তু শারীরিক মস্তিষ্কের চেয়ে সেগুলোর আরও বেশি শক্তি রয়েছে। মস্তিষ্ক থেকে ধারণাগুলো জন্ম নেয়ার পর তাদের বেঁচে থাকার ক্ষমতা রয়েছে, যদি আপনি একে নির্দিষ্ট পরিকল্পনা ও কর্ম না দেন, তবে সেটি ধূলি হয়ে ফিরে যেতে পারে।...

জীবনে সফলতা অর্জন করতে হলে কোনো কৈফিয়ৎ, ব্যর্থতা ও অজুহাতকে স্থান দেয়া যাবে না।

## সপ্তম অধ্যায়

### সুসংগঠিত পরিকল্পনা : আকাঙ্ক্ষাকে কর্মে রূপান্তর

#### ধনী হওয়ার ষষ্ঠ ধাপ

আপনারা জানেন যে, মনুষ্য সৃষ্ট বা অর্জিত সকল কিছুর যাত্রা/সূচনা হয় আকাঙ্ক্ষা থেকে, যা তাকে যাত্রার শুরুতে বিমূর্ত থেকে বাস্তবে, কল্পনার ড্রীডাক্ষেত্রে নিয়ে যায়, যেখানে পরিকল্পনাগুলো রূপান্তরের জন্য তৈরি ও সংগঠিত হয়।

দ্বিতীয় অধ্যায়ে আপনাকে ছয়টি সুস্পষ্ট নির্দেশনা দেয়া হয়েছিল, যা আপনার অর্ধের-আকাঙ্ক্ষাকে অর্থ সমতুল্য করে তোলার প্রথম পদক্ষেপ। পদক্ষেপগুলোর মধ্যে অন্যতম হলো সুনির্দিষ্ট ও বাস্তব পরিকল্পনা প্রণয়ন, যার মধ্য দিয়ে পরিবর্তন সংগঠিত হবে।

এখন আপনাকে বাস্তবসম্মত পরিকল্পনা প্রণয়নের নির্দেশনা দেয়া হবে। যেমন,

ক. পরিকল্পনা প্রণয়ন এবং বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজনীয়সংখ্যক লোকের/মানুষের সহায়তা গ্রহণ করুন অথবা পরবর্তী অধ্যায়ে বর্ণিত মূলনীতির ভিত্তিতে অর্থ আহরণের পরিকল্পনা করুন। (এই নির্দেশনাসমূহের অনুসরণ অত্যাবশ্যিক। এটাকে উপেক্ষা করবেন না)।

খ. ঐক্যমন দল গঠনের পূর্বে দলের সদস্যদের সহযোগিতার বিপরীতে তাদের জন্য কোন কোন সুযোগ-সুবিধা দিতে পারবেন সে বিষয়গুলো নির্ধারণ করুন। কেননা প্রতিদান ছাড়া কেউই সীমাহীনভাবে (বা অনবরতভাবে) কাজ করে না। কোনো বুদ্ধিমান মানুষ-ই পর্যাপ্ত প্রতিদান ব্যতীত কারও নিকট কোনো কাজের আর্জি বা অনুরোধও করে না, যদিও সব সময় অর্থরূপে এর প্রতিদান হয় না।

গ. ঐক্যমন দলের সদস্যদের সাথে সপ্তাহে অন্তত দুইবার মিলিত হোন/সাক্ষাতের ব্যবস্থা করুন অথবা যতবার সম্ভব হয় যতক্ষণ না পর্যাপ্ত আপনি যৌথভাবে প্রয়োজনীয় পরিকল্পনা প্রণয়ন অথবা পুঁজি আহরণের পরিকল্পনা সম্পন্ন করতে পারেন।

ঘ. নিজেদের মধ্যে এবং দলের সদস্যদের মাঝে ঐক্য বজায় রাখুন। এই নির্দেশনা অক্ষরে অক্ষরে পালন করতে না পারলে ব্যর্থতার সম্মুখীন হওয়ার প্রস্তুতি রাখুন। শক্তিশালী ঐক্য ব্যতীত মুখ্য উদ্দেশ্যসমূহ অর্জন করা সম্ভব হয় না।

এই বিষয়গুলো মনে রাখবেন:

প্রথমত, আপনি নিজের সঙ্গেই অতীব গুরুত্বপূর্ণভাবে অঙ্গীকারবদ্ধ। নিশ্চিত সাফল্যের জন্য ত্রুটিহীন পরিকল্পনা প্রণয়ন করতে হবে।

দ্বিতীয়ত, আপনার অবশ্যই অভিজ্ঞতা, শিক্ষা, নিজস্ব দক্ষতা এবং কল্পনার সুবিধা থাকতে হবে। ঐক্যতানের এই কৌশল প্রত্যেক ভাগ্যবান ব্যক্তিই অনুসরণ করেছেন। কোনো ব্যক্তিই অভিজ্ঞতা, শিক্ষা, নিজস্ব দক্ষতা, জ্ঞান এবং জনসমর্থন ব্যতীত সৌভাগ্য লাভ করেননি। সম্পদ আহরণে গৃহীত প্রত্যেকটি পরিকল্পনা আপনার এবং মুখ্য জোট সদস্যদের যৌথ উদ্ভাবন হতে হবে। আপনি সামগ্রিকভাবে বা আংশিকভাবে আপনার নিজস্ব পরিকল্পনাগুলো উপস্থাপন করতে পারেন, কিন্তু লক্ষ রাখতে হবে আপনার পরিকল্পনাগুলো মিত্র জোট সদস্যদের দ্বারা নিরীক্ষিত এবং অনুমোদিত হয়েছে কি-না।

গৃহীত পরিকল্পনাটি সফলভাবে কাজ না করলে নতুন একটি পরিকল্পনা গ্রহণ করুন, নতুন পরিকল্পনাটি ব্যর্থ হলে আবার একটি নতুন পরিকল্পনা গ্রহণ করুন এবং এভাবে করতেই থাকুন, যতক্ষণ না পর্যন্ত আপনি এমন একটি পরিকল্পনা পাচ্ছেন, যা কাজ করবে। এখানেই অধিকাংশ মানুষ ব্যর্থতায় পর্যবসিত হয়, কেননা নতুন পরিকল্পনা তৈরিতে তাদের প্রচেষ্টার অভাব তাদের ব্যর্থ করে।

বাস্তবসম্মত ও কার্যকর পরিকল্পনা গ্রহণ ব্যতীত সবচেয়ে বুদ্ধিমান মানুষটিও অর্থআহরণ বা অন্য কোনো কার্যসম্পাদনে সফল হতে পারে না। বিষয়টি স্মরণ রাখুন এবং ব্যর্থতার সময়েও আপনার পরিকল্পনা মনে রাখবেন – এই সাময়িক ব্যর্থতা চিরস্থায়ী নয়। এটা হতে পারে যে, আপনার পরিকল্পনাগুলো ভুল ছিল। তাই নতুন পরিকল্পনা গ্রহণ করুন এবং আবার নতুনভাবে শুরু করুন।

থমাস আলভা এডিসন বৈদ্যুতিক বাতি তৈরির পূর্বে দশ হাজার বার ব্যর্থ হয়েছিলেন। তাঁর কার্য শেষ হবার পূর্বে তিনি এই সাময়িক ব্যর্থতার সম্মুখীন হন।

অস্থায়ী ব্যর্থতা আপনার পরিকল্পনার ভুলগুলোকে নির্দেশ করে। ভাগ্য গঠনের জন্য সৃষ্টি পরিকল্পনার অভাবের কারণে লাখ লাখ মানুষ দুঃখ-দুর্দশা এবং দরিদ্রতার মধ্যে জীবন-যাপন করে। হেনলি ফোর্ড তাঁর উর্বর মস্তিষ্কের কারণে সৌভাগ্য লাভ করেননি, বরং তিনি নিখুঁত পরিকল্পনা গ্রহণ এবং তা অনুসরণের মধ্য দিয়েই সৌভাগ্য লাভ করেছেন। হাজার হাজার মানুষ রয়েছে যারা ফোর্ডের তুলনায় বেশি শিক্ষিত হলেও সম্পদ আহরণে প্রকৃত পরিকল্পনার অভাবে দরিদ্রতার মধ্য দিয়ে দিনাতিপাত করেছেন।



আপনার অর্জন কখনোই আপনার পরিকল্পনার চেয়ে বড় হতে পারে না । এটি একটি স্বতঃস্ফূর্ত বক্তব্য মনে হলেও তা সত্য ।

আপনার সাফল্য কখনো বড় হতে পারে না যদি আপনার পরিকল্পনাগুলো নিখুঁত না হয় । বড় সাফল্য তো দূরের কথা, আপনি সফলতাই পাবেন না যদি আপনার পরিকল্পনাগুলো নিখুঁত না হয়, আর এটা একটি প্রমাণিত (সত্য) বর্ণনা । তাই পরিকল্পনাগুলোকে নিখুঁত করতে পর্যাপ্ত সময় দিন । এরকম একটা ঘটনা বলছি, আপনি হয়তো ঘটনাটি থেকে বুঝতে পারবেন যে, নিখুঁত পরিকল্পনা কতটা জরুরি । স্যামুয়েল ইনশুল নামক এক ব্যক্তি প্রায় এক কোটি টাকা হারিয়ে দুর্দশার মধ্যে পড়ে যান । (প্রথমদিকে) ইনশুলের সৌভাগ্য তৈরি হয়েছিল । কারণ তাঁর (প্রথমদিককার) পরিকল্পনাগুলো ছিল নিখুঁত । কিন্তু পুঁজিবাজার ধ্বংসের কারণে অর্থনৈতিক বাজারে যে বিপর্যয় নেমে আসে, তাতে ইনশুল তাঁর ব্যবসায়িক পরিকল্পনাগুলো পরিবর্তনে বাধ্য হন । কিন্তু পরিকল্পনা পরিবর্তনে তাঁর ব্যবসার ক্ষতি হয় এবং তাঁর জন্য সাময়িক পরাজয় নিয়ে আসে । কেননা তাঁর নতুন পরিকল্পনাগুলো আগের মতো নিখুঁত ছিল না । শ্রদ্ধেয় ইনশুল এখন একজন বৃদ্ধ ব্যক্তি । তিনি হয়তো এই সাময়িক পরাজয়কে সাময়িক পরাজয়রূপে গ্রহণ করতে পারতেন । কিন্তু তিনি তা করেননি । তিনি নতুন করে পরিকল্পনা তৈরি করেন এবং তিনি সফল হন ।

ব্যর্থতাকে মেনে নেয়ার অর্থ হলো (নতুন করে) আবার চেষ্টা না করা । আর আপনি যদি ব্যর্থতাকে সাময়িক পরাজয় হিসেবে চিন্তা করেন, তবে আপনি আবার চেষ্টা করার সাহস পাবেন । যদিও ব্যর্থতা ও সাময়িক পরাজয় শব্দদ্বয় সমার্থক বলে মনে হলেও আসলে কিন্তু তা নয় । কারণ ব্যর্থতা বললে মনে হয় যে, একদমই শেষ, সামনে বিশাল দেয়াল, তাই যাওয়ার রাস্তাই নেই । কিন্তু সাময়িক পরাজয় বললে মনে হয় যে, না এখন বিপদে পড়ে গেছি তাতে কি, আবার উঠে দাঁড়াতে হবে, সামনে চলতে হবে । যদিও সামনে বিশাল দেয়াল, আর যাওয়ার কোনো রাস্তা নেই, তবুও দেখি না ঘুরে দাঁড়ানোর কোনো রাস্তা বা উপায় পাওয়া যায় কি-না । এই ঘুরে দাঁড়ানোর, আবার রাস্তা খুঁজে বের করার প্রবণতাই তৈরি করে সাময়িক পরাজয় শব্দটি । এখানেই ব্যর্থতার সাথে সাময়িক পরাজয় শব্দটির পার্থক্য । তাই কখনোই বলবেন না যে আমি ব্যর্থ হয়েছি, বরং বলবেন আমি সাময়িক পরাজয়ের সম্মুখীন হয়েছি ।

কোনো মানুষই হেরে যায় না, যতক্ষণ না পর্যন্ত না সে তার নিজের মনের মধ্যে চেষ্টা করার ইচ্ছা ত্যাগ করে । যে ব্যক্তির মধ্যে সফল না হওয়া পর্যন্ত চেষ্টা করে যাওয়ার ইচ্ছা বিদ্যমান, সে কখনো পরাজিত যায় না । আর একটি সুনির্দিষ্ট লক্ষ্যই চেষ্টা করে যাওয়ার ইচ্ছাকে বজায় রাখে ।

এই ব্যাপারটির পুনরাবৃত্তি হবে অনেকবার, কারণ মানুষ যখন কোনো লক্ষ্য বা উদ্দেশ্যে কাজ করে, তখন তাদের সামনে কোনো বাধা এলে বা তারা সাময়িক পরাজয়ের সম্মুখীন হলে তারা লক্ষ্য বা উদ্দেশ্যটিকেও ছুঁড়ে ফেলে দেয়। সে আর চেষ্টাই করে না। যেখানে সে তার পরিকল্পনাটি পরিবর্তন করবে, সেখানে সে লক্ষ্যটিকেই বদলে ফেলে এবং বাকি জীবন শুধু অজুহাত দিয়ে যায়।

যখন জেমস জে. হিল পূর্ব দিক থেকে পশ্চিম দিকে যাওয়ার একটা রেললাইন তৈরির জন্য প্রয়োজনীয় মূলধন উত্তোলন করতে যান, তখন তিনি সাময়িক পরাজয়ের সম্মুখীন হন। কিন্তু তিনি তাঁর অধ্যবসায়ের মাধ্যমে নতুন পরিকল্পনা তৈরি করেন এবং পরাজয়কে জয়ে রূপান্তর করেন।

হেনলি ফোর্ড তাঁর গাড়ি তৈরির শুরুতেই সাময়িক পরাজয়ের সম্মুখীন না হলেও (সাফল্যের) চূড়ার নিকটবর্তী সময়ে তিনি সাময়িক পরাজয়ের সম্মুখীন হন। কিন্তু তিনি (দমে না গিয়ে) নতুন পরিকল্পনা তৈরি করেন এবং আর্থিক পরাজয়ের পথে সবার আগে এগিয়ে যান।

আমরা যখন সফল মানুষদের দেখি, তখন কেবল তাদের জাঁকজমকপূর্ণ অবস্থাই দেখি। আজকের এই সাফল্যের চূড়ায় পৌঁছানোর আগে তাদের জীবনে যে কত শত সাময়িক পরাজয়ের ঘটনা ঘটেছে তা আমরা উপেক্ষা করি (বা অনুসন্ধান করে দেখি না)।

আমাদের এই দর্শনের কোনো অনুসারী সাময়িক পরাজয়ের অভিজ্ঞতা নেয়া ব্যতীত কোনো সৌভাগ্য অর্জন করার আশা করতে পারেন না। যখন পরাজয় আসবে, তখন এটাকে একটি সংকেতরূপে গ্রহণ করুন, (ধরে নিন) আপনার পরিকল্পনাগুলো নিখুঁত ছিল না। পুনরায় পরিকল্পনা তৈরি করুন এবং আবারো আপনার কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যের দিকে ধাবিত হোন। যদি আপনি আপনার লক্ষ্যে পৌঁছানোর পূর্বে হাল ছেড়ে দেন, কিংবা আপনি আপনার নিজের লক্ষ্যকে ত্যাগ করেন, তাহলে আপনি একজন পরাজিত ব্যক্তি। মনে রাখবেন, পরিবেশ, পরিস্থিতি, কোনো সমস্যা বা বাধাই আপনাকে পরাজিত করেনি, বরং আপনি আপনার নিজেকে নিজেই পরাজিত করেছেন।

‘লক্ষ্য ত্যাগকারী কখনও জয় পায় না এবং  
বিজয়ী কখনও লক্ষ্য ত্যাগ করে না’

(উপরোক্ত) এই বাক্যটি বুঝতে চেষ্টা করুন এবং এক টুকরা কাগজে এক ইঞ্চি জায়গা নিয়ে বড় করে লিখে রাখুন এবং এমন জায়গায় কাগজটি রাখুন, যাতে প্রত্যেক রাতে আপনি ঘুমাতে যাওয়ার পূর্বে এবং প্রত্যেক সকালে কাজে যাওয়ার সময় আপনি তা দেখতে পান।

আপনি যখন আপনার ঐক্যমন দলের সদস্য নির্বাচন করবেন, তখন এমন লোকদের নির্বাচন করুন, যারা পরাজয়কে গুরুত্বের সাথে নেয় না (বা পরাজয়কে মেনে নেয় না)।

কিছু লোক বোকার মতো বিশ্বাস করে যে, কেবল টাকাই টাকা বানাতে পারে। কিন্তু এটা সত্য নয়। বর্তমান বইয়ে উল্লেখিত সূত্রগুলো অনুসরণের মাধ্যমে একজন ব্যক্তি তার আকাঙ্ক্ষাগুলোকে আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করতে পারেন। অর্থ জড় পদার্থ ব্যতীত কিছুই নয়। এটা না চলতে পারে, না চিন্তা করতে পারে, না কথা বলতে পারে, কিন্তু এই অর্থ সেই ব্যক্তির ডাক শুনতে পারে, যে ব্যক্তি তার (অর্থের) আকাঙ্ক্ষা করে।

এই অধ্যায়ে আপনাকে পুনরায় স্মরণ করিয়ে দেয়া হবে কীভাবে আপনি আপনার ব্যক্তিগত দক্ষতাগুলোকে বাজারজাত করতে পারেন। সম্ভাব্য পথগুলোর প্রত্যেকটিই আপনার সামনে তুলে ধরা হবে। এখানে বর্ণিত তথ্যগুলো পুরোপুরি বাস্তবে ব্যবহারযোগ্য। কিন্তু এই তথ্যের দ্বারা তারাই সবচেয়ে বেশি মুনাফা লাভ করতে পারবে, যারা নিজ নিজ পেশায় নেতৃত্ব দিতে চান।

ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য সঠিক পরিকল্পনা প্রণয়ন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এখানে সেই পদ্ধতি ও দিক-নির্দেশনাই দেয়া হবে, যাতে একজন ব্যক্তি নিজ দক্ষতাগুলো ব্যবহারের মাধ্যমে ধনী হতে পারেন।

এটা জেনে আপনি উৎসাহিত হবেন যে, বাস্তব জীবনে যারা বিশাল সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছেন, তারা সকলেই কর্মজীবন শুরু করেছিলেন ব্যক্তিগত দক্ষতার আলোকে অথবা ধারণা (আইডিয়া) বিক্রি করে। ধনী হওয়ার বিপরীতে একজন ব্যক্তি তার ব্যক্তিগত ধারণা বা দক্ষতা ছাড়া আর কী বা সম্পদ দিতে পারেন?

সত্যি বলতে কি আমাদের এই পৃথিবীতে দুই প্রকারের লোক রয়েছে। এক প্রকার যারা পরিচিত নেতারূপে, আর অন্যরা পরিচিত অনুসারীরূপে। প্রথমেই সিদ্ধান্ত নিন যে, আপনি কী হতে চান? আপনি কি আপনার পেশায় একজন নেতা হতে চান, না একজন অনুসারীই থাকতে চান? এদের মধ্যকার বিনিময় মূল্যের পার্থক্যটাও কিন্তু বিশাল। একজন নেতা যেকোন ধনসম্পদ বা অন্যান্য বিনিময় মূল্য পান, একজন অনুসারী কিন্তু সেরূপ বিনিময় মূল্যের প্রত্যাশাও করতে পারেন না। যদিও অনেক অনুসারী অনুরূপ বিনিময় মূল্য পাবার অযৌক্তিক আশা করেন, আর এখানেই একজন অনুসারী ভুল করে থাকেন।

একজন অনুসারী হওয়া যেমন কোনো সম্মানজনক ব্যাপার নয়, তেমনি একজন অনুসারী হয়ে থাকার মধ্যেও কোন কৃতিত্ব নেই। যদিও অধিকাংশ মহান নেতা জীবন শুরু করেছেন অনুসারীর জায়গা থেকে। তারাও পরবর্তীতে প্রখ্যাত

নেতা হয়েছেন, কারণ তারা ছিলেন বুদ্ধিমান অনুসারী। কিছু ব্যতিক্রম ছাড়া একজন নেতাকে বুদ্ধিমত্তার সাথে অনুসরণে ব্যর্থ ব্যক্তি একজন দক্ষ নেতা হয়ে উঠতে পারেন না। যে ব্যক্তি একজন নেতাকে যত বেশি দক্ষতার সাথে অনুসরণ করতে পারেন, সেই ব্যক্তি তত দ্রুত নেতৃত্বের গুণাবলি অর্জন করতে পারেন। একজন বুদ্ধিমান অনুসারীর অনেকগুলো সুবিধার মধ্যে অন্যতম হলো নেতার কাছ থেকে জ্ঞানার্জনের সুবিধা। সেই বুদ্ধিমান অনুসারী যে এই সুযোগকে কাজে লাগাতে পারে।

## নেতৃত্বের প্রধান গুণাবলি

নিম্নোক্ত বিষয়সমূহ নেতৃত্বের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ: যথা;

১. দৃঢ় সংকল্প ও সাহস: দৃঢ় সংকল্প ও সাহস তৈরি হয় আত্ম-জ্ঞান এবং নিজ পেশা সম্পর্কে জ্ঞান থাকলে। আত্মবিশ্বাস ও সাহসের অভাবে ভুগছেন এরূপ নেতার দ্বারা কোনো অনুসারীই পরিচালিত হতে চাইবে না। কোনো বুদ্ধিমান অনুসারী এমন নেতার কর্তৃত্ব বেশি দিন মেনে চলবে না।

২. আত্ম-নিয়ন্ত্রণ: যে ব্যক্তি নিজেকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে না, তিনি অন্যদেরও নিয়ন্ত্রণ করতে পারেন না। অনুসারীদের পক্ষে একজন নেতার আত্ম-নিয়ন্ত্রণ একটি বড় উদাহরণ হতে পারে। এই উদাহরণ প্রতিষ্ঠা করাই নেতার অন্যতম কাজ।

৩. ন্যায়বিচার সম্পর্কিত তীক্ষ্ণ অনুভূতি: ন্যায়বিচার ও ন্যায় সম্পর্কিত অনুভূতি ব্যতীত একজন নেতা তার অনুসারীদের সম্মান পেতে এবং অনুসারীদের চালনা করতে পারেন না।

৪. অবিচল সিদ্ধান্ত: যে ব্যক্তি তার সিদ্ধান্তে স্থির (বা দৃঢ়) নয়, সে তার নিজের ওপরেই আস্থাশীল নয়। তিনি কখনো অন্যদের সফলভাবে পরিচালনা করতে পারেন না।

৫. স্থির পরিকল্পনা: একজন নেতা অবশ্যই তার পরিকল্পনাগুলো স্থির করবেন এবং তার পরিকল্পনা অনুসারে কাজ করবেন। একজন নেতা যদি অনুমানের ভিত্তিতে, বাস্তব ও নির্দিষ্ট পরিকল্পনা ছাড়া পরিচালিত হন, তবে তাকে একটি বৈঠাবিহীন নৌকার সাথে তুলনা করা যেতে পারে। অচিরেই কিংবা বিলম্বে হলেও সে পাথরের সাথে ধাক্কা খাবেই।

৬. বিনিময় মূল্যের অধিক কাজ করার অভ্যাস: নেতৃত্বের অভাবের কারণগুলোর মধ্যে অন্যতম হলো আকাঙ্ক্ষার স্বল্পতা। একজন নেতা অনুসারীদের নিকট থেকে যেকোনো কাজ চান, প্রথমে তাকে তার থেকেও বেশি কাজ করে দেখাতে হবে। তবেই তো অনুসারীরা নেতাকে অনুসরণ করবে।

৭. আনন্দদায়ক ব্যক্তিত্ব: কোনো অপরিচ্ছন্ন ও উদাসীন ব্যক্তি একজন সফল নেতা হতে পারে না। পরিচ্ছন্নতা বলতে আপনি নিজের ও অন্যদের প্রতি যত্নশীল হবেন। আর এই পরিচ্ছন্নতাই আনে সম্মান। সেই নেতাকে অনুসারীরা সম্মান করতে চান না, যে সকল বিষয়ে আনন্দদায়ক ব্যক্তিত্বের অধিকারী নন।

৮. সহানুভূতি ও জ্ঞানবোধ: একজন সফল নেতা অবশ্যই তাঁর অনুসারীদের প্রতি সহানুভূতিশীল হবেন। এছাড়াও তিনি অনুসারীদের বুঝতে ও তাদের সমস্যাগুলো অনুধাবনের চেষ্টা করবেন।

৯. তীক্ষ্ণ দক্ষতা: সফল নেতা তার অবস্থান ও দায়িত্ব সম্পর্কে পুঞ্জানুপুঞ্জরূপে জ্ঞাত থাকবেন।

১০. পূর্ণ দায়িত্ব গ্রহণের আকাঙ্ক্ষা: একজন সফল নেতাকে অবশ্যই তার অনুসারীদের জন্য এবং সঠিক পথে পরিচালনার জন্য দায়িত্ব গ্রহণের মানসিকতা রাখতে হবে। যদি অনুসারীরা ভুল করেন এবং নেতা নিজের অযোগ্যতা প্রকাশ করেন, তাহলে তাকে (নেতাকে) বুঝতে হবে যে, শুধু অনুসারীরাই নয়, বরং নেতা হিসেবে তিনি নিজেও ব্যর্থ।

১১. সহযোগিতা: একজন সফল নেতাকে সকলের সাথে একসাথে কাজ করার সুবিধা-অসুবিধাগুলোকে বুঝতে হবে এবং অনুসারীদেরকেও এরূপ পরিবেশের সাথে পরিচিত করে তুলতে হবে, যাতে তারাও তা বুঝতে পারে। নেতৃত্ব আনে ক্ষমতা এবং এই ক্ষমতা আসে সহযোগিতা থেকে।

বিশ্বে দুই প্রকারের নেতৃত্ব রয়েছে। প্রথম এবং সর্বাপেক্ষা কার্যকরী নেতৃত্ব হলো একতা এবং অনুসারীদের সহানুভূতি। দ্বিতীয়টি হলো, শক্তি দ্বারা নেতৃত্ব অথবা মতের একতা ও অনুসারীদের সহানুভূতি ব্যতীত নেতৃত্ব।

ইতিহাসে এরূপ অসংখ্য প্রমাণ আছে যা সাক্ষ্য দেয় যে, শক্তি দ্বারা সৃষ্ট নেতৃত্ব স্থায়ী হয় না। স্বৈরশাসক তথা রাজাদের অধঃপতন ও বিলুপ্তি এটারই সাক্ষ্য বহন করে। এটার অর্থ এই যে, কেউ অনির্দিষ্টকালের জন্য বল প্রয়োগের নেতৃত্ব অনুসরণ করবে না।

বিশ্ব এখন নেতা এবং অনুসারীদের মধ্যকার এক নতুন সম্পর্কের যুগে প্রবেশ করেছে, যেখানে পরিষ্কারভাবেই নতুন নেতাদের ডাক এসেছে এবং ব্যবসা এবং কারখানাগুলোতেও নতুন ধরনের নেতৃত্বের চাহিদা তৈরি হয়েছে। যারা এখনো বল প্রয়োগের পুরাতন নেতৃত্বের বিদ্যালয়ে রয়েছে, তাদের অবশ্যই নতুন নেতৃত্ব অর্জন করতে হবে, নতুবা তারা অনুসারীদের নখি থেকে হারিয়ে যাবে। তাদের যাবার অন্য কোনো পথ খোলা নেই।

ভবিষ্যতে নিয়োগকর্তা ও নিয়োজিত কর্মীর মধ্যকার এই সম্পর্কটি অথবা নেতা ও অনুসারীদের মধ্যকার এই সম্পর্কটি হবে পারস্পরিক সহযোগিতার সম্পর্ক। ভবিষ্যতেও নিয়োগকর্তা ও নিয়োজিত কর্মীর মধ্যকার সম্পর্ক পূর্বের তুলনায় অধিক অংশিদারিত্বের সম্পর্কে পরিণত হবে।

নেপোলিয়ান বোনাপার্ট, জার্মানির কাইজার উইলহেম, রাশিয়ার সিজার এবং স্পেনের রাজা হলেন শক্তি (বা বল) দ্বারা সৃষ্ট নেতৃত্বের উদাহরণ। তবে তাদের নেতৃত্ব আজ অতীত। যে কেউ কোনো কষ্ট ছাড়াই এই সাবেক নেতাদের মধ্য থেকে সেই গুণটি খুঁজে পাবেন, যাদের সিংহাসনচ্যুত করা হয়েছে অথবা জোর করে বের করে দেয়া হয়েছে। মনের একতা দ্বারা সৃষ্ট নেতৃত্বই হচ্ছে একমাত্র নেতৃত্ব, যা অবিচলভাবে এগিয়ে যেতে পারে।

সাধারণ অনুসারীরা শক্তি (বা বল প্রয়োগ) দ্বারা সৃষ্ট নেতৃত্ব কিছুকাল মেনে চলতে পারেন, কিন্তু কিছু লোক কখনোই স্বেচ্ছায় বল দ্বারা সৃষ্ট নেতৃত্ব মানেন না। কোনো না কোনো সময়ই তারা বিদ্রোহ করবেই, আর তখন আগুন জ্বলে উঠবেই।

নেতৃত্বের এই নতুন প্রকরণটি এই অধ্যায়ে বর্ণিত এগারোটি সূত্রকেই অন্তর্ভুক্ত করে। যে ব্যক্তি এই এগারটি সূত্রের ভিত্তিতে তার নেতৃত্বের গুণাবলি গঠন করবেন, তিনি জীবনের বিভিন্ন পর্যায়ে নেতৃত্ব দেয়ার সুযোগ পাবেন। নতুন নেতৃত্বের অভাব বোধই পৃথিবীর অর্থনৈতিক বিপর্যয়ের প্রধান কারণ। কিছুদিন পূর্বে বিশ্ব অর্থনৈতিক বিপর্যয়ের শেষের দিকে নেতৃত্বের চাহিদা অনেক বেড়ে যায় এবং যারা নেতৃত্বের নতুন পদ্ধতি প্রয়োগে দক্ষ কেবল তারাই এই দায়িত্ব নিতে পারবেন। কিছু সাবেক নেতা নিজেদের পুনর্গঠন ও নতুন নেতৃত্বে খাপ খাওয়ানোর চেষ্টা করলেও বিশ্ব খুঁজবে নতুন নেতৃত্ব এবং নতুন নেতা। এই প্রয়োজনীয়তাই আপনার জন্য সৃষ্টি করতে পারে সুবর্ণ সুযোগ।

## নেতৃত্বে ব্যর্থ হওয়ার দশটি প্রধান কারণ

আমরা এখন নেতৃত্বের ব্যর্থতার প্রধান কারণগুলো নিয়ে আলোচনা করবো:

১. তথ্য সংগ্রহে অনীহা: সংগঠিত করার সক্ষমতা এবং তথ্যের পূর্ণতাই হলো দক্ষ নেতৃত্ব। একজন প্রকৃত নেতা কখনোই কোনো কিছুর প্রতি ব্যস্ততা দেখান না, যেখানে তার নেতারূপে থাকার প্রয়োজন। কোনো ব্যক্তি তা সে নেতা বা অনুসারী যাই হোক না কেন, যখন তার পরিকল্পনা পরিবর্তনে অনেক ব্যস্ততা দেখান, কিংবা কোনো জরুরি বিষয়ে মনোযোগী না হন, তখন সে তার নেতৃত্বের অদক্ষতারই পরিচয় দেন। একজন সফল নেতা অবশ্যই তার পারিপার্শ্বিকতার সাথে সম্পৃক্ত সকল বিষয়ে দক্ষ হবেন অর্থাৎ তিনি অবশ্যই সক্ষম কর্মকর্তাদের নিকট থেকে সব ধরনের তথ্য সংগ্রহ করবেন এবং যোগ্য ব্যক্তিদের প্রয়োজনীয় পদে আসীন করবেন।

২. সেবা প্রদানে অনীহা: মহান নেতাদের আকাঙ্ক্ষাই প্রকৃত সত্য, কেননা তাদের অবস্থার প্রয়োজনে যে কোনো ধরনের শ্রম দিতে হয় এবং তারা শ্রম দিয়ে কাজ করে দেখান। কাজটি করার জন্য বিকল্প থাকলেও তিনি নিজেই কাজটি করে দেখান। 'সবার মাঝে তিনিই মহান, যিনি সকলের সেবা করেন।' সকল নেতাদের এই সত্য অনুধাবন করা ও মনে চলা উচিত।

৩. নিজেস্ব জ্ঞান দিয়ে কিছু করার পরিবর্তে তার বিনিময় প্রত্যাশা করা: পৃথিবী সেসব ব্যক্তিদের মূল্য দেয় না যারা অধিক জানে। পৃথিবী কেবল তাদেরই মূল্য দেয়, যারা তাদের জ্ঞান দ্বারা অন্যকে উৎসাহিত করতে পারেন। কেবল জ্ঞানটাই গুরুত্বপূর্ণ নয়, বরং এই জ্ঞানকে কাজে রূপান্তরিত করাটাই গুরুত্বপূর্ণ।

৪. অনুসারীদের সঙ্গে সহযোগিতার ভয়: যে নেতা ভয় পায় যে, দ্রুতই তার স্থান অনুসারীদের মধ্য থেকে কেউ দখল করতে পারে, (এরূপ ভয় পেলে) বাস্তবেও তাই ঘটে থাকে। একজন যোগ্য নেতা তার নিম্ন পদস্থদের প্রয়োজনীয় প্রশিক্ষণ দিয়ে থাকেন, যাতে তিনি প্রয়োজন অনুযায়ী তার প্রতিনিধি বাছাই করে প্রয়োজনীয় জায়গায় বসাতে পারেন। কেবল এভাবেই একজন নেতা নিজেকে বহুগুণে এবং বহু জায়গায় প্রসারিত করতে পারেন। এভাবেই একজন নেতা ঠিক একই সময়েই বিভিন্ন মানুষের চেতনায় ও কাজকর্মে উপস্থিত থাকতে পারেন। যেসব ব্যক্তি অন্যদের দিয়ে কাজ করানোর সক্ষমতা রাখেন, তারা অন্যদের চেয়েও বেশি বেতন পান এবং এটি চরম সত্য। অন্যদের দিয়ে কাজ করানোর ক্ষমতা (বা দক্ষতা) একটি মূল্যবান সম্পদ। একজন দক্ষ নেতা কাজ সম্পর্কিত তার জ্ঞান ও ব্যক্তিত্বের চুম্বকত্ব দ্বারা অন্যদের দক্ষতাকে বহুগুণে বৃদ্ধি করতে পারেন এবং তাদেরকে আরও সেবা দিতে বা অধিকতর সেবা প্রদানে উৎসাহী করতে পারেন, যা হয়তো একজন যোগ্য নেতার উৎসাহ ও সহায়তা ছাড়া সম্ভব নয়।

৫. কল্পনাশক্তির অভাব: কল্পনা ব্যতীত একজন নেতা জরুরি সেবা প্রদান ও পরিকল্পনা করতেও অক্ষম, যার দ্বারা তিনি তাঁর অনুসারীদের দক্ষতার সাথে পরিচালনা করে থাকেন।

৬. স্বার্থপরতা: অনুসারীদের দাবি করা পুরস্কারের প্রতি নেতার দাবি নিশ্চিতভাবে তাকে নির্বাসনে প্রেরণ করবে। একজন প্রকৃত নেতা কখনো কোনো পুরস্কার দাবি করেন না, বরং তিনি পুরস্কার দেখেই সন্তুষ্ট। তিনি যখনই কোনো পুরস্কার দেখেন, তখনই তা অনুসারীদের হাতে তুলে দেন। কারণ তিনি ভালো করেই জানেন অধিকাংশ মানুষই কাজ করে প্রশংসা কুড়াবার জন্য এবং তাকে যাতে অন্যরা স্মরণ রাখেন সে জন্য। তাই প্রশংসা ও অন্যান্য স্মরণে থাকার জন্য মানুষ টাকার বিনিময়ের তুলনায় অধিক কাজ করে থাকে।

৭. অসংযম: একজন অসংযমী নেতাকে কখনো তাঁর অনুসারীরা শ্রদ্ধা করে না। বরং অসংযমকে প্রশ্রয় দেয়া ব্যক্তি ধীরে ধীরে তার মধ্যকার সকল সহশক্তি

এবং জীবনীশক্তি হারিয়ে ফেলেন। এটা যে কোনো ব্যবসা বা উদ্যোগের ক্ষেত্রেও সমান সত্য।

৮. **অবিশ্বাস:** এটাকে হয়তো তালিকার একদম উপরে রাখাই উচিত ছিল। একজন নেতা যদি তাঁর উর্ধ্বতন ও অধস্তনদের প্রতি আস্থাশীল না হন, তাহলে কেউই তার নেতৃত্ব মেনে নেবে না। অবিশ্বাস ধুলোবালির মতো। যার মধ্যে অবিশ্বাসের বসবাস, সে ধুলোবালির মতোই উড়ে যাবে। কোথাও ঠাঁই পাবে না। এই অবিশ্বাসই অপমানে তাঁর মাথাকে নিচু করে দেয়। এই বিশ্বাসের অভাবই আমাদের জীবনের ব্যর্থতার অন্যতম কারণ।

৯. **নেতৃত্বের 'কর্তৃত্বের' ওপর অধিক জোর দেয়া:** 'আমি নেতা বা আমিই মালিক, আমার কথাই তোমাকে মানতে হবে' – এরূপ বক্তব্য একজন অদক্ষ নেতার পরিচয় বহন করে। একজন দক্ষ নেতা (তার অনুসারীদের) পরিচালনা করেন উৎসাহ দ্বারা এবং এমনটা নয় যে ধীরে ধীরে তিনি অনুসারীদের মনে ভয় প্রবেশ করিয়ে দিয়ে নেতৃত্ব দিবেন। কর্তৃত্বের ভয় দেখানো নেতা শক্তি (বা বল) দ্বারা সৃষ্ট নেতার শ্রেণিভুক্ত। একজন প্রকৃত নেতার তার আচরণ ছাড়া অন্য কোনো বিজ্ঞাপন দেয়ার প্রয়োজন নেই। তার আচরণই বলে দেবে যে, সে নেতৃত্বের কোন শ্রেণিভুক্ত।

১০. **পদবির ওপর জোর দেয়া:** একজন যোগ্য নেতার অনুসারীদের নিকট থেকে সম্মান পাবার জন্য পদবির প্রয়োজন হয় না। যে নেতা তার পদবির ওপর জোর দেন, তিনি নামসর্বস্বই থেকে যান। প্রকৃত নেতার অফিসের দরজা সব সময় প্রবেশ ইচ্ছুকদের জন্য খোলা থাকে এবং তার কাজে কোনো লৌকিকতা থাকে না।

সাধারণত নেতৃত্বের ব্যর্থতার কারণগুলোর মধ্যে এগুলোই সাধারণ। ব্যর্থতা আনয়নে এই কারণগুলোর যে কোনো একটিই যথেষ্ট। তালিকাটি পর্যবেক্ষণ করুন। যদি আপনি নেতৃত্ব দিতে চান তবে আগে নিশ্চিত হয়ে নিন যে, আপনি এই ভুলগুলো থেকে মুক্ত কি-না?

কিছু উর্বর ক্ষেত্র, যেখানে 'নতুন নেতৃত্ব' দরকার হবে

এই অধ্যায় শেষ করার পূর্বে এমন কিছু জায়গায় মনোযোগ দিন, যেখানে আপনার নেতৃত্ব হ্রাস পাচ্ছে এবং একজন নতুন নেতা বেশ সুযোগ পাচ্ছেন।

**প্রথমত:** নতুন নেতাদের জন্য রাজনৈতিক ক্ষেত্রে বেশ চাহিদার সৃষ্টি হয়েছে। এই চাহিদাই নির্দেশ করে যে, এই ক্ষেত্রে নতুন নেতৃত্বের কতখানি প্রয়োজন। কারণ এখানে নেতৃত্বের শূন্যতা সংকটের পর্যায়ে পৌঁছেছে। কারণ বেশিরভাগ রাজনীতিবিদই হচ্ছেন আইন অনুমোদিত মাস্তান। যে মাস্তান ক্ষতি



করার ভয় দেখিয়ে ব্যবসায়ীদের নিকট থেকে টাকা আদায় করে থাকে। অন্তত বাহ্যিক দিক দিয়ে তাদের মাস্তানের মতই লাগে। তারা তেল-গ্যাসের মূল্য বৃদ্ধিসহ লোকজনকে প্রলোভন দেখিয়ে অসৎ পথে নিয়ে যাচ্ছে। ব্যবসা ও লাইসেন্সের নামে হয়রানি করছে, অতিরিক্ত করে বোঝা মানুষের উপর চাপিয়ে দিচ্ছে, যাতে লোকজন বোঝার ভারে কখনোও উঠে দাঁড়াতে না পারে, প্রতিবাদ না করতে পারে।

**দ্বিতীয়ত:** ব্যাংকিং খাত এখন পুনর্গঠনের দিকে যাচ্ছে, কারণ এই খাতের নেতারা জনগণের বিশ্বাস হারিয়েছেন। তাই ব্যাংক কর্মকর্তাগণ পুনর্গঠনের অনুভূতি পাচ্ছেন এবং তারা তা শুরু করে দিয়েছেন।

**তৃতীয়ত:** শিল্প কল-কারখানাগুলো এখন নতুন নেতাদের ডাকছে। কেননা পুরাতন নেতৃত্বের চিন্তা ও চাল-চলন ছিল লভ্যাংশের ভিত্তিতে। কিন্তু বর্তমানে ব্যবসাপ্রতিষ্ঠান ও কল-কারখানাগুলো নতুনরূপে নতুন চিন্তায় আবির্ভূত হয়েছে, যা মানুষকে লভ্যাংশের ভিত্তিতে চিন্তা করবে না। ভবিষ্যৎ শিল্প-কারখানার নেতারা দুঃখ-কষ্টে অবিচল থাকবে এবং নিজেদের জনগণের একজন সেবাকারী হিসেবে বিবেচনা করবে। যার দায়িত্ব হচ্ছে জনগণের বিশ্বাসকে এমনভাবে তৈরি করা, যা অন্যায়ভাবে কোনো ব্যক্তি বা গোষ্ঠীর ওপর চাপিয়ে দেয়া না হয়। মানুষের ওপর শোষণ অথবা মানুষকে বেশি খাটিয়ে অল্প পারিশ্রমিক দেয়া, এটা এখন অতীত বিষয়। যিনি নিজের আগ্রহ থেকে ব্যবসা, কারখানা এবং শ্রমখাতে নেতৃত্ব দেবার আকাঙ্ক্ষা পোষণ করেন, তিনি অবশ্যই বিষয়গুলো মনে রাখবেন।

**চতুর্থত:** ভবিষ্যতের ধর্মীয় নেতারাও তাদের অনুসারীদের ইহকালীন প্রয়োজনগুলোর প্রতি, তাদের বর্তমান আর্থিক অবস্থার প্রতি, ব্যক্তিগত সমস্যা সমাধানের প্রতি অধিক মনোযোগী হবেন এবং মৃত্যু পরবর্তী জীবনের প্রতি ও জন্ম হয়নি এমন ভবিষ্যতের প্রতি কম মনোযোগী হবেন। ধর্ম যে কেবল মৃত্যু পরবর্তী বেহেশতে জান্নাতে যাওয়ার টিকেট বিক্রির ব্যবসাই নয়, বরং ধর্ম যে মানুষের ইহলৌকিক জীবনের সমাধান দিতে পারে – এই বিষয়টিই ভবিষ্যৎ নেতৃত্বকে বুঝতে হবে।

**পঞ্চমত:** আইন, ওষুধ ও শিক্ষাক্ষেত্রে নতুন ধরনের নেতৃত্ব গড়ে উঠবে এবং আরও কিছু কিছু ক্ষেত্রে নতুন নেতৃত্ব জরুরি হয়ে উঠেছে। এটা মূলত শিল্পখাতের জন্য অনিবার্য সত্য। এই খাতের নেতারা অবশ্যই ভবিষ্যতে এমন পন্থা ও উপায় খুঁজে বের করবেন, যাতে করে শিক্ষার্থীরা তাদের জ্ঞানকে বাস্তব জীবনে কাজে লাগাতে পারবেন। তারা এমন পদ্ধতির উদ্ভব করবেন, যাতে করে শিক্ষার্থীরা বিদ্যালয়ে বসে কেবল বই মুখস্ত করবে না, বরং তারা কাজের দ্বারা শিখবে, নিজেদের জ্ঞানের প্রয়োগ শিখবে। তারা কাজের দ্বারা শেখার প্রতি বেশি গুরুত্ব দিবে এবং মুখস্ত করে যাওয়ার প্রবণতা ধীরে ধীরে কমে যাবে।

**ষষ্ঠত:** নতুন নেতাদের প্রয়োজন আছে সাংবাদিকতাতেও । নতুন নেতাদের দ্বারা ভবিষ্যতে সফলভাবে সংবাদপত্র পরিচালনা করতে হবে । যারা কোনো রাজনৈতিক দল বা কোনো অর্থনৈতিক গোষ্ঠীর নিকট থেকে বিশেষ সুবিধার বিনিময়ে কাজ করবেন না । যারা সংবাদপত্রকে (অতিরিক্ত) বিজ্ঞাপনের হাত থেকে রক্ষা করবেন । আজ যেমন সংবাদপত্রের নেতারা বিভিন্ন সংগঠনের সমর্থন পাবার জন্য সংবাদ, প্রতিবেদন বা শিরোনাম তৈরি করেন, ভবিষ্যতের নেতারা তেমনটা করবেন না । ভবিষ্যতের নেতারা এরূপ চাটুকারিতা বর্জন করবেন । এছাড়াও অন্যান্য যেসব পত্রিকা মানুষের সমালোচনা নিয়ে ব্যস্ত এবং অশ্লীল ছবি ছাপিয়ে মানব মনকে বিপদগামিতার দিকে নিয়ে যায় তারাও পর্যায়ক্রমে হারিয়ে যাবে ।

এদেশে কাজের অনেক সুযোগ আছে । এখানে অল্প কয়েকটি জায়গার উল্লেখ করা হলো মাত্র, যেখানে নতুন ধরনের নেতৃত্ব প্রয়োজন । বিশ্ব এখন দ্রুত পরিবর্তিত হচ্ছে । অর্থাৎ পরিবর্তনের সাথে মানুষের মানসিকতাও দ্রুত পরিবর্তিত হচ্ছে । তাই যিনি নেতা হতে চান, তাকে অবশ্যই এই পরিবর্তনের সাথে খাপ খাওয়াতে হবে । এখানে বর্ণিত ব্যবস্থাই সভ্যতার ধারা নিশ্চিত করবে ।

### কোনো পদের জন্য কখন ও কীভাবে আবেদন করবেন

এখন আপনাদের যে তথ্য দেয়া হবে তা বহু বছরের অভিজ্ঞতার মোট ফলাফল । যাতে জড়িয়ে আছে হাজারো নারী ও পুরুষের অভিজ্ঞতা । যে সেবাগুলো দক্ষতার সাথে প্রদানের মাধ্যমে তারা আমাদের বাজারকে সহায়তা করছে । সেজন্য এটার ওপরে নিশ্চিতভাবে এবং বাস্তবতার নিরীক্ষে আস্থা রাখা যায় ।

### যে ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে সেবা বাজারজাত হয়

আমি আমার দক্ষতা থেকে বলছি, নিম্নোক্ত ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে অত্যন্ত দ্রুত ও দক্ষতার সাথে একজন ব্যক্তি তার দক্ষতা এবং সেবা প্রদান করতে পারে । এই ব্যবস্থাপনার মধ্য দিয়েই একজন ক্রেতা ও বিক্রেতা সবচেয়ে একে অপরের কাছাকাছি আসে ।

১. **জব পোর্টাল:** বেশ সতর্কতায় সাথেই জব পোর্টাল চয়ন করতে হবে । কেননা অনেক জায়গায় চাকরির ভুয়া খবর থাকতে পারে, যা আপনার মূল্যবান তথ্য ও সময়ের অপচয় ঘটাবে ।

২. **বিজ্ঞাপন:** সংবাদপত্র, বাণিজ্যিক পত্রিকা, সাময়িক পত্রিকা এবং রেডিও-টেলিভিশনে প্রকাশিত বিজ্ঞাপনগুলো দেখুন । শ্রেণিভুক্ত বিজ্ঞাপন সন্তোষজনক

ফলাফল তৈরি করতে পারে। যারা সাধারণ বেতনের চাকরিগুলোতে আবেদন করবেন এটা তাদের ক্ষেত্রে প্রযোজ্য। আবেদনপত্রটি একজন দক্ষ ব্যক্তি কর্তৃক প্রস্তুত করা উচিত, যিনি বিক্রয়যোগ্য গুণাবলির সন্নিবেশগুলো ভালোভাবে বুঝে, যাতে করে আবেদনপত্রের জবাব আসে।

৩. ব্যক্তিগত আবেদনপত্র: বিশেষ প্রতিষ্ঠান বা ব্যক্তির নিয়োগের ক্ষেত্রে যে গুণাবলির প্রাধান্য দিয়ে থাকেন সেগুলো আবেদনপত্রে উল্লেখ করুন। এক্ষেত্রে আবেদনপত্র স্পষ্টভাবে মুদ্রিত হতে হবে। আবেদনপত্রে আবেদনকারীর নিজ হাতের স্বাক্ষর থাকতে হবে। আবেদনকারীর গুণাবলির সংক্ষিপ্ত বিবরণ সমেত একটি বর্ণনা চিঠির সাথে থাকা উচিত। এই বিষয়গুলো একজন দক্ষ ব্যক্তি দ্বারা করা উচিত।

৪. পরিচিত মাধ্যমে আবেদন করা: আবেদনকারীদের উচিত নিয়োগকর্তাদের নিকট কিছু পরিচিত মাধ্যমে পৌঁছানো। এই পদ্ধতিতে আপনি হয়তো কিছুটা বাড়তি সুবিধা পেতে পারেন। যারা চাকরি খোঁজার ক্ষেত্রে বেশি কষ্ট করতে চান না, তাদের পরিচিত কারো মাধ্যমে আবেদন করা উচিত।

৫. নিজে গিয়ে আবেদনপত্র জমা দেয়া: কিছু ক্ষেত্রে এই পদ্ধতি আরও কার্যকরী হতে পারে, যদি আবেদনকারী নিজেই তাঁর সম্ভাব্য নিয়োগকর্তার সাথে সাক্ষাতের মাধ্যমে তার গুণাবলি সম্বলিত কাগজটি (বা আবেদনপত্রটি) সরাসরি জমা দেন। যে পদের বিপরীতে আপনি আবেদন করবেন, সে বিষয়ে সম্ভাব্য নিয়োগকর্তার সাথে কথাও হতে পারে।

### একটি সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রে তথ্যগুলো উপস্থাপন করুন

চাকরির আবেদনপত্রের তথ্যগুলো যত সংক্ষিপ্ত ও সাজানো-গোছানো হবে ততই ভালো। একজন উকিল যেমন সংক্ষেপে এবং সতর্কতার সাথে তার মামলা প্রস্তুত করেন, তেমনভাবে একজন আবেদনকারীরও উচিত তার আবেদন সংক্ষিপ্ত এবং সহজবোধ্য করে তোলা। আর তা না পারলে আপনি একজন অভিজ্ঞ ব্যক্তির পরামর্শ নিতে পারেন, যিনি আপনার দক্ষতা ও যোগ্যতাগুলোকে সুন্দরভাবে ফুটিয়ে তুলতে পারবেন। সফল ব্যবসায়ীরা এমন নারী এবং পুরুষদেরই নিয়োগ দেন, যারা বিক্রয় কৌশল ও গ্রাহকদের মনস্তত্ত্ব বুঝতে পারেন। যিনি ব্যক্তিগত সেবাগুলো বিক্রয় করতে চান তার এমনই হওয়া উচিত। এছাড়াও নিচের তথ্যগুলো যোগ করতে পারেন।

১. শিক্ষা: সংক্ষিপ্তভাবে লিখুন, কিন্তু স্পষ্টভাবে প্রকাশ করুন। কোথায় পড়েন, আপনি কোন বিষয়ে বিশেষজ্ঞ এবং আপনার বিশেষত্বের কারণগুলো কী তা উল্লেখ করুন।

২. **অভিজ্ঞতা:** যে পদের জন্য আপনি আবেদন করছেন উক্ত বিষয়ে আপনার যদি কোনো পূর্ব অভিজ্ঞতা থাকে, তবে সে বিষয়ের উল্লেখ করুন। পূর্বে যে প্রতিষ্ঠানে কাজ করেছেন তার নাম, ঠিকানা এবং নিয়োগকর্তার নাম স্পষ্টভাবে লিখুন। এছাড়াও আপনার যদি কোনো বিশেষ অভিজ্ঞতা থাকে যা উক্ত পদের জন্য কাজে দিবে বলে আপনার মনে হয়, তাহলে সেটিও উল্লেখ করুন। এভাবে বর্ণনার মধ্য দিয়ে আপনি কেন উক্ত পদের জন্য যোগ্য তা ফুটিয়ে তুলুন।

৩. **সুপারিশ:** বাস্তবে সকল ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠানই সকল কিছু সম্পর্কে জানতে চায়। যেমন, পূর্বের কর্মক্ষেত্রের ইতিহাস, পূর্ব পরিচয় ইত্যাদি। কর্মীর সম্ভাব্য সকল তথ্যই নিয়োগকারী প্রতিষ্ঠান জানতে চায়, যা থেকে তারা বুঝতে পারবে যে, দায়িত্বশীল পদে উক্ত ব্যক্তি কাজ করতে পারবে কি-না। আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রে নিম্নোক্ত তথ্যাবলি যোগ করুন:

ক. পূর্ব নিয়োগকর্তাদের নাম ও যোগাযোগের ঠিকানা।

খ. আপনার শিক্ষকদের নাম।

গ. প্রসিদ্ধ লোকদের নাম, যাদের বিবেচনা সহায়ক হতে পারে।

৪. **নিজের ছবি:** আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রে আপনার সদ্য তোলা একটি ছবি যোগ করুন। খেয়াল রাখুন, যাতে ছবিতে আপনাকে স্পষ্ট দেখা যায়।

৫. **নির্দিষ্ট পদের বিপরীতে আবেদন:** যে বিশেষ পদ আপনি খুঁজছেন তা সুনির্দিষ্টভাবে বর্ণনা ব্যতীত আবেদন করবেন না। কখনো শুধু একটিমাত্র পদের বিপরীতে আবেদন করবেন না। কারণ এটা নির্দেশ করে যে আপনার বিশেষ কোনো গুণ নেই।

৬. **আপনার গুণাবলি উল্লেখ করুন:** যে বিশেষ পদের বিপরীতে আবেদন করছেন সেখানে আপনার গুণাবলির উল্লেখ করুন। আপনি যে কারণে বিশ্বাস করেন যে, আপনি বিশেষ পদটির বিপরীতে যোগ্য, তার সমর্থনে যৌক্তিকতা তুলে ধরুন। এটাই হচ্ছে আবেদন। এরূপ একটি আবেদনই আপনাকে আপনার কাজের পদ অর্জনে সহায়তা করবে।

৭. **শিক্ষানবিস পদের বিপরীতে আবেদন:** আপনি যদি আপনার কাজের পদের বিপরীতে আপনার যোগ্যতা নিয়ে দৃঢ় প্রতিজ্ঞ হন, তাহলে সবচেয়ে ভালো হয় যদি আপনি বিনা বেতনে এক সপ্তাহ বা এক মাস কাজ করার প্রস্তাব দেন। যাতে আপনার সম্ভাব্য নিয়োগকর্তা আপনার মূল্য বিবেচনা করতে পারেন। বেতন ছাড়া কাজ করার মধ্য দিয়ে আপনি আপনার যোগ্যতা প্রদর্শনের সুযোগ পাবেন। যদিও এটা চরম সিদ্ধান্ত বলে মনে হতে পারে। কিন্তু আমার অভিজ্ঞতা বলে এই কৌশল খুব কমই ব্যর্থ হয়েছে। আপনি অন্তত একটি পরীক্ষা চালাতে পারেন, যদি আপনি আপনার যোগ্যতার গুণাবলি সম্পর্কে নিশ্চিত হন। প্রসঙ্গত,

এরূপ একটি প্রস্তাব আপনার যোগ্যতার ওপর আপনার আত্মবিশ্বাসকেই নির্দেশ করে। আপনি যে পদটি খুঁজছেন তার দায়িত্ব আপনি ভালোভাবেই সম্পাদন করতে পারবেন। বিশ্বাস জন্মানোর জন্য এটি একটি উত্তম পস্থা। যদি আপনার প্রস্তাব গৃহীত হয় এবং আপনি ভালো করেন, তাহলে প্রায়শই দেখা যায় যে, আপনি শিক্ষানবিস সময়েও (ইন্টার্ন বা ভলান্টিয়ার থাকাকালীন) বেতন পাচ্ছেন। এরূপ ক্ষেত্রে আপনার প্রস্তাবের ভিত্তি স্পষ্ট করুন।

ক. আপনার দক্ষতার ওপর আপনার দৃঢ় বিশ্বাস।

খ. আপনার নিয়োগকর্তার সিদ্ধান্তের ওপর আপনার দৃঢ় বিশ্বাস, যে আপনাকে পরীক্ষার পর কর্মে নিযুক্ত করবে।

গ. আপনার দৃঢ় প্রতিজ্ঞা যে আপনি পদটি পাবেন, যা আপনি খুঁজছেন।

৮. সম্ভাব্য নিয়োগকর্তার ব্যবসা সম্পর্কিত জ্ঞান: একটি পদের বিপরীতে আবেদন করার পূর্বে পর্যাণ্ড গবেষণা করুন। যে ব্যবসার সাথে নিজেকে সংযুক্ত করতে চান, সে সংক্রান্ত এবং আপনার অভিজ্ঞতা সম্পর্কে সংক্ষিপ্ত নির্দেশনা দিন এবং এটা চিন্তাকর্ষক হবে। যেহেতু এটা আপনার কল্পনার এবং আপনি যে পদ খুঁজছেন তার প্রতি বাস্তব আগ্রহ তুলে ধরে।

স্মরণ রাখবেন, যে আইনজীবী সবচেয়ে বেশি আইন জানেন তিনিই যে মামলায় জিতবেন তা নয়, বরং যে আইনজীবী সর্বোৎকৃষ্টভাবে নিজের মামলা প্রস্তুত করবেন, তিনিই জিতবেন। যদি আপনার মামলা বা নথিপত্র সঠিকভাবে প্রস্তুত এবং উপস্থাপন করা হয়, তবে ফলাফল অর্জনের আগেই আপনি অর্ধেক জয়ী।

আপনার সংক্ষিপ্ত বিবরণী অতি দীর্ঘ করে প্রস্তুত করতে ভয় পাবেন না। নিয়োগকর্তাগণ ভালো ও যোগ্য আবেদনকারীদের ব্যাপারে ততটাই আগ্রহী, যতটা আপনি চাকরির প্রতি আগ্রহী। এখন সফল নিয়োগকর্তার সাফল্য নির্ভর করে মূলত ভালো ও যোগ্য কর্মচারী চয়ন করার ক্ষেত্রে তার দক্ষতা ও নৈপুণ্যের ওপর। তারা সহজলভ্য সকল তথ্যই জানতে চায়।

আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্র সর্বদা পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন রাখার বিষয়টি স্মরণ রাখবেন। এই পরিচ্ছন্নতাই আপনার অধ্যবসায়ের বিষয়টি নির্দেশ করে। আমি অনেক মানুষকে তাদের আবেদনপত্র তৈরি করতে সহায়তা করেছি। তাদের আবেদনপত্রগুলো ছিল সংক্ষিপ্ত এবং আকর্ষণীয়। খুশির বিষয় হচ্ছে (শুধু) তাদের আবেদনপত্রগুলো দেখেই - কোনো প্রকার ব্যক্তিগত সাক্ষাৎকার ছাড়াই - তাদেরকে নিয়োগ দেয়া হয়।

যখন আপনি আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্র তৈরি করবেন তখন একজন শিল্পী দিয়ে আপনার লেখাগুলোকে সজ্জিত করুন এবং একজন অভিজ্ঞ

বাধাইকারী দ্বারা তা পরিচ্ছন্নভাবে বাঁধাই করুন। নিম্নে একটি উদাহরণ দেয়া হলো :

### সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্র

মুন্সি আব্দুর রব

(যে পদের জন্য আবেদন করছেন উক্ত পদের নাম) যেমন, ব্যক্তিগত

সহকারী

প্রাপক: নির্বাহী পরিচালক

(এখানে প্রতিষ্ঠানের নাম)

আবেদনপত্র অপরিবর্তিত থাকবে। যখন কোনো নতুন কোম্পানিতে আবেদন করবেন, তখন কেবল কোম্পানির নামটি পরিবর্তন করে দেবেন।

আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রটি পরিষ্কারভাবে মুদ্রণ করুন, কিংবা সর্বোকৃষ্ট কাগজ দ্বারা এটি ফটোকপি করুন। এবার একটি ভারি কাগজের নকশা বা বৈচিত্র্যময় প্রচ্ছদ দিয়ে এটিকে বাঁধাই করুন এবং সংস্থা বা প্রতিষ্ঠানের নাম সঠিকভাবে উল্লেখ করুন। পরবর্তীতে একাধিক প্রতিষ্ঠানে আবেদনপত্র প্রেরণের ক্ষেত্রে শুধু প্রতিষ্ঠানের নাম পরিবর্তন করুন। আপনার ছবি আবেদনপত্রের প্রথম পাতায় আঠা দিয়ে ভালোভাবে লাগিয়ে নিন। চিঠির ক্ষেত্রেও এই নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করুন। আবেদনপত্রে আরও কোনো তথ্য যোগ করলে আপনার সুবিধা হতে পারে, এরূপ মনে হলে তা সংযুক্ত করুন।

সফল বিক্রয়কর্মীরা নিজেদের তথ্য নিজেদের কর্মের পরিচর্যা করেন। তারা বোঝেন যে, প্রথম সাক্ষাৎকারগুলো স্থায়ী হয়। একজন ব্যক্তিকে প্রথম সাক্ষাতে যে আচরণের দ্বারা প্রভাবিত করার চেষ্টা করা হয়, তা দীর্ঘদিন স্থায়ী হয়। আপনার সংক্ষিপ্ত আবেদনপত্রই হলো আপনার বিক্রয়কর্মী। এটাকে ভালো কাপড়ের পোশাক (বা আবরণ) দিন, তাতে একটি পদের বিপরীতে আপনার আবেদনটি দৃঢ়ভাবে দাঁড়িয়ে আপনার সম্ভাব্য নিয়োগকর্তাকে যে কোনো কিছু তুলনায় পার্থক্য করে দেখাবে। যদি আপনার আবেদনকৃত পদটি মূল্যবান হয়, তবে এটা যত্নের সাথে পরিচর্যা করুন। অধিকন্তু, যদি আপনি একজন নিয়োগকর্তার নিকট নিজেকে এমন একটি পস্থায় বিক্রয় করতে পারেন যে, আপনার স্বতন্ত্রতা তাকে প্রভাবিত করে, তবে আপনি বেশি অর্থ (বেতন) পাবেন। যদি উল্লেখিত পস্থায় আপনি আবেদন করেন, তবে প্রচলিত পস্থায় আবেদনের চেয়ে আপনি বেশি অর্থ পাবেন।

আপনি যদি কোনো বিজ্ঞাপন বা চাকরিদাতা সংস্থার মাধ্যমে চাকরির খোঁজ করেন তাহলে লক্ষ করবেন যে, এই সংস্থাগুলো আবেদনকারীর তথ্য সংগ্রহের জন্য একটি নির্দিষ্ট ফরম ব্যবহার করে। আপনি সেই ফরমটি সংগ্রহ করতে পারেন। এতে করে আবেদনপত্রে আপনাকে কী কী তথ্য দিতে হবে আপনি সে সম্পর্কে ধারণা পাবেন।

শিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ১৩৫

## কীভাবে আপনার কাজিক্ত পদটি পাবেন

প্রত্যেকে সেই ধরনের কাজ করে আনন্দ পায়, যে কাজে সে দক্ষ এবং যোগ্য। যে ঘোড়ায় চড়তে ভালোবাসে, সে ঘোড়ায় চড়ে আনন্দ পায়। আর যে ঘোড়ায় চড়তে পারে না, সে ঘোড়া থেকে পড়ে ব্যথা পায়। এটা সকল প্রকার কাজের ক্ষেত্রেই সত্য। যেমন, একজন চিত্রকর ছবি আঁকতে ভালোবাসেন, একজন কুমার মাটি নিয়ে খেলতে ভালোবাসেন এবং একজন লেখক তাঁর লেখায় আনন্দ পান। সুনির্দিষ্ট মেধার অধিকারীদের পছন্দের গুণ্য হচ্ছে ব্যবসা বা শিল্প-কারখানা। আমেরিকা যদি ভালো কোনো কিছু করে থাকে, তা হলো একজন মানুষের জন্য সুযোগ করে দেয়া। যেমন, কেউ জমিতে লাঙ্গল চাষ করতে চাইলে তাকে লাঙ্গল দিয়েছে, তাকে আরও উন্নতি করতে ট্রাক্টর দিয়েছে, ধান কাটার এবং ধান মাড়াই করার স্বয়ংক্রিয় যন্ত্র দিয়েছে এবং বাজারে চাল নিয়ে আসার মতো ট্রাক দিয়েছে।

**প্রথমত:** দৃঢ়ভাবে সিদ্ধান্ত নিন আপনি কী ধরনের চাকরি করতে চান। যদি চাকরিটির অস্তিত্ব না থাকে, তাহলে আপনি চাকরিটি তৈরি করতে পারেন।

**দ্বিতীয়ত:** আপনি যে প্রতিষ্ঠান, কোম্পানি বা ব্যক্তির অধীনে কাজ করতে চান, তা নির্বাচন করুন।

**তৃতীয়ত:** আপনার সম্ভাব্য নিয়োগকর্তাকে পর্যবেক্ষণ করুন। যেমন, তাঁর নীতি-নৈতিকতা, ব্যক্তিত্ব এবং চাকরির পদোন্নতির সম্ভাবনাগুলোও বিবেচনা করুন।

**চতুর্থত:** নিজেকে নিয়ে চিন্তা করুন। আপনার মেধা ও দক্ষতাগুলো সম্পর্কে ভাবুন। আপনি কী কী প্রস্তাব দিবেন, দিতে পারবেন তা খুঁজে বের করুন এবং আপনি একইসঙ্গে যে সুবিধা, সেবা, উন্নয়ন এবং ধারণাগুলো সফলভাবে দিতে পারবেন বলে আপনি বিশ্বাস করেন, সেগুলো প্রয়োগের জন্য একটি পরিকল্পনা উপস্থাপন করুন।

**পঞ্চমত:** চাকরির কথা ভুলে যান। ভুলে যান সেই সহজাত রীতি – ‘আপনার কাছে কি একটি চাকরি হবে।’ তার চেয়ে বরং আপনি কী কী দিতে পারবেন সেদিকে গভীর মনোযোগ দিন।

**ষষ্ঠত:** মনে মনে পরিকল্পনা তৈরির পর আপনি বসে থাকবেন না। একজন অভিজ্ঞ লেখককে সাথে নিয়ে একটা কাগজে আপনার পরিকল্পনাটি পরিষ্কারভাবে সাজিয়ে নিন এবং পূর্ব বর্ণনা সমেত স্পষ্টভাবে তা ফুটিয়ে তুলুন।

**সপ্তমত:** আপনার পরিকল্পনাটি বিধি মোতাবেক একজন যথার্থ ব্যক্তির নিকট পেশ করুন এবং অপেক্ষা করুন। প্রত্যেক প্রতিষ্ঠান এমন ব্যক্তিদেরই খোঁজে যারা মূল্যবান কিছু দিতে পারবে। এটা হতে পারে কোনো ধারণা (আইডিয়া), সেবা, দক্ষতা বা বহু লোকের সাথে পরিচিতি এমন অভিনব কিছু। আপনি যদি

একটি প্রতিষ্ঠানের সুবিধা দেখিয়ে এবং কাজের মাধ্যমে উক্ত প্রতিষ্ঠানের জন্য সুবিধা আনতে পারেন, তাহলে উক্ত প্রতিষ্ঠান আপনাকে নিয়োগ দিবে না কেন? এমনও প্রতিষ্ঠান আছে যারা ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে পরিচিত লোকদের নিয়োগ দিয়ে থাকে। কারণ প্রতিষ্ঠান এসব পরিচিতিকে নিজেদের কাজে লাগাতে চায়। (চিন্তা করে দেখুন,) আপনার মাঝে কী এমন গুণাবলি আছে যার জন্য আপনার পছন্দের প্রতিষ্ঠান আপনাকে নিয়োগ দিবে।

এ ধরনের পদ্ধতি হয়তো কিছুদিন কিংবা কিছু সপ্তাহ কাজে দিতে পারে। কিন্তু পার্থক্যটা হবে আয় আর উন্নতিতে। আপনি বহু বছর কঠোর পরিশ্রমের মাধ্যমে যে পদ অর্জন করতে পারতেন, এমন পরিকল্পনার মাধ্যমে আবেদন করে হয়তো তার থেকে ভালো পদ (বা দায়িত্ব) পেতে পারেন। এর অনেক সুবিধা আছে। এর একটি অন্যতম সুবিধা হলো, এরূপ পরিকল্পিত আবেদন আপনার এক থেকে পাঁচ বছর সময় বাঁচায়।

এভাবে পরিকল্পিত আবেদন মানে, অনেকটা মইয়ের মধ্য দিয়ে অর্ধেক পথ উঠে যাওয়া। আপনার এমন কাজ হলো অনেকটা নিরবে উপরের পদে উঠার জন্য চেষ্টা করা। অবশ্য এর ব্যতিক্রমও আছে। আর এই ব্যতিক্রমটা হলো মালিকের ছেলে।

বাজারজাতকরণ সেবার নতুন পথ হচ্ছে -

“চাকরি” মানে “অংশীদারিত্ব”

নারী বা পুরুষ যারা ভবিষ্যতে তাদের দক্ষতা ও যোগ্যতা বাজারজাত করতে চান, তাদের এটা জানা উচিত যে, সময়ের পরিবর্তন ঘটেছে। আপনি হয়তো জেনে অবাক হবেন যে, এখন নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকর্মীর সম্পর্ক হলো অংশীদারিত্বের।

ভবিষ্যতের অর্থনীতি স্বর্ণনীতিতে চলবে না। চলবে সোনালী নীতিতে। সকল জায়গায় সোনালী নীতি ব্যবহৃত হবে। পণ্যদ্রব্যের বাজারজাতকরণেও এই নীতি কর্তৃত্ব করবে। এটা ব্যক্তিগত সেবাগুলোর ক্ষেত্রেও ততটাই কার্যকারী হবে। বর্তমানে বিশ্বব্যাপী পণ্যদ্রব্য বাজারজাতকরণে ‘স্বর্ণনীতি’ মেনে চলতে হয়। অর্থাৎ স্বর্ণের দামে পণ্যদ্রব্যের দাম। ভবিষ্যতে সোনালী নীতিই রাজত্ব করবে, যা হলো উক্ত বইয়ের উল্লিখিত নীতিগুলো। নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকারীদের ভবিষ্যৎ সম্পর্ক হবে আরও বেশি অংশীদারিত্বের, যার প্রকৃত গঠন হলো:

ক. নিয়োগকর্তা।

খ. নিয়োগকর্মী।

গ. জনগণ, নিয়োগকর্মীরা যাদের সেবা প্রদান করে।

খিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ১৩৭



ব্যক্তিগত সেবার বাজারজাতকরণে এই নব্য পন্থাটি সত্যিই অসাধারণ । বিভিন্ন কারণে এটাকে নতুন নামে ডাকা হয় ।

**প্রথমত:** ভবিষ্যতে নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকারী উভয়ে এই নীতির অনুসারী হিসেবে নিজেদের বিবেচনা করবে, যাতে ব্যবসা হয়ে উঠবে জনগণের সেবা করার মাধ্যম । অতীতে নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকর্মীরা দর-কষাকষির মাধ্যমে শ্রম ও বেতন ঠিক করতো । বস্তুত, তারা উভয়ে এই দর-কষাকষি করছে তৃতীয় পক্ষের খরচের ওপর, জনগণের বাইরেও যাদের তারা (নিয়োগকর্মীরা) সেবা করে । একজন নিয়োগকর্তা এবং একজন নিয়োগকর্মী তাদের শ্রম ও বেতন নিয়ে যে দর-কষাকষি করে, তার প্রভাব সরাসরি জনগণের ওপর পড়ে ।

কিছুদিন আগে আমাদের ওপর সংঘটিত অর্থনৈতিক বিপর্যয় (১৯৩০ এর অর্থনৈতিক মন্দা) হলো ক্ষতিগ্রস্ত জনগণের একটি শক্তিশালী প্রতিবাদ, যাদের অধিকাংশকেই পদদলিত করা হয়েছে । এই কাজটি করেছেন পাইকারি ও খুচরা ব্যবসায়ীরা । তারা নিজেদের অধিক মুনাফা ও লোভের কারণে জনগণকে কোণঠাসা করে অর্থ আদায় করেছেন ।

যখন বিপর্যয়ের জঞ্জাল কেটে যাবে এবং ব্যবসায় পুনরায় সাম্য বিরাজ করবে, তখন নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকর্মী উভয়েই বুঝতে পারবেন যে, যাদের (জনগণের) তারা সেবা করত, তাদের বিরুদ্ধে তারা আর দর-কষাকষিতে সুবিধা করতে পারবে না । ভবিষ্যতে সত্যিকারের নিয়োগকর্তা হবে জনগণ । প্রত্যেকের উচিত হলো এটাকে মনের সর্বোচ্চ স্থানে রাখা । যারা ব্যক্তিগত দক্ষতা এবং যোগ্যতা দিয়ে চাকরি পেতে চান, তাদেরকে এই কথা সব সময় মনে রাখতে হবে ।

আমেরিকার প্রায় প্রত্যেকটি রেলপথ আর্থিক সংকটের মধ্যে রয়েছে । সেদিনের কথা কার মনে নেই, টিকেট কাউন্টারে গিয়ে কেউ যখন জানতে চাইতো যে ট্রেন কখন ছাড়বে, তখন ভদ্রভাবে জবাব দেয়ার পরিবর্তে আকস্মিকভাবে (বা অভদ্রভাবে) নোটিশ বোর্ড দেখতে বলা হতো না?

সড়কে চলমান গাড়ি কোম্পানিগুলোও 'পরিবর্তিত সময়ের' এই অভিজ্ঞতা অর্জন করেছে । বেশিদূর আগের কথা নয়, এমন একটা সময় ছিল যখন রাস্তায় চলমান গাড়ির কনডাক্টররা (যারা ভাড়া আদায় করে) যাত্রীদের সাথে তর্ক করতে পেরে (বা দুর্ব্যবহার করে) গর্ববোধ করতো । এই কারণে চলমান অনেক গাড়িকে সড়ক থেকে প্রত্যাহার করে নেয়া হয়েছে । আর যাত্রীরা সেই গাড়িতেই চড়েন, যার চালক 'ভদ্র আচরণ করেন' ।

সারাদেশে চলমান বহু গাড়িকে পরিত্যক্ত ঘোষণা করা হয়েছে, কিংবা সড়ক থেকে প্রত্যাহার করে নেয়া হয়েছে । যেখানে এখনও গাড়িগুলো চলমান রয়েছে,

সেখানে যাত্রীরা কোনো ধরনের তর্ক-বিতর্ক (বা হয়রানি) ছাড়াই গাড়িতে চলতে পারেন। এখন একজন হয়তো হাত নাড়িয়ে রাস্তার মাঝখান থেকেই গাড়িতে উঠতে চান এবং গাড়ির চালক বিনয়ের সাথে তাকে গাড়িতে উঠিয়ে নেন।

সময়ের কী পরিবর্তন! আমি এই বিষয়ের ওপর জোর দিচ্ছি যে, (আসলেই) সময়ের পরিবর্তন হয়েছে! এছাড়া এই পরিবর্তন শুধু রেলপথ কার্যালয় এবং সড়কে চলমান গাড়িগুলোর ক্ষেত্রেই হয়নি, বরং একইভাবে জীবনের অন্যান্য ক্ষেত্রেও পরিবর্তন এসেছে। 'জনগণকে অবদমিত করে রাখার নীতি' এখন অচল। এর পরিবর্তে এখন 'আপনার জন্য কী করতে পারি স্যার' এই নীতি স্থান দখল করে নিচ্ছে।

এই দ্রুত পরিবর্তন থেকে ব্যাংক কর্মকর্তাগণ একটি কিংবা দুটি বিষয় শিখেছেন, যা বিগত কয়েক বছরে এই খাতে জায়গা করে নিয়েছে। গ্রাহকের সাথে ব্যাংকের কর্মকর্তা কিংবা কর্মচারী দ্বারা দুর্ব্যবহারের ঘটনা আজ বিরল, এক যুগ আগেও যা দেখা যেত না। বিগত বছরগুলোতে, কিছু ব্যাংকার (অবশ্যই সবাই নয়) একটি কঠোরতর পরিবেশ বজায় রাখতো, যা একজন ব্যক্তিকে ব্যাংক থেকে ঋণ নিতে নিরুৎসাহিত করতো।

মন্দার সময় হাজারো ব্যাংকের ব্যর্থতা ছিল মেহগনি কাঠের দরজার পেছনে নিজেদের আড়াল করে রাখা, যা দিয়ে তারা নিজেদেরকে (গ্রাহকদের মুখোমুখি হওয়ার ক্ষেত্রে) প্রতিবন্ধকতা তৈরি করেছিলেন। তারা এখন খোলা ডেস্কেই বসেন, যেখান থেকে তারা গ্রাহকদের দেখতে পান এবং যে কোনো জমাদানকারীর সাথে আলাপ করতে পারেন, কিংবা শুভেচ্ছা জানাতে পারেন। এখন ব্যাংকের পুরো পরিবেশটাই হলো সৌজন্যতা ও পারস্পরিক বোঝাপড়ার পরিবেশ।

আগে কোনো মুদি দোকানে গিয়ে ক্রেতার দোকানের এক কোণে দীর্ঘক্ষণ দাঁড়িয়ে থেকে অপেক্ষা করতো। কারণ সে সময় দোকানের কর্মচারী হয়তো বন্ধুদের সাথে আড্ডা দিত এবং দোকানের মালিক তার ব্যাংকে টাকা জমা দেয়ার জন্য প্রস্তুতি নিত। (অন্যদিকে) সুপার স্টোরগুলো পরিচালিত হয় মার্জিত (ভদ্র) ব্যক্তিদের দ্বারা, যারা ক্রেতাদের সেবা দেয়ার জন্য সবকিছুই করে থাকেন। যেমন, তারা ক্রেতাদের জুতাকে আরও ঝকঝক করে তোলেন। ক্রেতাদের সাথে সুপার স্টোরগুলোর এমন আচরণ আগেকার আমলের ব্যবসায়ীদের পেছনে ফেলে দিচ্ছে। সময় এগিয়ে যাচ্ছে! 'সৌজন্য' এবং 'সেবা' এই দুটো আজ ব্যবসায়ের জগতে পরিচিত শব্দ হয়ে উঠছে। আজকে কর্মচারীরা তাদের মালিকের সাথে যে ধরনের আচরণ করে তার থেকেও বেশি ভালো

আচরণ করে গ্রাহকদের সাথে । কারণ, চূড়ান্ত পর্যবেক্ষণে দেখা যায় যে, কর্মচারী এবং তার মালিক উভয়েই তাদের ক্রেতা/গ্রাহকদের দ্বারাই নিয়োগকৃত । যদি তারা গ্রাহকদের সেবা দিতে ব্যর্থ হয়, তাহলে তারা তাদের পণ্য বিক্রির ক্ষেত্রে ক্ষতির সম্মুখীন হবেন ।...

মন্দার সময়, আমি কয়েকবছর পেনসেলভেনিয়া রাজ্যের কয়লা খনিতে কাটিয়েছি । সেখানকার কয়লা খনি কেন ধ্বংস হয়েছিল আমি তা জানার চেষ্টা করছিলাম । (খনিটি ধ্বংস হওয়ার পেছনে) আমি অনেকগুলো কারণ আবিষ্কার করলাম । ব্যাপারটা ছিল, খনির কিছু চালক ও কর্মচারীর অতি লোভ । আর এই কারণেই খনির পরিচালকদেরকে ক্ষতির সম্মুখীন হতে হয় এবং খনির শ্রমিকরা তাদের চাকরি হারিয়ে ফেলেন ।

শ্রমিক নেতাদের অতিরিক্ত চাপ প্রয়োগ এবং খনির পরিচালকদের অতিরিক্ত মুনাফার লোভের কারণে কয়লা ব্যবসায় ধ্বংস নামে । খনির পরিচালক এবং তাদের কর্মচারীরা একে অপরের সাথে তীব্র তর্ক-বিতর্কে জড়িয়ে পড়েন । তারা এই দর-কষাকষির দাম যুক্ত করেন কয়লার দামের সঙ্গে । এটি চলতে ততক্ষণ পর্যন্ত, যতক্ষণ পর্যন্ত না আবিষ্কার করেন, (দর-কষাকষি করতে গিয়ে) তারা জ্বালানি তেল দিয়ে চালিত চুলার কোম্পানি ও অপরিশোধিত তেলের একটি চমৎকার ব্যবসার সুযোগ করে দিয়েছেন । (অর্থাৎ জ্বালানি তেল দিয়ে চালিত চুলার কোম্পানি কয়লার বাজার দখল করে নেয় এবং কয়লাশিল্পে ধ্বংস নামে) ।

‘পাপের মূল্য দিতে হয় মৃত্যুর মাধ্যমে’ । এটি অনেকেই হয়তো বাইবেলে পড়েছেন, কিন্তু অল্প মানুষই এর মর্মার্থ অনুবাধন করতে পেরেছেন । (মানবজাতির জন্য এটা একটা অভিশাপ যে), বর্তমানে এবং বিগত কয়েক বছর ধরে, পুরো বিশ্ব পরিচালিত হচ্ছে শক্তি দ্বারা । ধর্মোপদেশে বলা হয়, ‘একজন মানুষ যাই রোপণ করে, তাই সে পায়’ ।...

উপরোক্ত চিত্র তাদের মনোযোগ আকর্ষণের জন্য তুলে ধরা হয়েছে, যারা তাদের ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাত করতে চান । এতে করে আমরা বুঝবো যে, আমাদের আচরণের কারণে আমরা কোথায় আছি এবং কীভাবে আছি (বা আমাদের পরিচয় কী?) । যদি সেখানে একটি কারণ ও ফলাফলের সূত্র থাকে, যা ব্যবসা-বাণিজ্য, আর্থিক খাত এবং পরিবহন খাত নিয়ন্ত্রণ করে, তাহলে এই একই সূত্রই ব্যক্তিকে নিয়ন্ত্রণ করে এবং তাদের অর্থনৈতিক অবস্থা নির্ধারণ করে দেয় । (কারণ ও ফলাফলের সূত্রের ব্যাখ্যায় বলা যায় যে, যদি আপনি পণ্য ও সেবা প্রদান কিংবা বিক্রির যোগ্য ও দক্ষ হন, তাহলে ফলাফল হিসেবে আপনি সফলতা অর্জন কিংবা ধনী হতে পারবেন) ।

## আপনার "QQS" রেটিং (গুণ, পরিমাণ ও অনুভূতি) কত?

দক্ষতার সাথে এবং স্থায়ীভাবে পণ্য বাজারজাতকরণের সফলতার কারণগুলো এখানে পরিষ্কারভাবে বর্ণনা করা হয়েছে। সেই কারণগুলো অধ্যয়ন, বিশ্লেষণ, অনুধাবন এবং প্রয়োগ করা না গেলে কেউই দক্ষতার সাথে এবং স্থায়ীভাবে তার সেবা (ও পণ্য) বাজারজাতকরণ করতে পারবেন না। প্রত্যেক ব্যক্তিকে অবশ্যই তার ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের জন্য নিজেকেই বিক্রয়কর্মী (সেলসম্যান) হতে হবে। আপনার সেবার গুণগত ও সংখ্যাগত মান এবং আপনি যে চেতনা নিয়ে কাজ করেন, তা কর্মক্ষেত্রে আপনার সাফল্য নিশ্চিত করতে বিরাট ভূমিকা পালন করে। দক্ষতার সঙ্গে ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের জন্য, (এর মানে হলো স্থায়ী বাজার, সন্তোষজনক দাম, স্বস্তিদায়ক শর্ত নিয়ে) একজনকে অবশ্যই 'QQS' ফর্মুলার সাথে পরিচিত হতে হবে এবং অনুসরণ করতে হবে। 'QQS' ফর্মুলা মানে হলো গুণ+সংখ্যা+ যথাযথ সহযোগিতার মানসিকতা। এরগুলোর সমন্বয় ঘটলে আপনার সাফল্য নিশ্চিত। তবে মনে রাখবেন যে, "qqq" ফর্মুলাটি বেশি বেশি প্রয়োগ করার মাধ্যমে একে অভ্যাসে পরিণত করে তুলতে হবে।

আসুন, আমরা ফর্মুলাটি বিশ্লেষণ করার চেষ্টা করি, যাতে আমরা নিশ্চিত হতে পারি যে, আমরা এর সঠিক অর্থটি বুঝতে পেরেছি।

১. সেবার গুণগত মান: সেবার গুণগত মান গঠিত হয় আপনার নিজ অবস্থান থেকে সেবার কার্যকারিতা সম্পর্কে যতদূর সম্ভব বিস্তারিতভাবে অবগত থাকার মাধ্যমে। উদ্দেশ্য হলো, সবসময় মনে রাখা যে, আমাকে সর্বোচ্চ দক্ষতা অর্জন করতে হবে।

২. সেবার সংখ্যাগত মান: সেবার সংখ্যাগত মান বলতে বোঝানো হয়েছে সকল সেবা বাজারজাতকরণের অভ্যাস গড়ে তোলা, যা করতে আপনি সব সময় সক্ষম। উদ্দেশ্য হলো, অনুশীলন ও অভিজ্ঞতার মাধ্যমে বেশি পরিমাণে সেবা বিক্রয়ের দক্ষতা বৃদ্ধি করা। অভ্যাস শব্দটির ওপর আবার জোর দেয়া হচ্ছে। (কারণ ইতিবাচক অভ্যাসই আপনার জন্য সফলতা বয়ে নিয়ে আসবে)।

৩. সেবার মানসিকতা: সেবার মানসিকতা মানে হলো সম্মত হওয়ার অভ্যাস, সম্প্রীতিমূলক আচরণ, যা আপনার সহযোগী ও অনুগত কর্মচারীদের কাছ থেকে সহযোগিতা পেতে আপনাকে সহযোগিতা করবে।

আপনার সেবার জন্য স্থায়ী বাজার ধরে রাখতে আপনার বর্তমান গুণগত ও সংখ্যাগত মান যথেষ্ট নয়। (কারণ বাজার সর্বদা পরিবর্তনশীল)। এর সাথে সেবা বাজারজাতকরণের জন্য দরকার সহযোগিতার মানসিকতা বজায় রাখা। এটি আপনার সেবার দাম এবং চাকরির মেয়াদ বৃদ্ধিতে একটি শক্তিশালী নির্ণায়ক (ফ্যাক্টর)।

ব্যক্তিগত সেবা বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে সফলতা আনয়নের জন্য অ্যান্ড কার্নেগি এই বিষয়টির ওপর গুরুত্বারোপ করেছেন। তিনি বারবার করে জোর দিয়েছেন (সহকর্মী ও অনুগত কর্মচারীদের সাথে) সৌহার্দমূলক আচরণের ওপর। তিনি এই বিষয়টির ওপর জোর দিয়েছেন যে, তিনি এমন কোনো ব্যক্তিকে নিয়োগ দেবেন না, যদি না সে সম্প্রীতির (ঐক্যতান বা সমসূর) চেতনা নিয়ে কাজ করতে পারে। এটা দেখার বিষয় নয় যে, সেই লোকটির কত বেশি কাজ করতে পারে, কিংবা সে যতই দক্ষতার সাথে কাজ করুক না কেন। (অর্থাৎ দুই বা ততোধিক ব্যক্তির সাথে মানসিক বোঝাপড়া ও সম্প্রীতি নিয়ে যে একসাথে কাজ করতে পারে, এমন ব্যক্তিকেই কার্নেগি নিয়োগ দেয়ার কথা বলছেন)।...

### আপনার সেবার সর্বোচ্চ মূল্য

যে ব্যক্তির সম্পূর্ণ আয় আসে ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের মাধ্যমে, তিনি একজন পণ্য বিক্রয়কারী ব্যবসায়ী থেকে কোনো অংশে কম নন। এর সাথে আরও যোগ করে বলা যায়, এমন একজন ব্যক্তির জন্য সেই নিয়মই প্রযোজ্য হবে, যেমন করে একজন ব্যবসায়ী তার পণ্য বিক্রি করতে প্রয়োগ করে থাকেন।

এটার ওপর আমি জোর দিতে চাই। কারণ ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয় করে যারা জীবন ধারণ করেন, বিশেষ করে যারা পণ্য বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে যুক্ত রয়েছেন, তাদের বেশিরভাগ লোকই নিজেদেরকে নিয়ম ও দায়িত্বের উর্ধ্বে মনে করে ভুল করেন।

বাজারজাতকরণের নতুন পদ্ধতি বাস্তবেই মালিক ও কর্মচারীকে বাধ্য করেছে একে অপরের সাথে অংশীদারিত্বের ভিত্তিতে কাজ করতে। তাদেরকে তৃতীয় পক্ষ অর্থাৎ যাদেরকে তারা সেবা দেয় তাদের অধিকারগুলো বিবেচনায় নিতে বাধ্য করেছে।

আগেকার সময়ের – ‘পছন্দ হলে নেন, না হয় ভাগেন’ – নীতির দিন শেষ। এর স্থলে এখন ‘বলুন, আমি আপনার জন্য কী করতে পারি’ এই নীতি স্থান করে নিয়েছে। অবশেষে ব্যবসায়ের অত্যধিক চাপ প্রয়োগের পদ্ধতিগুলোর ঢাকনা উড়ে গেছে। সেখানে নতুন করে আবার ঢাকনা রাখার কোনো প্রয়োজন নেই। কারণ, ভবিষ্যতে সেই পদ্ধতি দ্বারা ব্যবসা পরিচালিত হবে, যেখানে কোনো ধরনের চাপ বা শক্তি প্রয়োগের দরকার হবে না। (অর্থাৎ ব্যবসা পরিচালিত হবে আন্তরিকতা ও সহযোগিতার মনোভাব নিয়ে)।

(ভবিষ্যতে) আপনি কতটা আয় করতে পারবেন, তা দিয়েই হয়তো আপনার মেধার প্রকৃত মূল্য নির্ধারিত হবে (আপনার সেবার বাজারজাতকরণের মাধ্যমে)।...

মেধার চেয়ে অর্থ বেশি মূল্যবান নয়। এটা (অর্থ) কখনো কখনো অনেক মূল্যহীন। উর্বর মস্তিষ্ক দিয়ে কোনো পণ্য বা সেবা বাজারজাতকরণ করা হলে তা আকাঙ্ক্ষার চেয়েও বেশি মূল্যবান গড়ে দিতে পারে, যা একটি ব্যবসা পরিচালনার জন্য খুবই দরকার। মেধা হলো ব্যক্তির এমন এক মূল্যবান, হতাশা সৃষ্টির মাধ্যমে স্থায়ীভাবে যার কার্যক্ষমতা কমানো যায় না। এই মূল্যবান না চুরি করা যায়, না অপচয় (বা ব্যবহার) করে শেষ করা যায়।

এছাড়া, ব্যবসা পরিচালনার জন্য অর্থকে অনেক বেশি দরকারি বলে মনে করা হলেও এটা বালির ঘরের মতোই মূল্যহীন, যতক্ষণ পর্যন্ত না একে দক্ষ মেধার সাথে মিশ্রিত না করানো হয়।

### এগুলোর কয়টি আপনাকে পেছনে ফেলে রেখেছে?

যেসব নারী-পুরুষ (জীবনে সফলতা আনয়নের জন্য) সর্বোচ্চ চেষ্টা করেও ব্যর্থ হন, এরচেয়ে বড় দুঃখজনক কোনো ঘটনা হতে পারে না। আপনি যদি অল্প কিছু সফল ব্যক্তির সাথে তুলনা করেন, তাহলে এটা হয়তো দুঃখজনক ঘটনা। (কিন্তু) আমি কয়েক হাজার নারী-পুরুষের জীবন বিশ্লেষণ করার সুযোগ পেয়েছি, যাদেরকে 'ব্যর্থ'রূপে শ্রেণিভুক্ত করা হয়। আসলে আমাদের সভ্যতা ও শিক্ষাব্যবস্থার মধ্যে কিছু মৌলিক ত্রুটি রয়েছে, যা শতকরা আটানব্বই ভাগ মানুষকে জীবনে ব্যর্থতার মধ্য দিয়ে যাওয়ার সুযোগ করে দিচ্ছে। এই উদ্দেশ্যে এই বইটি লিখিনি যে, আমি বিশ্বের অধিকার ও ভুলগুলোকে একটি নৈতিক মানদণ্ডে দাঁড় করাবো; সেটা করার জন্য এই বইয়ের চেয়ে একশ গুণ বড় বইয়ের দরকার হবে।

আমার বিশ্লেষণ করা কাজ প্রমাণ করেছে যে, ব্যর্থতার পেছনে ত্রিশটি কারণ রয়েছে এবং সৌভাগ্য অর্জনের জন্য তেরোটি সূত্র রয়েছে। এই অধ্যায়ে ব্যর্থতার পেছনে যে ত্রিশটি কারণ কাজ করে তা তুলে ধরা হলো। যখন আপনি এই তালিকাটি পড়বেন, তখন নিজেকে নিপুণভাবে পরীক্ষা করে দেখুন। আপনার উদ্দেশ্য হবে এটা আবিষ্কার করা যে, এর মধ্যে কতগুলো কারণ আপনার এবং সাফল্যের মাঝখানে (কাঁটা/বাধা হয়ে) অবস্থান করছে।

১. প্রতিকূল জন্মগত অবস্থা: মস্তিষ্কজনিত সমস্যা নিয়ে কিছু মানুষ জন্মগ্রহণ করে। এটা খুব ভালো অবস্থার জন্ম নয়। একে সংশোধন করার সুযোগ খুবই কম। এই ত্রুটিকে জয় করার জন্য এই বইয়ের দর্শন একটি পদ্ধতির কথা বলে, আর তা হলো ঐক্যমন দলের (সম চিন্তা বা কাজের মানুষ) সহযোগিতা নিয়ে এই দুর্বলতার মধ্যে একটি সেতুবন্ধন তৈরি করা। ব্যর্থতার ত্রিশটি কারণের মধ্যে এটিই একমাত্র কারণ, যা একজন ব্যক্তি চাইলে সহজেই সংশোধন করতে পারে না।

২. জীবনের সুনির্দিষ্ট (উত্তমভাবে সংজ্ঞায়িত) উদ্দেশ্যের অভাব: সেই ব্যক্তির সফলতা পাওয়ার কোনো আশা নেই, যার জীবনের কোনো কেন্দ্রীয় (বা প্রধান) উদ্দেশ্য নেই, কিংবা সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য নেই, যা সে অর্জন করতে চায়। আমি যাদের জীবন বিশ্লেষণ করেছি, এরকম একশত জনের মধ্যে আটানব্বই জনেরই জীবনের কোনো সুনির্দিষ্ট উদ্দেশ্য নেই।

৩. মধ্যম অবস্থার ওপরে জীবনের লক্ষ্য না নিতে পারা এবং উচ্চাশার অভাব: আমরা সেই ব্যক্তির জন্য কোনো আশা পোষণ করতে পারি না যে এতটাই উদাসীন যে জীবনে এগিয়ে যেতে চায় না এবং যে জীবনে কোনো উদ্দেশ্য পূরণের জন্য এর বিনিময়ে কোনো মূল্য পরিশোধ করতে চায় না।

৪. অপরিপূর্ণ শিক্ষা: এটি এমন একটি প্রতিবন্ধকতা যা অতিক্রম করা তুলনামূলকভাবে সহজ। অভিজ্ঞতা প্রমাণ করেছে যে, সর্বোৎকৃষ্ট-শিক্ষিত ব্যক্তি তারাই যারা 'স্ব-নির্মিত' বা 'স্ব-শিক্ষিত'। স্ব-শিক্ষিত হতে হলে একজন ব্যক্তিকে একটি কলেজের ডিগ্রির চেয়েও বেশি শিক্ষা গ্রহণ করতে হবে। সেই ব্যক্তিই (প্রকৃত অর্থে) শিক্ষিত যিনি অন্যদের অধিকার লঙ্ঘন না করেই নিজের জীবনে যা পেতে তা অর্জন করা শিখেছেন। শিক্ষা আসলে অনেক বেশি জ্ঞান দ্বারা গঠিত হয় না, বরং এটি গঠিত হয় জ্ঞানকে কার্যকরভাবে এবং অধ্যবসায়ের সাথে প্রয়োগ করার মাধ্যমে। একজন ব্যক্তি কতটা জানে কেবল সেজন্যই তাকে বেতন দেয়া হয় না, বরং সে যা জানে সেই জ্ঞান দিয়ে সে কী করে তা মূল্যায়ন করেই তাকে বেতন দেয়া হয়।

৫. আত্ম-শৃঙ্খলার অভাব: শৃঙ্খলা আসে আত্ম-নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে। এর অর্থ হলো একজনকে সকল নেতিবাচক গুণাবলি থেকে নিজেকে নিয়ন্ত্রণ করতে হবে (বা দূরে থাকতে হবে)। যে কোনো পরিবেশকে নিয়ন্ত্রণ করার আগে প্রথমে আপনার নিজেকে নিয়ন্ত্রণ করতে হবে। আত্ম-নিয়ন্ত্রণ হলো সবচেয়ে কঠিন কাজ। যদি আপনি আপনার নিজেকে জয় করতে না পারেন, তাহলে আপনি নিজের দ্বারাই পরাভূত হবেন। আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে হয়তো আপনি আপনার নিজেকে একইসঙ্গে আপনার নিজের সবচেয়ে ভালো বন্ধু এবং সবচেয়ে বড় শত্রু হিসেবে দেখতে পাবেন।

৬. অসুস্থ স্বাস্থ্য: সুস্বাস্থ্য ছাড়া কোনো ব্যক্তিই (তার জীবনে) অসাধারণ সাফল্য উপভোগ করতে পারে না। অসুস্থ স্বাস্থ্যের বহু কারণ রয়েছে, যার মধ্যে অন্যতম হলো:

- ক. অতিরিক্ত খাদ্য গ্রহণ স্বাস্থ্যের জন্য ভালো নয়।
- খ. চিন্তার ভুল অভ্যাস; নেতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি প্রকাশ।
- গ. যৌনশক্তির ভুল প্রয়োগ এবং অতিরিক্ত যৌন মিলন করা।
- ঘ. যথাযথ শারীরিক ব্যায়ামের অভাব।
- ঙ. বিশুদ্ধ বাতাস সরবরাহের অপরিপূর্ণতা, যার ফলে শ্বাস-প্রশ্বাসে সমস্যা তৈরি হয়।

৭. শৈশবে প্রতিকূল পরিস্থিতির মধ্য দিয়ে বড় হওয়া: বেশিরভাগ মানুষ যাদের মধ্যে অপরাধের প্রবণতা রয়েছে, এর কারণ হলো তাদের শৈশবের বাজে পরিবেশ এবং অসং ব্যক্তিদের সাহচর্য।

৮. দীর্ঘসূত্রতা: জীবনে ব্যর্থতার এটি একটি সবচেয়ে সাধারণ (কমন) কারণ। আমাদের মধ্যে বেশিরভাগ মানুষের জীবনই ব্যর্থতার মধ্য দিয়ে যায়। কারণ আমরা কোনো কিছু শুরু করার জন্য উপযুক্ত (বা অনুকূল) সময়ের অপেক্ষা করি। অপেক্ষা করবেন না। উত্তম সময় হয়তো আপনার জীবনে কখনোই আসবে না। আপনি যে অবস্থানেই আছেন সেখান থেকেই শুরু করুন। আপনার হাতের কাছে কাছে যা আছে, তা দিয়ে শুরু করুন। (দেখবেন,) কাজ করতে করতে আপনি হয়তো ভালো কোনো উপায় পেয়ে যাবেন।

৯. অধ্যবসায়ের অভাব: আমরা অনেকেই কোনো কাজ প্রথমে ভালোভাবে শুরু করি, কিন্তু শেষ করি খুবই বাজেভাবে। এছাড়া প্রথম পরাজয়েই আমরা অনেকে কাজটি ছেড়ে দেই। অধ্যবসায় (বা কোনো কাজে লেগে থাকার) কোনো বিকল্প নেই। যে ব্যক্তি অধ্যবসায় গড়ে তোলে, তার সামনে ক্লাস্তিও পরাজিত হয়। ব্যর্থতা অধ্যবসায়ের সাথে খাপ খেয়ে উঠতে পারে না।

১০. নেতিবাচক ব্যক্তিত্ব: সেই ব্যক্তির সফলতার জন্য কোনো আশা নেই যে তার নেতিবাচক ব্যক্তিত্ব দ্বারা মানুষজনকে তার কাছ থেকে দূরে হটিয়ে দেয়। সফলতা আসে ক্ষমতার প্রয়োগের মাধ্যমে। আর ক্ষমতা অর্জিত হয় অন্য মানুষের সাথে সহযোগিতামূলক প্রচেষ্টার মাধ্যমে। একজন নেতিবাচক ব্যক্তিত্বের মানুষ কখনো অন্যদের কাছ থেকে সহযোগিতা পায় না।

১১. যৌন উত্তেজনাকে নিয়ন্ত্রণের অভাব: যৌন উত্তেজনা হলো মানুষের সব ধরনের উদ্দীপনার মধ্যে সবচেয়ে শক্তিশালী উদ্দীপক, যা মানুষকে কাজের দিকে চালিত করে। যেহেতু এটি মানুষের সবচেয়ে শক্তিশালী আবেগ, তাই রূপান্তরের মাধ্যমে একে নিয়ন্ত্রণ করতে হবে এবং অন্যান্য মাধ্যমে এর নির্গমন পথ খুঁজে নিতে হবে (যেমন, যৌনশক্তিকে কর্মে রূপান্তর করা)।

১২. “কিছু না দিয়ে কিছু পাওয়ার” অনিয়ন্ত্রিত আকাঙ্ক্ষা: (কিছু না দিয়েই কোনো কিছু পাওয়ার আশা করা তথা) জুয়া খেলার প্রবৃত্তি লাখো মানুষকে ব্যর্থতার দিকে নিয়ে যায়। অতীতের বিভিন্ন ঘটনা এটাই প্রমাণ করে। ১৯২৯ সালে ওয়াল স্ট্রিটের পতনের ঘটনা অধ্যয়ন করলে দেখবেন যে, লাখো মানুষ পুঁজিবাজারে জুয়া খেলে অর্থ উপার্জনের চেষ্টা করেছিল (অর্থাৎ অল্পতেই ধনী হওয়ার চেষ্টা করেছিল)।

১৩. উত্তমরূপে সংজ্ঞায়িত সিদ্ধান্ত নেয়ার ক্ষমতার অভাব: মানুষের মধ্যে যারা সফলতা অর্জন করেছেন, তারা সাধারণ দ্রুত সিদ্ধান্ত নেন এবং যদি কখনো দরকার হয় তখন ধীরগতিতে সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করেন। আর মানুষের মধ্যে যারা



ব্যর্থ হয়েছেন, তারা খুব ধীরগতিতে সিদ্ধান্ত নেন এবং সেগুলো যখন তখন এবং দ্রুততার সাথে পরিবর্তন করেন। সিদ্ধান্তহীনতা ও দীর্ঘসূত্রতা হলো পরস্পর দুই ভাই, যেখানে একজনকে পাওয়া যাবে, সেখানে সাধারণত আপনি অন্যজমকেও দেখতে পাবেন। আপনাকে ব্যর্থতার যাতাকলে পিষে শেষ করে ফেলার আগেই এই জোড়াকে – সিদ্ধান্তহীনতা ও দীর্ঘসূত্রতা – মেরে ফেলুন।

১৪. ছয়টি মূল ভীতির একটি বা একাধিক ভীতি: পরবর্তী একটি অধ্যায়ে এই ভীতিগুলো সম্পর্কে বিশ্লেষণ করা হয়েছে। (এই ছয়টি ভীতি হলো: দারিদ্র্যভীতি, সমালোচনার ভীতি, অসুস্থতাভীতি, ভালোবাসার কাউকে হারানোর ভীতি, বার্ষিক্যভীতি এবং মৃত্যুভীতি)। আপনার পণ্য ও সেবা দক্ষতার সাথে বাজারজাতকরণের আগেই এই ছয়টি ভীতিকে বাগে আনতে হবে।

১৫. বিবাহে ভুল সঙ্গী বাছাই করা: ব্যর্থতার এটি একটি সাধারণ (কমন) কারণ। বৈবাহিক সম্পর্ক মানুষের মধ্যে অন্তরঙ্গ ঘনিষ্ঠতা তৈরি করে। যদি এই সম্পর্ক প্রীতির না হয়, তাহলে ব্যর্থতা অনিবার্য। আরও বড় কথা হলো, এটা এমন এক ব্যর্থতা তৈরি করবে, যাকে দুর্দশা ও সুখহীনতা দ্বারা চিহ্নিত করা যায়। (ভুল সঙ্গী বাছাই করলে) ব্যক্তির উচ্চাশা ধ্বংস হয়ে যায়।

১৬. অতি-সতর্কতা: যে ব্যক্তি (জীবনে এগিয়ে যাওয়ার জন্য) কোনো ঝুঁকি নিতে চায় না, সাধারণত অন্যরা তার জন্য বাছাই করে যা ফেলে গেছে তাকে তাই নিতে হয়। (সাধারণত অন্যরা তার জন্য ভালো কিছু ফেলে রাখে না)। অতি অল্প-সতর্কতার মতোই অতি-সতর্কতা খারাপ একটি বিষয়। উভয়টির বিরুদ্ধেই সতর্ক থাকতে হবে। জীবনটা এরকমই, আমি ঝুঁকি নিতে চাই বা না চাই, (আমরা অপ্রত্যাশিত এমন অনেক ঘটনার মুখোমুখি হই, যখন) ঝুঁকি আমাদের নিতেই হয়।

১৭. ব্যবসায় ভুল সহযোগী (পার্টনার) বাছাই করা: ব্যবসায় ব্যর্থ হওয়ার এটি এটা একটা সাধারণ (কমন) কারণ। (দক্ষতার সাথে) ব্যক্তিগত পণ্য ও সেবা বাজারজাতকরণের জন্য নিয়োগকর্তা (পার্টনার) নিয়োগের ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ সতর্কতা অবলম্বন করতে হবে। আপনি এমন সহযোগী চয়ন করবেন যিনি আপনার জন্য অনুপ্রেরণাদায়ক হবেন এবং যিনি নিজেই বুদ্ধিমান ও সফল। তাই এমন একজন নিয়োগকর্তা (পার্টনার) তুলে নিন, যিনি আপনার সমকক্ষ হতে পারবেন।

১৮. কুসংস্কার ও পূর্ব-ধারণা: কুসংস্কার হলো ভয়েরই আরেকটি রূপ। এটা ব্যক্তির অজ্ঞতারও পরিচয় বহন করে। মানুষের মধ্যে যারা সফল হয়েছে তাদের হৃদয় থাকে উন্মুক্ত (কুসংস্কারমুক্ত), তারা কোনো কিছুতেই ভয় পান না।

১৯. ভুল পেশা বাছাই করা: যে কাজ করতে একজন ব্যক্তি পছন্দ করে না, সে কাজে প্রচেষ্টা চালিয়ে (সাধারণত) কেউই সফল হতে পারে না। ব্যক্তিগত

পণ্য ও সেবা বাজারজাতকরণের জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ হলো এমন পেশা বাছাই করা, যেখানে একজন ব্যক্তি নিজেকে সম্পূর্ণ আন্তরিকতার সাথে ছুঁড়ে দিতে পারবেন।

২০. কাজে মনোযোগের অভাব: একজন 'সবজাত্তা' ব্যক্তি কদাচিৎ কোনো কিছুতে দক্ষ (বা সফল) হয়। তাই কোনো একটি সুনির্দিষ্ট প্রধান লক্ষ্য অর্জনের জন্য আপনার সকল মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করুন।

২১. নির্বিচারে অপচয়ের অভ্যাস: অমিতব্যয়ী ব্যক্তি (জীবনে) সফল হতে পারে না। এর প্রধান কারণ হলো (অতিরিক্ত ব্যয়ের কারণে) তিনি মূলত দারিদ্র্যভীতির ওপর দাঁড়িয়ে আছেন। আপনার আয়ের একটি অংশ সঞ্চয়ের জন্য রেখে পদ্ধতিগতভাবে সঞ্চয়ের অভ্যাস গড়ে তুলুন। ব্যাংকে সঞ্চিত অর্থ একজনকে তার ব্যক্তিগত সেবা ও পণ্য বিক্রয়ের ক্ষেত্রে সাহসের নিরাপদ ভিত্তি গড়ে দেয়।

২২. উৎসাহের অভাব: উৎসাহ (উদ্যম) ছাড়া একজন ব্যক্তি প্রত্যয়ী হতে পারে না। এছাড়া উৎসাহ বিষয়টা হলো সংক্রামক। (যেমন, অন্যদের কোনো কাজে উদ্যমী হতে দেখলে আমরাও উদ্যমী হই)। যার মধ্যে উৎসাহ আছে (কাজের প্রতি উদ্যম আছে), এটা তার নিয়ন্ত্রণে আছে, সাধারণত এমন ব্যক্তিকে যে কোনো দল স্বাগত জানায় (বা তাকে কাছে পেতে চায়)।

২৩. অসহিষ্ণুতা: যে ব্যক্তি একটি 'বন্ধ' মন নিয়ে থাকে, সে কদাচিৎ উন্নতি করতে পারে। অসহিষ্ণু মানে হলো যে ব্যক্তি জ্ঞান আহরণ করা ছেড়ে দিয়েছে। অসহিষ্ণুতার সবচেয়ে বাজে নজির হলো ধর্মগত, জাতিগত এবং রাজনৈতিক ভিন্নমত পোষণকারীদের প্রতি অশ্রদ্ধা জানানো।

২৪. অসংযম: খাওয়া, মদ্যপান ও যৌনতার সাথে সর্বাধিক ক্ষতিকর অসংযমের কারণগুলো সংযুক্ত। এগুলোর কোনোটিতে অতিরিক্ত জড়িত হয়ে পড়লে তা সাফল্যের পথে অন্তরায় হয়ে দাঁড়ায়।

২৫. অন্যদেরকে সহযোগিতা করার মনোভাবের অভাব: অন্যদের সাথে সহযোগিতা করার অভাবের কারণে অনেক লোক তাদের অবস্থান (পদবি) এবং তাদের জীবনে বড় ধরনের সুযোগ হারায়। এটা এমন একটা ক্রটি, যা কোনো ভালো ব্যবসায়ী এবং নেতা (তাদের অধীনস্থ লোক ও অনুসারীদের কাছ থেকে) মেনে নিবেন না।

২৬. নিজ প্রচেষ্টায় কোনো ক্ষমতা অর্জন না করা: (ধনী ব্যক্তিদের পুত্র, কন্যা ও অন্যরা উত্তরাধিকার সূত্রে অর্থে পেয়েছে, যা তাদের স্বীয় প্রচেষ্টায় অর্জিত হয়নি)। যে ক্ষমতা একজন ব্যক্তি নিজ প্রচেষ্টায় ক্রমাশয়ে অর্জন করেনি, এসব (অর্থ ও) ক্ষমতা সফলতার পথে অন্তরায় হয়ে দাঁড়ায়। দরিদ্রতার চেয়েও হঠাৎ করে ধনী হয়ে যাওয়া ভয়ানক বিষয়।

২৭. ইচ্ছাকৃত অসততা: সততার বিপরীতে প্রতিস্থাপন করার মতো কিছু নেই। একজন হয়তো পরিস্থিতির কারণে সাময়িকভাবে অসৎ হতে পারে, যেখানে ব্যক্তির কোনো নিয়ন্ত্রণ নেই। কিন্তু যে ব্যক্তি ইচ্ছাকৃতভাবেই অসৎ, তার (সফলতার) জন্য কোনো আশা নেই। দ্রুতই কিংবা পরবর্তীতে যখনই হোক, (অসৎ) কাজের জন্য তাকে ধরা খেতেই হবে এবং সে তার সুনাম (সম্মান) হারাতে পারে। এমনকি সে তার স্বাধীনতাও হারাতে পারে।

২৮. আমিত্ব এবং অহংকার: যাদের মধ্যে আমিত্ব ও অহংকার করার অভ্যাস রয়েছে, তা যেন লাল বাতির মতো অন্যদের সংকেত দিয়ে বলে: 'এদের হাত থেকে দূরে থাকুন'। এ দুটো অভ্যাস সফলতার পথে অন্তরায় হতে পারে।

২৯. (গভীর) চিন্তার পরিবর্তে অনুমান করা: বেশিরভাগ লোকই পর্যাপ্ত তথ্য-উপাত্ত সংগ্রহ করে সঠিকভাবে চিন্তা করার ব্যাপারে উদাসীন কিংবা অলস। (এর পরিবর্তে) তারা অনুমানের ভিত্তিতে কাজ করতে পছন্দ করে।

৩০. মূলধনের অভাব: ব্যর্থ হওয়ার এটাও একটা সাধারণ (কমন) কারণ। (বিশেষ করে) যারা প্রথম ব্যবসা শুরু করে তাদের মধ্যে এটা বেশি দেখা যায়। পর্যাপ্ত মূলধন না থাকলে ব্যবসায় যে ভুল হয়, তা ব্যবসায় ব্যক্তিকে ঝুঁকির মধ্যে ফেলে, যতক্ষণ পর্যন্ত সে আবার সুনাম প্রতিষ্ঠা করতে পারে।

৩১. এই তালিকার নিচে আপনি নিজে যেসব কারণে ব্যর্থতার শিকার হয়েছে এমন কারণগুলো লিপিবদ্ধ করুন, যেগুলো উপরে উল্লেখ করা হয়নি।

ব্যর্থতার উপরোক্ত ত্রিশটি কারণ ভালোভাবে বোঝার জন্য আপনি এমন কারো সহায়তা নিতে পারেন, যিনি আপনাকে কারণগুলো ভালোভাবে ব্যাখ্যা করে দিতে পারবেন। তবে আপনি নিজেই কারণগুলো বোঝার চেষ্টা করলে আরও বেশি লাভবান হবেন। বেশিরভাগ মানুষই নিজেদেরকে (নিজেদের ভুলগুলো) ভালোভাবে দেখতে পায় না, যেমনভাবে অন্যরা দেখে থাকে। আপনি হয়তো সেই একজন, যে নিজেকে ভালোভাবে দেখতে পারেননি (বা নিজেকে ভালোভাবে চিনতে পারেননি)।

আগে সতর্কতার সাথে বলা হতো: 'মানুষ, তোমার নিজেকে জানো!'। যদি আপনি সফলতার সাথে (আপনার পণ্য ও সেবা) বাজারজাত করতে চান, তবে আপনাকে অবশ্যই বাজারজাতকরণ পদ্ধতি সম্পর্কে অবগত থাকতে হবে। ব্যক্তিগত সেবা (বা পণ্য) বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রেও এটা সত্য। আপনাকে আপনার সকল দুর্বলতা সম্পর্কে জানতে হবে, যাতে আপনি সেগুলোকে পুরোপুরি দূরীভূত করতে পারেন। (একইসঙ্গে) আপনাকে আপনার সামর্থ্যের জায়গাগুলো চিনতে হবে, যাতে করে আপনার পণ্য ও সেবা বিক্রয়ের সময় আপনি সেগুলোর ওপর মনোযোগ দিতে পারেন (বা সে গুণাবলি কাজে লাগাতে

পারেন)। যথার্থ বিশ্লেষণের মাধ্যমেই কেবল আপনি আপনার নিজেকে চিনতে পারবেন।

একবার এক তরুণ কোনো একটি প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায় একটি পদের জন্য আবেদন করে। চাকরির পরীক্ষায় সে ভালোই ফলাফল করে। সাক্ষাৎকারের সময় ব্যবস্থাপক (ম্যানেজার) তার কাছে তার প্রত্যাশিত বেতন সম্পর্কে জানতে চান। জবাবে সে জানায় যে, সে বেতনের জন্য কোনো পরিমাণ নির্ধারণ করে নাই। (এটাই হলো নির্দিষ্ট লক্ষ্যের অভাব)। তখন ব্যবস্থাপক জানান, 'আপনি আপনার যোগ্যতা অনুযায়ী বেতন পাবেন, তার আগে আপনি এক সপ্তাহ কাজ করে দেখান'।

আবেদনকারী তখন জবাব দিল, 'আমি এখানে কাজ করতে পারবো না, কারণ বর্তমানে আমি যেখানে কাজ করি সেখানে আমি এরচেয়ে বেশি বেতন পাই'।

তাই কোথাও আবেদন করার আগে আপনার বর্তমান বেতন সম্পর্কে ভেবে নিন, হয়তো আপনি এখন যেখানে কাজ করছেন সেখানেই যথার্থ মূল্য পাচ্ছেন।

(মনে রাখবেন,) কোনো সেবা সম্পন্ন করতে আপনার সামর্থ্য, কিংবা একই রকম সেবা সম্পন্ন করতে অন্যদের কাজে লাগাতে আপনার সামর্থ্যের ওপর ভিত্তি করেই আপনার মূল্য সম্পূর্ণভাবে নির্ধারিত হয়।

## নিজেকে আবিষ্কার করুন

২৮টি প্রশ্নের জবাব দিন

কার্যকরভাবে ব্যক্তিগত সেবা বাজারজাতকরণের জন্য বছরে কমপক্ষে একবার আত্ম-বিশ্লেষণ করা দরকার। এছাড়া, বাৎসরিক বিশ্লেষণের মাধ্যমে একজন তার দুর্বলতাগুলো কমাতে পারবেন এবং ভালো গুণগুলো বৃদ্ধি করতে পারবেন। বাৎসরিক বিশ্লেষণ ব্যক্তিকে তার কোন জায়গাগুলোতে উন্নতি করতে হবে, তা ধরিয়ে দেয়। কার্যকরভাবে ব্যক্তিগত সেবা বাজারজাতকরণের জন্য একজনকে অবশ্যই এগিয়ে যেতে হবে, যদিও অগ্রগতি খুবই ধীরগতির হয়।

আপনার বাৎসরিক আত্ম-বিশ্লেষণ হওয়া উচিত বছরের শেষভাগে, যাতে আপনি আপনার নতুন বছরের পরিকল্পনায় কোনো সংশোধনী যুক্ত করতে পারেন, যা আপনার বিশ্লেষণ নির্দেশ করছে। নিচের প্রশ্নগুলো নিজেকে জিজ্ঞেস করে নিজেকে উদ্ভাবন করুন। এক্ষেত্রে এমন একজনের সহায়তা নিন, যে আপনাকে ধোঁকা দিবে না, বরং আপনাকে নির্মোহভাবে (বা বস্তুনিষ্ঠভাবে) মূল্যায়ন করবে।

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ১৪৯

## ব্যক্তিগত উদ্ভাবনের জন্য আত্ম-বিশ্লেষণমূলক প্রশ্নাবলি

১. এই বছরের জন্য আমি যে লক্ষ্য নির্ধারণ করেছিলাম তা কি আমি অর্জন করতে পেরেছি? (আপনার জীবনের প্রধান লক্ষ্যের অংশ হিসেবে বাৎসরিক একটি সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য নির্ধারণ করুন এবং সেই লক্ষ্য অর্জনে কাজ করুন)।
২. আমি কি আমার সামর্থ্য অনুযায়ী সর্বোচ্চ সম্ভাব্য উপায়ে (গুণগত মান ঠিক রেখে) সেবা সরবরাহ করেছি, কিংবা আমি কি সেবার কোনো অংশের মান বৃদ্ধি করতে পেরেছি?
৩. আমি আমার সামর্থ্য অনুযায়ী সম্ভাব্য সর্বোচ্চ পরিমাণের সেবা সরবরাহ করতে পেরেছি?
৪. আমার আচরণ কি সবসময় সম্প্রীতিমূলক ও সহযোগিতামূলক ছিল?
৫. আমি কি আমার দক্ষতা হ্রাস করতে দীর্ঘসূত্রতার অভ্যাসকে অনুমতি দিয়েছি, দিলে কোন ক্ষেত্রে?
৬. আমি কি আমার ব্যক্তিত্বের উন্নয়ন ঘটাতে পেরেছি, পারলে কোন উপায়ে?
৭. আমি কি আমার পরিকল্পনা অনুসরণ করার ক্ষেত্রে অধ্যবসায়ী ছিলাম?
৮. আমি কি সব ধরনের পরিস্থিতিতে দ্রুত ও নির্দিষ্টভাবে সিদ্ধান্তে পৌছাতে পেরেছি?
৯. আমি কি দক্ষতা হ্রাস করতে ছয়টি মূল ভীতির এক বা একাধিক ভীতিকে অনুমতি দিয়েছিলাম?
১০. আমি কি 'অতি-সতর্ক', কিংবা 'অতি কম-সতর্ক' ছিলাম?
১১. কর্মক্ষেত্রে আমার সহকর্মীদের সাথে কি আমার আচরণ সুখকর ছিল, নাকি অসন্তোষজনক ছিল? যদি অসন্তোষজনক হয়, তাহলে ভুলটি কি আংশিকভাবে আমার ছিল, নাকি পুরোটাই আমার ছিল?
১২. আমি কি আমার প্রচেষ্টার প্রতি মনোযোগ কেন্দ্রীভূত না করে আমার শক্তির অপচয় করেছি?
১৩. আমি কি সবক্ষেত্রে প্রশস্ত মন ও ধৈর্যের পরিচয় দিয়েছি?
১৪. কর্মক্ষেত্রে কীভাবে আমি আমার সামর্থ্য বৃদ্ধি করতে পেরেছি?
১৫. আমি কি আমার কোনো অভ্যাসে অসংযমের পরিচয় দিয়েছি?
১৬. আমি কি প্রকাশ্যে কিংবা গোপনে আমার অহংবোধের প্রকাশ ঘটিয়েছি?
১৭. আমি কি আমার সহকর্মীদের সাথে এমন কোনো আচরণ করেছি যা তাদেরকে আমাকে সম্মান করতে প্রবৃত্ত করেছে?
১৮. আমি কি অনুমানের ভিত্তিতে মতামত ও সিদ্ধান্ত নিয়েছি, না-কি যথাযথ বিশ্লেষণ ও চিন্তার মাধ্যমে দিয়েছি?

১৯. আমি কি আমার সময়, আমার খরচ এবং আমার আয় হিসাব (বা বাজেট) করে করেছি এবং আমি কি এসব হিসাবে রক্ষণশীল ছিলাম?
২০. অলাভজনক প্রচেষ্টায় আমি কতটা সময় ব্যয় করেছি, যে সময়ে আমি হয়তো অন্য কোনো উত্তম সুবিধার ক্ষেত্রে প্রয়োগ করতে পারতাম?
২১. আমি কীভাবে আমার সময় ও অভ্যাসকে পরিবর্তন (পুনর্মূল্যায়ন) করতে পারবো, যাতে আমি আগামী বছরগুলোতে আরও বেশি দক্ষ হতে পারি?
২২. আমি কি এমন কোনো আচরণ করেছি যাতে আমার বিবেকের সায় ছিল না?
২৩. বর্তমানের চেয়ে আর কোন পন্থায় আমি আরও বেশি ও উত্তম কাজ করতে পারি?
২৪. আমি কি কারো সাথে অসদাচরণ করেছি, করে থাকলে কীভাবে?
২৫. আমি যদি নিজেই আমার সেবা (বা পণ্যের) ক্রেতা হতাম তবে আমি কি আমার দ্রুমে সন্তুষ্ট থাকতাম?
২৬. আমি কি সঠিক পেশায় রয়েছি, না থাকলে কেন?
২৭. ক্রেতার কি আমার সেবায় (ও পণ্য) সন্তুষ্ট ছিল, যদি না থাকে, তবে কেন?
২৮. সাফল্যের মৌলিক সূত্রগুলোতে আমার বর্তমান রেটিং কত? (নিরপেক্ষভাবে এবং নিঃসঙ্কোচে এই রেটিং করুন। এক্ষেত্রে এমন একজনের সহায়তা নিন, যিনি আপনার হয়ে সাহসের সাথে যথাযথভাবে এগুলো পরীক্ষা করে দেখবেন)।

এই অধ্যায়ে বর্ণিত তথ্য-উপাত্ত জানা ও মূল্যায়নের পর আপনি এখন আপনার ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাতকরণের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা করার জন্য প্রস্তুত হয়েছেন। আপনি কীভাবে ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের জন্য প্রয়োজনীয় পরিকল্পনা করবেন সে সম্পর্কে এই অধ্যায়ে বিস্তারিত বিবরণ দেয়া হয়েছে। একইসঙ্গে এই অধ্যায়ে তুলে ধরা হয়েছে: নেতৃত্ব অর্জনের গুণাবলি, নেতৃত্বে ব্যর্থ হওয়ার সাধারণ (কমন) কারণ, নেতৃত্ব দেয়ার সুযোগের ক্ষেত্র, জীবনের সর্বক্ষেত্রে ব্যর্থতার প্রধান কারণ, এবং আত্ম-বিশ্লেষণের জন্য কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন। এখানে যথাযথ তথ্যগুলো ব্যাপকভাবে ও বিস্তারিতভাবে তুলে ধরা হয়েছে। কারণ যারা তাদের ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাতকরণের মাধ্যমে ধন-সম্পদ অর্জন করতে চান এগুলো তাদের জন্য দরকার হবে। (মন্দার কারণে) যারা তাদের সৌভাগ্য হারিয়ে ফেলেছেন এবং যারা মাত্রই অর্থ উপার্জন করতে শুরু করেছেন, তারা সর্বোচ্চ সুবিধা আনয়নের জন্য এসব তথ্য-উপাত্ত কাজে লাগাতে পারবেন।

যারা নিজ পেশায় নেতৃত্ব দেয়ার জন্য প্রত্যাশী, তাদের জন্য এই অধ্যায়ে বর্ণিত তথ্যগুলো বিরাট উপকার বয়ে আনবে। বিশেষ করে তাদের জন্য তথ্যগুলো উপকারী হবে, যারা ব্যবসা কিংবা শিল্পে কার্যনির্বাহী হিসেবে তাদের ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাতকরণের লক্ষ্য নির্ধারণ করেছেন।

এখানে বর্ণিত তথ্য-উপাত্তগুলো বোঝার মাধ্যমে একজন তার ব্যক্তিগত সেবাগুলো বাজারজাতকরণের ক্ষেত্রে উপকার পাবে। এর পাশাপাশি এগুলো একজনকে আরও বেশি বিশ্লেষণ করার ক্ষমতা অর্জন ও মানুষকে মূল্যায়ন করার সামর্থ্য তৈরিতে সহায়তা করবে। ব্যক্তিগত উপদেষ্টা (পিএস), ব্যবস্থাপক, নিয়োগ দানের সাথে যুক্ত কার্যনির্বাহী এবং দক্ষ সংগঠনের রক্ষণাবেক্ষণের সাথে যুক্ত ব্যক্তির জন্য এই তথ্যগুলো হবে অমূল্য। এই বর্ণনায় যদি আপনার কোনো সন্দেহ থাকে, তাহলে আপনি উপরোক্ত আটাশটি প্রশ্নের উত্তর দিয়ে এর কার্যকারিতা দেখুন। এটা হবে সম্ভবত একইসঙ্গে আকর্ষণীয় এবং লাভজনক, এমনকি উপরোক্ত বিবরণে সন্দেহ প্রকাশ না করলেও।

**একজন ব্যক্তি কোথায় ও কীভাবে ধনী হওয়ার সুযোগ খুঁজে পাবে**

এতক্ষণ আমরা ধনীরা কীভাবে ধন-সম্পদ অর্জন করে সে সূত্রাবলি বিশ্লেষণ করেছি। আমরা সাধারণত জানতে চাই, 'একজন কোথায় তার পছন্দনীয় সুযোগগুলো পাবে, যেখানে এই সূত্রাবলি প্রয়োগ করা যাবে?' খুব ভালো প্রশ্ন। চলুন আমরা উদ্ভাবন করি এবং দেখার চেষ্টা করি কীভাবে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে একজন বড় কিংবা ছোট আকারের ধনী হওয়ার সুযোগ তৈরি করছে।

শুরু করার আগে আমাদের সবার মনে রাখা দরকার যে, আমরা এমন এক দেশে বাস করি যেখানে প্রত্যেক আইন-মান্যকারী নাগরিক বিশ্বের অন্য যে কোনো দেশের মতোই চিন্তা ও কর্মের স্বাধীনতা ভোগ করে। (কিন্তু) আমাদের দেশের বেশিরভাগ মানুষই কখনো এই স্বাধীনতার সুবিধাগুলো আবিষ্কার করেনি (বা কাজে লাগায়নি)। আমরা কখনো আমাদের অবাধ স্বাধীনতার সঙ্গে অন্য দেশের সীমিত স্বাধীনতার সাথে তুলনা করে দেখিনি।

এখানে (যুক্তরাষ্ট্রে) আমাদের আছে চিন্তার স্বাধীনতা, আছে শিক্ষার ক্ষেত্রে স্বাধীনতা ও আনন্দ। আমাদের স্বাধীনতা আছে ধর্মে, রাজনীতিতে, ব্যবসা পছন্দের ক্ষেত্রে এবং পেশায়। আমাদের আছে ধন-সম্পদ অর্জনের স্বাধীনতা, অপরকে হয়রানি না করেই কিছু অর্জনের স্বাধীনতা। আমরা যে কোনো সম্পদ অর্জন করতে পারি। আমাদের আছে বসবাসের জন্য স্থান বাছাই করার স্বাধীনতা, বিবাহের স্বাধীনতা। স্বাধীনতা আছে সকল জাতির (বা বর্ণের) মানুষকে সমান সুবিধা দেয়ার। আছে এক রাজ্য থেকে অন্য রাজ্যে ভ্রমণের

স্বাধীনতা, খাদ্য চয়নের স্বাধীনতা, জীবনের যে কোনো স্তরে গিয়ে লক্ষ্য স্থির করার স্বাধীনতা, যার জন্য আমরা নিজেদের প্রস্তুত করে তুলেছি। আমাদের এমনকি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্ট হওয়ারও সুযোগ আছে।

আমাদের অন্য আরও অনেক ক্ষেত্রে স্বাধীনতা আছে। কিন্তু পাখির তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে এখানে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো উল্লেখ করা হয়েছে, যেগুলো সর্বোচ্চ মাত্রার সুযোগ তৈরি করতে পারে। স্বাধীনতার এই সুযোগগুলো অন্য সবগুলোর মধ্যে খুব সহজেই দৃষ্টি আকর্ষণকারী। কারণ যুক্তরাষ্ট্র প্রত্যেক নাগরিকের জামিনদার (বা নিরাপত্তা নিশ্চিত করে), যে দেশে কিংবা বিদেশে যেখানেই অনুগ্রহণ করুক না কেন।

পরবর্তীতে, আসুন আমরা এই বিস্তৃত স্বাধীনতার কিছু আশীর্বাদ নিয়ে আলোচনা করি, যেগুলো আমাদের হাতে মুঠোয় রয়েছে। এদেশের একটি সাধারণ পরিবারকে উদাহরণ হিসেবে নিন (মানে, একটি মধ্যম আয়ের পরিবার) এবং এই সুযোগ ও প্রাচুর্যের দেশে প্রত্যেক পরিবার কী সুবিধা পায় তা যোগ করে দেখুন!

ক. খাবার: চিন্তা ও কর্মের স্বাধীনতা আসে খাদ্য, পোশাক এবং বাসস্থান থেকে। এই তিনটি হলো জীবনের মৌলিক চাহিদা। যেহেতু আমাদের বৈশ্বিক স্বাধীনতা প্রত্যেকটি আমেরিকান পরিবারের জন্য সহজলভ্য – তার দরজার কাছে – সেহেতু বিশ্বের যে কোনো স্থান থেকে খাবার বাছাই করা এবং তাদের আর্থিক সীমার মধ্যে রাখা যায়।

যেমন ধরুন, দুইজনের একটি পরিবার নিউইয়র্ক সিটির একদম কেন্দ্রস্থলে বসবাস করে, কিন্তু তারা থাকে খাবারের উৎপাদন উৎস থেকে বহুদূরে। এখন তাদের সকালের নাস্তার খরচ কত পড়ে তা সতর্কতার সাথে পর্যবেক্ষণ করুন। আপনি অবাক করা ফলাফল দেখতে পাবেন:

সকালের নাস্তার খরচ:

আঙ্গুর ফলের জুস, (ফ্লোরিডা থেকে) ০২ (সেন্ট/ডলার)

গুড়া করা গমের খাবারের নাস্তা (কানসাসের খামার). ... ০২

চা (চিন থেকে) ০২

কলা (দক্ষিণ আমেরিকা থেকে) ০২

টোস্ট করা রুটি (কানসাসের খামার থেকে) ০১

ভালো দেশি ডিম (উতাহ থেকে) ০৭

চিনি (কিউবা, কিংবা উতাহ থেকে) ০২

ঘি ও মাখন (নিউ ইংল্যান্ড থেকে) ০৩

সর্বমোট ... .২০ (সেন্ট/ডলার)

থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ II ১৫৩



এদেশে খাবার পাওয়া কঠিন কিছু নয়। দুইজনের একটি পরিবার অল্প খরচেই সকালের নাস্তা করতে পারে! খেয়াল করুন, এই নাস্তা যোগাড় করাটা অনেকটা জাদুর মতো! চীন, দক্ষিণ আমেরিকা, উতাহ, কানসাস এবং নিউ ইংল্যান্ড রাজ্য থেকে খুবই অল্প দামে আমেরিকার একদম কেন্দ্রের একটি শহরের একটি পরিবারের সকালের নাস্তার টেবিলে খাবার এনে সরবরাহ করা হয়েছে। (বিষয়টা সত্যিই অসাধারণ!)।

আবার এই খাবারের মধ্যে সকল কেন্দ্রীয়, রাজ্য এবং শহরের কর যুক্ত রয়েছে! (রাজনীতিবিদরা বিরুদ্ধ দলকে ক্ষমতা থেকে নামানোর জন্য যখন ভোট চান এবং চিৎকার করে বলেন যে, এদেশের জনগণ কর দিতে দিতে মরে যাচ্ছে, তখন তারা এই বিষয়টি উল্লেখ করে না)।

খ. বাসস্থান: সেই পরিবার একটি আরামদায়ক বাসায় বাস করে, যেখানে বৈদ্যুতিক বাতি ও রান্নার জন্য গ্যাসের সুবিধা আছে। সব মিলিয়ে তাদের মাসিক খরচ হয় ৬৫ ডলার। অপেক্ষাকৃত ছোট শহরে, কিংবা নিউইয়র্ক থেকে একটু দূরে একই বাসার মাসিক খরচ হবে মাত্র ২০ ডলার।

গ. পোশাক: যুক্তরাষ্ট্রের যে কোনো জায়গায় গড়ে একজন নারীর আরামদায়ক ও পরিচ্ছন্ন পোশাকের জন্য খরচ পড়ে বাৎসরিক মাত্র ২০০ ডলার। আর গড়ে একজন পুরুষের জন্য একই পরিমাণ কিংবা তার চেয়েও কম অর্থ প্রয়োজন।

এখানে শুধুমাত্র তিনটি মৌলিক চাহিদার – খাবার, পোশাক ও বাসস্থান – কথা উল্লেখ করা হয়েছে। একজন আমেরিকান নাগরিক আট ঘণ্টার বেশি কাজ না করেই আরও অন্যান্য সুযোগ-সুবিধা অল্প খরচেই পেতে পারেন। এসব সুবিধার মধ্যে অন্যতম হলো গাড়ির সুবিধা। যে কেউ খুব অল্প খরচেই যে কোনো স্থানে যেতে ও আসতে পারেন।

যে কোনো একজন আমেরিকান তার সম্পত্তির যে নিরাপত্তা পায় তা বিশ্বের আর কোথাও পাওয়া যাবে না। সে তার অতিরিক্ত অর্থ ব্যাংকে গচ্ছিত রাখতে পারে, সরকার যার নিরাপত্তা দিবে। যদি কোনো কারণে ব্যাংক সেই অর্থের নিরাপত্তা না দিতে পারে, তাহলে সরকার এর ভালো প্রতিদান দিবে। একজন আমেরিকান নাগরিক যদি এক অঙ্গরাজ্য থেকে অন্য অঙ্গরাজ্যে যেতে চায়, তবে তার জন্য কোনো পাসপোর্ট লাগবে না, কারো কাছ থেকে অনুমতি নিতে হবে না। যে কোনো স্থানে (কাজ বা ভ্রমণের জন্য) যেতে পারে এবং তার ইচ্ছানুযায়ী ফিরে আসতে পারে। জার্মানি, ইতালি, ইউরোপের বেশিরভাগ দেশ এবং প্রাচ্যের দেশগুলোতে জনগণ অনেক বেশি স্বাধীনতা নিয়ে এবং অনেক কম খরচে (এক স্থান থেকে অন্য স্থানে) ভ্রমণ করতে পারে না।

যে অলৌকিক ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে এসব সুযোগ-সুবিধা দেয়া হয়

আমাদের রাজনীতিবিদরা প্রায়ই আমেরিকার স্বাধীনতার কথা ঘোষণা করেন, বিশেষ করে তারা যখন জনগণের কাছে ভোট প্রার্থনা করেন। কিন্তু তারা কদাচিৎ স্বাধীনতার উৎস বা এর প্রকৃতি বিশ্লেষণ করার জন্য সময় উৎসর্গ করেন। কাউকে উৎপীড়ন করে, কাউকে হিংসার চোখে না দেখে, কাছে গিয়ে আমার সেই রহস্য ও বিমূর্ত ব্যাপারটির খোলাখুলিভাবে বিশ্লেষণ করার সুযোগ হয়েছে, যা প্রত্যেক আমেরিকান নাগরিককে অনেক বেশি আশীর্বাদ দেয় এবং ধন-সম্পদ অর্জন এবং অন্য দেশের চেয়ে বেশি স্বাধীনতা ভোগ করার সুযোগ করে দেয়।

আমার অধিকার আছে এই অদেখা উৎস ও প্রকৃতিকে বিশ্লেষণ করার। কারণ আমি জানি, যারা এই ক্ষমতাকে সংগঠিত করেছেন এবং এটাকে বজায় রাখার দায়িত্বে রয়েছেন এমন লোকদেরকে আমি চিনেছি পঁচিশ বছরেরও বেশি সময় ধরে (আমার গবেষণাকালে)। মানবজাতির এই রহস্যময় উপকারী বস্তুটির নাম 'পুঁজি'!

পুঁজি শুধু অর্থ দিয়ে গঠিত হয় না। বিশেষ করে পুঁজি গঠিত হয় উচ্চভাবে সংগঠিত একদল মেধাবী মানুষের পরিকল্পনা দ্বারা, যে পরিকল্পনার মাধ্যমে তারা অর্থকে মানুষের কল্যাণে এবং নিজেদের মুনাফার জন্য কার্যকরভাবে ব্যবহার করেন। এই দলটি গঠিত হয় বিজ্ঞানী, রসায়নবিদ, আবিষ্কারক, ব্যবসা বিশ্লেষক, প্রচারকারী, পরিবহন বিশেষজ্ঞ, হিসাবরক্ষক, আইনজীবী, ডাক্তার এবং নারী ও পুরুষ উভয়ের দ্বারা, ব্যবসা ও বাণিজ্যের সকল ক্ষেত্রে যাদের সর্বোচ্চ বিশেষায়িত জ্ঞান রয়েছে।

এসব লোকজনই হলেন অগ্রদূত। তারা তাদের পরীক্ষা-নিরীক্ষা ও উজ্জ্বল আলোকচ্ছটা দিয়ে নতুন পথ তৈরি করেছেন। তারা স্কুল, কলেজ ও হাসপাতাল পরিচালনা করেন, নতুন সড়ক নির্মাণ করেন, সংবাদপত্র প্রকাশ করেন, সরকারি খরচের বেশিরভাগ বহন করেন এবং মানবজাতির অগ্রগতির জন্য বহুবিদ অত্যাবশ্যক জিনিস তৈরি করেন।

সংক্ষেপে বলতে গেলে, পুঁজিবাদীরা হলেন সভ্যতার মস্তিষ্ক (বা কেন্দ্র)। কারণ শিক্ষার প্রসার, আলোকিত সমাজ গঠন এবং মানবজাতির অগ্রগামী হওয়ার ক্ষেত্রে তারা প্রধান ভূমিকা পালন করেন।

মস্তিষ্ক (বা মেধা) ছাড়া অর্থ সর্বদাই বিপদজ্জনক। সঠিকভাবে প্রয়োগ করা গেলে এটাই সভ্যতার জন্য সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে পরিণত হতে পারে। নিউইয়র্কের সেই পরিবারের জন্য এত অল্প দামে সকালের নাশ্তা সরবাহ করা যেত না, যদি যন্ত্রপাতি, জাহাজ ও রেলপথ ইত্যাদিতে পুঁজিবাদীদের সংগঠিত পুঁজি বিনিয়োগ না হতো।

এখানে সংগঠিত পুঁজি সম্পর্কে যৎসামান্যই ধারণা দেয়া হলো, যার মাধ্যমে আপনি বুঝতে পারবেন যে, পুঁজি ছাড়া নিউইয়র্কের সেই পরিবারের কাছে খাবার পৌঁছানো কতো কঠিন হতো ।...

এই বইয়ের উদ্দেশ্য হলো – যার জন্য আমি আমার জীবনের পঁচিশ বছর উৎসর্গ করেছি – একটি নির্ভরযোগ্য দর্শন প্রস্তুত করে তাদের সামনে উপস্থাপন করা, যারা এই দর্শনলব্ধ জ্ঞানকে কাজে লাগিয়ে তাদের আকাজক্ষা অনুযায়ী ধন-সম্পদ অর্জন করতে চান ।

আমি এখানে পুঁজিবাদী ব্যবস্থার অর্থনৈতিক সুবিধাগুলো তুলে ধরেছি দুই ধরনের উদ্দেশ্য দেখানোর জন্য:

১. যারা ধনী হতে চান তাদেরকে অবশ্যই ব্যবস্থাটি সম্পর্কে জানতে হবে এবং তার সাথে খাপ খাওয়াতে হবে, যে ব্যবস্থা সম্পদ অর্জনের ছোট-বড় সব ধরনের উপায়কে নিয়ন্ত্রণ করে; এবং

২. রাজনৈতিক নেতৃবৃন্দ ও জননেতাগণ আমাদের সামনে যে চিত্র (সমস্যার চিত্র) তুলে ধরেন তার বিপরীত চিত্র দেখানো । যারা সংগঠিত পুঁজিকে বিষের মতো উল্লেখ করে উপস্থাপন করে সমস্যাকে আরও জটিল করে তোলেন ।...

মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র একজন ব্যক্তিকে সকল ধরনের স্বাধীনতা দেয় এবং একজন সৎ ব্যক্তি যতটুকু ধন-সম্পদ অর্জন করতে চায় সে সুযোগ করে দেয় । যেমনিভাবে একজন শিকারী ব্যক্তি সেখানেই যান, যেখানে তার শিকার পাওয়া যায় । এই নিয়ম ধন-সম্পদ অর্জনের ক্ষেত্রেও সত্য ।

আপনি যদি ধন-সম্পদ অর্জন করতে চান, তবে সেই দেশের সভাবনার জায়গাগুলোকে উপেক্ষা করবেন না, যার নাগরিকরা এতই ধনী যে, সেখানকার নারীরা লিপস্টিক ও কসমেটিক্স-এর পেছনে বাৎসরিক বিশ কোটি ডলারেরও বেশি খরচ করেন । যারা ধনী হতে চান তারা পুঁজিবাদী ব্যবস্থা ধ্বংস করার আগে বিষয়টি নিয়ে (কমপক্ষে) দুইবার চিন্তা করুন, যার নাগরিকরা তাদের স্বাধীনতার বিষয়টি প্রকাশ করার জন্য গুভেচ্ছা পত্রের পেছনে বাৎসরিক পাঁচ কোটি ডলার খরচ করেন ।

আপনি যদি ধন-সম্পদ অর্জন করতে চান, তাহলে সেই দেশটিকে সতর্কতার সাথে পর্যবেক্ষণ করুন, যে দেশটি সিগারেটের পেছনে দশ কোটি ডলার ব্যয় করে, যার নাগরিকরা দেড় কোটি টাকা খরচ করেন চলচ্চিত্র দেখার জন্য ।

এমন একটি দেশ থেকে বের হয়ে যাওয়ার জন্য তাড়াহড়োর কিছু নেই, যে দেশের নাগরিকরা ফুটবল, বেসবল এবং পুরস্কারের জন্য মিলিয়ন ডলার ব্যয় করেন । সর্বোপরি এমন একটি দেশকে ধরে না রাখার কোনো কারণ নেই, যে

দেশের মানুষেরা চুইংগাম খেতে এবং দাড়ি কামাতে (বা সেভ করতে) মিলিয়ন ডলার ব্যয় করেন।

এটাও মনে রাখবেন যে, এগুলো হলো ধনী হওয়ার সহজলভ্য উৎসগুলোর শুরু মাত্র। এখানে শুধুমাত্র বিলাসী ও অপ্রয়োজনীয় দ্রব্যের বিবরণ তুলে ধরা হয়েছে। এসব পণ্য উৎপাদন, পরিবহন এবং বাজারজাতকরণের জন্য লাখ লাখ লোকের দরকার হয়, যারা তাদের শ্রমের বিনিময়ে কয়েক মিলিয়ন ডলার পারিশ্রমিক নিচ্ছেন এবং বিলাসী ও প্রয়োজনীয় জিনিসপত্র ত্রয়ের পেছনে খরচ করছেন।

বিশেষত মনে রাখবেন যে, এ সকল পণ্যদ্রব্য এবং সেবাগুলোর পরিবর্তে আপনি বিপুল পরিমাণে ধন-সম্পদ অর্জনের সুযোগ পেতে পারেন। এভাবেই আমাদের দেশের স্বাধীনতা একজনের কাছে আসবে। আমাদের দেশের স্বাধীনতা ব্যক্তিকে ব্যক্তিগত সেবা বিক্রয়ের মাধ্যমেও ধনী হওয়ার সুযোগ দিয়েছে এবং সেখানে আপনাকে থামাবার মতো তেমন কিছুও নেই। যে কোনো ব্যক্তি এরূপ যে কোনো ব্যবসা শুরু করতে পারেন। ছোট বা বড় যে কেউ যে কোনো প্রতিষ্ঠান নিয়ে কাজে নেমে পড়তে পারেন। উচ্চতর প্রতিভা, প্রশিক্ষণ এবং অভিজ্ঞতার অধিকারী একজন ব্যক্তি যে কোনো পরিমাণে ধন-সম্পদের অধিকারী হতে পারেন। যারা এত সৌভাগ্যের অধিকারী নন, তারা অন্তত অপেক্ষাকৃত কম ধন-সম্পদের অধিকারী হতে পারেন। এখানে কেউ যৎ-সামান্য শ্রমের বিনিময়েও বেঁচে থাকতে পারেন।

ফলে এখানে সুযোগ-সুবিধা আপনার চারপাশে ছড়িয়ে ছিটিয়ে আছে। এবার এক কদম এগিয়ে যান, আপনি কী চান তা নির্দিষ্ট করুন, পরিকল্পনা করুন এবং আপনার গৃহীত পরিকল্পনা অনুসারে কাজ শুরু করুন। আমাদের পুঁজিবাদী সমাজব্যবস্থা বাকিটা করে দেবে। আপনি পুরোপুরি এটার ওপর নির্ভর করতে পারেন। দেশের মানুষের জন্য উপযোগী সেবা সম্পন্ন করতে প্রত্যেক ব্যক্তিকে আমাদের 'পুঁজিবাদী দেশ' জায়গা করে দিয়েছে। সে যতটুকু সম্ভব তার সেবার মূল্য নিতে পারে।

এ ব্যবস্থা কারও অধিকার অস্বীকার করে না। আবার এই ব্যবস্থা কিছু না দিয়ে কিছু না পাবার অস্বীকারও করে না। কেননা, এই ব্যবস্থা স্বয়ং প্রাকৃতিক আইন দ্বারা পরিচালিত, যা কিছু না দিয়ে কিছু পাবার চিন্তাকে স্বীকার করে না।

এই প্রাকৃতিক আইন প্রকৃতির নিয়মেই চলে এবং আইন লঙ্ঘনকারীর জন্য কোনো উচ্চ আদালতের ব্যবস্থাও নেই, যেখান থেকে সে জামিন পাবে। এই আইনই চূড়ান্ত। আইন অমান্যকারীকে শাস্তি পেতেই হবে, আবার আইন মান্যকারীকে আইন পুরস্কৃতও করে। এখানে মানুষের কোনো হাত নেই। এই আইনকে যেমন বাতিল করা যায় না, তেমনি রদও করা যায় না। এটি এমন একটি স্বাশত ব্যবস্থা, যা স্বয়ং নিয়ন্ত্রিত।

কেউ কি নিজেকে প্রাকৃতিক আইনের সাথে খাপ খাওয়াতে অস্বীকার করবেন? নিশ্চয়ই করতে পারেন! কারণ, এটি একটি মুক্ত ও স্বাধীন দেশ। যেখানে সকল মানুষ সমান অধিকার নিয়ে জন্মায় এবং ফলে যে কেউ প্রাকৃতিক আইনকে অস্বীকার করার অধিকারও রাখেন।

তাহলে এরপর কী?

যতক্ষণ না পর্যন্ত বিপুল সংখ্যক মানুষ সম্মিলিতভাবে এই আইনকে প্রকাশ্যে প্রত্যাখ্যান করবেন, কিংবা তারা যা চান তা জোর করে আদায়ে সচেষ্ট না হবেন, ততক্ষণ পর্যন্ত কিছুই ঘটবে না।

এরপর আসবে একনায়ক তথা নিরঙ্কুশ ক্ষমতাসম্পন্ন এক শাসক, যার অধীনে থাকবে অস্ত্রসজ্জিত (মেশিনগানসম্পন্ন) সৈনিক। আমরা এখনও ঐ পর্যায়ে যাইনি। তবে আমরা খুব ভালোভাবেই জানলাম ব্যবস্থাটি কীভাবে কাজ করে। হয়তো আমরা খুব ভাগ্যবান যে, বাস্তবে আমরা এখনও এমন অভিজ্ঞতার সম্মুখীন হইনি। নিঃসন্দেহে আমাদেরকে এই প্রাকৃতিক আইন মেনে চলতে হবে, এটাকে বজায় রাখতে হবে এবং স্বাধীনতার কথা বলে একে সম্মুদিত রাখতে হবে।

সরকারি কর্মচারীরা (নারী-পুরুষ) জনগণের সম্পত্তির ওপর যে লুটপাট চালিয়েছে তার নেতিবাচক প্রভাব আমাদের ব্যবসা এবং নির্বাচনে লক্ষণীয়। রাতের পরে যেমন দিন আসে, তেমনি প্রতিটি অপকর্মের পাই পাই করে হিসাব দিতে হয়েছে। মানুষ কেবল মূলধন পরিশোধের মধ্য দিয়েই ঋণশোধ করেনি বরং তাদেরকে চক্রবৃদ্ধির হারে এই ঋণশোধ করতে হয়েছে। যারা এই লুটপাট করেছে, যদি বল প্রয়োগের মাধ্যমে তাদের কাছ থেকে এই জরিমানা আদায় না করা যায়, তাহলে এই বোঝা তাদের সন্তানের ওপর পতিত হবে। এমনকি তাদের তৃতীয় এবং চতুর্থ প্রজন্মের ওপরও এই ঋণ বর্তাবে। এই ঋণ এড়ানোর কোনো পথ নেই।

কিছু কিছু সময় মানুষ নিজেদেরকে এমন শ্রেণিভুক্ত করে, যাতে কম কর্মঘণ্টার মধ্য দিয়ে বেশি উপার্জন করা যায়। সেখানে একটি রেখা আছে, যার নিচে তারা নামতে পারে না। এই রেখাটিই হলো প্রাকৃতিক আইন, যা নিয়োগকর্তা এবং নিয়োগকারী উভয়কেই ন্যায়পালের ন্যায় আটকে ফেলে। এই ন্যায়পাল হচ্ছে আইনকে কার্যে পরিণত করার কর্মচারী বিশেষ।

আমেরিকার জনগণ - ধনী-দরিদ্র উভয়েই - দীর্ঘ ছয় বছর (১৯২৯-১৯৩৫) হতাশার মধ্যে ছিল। হরহামেশাই অসৎ কাজের জন্য তাদেরকে গ্রেপ্তার করা হতো। এরূপ কাজ সকল ক্ষেত্রেই ঘটেছে যেমন, ব্যবসা-বাণিজ্য, শিল্প-কারখানা এবং ব্যাংকে। এটা মোটেও সুখকর দৃশ্য ছিল না। আমরা এই ছয়টি বছর চরম হতাশার মধ্য দিয়ে অতিবাহিত করেছি, যখন সকল জায়গায় ভীতির রাজত্ব ছিল

এবং আমাদের আস্থা হারিয়েই গিয়েছিল। আমরা কি ভুলে যাব, ধনী-গরীব, সবল-দুর্বল এবং বড়-ছোট সবার কাছ থেকে প্রাকৃতিক আইন কি নিষ্ঠুরভাবে অপরাধের মশুল তুলে নিয়েছে। আমাদের আর কখনোও এরূপ অভিজ্ঞতার মধ্য দিয়ে যাওয়া উচিত হবে না।

এটা কিন্তু একদিনের পর্যবেক্ষণ নয়। এগুলো দীর্ঘ পঁচিশ বছরের গভীর পর্যবেক্ষণের ফলাফল। আমি আমেরিকার সর্বাধিক পরিচিত, সফল এবং ব্যর্থ উভয় প্রকার মানুষের ওপর আমার দীর্ঘদিন পর্যবেক্ষণের ফলাফল আপনাদের সামনে তুলে ধরলাম। এই পদ্ধতিগুলোর প্রয়োগ তাদেরকে হয় সফল করেছে, কিংবা এগুলোর অপপ্রয়োগ তাদেরকে ব্যর্থ করেছে।

## অষ্টম অধ্যায়

### সিদ্ধান্ত: দীর্ঘসূত্রতাকে বাগে আনা

#### ধনী হওয়ার সপ্তম পদক্ষেপ

ব্যর্থতার সম্মুখীন হয়েছেন এমন পঁচিশ হাজারেরও বেশি পুরুষ ও নারী ওপর যথাযথ গবেষণা পরিচালনা করার পর এই তথ্য বেরিয়ে আসে যে, ব্যর্থতার ত্রিশটি কারণের মধ্যে সবার ওপরে অবস্থান করছে সিদ্ধান্তের অভাব (বা সিদ্ধান্তহীনতা)। এটা নিছক কোনো তত্ত্ব নয়, এটাই বাস্তবতা। সিদ্ধান্তের বিপরীত হলো দীর্ঘসূত্রতা (বা গড়িমসি করা অভ্যাস)। এটা সবার জন্য একটি সাধারণ (কমন) শত্রু, প্রত্যেক মানুষকে অবশ্যই এটা জয় করতে হবে।

যখন আপনি এই বই পড়া শেষ করবেন, তখন আপনি দ্রুত ও নির্দিষ্ট সিদ্ধান্তে পৌছাতে সক্ষম কি-না এবং এই বইয়ে বর্ণিত সূত্রগুলোকে কর্মে পরিণত করতে শুরু করেছেন কি না - এই বিষয়ে আপনার নিজেকে পরীক্ষা করার সুযোগ পাবেন।

লাখ লাখ ডলার আয় করে জীবনে সৌভাগ্য অর্জন করেছেন এরকম কয়েক শত লোকের জীবন বিশ্লেষণ করে এই তথ্য পাওয়া গেছে যে, তাদের প্রত্যেকেরই দ্রুত সিদ্ধান্তে পৌছার অভ্যাস ছিল এবং তারা যখন কোনো সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করার চিন্তা করতেন, তখন খুব ধীরগতিতেই সেই সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করতেন। যারা ধন-সম্পদ অর্জনে ব্যর্থ হয়েছেন, খুব একটা ব্যতিক্রম ছাড়া তাদের সকলেই ধীরগতিতে কোনো সিদ্ধান্তে পৌছাতেন এবং খুব দ্রুত ও মাঝে মাঝেই সেই সিদ্ধান্তগুলো পরিবর্তন করতেন।

হেনলি ফোর্ড-এর সবচেয়ে যে অসাধারণ যে গুণ ছিল তা হলো দ্রুত ও নির্দিষ্টভাবে সিদ্ধান্তে পৌছা এবং ধীরগতিতে সে সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করা। মি. ফোর্ডের এই গুণটি এতই প্রসিদ্ধ ছিল যে, এটি তাঁকে দৃঢ়চেতা হওয়ার সুনাম এনে দেয়। এটা ছিল সেই গুণ, যা মি. ফোর্ডকে তাঁর বিখ্যাত 'টি' মডেলের গাড়ি (বিশ্বের সবচেয়ে বাজে মডেলের গাড়ি) উৎপাদনে অবিরত রাখে, যদিও তাঁর উপদেষ্টারা এবং অনেক গাড়ি ক্রেতা এ বিষয়ে তাঁর সিদ্ধান্ত পরিবর্তনের জন্য যুক্তি উপস্থাপন করেছিল।

মি. ফোর্ড হয়তো তাঁর সিদ্ধান্ত পরিবর্তন করতে দেরি করেছিলেন। কিন্তু গল্পের অপর দিক হলো যে, মি. ফোর্ডের সিদ্ধান্তের দৃঢ়তাই তাঁর জন্য সুবিশাল

সৌভাগ্য বয়ে নিয়ে আসে, যা (সিদ্ধান্তের ওপর দৃঢ়তা) গাড়িটির মডেল পরিবর্তনের আগে দরকার ছিল ।

বেশিরভাগ মানুষই যারা তাদের প্রয়োজনের তুলনায় অর্থ অর্জন করতে ব্যর্থ হয়, সাধারণত তারা খুব সহজেই অন্যদের মতামত দ্বারা প্রভাবিত হয় । তারা তাদের নিজেদের চিন্তা করার ক্ষেত্রে পত্র-পত্রিকায় প্রকাশিত সংবাদ এবং প্রতিবেশীদের গুজব-কানাকানিকে আমলে নেয় । পৃথিবীতে সবচেয়ে সহজ কাজ হলো পরামর্শ দেয়া । প্রত্যেকের কাছেই অন্যকে দেয়ার জন্য রয়েছে একগুচ্ছ পরামর্শ । যদি সিদ্ধান্ত নেয়ার ক্ষেত্রে আপনি অন্যদের এসব পরামর্শ দ্বারা প্রভাবিত হন, তাহলে আপনি কোনো অঙ্গীকার (প্রতিশ্রুতি) বাস্তবায়নে সফল হবেন না, বিশেষ করে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাকে এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করতে পারবেন না ।

যদি আপনি অন্যদের মতামত দ্বারা প্রভাবিত হয়ে থাকেন, তবে আপনার নিজের জন্য কোনো আকাঙ্ক্ষা থাকবে না । আপনি যখন এখানে বর্ণিত সূত্রগুলো প্রয়োগ করতে শুরু করবেন, তখন নিজের সিদ্ধান্ত নিজে পৌছান এবং সেগুলো অনুসরণ করা শুরু করুন । আপনার ঐক্যমন দলের সদস্য ছাড়া আপনার আত্মবিশ্বাসের মধ্যে অন্য কাউকে স্থান দেবেন না । এই দলের সদস্যদের বাছাই করার ক্ষেত্রে সতর্ক থাকবেন । দলের সদস্যদের কাছ থেকে শুধু তাদের মতামত নেবেন, যারা পরিপূর্ণ সহানুভূতি এবং সম্মতি নিয়ে আপনার উদ্দেশ্যের সাথে থাকবে ।

আপনার বন্ধুবান্ধব এবং আত্মীয়-স্বজনরা প্রায়ই তাদের মতামত, হাস্যরস ও ঠাট্টা-বিদ্রূপ করে আপনার জন্য প্রতিবন্ধকতা তৈরি করতে পারে । হাজারো নারী-পুরুষ আছেন যারা তাদের পুরোটা জীবনই হীনমন্যতার মধ্যে কাটিয়ে দেন । কারণ কিছু বুদ্ধ-জ্ঞানসম্পন্ন (শিক্ষিত), কিন্তু অল্প মানুষ পরামর্শ বা হাস্যরসের মাধ্যমে তাদের আত্মবিশ্বাস ধ্বংস করে দেয় ।

আপনার নিজের একটি মস্তিষ্ক এবং মন রয়েছে । (প্রথমত) এটাকে ব্যবহার করুন এবং নিজেই নিজের সিদ্ধান্তে পৌছান । যদি আপনার অন্যের কাছ থেকে কোনো তথ্য-উপাত্ত দরকার হয়, যা সিদ্ধান্তে পৌছাতে আপনাকে সক্ষম করে তুলবে, তবে তাদের কাছে আপনার উদ্দেশ্য প্রকাশ না করে সেই তথ্য-উপাত্ত কিংবা তথ্যের উৎস গ্রহণ করুন (বা জেনে নিন) ।

এটা মানুষের চারিত্রিক বৈশিষ্ট্য যে, যাদের ভাসা-ভাসা ও বাহ্যিক জ্ঞান রয়েছে, তারা (মানুষের সামনে) এমন একটি প্রভাব তৈরি করে যে, তাদের কাছে প্রচুর জ্ঞান আছে । এই ধরনের লোকেরা সাধারণত বেশি কথা বলা এবং খুবই কম শোনার মাধ্যমে এই প্রবণতার প্রকাশ ঘটায় । যদি আপনি দ্রুত (ও কার্যকর) সিদ্ধান্ত নেয়ার অভ্যাস গঠন করতে চান, তাহলে আপনার চোখ-কান খোলা রাখুন এবং আপনার মুখ বন্ধ রাখুন । যারা বেশি কথা বলে, তারা অন্য বিষয়ে



খুবই কম জানে। আপনি যদি শোনার চেয়ে বেশি কথা বলেন, তাহলে আপনি শুধু প্রয়োজনীয় জ্ঞান আহরণের বহু সুযোগ থেকেই নিজেকে বঞ্চিত করবেন না, একইসঙ্গে আপনি আপনার পরিকল্পনা ও উদ্দেশ্য অন্যদের কাছে প্রকাশ করে দিবেন। তখন তারা আনন্দিত হয়ে যাবে (সুযোগ নিবে) এবং আপনাকে পরাজিত করবে, কারণ তারা আপনাকে হিংসা করে।

এটাও মনে রাখবেন যে, যতবার আপনি এমন ব্যক্তির সামনে মুখ খোলা রাখলেন, যার বিপুল জ্ঞান আছে, এর মাধ্যমে মূলত আপনি দেখাচ্ছেন যে, আপনার জ্ঞানের সীমা কতটুকু, কিংবা এই বিষয়ে আপনার কত কম জ্ঞান রয়েছে! প্রকৃত জ্ঞান সাধারণত ভদ্রতা (বা নম্রতা) এবং (প্রয়োজন ছাড়া কথা না বলে) নিচুপ থাকার মাধ্যমেই সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে।

এটা মনে রাখবেন যে, আপনি এমন ব্যক্তিদের সঙ্গেই সম্পর্কের ঘনিষ্ঠতা গড়ে তুলবেন, যারা আপনার মতো অর্থ উপার্জনের সুযোগ খুঁজছেন। আপনি যদি আপনার পরিকল্পনা অন্যদের কাছে অতিরিক্ত খোলামেলাভাবে প্রকাশ করেন, তাহলে বিস্ময়ের সঙ্গে হয়তো একদিন আপনি জানতে পারবেন যে, অপর কোনো ব্যক্তি আপনার আগেই আপনার লক্ষ্য কাজে লাগিয়ে আপনাকে পরাজিত করে ফেলেছে, যে পরিকল্পনার কথা আপনি অসচেতনভাবে বলেছিলেন।

তাহলে আপনার প্রথম সিদ্ধান্ত হলো মুখ বন্ধ রাখা এবং চোখ-কান খোলা রাখা। নিচের উপদেশটি আপনাকে আবারও স্মরণ করিয়ে দিতে চাই, এটা আপনার জন্য সহায়ক হবে, যদি আপনি উক্তিটি বড় বড় অক্ষরে লিখে রাখেন এবং এমন স্থানে স্থাপন করেন, যেখানে আপনি প্রতিদিন এটা দেখতে পারেন।

‘আপনি বিশ্বকে জানিয়ে দিন আপনি কী করতে চান, কিন্তু সেটি আগে করে দেখান।’

এটা বলাও সমতুল্য যে, ‘কথা নয়, আপনার কাজই মূল্যায়িত হবে বেশি।’

## একটি সিদ্ধান্তে স্বাধীনতা কিংবা মৃত্যু

সিদ্ধান্তের মূল্য নির্ভর করে সেই সিদ্ধান্তগুলোকে বাস্তবায়ন করার সাহসের ওপর। বড় বড় সিদ্ধান্তগুলো, যেগুলো সভ্যতার ভিত্তি তৈরি করেছে, সেগুলো বাস্তবায়ন করতে অনেক ঝুঁকি নিতে হয়েছে, যেগুলো মাঝে মাঝেই (একজনের কিংবা অনেকের জন্য) মৃত্যুর আশঙ্কা তৈরি করেছিল।

(সাবেক মার্কিন প্রেসিডেন্ট আব্রাহাম) লিংকনের সিদ্ধান্ত ছিল তাঁর বিখ্যাত মুক্তির ঘোষণা, যা আমেরিকার কৃষ্ণাঙ্গদেরকে স্বাধীনতা এনে দেয়। তিনি এটা পুরোপুরি জানতেন যে, এই কাজ তাঁর হাজারো বন্ধু এবং রাজনৈতিক সমর্থকদের বিরুদ্ধে যাবে। তিনি এও জানতেন যে, (দাসপ্রথা বিলুপ্তির) এই ঘোষণা

যুদ্ধক্ষেত্রে হাজারো মানুষের মৃত্যু ডেকে আনতে পারে। অবশেষে, জীবন দিয়ে লিংকনকে এর মূল্য পরিশোধ করতে হয়েছে। এজন্য (মহৎ কাজে) দরকার হয় (অদম্য) সাহস।

(দার্শনিক) সত্রেটিসের সিদ্ধান্ত ছিল বিশ্বাসের সাথে কোনো ধরনের সমঝোতা না করে এক পেয়ালা বিষ পান করা। এটা ছিল একটি সাহসী সিদ্ধান্ত। এটা চিন্তা ও বাক্ স্বাধীনতার অধিকারের ক্ষেত্রে মানুষকে এক হাজার বছর এগিয়ে দিয়েছে এবং মানুষজনকে নতুন করে জাগিয়ে তুলেছে।

কিন্তু সর্ব সময়ের মধ্যে সর্বশ্রেষ্ঠ সিদ্ধান্ত ছিল – যতদূর পর্যন্ত আমেরিকান নাগরিকরা জানে – তা হলো ১৭৭৬ সালের ফিলাডেলফিয়ার ঘটনা, যখন ছাপান্ন জন মানুষ একটি স্বাধীনতার ঘোষণাপত্রে স্বাক্ষর করেন। তাঁরা ভালোভাবেই জানতেন যে, এটি আমেরিকান মানুষদের জন্য স্বাধীনতা এনে দিবে, আর না হয় (যুদ্ধে না জিততে পারলে) ছাপান্ন জনের প্রত্যেককে ফাঁসির কাঠে ঝুঁলতে হবে!

আপনি সম্ভবত এই বিখ্যাত ঘোষণাপত্র সম্পর্কে শুনেছেন, কিন্তু হয়তো এই ঘোষণাপত্রের ব্যক্তিগত অর্জনের মহান শিক্ষাটি খেয়াল করেননি, যা এটা সরলভাবে শেখায়।

আমরা (আমেরিকানরা) সকলেই এই গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত গ্রহণের দিনটির কথা স্মরণে রাখি। কিন্তু খুব অল্প সংখ্যক মানুষই অনুবাধন করতে পারি এই সিদ্ধান্ত নেয়ার জন্য কী পরিমাণ সাহসের দরকার ছিল। যেভাবে আমাদের শেখানো হয়েছে সেভাবেই আমরা ইতিহাসকে স্মরণে রাখি; আমরা স্মরণে রাখি ঘোষণাপত্রের দিনটিকে এবং সেই সব মানুষদের, যারা লড়াই করেছে। আমরা স্মরণে রাখি ভ্যালি ফোর্জ এবং ইয়র্কটাউনকে; আমরা স্মরণে রাখি জর্জ ওয়াশিংটন এবং লর্ড কর্নওয়ালিশকে। কিন্তু আমরা এই নামগুলো, তারিখ ও স্থানের পেছনের সত্যিকারের শক্তিগুলো সম্পর্কে খুব কম জানি। আমরা এখনো সেই অস্পর্শনীয় (বা অননুভবনীয়) ক্ষমতা সম্পর্কে খুবই কম জানি, যা জর্জ ওয়াশিংটনের সেনাবাহিনীর ইয়র্ক শহরে পৌঁছার অনেক আগেই আমাদের স্বাধীনতা নিশ্চিত করেছে।

আমরা বিপ্লবের ইতিহাস পাঠ করি এবং ভুলভাবে কল্পনা করি যে, জর্জ ওয়াশিংটন ছিলেন আমাদের জাতির জনক। তিনি আমাদের স্বাধীনতা এনে দিলেও, প্রকৃত সত্য হলো ঘটনাটি ঘটার পর ওয়াশিংটন হলেন এক্ষেত্রে একজন অতিরিক্ত সহায়তাকারী। কারণ লর্ড কর্নওয়ালিশ আত্মসমর্পণ করার আগেই তাঁর সেনাবাহিনীর জন্য বিজয় নিশ্চিত হয়ে গিয়েছিল। ওয়াশিংটনের কোনো গৌরবকে হরণ করা আমার (গবেষণার) উদ্দেশ্য নয়। তিনি অত্যন্ত মেধাবী মানুষ ছিলেন।

বরং আমার উদ্দেশ্য হলো আরও বিশ্বয়কর ক্ষমতার প্রতি দৃষ্টি আকর্ষণ করানো, যা আমাদের বিজয়ের (স্বাধীনতাপ্রাপ্তির) প্রকৃত কারণ ছিল। এটা

দুঃখজনক ঘটনা ছাড়া আর কিছু নয় যে, ইতিহাস লেখকগণ (আমাদের স্বাধীনতা অর্জনের) এই বিষয়টি সম্পূর্ণভাবে এড়িয়ে গেছেন। এমনকি এই অপ্রতিরোধ্য ক্ষমতা সম্পর্কে সামান্যতম উল্লেখ নেই, যা একটি জাতির জন্ম দিয়েছে এবং জাতির ভাগ্যে স্বাধীনতা এনে দিয়েছে, যা পৃথিবীর সব মানুষের জন্য স্বাধীনতার নতুন একটি চেতনা স্থাপন করেছে। আমি মনে করি, এটা একটা দুঃখজনক ঘটনা। কারণ এটা হলো সেই একক ক্ষমতা, যা জীবনের বাধাগুলো অতিক্রম করতে একজন ব্যক্তিকে ব্যবহার করতে হবে।

চলুন, সংক্ষেপে আমরা সেই ঘটনাগুলো পর্যালোচনা করে নেই, যা এই ক্ষমতাকে জন্ম দিয়েছিল। ঘটনাটির সূত্রপাত ঘটে ১৭৭০ সালের ৫ মার্চ, বোস্টনে, একটি ঘটনার মধ্য দিয়ে। ব্রিটিশ সৈন্যরা রাস্তায় টহল দিচ্ছিল। তারা তাদের (সরব) উপস্থিতি ঘারা (সাধারণ) নাগরিকদের ভয় দেখাচ্ছিল। তাদের মাটিতে সশস্ত্র সৈন্যরা কুচকাওয়াজ করছে দেখে উপনিবেশবাসীরা ক্ষুব্ধ হয়ে উঠলো। তারা প্রকাশ্যেই তাদের ক্ষুব্ধ প্রতিক্রিয়া ব্যক্ত করতে শুরু করলো। তারা কুচকাওয়াজরত সৈন্যদের লক্ষ করে পাথর নিক্ষেপ করতে শুরু করলো, যতক্ষণ পর্যন্ত না কমান্ডিং অফিসার নির্দেশ দিলেন, 'বন্দুকের নল প্রস্তুত করো!'

লড়াই চলতে লাগলো। এর ফলে বহু মানুষ নিহত ও আহত হলো। এই ঘটনাটি এত ক্ষুব্ধ প্রতিক্রিয়া তৈরি করলো যে, সুনির্দিষ্ট পদক্ষেপ গ্রহণের জন্য প্রাদেশিক সভার (নামকরা উল্লেখযোগ্য উপনিবেশগুলো নিয়ে গঠিত) অধিবেশন ডাকা হলো। সভার দুইজন সদস্য ছিলেন জন হ্যাংকক এবং স্যামুয়েল অ্যাডাম - তাঁদের নামগুলো দীর্ঘজীবী হোক! তাঁরা সভায় অভ্যস্ত সাহসের সাথে বক্তব্য রাখলেন এবং তাঁরা ঘোষণা করলেন যে, বোস্টন থেকে সকল ব্রিটিশ সৈন্যকে বের করে দেয়ার জন্য আন্দোলন গড়ে তোলা হবে।

মনে রাখবেন, এটি ছিল একটি সিদ্ধান্ত, দুইজন ব্যক্তির মনের সিদ্ধান্ত, যাকে হয়তো আমাদের স্বাধীনতার সূচনা বলা যেতে পারে, আমরা আমেরিকানরা আজকে সে স্বাধীনতা ভোগ করছি। এটাও মনে রাখবেন যে, এই দু'জন ব্যক্তির সিদ্ধান্ত নেয়ার জন্য দরকার ছিল আস্থা ও সাহস। কারণ সিদ্ধান্তটি ছিল বিপজ্জনক।

সভা মূলতবি করার আগে, স্যামুয়েল অ্যাডামকে প্রদেশের গভর্নর হাছিনসন-এর সাথে কথা বলার জন্য নিযুক্ত করা হয় এবং বোস্টন থেকে ব্রিটিশ সৈন্যদেরকে প্রত্যাহার করার জন্য দাবি জানানো হয়। দাবিটি পাশ হয় এবং বোস্টন থেকে সকল সৈন্য প্রত্যাহার করা হয়। কিন্তু এখানেই ঘটনার শেষ হয়ে যায়নি। পুরো সভ্যতার দিক পরিবর্তনের জন্য বিধাতা কর্তৃক এটা একটা পরিস্থিতি তৈরি করে। অবাধ করার মতো বিষয় হলো, বড় বড় পরিবর্তনগুলো, যেমন আমেরিকান বিপ্লব এবং বিশ্বযুদ্ধ, যেগুলোর শুরুরটা হয় এমন একটা ঘটনার মধ্য দিয়ে, যা অগুরুত্বপূর্ণ মনে হয়, তাই না? এটাও মজার বিষয় যে,

আপনি পর্যবেক্ষণ করলে দেখবেন যে, তুলনামূলকভাবে অল্প কিছু লোকের মন থেকে উদ্ভূত নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত আকারে এই গুরুত্বপূর্ণ ঘটনাগুলোর সূচনা ঘটে। আমাদের মধ্যকার খুব অল্পসংখ্যক মানুষই আমাদের দেশের ইতিহাস ভালোভাবে অনুধাবন করতে পেরেছে যে, জন হ্যাংকক, স্যামুয়েল অ্যাডামস এবং রিচার্ড হেনলি লি (ভার্জিনিয়া প্রদেশ থেকে) তাঁরাই ছিলেন আমাদের দেশের সত্যিকার জনক।

এই গল্পটিতে রিচার্ড হেনলি লি একটি গুরুত্বপূর্ণ নির্ণায়ক (ফ্যাক্টর) হয়ে ওঠেন। কারণ তিনি এবং স্যামুয়েল অ্যাডামস প্রায়ই পরস্পরের মধ্যে যোগাযোগ করতেন (প্রতিনিধির মাধ্যমে), তাঁরা খোলাখুলিভাবে তাঁদের প্রদেশের জনগণের মঙ্গল সংক্রান্ত তাঁদের ভয় ও আশার কথা বিনিময় (শেয়ার) করতেন। এই অনুশীলন থেকে, অ্যাডাম একটি ধারণা পান যে, তেরোটি উপনিবেশের মধ্যকার পারস্পরিক চিঠি প্রদান সম্ভবত একটি সমন্বিত প্রচেষ্টা নেয়ার ক্ষেত্রে সহযোগিতা করবে, যা তাদের সমস্যাগুলো নিরসনের জন্য খুবই দরকার ছিল। বোস্টনে সেনাদের সঙ্গে সংঘর্ষের দুই বছর পর (মার্চ ১৭৭২), অ্যাডামস সভায় (অ্যাসেমব্লি) এই ধারণাটি (আইডিয়া) উপস্থাপন করেন। তিনি প্রস্তাব করেন, প্রত্যেক উপনিবেশ থেকে একজন প্রতিনিধি নিয়ে উপনিবেশগুলোর মধ্যে একটি প্রতিনিধি কমিটি গঠন করা দরকার। 'এর উদ্দেশ্য হবে ব্রিটিশ আমেরিকার উপনিবেশগুলোর মঙ্গলের জন্য বন্ধুত্বপূর্ণ সহযোগিতা গড়ে তোলা।'

ঘটনাটি ভালোভাবে খেয়াল করুন! এটা ছিল আপনাকে এবং আমাকে স্বাধীনতা দেয়ার জন্য বিধাতা কর্তৃক সুদূরপ্রসারী ক্ষমতা তথা একটি সংগঠনের সূচনা। ইতিমধ্যে ঐক্যমন দল (একই কাজ ও চিন্তার লোক) গঠিত হয়ে গিয়েছিল। এটা গঠিত হয়েছিল অ্যাডামস, লি এবং হ্যাংকক দ্বারা। (তাঁদের তিনজনের কেউ একজন তখন বলেছিলেন), 'আমি আরও এগিয়ে আপনাদের বলতে চাই যে, যদি আপনারা দু'জন পৃথিবী সংক্রান্ত যে কোনো বিষয়ে একমত হন, তাহলে আমার পিতার কাছ থেকে সেটি আপনাদের কাছে আসবেই, যিনি স্বর্গে অবস্থান করছেন।'

প্রতিনিধি কমিটি গঠিত হয়েছিল। পর্যবেক্ষণ করুন যে, এই পদক্ষেপ সকল উপনিবেশ থেকে মানুষকে সংযুক্ত করার করার মাধ্যমে ঐক্যমন দলের ক্ষমতা বৃদ্ধি করেছে। খেয়াল করুন যে, এই প্রক্রিয়াই প্রথম ক্ষুদ্র (বা অসম্ভব) উপনিবেশগুলোর মধ্যে সংগঠিত পরিকল্পনা গঠন করেছিল।

এক্যের মধ্যেই রয়েছে শক্তি! (এর আগে) উপনিবেশের নাগরিকরা অসংগঠিতভাবে ব্রিটিশ সেনাদের বিরুদ্ধে যুদ্ধ করছিল। বোস্টন দাঙ্গার মতো আরও কিছু ঘটনার কারণে তেমন কোনো লাভ হয়নি। তাদের ব্যক্তিগত ক্ষোভগুলো একটি ঐক্যমন দলরূপে জমাট বাঁধতে পারেনি। অ্যাডাম, হ্যাংকক

এবং লি একত্র হওয়ার আগ পর্যন্ত, ব্রিটিশ শাসনের পুরোপুরি অবসানের সিদ্ধান্ত নেয়ার জন্য কোনো একক দল তাদের হৃদয়, মন, আত্মা এবং দেহকে একটি নির্দিষ্ট সিদ্ধান্তে পৌছাতে একত্র করতে পারেনি।

ইতোমধ্যে ব্রিটিশরাও নির্লিপ্তভাবে বসে ছিল না। তারাও কিছু পরিকল্পনা করছিল। তাদেরও ছিল 'এক্যামন দল', যাদের পেছনে ছিল অর্থ ও সংগঠিত সৈন্যদলের সুবিধা। ব্রিটিশ রাজা হাছিনসনকে ম্যাসাচুয়েটস-এর গভর্নর হিসেবে পাঠিয়ে তাঁর স্থলে গেজকে বোস্টনের গভর্নর নিয়োগ দিলেন। গেজ গভর্নর হয়েই প্রথম পদক্ষেপ হিসেবে বিপক্ষ দলের মধ্যে ভয় ঢুকিয়ে দেয়ার জন্য স্যামুয়েল অ্যাডামসকে ডেকে পাঠান।

কর্নেল ফেনটন (গেজ কর্তৃক প্রেরিত দূত, এবং অ্যাডামস-এর মধ্যকার বাক্য বিনিময়ের (কথোপকথন) মাধ্যমে আপনি সেই চেতনাকে সবচেয়ে বেশি অনুধাবন করতে পারবেন।

কর্নেল ফেনটন: 'আমি গভর্নর গেজ-এর পক্ষ থেকে (অনুমোদিত হয়ে) আপনাকে আশ্বস্ত করতে এখানে এসেছি। গভর্নর আপনাকে এমন সব সুবিধা দিতে চান, যা আপনাকে সন্তুষ্ট করবে, [ঘুষ দিয়ে অ্যাডামসকে জয় করার চেষ্টা], শর্ত হলো - সরকার বিরোধী কর্মকাণ্ডে যুক্ত হওয়া থেকে আপনি বিরত থাকবেন। গভর্নরের পক্ষ থেকে এটাই আপনার জন্য উপদেশ, মহারাজ অসন্তুষ্ট হন এমন কাজে নতুন করে আর যুক্ত হবেন না। আপনার এমন কোনো কাজের জন্য আপনি মহারাজ অষ্টম হেনলি দ্বারা দণ্ডের শিকার হবেন, যেমনিভাবে একটি প্রদেশের গভর্নরের বিবেচনার ভিত্তিতে রাজদ্রোহের কারণে বিচারের জন্য একজন ব্যক্তিকে ইংল্যান্ডে পাঠানো হয়, কিংবা রাজদ্রোহের জন্য জেলে পাঠানো হয়। কিন্তু যদি আপনি আপনার রাজনৈতিক মনোভাব পরিবর্তন করেন, তাহলে আপনি শুধু ব্যক্তিগত অসংখ্য সুবিধাই পাবেন না, একইসঙ্গে আপনি রাজার সঙ্গে মৈত্রীও করতে পারবেন।'

স্যামুয়েল অ্যাডামস-এর সামনে দুটি পছন্দ ছিল। হয় তিনি তাঁর বিরোধিতা থামাবেন এবং ব্যক্তিগতভাবে ঘুষ গ্রহণ করবেন, কিংবা তিনি তাঁর লড়াই অব্যাহত রাখবেন এবং ফাঁসির কাষ্ঠে ঝোলার ঝুঁকি বজায় রাখবেন।

স্পষ্টতই, অ্যাডামস-এর সামনে সেই সময়টি এসেছিল, যখন তাঁকে দ্রুত একটি সিদ্ধান্ত নিতে বাধ্য করা হয়েছিল, যা হয়তো তাঁর জীবন দিয়ে পরিশোধ করতে হবে। বেশিরভাগ মানুষের জন্যই এই ধরনের একটি সিদ্ধান্তে পৌছা কঠিন মনে হতে পারে। এমন পরিস্থিতিতে বেশিরভাগ মানুষই ছলনাপূর্ণ জবাবের আশ্রয় নিতে পারেন, কিন্তু অ্যাডামস তা করেননি! কর্নেল ফেনটনের কথার প্রতি সম্মান জানিয়ে তাকে জানিয়ে দেন যে, কর্নেল যেন গভর্নরকে ঠিক জবাবটিই পৌছে দেন, যে জবাবটিই তিনি তাকে দিয়েছেন। অ্যাডামস-এর উত্তর ছিল,

‘আপনি গভর্নরকে বলে দিবেন যে, আমি বিশ্বাস করি, আমি বহুদিন ধরেই রাজাদের রাজার সাথে শান্তি বজায় রেখে এসেছি, (কিন্তু আর নয়)। কোনো ব্যক্তিগত সুবিধাই আমাকে আমার দেশের অধিকারগুলো ত্যাগ করা থেকে প্রভাবিত করতে পারবে না। আপনি গভর্নরকে আরও বলবেন যে, তাঁর প্রতি আমার উপদেশ হলো – তিনি যেন আর ক্ষুধা জনতার অনুভূতিকে আঘাত না করেন।’

যখন গভর্নর গেজ অ্যাডামস-এর শ্রেষ্ঠাত্মক জবাব শুনতে পেলেন, তখন তিনি ক্রোধে উন্মত্ত হয়ে উঠলেন এবং তিনি একটি ইশতেহার (ঘোষণাপত্র) জারি করলেন, যাতে লেখা ছিল – ‘আমি এখানে মহারাজের নামে একটি ঘোষণা দিচ্ছি যে এবং অঙ্গীকার করছি যে, যারা তাদের অস্ত্র জমা দিবে এবং নিজ কাজে ফিরে যাবে, তাদেরকে মহারাজের ক্ষমা প্রদর্শন করা হবে। কিন্তু স্যামুয়েল অ্যাডামস এবং জন হ্যাংকক এই ক্ষমার সুবিধা পাবেন না, যাদের অপরাধ এতই গর্হিত প্রকৃতির, যা সমুচিত শাস্তির যোগ্য।’

একজন হয়তো আধুনিক ভাষায় (এই বলে) গালি দিয়ে বলতে পারেন, অ্যাডামস এবং হ্যাংকক সেখানে ছিলেন বলেই এমনটা করতে পেরেছিলেন। ক্ষুধা গভর্নরের হুমকিতে এই দুইজন অন্য একটি সিদ্ধান্তে পৌঁছাতে বাধ্য হয়েছিলেন, যা একইসঙ্গে ছিল বিপজ্জনক। তাঁরা খুব দ্রুত তাঁদের বিশ্বস্ত লোকদের নিয়ে একটি গোপন সভা আহ্বান করলেন। (এখান থেকেই ঐক্যমন দলের কাজ শুরু হয়)। সভায় সবাই উপস্থিত হওয়ার পর অ্যাডামস কক্ষের দরজা বন্ধ করে দিলেন, চাবিটি তাঁর পকেটে রেখে দিলেন এবং উপস্থিত সবাইকে জানালেন যে, উপনিবেশগুলোর একটি প্রতিনিধি সভা গঠন হওয়া অত্যন্ত জরুরি এবং যতক্ষণ পর্যন্ত না এমন ধরনের একটি প্রতিনিধি সভা গঠনের সিদ্ধান্তে না পৌঁছা যায় ততক্ষণ পর্যন্ত কেউ এই কক্ষ ত্যাগ করতে পারবে না।

সভায় বিরাট উত্তেজনা তৈরি হয়। কিছু মানুষ এমন চরমপন্থার সম্ভাব্য পরিণত সম্পর্কে ভেবে ভয় পেয়ে গিয়েছিল। (এটা হলো বার্বক্য ভীতি)। সভার কয়েকজন গভীর সন্দেহ প্রকাশ করে জানালেন যে, ব্রিটিশ রাজার বিরুদ্ধে এই রকম একটি নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত নেয়া বুদ্ধিমত্তা হবে কি-না। তালাবদ্ধ কক্ষে দুইজন মানুষ ছিলেন ভয় এবং ব্যর্থতার আশঙ্কা থেকে মুক্ত। তাঁরা ছিলেন অ্যাডামস এবং হ্যাংকক। তাঁদের দৃঢ় মনোভাবের কারণেই অন্যরা প্রতিনিধি সভা গঠন এবং এর মহাদেশীয় (কন্টিনেন্টাল) সভা আয়োজন করতে সম্মত হলেন, যেটি অনুষ্ঠিত হবে ফিলাডেলফিয়াতে, ১৭৭৪ সালের ৫ সেপ্টেম্বর। তারিখটি মনে রাখুন, এটা ১৭৭৬ সালের ৪ জুলাই থেকেও গুরুত্বপূর্ণ। যদি সেদিন মহাদেশীয় সভা (কন্টিনেন্টাল কংগ্রেস) আয়োজনের সিদ্ধান্ত না নেয়া হতো, তাহলে স্বাধীনতার ঘোষণাপত্রও স্বাক্ষরিত হতো না।

নতুন কংগ্রেসের প্রথম সভার পূর্বে, দেশের অন্য প্রান্তের আরেকজন নেতা গভীর মনোবেদনা নিয়ে 'Summary View of the Rights of British America' শিরোনামে একটি নিবন্ধ লিখেন। তিনি ছিলেন ভার্জিনিয়া প্রদেশের থমাস জেফারসন, যার সাথে লর্ড ড্যানমোরের (ভার্জিনিয়া প্রদেশের জন্য রাজ্য কর্তৃক নিযুক্ত প্রতিনিধি) সম্পর্ক ছিল অনেকটা সেই রকম, অ্যাডামস ও হ্যাংকক-এর সাথে তাদের গভর্নরের যে রকম সম্পর্ক ছিল।

তাঁর এই নিবন্ধটি প্রকাশিত হওয়ার কিছুদিন পর, জেফারসনকে জানানো হয় যে, তিনি মহারাজের সরকারের বিরুদ্ধে উচ্চ রাজদ্রোহীরূপে অভিযুক্ত হয়েছেন। এই হুমকি থেকে অনুপ্রেরণা নিয়ে জেফারসনের এক সহযোগী পেট্রিক হেনলি সাহসের সাথে বলে উঠেছিলেন, 'এটা যদি রাজদ্রোহ হয়, তাহলে আমরা এর সর্বোচ্চ ব্যবহার করি।' তাঁর এই মন্তব্য ইতিহাসের পাতায় চির স্মরণীয় হয়ে থাকবে।

তাঁরা ছিলেন এমন মানুষ, যারা কোনো ক্ষমতা, কর্তৃপক্ষ, সামরিক শক্তি, অর্থ ছাড়াই উপনিবেশগুলোর ভাগ্য নির্ধারণ করার জন্য মহাদেশীয় সভায় একত্র হন, এবং পরবর্তী দুই বছর পর্যন্ত এটা চলতে থাকে - ১৭৭৬ সালের ৭ জুন পর্যন্ত। এদিন অনুষ্ঠিত সভায় রিচার্ড হেনলি লি উঠে দাঁড়ান এবং সভায় সভাপতিত্ব করেন এবং এই অনুভূতি দিয়ে সভা শুরু হয়:

'ভদ্রমহোদয়গণ, আমি বিশ্বাস করি, এই যুক্ত উপনিবেশগুলোর যুক্ত ও স্বাধীন রাষ্ট্র হওয়ার অধিকার রয়েছে, তারা ব্রিটিশ রাজের আনুগত্য থেকে নিজেদের প্রত্যাহার করে নিতে পারে। (আমি আরও মনে করি,) গ্রেট ব্রিটেনের রাজ্যগুলো সাথে তাদের মধ্যকার সকল ধরনের রাজনৈতিক সংযোগ (বা যোগ্যসূত্র) সম্পূর্ণরূপে বিচ্ছিন্ন করা উচিত।'

লি'র এই বিশ্বাসসূচক প্রস্তাব ব্যাপকভাবে আলোচিত হয়। (প্রস্তাবটি নিয়ে) এত দীর্ঘ সময় ধরে আলোচনা হয় যে, তিনি তাঁর ধৈর্য হারাতে শুরু করেন। অবশেষে, কয়েকদিনের যুক্তি-তর্কের পর, তিনি (লি) পুনরায় মঞ্চে আসলেন এবং স্পষ্ট ও দৃঢ় কণ্ঠে ঘোষণা করলেন, 'মি. প্রেসিডেন্ট (সম্মানিত সভাপতি), আমরা গত কয়েকদিন ধরে একই বিষয়টি নিয়ে আলোচনা করেছি। এখন আমাদের সামনে একটামাত্র পথই খোলা রয়েছে। স্যার, তাহলে কেন আমরা দেরি করছি? কেন আমরা এখনও চিন্তা করছি? চলুন, আমরা আমেরিকান রিপাবলিকের জন্ম দিয়ে দিনটিকে আনন্দময় করে তুলি। চলুন, তাকে ধ্বংস না করে এবং বিজয়ী করে বেড়ে উঠতে দেই। শান্তি এবং আইনের রাজত্বকে পুনঃপ্রতিষ্ঠা করি। ইউরোপের চোখ আমাদের ওপর নিবন্ধ রয়েছে। পরিস্থিতি আমাদের কাছ থেকে স্বাধীনতার একটি জীবন্ত উদাহরণ দাবি করছে, যা

নাগরিকদের ওপর ক্রমবর্ধমান হারে বেড়ে যাওয়া অভ্যাচারের অবসান ঘটিয়ে তাদের জন্য সুখ এনে দিবে।'

তাঁর প্রস্তাবটি চূড়ান্তভাবে ভোটে দেয়ার আগে, লি-কে তাঁর পরিবারের একজন সদস্যদের অসুস্থতার কারণে ভার্জিনিয়া চলে যেতে হয়। ভার্জিনিয়া যাওয়ার আগে, তিনি তাঁর বন্ধু থমাস জেফারসনের হাতে বিষয়টির ভার রেখে যান, যিনি যথাযথ পদক্ষেপ গ্রহণের আগ পর্যন্ত লড়াই চালিয়ে যাওয়ার প্রতিশ্রুতি দেন। এর কিছু সময় পর, সভার সভাপতি (হ্যাংকক), স্বাধীনতার ঘোষণা উত্থাপনের জন্য জেফারসনকে কমিটির সভাপতি হিসেবে নিয়োগ দেন।

কমিটির সদস্যরা দীর্ঘ সময় ধরে এবং কঠিন পরিশ্রম করে একটি ঘোষণাপত্র (ডকুমেন্ট) প্রস্তুত করেন।... ২৮ জুন মূল খসড়াটি কংগ্রেসের সামনে উত্থাপন করা হয়। কয়েকদিন ধরে এটি নিয়ে আলোচনা অনুষ্ঠিত হয়, কিছু রদবদল করা হয় এবং অবশেষে এটি চূড়ান্ত করা হয়। ১৭৭৬ সালের ৪ জুলাই, থমাস জেফারসন সভায় (অ্যাসেমব্লি) উঠে দাঁড়ালেন এবং নির্ভয়ে ঘোষণাপত্রে লেখা বহু গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্তটি পাঠ করে শোনালেন।...

যখন জেফারসন ঘোষণাটি শেষ করলেন, তখন এটি ভোটে দেয়া হলো এবং এটি গৃহীত হয়। ছাপান্ন জন দ্বারা ঘোষণাটি স্বাক্ষরিত হয়, যাদের প্রত্যেকেই তাদের নিজ সিদ্ধান্তে ঘোষণাপত্রে নাম লেখাতে নিজেদের জীবনবাজি রেখেছিলেন। সেই সিদ্ধান্তের মাধ্যমেই মানবজাতির সামনে (প্রথমবারের মতো) একটি নতুন জাতি অস্তিত্ব (বা জন্ম) লাভ করে।

এরকম আশ্চর্য ভাব নিয়ে যদি কোনো সিদ্ধান্ত নেয়া যায়, তাহলে সে ধরনের সিদ্ধান্ত দ্বারা মানুষ যে কোনো ব্যক্তিগত সমস্যার সমাধান করতে পারে এবং তাদের নিজেদের জন্য উচ্চমাত্রার বস্তুগত এবং আত্মিক সম্পদ জয় করতে পারবে। আসুন, আমরা যেন এটা ভুলে না যাই!

সেই ঘটনাটি বিশ্লেষণ করুন, যা স্বাধীনতা ঘোষণার দিকে নিয়ে যায়। ছাপান্ন জন সদস্যের ঐক্যমন দলের একটি সিদ্ধান্তের মাধ্যমে এমন একটি জাতির (বা রাষ্ট্রের) জন্ম হয়, যা আজকে বিশ্বের সকল জাতির মধ্যে সম্মান ও ক্ষমতার দিক থেকে একটি অবস্থান তৈরি করতে পেরেছে। এই বিষয়টিও খেয়াল করবেন যে, তাদের সিদ্ধান্তই জর্জ ওয়াশিংটনের সেনাদলের সাফল্য নিশ্চিত করে। কারণ সেই সিদ্ধান্তের চেতনাটি প্রত্যেক সৈনিকের হৃদয়ে বিরাজ করছিল, যারা (রণাঙ্গনে) লড়াই করেছে। এই ধরনের একটি আত্মিক চেতনা কোনো ধরনের ব্যর্থতাকে মেনে নেয় না।

এটাও খেয়াল করুন যে, (ব্যক্তিগত বড় সুবিধার জন্য), যে ক্ষমতা এই জাতিকে স্বাধীনতা দিয়েছে, ঠিক একই ধরনের ক্ষমতা (বা সিদ্ধান্ত) প্রত্যেক ব্যক্তির দ্বারা ব্যবহার হতে পারে, (বিশেষ করে) যারা আত্ম-প্রত্যয়ী হতে চান।



ক্ষমতা তৈরির সেই একই সূত্রাবলি এই বইতে বর্ণিত হয়েছে। (আমেরিকার) স্বাধীনতা ঘোষণার (উপরোক্ত) গল্প থেকে এটা বের করা কঠিন হবে না। (স্বাধীনতার ঘোষণাপত্রে) কমপক্ষে ছয়টি সূত্র ব্যবহার করা হয়েছে: আকাঙ্ক্ষা, সিদ্ধান্ত, আস্থা, অধ্যবসায়, ঐক্যমন দল এবং সংগঠিত পরিকল্পনা।

এই দর্শনের পুরোটা জুড়ে আপনি পরামর্শটি পাবেন, পাবেন সেই চিন্তা, যা শক্তিশালী আকাঙ্ক্ষা দ্বারা মোড়ানো, যার মধ্যে রয়েছে আকাঙ্ক্ষাকে এর বাস্তবিক সমতুল্যে রূপান্তরের প্রবণতা। সামনে এগোনোর আগে, আমি আপনাকে একটি পরামর্শ দিতে চাই যে, একজন এই গল্প (স্বাধীনতার ঘোষণা) এবং ইউনাইটেড স্টেটস স্টিল করপোরেশন গড়ে তোলার গল্পের মধ্যে আপনি সেই পদ্ধতির একটি নিখুঁত বর্ণনা পাবেন, যার মাধ্যমে চিন্তা (বা আকাঙ্ক্ষা) এই বিস্ময়কর রূপান্তর ঘটায়।

সামান্য অর্জনের গোপন পদ্ধতি খুঁজতে গিয়ে অলৌকিক (বা বিস্ময়কর বা জাদুর) কোনো ঘটনার খোঁজ করবেন না। কারণ আপনি এটা খুঁজে পাবেন না। (সামান্য অর্জনের সূত্র খুঁজতে গেলে) আপনি শুধু প্রকৃতির চিরন্তন সত্যগুলো খুঁজে পাবেন। যারা আস্থা ও সাহসের সাথে এগুলো ব্যবহার করতে চায়, তাদের সকলের জন্য এই বিধানগুলো সহজলভ্য (বা উন্মুক্ত)। এগুলো একটি জাতির স্বাধীনতা আনা এবং ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য ব্যবহার হতে পারে। এগুলো বোঝা এবং আয়ত্ত্ব করার জন্য আপনাকে কোনো বিনিময় মূল্য দিতে হবে না। যারা তৎক্ষণাৎ এবং নির্দিষ্টভাবে সিদ্ধান্তে পৌঁছায়, তারা জানে তারা কী চায় এবং সাধারণত তারা সেটা পায়। জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রে নেতারা দ্রুত ও দৃঢ় সিদ্ধান্ত নেয়। নেতা হওয়ার এটাই মূল কারণ। পৃথিবীর স্বভাবজাত অভ্যাস হলো সেই সব লোকদের জন্য জায়গা তৈরি করে দেয়া, যাদের কথা ও কাজ বলে দেয় যে তারা কোথায় যাচ্ছে।

সিদ্ধান্তহীনতা হলো এমন একটি অভ্যাস, যা সাধারণত তরুণ বয়স থেকে শুরু হয়। বড় হওয়ার সাথে সাথে এই অভ্যাস স্থায়িত্ব লাভ করে, মানুষ যখন জীবনের একটি উদ্দেশ্য নির্ধারণ করা ছাড়াই স্কুল, হাইস্কুল, এমনকি কলেজে ওঠে যায়। সকল শিক্ষাব্যবস্থার প্রধান দুর্বলতা হলো – না তারা নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত গঠনের অভ্যাস শেখায়, না উৎসাহিত করে।

এটা খুবই লাভজনক হতো যদি কোনো কলেজই কোনো শিক্ষার্থীকে ভর্তি করার অনুমতি না দিত, যদি না এবং যতক্ষণ পর্যন্ত শিক্ষার্থীরা তাদের জীবনের প্রধান উদ্দেশ্য সম্পর্কে বলতে পারবে। আরও বেশি ভালো হতো, যেসব শিক্ষার্থীরা স্কুলে উঠছে তাদেরকে সিদ্ধান্ত নেয়ার অভ্যাস গঠন বিষয়ক প্রশিক্ষণ নিতে বাধ্য করা হতো এবং এই বিষয়ে পরীক্ষায় সন্তোষজনক ফলাফলের পর তাদেরকে পরবর্তী ধাপে ভর্তির অনুমতি দেয়া হতো।

আমাদের স্কুল (শিক্ষা) ব্যবস্থার ক্রটির কারণেই সিদ্ধান্তহীনতার অভ্যাস তৈরি হয়। এটি শিক্ষার্থীদের সাথে তাদের পছন্দের পেশায়ও যায়। সাধারণত তরুণরা স্কুল থেকে বের হয়ে যে কোনো একটি চাকরি খোঁজে, যাই পাওয়া যায়। আজকে শতকরা আটানব্বই ভাগ মানুষই বেতনের জন্য চাকরি করে, তারা যে পদেই থাকুক না কেন। কারণ একটি নির্দিষ্ট পদে আসীন হওয়ার পরিকল্পনা করা এবং নিয়োগকর্তা কীভাবে একজনকে পছন্দ করবে এসব ক্ষেত্রে তাদের নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত নেয়ার অভাব রয়েছে।

সিদ্ধান্তের নির্দিষ্টতার জন্য সব সময় সাহসের দরকার হয়, কখনো কখনো বেশি সাহসের দরকার হয়। যে ছাপান্ন জন ব্যক্তি (আমেরিকার) স্বাধীনতার ঘোষণাপত্রে স্বাক্ষর করেছিলেন, তাঁরা তাঁদের জীবন বাজি রেখে একটি দলিলে স্বাক্ষর করার সিদ্ধান্ত নেন। যে ব্যক্তি কোনো একটি নির্দিষ্ট চাকরি পাওয়ার জন্য একটি নির্দিষ্ট সিদ্ধান্তে উপনীত হন এবং এর জন্য জীবনে অনেক মূল্য পরিশোধ করেন, আসলে সেই সিদ্ধান্তের মাধ্যমে তিনি তার জীবনকে বাজি রাখেননি; তিনি তার অর্থনৈতিক স্বাধীনতা অর্জনের জন্য জীবনবাজি রেখেছেন। অর্থনৈতিক স্বাধীনতা, ধন-সম্পদ, আকাঙ্ক্ষিত ব্যবসা এবং পেশাগত অবস্থান সেই ব্যক্তির নিকট পৌছায় না, যে আশা পোষণ করা, পরিকল্পনা নেয়া এবং এগুলোর চাহিদা তৈরি করে নিতে অবহেলা করে কিংবা প্রত্যাখ্যান করে। যে ব্যক্তি উপনিবেশগুলোর স্বাধীনতা অর্জনে স্যামুয়েল অ্যাডামস-এর মতো একই চেতনা নিয়ে ধনী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা পোষণ করে, সে নিশ্চিতভাবেই ধন-সম্পদ অর্জন করতে পারবে।

এই বইয়ের সুসংগঠিত পরিকল্পনা অধ্যায়ে আপনি যে কোনো ধরনের ব্যক্তিগত সেবা বাজারজাতকরণের পরিপূর্ণ নির্দেশনা পাবেন। এছাড়া কীভাবে আপনি আপনার পছন্দের নিয়োগকর্তা এবং আপনার আকাঙ্ক্ষিত নির্দিষ্ট চাকরি বাছাই করতে পারবেন সে বিষয়েও বিস্তারিত তথ্য পাবেন। এই নির্দেশনাগুলো আপনার জন্য কোনো ফলাফল বয়ে আনবে না, যদি না আপনি সেগুলোকে সংগঠিত করে কর্মে রূপান্তর করার জন্য নির্দিষ্ট সিদ্ধান্ত না নিতে পারেন।

## নবম অধ্যায়

### অধ্যবসায়: বিশ্বাস জাগাতে প্রয়োজন টেকসই প্রচেষ্টা

#### ধনী হওয়ার অষ্টম ধাপ

আকাঙ্ক্ষাকে এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করার পদ্ধতির ক্ষেত্রে অধ্যবসায় একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় (বা নির্ণায়ক)। অধ্যবসায়ের মূল ভিত্তি হলো ইচ্ছাশক্তি।

ইচ্ছাশক্তি এবং আকাঙ্ক্ষা যখন যথাযথভাবে সমন্বিত (বা মিশ্রিত) হয়, তখন তা একটি অপ্রতিরোধ্য (বা শক্তিশালী) জোড়া তৈরি করে। মানুষের মধ্যে যারা ধন-সম্পদ অর্জন করেছে, তারা সাধারণত ঠাণ্ডা-রক্তের বলে পরিচিত এবং কখনো কখনো তারা নির্দয় বলে পরিচিত। তাদেরকে প্রায়ই ভুল বোঝা হয়। (কিন্তু তাদের কী রয়েছে?) তাদের রয়েছে ইচ্ছাশক্তি, যা তারা অধ্যবসায়ের সাথে মিশ্রণ ঘটায় এবং তাদের উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য তাদের পেছনে থাকে আকাঙ্ক্ষা।

হেনলি ফোর্ডকে সাধারণত নির্দয় এবং শীতল-রক্তের বলে ভুল বোঝা হতো। এই ভুল বোঝার কারণ হলো - হেনলি ফোর্ডের অভ্যাস ছিল তিনি অধ্যবসায়ের সাথে তার সব পরিকল্পনা অনুসরণ করতেন।

বেশিরভাগ মানুষই প্রথমবার কোনো বাধা বা দুর্ভাগ্যের সম্মুখীন হলে তারা তাদের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্যকে ছুঁড়ে ফেলে দেয়। অল্প কিছু লোকই সকল ধরনের প্রতিবন্ধকতা সত্ত্বেও এগিয়ে যায়, যতক্ষণ না তারা তাদের সাফল্য অর্জন করতে পারে। এই অল্প কিছু লোকই হলেন ফোর্ড, কার্নেগি, রকফেলারস এবং এডিসন।

অধ্যবসায়ের শব্দটির সাথে সম্ভবত কোনো ধরনের নায়কোচিত ব্যাপার নেই। কিন্তু এর গুণ হলো এটি ব্যক্তির চরিত্রকে লোহা থেকে ইস্পাতে পরিণত করে। সাধারণত সৌভাগ্য গড়ে তোলার জন্য এই দর্শনের পুরো তেরোটি সূত্রই প্রয়োগ করতে হবে। যারা অর্থ উপার্জন করতে চান, তাদেরকে এই সূত্রগুলো বুঝতে হবে এবং অধ্যবসায়ের সাথে সেগুলো প্রয়োগ করতে হবে।

এই বইয়ের ভেতরে যে জ্ঞান রয়েছে আপনি যদি সেগুলো অনুসরণ করার উদ্দেশ্যে এই বই অনুসরণ করে থাকেন, তাহলে যখন থেকে দ্বিতীয় অধ্যায়ে বর্ণিত ছয়টি ধাপ অনুসরণ করা শুরু করবেন, তখন থেকেই আপনার

অধ্যবসায়ের পরীক্ষা শুরু হবে। অন্যথায় আপনি প্রত্যেক একশ জনের মধ্যে দুইজনের একজন হবেন, যাদের ইতোমধ্যেই একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্য আছে এবং লক্ষ্য অর্জনের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা রয়েছে, তবুও তারা অসফল। কারণ আপনি হয়তো নির্দেশনাগুলো পাঠ করেছেন এবং সেগুলোকে আপনার দৈনন্দিন রুটিনের মধ্যে ফেলেও দিয়েছেন, কিন্তু আপনি নির্দেশনাগুলো (বাস্তব জীবনে) কখনো মেনে চলেন না।

এই জায়গায় এসে গ্রন্থকার আপনাকে স্মরণ করিয়ে দিতে চান যে, অধ্যবসায়ের অভাব হলো ব্যর্থতার প্রধান কারণ। অধিকন্তু, হাজারো মানুষের অভিজ্ঞতা থেকে এটা প্রমাণিত হয়েছে যে, বেশিরভাগ মানুষের সাধারণ একটি দুর্বলতা হলো অধ্যবসায়ের অভাব। এটা এমন একটা দুর্বলতা, যা প্রচেষ্টা দ্বারা অতিক্রম করা যায়। অধ্যবসায়ের অভাব থেকে উত্তরণ ঘটানো সম্পূর্ণভাবে নির্ভর করে একজনের আকাঙ্ক্ষার গভীরতার ওপর।

সকল অর্জনের সূচনাবিন্দু হলো আকাঙ্ক্ষা। এটাকে প্রতিনিয়ত মনের মধ্যে ধারণ করে রাখুন। দুর্বল আকাঙ্ক্ষা দুর্বল ফলাফল বয়ে আনে, যেমনিভাবে অল্প পরিমাণের আশুণ অল্প পরিমাণের তাপ তৈরি করে। যদি আপনি আপনার মধ্যে অধ্যবসায়ের অভাব অনুভব করেন, তাহলে আকাঙ্ক্ষার মধ্যে একটি শক্তিশালী আবেগ (বা তেজ) নির্মাণের মাধ্যমে এই দুর্বলতা থেকে রেহাই পেতে পারেন।

এই বইয়ের শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত পড়ে যান, তারপর দ্বিতীয় অধ্যায়ে ফিরে যান এবং দ্রুতই সেখানে দেয়া ছয়টি ধাপে বর্ণিত নির্দেশনা পালন করা শুরু করুন। এই নির্দেশনাগুলো পালনের ক্ষেত্রে আপনার আগ্রহ পরিষ্কারভাবে এই নির্দেশনা দিবে যে, আপনি কত পরিমাণ বেশি কিংবা কত কম সম্পদ অর্জন করতে চান। যদি আপনি মনে করেন যে, আপনি অর্থ অর্জনের ব্যাপারে উদাসীন, তাহলে আপনি নিশ্চিত থাকেন যে, আপনি এখনো নিজের মধ্যে অর্থ-সচেতনতা তৈরি করতে পারেননি, জীবনে সৌভাগ্য অর্জনের জন্য যা আপনাকে করতেই হবে।

সৌভাগ্য তাদের পদচূষন করে যাদের মন একে আকর্ষণ করার জন্য প্রস্তুত হয়েছে, যেমনিভাবে পানি সাগরকে আকর্ষণ করে।

যদি আপনি মনে করেন যে, অধ্যবসায়ের ক্ষেত্রে আপনার দুর্বলতা রয়েছে, 'শক্তি' অধ্যায়ে বর্ণিত নির্দেশনাগুলোর ওপর মনোযোগ নিবন্ধ করুন; নিজেকে 'এক্যামন' দল দ্বারা পরিবেষ্টন করুন। এই দলের সদস্যদের সহযোগিতামূলক প্রচেষ্টার মাধ্যমে আপনি অধ্যবসায় তৈরি করতে পারবেন। স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) এবং অবচেতন মন এই দুই অধ্যায়ে অধ্যবসায়ের অভ্যাস তৈরির জন্য আরও কিছু নির্দেশনা পাবেন। যতক্ষণ না অধ্যবসায়ের অভ্যাসটি আপনার অবচেতন মনে জায়গা না করে নেয়, ততক্ষণ পর্যন্ত উপরোক্ত অধ্যায়গুলোতে বর্ণিত নির্দেশনাগুলো অনুসরণ করুন।

আপনার অবচেতন মন প্রতিনিয়ত কাজ করে, আপনি জেগে থাকুন, কিংবা ঘুমিয়েই থাকুন। নিয়মগুলো আকস্মিক কিংবা অনিয়মিতভাবে অনুসরণ করলে তা আপনার জন্য কোনো উপকার বয়ে আনবে না। ফলাফল পাওয়ার জন্য, আপনাকে সব নিয়মগুলো প্রয়োগ করতে হবে, যতক্ষণ পর্যন্ত এগুলো আপনার স্থায়ী অভ্যাসে পরিণত না হয়। অন্য কোনো উপায়ে আপনি প্রয়োজনীয় 'অর্থ সচেতনতা' তৈরি করতে পারবেন না।

দারিদ্র্য তাদের আকর্ষণ করে, যাদের মন এটি পাওয়ার অনুকূলে থাকে, যেমনিভাবে অর্থ তাদেরই আকর্ষণ করে, যাদের মন এটি পাওয়ার জন্য অনুকূল থাকে, এক্ষেত্রে উভয়ের জন্যই আইন সমান। যে মন অর্থ সচেতনতা দ্বারা পুষ্ট (বা দখলিকৃত) নয়, স্বাভাবিকভাবেই সেই মনকে দরিদ্রসচেতনতা দখল করে নেয়।

পূর্ববর্তী অনুচ্ছেদে বর্ণিত বিবৃতির গুরুত্ব অনুধাবনের চেষ্টা করুন, তাহলে আপনি সৌভাগ্য অর্জনের জন্য অধ্যবসায়ের গুরুত্ব অনুধাবন করতে পারবেন। অধ্যবসায় ছাড়া কোনো কাজ শুরু করলে আপনি পরাজিত হবেন। অধ্যবসায়ের সাথে কাজ করলে আপনি জয়ী হতে পারবেন।

আপনি যদি কোনো দুঃস্থলের মুখোমুখি হওয়ার অভিজ্ঞতা অর্জন করেন, তাহলে আপনি অধ্যবসায়ের গুরুত্ব অনুভব করতে পারবেন।...

অধ্যবসায়ের সাথে কাজ করলে আপনি জয়ী হবেন।

যদি আপনি যত্নের (বা সতর্কতার সাথে) 'এক্যামন' দলের সদস্যদের বাছাই করেন, তাহলে আপনার মধ্যে অধ্যবসায় গড়ে ওঠবে। কমপক্ষে একজন সদস্য হলেও সে আপনাকে অধ্যবসায় গঠনে সহায়তা করবে। যারা বিশাল সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছেন, প্রয়োজনের কারণেই অধ্যবসায়ের অভ্যাস গঠন করেছেন। তারা অধ্যবসায়ের অভ্যাস গঠন করেছেন, কারণ পরিস্থিতিই তাদেরকে সেদিকে পরিচালিত করেছে যে, তাদেরকে অবশ্যই অধ্যবসায়ী হতে হবে।

অধ্যবসায়ের কোনো বিকল্প নেই! অন্য কোনো গুণ দ্বারা একে প্রতিস্থাপন করা যায় না! মনে রাখবেন, প্রথমদিকে এটা আপনাকে খুব কষ্ট দিবে, অধ্যবসায়ী হওয়াটা কঠিন এবং ধীরগতির মনে হতে পারে। (কিন্তু) যারা অধ্যবসায়ের অভ্যাসকে লালন-পালন করতে পেরেছে, তাদের জন্য বিষয়টি ব্যর্থতার বীপরীতে বীমা মনে হতে পারে। (যারা অধ্যবসায়ী হতে পেরেছে, তারা ব্যর্থতাকে জয় করতে পেরেছে)।...

মনের সকল অবস্থার মতো, অধ্যবসায় কিছু নির্দিষ্ট কারণের ওপর নির্ভর করে, এগুলো হলো:

ক. উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা: প্রথমে একজন মানুষকে জানতে হবে সে নিজে কী চায়। সম্ভবত অধ্যবসায় গঠনের এটাই সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ। নিজের

উদ্দেশ্য সম্পর্কে (নির্দিষ্টভাবে) জানতে পারলে তা একজনকে অনেক সমস্যা থেকে কাটিয়ে ওঠতে সহায়তা করে ।

খ. আকাঙ্ক্ষা: এটা অর্জন করা তুলনামূলকভাবে সহজ এবং একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষাকে বজায় রাখতে অধ্যবসায় দরকার ।

গ. আত্মনির্ভরশীলতা: একটি পরিকল্পনা বাস্তবায়নের জন্য একজনের নিজের সামর্থ্যের ওপর আস্থা রাখা যে, তিনি অধ্যবসায়ের সাথে পরিকল্পনাটি উৎসাহের সাথে বাস্তবায়ন করতে পারবেন । (যে সূত্রের মাধ্যমে আত্ম-নির্ভরশীলতা গঠন হতে পারে তা 'স্ব-পরামর্শ' অধ্যায়ে বর্ণনা করা হয়েছে) ।

ঘ. পরিকল্পনাগুলোর নির্দিষ্টতা: অধ্যবসায়ের জন্য সংগঠিত পরিকল্পনা দরকার, যদিও প্রথমদিকে সেগুলো দুর্বল এবং পুরোপুরি অবাস্তব মনে হতে পারে । তাই অধ্যবসায়কে উৎসাহিত করুন ।

ঙ. যথাযথ জ্ঞান: এটা জানা যে, একজনের নিজের পরিকল্পনাগুলো প্রগাঢ়, অভিজ্ঞতা কিংবা পর্যবেক্ষণের ভিত্তিতে নেয়া । যদি তা হয়, তবে সে পরিকল্পনাগুলো অধ্যবসায়কে উৎসাহিত করবে; না জেনে শুধু অনুমানের ওপর ভিত্তি করে পরিকল্পনা নেয়া হলে তা অধ্যবসায়কে ধ্বংস করে ।

চ. সহযোগিতা: সহানুভূতি, বোধ-জ্ঞান, এবং অন্যদের সাথে সুসংগত সহযোগিতা অধ্যবসায় গঠন করে ।

ছ. ইচ্ছাশক্তি: একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য পরিকল্পনা তৈরির ওপর মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করার অভ্যাস । এটিও অধ্যবসায় গঠনে সহায়তা করে ।

জ. অভ্যাস: অধ্যবসায় হলো অভ্যাসের সরাসরি ফল । মন প্রতিদিন যা শোষণ করে এবং অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করে তা তার অংশ হয়ে যায় । ভয় হলো সকল শত্রুর মধ্যে সবচেয়ে বড় শত্রু । সাহসের পুনরাবৃত্তির মাধ্যমে এই ভীতি থেকে রেহাই পাওয়া যেতে পারে (যে কাজ করতে আপনি ভয় পান, তা বারবার করুন) ।

অধ্যবসায়ের বিষয়টি (বা আলোচনা) ত্যাগ করার আগে নিজেকে পরীক্ষা (বা যাচাই) করে দেখুন । প্রয়োজনীয় কোন গুণাবলি থেকে আপনি পিছিয়ে আছেন তা খুঁজে বের করুন । প্রতিটি বিন্দু থেকে বিন্দুতে সাহসের সাথে নিজেকে পরিমাপ করুন এবং দেখুন আপনি কীভাবে (উপরে বর্ণিত) অধ্যবসায়ের আটটি নির্ণায়ক থেকে পিছিয়ে রয়েছেন । এই বিশ্লেষণ আপনার নিজেকে উদ্ভাবন করবে, যাতে আপনি নিজেকে নতুনভাবে দৃঢ় মুষ্টিতে ধরতে পারেন ।

## अध्यवसायैर अभावेर लक्षणगुलो

एथाने आपनि आपनार प्रकृत शक्रदेर खुजे पावेन, या आपनार एवं आपनार साफल्येर माखाने दाँडिये आछे । आपनि एथाने शुधु अध्यवसायेर दुर्बलतार 'लक्षणगुलो'ई खुजे पावेन ना, वरं एई दुर्बलतार लक्षणगुलो खुजे पावेन, या आपनार अबचेतन मने गतीरभावे वासा वैंधेछे । दुर्बलतार कारणगुलो सतर्कतार साथे अध्ययन करून एवं निजेर मुखोमुखि होन, यदि सतिाई आपनि के एवं की करते सक्रम ता जानते चान ।

निम्ने सेई दुर्बलतागुलो तुले धरा हलो । यदि आपनि धन-सम्पद अर्जन करते चान, ताहले आपनाके एगुलेर ओपर कर्तृत्व करते हवे ।

१. एकजन (निजे) ठिक की चाय ता चिह्नित करते एवं व्याख्या करते ब्यर्थ हओया ।

२. कोनो कारणे किंवा कोनो कारण छाड़ाई दीर्घसूत्रता वा गडिमसि करार अभ्यास । (साधारणत दीर्घसूत्रतार पेछने धाके विभिन्न अजुहात ओ छुता वा अहिला) ।

३. विशेषायित ज्ञानार्जने आग्रहेर अभाव ।

४. सिद्धांतहीनता, उद्धृत समस्यार मुखोमुखि ना हये पाश काटानोर अभ्यास । (अजुहात देयार माध्यमेओ सिद्धांतहीनता तैरि हय) ।

५. समस्यागुलो समाधानेर जन्य सुनिर्दिष्ट परिकल्पना तैरि करार परिवर्ते अजुहात देयार अभ्यासेर ओपर निर्डर करा ।

६. आत्र-तुष्टि । एई मानसिक क्लेश थेके खुब कमई प्रतिकार पाओया याय एवं यारा आत्र-तुष्टिते डेगे, तादेर जन्य कोनो आशा नेई ।

७. सिद्धांतहीनता । प्रतिकूल परिस्थितिर साथे साक्षां ना करे एवं एर साथे लड़ाई ना करे सकल किछुते आपस करार जन्य प्रसन्नत थाकार मध्य दियेई एटि प्रकाश पाय ।

८. एकजनेर तुलेर कारणे अन्येर ओपर दोष चापानोर अभ्यास एवं अनिवार्य कारणे प्रतिकूल परिस्थितिके ग्रहण करे नेया ।

९. आकाङ्क्षार दुर्बलता, निजेर उद्देश्य वेछे निते अबहेला करा, या काज करते अनुप्राणित करतो ।

१०. ईच्छा, एमनकि आग्रहेर अभाव । ब्यर्थतार प्रथम साक्षातेई कोनो काज हेड़े देया । (छयटि मुल तीतिर एकटि वा एकाधिक कारणेर ओपर भिन्ति करे) ।

११. संगठित परिकल्पनार अभाव । परिकल्पना लिखे राखा एवं विशेषण करार अभाव ।

১২. অন্য কোনো ধারণায় (বা আইডিয়া) গ্রহণ করতে অনীহার অভ্যাস, কিংবা কোনো নতুন সুযোগ উপস্থিত হলে তা আঁকড়ে না ধরা ।

১৩. কোনো কিছু (দৃঢ়ভাবে) চাওয়ার পরিবর্তে (শুধু) আশা করা ।

১৪. ধনী হওয়ার লক্ষ্য না নিয়ে দরিদ্রতার সাথে আপস করার অভ্যাস । সাধারণ উচ্চাকাঙ্ক্ষার অভাব – কী হবে, কী করতে হবে এবং নিজের জন্য একটি লক্ষ্য নেয়া ইত্যাদি ।

১৫. ধনী হওয়ার সোজা-সাপটা (শর্টকাট) রাস্তা খোঁজা । একটি ন্যায্য মূল্য পরিশোধ না করেই কোনো কিছু পাওয়ার চেষ্টা করা; এটা জুয়া খেলার মাধ্যমেই প্রকাশ পায় । এই ধরনের অভ্যাস একজনকে 'শাণিত' তর্ক-বিতর্কের দিকে চালিত করে ।

১৬. সমালোচনাভীতি । অন্য লোকজন কী ভাবে, কী করবে বা কী বলবে – এই কারণে পরিকল্পনা তৈরি করা এবং সেগুলোকে কার্যে পরিণত করতে ব্যর্থ হওয়া । এই ভীতি সকল ভীতির উপরে অবস্থান করে । কারণ সাধারণত এটি মানুষের অবচেতন মনে কাজ করে, যার উপস্থিতি সহজেই চিহ্নিত করা যায় না । (পরবর্তী কোনো একটি অধ্যায়ে ছয়টি ভীতি সম্পর্কে জানুন) ।

আসুন, সমালোচনাভীতির লক্ষণগুলো পরীক্ষা করে দেখি । বেশিরভাগ মানুষই তার আত্মীয়, বন্ধু এবং ব্যাপক অর্থে সাধারণ মানুষজনকে তাকে প্রভাবিত করার সুযোগ করে দেয়, কারণ তারা সমালোচনাকে ভয় পায় ।

বহু সংখ্যক মানুষ বিবাহ করার সময় ভুল করে, তারা যুক্তি-তর্কের আশ্রয় নেয় এবং দুঃখ-দুর্দশার মধ্য দিয়ে জীবন অতিবাহিত করে, কারণ তারা সমালোচনাকে ভয় পায় । অথচ ভুলগুলোকে সংশোধন করে তারা সুখী হতে পারে । (যে এই ধরনের ভয়ের কাছে নিজেকে সমর্পণ করেছে, সে তার নিজের উচ্চাকাঙ্ক্ষা, আত্ম-প্রত্যয় এবং কোনো কিছু অর্জনের আকাঙ্ক্ষা ধ্বংস করে নিজের অপূরণীয় ক্ষতি করেছে) ।

লক্ষ লক্ষ মানুষ রয়েছে যারা একবার বিদ্যালয় ছেড়ে যাওয়ার পর আবার শিক্ষা কার্যক্রমে যুক্ত হতে অনীহা প্রকাশ করে । কারণ তারা মানুষের সমালোচনাকে ভয় পায় । অগণিত মানুষ আছে – পুরুষ এবং নারী, তরুণ এবং বৃদ্ধ – যারা আত্মীয়-স্বজনদেরকে তাদের ব্যাপারে দায়িত্ব পালনের কথা বলে তাদের জীবনকে বিপদাপন্ন করার অনুমতি দেয় বা সুযোগ করে দেয়, কারণ তারা সমালোচনাকে ভয় পায় । (দায়িত্ব পালন মানে এমন নয় যে, কাউকে তার ব্যক্তিগত উচ্চাকাঙ্ক্ষাগুলো এবং তার নিজের জীবন নিজের মতো করে পরিচালনা করার অধিকারকে বিনষ্ট করা) ।

লোকজন ব্যবসায় নতুন সুযোগ নিতে অনীহা প্রকাশ করে, কারণ তারা সমালোচনাকে ভয় পায় । তারা ভাবে, সে যদি ব্যর্থ হয়, তবে লোকে কী বলবে ।



কোনো কোনো ক্ষেত্রে সমালোচনাভীতি সাফল্যের আকাঙ্ক্ষা থেকেও বেশি শক্তিশালী ।

অনেক মানুষ আছে যারা তাদের নিজেদের জন্য উচ্চ লক্ষ্য ঠিক করতে অনীহা প্রকাশ করে, এমনকি একটি পেশা বেছে নিতে অনীহা প্রকাশ করে, কারণ তারা তাদের আত্মীয় ও বন্ধুদের সমালোচনাকে ভয় পায় । সে ভাবে, তারা হয়তো বলবে, ‘নিজের জন্য উচ্চ লক্ষ্য ঠিক করো না, লোকজন ভাববে তুমি পাগল (কিংবা স্ক্যাপাটে) ।

যখন অ্যান্ড্রু কার্নেগির পরামর্শ অনুযায়ী ব্যক্তির সাফল্য অর্জনের দর্শন নিয়ে গবেষণার করার জন্য আমি আমার জীবনের বিশ বছর উৎসর্গ করেছি, তখন আমার প্রথম চিন্তার তরঙ্গ ছিল ভীতিকর । আমি ভেবেছি, লোকে আমায় কী বলবে । কার্নেগির পরামর্শটি আমার জন্য একটি লক্ষ্য ঠিক করে । আমি যে অনুমান নিয়ে শুরু করেছিলাম, তা থেকে আমি দূরে অবস্থান করছিলাম । আলোর ঝলকের মতো, আমার মনে অজুহাত তৈরি হতে শুরু করে । এসব অজুহাতের অস্তিত্বহীন কারণ ছিল সমালোচনার ভীতি । আমার মনের ভেতরে থাকা কোনো একটা কিছু বলে উঠলো, ‘তুমি কাজটি করতে পারবে না - কাজটি অনেক বড়, এবং এর জন্য অনেক সময়ের প্রয়োজন - তোমার আত্মীয়-স্বজনরা তোমার সম্পর্কে কী মনে করবে? (তুমি যদি এই কাজ করো তবে) তুমি জীবন ধারণের জন্য কীভাবে উপার্জন করবে? এখন পর্যন্ত কেউই সাফল্যের দর্শন আবিষ্কার করতে পারেনি, তাহলে কীসের বলে তুমি বিশ্বাস করো যে, তুমি এটা করতে পারবে - এতবড় লক্ষ্য নির্ধারণ করার জন্য তুমি কে? তুমি তোমার সামান্য অবস্থানে জন্মের বিষয়টি একবারে খেয়াল করো - তুমি এই দর্শন সম্পর্কে কী জানো - লোকজন মনে করবে তুমি পাগল (এবং লোকজন তাই করেছে) - এখন থেকে আগে কোন কেউ বিষয়টি করেনি?’

এরকম আরও অনেক প্রশ্ন আমার মনে ঝলক দিয়ে গেল এবং এগুলোর ব্যাপারে আমার মন চিন্তিত হয়ে পড়লো । পুরো বিশ্বের নজর যেন আমার ওপর এসে পড়লো, তারা যেন আমাকে তাচ্ছিল্য করছিল, আমি যেন মি. কার্নেগির পরামর্শ অনুযায়ী কাজ করার আকাঙ্ক্ষা বাদ দেই ।

তখন এবং পরেও আমার সুযোগ ছিল কাজটি ত্যাগ করার, আমার নিজের ওপর দখল নেয়ার আগেই উচ্চাশাকে মেরে ফেলার । পরবর্তী জীবনে, হাজ্জারো মানুষের জীবন বিশ্লেষণ করার পর, আমি আবিষ্কার করলাম যে, অনেক ধারণাই (আইডিয়া) এখনো জন্ম নেয়নি এবং নির্দিষ্ট পরিকল্পনার মাধ্যমে তাদের মধ্যে জীবন দেয়া দরকার । একটি নতুন ধারণা জন্ম নিলে তখনই এর যত্ন নেয়া দরকার । ধারণাগুলো প্রত্যেক মিনিটেই বেঁচে থাকে, এগুলোকে বেঁচে থাকার আরও ভালো সুযোগ করে দেয়া দরকার । বেশিরভাগ ধারণাগুলো বিনষ্ট হয়ে

যাওয়ার মূল কারণ হলো সমালোচনাভীতি। সমালোচনাভীতির কারণেই সেগুলো পরিকল্পনা ও বাস্তবায়নের পর্যায়ে যেতে পারে না।

অনেক মানুষই বিশ্বাস করে যে, বস্তুগত সাফল্য (ধন-সম্পদ অর্জন করা) হলো নিজেদের পছন্দমত কাজ শুরু করার ফলাফল। এই বিশ্বাসের একটি ভিত্তি রয়েছে। কিন্তু যারা পুরোপুরি ভাগ্যের ওপর নির্ভর করে, তারা প্রায় সবসময় হতাশ হয়। কারণ তারা আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ নির্ণায়ককে (ফ্যাক্টর) উপেক্ষা করে, যা সফলতার নিশ্চয়তা আনয়নের আগে পেশ করতে হবে।

মন্দার সময়, ডব্লিউ সি. ফিল্ডস নামক এক কৌতুক অভিনেতা তাঁর সকল অর্থ হারিয়ে ফেলেন এবং নিজেকে উপার্জনহীন ও চাকরি ছাড়া দেখতে ফেলেন এবং জীবন ধারণের জন্য তার উপার্জনের রাস্তা আর বিদ্যমান নেই। তাছাড়া তিনি তখন তার ষাট বছর বয়স অতিক্রম করেছেন। এই বয়সের মানুষদেরকে মানুষ বৃদ্ধ বলেই বিবেচনা করে। তিনি মঞ্চ আসার জন্য এতটাই উদগ্রীব ছিলেন যে, তিনি বেতন ছাড়াই সিনেমার নতুন জগতে কাজ করার প্রস্তাব দিলেন। তার আরও সমস্যা ছিল। তিনি পড়ে গিয়ে ঘাড়ে ব্যথা পেলেন। অনেকেই হয়তো এই অবস্থায় হাল ছেড়ে দিবেন এবং লক্ষ্য ত্যাগ করবেন। কিন্তু ফিল্ডস ছিলেন অধ্যবসায়ী। তিনি জানতেন, তিনি যদি শুরু করেন, তবে আজ না হোক কাল সাফল্যের দেখা পাবেন এবং তিনি তা পেয়েছেন (সফল হয়েছেন), কিন্তু ভাগ্যের জেরে নয় (যোগ্যতা, কর্ম ও অধ্যবসায়ের মাধ্যমে)।

ম্যারি ড্রেসলার নিজেই অসহায় অবস্থায় দেখতে পেলেন। তাঁর বয়স যখন ষাট বছর, তখন তিনি অর্থ-কড়ি হারিয়ে ফেলেন, তার চাকরি চলে যায়। তিনিও মন্দার পর একটি সুযোগ পেলেন এবং তা আঁকড়ে ধরলেন। তাঁর অধ্যবসায় তাঁর জীবনে বিস্ময়কর জয় নিয়ে আসে। অথচ এটা এমন একটি বয়স, যখন বেশিরভাগ নারী ও পুরুষ তাদের সফলতা অর্জনের উচ্চাশাকে মেরে ফেলেন।

১৯২৯ সালে পুঁজিবাজারের ধ্বসে অ্যাডি ক্যান্টর তাঁর সব অর্থ হারিয়ে ফেলেন। কিন্তু তাঁর তখনও ছিল অধ্যবসায়ের অভ্যাস, আর ছিল সাহস। এই দুটির সাথে প্রথমে দুটি চোখ দিয়ে তিনি নিজেই আগের অবস্থা ফিরিয়ে নিয়ে আসেন। বর্তমানে তিনি প্রতি সপ্তাহে দশ হাজার ডলার আয় করেন! এটা যথার্থ সত্য যে, যদি কারো অধ্যবসায় থাকে, তাহলে অন্য অনেক গুণ ছাড়াই আপনি কোনো কিছু অর্জন করতে পারবেন। যে কোনো কিছু অর্জনের সূচনাবিন্দু হলো উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা।

যাদের সাথে আপনার দেখা হয়, এরকম প্রথম একশত জন মানুষকে পরীক্ষা করে দেখুন। জিজ্ঞাসা করুন, জীবনে তারা সবচেয়ে বেশি কী করতে চায় (বা তাদের জীবনের উদ্দেশ্য কী)। (দেখবেন,) তাদের আটনব্বই জনই কোনো উত্তর দিতে পারবে না। যদি আপনি উত্তর দেয়ার জন্য তাদেরকে চাপ

দেন, তখন তাদের কেউ কেউ বলবে নিরাপত্তা, অনেকেই বলবে অর্থ, খুব অল্প লোকই বলবে সুখ। অন্যরা বলবে খ্যাতি এবং ক্ষমতা। বাকিরা বলবে সামাজিক স্বীকৃতি, সহজ জীবন-যাপন, গান, নাচ ও লেখার সামর্থ্য। কিন্তু তাদের কেউই এই শর্তগুলো (বা চাওয়াগুলো) সংজ্ঞায়িত করতে পারবে না, কিংবা একটি পরিকল্পনার মাধ্যমে সামান্যতম নির্দেশনাও দিতে পারবে না, যা তারা অস্পষ্টভাবে অর্জন করতে আশা পোষণ করে। ধনীরা আশার প্রতি সাড়া দেয় না (তারা অস্পষ্টভাবে কিছু চায় না)। তারা শুধুমাত্র নির্দিষ্ট পরিকল্পনার প্রতি সাড়া দেয়, যার পেছনে থাকে অবিরত অধ্যবসায়ের মাধ্যমে নির্দিষ্ট আকাঙ্ক্ষা।

### কীভাবে অধ্যবসায় গঠন করতে হয়

অধ্যবসায়ের অভ্যাস গঠনের চারটি সহজ ধাপ রয়েছে। এগুলো পালন করার জন্য অনেক বুদ্ধির দরকার হয় না, দরকার হয় না আলাদা কোনো শিক্ষা; বরং দরকার হয় কিছু সময় বা প্রচেষ্টা। প্রয়োজনীয় ধাপগুলো হলো:

১. একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্য, যার পেছনে থাকবে এর পূর্ণতার জন্য একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা।

২. একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা, যা অবিরত কাজের মধ্য দিয়ে প্রকাশ পায়।

৩. কঠিনভাবে বদ্ধ একটি মন, যা আপনাকে আত্মীয়-স্বজন, বন্ধু এবং পরিচিতজনদের নেতিবাচক পরামর্শ-সহ সকল ধরনের নেতিবাচক এবং নিরুৎসাহমূলক প্রভাব থেকে রক্ষা করবে।

৪. এক বা একাধিক ব্যক্তির সাথে বন্ধুত্বপূর্ণ সম্পর্ক তৈরি করা, যারা আপনাকে আপনার পরিকল্পনা এবং উদ্দেশ্য অনুসরণ করতে উৎসাহ যোগাবে।

জীবনের যে কোনো পর্যায়ে সফলতার জন্য এই চারটি ধাপ অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এই দর্শনের তেরোটি সূত্রের মূল উদ্দেশ্য হলো – (সূত্রগুলো প্রয়োগের মাধ্যমে) একজন যাতে এই চারটি ধাপকে অভ্যাসে পরিণত করতে পারে। এই ধাপগুলো অনুসরণ করার মাধ্যমে একজন তার অর্থনৈতিক ভাগ্যকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। এই ধাপগুলোই একজনকে চিন্তার মুক্তি ও স্বাধীনতার দিকে নিয়ে যায়। এই ধাপগুলোই একজনকে কম বা বেশি পরিমাণের সম্পদ অর্জনের দিকে ধাবিত করে। ধাপগুলো একজনকে ক্ষমতা, খ্যাতি এবং বিশ্বব্যাপী স্বীকৃতির দিকে নিয়ে যায়। এই ধাপগুলোই একজনের স্বপ্নকে বাস্তবে রূপান্তর করে।

এই চারটি ধাপ একইসঙ্গে একজনকে ভয়, নিরুৎসাহ ও সিদ্ধান্তহীনতার ওপর কর্তৃত্ব করার দিকে নিয়ে যায়।

যারা এই চারটি ধাপকে গ্রহণ করতে শিখেছে, তাদের জন্য রয়েছে বিরাট পুরস্কার। এটা হলো নিজের ভাগ্য নিজে লেখার মতো এবং যে কোনো মূল্যের বিনিময়ে জীবনকে নিজের মতো করে তৈরি করা।...

## সর্বশেষ মহানবী (সা.)

নিচের নিবন্ধটি রিডিউ (পর্যালোচনা) করেছেন থমাস সগরো।

'(হযরত) মুহাম্মদ (সা.) ছিলেন (ইসলামের) একজন নবী।... তিনি রহস্যময় মানুষ ছিলেন না। তাঁর প্রথাগত প্রাতিষ্ঠানিক কোনো শিক্ষা ছিল না; জীবনের চল্লিশ বছর পূর্ণ হওয়ার আগে তিনি ধর্ম প্রচার শুরু করেননি। যখন তিনি ঘোষণা দিলেন যে, তিনি ঈশ্বরের (আল্লাহ) দূত (নবী), প্রকৃত ধর্মের বাণী নিয়ে তিনি এসেছেন, তখন লোকজন তাঁকে নিয়ে হাসাহাসি শুরু করলো এবং তাঁকে উন্বাদ (পাগল) হিসেবে ঘোষণা দিল। ছোট ছোট ছেলে-মেয়েরা তাঁকে ল্যাং মারতে লাগলো এবং নারীরা তার ওপর ময়লা নিক্ষেপ করলো। তাঁকে তাঁর জন্মভূমি মক্কা থেকে তাড়িয়ে দেয়া হলো। তাঁর অনুসারীদের (সাহাবী) ধন-সম্পদ ছিনিয়ে নেয়া হলো এবং তাঁদেরকে তাঁর সাথে মরুভূমিতে পাঠিয়ে দেয়া হলো। দশ বছর ধরে ধর্ম প্রচার করেও তিনি তেমন কোনো অগ্রগতি দেখতে পেলেন না, বরং তাঁকে স্বদেশ থেকে বিতাড়িত হতে হয়েছে, দরিদ্রতার সম্মুখীন হতে হয়েছে এবং তাঁকে নিয়ে হাসাহাসি (বিদ্রূপ) করা হয়েছে। আরব জাতির ওপর কর্তৃত্ব, মক্কার শাসক এবং বিশ্বে প্রবর্তিত নতুন ধর্মের প্রধান হওয়ার আগে আরও দশ বছর কেটে যায়। (পরবর্তীতে) তাঁর প্রবর্তিত নতুন ধর্ম দানিয়ুব (নদী) থেকে পিরিনিজ পর্বতমালা পর্যন্ত ছড়িয়ে পড়ে। তাঁর ধর্ম প্রসারের কারণ ছিল তিনটি: ১. তাঁর কথার শক্তি; ২. প্রার্থনার কার্যকারিতা; ৩. ঈশ্বরের (আল্লাহ) সঙ্গে মানুষের সম্পর্ক।

(হযরত) মুহাম্মদ (সা.) মক্কার এক অভিজাত বংশের হলেও দরিদ্র পরিবারের সদস্য ছিলেন। মক্কা পৃথিবীর সংযোগসূত্র (ট্রান্সরোড), এই শহরেই রয়েছে যাদুর পাথর (হাজরে আসওয়াদ) দিয়ে তৈরি ঘর, যাকে 'কাবা' ডাকা হতো। মক্কা ছিল বাণিজ্যের জন্য বিখ্যাত একটি শহর এবং বাণিজ্য পথের কেন্দ্র। এতোকিছুর পরও মক্কা ছিল অপবিত্র। মক্কার বেদুইনরা তাদের ছেলে-মেয়েদের (মেস পালনের জন্য) মরুভূমিতে পাঠিয়ে দিত। (বাল্যকালে হযরত) মুহাম্মদকে তাঁর দুধমাতা লালন-পালন করেন। তিনি (মরুভূমিতে) মেস চরাতেন। একপর্যায়ে এক ধনাঢ্য বিধাতা নারী (হযরত খাদিজা) তাঁর বাণিজ্য কাফেলার নেতা হিসেবে তাঁকে নিযুক্ত করেন। (হযরত) মুহাম্মদ (সা.) পূর্ব

বিশ্বের সব দেশে ভ্রমণ করেন। এই সময় তিনি নানান বিশ্বাসের মানুষের সাথে কথা বলার সুযোগ পান। তিনি পর্যবেক্ষণ করেন যে, খ্রিষ্টানরা নানা উপদলে পরস্পরের সঙ্গে যুদ্ধে লিপ্ত। তাঁর বয়স যখন আটাশে (ঐতিহাসিকদের মতে, ২৫ বছর) উপনীত হয়, তখন সেই বিধবা নারী (হযরত) খাদিজা (রা.) তাঁর গুণে মুগ্ধ হয়ে তাঁকে বিয়ে করেন।... পরবর্তী বারো বছর (হযরত) মুহাম্মদ বিত্ত ও সম্মানের সাথে বসবাস করতে থাকেন এবং বিচক্ষণ ব্যবসায়ীতে পরিণত হন। মরুভূমিতে ঘুরতে ঘুরতে (ঐতিহাসিকদের মতে, (হেরা গুহাতে ধ্যানকালীন) একদিন তাঁর ওপর (পবিত্র) কোরআনের প্রথম আয়াত নাজিল হয়। তিনি (হযরত) খাদিজাকে বলেন যে, (আল্লাহর) ফেরেশতা (হযরত জিবরাঈল) তাঁর কাছে এসেছেন এবং বলেছেন যে, তিনি হলেন ঈশ্বরের বার্তাবাহক (আল্লাহর রাসুল)।

ঈশ্বরের (আল্লাহ) বাণী কোরআন হলো (হযরত) মুহাম্মদের জীবনের সবচেয়ে বড় বিস্ময়। তিনি কোনো কবি ছিলেন না। তথাপিও তাঁর ওপর যখন কোরআনের কোনো আয়াত নাযিল হতো, তিনি তা অত্যন্ত বিশ্বাসের সাথে আবৃত্তি (তেলাওয়াত) করতেন। একজন পেশাদার কবি যে কবিতা লিখতে পারে, তারচেয়েও কোরআনের আয়াতগুলো অনেক বেশি উন্নত মানের ছিল (মাহাত্ম ও সাহিত্যমানে)। কোরআন ছিল আরবদের কাছে একটি অলৌকিক ঘটনা (হযরত মুহাম্মদ সা.-এর কাছে ছিল মোজেযা)। কোরআনের বাণীগুলোর উপহার ছিল তাদের কাছে সবচেয়ে বড় উপহার। তাছাড়া, কোরআন বলেছে যে, ঈশ্বরের (আল্লাহ) কাছে সকল মানুষ সমান। তাই বিশ্বকে হতে হবে গণতান্ত্রিক রাষ্ট্র – ইসলাম। প্রচলিত মতের বিরুদ্ধ হওয়ায়, (হযরত) মুহাম্মদের ইচ্ছানুযায়ী কাবাঘরের চত্বরে থাকা থেকে ৩৬০টি মূর্তি ধ্বংস করা হয়।...

ইসলামের প্রসার শুরু হয়।... হযরত মুহাম্মদ ইহুদি ও খ্রিষ্টানদেরকে ইসলাম ধর্ম গ্রহণ করার আমন্ত্রণ জানান। তিনি জানান যে, তিনি কোনো নতুন ধর্মপ্রচার করছেন না। তিনি তাদের সকলকে একটি একক বিশ্বাসে বিশ্বাসী হওয়ার আহ্বান জানালেন, যারা এক ঈশ্বরে (আল্লাহ) বিশ্বাস করে। ইহুদি ও খ্রিষ্টানরা যদি তাঁর আমন্ত্রণ গ্রহণ করতো, তাহলে ইসলাম বিশ্বকে জয় করে ফেলতো। কিন্তু তারা তা করেনি। এমনকি তারা (হযরত) মুহাম্মদের মানবিক যুদ্ধের নীতিও গ্রহণ করেনি। যখন মহানবীর সৈন্যরা জেরুজালেম নগরীতে প্রবেশ করে, তখন একজন মানুষকেও হত্যা করা হয়নি। এর কারণ ছিল তাঁর বিশ্বাস। কিন্তু কয়েক শতাব্দী পর ক্রসেডাররা যখন একই নগরীতে প্রবেশ করে, তখন কোনো মুসলিম পুরুষ, নারী, কিংবা শিশু কেউই (হত্যা থেকে) রেহাই পায়নি। কিন্তু খ্রিষ্টানরা মুসলমানদের একটি ধারণা (আইডিয়া) গ্রহণ করেছে – তা হলো শেখার স্থান, ‘বিশ্ব-ব্রহ্মাণ্ড’।

## দশম অধ্যায়

### ঐক্যমন দলের ক্ষমতা (মাস্টার মাইন্ড<sup>১</sup>): চালিকাশক্তি

#### ধনী হওয়ার নবম ধাপ

ধন-সম্পদের অর্জনের জন্য ক্ষমতার (বা শক্তির) দরকার। পরিকল্পনাগুলো নিষ্ক্রিয় ও অর্থহীন হয়ে পড়বে, যদি না সেগুলোকে কার্যে পরিণত করার জন্য যথেষ্ট ক্ষমতা না থাকে। একজন মানুষ কীভাবে ক্ষমতা অর্জন করবে এবং ব্যবহার করবে এই অধ্যায়ে সেই পদ্ধতি বর্ণনা করা হবে।

ক্ষমতাকে এভাবে সংজ্ঞায়িত করা যেতে পারে: ‘জ্ঞানকে সংগঠিত ও বুদ্ধিমত্তার সাথে পরিচালিত করা’। ক্ষমতা শব্দটিকে এখানে ব্যবহার করা হয়েছে সংগঠিত প্রচেষ্টারূপে, যা একজন ব্যক্তির আকাঙ্ক্ষাকে তার আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করতে সক্ষম। সংগঠিত প্রচেষ্টা তৈরি হয় দুই বা ততোধিক মানুষের সম্মিলিত প্রচেষ্টায়, যারা সম্প্রীতির চেতনায় একটি নির্দিষ্ট সমাপ্তির লক্ষ্যে কাজ করে।

#### ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য দরকার ক্ষমতা!

ধন-সম্পদ অর্জনের পর একে ধরে রাখার জন্য ক্ষমতার প্রয়োজন হয়!

আসুন, আমরা নির্ণয় করে নেই কীভাবে ক্ষমতা অর্জন করা যায়। ক্ষমতা যদি ‘সংগঠিত জ্ঞান’ হয়, তাহলে আমরা জ্ঞানের উৎসগুলো পর্যবেক্ষণ করি:

ক. অসীম বুদ্ধিমত্তা: এই প্রকারের জ্ঞান অর্জন করা যায় সৃজনশীল কল্পনার সাহায্যে, যার পদ্ধতি সম্পর্কে অন্য অধ্যায়ে আলোচনা করা হয়েছে।

খ. অর্জিত অভিজ্ঞতা: মানুষের অর্জিত (বা সঞ্চিত) অভিজ্ঞতা, (কিংবা এর সেই অংশ, যা সংগঠিত ও নথিভুক্ত), যা সুসজ্জিত কোনো গণগ্রন্থাগারে পাওয়া যায়। এই অর্জিত অভিজ্ঞতার একটি গুরুত্বপূর্ণ সরকারি (বা পাবলিক) স্কুল ও কলেজে পড়ানো হয়, যেখানে এই ধরনের জ্ঞানকে শ্রেণিবদ্ধ ও সংগঠিত করা হয়েছে।

---

১ a person with an outstanding intellect

গ. পরীক্ষা ও গবেষণা: বিজ্ঞানের জগতের প্রতিটি মানুষ একত্রিত হয়ে এ ধরনের জ্ঞানকে শ্রেণিবদ্ধ করছে এবং প্রতিনিয়ত নতুন নতুন তথ্য-উপাত্ত সংগঠিত করছে। যখন অর্জিত অভিজ্ঞতার মাধ্যমে জ্ঞান সহজলভ্য নয়, তখন এই ধরনের জ্ঞানকে কাজে লাগাতে হবে। এখানেও অবশ্যই প্রায়ই সৃজনশীল কল্পনা ব্যবহার করতে হবে।

অগ্রবর্তী যে কোনো সূত্র থেকে আপনি জ্ঞান অর্জন করতে পারেন। নির্দিষ্ট পরিকল্পনা এবং সেই পরিকল্পনাকে কার্যে পরিণত করার মাধ্যমে সংগঠিত করে সম্ভবত একে ক্ষমতায় রূপান্তর করা যায়। জ্ঞানের এই তিনটি প্রধান সূত্র একজন ব্যক্তির অসুবিধাগুলো দূর করে দেবে, যদি সে নিজেই প্রচেষ্টার ওপর নির্ভরশীল থাকে, যদি সে জ্ঞান আহরণ করে এবং নির্দিষ্ট পরিকল্পনাকে কার্যে পরিণত করতে পারে। যদি তার পরিকল্পনাগুলো ব্যাপক হয় এবং তাদের বিশাল অংশ জুড়ে অনুশীলন করতে হয়, তাহলে অবশ্যই তাকে সহায়তা করার জন্য অন্যদের বলতে হবে (বা সহায়তা নিতে হবে)।

### মাস্টার মাইন্ডের (ঐক্যমন) মাধ্যমে ক্ষমতা অর্জন

ঐক্যমনকে সংজ্ঞায়িত করা যায় এভাবে: 'জ্ঞান ও প্রচেষ্টার সমন্বয়, নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য দুই বা ততোধিক ব্যক্তির মধ্যে সম্প্রীতির চেতনা।'

ঐক্যমনের অধিকারী না হয়ে কোনো ব্যক্তি ক্ষমতা অর্জন করতে পারে না। আগের অধ্যায়ে আকাঙ্ক্ষাকে এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করার উদ্দেশ্যে পরিকল্পনা তৈরির নির্দেশনা দেয়া হয়েছে। যদি আপনি অধ্যবসায় ও বুদ্ধিমত্তার নির্দেশনাগুলো পালন করেন এবং 'ঐক্যমন' দল গঠনে অনীহা দেখান, তাহলে আপনি উদ্দেশ্যের পথে অর্ধেক পৌঁছাবেন।

তাই আপনাকে সম্ভবত যথাযথভাবে 'ঐক্যমন' দল পছন্দ করার মাধ্যমে আপনার মধ্যকার 'অস্পৃশ্য' সম্ভাবনাকে অনুধাবন করতে হবে। আমরা এখানে ঐক্যমন সূত্রের দুটি বৈশিষ্ট্য ব্যাখ্যা করবো। এর মধ্যে একটি হলো অর্থনৈতিক প্রকৃতির, এবং অন্যটি মানসিক। অর্থনৈতিক বৈশিষ্ট্যটি স্পষ্ট। যে কোনো ব্যক্তি দ্বারা অর্থনৈতিক সুবিধাবলি অর্জিত হতে পারে, যে নিজেকে উপদেশ, পরামর্শ, এবং একদল লোকের ব্যক্তিগত সহযোগিতা দ্বারা ঘিরে রাখে, যথাযথ ঐক্যমন নিয়ে যারা তাকে হৃদয় দিয়ে সহযোগিতা করতে প্রস্তুত। প্রায় সকল প্রকার বড় সৌভাগ্যের ভিত্তি হলো এই প্রকারের পারস্পরিক মৈত্রী। এই মহান সত্যের উপলব্ধি নিশ্চিতভাবে আপনার অর্থনৈতিক অবস্থা নির্ধারণ করবে (বা উন্নতি ঘটাবে)।

ঐক্যমন সূত্রের মানসিক অংশ আরও বেশি বিমূর্ত, উপলব্ধি করা আরও

কঠিন। কারণ এর সাথে আত্মিক শক্তিগুলোর সম্বন্ধ রয়েছে, যার সাথে পুরো মানবজাতি পরিচিত নয়। এই বর্ণনা (বা বিবৃতি) থেকে আপনি হয়তো একটি গুরুত্বপূর্ণ পরামর্শ নিতে পারবেন: 'দুটি মন কখনো একত্রে আসতে পারে না, যদি না সেখানে তৃতীয় একটি অদৃশ্য ও অস্পর্শ শক্তি সংযুক্ত না থাকে।'

এই তথ্যটি মনে রাখবেন যে, এই মহাবিশ্বে কেবল দুটি পরিচিত উপাদান রয়েছে, একটি হলো শক্তি, অন্যটি বস্তু বা পদার্থ। এটা জানা বিষয় যে, পদার্থকে সম্ভবত অণু, পরমাণু ও ইলেক্ট্রন আকারে ভাগ করা যায়। কিছু পদার্থ আছে সেগুলোকে আলগা করা যায়, আলাদা করা যায় এবং বিশ্লেষণ করা যায়।

একইভাবে, শক্তিরও ভাগ আছে। মানব মন শক্তির একটি প্রকার। এর একটি অংশ প্রকৃতির সাথে আত্মিকভাবে সম্পৃক্ত। যখন দুইজন মানুষের মন সম্প্রীতির চেতনায় সমন্বিত হয়, প্রত্যেক মনের শক্তির আত্মিক এককগুলো সম্বন্ধ তৈরি করে, যা ঐক্যমনের 'বাহ্যিক' রূপ গঠন করে।

প্রায় পঁচিশ বছরের বেশি আগে, ঐক্যমন সূত্রটি, কিংবা অর্থনৈতিক কার্যকারিতার দিকটি প্রথম আমার মনোযোগে আনেন অ্যাল্ডু কার্নেগি। এই সূত্রের অনুসন্ধান করা ছিল আমার দায়িত্ব, যা আমার জীবনের কাজগুলোর মধ্যে পছন্দের কাজ।

মি. কার্নেগির ঐক্যমন দলটি গঠিত হয়েছিল প্রায় পঞ্চাশ জন কর্মকর্তা-কর্মচারীর একটি দল নিয়ে, ইম্পাত উৎপাদন ও বিপননের নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য পূরণের জন্য যারা তাঁকে ঘিরে রেখেছিল। তিনি তাঁর পুরো সৌভাগ্যের কারণ হিসেবে 'ঐক্যমন' দ্বারা অর্জিত ক্ষমতাকে নির্দেশ করেছেন।

যারা বিশাল সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছিলেন এবং যারা মোটামুটি পর্যায়ের সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছেন, আপনি তাদের অতীত ইতিহাস (ও ব্যক্তিগত তথ্যাদি) বিশ্লেষণ করতে পারেন। এর মাধ্যমে আপনি দেখতে পাবেন যে, তারা সচেতনভাবে, কিংবা অসচেতনভাবে তাদের 'ঐক্যমনের' সূত্রটি প্রয়োগ করেছেন।

অন্য কোনো সূত্র দ্বারা ক্ষমতা অর্জন করা যায় না!

শক্তি হলো প্রকৃতির সর্বজনীন ব্লক (block) তৈরির একক, যা দিয়ে সে মহাবিশ্বের সকল বস্তু - মানুষ এবং সকল ধরনের প্রাণী ও উদ্ভিদ জীবন গঠন করে। একটি প্রক্রিয়ার মাধ্যমেই সে (প্রকৃতি) শক্তিকে পদার্থে পরিণত করে। আর প্রকৃতিই শুধুমাত্র এটা সম্পূর্ণরূপে জানে।

প্রকৃতির ব্লক (block) তৈরির এই বিষয়টি মানুষের মধ্যেও বিদ্যমান, এই শক্তি রয়েছে তার চিন্তায়! মানুষের মস্তিষ্ককে তুলনা করা যেতে পারে তড়িৎ



(ইলেক্ট্রিক) ব্যাটারির সাথে। এটা (মস্তিষ্ক) ইথার থেকে শক্তিকে শোষণ করে নেয়, যা বস্তুর প্রতিটি পরমাণুকে পরিব্যাপ্ত করে এবং পুরো মহাবিশ্বকে পূর্ণ করে ফেলে।

এটা সবার জানা যে, একটি একক ব্যাটারির চেয়ে একদল তড়িৎ ব্যাটারি অনেক বেশি শক্তি সরবরাহ করবে। এটাও জানা তথ্য যে, একটি একক ব্যাটারি তার ধারণকারী কোষ সংখ্যা এবং ক্ষমতা অনুপাতেই শক্তি প্রদান করবে।

মানুষের মস্তিষ্ক একই রকমভাবে কাজ করে। এটা এই তথ্যকে স্বীকার করে নেয় যে, কিছু মস্তিষ্ক অন্যদের চেয়ে বেশি দক্ষ। আর এটা একটি তাৎপর্যপূর্ণ বিবৃতির দিকে নিয়ে যায় – একটি একক মস্তিষ্কের চেয়ে ঐকতানের চেতনায় গঠিত একদল মানুষের মস্তিষ্ক বেশি পরিমাণে চিন্তা-শক্তি সরবরাহ করতে পারে। ঠিক যেমনিভাবে একটি একক ব্যাটারির চেয়ে একদল তড়িৎ (বা ইলেক্ট্রিক) ব্যাটারি বেশি পরিমাণে শক্তি সরবরাহ করে।

এই রূপক উদাহরণ থেকে এটি সুস্পষ্ট হয়ে যায় যে, ঐক্যমনের সূত্রটি মানুষের দ্বারা চালিত শক্তির রহস্যকে ধারণ করে, যারা নিজেদেরকে অন্য অনেক মানুষের মস্তিষ্ককে ঘিরে থাকে। ঐক্যমন সূত্রের বাহ্যিক দিক সম্পর্কে আরও স্পষ্ট করে অনুবাধন করার জন্য আরেকটি বিবৃতি হলো: যখন ঐকতানের সাথে একদল ব্যক্তির মস্তিষ্ক সমন্বিত হয় এবং কার্যকর থাকে, মৈত্রীর মাধ্যমে তৈরি শক্তি বৃদ্ধি পায়, তখন তা দলের প্রত্যেক মস্তিষ্কের জন্য উপলব্ধ হয়ে ওঠে।

এটা খুবই জানা কথা যে, দরিদ্রতা, নিরক্ষরতা ও অজ্ঞতার মধ্য দিয়েই হেনলি ফোর্ড তাঁর ব্যবসায়িক জীবন শুরু করেছিলেন। এটাও সমানভাবে জানা কথা যে, মাত্র দশ বছরের মধ্যে তিনি এই তিনটি প্রতিবন্ধকতার ওপর কর্তৃত্ব করতে সক্ষম হন এবং এটা তাঁকে পঁচিশ বছরের মধ্যে আমেরিকার সবচেয়ে ধনী ব্যক্তিতে পরিণত করে। এই তথ্যের সাথে আরও জ্ঞান যোগ করুন যে, যখন থেকে তিনি থমাস এ. এডিসন-এর বন্ধু হয়ে ওঠেন, তখন থেকে তাঁর দ্রুত অগ্রগতি লক্ষণীয় ব্যাপার হয়ে ওঠে। এর মাধ্যমে আপনি বুঝতে শুরু করেছেন যে, একটি মনের সাথে অপর একটি মন যুক্ত হলে তা কতটা প্রভাব ফেলতে পারে। আরেক ধাপ এগিয়ে যান এবং এই তথ্যটি বিবেচনায় নিন যে, হার্ভি ফায়ারস্টোন, জন বুরোউফস এবং লুথার বারবাংক-এর (যাঁদের প্রত্যেকের ছিল মস্তিষ্কের উন্নত ও সর্বোচ্চ ব্যবহারের দক্ষতা) সাথে পরিচিত হওয়ার পর থেকেই মি. ফোর্ড সবচেয়ে অসাধারণ সব কৃতিত্ব অর্জন করেন। আপনি এখন আরও বেশি অনুধাবন করতে পারছেন যে, বন্ধুত্বসুলভ মনের মৈত্রীর মাধ্যমে শক্তি উৎপাদন হতে পারে।

সন্দেহ করার কোনো অবকাশ নেই যে, হেনলি ফোর্ড ব্যবসা ও বাণিজ্যের জগতে সবচেয়ে বেশি পরিচিত মানুষ। তাঁর সম্পদ অর্জন নিয়ে (নতুন করে)

আলোচনার কিছু নেই। ফোর্ডের ঘনিষ্ঠ বন্ধুদের – যাদের কয়েকজনের কথা ইতিমধ্যে উল্লেখ করা হয়েছে – জীবন বিশ্লেষণ করলে আপনি দেখবেন এবং নিচের বিবৃতি অনুধাবন করতে প্রস্তুত থাকবেন: ‘মানুষ যাদের সাথে সহানুভূতি ও সম্প্রীতির অনুভূতি নিয়ে মিলিত হয়, তারা তাদের প্রকৃতি, অভ্যাস ও চিন্তা শক্তি দ্বারা প্রভাবিত হয়।’

মহান (বা উদার) মনের মানুষের সাথে মেশার মাধ্যমে (বা বন্ধুত্ব গড়ে তোলার মাধ্যমে) হেনলি ফোর্ড দরিদ্রতা, নিরক্ষরতা ও অজ্ঞতাকে মুছে ফেলেছিলেন, যাদের চিন্তার তরঙ্গ তিনি তাঁর নিজ মনের মধ্যে শোষণ করেছিলেন। এডিসন, বারবাংক, বুরোউফস এবং ফায়ারস্টোন-এর সাথে সম্মিলিত হয়ে মি. ফোর্ড এই চারজনের বুদ্ধিমত্তা, অভিজ্ঞতা, জ্ঞান এবং আত্মিক শক্তিগুলোকে নিজের মধ্যে প্রবেশ করিয়েছেন। এছাড়া তিনি এই বইয়ে বর্ণিত ঐক্যমন সূত্রকে যথাযথভাবে ব্যবহার করেছেন।

এই সূত্রটিই আপনার কাছে উপস্থাপন করা হয়েছে! আমরা ইতোমধ্যেই মাহাত্মা গান্ধী সম্পর্কে আলোচনা করেছি। সম্ভবত বেশিরভাগ লোক যারা মাহাত্মা গান্ধীকে চিনেন, তারা তাঁর বাহ্যিক অবস্থা দেখে অবাক হন। কারণ তিনি দেখতে অদ্ভুত, সাধারণ ও একজন ছোটখাটো মানুষ ছিলেন, যিনি কেতাদুরস্ত (ফরমাল) পোশাক পরতেন না (তিনি পরতেন খাদির ধুতি)। অথচ এই লোকটিই ব্রিটিশ সরকারের জন্য সমস্যা তৈরি করেছেন (ব্রিটিশদের কাছ থেকে ভারতবর্ষের স্বাধীনতা আনয়নে ভূমিকা পালন করেছেন)।

কিন্তু প্রকৃত সত্য হলো, গান্ধী মোটেও অদ্ভুত প্রকৃতির মানুষ ছিলেন না, তিনি ছিলেন জীবিত ব্যক্তিদের মধ্যে সবচেয়ে প্রভাবশালী (তার অনুসারীদের সংখ্যা ও তাদের নেতার তাদের বিশ্বাস বিবেচনায় নিয়ে তা বলা যায়)। অধিকন্তু, তিনি ইতিহাসে সবচেয়ে শক্তিশালী মানুষের একজন। তাঁর ক্ষমতা চোখে দেখা যায় না, কিন্তু এটা বাস্তব।

আসুন, আমরা সেই পদ্ধতিটি অধ্যয়ন করি, যার দ্বারা তিনি তাঁর বিস্ময়কর ক্ষমতা অর্জন করেছিলেন। কয়েক শব্দে একে ব্যাখ্যা করা যায়। তিনি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য সাধনের জন্য ঐক্যতানের চেতনা নিয়ে মন ও শরীরের সমন্বয়ে বিশ কোটিরও বেশি মানুষকে উদ্বুদ্ধ করে এই ক্ষমতায় আসতে পেরেছিলেন।

সংক্ষেপে বলতে গেলে, গান্ধী একটি বিস্ময়কর (বা আশ্চর্যজনক) ঘটনার জন্ম দিয়েছেন। এটা এজন্য বিস্ময়কর যে, তিনি একটি নির্দিষ্ট সময়ের জন্য বিশ কোটি মানুষকে উদ্বুদ্ধ করতে পেরেছিলেন – কোনো ধরনের শক্তি প্রয়োগ ছাড়া – ঐক্যতানের চেতনা গঠন করে। যদি আপনি সন্দেহ করেন যে, এটি একটি বিস্ময়কর ঘটনা, তাহলে আপনি যে কোনো সময়ের জন্য ঐক্যতানের চেতনা গঠন করে যে কোনো মানুষকে উদ্বুদ্ধ করার চেষ্টা করে দেখতে পারেন (ফলাফল ইতিবাচক নাও হতে পারে)।

যারা ব্যবসা পরিচালনা করে, তারা জানে ঐকতানের চেতনা নিয়ে কোনো কর্মচারীর সাথে কাজ করা কতটা কঠিন।

ক্ষমতা অর্জনের প্রধান উৎসগুলোর মধ্যে সম্মুখ ভাগে রয়েছে অসীম বুদ্ধিমত্তা (ঈশ্বর প্রদত্ত ক্ষমতা), যা আপনি ইতিমধ্যেই দেখেছেন। যখন ঐকতানের চেতনার মাধ্যমে দুই বা ততোধিক ব্যক্তির সমন্বয় ঘটে এবং তারা নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য সাধনের জন্য কাজ করেন, তখন তারা নিজেদেরকে একটি অবস্থানে নিয়ে যান, যাতে মৈত্রীর মাধ্যমে অসীম বুদ্ধিমত্তার বিশাল মহাবিশ্বের ভাণ্ডার থেকে সরাসরি ক্ষমতা শুষে নেয়া যায়। ক্ষমতার সকল উৎসের মধ্যে এটাই সর্বোচ্চ ক্ষমতা। এটা সেই উৎস, যেদিকে মেধাবীরা ধাবিত হন। এটাই সেই উৎস, যেদিকে মহান সব নেতারা ধাবিত হন (তিনি এ সম্পর্কে সচেতন হতে পারেন, আবার নাও হতে পারেন)।

ক্ষমতা অর্জনের জন্য জ্ঞানের অন্য দুটি প্রধান উৎস রয়েছে, যা অর্জনের জন্য মানুষের পঞ্চ ইন্দ্রিয় ছাড়া আর কোনো নির্ভরযোগ্য উৎস নেই। তবে পঞ্চ ইন্দ্রিয় সবসময় নির্ভরযোগ্য নয়। কিন্তু অসীম বুদ্ধিমত্তা কোনো ভুল করে না।

পরবর্তী অধ্যায়ে সেই পদ্ধতি সম্পর্কে বিস্তারিতভাবে বর্ণনা করা হবে, যার মাধ্যমে অসীম বুদ্ধিমত্তার সঙ্গে সঙ্গত সবচেয়ে অনায়াসে যোগাযোগ করা যায়। এটা (বর্তমান গ্রন্থটি) ধর্ম বিষয়ক কোনো গ্রন্থ নয়। এই বিষয়ে বর্ণিত মৌলিক সূত্রাবলি প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে কোনো মানুষের ধর্মগত অভ্যাসের ক্ষেত্রে হস্তক্ষেপ করবে না (বা প্রভাব ফেলবে না)। এই বইতে মূলত নির্দেশনা দেয়া হয়েছে কীভাবে একজন মানুষ অর্থ অর্জনের জন্য কোনো একটি নির্দিষ্ট আকাজক্ষার উদ্দেশ্যকে এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করতে পারবেন।

গ্রন্থটি যখন পড়বেন, তখন বইয়ের প্রতিটি বিষয় (অভ্যন্ত) মনোযোগ দিয়ে পড়ুন, চিন্তা করুন এবং ধ্যান করুন (বা নিমগ্ন হোন)। দেখবেন, দ্রুতই পুরো বিষয়টি আপনার সামনে উন্মোচিত হয়ে যাবে এবং আপনি এর ভেতরের চিত্র দেখতে পাবেন। আপনি এখন শুধু প্রতিটি অধ্যায়ের বিস্তারিত বর্ণনা দেখছেন।

অর্থ হলো পুরানো দিনের লজ্জাশীলা তরুণীর মতো অনেকটা লাজুক (লুকিয়ে থাকতে চায় এমন) এবং অধরা (পালিয়ে যেতে চায় এমন)। একে অবশ্যই ভালোবাসতে হবে এবং পদ্ধতি দ্বারা জয়লাভ করতে হবে, যে পদ্ধতি একজন প্রেমিক তার পছন্দের মেয়েকে জয় করতে ব্যবহার করে। কাকতালীয়ভাবে বিষয়টা এইরকমই, অর্থের প্রতি প্রেমের ক্ষেত্রে যে শক্তি ব্যবহার হয় তা লজ্জাশীলা তরুণীর প্রতি প্রেম থেকে আলাদা কিছু নয়। অর্থ অর্জনে যখন সেই ক্ষমতা ব্যবহার হবে, তখন অবশ্যই এর সাথে আস্থার মিশ্রণ ঘটাতে হবে, এর সাথে অবশ্যই অধ্যবসায়ের মিশ্রণ ঘটতে হবে। একে অবশ্যই একটি পরিকল্পনার মাধ্যমে প্রয়োগ করতে হবে এবং সেই পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ করতে হবে।

যখন একটি নির্দিষ্ট পরিমাণের অর্থ আসে, যা 'বিরাত পরিমাণের অর্থ' হিসেবে পরিচিত, তখন এটি আসতেই থাকে। যেমনিভাবে খুব সহজেই

পাহাড়ের ওপর থেকে পানি নিচে প্রবাহিত হয়। সেখানে অদেখা একটি বিরাট শক্তির শ্রোত থাকে, যাকে নদীর সাথে তুলনা করা যায়; এক পাশের শ্রোত, যা সকলকে সামনে দিকে, সম্পদের দিকে নিয়ে যাচ্ছে, এবং অপর পাশের শ্রোত, যা মানুষকে দুর্দশা ও দরিদ্রতার দিকে নিয়ে যাচ্ছে (এবং এ থেকে তাদেরকে উদ্ধার করতে সক্ষম নয়)।

মানুষের মধ্যে যারাই বিপুল ধন-সম্পদ অর্জন করেছে, তাদের প্রত্যেকেই জীবনে এই শ্রোত সম্পর্কে অনুধাবন করতে পেরেছেন। এটা একজনের চিন্তা প্রক্রিয়া গঠন করে। চিন্তার ইতিবাচক আবেগগুলো শ্রোতের এক পাশ গঠন করে, যা একজনের জন্য সৌভাগ্য বয়ে নিয়ে আসে। আর নেতিবাচক আবেগগুলো শ্রোতের আরেক পাশ গঠন করে, যা একজনের জন্য দরিদ্রতা নিয়ে আসে। যিনি সৌভাগ্য অর্জনের উদ্দেশ্য নিয়ে বর্তমান বইটি অনুসরণ করছেন, তার জন্য এটা বিশাল গুরুত্বপূর্ণ চিন্তা বহন করছে।

যদি আপনি ক্ষমতার শ্রোতের সেই দিকে অবস্থান করেন যা আপনাকে দরিদ্রতার দিকে নিয়ে যাচ্ছে, তাহলে এই জ্ঞান আপনাকে একটি দাঁড় (বা বৈঠা) দিবে, যা দ্বারা আপনি হয়তো শ্রোতের অপরদিকে নিজেকে চালিত করতে পারবেন। (এখানে বর্ণিত পদ্ধতিগুলোর) প্রয়োগ ও ব্যবহারের মাধ্যমেই এটা সম্ভব হতে পারে। শুধুমাত্র পড়ে গেলে এবং সিদ্ধান্ত দিয়ে চলে গেলে আপনি কোনো পথেই (এ পথে কিংবা সে পথে) লাভবান হতে পারবেন না।

কিছু মানুষ কিছু সময় ইতিবাচক পাশে থেকে এবং কিছু সময় নেতিবাচক পাশে থেকে ইতিবাচক ও নেতিবাচক উভয় পাশের অভিজ্ঞতা অনুভব করে। ১৯২৯ সালে ওয়াল স্ট্রিটের ধাক্কা (বা মন্দা) লাখো মানুষকে শ্রোতের ইতিবাচক দিক থেকে নেতিবাচক দিকে ঠেলে দিয়েছে। এই লাখো মানুষ সংগ্রাম করে যাচ্ছে, তাদের মধ্যে অনেকেই হতাশ এবং ভীত। তারা এখন শ্রোতের ইতিবাচক দিকে ফিরে যেতে চাচ্ছে। এই বইটি বিশেষ করে সেই লাখো মানুষকে উদ্দেশ্য করেই লেখা হয়েছে।

দরিদ্রতা ও বিস্ত্র প্রায়ই স্থান পরিবর্তন করে – অর্থনৈতিক ধাক্কা (বা মন্দা) বিশ্বকে এই সত্যই শিখিয়েছে, যদিও বিশ্ব বেশি দিন এই শিক্ষা মনে রাখবে না। দরিদ্রতা সাধারণত স্বতঃপ্রণোদিত হয়ে ধন-সম্পদের স্থান নিয়ে নেয়। যখন ধনীরা দরিদ্রতার স্থান নিয়ে নেয়, তখন পরিবর্তনটি ঘটে সুচিন্তিতভাবে গৃহীত ও সতর্কতার সাথে পরিচালিত পরিকল্পনার মাধ্যমে। দরিদ্রতার জন্য কোনো পরিকল্পনার দরকার হয় না। এর কোনো সহায়তার দরকার হয় না। কারণ এটা বেপরোয়া এবং নির্দয়। ধন-সম্পদ হলো লাজুক এবং ভীত। তাই তাকে আকর্ষণ করতে হবে।

যে কোনো ব্যক্তি ধন-সম্পদ চাইতে পারে। আর বেশিরভাগ মানুষই এটা চায়। কিন্তু খুব কম মানুষই জানে যে, সম্পদ অর্জনের জন্য একটি নির্দিষ্ট পরিকল্পনার সাথে তীব্র আকাজক্ষা থাকাই হলো সম্পদ অর্জনের একমাত্র উপায়।

## একাদশ অধ্যায়

### যৌনশক্তির রহস্য রূপান্তর

#### ধনী হওয়ার দশম ধাপ

রূপান্তর শব্দের অর্থ হলো 'একটি উপাদান কিংবা শক্তি হতে অন্য একটিতে পরিবর্তন কিংবা স্থানান্তর হওয়া।'

যৌনানুভূতি মনের একটি অবস্থা তৈরি করে। এই বিষয়ে অজ্ঞতার কারণে এই মানসিক অবস্থাটি সাধারণত শরীরের সাথেই সংযুক্ত থাকে (অর্থাৎ মানুষ শুধু জৈবিক চাহিদা মেটানোর জন্যই যৌন মিলন করে), এবং বৈঠক প্রভাবের কারণে, বেশিরভাগ মানুষই শরীর বৃত্তিয় প্রয়োজনে যৌনতা সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করছে (অথচ জৈবিক চাহিদা মেটানো ছাড়াও যৌনশক্তির আরও কিছু উল্লেখযোগ্য প্রয়োজনীয়তা রয়েছে)।

যৌনানুভূতির তিনটি গঠনমূলক প্রয়োজনীয়তা রয়েছে, সেগুলো হলো:

১. মানবজাতির চির স্থায়িত্ব (অস্তিত্ব টিকিয়ে রাখা)।
২. স্বাস্থ্য বজায় রাখা (চিকিৎসাবিদ্যাগত বিষয়ে এর সমতুল্য কিছু নেই)।
৩. মধ্যাবস্থার রূপান্তর ঘটিয়ে প্রতিভাবান হতে সহায়তা করা।

যৌনশক্তির রূপান্তর একটি সহজ বিষয় এবং একে সহজেই ব্যাখ্যা করা যায়। এর মানে হলো মনকে শারীরিক প্রকাশের চিন্তা থেকে অন্য কোনো প্রকৃতির চিন্তার দিকে পরিবর্তন করা (বা ঘুরিয়ে দেয়া)।

যৌন আকাজক্ষা হলো মানুষের সবচেয়ে বেশি শক্তিশালী আকাজক্ষা। মানুষ যখন এই আকাজক্ষা দ্বারা পরিচালিত হয়, তখন মানুষ প্রখর কল্পনা, সাহস, ইচ্ছাশক্তি, অধ্যবসায়ের অভ্যাস গঠন করে এবং অন্য সময়ের কোনো অজানা বিষয়ে সৃজনশীল সামর্থ্য তৈরি করে। যৌন আকাজক্ষা এতই শক্তিশালী ও উদ্বেজক যে, এই বাসনা চরিতার্থ করার জন্য মানুষ অনায়াসে তার জীবন ও সম্মান ঝুঁকির মধ্যে ফেলতে পারে। যখন এই প্রভাব বিস্তারকারী শক্তিকে অন্য পথে পরিচালিত করা যায়, তখন সকল ধরনের প্রখর কল্পনা, সাহস ইত্যাদি তৈরি করতে পারে, যা শক্তিশালী সৃজনশীল শক্তি হিসেবে সাহিত্য, কলা কিংবা অন্য কোনো পেশা কিংবা আকাজক্ষায় ব্যবহার করা যায়। একইভাবে ধন-সম্পদ অর্জনের ক্ষেত্রেও একে ব্যবহার করা যায়।

ব্যক্তি তার ইচ্ছাশক্তির অনুশীলনের মাধ্যমে যৌনশক্তির রূপান্তর ঘটাতে পারে, কিন্তু এই পুরস্কারের মূল্য অনেক বেশি (এর জন্য কঠিন প্রচেষ্টার দরকার হয়)। যৌনতার প্রতি মানুষের যে আকাঙ্ক্ষা তা আজন্ম এবং সহজাত। এই আকাঙ্ক্ষাকে নিমজ্জিত বা পরিহার করা যায় না, করা ঠিকও নয়। একে প্রকাশ করার জন্য একটি নির্গমন পথ (আউটলেট) দেয়া দরকার, যাতে এটা ব্যক্তির শরীর, মন ও চেতনাকে (আত্মা) সমৃদ্ধ করতে পারে। রূপান্তরের মাধ্যমে যদি একটি নির্গমন পথ না দেয়া হয়, তাহলে এটা শুধু শারীরিক পথগুলোর (দেহিক মিলনের মাধ্যমে) মাধ্যমেই নির্গমন পথ খুঁজে নেবে।

একটি নদীতে বাঁধ দিয়ে হয়তো সাময়িকভাবে পানিকে নিয়ন্ত্রণ করা যায়, কিন্তু অবশেষে এটি (পানির স্রোত) বল প্রয়োগ করে নির্গমন পথ তৈরি করে নেবে। একইভাবে যৌনানুভূতির ক্ষেত্রেও এটি সত্য। এটাকে হয়তো কিছু সময়ের জন্য নিমজ্জিত বা নিয়ন্ত্রণ করা যায়, কিন্তু প্রকৃতিগত কারণেই এটা বহিঃপ্রকাশের যে কোনো একটি পথ খুঁজে নেবে। যদি এটাকে কিছু সৃজনশীল প্রক্রিয়ায় রূপান্তর না করা যায়, তাহলে এটা কোনো নিঃস্রবের নির্গমন পথ খুঁজে নেবে।

সেই ব্যক্তিই অবশ্যই সৌভাগ্যবান যে যৌনানুভূতিকে কিছু সৃজনশীল প্রচেষ্টার মাধ্যমে নির্গমনের পথ আবিষ্কার করতে পেরেছে। এই উদ্ভাবনের কারণেই সে নিজেকে একটি প্রতিভাবান অবস্থায় উন্নীত করতে পেরেছে।

বৈজ্ঞানিক গবেষণা এই তাৎপর্যপূর্ণ তথ্য-উপাস্তুলো উদ্ঘাটিত করেছে:

১. সবচেয়ে সাফল্য অর্জনকারী মানুষ তারাই, যাদের যৌন প্রকৃতি উচ্চ পর্যায়ে গঠিত; এই মানুষেরা তারাই, যারা যৌনতা রূপান্তরের কৌশল শিখেছে।
২. যে মানুষেরা বিরাট সৌভাগ্য অর্জন করতে পেরেছে এবং সাহিত্য, কলা, কল-কারখানা, স্থাপত্য এবং পেশাগত ক্ষেত্রে অসামান্য স্বীকৃতি অর্জন করতে পেরেছে, তারা একজন নারী দ্বারা অনুপ্রাণিত হয়েছেন (বা প্রেরণা পেয়েছেন)।

এই গবেষণা থেকে যেসব বিস্ময়কর উদ্ভাবন বেরিয়ে এসেছে, তা বোঝার জন্য আমাদেরকে দুই হাজারেরও বেশি পুরানো ইতিহাসে ফিরে যেতে হবে। যেখানেই নারী এবং পুরুষের বিরাট সাফল্য পাওয়া গেছে, সেখানেই নিশ্চিতভাবেই দেখা গেছে যে, তারা উচ্চ পর্যায়ের যৌন প্রকৃতির অধিকারী ছিলেন।

যৌনানুভূতি হলো একটি 'অনিবার্য ক্ষমতা', এর বিপরীতে কোনো প্রতিপক্ষ নেই, যেন একটি 'নিশ্চল দেহ'। এই অনুভূতি দ্বারা পরিচালিত হলে কাজ করার সময় মানুষ একটি উচ্চ মানের শক্তির উপহার পায়। এই সত্যকে উপলব্ধি করুন, তাহলে আপনি এই বিবৃতির তাৎপর্য ধরতে পারবেন যে, যৌনতাকে রূপান্তর করে একজন ব্যক্তি প্রতিভাবান অবস্থায় পৌঁছাতে পারে।

যৌনানুভূতি সৃষ্টিশীল সামর্থ্যের গোপন সূত্র বহন করে। মানুষ কিংবা পশুর, যে কোনোটির যৌন গ্রন্থি (যৌন ক্ষমতা) ধ্বংস করা মানে তাদের কাজের প্রধান উৎসকে (শক্তি) সরিয়ে দেয়া। এর প্রমাণ হিসেবে কোনো প্রাণীকে নপুংসক (বা খোজা) করার পর দেখুন তার ক্ষেত্রে কী ঘটে। যৌনাঙ্গ পরিবর্তন করা হলে একটি ষাঁড় নিতান্তই একটি গরুতে পরিণত হয়। পুরুষ প্রজাতির কারো যৌনাঙ্গ পরিবর্তন করা হলে – সে মানুষ হোক কিংবা প্রাণীই হোক – তার ভেতরকার লড়াই করার ক্ষমতা বের হয়ে যায়। নারীদের যৌনাঙ্গ পরিবর্তনও একই ধরনের প্রভাব তৈরি করে।

## দশটি মন উদ্দীপক

মানুষের মন উত্তেজনায় সাড়া দেয়, যার মাধ্যমে এটা উচ্চ হারের তরঙ্গে আলোড়িত হয়, যা উদ্দীপনা, সৃজনশীল কল্পনাশক্তি, গভীর আকাঙ্ক্ষা ইত্যাদি নামে পরিচিত। যে উত্তেজকগুলোতে মন সবচেয়ে উন্মুক্তভাবে সাড়া দেয়:

১. যৌনতা প্রকাশের আকাঙ্ক্ষা।
২. ভালোবাসা।
৩. খ্যাতি, ক্ষমতা, কিংবা অর্থনৈতিক অর্জনের জন্য জীব আকাঙ্ক্ষা।
৪. সংগীত।
৫. বস্তুত্ব, সেটি হতে সম-লিপ্সের, কিংবা হতে পারে বিপরীত লিপ্সের মাঝে।
৬. দুই বা ততোধিক ব্যক্তির মাঝে ঐক্যতানের ভিত্তিতে ঐক্যমন দলের মৈত্রী, যারা নিজেদের মধ্যে আত্মিক কিংবা সাময়িক কোনো উন্নতির জন্য সহযোগিতা অব্যাহত রাখে।
৭. পারস্পরিক ভুক্তভোগী হওয়া, নির্যাতনের শিকার হওয়া মানুষের যে অভিজ্ঞতা অর্জন করে।
৮. স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন)।
৯. ভীতি।
১০. মাদক এবং নেশাজাতীয় দ্রব্য (অ্যালকোহল)।

যৌনতা প্রকাশের আকাঙ্ক্ষাটি উত্তেজক তালিকার একদম উপরের দিকে রয়েছে, যা সর্বাধিক কার্যকরভাবে মনের তরঙ্গগুলোকে 'প্রস্তুত করে' এবং শারীরিক কর্মের 'চাকাগুলোকে' সচল রাখে। এই উত্তেজকগুলোর মধ্যে আটটি হলো সহজাত এবং গঠনমূলক। দুটি হলো ধ্বংসাত্মক। এই তালিকা এখানে দেয়া এই জন্য যে, যাতে আপনি মন উত্তেজনার প্রধান সূত্রগুলো নিয়ে একটি

তুলনামূলক গবেষণা তৈরি করতে সক্ষম হন। এই গবেষণা থেকে, আপনি দেখতে সক্ষম হবেন যে, যৌনানুভূতি হলো সকল মন উদ্বেজকগুলোর মধ্যে সবচেয়ে তীব্র এবং শক্তিশালী।

এই তুলনার প্রয়োজন আছে। এর মাধ্যমে এই বিবৃতির সত্যতা প্রমাণিত হবে যে, যৌনশক্তির রূপান্তর সম্ভবত একজনকে প্রতিভাবান অবস্থায় নিয়ে যেতে পারে। চলুন, আমরা দেখে নেই, কীভাবে প্রতিভা তৈরি হয়। কিছু পণ্ডিত-মুর্খ লোক বলেছেন যে, একজন প্রতিভাবান ব্যক্তি হলো যে লম্বা চুল পড়ে, উৎকট (অদ্ভুত) খাবার খায়, একাকী বসবাস করে এবং যাকে নিয়ে সবাই কৌতুক করে।' কিন্তু প্রতিভাবানের আরও ভালো সংজ্ঞা হলো, 'একজন মানুষ যিনি তার চিন্তাতরঙ্গগুলো বৃদ্ধি করার কৌশল আবিষ্কার করেছেন, যে বিন্দু থেকে তিনি স্বাধীনভাবে জ্ঞানের উৎসগুলোর সঙ্গে যোগাযোগ করতে পারেন, যা সাধারণ মানের চিন্তার তরঙ্গ থেকে পাওয়া সম্ভব নয়।'

একজন ব্যক্তি যখন প্রতিভাবানের সংজ্ঞা নির্ধারণ নিয়ে চিন্তা করবেন, তখন তার মনে কিছু প্রশ্নের উদয় হতে পারে। প্রথম প্রশ্নটি হতে পারে, 'একজন মানুষ কীভাবে জ্ঞানের সূত্রগুলোর সাথে যোগাযোগ করবে, যা সাধারণ মানের চিন্তাতরঙ্গের মাধ্যমে সম্ভব নয়?'

তার পরবর্তী প্রশ্ন হবে, 'জ্ঞানের এমন কোনো জানা উৎস কি আছে, যা শুধুমাত্র প্রতিভাবানদের কাছেই সহজলভ্য (সহজপ্রাপ্য)। যদি থেকে থাকে, তাহলে সেই সূত্রগুলো কী এবং আসলে তারা সেখানে কীভাবে পৌঁছায়?'

এই বইয়ে আরও কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিবৃতি (বা বর্ণনা) তুলে ধরা হয়েছে, যেগুলো নিশ্চিতভাবে প্রমাণ তুলে ধরবে, কিংবা অন্ততপক্ষে এমন প্রমাণ দিবে, যার মাধ্যমে (পরীক্ষার মাধ্যমে) আপনি নিজেই নিজের প্রমাণ পেয়ে যাবেন। এভাবেই আমরা (উপরোক্ত) এই দুটি প্রশ্নের উত্তর দিতে পারি।

## 'প্রতিভাবান' গঠিত হয় ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমে

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের বাস্তবতা ন্যায্যভাবে প্রতিষ্ঠিত হয়েছে। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় হলো 'সৃজনশীল কল্পনাশক্তি'। সৃজনশীল কল্পনা হলো কল্পনার এমন বিভাগ, মানুষ যা সারাজীবন ধরেও কখনো ব্যবহার করে না। আর যদি ব্যবহার করেও থাকে, তাহলে সেটা ঘটে নিছক দুর্ঘটনার ক্ষেত্রে। তুলনামূলকভাবে অল্পসংখ্যক লোকই এটা ব্যবহার করে। তারা সুবিবেচনার সাথে এবং পূর্বকল্পিত উদ্দেশ্যের সাথে সৃজনশীল কল্পনা বিভাগ কাজে লাগায়। যারা স্বতঃপ্রণোদিত হয়ে এই বিভাগকে কাজে লাগায় এবং যারা কাজ সম্পর্কে জানে, তারাই হলেন প্রতিভাবান।



সৃজনশীল কল্পনা বিভাগ হলো মানুষের সসীম মন এবং অসীম বুদ্ধিমত্তার মধ্যে সরাসরি সংযোগস্থল । ... সকল আবিষ্কারের ভিত্তি ও নতুন সূত্রের উদ্ভাবন হয়েছে সৃজনশীল কল্পনা বিভাগের মাধ্যমে ।

যখন কোনো চিন্তা কিংবা ধারণা একজনের মাথায় ঝলক দেয়, সেগুলো নিচের এক বা একাধিক উৎস থেকে আসে:

১. অসীম বুদ্ধিমত্তা ।
২. একজনের অবচেতন মন, যেখানে প্রতিটি অনুভূতি এবং চিন্তাতরঙ্গ জমা হয়, যা পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের যে কোনো একটির মাধ্যমে মানুষের মস্তিষ্কে পৌঁছে ।
৩. অন্য কোনো ব্যক্তির মন থেকে, অবচেতন চিন্তার মাধ্যমে যে এইমাত্র কোনো চিন্তা, কিংবা চিন্তা বা ধারণার চিত্র তুলে ধরেছে ।
৪. অন্য কোনো ব্যক্তির অবচেতন সংগ্রহশালা থেকে । অন্য কোনো জানা উৎস নেই, যেখান থেকে ধারণাগুলো আসতে পারে ।

সৃজনশীল কল্পনা সবচেয়ে বেশি কাজ করে, যখন মন অত্যধিক উচ্চ হারে স্পন্দিত হয় (মনের উত্তেজনার কিছু আকারের কারণে) । এজন্যই, মন যখন উচ্চহারে স্পন্দিত হয়, তখন সৃজনশীল কল্পনা গতানুগতিক ও সাধারণ চিন্তাতরঙ্গের স্পন্দন থেকে বেশি কাজ করে ।

### কেন মানুষ চল্লিশের আগে কদাচিৎ সফল হয়

আমি পঁচিশ হাজারেরও বেশি মানুষের জীবন বিশ্লেষণ করেছি । তাদের মধ্যে যারা অসাধারণ সফলতা অর্জন করেছেন, খুব কমই তাদের চল্লিশ বছর বয়স পূর্ণ হওয়ার আগে সফল হয়েছে । অনেক সময় দেখেছি, তারা জীবনের প্রকৃত গতিধারা বুঝতে সক্ষম হয় না, যতক্ষণ না তারা পঞ্চাশ বছর বয়সে উপনীত হয় । এই তথ্যটি এতই বিস্ময়কর ছিল যে, এটি আমাকে এই বিষয়ে আরও সতর্কতার সাথে অধ্যয়ন করার অনুপ্রেরণা যোগায় । আমি বারো বছরের অধিক সময় ধরে এই বিষয়ে গবেষণা চালাই ।

এই গবেষণা তথ্য দেয় যে, চল্লিশ বছর বয়সের পূর্বে মানুষের সফল না হওয়ার প্রধান কারণ হলো তাদের যৌনানুভূতি প্রকাশ করতে গিয়ে অতিরিক্ত শারীরিক সম্পর্কে জড়িয়ে পড়ার মাধ্যমে তাদের শক্তির অপচয় ঘটানো । বেশিরভাগ মানুষই কখনো জানতো না যে, যৌনশক্তিকে অন্যান্যভাবেও ব্যবহার করা যায় । এজন্যই তারা নিছক দৈহিকভাবে (যৌন মিলনের মাধ্যমে) একে ব্যবহার করে । আর যারা যৌনশক্তির অন্যান্য ব্যবহারের সম্ভাবনা সম্পর্কে

আবিষ্কার করতে পেরেছে, তাদের বেশিরভাগই চল্লিশ-পঞ্চাশ বছর বয়সে পৌছার পর এটা আবিষ্কার করে। ততদিনে তারাও যৌনশক্তি অপচয় করে ফেলেছে। তবুও এই আবিষ্কারের ফলে তারা উল্লেখযোগ্য সফলতা অর্জন করেছে।

অবশ্য অনেকে চল্লিশ বছর বয়স পার করে ফেললেও এই শক্তির অপচয় করে। যদি তারা একে তুলনামূলক ভালো পথে পরিচালিত করতো, তাহলে তারা আরও অধিক পরিমাণে লাভবান হতো।

মানুষের সকল আবেগের (বা অনুভূতি) মধ্যে যৌনতা প্রকাশের আকাঙ্ক্ষা হলো সবচেয়ে বেশি শক্তিশালী এবং সক্রিয় আকাঙ্ক্ষা। এই কারণে যখন এই আকাঙ্ক্ষাকে নিয়ন্ত্রণ করা যায় এবং দৈহিক প্রকাশ ছাড়াও অন্যভাবে একে রূপান্তর ঘটানো যায়, তাহলে একজন প্রতিভাবান হয়ে উঠতে পারে।

আমেরিকার একজন সফল ব্যবসায়ী অকপটে স্বীকার করেছেন যে, তার বেশিরভাগ (সফল) পরিকল্পনাগুলো তৈরি করার ক্ষেত্রে তার আকর্ষণীয় (নারী) সহকারীর অবদান ছিল। তিনি স্বীকার করেন যে, তার উপস্থিতি তার সৃজনশীল কল্পনাশক্তিকে এক উচ্চতায় নিয়ে যায়, যা তিনি অন্য কোনো উদ্ভেজনা পাননি।

আমেরিকার সবচেয়ে সফল একজন মানুষ জানান, তিনি তার বেশিরভাগ সফলতার পেছনে একজন সুদর্শন নারীর প্রভাবের কাছে ঋণী, যিনি বারো বছরেরও অধিক সময় ধরে তার অনুপ্রেরণার উৎস হিসেবে কাজ করেছেন।

বেশিরভাগ মানুষই তার সাফল্যের গল্প জানে, কিন্তু বেশিরভাগ মানুষই জানে না, তার সফলতার প্রকৃত উৎস কী ছিল।

(বিশেষ দৃষ্টব্য: এই অধ্যায়টির অনুবাদ কিছুটা সংক্ষেপিত)

## দ্বাদশ অধ্যায়

### অবচেতন মন : সংযোগ স্থাপনের যোগসূত্র

#### ধনী হওয়ার এগারোতম ধাপ

অবচেতন মন গঠিত হয় সচেতনতার ক্ষেত্র দ্বারা, যেখানে পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের দ্বারা প্রতিটি চিন্তাতরঙ্গ পৌঁছায়, শ্রেণিবিভক্ত হয় ও সংরক্ষিত হয় এবং যেখান থেকে চিন্তাগুলোকে স্মরণ করা যায় কিংবা তুলে নেয়া যায়, ঠিক যেমন বস্তু চিঠির মধ্য থেকে প্রয়োজনীয় চিঠিটি তুলে নেয়া যায়।

এটা তাদের প্রকৃতি অনুযায়ী অনুভূতি কিংবা চিন্তাকে গ্রহণ করে এবং নথিভুক্ত করে। আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাকে এর বাহ্যিক কিংবা আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরের জন্য আপনি হয়তো স্বতঃস্ফূর্তভাবে আপনার মনে যে কোনো পরিকল্পনা, চিন্তা, উদ্দেশ্য রোপণ করতে পারেন। অবচেতন মন প্রথমত সেই কর্তৃত্বশীল আকাঙ্ক্ষাগুলোর ক্ষেত্রে কাজ করে, যেগুলো আবেগের অনুভূতি, যেমন আস্থা দ্বারা মিশ্রিত।

এর সাথে আকাঙ্ক্ষা অধ্যায়ে দেয়া নির্দেশনাগুলো বিবেচনা করুন। সেখানে ছয়টি ধাপ গ্রহণের কথা বলা হয়েছে। সেই অধ্যায়ে আপনার পরিকল্পনাগুলো গঠন ও সম্পাদন করার জন্য নির্দেশনা দেয়া হয়েছে এবং আপনি এর মাধ্যমে চিন্তার গুরুত্ব অনুধাবন করতে পারবেন।

#### অবচেতন মন সদা কাজ করে

অবচেতন মন এমন একটি প্রক্রিয়াগত পদ্ধতির মাধ্যমে কাজ করে, যা মানুষের অজানা। অবচেতন মন মানুষকে অসীম বুদ্ধিমত্তার ক্ষমতার দিকে নিয়ে যায়, যার মাধ্যমে একজন তার আকাঙ্ক্ষাকে স্বতঃস্ফূর্তভাবে তাদের বাহ্যিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করতে পারে।

আপনি আপনার অবচেতন মনকে পুরোপুরি নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন না। তবে আপনি স্বতঃস্ফূর্তভাবে এতে যে কোনো পরিকল্পনা, আকাঙ্ক্ষা, কিংবা উদ্দেশ্য হস্তান্তর করতে পারবেন, যেগুলোকে আপনি একটি সুগঠিত আকার দিতে চান। স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) অধ্যায়ে বর্ণিত অবচেতন মনকে ব্যবহারের নির্দেশনাবলি আবার পড়ুন।

১৯৬ ॥ থিংক অ্যান্ড গ্রো রিচ

এটি বিশ্বাস করার যথেষ্ট প্রমাণ রয়েছে যে, অবচেতন মন হলো মানুষের সর্বাঙ্গীণ মন ও অসীম বুদ্ধিমত্তার মধ্যকার সংযোগকারী। এটা হচ্ছে সেই মাধ্যম, যার মাধ্যমে একজন মানুষ অসীম বুদ্ধিমত্তার ক্ষমতার প্রতি আকর্ষণ সৃষ্টি করতে পারে। এটা একাই গোপন পদ্ধতি ধারণ (বা বহন) করে, যার মাধ্যমে মানসিক তরঙ্গ সংশোধিত হয় এবং সেগুলোকে তাদের আত্মিক সমতুল্যে পরিবর্তন করা যায়। এটা একাই একটি মাধ্যম, যার মাধ্যমে আপনার প্রার্থনাগুলো সেই উৎসের কাছে রূপান্তরিত হয়ে যায়, যিনি প্রার্থনার উত্তর দিতে সক্ষম।

সৃজনশীল প্রচেষ্টার সম্ভাবনাগুলো আমাদের অবচেতন মনের সঙ্গে বিস্ময়করভাবে এবং ভারহীনভাবে সংযুক্ত। এগুলো শব্দের সাথে একজন মানুষকে উৎসাহিত করে।

সবচেয়ে বড় বিষয় হলো, অবচেতন মন মানুষের চিন্তাশীল মন এবং অসীম বুদ্ধিমত্তার মধ্যকার যোগাযোগের মাধ্যম। এটা এমন একটা মাধ্যম, যেখানে ব্যক্তির যৌক্তিক অংশ প্রায় পশু হয়ে যায়।

এটাকে বাস্তবতারূপে গ্রহণ করার পর, অবচেতন মনের অস্তিত্ব ও এর সম্ভাবনা সম্পর্কে বোঝার পর, এটা আপনাকে এমন এক শক্তি দিবে যে, আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাকে তাদের বাহ্যিক ও আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করতে পারবেন। আকাঙ্ক্ষা অধ্যায়ে দেয়া নির্দেশনাগুলোর পুরো তাৎপর্য অনুধাবন করতে পারবেন। আপনি আরও অনুধাবন করতে পারবেন, কেন আপনাকে আপনার আকাঙ্ক্ষাগুলোকে পরিষ্কার করতে বারবার সতর্ক করা হয় এবং কেন সেগুলোকে সংক্ষিপ্ত করে লিখে রাখতে বলা হয়।

এছাড়া আপনি নির্দেশনাগুলো পালন করতে অধ্যবসায়ের গুরুত্ব অনুধাবন করতে পারবেন।

(এই গ্রন্থে উল্লেখিত) তেরোটি সূত্র হলো আপনার জন্য উদ্দীপনাস্বরূপ, যার সাহায্যে আপনি আপনার অবচেতন মনের কাছে পৌঁছানোর এবং তাকে প্রভাবিত করার সামর্থ্য অর্জন করতে পারবেন। যদি প্রথমবার চেষ্টা করে সফল না হন, তবে নিরুৎসাহিত হবেন না। মনে রাখবেন যে, আস্থা অধ্যায়ে বর্ণিত নির্দেশনাগুলোর মাধ্যমে, অবচেতন মনকে শুধু অভ্যাসের মাধ্যমেই স্বতঃস্ফূর্তভাবে পরিচালনা করা যায়। আস্থার ওপর কর্তৃত্ব করার মতো অবস্থায় আপনি এখনো পৌঁছাননি। ধৈর্য ধরুন। অধ্যবসায়ী হোন।

আপনার অবচেতন মনের উপকারের জন্য এখানে আস্থা ও স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) অধ্যায়ের অনেকগুলো ভালো ভালো বিবৃতি (বা বর্ণনা) এখানে পুনরাবৃত্তি করা হবে। মনে রাখবেন, আপনার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার জন্য কোনো প্রচেষ্টা নেন বা নাই নেন, এটি স্বতঃস্ফূর্তভাবে কাজ করবে। স্বাভাবিকভাবেই দরিদ্রতা ভীতি এবং সকল নেতিবাচক চিন্তাগুলো আপনার

অবচেতন মনে উদ্দীপনা হিসেবে কাজ করে, যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি এসব তরঙ্গের ওপর কর্তৃত্ব করতে না পারেন এবং যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি একে আকাঙ্ক্ষিত খাদ্য না দিবেন, যে খাবার সে চায় ।

অবচেতন মন অলস বসে থাকে না! যদি অবচেতন মনে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাগুলো রোপণ করতে ব্যর্থ হন, তাহলে আপনার অবহেলার কারণে এটা অন্য যে কোনো চিন্তাকে গ্রহণ করে নিবে । আমরা ইতিমধ্যেই ব্যাখ্যা করেছি যে, চারটি উৎস থেকে – যা যৌনশক্তি রূপান্তর অধ্যায়ে উল্লেখ করা হয়েছে–নেতিবাচক এবং ইতিবাচক চিন্তাতরঙ্গগুলো ধারাবাহিকভাবে আপনার অবচেতন মনে পৌঁছাতে থাকে ।

এখন, এটা মনে রাখা আপনার জন্য যথেষ্ট যে, অনিচ্ছাকৃতভাবেও আপনি আপনার প্রতিদিনকার জীবন থেকে যে চিন্তাতরঙ্গই অবচেতন মনে প্রেরণ করবেন, সে চিন্তাতরঙ্গই আপনার অবচেতন মনে পৌঁছাবে । (অবচেতন মনে) এই চিন্তাতরঙ্গের কিছু যায় নেতিবাচকভাবে, আর কিছু যায় ইতিবাচকভাবে । (এই পর্যায়ে এসে) আপনি এখন তেল প্রবাহের মতো নেতিবাচক তরঙ্গগুলোকে বন্ধ করার চেষ্টায় রত হয়েছেন এবং আকাঙ্ক্ষার ইতিবাচক তরঙ্গগুলোর মাধ্যমে আপনি স্বতঃস্ফূর্তভাবে আপনার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করার চেষ্টা করছেন ।

যখন আপনি এটা অর্জন করবেন, তখন আপনি এমন এক চাবিকাঠির অধিকারী হবেন, যা আপনার অবচেতন মনের দরজা খুলে দেবে । অধিকন্তু, আপনি সম্পূর্ণভাবে সেই দরজাকে নিয়ন্ত্রণ করবেন, যাতে অনাকাঙ্ক্ষিত চিন্তা আপনার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করতে না পারে ।

(পৃথিবীতে) মানুষই যা কিছুই সৃষ্টি করেছে, তার সবকিছুই শুরু হয়েছে একটি চিন্তাতরঙ্গ থেকে । মানুষ এমন কিছু সৃষ্টি করতে পারে না, যা প্রথমে সে তার চিন্তায় নিতে না পারে । কল্পনাশক্তির সহায়তায় চিন্তাতরঙ্গগুলো পরিকল্পনায় রূপান্তরিত হয় । কল্পনাশক্তি যখন মানুষের নিয়ন্ত্রণে থাকে তখন সেটি পরিকল্পনা কিংবা উদ্দেশ্য তৈরির ক্ষেত্রে ব্যবহৃত হয়, যা একজনকে তার পছন্দের পেশার ক্ষেত্রে সফলতা এনে দেয় ।

চিন্তাতরঙ্গগুলো, আপনি যে আকাঙ্ক্ষাকে তার বাস্তব সমতুল্যে রূপান্তর করার ইচ্ছা পোষণ করেছেন, আস্থার মিশ্রণ ঘটিয়ে কল্পনাশক্তির মাধ্যমে সেটিকে স্বতঃস্ফূর্তভাবে আপনার মনে রোপণ করুন । পরিকল্পনা কিংবা উদ্দেশ্যের সঙ্গে আস্থার মিশ্রণ ঘটিয়ে আপনি যে আকাঙ্ক্ষাকে আপনার অবচেতন মনে প্রবেশ করাতে চান, শুধু কল্পনাশক্তি ব্যবহারের মাধ্যমেই সেটি সফল হতে পারে ।

(উপরের) এই বর্ণনা থেকে আপনি খুব সহজেই পর্যবেক্ষণ করতে পারবেন যে, অবচেতন মনকে স্বতঃস্ফূর্তভাবে ব্যবহার করার জন্য তেরোটি সূত্রের সমন্বয় ও প্রয়োগ করা দরকার ।

(আমেরিকান লেখক ও কবি) এলা হুইলার উইলকক্স (১৮৫০-১৯১৯) অবচেতন মনের শক্তি অনুধাবন করে কিছু প্রমাণ উপস্থাপন করেছেন। তিনি লিখেছেন:

‘আপনি কখনোই বলতে পারবেন না যে একটি চিন্তা  
আপনার জন্য কী বয়ে আনবে, ঘৃণা না ভালোবাসা-  
চিন্তাগুলো এমন সব বিষয়, যা দ্রুতগতিতে বাতাসে  
উড়ে যাওয়া কবুতরের পাখার মতো।  
তারা প্রকৃতির বিধান মেনে চলে-  
প্রতিটি জিনিস তার নিজের ধরন সৃষ্টি করে,  
এটা সেসব জিনিস ফিরিয়ে আনতে সহায়তা করে  
যেটাই আপনার থেকে মুচে যাক না কেন।’

মিসেস উইলকক্স সত্যটি অনুধাবন করতে পেরেছিলেন যে, একজনের মন থেকে যে চিন্তাগুলো বেরিয়ে আসে, সেগুলো একইসঙ্গে তার অবচেতন মনে গভীরভাবে গেঁড়ে বসে, যেখানে সেগুলো চুম্বক, নকশা কিংবা প্রতিচিত্র হিসেবে কাজ করে, যার দ্বারা আকাজক্ষাকে তাদের বাহ্যিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করার ক্ষেত্রে অবচেতন মনকে প্রভাবিত করা যায়। (যে কোনো ক্ষেত্রে মানুষের) চিন্তাগুলোই মূল এই কারণে যে, প্রত্যেকটি বস্তুগত জিনিসই চিন্তা-শক্তি আকারে শুরু হয়।

মনের যৌক্তিক অংশের চেয়ে আবেগ বা অনুভূতি মিশ্রিত চিন্তার তরঙ্গ দ্বারা অবচেতন মন অধিক প্রভাবিত হয়। আসলে এই তত্ত্বকে সমর্থন করার জন্য যথেষ্ট তথ্য-প্রমাণ রয়েছে যে, শুধুমাত্র আবেগমণ্ডিত চিন্তাগুলোই অবচেতন মনের ওপর কার্যকর প্রভাব ফেলতে পারে।

এটা খুবই জানা বিষয় যে, আবেগ কিংবা অনুভূতিই বেশিরভাগ মানুষকে পরিচালিত করে। এটা সত্য যে, যে চিন্তাতরঙ্গের সঙ্গে আবেগ মিশ্রিত হয়, তা অবচেতন মনে দ্রুত সাড়া দেয় এবং বেশি প্রভাবিত করে। তাই আবেগগুলোর গুরুত্ব সম্পর্কে পরিচিত হওয়া অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। সাতটি প্রধান ইতিবাচক আবেগ এবং সাতটি প্রধান নেতিবাচক আবেগ রয়েছে। ... স্ব-পরামর্শের সূত্র দ্বারা ইতিবাচক চিন্তাগুলোকে চিন্তাতরঙ্গে অবশ্যই প্রয়োগ করতে হবে, যা একজন ব্যক্তি তার অবচেতন মনে প্রবেশ করাতে চায় (স্ব-পরামর্শ অধ্যায়ে নির্দেশনাগুলো দেয়া হয়েছে)।

এই আবেগগুলো, কিংবা অনুভূতির তরঙ্গগুলো অনেকটা এক টুকরা রুটির মধ্যে অবস্থিত আটার মতো। কারণ তারা কর্মউপাদান গঠন করে, যা নিষ্ক্রিয়তা থেকে সক্রিয় অবস্থায় নিয়ে যাওয়ার জন্য চিন্তাতরঙ্গগুলোকে রূপান্তর করে। এভাবে একজন বুঝতে পারেন কেন চিন্তাতরঙ্গগুলো - যা আবেগের সাথে

ভালোভাবে মিশ্রিত রয়েছে - ঠাণ্ডা যুক্তি থেকে উদ্ভূত চিন্তাতরঙ্গগুলোর চেয়ে বেশি দ্রুত কাজ করে।

(বিষয়টি ভালোভাবে বোঝার পর) এখন আপনার অবচেতন মনের 'অভ্যন্তরীণ শ্রোতাকে' প্রভাবিত ও নিয়ন্ত্রণ করার জন্য আপনি নিজেকে প্রস্তুত করছেন, যাতে করে অর্থ আয়ের প্রতি আপনার যে আকাঙ্ক্ষা - যে আকাঙ্ক্ষাকে আপনি এর আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তরিত করতে চান - তাকে অবচেতন মনে হস্তান্তর করা যায়। কাজেই এটা গুরুত্বপূর্ণ যে, আপনি এর মাধ্যমে বুঝতে পারবেন কীভাবে এই 'অভ্যন্তরীণ' শ্রোতার কাছে পৌঁছানো যায়। আপনাকে অবশ্যই এর ভাষায় কথা বলতে হবে, নতুবা এটা আপনার ডাক শুনবে না। আবেগ বা অনুভূতির ভাষা এটা সবচেয়ে বেশি বুঝতে পারে। চলুন, আমরা এখানে সাতটি প্রধান ইতিবাচক আবেগ এবং সাতটি প্রধান নেতিবাচক আবেগের কথা বর্ণনা করি (বা শুনি)। যাতে করে আপনি আপনার অবচেতন মনে নির্দেশনা দেয়ার সময় ইতিবাচক আবেগগুলোর দিকে নজর দিতে পারেন এবং নেতিবাচক আবেগগুলো এড়িয়ে চলতে পারেন।

## সাতটি প্রধান ইতিবাচক আবেগ

আকাঙ্ক্ষার আবেগ  
আস্থার আবেগ  
ভালোবাসার আবেগ  
যৌনতার আবেগ  
গভীর আশ্রয়ের আবেগ  
প্রেমের আবেগ  
আশার আবেগ

আরও কিছু ইতিবাচক আবেগ রয়েছে, কিন্তু এই সাতটি হলো সবচেয়ে শক্তিশালী এবং এর মধ্যে একটি সাধারণত সবচেয়ে বেশি সৃজনশীল প্রচেষ্টায় ব্যবহৃত হয়। এই সাতটি আবেগের ওপর কর্তৃত্ব করুন (ব্যবহারের মাধ্যমেই কেবল এগুলোর ওপর কর্তৃত্ব করা যায়)। (এই সাতটির ওপর কর্তৃত্ব করতে পারলে দেখবেন যে,) যখনই আপনার তাদের দরকার, তখনই অন্য ইতিবাচক আবেগগুলো আপনার নির্দেশনায় চলে আসবে। মনে রাখবেন, আপনি একটি বই পড়ছেন - এই যে সংযোগ, এর উদ্দেশ্য হলো ইতিবাচক আবেগ দ্বারা আপনার মনকে পূর্ণ করে আপনার মধ্যে 'অর্থ-সচেতনতা' তৈরিতে আপনাকে সহায়তা করা। একজনের মন যদি নেতিবাচক আবেগ দ্বারা পূর্ণ থাকে, তাহলে সে কখনো একজন 'অর্থ-সচেতন' ব্যক্তি হতে পারে না।

## সাতটি প্রধান নেতিবাচক আবেগ

ভীতির আবেগ  
হিংসার আবেগ  
ঘৃণার আবেগ  
প্রতিশোধের আবেগ  
লোভের আবেগ  
কুসংস্কারের আবেগ  
রাগের (ক্রোধ) আবেগ

ইতিবাচক ও নেতিবাচক মন একই সময়ে একজনের মন দখল করতে পারে না। যে কোনো একটিকে অপরটির ওপর কর্তৃত্ব করতেই হবে। এটা নিশ্চিত করা আপনার দায়িত্ব যে, ইতিবাচক আবেগগুলোকে আপনার মনের প্রভাব বিস্তারকারী রূপে গঠন করবেন। এখানে অভ্যাসের সূত্রটি আপনার সাহায্যে এগিয়ে আসবে।

ইতিবাচক আবেগ ব্যবহার ও প্রয়োগের অভ্যাস গঠন করুন! এর ফলে সেগুলো আপনার মনে সম্পূর্ণরূপে প্রভাব বিস্তার করবে, যারফলে নেতিবাচক আবেগ আপনার মনে প্রবেশ করতে পারবে না।

এই নির্দেশনাগুলো আক্ষরিকভাবে (বা হুবহু) এবং ধারাবাহিকভাবে অনুসরণ করতে পারলে, আপনি আপনার অবচেতন মনের ওপর নিয়ন্ত্রণ আরোপ করতে পারবেন। আপনার অবচেতন মনে কোনো একটি নেতিবাচক আবেগের উপস্থিতিই আপনার অবচেতন মনের সকল গঠনমূলক সহায়তাকে ধ্বংস করার জন্য যথেষ্ট।

আপনি যদি একজন পর্যবেক্ষণসম্পন্ন মানুষ হন, তবে আপনি লক্ষ্য করবেন যে, বেশিরভাগ মানুষই সবকিছুতে ব্যর্থ হওয়ার পর সৃষ্টিকর্তার কাছে প্রার্থনায় বসে! কিংবা তারা অর্থহীন ভাষায় প্রথাগত প্রার্থনায় বসে। কারণ এটাই সত্য যে, যারা প্রার্থনা করে তাদের বেশিরভাগই এটা করে যখন সবকিছু ব্যর্থ হয়ে যায়, তারা তাদের মনে ভয় ও সন্দেহ নিয়ে প্রার্থনা করতে যায়। আর এই আবেগগুলো নিয়ে অবচেতন মন কাজ করে এবং এগুলোকে অসীম বুদ্ধিমত্তার কাছে পাঠিয়ে দেয়।

এভাবে অসীম বুদ্ধিমত্তা এ আবেগ গ্রহণ করে এবং সে অনুযায়ী কাজ করে।

আপনি যদি কোনো কিছুর জন্য প্রার্থনা করেন, কিন্তু সেই প্রার্থনায় ভয় থাকে, তাহলে আপনি এটি গ্রহণ করতে পারবেন না। কিংবা অসীম বুদ্ধিমত্তা দ্বারা আপনার প্রার্থনা কাজ না করে, তাহলে আপনার প্রার্থনা ব্যর্থ হবে।



একটা সময় আসবে যখন দেশের স্কুল ও শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলোতে 'প্রার্থনা বিজ্ঞান' (science of prayer) পড়ানো হবে। এছাড়া সেই সময় সম্ভবত প্রার্থনাকে বিজ্ঞানে পরিণত করা হবে। যখন সেই সময় আসবে (এই সময়টি খুব দ্রুতই আসবে, কারণ মানুষ এর জন্য প্রস্তুত এবং এটি সময়ের দাবি), তখন ভয়ের কোনো অনুভূতি থাকবে না। অজ্ঞতা, কুসংস্কার এবং অলিক (বা ভুল) শিক্ষা দেয়া দূর হয়ে যাবে এবং মানুষ অসীম বুদ্ধিমত্তার সন্তান হিসেবে তার প্রকৃত মর্যাদা পাবে। ইতিমধ্যেই কিছু মানুষ এই আশীর্বাদ অর্জন করে ফেলেছেন।

যদি আপনি বিশ্বাস করেন যে, এই দর্শন অর্জন করা সুদূর কল্পনাপ্রসূত, তাহলে মানবজাতির অতীত ইতিহাসের দিকে একবার নজর দিন। একশত বছর আগেও মানুষ বিশ্বাস করতো যে, বজ্রপাত হলো ইশ্বরের ক্রোধের প্রমাণ (বা নির্দর্শন)। তখন তারা এটাকে ভয় পেত। এখন মানুষের আস্থার ক্ষমতাকে ধন্যবাদ জানাই, মানুষ আলোকশক্তিকে সজ্জিত করেছে এবং কল-কারখানার চাকা সচল রাখতে একে ব্যবহার করেছে। একশত বছরেরও কম সময় আগে মানুষ বিশ্বাস করতো যে, গ্রহগুলোর মাঝখানে খালি জায়গা ছাড়া আর কিছু নেই, আছে এমন একটি জায়গা, যা মৃত। একইভাবে মানুষের আস্থার ক্ষমতাকে ধন্যবাদ জানাই, কারণ এখন মানুষ জানে যে, এটি মৃত বা খালি নয়, মহাশূন্যের মাঝখানের জায়গাটি অনেক বেশি জীবন্ত। ... অধিকন্তু মানুষ এটাও জানে যে, এই জীবন্ত, কম্পনশীল, স্পন্দনশীল শক্তি বস্তুর প্রতিটি পরমাণুতে বিদ্যমান এবং মহাশূন্যের প্রত্যেক উপযুক্ত স্থান এই শক্তি দিয়ে পূর্ণ, প্রত্যেক মানুষের মস্তিষ্ক অন্য মানুষের মস্তিষ্কের সাথে সংযুক্ত।

কী কারণ রয়েছে যে মানুষকে বিশ্বাস করতে হবে, একই শক্তি অসীম বুদ্ধিমত্তার সাথে প্রত্যেক মানব মস্তিষ্কে সংযুক্ত করে না। মানুষের সসীম মন ও অসীম বুদ্ধিমত্তার মাঝখানে মাশুল নেয়ার কোনো গেইট বা দরজা নেই। (অসীম বুদ্ধিমত্তার সাথে) যোগাযোগের জন্য ধৈর্য, বিশ্বাস, অধ্যবসায়, বোধ-জ্ঞান এবং যোগাযোগের একটি একান্ত আকাঙ্ক্ষা ছাড়া আর কোনো খরচ নেই। অধিকন্তু, এই যোগাযোগ ব্যক্তি নিজে ছাড়া অন্য কেউ করতে পারে না। অর্থ দিয়ে প্রার্থনা করা মূল্যহীন। অসীম বুদ্ধিমত্তা একের ব্যবসা অন্যের সাথে করে না। আপনাকে হয় সরাসরি যেতে হবে, অন্যথায় আপনি যোগাযোগ করতে পারবেন না।

অসীম বুদ্ধিমত্তার সাথে যোগাযোগ করার জন্য যে চিন্তাগুলো আপনি ঠিক করে রেখেছেন, তাকে অবশ্যই রূপান্তরের মধ্য দিয়ে যেতে হবে, এই রূপান্তর হতে হবে আপনার নিজের অবচেতন মন দ্বারা। যে পদ্ধতির মাধ্যমে আপনি অসীম বুদ্ধিমত্তার সাথে যোগাযোগ করতে চান, তা অনেকটা রেডিও'র মাধ্যমে

শব্দতরঙ্গ দ্বারা যোগাযোগ করার মতোই। যদি আপনি রেডিও'র কার্যনীতি সম্পর্কে অবগত থাকেন, তাহলে নিঃসন্দেহে, ইথারের মাধ্যমে শব্দ যোগাযোগ করতে পারে না, যতক্ষণ পর্যন্ত না এটি এমন একটি স্পন্দন হারে 'গঠিত হয়', কিংবা পরিবর্তিত হয়, যা মানুষের কান ধরতে (বা চিহ্নিত) করতে পারে না।

রেডিও প্রেরণ স্টেশন মানুষের কণ্ঠের স্বরকে তুলে নেয় এবং 'ভেঙে-চুরে', কিংবা সংশোধন করে এটাকে দশ লাখ ভাগে ভাগ করে। শুধু এভাবেই, ইথারের সাথে শব্দ তরঙ্গে যোগাযোগ হতে পারে। এই রূপান্তর ঘটে যাওয়ার পর, ইথার শক্তিকে 'তুলে নেয়' (যা প্রকৃতপক্ষে শব্দের তরঙ্গ আকারে ছিল), রেডিও গ্রাহক স্টেশনে সেই শক্তিকে নিয়ে যায়, এই গ্রাহক যন্ত্রগুলো সেই শক্তিকে পুনরায় এর প্রকৃত তরঙ্গ হারে 'গঠন' করে, যাতে একে শব্দ হিসেবে চিহ্নিত করা যায়।

অবচেতন মন হলো একটি মধ্যস্থতাকারী, যা একজনের প্রার্থনাকে এমন শর্তে রূপান্তর করে, যা অসীম বুদ্ধিমত্তা চিনতে পারে, বার্তা উপস্থাপন করতে পারে এবং প্রার্থনার বিষয়কে বাস্তবে ঘটানোর জন্য নির্দিষ্ট পরিকল্পনা বা ধারণা আকারে উত্তরটি ফেরৎ আনতে পারে।

এই সৃষ্টি বোঝার চেষ্টা করুন। তাহলেই আপনি জানতে পারবেন কেন একটি প্রার্থনা বই থেকে নিছক কতগুলো শব্দ পাঠ করলেই মানুষের মন এবং অসীম বুদ্ধিমত্তার মাঝে যোগাযোগের মাধ্যম হিসেবে তা কখনোই কাজ করতে পারে না, পারবে না।

আপনার প্রার্থনা অসীম বুদ্ধিমত্তার কাছে পৌঁছার আগে (শুধু গ্রন্থকারের তত্ত্বের একটি বর্ণনা), এটা সম্ভবত এর মূল চিন্তাতরঙ্গ থেকে আত্মিক তরঙ্গের শর্তে রূপান্তরিত হয়। আত্মা হলো এমন একটি জানা মাধ্যম, যা আপনার চিন্তাকে একটি আত্মিক রূপ এনে দিবে। আত্মা ও ভীতি একে অপরের বন্ধু হতে পারে না। যেখানে একটিকে পাওয়া যায়, সেখানে অন্যটি থাকতে পারে না।

## ত্রয়োদশ অধ্যায়

### মস্তিষ্ক: চিন্তার প্রচার ও গ্রহণের মাধ্যম (স্টেশন)

#### ধনী হওয়ার বারোতম ধাপ

বিশ বছরেরও বেশি আগে, বর্তমান গ্রন্থের লেখক প্রয়াত ড. আলেক্সান্ডার গ্রাহাম বেল এবং ড. এলমার আর. গেটস-এর সাথে যৌথভাবে কাজ করেছিলেন। তিনি পর্যবেক্ষণ করেন যে, প্রত্যেক মানুষের মস্তিষ্ক একইসঙ্গে চিন্তাতরঙ্গের সম্প্রচার ও গ্রহণকারী কেন্দ্র।

ইথারের মাধ্যমে রেডিও সম্প্রচার সূত্রের মতো প্রায় একইভাবে প্রত্যেক মানুষের মস্তিষ্ক চিন্তাতরঙ্গগুলো গ্রহণ করতে সক্ষম, যা অন্যান্য মস্তিষ্কগুলো প্রকাশ করে।

পূর্ববর্তী অধ্যায়ে বর্ণিত বিবৃতির সাথে - যা কল্পনা অধ্যায়ে উদ্ধৃত করা হয়েছে - সৃজনশীল কল্পনার বিবৃতিকে তুলনা ও বিবেচনা করুন। সৃজনশীল কল্পনা হলো মস্তিষ্কের 'গ্রহণকারী অংশ', যা অন্যদের মস্তিষ্ক থেকে প্রকাশিত চিন্তাগুলোকে গ্রহণ করে। এটা একজনের মনের সচেতন কিংবা যৌক্তিক মনের এবং চারটি সূত্রের - যেখান থেকে একজন তার চিন্তার উদ্দীপনা গ্রহণ করে - যোগাযোগের মাধ্যম।

যখন এটা উদ্দীপ্ত হয়, কিংবা তরঙ্গের উচ্চ কম্পন হয়, তখন মন আরও বেশি চিন্তার তরঙ্গ গ্রহণক্ষম হয়ে ওঠে, যা অন্যান্য সূত্র থেকে ইথারের মাধ্যমে পৌঁছায়। এই 'গঠন' প্রক্রিয়া ইতিবাচক অনুভূতি (বা আবেগ) কিংবা নেতিবাচক অনুভূতি দ্বারা সংঘটিত হয়। অনুভূতি প্রকাশের মাধ্যমে, চিন্তার তরঙ্গ আরও বৃদ্ধি পেতে পারে।

তরঙ্গগুলো যখন একটি উচ্চ পর্যায় অতিক্রম করে কেবল তখনই ইথার তা গ্রহণ করে নেয়, এক মস্তিষ্ক থেকে মস্তিষ্কে। চিন্তা হলো তরঙ্গের উচ্চ হারে যোগাযোগের মাধ্যম। মানব মস্তিষ্কের সম্প্রচার যন্ত্রের মাধ্যমে, চিন্তা - যাকে কোনো বড় ধরনের অনুভূতি দ্বারা সংশোধন কিংবা গঠন করা হয়েছে - সাধারণ চিন্তার চেয়ে উচ্চ হারে কম্পিত হয় এবং এই ধরনের চিন্তাগুলো এক মস্তিষ্ক থেকে অন্য মস্তিষ্কে স্থানান্তরিত হয়।

মানুষের অনুভূতিগুলোর (বা আবেগ) একদম উপরে অবস্থান করে যৌন অনুভূতি। উপরে অবস্থান করার কারণ হলো এর তীব্রতা এবং চালিকাশক্তি। যে মস্তিষ্ক যৌন আবেগ দ্বারা বেশি উদ্দীপ্ত হয়, সেটি যে মস্তিষ্ক যৌন আবেগ দ্বারা কম তাড়িত হয় তার চেয়ে বেশি (চিন্তা) স্পন্দন তৈরি করে।

যৌনতা রূপান্তরের ফলাফল হিসেবে চিন্তার তরঙ্গ উচ্চ হারে বৃদ্ধি পায়। আর এই উচ্চ তরঙ্গগুলোই সৃজনশীল কল্পনা দ্বারা গৃহীত হয়, যা ইথার থেকে তুলে নেয়।

অন্যদিকে, যখন মস্তিষ্ক দ্রুতগতিতে স্পন্দিত হয়, তখন এটা শুধু ইথারের মাধ্যমে অন্যের মস্তিষ্ক থেকে আসা চিন্তা ও ধারণাকেই আকর্ষণ করে না, বরং একইসঙ্গে এটা অন্যের অবচেতন মন থেকেও নিজের জন্য প্রয়োজনীয় চিন্তাগুলো তুলে নিতে পারে।

এভাবে, আপনি দেখবেন যে, সম্প্রচারের সূত্রটি হলো সেই ব্যাপার (ফ্যাক্টর), যেখানে আপনি আপনার চিন্তাগুলোর অনুভূতি কিংবা আবেগমিশ্রিত করেন এবং সেগুলো আপনার অবচেতন মনে পৌঁছে দেন।

অবচেতন মন হলো মস্তিষ্কের 'প্রেরক স্টেশন', যার মাধ্যমে চিন্তার তরঙ্গ সম্প্রচারিত হয়। সৃজনশীল কল্পনা হলো 'গ্রহণকারী অংশ', যার মাধ্যমে ইথার থেকে চিন্তার তরঙ্গ তুলে নেয়া হয়।

অবচেতন মনের গুরুত্বপূর্ণ অংশ এবং সৃজনশীল কল্পনা বিভাগের সাথে – যা আপনার মনের সম্প্রচার যন্ত্রের প্রেরণকারী ও গ্রহণকারী অংশ নিয়ে গঠিত – এখন স্ব-পরামর্শের সূত্রটি বিবেচনা করে দেখুন। এটি একটি মাধ্যম, যার মাধ্যমে আপনি আপনার 'সম্প্রচার' স্টেশন কাজে লাগাতে পারবেন।

স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন) অধ্যায়ে যে নির্দেশনা বর্ণনা করা হয়েছে, তার মাধ্যমে আপনি নিশ্চিতভাবেই সেই পদ্ধতি সম্পর্কে জেনেছেন, (বিশেষ করে) কীভাবে আকাঙ্ক্ষাকে আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করা যায়।

আপনার মানসিক 'সম্প্রচার' স্টেশনের কর্মসূচি হলো একটি অপেক্ষাকৃত সহজ প্রক্রিয়া। আপনি যদি আপনার সম্প্রচার স্টেশনকে ব্যবহার করতে চান, তাহলে আপনাকে তিনটি সূত্র মনে রাখতে হবে: অবচেতন মন, সৃজনশীল কল্পনা এবং স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন)। কোনো উদ্দীপনাকে কার্যে পরিণত করার জন্য আপনি উপরে বর্ণিত তিনটি সূত্র প্রয়োগ করতে পারেন – যে প্রক্রিয়া শুরু হবে আকাঙ্ক্ষা দিয়ে।

বৃহৎ শক্তিগুলো 'অস্পষ্ট' (সহজে দেখা যায় না)

অর্থনৈতিক মন্দা শক্তিগুলো বোঝার ক্ষেত্রে বিশ্বের সামনে একটি বিরাট সীমারেখা এনে দিয়েছে, যেগুলো অস্পষ্ট এবং দেখা যায় না। আমরা এমন এক

যুগ পার করেছে, যখন মানুষ তার শারীরিক অনুভূতির ওপর অনেক বেশি নির্ভর করতো এবং যখন তাদের শারীরিক বিষয়ে সীমিত জ্ঞান ছিল, (বিশেষ করে) যা সে দেখতো, স্পর্শ করতে পারতো, ওজন ও পরিমাপ করতে পারতো।

এখন আমরা সকল যুগের মধ্যে সবচেয়ে বিস্ময়কর যুগে প্রবেশ করছি, যা আমাদেরকে বিশ্বের অদৃশ্য শক্তি সম্পর্কে শিক্ষা (বা ধারণা) দিবে। এই যুগ পার করার সময় সম্ভবত আমরা জানতে পারবো, যখন আমরা আয়নায় তাকাবো, তখন দেখবো যে আমার মধ্যকার 'অন্য আমি' আমার শারীরিক (বাস্তব) আমি'র চেয়ে বেশি শক্তিশালী।

কখনো কখনো মানুষ হালকাভাবে অদৃশ্য শক্তির সঙ্গে কথা বলে - এটা তখনই ঘটে যখন মানুষ তার পঞ্চ ইন্দ্রিয় দ্বারা কোনো বিষয়কে অনুবাহন করতে পারে না। আর যখন আমরা তাদের (অদৃশ্য শক্তির) কাছ থেকে শূনি, তখন এটি আমাদের মনে করিয়ে দেয় যে, আমরা শক্তিগুলো দ্বারা নিয়ন্ত্রিত হচ্ছি, যেগুলো দেখা যায় না এবং অদৃশ্য।

পুরো মানবজাতির কারো ক্ষমতা নেই এই অদৃশ্য শক্তিগুলোকে সামলানোর কিংবা নিয়ন্ত্রণের। অভিকর্ষের (বা মাধ্যাকর্ষণ) অদৃশ্য শক্তিকে বোঝার ক্ষমতা মানুষের নেই, যা আমাদের এই ছোট পৃথিবীকে বাতাসের মধ্যে ধরে রেখেছে, এটি পড়ে যাওয়া থেকে মানুষকে রক্ষা করেছে। এই শক্তিকে নিয়ন্ত্রণ করার ক্ষমতা মানুষের খুবই কম। মানুষ সম্পূর্ণভাবে অদৃশ্য শক্তির হাতে বাঁধা, (বিশেষ করে) যখন বজ্রপাতের বিদ্যুৎ আসে। মানুষ জানে না বিদ্যুৎ কী? কোথা থেকে এটা আসে, কিংবা এর উদ্দেশ্যই বা কী? (পাঠকের জন্য অনুবাদকের নোট: গ্রন্থকার এখানে ১৯৩০ সালের দিকের কথা বলছেন)।

## মস্তিষ্কের নাটকীয় ঘটনা

শেষকথা হলো, মানুষ তার দার্শনিক সংস্কৃতি ও শিক্ষা দ্বারা চিন্তার অদৃশ্য শক্তি (অদৃশ্য শক্তিগুলোর মধ্যে চিন্তাই হলো সর্বশ্রেষ্ঠ) সম্পর্কে খুব কমই জানতে পারে, কিংবা কিছুই জানে না। সে মানুষের মস্তিষ্ক সম্পর্কে খুব কমই জানে। মানুষের মস্তিষ্কে জটিল যন্ত্রপাতির বিশাল নেটওয়ার্ক রয়েছে, যার মাধ্যমে চিন্তার ক্ষমতা তার বস্তুগত সমতুল্যে রূপান্তরিত হয়। কিন্তু সে এখন এমন এক যুগে প্রবেশ করেছে, যেখানে এই বিষয়ের ওপর আলো ফেলা হয়েছে। ইতোমধ্যে বিজ্ঞানীরা এই বিস্ময়কর মস্তিষ্ক নিয়ে গবেষণা শুরু করেছেন এবং এখন তারা গবেষণার প্রাথমিক পর্যায়ে রয়েছেন। ইতিমধ্যে তারা যেসব বিষয়ে যথেষ্ট জ্ঞান উন্মোচন করতে পেরেছেন সেগুলো হলো: মানুষের মস্তিষ্কের কেন্দ্রীয় সুইচবোর্ড, (মস্তিষ্কের) রেখার সংখ্যা হলো পনের মিলিয়ন, যা মস্তিষ্কের একটি কোষের সাথে আরেকটি কোষকে সংযুক্ত করে।...

## চতুর্দশ অধ্যায়

### ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়: জ্ঞানের রাজ্যের দরজা

#### ধনী হওয়ার তেরোতম ধাপ

(ধনী হওয়ার) তেরোতম সূত্রটি ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় নামে পরিচিত, যার মাধ্যমে অসীম বুদ্ধিমত্তা ব্যক্তির কোনো ধরনের প্রচেষ্টা বা চাহিদা ছাড়াই স্বতঃস্ফূর্তভাবে যোগাযোগ করে (অর্থাৎ ব্যক্তির আকাঙ্ক্ষা পূরণে সহায়তা করে)।

এই সূত্রটি দর্শনের সর্বোচ্চ চূড়া। অন্য বারোটি সূত্রের ওপর কর্তৃত্ব (বা নিয়ন্ত্রণ) করার মাধ্যমে এটি পাওয়া যেতে পারে, অনুধাবন করা যেতে পারে এবং প্রয়োগ করা যেতে পারে।

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় অবচেতন মনের সেই অংশ, যাকে সৃজনশীল কল্পনা বলে উল্লেখ করা হয়েছে। এটাকে 'গ্রহিতা' হিসেবেও উল্লেখ করা হয়েছে, যার মাধ্যমে ধারণা (আইডিয়া), পরিকল্পনা এবং চিন্তা মনের মধ্যে ঝলক (বা উঁকি) দিয়ে ওঠে। এই 'ঝলক' দেয়াকেই বলা হয় 'অনুমান করার ক্ষমতা' বা অনুপ্রেরণা।

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়কে বর্ণনা করা যায় না! যে ব্যক্তি এই দর্শনের সূত্রগুলোর ওপর কর্তৃত্ব করতে পারেনি তার কাছে একে বর্ণনা করা যায় না। কারণ যে ব্যক্তির সূত্রগুলো সম্পর্কে কোনো জ্ঞান ও অভিজ্ঞতা নেই তাকে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় বোঝানো অনেকটা অন্ধ ব্যক্তিকে সাদা কিংবা কালো রঙ বোঝানোর মতো। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় অনুধাবন করার শক্তি আসে শুধু নিজের ভেতর থেকে মন উন্নয়নের ধ্যানের মাধ্যমে। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় সম্ভবত ব্যক্তির সসীম মন ও অসীম বুদ্ধিমত্তার মধ্যে যোগাযোগের মাধ্যম। আর এই কারণেই এটা আত্মিক ও আধ্যাত্মিক উভয়ের মিশ্রণ। এটাকে একটি বিন্দু হিসেবে বিশ্বাস করা হয়, যেখানে ব্যক্তির মন বিশ্ব মনের সাথে যোগাযোগ করে।

আপনি এই বইয়ে বর্ণিত সূত্রগুলোর ওপর কর্তৃত্ব করতে পারলে, আপনি একটি সত্য বিবৃতি (বা বর্ণনা) গ্রহণ করতে প্রস্তুত হবেন, অন্য সময় যা আপনার কাছে অবিশ্বাস্য মনে হতো:

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সহায়তা নিয়ে আপনি আসন্ন বিপদগুলো সময় মতো পরিহার করার জন্য আপনি সতর্ক থাকবেন এবং সুযোগগুলোকে সময়মতো চিনতে পেরে সেগুলোকে আলিঙ্গন করতে (বা গ্রহণ করে নিতে) পারবেন।

খিৎক অ্যান্ড গ্রো রিচ ॥ ২০৭

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় গঠন করতে পারলে আপনার সহায়তার জন্য এবং আপনার আদেশানুযায়ী কাজ করার জন্য একজন ‘রক্ষাকারী ফেরেশতা’ আসবে, যে সব সময়ের জন্য আপনার সামনে জ্ঞানের রাজ্যের দরজা খুলে দেবে ।

যদিও এটা একটি সত্য বিবৃতি (বা বর্ণনা), তথাপিও এই বইয়ের বিভিন্ন পৃষ্ঠায় বর্ণিত নির্দেশনাগুলো, কিংবা কাছাকাছি ধরনের পদ্ধতি অনুসরণ করতে না করলে, আপনি কখনোই এই সত্য বিবৃতি (বা বর্ণনা) সম্পর্কে জানতে পারবেন না ।

এই গ্রন্থের লেখক কোনো ‘অলৌকিক ঘটনা’র পক্ষে বলাছেন না, তিনি এসবে বিশ্বাসীও নন । এই কারণে যে, প্রকৃতি সম্পর্কে তার যথেষ্ট জ্ঞান রয়েছে । তিনি জানেন, প্রকৃতি কখনোই তার প্রতিষ্ঠিত বিধি-বিধান লঙ্ঘন করে না ।

প্রকৃতির অনেকগুলো বিধি-বিধান আছে যেগুলো আমাদের উপলব্ধির বাইরে । তাই প্রকৃতির এসব বিধি-বিধান থেকে কিছু ঘটলে তা আমাদের কাছে ‘অলৌকিক’ বলে মনে হয় । ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় আমার সামনে অলৌকিক বিষয় হিসেবেই আসে । কারণ এর পদ্ধতি সম্পর্কে জানি না কোন সূত্র দ্বারা এটি পরিচালিত হয় ।

লেখক এতটুকুই জানেন যে, (প্রকৃতির) একটি শক্তি রয়েছে, যা বস্তুর প্রত্যেক পরমাণুকে প্রসারিত করে এবং শক্তির প্রতিটি কণাকে আলিঙ্গন করে ব্যক্তির ইন্দ্রিয়গ্রাহ্য করে তোলে, যে অসীম বুদ্ধিমত্তা ছোট্ট এক বীজকে বটগাছে পরিণত করে, যা মাধ্যাকর্ষণ শক্তির নিয়মে পাহাড় থেকে পানি নামিয়ে আনে, রাতকে দিনে পরিণত করে, শীতকালকে গ্রীষ্মে পরিণত করে, প্রত্যেকেই একে অপরের সাথে যথাস্থানে থাকা ও সম্পর্ক বজায় রাখে । দর্শনের সূত্রাবলির মাধ্যমে এই বুদ্ধিমত্তা আপনার আকাঙ্ক্ষাকে সুনির্দিষ্ট ও বস্তুর ধরনে রূপান্তর করতে প্রণোদনা যোগায় । বর্তমান গ্রন্থের লেখকের এই বিষয়ে জ্ঞান রয়েছে, কারণ তিনি এটি পরীক্ষা করে দেখেছেন এবং এই সম্পর্কে অভিজ্ঞতা অর্জন করেছেন ।

পূর্ববর্তী অধ্যায় থেকে ধাপে ধাপে (সাফল্য অর্জনের) এই শেষ সূত্রাবলি পর্যন্ত আপনি নেতৃত্ব দিয়েছেন । যদি আপনি পূর্ববর্তী প্রত্যেকটি সূত্রে কর্তৃত্ব প্রতিষ্ঠা করতে পারেন, তাহলে এখন আপনি এগুলো গ্রহণ করতে প্রস্তুত থাকবেন । যদি আপনি অন্যান্য সূত্রের ওপর কর্তৃত্ব করতে না পারেন, তাহলে আপনাকে অবশ্যই আগে সেগুলোর ওপর কর্তৃত্ব স্থাপন করতে হবে ।

যখন আমি (বাস্তবের) ‘বীরদের উপাসনা’ যুগের মধ্য দিয়ে যাচ্ছিলাম, তখন আমি নিজেকে দেখছি যে, আমি যাদের প্রশংসা (কিংবা শ্রদ্ধা) করি তাদের অনুকরণ করার চেষ্টা করছি । উপরন্তু, আমি আবিষ্কার করি যে, আস্থার ভাব নিয়ে আমি আমার আদর্শবানদের অনুকরণ করেছি, যা আমাকে সফলতার সাথে কাজ করার জন্য বড় ধরনের সামর্থ্য এনে দিয়েছে ।

আমি কখনো নিজেকে পুরোপুরি 'বীরদের উপাসনা'বিহীন রাখিনি, যদিও সেভাবে উপাসনা করার মতো বয়স আমি পার করে এসেছি। আমার অভিজ্ঞতা আমাকে শিক্ষা দিয়েছে যে, মহৎ ব্যক্তি হওয়ার পরবর্তী ধাপ হলো যতদূর পারা যায় অনুভব ও কাজের মাধ্যমে মহৎ ব্যক্তিদের অনুসরণ করা।

অনেক আগে কথা, যখন আমি আমার প্রকাশনার জন্য একটি লাইনও লিখতাম না, কিংবা জনসম্মুখে বক্তব্য দেয়ার চেষ্টা করতাম না, তখন যাঁদের জীবন ও কর্ম আমাকে সবচেয়ে বেশি আকর্ষণ করছে এমন নয়জন ব্যক্তিকে আমি অনুসরণ করার চেষ্টা করতাম। এর মাধ্যমে আমি আমার নিজস্ব বৈশিষ্ট্যকে (বা চরিত্রকে) নব-আকৃতি দেয়ার অভ্যাস অনুসরণ করতাম। এই নয়জন মানুষ ছিলেন: এমারসন, পেইন, এডিসন, ডারউইন, লিংকন, বারবাংক, নেপোলিয়ন, ফোর্ড এবং কার্নেগি।

প্রত্যেক রাতে, বহু বছর ধরে, আমি এই দলের সঙ্গে কল্পিত সভার আহ্বান করতাম, যাদেরকে আমি ডাকতাম আমার 'অদৃশ্য পরামর্শদাতা'।

ঐ পদ্ধতিটি অনেকটা এইরকম। রাতে ঘুমাতে যাওয়ার কিছুক্ষণ আগে, আমি আমার চোখ বন্ধ করতাম এবং কল্পনায় আমি দেখতাম যে, দলের সদস্যরা আমার সভা টেবিলে আমার সাথে পাশে বসে আছে। এখানে (সভায়) আমি শুধু তাদের পাশে বসারই সুযোগ পেতাম না, যাদেরকে আমি মহৎ ব্যক্তি মনে করতাম, বরং প্রকৃতপক্ষে সভাপতির আসনে বসে আমি দলটির ওপর কর্তৃত্ব করতাম।

রাত্রিকালীন কল্পিত এই সভা আয়োজনে আমার উদ্দেশ্য ছিল সুনির্দিষ্ট। আমার উদ্দেশ্য ছিল আমার চরিত্রকে (বা ব্যক্তিত্ব) পুনর্নির্মাণ করা, যাতে আমি আমার চরিত্রকে আমার কল্পিত পরামর্শদাতাদের মতো করে গড়ে তুলতে পারি। আমি আমার জীবনের শুরুতেই পেরেছি যে, আমার মধ্যে অজ্ঞতা ও কুসংস্কারের পরিবেশ জন্ম নেয়ার মতো প্রতিবন্ধকতাকে অতিক্রম করতে হবে। এই বইয়ে যে পদ্ধতিটি বর্ণনা করা হয়েছে, তার মাধ্যমে স্বতঃস্ফূর্তভাবে আমি আমার নিজেকে নতুনভাবে জন্ম দেয়ার (বা গড়ে তোলার) জন্য কিছু কাজ করতে লাগলাম।

### স্ব-পরামর্শের (অটো-সাজেশন) মাধ্যমে চরিত্র গঠন

মনোবিজ্ঞানের একজন আগ্রহী ছাত্র হিসেবে আমি নিশ্চিতভাবেই জানি যে, মহৎ ব্যক্তিদের মহৎ হয়ে ওঠার পেছনে ছিল তাদের কর্তৃত্বশীল চিন্তা ও আকাঙ্ক্ষা। আমি জানি যে, তাদের প্রত্যেকের মনের গভীরে বসে থাকা যে আকাঙ্ক্ষা ছিল, তা তাদের বাস্তব জীবনে বহিঃপ্রকাশ ঘটেছে, তাঁরা তাঁদের আকাঙ্ক্ষাকে বাস্তবে রূপায়িত করেছেন। আমি জানি যে, চরিত্র (বা ব্যক্তিত্ব) গড়ে তোলার জন্য স্ব-



পরামর্শ (অটো-সাজেশন) একটি শক্তিশালী নির্ণায়ক। এমনকি এটাই সেই মূল সূত্র, যার মাধ্যমে চরিত্র বিনির্মাণ করা যায়।

মনকে পরিচালনার এই সূত্রাবলি জানার মাধ্যমে চরিত্র বিনির্মাণে যে ধরনের সরঞ্জাম দরকার তা দ্বারা আমি সজ্জিত ছিলাম। এসব কল্পিত পরামর্শ সভায় আমি জ্ঞান লাভের জন্য দলের সদস্যদের ডাকতাম। আমি আশা করতাম যে, প্রত্যেকেই আমাকে গড়ে তোলার জন্য অবদান রাখবেন। নিজেই তাদের সামনে উপস্থাপন করে আমি প্রত্যেক সদস্যকে উচ্চস্বরে বলতাম ঠিক এভাবে:

‘মি. এমারসন, যে জ্ঞান আপনাকে সম্মানিত করেছে (বা আপনার জীবনকে বদলে দিয়েছে), আমি আপনার কাছ থেকে প্রকৃতির সেই বিস্ময়কর জ্ঞান অর্জনের আকাঙ্ক্ষা পোষণ করছি। আপনি যেসব গুণাবলির অধিকারী, সেগুলো দিয়ে আমার অবচেতন মনে একটি প্রভাব তৈরি করার জন্য আপনাকে অনুরোধ করছি, যে গুণাবলি আপনাকে প্রকৃতির বিধানাবলি বুঝতে এবং সেগুলোর সাথে খাপ খাওয়াতে আপনাকে সক্ষম করে তুলেছে। এই ক্ষেত্রে সহজলভ্য যে সূত্রের জ্ঞানই হোক না কেন, সেখানে পৌছা এবং তার ওপর চিত্রায়ন করার জন্য আমাকে সহায়তা করুন।’

‘মি. বারবাংক, আমি আপনার কাছে অনুরোধ করছি যে, আমার মধ্যে সেই জ্ঞান প্রেরণ করুন, যা আপনাকে প্রকৃতির বিধানাবলির সাথে খাপ খাওয়ানোর জন্য সক্ষম করেছে। যার মাধ্যমে আপনি ক্যাকটাস থেকে কাঁটা সরিয়ে একে ভক্ষণীয় খাবারে পরিণত করেছেন।

আমাকে সেই জ্ঞানের রাজ্যে প্রবেশের সুযোগ দিন, যার মাধ্যমে আপনি ঘাসের দুটি পত্র/ফলক তৈরি করতে পারেন, যেখানে আগে একটি পত্র জন্মাতো এবং যে জ্ঞান ফুলের রঙকে আরও জ্বক-জ্বকপূর্ণ ও ঐকতানসম্পন্ন করতে আপনাকে সহায়তা করেছিল...।’

‘মি. নেপোলিয়ন, আমি আপনাকে অনুকরণ করে সেই যোগ্যতা অর্জনের আকাঙ্ক্ষা পোষণ করি, যে অসাধারণ যোগ্যতা দিয়ে আপনি মানুষকে অনুপ্রাণিত করেছেন এবং তাদের মহান কাজে যুক্ত হওয়া এবং তাদের কর্মে আর দৃঢ় সংকল্পবদ্ধ হতে উদ্বুদ্ধ করেছেন। আমি আপনার সেই ধৈর্যশীল আস্থার গুণের অধিকারী হতে চাই, যা আপনাকে পরাজয়ের মুখে পড়েও বিজয়ী হতে সক্ষম করে তুলেছে এবং কঠিন সব বাধা কাটাতে সহায়তা করেছে। হে ভাগ্য সশ্রীট, সুযোগের রাজা, নিয়তির পুরুষ, আপনাকে জানাই অভিবাদন!’

‘মি. পেইন, আমি আপনার কাছ থেকে চিন্তার স্বাধীনতা, সাহস ও স্পষ্টতা ইত্যাদি গুণাবলি অর্জনের আকাঙ্ক্ষা পোষণ করি, যা আপনার মধ্যে দৃঢ়তা প্রকাশ করার যোগ্যতা দিয়েছিল এবং আপনাকে বিশিষ্ট (বা সম্মানিত) করে তুলেছিল।’

‘মি. ডারউইন, আমি আপনার কাছ থেকে বিস্ময়কর ধৈর্য নিয়ে এবং কোনো ধরনের পক্ষপাত ও পূর্বানুমান নিয়ে আপনি যেভাবে প্রাকৃতিক বিজ্ঞানের শাখাগুলো নিয়ে পরীক্ষা-নিরীক্ষা চালিয়েছেন, আমি সেই যোগ্যতা অর্জন করতে চাই।’

‘মি. লিংকন, ন্যায়বিচারের প্রতি গভীর অনুভূতি, ধৈর্যের অক্রান্ত চেতনা, রসিকতাবোধ, মানুষকে বোঝার ক্ষমতা এবং সহনশীলতা ইত্যাদি গুণাবলি দ্বারা আমি আমার চরিত্র গড়ে তোলার আকাঙ্ক্ষা পোষণ করি, যেগুলো ছিল আপনার বিশিষ্ট গুণাবলি (বা বৈশিষ্ট্য)।’

‘মি. কার্নেগি, যে জীবন-কর্ম আমি পছন্দ করেছি, তার জন্য আমি ইতোমধ্যেই আপনার কাছে কৃতজ্ঞ। এটি আমার মধ্যে এনে দিয়েছে মহা আনন্দ এবং মানসিক শান্তি। আমি (আপনার কাছ থেকে) সংগঠিত প্রচেষ্টার সূত্রাবলি অনুবাদের যোগ্যতা অর্জন করতে চাই, যা আপনি বৃহৎ শিল্প-কারখানা গড়ে তুলতে অত্যন্ত দক্ষতার সাথে ব্যবহার করেছেন।’

‘মি. ফোর্ড, আপনি মানুষের মধ্যে সর্বাধিক সহায়তাকারী ব্যক্তি, যিনি আমার কাছে এত বেশি প্রয়োজনীয় উপাদানের যোগান দিয়েছেন। আমি আপনার কাছ থেকে অধ্যবসায়ের চেতনা, দৃঢ়তা, ধার্মিকতা ও আত্ম-বিশ্বাস ইত্যাদি গুণাবলি অর্জনের আশা পোষণ করি, যেসব গুণাবলি আপনাকে দরিদ্রতা, সংগঠন গড়ে তোলা, ঐক্যবদ্ধ করা এবং মানুষের কাজকে সহজ করে তোলা ইত্যাদি ক্ষেত্রে সক্ষম করে তুলেছে। (এই গুণাবলি অর্জন করতে চাই এই জন্য যে,) যাতে আমি অন্যদেরকেও আপনার পদাঙ্ক অনুসরণ করতে সহায়তা করতে পারি।’

‘মি এডিসন, আমি আপনাকে আমার নিকটেই বসিয়েছি, ঠিক আমার ডানপাশে। কারণ সফলতা ও ব্যর্থতার কারণ অনুসন্ধান বিষয়ক গবেষণাকালে আপনি আমাকে ব্যক্তিগতভাবে সহযোগিতা করেছেন। আমি আপনার কাছ থেকে বিস্ময়কর আস্থার চেতনা অর্জন করতে আশা পোষণ করি, যার মাধ্যমে আপনি প্রকৃতির বহু রহস্য উন্মোচন করতে পেরেছেন। আমি আপনার কাছ থেকে অবিরাম পরিশ্রম করার মানসিকতা অর্জন করতে চাই, যার মাধ্যমে আপনি প্রায়ই পরাজয় থেকে বিজয় ছিনিয়ে এনেছেন।’

কল্পিত সভার সদস্যদেরকে উদ্দেশ্য করে আমার বক্তব্য দেয়ার এই পদ্ধতি কারো কারো কাছে অন্যরকম মনে হতে পারে, কিন্তু সেই সময় আমি আমার চারিত্রিক গুণাবলি অর্জনের জন্য অনেক অগ্রহী ছিলাম। আমি প্রত্যেক পরামর্শদাতার জীবনযাত্রা অত্যন্ত যত্নের সাথে অধ্যয়ন করেছি। রাত্ৰিকালীন এই কার্যপ্রণালীর কয়েক মাস পর, আমি খুবই আশ্চর্যের সঙ্গে আবিষ্কার করলাম যে, সেই কাল্পনিক আকারগুলো স্পষ্টতই বাস্তবে ফুটে উঠেছে।

এই নয়জনের প্রত্যেকেই নিজস্ব (বা স্বতন্ত্র) কিছু বৈশিষ্ট্য তৈরি করেছিলেন, যা আমাকে বিস্মিত করেছিল। উদাহরণস্বরূপ, লিংকন সর্বদাই (আমার কল্পিত সভায়) দেহিতে আসার অভ্যাস গঠন করেছিলেন, তারপর তিনি গম্ভীরভাবে প্যারেডে হাঁটতেন। যখন তিনি আসতেন, তখন তিনি খুবই ধীরগতিতে হাঁটতেন, তাঁর হাতগুলো ধরা থাকতো এবং যখন তিনি চলে যেতেন তখন এক মুহূর্তের জন্য থেমে গিয়ে হাত দুটি আমার কাঁধে রাখতেন। তিনি সব সময় তার চেহারা গাম্ভীর্য ধরে রাখতেন। কদাচিৎ আমি তাঁর মুখে হাসি দেখেছি।...

অন্যদের ক্ষেত্রে এটা সত্য (বা এরকম) ছিল না। বারবাংক এবং পেইন প্রায় পরস্পর বিদ্বেষ-শ্রেষে জড়িয়ে পড়তেন, যা দেখে এক সময় সভার অন্য সদস্যরা অবাক হয়ে যেতেন। এক রাতে পেইন আমাকে পরামর্শ দেন যেন আমি 'The Age of Reason' এর ওপর বক্তব্য প্রস্তুত করি এবং আমি যেন সেটা চার্চের ধর্ম প্রচারের জন্য তৈরি মঞ্চ থেকে উপস্থাপন করি। (এতে অন্যরা প্রতিক্রিয়া দেখান) কিন্তু নেপোলিয়ন তা করেননি! তিনি এক কোণা থেকে মাথাটি নিচু করে এত উচ্চস্বরে চিৎকার করে উঠলেন যে সবাই তার দিকে বিস্ময়ের সঙ্গে তাকিয়ে রইল। তাঁর কাছে গির্জা রাষ্ট্রীয় বন্ধকী সম্পদ ছাড়া আর কিছুই নয়, তাই এটি সংস্কার করারও কিছু নেই। কিন্তু মানুষজনকে বৃহৎ কর্ম সম্পাদনের জন্য উদ্বুদ্ধ করার জন্য এটাকে সুবিধাজনক উপায়ে ব্যবহার করা যেতে পারে।

একবার এক সভায় বারবাংক দেহি করে আসলেন। যখন তিনি আসলেন, তখন তিনি বেশ উত্তেজিত ছিলেন এবং দেহি করে আসার কারণ ব্যাখ্যা করছিলেন। তিনি জানালেন যে, তিনি একটি গবেষণাকর্ম চালিয়ে যাচ্ছেন, যার মাধ্যমে তিনি আশা করছেন যে, তিনি যে কোনো গাছে আপেল ধরতে সমর্থ হবেন। পেইন ভৎসনা করে তাঁকে স্মরণ করিয়ে দিলেন যে, (আদিত্যে) এই আপেলের কারণেই পুরুষ ও নারীর মধ্যে সমস্যার সূত্রপাত ঘটেছে। ডারউইন অভ্যন্তরীণভাবে মৃদু চাপা হাসি দিয়ে বারবাংকে পরামর্শ দিলেন যে, পেইন যখন আপেল আনতে জঙ্গলে যাবেন তখন তিনি যেন ছোট ছোট সাপ থেকে সতর্ক থাকেন, কারণ এগুলো বড় সাপের মতোই ছোবল দিতে পারে। এমারসন পর্যবেক্ষণ করে বললেন, 'সাপ নেই, আপেলও নেই।' আর নেপোলিয়ন মন্তব্য করলেন, 'আপেল নেই, রাষ্ট্রও নেই!'

লিংকন প্রত্যেকটি সভা শেষ হওয়ার পর সবার শেষে সভা পরিত্যাগ করার অভ্যাস গঠন করেছিলেন। একবার এক অনুষ্ঠানে, টেবিলের শেষ প্রান্তে হেলান দিয়ে রইলেন, তার হাতগুলো ভাঁজ করা এবং এভাবেই তিনি বেশ কয়েক মিনিট রইলেন। আমি তাকে বিরক্ত করার কোনো চেষ্টা করলাম না। অবশেষে, তিনি তাঁর মাথা উত্তোলন করলেন, উঠে গেলেন এবং দরজার দিকে হেঁটে গেলেন,

তারপর ঘুরে ফিরে এলেন এবং তাঁর হাত আমার কাঁধে রেখে বললেন, 'ছেলে আমার, যদি তুমি তোমার জীবনের উদ্দেশ্য অর্জনে স্থির থাকো, তবে তোমার আরও সাহসের দরকার হবে। কিন্তু মনে রেখো, যখন বাধা-বিপত্তি তোমাকে আতঙ্কগ্রস্ত করে তুলবে, তখন সাধারণ বুদ্ধি প্রয়োগ করবে। কারণ সাধারণ মানুষের আছে সাধারণ বুদ্ধি। প্রতিকূল ঘটনাই এর বিকাশ ঘটায়।'

একদিন সন্ধ্যায় এডিসন সবার আগে এসে উপস্থিত হলেন। তিনি হেঁটে এসে আমার বাম পাশে বসলেন, যেখানে এমারসন বসতে অভ্যস্ত। তিনি বললেন, 'তুমি জীবনের রহস্য উন্মোচন করবে - এটাই নিয়তি। যখন সময় আসবে, তখন তুমি পর্যবেক্ষণ করবে যে, জীবন কিছু বৃহৎ শক্তি ও সত্তা নিয়ে গঠিত হয়, যে কারণে প্রত্যেক বুদ্ধিমান মানবসত্তা যেমন হওয়ার চিন্তা করে, সে ঠিক তেমনই হয়। জীবন সমাবেশের প্রতিটি একক অনেকটা মৌমাছির মৌচাকের মতো, যতক্ষণ না ঐকতানের অভাবে তাদের সংহতি নষ্ট না করা হয়, ততক্ষণ তারা একত্রে থাকে।

অনেকটা মানুষের মতো এই এককগুলোর প্রত্যেকের আলাদা অভিমত রয়েছে এবং তারা প্রায়ই নিজেদের মধ্যে যুদ্ধ করে! তুমি যে এই সভাগুলো পরিচালনা করছো, এগুলো তোমার জন্য সহায়ক হবে। এগুলো তোমার প্রতি দায়িত্ব আনবে, যাতে তুমি একই রকমের জীবন এককগুলোকে রক্ষা করতে পারো, যেগুলো বেঁচে থাকারস্থায় তোমার দলের সদস্যদের সেবা করেছে। এই এককগুলো স্বাস্থ্য। তারা কখনো মরে না। তোমার নিজস্ব চিন্তা ও আকাঙ্ক্ষাগুলো চুম্বকের মতো আচরণ করে, যা জীবনের এককগুলোকে আকর্ষণ করে।'

দলের অন্য সদস্যরা কক্ষে প্রবেশ করতে শুরু করলেন। এডিসন উঠে দাঁড়ালেন এবং ধীরগতিতে তাঁর নিজ আসনের দিকে হেঁটে গেলেন। এই সভা যখন চলছিল, তখনও এডিসন দুনিয়াতে বেঁচেছিলেন। এটা আমাকে অত্যন্ত মুগ্ধ করেছিল যে, আমি তাঁকে দেখতে যাই এবং তাঁকে আমার অভিজ্ঞতার (সভা) কথা বলি। তিনি ভালোভাবে হেসে নিলেন এবং বললেন, 'তোমার স্বপ্ন কল্পনার চেয়েও অধিক বাস্তব ছিল।' তিনি এই কথার সঙ্গে আর কোনো ব্যাখ্যা যুক্ত করলেন না।

এই সভাগুলো এত বাস্তবসম্মত হয়ে উঠলো যে, আমি তাদের পরিণতি দেখে ভয় পেয়ে গেলাম এবং কয়েক মাসের জন্য সভা বন্ধ রাখলাম। অভিজ্ঞতাগুলো এত রহস্যজনক (বা অস্বাভাবিক) ছিল যে, আমি ভয় পাচ্ছিলাম যে, আমি যদি সভাগুলো অব্যাহত রাখি, তাহলে আমি এই বাস্তবতা অনুবাধনের শক্তি হারিয়ে ফেলবো যে, সভাগুলো ছিল নিতান্তই আমার কল্পনাপ্রসূত অভিজ্ঞতা।

সভাগুলো বন্ধ করা ছয় মাস পর, একদিন রাতে আমি হঠাৎ করে জেগে উঠলাম, কিংবা আমি চিন্তা করছিলাম, তখন আমি দেখলাম লিংকন আমার পাশে দাঁড়িয়ে আছেন। তিনি বললেন, ‘পৃথিবীতে খুব শীঘ্রই তোমার কাজগুলোর দরকার পড়বে। বিশ্ব বিশৃঙ্খল একটি সময়ের মধ্য দিয়ে যাচ্ছে, যার কারণে মানুষ আস্থা হারিয়ে ফেলবে এবং ভয়ে আতঙ্কগ্রস্ত হয়ে ওঠবে। তুমি তোমার কাজ নিয়ে এগিয়ে যাও এবং তোমার দর্শন সম্পন্ন (বা চূড়ান্ত) করো। জীবনে এটাই তোমার ব্রত (বা মিশন)। যে কোনো কারণেই হোক না কেন, যদি তুমি একে অবহেলা করো, তোমাকে আদিম যুগের দিকে যেতে বাধ্য করা হবে এবং সভ্যতা সেদিকেই পরিচালিত হবে, যা তুমি হাজার বছর আগে পার করে এসেছো।’

পরদিন সকালে ঘুম থেকে উঠে আমি ঠিক বলতে পারছিলাম না যে, আমি কি স্বপ্ন দেখেছি, নাকি আমি বাস্তবে জেগেই ছিলাম। আমি কখনো এরকম অভিজ্ঞতার সম্মুখীন হইনি। কিন্তু আমার মনে হয়েছে, এটা স্বপ্নই ছিল। যদিও এটা একটা স্বপ্ন ছিল, তথাপিও এটা পরের দিন আমার মনে এতটাই সাড়া দিয়েছিল যে, ঐ দিন রাত থেকেই আমি আবার আমার সভা পরিচালনা করা শুরু করলাম।

আমাদের পরের সভায়, আমার দলের সদস্যরা সবাই কক্ষে একত্র হলেন এবং সভার টেবিল ঘিরে তাদের নির্ধারিত জায়গাগুলোতে দাঁড়ালেন। এরপর লিংকন একটি গ্লাস তুলে ধরলেন এবং বললেন, ‘ভদ্রমহোদয়গণ, আসুন আমরা আজ ওই বন্ধুর সম্মানে পান করি, যে তার বন্ধুদের কাছে ফিরে এসেছে।’

এরপর আমি আমার দলে নতুন সদস্য যুক্ত করতে শুরু করলাম, যতক্ষণ না এটি পঞ্চাশে পূর্ণ হয়। নতুনদের মধ্যে ছিলেন, যিশু খ্রিষ্ট (হয়রত ঈসা আ.), সেন্ট পল, গ্যালিলিও, কোপারনিকাস, এরিস্টোটল, প্লেটো, সত্রেটিস, হোমার, ভলতেয়ার, ক্রনো, স্পিনোজা, ড্রুমন্ড, কান্ট, শোপেনহাওয়ার, নিউটন, কনফুসিয়াস, আলবার্ট হুবার্ড, ব্রান, ইজারসল, উইলসন এবং উইলিয়াম জেমস।

প্রথমবারের মতো সাহস করে আমি এটা (কল্পিত সভার কথা) উল্লেখ করেছি। এর আগে আমি এই ব্যাপারে চুপ থাকতাম। কারণ এই ধরনের কাজে যুক্ত থেকে আমি আমার নিজের মনোভাব থেকে জানি যে, আমাকে অনেকেই ভুল বুঝবেন, যদি আমি আমার অস্বাভাবিক অভিজ্ঞতা বর্ণনা করি। ছাপা কাগজে এই অভিজ্ঞতা বর্ণনা করতে আমার অনেক সাহসের দরকার হয়েছে। কারণ আমি এখন লোকজনের সমালোচনা নিয়ে কম উদ্বিগ্ন। বিশেষ করে এই বিষয়ে যে, বিগত বছরগুলো আমি কীভাবে পার করেছি ‘তারা এই বিষয়ে কী বলবেন’। (শারীরিক ও মানসিক) পরিপক্বতার একটি আশীর্বাদ হলো যে, এটা কখনো কখনো সত্যবাদিতার প্রতি আপনার অনেক সাহস তৈরি করবে। যদিও যারা বোঝে না, তারা কী ভাবে বা চিন্তা করবে – এই আশঙ্কা থেকেই যাবে।

পাছে আমাকে ভুল বোঝা হতে পারে, সেজন্য আমি এখনো জোর দিয়ে বলতে চাই যে, আমি এখনও আমার দলের সভাকে নিরেট কাল্পনিক (সভা) বলে বিবেচনা করি। কিন্তু আমি বলবো যে, যদিও আমার দলের সদস্যরা হতে পারেন নিরেট কল্পিত এবং সভাগুলোর অস্তিত্বও রয়েছে শুধু আমার নিজ কল্পনায়, তথাপিও (সভাগুলোর মাধ্যমে) তারা আমাকে দুঃসাহসিক কাজের গৌরবময় পথে নেতৃত্ব দিয়েছেন, আমার মধ্যে এক সত্য মহিমা পুনঃপ্রজ্জ্বলন করেছেন, সৃজনশীল প্রচেষ্টার ক্ষেত্রে আমাকে উৎসাহ যুগিয়েছেন এবং সং (বা নৈতিক) চিন্তাকে প্রকাশ করতে সাহস যুগিয়েছেন।

মস্তিষ্কের কোষ-গঠনতন্ত্রের কোথাও এমন একটি অঙ্গ আছে, যা চিন্তার তরঙ্গগুলোকে গ্রহণ করে, যাকে আমরা 'হঠাৎ বুদ্ধি' বলে ডাকি। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের এই অঙ্গ কোথায় অবস্থিত, তা বিজ্ঞান এখনও পর্যন্ত আবিষ্কার করতে পারেনি। ব্যাপারটি হলো শারীরিক অনুভূতির বাইরে মানুষের মধ্যে অন্য একটি অঙ্গ রয়েছে, যার মাধ্যমে মানুষ সঠিক জ্ঞানটি গ্রহণ করে। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের জ্ঞান আপনি তখনই পাবেন, যখন আপনার মন অসাধারণ উদ্দীপনার অধীনে আসে। যে কোনো জরুরি মুহূর্তে, যখন আপনার আবেগ বুদ্ধি পায় এবং স্বাভাবিকের চেয়ে হৃদকম্পন আরও দ্রুত স্পন্দিত হয়, তখন ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় সক্রিয় হয়ে ওঠে। অতি অল্পের জন্য গাড়ি দুর্ঘটনা থেকে বেঁচে যাওয়া লোকজন ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের এই অভিজ্ঞতা অর্জন করে। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় প্রায়ই আসে কাউকে দুর্ঘটনা থেকে উদ্ধার করা এবং সহায়তা করার সময়।

আমি যখন 'অদৃশ্য পরামর্শদাতা'দের নিয়ে আমার সভা করতাম, তখন আমি দেখতাম যে, আমার মন সবচেয়ে বেশি পরিমাণে নতুন ধারণা (আইডিয়া), চিন্তা ও জ্ঞান গ্রহণ করতে পারছে, যা ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমেই আমার কাছে পৌঁছতো। আমি বিশ্বস্ততার সাথেই বলতে পারি যে, আমি 'অদৃশ্য পরামর্শদাতা'দের নিকট কৃতজ্ঞ। এই রকম ধারণা, তথ্য-উপাত্ত কিংবা জ্ঞানের জন্য আমি তাঁদেরকে ধন্যবাদ দিতে চাই, যা আমি 'অনুপ্রেরণা'র মাধ্যমে পেয়েছি।

এমন অনেক উপলক্ষ এসেছে, যখন আমাকে বিপদ মোকাবিলা করতে হয়েছে, যার কিছু কিছু কারণে আমার জীবন বিপদাপন্ন হয়ে পড়েছিল, সেই বিপদগুলোর সময় 'অদৃশ্য পরামর্শদাতাগণ' আমাকে বিশ্বয়করভাবে নির্দেশনা দিয়েছেন।

কল্পিত সভাগুলোর সাথে আমার সভা পরিচালনার মূল উদ্দেশ্য ছিল স্ব-পরামর্শের সূত্রের মাধ্যমে আমার অবচেতন মনকে প্রভাবিত করা। কিছু নির্দিষ্ট বৈশিষ্ট্যসম্পন্ন ব্যক্তির সাথে কল্পিত সভা করে মূলত আমি তাদের মহৎ গুণাবলি অর্জন করতে চাই। সাম্প্রতিক বছরগুলোতে, আমার অভিজ্ঞতা (বা পরীক্ষা-নিরীক্ষা) একটি ভিন্ন আঙ্গিকে পৌঁছেছে।

এখন আমি আমার ও আমার মক্কেলদের যে কোনো কঠিন সমস্যা নিয়ে আমার কল্পিত সদস্যদের কাছে যেতে পারি। এর ফলাফলগুলো প্রায়ই বিস্ময়কর। যদিও আমি পুরোপুরিভাবে এই ধরনের সদস্যদের ওপর নির্ভরশীল নই।

আপনি অবশ্যই অনুধাবন করতে পারছেন যে, এই অধ্যায়ে এমন একটি বিষয় নিয়ে আলাপ করা হচ্ছে যার সাথে বেশিরভাগ লোক পরিচিত নয়। ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় এমন একটি বিষয়, যা সেই সব ব্যক্তির জন্য ব্যাপক অগ্রহদায়ক ও লাভজনক হতে পারে, যারা প্রচুর সম্পদ গড়ে তুলতে চান। কিন্তু যারা জীবনে কোনো রকম একটি আয় করতে চান, তাদের এই বিষয়ে অগ্রহ না দেখালেও চলবে।

হেনলি ফোর্ড সন্দেহাতীতভাবে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় সম্পর্কে অনুধাবন করতে পেরেছিলেন এবং তিনি বাস্তবিক ক্ষেত্রে এর প্রয়োগ ঘটিয়েছেন। তাঁর বিশালাকার ব্যবসা ও আর্থিক কার্যক্রম পরিচালনার জন্য তিনি এই সূত্র বোঝা ও প্রয়োগ করার প্রয়োজনীয়তা অনুভব করেন। প্রয়াত টমাস আলভা এডিসনও তাঁর বিভিন্ন আবিষ্কার, বিশেষ করে মৌলিক আবিষ্কারগুলোর ক্ষেত্রে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের গুরুত্ব অনুধাবন করেছিলেন এবং তা প্রয়োগ করেছেন। যখন তিনি কথা বলার যন্ত্র (টকিং মেশিন) ও চলন্ত ছবির যন্ত্র (মুভিং পিকচার মেশিন) আবিষ্কার নিয়ে কাজ করছিলেন, তখন তাঁর উদ্ভাবনগুলোর ব্যাপারে মানুষের কোনো ধরনের পূর্ব অভিজ্ঞতা ছিল না এবং তাঁকে নির্দেশনা দেয়ার জন্য কোনো পুঞ্জীভূত জ্ঞানও ছিল না।

প্রায় সকল মহান নেতাই, যেমন, নেপোলিয়ন, বিসমার্ক, জোয়ান অব আর্ক, যিশু (হযরত ঈসা আ.), বুদ্ধ, কনফুসিয়াস এবং মুহাম্মদ (হযরত মুহাম্মদ সা.) ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের গুরুত্ব অনুধাবন করতে পেরেছিলেন এবং সম্ভবত ধারাবাহিকভাবে সেটি ব্যবহার করেছেন। এই সূত্রের (ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় প্রয়োগের সূত্র) ওপর জ্ঞানের কারণেই তাঁদের মহৎ কাজের অধিকাংশই গঠিত হয়েছে।

ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় এমন নয় যে, যখন ইচ্ছা একে খুলে ফেললো এবং যখন ইচ্ছা একে পরে নিলো। এই গ্রন্থে বর্ণিত অন্যান্য সূত্রগুলো প্রয়োগের মাধ্যমে ধীরভাবে এই মহান ক্ষমতা (বা ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়) প্রয়োগের সক্ষমতা আসে। চল্লিশ বছর পূর্ণ হওয়ার আগে কদাচিৎ একজন ব্যক্তির নিকট ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় কাজে লাগানোর জ্ঞান আসে। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে বয়স পঞ্চাশ পার না হলে এই জ্ঞান সহজলভ্য হয় না। এই কারণেই আধ্যাত্মিক শক্তিগুলো, যার সাথে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় খুবই ঘনিষ্ঠভাবে সম্পর্কিত, সেগুলো বহু বছরের ধ্যান, আত্ম-পরীক্ষণ ও গভীর চিন্তা ছাড়া পরিপক্ব হয় না এবং ব্যবহারযোগ্য হয় না।

আপনার পরিচয় কী সেটি কোনো বিষয় নয়, কিংবা এই গ্রন্থ পাঠের ক্ষেত্রে আপনার যে উদ্দেশ্যই থাকুক না কেন, আপনি এই অধ্যায়ে বর্ণিত সূত্রটি অনুধাবন করা ছাড়াও (অন্য সূত্রাবলি প্রয়োগ করে) লাভবান হতে পারেন। কিন্তু যদি আপনার প্রধান উদ্দেশ্য থাকে ধন-সম্পদ কিংবা অন্য কোনো বস্তুগত সম্পদ অর্জন করা, তাহলে আপনাকে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সূত্রটি অনুধাবন করতে হবে এবং প্রয়োগ করতে হবে।

বইয়ে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সূত্রটি অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে, যাতে বইটিকে একটি সম্পূর্ণ দর্শন হিসেবে উপস্থাপন করা যায়, যার দ্বারা যে কোনো ব্যক্তি যা সে জীবনে অর্জন করতে চায় সে ক্ষেত্রে নিজের জন্য নির্দেশনা পেতে পারে। যে কোনো কিছু অর্জনের সূচনাবিন্দু হলো আকাঙ্ক্ষা। আর শেষ বিন্দু হলো জ্ঞান, যা আপনার নিজেকে চিনতে, অন্যকে চিনতে, প্রকৃতির বিধি-বিধান, স্বীকৃতি এবং সুখের অনুধাবন চিনতে সহায়তা করবে।

এই ধরনের অনুধাবন আসে শুধু ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সূত্রের সাথে পরিচিত হওয়া ও তা প্রয়োগের মাধ্যমে। সেজন্যই সেই সূত্রটিকে এই দর্শনের অংশ হিসেবে অন্তর্ভুক্ত করা হয়েছে, তাদের লাভের জন্য যারা অর্থের চেয়েও বেশি কিছু অর্জন করতে চান।

এই অধ্যায়টি পাঠ করার সময় আপনি অবশ্যই পর্যবেক্ষণ করেছেন যে, যখন আপনি এটি পড়ছেন, তখন আপনি একটি মানসিক উত্তেজনার ভাব অনুভব করেছেন। দারুণ! এখন থেকে একমাস পর (এখানে) আবার ফিরে আসুন, অধ্যায়টি আরেকবার পাঠ করুন এবং পর্যবেক্ষণ করুন যে, আপনার মন এখনও বড় ধরনের উত্তেজনায় উড্ডয়ন করছে। সময়ের সাথে সাথে এই অভিজ্ঞতার পুনরাবৃত্তি করুন। এখনই আপনি কী শিখেছেন এটা নিয়ে চিন্তার কিছু নেই। পর্যায়ক্রমে আপনি আপনার নিজের মধ্যে এমন এক ধরনের শক্তি পাবেন, যা নিরুৎসাহকে দূরে ঠেলে দেয়া, ভয়ের ওপর কর্তৃত্ব করা, গড়িমসি করার অভ্যাস অতিক্রম করা এবং আপনার কল্পনায় মুক্তভাবে অঙ্কন করার সামর্থ্য অর্জন করতে পারবেন। এরপর আপনি অজানা 'কিছু' স্পর্শ করার অনভূতি অর্জন করবেন, যা হলো সব ধরনের সত্যিকারের মহান চিন্তক নেতা, চিত্রকর, সংগীতজ্ঞ, লেখক ও রাজনীতিকের চালক চেতনা। তারপর আপনি সেই অবস্থানে থাকবেন, যাতে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষাকে তাদের বাস্তবিক কিংবা আর্থিক সমতুল্যে রূপান্তর করতে পারবেন।



## আস্থা বনাম ভীতি!

স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন), আকাঙ্ক্ষা এবং (মনের) অবচেতন অংশ দিয়ে আস্থা কীভাবে গঠিত হতে পারে তা আগের অধ্যায়গুলোতে বর্ণনা করা হয়েছে। কীভাবে ভয়ের ওপর কর্তৃত্ব করতে পারবেন সে সম্পর্কে পরবর্তী অধ্যায়ে বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে।

এখানে আপনি ছয়টি মূল ভীতির বিবরণ পাবেন, যেগুলো সকল ধরনের নিরুৎসাহ, ভীর্ণতা, দীর্ঘসূত্রতা, ভিন্নতা, সিদ্ধান্তহীনতা এবং উচ্চাশা, আত্মনির্ভরশীলতা, উদ্যোগ, আত্মনিয়ন্ত্রণ ও উৎসাহের অভাব ইত্যাদির (মূল) কারণ।

যখন আপনি এই ছয়টি শত্রু সম্পর্কে পড়বেন, তখন নিজেকে সতর্কতার সাথে পর্যবেক্ষণ করুন, সম্ভবত সেগুলো আমার অবচেতন মনে অবস্থান করে থাকতে পারে, যেখানে এগুলোর উপস্থিতি নির্ণয় করা কঠিন।

এটাও মনে রাখবেন, যখন আপনি 'ভয়ের ছয়টি ভূত' সম্পর্কে বিশ্লেষণ (বা পর্যবেক্ষণ) করবেন, তখন দেখবেন যে, আপনার মনের মধ্যে বসবাস করা ছাড়া বাস্তবে আসলে ভূত বলে কিছু নেই।

আরও মনে রাখবেন যে, ভূত - অনিয়ন্ত্রিত কল্পনার সৃষ্টি - অধিকাংশই মানুষই তাদের মনে ভূত পোষণ করে রেখে ক্ষতির সম্মুখীন হয়। যে কারণে ভূতেরা এত বিপজ্জনক হতে পারে, যতটা তারা জীবিত থেকে এবং বাহ্যিক দেহ নিয়ে এই পৃথিবীতে চলাচল করলে হতো।

দারিদ্র্যভীতির ভূত, যা ১৯২৯ সালে (মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে) লাখো মানুষের মনকে আক্রান্ত করে তুলেছিল। এটা এতই বাস্তবিক ছিল যে, দেশে সবচেয়ে বড় ব্যবসায়িক মন্দির সৃষ্টি হয়, যা আগে দেখা যায়নি। এছাড়া, এখনো এই নির্দিষ্ট ভূতটি আমাদের অনেক মানুষকে বুদ্ধিহীন করে রেখেছে।

## পঞ্চদশ অধ্যায়

### কীভাবে ভয়ের ছয়টি ভূতকে পরাজিত করবেন

এই বইয়ের শেষ অধ্যায়টি পাঠ করতে করতে নিজেকে পর্যবেক্ষণ করুন এবং আপনার (এগিয়ে যাওয়ার) পথে কতগুলো 'ভূত' (বাধা) রয়েছে তা খুঁজে বের করুন। এই দর্শনের যে কোনো অংশ (বাস্তব ক্ষেত্রে) সফলভাবে প্রয়োগের আগে আপনার মনকে অবশ্যই তা গ্রহণের জন্য প্রস্তুত করুন। প্রস্তুতি গ্রহণ করা কঠিন কিছু নয়। এটা শুরু হয় অধ্যয়ন, বিশ্লেষণ এবং তিনটি শত্রুকে চেনার মাধ্যমে, যেগুলোকে আপনার ভেতর থেকে বের করে দিতে হবে। এই তিনটি শত্রু হলো সিদ্ধান্তহীনতা, সন্দেহ ও ভীতি!

যতক্ষণ এই তিনটি নেতিবাচক অনুভূতি বা এগুলোর একটিও আপনার মনে থাকবে, ততক্ষণ পর্যন্ত আপনার ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় কাজ করবে না। এই তিনটি অনুভূতি একে অপরের সাথে ঘনিষ্ঠভাবে সম্পর্কযুক্ত; যেখানে একটিকে পাওয়া যায়, সেখানে অপর দুটিও হাতের নাগালে থাকে।

সিদ্ধান্তহীনতা হলো ভীতির বীজস্বরূপ! বইটি পাঠের সময় এটা মনে রাখবেন। সিদ্ধান্তহীনতা পরে সন্দেহে পরিণত হয়। আর এই দুটো একসঙ্গে মিলে ভীতিতে পরিণত হয়! এই মিশ্রণ প্রক্রিয়া প্রায়ই খুব ধীর গতির হয়। আর এই কারণেই এই তিনটি শত্রু খুবই বিপজ্জনক হয়। মানুষের পর্যবেক্ষণ ছাড়াই এগুলোর অঙ্কুরোধগম হয় এবং বেড়ে ওঠে।...

এই অধ্যায়ের উদ্দেশ্য হলো ছয়টি প্রধান ভীতির কারণগুলো ও এগুলো থেকে বাঁচার উপায় সম্পর্কে আপনার মনোযোগকে কেন্দ্রীভূত করা। শত্রুর ওপর কর্তৃত্ব করার জন্য আমাদেরকে অবশ্যই সেই শত্রুর নাম, স্বভাব ও তার বাসস্থান সম্পর্কে জানতে হবে। যখন আপনি (বইটি) পাঠ করবেন, তখন নিজেকে সতর্কতার সাথে পর্যবেক্ষণ করুন এবং নিশ্চিত হওয়ার চেষ্টা করুন এই ছয়টি সাধারণ ভীতির কোনটি আপনার মধ্যে বাস করে।

এই অতি সূক্ষ্ম শত্রু (সিদ্ধান্তহীনতা, সন্দেহ ও ভীতি) দ্বারা প্রভাবিত হবেন না। মাঝে মাঝে এগুলো আপনার অবচেতন মনে গোপনে অবস্থান করতে পারে, যা চিহ্নিত করা কঠিন এবং দূর করা আরও কঠিন।

## ছয়টি প্রধান ভয়

ছয়টি প্রধান ভীতি রয়েছে, যেগুলোর সাথে সব মানুষই পরিচিত, হয়তো কিছুটা আগে কিংবা পরে। যাঁরা এই ছয়টি ভীতি থেকে মুক্ত তাঁরা সৌভাগ্যবান। এগুলোর সাধারণ উপস্থিতির ওপর ভিত্তি করে নামের ক্রম তালিকা করা হয়েছে, এগুলো হলো:

দারিদ্র্যভীতি  
সমালোচনার ভীতি  
অসুস্থতাভীতি  
ভালোবাসার কাউকে হারানোর ভীতি  
বার্ধক্যভীতি  
মৃত্যুভীতি

অন্য যে ভয়গুলো আছে সেগুলো অত গুরুত্বপূর্ণ নয়, সেগুলো হয়তো এই ছয়টির পরে আসতে পারে।

এই ভীতিগুলোর প্রাদুর্ভাব যেন পৃথিবীর জন্য একটি অভিশাপ, এগুলো চক্রাকারে ঘুরছে। মন্দার সময় প্রায় ছয় বছর ধরে আমরা দারিদ্র্যভীতির চক্রাকারের মধ্যে ঘুরপাক খেয়েছি। প্রথম বিশ্বযুদ্ধের সময় আমরা মৃত্যুভীতির মধ্যে ছিলাম। যুদ্ধের পরপরই আমরা অসুস্থতাভীতির মধ্যে ছিলাম, বিশ্বব্যাপী ছড়িয়ে পড়া মহামারিই তার সাক্ষ্য বহন করে।

মনের একটি অবস্থা ছাড়া ভীতিগুলো আর কিছু নয়। একজনের মনের অবস্থাই এটিকে নিয়ন্ত্রণ ও নির্দেশনা দিতে পারে। আমরা সবাই জানি, ডাক্তাররা তুলনামূলক কম রোগে ভুগে থাকেন, যতটা ভোগে সাধারণ মানুষ। এর কারণ হলো ডাক্তাররা রোগকে ভয় পান না। ডাক্তাররা কোনো রকম ভয় ও দ্বিধা ছাড়াই প্রতিদিন শত শত লোকের সংস্পর্শে আসেন। যাঁরা সংক্রামক রোগ যেমন বসন্ত রোগে আক্রান্ত রোগীদের সংস্পর্শেও আসেন। তাঁরা রোগ থেকে মুক্ত থাকেন, যেহেতু তাঁরা রোগের ভয় থেকে সম্পূর্ণ মুক্ত থাকেন।

মানুষ কিছুই সৃষ্টি করতে পারে না, যদি না সে প্রথমে এটা তার মনের তরঙ্গে গঠন করতে না পারে। এই বর্ণনার পর আরও একটি গুরুত্বপূর্ণ বিবরণ চলে আসে, তা হলো মানুষের চিন্তাতরঙ্গ সেগুলোকে তাৎক্ষণিকভাবে তাদের বাস্তবিক সমতুল্যে রূপান্তর করতে শুরু করে, সেই চিন্তাগুলো মানুষের ইচ্ছাকৃত বা অনিচ্ছায় হোক না কেন।

## দারিদ্র্যের ভয়

দরিদ্র ও বিত্তবান হওয়ার মধ্যে কোনো বোঝাপড়া হতে পারে না! এই দুটি পথ পরস্পর ভিন্ন পথে গমন করে। আপনি যদি ধনী হতে চান, তাহলে আপনাকে সেসব পরিবেশ-পরিস্থিতিকে বাদ দিতে হবে, যা দরিদ্রতার দিকে নিয়ে যায়। (এখানে 'ধনী' শব্দটি বৃহৎ অর্থে ব্যবহৃত হয়েছে, যা অর্থ হলো আর্থিক, আত্মিক, মানসিক ও বস্তুগত সম্পদ অর্জন।) যে সূচনাবিন্দু মানুষকে ধনী হওয়ার পথে নিয়ে যায় তা হলো (ব্যক্তির) আকাঙ্ক্ষা। প্রথম অধ্যায়ে, আকাঙ্ক্ষাকে পরিপূর্ণভাবে ব্যবহার করার পরিপূর্ণ নির্দেশনা আপনি পেয়েছেন। এই অধ্যায়ে, ভীতি (দূর করার উপায়) সম্পর্কে পরিপূর্ণ নির্দেশনা দেয়া হয়েছে, যাতে বাস্তব ক্ষেত্রে আকাঙ্ক্ষাকে প্রয়োগের জন্য আপনি আপনার মনকে প্রস্তুত করতে পারেন।

এখানে, এই পর্যায়ে এসে আপনি নিজেকে একটি চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি দাঁড় করান। এতে করে আপনি নির্দিষ্ট করে বুঝতে পারবেন যে, আপনি এই দর্শনের কতটুকু শোষণ করতে পেরেছেন (বা আয়ত্বে আনতে পেরেছেন)। (মনে রাখবেন) এটাই হচ্ছে সেই বিন্দু, যেখান থেকে আপনি আপনার নিজের সম্পর্কে ভবিষ্যদ্বাণী করতে পারবেন, ঠিক কী সৌভাগ্য আপনার জন্য মজুদ রয়েছে (বা অপেক্ষা করছে)। যদি এই অধ্যায় পাঠ করার পরও আপনি দরিদ্রতাকে গ্রহণ করে নিতে ইচ্ছুক হন, (ভবিষ্যতে) আপনি হয়তো তদানুযায়ী আপনার মনকে দরিদ্রতা গ্রহণের জন্য তৈরি করবেন। এটি এমন এক সিদ্ধান্ত, যা আপনি এড়াতে পারবেন না।

যদি আপনি স্থির করেন যে, আপনি ধনী হবেন, তাহলে কতটা ধনী হবেন তা নির্ধারণ করুন এবং সেই পরিমাণের ধনী হোন যতটুকু আপনি সম্ভব হবেন। এরপর আপনি সেই পথ সম্পর্কে জানুন, যে পথে গিয়ে ধনীরা ধনবান হয়েছেন। আপনাকে একটি পথের নির্দেশনা (রোডম্যাপ) দেয়া হয়েছে, যদি আপনি সেই নির্দেশনা অনুসরণ করেন, তবে সেটি আপনাকে সেই পথেই রাখবে (যে পথে ধনী হওয়া যায়)। যদি আপনি (সেই পথে চলা) শুরু করতে অবহেলা করেন, অথবা (লক্ষ্যে) পৌছানোর আগেই থেমে যান, তাহলে আপনি নিজেকে ছাড়া আর কাউকে দোষারোপ করতে পারবেন না। এই দায়িত্ব (একান্তই) আপনার। যদি আপনি ধনী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা গঠন করতে ব্যর্থ হন কিংবা (ধনী হওয়ার পথ) অস্বীকার করেন, তাহলে কোনো অজুহাতই আপনাকে (ব্যর্থ হওয়া থেকে) রক্ষা করতে পারবে না। শুধুমাত্র একটি বিষয়ই একে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে, সেটি হলো আপনার মানসিক অবস্থা। একজনের মানসিক অবস্থা হলো

সেটিই যা সে ধারণ করে। এটি কিনতে পাওয়া যায় না, এটাকে অবশ্যই তৈরি করে নিতে হয়।

দারিদ্র্যভীতি হলো মনের একটি অবস্থা, এছাড়া আর কিছুই নয়! কিন্তু এটাই একজনের কোনো কিছু অর্জনের সম্ভাবনাকে ধ্বংস করে দিতে যথেষ্ট। এটাই (ধ্রুব) সত্য, যা মন্দার সময় বেদনাদায়ক প্রমাণ হিসেবে দেখা গিয়েছিল।

এই দারিদ্র্যভীতি আমাদের যুক্তির দক্ষতাকে পঙ্গু করে দেয়, কল্পনাশক্তিকে ধ্বংস করে দেয়, আত্মনির্ভরশীলতাকে হত্যা করে, আগ্রহের পতন ঘটায়, কোনো উদ্যোগ নিতে নিরুৎসাহিত করে, অনিশ্চিত উদ্দেশ্যের দিকে নিয়ে যায়, টিম-তালে চলে উৎসাহিত করে (বা আমাদের কাজে দীর্ঘসূত্রতা নিয়ে আসে), আগ্রহকে ধুয়ে-মুছে নিয়ে যায় এবং আত্ম-নিয়ন্ত্রণকে একটি অসম্ভব বিষয় করে তোলে। এটা একজন ব্যক্তির ব্যক্তিত্ব থেকে উজ্জ্বলতা কেড়ে নেয়, যথাযথভাবে (বা নির্ভুলভাবে) চিন্তা করার সম্ভাবনাকে ধ্বংস করে, কোনো প্রচেষ্টার ক্ষেত্রে ব্যক্তির একাগ্রতাকে (বা মনোযোগ) অন্যদিকে সরিয়ে দেয়, ব্যক্তির অটল বা দৃঢ় মনোভাবের ওপর প্রভূত্ব করে, ব্যক্তির ইচ্ছাশক্তিকে অসার (বা মূল্যহীন) করে তোলে, ব্যক্তির উচ্চাকাঙ্ক্ষাকে ধ্বংস করে, স্মরণশক্তিকে মেঘাচ্ছন্ন করে (বা আবছা করে দেয়) এবং প্রত্যেক সম্ভাব্য উপায়ে ব্যর্থতাকে আমন্ত্রণ জানায়। এটা ভালোবাসাকে খুন (বা নষ্ট) করে এবং হৃদয়ের সবচেয়ে গভীর অনুভূতিগুলোকে গোপনে হত্যা করে, বন্ধুত্বকে নিরুৎসাহিত করে এবং শত উপায়ে দুর্যোগকে (বা বিপর্যয়কে) আমন্ত্রণ জানায়, অনিদ্রা, দুর্দশা ও অসুখী অবস্থার দিকে নিয়ে যায়। আর এসব সত্ত্বেও এটাই স্পষ্টত সত্য যে, আমরা এমন একটি পৃথিবীতে বাস করি, যেখানে সবকিছুরই প্রাচুর্য রয়েছে। একটি মন যা চায়, তার সবই সে পেতে পারে। আর এই পাওয়ার ক্ষেত্রে আমাদের এবং আমাদের আকাঙ্ক্ষার মধ্যে উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা ছাড়া আর কিছুই বাধা হয়ে দাঁড়াতে পারে না।

সন্দেহাতীতভাবে (বলা যায় যে), দারিদ্র্যভীতি হলো ছয়টি মূল ভীতির মধ্যে সর্বাধিক ধ্বংসাত্মক ভীতি। এটাকে এই তালিকার উপরে স্থান হয়েছে, কারণ এটার ওপর কর্তৃত্ব করাই সবচেয়ে কঠিন। এই ভীতি মানুষের মনে কীভাবে জন্ম নেয় তা বর্ণনা করতে গেলে সাহস দরকার হয়, এই বর্ণনার পর এটাকে গ্রহণ করার জন্য আরও সাহসের দরকার হয়। দারিদ্র্যভীতি মানুষের একটি সহজাত প্রবণতা হিসেবে বেড়ে ওঠে, যার উদ্দেশ্য হলো তার অধস্তন লোকদের আর্থিকভাবে শিকার (দুর্বল) করা। (দেখা যায়,) মানুষের চেয়ে নিম্ন জাতের যত প্রাণী আছে তারা সবাই সহজাত বুদ্ধি (বা আবেগ) দ্বারা পরিচালিত হয়, তাদের চিন্তা করার সামর্থ্য সীমিত। যে কারণে, তারা একে অপরের দ্বারা দৈহিকভাবে (হেনস্তা বা আক্রমণের) শিকার হয়। মানুষের এই যে স্বতঃলব্ধ জ্ঞানের অনুভূতি এবং চিন্তা করার ও যুক্তি উপস্থানের সামর্থ্য তা হয়তো তার অধস্তন ব্যক্তিকে

শারীরিকভাবে খেয়ে ফেলতে পারে না, কিন্তু সে তাকে আর্থিকভাবে খেয়ে (বা দুর্বল করে মনের মধ্যে) সন্তুষ্ট পায়। মানুষ এতই অর্থলোভী যে, সে তার অধস্তন লোকদের থেকে নিজেকে নিরাপদ রাখার জন্য যত ধরনের আইন-বিধি প্রয়োগ যায় তার সবই সে করে।

সভ্যতার সকল যুগ সম্পর্কে আমরা অনেক কিছুই জানি না, তবে আমরা জানি যে, আমরা যে যুগে বসবাস করছি সে যুগ একটি অন্যতম অসাধারণ যুগ। এর কারণ হলো মানুষের অর্থের প্রতি উন্মাদনা (বা অনিয়ন্ত্রিত পাগলামি)। মানুষকে এই পৃথিবীর একটি ধূলিকণা থেকেও ছোট মনে করা হয়, যদি না সে মোটা অঙ্কের ব্যাংক ব্যালেন্স (ব্যাংকে অর্থ জমা থাকা) না দেখাতে পারে। কিন্তু যদি তার অর্থ থাকে - এটা দেখা হয় না যে সে এই অর্থ কীভাবে উপার্জন করেছে - তাহলে সে একজন রাজা কিংবা বিরাট কিছু, সে সকল আইনের উর্ধ্বে, সেই রাজনীতি নিয়ন্ত্রণ করে, সে ব্যবসায়ের জগতে আধিপত্য করে এবং যখন সে কোনো স্থান দিয়ে যায় তখন গোটা বিশ্ব তার সম্মানে নত হয়।

দরিদ্রতা ছাড়া আর কোনো কিছুই মানুষের জন্য এত দুর্দশা ও অপমান বয়ে আনতে পারে না। শুধু তারাই এই কথার পুরো অর্থ অনুধাবন করতে সক্ষম, যাদের দরিদ্রতার অভিজ্ঞতা রয়েছে।

বিশ্বয় প্রকাশ করার কোনো কারণ নেই যে, মানুষ দারিদ্র্যকে ভয় পায়। দীর্ঘ সময়ের অভিজ্ঞতা থেকে মানুষ শিখেছে যে, যেখানে অর্থের কিংবা বৈষয়িক বিষয় যুক্ত আছে, সেখানে নিশ্চিতভাবেই আপনি কিছু লোককে বিশ্বাস করতে পারবেন না। পীড়াদায়ক হলেও এটাই সত্য।

(মানুষের) বেশিরভাগ বিবাহই একজন মানুষ কিংবা চুক্তিভুক্ত উভয় পক্ষ কী পরিমাণ সম্পদের অধিকারী তা দ্বারা প্রভাবিত হয়। এতে বিশ্বয় প্রকাশের কিছু নেই, সেই জন্যই তালাক সংক্রান্ত আদালত সবসময় ব্যস্ত থাকে।

এজন্যই একজন মানুষ সম্পদ আহরণে এত আগ্রহী হয়ে ওঠে এবং সে যে কোনো উপায়ে সম্পদ আহরণ করতে চায় - যদি সম্ভব হয় বৈধ উপায়ে, নতুবা অন্য কোনো সুবিধাজনক (বা অবৈধ) উপায়ে।

আত্ম-বিশ্লেষণ সম্ভবত মানুষের এসব দুর্বলতাগুলো প্রকাশ করে দেয়, যে সত্যতা (দুর্বলতাগুলো) মানুষ স্বীকার করতে চায় না। (অথচ) এই ধরনের পরীক্ষা তাঁদের জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ, বিশেষ করে যাঁরা মধ্যবিত্ত কিংবা দরিদ্র অবস্থার থেকে জীবনে আরও ভালো কিছু চায়। মনে রাখবেন, যখন আপনি আপনার নিজের প্রতিটি খুঁটিনাটি বিষয় পরীক্ষা করে দেখবেন, তখন আপনি নিজেই আদালত ও বিচারক। অর্থাৎ আপনি নিজেই বাদী ও বিবাদী পক্ষের উকিল এবং আপনি নিজেই বাদী ও বিবাদী, তাছাড়া আপনি নিজেই বিচারের মুখোমুখি। স্পষ্টভাবে ঘটনার মুখোমুখি হোন। আপনি নিজেকে সুনির্দিষ্টভাবে

প্রশ্ন করুন এবং সরাসরি উত্তর দিন। যখন পরীক্ষা শেষ হয়ে যাবে, তখন আপনি আপনার নিজের সম্পর্কে অধিক জানতে পারবেন। যদি আপনি মনে করেন যে, আপনি নিরপেক্ষ বিচারক হতে পারবেন না, তাহলে নিজের সম্পর্কে পুনঃপরীক্ষা দেয়ার সময় এমন কাউকে ডাকুন যিনি আপনার সম্পর্কে ভালো জানেন এবং নিরপেক্ষভাবে বিচার করতে পারবেন। (এর মাধ্যমে) আপনি আপনার সম্পর্কে সত্য জেনে যাবেন। এটাকে (এই সত্যকে) গ্রহণ করুন, এর বিনিময়ে যত দামই দিতে হয়। এটা আপনাকে সাময়িকভাবে বিব্রতও করতে পারে!

অধিকাংশ লোকজনকে, যদি জিজ্ঞেস করা হয় যে, তাঁরা কোন বিষয়টিকে সবচেয়ে বেশি ভয় পায়, তাঁরা হয়তো উত্তর দিবে, 'আমি কোনো কিছুকেই ভয় পাই না।' তাদের উত্তরটি যথার্থ (বা সঠিক) নয়। কারণ অল্প কিছু লোক অনুধাবন করে যে, তারা আবদ্ধ, অক্ষম, কিছু ভীতির কারণে তারা আত্মিক ও দৈহিকভাবে কষাঘাতের শিকার। তাই ভীতিগুলো এতই সূক্ষ্ম ও গভীরে বসবাস করে যে একজন সারা জীবনভর এগুলো বয়ে বেড়ালেও এর উপস্থিতি টের পায় না। একমাত্র একটি সাহসী বিশ্লেষণই এই সর্বব্যাপী শত্রুর উপস্থিতি উন্মোচন করতে পারে। যখন আপনি এইরকম একটি বিশ্লেষণ করা শুরু করবেন, তখন আপনার চরিত্রের গভীরে অনুসন্ধান চালান। এখানে (দারিদ্র্যভীতির) উপসর্গগুলোর একটি তালিকা দেয়া হলো, যা আপনার দেখা দরকার।

## দারিদ্র্যভীতির লক্ষণসমূহ

### উদাসীনতা

সাধারণত উদাসীনতা প্রকাশ পায় (ব্যক্তির) উচ্চাকাঙ্ক্ষার অভাব; দারিদ্র্যকে মেনে নেয়ার ইচ্ছা; বিনা প্রতিবাদে জীবনের প্রতি যে কোনো ক্ষতিপূরণকে মেনে নেয়ার অভ্যাস; মানসিক ও দৈহিক অলসতা; উদ্যোগ নেয়া, কল্পনাশক্তি, উৎসাহ ও আত্মনিয়ন্ত্রণের অনীহা থেকে।

### সিদ্ধান্তহীনতা

সিদ্ধান্তহীনতা হলো নিজের জন্য অন্যদের চিন্তা করার অনুমতি দেয়ার অভ্যাস। 'বেড়ার ভেতর' (বা একটি নির্দিষ্ট গণ্ডির মধ্যে) বাস করা।

### সন্দেহ

সন্দেহ সাধারণত প্রকাশ পায় অজুহাত দেয়া এবং নিজেকে ওজর বা উছলি দিয়ে মুড়িয়ে রাখা, কিংবা ব্যর্থতার জন্য ক্ষমা চাওয়া। সন্দেহ বাতিকতা কখনো কখনো প্রকাশ পায় সফল ব্যক্তিদের হিংসা কিংবা তাদের সমালোচনা করার মাধ্যমে।

## উদ্বিগ্নতা

উদ্বিগ্নতা প্রকাশ পায় অন্যদের ভুল খোঁজা, নিজের আয়ের চেয়ে বেশি খরচ করা, ব্যক্তিগতভাবে উপস্থিতির ব্যাপারে উদাসীনতা প্রদর্শন করা, চোখ রাঙানো, জ্রুটি করা; অতিমাত্রায় মদ্যপানের প্রতি ঝোঁক, মাঝে মাঝে চেতনানাশক ওষুধ ব্যবহার করা; স্নায়ুবিদ্যে দুর্বলাবস্থা, সুস্থিরতা, আত্ম-নিয়ন্ত্রণ ও আত্ম-নির্ভরশীলতার অভাব ইত্যাদি প্রবণতার মাধ্যমে।

## অতিরিক্ত সতর্কতা

অতিরিক্ত সতর্কতা হলো প্রতিটি ঘটনার নেতিবাচক দিক খুঁজে বের করা, সাফল্যের সুযোগগুলোর ওপর মনোযোগ দেয়ার পরিবর্তে সম্ভাব্য ব্যর্থতা নিয়ে চিন্তা করা ও কথা বলা। বিপর্যয় ঘটানোর সকল পথ সম্পর্কে জানা, কিন্তু ব্যর্থতা এড়ানোর জন্য কখনো পরিকল্পনা অনুসন্ধান না করা। (কোনো কাজ শুরু করে দেয়ার পরিবর্তে) ধারণা (আইডিয়া) ও পরিকল্পনা কার্যে পরিণত করার জন্য সঠিক সময়ের জন্য অপেক্ষা করা, যতক্ষণ অপেক্ষা করাটা স্থায়ী অভ্যাসে পরিণত না হয়। যারা ব্যর্থ হয়েছে তাদেরকে স্মরণ করা, আর যারা সফল হয়েছে তাদের ভুলে যাওয়া। ...

## দীর্ঘসূত্রতা বা গড়িমসি করা

দীর্ঘসূত্রতা বা গড়িমসি হলো কোনো কাজ আগামীকালের জন্য রেখে দেয়ার অভ্যাস, যা বিগত বছরই করা উচিত ছিল। কোনো কাজ সম্পন্ন করার ক্ষেত্রে অজুহাত ও উচ্ছিন্ন তৈরির জন্য প্রচুর সময় ব্যয় করা। এই উপসর্গটি অতিরিক্ত সতর্কতা, সন্দেহ ও উদ্বিগ্ন হওয়ার সাথে সম্পর্কিত। যখন দায়িত্ব এড়ানোর সুযোগ থাকে তখন দায়িত্ব গ্রহণ করতে অস্বীকৃতি জানানো। দৃঢ় লড়াইয়ের পরিবর্তে বোঝাপড়া বা আপস করার ইচ্ছা প্রকাশ। সমস্যাগুলোকে সজ্জিত ও ব্যবহার করে উন্নতির সিঁড়ি তৈরির পাথরে পরিণত করার পরিবর্তে বাধাগুলোর সাথে বোঝাপড়া করা। সমৃদ্ধি, ঐশ্বর্য, ধন, তৃপ্তি ও সুখ চাওয়ার পরিবর্তে এক পয়সার জন্য জীবনের সাথে ঝগড়া করা। (জীবনের পথে প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টিকারী) সকল সেতুকে পুড়িয়ে ফেলা এবং পুনরুজ্জীবনকে সম্ভব করার পরিবর্তে যখন ব্যর্থতায় পড়বে তখনকার জন্য (অগ্রীম) পরিকল্পনা করা। প্রায়ই আত্ম-নির্ভরশীলতা, উদ্দেশ্যের নির্দিষ্টতা, আত্ম-নিয়ন্ত্রণ, উদ্যোগ, উৎসাহ, উচ্চাকাঙ্ক্ষা, মিতব্যয়িতা, দক্ষতার পরিপূর্ণ অভাব।

ধনী হতে চাওয়ার পরিবর্তে দরিদ্রতাকে মেনে নেয়া। যারা ধনী হতে চায় এবং ধন-সম্পদ অর্জন করে তাদের পরিবর্তে যারা দরিদ্রতাকে গ্রহণ করে নিয়েছে তাদের সহযোগী হওয়া।



## অর্থ (টাকা) কথা বলে!

কিছু মানুষ জানতে চায়, আপনি কেন টাকা (উপার্জনের উপায়) নিয়ে একটি বই লিখেছেন? ধনীদের কেন শুধু অর্থ দিয়ে পরিমাপ করা হবে? কিছু লোক বিশ্বাস করে, বাস্তবেও তাই যে, ধনী হওয়ার অন্যান্য প্রকার রয়েছে যা অর্থের চেয়েও আরও বেশি আকাজিকত?

হ্যাঁ, ধনী হওয়ার আরও উপায় বা প্রকার রয়েছে, যা শুধুমাত্র ডলার দিয়ে মূল্যায়ন করা যায় না। কিন্তু লাখে মানুষ রয়েছে যারা বলবেন, 'আমাকে আমার ইচ্ছেমত টাকা দাও, আমি আমার ইচ্ছেমত সবকিছু খুঁজে নেব।'

কীভাবে অর্থ উপার্জন করা করা যায় এই বিষয়ে আমার বই লেখার প্রধান কারণ হলো, (মন্দার কারণে) বর্তমান পৃথিবী এমন একটি অভিজ্ঞতার মধ্য দিয়ে যাচ্ছে, যা লাখ লাখ পুরুষ ও নারীকে দরিদ্রতা ভীতি দিয়ে পশু করে দিয়েছে। এই ভীতি একজনের কী পরিমাণ ক্ষতি করতে পারে তা নিউইয়র্ক ওয়ার্ল্ড-টেলিগ্রামে (প্রকাশিত এক নিবন্ধের মাধ্যমে) বেশ ভালোভাবেই বর্ণনা করেছেন (সাংবাদিক) উস্ট্রেকক প্লেগার। তিনি লিখেছেন:

'অর্থ হলো শুধু একটি ধাতব চাকতি বা কাগজের টুকরা, কিন্তু অর্থ দিয়ে মানুষের হৃদয় ও আত্মা কেনা যায় না। কিন্তু মানুষ যখন কোনো কারণে ভেঙে পড়ে, তখন তারা এটি মনে রাখে না। যখন একজন মানুষ ভেঙে পড়ে এবং রাস্তা দিয়ে হেঁটে যায়, কোনো একটি চাকরি পেতে অসমর্থ হয়, তখন তার মনে এমন কিছু ঘটে যায়, যা তার নোয়ানো কাঁধ, মাথার টুপি, তার হাঁটা এবং স্থির দৃষ্টি পর্যবেক্ষণ করলেই বোঝা যায়। তিনি তার আশপাশের যাদের নিয়মিত চাকরি আছে তাদের মাঝে নিজের নিম্নতর অনুভূতি থেকে পালাতে (বা লুকাতে) পারে না। যদিও তিনি জানেন যে, নিশ্চিতভাবেই তারা (যারা নিয়মিত চাকরি করে) তার চরিত্র, বুদ্ধিমত্তা বা সক্ষমতার সমান নয়।

এই লোকগুলো - তারা তার বন্ধুও হতে পারে - মনে করে, তারা তার তুলনায় শ্রেষ্ঠ ও সম্মানীয়। তারা হয়তো সচেতনভাবে এমনটি করে না, মনের অজান্তে এমনটি করে ফেলে। কিন্তু (এই অবস্থা) হয়তো সে একটা সময়ের জন্য সহ্য করার ভান করতে পারে, কিন্তু সে এই অবস্থা মেনে নিতে অভ্যস্ত নয় এবং সে বেশি দিন এই অবস্থা মেনে নিতে পারে না। কিন্তু এই অবস্থার মধ্যে মানুষ নিছকই তার জীবন পার করে, এটি তার জন্য একটি হতাশামূলক অভিজ্ঞতা। যে অর্থ তার চেতনাকে পুনরুজ্জীবিত করার জন্য আয় করা হয়, তখন অর্থ সেই ক্ষমতা হারিয়ে ফেলে। অবশ্য, তাদের জন্য এগুলোর কোনোটাই প্রয়োগযোগ্য হবে না যারা নিষ্কর্মা কিংবা অভ্যাসগতভাবে যারা কোনো কিছুতেই ভালো লাগে না স্বভাবের। এটি শুধু তাদের জন্যই প্রয়োজ্য হবে যাদের সাধারণ উচ্চভিলাষ ও আত্মসম্মান রয়েছে।'

## নারীরা হতাশা গোপন করে

একই বিষয়ে (বা অবস্থায়) নারীরা ভিন্ন রূপ প্রদর্শন করে। নারীদেরকে সাধারণত হতাশ হতে কম দেখা যায়। তাদেরকে কদাচিৎ খাদ্য কেনার সারিতে দাঁড়িয়ে থাকতে দেখা যায়, তাদেরকে খুব কমই রাস্তায় ভিক্ষা করতে দেখা যায় এবং ভিড়ের মধ্যে একজন নারীকে চেনা যায় না, যতটা চেনা যায় একজন হতাশ পুরুষকে। অবশ্যই, আমি এখানে শহরের একেবারে বৃদ্ধা নারীদের বোঝাচ্ছি না। আমি বোঝাচ্ছি তুলনামূলকভাবে তরুণী, মার্জিত ও বুদ্ধিমান নারীদের। এমন অসংখ্য নারী আছে যাদের হতাশা দৃশ্যমান নয়। সম্ভবত তারা (এই হতাশাকে) ভেতরে ভেতরে মেরে ফেলেছে।

যখন একজন পুরুষ হতাশায় নিমজ্জিত থাকে, তখন তার হাতে (এ থেকে উত্তরণের জন্য) প্রচুর সুযোগ থাকে। সে হয়তো একটি চাকরির জন্য একজনের সাথে দেখা করার জন্য মাইলের পর মাইল পাড়ি দিতে পারে, তারপর আবিষ্কার করে যে চাকরিটি (অন্য কারো দ্বারা) পূর্ণ হয়ে গেছে কিংবা এমন একটি চাকরি যার জন্য কোনো বেতন নির্ধারণ করা নেই, শুধু কোনো পণ্য বিক্রয়ের বীপরিতে কমিশন রয়েছে, দয়া দেখানো ছাড়া যে পণ্য কেউই ক্রয় করতে চাইবে না। বিষয়টি অনুধাবনের পর সে নিজেকে রাস্তায় দেখতে পেল, যেখান থেকে তার যাওয়ার কোনো জায়গা নেই। তাই সে হাঁটে আর হাঁটে। সে স্থির দৃষ্টিতে বিলাসবহুল দোকানের জানালার দিকে তাকিয়ে থাকে, যা তার জন্য নয়। তখন তার নিজেকে নিকৃষ্ট (খুব ছোট) মনে হয় এবং সে সময় সে সেই লোকদের যেতে দেয় যারা আগ্রহের দৃষ্টিতে তার দিকে তাকায়। সে রেল স্টেশনে ঘুরে বেড়ায়, কিংবা নিজেকে কোনো একটি গ্রন্থাগারে নিয়ে যায়, যাতে তার পাশুলোকে একটু আরাম দেয়া যায় এবং নিজের উত্তাপ কমানো যায়। কিন্তু এগুলো তার চাকরি খোঁজার জন্য নয়, তাই সে আবার উঠে দাঁড়ায়। সে হয়তো এটা জানে না, কিন্তু তার উদ্দেশ্যহীনতা তাকে তার এগিয়ে যাওয়ার পথ থেকে সরিয়ে দিচ্ছে। যখন তার একটি স্থায়ী চাকরি ছিল, তখন হয়তো সে ভালো পোশাকে সজ্জিত ছিল। কিন্তু পোশাক মানসিক দুর্বলতাকে ঢাকতে পারে না।

## অর্থ (টাকা) ভিন্নতা তৈরি করে

সে অন্য হাজারো লোকদের দেখে - হিসাবরক্ষক, কিংবা বিক্রয়কর্মী (ক্লার্ক), কিংবা রসায়নবিদ, কিংবা গাড়ির চালক - যারা তাদের কাজে ব্যস্ত এবং মনের ভেতর থেকে সে এদের হিংসা করে। তাদের স্বাধীনতা আছে, তাদের আত্ম-সম্মান ও মনুষ্যত্ব আছে। কিন্তু সে সহজেই তার নিজেকে মানাতে পারে না যে, সেও একজন ভালো মানুষ। এ কারণে সে এটা নিয়ে (অহেতুক) তর্ক করে এবং একটি সন্তোষজনক রায়ে পৌঁছার জন্য ঘটটার পর ঘটটা ব্যয় করে।

এটা শুধু অর্থ (টাকা), অর্থই তাকে ভিন্ন করেছে। অল্প কিছু টাকা অর্জন করতে পারলেই সে আবার নিজেকে (নিজের মতো করে) ফিরে পাবে।

যারা এরকমভাবে হতাশায় নিমজ্জিত থাকে, তাদের কাছ থেকে কিছু মালিক জঘন্যভাবে অতিরিক্ত সুবিধা আদায় করে নেয়। চাকরিদাতা প্রতিষ্ঠানগুলো রঙিন কার্ড তুলে হতাশাগ্রস্ত এসব লোকদের খুবই কম বেতনের কাজের প্রস্তাব দেয়। যেমন, সপ্তাহে ১২ ডলার, কিংবা সপ্তাহে ১৫ ডলার। ... আমার কাছে স্থানীয় পত্রিকায় প্রকাশিত এমন একটি (চাকরির) বিজ্ঞাপন রয়েছে, যেখানে একজন বিক্রয়কর্মী (ক্লার্ক) চাওয়া হয়েছে, যার যোগ্যতা হতে হবে একজন ভালো কর্মী, হাতের লেখা পরিষ্কার। প্রতি মাসে মাত্র ৮ ডলার পারিশ্রমিকের বিনিময়ে তাকে একটি স্যান্ডউইচ শপের জন্য সকাল ১১.০০টা থেকে রাত ২.০০টা পর্যন্ত টেলিফোনে অর্ডার নিতে হবে - প্রতি সপ্তাহের জন্য আট ডলার নয়, বরং প্রতি মাসের জন্য আট ডলার।

বিজ্ঞাপনটি আরও বলছে যে, চাকরি প্রার্থীকে 'স্ব-ধর্মীয়' হতে হবে। আপনি কল্পনা করতে পারেন, কী নির্দয় হলে একজন ভালো, পরিষ্কার হাতে লেখার যোগ্যতাসম্পন্নকর্মীর জন্য দাবি করতে পারে যে প্রতি ঘটায় ১১ সেন্টের বিনিময়ে কাজ করবে। যে এই কাজ করতে বাধ্য হবে তার আবার ধর্মের ব্যাপারেও জানতে চাওয়া হচ্ছে। প্রকৃতপক্ষে হতাশাগ্রস্ত লোকদেরকে এইরকম প্রস্তাবই দেয়া হয়।

## সমালোচনার ভয়

মানুষ কীভাবে এই ধরনের ভয় পেতে শুরু করে, তা নির্দিষ্ট করে কেউ বলতে পারে না। কিন্তু একটা বিষয় নিশ্চিত যে, ব্যক্তির নিজের ভেতরেই শক্তভাবে বিদ্যমান থাকে। কিছু মানুষ মনে করে, এই ভীতি প্রকাশ্য রূপ ধারণ করে যখন একজন মানুষ রাজনীতিতে প্রবেশ করে। অন্য লোকজন বিশ্বাস করে যে, যে

বয়সে নারীরা তাদের নিজেদের পরিধেয় পোশাকের 'ধরনগুলো' সম্বন্ধে সচেতন হতে শুরু করে তখন থেকে (এই ভীতি জন্মাতে শুরু করে)।

এই বইয়ের লেখক না কোনো কৌতুকাভিনেতা, না কোনো একজন ধর্মবেত্তা। তিনি শুধুমাত্র সমালোচনাভীতির কারণ দেখিয়ে দিতে চান। এই ভীতি মানুষ উত্তরাধিকার সূত্রেই লাভ করে, যা তাকে প্ররোচিত করে তার অনুসারীদের পণ্য ও অন্যান্য দ্রব্য ছিনিয়ে নিতে। সে তার কর্মের ন্যায্যতা প্রতিষ্ঠার জন্য তার অনুসারীদের চরিত্রের সমালোচনা করে। এটা সবাই জানে যে, একজন চোর সেই ব্যক্তিরই সমালোচনা করে যার থেকে সে চুরি করে। যেমন, রাজনীতিবিদরা নতুন নতুন দপ্তর খোঁজে তাদের নিজেদের গুণাবলি ও যোগ্যতা প্রদর্শনের জন্য নয়, বরং প্রতিপক্ষকে মলিন (বা বিবর্ণ) করার জন্য।

সমালোচনাভীতি নানান রকমের হতে পারে, অধিকাংশই হলো ক্ষুদ্র ও তুচ্ছ। উদাহরণস্বরূপ, একজন টাক-মাথার মানুষের কথা ধরা যাক, অন্য কোনো কারণে নয়, মানুষ টাক হয় সমালোচনাভীতির কারণে। মানুষের মাথা টাক হওয়ার কারণ হলো টুপিকে (হ্যাট) মাথার সাথে এত শক্ত করে আটকানো হয় যে, টুপিগুলোর শক্ত অবস্থান চুলের গোড়া কেটে ফেলে। মানুষ সাধারণত তাদের প্রয়োজনে টুপি পরে না, 'যেহেতু সবাই টুপি পরে' (তাই সেও টুপি পরে)।

মানুষ সাধারণত অন্যদের মতো এই ধরনের কাজ করে (অর্থাৎ শ্রোতে গা ভাসিয়ে দেয়), পাছে অন্য লোকজন তার সমালোচনা করে। নারীরা কদাচিৎ টাক মাথার কিংবা কম চুলের হয়। কারণ তারা সেই টুপিই পরে, যা শিথিলভাবে তাদের মাথা ঢেকে রাখে। এর একমাত্র কারণ হচ্ছে নারীরা সৌন্দর্য বৃদ্ধির জন্যই টুপি (হ্যাট) পড়ে থাকে।

কিন্তু এটা মনে করার কারণ নেই যে নারীরা সমালোচনাভীতি থেকে মুক্ত। যদি কেউ দাবি করে যে সে এই প্রকারের ভীতির ব্যাপারে পুরুষের চেয়ে ভালো অবস্থানে আছে, তাহলে তাকে ১৮৯০ সালের দিকে প্রস্তুতকৃত একটি টুপি পড়ে রাস্তায় হেঁটে যেতে বলুন।

বিচক্ষণ কাপড় ব্যবসায়ীরা এই ভীতিকে কাজে লাগিয়ে তাদের মূলধন বাড়িয়েছে, যদিও তা পুরো মানবজাতির জন্য অভিশাপ। প্রত্যেক মৌসুমে (বা ঋতুতে) পত্রিকা কিংবা ম্যাগাজিনের লেখায় পোশাকের ধরন (স্টাইল) পরিবর্তিত হয়। কিন্তু এই পরিবর্তনগুলোকে প্রতিষ্ঠা করে? নিশ্চয়ই ক্রেতারা নয়, বরং বিক্রেতারা। তারা কেন প্রায়শই পোশাকের ধরন (স্টাইল বা ফ্যাশন) পরিবর্তন করে? উত্তরটি খুবই পরিষ্কার। তারা পোশাকের ধরন (স্টাইল) পরিবর্তন করে, যাতে তারা বেশি পরিমাণে পোশাক বিক্রি করে পারে।

ঠিক একই কারণে গাড়ি উৎপাদনকারীরা (অল্প কিছু ব্যতিক্রম ছাড়া)

প্রত্যেক মৌসুমে গাড়ির ধরন পরিবর্তন করে। কোনো মানুষই সেই গাড়ি চালাতে চায় না, যা নতুন মডেলের নয়। যদি পুরাতন গাড়িটি বেশ ভালো গাড়িও হয়। এইভাবে বর্ণনা করার কারণ হলো সমালোচনাভীতির প্রভাবে মানুষ ছোট ছোট কাজ ও নগণ্য সব বিষয়ে মানুষ কীভাবে আচরণ করে তা দেখানো।

আসুন, আমরা এখন মানুষের আচরণ পরীক্ষা করে দেখার চেষ্টা করি যে, যখন এই ভীতি মানুষের সম্পর্কের ক্ষেত্রে প্রভাব তৈরি করে। উদাহরণস্বরূপ, একজন মানুষের কথা ধরা যাক যিনি তার 'মানসিক পরিপক্বতায়' উপনীত হয়েছেন (যার গড় বয়স ৩৫ থেকে ৪০ বছর), আপনি যদি তার মনের গোপন চিন্তা পাঠ করতে পারেন (বা ধরতে পারেন), তবে আপনি তার মধ্যে ধর্মীয় কুসংস্কার (বা মনগড়া কথা) সম্পর্কে সুস্পষ্ট অবিশ্বাস দেখতে পাবেন, যার অধিকাংশ বিগত কয়েক দশকে মতান্বেষিতবাদী ও ধর্মতত্ত্ববাদীদের দ্বারা শেখানো হয়েছে।

বেশি না, আপনি একজন মানুষ খুঁজে বের করুন, যার সাহস আছে এই বিষয়ে খোলাখুলিভাবে তার মত প্রকাশ করতে পারে। যদি চাপ প্রয়োগ না করা হয়, তবে অধিকাংশ মানুষই মিথ্যা কথা বলবে, তবুও এই কথা বলবে না যে, যে ধর্ম জ্ঞান-বিজ্ঞান আবিষ্কার ও শিক্ষার বিস্তারের আগ পর্যন্তও লোকজনকে দাসত্বের শৃঙ্খলে বন্দী রাখতো তারা সেই ধর্মে বিশ্বাস করে না।

আজকের এই আলোকিত দিনে এসেও কেন একজন মানুষ কেন ধর্মীয় কুসংস্কারে (বা মনগড়া কথা) তার অবিশ্বাসের কথা স্বীকার করতে কুণ্ঠাবোধ করে, গত কয়েক দশক আগেও যা অধিকাংশ ধর্মের মূল ভিত্তি ছিল। উত্তরটি হলো, 'সমালোচনাভীতি'। প্রেতাত্মা বা অপদেবতার ওপর অবিশ্বাসের সাহস প্রকাশ করার কারণে (কিছুকাল আগেও) অনেক নারী-পুরুষকে পুড়িয়ে হত্যা করা হয়। এটা আশ্চর্যজনক বিষয় নয় যে, আমরা উত্তরাধিকার সূত্রেই সমালোচনাভীতির চেতনা পেয়েছি। খুব বেশি আগের কথা নয়, যখন সমালোচনাকারীদেরকে অত্যন্ত কঠোর শাস্তির মুখোমুখি হতে হতো - এটা এখনও কিছু দেশে রয়ে গেছে।

সমালোচনাভীতি মানুষের উদ্যোগকে হরণ করে, কল্পনাশক্তি কে ধ্বংস করে, তার ব্যক্তিত্বকে সীমাবদ্ধ করে দেয়, তার আত্ম-নির্ভরশীলতা নিয়ে যায় এবং আরও শত উপায়ে তার ক্ষতিসাধন করে। বাবা-মায়ের প্রায়ই তাদের সন্তানদের সমালোচনা করে তাদের অপূরণীয় ক্ষতি সাধন করে থাকে। আমার শৈশবের এক বন্ধুর মা তাকে প্রায়ই চাবুক দিয়ে মেরে শাস্তি দিত, সব সময় এই কথা বলেই তাকে শাস্তি দেয়া শেষ করতো - 'তুই বিশ বছর পূর্ণ হওয়ার আগেই জেলে যাবি'। সে তার সতের বছর বয়সেই কিশোর সংশোধন কেন্দ্রে (জেলখানা) যায়।

সমালোচনা করা এমন এক দোষ যা সবার মধ্যেই প্রচুর পরিমাণে বিদ্যমান। প্রত্যেকের কাছেই সমালোচনা মজুদ রয়েছে, যা বিনামূল্যে দেয়া হয়, যদিও কেউ চায় বা না চায়। নিকটাত্মীয়রাই এই দোষে বেশি দুষ্ট। একে একটি অপরাধ হিসেবে বিবেচনা করা উচিত (বাস্তবে এটা প্রকৃতির সবচেয়ে বাজে অপরাধ), অপ্রয়োজনীয় সমালোচনার মাধ্যমে শিশুর মনে হীনমন্যতাবোধ তৈরি করাও পিতা-মাতার জন্য এক ধরনের অপরাধ। চাকরিদাতাদের (কিংবা নিয়োগকর্তা) মধ্যে যারা মানুষের প্রকৃতি (বা স্বভাব) বুঝতে পারেন, তারা তারা সমালোচনা করে নয়, বরং গঠনমূলক পরামর্শ দেয়ার মাধ্যমে (তাদের কর্মচারীদের কাছ থেকে) উৎকৃষ্ট কাজ বের করে আনেন। পিতা-মাতারাও সন্তানের কাছ থেকে একই ধরনের ফলাফল বের করে আনতে পারেন। সমালোচনা মানুষের মনে ভীতির বীজবপন করে, কিংবা অসন্তোষ (বা অপমানবোধ) তৈরি করে। কিন্তু এটা (মানুষের মনে) ভালোবাসা কিংবা স্নেহ তৈরি করে না।

### সমালোচনাভীতির লক্ষণসমূহ

এই ভীতি দরিদ্র ভীতির মতোই সর্বজনীন এবং ব্যক্তিগত অর্জনের ক্ষেত্রে এর প্রভাব খুবই ক্ষতিকর। এর মূল কারণ হলো – এই ভীতি মানুষের উদ্যোগ নেয়ার (আকাঙ্ক্ষা বা প্রচেষ্টাকে) ধ্বংস করে দেয় এবং কল্পনাশক্তি ব্যবহারে নিরুৎসাহিত করে।

সমালোচনাভীতির প্রধান লক্ষণসমূহ নিম্নে উল্লেখ করা হলো:

**আত্ম-সচেতনতা:** সাধারণত যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: স্নায়ুচাপজনিত চাপ, কথা বলার সময় এবং অপরিচিত লোকের সাথে কথা বলা ও সভা করার সময় ভীতু মনোভাব (সাহসের অভাব), হাত ও আঙ্গুলের দৃষ্টিকটু নড়াচড়া এবং চোখের দৃষ্টি এক স্থান থেকে অন্য স্থানে সরানো।

**সুস্থিরতার অভাব:** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: কণ্ঠের ওপর নিয়ন্ত্রণের অভাব (যেমন, কণ্ঠ ফ্যাসফ্যাসে হয়ে যাওয়া, ভারি কিংবা ক্ষীণ হয়ে যাওয়া), অন্যের উপস্থিতির কারণে স্নায়বিক দুর্বলাবস্থা, দেহের দুর্বল ভঙ্গি, দুর্বল স্মৃতিশক্তি।

**ব্যক্তিত্বের অভাব:** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: কোনো সিদ্ধান্তে দৃঢ়তা, ব্যক্তিগত আকর্ষণ এবং নির্দিষ্ট করে মতামত প্রকাশে অক্ষমতা। সমস্যাকে সরাসরি মোকাবিলা না করে পাশ কাটানোর অভ্যাস। অন্যদের মতামতের সতর্ক পরীক্ষা (বা বিশ্লেষণ) ছাড়াই সেগুলোর সাথে একমত পোষণ করা।

**হীনমন্যতা:** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: হীনমন্যতা ঢাকার জন্য মুখের কথা ও কাজ দ্বারা নিজে নিজেই (কোনো বিষয়কে) অনুমোদন দেয়ার অভ্যাস। অন্যদের আকর্ষণ করার জন্য 'বড় বড় শব্দ' ব্যবহার করা (মাঝে মাঝে সেই শব্দের প্রকৃত অর্থ না জেনেই সেগুলো প্রয়োগ করা)। অন্য কারো পোশাক, বক্তৃতা ও আচরণের অনুকরণ করা। কল্পিত সাফল্যে উল্লাসে ফেটে পড়া। এতে করে কিছু সময়ের জন্য শ্রেষ্ঠ হওয়ার অনুভূতি তৈরি হয়।

**অমিত ব্যয়:** যে লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: অন্যকে দেখানোর জন্য আয়ের চেয়ে ব্যয় বেশি করা।

**উদ্যোগের অভাব:** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায় : আত্ম-উন্নয়নের জন্য সুযোগগুলো আলিঙ্গন করতে ব্যর্থ হওয়া, মতামত প্রকাশের ভয়, আপন ধারণাগুলোতে (আইডিয়া) আত্মবিশ্বাসের অভাব, উর্ধ্বতন কেউ কোনো প্রশ্ন করলে ছলনায়ুক্ত (বা চতুর) উত্তর দেয়া, আচরণ ও বক্তব্যে দ্বিধাগ্রস্ত মনোভাব, কথা ও কাজে শঠতা (বা কপটতা)।

**উচ্চাকাঙ্ক্ষার অভাব:** মানসিক ও শারীরিক অলসতা, দৃঢ়ভাবে নিজেই প্রকাশের অভাব, সিদ্ধান্তে পৌছাতে দেরি করা, সহজেই অন্যের দ্বারা প্রভাবিত হওয়া, অন্যের পেছনে সমালোচনা করার অভ্যাস এবং তাদের সম্মুখে তাদের তোষামোদ করা, বিনা প্রতিবাদে ব্যর্থতা গ্রহণ করে নেয়া, অন্য কেউ বিরোধিতা করলে অঙ্গীকার ভঙ্গ করা, কোনো কারণ ছাড়াই অন্য মানুষকে সন্দেহ করা, আচরণে ও কথায় কৌশলের (বা দক্ষতা) অভাব, ভুলের জন্য দোষ স্বীকার করতে অনীহা।

## অসুস্থতাভীতি

এই ধরনের ভীতির চিহ্নিত করা যায় শারীরিক ও সামাজিক পরিবেশ থেকে। এটা একে অপরের সাথে সম্পর্কযুক্ত, যেহেতু এটার জন্য হয় বৃদ্ধ বয়স ভীতি ও মৃত্যুভীতি থেকে। কারণ এটা একজনকে নিয়ে যায় 'ভয়ানক এক বিধে'র সীমানায়, যে বিশ্ব সম্বন্ধে মানুষ কিছুই জানে না, কিন্তু অস্বাচ্ছন্দ্যজনক গল্প শোনার মাধ্যমে সে এর ব্যাপারে সচেতন থাকে।...

প্রধানত, মানুষ অসুস্থতাকে ভয় পায়, কারণ মৃত্যু হলে কী তার সঙ্গে কী ঘটবে তার একটি ভয়ানক চিত্র সে তার মনে রোপণ করে বসে আছে। সে আরও ভয় পায় যে, (তার মৃত্যু হলে) মানুষের কাছ থেকে সে যে ঋণ নিয়েছে, তা তারা দাবি করতে পারে।

একজন নামকরা ডাক্তার (একটি জরিপ চালিয়ে) হিসাব করে দেখান যে, তার কাছে চিকিৎসার জন্য যারা আসে তার প্রায় পঁচাত্তর শতাংশ মানুষ স্নায়বিক রোগে আক্রান্ত (কল্পিত অসুস্থতা)। যদিও দেখা যায় সেখানে ভয় পাওয়ার সামান্যতম কারণও নেই, তথাপিও মানুষ যে রোগের কল্পনা করে থাকে, আস্তে আস্তে সে রোগই তার শরীরে প্রকাশ পায়।

মানুষের মন হলো শক্তিশালী ও ক্ষমতাবান! এটা সৃষ্টি করতে পারে, কিংবা ধ্বংস করতে পারে। শারীরিক অসুস্থতাভীতির ওপর নির্ভর করে ওষুধ কোম্পানিগুলো নিজেদের জন্য সৌভাগ্য বয়ে এনেছে। প্রায় বিশ বছর আগে 'কলিয়ার উইকলি ম্যাগাজিন' বিভিন্ন ওষুধ কোম্পানির খারাপ ব্যবসায়ীদের বিরুদ্ধে একটি তিজতর প্রচারণা চালায় এবং তারা দেখায় যে কীভাবে কোম্পানিগুলো এই ভীতিকে প্রণোদনা দিয়ে মানবতা বিরোধী কাজ করছে।

(প্রথম) বিশ্বযুদ্ধকালীন 'ফ্লু' রোগ যখন মহামারি আকার ধারণ করে, তখন নিউইয়র্ক সিটির মেয়র একটি শক্ত পদক্ষেপ নেন, যাতে লোকজন নিজেদেরকে অসুস্থতাভীতির মাধ্যমে ক্ষতিগ্রস্ত না করে। তিনি সংবাদকর্মীদের ডাকেন এবং তাদের উদ্দেশ্যে বলেন, 'ভদ্রমহোদয়গণ, আমি এটা বলা প্রয়োজনীয় মনে করছি, আপনারা যাতে 'ভি ফ্লু' মহামারি নিয়ে কোনো ভয়ানক শিরোনাম (বা সংবাদ) প্রকাশ না করেন। যদি আপনারা আমাকে সহযোগিতা না করেন, তাহলে আমরা এমন একটি পরিস্থিতির মধ্যে পড়ে যাবো, যা আমরা নিয়ন্ত্রণ করতে পারবো না।' (তখন) সংবাদপত্রগুলো 'ফ্লু' নিয়ে সংবাদ প্রকাশ করা বন্ধ রাখলো এবং একমাসের মধ্যে এই মহামারি নিয়ন্ত্রণে চলে আসলো।

কয়েক বছর আগে এ ধরনের একটি পরীক্ষা চালানো হয়। সেই পরীক্ষার মাধ্যমে প্রমাণিত হয় যে, মানুষ (নেতিবাচক বা অহেতুক) পরামর্শ দ্বারা অসুস্থ হয়ে যেতে পারে। তিনটি পরিচিত কারণ দ্বারা আমরা এই পরীক্ষা চালিয়েছি। রোগীদের প্রত্যেকের কাছে জানতে চাওয়া হয়েছিল, 'আপনাদের কীসের কষ্ট? আপনাকে ভয়ানক অসুস্থ দেখাচ্ছে।' প্রশ্ন শুনে প্রথম শ্রেণির রোগীরা সাধারণত ত্রুদ্ধ হয়ে ওঠেন এবং অবিচলভাবে জবাব দেন, 'ও কিছূ না, আমি ভালো আছি।' দ্বিতীয় শ্রেণির রোগীরা সাধারণত এই বলে জবাব দেন যে, 'আমি ঠিক জানি না আমি কী হয়েছে, কিন্তু আমার খারাপ লাগছে।' তৃতীয় শ্রেণির রোগীরা সাধারণত স্পষ্টভাবে স্বীকার করেন যে, তারা সত্যি সত্যিই অসুস্থ।

(নেতিবাচক পরামর্শ দেয়ার মাধ্যমে যে মানুষ অসুস্থ হতে পারে) যদি এই ব্যাপারে আপনার কোনো সন্দেহ থাকে, তাহলে আপনি আপনার একজন পরিচিত একজন ব্যক্তির ওপর এই পরীক্ষা করে দেখুন। দেখবেন, এটা তাকে



অস্বস্তিতে ফেলবে। কিন্তু পরীক্ষাটিকে বেশি দূর নিয়ে যাবেন না (বরং দ্রুত শেষ করে ফেলুন)। কিছু ধর্মীয় সম্প্রদায় আছে যারা প্রতিশোধ নেয়ার জন্য তাদের শত্রুদের ওপর 'মন্ত্র' পদ্ধতি প্রয়োগ করে। তারা এটাকে শত্রুর ওপর 'মন্ত্র প্রয়োগ' বলে ডাকে।

এই ব্যাপারে নিশ্চিত প্রমাণ রয়েছে যে, নেতিবাচক চিন্তাতরঙ্গের মাধ্যমে কখনো কখনো রোগের সূত্রপাত হতে পারে। (অর্থাৎ নেতিবাচক কথা দিয়ে মানুষকে অসুস্থ করা সম্ভব)। (নেতিবাচক) পরামর্শ দ্বারা এই ধরনের তরঙ্গ একজন থেকে অন্যের মনে প্রবেশ করতে পারে, কিংবা একজন মানুষ নিজে নিজেও নেতিবাচক চিন্তা পোষণ করার মাধ্যমে নিজেকে অসুস্থ করে তুলতে পারে।...

ডাক্তাররা প্রায় রোগীদের স্বাস্থ্যের উন্নতির জন্য হাওয়া বদল করতে বলেন (বা নতুন পরিবেশে যেতে বলেন)। কারণ হলো (সুস্থতার জন্য রোগীদের) একটি 'মানসিক পরিবর্তন' দরকার। প্রত্যেক মানুষের মনেই অসুস্থতার বীজ নিহিত আছে। উদ্ভিগ্নতা, ভয়, নিরুৎসাহ, প্রেম ও ব্যবসায় হতাশা ইত্যাদি বিষয়গুলো এই বীজকে অঙ্কুরিত করে এবং বেড়ে উঠতে দেয়। সম্প্রতি ব্যবসায়িক মন্দা ডাক্তারদেরকে দৌড়ের ওপর রাখে। কারণ প্রত্যেকের মধ্যে এত নেতিবাচক চিন্তা ঘুরপাক খাচ্ছিল যে, যা তাদের প্রত্যেককেই অসুস্থ করে তুলতে পারে।

অসুস্থতাভীতির কারণগুলোর মধ্যে সবার উপরে রয়েছে ব্যবসায়িক ও ভালোবাসায় হতাশা। একবার একজন তরুণ ভালোবাসায় ব্যর্থ হওয়ার কারণে হতাশায় ভুগছিল। পরে তাকে হাসপাতালে পাঠানো হয়। কয়েক মাস ধরে সে জীবন-মৃত্যুর সন্ধিক্ষণে চলে যান। (এই অবস্থায় তাকে দেখার জন্য) একজন বিশেষজ্ঞ ডাক্তারকে ডাকা হয়। ডাক্তার সেই তরুণের চিকিৎসায় নিয়োজিত পুরানো সেবিকা (নার্স) বদল করেন এবং তার স্থলে একজন সূশী নার্সকে দায়িত্ব দেন। নতুন সেবিকা তার দায়িত্ব পালনের প্রথম দিন থেকেই (ডাক্তারের সাথে পূর্ব-বন্দোবস্ত অনুযায়ী) সেই তরুণের মধ্যে ভালোবাসা জাগিয়ে তুললেন। মাত্র তিন সপ্তাহের মধ্যে সেই রোগী হাসপাতাল থেকে ছাড়া পেল, যদিও সে তখনও অসুখে ভুগছিল। কিন্তু অল্প সময়ের মধ্যে ভিন্ন ধরনের রোগে সে পতিত হলো। সে আবার ভালোবাসার পীড়ায় আক্রান্ত হলো। যদিও প্রথমে প্রেমটি ছিল একটি ছল। কিন্তু পরবর্তীতে সেই তরুণ ও সেবিকা বিবাহবন্ধনে আবদ্ধ হয়। এই লেখার আগ পর্যন্ত তারা উভয়েই সুস্বাস্থ্য নিয়ে বসবাস করছে।

## অসুস্থতাভীতির লক্ষণসমূহ

অসুস্থতাভীতির লক্ষণসমূহ প্রায় সর্বজনীন, সেগুলো হলো:

**স্ব-পরামর্শ (অটো-সাজেশন):** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: স্ব-পরামর্শের নেতিবাচক ব্যবহার দ্বারা বিভিন্ন রোগের উপসর্গ খুঁজে বের করা। কল্পিত অসুস্থতা মেনে নেয়া এবং লোকজনকে বলে বেড়ানো যে, বাস্তবেই তার অসুখ হয়েছে। বিশেষজ্ঞ ডাক্তারের পরামর্শ বাদ দিয়ে বিভিন্ন লোকের 'তুচ্ছ কাজ' ও 'বিভিন্ন মতবাদ' অনুসরণ করার অভ্যাস গঠন করা। অন্যদের অশ্রুপাচার (অপারেশন), দুর্ঘটনা ও বিভিন্ন ধরনের অসুখ নিয়ে সারাক্ষণ আলাপ-আলোচনা করা।

পেশাদার ব্যক্তির নির্দেশনা ছাড়া নিয়ন্ত্রিত খাদ্য গ্রহণ, শারীরিক ব্যায়াম করা। নিজ বাড়িতেই রোগের প্রতিকার করার চেষ্টা করা, (নিবন্ধিত ওষুধের পরিবর্তে) টোটকা ওষুধ সেবন করা এবং (বিশেষজ্ঞ ডাক্তারের পরিবর্তে) 'হাতুড়ে ডাক্তারের' মাধ্যমে রোগ প্রতিকারের চেষ্টা করা।

**স্নায়বিক রোগ:** যেসব লক্ষণের মাধ্যমে এটি প্রকাশ পায়: (সারাক্ষণ) রোগ নিয়ে কথা বলা, নিজের মনকে রোগের ওপর মনোযোগী রাখা এবং যতক্ষণ পর্যন্ত না একটি স্নায়বিক রোগ ঘটে, ততক্ষণ পর্যন্ত এটির আশা করা। কোনো কিছুই এসব রোগের প্রতিকার করতে পারে না, অনেকটা বোতলবন্দি অবস্থা। এসব রোগ একজনের নেতিবাচক চিন্তা দ্বারাই তৈরি হয়, তাই আর কিছু নয়, ইতিবাচক চিন্তা দ্বারাই এসব রোগের প্রতিকার হতে পারে।

স্নায়বিক রোগ (চিকিৎসা বিজ্ঞানের ভাষায় স্নায়বিক রোগকে বলা হয় 'কল্পিত রোগ') সম্পর্কে বলা হয় যে, এটি একজন ব্যক্তির এমন ধরনের ক্ষতি করে যতটা বাস্তবে একটি রোগ ক্ষতি করতে পারে। কথিত স্নায়বিক রোগের অধিকাংশই আসে কল্পিত অসুস্থতা থেকে।

**ব্যায়াম:** অসুস্থতাভীতি সঠিকভাবে শারীরিক ব্যায়ামের ক্ষেত্রে ব্যাঘাত ঘটায় এবং এরফলে শরীরের ওজন বেড়ে যায়। দেখা যায়, এই ধরনের রোগীরা বাইরের জীবন এগিয়ে চলেন।

**সংবেদনশীলতা:** অসুস্থতাভীতি একজন ব্যক্তির শরীরের সহজাত (রোগ) প্রতিরোধ ক্ষমতাকে ভেঙে ফেলে এবং দেহকে যে কোনো রোগ তৈরির সহায়ক করে তোলে। অসুস্থতাভীতি প্রায়শই দরিদ্রতাভীতির সাথে সম্পর্কিত। বিশেষ করে স্নায়বিক রোগের ক্ষেত্রে এ সম্পর্ক আরও গভীর, যারা সবসময় ডাক্তারের বিল এবং হাসপাতালের বিল পরিশোধ কীভাবে পরিশোধ করবে তা নিয়ে চিন্তিত থাকে।

এই ধরনের লোকেরা অসুস্থতার প্রস্তুতির জন্য অনেক সময় ব্যয় করে, তারা মৃত্যু নিয়ে কথা বলে, গোরস্থানের সংস্থান ও কবর দেয়া ইত্যাদির খরচ যোগান দেয়ার জন্য টাকা জমায়।

আত্ম-প্রশ্রয়: অন্যের একটু সহানুভূতি পাওয়ার আশায় কল্পিত অসুস্থতার আশ্রয় নেয়া। (কোনো কাজ এড়ানোর জন্য মানুষ প্রায়শই এই কৌশলের আশ্রয় নেয়)। অসুস্থতার ভান করার অভ্যাস ব্যক্তির নিরেট আলসতাকে ঢাকার জন্যই ব্যবহার করা হয়, অথবা ব্যক্তি তার উচ্চাশাকে ঢাকার জন্য অজুহাতরূপেও একে ব্যবহার করে।

অমিতাচার: রোগের উপসর্গ অপসারণের পরিবর্তে বিভিন্ন ধরনের ব্যথা যেমন, মাথাব্যথা এবং মাথা ও মুখমণ্ডলের স্নায়বিকারজনিত তীব্র যন্ত্রণা দূর করার জন্য অ্যালকোহল কিংবা মাদক নেয়ার অভ্যাস।

অসুস্থতা নিয়ে পড়া এবং রোগের সম্ভাব্য আঘাত নিয়ে উদ্ভিন্ন হওয়ার অভ্যাস। নিবন্ধিত ওষুধের বিজ্ঞাপন পাঠ করার অভ্যাস।

## ভালবাসা (প্রেম) হারানোর ভীতি

সহজাত এই ভীতির মূল উৎস সম্পর্কে একটু আলোচনা করা যাক। কারণ এটা মানুষের বহুগামী স্বভাব থেকে গড়ে ওঠে। এরফলে সে তার সহযোগী মানুষের সঙ্গীনীকে ছিনিয়ে নিতে চায় এবং যখনই কথা বলার সুযোগ পায় তখনই সে ঐ সঙ্গীনীর সাথে কথায় মেতে ওঠে।

ঈর্ষা এবং স্মৃতিভ্রমের মতো একই ধরনের উপসর্গগুলোর কারণে মানুষের ভালোবাসার কাউকে হারানোর সহজাত ভীতির জন্ম নেয়। ছয়টি মূল ভীতির মধ্যে এটিই সবচেয়ে যন্ত্রণাদায়ক ভীতি। অন্যান্য মূল ভীতিগুলোর তুলনায় এটা সম্ভবত মানুষের শরীর ও মনের ওপর সবচেয়ে বেশি ধ্বংস ঘটায়। এমনকি এটা কখনো কখনো স্থায়ী উনাস্ততার দিকে নিয়ে যায়।

ভালোবাসা হারানোর ভীতি সম্ভবত শুরু হয়েছে প্রস্তর যুগ থেকে, যখন মানুষেরা বর্বর শক্তি প্রদর্শন করে নারীদের ছিনিয়ে (উঠিয়ে) নিত। পুরুষেরা এখনো নারীদের ছিনিয়ে নেয়, কিন্তু তাদের কৌশলে পরিবর্তন এসেছে। শক্তি প্রয়োগের পরিবর্তে তারা এখন প্ররোচনার কৌশল ব্যবহার করে, তারা সুন্দর পোশাক ও গাড়ির প্রতিশ্রুতি দেয় এবং অন্যান্য প্রলোভনের টোপ ফেলে, যা শারীরিক শক্তির চেয়ে বেশি কার্যকর। (ভালোবাসা পাওয়ার ক্ষেত্রে) পুরুষের স্বভাব একই রকমই রয়েছে, যেমনটা ছিল সভ্যতার শুরুতে। কিন্তু তারা তা প্রকাশ করে ভিন্ন ধরনের ভঙ্গিতে।

নিবিড় পর্যবেক্ষণে দেখা গেছে যে, এই ভীতির ব্যাপারে পুরুষের তুলনায় নারীরা আরও বেশি সংবেদনশীল। এই বিষয়টিকে সহজেই ব্যাখ্যা করা যায়। নারীরা তাদের অভিজ্ঞতা থেকে শিখেছে যে, পুরুষেরা স্বভাবগতভাবেই বহুগামী – যে কারণে অন্য প্রতিদ্বন্দ্বী নারীর হাতে পুরুষদের বিশ্বাস করা যায় না।

## ভালবাসা (প্রেম) হারানোর ভীতির লক্ষণসমূহ

এই প্রকারের ভীতি চেনার লক্ষণগুলো হলো:

**ঈর্ষা:** যথেষ্ট যুক্তিযুক্ত কারণ ছাড়াই বন্ধুদের প্রতি এবং যাকে সে ভালোবাসে তার প্রতি সন্দেহ করার অভ্যাস। (ঈর্ষা হলো এক ধরনের চিন্ত্রংশ বা মানসিক শক্তি হারানোর অভ্যাস, যা প্রায়শই সামান্যতম কারণ ছাড়াই সহিংস (বা আক্রমণাত্মক) হয়ে ওঠে। কোনো ভিত্তি ছাড়াই স্ত্রী বা স্বামীকে অভিযুক্ত (বা সন্দেহ) করার অভ্যাস। সাধারণভাবে সবার ওপর সন্দেহ পোষণ করা, কারো ওপর পূর্ণ আস্থা না রাখা।

**ক্রটি খোঁজা:** সামান্যতম প্ররোচনা কিংবা কোনো কারণ ছাড়াই বন্ধু, আত্মীয়, ব্যবসায়িক সহযোগী এবং কোনো একজন যাকে ভালোবাসে তার দোষ খোঁজার অভ্যাস।

**জুয়া:** জুয়া খেলা, চুরি করা, প্রতারণা করা এবং ভালোবাসা কেনা যায় – এই বিশ্বাস রেখে ভালোবাসার মানুষকে অর্থ বিনিময়ে অনিশ্চিত সুবিধার কথা বলার অভ্যাস। ব্যক্তির যা আছে তারচেয়ে বেশি দেখানোর জন্য ভালোবাসার মানুষের জন্য প্রয়োজনের অতিরিক্ত ব্যয় করা, কিংবা ভালোবাসার মানুষকে উপহার দেয়ার জন্য ঋণগ্রস্ত হয়ে পড়া। অনিদ্রা, স্নায়বিক দুর্বলতা, অধ্যবসায়ের অভাব, ইচ্ছাশক্তির দুর্বলতা, আত্মনিয়ন্ত্রণের অভাব, আত্মবিশ্বাসের অভাব, বদমেজাজ ইত্যাদি।

### বার্ধক্য ভীতি

প্রধানত, দুটি উৎস থেকে এই ভীতি বেড়ে ওঠে। প্রথমত, (মনে মনে) এই চিন্তা করা যে, বার্ধক্য হয়তো দরিদ্রতা নিয়ে আসবে। দ্বিতীয়ত, যতদূর জানা যায় এটার জন্মের সর্বাধিক সাধারণ উৎসের মূল হলো অতীতের মিথ্যা ও নির্মম শিক্ষা, যা খুব ভালোভাবেই মিশ্রিত হয়েছে 'আগুন ও গন্ধক' দ্বারা এবং অন্যান্য জুজুর ভয় দেখানো, যা ধূর্ততার সাথে পরিকল্পনা করা হয়েছে (মূলত) মানুষকে ভীতির মাধ্যমে ক্রীতদাস বানানোর জন্য।

দুটি অত্যন্ত বলিষ্ঠ কারণে মানুষের মধ্যে বার্ধক্যভীতি তৈরি হয়। প্রথমটি হলো একজন মানুষ দেখতে পায় যে, তার সহকর্মী বা অনুসারীদের মধ্যে তার অবিশ্বাসী একজন বেড়ে উঠছে যে তার ভূ-সম্পত্তির যে কোনো পরিমাণে দখল করতে পারে। অন্য (দ্বিতীয়) কারণটি জন্মায় পরকাল সম্পর্কে ভয়ঙ্কর চিত্র, যা একজন মানুষের মনে রোপণ করা হয়েছিল। (মূলত) একজন মানুষ তার নিজ

মনের পূর্ণ অধিকারী হওয়ার আগেই সামাজিক প্রথার মাধ্যমে এই ভীতি রোপণ করে ।

সম্ভাব্য অসুস্থ শরীরের কারণে সাধারণত মানুষ বয়স্ক হয়ে ওঠে । কামোদ্দীপনাও একটি বৃদ্ধ বয়স ভীতির একটি কারণ, যে কারণে কোনো মানুষই তার চিন্তায় যৌন আকর্ষণ ক্ষমতা কমে যাওয়ার আশা পোষণ করে না ।

বার্ধক্য ভীতির সর্বাধিক সাধারণ কারণটি সম্পর্কিত রয়েছে দরিদ্রতার সাথে নিজের জীবন কাটানোর আশঙ্কা । ‘গরীবের ঘর’ শব্দটি কোনো শ্রুতিমধুর শব্দ নয় । এটা প্রত্যেক মানুষের মনে এই অনুভূতি তৈরি করে যে, তার বিগত বছরগুলো কেটে গেছে একটি দরিদ্র খামারে (বা ঘরে) ।

বার্ধক্যভীতিঘটার আরেকটি কারণ হলো স্বাধীনতা ও স্বাতন্ত্র্য হারানোর আশঙ্কা । এটার সাথে বৃদ্ধ বয়স হয়তো দৈহিক ও আর্থিক উভয় স্বাধীনতার বিনাশ ঘটাবে এমনটাও মানুষের মধ্যে কাজ করে ।

## বার্ধক্যভীতির লক্ষণসমূহ

বৃদ্ধ বয়স ভীতির সাধারণ লক্ষণসমূহ হলো:

(ব্যক্তির) এমন প্রবণতা, যে ধীর গতিতে চলে এবং মানসিক পরিপক্বতা আসার বয়সে একটি হীনমন্যতা গঠন করে । সাধারণত চল্লিশের কাছাকাছি বয়সে এটা শুরু হয় । একজনের মনে এই মিথ্যা বিশ্বাস যে, সে বয়সের কারণে পিছিয়ে পড়েছে । (কিছু প্রকৃত সত্য হলো মানসিক ও আত্মিক দিক থেকে একজন মানুষের জন্য চল্লিশ থেকে ষাট বছর বয়সটাই হলো সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ সময়) ।

একজন মানুষ তার চল্লিশ কিংবা পঞ্চাশ বছর বয়সে পৌঁছে বুদ্ধিমত্তা ও বোগগম্যতা দিয়ে কর্তৃত্ব ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশের পরিবর্তে বৃদ্ধ বয়সে পৌঁছেছে এই বলে ক্ষমা চাওয়ার অভ্যাস ।

উদ্যোগ নেয়া, কল্পনাশক্তি ব্যবহার করা এবং আত্মনির্ভরশীলতাকে মেরে ফেলার অভ্যাস, মনে মনে অহেতুক (বা মিথ্যা) ধারণা পোষণ করা যে, বৃদ্ধ বয়সের কারণে সে এই গুণগুলো প্রয়োগ করার যোগ্য নয় ।

পুরুষ ও নারীদের তাদের চল্লিশ বছর বয়সে এমন পোশাক পরিধান করা যাতে বয়সে খানিকটা তরুণ দেখায় এবং তরুণদের মতো আচরণ করা; যা বন্ধু ও অপরিচিত মানুষজনকে বিদ্রূপ করতে অনুপ্রাণিত করে ।

## মৃত্যুভীতি

কিছু মানুষের এটা মূল ভীতিগুলোর মধ্যে সবচেয়ে নিষ্ঠুরতম ভীতি। এর কারণটিও সুস্পষ্ট। মৃত্যু চিন্তার সাথে সাথে একটি ভয়ঙ্কর যন্ত্রণার ভাব আসে। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে এটা আসে ধর্মীয় উন্মাদনা থেকে। যাদেরকে ‘ধর্মহীন ব্যক্তি’ বলে ডাকা হয় তাদের মধ্যে তুলনামূলক কম মৃত্যু ভয় থাকে। শত মিলিয়ন বছর ধরে মানুষ একই প্রশ্ন করে আসছে – ‘সে কোথা থেকে এসেছে’ এবং ‘কোথায় যাবে’?

‘আমি কোথা থেকে এসেছি এবং কোথায় যেতে চলেছি’? অতীতের অন্ধকার যুগে চতুর ও ধূর্ত ব্যক্তির একটি মূল্যের বিনিময়ে এই প্রশ্নের উত্তর দিতে দেরি করতো না। (অতীত) সাক্ষ্য দেয় দেয় যে, বর্তমানে এটাই মৃত্যুভীতি তৈরি হওয়ার প্রধান উৎস।

‘আমার তাবুতে আসুন, আমার আস্থাকে আলিঙ্গন (বা ধারণ) করুন, আমার মতবাদকে (বা ধর্মমত) গ্রহণ করুন এবং আমি আপনার মৃত্যুর পর সরাসরি স্বর্গে যাওয়ার টিকেট দিব (বা রাস্তা দেখিয়ে দেব)’ কোনো এক সম্প্রদায়ের নেতা চিৎকার করে বলছেন। ‘আমার তাবুতেই থাকুন, অন্যথায শয়তান আপনাকে ধরে নিয়ে যাবে এবং অনন্তকাল ধরে আগুনে জ্বালাবে’ – ঐ একই নেতা বলছেন।

পারলৌকিক জীবন হলো অশুভ (বা দীর্ঘ) জীবন। আর আগুন একটি ভয়ঙ্কর জিনিস। আগুনে পুড়ে পরকালীন শাস্তির চিন্তা মানুষের মধ্যে মৃত্যুভীতির কারণ তৈরি করে। এটা কখনো কখনো তার যুক্তি দেয়ার ক্ষমতারও বিনাশ ঘটায়। এটা জীবনের প্রতি মানুষের আগ্রহকে ধ্বংস করে এবং আনন্দকে অসম্ভব করে তোলে।

আমি আমার গবেষণাকালে একটি বই রিভিউ করেছিলাম। বইটির নাম ছিল ‘A Catalogue of the Gods’ (বা দেবতা/ইশ্বরের একটি তালিকা)। সেই বইতে ত্রিশ হাজার দেবতা/ইশ্বরের নাম তালিকাভুক্ত করা হয়েছে, মানুষ যাদের পূজা/উপাসনা করে। একবার চিন্তা করে দেখুন! এই ত্রিশ হাজার প্রভু চিৎপি থেকে শুরু করে মানুষ পর্যন্ত সবকিছুর প্রতিনিধিত্ব করছে। (তাই) এটা একটুও বিস্ময়কর নয় যে, কেন মানুষ মৃত্যুভীতির প্রতি এত ভীত।

যদিও ধর্মীয় নেতারা হয়তো মানুষকে নিরাপদে স্বর্গে যাওয়ার রাস্তা তৈরি করে দিতে পারবে না, কিংবা তারা এমন কোনো বন্দোবস্ত করতে পারবে না, যা মানুষকে নরকে নিয়ে যাবে। কিন্তু তারা এমন ভয়ানক আশঙ্কা দেখায় যে, এই কাল্পনিক ভীতির কারণে মানুষের যুক্তি তৈরির অনুশদ পশু হয়ে যায় এবং তাদের মধ্যে মৃত্যুভীতি তৈরি হয়।

সত্যি বলতে কি কোনো মানুষই জানে না এবং কেউ কখনোই জানবে না যে, স্বর্গ বা নরক দেখতে কেমন, কিংবা কোনো মানুষই জানে না যে, সত্যিই স্বর্গ বা নরক বলে কিছু আছে কি-না। এই অতি গুরুত্বপূর্ণ ইতিবাচক জ্ঞানের অভাবে মানব মনের দরজা খুলে দেয়া হয় ভণ্ড (বা বাগাড়ম্বরকারী) লোকের হাতে। এই ভণ্ড লোকেরা বিভিন্ন প্রতারণা ও কলা-কৌশল প্রয়োগ করে মানুষের মনে প্রবেশ করে এবং মানুষের মন নিয়ন্ত্রণ করে।

অন্ধকার যুগে যখন কোনো কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয় ছিল না তখন যে পরিমাণ ভীতি ছিল এখন সে পরিমাণ মৃত্যুভীতি নেই। বিজ্ঞানীরা বিশ্বের ওপর সত্যের আলো ফেলতে সক্ষম হয়েছেন এবং এই সত্য মানুষকে মৃত্যুভীতির অভিশাপ থেকে ক্রমান্বয়ে মুক্ত করছে। আজকে যেসব তরুণ-তরুণীরা কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়ছে তারা সহজেই 'আগুন' ও 'গন্ধকের' ভয় পায় না।

জীববিজ্ঞান, জ্যোতির্বিজ্ঞান, ভূগোল ও অন্যান্য সংশ্লিষ্ট বিভাগগুলোর সহায়তায় মানুষের মন থেকে অন্ধকার যুগের ভীতি দূর হয়েছে, যে ভীতি মানুষের মনকে করায়ত্ত করে রেখেছে এবং তাদের যুক্তি দেয়ার অনুমদকে ধ্বংস করে দেয়।

মৃত্যুভীতির কারণে অসংখ্য মানুষ পাগল হয়ে গেছে। যে কারণে উন্মাদ আশ্রয়কেন্দ্রগুলো পূর্ণ হয়ে গেছে।

এই ভীতি অপ্রয়োজনীয় ভয়। মৃত্যু আসবে, এই ব্যাপারে যে যেমন করেই চিন্তা করুক না কেন। এটাকে একটি আবশ্যিক (বা চিরন্তন সত্য) হিসেবে গ্রহণ করুন এবং মৃত্যুচিন্তা মন থেকে ঝেড়ে ফেলে দিন। এটা (মৃত্যু) আবশ্যিকও, নতুবা এটা সকলের নিকট আসতো না। হয়তো মৃত্যুভীতি (বা মৃত্যু পরবর্তী জীবন) অতটা খারাপ নয়, যতটা দেখানো হয়।

এই পুরো বিশ্ব গঠিত হয়েছে শুধুমাত্র দুটি জিনিস দ্বারা, একটি হলো শক্তি, অপরটি বস্তু। মৌলিক পদার্থ বিজ্ঞান থেকে আমরা জানতে পারি যে, বস্তু কিংবা শক্তিকে না তৈরি করা যায়, না ধ্বংস করা যায়। বস্তু ও শক্তি উভয়কেই রূপান্তর করা যায়, কিন্তু ধ্বংস করা যায় না।

জীবন আর কিছুই নয়, জীবন হলো শক্তি। যদি শক্তি কিংবা বস্তুকে ধ্বংস করা না যায়, তবে অবশ্যই জীবনকেও ধ্বংস করা যায় না। অন্যান্য শক্তির মতো জীবনকেও নানান ধরনের রূপান্তর কিংবা পরিবর্তনের মধ্য দিয়ে যেতে হয়, কিন্তু একে ধ্বংস করা যায় না। (তাই) জীবন একটি রূপান্তর মাত্র।

যদি মৃত্যু কেবল পরিবর্তন, কিংবা রূপান্তর না হয়, তাহলে মৃত্যুর পর দীর্ঘ, অনন্ত ও শান্তিময় ঘুম ছাড়া আর কিছুই আসবে না এবং ঘুমকে ভয় পাওয়ার কিছুই নেই। এইভাবে সম্ভবত আপনি মৃত্যু ভয়কে চিরতরে বিনষ্ট করতে পারবেন।

## মৃত্যুভীতির লক্ষণসমূহ

মৃত্যুভীতির লক্ষণসমূহ হলো:

জীবনকে গড়ে তোলার পরিবর্তে মৃত্যু নিয়ে চিন্তা করার অভ্যাস। এটা সাধারণত ঘটে থাকে উদ্দেশ্যের অভাব কিংবা উপযুক্ত পেশার অভাবের কারণে। বয়স্ক মানুষদের মধ্যে এই ভীতি বেশি প্রকট, কিন্তু মাঝে মাঝে যুবক বয়সীরা এর শিকার হয়। মৃত্যুভীতি থেকে রক্ষা পাওয়ার সবচেয়ে ভালো একটি উপায় হলো সফলতা অর্জনের জন্য একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা তৈরি করা, যার পেছনে থাকবে মানুষের সেবা করার আকাঙ্ক্ষা। একজন মানুষের মৃত্যু নিয়ে চিন্তা করার কদাচিৎ সময় থাকে। তাই সে মৃত্যু নিয়ে উদ্বিগ্ন না হয়ে জীবন উপভোগ করে। কখনো কখনো দারিদ্র্যভীতির সাথে মৃত্যুভীতি খুবই সম্পর্কিত হয়ে ওঠে। কারণ একজন মনে করে, সে মারা গেলে তার পরিবারকে দরিদ্র অবস্থায় দিন কাটাতে হবে। এছাড়া অসুস্থতা এবং শরীরের রোগ প্রতিরোধ ক্ষমতা ভেঙে যাওয়ার কারণে মৃত্যুভীতি তৈরি হয়। মৃত্যুভীতির সাধারণ কারণগুলো হলো: শারীরিক অসুস্থতা, দরিদ্রতা, উপযুক্ত পেশার অভাব, প্রেম-ভালোবাসায় হতাশাবোধ, পাগলামো এবং ধর্মীয় উন্মাদনা।

## বার্ধক্য নিয়ে উদ্বিগ্নতা

উদ্বিগ্নতা (বা দুশ্চিন্তা) হলো একটি মানসিক অবস্থা, যার মূলে রয়েছে ভয়। এটা খুবই ধীরে ধীরে, কিন্তু নিরবচ্ছিন্নভাবে কাজ করে। এটা ছলনাপূর্ণ এবং ধূর্ত। ধাপে ধাপে এটা নিজেই মানুষের মনের গভীরে ঢুকে যায়, যতক্ষণ পর্যন্ত না এটা মানুষের যুক্তি দেয়ার অনুমদকে ধ্বংস করে দেয় এবং ব্যক্তির আত্ম-বিশ্বাস ও উদ্যোগী মানসিকতাকে ধ্বংস করে দেয়। সিদ্ধান্তহীনতার কারণে মানুষের মনে উদ্বিগ্নতা তৈরি হয়, যদিও এটা মনের এমন একটি অবস্থা যাকে নিয়ন্ত্রণ করা যায়। একটি অমীমাংসিত (বা অরাজক) মন সবসময়ই অসহায় থাকে। সিদ্ধান্তহীনতা একটি অনিশ্চিত মন তৈরি করে। ইচ্ছাশক্তির অভাবে অধিকাংশ মানুষই দ্রুত সিদ্ধান্ত নিতে পারে না এবং কোনো সিদ্ধান্ত নেয়ার পর সেই সিদ্ধান্তের ওপর দাঁড়িয়ে থাকতে পারে না, এমনকি ব্যবসায়ের স্বাভাবিক অবস্থায়ও। বিশ্বমন্দা চলাকালীন (সম্প্রতি বিশ্ব যে ধরনের অভিজ্ঞতার সম্মুখীন হয়েছে), ব্যক্তি মানুষ খুবই অক্ষম (বা শক্তিহীন) হয়ে পড়ে। এটা যে শুধু তার নিজের স্বাভাবিক স্বভাবগত সিদ্ধান্তহীনতার কারণে ঘটেছে তা নয়, বরং তার আশপাশের মানুষের সিদ্ধান্তহীনতাও তাকে প্রভাবিত করে, যারা 'দলগতভাবে সিদ্ধান্তহীনতা' তৈরি করে।



অর্থনৈতিক মন্দা চলাকালীন পুরো বিশ্বের গোটা পরিবেশটাই 'ভীত' ও 'উদ্ভিগ্ন' ব্যক্তি দ্বারা ভরে গিয়েছিল। যে কারণে ১৯২৯ সালে ওয়াল স্ট্রিটের উনাত্তার পর এই দুই মানসিক জীবাণু সকলের মধ্যে ছড়িয়ে পড়ে। এই দুই মানসিক জীবাণুর একমাত্র প্রতিষেধক হলো দ্রুত ও দৃঢ় সিদ্ধান্ত নেয়ার অভ্যাস গঠন। অধিকন্তু, এটা এমন একটি প্রতিষেধক যা প্রত্যেক ব্যক্তিকে তার নিজের জন্য প্রয়োগ করতে হবে।

আমরা যদি একবার নির্দিষ্টভাবে সিদ্ধান্তে পৌঁছাতে পারি, তাহলে আর পরিস্থিতির কারণে আমাদেরকে উদ্ভিগ্ন হতে হবে না।

একবার আমি এমন একজন মানুষের সাক্ষাৎকার নিয়েছিলাম যাকে দুই ঘণ্টা পর তড়িৎ ক্রিমার মাধ্যমে মৃত্যুদণ্ড দেয়া হবে। সেখানে মৃত্যুদণ্ডপ্রাপ্ত অন্য আটজন লোকের মধ্যে ঐ লোকটিই বেশি শান্ত ছিল। তার শান্তভাবে আমাকে প্রশ্ন করতে উদ্বুদ্ধ করলো যে, আর কিছুক্ষণের মধ্যে সে পরকালে চলে যাচ্ছে, এই অবস্থায় সে কেমন বোধ করছে? আত্মবিশ্বাসের সাথে মুখে মৃদু হাসি রেখে সে বললো, 'আমি ভালো অনুভব করছি। একটু চিন্তা করে দেখুন, দ্রুতই আমার সব সমস্যার সমাধান হতে চলেছে। আমার সারা জীবন সমস্যা ছাড়া আর কিছুই ছিল না। খাবার ও পোশাক পাওয়া আমার জন্য খুবই কষ্টকর ছিল। অতি শীঘ্রই আমার আর এসবের দরকার হবে না। আমি যখন নিশ্চিত হতে পেরেছি যে, আমি মারা যেতে যাচ্ছি, তখন থেকেই আমি ভালো অনুভব করছি। তারপর থেকে আমি আমার মনকে স্থির করেছি যাতে (আমার মন) আমার ভাগ্যকে ভালোভাবে গ্রহণ করে নেয়।'

যখন সে কথা বলছিল, তখন সে গোথ্রাসে খাবার গিলছিল, যে খাবার তিনজনের জন্য যথেষ্ট ছিল। প্রত্যেক লোকমা খাবারই তার কাছে মুখরোচক মনে হচ্ছিল এবং সে খাবার খাওয়াকে এমনভাবে উপভোগ করছিল ছিল যে, দেখে বোঝার উপায় নেই যে কত বড় বিপদ তার সামনে অপেক্ষা করছে।

একটি সিদ্ধান্তই এই ব্যক্তিকে তার ভাগ্য নিয়ে দৃষ্টিস্তা করা থেকে তাকে নিবৃত্ত করেছিল। (দ্রুত ও দৃঢ়) সিদ্ধান্ত একজনকে তার অনাকাঙ্ক্ষিত পরিস্থিতিকে গ্রহণ করে নিতেও প্রস্তুত করে তোলে। সিদ্ধান্তহীনতার কারণেই ছয়টি মূল ভীতি আমাদের জীবনে একটি বিভীষিকায় রূপান্তরিত হয়েছে। মৃত্যুকে একটি অবশ্যম্ভাবী ঘটনা হিসেবে গ্রহণ করার সিদ্ধান্ত নিয়ে চিরকালের জন্য মৃত্যুভীতি থেকে নিজেকে উপশম করুন (বা পরিত্রাণ দান করুন)। কোনো ধরনের উদ্ভিগ্নতা ছাড়াই আপনি সম্পদ অর্জন করতে পারবেন - এমন সিদ্ধান্ত পৌঁছানোর মাধ্যমে আপনি দরিদ্রতাভীতি দূর করে ফেলুন। লোকে কী বলবে এই বিষয়ে চিন্তিত না হয়ে আপনি কাজ করে যান কিংবা বলে যান এবং

সমালোচনাভীতির ঘাড়ে পা রাখার সিদ্ধান্ত নিন। বৃদ্ধ বয়স কোনো প্রতিবন্ধকতা নয়, বরং এটি একটি আশীর্বাদ, যার সাথে থাকে বুদ্ধিমত্তা, আত্মনিয়ন্ত্রণ ও এমন বোধশক্তি যা তরুণ বয়সে ছিল না – এমন সিদ্ধান্তে পৌঁছে বার্ষিক্যভীতিকে দূরে ঠেলে দিন।

অসুস্থতাভীতির লক্ষণ ভুলে যাওয়ার সিদ্ধান্ত নিয়ে অসুস্থতাভীতি থেকে নিজেকে মুক্ত রাখুন। ভালোবাসা হারানোর ওপর কর্তৃত্ব করুন এবং সিদ্ধান্তে পৌঁছান যে, (ভালোবাসার কেউ না থাকলে) যদি প্রয়োজন হয় তবে নিজেকে নিজেকে ভালোবাসুন।

কমল দিয়ে চাপা দেয়ার মতো একটি সাধারণ সিদ্ধান্তে পৌঁছে উদ্ভিন্ন হওয়ার সকল অভ্যাসকে মেরে ফেলুন। (মনে রাখবেন,) উদ্ভিন্নতার দামে পাওয়া কোনো সুযোগ আপনার জীবনে কোনো মূল্য বয়ে আনবে না। যখন (আপনি উদ্ভিন্নতাকে ঝেড়ে ফেলার) এই সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন, তখন সুস্থিরতা, মানসিক শান্তি এবং স্থিরতা আসবে, যা আপনার জীবনে সুখ-স্বচ্ছন্দ নিয়ে আসবে।

একজন মানুষের মন যখন ভীতি দ্বারা পূর্ণ থাকে, এটা শুধুমাত্র তার নিজের বুদ্ধিবৃত্তিক কাজ করার সুযোগকেই নষ্ট করে না, একইসঙ্গে যারা তার সংস্পর্শে আসে তাদের মনের মধ্যেও সে এই বিনষ্টকারী তরঙ্গ ছড়িয়ে দেয় এবং তাদের (ভালো) সুযোগগুলোকে বিনষ্ট করে দেয়।

এমনকি একটি কুকুর কিংবা ঘোড়াও জানে যখন তার মালিকের সাহসের অভাব ঘটে। অধিকন্তু, একটি কুকুর কিংবা ঘোড়া তার মালিকের ওপর থেকে ভীতির তরঙ্গ তুলে নেয় এবং সে অনুযায়ী আচরণ করে। বুদ্ধিমত্তার ভিত্তিতে প্রাণিরাজ্যের নিচের দিকে গেলেও যে কেউ দেখতে পাবে যে, (মালিকের সাহস কম হলে) ভীতির তরঙ্গ তুলে নেয়ার ক্ষেত্রে তাদেরও একই ধরনের সামর্থ্য রয়েছে। একটি মৌমাছি খুব দ্রুতই একজন ব্যক্তির ভীতি অনুভব করতে পারে। একটি মৌমাছি তাকেই বেশি হুল ফোটায় যার মনে ভীতির তরঙ্গ প্রকাশ পায়। অন্যদিকে যার মনে ভয় কম, তাকে মৌমাছি ভয় করে।

ভীতির তরঙ্গগুলো এক মন থেকে অন্য মনে এত দ্রুত ও নিশ্চিতভাবে প্রবাহিত হয়, যেমনিভাবে সম্প্রচার কেন্দ্র থেকে মানুষের কণ্ঠ রেডিও'র শ্রোতাদের কাছে পৌঁছায়।

মানসিক যোগাযোগ (বর্তমানে) একটি বাস্তবতা। চিন্তাগুলো একজনের মন থেকে অন্যজনের মধ্যে স্বতঃস্ফূর্তভাবে প্রবাহিত হয়, যদিও যে এই চিন্তাগুলো প্রকাশ করেছে তা তার দ্বারা স্বীকৃত না হয়, কিংবা ব্যক্তি যদি তার চিন্তাগুলো তুলে নেয়।

যে ব্যক্তি তার কথা দ্বারা নেতিবাচক কিংবা ধ্বংসাত্মক চিন্তার প্রকাশ ঘটায়, বাস্তবেও সে এমন ধ্বংসাত্মক ঘটনা তথা 'উল্টো লাথি খাওয়ার' মতো অভিজ্ঞতার সম্মুখীন হয়। ধ্বংসাত্মক চিন্তাতরঙ্গের প্রকাশ করলে সেই একই ব্যক্তিকেই 'উল্টো লাথি খেতে' হয়। প্রথমত, এবং সম্ভবত মনে রাখা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ যে, যে ব্যক্তি ধ্বংসাত্মক প্রকৃতির চিন্তার প্রকাশ ঘটায়, সৃজনশীল কল্পনা অনুষদ ভেঙে যাওয়ার (বা ক্ষয় হয়ে যাওয়া) মাধ্যমে তাকে অবশ্যই ক্ষতির সম্মুখীন হতে হবে।

দ্বিতীয়ত, মনের মধ্যে ধ্বংসাত্মক অনুভূতি নেতিবাচক ব্যক্তিত্ব গঠন করে, যা মানুষ থেকে তাকে দূরে সরিয়ে দেয় এবং প্রায় তাদেরকে একে অপরের প্রতিদ্বন্দ্বী হিসেবে রূপান্তরিত করে। তৃতীয়ত, যে ব্যক্তি নেতিবাচক চিন্তা ধারণ করে এবং প্রকাশ করে, এটা শুধু অন্যদের জন্যই ক্ষতিকারক তা নয়, বরং এই ধ্বংসাত্মক চিন্তা তার নিজের অবচেতন মনে প্রতিষ্ঠিত হয়ে যায় এবং তারা এই চরিত্রের অংশ (বা অধিকারী) হয়ে যায়।

কোনো চিন্তা প্রকাশের সঙ্গে সঙ্গেই একজন ব্যক্তি তার ভেতর দিয়ে যেতে পারে না। যখন একটি চিন্তা প্রকাশ পায়, তখন এটি ইথারের মাধ্যমে চারদিকে ছড়িয়ে পড়ে। কিন্তু (মূল বিষয় হলো) যে ব্যক্তি এই চিন্তা প্রকাশ করে তা তার অবচেতন মনে স্থায়ীভাবে গাঁথে যায়।

জীবনের প্রতি আপনার ব্যবসা হচ্ছে, সম্ভবত সাফল্য অর্জন করা। (আর) সফল হওয়ার জন্য, আপনাকে অবশ্যই মনের স্থিরতা খুঁজে পেতে হবে, জীবনের বস্তুগত প্রয়োজনগুলো অর্জন করতে হবে এবং সর্বোপরি, সুখ অর্জন করতে হবে। চিন্তার তরঙ্গ থেকেই এসব ক্ষেত্রে সফলতা অর্জন শুরু হয়।

আপনি চাইলে আপনার মনকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারেন, যে কোনো ভাবনা পছন্দ করার ক্ষেত্রে আপনার ক্ষমতা রয়েছে। এই সুবিধাটি থাকার কারণে আপনার দায়িত্ব রয়েছে একে গঠনমূলকভাবে ব্যবহার করার। যদি আপনি নিজের চিন্তাকে নিয়ন্ত্রণ করার ক্ষমতা অর্জন করতে পারেন, তাহলে আপনি নিজেই আপনার ইহকালের ভাগ্যের নিয়ন্তা হতে পারবেন। (একইসঙ্গে) আপনি আপনার জীবনকে যেভাবে গড়ে তুলতে চান, ঠিক সেভাবেই আপনি আপনার পরিবেশকে প্রভাবিত করতে পারবেন, নির্দেশনা দিতে পারবেন এবং অবশেষে নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন। আর আপনি চাইলে এই সুবিধাগুলো অবহেলা করতে পারেন, যদি তা করেন তাহলে আপনাকে এই বিশ্বের ঘটনাবহুল সমুদ্রের মাঝে হাবুডুবু খেতে হবে, ঠিক সমুদ্রের ঢেউয়ের মধ্যে কাঠের টুকরোর মতো।

## শয়তানের কারখানা: সপ্তম প্রধান শয়তান

ছয়টি প্রধান ভীতির সাথে অন্য আরেকটি শয়তান (বা ভীতি) রয়েছে, যার কারণেও মানুষ ভুগে থাকে। এটি একটি উর্বর ভূমিতে জন্মায়, যেখানে ব্যর্থতার বীজ প্রচুর পরিমাণে জন্মায়। এটা এতই সুস্বাদু যে, এর উপস্থিতি প্রায়ই চিহ্নিত করা যায় না। এই ধরনের ভীতিকে ঠিক ভীতির কাভারেও ফেলা যায় না। এর বাস অনেক গভীরে এবং অন্য ছয়টি ভীতি একত্রিত হলেও এর ক্ষতির সামনে কিছু না। প্রথমে এর একটা নাম দেয়া দরকার। চলুন আমরা এই শয়তানকে 'নেতিবাচক প্রভাবের সংবেদনশীলতা' বলে ডাকি।

যারা প্রচুর ধন-সম্পদ উপার্জন করেছেন, তারা সব সময় নিজেদেরকে এই শয়তান (বা ভীতি) থেকে রক্ষা করেন! দরিদ্ররা কখনো তা করে না! যারা জীবনে যে কোনো উপায়ে সফল হতে চান, তাদেরকে অবশ্যই এই শয়তান থেকে নিজের মনকে বাঁচাতে প্রতিরোধ গড়ে তুলতে হবে। যদি ধন-সম্পদ অর্জনের জন্য আপনি এই দর্শনটি পাঠ করে থাকেন, তাহলে আপনার নিজেকে সতর্কতার সাথে পরীক্ষা করে দেখা দরকার। দেখতে হবে যে, আপনি কি নেতিবাচক প্রভাবের প্রতি সংবেদনশীল? যদি আপনি এই আত্ম-বিশ্লেষণকে অবহেলা করেন, তবে আপনি আপনার আকাঙ্ক্ষার বিষয়টি অর্জনে আপনার অধিকার হারাবেন।

### নেতিবাচক প্রভাবের বিরুদ্ধে কীভাবে নিজেকে রক্ষা করবেন

নিজেকে সকল নেতিবাচক প্রভাব থেকে রক্ষার জন্য – হতে পারে সেটা আপনার নিজের দ্বারা তৈরি, কিংবা সেটা হতে আপনার আশপাশের লোকদের নেতিবাচক কার্যক্রমের মাধ্যমে সৃষ্ট – আপনাকে অনুধাবন করতে হবে যে, আপনার নিজের একটি ইচ্ছাশক্তি রয়েছে এবং সেই অনুধাবন অনুযায়ী আপনার ইচ্ছাশক্তিকে অবিরতভাবে ব্যবহার করতে হবে, যতক্ষণ পর্যন্ত না এটি আপনার মনকে নেতিবাচক প্রভাব থেকে রক্ষার জন্য একটি দেয়াল হিসেবে কাজ করে।

খেয়াল করবেন যে, আপনি ও অন্যসব মানুষজন আসলে প্রকৃতিগতভাবে অলস, উদাসীন ও সংবেদনশীল, যা আপনার দুর্বলতার সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়ে ওঠে।

আরও লক্ষ্য করবেন যে, প্রকৃতিগতভাবে আপনার মধ্যেও ছয়টি মূল ভীতি কাজ করে। এসব ভয় কাটানোর উদ্দেশ্যে একটি অভ্যাস গড়ে তোলা প্রয়োজন।

আপনার অবচেতন মনের মাধ্যমে প্রায়ই যে নেতিবাচক প্রভাব কাজ করে তা চিহ্নিত করুন, যদিও নেতিবাচক প্রভাবকে চিহ্নিত করা কঠিন। এজন্য যারা আপনাকে হতাশায় ফেলে দেয় এবং নিরুৎসাহিত করে, সেইসব লোকদের ব্যাপারে আপনার মন বন্ধ রাখুন (অর্থাৎ তাদের সঙ্গ পরিহার করুন)।

আপনার নিরাময়যোগ্য বন্ধকে পরিষ্কার করুন। সব ধরনের ওষুধের বোতল ছুঁড়ে ফেলে দিন এবং ঠাণ্ডা লাগা, ব্যথা অনুভব এবং কল্পিত অসুস্থতা ইত্যাদি বিষয়গুলো রোধ করুন।

প্রতিনিয়ত সেসব মানুষের সঙ্গ লাভের চেষ্টা করুন যারা আপনাকে চিন্তা করতে এবং নিজের জন্য কাজ করতে উৎসাহিত করে।

কখনো সমস্যা প্রত্যাশা করবেন না, কারণ সমস্যার একটি প্রবণতা হলো সে কখনো হতাশ হয় না (অর্থাৎ সমস্যা আরও সমস্যাকে ডেকে আনে)।

কোনো সন্দেহ ছাড়াই বলা যায় যে, সব মানুষেরই সবচেয়ে বড় দুর্বলতা হলো অন্যান্য লোকজনের নেতিবাচক প্রভাবগুলোর সম্মুখে নিজের মনকে উন্মুক্ত করে ছেড়ে দেয়া। এই দুর্বলতাগুলো মানুষের জন্য অনেক ক্ষতিকারক হয়। কারণ বেশিরভাগ মানুষই এই দুর্বলতাগুলো চিনতে পারে না যে তারা এগুলোর দ্বারা আক্রান্ত। অনেকে হয়তো দুর্বলতাটি চিনতে পারে, (তারপর) সংশোধনের জন্য এটাকে অবহেলা ও পরিহার করার চেষ্টা করে, কিন্তু দেখা যায় এটা তাদের প্রতিদিনকার অভ্যাসে পরিণত হয়ে গেছে।

যাঁরা নিজেকে নিজের মতো দেখতে চায় (অর্থাৎ জীবনে সফল হতে চায়), তাঁদের সহায়তা করার জন্য একটি প্রশ্ন তালিকা তৈরি করা হলো। প্রশ্নগুলো পড়ুন এবং আপনার উত্তরগুলো উচ্চস্বরে বলে যান, যাতে আপনি নিজে নিজের কণ্ঠস্বর শুনতে পান। এতে করে আপনি নিজের সঙ্গে সত্য বলছেন কি-না তা নিজেই ধরতে পারবেন।

## আত্মবিশ্লেষণ পরীক্ষার প্রশ্নাবলি

আপনি কি প্রায়ই অভিযোগ করেন যে, আপনি 'খারাপ অনুভব' করছেন এবং যদি তাই হয়, তাহলে তার কারণ কী?

আপনি কি অন্য লোকের সামান্য উত্তেজনার মধ্যে ভুল খুঁজে পান?

আপনি কি প্রায়শই আপনার কাজে ভুল করেন, যদি তা করেন, তাহলে কেন?

আপনি কি আপনার আলোচনায় ব্যঙ্গাত্মক ও আক্রমণাত্মক (শব্দ ব্যবহার করেন)?

আপনি কি ইচ্ছাকৃতভাবেই অন্যের সাহচর্য এড়িয়ে চলেন, যদি তাই হয়, তাহলে কেন?

আপনি কি প্রায়শই (খাদ্য) হজম সংক্রান্ত সমস্যায় ভোগেন? যদি তাই হয়, তাহলে কেন?

জীবন কি আপনার কাছে বৃথা মনে হয় এবং ভবিষ্যৎ আশাহীন মনে হয়? যদি তাই হয়, তাহলে কেন?

আপনি কি আপনার পেশা পছন্দ করেন? যদি পছন্দ না করেন, তবে কেন?

আপনি কি প্রায়ই নিজের প্রতি সমবেদনা অনুভব করেন, যদি তা করে থাকেন, তাহলে কেন?

আপনি কি তাদের প্রতিহিংসাপরায়ণ, যারা আপনার চেয়ে শ্রেষ্ঠতর (অবস্থানে আছেন)?

আপনি আপনার বেশিরভাগ সময় কোথায় ব্যয় করেন, সাফল্যের চিন্তায়, নাকি ব্যর্থতার চিন্তায়?

বয়স বাড়ার সাথে সাথে আপনার আত্মবিশ্বাস বাড়ছে না-কি কমছে?

আপনি কি আপনার সকল ভুল থেকে মূল্যবান কিছু শিখেছেন?

আপনি কি আপনাকে উদ্বিগ্নতায় ফেলার জন্য আপনার আত্মীয়-স্বজন কিংবা পরিচিত কাউকে অনুমতি দিচ্ছেন? যদি অনুমতি দেন, তাহলে কেন?

আপনি কি কিছু সময় 'মেঘের ওপর ভাসেন' এবং অন্য সময় গভীর হতাশার মধ্যে কাটান?

আপনার অনুপ্রেরণা বৃদ্ধিতে কার প্রভাব সবচেয়ে বেশি? এর কারণ কী?

আপনি কি নেতিবাচক কিংবা নিরুৎসাহমূলক প্রভাব সহ্য করেন, যা আপনি পরিহার করতে পারেন?

আপনি কি আপনার নিজের চেহারা-সুরত নিয়ে বেখেয়াল? যদি তাই হয়, তাহলে কখন এবং কেন?

আপনি কি শিখেছেন কীভাবে 'সমস্যার মধ্যে ডুবে থাকতে হয়', কীভাবে এগুলোর দ্বারা বিরক্ত থাকতে হয়?

যদি আপনি আপনাকে নিয়ে চিন্তা করার (বা ভাবার) জন্য অনুমতি দিয়ে থাকেন, তখন কি আপনি নিজেকে 'মেরুদণ্ডহীন দুর্বল' বলে ডাকবেন?

আপনি কি অভ্যন্তরীণ অবগাহন (বা আত্মবিশ্লেষণ) উপেক্ষা করেন যতক্ষণ পর্যন্ত না স্বীয় বিষ আপনাকে বদমেজাজী ও ক্রোধপ্রবণ করে তোলে?

কতগুলো প্রতিরোধযোগ্য ঝামেলাপূর্ণ বিষয় আপনাকে বিরক্ত করে এবং আপনি কেন এইগুলো সহ্য করেন?

আপনি কি আপনার স্নায়ুকে শান্তকে রাখার জন্য মদ, মাদকদ্রব্য বা সিগারেটের আশ্রয় নেন? যদি আপনি তা করেন, তাহলে কেন আপনি এর পরিবর্তে ইচ্ছাশক্তি প্রয়োগের চেষ্টা করেন না?

কেউ কি আপনাকে জ্বালাতন করে, যদি করে থাকে, তার কারণ কী?

আপনার কি জীবনে নির্দিষ্ট করে বড় কোনো উদ্দেশ্য আছে, যদি থেকে থাকে, সেটা কী এবং সেটি অর্জনের জন্য আপনি কী ধরনের পরিকল্পনা গ্রহণ করেছেন?

আপনি কি ছয়টি মৌলিক ভীতির কোনো একটিতে ভুগছেন? যদি তাই হয়, তবে কোনটি?

আপনার কি কোনো পদ্ধতি আছে যা দিয়ে আপনি নিজেকে অন্যদের নেতিবাচক প্রভাব থেকে রক্ষা করেন?

আপনি কি আপনার মনকে ইতিবাচক রাখার জন্য সুচিন্তিতভাবে স্বয়ংক্রিয় পরামর্শ ব্যবহার করেন?

আপনি কোন বিষয়টিকে বেশি গুরুত্ব দেন, আপনার বস্তুগত সম্পদকে, নাকি আপনার নিজস্ব চিন্তাকে নিয়ন্ত্রণ করার অধিকারকে?

আপনি কি নিজ বিচার-বুদ্ধির বিপরীতে সহজেই অন্যদের দ্বারা প্রভাবিত হন?

আজকে কি আপনার জ্ঞানের ভাণ্ডারে কিংবা মনের রাজ্যে নতুন কিছু যুক্ত করেছেন?

আপনি কি প্রায়ই এমন পরিস্থিতির সম্মুখীন হন, যা আপনাকে অসুখী করে তোলে কিংবা দায়িত্ব এড়ানোর মতো পরিস্থিতি তৈরি করে?

আপনি কি আপনার সকল ধরনের ভুল ও ব্যর্থতা বিশ্লেষণ করেন এবং সেগুলো থেকে (অর্থাৎ ভুল থেকে শিক্ষা নিয়ে) লাভবান হওয়ার চেষ্টা করেন, নাকি আপনি এই মনোভাব পোষণ করেন যে, এগুলো আমার দায়িত্ব নয়?

আপনার কি আপনার ক্ষতিকারক তিনটি দুর্বলতার নাম বলতে পারবেন? সেগুলোকে সংশোধন করার জন্য আপনি কী পদক্ষেপ নিচ্ছেন?

আপনি কি সমবেদনা জানানোর জন্য অন্যান্য লোকদেরকে তাদের দৃষ্টিভঙ্গিগুলো আপনার কাছে আনতে উৎসাহিত করেন?

আপনি কি আপনার প্রতিদিনকার অভিজ্ঞতা, পাঠ ও প্রভাব থেকে শিক্ষা নেন, যে শিক্ষা আপনার ব্যক্তিগত উন্নয়নে সহায়তা করবে?

একটি নিয়মের মতো আপনার উপস্থিতি কি অন্য মানুষের ওপর নেতিবাচক প্রভাব ফেলে?

অন্য মানুষের কোন অভ্যাসগুলো আপনাকে বেশি বিরক্ত করে?

আপনি কি নিজে নিজের মতামত তৈরি করেন, নাকি আপনি অন্যদের দ্বারা প্রভাবিত হওয়ার জন্য নিজেকে অনুমতি দেন?

আপনি কি শিখতে পেরেছেন কীভাবে নিজ মনের মানসিক অবস্থা স্থির করা যায়, যার ফলে সকল নিরুৎসাহমূলক প্রভাবের বিরুদ্ধে আপনি নিজেকে রক্ষা করতে পারবেন?

আপনার পেশা কি আপনার বিশ্বাস ও আশাকে উৎসাহিত করে?

আপনি কি যথেষ্ট আধ্যাত্মিক শক্তি অর্জনে সচেতন, যাতে আপনি আপনার মনকে সব ধরনের ভীতি থেকে দূর রাখতে সমর্থ হন?

আপনার ধর্ম কি আপনার মনকে ইতিবাচক রাখতে সহায়তা করে?

আপনি কি অনুভব করেন যে, আপনার দায়িত্ব হচ্ছে অন্য মানুষের উদ্ভিগ্নতার অংশীদার হওয়া? যদি তা অনুভব করেন, তাহলে কেন?

আপনি কি বিশ্বাস করেন যে, 'চোরে চোরে মাসতুতো ভাই', যা আপনি আপনার ঘনিষ্ঠ বন্ধুদের আচরণ বিশ্লেষণ করে শিখতে পেরেছেন?

আপনার ঘনিষ্ঠ বন্ধুদের সাথে (আচরণের দিক থেকে) আপনার মিল কোথায়? আপনার বন্ধুদের সাথে আপনার কি কোনো অসুখকর (তিক্ত) অভিজ্ঞতা আছে?

এটা কি সম্ভব হতে পারে যে, কিছু লোক যাদেরকে আপনি বন্ধু ভাবেন, কিন্তু বাস্তবে তারা আপনার বাজে শত্রু, কারণ আপনার মনের ওপর তার নেতিবাচক প্রভাব পড়ে?

কোন নিয়ম দ্বারা আপনি নির্ধারণ করেন যে কে আপনার জন্য উপকারী মানুষ এবং কে আপনার জন্য ক্ষতিকারক?

আপনার অন্তরঙ্গ সহযোগীগণ কি মানসিকভাবে আপনার চেয়ে শ্রেষ্ঠ নাকি নিম্নতর?

আপনি চব্বিশ ঘণ্টার মধ্যে (নিদ্রের) এগুলোর প্রতি কতটা সময় উৎসর্গ করেন:

ক. আপনার পেশা

খ. ঘুম

গ. খেলাধুলা ও বিনোদন (বা বিশ্রাম)

ঘ. প্রয়োজনীয় জ্ঞান অর্জন

ঙ. অপচয়



(নিচের ব্যক্তিদের মধ্যে) কে আপনার পরিচিত:

ক. আপনাকে বেশি উৎসাহ দেয়

খ. আপনাকে বেশি সতর্ক করে

গ. আপনাকে বেশি নিরুৎসাহিত করে

ঘ. যে আপনাকে বিভিন্নভাবে সহায়তা করে

আপনার উদ্বিগ্ন হওয়ার সবচেয়ে বড় কারণ কী? কেন আপনি এটা সহ্য করেন?

যখন অন্য কেউ আপনাকে অবাধ (বা মুক্ত) ও অপ্রত্যাশিত পরামর্শ নেয়ার জন্য প্রস্তাব দেয়, তখন কি আপনি কোনো প্রশ্ন বা তাদের উদ্দেশ্য পর্যবেক্ষণ করা ছাড়াই তা গ্রহণ করেন?

অন্য যে কোনো কিছুর চেয়ে আপনি সবচেয়ে বেশি কী আকাঙ্ক্ষা করেন? আপনি সেটা অর্জনের জন্য মনস্থির (বা লক্ষ্য) ঠিক করেছেন? আপনি কি এটা অর্জনের জন্য অন্য সব আকাঙ্ক্ষাকে নিচে রাখতে চান? এটা অর্জনের জন্য আপনি প্রতিদিন কত সময় উৎসর্গ (বা ব্যয়) করেন?

আপনি কি প্রায়ই আপনার মনকে পরিবর্তন করেন? যদি তাই করেন, তাহলে কেন?

আপনি যা শুরু করেন তার সবগুলো কি শেষ করেন?

আপনি কি সহজেই অন্য মানুষের ব্যবসা, পেশাগত উপাধি (বা পরিচয়), কলেজের ডিগ্রি (বা শিক্ষাগত যোগ্যতা) কিংবা সম্পদ দেখে প্রভাবিত হন?

অন্য লোকজন আপনার সম্বন্ধে যা চিন্তা করে বা বলে আপনি কি সহজেই তার দ্বারা প্রভাবিত হন?

আপনি কি লোকজনের সামাজিক কিংবা আর্থিক অবস্থানের কারণে (অযাচিতভাবে) তাদেরকে খাদ্য-দ্রব্য সরবরাহ করেন (বা তাদের জন্য খাদ্য তৈরি করে তা সরবরাহ করেন)?

আপনার কাছে জীবিত ব্যক্তিদের মধ্যে কাকে শ্রেষ্ঠ (জীবন্ত কিংবদন্তী) মনে হয়? কোন দিক থেকে এই ব্যক্তিকে আপনার শ্রেষ্ঠ মনে হয়?

(উপরোক্ত) এই প্রশ্নগুলো পড়ে তা বিশ্লেষণ করতে এবং উত্তর দিতে আপনি কতটা সময় উৎসর্গ (বা ব্যয়) করেছেন? (এই সম্পূর্ণ তালিকা বিশ্লেষণ করতে ও উত্তর দিতে কমপক্ষে একদিন সময় প্রয়োজন।)

যদি সত্যি সত্যিই আপনি এসব প্রশ্নের উত্তর দিয়ে থাকেন, তবে আপনি নিজের সম্বন্ধে অন্যান্য অধিকাংশ লোকের চেয়ে অনেক বেশি জানেন। প্রশ্নগুলো সতর্কতার (নিবিড়ভাবে) অধ্যয়ন করুন, আগামী কয়েক মাস ধরে প্রতি সপ্তাহে একবার তাদের কাছে ফিরে আসুন এবং এতে করে নিজের সম্বন্ধে অতিরিক্ত জানতে পেরে আপনি অত্যন্ত বিস্মিত হবেন। প্রশ্নগুলোর সঠিক উত্তর দিয়েই

আপনি এটা অর্জন করতে পারবেন। আপনি যদি কিছু প্রশ্নের উত্তর দিতে অক্ষম হন, তাহলে এমন একজন পরামর্শক খুঁজুন যিনি প্রশ্নগুলোর উত্তর ভালো জানেন। বিশেষ করে আপনাকে তোষামোদ করার জন্য যাঁর কোনো উদ্দেশ্য নেই। এছাড়া তাদের চোখে আপনাকে দেখুন। (দেখবেন) অভিজ্ঞতাটি চমৎকার হবে।

আপনার শুধু একটি বিষয়ের ওপর পরিপূর্ণ নিয়ন্ত্রণ আছে, আর তা হলো আপনার চিন্তা (বা মন)। মানুষের জানামতে সবকিছুর মধ্যে এটি হচ্ছে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ও তাৎপর্যপূর্ণ। এটাতেই মানুষের ঐশ্বরিক স্বভাব (বা আধ্যাত্মিক প্রকৃতি) প্রকাশ পায়। এই ঐশ্বরিক বিশেষাধিকার হচ্ছে এমন একটি গুণ, যা দ্বারা মানুষ তার ভাগ্যকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে। যদি আপনি আপনার মনকে নিয়ন্ত্রণ করতে ব্যর্থ হন, তাহলে আপনি অন্য কোনো কিছুই নিয়ন্ত্রণ করতে পারবেন না।

যদি আপনাকে অমনোযোগী হতেই চান, তা তা যেন হয় অবস্ফুট বিষয়ের প্রতি। আপনার মনই হচ্ছে আপনার আত্মিক সম্পত্তি! তাই একে যত্নের সাথে রক্ষা করুন এবং (সঠিকভাবে) প্রয়োগ করুন, যাতে আপনি ঐশ্বরিক মর্যাদার অধিকারী হতে পারেন।

এই উদ্দেশ্যের জন্যই তো আপনাকে একটি ইচ্ছা-শক্তি দেয়া হয়েছে।

দুর্ভাগ্যবশত, যারা নেতিবাচক পরামর্শ দিয়ে অন্যের মনে অজ্ঞতা ও বিষ ঢুকায়, তাদের জন্য কোনো শাস্তি (বা আইনি সুরক্ষা) নেই। কঠোর আইনি জরিমানার মাধ্যমে এই ধরনের অন্যায় কাজের অবশ্যই শাস্তি হওয়া উচিত। কারণ এই ধরনের কাজ আইনি সুরক্ষার মাধ্যমে একজনের বস্তুগত সম্পত্তি অর্জনের সুযোগকে বিনষ্ট করে দেয়। (আমরা দেখেছি,) নেতিবাচক মানসিকতাসম্পন্ন লোকজন থমাস আলভা এডিসনকে প্রমাণ প্রয়োগে বিশ্বাস করানোর চেষ্টা করছিলেন যে, তিনি এমন একটি যন্ত্র আবিষ্কার করতে পারবেন না, যা মানুষের স্বরকে সংরক্ষণ ও পুনরুৎপাদন করতে পারে। কারণ হিসেবে তারা বলেছিল, 'আজ পর্যন্ত কেউ এমন একটি যন্ত্র আবিষ্কার করতে পারেনি।' কিন্তু এডিসন তাদের কথা বিশ্বাস করেননি। তিনি জানতেন যে, মানুষের মন তাই তৈরি করতে পারে, যা সে গ্রহণ করে এবং বিশ্বাস করে। (লক্ষ করুন,) এই সেই জ্ঞান, যা এডিসনকে সাধারণ মানুষ থেকে উঠিয়ে মহান উচ্চতায় পৌঁছিয়ে দিয়েছে।

নেতিবাচক মানসিকতাসম্পন্ন লোকজন এফ ডব্লিউ উলয়োর্থকে বলেছিল যে, তিনি একটি পাঁচ ও দশ সেন্টের দোকান চালাতে গেলে তা ভেঙে পড়বে (বা টিকবে না)। (কিন্তু) তিনি তাদের বিশ্বাস করেননি। তিনি জানতেন যে, তিনি

যুক্তি সহকারে যে কোনো কিছু করতে পারবেন, যদি তিনি বিশ্বাসের সাথে পরিকল্পনা বাস্তবায়ন করতে পারেন। এক্ষেত্রে তিনি একটি অধিকার প্রয়োগ করেছেন, সেটি হলো তিনি লোকজনের নেতিবাচক পরামর্শগুলো তাঁর মন থেকে বের করে দিয়েছেন। (লক্ষণীয় বিষয় যে, পাঁচ ও দশ সেন্টের দোকান পরিচালনার মাধ্যমে) উলয়োর্থ শত মিলিয়ন ডলার সম্পদের অধিকারী হয়েছেন।

নেতিবাচক মানসিকতাসম্পন্ন লোকজন জর্জ ওয়াশিংটনকে বলেছিল যে, তিনি বিপুল শক্তিশালী বৃটিশ বাহিনীর বিরুদ্ধে জয়লাভ করতে পারবেন না। কিন্তু তিনি (যুদ্ধক্ষেত্রে) ঐশ্বরিক অধিকার তথা বিশ্বাস প্রয়োগ করলেন (এবং জয়লাভ করলেন)।

সন্দেহপ্রবণ ব্যক্তির হেনলি ফোর্ডকে অবজ্ঞা করে উপহাস করছিল, যখন তিনি তার প্রথম অপরিপক্ব গাড়িটি ডেট্রয়েটের সড়কে চালানোর চেষ্টা করছিলেন। কিছু লোক বলেছিল যে, বাস্তবে এটা কখনোই করা সম্ভব হবে না। অন্যরা বলেছিল, এই রকম বিচিত্র জিনিসের জন্য কেউ অর্থ দিতে সম্মত হবে না।

ফোর্ড (সে সময়) বলেছিলেন, 'আমি সারাবিশ্বকে যান্ত্রিক গাড়ির নির্ভরতা দিয়ে বেঁধে ফেলবো' এবং তিনি সেটি করেছিলেন।

তিনি তাঁর নিজ সিদ্ধান্তে বিশ্বাস করতেন। (আপনি দেখবেন যে,) তিনি যে সম্পত্তি গড়ে তুলেছেন তা তাঁর পরবর্তী পাঁচ প্রজন্মও অপচয় করে শেষ করতে পারবে না। যারা বিশাল ধন-সম্পদ অর্জন করতে চান, তাঁদের স্মরণ রাখা দরকার যে, বস্তুত হেনলি ফোর্ড এবং যারা হেনলি ফোর্ডের অধীনে কাজ করেন এমন এক লাখ মানুষের মধ্যে পার্থক্য হলো – ফোর্ডের এমন একটি মন রয়েছে, যেটি তিনি নিয়ন্ত্রণ করতে পারেন। আর অন্যরা নিজেদের মনকে নিয়ন্ত্রণ করার চেষ্টা করে না।

মন নিয়ন্ত্রণের বিষয়টি হলো আত্ম-নিয়ন্ত্রণ ও অভ্যাসের ফলাফল। হয় আপনি আপনার মনকে নিয়ন্ত্রণ করবেন, না হয় এটা আপনাকে নিয়ন্ত্রণ করবে। সমঝোতার কোনো সুযোগ নেই। মন নিয়ন্ত্রণের সবচেয়ে বাস্তবসম্মত উপায় হচ্ছে নির্দিষ্ট একটি পরিকল্পনাকে সামনে রেখে একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য নিজেকে ব্যস্ত রাখা। উল্লেখযোগ্য কোনো সফলতা পাওয়া যেকোনো একজন ব্যক্তির অতীত রেকর্ড জানার চেষ্টা করুন। আপনি দেখবেন যে, তিনি তার মনের ওপর কর্তৃত্ব করতেন। অধিকন্তু, তিনি একটি নির্দিষ্ট লক্ষ্যের দিকে মনকে ধাবিত করেছিলেন। (মনে রাখবেন, মনের ওপর) এই নিয়ন্ত্রণ ছাড়া সফলতা অর্জন সম্ভব নয়।

## ‘সাতাল্লটি’ বিখ্যাত অজুহাত

যাঁরা জীবনে সফল হয় না তাদের মধ্যে সূক্ষ্ম মিল রয়েছে। (আর সেটি হলো) তারা সবাই ব্যর্থতার কারণ সম্পর্কে জানেন এবং তারা প্রতিনিয়ত তাদের জীবনে সফল হতে না পারার কারণ হিসেবে তাদের অজুহাতগুলোকে কৈফিয়তরূপে ব্যবহার করেন।

এর মধ্যে কিছু অজুহাত দেয়ার পেছনে চতুরতা রয়েছে এবং বাস্তবিক কারণেই কিছু অজুহাতের পেছনে যৌক্তিকতা রয়েছে। কিন্তু ধন-সম্পদ অর্জন করতে চাইলে অজুহাত ব্যবহার করা যাবে না। বিশ্ব কেবল একটি জিনিসই জানতে চায় – আপনি কি সফল হয়েছেন?

মানুষের চরিত্র বিশ্লেষণ করতে পারেন এমন একজন ব্যক্তি মানুষ সচরাচর যেসব অজুহাত তুলে ধরে তার একটি তালিকা তৈরি করেছেন। তালিকাটি যখন পড়বেন, তখন সতর্কতার সাথে নিজেকে পরীক্ষা করবেন এবং এর মধ্যে কয়টি আপনার মধ্যে রয়েছে তা খুঁজে বের করুন।

মনে রাখবেন, এই বইয়ে বর্ণিত দর্শনটি এইসব অজুহাতকে বাতিল করে দেয়। অজুহাতগুলো হলো:

- যদি আমার স্ত্রী ও পরিবার না থাকতো...
- যদি আমার ওপর যথেষ্ট চাপ না থাকতো...
- যদি আমার (পর্যাপ্ত) অর্থ থাকতো...
- যদি আমার ভালো লেখাপড়া থাকতো...
- যদি আমি একটা চাকরি পেতাম...
- যদি আমার স্বাস্থ্য ভালো থাকতো...
- যদি আমার (হাতে পর্যাপ্ত) সময় থাকতো...
- যদি সময়টা আরও ভালো যেত...
- যদি অন্য মানুষজন আমাকে বুঝতো...
- যদি আমার চারপাশের পরিবেশ ভিন্ন হতো...
- যদি আমি আবার জীবন লাভ করতাম (বা নতুন করে জীবন শুরু করতে পারতাম)...
- যদি লোকজন কী বলবে – এই ভয় না পেতাম...
- যদি আমাকে আরেকটি সুযোগ দেয়া হতো...
- যদি এখন আমি একটি সুযোগ পেতাম...
- যদি অন্য লোকজন আমার জন্য এটা না নিত...
- যদি আমাকে থামানোর মতো কিছু না ঘটতো...

যদি আমি সবসময় তরুণ থাকতাম...  
 যদি আমি যা চাই তাই করতে পারতাম...  
 যদি আমি ধনী হয়ে জন্মাতাম...  
 যদি আমি (আমার জীবনে) 'সঠিক লোকেদের' দেখা পেতাম...  
 যদি অন্য মানুষের মতো আমারও মেধা থাকতো...  
 যদি আমি নিজের সম্পর্কে আরও সাহসী হতাম...  
 যদি আমি আমার অতীতের সুযোগকে কাজে লাগাতে পারতাম...  
 যদি লোকজন আমাকে বিরক্ত না করতো...  
 যদি আমাকে ঘর সামলানো ও সন্তানদের দেখভাল করতে না হতো...  
 যদি আমি কিছু অর্থ সঞ্চয় করতে পারতাম...  
 যদি আমার উর্ধ্বতন কর্মকর্তা (মালিক) কেবল আমারই প্রশংসা করতো  
 (কিংবা উৎসাহ দিত)...  
 যদি আমাকে সহায়তা করার জন্য কেউ থাকতো...  
 যদি আমার পরিবার আমাকে বুঝতো...  
 যদি আমি একটা বড় শহরে বসবাস করতাম...  
 যদি আমি এখনই শুরু করতে পারতাম...  
 যদি আমি মুক্ত (বা স্বাধীন) থাকতাম...  
 যদি অন্যদের মতো আমার ব্যক্তিত্ব থাকতো...  
 যদি আমি বেশি মোটা (শারীরিক গঠনে স্থূলকায়) না হতাম...  
 যদি আমার মেধার কথা সবাই জানতো...  
 যদি আমি একটু 'বিশ্রাম' (বা অবসর) নেয়ার সুযোগ পেতাম...  
 যদি আমি ঋণ থেকে মুক্ত হতে পারতাম...  
 যদি আমি ব্যর্থ না হতাম...  
 যদি আমি জানতাম কীভাবে...  
 যদি সবাই আমার বিরোধিতা না করতো...  
 যদি আমার দুশ্চিন্তা করার (বা উদ্দিগ্ন হওয়ার) এত বিষয় না থাকতো...  
 যদি আমি সঠিক পুরুষকে (কিংবা নারীকে) বিয়ে করতে পারতাম...  
 যদি লোকজন এত নির্বোধ না হতো...  
 যদি আমার পরিবারের লোকজন এত অপব্যয়ী না হতো...  
 যদি আমি আমার ব্যাপারে নিশ্চিত হতাম (বা নিজের ওপর বিশ্বাস রাখতে  
 পারতাম)...  
 যদি ভাগ্য আমার বিপরীতে না যেত...  
 যদি খারাপ রাশি (বা ভাগ্য) নিয়ে আমার জন্ম না হতো...

যদি এটা সত্য না হতো যে 'যা ঘটার তা ঘটবেই'...  
যদি আমাকে কঠিন (বা পরিশ্রমের) কাজ করতে না হতো...  
যদি আমি আমার অর্থ-কড়ি না হারিয়ে ফেলতাম...  
যদি আমার ভিন্ন ধরনের প্রতিবেশী (বা সহযোগী) থাকতো...  
যদি আমার একটি (বাজে) অতীত না থাকতো...  
যদি আমার নিজস্ব একটি ব্যবসা না থাকতো...  
যদি অন্য লোকজন কেবল আমার কথাই শুনতো...

যদি - এবং একসঙ্গে এগুলোই হচ্ছে সবচেয়ে শক্তিশালী (সব অজুহাত) ।  
(নিজেকে বলুন, এই অজুহাতগুলো চিহ্নিত করার মাধ্যমে) আমি আমার নিজেকে দেখার সাহস দেখিয়েছি । এর মাধ্যমে আমি আমার দুর্বলতাগুলো খুঁজে বের করতে পারবো এবং সেগুলো সংশোধন করে নিব । এরপর হয়তো আমি আমার ভুলগুলো এবং অন্যদের অভিজ্ঞতা থেকে (শিক্ষা নিয়ে) একটি সুযোগ পাব । আমি জানি, আমার নিজের কিছু ভুল (বা দুর্বলতা) রয়েছে, নতুবা আজকে আমি সেই জায়গায় থাকতাম যেখানে আমার থাকার কথা । যদি আমি আমার দুর্বলতাগুলো বিশ্লেষণ করতাম এবং সেগুলো ঢাকার জন্য অজুহাত না দিতাম, তবে আমিও সাফল্যের শিখরে থাকতাম । অজুহাত দেয়ার অভ্যাসটি মানবজাতির একদম সৃষ্টিকালের শুরুর মতো পুরাতন এবং এটি সফলতার পথে একটি সর্বনাশা । কিন্তু মানুষ কেন অজুহাত দেয়াকে দৃঢ়ভাবে জড়িয়ে রাখে? উত্তরটি সুস্পষ্ট । তারা অজুহাতকে রক্ষা করে, কারণ তারাই এসব অজুহাতের সৃষ্টিকারী! একজন ব্যক্তির অজুহাত তৈরি হয় তার নিজ শিশুসুলভ কল্পনাশক্তি থেকে । মানব প্রকৃতি হলো মানুষ তার নিজ মস্তিষ্ক-প্রসূত চিন্তাকে (সবসময়) রক্ষা করে ।

যারা অজুহাত তৈরি করে তা তাদের মনের গভীরে শেকড় গেড়ে বসে থাকে । এই অভ্যাস ভাঙা খুবই কঠিন । বিশেষ করে মানুষ যখন কোনো অজুহাত দেয়, তখন সে তার পেছনে একটি যুক্তি উপস্থাপন করে । (বিখ্যাত গ্রিক দার্শনিক) প্লেটো এই সত্যটি জানতেন । তাই তো তিনি বলেছেন, 'নিজেকে জয় করা হচ্ছে ব্যক্তির প্রথম ও সর্বোচ্চ বিজয় ।' নিজেকে জয় করা হলো অন্য যে কোনো কিছুর চেয়ে সবচেয়ে লজ্জাজনক ও অস্বস্তিদায়ক ব্যাপার ।'

অন্য একজন দার্শনিকের মনেও একই ধরনের চিন্তা ছিল । তিনি বলেছেন, 'এটা আমার কাছে অবাধ করা বিষয় ছিল, যখন আমি আবিষ্কার করলাম যে, অন্যদের মাঝে আমি যেসব কুৎসিত (বা খারাপ) বিষয় দেখেছি, সেটা কিন্তু আমার নিজের প্রকৃতিরই একটি প্রতিক্রম ছিল ।'

অ্যালবার্ট হাববার্ড বলেন, 'এটা আমার কাছে সবসময় রহস্য হয়ে থাকবে যে, মানুষ কেন তাদের দুর্বলতা ঢাকার জন্য অজুহাত তৈরির পেছনে অনেক

সময় নষ্ট করে। যদি (অজুহাতের পেছনে সময় নষ্ট না করে) এটাকে ভিন্নভাবে ব্যবহার করতো, তাহলে এই সময়ই যথেষ্ট হতো তার দুর্বলতা কাটানোর জন্য, তখন আর অজুহাত দেয়ার দরকার হতো না।’

বিদায়কালে, আমি আপনাকে স্মরণ করিয়ে দিতে চাই যে, ‘জীবন হলো একটি চেকার বোর্ড (দাবা খেলার বোর্ডের মতো), আপনার বিপক্ষ খেলোয়াড়টি হলো সময়। যদি আপনি (সময়মতো) চাল দিতে ইতস্তত করেন, কিংবা দ্রুততম সময়ের মধ্যে সে ঘুটি সরিয়ে নিতে অবহেলা করেন, তাহলে সময় আপনার সৈন্যদের বোর্ড (দাবার ঘর) থেকে বের করে দিবে। (মনে রাখবেন,) আপনি এমন একজন খেলোয়াড়ের বিরুদ্ধে খেলছেন যে সিদ্ধান্তহীনতা পছন্দ করে না।’

আগে হয়তো আপনার একটি যৌক্তিক অজুহাত ছিল, যেজন্য আপনি জীবনে যা চান তার দ্বারা নিজের জীবনকে পরিচালনা করার জন্য জোর দিতে পারেননি। কিন্তু এখন সেই অজুহাত বাতিল (বা দূর) হয়ে গেছে। কারণ আপনি এখন এমন এক চাবিকাঠির অধিকারী হয়েছেন, যা আপনার জীবনে সব ধন-সম্পদ অর্জনের দরজা খুলে দেবে।

মূল চাবিকাঠিটি অস্পৃশ্য (আপনি ছুঁতে পারবেন না), কিন্তু সেটি অত্যন্ত শক্তিশালী! ধন-সম্পদ গড়ে তুলতে আপনার মনে একটি তীব্র আকাঙ্ক্ষা তৈরির জন্য এটা সুবিধা তৈরি করে। এই চাবিকাঠি ব্যবহারের জন্য কোনো দণ্ড (বা মাসুল) নেই, কিন্তু আপনি যদি এটা ব্যবহার না করেন, তাহলে দণ্ড (বা মাসুল) দিতে হবে। মূল্যটি হলো ব্যর্থতা। যদি আপনি ব্যাপক হারে চাবিকাঠিটি ব্যবহার করেন, তবে আপনার জন্য পুরস্কার রয়েছে। এটি একটি পরিতুষ্টির বিষয়, যা তাদের সবার জন্যই আসে, যারা নিজেকে জয় করতে পারেন এবং যারা নিজের আকাঙ্ক্ষা পূরণের জন্য বল প্রয়োগ করতে পারেন, সে আকাঙ্ক্ষা যাই হোক না কেন।

(এছাড়া) আপনি আপনার সময় ও শ্রমের যোগ্য মূল্য পাবেন। আপনি কি (আকাঙ্ক্ষা অনুযায়ী কাজ) শুরু করবেন এবং (নিজের যোগ্যতা প্রমাণে) প্রণোদিত হবেন?

এমারসন বলেছেন, ‘যদি আমরা একই রকমের (বা একই চিন্তার) লোক হই, তবে আমাদের সাক্ষাৎ হবে’।

(বইয়ের একদম) পরিসমাপ্তিতে আমি তাঁর চিন্তা ধার করতে পারি এবং বলতে পারি, ‘আমরা যদি একই রকমের (বা একই চিন্তার) লোক হই, তাহলে (উপরোক্ত) এই পৃষ্ঠাগুলোর মাধ্যমে আমাদের মধ্যে সাক্ষাৎ হয়ে গেছে।’







## বইটি কেন পড়বেন?

- ‘ধনীরা কী করে ধন-সম্পদ অর্জন করে তা জানার জন্য আমি (গ্রন্থকার) পঁচিশ বছর ধরে গবেষণা করেছি। এই সময় আমি পঁচিশ হাজার মানুষের জীবন বিশ্লেষণ করেছি। এই গবেষণা ছাড়া সম্ভবত এই বই লেখা যেত না।’
- ‘এই বইয়ে ধন-সম্পদ উপার্জনের সেই গোপন সূত্রাবলি বর্ণনা করা হয়েছে, যেগুলো ব্যবহার করে পাঁচশতের অধিক মানুষ সম্পদশালী হয়েছেন, যাদেরকে আমি (গ্রন্থকার) দীর্ঘ সময় ধরে নিবিড়ভাবে পর্যবেক্ষণ করেছি।’
- ‘এই বইয়ের গোপন রহস্যটি ব্যবহার করে লাখো নারী-পুরুষ ব্যক্তিগতভাবে লাভবান হয়েছেন। এই রহস্য ব্যবহার করে অনেকে (বিরাট) সৌভাগ্যের অধিকারী হয়েছিলেন।’
- ‘এই বইয়ে উল্লেখিত পদ্ধতি যারা একবার আয়ত্ব করেন এবং প্রয়োগ করেন, তারা খুব অল্প চেষ্টাতেই ক্রমাগতভাবে সাফল্যের দিকে এগিয়ে যেতে থাকেন। তারা কখনো পুনরায় ব্যর্থতায় পড়েন না।’

– নেপোলিয়ন হিল