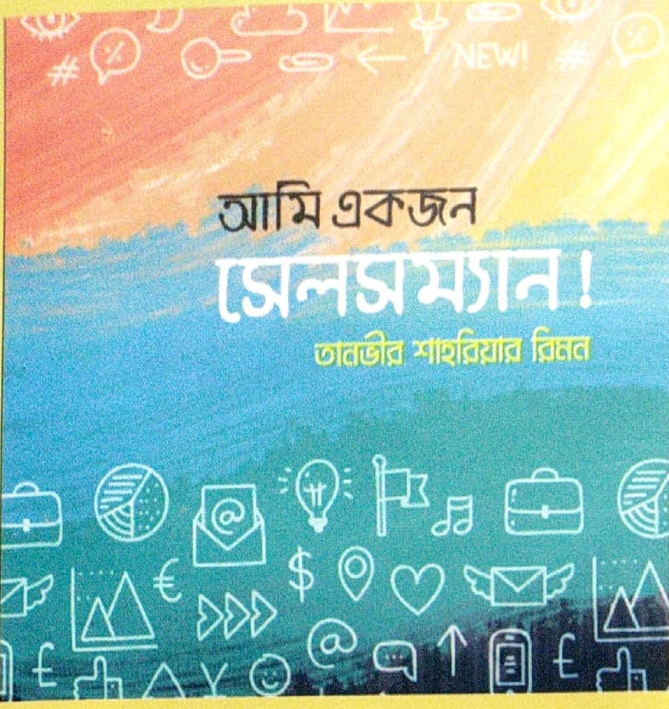


আমি একজন

সেলসম্যান!

তাত্ত্বিক শাহরিয়ার রিসত



সেলসম্যানদের সংগ্রাম, চাকরিজীবনে বিক্রির চাপ সামলে এগিয়ে যাওয়ার অনেক উদাহরণ আমি নিজের চোখে দেখেছি। আবার সেই চাপ সহিতে না পেরে ভেঙে পড়তে দেখেছি অনেককে। এ বইটিতে আমার অনেক বাস্তব অভিজ্ঞতা একটু ভিন্নভাবে উপস্থাপন করতে চেয়েছি।

করপোরেট সংস্কৃতিতে যারা অভ্যস্ত, যারা সেলস পেশায় আছেন, যারা প্রতিষ্ঠানের বিভিন্ন বিভাগীয় প্রধান, অথবা শীর্ষ কর্মকর্তা এই বইয়ে তারা নিজেদের খুঁজে পাবেন। যারা নতুন, ক্যারিয়ার মাত্র শুরু করেছেন কিংবা চাকরি খুঁজছেন এই গল্প তাদেরও। এমনকি যারা তরুণ উদ্যোক্তা, টিম তৈরি করতে মুখিয়ে আছেন তারাও খুঁজে পাবেন ভিন্ন স্বাদ।

জীবনে টাকাপয়সা অর্জনের বাইরে আরও অনেক কিছু করার আছে আমাদের। যারা নিজেদের জীবনের উদ্দেশ্য খোঁজ করছেন। মানুষের কল্যাণের জন্য, মঙ্গলের জন্য বুক চিতিয়ে দাঁড়িয়ে যাওয়ার কথা যারা ভাবছেন, এ বই তাদের জন্য বিশাল অনুপ্রেরণা হবে, এ আমার বিশ্বাস।

আমি একজন সেলসম্যান!

তানভীর শাহরিয়ার রিমন




আদর্শ



প্রকাশক: **আদর্শ**

কনকর্ড এম্পোরিয়াম কাটাবন, ঢাকা ১২০৫
৩৮ পি. কে. রায় রোড, বাংলাবাজার (২য় তলা), ঢাকা ১১০০
☎+০২-৯৬১২৮৭৭, ০১৭৯৩২৯৬২০২, ০১৭১০৭৭৯০৫০
info@adarsha.com.bd
www.adarsha.com.bd

আমি একজন সেলসম্যান!

১ম প্রকাশ: ২২ মাঘ ১৪২৬; ৫ ফেব্রুয়ারি ২০২০

© তানভীর শাহরিয়ার রিমন

সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত; লেখক ও প্রকাশকের লিখিত অনুমতি ব্যতীত যেকোনো মাধ্যমে
বইটি আংশিক বা সম্পূর্ণ প্রকাশ একেবারেই নিষিদ্ধ

প্রচ্ছদ: যুলকারনাইন

মুদ্রণ ব্যবস্থাপনা: আদর্শ প্রিন্টার্স

রকমারিতে আদর্শের বই: www.rokomari.com/adarsha

মূল্য: বাংলাদেশে ২০০ টাকা

Ami Ekjan Salesman (Published in Bengali)

by *Tanvir Shahriar Rimon*

Published by Adarsha

Concord Emporium, Kataban, Dhaka 1205
38 P. K. Ray Road, Banglabazar (1st floor), Dhaka 1100

ISBN: 978-984-8040-92-8

উৎসর্গ

আমার লেখার সবচেয়ে বড় ভক্ত ছিলেন আমার মা।
যখন যা লিখতাম, মা সবার আগে সেটা পড়তেন। মুগ্ধ হয়ে পড়তেন।
দীর্ঘ চার বছরের ক্যানসার যুদ্ধ শেষে ২০১৭ সালের শুরুতেই মা চলে
গেছেন না-ফেরার দেশে। মা চলে যাওয়ার পর সবচেয়ে বড় দোয়ার
জায়গাটি আমি হারিয়েছি, যেকোনো কাজে তাই আমার খুব ভয় হয়!
মনে হয় এখন তো জায়নামাজে দুহাত তুলে বসে নেই কেউ আমার
জন্য। দোয়ায় বসে নেই কেউ আমার জন্য...!

বেঁচে থাকতে মায়ের খুব শখ ছিল পাহাড়ের ওপর একটা কাঠের বাড়ি
বানাবেন। বুড়োকালে সেখানে সবাইকে নিয়ে ছুটি কাটাবেন। প্রায়
রাতে মাকে স্বপ্ন দেখি। দেখি খুব উঁচু এক পাহাড়ের ওপর অদ্ভুত সুন্দর
এক বাড়িতে আছেন মা। পাহাড়ের চারপাশে কী সুন্দর স্বচ্ছ জলের
নদী! কলকল শব্দ করে বয়ে যায় নিরবধি। সেই শব্দ তুলার মতো
মিহি আর মখমলের মতো আরামদায়ক! ঘুমের মাঝে আমি 'আম্মা
আম্মা' বলে ডাকতে থাকি। আমার ঘুম ভেঙে যায়। ঘুম ভেঙে গেলে
ইতিউতি আম্মাকে খুঁজি। আম্মাকে তো পাই না। আম্মাকে কোথাও
খুঁজে পাই না আমি...!

তবু অমল বিশ্বাসে প্রতীক্ষায় থাকি, আবার দেখা হবে আম্মার সাথে।
নশ্বর পৃথিবীর সব খেলা সাজ হলে ফের দেখা হবে নিশ্চিত। চির
শান্তির দেশে পাহাড়ের ওপর কোনো এক কাঠের বাড়িতে হবে
জমজমাট ছুটিবিলাস। তার আগ পর্যন্ত এই দোয়া জপি সব সময়—
রাব্বির হামহুমা কামা রাব্বাইয়ানি ছাগিরা...!

ভূমিকা

আমি বিশ্বাসী মানুষ। ডেসটিনিতে আমার অগাধ আস্থা। জীবনে অনেক কিছুই পরিকল্পনা করে হয়নি। পেশাগত জীবনে ঢুকেছি সময়ের অনেক আগে। কিছুটা জেদ, কিছুটা সময়ের দাবিতে। তবে যখন শুরু করেছি, ইবাদতের মতো করে শুরু করেছি। এই একটা বিষয় পার্থক্য গড়ে দিয়েছে। সময়ের আগে যখন সাফল্য এসেছে, মাথা বিগড়ে যায়নি। বরং ভয় কাজ করেছে যেকোনো সময় ব্যর্থতা আসতে পারে এই ভেবে। তাই পেশাগত জীবনের শুরুতে আমাকে যারা আঘাত দিয়েছে, মানসিক কষ্ট দিয়েছে তাদের প্রতি আমি কখনো প্রতিশোধপরায়ণ হইনি। বরং যখন আমি সাফল্যে ভেসেছি, তাদের ভালোবাসা দিয়েছি। আগলে রেখেছি। আমি সব সময় জানতাম, সাফল্য একটা ক্ষণস্থায়ী বিষয় আবার এটা একটা ধ্রুবকও! যদি মাথা নিচু রাখা যায়, সহকর্মীদের পাশে থাকা যায়, তবে এই সাফল্য দীর্ঘ হতে পারে...। আমি তাই নিজের কাছে দায়বদ্ধ থেকেছি সব সময়। অফিসকে সব সময় একটা পরিবার বানাতে চেয়েছি।

আজকাল যে ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সের এত জয়জয়কার, আমি এই দর্শনের এক ছাত্র, সেই শুরু থেকে।

মহান আল্লাহর রহমত, মা-বাবার দোয়া, স্ত্রীর সহযোগিতা, সাপোর্ট আমাকে এই পথ পাড়ি দিতে সহায়তা করেছে। কোনো দিন যদি

আমার কিছুই না থাকে, সেদিনও আমি যেন এই স্পিরিটটা ধরে রাখতে পারি, পাঠকদের কাছে সেই দোয়া চাই।

সেই সাথে বইটি যারা পড়বেন তাদের মন এবং মননে একটা নাড়া অনুভব করবেন আমি নিশ্চিত। ‘আমি একজন সেলসম্যান’ কি বড়গল্প না উপন্যাস সেই বিতর্কে না গিয়েও আমি বলতে পারি এটা জীবনের ছবি। যারা করপোরেট প্রতিষ্ঠানে কাজ করেন, যারা সেলস পেশায় আছেন এটা তাদের গল্প। এখানে করপোরেট রাজনীতির কথা আছে, টার্গেট মেলাতে সেলস পেশাজীবীদের সংগ্রামের গল্প আছে। প্রেম আছে, অপ্রেম আছে। বিশ্বাস আছে, বিশ্বাস ভঙ্গের বেদনা আছে।

যারা নিজেকে করপোরেট প্রতিষ্ঠানে শীর্ষ নেতৃত্বে দেখতে চান এই বই তাদের জন্য, যারা সেলস পেশায় স্মার্টনেস ও সততার মিশেলে সাফল্যকে ছুঁতে চান, এটা তাদের জন্যও। সর্বোপরি যারা নিজেদের ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স বাড়াতে চান তারা এই সফটস্কিলের অভাবনীয় প্রয়োগ দেখতে পাবেন গল্পের পরতে পরতে।

সবার জন্য শুভকামনা।

১

সামনে এক্সিকিউটিভ বোর্ড মিটিং। যারা করপোরেট প্রতিষ্ঠানে কাজ করেন তারা জানেন এই বোর্ড মিটিংয়ের কী হ্যাঁপা। স্লাইড বানাও। প্রেজেন্টেশন দাও। বিজনেস পারফরম্যান্স রিভিউ করো। অফিসে তাই ব্যস্ত সময় কাটছে। আমি গেল কোয়াটারের পিপিটিএক্স স্লাইডগুলো ল্যাপটপে খুঁটিয়ে খুঁটিয়ে দেখছিলাম। সেলস নম্বরের স্লাইডটা সামনে আসতেই মনটা খারাপ হয়ে গেল। এত ভালো দুটো কোয়াটার পার করে গেল কোয়াটার কেন যে মন্দায় পড়ে গেল! টার্গেট আর অ্যাচিভমেন্টের মাঝে বেশ মার্জিনাল গ্যাপ। ট্রেসহোল্ডের নিচে নম্বর আমার কখনোই পছন্দ নয়। ভাবছিলাম কীভাবে ব্যাকলগটা ওভারকাম করব, এমন সময় হঠাৎ করে রুমের বাইরে হইচই শুনে হকচকিয়ে উঠলাম। এত চেষ্টামেচি কিসের? কিসের হুল্লোড়? কাচঘেরা রুম থেকে দৌড়ে বের হয়ে দেখলাম নাভিন মাটিতে লুটিয়ে পড়েছে।

কী হয়েছে নাভিনের? নাভিন আমাদের সেলস হেড। বেচাবিক্রিতে দারুণ স্কিল তার। তবু কেন জানি গেল কোয়াটারে টার্গেট মেলাতে পারেনি। এই কোয়াটার শুরু হয়ে গেছে বিরাট চাপ নিয়ে! বছরের টার্গেট ধরতে এখনো বেশ বাকি।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৯

গতকাল সেলস টিমের মিটিংয়ে আমি আমার প্রথা ভেঙে একটু কঠোর হয়েছিলাম। কখনো কাউকে যে কথা বলিনি সে কথাটা নিস্পৃহভাবে বললাম তাকে,

—শোনো নাভিন, টার্গেট মেলাতে না পারলে, আমাকে বিকল্প খুঁজতে হবে!

সে অনেকক্ষণ কী বলবে ভেবে পায়নি! হয়তো আমাকে ঠিক মেলাতে পারেনি। আমাকে যতটা সে চেনে তাতে করে বছরের টার্গেট মেলাতে না পারলে ছুড়ে ফেলে দেওয়ার লোক আমি নই, অন্তত তাই সে জানত!

আমার পরের লাইনটা ছিল আরও কঠোর!

—আমি কোনো ব্যর্থ মানুষের দায়িত্ব নিতে বসে নেই!

তবে কী সেলস প্রেসার সহিতে না পেরে লুটিয়ে পড়ল নাভিন। নাভিনের আশপাশে তার টিমমেটরা তাকে ঘিরে রেখেছে। কেউ একজন বলল, পানি, পানি নিয়ে আসো...

আমি কাছে গিয়ে তার পালস দেখলাম। কিছুক্ষণের মধ্যেই চোখ তুলে চাইল নাভিন। আমি তার হাত মুঠোয় চেপে বললাম, মিস্টার নাভিন, ডোন্ট ওয়ারি...ইউ উইল বি অলরাইট...

আমি লক্ষ করলাম নাভিনের চোখের নিচে কালি। তার মানে ঘুমের সমস্যা হচ্ছে ওর। চেহারাও কেমন ফ্যাকাসে হয়ে গেছে। দেখতে ডায়াবেটিসের রোগীর মতো লাগছে ওকে।

আমি নাসেরকে ডাকলাম। নাসের আমাদের অ্যাডমিন ডিপার্টমেন্ট সামলায়।

—নাসের, নাভিনকে নিয়ে ডাক্তারের কাছে যান। এন্ড কিপ আপডেটিং মি হিজ হেলথ কনডিশন।

—জি স্যার, আমি নিয়ে যাচ্ছি। অ্যান্ডুলেন্স খবর দেব স্যার?

—অ্যাধুলেন্স খবর দেওয়ার মতো কিছু ঘটেনি। আপনি অফিসের গাড়িতে করে নিয়ে যান।

—জি স্যার। যাচ্ছি।

নাভিনকে নিয়ে নাসির চলে যাওয়ার পর থেকে আমার খুব অস্বস্তি হচ্ছে। আমার কারণেই কী ওর এ অবস্থা? আমি কি খুব বেশি কঠিন কিছু বলেছি? আর করপোরেট কালচারে এসব কাঠিন্য সহিতে না পারলে সাসটেইন করবে কী করে?

আমি এবার নাভিনের টিমমেট হায়দারকে ডাক দিই। হায়দার ভীত চেহারা নিয়ে আমার কক্ষে আসে।

তুমি কি ভয় পেয়েছ, হায়দার?

—হ্যাঁ, স্যার, খুব ভয় পেয়েছি। নাভিন ভাই ফোনে কথা বলছিল এক কাস্টমারের সাথে। আজ ওনার বুকিং দেওয়ার কথা ছিল। কিন্তু তিনি সম্ভবত তার মাইন্ড চেঞ্জ করেছেন। কিনতে আগ্রহী নন। এ কথা শুনে হঠাৎই মাটিতে লুটিয়ে পড়েন নাভিন ভাই!

হায়দারের কথা শুনে আমার নিজেকে খুব অপরাধী মনে হতে থাকে। আমরা নম্বর গেমের এত বেশি ফোকাস করছি যে আমাদের ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সগুলো কেন জানি ভেঁতা হয়ে যাচ্ছে। হায়ার ফায়ারে সমাধান খোঁজার মধ্যে কতটা সমাধান আমরা প্রকৃতপক্ষে পাচ্ছি, আমি জানি না। ব্যবসায় পরিকল্পনা থাকবে, টার্গেট থাকবে, এসটিপি-এলটিপি থাকবে কিন্তু সেটা বাস্তবায়নে আমাদের মানুষও লাগবে। রোবট দিয়ে কিংবা নিজে রোবটের মতো আচরণ করে সেই পরিকল্পনা কি বাস্তবায়ন করা যাবে? আমি দ্বিধান্বিত হয়ে পড়ি।

হায়দার আমাকে কিছু একটা বলতে চায় মনে হলো।

—হায়দার, আর কিছু বলবে?

—স্যার, অভয় দিলে বলতে পারি।

—হ্যাঁ, বলো।

—স্যার, ঘটনা আরও আছে। নাভিন ভাই একটা মেয়েকে ভালোবাসত। মেয়েটাও কমিটেড ছিল। কিন্তু গেল সপ্তাহে ওনাদের ব্রেকআপ হয়ে গেছে। মেয়ের বাবা-মা একজন ধনাঢ্য ব্যবসায়ীর ছেলের সাথে মেয়েটার বিয়ে ঠিক করেছেন। আগামী মাসে বিয়ে।

—বলো কী হায়দার? এ রকম একটা সেনসেটিভ ইস্যু সে আমাকে জানায়নি কেন? তোমরা কেউ তো বলতে পারতে!

—স্যার, কেমনে জানাই, এমনিতেই আপনি টার্গেট নিয়ে চাপে আছেন। নতুন করে ব্যক্তিগত সমস্যার কথা শুনিয়ে আপনাকে বিরক্ত করতে চায়নি উনি। আমাদের নিষেধ করেছিল আপনাকে বলতে। আমার ধারণা নাভিন ভাই মানসিকভাবে খুব বিপর্যস্ত।

—আচ্ছা, তুমি যাও।

২

নাভিন আমার প্রিয় শিষ্য। অথচ সে আমাকে তার ব্যক্তিগত এত বড় একটা ঘটনা চেপে গেল? আমার নিজেকে নিজের কাছে খুব অচেনা মনে হচ্ছে। অথচ ১০ বছর আগে আমার আরেক শিষ্য মাসুক যখন তার গার্লফ্রেন্ডকে নিয়ে কোর্টম্যারেজ করে তখন সব হ্যাঁপা আমি সামলেছিলাম। মাসুক এখন অস্ট্রেলিয়া থাকে। মাঝে মাঝে ফোনে যোগাযোগ হয়।

মাসুক আর আমি প্রায় কাছাকাছি বয়সের। সে যখন প্রথম ইন্টারভিউ দিতে এসেছিল আমি তখন একটি কোম্পানির তরুণ মার্কেটিং হেড, বয়স সাড়ে ২৩ বছর। ২৩ বছরের মাসুক বিবিএ পাস করে চাকরির ইন্টারভিউ দিতে এলে ওকে আমার দারুণ পছন্দ হয়। স্মার্ট। শুদ্ধ উচ্চারণে চোস্তু বাংলা বলে। ব্যবহার ভীষণ অমায়িক। ওকে দেখেই প্রথমে মনে মনে বললাম, শার্প! উই নিড দিস ডুড!

মাসুক আমাকে মিথ্যা প্রমাণ করেনি। অল্পদিনেই আমার টিমের সেরা বিক্রয় নির্বাহী হিসেবে নিজেকে তুলে ধরল। তার চেয়ে বড় কথা হলো সে আমার সহকর্মী নয়, আমার ভাই হয়ে উঠল।

মাসুকের মাধ্যমে নাভিনের সাথে পরিচয়। সে বহু বছর আগের কথা। ২০০৫-এর মাঝামাঝি সময় হবে। নাভিন তখন এমবিএ ভর্তি হওয়ার চিন্তা করছিল। পরিচয়ের কিছুদিন পর আমার কাছে এসে বলল, স্যার, একটা পরামর্শ চাই।

আমি একজন সেলসম্যান! • ১৩

আমি হাসিমুখে বললাম, কি চাকরিবাকরি ইস্যু?

—না স্যার, চাকরি না, এমবিএ করব ভাবছি। মেজর কী নেব দ্বিধায় আছি। কেউ বলে মার্কেটিং, কেউ বলে ফিন্যান্স আবার কেউ কেউ এইচআরএম নিতে বলছে। আপনি একটু পরামর্শ দিলে উপকৃত হব, নাভিন বলল।

—দেখো নাভিন, তুমি কিসে ভালো? তোমার কিসে দক্ষতা? তোমার কী করতে ভালো লাগে? তুমি কি মানুষের সাথে মিশতে পছন্দ করো? কথা বলতে পছন্দ করো? তুমি কি নম্বর পছন্দ করো? অ্যানালিটিক্যাল স্কিল তোমার ভালো?

—স্যার, আমি আড্ডা দিতে পছন্দ করি।

—তার মানে তুমি মিশুক। তুমি এক্সট্রাভার্ট। তুমি কথা বলতে পছন্দ করো। তাই না?

—জি স্যার। বন্ধুদের মাঝে আমি খুব জনপ্রিয়। ওরা বলে আমার কনভিঙ্গ পাওয়ার খুব ভালো। আমি নাকি সহজে মেয়েদের পটাতে পারি! বলেই সে একটা লাজুক হাসি দিল!

—উম, মেয়ে পটানো কি খুব দারুণ স্কিল নাকি? সে যাক তোমার কথা শুনে মনে হচ্ছে তুমি মার্কেটিং নিয়ে পড়ো। তবে মেয়ে পটানোতে সময় কম দিয়ে সৃষ্টিশীল কাজে সময় দিয়ো। গান গাইতে জানো?

—জানি মানে স্যার, শোনাতে পারব। সেই তুমি কেন এত অচেনা হলে, সেই আমি কেন তোমাকে দুঃখ দিলাম!

—বাহ, বেশ গানের গলা তো। তা দুঃখ না দিয়ে কমিটেড হলেই তো পারো। আচ্ছা, গান, কবিতা লিখতে পারো?

—না স্যার, পারি না।

—ছবি আঁকতে জানো?

—পারি স্যার। বলেই সে একটা কাগজ আর কলম নিয়ে হাটের ছবি আঁকল।

—এত কিছু থাকতে হাট আঁকলে?

—স্যার, এই একটা জিনিস আঁকতে পারি।

—বুঝেছি! তুমি তো ভাই বিশ্বপ্রেমিক। হাট তো তোমার বিশাল। যা-ই হোক, তুমি স্পষ্ট কথা বলো, এটা আমার পছন্দ হয়েছে। তোমার ওয়েল উইসার হিসেবে বলি, এমবিএ করতে চাইলে আগে চাকরিতে জয়েন করো। তারপর চাকরির পাশাপাশি এমবিএ করো। অনেক কিছু রিলেট করতে পারবে। ভালো করবে।

নাভিন আমার কথা শুনে আকাশ থেকে পড়ল।

—স্যার, এমবিএ না করে কি চাকরি পাব?

—হ্যাঁ, পাবে। আমি বিশ্বাস করি, চাকরির জন্য সনদের দরকার নেই। জ্ঞান অর্জনের জন্য পড়াশোনা দরকার এবং তুমি যখন কোনো জ্ঞান অর্জন প্র্যাকটিক্যাল অভিজ্ঞতা থেকে করবে, দেখবে তার চেয়ে আনন্দদায়ী প্রক্রিয়া আর কিছু নেই। জ্ঞান অর্জনের প্রক্রিয়াটা এনজয়বেল হওয়া চাই।

—স্যার, আপনি কি এমবিএ চাকরিতে ঢুকে করেছেন?

—আরে আমি তো বিএসসি ইঞ্জিনিয়ারিং পাস করার আগেই চাকরি শুরু করি। আমি তখন ৭ম সেমিস্টারের ছাত্র। কম্পিউটার প্রকৌশল নিয়ে পড়ে রিয়েলটর হিসেবে কাজ শুরু করি। বিশ্বাস করো, আমি ১ম সেমিস্টার শেষেই বুঝে গিয়েছিলাম এই সাবজেক্ট আমার নয়। তবু বাবা-মায়ের ভয়ে মুখ ফুটে বলতে পারিনি। আমার সাহিত্য নিয়ে পড়তে ইচ্ছে করত। ইংরেজি সাহিত্য। কিন্তু বাবা-মার স্পষ্ট নির্দেশনা ছিল-ডাক্তারি পড়ো নয়তো ইঞ্জিনিয়ারিং।

—তা আপনি সাহিত্য পড়ে কী করতেন? কবিতা লিখতেন? কবি হতেন!

—দেখো নাভিন, আমি উপভোগ করতাম। কারণ আমি ইঞ্জিনিয়ারিংয়ের চার বছর একদম এনজয় করিনি। আমার বারবার মনে হয়েছে এটা আমার জায়গা নয়। কিন্তু প্যাদানি খাওয়ার ভয়ে সাহস করে বাবা-মাকে বলতে পারিনি। তবে আমার সন্তান যদি কবি হতে চায়, গান লিখতে চায়, সাহিত্য পড়তে চায়, খেলাধুলা করতে চায় আমি উৎসাহ দেব। সমাজে বিক্রয় নির্বাহী যেমন দরকার, ডাক্তার, ইঞ্জিনিয়ার যেমন দরকার তেমনি কবিদের প্রয়োজন আছে। সৃষ্টিশীল মানুষের প্রয়োজন আছে।

সেই থেকে নাভিন আমার ভক্ত হয়ে যায়। সে বলে, স্যার, আমি আপনার সাথে কাজ করতে চাই। সুযোগ দেবেন?

নাভিন ২০০৫-এ আমার কলিগ হিসেবে জয়েন করল। কী দারুণ একটা টিম বানালাম আমরা-আমি মার্কেটিং হেড, আমার ডেপুটি হিরা, সাথে মাসুক, নাভিন, কৃষ্ণা, সায়মন, এনাম, মেহেদী। আমরা সে সময়ের সেরা টিম বানালাম। এখানে কেউ কারও প্রতিদ্বন্দ্বী নয়। সবাই সবার সহযোগী। সম্পর্কটা কেবল পেশাদার নয় বরং পেশাদারত্বের কৃত্রিমতা ছাপিয়ে একটা পরিবার হয়ে উঠলাম আমরা। সবাই কম বয়সী। তরুণ। বয়সে সবাই ২৪-২৮ বছর বয়সী। কেবল আমার ডেপুটি হিরার বয়স ৩৩।

এই প্রতিষ্ঠানে প্রায় তিন বছর কাজ করার পর আমি নতুন একটা প্রতিষ্ঠানে যোগ দিই।

এই প্রতিষ্ঠানে যোগ দেওয়ার প্রায় এক বছর পর নাভিন আবার আমার টিমে জয়েন করল। তত দিনে এখানেও আমরা দারুণ এক টিম বানিয়ে ফেলেছি। শফিক, মনির, আলী, মুরাদ সাথে যোগ দিল নাভিন। প্রচণ্ড শক্তিশালী এক কাস্টমার রিলেশনশিপ টিম দাঁড়িয়ে গেল আমাদের।

তার আগের গল্পটা একটু বলে নিই। এখানে যখন জয়েন করি তখন আমার বয়স ২৬ বছর। বিভাগীয় প্রধান হিসেবে অন্যান্য বিভাগীয় প্রধানদের তুলনায় নিতান্তই পুঁচকে এক হেড আমি। অনেকেই মন

১৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

থেকে মেনে নিতে পারেনি আমাকে। তার ওপর আমার সেলারি ছিল অন্যদের চেয়ে বেশি। ব্যস শুরু হয়ে গেল রেগিং। মাঝে মাঝে দমবন্ধ হয়ে আসত।

আমার তখন প্রতিশন পিরিয়ড চলছে। আমি তখনো ফুলটাইম গাড়ি পাইনি। অফিসের পুল কার দিয়ে আমাকে পিক অ্যান্ড ড্রপ দেওয়া হতো। তো একদিন অফিস শেষে বাসায় যাওয়ার পথে আমি কাজির দেউড়ি বাজারে নামি বাজার করতে। ড্রাইভার নিল বাবুকে বলি গাড়ি পার্কিংয়ে নিয়ে যেতে। বাজার শেষ করতে আমার আধঘণ্টার মতো সময় লাগে। বাজার থেকে বের হয়ে আমি নিল বাবুকে আর খুঁজে পাই না। মোবাইলে ফোন দিই-দাদা, আপনি কই? আপনাকে দেখছি না তো?

—স্যার, আমি অফিসে চলে আসছি।

—অফিসে চলে গেছেন মানে!

—স্যার, অ্যাডমিন ম্যানেজার স্যার আমাকে ফোন দিছিলেন। জিজ্ঞেস করল আমি কই। আমি বলছি যে আপনি বাজার করতেছেন। আমি আপনার জন্য অপেক্ষা করছি। উনি রাগ করে বলছেন, আপনাকে রেখে চলে যাইতে। উনি বলছেন, আপনাকে বাসায় ড্রপ দেওয়ার কথা, বাজার করতে নিয়ে যাওয়ার কথা না।

আমি লাইন কেটে দিই। একটা ট্যাক্সি ডেকে বাসায় ফিরি। পরের দিন অফিসে ফিরে এ নিয়ে কোনো কথাই আমি বলিনি। শুধু আমার কাজে মনোযোগ দিয়েছি। ও হ্যাঁ, ওই সময় রীতিমতো মাটি বিক্রি করা শুরু করল আমার টিম। জমি নিয়ে সাইনবোর্ড টানানোর সাথে সাথে প্রজেক্ট বিক্রি শেষ।

আমাদের এই সাফল্য দেখে দেশের শীর্ষ এক প্রতিষ্ঠান তাদের চটুগ্রাম ব্যবসা দেখার জন্য আমাকে দায়িত্ব দিতে চাইল। আমাকে ঢাকায় আমন্ত্রণ জানাল তাদের গুলশান অফিসে। সেখানে গিয়ে আমি ওই প্রতিষ্ঠানের এমডির সাথে দেখা করি। তিনি আমাকে

তার প্রতিষ্ঠানের নির্বাহী পরিচালক হিসেবে যোগ দিতে বলেন। সেলারি ডাবল, সাথে নতুন গাড়ি। তখন সবে ১০ মাস চলছে আমার প্রতিষ্ঠানে।

আমি বিনয়ের সাথে এমডিকে বলি, স্যার, মাত্র ১০ মাস হলো আমি কাজ করছি। এটা খুব অপেশাদার আচরণ হয়ে যায় যদি আমি এই অল্প সময়ে চাকরি বদল করি। তবে আমি গর্বিত। আপনার প্রতি কৃতজ্ঞ। মাত্র ২৭ বছর বয়সী এক তরুণকে আপনি যে সুযোগ দিতে চাচ্ছেন তা অভাবনীয়।

এবার এমডি একটু অবাক হলেন, তিনি বললেন, চাকরি করবেন না তো ইন্টারভিউ দিতে আসলেন কেন?

—স্যার, আপনি এই শিল্পের একজন পুরোধা ব্যক্তিত্ব। আপনার সাথে পরিচিত হওয়ার লোভ ছিল। পাশাপাশি আপনার চোখে নিজের অবস্থান জানার ইচ্ছে ছিল। আপনার সাথে দেখা করে আমার আত্মবিশ্বাস বহুগুণ বেড়ে গেছে।

এমডিকে ধন্যবাদ দিয়ে আমি চলে আসি। তারপর আমার জীবনে দারুণ এক মিরাকেল ঘটে। আমার টিম অসাধারণ পারফর্ম করে। ওই বছরে সবচেয়ে বেশি ফ্ল্যাট আমরা বিক্রি করি। আমি এর পুরস্কারও পাই হাতেনাতে। বিভাগীয় প্রধান থেকে সোজা চিফ অপারেটিং অফিসার হিসেবে পদোন্নতি পাই। বয়স তখনো ২৭। সাথে ফুলটাইম নতুন গাড়ি। শফার। ফুয়েল।

আমি যখন শীর্ষ পদে বসি তখন অন্যান্য বিভাগের লোকজন একটু অপ্রস্তুত হয়ে পড়ে। বিশেষ করে যারা আমাকে নানা সময় অসহযোগিতা করেছে তাদের সরাসরি রিপোর্টিং বস হয়ে যাই আমি। ওরা ভাবতে থাকে, এবার বোধ হয় ওদের রক্ষা নেই।

অথচ আমি নিজেকে সাবধান করলাম, কোনোভাবেই কারও সাথে খারাপ কিছু করা যাবে না। আমাকে আরও বিনয়ী হতে হবে। আরও বেশি দায়িত্বশীল হতে হবে। যারা আমাকে কষ্ট দিয়েছে আমি

তাদের প্রতি আরও নিবেদিত হলাম। অফিস পলিটিকসের শিকড়টা উপড়ে ফেলার এর চেয়ে ভালো কোনো উপায় আমার জানা ছিল না।

তারপর দীর্ঘ সময় ওরা আমার সাথে কাঁধে কাঁধ মিলিয়ে কাজ করেছে। কেউ ৮ বছর। কেউবা ১০ বছর। আমি কাউকে ছুড়ে ফেলিনি। কাউকে বাদ দিইনি। সবাইকে নিয়ে একটা টিম বানিয়েছি।

দীর্ঘ এক যুগ পর নতুন এক চ্যালেঞ্জ নিয়ে সিইও হিসেবে যখন আমার বর্তমান কর্মস্থলে যোগ দিই তখন বিচ্ছেদ ছিল বড় বেদনার। নিজ হাতে তৈরি করা একটা পরিবার ছেড়ে আসা সহজ ছিল না আমার জন্য। আমি অনেক ভেবেছি। মাঝখানে কতশত অনিশ্চয়তা, কত যোগ-বিয়োগ, কতজনের আকৃতি!

যে দিন চলে এলাম আমি, আকাশের রং ছিল অস্পষ্ট-অন্ধকার! আমি খুব চেয়েছিলাম একটি বুম বৃষ্টি হোক, ভিজে যাক পথঘাট। আমি কাকভেজা হয়ে ঘরে ফিরি। আমার গহিনপুরে জমিয়ে রাখা সব জল মিশিয়ে দিই আকাশ জলে। বৃষ্টি এল না। শত প্রার্থনায় বৃষ্টি এল না তবু; আমায় ভিজিয়ে দিতে। কী যে কষ্ট হচ্ছিল! যেন বা আপন সন্তানকে পেছনে ফেলে এ আমার অগস্ত্য যাত্রা- ফিরব না আর! পাঁজর ভাঙার শব্দ পাচ্ছিলাম। পাঁজর ভাঙার কী যে কষ্ট তা কী আর বোঝে কেউ!

করপোরেট জীবনে এসব একদম বেমানান, আমি জানি। তবুও মানতে পারি না। আরও দু-একবার এমন করেই চাকরি বদল করেছি আমি, কিন্তু কখনো তো এমন অনুভব হয়নি আমার। কখনো তো সন্তান বিয়োগের ব্যথা টের পাইনি বুকে। কখনো তো শোক এত দীর্ঘ হয়নি।

যেদিন আমি আমার আপন ভুবন ছেড়ে এ নতুন ভুবনে এলাম সেদিন থেকে আমার প্রাণান্ত প্রচেষ্টা পুরাতন ভুলে নতুনে আমি স্থির হব। যদি বলি আমার প্রচেষ্টায় আমি সফল শতভাগ, তবে মিথ্যা বলা হবে। এখনো কোনো এক খেয়ালি দুপুর কিংবা অলস সন্ধ্যায় প্রিয়

আমি একজন সেলসম্যান! • ১৯

মানুষগুলো এসে ভিড় করে আমার হৃদয় চাতালে। যাদের সাথে কেটেছে এক যুগের সকাল-সন্ধ্যা। যেখানে আমরা গড়েছিলাম শর্তহীন নিজেদের একটা ভালোবাসার পরিবার।

এসব ভাবতে ভাবতে আমি ভীষণ আনমনা হয়ে উঠি। আমার অফিস অ্যাসিস্ট্যান্ট জাহিদ কফির মগ হাতে আমার কেবিনে ঢুকে পড়ে।

—জাহিদ, তুমি টেরেসে কফি নিয়ে যাও আমি আসছি ওখানে। সে জি স্যার বলে টেরেসের দিকে এগিয়ে যায়।

টেরেসে যেতেই দেখি পশ্চিম আকাশে এক দঙ্গল কাকদের ঘরে ফেরা। দুইটা কাক, চারটা কাক, অযুত কাক, গুনে শেষ করা হয় না। শহরটা আজকাল কৃষ্ণ পাখিদের দখলে চলে যাচ্ছে বুঝি!

কাক উড়ে উড়ে দূরে মিলিয়ে যাওয়ার পর মনে হয় ইশ্! কী সুন্দর শরতের আকাশ। পশ্চিম কোণে একদল মেঘের ভেলা। ও মেঘ, তুমি বৃষ্টি হয়ে আসো। ভিজিয়ে দাও আমায়। আমি বৃষ্টিতে ভিজতে চাই। আজ আমি শুধু বৃষ্টি চাই। তুমুল বৃষ্টি। বৃষ্টিতে ভেসে যাবে রাত, ভেসে যাবে আমার জমানো সব জল। রাত ঘন হলে কষ্টের নদী হবে নিরুদ্দেশ। ভোর হলে জেগে উঠবে সফেদ আকাশ। আমার আজ সফেদ আকাশ চাই! আমার শুধু একমুঠো নতুন বাতাস চাই।

৩

তো এই আমাকে নাভিন মেলাতে পারছে না। যে আমি আমার পেছনে ছুরি মারা লোকদের দশ-বারো বছর পর্যন্ত বয়ে বেড়িয়েছি সেই আমি নাভিনকে বলছি আমাকে বিকল্প খুঁজতে হবে।

জগৎসংসারে মাঝে মাঝে অভূত সব ঘটনা ঘটে। মানুষ আচমকা বদলে যায়। আমূল বদলে যায়। আমি কি তবে বদলে গেছি? যে নীতি-আদর্শ ও দর্শন ধারণ করে বেড়ে উঠেছি আমি সেই আমি কি সময়ের কাছে হেরে যাচ্ছি? আমি আয়নার সামনে দাঁড়াই। নিজেকে চেনার চেষ্টা করি।

এর মাঝে নাসের আমাকে ফোন দিলেন। স্যার, ডাক্তার দেখিয়েছি। নাভিন ভাই ভালো আছেন। ডাক্তার ওনাকে বিশ্রাম নিতে বলেছেন। তিন-চার দিন বিশ্রামে থাকলে সব ঠিক হয়ে যাবে।

—শোনেন নাসের। ও এখনো টার্গেট মেলাতে পারেনি। তিন-চার দিন বিশ্রাম বিলাসিতা হয়ে যাবে। ওকে ১ দিনের ছুটি দিন। বলেন পরশু থেকে অফিস করতে।

—জি, স্যার।

আমি আবারও শক অনুভব করি। আমার প্রিয় শিষ্য অসুস্থ। অথচ আমি তাকে ছুটি দিতে কার্পণ্য বোধ করছি। আমি নিজেকে চিনতে

পারছি না। টার্গেট! টার্গেট কি ক্ষয়ে দিচ্ছে আমার মনন। আমার
এত দিনের বিশ্বাস!

নাভিন ছুটি না কাটিয়ে পরদিন অফিসে জয়েন করে।

আমি তাকে আমার কেবিনে ডেকে নিই।

—কী নাভিন, সুস্থ হয়ে গেছ? ছুটি না কাটিয়ে চলে আসছ অফিসে!

—স্যার, সকালে ঘুম থেকে উঠে ভালো লাগল। আর দুটো জরুরি
অ্যাপয়ন্টমেন্ট আছে ক্লায়েন্টদের সাথে। তাই চলে আসলাম।

—ভালো করেছ।

তুমি কী কিছু গোপন করছ আমার কাছে?

—কই, না তো স্যার, সে অবাক চেহারা করে উত্তর দেয়। শান্তার
সাথে তোমার ব্রেকআপ হয়ে গেছে শুনলাম।

নাভিন চুপ করে থাকে।

—শোনো নাভিন, তুমি হলে একটা হাংক। টল। হ্যান্ডসাম। পেটানো
শরীর। গার্লফ্রেন্ড একটা গেলে পাঁচটা পাবা।

—না স্যার!

—কী না স্যার। তোমার হৃদয় তো অনেক বিশাল জানতাম। একসময়
তো কতজনকে জায়গা দিতে। এখন কী কামরা ছোট হয়ে গেছে?

—শান্তাকে সত্যি সত্যি ভালোবাসছিলাম। বিয়ে করার চিন্তা
করছিলাম। আই ওয়াজ ভেরি কমিটেড...!

পৃথিবীর অধিকাংশ মানুষই ভুল মানুষকে ভালোবাসে। ভুল পাত্র
ভালোবাসা ঢেলে দেয়।

—আপনি তো দেননি, নাভিন বলে।

—আমি তো মহা সৌভাগ্যবান। ওই যে অল্পসংখ্যক ব্যতিক্রমী সৌভাগ্যবানদের মাঝে একজন। প্রতিদিন কতশত ভাঙনের খবর শুনি! যেনবা ডিভোর্স এখন অতিসাধারণ কোনো ব্যাপার!

একসাথে না থাকার জন্য হাজারটা কারণ খোঁজা যেতে পারে কিন্তু থাকার জন্য কেবল একটা কারণই যথেষ্ট—ভালোবাসা!

—ঠিক বলেছেন স্যার। আজকাল আমরা অল্পতেই জাজমেন্টাল হয়ে পড়ি। সেটা ব্যক্তিগত জীবনে যেমন অফিসেও তেমন।

—অফিসে?

—হ্যাঁ, স্যার।

—শোনো, তোমাকে কেউ কিছু বললে সাথে সাথে আবেগপূর্ণ প্রতিক্রিয়া দেখাতে যেয়ো না। এমন প্রতিক্রিয়া তোমাকে সব সময় ভোগাবে! ঠান্ডা মাথায় যুক্তি দিয়ে নিজে নিজে পর্যালোচনা করতে পারাটা মূলত একজন মানুষের ব্যক্তিত্বের শক্তিশালী দিক।

ধরো, তোমার কোনো কাজে অসন্তুষ্ট হয়ে কিছু শক্ত কথা বললাম, সাথে সাথে এটার রিয়েক্ট করতে যেয়ো না। এমনকি পেছনেও না। বুঝতে চেষ্টা করো কী কারণে এমনটা বলেছি, তোমার ওপর আমার প্রত্যাশা কতটা!

আমার পেছনেও যদি তুমি ব্যবহারে সংযত থাকতে পারো, তাহলে তুমি নিশ্চিত সফল হবে। কারও কোনো কথা যদি তোমাকে নেগেটিভভাবে নিয়ন্ত্রণ করে ফেলে তাহলে বুঝতে হবে যেকোনো কিছুই তোমার ওপর নিয়ন্ত্রণ নিতে পারবে। কিছুক্ষণ জোরে জোরে নিঃশ্বাস নাও, মাথা থেকে বিষয়টি ঝেড়ে ফেলো এবং নিজের ওপর নিয়ন্ত্রণ নিয়ে ফেলো...!

—আসলে স্যার পারফর্ম করতে পারছি না বলে অনেকেই অনেক কিছু বলছে। ফিসফাস। কানে আসে তো...।

—অনেক লোকজনই আছে অহেতুক পেছনে কথা বলে তোমাকে খোঁচাতে চেষ্টা করবে। তাদের প্রতি তোমার সেরা প্রত্যুত্তর হলো চুপ থাকা। তাদের সাথে বোঝাপড়া করার কিছু নেই। হ্যাঁ, কিছুটা সময় হয়তো এটা তোমাকে বিরক্ত করবে, কিন্তু যত তাড়াতাড়ি এসব বিষয় মাথা থেকে ঝেড়ে ফেলতে পারবে ততই মঙ্গল।

দিনশেষে একবার নিজেকে আয়নার সামনে দাঁড় করাও। যদি নিজের চেহারাটা পরিষ্কার দেখতে পাও, তবে তুমি ঠিক আছ। কারণ তুমি তো একজন ভালো মানুষ।

নাভিন বলে, স্যার, আপনার কথা শুনলে মনে শক্তি পাই। চলেন স্যার, আজ আপনাকে একটা ট্রিট দিব আমি।

ট্রিটের কথা শুনতেই হঠাৎ মনে পড়ল, আজ নাভিনের জন্মদিন। প্রতিবছর ওর জন্মদিনে আমি ওকে উইশ করি। আজ কেন জানি ভুলে গেছি।

নাভিন, আই কমপ্লিটলি ফরগোটেন! সো সরি, ম্যান!

এনিওয়ে হ্যাপি বার্থ ডে! চলো আজকে বরং আমি তোমাকে এবং তোমার টিমকে ট্রিট দেব। সবাইকে ডাকো।

আমরা অফিস শেষ করে নতুন চালু হওয়া একটা ক্যাফেতে যাই। আগে থেকে কেক অর্ডার করে রাখি। নাভিনের পছন্দের চিজ কেক। কেক কাটা হলে, বলি, আজকে নো অফিশিয়াল কথাবার্তা। জাস্ট চিল...!

এমন সময় আমার কিছু পরিচিত মানুষের সাথে দেখা ক্যাফেতে। ডিনার তখনো পরিবেশন করেনি। আমি চেয়ার থেকে উঠে কথা বলতে পাশের টেবিলে যাই। তাদের সাথে কুশল বিনিময় শেষে হঠাৎ তাদের একজন বললেন, ভাই, আপনার ইদানীং কিছু লেখা পড়েছি। মোস্ট অব দেম রিলেটেড উইথ ইথিকস, মোরালিটি...। আর ইউ অ্যা প্রিচার অব ইসলাম?

প্রশ্ন শুনে আমি হাসলাম। পরিমিত হাসি। তারপর বললাম, আমি মানছি আমার অধিকাংশ লেখায় জীবনের বিভিন্ন জায়গায় নৈতিকতা, বিশ্বস্ততা ও সততার প্রয়োজনীয়তার কথা উঠে আসে। তার মানে এই নয় যে আমি একজন প্রিচার অব ইসলাম। আর সবচেয়ে বড় কথা হলো, আমার ওই জ্ঞান নেই যা দিয়ে আমি আপনার দাবির পক্ষে সম্মতি জানাব। তবে আমি অবশ্যই জীবনে কিছু দর্শন লালন করি এবং আমি আমার এই দর্শনের একজন প্রিচার তো বটেই! নীতি, নৈতিকতা তো শুধু ইসলামে নয়, সব ধর্মেরই মূল কথা।

তিনি বললেন, ভাই, এসব বিষয় সোশ্যাল মিডিয়ায় লিখে কী কোনো লাভ হয়?

—এবার আমি একটু নড়ে উঠলাম। আদতে কী লাভ হয় কিছু?

আমি তাকে এবার বলি, ভাই, আমরা আমাদের সন্তানদের কী শিক্ষা দেব? অশিশু এবং অনিশ্চিত এক সময়ে তারা বেড়ে উঠছে। সোশ্যাল মিডিয়া বলেন বা অন্য মাধ্যম অধিকাংশ জায়গায় তো নেগেটিভিটির চর্চা হয় বেশি।

আচ্ছা, আমাদের সমাজে এখন কী হচ্ছে। পরিবারগুলোতে কী হচ্ছে? অনেক সম্পর্কগুলো মেকী এবং লোকদেখানো বন্ধনের ওপর কোনো রকম টিকে আছে। এবং আমরা হয়তো ভাবছি আমাদের সন্তানরা এ সবকিছুই বুঝতে পারছে না! অথচ তারা অনেক বেশি বুদ্ধিমান। তারা এসব দেখছে এবং নীরবে শিখছে— কী করে অশিশু হতে হয়, কী করে আধুনিকতার নামে ধর্মহীনতার দিকে ঝুঁকে পড়তে হয়।

আমার দুটো সন্তান আছে। তারা বড় হচ্ছে। আমি তাদের সামনে কী উদাহরণ রাখব? আমি কি তাদের অহংকারী, হিংসুটে, স্বার্থপর হওয়া শেখাব?

তাদের কেবল টাকা কামানোর মেশিন হওয়ার অ্যালগরিদম শেখাব? আমি কী তাদের অশিশুতা শিক্ষা দেব?

নাকি শেখাব কী করে নিজের সঙ্গিনীকে ভালোবাসতে হয়? কী করে সারা জীবন একজনকে ভালোবেসে তার প্রতি সৎ থেকে জীবন পার করতে হয়? কী করে সৃষ্টিশীলতার চর্চা করতে হয়? কী করে মায়া বাটতে হয়?

আমি নিশ্চিতভাবে জানি, যদি আমি আমার স্ত্রীর প্রতি যত্নশীল না হই, আমার স্ত্রীকে সম্মান না দিই তাহলে আমার ছেলে যখন বিয়ে করবে সে-ও তার স্ত্রীর প্রতি যত্নবান হবে না, স্ত্রীকে সম্মান করবে না। আমি যদি আমার স্ত্রীকে ঠকাই, অন্য ১০ জনের সাথে সম্পর্ক করি, আমার ভয় হয়, আমার মেয়ে যখন বড় হবে, আমার মেয়ের পার্টনারও তাকে ঠকাবে, অনৈতিক সম্পর্ক রাখবে বহুজনের সাথে। আমি তাই এসব থেকে দূরে থাকি এবং তরুণদের দূরে থাকতে পরামর্শ দিই।

আমি তো আমার সন্তানদের সামনে আমার স্ত্রীকে ভালোবাসি বলি, তাকে সম্মান দিয়ে কথা বলি। তার মানে কী এই যে আমার এবং আমার স্ত্রীর মান-অভিমান হয় না? হয়। তখন আমরা সন্তানদের সামনে কখনো সেটা প্রকাশ করি না। এগুলোই তো শেখাতে হবে বাচ্চাদের, নাকি?

আর এখন যে ধরনের ভলাটাইল সময়, তাতে করে একজন দায়িত্ববান বাবা হিসেবে আমি আমাদের সন্তানদের এই শিক্ষাই তো দেব যাতে করে তারা হীরা আর কাচের পার্থক্য বুঝতে পারে। ইথিকস ও মোরালিটিতে যাতে এ প্লাস পায়। তারা যেন স্পষ্ট এবং দৃঢ় চরিত্র তৈরি করতে সক্ষম হয়। সর্বোপরি যেন তারা ভালো মানুষ হয়।

ওনারা মাথা ঝাঁকিয়ে সম্মতি জানালেন। এর মাঝে ডিনার সার্ভ করতে শুরু করেছে। আমি তাদের সাথে শেক হ্যান্ড করে আমাদের টেবিলে এসে বসি।

খাবার আসতেই আমি খেতে শুরু করলাম। বিফ স্টেকটা বলেছিলাম মিডিয়াম ডান করতে, দেখি ওয়েল ডান করে নিয়ে আসছে...! সব

২৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

সময়ই তো এককাঠি এগিয়ে আমরা! আমি লিখি নীতির কথা
তাতেই তাদের মনে হয়েছে আমি প্রিচার হয়ে গেছি!

হায়দার, একটু শেফকে ডাকো তো।

শেফ আসতেই বললাম, ভাই ওয়েল ডান যে করলেন, এখন তো
স্টেক হার্ড হয়ে গেছে। খেতে পারছি না...। শেফ আমাকে ওয়েল
ডান স্টেকের ভালো দিক বলতে শুরু করলে আমি কানে হেডফোন
চুকিয়ে দিয়ে মৌসুমি ভৌমিকের প্রিয় গানটি মোবাইলে প্লে করি।

—আমি শুনেছি সেদিন তুমি সাগরের ঢেউয়ে চেপে নীল জল দিগন্ত
ছুঁয়ে এসেছ।

এদিকে হঠাৎ করে একটা উটকো ঝামেলা দেখা দিয়েছে। আমার পাশের ফ্ল্যাট মালিকের সাথে বনিবনা হচ্ছে না। মধ্যবয়স্ক লোক। মাথা ভর্তি কাঁচা-পাকা চুল। কমিউনিটি লিভিংয়ের কোনো ব্যাকরণই তিনি মানতে নারাজ। ফ্ল্যাট কিনে সম্ভবত তিনি নিজেকে পুরো ভবনের মালিক ভাবতে শুরু করেছেন। চাটগাঁতে বাড়ির মালিকদের জমিদার বলা হয়। আমার প্রতিবেশী নিজেকে তাই ভাবেন।

আর সন্ধ্যা মিলিয়ে গেলে মিলা ভাবির ফুটানিও বেড়ে যায়। আমার চার দেয়ালও মাঝে মাঝে কেঁপে ওঠে ওনার হুল্লোড়ে। মিলা ভাবি আমার পাশের ফ্ল্যাটের মালিকান। কালারস টিভিতে ‘বিগ বস’-এর নিয়মিত দর্শক। অদ্ভুত এই ভদ্রমহিলা বিভিন্ন হিন্দি সিরিয়ালে এত ব্যস্ত থাকেন যে প্রায়ই তার বাসায় চা-পাতা, দুধ-চিনি, কাঁচা মরিচ, দেশলাই থাকে না। প্রয়োজনমুহুর্তে তিনি হস্তদত্ত হয়ে দারস্থ হন আমার স্ত্রীর। এসব ক্ষেত্রে না-বলাটা শেখা হয়ে ওঠেনি তার।

আমাদের ফ্ল্যাটের উত্তরের বারান্দা ঘেঁষে বড় একটা নারকেলগাছ। কয়েকটা ডাল হাত বাড়ালেই ছোঁয়া যায়। গত কয়েক দিন থেকে লক্ষ করছি ভোর হতেই নারকেলগাছটায় একটা কাক এসে বসছে। কাকের শব্দ শোনামাত্র আমার বউ আধো ঘুমে দৌড়ে যায় বারান্দায়। দূর দূর বলে তাড়িয়ে দেয় কাক। ওর ধারণা, ভোরবেলা কাকের ডাক অমঙ্গল, অশুভ কিছুর ইঙ্গিত! আমি বুঝি না একটা

কাক মানুষের শুভ-অশুভর সঙ্গে কীভাবে জড়ায়! তবু আমি ঘুম ঘুম চোখে আমার বউয়ের দিকে নির্ভরতার হাসি দিই। বউ আমার কয় কদম পায়চারি শেষে আমার পাশে এসে বসে। হাত রাখে মাথায়। ওর নরম আঙুলগুলো খেলে যায় আমার চুলের গভীরে। আমি ডুবে যাই প্রশান্তির ঘুমে আবার। ঘুম ভেঙে গেলে দেখি বউ তখনো আমার শিয়রে বসে। চোখে-মুখে দুশ্চিন্তার ছাপ।

—শোনো, তুমি মিলা ভাবির হাসবেন্ডের সাথে ঝামেলা মিটিয়ে ফেলো। মানুষটা সুবিধার না। কখন কী করে বসে ঠিক আছে?

—ও, আচ্ছা, তা কালো কাক বুঝি তোমাকে এসব বলে গেছে! কী সাংঘাতিক ব্যাপার! একটা আলকাতরা রঙের পাখি, কী আশ্চর্য, তার কী ক্ষমতা!

সকাল হয়ে গেলে বেড়ে যায় আমার অফিস যাওয়ার ব্যস্ততা। ঘড়ি ধরে চলে সবকিছু। শেভ, শাওয়ার, ব্রেকফাস্ট, বিরামহীন কিছুটা সময়। অতঃপর দ্রুত ছুটি অফিসে। একাজ-ওকাজ, নানা কাজ। কতশত স্ট্রেস, টেনশন। মাঝে মাঝে অসহ্য লাগে! এয়ার কন্ডিশনের হিম হিম হাওয়ার মাঝেও কপালে ঘাম জমে বিন্দু বিন্দু। ইচ্ছা হয় মাঝে মাঝে, সবকিছু ছেড়ে পালাই কোথাও। পরক্ষণেই দেখি পালানোর জায়গা সব ফুরিয়েছে আমার। বয়স বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে প্রতিনিয়ত আমরা কেমন একা হয়ে যাচ্ছি। ভী-ষ-ণ একা। ক্লান্তি বাসা বাঁধে শরীরে। মনেও...। কোম্পানির বোর্ড থেকে দেওয়া বার্ষিক টার্গেট ছুঁতে হবে। সে যেভাবেই হোক। হায়ার-ফায়ারে কোনোকালেই বিশ্বাসী ছিলাম না আমি। আমারও তো আছে কিছু দর্শন। অবশ্য সে দর্শন সবাইকে মানতে হবে কেন। আমিও ভাবি তাই, বুক আর চোখের সাথে যুদ্ধ করে আমিও হব কিছুটা কঠোর। প্রয়োজনে ওই হায়ার-ফায়ারও! তবু টার্গেট ছোঁয়া চাই।

৫

সেপ্টেম্বর-অক্টোবরে সারা দিন বৃষ্টি হওয়ার নজির খুব একটা নেই; বরং আকাশ সফেদই থাকে। তুষার শুভ মেঘ মাঝে মাঝে উড়ে যায়, দেখতে ভাল্লাগে। অথচ আজ সারা দিন বৃষ্টি, বিরতিহীন ঝরছে আকাশজল। এদিকে আমার স্ত্রীরও মন খারাপ! আকাশের মন খারাপের সাথে অবশ্য এর কোনো সম্পর্ক নেই, তবু তার মন ভীষণ খারাপ! আমি, আমিই দায়ী-এক জোড়া জুতা, তা-ও সামলে রাখতে পারি না। আবার যেনতেন জুতা নয়, বিয়ের যুগপূর্তিতে দেওয়া বউয়ের উপহার- ফ্যারাগেমোর লোফার!

আচ্ছা আমার কী দোষ! মসজিদ কমিটির জরুরি মিটিং ছিল, মসজিদেরই ভেতরে। সাড়ে তিনটার মিটিংয়ে আমি ছিলাম এমনিতেই লেট। তাই বাসায় না গিয়ে সোজা মসজিদে ঢুকে পড়ি। মিটিং শেষে আসরের নামাজ পড়ে বের হওয়ার সময় জুতা রাখার বাক্সে দেখি আমার জুতা জোড়া নেই। নেই তো নেই-ই। ইতিউতি এত খুঁজলাম, পেলাম না। কেউ একজন আগ বাড়িয়ে গজগজ করে বললেন, জুতা চোরের জ্বালায় মসজিদেই আসা বন্ধ করতে হবে। আমার খুব বন্ধুজন এক মুসল্লি এগিয়ে এলেন, বললেন, দারোয়ান ব্যাটা জড়িত। কানে কানে ফিসফিস করে বললেন, 'এদের বিরাট এক চক্র, বুঝলেন ...। একদিন চলেন ট্রাপ করে ধরি, তারপর দিই রাম ধোলাই। দেখবেন জুতা চুরি একদম বন্ধ।'

৩০ • আমি একজন সেলসম্যান!

এরই মধ্যে কীভাবে যেন আমার বাসায় খবর পৌঁছে গেছে। দেখি আমার ড্রাইভার বাসা থেকে একজোড়া জুতা নিয়ে এসে বাইরে দাঁড়িয়ে আছে। ইত্রাকে দেখে আমি কিছুটা স্বস্তি পেলাম! অন্তত খালি পায়ে তো আর হেঁটে যেতে হবে না।

এরই মাঝে ছোট ভাই-টাইপ কয়েকজন সন্দেহভাজন একজনকে আটকে ফেলেছে। আমার কাছে এগিয়ে একজন বলল, ‘বদা, ইতেরে ফিডি উইত গরি লটকাই রাকি...!’

কেন জানি সাসপেক্টের ওপর আমার খুব মায়া হলো। ওদের বললাম ছেলেটাকে ছেড়ে দিতে।

বাসায় ঢুকতেই বউয়ের ঝড়— ‘এত পছন্দ করে জুতা কিনে দিলাম, শালার ব্যাটা চোর আর পাইল না, তোমারটাই নিল! তুমিও একটু সাবধানে রাখবা না। জানো তো, চোরে চোরে ভরে গেছে দেশ।’

আমাদের কথার মাঝেই আমার বাবা ঢুকলেন, কী, আবার জুতা নিয়ে গেছে?

—জি আব্বা!

—এই নিয়া কয় জোড়া হারাই লা?

—বেশি না আব্বা, তিন জোড়া। চোরের জ্বালায় আর মসজিদে জুতাই নেব না ভাবতেছি।

—ওরা টার্গেট করে তোমারটাই নেয়, আমারটা তো কখনো চুরি হয় নাই।

—আব্বা, আপনারটা চুরি কেমনে হবে? আপনি তো জুতা দুইটা দুই বাঞ্চে রাখেন। এবং দুইটা দুই মাথায়। বুদ্ধিটা দারুণ। এখন থেকে জুতা নিয়া মসজিদে গেলে আপনার ট্রিক ফলো করব, আব্বা।

—আচ্ছা, কইরো। আর শোনো, মন খারাপ কইরো না। মনে করো সদকা হয়ে গেছে এটা। আল্লাহ হয়তো কোনো বিপদ কাটিয়েছেন।

বাবার কথায় পরিবেশ একটু হালকা হলো বটে কিন্তু তারপরও আমার স্ত্রীর মুখে তখনো রাজ্যের অন্ধকার। আমি তার মন ভালো করতে বলি, সামনের ঈদে আমাকে ঠিক একই রকম জুতা কিনে দিয়ো, আমি যতনে আগলে রাখব, চোর ব্যাটা আর পাবে না নাগাল।

আমার কথা শুনে সে হেসে উঠল, যেন মেঘলা আকাশে ভেসে উঠল রূপালি থালা। আমি রূপালি থালার দিকে তাকিয়ে ভুলে যাই বাইরে ঝরছে অবিরাম বৃষ্টি। আজ আকাশ তার সব জল ঢেলে দেওয়ার আয়োজন করেছে!

আমার আবার জুতা চোরের কথা মনে পড়ে যায়। কয় টাকাই বা পাবে বেচারা জুতাটা বেচে! অথচ মসজিদে আমরা সবাই কি এককাটা হলাম জুতাচোর ধরব বলে! প্রতিদিন কত পুকুরচুরি হচ্ছে আমরা কজনইবা রাখি তার খোঁজ। নামে, বেনামে হাজার হাজার কোটি টাকা ব্যাংক থেকে হাতিয়ে নিচ্ছে কতজন! তারপর উইলফুল দেউলিয়া সেজে ফকির ফকির নাটক! এরা কি চোর না ডাকাত? আমি বলি কি ওরা পুকুরচোর নয়, ওরা পুকুর-ডাকাত!

কী আশ্চর্য, আমরা নাগরিক সুবিধা চাই আবার হোল্ডিং ট্যাক্স চুরি করি। সম্পদের পাহাড় গড়ি আবার ইনকাম ট্যাক্স ফাঁকি দিই! জুন এলে কালোকে সাদা করার পথ খুঁজি! আর রাষ্ট্রের রিজার্ভ বিলিয়ন ডলার ছাড়িয়ে গেছে বলে মুখে ফেনা তুলি।

আমি অতিসাধারণ মানুষ, রিজার্ভ-টিজার্ভ অত বুঝি না! শুধু বুঝি আমার জুতাচোর শুধু তার পেটের দায়ে চুরি করে আর এসব অ্যাডিকটেড চোররা চুরি করে শখে! কেয়ামত এসে যাবে, তবু এসব পুকুরচোরের চুরির নেশা শেষ হবে না...!

কী অদ্ভুত, জুতা চোরের ওপর এই মুহুর্তে আমার আর কোনো রাগ হচ্ছে না, বরং কেমন যেন মায়া অনুভব করছি!

৬

আজ শুক্রবার। আজ আমার ছুটি। এই দিনটি একান্তই আমার এবং আমার পরিবারের। সকালবেলা নাশতা করে টিভি রিমোট হাতে ফ্যামিলি লিভিংয়ে গা এলিয়ে দিয়ে খেয়াল করলাম আমার স্ত্রীর মন খারাপ।

জিজ্ঞেস করলাম কী, মন খারাপ? কেন?

—না, মাথাব্যথা করছে, বাজারেও যেতে হবে!

বাজার শুনলেই আমি আঁতকে উঠি! অনভ্যস্ততার কারণেই হয়তোবা আমি খুব একটা কমফোর্টেবল নই। তবু সাহস করে বললাম, চলো, একসাথে যাই!

আমার স্ত্রী ভ্রু কুঁচকে বলল, তুমি যাবে? হঠাৎ!

—না, মানে ধরো দামদর তুমি করবে, আমি ব্যাগ ধরব...

আমার বউ হেসে উঠে বলল, বাজারের ব্যাগ কী তোমার জিমের ডাম্বেল!

আমার মনে পড়ে গেল প্রায় ১০ বছর আগের একটা দৃশ্য। আমি তখন মাঝে মাঝে বাজারে যেতাম। তখন ইউসুফ আংকেলের সাথে প্রায়ই দেখা হতো। সত্তোর্ধ আন্টি সামনে সামনে হাঁটছেন, এটা-ওটা কিনছেন আর পেছন পেছন বাজারে ব্যাগ হাতে হাঁটছেন আংকেল।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৩৩

এই দৃশ্য আমাকে কখনো রোমাঞ্চিত করেনি; বরং আমার কাছে মনে হতো আশি-উর্ধ্ব ইউসুফ আংকেল যদি বাজারের ব্যাগ না ধরে আন্টির হাত ধরে পার্কে হাঁটতেন! এই যদি কোনো দিন বাস্তব হয়নি। আমি কখনোই পার্কে আংকেলকে আন্টির হাত ধরে হাঁটতে দেখিনি। না, আমার মা বেঁচে থাকতে আমি আমার বাবাকে কখনো দেখিনি মায়ের হাত মুঠোয় চেপে পার্কে হাঁটতে।

আমাদের সমাজ সংস্কৃতিতে এই দৃশ্য আমরা মনে হয় নিতে পারি না!

আমি সত্যি সত্যি বাজারের ব্যাগ ধরব বলে ঠিক করলাম। আমার স্ত্রী সামনে সামনে হাঁটবে আমি ইউসুফ আংকেলের মতো তার পেছন পেছন হাঁটব বাজারের ব্যাগ হাতে। কিছু একটা কেনা হলে টপ করে সেটা ব্যাগে ঢুকিয়ে রাখব।

আমি এবং আমার স্ত্রী গাড়ি থেকে নামলাম। নামতেই আমার হাত থেকে দুটো ব্যাগ মুহূর্তেই ছিনিয়ে নিল দুটো ছেলে।

আমি আমার স্ত্রীর দিকে তাকাতে সে মুচকি হেসে বলল, এনজয় দ্য কাঁচা বাজার!

দুটো ছেলে বয়স ১২-১৪ বছর হবে। দুজনের হাতে দুটো ব্যাগ। আমি বুঝলাম এরা আমার স্ত্রীর পূর্বপরিচিত। তারা আন্টি আন্টি বলে মুখে ফেনা তুলে ফেলছে রীতিমতো। আরও কয়েকটা ছেলে ব্যাগ ধরার অনুরোধ করতেই দেখলাম, ওরা আগ বাড়িয়ে বলছে, এইটা আমাদের আন্টি!

আমার ছেলের বয়স ১২ বছর। বাজারে আসার আগে ওকে প্রাইভেট টিউটরের কাছে নামিয়ে দিয়ে এসেছি। আর এখানে এসে একই বয়সী ছেলেগুলোকে ব্যাগ ধরার কাজ করতে দেখে কিছুটা অস্বস্তিতে পড়ে গেলাম।

আস্তু আস্তু বাজারে ঢুকলাম। নিজেকে কিছুটা বোকা বোকা মনে হচ্ছে। প্রথমে আমার স্ত্রী দেশি মুরগি কিনতে একজন মুরগি

৩৪ • আমি একজন সেলসম্যান!

বিক্রেতার কাছে গেল। দামদর ছাড়া কী সুন্দর মুরগি কেনা হয়ে গেল নিমেষে!

ভাঙতি টাকা ফেরত দিতে দিতে বেপারি বললেন,

—আফা, দুলাভাইরে নিয়া আসছেন খুব খুশি অইছি। দুলা ভাই বিদেশত তুন কবে আসছেন যে?

আমি নিশ্চিত মুরগির বেপারি আমারে দুবাইওয়ালা ভেবে বসে আছে। ভাবারই কথা!

—না, ভাই, এই যাওয়া-আসার মধ্যেই আছি। বউয়ের দিকে তাকিয়ে উত্তর দিলাম বেপারিকে!

মুরগি কাটাকুটির জন্য দেওয়া হলো। ব্যাগ হাতে ধরা দুই সহযোগীর একজনের দায়িত্ব পড়ল মুরগি কাটাকুটি শেষে নিয়ে আসতে।

আমরা এবার মাছের বাজারে ঢুকলাম। একটু ভেতরের দিকে আমার বউ একজন মাছ বিক্রেতার কাছে গেল। সেই বিক্রেতা তো আমাকে দেখে মহা খুশি।

—দুলাভাই, কী খাইবেন অনে! এই ফোয়া যাইয়্যারে চা লই আয়!

আমি কাঁচুমাচু করে বললাম, ভাই, চা লাগবে না। চা খেলে সাথে আবার ওরস্যালাইনও খাওয়াতে হবে আপনাকে। ঝামেলার দরকার নেই।

আমি লক্ষ করলাম একমুহূর্তের মধ্যে আমার স্ত্রী কোরাল, রুই, তেলাপিয়া কিনে ফেলল। ওই বেপারির কাছে ছোট মাছ নেই। আমার স্ত্রীর লিস্টে ছোট মাছ তো আছে।

সেটাও এই বেপারি মুহূর্তেই ব্যবস্থা করে দিলেন। সব মাছ গেল কাটাকুটি শিল্লীর কাছে।

মহান শিল্লী কী সুন্দর করে মাছ কেটে দিলেন। মাছগুলো ব্যাগে ভরল আমাদের সাথে থাকা অন্য ছেলেটি।

মাছ কেনা শেষে আমরা সামনে আগালাম। সেখানে গিয়ে দেখলাম মুরগি কাটা শেষ ও ছেলেটা যথারীতি আমাদের অনুসরণ করল।

এরপর কিছু সবজি কেনা হলো। এবং বাজার শেষে আমি আমার স্ত্রীকে জিজ্ঞেস করলাম, তুমি দুজন ব্যাগ ধরার ছেলে নিয়ে বাজার করো সব সময়?

—হ্যাঁ করি। ওরা ছোট মানুষ। একজনের পক্ষে সব বাজার তো বহন সম্ভব না, কষ্ট হবে ওদের। আর ছেলেগুলো শ্রমের বিনিময়ে ১০০-২০০ টাকা কামায়। ভিক্ষের জন্য তো হাত পাতে না। এই জিনিসটাই ভালো লাগে। কাজ করে কামাচ্ছে!

—কিন্তু শিশুশ্রম তো নিষিদ্ধ। ওদের বয়স পড়াশোনা করার, খেলাধুলা করার।

—এই জন্যই তো আমি ওদের উৎসাহ দিই। ওরা একদিন এখানে কাজ করে। বাকি দিনগুলোতে স্কুলে যায়। আমি চাইলে ওদের সপ্তাহে ফ্রিতে টাকা দিতে পারি। কিন্তু এখন যদি ওরা ফ্রিতে পাওয়া শিখে যায় তবে ভবিষ্যতে অকর্মা হবে। মানুষের কাছে হাত পাতবে। অন্তত সহনীয় শ্রম দিয়ে কিছু আয় করছে। সপ্তাহে ২০০ টাকা দিই। আমাকে সাহায্য করে।

আমি কনভিন্স হলাম। তারপর জিজ্ঞেস করলাম, তুমি দামদর না করে যে মাছ মাংস কেনো, ঠকে যাওয়ার ভয় কাজ করে না!

—না, করে না। কারণ এই মানুষগুলো সৎ। ঠকবাজ না। ওরা মুনাফা করে কিন্তু সেটা যৌক্তিক। আমি ১০ বছর থেকে একজন থেকে মুরগি কিনি, একজন থেকেই মাছ কিনি। আমি ওদের লয়্যাল কাস্টমার। আমি জানি কোনো অবস্থাতেই ওরা আমাকে ঠকাবে না। আমিও ওদের সাথে ভালো ব্যবহার করি। আপনি বলে সম্বোধন করি। ভাই ডাকি। মানুষকে সম্মান করলে মানুষ তো ছোট হয় না।

আমার মন ভালো হয়ে গেল। আমার হাতে কোনো বাজারের ব্যাগ নেই। আমার স্ত্রীর হাতও খালি। আমি আমার স্ত্রীর হাত দুটো মুঠোয় নিয়ে কাঁচাবাজারের মধ্য দিয়ে হাঁটতে শুরু করলাম।

৩৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

৭

বাসায় ফিরে আমার স্ত্রীকে বললাম, নাভিনের তো ব্রেকআপ হয়ে গেছে।

—ওহ! ওই মেয়েটা!!

—হুম!

—ওটা তো এমনিতেই লটরফটর টাইপের ছিল। আমি প্রায়ই এর-ওর সাথে দেখতাম। মনে হয় না সম্পর্কের ব্যাপারে সিরিয়াস ছিল।

—সিরিয়াস ছিল, নাভিন ভীষণ সিরিয়াস ছিল। এখন একদম ভেঙে পড়েছে। সারা দিন মনমরা থাকে।

—শোনো, আল্লাহ যা করেন ভালোর জন্য করেন। এমনিতেই আমার কাছে ওই মেয়েটাকে বিশ্বস্ত মনে হতো না।

—কই তুমি তো কোনো দিন কিছু বলোনি আমাকে।

—বললে কী হতো। তুমি গিয়ে নাভিন ভাইকে বলে দিতে তাই না! উনি মনে করত তুমি ওনার সম্পর্ক পছন্দ করছ না।

—দেখো, নাভিন আমার ছোট ভাইয়ের মতো। ওর ভালোমন্দ দেখা আমার দায়িত্ব।

এ কথা বলেই আমি কেমন জানি আনমনা হয়ে গেলাম।

গেল ২-৩ মাস আমি যে কী পরিমাণ চাপে রেখেছি ওকে। টার্গেট মেলাতে পারেনি বলে রীতিমতো গালমন্দও করেছি।

নাভিন আমার ব্যবহারে হয়তো কষ্ট পেয়েছে কিন্তু কখনো মুখ ফুটে কিছু বলেনি।

আচ্ছা জীবনে সফলতার নিক্তিটা কী? টার্গেট মেলানো? বছর শেষে এপ্রিসিয়েশন? ইনক্রিমেন্ট? প্রমোশন? টাকা কামানো? আমি জীবনে এই প্রথম দ্বিধান্বিত হয়ে পড়ি। আমার ফোকাস বদলে যাচ্ছে কি?

আমার কাছে সব সময় মনে হয়েছিল আত্মসন্তুষ্টিই সবচেয়ে বড় সফলতা। কনটেন্টমেন্ট ইজ দ্য কি টু হ্যাপিনেস। কিন্তু আমরা তো সুখী হতে গিয়ে তো লোভী হয়ে যাচ্ছি!

জীবনের পারপাসটা কী আমাদের? আমরা পারপাস ভুলে শুধু প্রফিটের পেছনে ছুটছি।

আমি আমার জীবনে তিনটি পি (P)-কে সব সময় প্রাধান্য দিয়েছি।

১. পারপাস (যে কাজটি করছি তার উদ্দেশ্য কী?)

২. প্যাশন (যে কাজটি করছি তার প্রতি আমি কতটা প্যাশনেইট, কতটা নিবেদিত)

৩. প্রফিট (যে কাজটি করছি তাতে আমার কী লাভ?)

আমি জীবনে কিছু দর্শন লালন করি— -টাকা কামানোর চেয়ে মানুষের ভালোবাসা অর্জন সেখানে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। সফলতার চেয়ে আত্মসন্তুষ্টি গুরুত্বপূর্ণ। ভালো মানুষ হওয়া গুরুত্বপূর্ণ।

এখন সেটা কীভাবে হবেন? কী করে সেই উপলব্ধি তৈরি করবেন? আমরা পৃথিবীতে মানুষ হয়ে জন্মেছি আমার কাছে মনে হয় এটা একটা গিফট! এখন জন্মেছি, তারপর পৃথিবীতে টাকাপয়সা কামিয়ে সস্তা সুখী হওয়ার অভিনয় করে একদিন চলে যাব, নাকি আমি চলে যাওয়ার পরও মানুষ আমাকে মনে রাখবে, ভালোভাবে মনে রাখবে, ভালো মানুষ হিসেবে মনে রাখবে।

৩৮ • আমি একজন সেলসম্যান!

সবকিছুই দৃষ্টিভঙ্গির বিষয়। জীবনকে সঠিক উপলব্ধির বিষয়। আমি প্রতিদিন ভোরে যখন ঘুম থেকে জেগে উঠি নিজেকে ভীষণ সৌভাগ্যবান মনে হয়। আমরা প্রতিদিন প্রায় ৮ ঘণ্টা ঘুমাই। এই ৮ ঘণ্টায় পৃথিবীতে ৫১ হাজারেরও বেশি মানুষ মারা যায়। আমরা তো এই মানুষগুলোর একজন হতে পারতাম! কিংবা প্রতিদিন যে ১ লাখ ৫৫ হাজার মানুষ মারা যায় তাদের একজন হতে পারতাম! এসব যখন ভাবি আমার নিজেকে তখন খুব ক্ষুদ্র মনে হয়। মনে হয় মহান স্রষ্টার দয়ার ওপর নিশ্চিন্তে পারছি। সুন্দর এই পৃথিবী দেখতে পারছি। আমি অনুভব করি আমার ভেতরে থেকে হিংসা, বিদ্বেষ, অহংকার ফিল্টার হচ্ছে। আমি প্রতিদিন এভাবেই জীবনের মানে খুঁজতে চেষ্টা করি। আমি কারও উপকার করতে না পারি অন্তত কারও ক্ষতির কারণ যেন না হই সে চেষ্টা করি সব সময়।

আমার জীবনের পারপাস হলো ভালো মানুষ হওয়া। আমি যদি ভালো মানুষ হতে পারি তাহলে আমি ভালো বাবা হব, ভালো সন্তান হব, ভালো স্পাউস হব, ভালো কলিগ হব, ভালো নেতা হব, ভালো বন্ধু হব...কিন্তু যদি এখানে ফোকাস বদলে যায় তাহলে সবকিছুতেই ফোকাস বদলে যেতে পারে।

আমি যদি ভালো মানুষ হই, তবে আমি যখন যে কাজটা করব সেটার প্রতি আমার নিবেদন থাকবে। প্যাশন থাকবে। কারণ প্যাশন ছাড়া কোনো কাজে সফল হওয়া সম্ভব না।

এবং যখন আমি আমার কাজে ফোকাসড হব, সর্বোচ্চ নিবেদনে চেষ্টা করব তখনই আমি সে কাজে মুনাফা (প্রফিট) লাভ করব। এখন এই মুনাফা সব সময় মনিটারি (টাকাপয়সা) লাভ নয়। মানুষের ভালোবাসা অর্জন করাও একধরনের প্রফিট আমার কাছে। মানুষের জীবনে অর্থপূর্ণ চেঞ্জ নিয়ে আসা একধরনের মুনাফা আমার কাছে। এখানে দৃষ্টিভঙ্গি বা মাইন্ডসেট খুব গুরুত্বপূর্ণ।

৮

সেলস টিমের সাথে মিটিংয়ে বসছি এমন সময় সামিনা আপা মিটিং রুমের দরজায় দাঁড়িয়ে বললেন, বস, দারুণ এক ম্যাট্রিক্স বানিয়েছি। আমাদের ছেলেরা ধুমাইয়া বেচতে পারব!

—সামিনা আপা-সামিনা খান, আমাদের সিএফও। আমার দেখা বেস্ট ফিন্যান্স লেডি। কাজের প্রতি তার ডেডিকেশন আমায় মুগ্ধ করে। আমি যখন সিইও হিসেবে এই কোম্পানিতে জয়েন করি তখন প্রথম মিটিংয়েই আমি চমকে উঠেছি কোম্পানি নিয়ে তার চিন্তাভাবনা দেখে। তার ধারণা তার জ্ঞানের খুব সামান্যই তিনি কাজে লাগাতে পেরেছেন। তার আরও বেশি দেওয়ার আছে। আমার কাছে মনে হয়েছে তার কাছ থেকে আমাদের অনেক বেশি নেওয়ার আছে।

সামিনা আপাকে প্রথম দর্শনে আমার কাছে মনে হয়েছে কোনো পাকিস্তানি মহিলা। দীর্ঘকায়, উচ্চতায় প্রায় ৫ ফিট ৭ ইঞ্চি। দুখে আলতা গায়ের রং। বয়স ৪৫ হবে। তার পূর্বপুরুষ পাঠান ছিলেন তা গল্পের ছলেই জানতে পারি। পরিবারের খবর নিতে জিজ্ঞেস করেছিলাম

—আপা, ভাই কী করেন?

তিনি খুব সহজ ভঙ্গিতে বলেছিলেন, বস, আই অ্যাম হ্যাপিলি সিঙ্গেল!!

৪০ • আমি একজন সেলসম্যান!

এত সুন্দরী মহিলা সিঙ্গেল থাকবে কেন? খটকা লেগেছিল। তবে পরে জানতে পারি তিনি এক খান ভাইজানকে ভালোবেসেছিলেন। কিন্তু পরিবার মেনে নেয়নি বলে চির কুমারী জীবনে বেছে নিয়েছেন। খান সাহেবও কী হ্যাপিলি সিঙ্গেল আছেন? জিজ্ঞেস করি।

—আপা চোখ মুখ খিঁচে বললেন, সেডলি ম্যারিড! জীবনেও সুখী হতে পারবে না।

স্পর্শকাতর বিষয়ে কথা বাড়ানো ভালো হবে না ভেবে কথা অন্যদিকে নিতে চেষ্টা করি। আর ভাবি, মানুষের জীবন কত বিচিত্র। একজন ভালোবাসার মানুষকে পায়নি বলে বিয়েই করেনি। অন্যজন দিব্যি ঘরসংসার করছে।

একজন বিয়ে না করে সুখী আছে অন্যজন বিয়ে করে অসুখী। জগৎ সংসারে কিছু বিষয় কেন ঘটে কী জন্য ঘটে তার কোনো উত্তর নেই। সামিনা আপার মতো মানুষকে অফিসের অন্যরা কেন অপছন্দ করে আমি জানি না। আমার ভীষণ পছন্দ হয় তাকে। সামিনা আপাকে দেখে আমি জেনেছি জীবনে কামের আনন্দই সব নয়। সেখানে ভালোবাসার গৌরবও আছে। সে গৌরব নিয়ে কেউ কেউ বেঁচে থাকে! আনন্দে বেঁচে থাকে। আমি তাকে সম্মান করতে শুরু করি। যতটা তার পেশাগত দক্ষতার জন্য ঠিক ততটাই তার ব্যক্তিত্বের দৃঢ়তার জন্য।

নাভিন হঠাৎ বলে উঠল, ম্যাডাম এই ম্যাট্রিক্স যদি আরও ছয় মাস আগে করতেন তবে হয়তো আজ আমি এত প্রেশারে পড়তাম না। টার্গেট ছুঁতে আরও ৪০ কোটি টাকার ব্যবসা দরকার। হাতে আছে সাকুল্যে দুই মাস। মাথা কাজ করছে না!

—নাভিন, আপনাদের জন্য কোনো কিছু করতে নেই। কোথায় একটু খুশি হবেন, না, উল্টো আমার দিকে আঙুল তুলছেন।

এমন সময় নাভিনের টিম মেম্বাররা সমস্বরে প্রতিবাদ করে উঠল, আঙুল তুলছি না, বাস্তবতা তুলে ধরছি আমরা।

আমি বললাম, থাক, এত বিতর্ক করে লাভ নেই। এই অর্থায়ন ম্যাট্রিক্সটা লগ্নিকারীদের ভালো করে বোঝাও। আর টার্গেট মেলাও।

এমন সময় আমাদের সিএইচ আরও ইকবাল হাসিব ঢুকলেন। তিনি গম্ভীর মানুষ। আগে একটি মাল্টিন্যাশনালে কাজ করেছেন। ট্রেনিং, পিপলস ডেভেলপমেন্টে দারুণ দক্ষ। আমি অনেকটাই নির্ভর করি ইকবাল ভাইয়ের ওপর।

একসময় সামিনা আপা আর ইকবাল ভাইয়ের মাঝে ছিল ভীষণ শীতল সম্পর্ক। সে অবশ্য এখানে আমার শুরুর দিককার কথা। প্রায়ই একজন আরেকজনের বদনাম করতেন। কেউ কারও ছায়া মাড়াতে চাইতেন না। সম্পর্কটা দুজনের মধ্যে ছিল একেবারে তেঁতুল স্বাদের! আমার কাছে কোনো উপলক্ষ পেলেই একজন আরেকজনকে সব সময় পচাতে চেষ্টা করতেন। আমি বিষয়টাতে ছিলাম রীতিমতো বিরক্ত। যদিও আমি ইকবাল ভাইকে কাজে কর্মে যথেষ্ট দক্ষ এবং কর্মঠ হিসেবে জানি। আর সামিনা আপা একটু মাথা গরম হলেও কাজে দারুণ।

একদিন ইকবাল ভাই এলেন আমার কাছে। যেকোনো এক ইস্যুতে সামিনা আপার নিন্দা করতে শুরু করলে আমি তাকে বললাম, আপনারা দুজন তো সব সময় একে অপরের মন্দটা বলে বেড়ান। আজ এক কাজ করেন, আপনি সামিনা আপার কাছে যান, তার কোনো একটা ভালো কাজের প্রশংসা করেন, বলেন, সামিনা আপা, ইউ আর ওসাম...!

আমার কথা শুনে মনে হলো ইকবাল ভাইয়ের মাথায় কোনো বাজ পড়েছে! উনি বেশ অনীহার সুরে আমাকে বললেন, বস, এইটা কেমন কথা, একটা বদমেজাজি মহিলাকে আমি ওসাম বলব?

আমি বললাম, দেখেন, সামিনা আপা হয়তো একটু রাগী কিন্তু তার মাঝে হয়তো এমন কোনো বিষয় আছে যেটা সত্যিই ওসাম! আপনি তার সেই বিষয়টিকে এপ্রিশিয়েট করেন।

আমার কথা শেষ হতে কিছুটা নিমরাজী হয়ে ইকবাল ভাই বের হয়ে ফ্রেশ রুমের দিকে ছুটে গেলেন! আমি কৌতূহলবশত একটু সেদিকে গিয়ে দেখলাম উনি আয়নার সামনে দাঁড়িয়ে প্র্যাকটিস করছেন, সামিনা আপা, ইউ আর ওসাম...!

তার পরের দিনের ঘটনা, সামিনা আপা আমার কাছে এসে তার কাজ শেষে উঠে যাওয়ার সময় বললেন, বস, ইকবাল ভাই লোকটা মন্দ না। বেশ মেধাবী। আই মিন, হি ইজ জাস্ট ওসাম...!

তার এক সপ্তাহের মধ্যে আমি আবিষ্কার করলাম ইকবাল ভাই আর সামিনা আপার দুই ডিপার্টমেন্টের মধ্যে দারুণ কর্ডিনেশন তৈরি হয়েছে, ফলে তাদের দুই বিভাগের কাজের আউটপুট বেড়ে গেছে কয়েকগুণ!

তো সামিনা আপা ইকবাল ভাইকে বললেন, বস, বসেন। আপনারা মিটিং করেন, আমি উঠি, একটু ব্যাংকেও যেতে হবে। বলে তিনি উঠে গেলেন।

ইকবাল ভাই একটা চেয়ার টেনে বসলেন, তারপর সেলস টিমের উদ্দেশ্যে বললেন, আপনাদের জন্য সুখবর আছে। আমরা ম্যানেজমেন্ট থেকে টিমের জন্য একটা রিওয়াড ঘোষণা করছি। আপনারা যদি টার্গেট মেলাতে পারেন তবে থাইল্যান্ডের হুয়াহিনে পুরো টিমের জন্য তিন রাত চার দিন ট্রিপ ফ্রি!

—হুয়াহিন! ওয়াও বলে লাফ দিয়ে উঠলেন আমাদের সিএমও রায়হান সোবহান। রায়হান বয়সে তরুণ। দেশের সেরা একটি মার্কেটিং এজেন্সিতে দীর্ঘদিন কাজ করেছেন। আমাদের জন্য চমকপ্রদ এক ক্যামপেইন ডিজাইন করছেন তিনি।

তিনি যতটা উচ্ছ্বাস প্রকাশ করলেন তারা সিকি ভাগও সেলস টিমের কেউ করল না। তবে কি তারা ধরে নিয়েছে টার্গেট তারা মেলাতে পারবে না।

এই অ্যাটিটিউডটাই আমার অপছন্দ।

আমি রায়হানকে বললাম, ক্যামপেইনটা আগামী মাসে লঞ্চ করতে চাই।

—বস, ফাটিয়ে দেব। একদম ফাটিয়ে দেব। দারুণ জিনিস বানাচ্ছি।
ইনভেস্টররা হুমড়ি খেয়ে পড়বে।

—নাভিন, তুমি কি কোনো আইডিয়া শেয়ার করেছ?

—হ্যাঁ স্যার, করেছি। আশা করি ভালো রেসপন্স পাব!

—শোনো, ওই রেসপন্স টেসপন্স বুঝি না, আই ওয়ান্ট নাম্বারস!

—হ্যাঁ, স্যার, সেটাই চেষ্টা করছি।

৯

অফিস শেষ করে বাসায় ফিরে দেখি আমাদের গৃহপরিচারিকা জায়েদা টয়লেটে আটকা পড়েছে আর তা নিয়ে হুলুস্থুল পড়ে গেছে বাসায়। ও জোরে জোরে টয়লেটের দরজা ধাক্কাচ্ছে কিন্তু ভেতর থেকে দরজা লক হয়ে গেছে। কিছুতেই দরজা খুলতে পারছে না।

এর মাঝে আমার ওয়াইফের মোবাইল বেজে উঠতেই আমি গেলাম ধরতে।

ওমা! এ যে দেখি জায়েদার কল!!

আমি আমার স্ত্রীকে বললাম, দেখো তো জায়েদার মোবাইল থেকে কল আসছে, অথচ ও তো টয়লেটে আটকা পড়ে আছে।

আমার স্ত্রী বলল, কী বলো, দাও তো। বলেই সে মোবাইলের কল রিসিভ করলো—

হ্যালো, জায়েদা, তুমি মি মোবাইল নিয়ে বাথরুমে ঢুকছ?

—জি আফা!

কী সাংঘাতিক কথা, মোবাইল নিয়ে কেউ বাথরুমে ঢোকে?

আফা, আমি ঢুকি! কাজ তাড়াতাড়ি হই যায়!

আচ্ছা ঠিক আছে, তুমি দূর্শিভ্তা করো না। আমরা দরজার তালা ভাঙার জন্য খোকনকে খবর দিছি। ও রওনা দিচ্ছে।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৪৫

জি আচ্ছা আফা।

জায়েদা, তুমি কী ভয় পাচ্ছ?

কী যে কন আফা, ভয় পামু ক্যান? তবে পানের টক পাইছে? এক খিলি পান যদি পাইতাম!

আমার বউ এবার তো চমকে উঠল

জায়েদা, তোমার কি মাথাটাতা খারাপ হইছে? টয়লেটে বসে তুমি পান খাবা?

না আফা, মাথা ঠিক আছে, তয় পান খাইলে টেনশন কম লাগে...

দেখো জায়েদা তুমি ধৈর্য্য ধরে বসো, খোকন চলে আসবে এখনই। টয়লেট থেকে বের হয়ে তুমি এক খিলি না পাঁচ খিলি পান খেয়ো!

আফা, বইতাম পারতাম না আফা, বইতে বইতে পাইলস অইয়া গ্যাছে, একটু দাঁড়াই থাকি আফা!

আমার স্ত্রী মনে হয় বেশি টেনশন করছে। যে করেই হোক জায়েদাকে উদ্ধার করতে হবে।

বাসার সবার মধ্যে টান টান উত্তেজনা। এর মাঝে খোকন এসে হাজির হলো, তার হাতে বিরাট এক করাত। সে দরজা কেটে জায়েদাকে উদ্ধার করবে। আজকে খোকন হবে হিরো!

আমার স্ত্রী বলল, না খোকন, দরজা কাটা যাবে না। তালা ভাঙো। অথবা তালা চাবির লোক নিয়ে আসো। খোকন বলল, ম্যাডাম, আমার কাজ হচ্ছে করাত চালানো, তালা-চাবির কাজ আমি করি না।

এসবের মাঝে আমাদের ড্রাইভার ইব্রাকে পাঠালাম তালা খুলতে পারে এমন কাউকে ধরে নিয়ে আসতে।

ইব্রা আমাকে কিছুক্ষণের মধ্যে ফোন দিল—

৪৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

—স্যার, একজন কে পাইছি, টাকা বেশি চাইছে, কিন্তু লোক এক্সপার্ট। যেকোনো তালা খুলতে পারে। নিয়া আসব?

আমি বললাম, তাড়াতাড়ি নিয়ে আসো।

কিছুক্ষণের মাঝে তালা খোলার লোক নিয়ে ইব্রা হাজির হলো।

অবশেষে তালা খুলে জায়েদাকে বের করা হলো।

জায়েদা বের হয়েই বলল, আফা, পানের টক লাগছে, পানের বাটাটা একটু দেন।

পানের বাটা এগিয়ে দিয়ে আমরা স্ত্রী বাংলা পাঁচের মতো চেহারা বানিয়ে বলল, খাও, পুরা বাটা পান খাও, আর সাথে আমার মাথাটাও...

আফা, এইটা কী কইলেন আফা! মাথা কেমনে খাই! আইচ্ছা আফা, হাকিমপুরি জর্দা কি শেষ হইয়া গেছে?

না, তোমার জন্য একডজন আইনা রাখছি। ভাত-তরকারি বাদ দিয়া হাকিমপুরি খাও। আমার স্ত্রী বলল।

—আফা, জীবনে পানের চাইতে মজার কিছু নাই। পান আর জর্দা এক্কেবারে যেন বেহেশতের খাবার!

পরদিন অফিসে জরুরি মিটিং লভ্যাংশ ঘোষণা নিয়ে। সিএফও সামিনা আপা একটা অ্যাকাউন্টস দাঁড় করিয়েছেন যেটা আমার মনঃপূত হয়নি। তাকে কিছু পরামর্শ দিয়ে ক্লাস ডোর মিটিং শেষে জিজ্ঞেস করলাম,

—বলুন তো মানুষের কোন সম্পদের পেছনে ইনভেস্ট করা বেশি জরুরি?

উনি একটু চিন্তায় পড়ে গেলেন। যেকোনো প্রশ্নের তাৎক্ষণিক উত্তর দিতে পারা সামিনা আপাকে চিন্তিত দেখে আমি প্রশ্নটি আবার রিপিট করলাম এবং তাকে কিছু উদাহরণ দিলাম

—সম্পদ, যেমন ফ্ল্যাট, গাড়ি, শেয়ারবাজার, জমি...

সিএফও বুদ্ধিমতী মানুষ। তিনি কোনো রিস্ক নিতে চাইলেন না। আমাকে বললেন, আপনিই বলেন।

বসেন আপা। সোফা দেখিয়ে ওনাকে বসতে বললাম। মানুষের জীবনে সবচেয়ে বড় সম্পদ হচ্ছে তার সন্তানসন্ততি।

দুনিয়ায় আমরা যদি সুসন্তান রেখে যেতে পারি মৃত্যুর পরও ডিভিডেন্ডস যোগ হতে থাকবে। এই যে চারদিকে কত অস্থিরতা। কিশোর গ্যাঙের উৎপাত। একবার ভেবে দেখুন, এখানে বাবা-মার কী চরম ব্যর্থতা।

আমরা সন্তানদের কতটা সুশিক্ষা দিতে পারছি? পারিবারিক শিক্ষা একটা সন্তানের ভবিষ্যৎ গড়ে দেয়। আমরা কী আমাদের সন্তানদের সত্য বলার প্র্যাকটিস করাই? তাদের সামনে কী মিথ্যা না বলার উদাহরণ সেট করতে পারি! তাদের নৈতিকতার শিক্ষা কি দিই? তাদের স্বার্থপরতার উর্ধ্ব ওঠার শিক্ষা নিয়ে আমরা কী সচেতন? তাদের শেয়ারিং এবং কেয়ারিংয়ে কি উৎসাহিত করি আমরা? নাকি আত্মকেন্দ্রিকতা শেখাই!

মানুষ সম্পদ গড়ে, যখন মরে যায় সেই সম্পদের পাহাড় তার কোনো কাজে আসে না। অথচ সুসন্তান তৈরি করে যেতে পারলে, সন্তানদের সম্পদ বানাতে পারলে দুনিয়া ও পরকাল দুটোই লাভজনক হবে!

সামিনা আপা এবার বললেন, সেটাই, সবচেয়ে লাভজনক বিনিয়োগ করতে হলে সন্তানদের ওপর বিনিয়োগ করতে হবে। এর চেয়ে বড় সম্পদ আর কী আছে!

অফিস থেকে ফেরার সময় আমাকে ছেলেমেয়েদের জন্য কিছু না কিছু নিয়ে ফিরতে হয়। আজও তাদের জন্য তাদের প্রিয় চিপস আর চকলেট কিনে বাসায় পৌঁছে কলবেল চাপি। ছেলে এসে দরজা খুলে দিল। সে আমার ল্যাপটপ ব্যাগটা হাত থেকে টেনে নিয়ে টেবিলে রাখতে রাখতে বলল, বাবা, আজকে আলিশা আমার সাথে চিল্লাচিল্লি করছে।

পাশ থেকে আলিশা বলে ওঠে, বাবা, ভাইয়া ইজ লায়িং। আই জাস্ট টোল্ড হিম- মটু!

মামণি, তুমি কাজটা ঠিক করোনি। তোমার ভাইয়া কষ্ট পায় এমন কিছু তোমার বলা ঠিক হয়নি।

—আর হবে না বাবা, প্রমিস। এখন আমাকে গল্প শোনাও।

আলিশা, রাতের খাবার শেষে তোমাদের গল্প শোনাব, ঠিক আছে। এবার তাড়াতাড়ি খেয়ে নাও।

গল্পের কথা শুনলে ওরা খেতে দেরি করে না। প্রতি রাতে তাদের নিত্যনতুন গল্প শোনা চাই।

এদিকে আমার স্ত্রী রাতে গরুর গোশতের কালা ভুনা করেছে।

টেবিলে খাবার পরিবেশনের আগ থেকেই আমি কালা ভুনার ঘ্রাণ পাচ্ছি।

৫০ • আমি একজন সেলসম্যান!

খেতে বসে বললাম, এত মজা করে কালা ভুনা চাটগাঁতে তুমি ছাড়া কেউ করতে পারে না।

—হুম, নিজের হালের বলদ হাল চাষে সব সময় ভালোই হয়।

—এই, বিশ্বাস করো, খুশি করতে বলছি না।

আমি খুশি করতে না বললেও আমার স্ত্রী ঠিকই খুশি হয়ে যায়। রান্নার প্রশংসা সম্ভবত পৃথিবীর তাবৎ নারীকুল শুনতে পছন্দ করে।

খাওয়া শেষ হলে আমরা গল্পের আসরে বসি।

ছেলে বলে, বাবা, আজকে কোন গল্প শোনাবে?

—আমার ছোটবেলার গল্প বলি?

—ছোটবেলার! লাফিয়ে ওঠে আলিশা।

—হুম, ছোটবেলার।

তখন আমরা ব্রাহ্মণবাড়িয়ার বাসিন্দা। ক্লাস ফাইভে পড়ি। বয়স আমার ১০ বছর। আমরা একটা সরকারি বাংলাতে থাকতাম। বাংলাতে যাওয়ার পথের পাশে ছিল বিরাট এক দিঘি। লোকমুখে এই দিঘি নিয়ে নানা কল্পকাহিনি শুনতাম। মাঝে মাঝে কুণ্ডলীর মতো পাকিয়ে উঠত মাঝ দিঘির জল। আমরা তখন আতঙ্কে দিঘি থেকে শত হাত দূরে সরে যেতাম। কেউ কেউ বলত, এই দিঘিতে কোনো দৈত্য বাস করে। আমাদের শিশুমন তখন তাই বিশ্বাস করত...!

বাবা, দৈত্য! মোনস্টার? আলিশা আগ্রহ নিয়ে জিজ্ঞেস করে।

—হ্যাঁ তাই।

তুমি ভয় পেতে না।

—মাঝে মাঝে একলা একলা চলতে গেলে পেতাম।

আচ্ছা তারপর বলো, বাবা...

বাংলা থেকে আধা কিলোমিটার দূরে ছিল প্রাইমারি স্কুল। আমি আর তোমাদের চাচ্চু হেঁটে হেঁটেই স্কুলে যেতাম। সে ছিল আমার চেয়ে পাঁচ বছরের ছোট, পড়ত ক্লাস ওয়ানে।

আমার ক্লাসে বয়সের দিকে সবচেয়ে ছোট ছিলাম আমি। দেখতে শুনতেও। আমার সাথে পড়ত মোর্শেদ নামে এক ছেলে। বয়সে সে ছিল ২-৩ বছরে বড় আর দেখতেও লম্বা। একদিন স্কুল থেকে ফেরার পথে সেই দিঘির সামনে আসতেই আমাদের মধ্যে লেগে যায় তুমুল ঝগড়া। সেই ঝগড়া রীতিমতো হাতাহাতিতে রূপ নেয়। আমি কোনোভাবেই পেরে উঠছিলাম না আমার চেয়ে বড় আর শক্ত সামর্থ্য মোর্শেদের সাথে। একপর্যায়ে আত্মরক্ষার্থে আমি ওকে টিল ছুড়তে শুরু করি। সেও পাল্টা আমাকে টিল ছুড়তে থাকে। এভাবে প্রায় ১০ মিনিট পাল্টাপাল্টি টিল যুদ্ধ চলতে থাকে। হঠাৎ করে আমি লক্ষ করলাম, আমি যখন টিল একটা ছুড়ছি সেই টিল দুটো হয়ে মোর্শেদের দিকে যাচ্ছে। আমি অবাক হয়ে পেছনে তাকিয়ে দেখলাম তোমাদের চাচ্চু টিল ছুটতে ছুটতে এগিয়ে আসছে।

চাচ্চু, ও মাই গড! দ্যাট পিচ্চি চাচ্চু তোমাকে হেল্প করতে আসছে?
আমার ছেলে জিজ্ঞেস করে এবার!

হ্যাঁ, আমার পাঁচ বছরের পুঁচকে ভাইকে দেখে আমার শক্তি ও মনোবল আরও বেড়ে গিয়েছিল। দুই ভাইকে দেখে মোর্শেদ পিচ্ছু হটতে শুরু করল এবং একসময় দৌড়ে সে পালিয়ে গেল।

—ওয়ান্ডারফুল ড্যাড! দ্যাট ওয়াজ অ্যা গ্রেট ফাইট! ছেলে বলল।

শোনো বাবা, এ রকম বহুবার আমার ভাই আমার টাফ সময়ে আমার পাশে থেকেছে। সাহস জুগিয়েছে। ঠেস হয়েছে। হি ইজ মাই বিগ সাপোর্ট সিস্টেম। আমি চাই তোমরা ভাইবোন একে অপরের সাপোর্ট সিস্টেম হবে।

দুজন মিলে আমাকে বলে, অফকোর্স ড্যাড।

আলিশা ভাইকে জড়িয়ে ধরল, তাদের খুনসুটি দেখতে খুব ভালো লাগে। একটু নস্টালজিক হয়ে পড়ি।

মাঝে মাঝে এই বয়সেও কখনো কখনো মনে হয় কোনো নির্জন দিঘির পাশ দিয়ে হেঁটে যাচ্ছি। সেই দিঘির মাঝ বরাবর কুণ্ডলী পাকিয়ে পানি ঘুরছে। মনে হয় এই দিঘি বড় অপয়া, এখানে কোনো বিপদ আছে, ওত পেতে আছে কোনো দৈত্যের দল। তবু আমি ভয়ে কুঁকড়ে যাই না। আমি জানি, যত যা-ই কিছু হোক, যত বিপদই হোক, প্রয়োজন মুহূর্তে পেছন থেকে ঠিকই দৌড়ে আসবে আমার ভাই-আমার ছোট ভাই।

নভেম্বর মাস। আকাশ সব সময় পরিষ্কার থাকে। একটু ঠান্ডা ঠান্ডা ভাব থাকে। এই মাসটা আমার ভাল্লাগে। কিন্তু জগতের সব চাপ নিয়ে কি আর এই প্রিয় মাস উপভোগ করা যায়, যায় না। এমনিতেই এই মাসটা আমার স্ত্রীর কাছে প্রিয়, বিশেষ করে নভেম্বরের ৪ তারিখটা তার কাছে বিশেষ কিছু। আমার কাছেও। এই দিনে এক তরুণ ক্যারিয়ারিস্টকে সে নীল পদ্মের লোভ দেখিয়ে বিলেত যাওয়া রুখে দিয়েছিল!

আর ওই তরুণও সব ভুলে নীল পদ্ম গুনে নিয়েছিল— পাঁচ-পাঁচটি নীল পদ্ম। স্যার হুমায়ূন আহমেদ তার অনবদ্য সৃষ্টি হিমু তৈরি না করলে ওই তরুণ হয়তোবা বিলেতই চলে যেত। কিন্তু যেদিন সে হিমুর সাথে পরিচিত হয়েছে সেদিনই সে জীবনকে নতুনভাবে জানতে শিখেছে। বুঝতে শিখেছে নীল পদ্মের ক্ষমতা!

দিনটা ছিল নভেম্বরের ৪। একটা দৈনিক পত্রিকার পাঠক সংগঠনের জম্পেশ আয়োজন। আমার নিদারুণ ব্যস্ততা। রাতের আকাশে শুকতারা। চাঁদ কোথায় যেন হাওয়া। আঁতকা হুটহাট আমার সামনে সে। দুহাত মুঠোয় নিয়ে হৃদয়ের তলদেশ থেকে উঠে আসা তার আবেগী উচ্চারণ, ‘তুমি থেকে যাও, শুধুই আমার জন্য! আমার সবগুলো নীল পদ্ম তোমাকে দিলাম। এবার বলো, তোমার নীল পদ্ম চাই নাকি বিলেতি সার্টিফিকেট চাই?’

আমি কোনটা বেছে নিই?

আমি নিলাম নীল পদ্ম। আমি নিলাম ভালোবাসা! অবাক বিস্ময়ে চোখ তুলে দেখলাম, আমার নড়বড়ে পাঁচিলটা ভেঙে পড়ছে। আর আমি নিজ হাতে ভয়াল বৃত্তটা ভেঙে দিলাম। তাকে ভালোবাসলাম। শুকতারা জানল। পূর্ণিমা জানাল চাঁদকে। চাঁদ চুপি চুপি সপ্তমী তিথিতে রটিয়ে দিল তারায় তারায়।

তারপর এক স্বপ্নময় বিকেলে সে নিয়ে গেলে তার মন্দিরে। সিঁথিতে সিঁদুর, কপালে তিলক। হাতে হাত চোখে চোখ। অবনী নিশ্চুপ। চুপ। শুধু অনুভব, অনুভব...। সে সাজল আলতা রাঙা পায়ের নূপুর বাজল সাথে। আর আমি মুগ্ধতার আবেশে বঁদ হয়ে কেবল জপলাম- দেবী, দেবী, দেবী...! আর মুচকি হেসে বলল সে, 'হাতটা ধরো শক্ত করে, চলো হাঁটি হাজার বছর। পায়ের সাথে পা মিলিয়ে...।'

এরপর বেশ দ্রুত কিছু ঘটনা ঘটে গেল। ১১ নভেম্বর আমাদের প্রথম পরীক্ষা। ভালোবাসার কঠিনতম মুহূর্ত। সে কী কান্না দুজনার।

১৮ নভেম্বর। প্রিয় বাটালী পাহাড়। আমরা ডাকতাম জিলাপি পাহাড়। সে পাহাড়ে প্রচণ্ড ভূমিকম্প। তুমুল কম্পনের মাঝেও অবশেষে টিকে যাওয়া দুটি প্রাণ!

২৩ নভেম্বর আমার মনে হলো, আর কোথাও যাওয়ার প্রয়োজন নেই। মনে হলো, আমার আর ফ্লাইট ধরার তাড়া নেই। আমি বরং থাকি এ দেশটায়। আমি তো জানি হেভিমেটালে স্পিড আছে ঠিকই। কিন্তু তৃপ্তি, শান্তি এ আমার হাসনে, লালনে। মাটির সোঁদা গন্ধে। আর তাই অনিবার্য পাঁচলাইশের পাহাড়চূড়া। একটি বাংলো। একটি উত্তপ্ত চুলা। সেই চুলার ভেতর এক স্বপ্নবিলাসী যুবকের স্বপ্নের উত্তপ্ত চিতা। দাউ দাউ করে জ্বলল আগুন। জ্বলল বিলেতি বিশ্ববিদ্যালয়ের মূল্যবান কাগজ। বহু আরাধনার ব্রিটিশ ভিসাসংবলিত পাসপোর্ট। পুড়িয়ে যে কী সুখ তা তো সেদিন কেবল আমিই টের পেয়েছি। আমিই অনুভব করেছি।

এসব ভাবনার মাঝে ইকবাল সাহেব তুকে পড়লেন আমার কেবিনে।

বস, সামনে তো টানা তিন দিন বন্ধ!

—কিসের বন্ধ ইকবাল ভাই?

—শুক্রে, শনি সাপ্তাহিক বন্ধ। আর রোববার হলো ঈদে মিলাদুন্নবী।

আপনি দেখি বছরের পুরা ক্যালেন্ডার মুখস্থ করে বসে আছেন।

ইকবাল ভাই হাসেন।

শোনে ভাই, হাসবেন না। জাতিকে পুরাই অলস বানিয়ে দিচ্ছি আমরা। হিসাব করেছেন এই বছরে কত দিন আমরা কাজ করলাম আর কত দিন ছুটি কাটালাম।

—বছরে তো শুক্রে আর শনি মিলে ১০৪ দিন বন্ধ। তারপর দুই ঈদ, পূজা, বৌদ্ধ পূর্ণিমা, ক্রিসমাস, এটা-ওটা মিলে আরও ২৪ দিন বস। সব মিলিয়ে ১২৮ দিন।

—ইকবাল ভাই, বছরে যদি ১২৮ দিন ছুটি কাটাই তাহলে কাজ করব কখন? এটা আমাদের মতো দেশের জন্য তো বিলাসিতা!

ইকবাল ভাই বলেন, আপনি তো অসুস্থ হলেও অফিস করেন। গেল এক বছরে আপনি এক দিন সিক লিভও নেননি! আপনার মতো ওয়ার্কহোলিক আমি আমার ক্যারিয়ারে দেখিনি।

ইকবাল ভাই, আমি তো মনের আনন্দে কাজ করি। কাজটাকে কাজ হিসেবে দেখি না। আমার প্যাশন হিসেবে দেখি। যখন একেকটা বিল্ডিং দাঁড়িয়ে যায় তখন যে আনন্দ পাই তা আমাকে ওরগ্যাভমের স্বাদ দেয়! বুঝলেন!!

আপনার সাথে বস পারা যাবে না। তবে ফ্যামিলিকে মনে হয় আরেকটু টাইম দেওয়া উচিত।

—আপনার কনসার্ন এর জন্য ধন্যবাদ ভাই। আমি ফ্যামিলিকে সময় দিই। টাইম ম্যানেজমেন্ট খুব গুরুত্বপূর্ণ। আপনি দিনের ২৪

৫৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

ঘণ্টা কী করে প্রোডাকটিভ করছেন সেটি খুব গুরুত্বপূর্ণ। আমি এই জিনিসটা ঠিকঠাক করার চেষ্টা করি। বউ-বাচ্চাকে সময় দিই। বাবার সাথে গল্প করি। অসুস্থ হলে তাদের ডাক্তারের কাছে নিজে নিয়ে যাই। শুব্রবার আউটিংয়ে যাই। বাচ্চাদের গল্প বলি। তাদের গল্প শুনি। স্ত্রীকে প্রতিদিন অন্তত ১০ বার ভালোবাসি বলি। আমাদের বিয়ের প্রায় ১৭ বছর চলছে। এই ১৭ বছরে আমরা কখনো বোর হইনি। আমরা প্রতিদিন উপলক্ষ খুঁজি উদযাপনের। এবং শত ব্যস্ততার মাঝেও আমরা এটা করি। ছোট ছোট খুদে বার্তা পাঠাই। ভালোবাসি, এই একটা ছোট শব্দের যে কী ক্ষমতা!

কিন্তু আমাদের ধারণা ছিল আপনি অফিস ও সামাজিক ব্যস্ততার জন্য ঠিকমতো পরিবারকে সময় দিতে পারেন না, ইকবাল ভাই ভু কুঁচকে বলেন।

—অনেকেই এ রকম হয়তো মনে করে। কিন্তু বাস্তবতা হলো ভিন্ন! হ্যাঁ, সামাজিক কাজও করি। নানা সোশ্যাল ইভেন্টে যাই। বিভিন্ন নলেজ ইনিশিয়েটিভে যাই। এটা আমাকে আনন্দ দেয়।

কিছু মানুষ আছে দেখবেন নিয়মিত পার্টি করে, মদ খায়। এটা হয়তো তাদের আনন্দ দেয়। কিছু মানুষ স্টারপ্লাসে ডেইলি সোপ দেখে মজা পায়। কেউ গান গায়। কবিতা লেখে। ভ্রমণে যায়। এবং আনন্দ পায়। আনন্দ পাওয়াটা গুরুত্বপূর্ণ। এখন আমি যে সামাজিক কাজ করি এটা আমাকে সতেজ রাখে। মনকে প্রফুল্ল রাখে। আপনার শরীরের বয়স আছে। এটা বুড়ো হয়। বার্ধক্যে যায়। কিন্তু মনের কোনো বয়স নেই। এটা চির তরুণ। এ জন্যই কবি লিখেছিলেন, দেহ যদি ঝরে যায় যাক, তবু যেন না ঝরে মন!

মনটাকে সব সময় তরুণ রাখতে চাই। এ জন্য দেখবেন আমি তরুণদের সাথে মিশি। গল্প করি। তাদের ভাবনা থেকে আমি নতুন কিছু শিখি। জীবনে এই খিদেটা থাকা চাই। কেউ ৮ ঘণ্টা কাজ করে মনে হয় অনেক কিছু করে ফেলেছে কেউবা ১৬ ঘণ্টা কাজ করেও ভাবে ইশ! কত কিছু বাকি!

আমি একজন সেলসম্যান! • ৫৭

মাইন্ডসেট! সবকিছু মাইন্ডসেটের ওপর নির্ভর করে। এখন আপনি যদি ক্লোসড মাইন্ডসেটের মানুষ হয়ে থাকেন, তবে আপনি সবকিছুতেই নেগেটিভিটির খোঁজ করবেন। কিন্তু আপনি যদি গ্রোথ মাইন্ডসেট ধারণ করেন, তবে দেখবেন অসম্ভব বলে কিছু মনে হবে না আপনার।

এবং আমি জানি, আপনি গ্রোথ মাইন্ডসেটে বিশ্বাসী। আমি খুব খুশি যে আপনি সামিনা আপার সাথে আপনার দূরত্ব কমিয়ে এনেছেন।

—বস, আর বলবেন না। উনি আজও ফাইল ছুড়ে মেরেছে আমাকে!

ইকবাল ভাই, আপনি কী করেছেন?

—আমিও দুকথা শুনিয়ে দিয়েছি।

এটা ভালো করেননি আপনি। উনি ফিন্যান্স সামলান। অনেক সময় ব্যাংকের অনেক প্রেশার থাকে। মন মেজাজ হয়তো ভালো থাকে না সব সময়।

—কিন্তু ফাইল ছুড়ে মারা তো অফিস এটিকেটসে পড়ে না।

—হ্যাঁ, আমি জানি পড়ে না। কিন্তু আপনি কি কখনো খুব আপন ভেবে, তাকে নিজের বোন ভেবে, বন্ধু ভেবে তার সমস্যা জানতে চেয়েছেন? চাননি। বরং উনি যখন রেগে গেছেন, আপনিও মেজাজ হারিয়েছেন।

—বস, উনি সবার সাথেই এমন করে।

—কই, আমার সাথে তো করে না

—আপনি তো সিইও!

—শুনে ওই সব কিছু না। আপনি যখন কাউকে সম্মান করবেন সে অটোমেটিক সেই সম্মান আপনাকে ফিরিয়ে দেবে। আমাদের এমপ্যাথি বাড়াতে হবে ভাই। ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স বাড়াতে হবে।

৫৮ • আমি একজন সেলসম্যান!

প্রসঙ্গ পাল্টাতে ইকবাল ভাই বললেন, বস, আমি আপনার জন্য বান্দরবানের সেরা রিসোর্টে বুকিং দিচ্ছি। একটা প্রিমিয়াম সুইট রুম করে দিচ্ছি। ওখানকার জিএম আমার বন্ধু মানুষ। ডিসকাউন্ট করে দেবে।

আমি হাসতে হাসতে বললাম, আচ্ছা ঠিক আছে।

বৃষ্টির মাঝে প্রকৃতি দেখার আলাদা একটা মজা আছে যেমন আনন্দ আছে পাহাড় চূড়ায় বসে মেঘ দেখার, মিহি তুলার মতো মেঘ উড়ে উড়ে যায়, হাত বাড়ালে মিইয়ে যায়— ভীষণ মজার খেলা! শুব্রবার দুপুরে রিসোর্টে ঢুকেই আমার স্ত্রী-সন্তানরা যখন ওয়াও বলল, টর্নেডোর চোখ রাঙানি উপেক্ষা করে বান্দরবান আসার সার্থকতা খুঁজে পেলাম।

শনিবার সকালে ব্রেকফাস্ট শেষে আমার স্ত্রী বলল, চলো, নীলগিরি ঘুরে আসি!

—নীলগিরি! এই ঝড়ঝাপটার মাঝে? চোখ উল্টে বললাম।

—হ্যাঁ, সমস্যা কোথায়? আমি অলরেডি একটা গাড়ির সাথে কথা বলছি। জিপ গাড়ি। আপডাউন সাড়ে চার হাজার টাকা নেবে।

—সাড়ে চার হাজার টাকা? ২১ কিলোমিটার যাব আবার আসব তাতে এত টাকা! দাঁড়াও আমি ঠিক করছি।

একজন বেলবয়কে সামনে পেয়ে জিজ্ঞেস করলাম, ভাই ফ্যামিলি নিয়ে নীলগিরি যাব, একটা গাড়ি ঠিক করে দাও।

—স্যার, সমস্যা নাই, জাহাঙ্গীর ভাই নিয়া যাবে। খুব ভালো ড্রাইভার। মাহেন্দ্র চালায়।

—তা কত নেবে?

৬০ • আমি একজন সেলসম্যান!

বেলবয় সাথে সাথে মোবাইলে ফোন করল জাহাঙ্গীর ভাইকে।
কথাবার্তা বলে বলল, স্যার, আপডাউন আড়াই হাজার টাকা নিব।
খুব ভালো ড্রাইভার স্যার!

আমি খুশি হয়ে গেলাম। বউকে বললাম দেখছ, দুই হাজার টাকা
সেভ করছি। তোমাকে তো ঠকাই দিছিল!

যা-ই হোক দুপুরে লাঞ্চ করে বৃষ্টি মাথায় নিয়ে রিসোর্ট থেকে বের
হয়ে আমি মাহেন্দ্র জিপ খুঁজতে লাগলাম। কিন্তু কোথাও পেলাম
না। এমন সময় সেই বেলবয় এগিয়ে এসে বলল, স্যার, এই যে
আপনাদের গাড়ি রেডি। উঠে পড়েন জলদি।

আমি তো ভড়কে গেলাম। আরে এটা তো সিএনজি? আপনি না
মাহেন্দ্র ঠিক করেছেন!

—স্যার, এটাই তো মাহেন্দ্র। মাহেন্দ্র সিএনজি। এক্কেবারে
পঞ্জীরাজের মতো চলে। আর জাহাঙ্গীর ভাই সেই রকম এক
পাইলট। উড়াই নিয়া যাবে আপনাদের।

এমনিতেই আঁকাবাঁকা পথ। তার ওপর জিপের জায়গায় সিএনজি!
আমি বঁকে বসলাম—আরে না, সিএনজিতে আমি যাব না। প্রোগ্রাম
ক্যানসেল।

এমন সময় জাহাঙ্গীর ভাই হাসি মুখে এগিয়ে আসলেন। —স্যার,
আপনি ওঠেন। ভয় পাইয়েন না স্যার। এই মনে করেন সব কয়টা
বাঁক আমার মনে করেন যে মুখস্থ। আপনি আসার পর বলবেন,
আমি কেমন চালাই!

আমার স্ত্রী একটু ব্যঙ্গাত্মক চাহনি দিয়ে বলল, ছাগলের দাম দিয়ে
কী আর গরু কেনা যায়। চলো চলো, পরে অন্ধকার হয়ে গেলে কিছু
দেখা যাবে না।

সে বাচ্চাদের নিয়ে মাহেন্দ্রয় উঠে বসল।

আমিও আমতা আমতা করে উঠলাম।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৬১

জাহাঙ্গীর ভাই গাড়ী স্টার্ট দিলেন। বৃষ্টির মাঝে পিচ্ছিল পথ। বেশ সাবধানে তিনি চালাতে লাগলেন।

কিছুদূর যাওয়ার পর রাস্তার ডান পাশে দেখলাম একটা সিএনজি দাঁড়িয়ে আছে।

জাহাঙ্গীর ভাই ওই ড্রাইভারকে জিজ্ঞেস করলেন, কী অইয়েদে? থিয়াই কা রইয়ুছ?

—ব্যাডা, গিয়ারর তার ছিঁড়ি গিয়ে...

এবার জাহাঙ্গীর ভাই আমাদের গাড়িটি সাইট করে নিজে তার কাছ থেকে তার বের করে বললেন, ধর, ইবা লাগাইয়েরে তাড়াতাড়ি যও গই...

এভাবে আরও কিছুদূর যাওয়ার পর দেখলাম একটা চাঁন্দের গাড়ি, রাস্তার একটা গর্তের মধ্যে গাড়ির একটা চাকা পড়ে গেছে। জাহাঙ্গীর ভাই বললেন, স্যার, দুইটা মিনিট দেন, আসতেছি স্যার।

তিনি দৌড়ে গিয়ে চাঁন্দের গাড়ির চাকা তুলতে কাজে লেগে গেলেন। একটা বাঁশ নিয়ে এসে চাকার নিচে দিতেই দেখলাম গাড়িটা গর্ত থেকে বের হয়ে গেছে।

আমি মুগ্ধ হয়ে দেখলাম জাহাঙ্গীর ভাইয়ের কাজ। তিনি এসে বললেন, সরি স্যার, একটু দেরি হয়ে গেল।

—আমি স্মিত হেসে বললাম, না না, ঠিক আছে ভাই।

নীলগিরির কাছাকাছি পৌঁছে যাচ্ছি এমন সময় দেখলাম একটা ট্রাক এমনভাবে রাস্তার পাশে পার্ক করেছে যে রীতিমতো দুদিক থেকে জ্যাম লেগে গেছে। কিন্তু আমার কেন জানি মনে হলো, এই সমস্যাও বেশিক্ষণ থাকবে না।

ঠিকই জাহাঙ্গীর ভাই নেমে গেলেন ট্রাফিক সার্জেন্টের ভূমিকায়। প্রায় ১০ মিনিটে তার দারুণ দক্ষতায় দেখলাম রাস্তা ক্লিয়ার হয়ে গেছে।

৬২ • আমি একজন সেলসম্যান!

আমরা নীলগিরি পৌঁছে সেখানে ঘণ্টাখানেক সময় কাটিয়ে যখন ফিরব তখন রীতিমতো অন্ধকার হয়ে গেছে। তার মাঝে শুরু হয়েছে দমকা বাতাসসহ বৃষ্টি। আমরা মাহেন্দ্রয় চেপে ফিরছি রিসোর্টে। কিছুদূর যাওয়ার পর দেখলাম মেঘ ভাসছে রাস্তায়, দু-চার হাত দূরের কিছুও দেখা যাচ্ছে না। কিন্তু কেন জানি আমার কোনো ভয় কাজ করছে না। এই পরোপকারী জাহাঙ্গীর ভাইয়ের ওপর আমার কেন জানি দারুণ বিশ্বাস তৈরি হলো। যিনি বিনা স্বার্থে আসার পথে এতগুলো মানুষের উপকার করেছেন তিনি কোনো বিপদে ফেলবেন না, সে আমি নিশ্চিত। আমি চোখ বন্ধ করে বৃষ্টির শব্দ উপভোগ করতে করতে একসময় রিসোর্টে এসে পৌঁছি।

গাড়ি থেকে নেমে ভাড়া মিটিয়ে তাকে বাড়তি কিছু টিপস দিই। তিনি বলেন, স্যার, বাড়তি টাকা দিলেন কেন?

আমি হেসে বলি, জাহাঙ্গীর ভাই, আপনাকে আমার খুব পছন্দ হয়েছে। শুধু বান্দরবানে নয়, আমার ধারণা পুরো পৃথিবীতে আপনার মতো পরোপকারী মানুষ বড় বিরল! আপনি যেভাবে মানুষকে যেচে পড়ে সাহায্য করেন, এই জিনিসটা কখনো ছাড়বেন না। আপনার কাছ থেকে আজ অনেক কিছু শিখেছি আমি। জীবনে কাজে লাগাতে চেষ্টা করব।

আমি তাকে অনুরোধ করি, ভাই, আপনার একটা ছবি তুলতে চাই! কোনো অসুবিধা আছে?

লজ্জা পাওয়ার ভঙ্গিতে না স্যার, বলেই তিনি পকেট থেকে চিরুনি বের করে চুলের সিঁথি ঠিক করলেন, তারপর অন্ধকারের মাঝে একজনকে বললেন মোবাইলের টর্চ লাইট থেকে আলো ফেলতে তার মুখে।

সেই লোক এসে আলো ফেললেন, আমি অসম্ভব পরোপকারী এক সুখী মানুষের উজ্জ্বল মুখ দেখতে পেলাম। আমার মোবাইল ক্যামেরায় তার সেই ছবি তুলে হাত মেলালাম।

আমার বিশ্বাস করতে ইচ্ছে হলো, এই বান্দরবানের পাহাড়ি আঁকাবাঁকা পথে গাড়ি চালাতে কোনো চালক ভয় পায় না। তারা জানে কোনো সমস্যা হলে, পথে কোনো বিপদ হলে সেখানে ঠিকই হাজির হয়ে যাবেন জাহাঙ্গীর ভাই। মাহেন্দ্র খামিয়ে জিজ্ঞেস করবেন

—ওডা কী অইয়েদে? থিয়াই কা রইয়ুছ?

—ব্যাডা, গিয়ারর তার ছিঁড়ি গিয়ে...

জাহাঙ্গীর ভাই তার গাড়িটি সাইট করে গিয়ারের তার বের করে বলবেন, ধর, ইবা লাগাইয়েরে তাড়াতাড়ি যও গই...

আমি চলে যাচ্ছি। হঠাৎ পেছন থেকে জাহাঙ্গীর ভাই আমাকে ডাক দিলেন।

স্যার, আপনাকে একটা কথা বলব যে...

—বলেন, বলেন ভাই

—স্যার, আপনার আর আপনার পরিবারের জন্য অনেক দোয়া স্যার। আমাকে তো সবাই তুমি-তামি করে, আপনি স্যার আমাকে ভাই ডাকছেন, আপনি বলছেন। আমি স্যার খুব খুশি স্যার...!

বৃষ্টির ঝাপটাটা ততক্ষণে থেমে গেছে। আকাশে একদল মেঘ পূর্ব থেকে পশ্চিমে দৌড়ে যাচ্ছে। আমি মেঘের পেছন পেছন হাঁটতে থাকি। মেঘের দিকে তাকিয়ে নিজেকে খুব ক্ষুদ্র মনে হয়। যে সিএনজিতে চড়তে চাইনি আমি সেই সিএনজি চালক জাহাঙ্গীর ভাই কত কিছু শিখালেন আমাকে...!

বোর্ড মিটিং শেষে কী একটা কাজে ফিউচার পার্কে গেছি। এক্সেলেটর দিয়ে দোতলায় উঠে একটি স্টোরে ঢুকব হঠাৎ দেখলাম শান্তা দাঁড়িয়ে আছে। আমি পাশ কাটিয়ে চলে যেতে চাইলাম। কিন্তু তার আগেই সে আমাকে দেখে ফেলেছে,

ভাইয়া, কেমন আছেন? অনেক দিন পর দেখা!

হ্যাঁ, আছি ভালো! এখন তো আপনি ঢাকায় থাকেন তাই দেখা হয় না।

—ভাইয়া, নাভিন কেমন আছে?

—খুব ভালো আছে! দারুণ আছে। তা আপনি কেমন আছেন?

—সে আমতা আমতা করে বলল, ভালো!

—ভালো তো থাকারই কথা। বড়লোক বাপের ছেলেকে বিয়ে করেছেন। ভালো না, ভালো তো!

আমি লক্ষ করলাম সেন্ট্রাল এসির মধ্যেও সে ঘামছে! নার্ভাস মনে হচ্ছে তাকে। মনে হচ্ছে কিছু একটা বলতে চাচ্ছে।

—ভাইয়া, একটা সত্য কথা বলি, আমি নাভিনকে ঠকিয়ে নিজে যে জিতেছি তা নয়। অ্যাম নট হ্যাপি! নট হ্যাপি এট অল!

—বদ দোয়া, বদ দোয়া লাগছে ওর, খিঁচিয়ে বললাম আমি।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৬৫

লাগার কথা ভাইয়া, আমি আসলে ভুলই করেছি। আমার উপায়ও ছিল না। বাবা আমাদের সম্পর্কটা মেনে নিতে পারেননি কখনো। তারপর যখন প্রপোসাল আসল আমিও কেন জানি না করিনি। কিন্তু এখন মনে হচ্ছে খুব বড় ভুল করেছি।

—আমাকে খুলে বলুন।

—আসলে ভাইয়া আমার হাসবেন্ডের ক্যারেক্টার ইস্যু আছে। ৪-৫টা গার্লফ্রেন্ড ওর। আমি যেদিন বিষয়টা টের পাই সে সাফ জানিয়ে দেয়, ওর এসব বিষয়ে ইন্টারফেয়ার করা যাবে না। আই ওয়াজ সো ব্রোকেন যে দুরাত ঘুমাতে পারিনি। সে বলেছে, ‘আমার লাইফ আমার, তোমরাটা তোমার!’

—মানুষের কষ্টের কথা শুনে জীবনে এই প্রথম আমার কেন জানি আনন্দ হচ্ছে। আমি হাসতে শুরু করি।

—ভাইয়া, আপনি হাসছেন? আমাকে নিয়ে উপহাস করছেন!

—আরে না, উপহাস না! আমি হাসছি অন্য কারণে। এটা আপনি বুঝবেন না।

আমি প্রচণ্ড খুশি নিয়ে ফিউচার পার্ক থেকে বের হলাম। বোর্ড মিটিং ভালো গেছে। ফিউচার পার্কে এসে শান্তার সাথে দেখা, আকাশে স্পষ্ট সব তারার মেলা।

আমার কাছে মনে হয় সবচেয়ে উজ্জ্বল তারাটা নাভিন। নাভিনকে হাত উঁচিয়ে বলি, ডুড, ইউ আর নট গনা লুজ!

ডিসেম্বর— বছরের শেষ মাস। সেলস টিম টার্গেট মিট করতে এখনো ৩০ কোটি টাকা পিছিয়ে আছে। জীবনে অনেক কঠিন সময় আসে। নিজের চাওয়ার মতো করে হয় না অনেক কিছুই। সংগ্রাম কখনো কখনো দীর্ঘ হয়। মনে হয় চারপাশে নিকষ অন্ধকার। কৃষ্ণরাত বুঝি ফুরাবে না আর!

তবু ভোর হয়, আলো ফোটে! আমরা ফের আশায় জেগে উঠি। শ্বাস নিই। বেঁচে থাকি। বেঁচে থাকার যুদ্ধই জীবন। সংগ্রাম চালিয়ে যাওয়ার নামই জীবন।

আমি সেলস টিম নিয়ে মাসিক পরিকল্পনা মিটিংয়ে বসি। নাভিন, হায়দার, আরিফ, সুজন, সবার মুখ মলিন। পরিবেশ ভীষণ গুমোট। আমার কাছে মনে হলো ওরা পরাজয় মেনে নিয়েছে।

আমি পরিবেশ সহজ করতে বললাম, তোমরা সংগ্রাম করছ তার মানে এই নয় যে ফেল করছ। অনেক বড় বড় সাফল্যের পেছনে লুকিয়ে রয়েছে কঠিন সব সংগ্রামের গল্প। ভালো কিছু পেতে কখনো কখনো সময় লাগে। তাই ধৈর্য্য ধরো, আশাহত হয়ো না। সবকিছুই তোমরা পাবে, হয়তো সহসাই, হয়তোবা বিলম্বে।

সব সময় মনে রেখো, জীবনে দুই ধরনের পেইন আছে। কিছু পেইন আমাদের কষ্ট দেয়। কিছু পেইন আমাদের বদলে দেয়। কিন্তু দুধরনের পেইনই আমাদের সাহায্য করে বড় হতে।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৬৭

আমি ওদের সব লিডগুলো চেক করলাম। বললাম একটা শর্ট লিস্ট করতে। নাভিন সেটা তৈরি করে আমাকে দেখাল। আমরা ৩০ কোটি টাকার একটা ফিগার দাঁড় করলাম। হায়দার আমাদের সেরা কর্মী। তাকে বললাম, তুমি কত পারবে?

—স্যার, আমি ৮ কোটি পারব।

আরিফ বলল, স্যার, আমি ৫ কোটি।

৫ কোটি করতে পারব ইনশা আল্লাহ, সুজন জোর গলায় বলল...।

পাশ থেকে শারমিন বলল, আমি ৫ কোটি করতে পারব।

আমি বললাম, আমরা তো কাছাকাছি চলে আসছি। আর ৭ কোটি দরকার।

—নাভিন বলল, স্যার, আমার বিশ্বাস এটা কবির করতে পারবে।

কবির মাথা নাড়ল।

আমি বললাম, প্রিয় বন্ধুরা, দেখো এই একটা মাস আমাদের জন্য খুব গুরুত্বপূর্ণ। আমরা সারা বছর পরিশ্রম করেছি। গেল কোয়াটার আমরা ভালো করতে পারিনি। তাই চাপ বেড়েছে। এই নম্বর গেমে আমরা হেরে যেতে পারি কিন্তু কেউ যেন না বলে যে আমার সেলস টিম চেষ্টা করেনি। হাল ছেড়ে দিয়েছে।

আমার বিশ্বাস আছে তোমাদের ওপর। তোমরা আমার চোখে দ্য বেস্ট টিম ইন মার্কেট। তোমরা যদি এই মাসে নম্বর মিলিয়ে ফেলতে পারো তবে সবাই বাহবা দেবে। না পারলে সারা বছর কী করেছ অনেকেই ভুলে যাবে। তাই চেষ্টা চালিয়ে যাও। নিজেকে চ্যালেঞ্জ জানাও। অসম্ভব কে সম্ভব করো। অন্ধকারে হাঁটার সাহস রাখো। প্রয়োজনে আমি তোমাদের সাথে যাব। কোথায় কার কাছে যেতে হবে আমাকে বলো। এই এক মাস আমরা দিন-রাত দেখব না। শুক-শনি দেখব না। এই এক মাস আমাদের যুদ্ধের মাস। আমি

তোমাদের নেতা। এই যুদ্ধে তোমরা একা নও। আমি তোমাদের সাথে আছি।

আমি টিমের মধ্যে একটা বিদ্যুৎ চমক দেখতে পেলাম। মিটিংয়ের শুরুতে যাদের মনে হয়েছিল ভেঙে পড়া সিপাহি তাদের মনে হচ্ছে বিজয়ের রং মাখতে উন্মুখ সব যোদ্ধা। আমার বিশ্বাস করতে হচ্ছে হচ্ছে, ওরা টার্গেট মিলিয়ে দেবে। ওরা অসম্ভব সম্ভব করে দেখাবে।

সামিনা আপার নতুন ফিন্যান্স ম্যাট্রিক্স লুফে নিয়েছে অনেকগুলো ফিন্যান্সিয়াল কোম্পানি। তারা আমাদের গ্রাহকদের সহজ শর্তে দীর্ঘমেয়াদি ঋণ দিতে সম্মত হয়েছে। সামিনা আপার খুশি তো আর ধরে না।

তিনি আমার কাছে আসেন, খুশি তার চোখে মুখে।

বস, আপনি আমার ওপর বিশ্বাস রাখছিলেন বলেই আজ আমরা এই দারুণ ম্যাট্রিক্স উপহার দিতে পারছি আমাদের গ্রাহকদের।

—আপা, আপনি তো একটা জিনিয়াস! এটা আমি মনেপ্রাণে বিশ্বাস করি। আপনি আমার টিমের আনসাং হিরো।

এদিকে রায়হান তার ক্যাম্পেইন লঞ্চ করেন দারুণ এক প্রেসমিট করে। থিমটা খুব ক্যাচি— ভাড়ার টাকায় ফ্ল্যাট! লোকজন রীতিমতো হুমড়ি খেয়ে পড়ে। পরদিন আমাদের হটলাইন নম্বরে একের পর এক কল আসতে থাকে। আমার বিশ্বাস করতে ইচ্ছে করে, ছেলেরা টার্গেট মিলিয়ে ফেলবে। নাভিন সফল হবে। ওর বিকল্প আমাকে খুঁজতে হবে না। এক মাসে ৩০ কোটি টাকা খুব সম্ভব বলে মনে হচ্ছে আমার কাছে।

পরের সপ্তাহে আমরা রিভিউ মিটিংয়ে বসলাম। নম্বরের কী খবর?

—নাভিন বলল, স্যার, হায়দার ৫ কোটি করেছে। আরও দুটো কমিটমেন্ট ডেফার করেছে। আগামী সপ্তাহে চলে গেছে। বাকিরা

৭০ • আমি একজন সেলসম্যান!

এই সপ্তাহে ক্লোস করতে পারবে বলে মনে হচ্ছে। আমরা টার্গেট করে আগাচ্ছি। আজকেও তিনটা মিটিং আছে।

সপ্তাহ যেতে লাগল, আরও ২ কোটি যুক্ত হলো। মোটে ৭ কোটি হলো। এখনো ২৩ কোটি দরকার। আর মাত্র ১২ কর্মদিবস আছে। শেষমেশ কী হবে, কে জানে।

তৃতীয় সপ্তাহে এসে নাভিন বলল, স্যার, একটা কাস্টমার আপনার সাথে বসতে চায়। ওনাকে শারমিন ফলোআপ করছে। উনি রাত ৯টায় ওনার বাসায় যেতে বলেছেন। আপনাকে নিয়ে যেতে বলেছেন।

আমরা রাত ৯টায় ওনার বাসায় পৌঁছালাম। এটা বিক্রি হলে আমাদের ১০ কোটি টাকা অ্যাড হবে।

আশরাফ কবির একজন গাড়ি ব্যবসায়ী। তিনি তার রিকল্ডিশন গাড়ির শোরুম হিসেবে আমাদের একটা স্পেস নিতে চাচ্ছেন। আমরা তার বাসায় যাই, তিনি গল্পে মেতে ওঠেন।

বুঝলেন ভাই, এ বছর থার্টিফাস্টে দুবাই যাচ্ছি। বুর্জ খলিফে অন্য রকম সেলিব্রেশন হয়। বাচ্চাদের কথা দিয়েছি।

—জি আশরাফ ভাই। খুব সুন্দর লেসার লাইট শো করে ওরা।

—হ্যাঁ, আপনার ভাবিও খুব করে ধরেছে।

এসবের মাঝে খাবার দেওয়া হলো টেবিলে আমরা খেতে গেলাম। এলাহি কারবার। প্রায় ২০ পদের খাবার। কিন্তু আমার তো খাবার ভেতরে যাচ্ছে না। শো-রুম বিক্রি করতে এসেছি অথচ ওই বিষয়ে ভদ্রলোক কোনো কথাই বলছেন না।

খাওয়াদাওয়া শেষ হলে আমরা ফের লিভিং রুমে এসে বসলাম। অপেক্ষা করছি কখন আশরাফ ভাই আসল প্রসঙ্গে কথা শুরু করবেন।

আশরাফ ভাই কাপড় বদলে একটা টিলা পাজামা পরে আমার পাশে এসে বসলেন। তার পিছু পিছু ভাবি আসলেন ডেজার্ট নিয়ে।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৭১

তিন-চার পদের ডেজার্ট। নাভিনের প্রিয় ডেজার্ট গাজরের হালুয়া দেখে সে নিজেই উঠে গিয়ে তা পরিবেশন করতে করতে বলল, আশরাফ ভাই, আমাদের কিং স্কয়ারে ৪ হাজার বর্গফুটের একটা স্পেস কিনতে চাচ্ছেন।

আমি এবার একটু ঝেড়ে কাশলাম, আশরাফ ভাই নিলে তো আর কোনো কথাই নেই। আমার পছন্দের মানুষ তিনি।

—না রে ভাই, এই মুহূর্তে নেওয়ার চিন্তা করছি না। আপনাকে আসতে বলেছি একটু গল্প করার জন্য। অনেক দিন দেখা-সাক্ষাৎ হয় না। গলফেও মিস করি আপনাকে। শারমিনকে তাই বললাম, আপনাকে নিয়ে আসার জন্য।

ওনার কথা শুনে নাভিনের মুখ শুকিয়ে গেল। বেচারী গাজরের হালুয়া আর খেতে পারছে না। প্লেট রেখে সে পানির গ্লাস হাতে নিতে গিয়ে গ্লাসটা ফেলে দিল নিচে।

ভাগ্যিস গ্লাসটা ভাঙেনি। আমি পরিস্থিতি সামলাতে টিস্যু পেপার এগিয়ে দিলাম।

রাত ১১টার দিকে ওঠার প্রস্তুতি নিচ্ছি এমন সময় আশরাফ ভাই বললেন, আরে বসেন, আরও কিছুক্ষণ গল্প করি।

—না, ভাই, আজকে উঠি। অন্য আরেক দিন আসব।

আশরাফ ভাই এমন সময় তার পায়জামার পকেটে থেকে একটা খাম বের করলেন। সেটা শারমিনকে দিয়ে বললেন, এখানে এক কোটি টাকার টোকেন আছে। আমি দেশে ফিরে অ্যাগ্রিমেন্টসহ বাকি ফরমালিটিস করে নেব।

নাভিনকে মনে হলো খুশিতে বোবা হয়ে গেছে। আর শারমিন মুচকি হাসছে।

—স্যার, এটা আশরাফ স্যার প্ল্যান করেছিলেন আপনার সামনেই চেক দেবেন এবং সেটা একটু চমক দিয়ে।

আশরাফ ভাই, আপনি পারেনও, বললাম আমি।

৭২ • আমি একজন সেলসম্যান!

শেষ সপ্তাহে আমরা সেলসের সবাইকে নিয়ে বসি। ১৩ কোটি টাকা বিক্রি করতে হবে এই কদিনে। শুব্র-শনি নেই, ক্রিসমাসের বন্ধ নেই, পারলে ওরা টোয়েন্টিফোর সেভেন কাজ করে।

আমি তাদের চেষ্টা দেখে অনুপ্রাণিত হই। ছেলেগুলোর পরিশ্রম এবং আউট অব দ্য বক্স যাওয়ার চেষ্টা দেখে মুগ্ধ হই।

এর মাঝে ২৯ তারিখ পর্যন্ত কবির ২ কোটি, সুজন ২ কোটি বিক্রি করল।

৩০ তারিখ আরিফ ৩ কোটি অ্যাড করল।

৩১ ডিসেম্বর বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের সেলস টিম থার্ডফাস্ট উদযাপনের প্রস্তুতিতে ব্যস্ত। আর আমাদের টিম কাস্টমারদের সাথে মিটিংয়ের পর মিটিং করে ক্লান্ত। টার্গেট মেলাতে যে আরও ৬ কোটি চাই।

সন্ধ্যা ঘনিয়ে রাত বাড়তে থাকল। নাভিন পায়চারি করছে অফিসময়। কখনোবা টেরেসে যাচ্ছে, কখনোবা লবিতে।

আমার ওর জন্য খুব মায়া অনুভব হয়।

নাভিন কী অবস্থা? ৬ কোটি কি শর্ট থেকে যাবে?

—বুঝতেছি না স্যার। একরাম সাহেব তো আসার কথা ৯টায়। দেখি কী হয়। উনি আসলে টার্গেট মিলে যাবে ইনশা আল্লাহ। নাভিন বলে।

ঘড়ির কাঁটা ৯টা পার হয়ে ১০টা ছুঁই ছুঁই করছে, তবু একরাম সাহেবের দেখা নেই।

নাভিন মোবাইলে ট্রাই করল কয়েকবার।

—রিং পড়ছে স্যার, কিন্তু উনি তো ফোন তুলছেন না।

—একটু ব্রেক দাও। আর টিম নিয়ে চল ডিনারটা ততক্ষণে শেষ করি।

সিএইচআরও ইকবাল ভাই সবার জন্য কাচ্চি বিরিয়ানি পাঠিয়েছেন। শীতের রাতে কাচ্চি অমৃত মনে হয় আমাদের কাছে।

আমি একজন সেলসম্যান! • ৭৩

ঘড়িতে সময় বাড়তে থাকে। চারদিকে যখন আতশবাজি পোড়ানোর প্রস্তুতি চলছে তখন আমরা অস্থির অপেক্ষায় আছি একরাম সাহেবের।

রাত প্রায় বারোটা বাজে। আমরা তবু আশায় থাকি। এই মনে হয় লিফট বেয়ে উঠবেন তিনি। বলবেন, আর বইলেন না, একটা কাজে আটকা পড়েছিলাম। তারপর চেক বই বের করে বলবেন, এই নিন ডাউনপেমেণ্ট...।

কল্পনা সব সময় বাস্তবে রূপ নেয় না। ইকরাম সাহেবকে শেষমেশ আবার ফোন করে নাভিন।

ওই পাশ থেকে আওয়াজ আসে, আপনার কাজিফত নম্বরে এই মুহূর্তে সংযোগ দেওয়া সম্ভব হচ্ছে না।

চারপাশ থেকে আতশবাজির আওয়াজ আসতে থাকে। ঝলমলে হয়ে ওঠে পুরো শহর। নাভিন, হায়দার, শারমিন, আরিফ, সুজন টেরেসের ফ্লোরে বসে পড়ে। শূন্য দৃষ্টিতে কী যেন হিসাব মেলাতে চেষ্টা করে।

এমন সময় আমি এগিয়ে আসি। আমি খেয়াল করি সবার চোখ চিকচিক করছে জলে। আমাকে দেখে ওরা মুখ লোকাতে চেষ্টা করল। আমি প্রথমে নাভিনকে জড়িয়ে ধরলাম। একে একে হায়দার, সুজন, কবির, আরিফ আসল। নীরবতা ভাঙতে বললাম, হ্যাপি নিউ ইয়ার গাইস। তোমরা অসাধারণ কালেক্টিভ এফোর্ট দিয়েছ। অ্যাম প্রাউড অব ইউ।

—স্যার, খুব আশা করছিলাম হুয়াহিন যাব, যাওয়া হবে না স্যার, আরিফ বলল।

শোনো, হুয়াহিন যেতে পারছ না তাতে কী!

আমি তোমাদের সবাইকে নিয়ে আমার খুব প্রিয় একটি জায়গায় যাব। প্রকৃতির কাছে যাব। আই উইল স্পন্সর দ্য ট্রিপ। আর কাল সবাই ছুটি কাটাও। আমি সব অ্যারেঞ্জ করে নেক্সট উইকে তিন দিনের জন্য হারিয়ে যাব, আই বেট, ইউ উইল লাভ ইট!!

৭৪ • আমি একজন সেলসম্যান!

২ জানুয়ারি, নতুন বছরের প্রথম ওয়ার্কিং ডে। সবাই মিলে আমাকে ধরল, স্যার, আপনি যে জায়গায় নিয়ে যাবেন বলেছেন এটা কোথায়?

—ধরে নাও এটা কোনো গ্রাম। তবে যেই-সেই গ্রাম নয়। অসাধারণ এক গ্রাম। যদিকে চোখ যায় শুধু সবুজ আর সবুজ। সন্ধ্যা হতেই অন্ধকারের ঝাপি নামে। আর জোছনাকালে পুরো গ্রাম ভেসে যায় জোছনার নবধারা জলে। জোনাকিপোকা ঘুরে বেড়ায় গাঁয়ের এ প্রান্ত থেকে ও প্রান্তে। উদাস বাউল আপন মনে সুর তোলে, এক জোনাকি, দুই জোনাকি, তিন জোনাকি জ্বলে...!

গ্রামের পাশ ঘেঁষে কলকল করে বয়ে যায় স্নিগ্ধ নদী। নদীর নাম রাঙা পানি। স্বচ্ছ আর মিষ্টি নদীর জল। এই সবুজ ঘিরে আছে আমার দুরন্ত শৈশব আর কৈশোর। নানা বেঁচে থাকতে প্রতিবছর ছুটি কাটাতে চলে যেতাম। বড় বেলায় মন খারাপ হলেও ছুটে যেতাম। প্রাণ ফিরে পেতাম।

গাঁয়ের একদম মাঝামাঝি কাঠের একটা বাড়ি। একপাল পাখির কিচিরমিচির। ঘরের ছাদে কুমড়ো লতার বসত। পুবে খুব শান্ত একটা পুকুর। তিল ছুড়লে শব্দ হয়। পুকুরে বাঁধানো ঘাট। পুকুরের চারপাশে সারি সারি বাতাবিলেবুর গাছ। একপাল রাজহাঁস। উড়ে উড়ে পড়ে পুকুরে। ওখানে বিদ্যুৎ খেলে যায়। কাঠের ঘরটার দক্ষিণ পাশে লাইন ধরে দাঁড়িয়ে সুপারিগাছ। শেওলা প্যাঁচানো আম, বরই

আর নারকেলগাছ। সূর্যের তালপড়া, চাঁদের বাঁধভাঙা, সর্ষে খেতে
হলুদ রঙের বৃষ্টি— সবকিছুই অসাধারণ মনে হতো আমার কাছে।

হায়দার বলে, স্যার, এ তো পুরা ছবির মতো মনে হচ্ছে!

—হ্যাঁ, ছবির মতোই। কিংবা তার চেয়েও সুন্দর। অকৃত্রিম সৌন্দর্যের
সাথে তো কোনো কিছুর তুলনা হয় না হায়দার।

নাভিন বলে, স্যার, কালই চলেন।

—আমি বললাম, হ্যাঁ, হতে পারে। সবাই ব্যাগ গুছিয়ে নাও তাহলে।
আমরা কাল সকালে ব্রেকফাস্ট করে রওনা দেব। আমার মাইক্রোটা
নিয়ে নেব। আর যারা ফ্যামিলি নিতে চাও, নিতে পারো। প্রয়োজনে
মাইক্রো আরেকটা হায়ার করব।

হায়দার, আরিফ, শারমিন ওরা বিবাহিত। ফ্যামিলি নেওয়া যাবে
শুনে ওরা আনন্দে লাফিয়ে উঠল, আরিফ বলল, স্যার, ইউ আর দ্য
বেস্ট!

—হইছে হইছে, আর লাগবে না। আর শোনো তোমাদের জন্য
বাউলগানের আসর বসাব রাতে। সাথে লাইভ বারবিকিউয়ের
ব্যবস্থা করছি।

হায়দার জিজ্ঞেস করে, স্যার, গান গাইবে কে?

—চমক আছে হায়দার। চমক। সময় হলেই দেখবে।

পরদিন আমরা সবাই ফজরের নামাজ পড়েই রওনা দিই। আমি
আমার পরিবারসহ আমরা মোট ১৫ জন।

সন্ধ্যা হতেই আমরা সরিষাখেতের পাশ দিয়ে পিচঢালা রাস্তা পেরিয়ে
সবুজ সন্ধ্যাসে পা দিই।

সেখানে পা দিয়েই নাভিন প্রথমে বিস্ময়ে অবাক হয়ে যায়।
বিশেষ করে কাঠের বাড়ি দেখে সে বলে, স্যার, এই বাড়ি! আমি
সামনাসামনি কখনো এ রকম কাঠের বাড়ি দেখিনি।

৭৬ • আমি একজন সেলসম্যান!

আমি নাভিনকে বললাম, আরও বহু চমক আছে বো। আসো, ঘরের ভেতরে আসো।

কেয়ারটেকার আবদুল আগে থেকেই সব গুছিয়ে রেখেছে।

নাভিন লিভিং রুমের দরজা ধাক্কা দিতেই চমকে উঠল।

সে প্রথমে ভূত দেখছে মনে করে চিৎকার করে উঠল।

আমি বললাম, কী হলো নাভিন, কী সমস্যা?

—স্যার, ভূত! ভূত দেখছি!!

—ভূতের চেহারা কী শান্তার মতো দেখতে, স্মিত হেসে বললাম।

—হ্যাঁ, হ্যাঁ। অবিকল ওর মতো।

—আরে বোকা, ভালো করে ধরে দেখো, ভূত প্রেত না-ও হতে পারে, হতে পারে সত্যি সত্যি শান্তাই চলে এসেছে এখানে!

এমন সময় শান্তা পেছন থেকে জড়িয়ে ধরল নাভিনকে।

—নাভিন, আই লাভ ইউ অ্যান্ড আই মেড এ বিগ ব্লাভার! প্লিজ, ফরগিভ মি।

নাভিন নিজেকে শান্তার আলিঙ্গন থেকে আলাগা করে আমার দিকে তাকাল। আমি ওকে চোখ টিপ দিলাম।

—স্যার, সব তাহলে আপনার প্ল্যান!

রাতে উঠানে পাটির বিছানা করা হয়েছে। পাশে আগুন জ্বালিয়ে পৌষের শীত তাড়ানোর ব্যবস্থা। একপাশে বারবিকিউয়ের সব আয়োজন। আকাশে তখন ভরা যৌবন। মেড ইন বাংলাদেশের ইমরান তার ইউকেলেলেতে সুর তোলে, আসমান ভাইঙ্গা জোসনা পড়ে...!

একে একে সে গাইতে থাকে, মিলন হবে কত দিনে আমার মনের মানুষেরও সনে, আমার মনের মানুষেরও সনে...

আমি হঠাৎ লক্ষ করলাম নাভিন আশপাশে নেই। আমি নাভিনকে খুঁজতে বাড়ির সামনের দিকে গিয়ে না পেয়ে পুবের পুকুরের দিকে আগাতে থাকি। কাছাকাছি যেতে দেখি, নাভিন আর শান্তা হাত ধরাধরি করে বসে আছে পুকুরঘাটে। নাভিন বিড় বিড় করে কী যেন বলছে। শান্তা আরও শক্ত করে নাভিনের হাত চেপে ধরে থাকে। যেন ছুটতে দেবে না কিছুতেই।

এমন সময় আমার স্ত্রী পেছন থেকে এসে আমাকে জড়িয়ে ধরল।

আমি ওকে বললাম, দেখো, নাভিন আর শান্তাকে দেখো। গত দুই-তিন মাস নাভিনের ওপর দিয়ে যে ঝড় গেছে তা যেন থেমে গেছে এখানে এসে। চাঁদের আলোয় ওদের কী পবিত্র আর সুন্দর লাগছে।

আমার স্ত্রী আমার ডান হাতের আঙুলগুলো ওর বাম হাতে মৃদু চাপ দিয়ে বলে, আচ্ছা, তুমি কি ম্যাজিশিয়ান? কী করে শান্তাকে আবার ফিরিয়ে আনলে!

—দেখো, ম্যাজিক ট্যাজিক কিছু না। শান্তা একটা ভুল করেছিল, সে রিয়েলাইজেশন তার হয়েছে। কাউকে ঠকিয়ে নিজে কখনো লাভবান হওয়া যায় না। সেটা সে বুঝতে পেরেছে। ওর আসলে সংসার করা ওভাবে হয়নি। এক্স হাসবেল্ডকে অন্য মেয়ের সাথে হাতেনাতে ধরে ট্রমাটাইজ হয়ে গিয়েছিল কিছুদিন। তারপর সেপারেশন। আমার সাথে ঢাকায় দেখা হওয়ার পর থেকে আমি এই দিনটির অপেক্ষায় ছিলাম। ওর সাথে ফোনে যোগাযোগ রেখেছি তবে নাভিনকে কিছু বলিনি। এবং তাকে সাহস দিই নাভিনকে সরাসরি ফেস করার। নাভিনের চেয়ে ভালো আর কেউ বাসবে না ওকে।

প্রসঙ্গ পাল্টায়। এবার সে আমাকে ফের জিজ্ঞেস করে, আচ্ছা, নাভিন ভাই যে টার্গেট মেলাতে পারেনি এখন কি সত্যি সত্যি তুমি ওনাকে রিপ্লেস করবে?

—টার্গেট মেলাতে পারেনি সেটা ঠিক। কিন্তু ওর কিংবা ওর টিমের চেষ্টায় কোনো ঘটতি দেখিনি আমি। শেষ দিন পর্যন্ত ওরা চেষ্টা

৭৮ • আমি একজন সেলসম্যান!

করেছে। কিন্তু হয়নি। পৃথিবীতে মানুষের সব চাওয়া আসলে পূরণ হয় না। সব চাওয়া পূরণ হয়ে গেলে মানুষ আর মানুষ থাকত না।

আমি উঠানের দিকে ফিরতে ফিরতে আমার স্ত্রীকে বলি, এই যে ছেলেমেয়েগুলো নিয়ে আমি কাজ করছি এরা সবাই সেলসম্যান—মানবিক সেলসম্যান। এরা কখনো কারও সাথে ওভারট্রেডিং করে না। মিথ্যা আশ্বাস দেয় না। সাতপাঁচ চৌদ্দ বুঝিয়ে কোনো রকম বিক্রি করার চেষ্টা করে না। ওরা সৎ। ওদের ইন্টেলিজেন্সিভিটি ভীষণ উঁচুতে। ওদের জীবনে সঠিক পারপাস আছে। ওরা নিজের লাভের জন্য কখনো অন্যের ক্ষতি করবে না। এরা বিশ্বাস বিক্রি করে। কনফিডেন্স বিক্রি করে। দে অল আর সেইন্টস!

ওদের বিক্রি বাড়াতে ওদের মাঝে মাঝে ভীষণ চাপ দিই। ওই চাপে ওরা কখনো কখনো ভেঙে পড়ে, চোখে অন্ধকার দেখে। কিন্তু ওরা জানে পথ যতই কঠিন হোক, যতই অন্ধকার হোক, ওদের প্রয়োজন মুহূর্তে ঠিকই পথ দেখাতে টর্চ হাতে ছুটে আসব আমি!

আমার স্ত্রী এবার আহ্লাদে বলে ওঠে, আর ইউ অ্যা হিউম্যান অর অ্যা সেইন্ট!

আমি ওর দিকে প্রসন্নভাবে তাকিয়ে বলি, ইউ আর অ্যা সেইন্ট, অ্যাম জাস্ট অ্যা সেলসম্যান!

আমি আমার স্ত্রীর হাত আলগা করে ওর কাঁধে হাত রেখে আকাশের দিকে তাকালাম।

আকাশে তখন ভরা রূপালি চাঁদ! মাঝে মাঝে হালকা মেঘ এসে ঢেকে দিতে চায়, আবার বেরিয়ে আসে রূপালি মুখ!

১৩ দিন বয়সী রূপালি চাঁদ অদ্ভুত সুন্দর চাহনি নিয়ে পৃথিবীর দিকে তাকিয়ে আছে। আমরা উঠান পেরিয়ে পশ্চিমের দিকে চাঁদের আলোয় হাঁটতে লাগলাম।

ইমরান তার ভরাট গলায় তখন গেয়ে চলছে, আমার সারা দেহ
খেয়োগো মাটি, এই চোখ দুটো মাটি খেয়ো না...

গানের প্রতিটি শব্দ আমাকে ছুঁয়ে যায়। চোখ দুটো কেন জানি
ঝাপসা লাগে। মাঝে মাঝে আনন্দেও চোখ ঝাপসা হয়ে আসে...!





তানভীর শাহরিয়ার রিমন, একজন সৃষ্টিশীল মানুষ হিসেবে তার পরিচিতি। স্বপ্ন দেখেন এমন এক নান্দনিক সময়ের, যে সময় হবে কবিতা আর কলমের। জন্ম আর বেড়ে ওঠা তার শ্যামল শহর সিলেটে।

লেখালেখিতে হাতেখড়ি স্কুলজীবনে। তবে কলেজের গন্ডি পেরিয়ে বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়তে যখন সমুদ্র শহর চট্টগ্রামে আসেন তিনি, তখন তার লেখালেখির ব্যাপ্তি এবং গন্ডি সীমানা ছাড়ায়। দুহাতে লিখতে শুরু করেন তিনি। প্রথম আলোর বিভিন্ন ফিচার পাতা, দৈনিক

আজাদীর সাহিত্য পাতা, চট্টগ্রাম মঞ্চ, সিলেটের ডাকসহ বিভিন্ন পত্রিকায় তখন তার সরব বিচরণ। চট্টগ্রামের সাহিত্য-ঙ্গনে তিনি তখন অতি পরিচিত মুখ। জনপ্রিয় ছোট কাগজ সাম্পানের সম্পাদক হিসেবেও তিনি খ্যাতি কুড়ান তখন। তার প্রকাশিত ধনের মাঝে পাগলা ঘণ্টি এবং ক্ষ্যাপা বাউল উল্লেখযোগ্য।

প্রেম, ভালোবাসা, বন্ধুতা, অন্তর্গত সম্পর্ক, সময়ের ক্ষয়ে যাওয়া রূপ বেশ সাবলীলভাবে উঠে আসে তার লেখনীতে। শব্দচয়নে তার নিজস্বতা, বৈচিত্র্য তৈরি করেছে তার একটা নিজস্ব পাঠক শ্রেণি।

কম্পিউটারবিজ্ঞান ও প্রকৌশলে স্নাতক করে ব্যবসায় প্রশাসনে স্নাতকোত্তর ডিগ্রি অর্জন করেন তিনি। বর্তমানে তিনি দেশের একজন শীর্ষস্থানীয় করপোরেট ব্যক্তিত্ব। একটি শীর্ষ রিয়েল এস্টেট প্রতিষ্ঠানের সিইও। এ ছাড়া তিনি একজন পাবলিক স্পিকার। দেশের বিভিন্ন বিশ্ববিদ্যালয়ে নলেজ ইনিশিয়েটিভগুলোতে কি-নোট স্পিকার হিসেবে নিয়মিত কথা বলছেন।

ব্যক্তি জীবনে তিনি বিবাহিত। এক পুত্র ও এক কন্যাসন্তানের জনক।

বাংলাদেশের মতো দেশে সৎভাবে কোনো কিছু বিক্রি করা একটি কঠিন কাজ। কারণ যেসব বিক্রয়-কৌশল আমরা পাঠ্যপুস্তকে পড়ি, সেগুলোর আদর্শ অবস্থা এই সমাজে বিরাজ করে না। তাই বিক্রয়কর্মী কিংবা ব্যবস্থাপকদের দরকার মাঠের অভিজ্ঞতা ও সফল কৌশল সম্পর্কে অবহিত হওয়া। ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সের প্রয়োগ ঘটানো। আর এসব নিয়েই এই বইটি। দেশের বিক্রয়কর্মীদের জন্য বইটি খুবই সাবলীলভাবে লেখা হয়েছে— কেমন করে ভালো ও মানবিক বিক্রয়কর্মী হওয়া যায়।

দক্ষ ও নতুন বিক্রয়কর্মীর পাশাপাশি উদ্যোক্তাদেরও এ বই অবশ্য পাঠ্য।

— মুনির হাসান

লেখক, হেড অব ইয়ুথ প্রোগ্রাম, দৈনিক প্রথম আলো

গল্পটা করপোরেট জীবনের। কাহিনির ঘূর্ণিতে প্রেম আছে, সংশয় আছে, প্রতিদিনের যাপন আছে, লক্ষ্য আছে, ব্যর্থতা আছে। এখানে জীবন সুন্দর— সে সৌন্দর্যের ভিত্তি কোনো ঔচিত্য বা অনৌচিত্য নয়, বরং সহজ-স্বাভাবিকতা। গল্পটা এমন কিছু অতিমানবের নয়, যাদের আমরা চিনি না। গল্পটা আমার, আপনার, আমাদের বন্ধুটির। ফলে গল্পটা স্রেফ গল্প হয়ে থাকেনি, হয়ে উঠেছে গোটা চেনা জীবনটাই।

—সুশান্ত পাল

(উপকমিশনার, বাংলাদেশ কাস্টমস)

বিক্রয় ও বিপণনকর্মীদের ওপর চাপ এখন কাপোরেট সংস্কৃতির একটা অংশ হয়ে গেছে। এই চাপ সামলে অনেকে ওপরে উঠতে পারে, অনেকে ঝরে পড়ে। তবে এই চাপ সামলানোর জন্য নানা রকম দক্ষতা অর্জন করতে হয়। হায়ার ফায়ারে সমাধান খোঁজার বিকল্পও অনেক উপায় আছে। আবেগ ক্ষমতার প্রয়োগ দিয়ে বিক্রয় চাপ জয় করার চমৎকার একটা উপস্থাপনা এ বই। যারা সেলস পেশায় আছেন তাদের জন্য অবশ্যই পড়ার মতো এক বই— আমি একজন সেলসম্যান।

—সোলায়মান সুখন

ব্লগার অ্যান্ড সোশ্যাল মিডিয়া ইনফ্লুয়েন্সার

করপোরেট দুনিয়ায় টিকে থাকতে হলে এখন আর কেবল আইকিউ দিয়ে চলবে না। ইকিউ বা ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স লাগবে। ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সের ওপর আমার পড়া অন্যতম সেরা একটি বই আমি একজন সেলসম্যান! গল্পের প্রতিটি বাঁকে ইকিউয়ের এত চমৎকার উপস্থাপনা যে বইটির পাতায় পাতায় আঁঠার মতো লেগে থাকবে চোখ, আমি নিশ্চিত।

—এস এম আরিফুজ্জামান

বিভাগীয় প্রধান ও সহযোগী অধ্যাপক

স্কুল অব বিজনেস, কানাডিয়ান ইউনিভার্সিটি অব বাংলাদেশ

এক্সপার্ট অব ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স

ISBN 978-984-8040-92-8



9 789848 040928



ADARSHA

+88-02-9612877, +880-1793296202

Email: info@adarsha.com.bd

Web: www.adarsha.com.bd

