রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড

ধনীরা তাদের সন্তানদের টাকা পয়সার ব্যাপারে
কী শেখায়, যা গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণি শেখায় না!

রবার্ট টি কিয়োসাকি

MANJUL
মঞ্জুল পাবলিশিং হাউজ

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

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

Copyright © 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc.

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

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

First published in India by

MANJUL

Manjul Publishing House Pvt. Ltd.

Corporate Office:

2nd Floor, Usha Preet Complex,

42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

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

Sales & Marketing Office:

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

Email: sales@manjulindia.com

This edition first published in 2004

Second impression 2013

ISBN 978-81-86775-73-8

Translation by Dr. Joysree Bandyopadhyay

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

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

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

'আর্থিক ভাবে উপরে উঠতে চাইলে আপনার **রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড** পড়া উচিত। আপনার অর্থনৈতিক ভবিষ্যতের জন্য এর সাধারণ জ্ঞান এবং বাজার পর্যবেক্ষণ কাজে লাগবে।'

জিগ্ জিগলার

পৃথিবী বিখ্যাত লেখক এবং বক্তা

'ধনী হওয়া এবং ধনী থাকার সমস্ত আভ্যন্তরীণ জ্ঞান অর্জন করতে চাইলে এই বইটা পড়ুন। আপনার সন্তানদেরও একই কাজ করার জন্য ঘুস দিয়ে প্রভাবিত করুন (এমনকি প্রয়োজনে টাকা দিয়ে)!'

মার্ক ভিক্টর হ্যানসেন

সহ লেখক, নিউ ইয়র্ক টাইমস বেস্ট সেলিং চিকেন স্যুপ ফর দি সোল সিরিজ

'**রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড** আপনার অর্থের উপর প্রচলিত অন্যান্য বইয়ের মত নয়... **রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড** সহজপাঠ্য। এর আসল বক্তব্য খুবই সহজ, যেমন ধনী হবার জন্য একাগ্রতা আর সাহসের প্রয়োজন হয়।'

হনলুলু ম্যাগাজিন

'আমি শুধু ভাবি আমি যখন অল্পবয়স্ক ছিলাম, তখন যদি বইটা পড়তাম অথবা আরও ভাল হত যদি আমার বাবা-মা এই বইটা পড়তেন... এটা সেই ধরণের বই যা আপনি কিনে আপনার সন্তানকে দেন। অথবা নাতি-নাতনি দেখার সুযোগ হলে অতিরিক্ত কপি কিনে ফেলেন! এবং তারা আট বা নয় বছর বয়সে পৌঁছলে এটি আপনার দিক থেকে একটা অবশ্য-উপহার হয়।'

স্যু ব্রন

টেনান্ট চেক্ অফ আমেরিকার প্রেসিডেন্ট

'**রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড**-এর বক্তব্য তাড়াতাড়ি ধনী হওয়া নয়। এর মাধ্যমে আপনি শিখতে পারবেন যে কীভাবে আপনার অর্থ সম্পর্কিত বিষয়ের দায়িত্ব নেবেন এবং টাকা পয়সার উপর নিয়ন্ত্রণ রেখে আপনার সম্পত্তি বাড়াবেন। এটা অবশ্যই পড়ুন যদি আপনার অর্থনৈতিক জ্ঞানকে উজ্জীবিত করতে চান।'

ডাঃ এড কোয়েন

লেকচারার, ফিন্যান্স আর এম আই টি ইউনিভার্সিটি, মেলবোর্ন

'আমার মনে হয় যদি এই বইটা আমি কুড়ি বছর আগে পড়তাম!'

ল্যারিসন ক্লার্ক

ডায়মন্ড কী হোমস্ গ্রোয়িং হোম বিল্ডার ইন আমেরিকা, ১৯৯৫

'**রিচ ড্যাড পুওর ড্যাড** যারা তাদের ভবিষ্যতের অর্থনৈতিক ব্যাপার নিয়ন্ত্রণে রাখতে চায় তাদের প্রথম পদক্ষেপ।'

ইউ এস এ টুডে

উৎসর্গ

সমস্ত বাবা-মায়েদের। কারণ তাঁরাই সন্তানের সত্যিকারের শিক্ষক

কৃতজ্ঞতা স্বীকার

যখন এতগুলো লোককে ধন্যবাদ দেওয়া দরকার, তখন কিভাবে শুধুমাত্র একজনকে 'ধন্যবাদ' বলা যায়? আমার দুই বাবা যাঁরা ক্ষমতাবান, অনুকরণীয় ও আদর্শ পুরুষ ছিলেন, এবং আমার মা যিনি আমাকে ভালবাসা আর দয়ার শিক্ষা দিয়েছেন, এই বইটা স্পষ্টতই তাঁদের উদ্দেশ্যে একটা ধন্যবাদ জ্ঞাপনের সুযোগ।

তবুও এই বইটাকে বাস্তবে পরিণত করার জন্য যাঁরা সম্পূর্ণ সরাসরিভাবে যুক্ত তাঁদের মধ্যে রয়েছে আমার স্ত্রী কিম্, যে আমার জীবন সম্পূর্ণ করেছে। কিম্ আমার বিবাহ, ব্যবসা এবং জীবনের অংশীদার; ওকে ছাড়া আমি দিশেহারা হয়ে যেতাম। কিমের বাবা বিল মেয়ার এবং মা উইনিকেও অনেক ধন্যবাদ এইরকম একজন প্রতিভাময়ী কন্যাকে বড় করার জন্য। আমি শ্যারন লেক্টারকে ধন্যবাদ জানাই এই বইয়ের খন্ড খন্ড অংশগুলো আমার কম্পিউটার থেকে নিয়ে এক জায়গায় আনার জন্য।

শ্যারনের স্বামী মাইককে, এক মহান বুদ্ধিগত সম্পত্তির অ্যাটর্নি হওয়ার জন্য এবং ওদের সন্তান ফিলিপ, শেলী আর রিক-কে তাদের সহযোগিতা আর অংশগ্রহণের জন্য। আমি ধন্যবাদ জানাচ্ছি কিথ কানিংহামকে তাঁর অর্থনৈতিক বোধ-বুদ্ধি এবং প্ররণার জন্য; ল্যারি আর লিসা ক্লার্ককে, তাদের বন্ধুত্ব আর উৎসাহের উপহারের জন্য; রলফ্ পার্টাকে তার প্রযুক্তিগত প্রতিভার জন্য; অ্যানি নেভিন, ববি ডিপোর্টার এবং জো চ্যাপেনকে শিক্ষায় অন্তর্দৃষ্টির জন্য; ডিসি এবং জন হ্যারিসন, জ্যানি টে, স্যান্ডি খু, রিচার্ড এবং ভেরোনিকা ট্যান, পিটার জনস্টন এবং সুজি ডাফনিস, জ্যাকলিন সিউ, নায়েল হেনসন, মাইকেল এবং ময়েট হ্যামলীন, এডউইন আর ক্যামেলা খু, কে.সি.সি. এবং জেসিকা সি-কে পেশাদারি সহযোগিতার জন্য; এনসিংক-এর কেভিন এবং সারা-কে উৎকৃষ্ট গ্রাফিকের জন্য; জন আর শ্যারি বার্লি, বিল আর শিন্ডি সপফ্, ভ্যান থ্যার্প, ডায়েন কেনেডি, সি ডব্লু অ্যালেন, ম্যারিলু ডিগন্যান, কিম অ্যারিস এবং টম উইসিনবর্ণকে তাদের আর্থিক বোধ-বুদ্ধির জন্য; স্যাম জর্জেস, অ্যান্থনি রবিন্স, এনিড ভিয়েন, লরেন্স এবং জেইন টেলার ওয়েস্ট, অ্যালান রাইট, জিগ জিগলারকে মানসিক স্বচ্ছতার জন্য; জে ডব্লু উইলসন, মার্টি ওয়েবার, র‍্যান্ডি ক্র্যাফট্, ডন মুলার, ব্র্যাড ওয়াকার, ব্লেয়ার এবং এইলিন সিঙ্গার, ওয়েন এবং লীন মর্গ্যান, মিমি ব্রেন্যান, জিরোম সামারস্, ডাঃ পিটার পাওয়ার, উইল হেপবার্ন, ডাঃ এনরিক টিউশ্চার, ডাঃ রবার্ট ম্যারিন, বেটি ওয়েস্টার, জুলি বেলডেন, জ্যামি ড্যানফোর্থ, চেরি ক্লার্ক, রিক মেরিকা, জোয়া জিটাহাইড, জেফ ব্যাসেট, ডাঃ টম বার্ণস্ এবং বিল গ্যালভিনকে তাদের বন্ধুত্বের এবং প্রকল্পের সমর্থনের জন্য; মানি অ্যান্ড ইউ এবং দি বিজনেস স্কুল ফর এন্ট্রিপ্রিনিউর-এর সেন্টার ম্যানেজার এবং হাজার হাজার স্নাতকদের; এবং ফ্র্যাঙ্ক ক্রেরি, ক্লিন্ট মিলার, টমাস অ্যালেন এবং নর্ম্যান লং-কে ব্যবসায় সেরা অংশীদার হবার জন্য।

সূচিপত্র

এর বিশেষ প্রয়োজন আছে		১
শিক্ষা		
১ম অধ্যায়	ধনবান বাবা, গরিব বাবা	১৩
২য় অধ্যায়	প্রথম শিক্ষা ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না	২৩
৩য় অধ্যায়	দ্বিতীয় শিক্ষা অর্থনৈতিক জ্ঞানের শিক্ষা কেন দেওয়া উচিত ?	৫৯
৪র্থ অধ্যায়	তৃতীয় শিক্ষা শুধু নিজের কাজে মনোযোগ দিন	৮৯
৫ম অধ্যায়	চতুর্থ শিক্ষা কর এবং কর্পোরেশনের ক্ষমতা	৯৯
৬ষ্ঠ অধ্যায়	পঞ্চম শিক্ষা ধনীরা অর্থ তৈরি করে	১১৩
৭ম অধ্যায়	ষষ্ঠ শিক্ষা শেখার জন্য কাজ করুন, অর্থের জন্য নয়	১৩৫
আরম্ভ		
৮ম অধ্যায়	বাধা অতিক্রম করা	১৫১
৯ম অধ্যায়	শুরু করা	১৬৯
১০ম অধ্যায়	আরও কিছু চাই কি ? কিছু করণীয়	১৯৩
উপসংহার	কী করে একজন শিশুর কলেজের লেখাপড়া মাত্র ৭০০০ ডলারে দেওয়া যায়।	২০১

ভুমিকা

এর একটা বিশেষ প্রয়োজন আছে

স্কুল কি শিশুদের বাস্তব জগতের উপযুক্ত করে প্রস্তুত করে? আমার বাবা মা বলতেন, 'পরিশ্রম করে পড়াশোনা কর এবং ভাল ফল কর। তাহলে তুমি একটা মোটা মাইনের চাকরি পাবে, বিশেষ সুবিধা-সুযোগ পাবে।' তাদের জীবনের উদ্দেশ্য ছিল আমার দিদিকে এবং আমাকে কলেজে পড়ার সুযোগ দেওয়া যাতে আমরা জীবনে সফল হওয়ার সুযোগ পাই। শেষে, যখন আমি ১৯৭৬-এ ফ্লোরিডা স্টেট ইউনিভার্সিটি থেকে অ্যাকাউন্টিং-এ ক্লাসের প্রায় শীর্ষস্থান পেয়ে অনার্স গ্রাজুয়েট হলাম, আমার বাবা-মার উদ্দেশ্য পূর্ণ হল। এটা তাঁদের জীবনের সবচেয়ে সেরা সাফল্য। 'মাষ্টার প্ল্যান' অনুযায়ী আটটি সেরা অ্যাকাউন্টিং ফার্মের একটিতে আমি চাকরি পেলাম এবং আমি সানন্দে সুদীর্ঘ কর্মজীবনের যথাসময়ের আগেই অবসর নেওয়ার প্রত্যাশায় থাকলাম।

আমার স্বামী মাইকেলও ছিলেন একই পথের পথিক। আমরা দুজনেই এসেছিলাম পরিমিত রোজকারের কাঠোর পরিশ্রমী পরিবার থেকে। কাজের ক্ষেত্রে প্রচণ্ড মুল্যবোধে বিশ্বাসী। মাইকেল অনার্স নিয়ে গ্র্যাজুয়েট পাশ করেছিল। বরং সে দু'বার ডিগ্রি নিয়েছিল! একবার ইঞ্জিনিয়ার হিসাবে, একবার আইন স্কুল থেকে। সে ওয়াশিংটন ডি.সি-র 'পেটেন্ট আইনে' বিশেষজ্ঞ। একটি বিখ্যাত ল-ফার্ম, শীঘ্রই তাকে চাকরিতে নিযুক্ত করেছিল। তার ভবিষ্যত উজ্জ্বল মনে হয়েছিল কারণ তার কর্মজীবনে উন্নতির পথ সুনির্দিষ্ট ছিল এবং তাড়াতাড়ি অবসর গ্রহণের সুনিশ্চয়তা ছিল।

যদিও আমরা কর্মজীবনে সফল হয়েছিলাম, কিন্তু যেমন আশা করেছিলাম ঠিক তা হয়নি। সঠিক কারণেই আমরা বহুবার চাকরি বদল করেছি; তাই আমরা কোনও পেনশনের সুবিধা অর্জন করতে পারিনি। আমাদের অবসর গ্রহণের পুঁজি শুধু আমাদের ব্যক্তিগত যোগদানের সাহায্যেই বৃদ্ধি পাচ্ছে।

মাইকেল এবং আমার বিবাহিত জীবন চমৎকার এবং আমাদের তিনটি সুন্দর সন্তান আছে। যখন আমি এই বইটা লিখছি, তখন দুজনে কলেজে পড়ে এবং একজন সবে হাই স্কুল শুরু করেছে। আমরা আমাদের সন্তানদের ভবিষ্যৎ তৈরি করার জন্য প্রচুর টাকা খরচ করেছি যাতে নিশ্চিতভাবে তারা সব থেকে ভাল শিক্ষা পায়!

১৯৯৬ সালে একদিন, আমার সন্তানদের মধ্যে একজন, স্কুল সম্পর্কে মোহভঙ্গ হয়ে বাড়ি এল। পড়াশোনায় তার একঘেয়েমি আর ক্লান্তি এসে গিয়েছিল। তার প্রতিবাদী

যুক্তি—যেসব বিষয়গুলো ব্যবহারিক জীবনে দরকার হয় না, সেসব পড়ে কী দরকার? বাস্তব জীবনে তার কতটাই বা কাজে আসে?

বিশেষ কিছু না ভেবেই আমি দিলাম, 'কারণ, তুমি যদি ভাল নম্বর না পাও তুমি কলেজে ঢুকতে পারবে না।'

সে উত্তর দিল, 'আমি কলেজ যাই আর না যাই, আমি বড় লোক হবই হব।'

'তুমি যদি কলেজ থেকে গ্র্যাজুয়েট হয়ে না বের হও তুমি ভাল চাকরি পাবে না।' মায়ের মনের আশঙ্কা ও চিন্তা নিয়ে আমি বললাম, 'তোমার যদি ভাল চাকরিই না থাকে, তুমি কিভাবে বড়লোক হওয়ার পরিকল্পনা করবে?'

আমার ছেলে একটু হাসির ভান করল এবং একঘেয়েমিতে ধীরে ধীরে মাথা দোলাতে থাকল। এরকম কথা আগেও অনেকবার হয়েছে। ও মাথা নীচু করে চোখ ঘোরাতে লাগল। আমার মাতৃসুলভ জ্ঞানের বাণী একবারও তার কানে ঢুকল না। আমার ছেলে চটপটে এবং দৃঢ়চেতা হলেও সে সবসময়ই বিনয়ী এবং সশ্রদ্ধ যুবক।

'মা—' ও বলতে শুরু করল। এবার আমার ভাষণ শোনার পালা—,'সময়ের সঙ্গে চল। চারিদিকে দেখ। বড় বড় ধনী ব্যক্তিরা তাদের শিক্ষার কারণেই ধনী হননি। মাইকেল জর্ডন আর ম্যাডোনাকে দেখ। এমনকী, যে বিল গেটস মাইক্রোসফটস্ প্রতিষ্ঠা করেছেন, তিনিও হার্ভাড-এর পড়া শেষ না করেই ছেড়ে দিয়েছেন। তিনি এখন আমেরিকার সবচেয়ে ধনী ব্যক্তি অথচ এখনও তার বয়স ত্রিশের কোঠায়! একজন বেসবল খেলোয়াড় আছেন যে বছরে ৪ মিলিয়ন ডলারের চেয়েও বেশি রোজগার করেন, অথচ সে 'মানসিক প্রতিবন্ধী' হিসাবে চিহ্নিত।...'

আমরা দুজনেই অনেকক্ষণ চুপচাপ ছিলাম। আমার কাছে তখন একটা কথা ভোরের মত পরিষ্কার যে, আমার বাবা-মা আমাকে যে উপদেশ দিয়েছিলেন, আমিও আমার ছেলেকে সেই একই উপদেশ দিচ্ছি! চারিদিকের পৃথিবী বদলে গেছে কিন্তু বদলায়নি সেই উপদেশ দেওয়াটা!

ভাল শিক্ষা পাওয়া এবং ভাল নম্বর পাওয়া আজকাল আর সাফল্য সুনিশ্চিত করে না। আমার সন্তানরা ছাড়া কেউ তা লক্ষ্য করেছে বলে মনেও হয় না।

সে বলতে থাকল, 'মা, আমি তোমার আর বাবার মত অত পরিশ্রম করে কাজ করতে চাই না। তোমরা অনেক অর্থ উপার্জন করেছ। আমরা একটা বিশাল বাড়িতে থাকি, যেখানে অনেক দামি আসবাব আছে। আমি যদি তোমার পরামর্শ মেনে চলি, আমার শেষটাও তোমার মত হবে, শুধু আরও ট্যাক্স দেবার জন্য পরিশ্রমের ওপর পরিশ্রম এবং শেষ অবধি ধার করে তার পরিসমাপ্তি। এখন আর চাকরিতে নিশ্চয়তা নেই। আমি জানি যে কাজ সংক্ষিপ্ত এবং সঠিক আয়তনে কীভাবে করতে হয়। আমি এটাও জানি, আজকের কলেজ গ্র্যাজুয়েটরা, তোমরা যখন গ্র্যাজুয়েট হয়েছিলে তার চেয়ে কম রোজগার করে। ডাক্তারদেরই দেখ না, তারা আগের মতন রোজগার করে না। আমি জানি, অবসর গ্রহণের পর আমি সোস্যাল সিকিউরিটি বা কোম্পানি পেনশনের ওপর নির্ভর করতে পারব না। আমার নতুন সমাধানের প্রয়োজন।'

ও ঠিক বলেছিল। ওর নতুন সমাধানের দরকার ছিল, প্রয়োজন আমারও ছিল। যাঁরা ১৯৪৫-র আগে জন্মেছেন তাদের ওপর আমার বাবা-মার পরামর্শ কার্যকরী হতে পারে; কিন্তু আমরা যারা এই দ্রুত পরিবর্তনশীল পৃথিবীতে জন্মেছি তাদের পক্ষে সেটা ভয়ঙ্কর হতে পারে। আর আমি আমার সন্তাদের এই সোজা কথাটা বলতে পারি না, 'স্কুলে যাও, ভাল নম্বর পাও এবং একটা নিশ্চিত ঝুঁকিহীন চাকরি খোঁজো।'

আমি জানতাম আমার সন্তানদের শিক্ষার জন্য নতুন পথ-নির্দেশিকা আমাকে খুঁজতে হবে।

আমাদের সন্তানদের স্কুলে অর্থনৈতিক বিষয়ে শিক্ষার অভাব নিয়ে একজন মা হিসাবে এবং একজন অ্যাকাউন্ট্যান্ট হিসাবে আমি চিন্তিত ছিলাম। হাইস্কুল ছাড়ার আগেই আজকালকার অনেক যুবকদের কাছে ক্রেডিট কার্ড থাকে, অথচ পয়সা কী এবং অর্থ কীভাবে বিনিয়োগ করা যায়, এ বিষয়ে তাদের কোনও পাঠ্যক্রম পড়া থাকে না। ফলে কীকরে চক্রবৃদ্ধি সুদ কাজ করে এটা বোঝাও তাদের পক্ষে কঠিন ব্যাপার হয়ে যায়। সোজা কথায়, তারা মোটেই তাদের জন্য অপেক্ষমান পৃথিবীর মুখোমুখি হবার জন্য প্রস্তুত থাকে না। তাই তারা এমন জগতে বেঁচে থাকে যেখানে খরচ করাকে সঞ্চয়ের থেকে বেশী মর্যাদা দেওয়া হয়।

আমার বড় ছেলে যখন কলেজে ঢুকে তার ক্রেডিট কার্ড ব্যবহার করে অসম্ভব দেনায় ডুবে গেল, তখন আমি শুধু তার ক্রেডিট কার্ডগুলো নষ্ট করতেই সাহায্য করলাম না, তার সাথে আমি এমন শিক্ষাক্রমও সন্ধান করতে থাকলাম যা আমাকে এবং আমার ছেলে-মেয়েদের অর্থনৈতিক বিষয়ে শিক্ষা দেবে।

গতবছর একদিন আমার স্বামী তাঁর অফিস থেকে আমায় ফোন করে বলল, 'আমার মনে হয় আমি একজনের দেখা পেয়েছি যার সাথে তোমার আলাপ করা উচিত। ওঁর নাম রর্বাট কিওসাকি। উনি একজন ব্যবসায়ী এবং বিনিয়োগকারী। উনি এখানে একটা শিক্ষণীয় বিষয়ের ওপর পেটেন্টের জন্য অবেদন করছেন। আমার মনে হয় ঠিক এই বিষয়টাই তুমি খুঁজছিলে।'

ঠিক আমি যেটা খুঁজছিলাম

রবার্ট কিওসাকি যে নতুন শিক্ষণীয় বিষয় 'ক্যাশফ্লো' তৈরী করেছিলেন তা দেখে আমার স্বামী অত্যন্ত অভিভূত হয়েছিলেন। তিনি ব্যবস্থা করেছিলেন যাতে আমরা দুজনেই এটার প্রটোটাইপ পরীক্ষার সময় অংশগ্রহণ করতে পারি। যেহেতু, এটা একটা শিক্ষামূলক খেলা তাই আমি আমার উনিশ বছরের মেয়েকেও জিজ্ঞাসা করলাম এটিতে অংশগ্রহণ করবে কি না। সে তখন স্থানীয় বিশ্ববিদ্যালয়ের নতুন ছাত্রী। সে রাজি হয়েছিল।

প্রায় পনেরোজন লোক তিনটি দলে ভাগ হয়ে এই খেলার পরীক্ষায় অংশ

নিয়েছিল।

মাইক ঠিকই বলেছিল। এটাই সেই শিক্ষণীয় বিষয়, যার খোঁজে আমি ছিলাম। কিন্তু এতে একটা মোচড় ছিল। এটা একটা রঙচঙে 'মনোপলি' বোর্ডের মতন দেখতে যার মাঝখানে একটা বড়সড় সুসজ্জিত ইঁদুর আছে। মনোপলির সঙ্গে তফাত এই যে, এতে দুটো রাস্তা আছে — একটা ভিতরে, একটা বাইরে। খেলাটার উদ্দেশ্য হল ভিতরের রাস্তা থেকে বেড়িয়ে আসা, যার নাম রবার্ট দিয়েছেন 'র‍্যাট রেস' বা 'ইঁদুর দৌড়' এবং বাইরের রাস্তাটাতে পৌঁছানো যার নাম 'ফাস্ট ট্র্যাক' বা 'দ্রুত পথ'। ফাস্ট ট্র্যাককে বাস্তব জীবনে ধনীরা যেরকমভাবে খেলে, রবার্ট তার অনুকরণ করে প্রয়োগ করেছিলেন।

রবার্ট তারপর 'র‍্যাট রেশ'-এর অর্থ সঠিক ভাবে বর্ণনা করেছিলেন—

আপনি যদি মাঝারি শিক্ষিত এবং কঠোর পরিশ্রমী লোকেদের জীবন লক্ষ্য করেন তাহলে দেখবেন তাঁরা একই ধরণের রাস্তা অনুসরণ করেন। শিশু জন্মায় এবং স্কুলে যায়। শিশু যখন স্কুলে গিয়ে ভাল ফল করে, মাঝামাঝি থেকে ভাল নম্বর পায় এবং একটা কলেজে ভর্তি হওয়ার সুযোগ পায়, তার বাবা-মা গর্বিত এবং উত্তেজিত হন। শিশুটি গ্র্যাজুয়েট হয়, হয়ত কোনও গ্র্যাজুয়েট স্কুলে যায় এবং ঠিক যেমন পরিকল্পিত ছিল তাই করে। অর্থাৎ একটা নিশ্চিত নিরাপদ চাকরির খোঁজে। ছেলে বা মেয়েটি ডাক্তার হিসাবে বা আইনজ্ঞ হিসাবে সেরকম চাকরি পেয়েও যায় অথবা আর্মিতে যোগ দেয় বা সরকারি চাকরি পায়। সাধারণত ছেলে বা মেয়েটি টাকা রোজগার করতে শুরু করে, প্রচুর ক্রেডিট কার্ড আসতে থাকে, আর শুরু হয়ে যায় কেনাকাটা করার বেহিসাবি ব্যয়!

হাতে প্রচুর অর্থ থাকায় সে তার মত অন্যান্য অল্পবয়সীদের সঙ্গে প্রিয় জায়গাগুলিতে যায়, মেলামেশা করে, বন্ধুত্ব করে এবং কখনও কখনও বিয়েও করে। জীবন তখন উত্তেজনায় ভরপুর। ছেলে মেয়ে দুজনেই এখন চাকরি করে, দুজনের রোজগার আশীর্বাদের মতন। তারা সাফল্যের স্বাদ অনুভব করে, তাদের ভবিষ্যতও উজ্জ্বল দেখায়। তারা স্থির করে একটা বাড়ি, গাড়ি, টেলিভিশন কেনার, ছুটি নেওয়ার এবং সন্তান জন্ম দেওয়ার। আনন্দের হাট বসে।

অর্থের প্রয়োজন প্রচণ্ড বেড়ে যায়। সুখী দম্পতি স্থির করে, তাদের কর্মজীবনও অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ এবং তারা আরও পরিশ্রম করতে শুরু করে যাতে তাদের পদোন্নতি ঘটে এবং মাইনে বাড়ে। দ্বিতীয় সন্তান জন্ম নেয় এবং আরও বড় বাড়ির প্রয়োজন হয়ে পড়ে। তারা আরও পরিশ্রম করে, আরও ভাল কর্মীতে পরিণত হয় এবং নিজেকে চাকরিতে একান্তভাবে উৎসর্গ করে দেয়। তারা বিশেষভাবে দক্ষ হবার জন্য আবার বিভিন্ন ট্রেনিং স্কুলেও যায় যাতে তারা আরও কর্মক্ষেত্রে আরই বেশী পারদর্শী হয়ে রোজগার বাড়াতে পারে। তারা আরেকটা অন্য চাকরিও নিতে পারে। তাদের আয় বাড়ে ঠিকই কিন্তু তার সঙ্গে বাড়ে তাদের আয়করের সীমানাটাও! বাড়তে থাকে তাদের নতুন বড় বাড়ির স্থাবর সম্পত্তিজনিত কর, সোস্যাল সিকিউরিটিজনিত কর এবং আরও অন্যান্য কর। তারা তাদের বিশাল অঙ্কের মাইনেটা দেখে আর ভাবে সব টাকাগুলো যাচ্ছে কোথায়! তারা কয়েকটা মিউচুয়াল ফান্ড কেনে এবং মুদিখানার জিনিসপত্রও

ক্রেডিটকার্ডে কেনে। ছেলে মেয়েরা ৫-৬ বছর বয়সে পৌঁছালে তাদের কলেজের জন্য সঞ্চয় করাও প্রয়োজন হয়ে দাঁড়ায়।

এইভাবে সেই সুখী দম্পতি, যারা ৩৫ বছর আগে জন্মেছিল এখন তাদের কর্মজীবনটা আটকে পড়েছে র‍্যাট রেসের জালে। তারা কাজ করতে থাকে তাদের কোম্পানীর মালিকের জন্য, সরকারকে কর (ট্যাক্স) দেবার জন্য, যে ব্যাঙ্ক তাদের মর্টগেজ দিচ্ছে তার জন্য এবং ক্রেডিট কার্ডের জন্য!

তারপর তারা নিজেদের সন্তানদের উপদেশ দিতে থাকে, 'ভাল করে পড়াশোনা কর, ভাল নম্বর পাও এবং একটা নিশ্চিত চাকরি অথবা জীবিকা অর্জনের উপায় বেছে নাও।'

তাদের অর্থ সম্বন্ধে কোনই শিক্ষা হয় না, তাদের সরলতা থেকে যারা লাভবান হচ্ছে তাদের কাছ থেকে যৎসামান্য শিক্ষা পান। তারা সারাজীবন পরিশ্রম করতে থাকে। এই ঘটনাটারই পুনরাবত্তি ঘটে আবার একটি পরিশ্রমী প্রজন্মে। একেই 'র‍্যাট রেস' বা 'ইঁদুর দৌড়' বলে।

টাকাপয়সা সম্পর্কিত কোনো শিক্ষাই তাদের হয় না। কখনও সখনও যারা তাদের থেকে লাভবান হন, তাদের থেকে কিছু শিক্ষা পান। যার ফলে তারা সারাটা জীবন প্রচণ্ড পরিশ্রম করতে থাকেন। এক প্রজন্ম থেকে আর এক প্রজন্ম এই চলতে থাকে। একেই 'ইঁদুর দৌড়' বলা হয়।

এই র‍্যাট রেশ থেকে বেরোবার একমাত্র উপায় হ'ল অ্যাকাউন্টিং এবং ইনভেস্টিং —এই দুটি বিষয়েই আপনার দক্ষতা সুনিশ্চিত করা। অবশ্য এই দুটি বিষয়ে দক্ষতা অর্জন সবচেয়ে কঠিন কীনা, তা তর্কসাপেক্ষ।

আমি এইটা দেখে বেশ অবাক হলাম যে, একসময় একজন প্রতিষ্ঠিত সিপিএ হিসাবে রবার্ট বিগ এইট অ্যাকাউন্টিং ফার্মে কাজ করতেন। অথচ সে একই বিষয় অত্যন্ত মজার এবং উত্তেজনাপূর্ণ ভাবে শেখাছিলেন। শেখানোর পদ্ধতিকে এমন মোড়ক পড়ানো হয়েছিল যে, আমরা যখন মন দিয়ে ইঁদুর দৌড় থেকে বেড়িয়ে আসার জন্য চেষ্টা করছিলাম এইটা ভুলেই গিয়েছিলাম যে আমরা কিছু শিখছি-খেলছি না।

খুব তাড়াতাড়ি একটা শিক্ষামূলক পরীক্ষা এক আনন্দ-সন্ধ্যায় রূপান্তরিত হল, আমার মেয়ে আমার সঙ্গে এমন সব বিষয়ে কথা বলতে লাগল যা আমরা আগে কোনওদিন আলোচনা করিনি। যে খেলা খেলতে একটা আয়ের স্টেটমেন্ট এবং ব্যালেন্স শীটের প্রয়োজন হয়, একজন অ্যাকাউন্টেন্ট হিসাবে সেই খেলা আমার কাছে সহজ ছিল। তাই আমার মেয়েকে এবং আমার টেবিলের অন্যান্যদের, যারা এই বিষয়ে কিছু বোঝে না তাদের সাহায্য করার মত সময় আমার ছিল। সেইদিন ইঁদুর দৌড় খেলায় সমস্ত দলগুলির মধ্যে আমিই প্রথম এবং একমাত্র লোক যে এই খেলার ধাঁধাঁ থেকে বাইরে আসতে পেরেছিলাম। আমি মাত্র ৫০ মিনিটের মধ্যে বাইরে এসে গিয়েছিলাম, যদিও খেলাটা প্রায় তিনঘন্টা ধরে চলেছিল।

আমার টেবিলে একজন ব্যাঙ্কার, একজন ব্যবসায় মালিক, এবং একজন

কমপিউটার প্রোগ্রামার ছিলেন। অ্যাকাউন্টিং এবং ইনভেস্টিং-এ এত কম জ্ঞান আমায় বিচলিত করেছিল কারণ এই বিষয়গুলি এদের জীবনে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আমি ভাবছিলাম, তাদের বাস্তব জীবনে নিজেদের অর্থনৈতিক ব্যাপার তারা কীভাবে পরিচালনা করে! আমার উনিশ বছরের মেয়ে কেন বুঝতে পারছে না বুঝতে পারি, কিন্তু এরা সবাই সাবালক, অন্ততপক্ষে আমার মেয়ের বয়সের দু'গুণ, এদের তো বোঝা উচিত!

আমি 'র‍্যাট রেস' থেকে বেরিয়ে আসার পর দু'ঘণ্টা যাবৎ দেখছিলাম কীভাবে আমার মেয়ে এবং এইসব সচ্ছল শিক্ষিত পূর্ণবয়স্করা তাদের ছক্কা ফেলছেন এবং মার্কার সরাচ্ছেন। তারা এত কিছু শিখছে বলে যদিও আমি খুশি হয়েছিলাম, কিন্তু বিচলিত হচ্ছিলাম এই দেখে যে সাধারণ অ্যাকাউন্টিং এবং ইনভেস্টিং-এর বুনিয়াদ সম্পর্কেও তারা কত কিছু জানে না! তাদের আয়ের স্টেটমেন্ট এবং ব্যালেন্স শীটের সম্পর্ক বুঝতে অসুবিধা হচ্ছিল। তারা যেভাবে সম্পত্তি কিনছিল এবং বিক্রি করছিল তাদের মনে রাখতে অসুবিধা হচ্ছিল যে প্রতিটি লেনদেন তাদের মাসিক ক্যাশফ্লো-র (টাকার রোজগারের) উপর প্রভাব ফেলতে পারে। আমি ভাবছিলাম বাস্তব জীবনে কত কোটি লোক আছে যারা অর্থনৈতিক সমস্যা নিয়ে লড়াই করছে — শুধুমাত্র তারা কোনওদিন এই বিষয়ে শিক্ষা পায়নি বলে!

আমি মনে মনে ভাবছিলাম যে ভাগ্যিস ওরা মজা পাচ্ছে, আর এই জন্য খেলাটা উপভোগ করছে। প্রতিযোগিতা শেষ হওয়ার পর রবার্ট আমাদের পনেরো মিনিট সময় দিয়েছিল নিজেদের মধ্যে ক্যাশফ্লো নিয়ে আলোচনা আর সমালোচনা করার।

আমাদের টেবিলের ব্যবসার মালিক মোটেই খুশি নন। তাঁর খেলাটা পছন্দ হয় নি। তিনি বলছিলেন, 'আমার এগুলো জানার কোনও দরকার নেই। আমি অ্যাটর্নি, ব্যাঙ্কার এবং অ্যাকাউটেন্ট নিয়োগ করি আমার এই সব বিষয় সামলানোর জন্য।

রর্বাট এর উত্তরে বলেছিলেন, 'আপনি কি কোনও দিন লক্ষ করেছেন, এমন অনেক অ্যাকাউটেন্ট, ব্যাঙ্কার, অ্যাটর্নি, স্টক-ব্রোকার আছে যারা ধনী নয়। তাঁরা অনেক কিছু জানেন এবং বেশীরভাগই বুদ্ধিমান হন! তা সত্বেও বেশীর ভাগই ধনী হন না। ধনীরা যা জানে তা আমাদের স্কুলের ছাত্রদের শেখানো হয় না, আমরা এই সব লোকেদের কাছ থেকে পরামর্শ নিই। কিন্তু একদিন আপনি হাইওয়ে দিয়ে গাড়ি চালিয়ে যেতে গিয়ে ট্র্যাফিকে আটকে গেলেন, আপনি কাজে যাবার জন্য বেরোবার প্রাণপণ চেষ্টা করছেন। হঠাৎ আপনি ডানদিকে তাকিয়ে দেখলেন, আপনার অ্যাকাউটেন্টও সেই একই জ্যামে আটকে গেছেন। বাঁদিকে তাকিয়ে আপনি ব্যাঙ্কারকেও দেখতে পেলেন। সেই পরিস্থিতিটা আপনি নিশ্চয় বুঝতে পারছেন!

কম্পিউটার প্রোগ্রামারও খেলাটায় বিশেষ প্রভাবিত হননি, 'আমি এটা শেখার জন্য একটা সফট্ওয়্যার কিনতে পারি।'

ব্যাঙ্কারকে অবশ্য এটা নাড়া দিয়েছিল, 'আমি এটা স্কুলে পড়েছিলাম, অ্যাকাউন্টিং-এর অংশটা; কিন্তু কখনই জানতাম না কীভাবে এটাকে বাস্তব জীবনে

প্রয়োগ করা যায়। এখন আমি জেনেছি। আমার নিজের র‍্যাট রেস থেকে বেরিয়ে আসা প্রয়োজন।'

কিন্তু আমার মেয়ের মন্তব্যই আমাকে বেশি স্পর্শ করেছিল।

ও বলেছিল, 'আমার খুব মজা লেগেছে শিখতে। আমি এই ব্যাপারে অনেক কিছু জানলাম যে পয়সা কীভাবে সত্যি সত্যি কাজ করে এবং কীভাবে পয়সা বিনিয়োগ করতে হয়।'

তারপর সে আরও যোগ করেছিল, 'এখন আমি জানি এবারে আমি নিজের মনের মত পেশা নির্বাচন করতে পারি; আমি কাজ করতে চাই, কিন্তু তা শুধুমাত্র কাজের নিরাপত্তা সুবিধা অথবা আমি তার থেকে কত আয় করতে পারব তার জন্য নয়। এই খেলার শিক্ষণীয় জিনিষগুলো আমি যদি শিখতে পারি তাহলে আমি স্বাধীনভাবে আমার মন যা চাই তা করতে পারব বা পড়তে পারব ...ব্যবসায়িক ক্ষেত্রে কোনও বিশেষ কর্মদক্ষতার চাহিদা আছে বলে নয়। যদি আমি এটা শিখতে পারি আমার চাকরির সুনিশ্চয়তা বা সোস্যাল সিকিউরিটি নিয়ে দুশ্চিন্তা করতে হবে না। আমরা বেশির ভাগ সহপাঠিরা ইতিমধ্যে করতে শুরুও করে দিয়েছে।'

আমাদের খেলা শেষ হবার পর আমি রর্বাটের সঙ্গে কথা বলার জন্য অপেক্ষা করতে পারিনি কিন্তু তার প্রজেক্ট সম্বন্ধে আরও আলোচনা করার জন্য পরে দেখা করব বলে স্থির করেছিলাম। আমি বুঝতে পেরেছিলাম যে এই খেলার মাধ্যমে সে অন্যদের অর্থনৈতিক ব্যাপারটা আলাদাভাবে বোঝাতে চেয়েছিল। আমি ওর পরিকল্পনা সম্বন্ধে আরও জানার জন্য আগ্রহী ছিলাম।

পরের সপ্তাহেই আমার স্বামী এবং রর্বাট এবং তার স্ত্রীর সাথে এক নৈশভোজে সাক্ষাতের ব্যবস্থা করেছিলাম। যদিও এটা আমাদের প্রথম সামাজিক মেলামেশা, তবুও আমাদের মনে হয়েছিল আমরা যেন একে অন্যকে বহু বছর ধরে চিনি।

আমরা দেখলাম যে আমাদের অনেক কিছুই একরকম। আমরা খেলাধূলা, নাটক, রেস্তোঁরা থেকে অর্থনৈতিক ও সামাজিক বিষয় আগাগোড়া সবকিছু নিয়ে কথা বলেছিলাম। পরিবর্তনশীল জগৎ নিয়েও আমরা আলোচনা করেছিলাম। কীভাবে আমেরিকানদের অবসর গ্রহণের পর সামান্য অথবা কিছুই সঞ্চয় থাকে না অথচ সোস্যাল সিকিউরিটি ও মেডিকেয়ার কিরকম দেউলিয়া অবস্থা তা নিয়েও আমরা অনেকক্ষণ ধরে আলোচনা করেছিলাম। ৭৫ মিলিয়ন 'বেবী বুমার'দের অবসরগ্রহণের সময় কি আমাদের সন্তানদের তার দাম দিতে হবে? আমরা ভাবছিলাম পেনসন পরিকল্পনার ওপর নির্ভর করে থাকা কতখানি ঝুঁকিপূর্ণ। সাধারণ লোক যদি তা উপলব্ধি করতে পারত!

রবার্টের প্রাথমিক চিন্তার কারণ ছিল আমেরিকা এবং সারা পৃথিবীতে বিত্তবান এবং বিত্তহীন ব্যক্তির মধ্যে ক্রমবর্ধিত ব্যবধান। তিনি নিজে স্বশিক্ষিত এবং স্বপ্রতিষ্ঠিত আন্তেপ্রেনর। সমস্ত পৃথিবী ঘুরে রর্বাট বিনিয়োগ করেছিলেন এবং ৪৭ বছর বয়সেই অবসরগ্রহণে সক্ষম হয়েছিলেন। আমর সন্তানদের জন্য আমার যে উদ্বেগ ছিল উনিও

তাই নিয়ে উদ্বিগ্ন ছিলেন তাই উনি অবসর জীবন ছেড়ে আবার এসে কাজ শুরু করেছিলেন। উনি জানতেন, পৃথিবী বদলে গেছে। কিন্তু শিক্ষার কোনও পরিবর্তন আসেনি। রর্বাটের মতে, ছেলেমেয়েরা পুরোনোপন্থী শিক্ষা ব্যবস্থায় বছরের পর বছর কাটায় এবং এমন সব বিষয়ে শিক্ষা পায় যা তারা কোনওদিন কোথাও কাজে লাগাতে পারে না। নিজেদের তারা এমন এক পৃথিবীর জন্য তৈরী করে যার আর কোনও অস্তিত্ব নেই।

উনি মনে করতেন আজকের দিনে আপনার সন্তানের জন্য ভয়ঙ্কর উপদেশ হওয়া উচিত—'স্কুলে যাও, ভাল নম্বর পাও এবং একটি নিশ্চিত, নিরাপদ চাকরি খোঁজো।' ওটা পুরোনো ও বাজে উপদেশ হয়ে গেছে। যদি আপনি এশিয়া, ইউরোপ এবং দক্ষিণ আমেরিকায় কী হচ্ছে তা দেখতে পান তাহলে আপনিও আমার মত চিন্তিত হবেন।'

তিনি বিশ্বাস করতেন এটা বাজে উপদেশ, কারণ আপনি যদি আপনার সন্তানের জন্য আর্থিকভাবে সুনিশ্চিত ভবিষ্যত চান, তারা পুরোনো নিয়ম অনুযায়ী চলতে পারবে না। এটা খুবই ঝুঁকির কাজ হবে।

আমি জিজ্ঞাসা করেছিলাম, 'পুরোনো নিয়ম বলতে আপনি কী বোঝাতে চাইছেন?'

'জীবনের খেলায় আমার মত লোকেরা আপনাদের থেকে আলাদা নিয়মাবলী মেনে চলে'—তিনি বলেছিলেন, 'যখন একটা প্রতিষ্ঠান সংক্ষিপ্তকরণ (ডাউন সাইজিং) ঘোষণা করে তখন কী হয়?'

'লোক ছাঁটাই হয়,' আমি বললাম। 'পরিবারগুলো আক্রান্ত হয়। বেকারত্ব বৃদ্ধি পায়।'

'ঠিক আছে, কিন্তু প্রতিষ্ঠানটির কী হয়, বিশেষ করে শেয়ার বাজারে যদি এটা পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি হয়?'

'শেয়ারের দাম সাধারণত বেড়ে যায়। যখন কোনও কোম্পানিকে ডাউন সাইজিং ঘোষণা করা হয়।' আমি বললাম, 'যখন কোনও কোম্পানি লেবার কস্ট (শ্রমিকের খরচ) কমায় সে স্বয়ংচালিত যন্ত্রের মাধ্যমে অথবা শুধুমাত্র মজুর শক্তির পুনর্বিন্যাসের মাধ্যমে যেভাবেই হোক না কেন, বাজার সেটা পছন্দ করে।'

'ঠিক তাই', তিনি বলেছিলেন। 'আর যখন স্টকের দাম বেড়ে যায়, তখন আমার মতন লোকেরা অর্থাৎ শেয়ার হোল্ডাররা আরও ধনবান হয়। অন্য নিয়মাবলী বলতে আমি এটাই বুঝিয়েছি। এতে কর্মচারিরা হারে। মালিক ও বিনিয়োগকারীরা জেতে।'

রর্বাট শুধু মালিক এবং কর্মচারির মধ্যকার তফাতটাই বোঝাছিলেন না। তিনি নিজের ভাগ্য নিজে পরিচালনা করা এবং অন্যের হাতে পরিচালনার ভার দিয়ে দেওয়ার তফাতও দেখাচ্ছিলেন।

'কিন্তু বেশিরভাগ লোকের পক্ষে এই ব্যাপারটা বোঝা শক্ত।' আমি বললাম, 'তারা শুধু ভাবে এটা ঠিক না।'

'এইজন্যই শিশুকে সরল ভাবে 'ভাল শিক্ষা পাও' বলাটা বোকামি। এটা ধরে

নেওয়া বোকামি যে স্কুল যে শিক্ষা দেবে তা আপনার সন্তানদের গ্র্যাজুয়েশনের পরের দুনিয়ার মুখোমুখি হবার জন্য তৈরি করবে। প্রতিটি শিশুর আরও শিক্ষার প্রয়োজন। অন্য ধরণের শিক্ষার আর তাদের নিয়মগুলি জানা দরকার।

'পয়সাকড়ির একটা নিয়ম আছে যা ধনীরা খেলে থাকে এবং টাকাকড়ির আর এক রকমের নিয়ম আছে যা বাকি ৯৫ শতাংশ লোকে খেলে।

'এবং এই ৯৫ শতাংশ লোক এই নিয়মগুলো শেখে তাদের বাড়িতে এবং স্কুলে। এই কারণেই আজকের দিনে একটা শিশুকে সরল ভাবে বলা, 'ভাল করে পড়াশোনা কর এবং চাকরি খোঁজো' অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ। আজকের দিনে একটা শিশুর আরও বাস্তবধর্মী শিক্ষার প্রয়োজন, এবং বর্তমান ব্যবস্থা তা দিতে অক্ষম। ক্লাসে কটা কম্পিউটার আছে অথবা স্কুল কত অর্থব্যয় করছে এসব আমি গ্রাহ্য করি না। শিক্ষা ব্যবস্থা যে বিষয় সম্বন্ধে নিজেই কিছু জানে না তা শেখাবে কি করে?'

তাহলে কীভাবে বাবা মায়েরা তাদের সন্তানকে এমন কিছু শেখাবে যা তাদের স্কুলে শেখানো হয় না? আপনি কীভাবে একটা শিশুকে অ্যাকাউন্টিং শেখাবেন? তাদের একঘেয়ে লাগবে না? আর যেখানে আপনি নিজেই ঝুঁকি-বিমুখ আপনি কীভাবেই বা তাকে অর্থ বিনিয়োগ করা শেখাবেন? আমি ঠিক করেছিলাম, আমার ছেলে-মেয়েদের জীবনে নিরাপদভাবে খেলার শিক্ষা দেওয়ার চেয়ে, বুদ্ধিপ্রয়োগ করে খেলার শিক্ষা দেওয়াই সবচেয়ে ভাল।

আমি রর্বাটকে জিজ্ঞাসা করেছিলাম, 'তাহলে কীভাবে আপনি একটা শিশুকে অর্থ সম্বন্ধে এবং যেসব বিষয় নিয়ে আমরা আলোচনা করলাম সেসব শেখাবেন? কীভাবে এটা বাবা-মার কাছে সহজ করা যায় যখন তারা নিজেরাই বিষয়টা বোঝেন না?'

তিনি বলেছিলেন, 'আমি এই বিষয়ে আমি একটা বই লিখেছি।'

'বইটা কোথায়?'

'আমার কম্পিউটারে। বহু বছর ধরে ওখানে এলোমেলোভাবে আছে। আমি মাঝে মাঝে তথ্য যোগ করি কিন্তু সবকিছু একসাথে করার সুযোগ আমার এখনও হয়নি। আমার অন্য বইটা 'বেস্ট সেলার' হওয়ার পর আমি এটা লিখতে শুরু করি। কিন্তু আমার নতুন বইটা কখনও শেষ হয়নি। টুকরো টুকরো হয়ে রয়েছে।'

আর সত্যিই এটি খণ্ডে খণ্ডে ছিল। সমস্ত ছড়ানো তথ্যগুলি পড়ার পর আমি ঠিক করলাম এমন কিছু বিশেষত্ব আছে যা বিশেষত এই পরিবর্তনের সময় সবার সঙ্গে ভাগ করা জরুরী। আমি রর্বার্টের বইয়ের সহ-লেখিকা হতে রাজি হলাম!

আমি তাঁকে জিজ্ঞাসা করলাম, 'কতখানি অর্থ বিষয়ক শিক্ষা একটা শিশুর প্রয়োজন বলে তিনি মনে করেন।'

তিনি বললেন, 'তা নির্ভর করবে শিশুটির উপর। তিনি অনেক কম বয়সে জানতেন যে, তিনি ধনী হতে চান। তিনি যথেষ্ট ভাগ্যবান ছিলেন কারণ একজন ধনী পিতৃপ্রতীম ব্যক্তির সান্নিধ্য তিনি পেয়েছিলেন। উনি তাকে পথনির্দেশ করতে রাজি হয়েছিলেন। 'শিক্ষায় সফলতার ভিত্তিস্বরূপ' রর্বাট বলেছিলেন, 'যেমন পুঁথিগত বিদ্যার

দক্ষতা অপরিহার্য তেমনই আর্থিক দক্ষতা এবং যোগাযোগ রক্ষা করার দক্ষতারও প্রয়োজন আছে।'

এরপর এল রবার্টের দুই বাবার গল্প। একজন ধনী এবং অন্যজন দরিদ্র যা তাঁর সারা জীবনের অর্জিত সমস্ত দক্ষতার ব্যাখ্যা দেয়। দুই বাবার বৈপরীত্য একটা গুরুত্বপূর্ণ চিত্র উপস্থাপিত করে। এই বইটিকে সমর্থন করা, সম্পাদনা করা এবং তথ্যাদি একত্রিত করার ভার আমি নিয়েছিলাম। অ্যাকাউন্টেন্টরা এই বই তাদের পাঠ্য বইয়ের জ্ঞান দূরে সরিয়ে রাখেন এবং খোলা মনে রবার্টের উপস্থাপিত তত্ত্ব গ্রহণ করেন। যদিও এর মধ্যেকার অনেকগুলো তথ্য সর্বজনগ্রহীত অ্যাকাউন্টিং-এর মূল নীতিগুলোর ভিত্তিকেই নাড়া দিয়ে প্রশ্ন তোলে। কিন্তু সঙ্গে প্রকৃত বিনিয়োগকারীরা কীভাবে তাদের বিনিয়োগের সিদ্ধান্তকে বিশ্লেষণ করে, তার মর্ম উপলব্ধি করতেও সাহায্য করে।

বাবা-মা হিসাবে আমরা যখন সন্তানকে উপদেশ দিই, 'স্কুলে যাও, মন দিয়ে পড়াশোনা কর এবং ভাল চাকরি জোগাড় কর'—আমরা বেশিরভাগ এটি একটি সংস্কারের থেকেই বলি। এটি বরাবর সঠিক কাজ ছিল। যখন আমার প্রথম রবার্টের সাথে দেখা হয় ওর কল্পনা বা ধারণা আমাকে শুরুতে চমকে দিয়েছিল। দুজন বাবার সান্নিধ্যে প্রতিপালিত হওয়ার তাঁর দুটো আলাদা উদ্দেশ্যের জন্য সংগ্রাম করার শিক্ষা হয়েছিল। তাঁর শিক্ষিত বাবা তাঁকে একটা প্রতিষ্ঠানের কাজ করতে উপদেশ দিতেন। তাঁর ধনী বাবা উপদেশ দিতেন প্রতিষ্ঠাটির মালিক হতে। জীবনের এই দুটো পথের জন্যেই শিক্ষার প্রয়োজন, কিন্তু শিক্ষার বিষয়গুলো সম্পূর্ণ আলাদা। ওঁর শিক্ষিত বাবা ওকে উৎসাহ দিতেন বুদ্ধিমান হবার। আর ধনীবাবা রবার্টকে উৎসাহ দিতেন বুদ্ধিমান লোককে চাকরি দেওয়ার জন্য। হাওয়াই স্টেটের শিক্ষা বিভাগের সুপারিটেন্ডেট ১৬ বছর বয়স পর্যন্ত 'তুমি ভাল নম্বর না পেলে ভাল চাকরি পাবে না' — এই সাবধানবানী রবার্টের উপর সামান্যই প্রভাব ফেলতে পেরেছিল। তিনি ইতিমধ্যে জেনে গিয়েছিলেন যে, তাঁর বৃত্তি হবে কোনও প্রতিষ্ঠানের মালিক হওয়া, প্রতিষ্ঠানের জন্য কাজ করা নয়। বস্তুত একজন বিজ্ঞ এবং দৃঢ়প্রতিজ্ঞ হাই স্কুলের পথ প্রদর্শক উপদেষ্টা না থাকলে, রর্বাট হয়ত কলেজেই যেতেন না — একথা তিনি স্বীকার করেন। তিনি নিজের সম্পত্তি তৈরি করার জন্য উন্মুখ ছিলেন। কিন্তু শেষ অবধি তিনি বুঝেছিলেন যে, কলেজ শিক্ষাও তার পক্ষে লাভদায়ক হবে।

সত্যি বলতে এই বইয়ের উদ্দেশ্য বোধহয় আজকালকার বেশিরভাগ বাবা-মায়েদের পক্ষে একটু বেশিই ধরা-ছোঁয়ার বাইরে এবং সম্পূর্ণ মৌলিক। কিছু বাবা-মার সন্তানদের স্কুলে রাখতেই যথেষ্ট কঠিন সময়ের মুখোমুখি হতে হচ্ছে। কিন্তু এই পরিবর্তনশীল সময়ের আলোতে বাবা-মা হিসাবে আমাদের প্রয়োজন নতুন আর সাহসী উদ্দেশ্যগুলোকে আরও খোলা মনে গ্রহণ করা।

শিশুদের কর্মচারী হতে উৎসাহ দেওয়া তাদের সারাজীবন ধরে ন্যায্যের বেশি কর (ট্যাক্স) দিতে উপদেশ দেওয়ার মত। এতে অন্যের পেনশনের আশ্বাস থাকতেও পারে, আবার নাও থাকতে পারে। আর এটা সত্যি যে, ট্যাক্সই হচ্ছে ব্যক্তিবিশেষের সবচেয়ে

বড় খরচ। বস্তুত বেশিরভাগ পরিবার জানুয়ারী থেকে মে মাসের মাঝামাঝি অবধি গভর্নমেন্টের কাজ করে শুধু তাদের ট্যাক্স উপার্জন করার জন্য। তাই এখন নতুন মতবাদ প্রয়োজন এবং এই বই আমাদের তা দিচ্ছে।

রবার্ট দাবি করে ধনীরা তাদের ছেলে-মেয়েদের আলাদাভাবে শিক্ষা দেয়। তারা সন্তানদের বাড়িতে খাবার টেবিলে শিক্ষা দেয়। আপনি আপনার ছেলে-মেয়েদের সঙ্গে যে বিষয়আলোচনা করতে চান এই মতবাদগুলোতার অনুরূপ নাও হতে পারে কিন্তু এদিকে দৃষ্টি দেবার জন্য ধন্যবাদ। এবং আমি আপনাদের উপদেশ দেব খুঁজতে থাকুন। একজন মা এবং সিপিএ হিসাবে, আমার মতে, শুধু ভাল নম্বর পাওয়া এবং ভাল চাকরি খোঁজার বদ্ধমুল ধারণাটা এখন পুরো হয়ে গেছে। আমার সন্তানদের আরও বাস্তবধর্মী উপদেশ দেওয়া প্রয়োজন। আমাদের প্রয়োজন নতুন মতামতের এবং আলাদা শিক্ষার।

ভাল কর্মচারি হবার জন্য সংগ্রামের সঙ্গে আমাদের সন্তানদের নিজেদের টাকা বিনিয়োগ করে তার মালিক হবার জন্য সংগ্রাম করতে বলার পরামর্শটা খুব একটা মন্দ নয়।

একজন মা হিসাবে আমার আশা, এই বই অন্য বাবা-মায়েদের সাহায্য করবে। জনসাধারণকে এই তথ্য দিয়ে রবার্ট আশা করছে, ইচ্ছে থাকলে যে কেউ সাফল্য পেতে পারে। আপনি যদি আজ একজন মালি বা পরিচালক হন অথবা যদি বেকারও হন, নিজেকে শিক্ষিত করার ক্ষমতা আপনার আছে। যাদের আপনি ভালবাসেন তাদেরও আপনি শেখাতে পারেন তারা কীভাবে নিজেদের আর্থিক বিষয়ে যত্নবান হতে পারেন। মনে রাখবেন, আর্থিক বুদ্ধি একটি মানসিক প্রক্রিয়া, যার মাধ্যমে আমরা আমাদের আর্থিক সমস্যার সমাধান করি। আজকে আমরা প্রযুক্তি বিদ্যায় যে বিশ্বব্যাপী বিরাট, অথবা বলা য়ায় বিগত দিনে যা মুখোমুখি হতে হয়েছে তার থেকেও, কারোরই হাতে যাদুদণ্ড নেই। কিন্তু একটা বিষয় সুনিশ্চিত, যে পরিবর্তন আমাদের সামনে অপেক্ষা করছে তা আমাদের বর্তমান বাস্তবের বাইরে।

ভবিষ্যতে কী আছে কে জানে! কিন্তু যাই হোক, আমাদের কাছে দুটো প্রাথমিক মনোনয়নের সুযোগ আছে—হয় সাবধানে খেলা অথবা বুদ্ধিমানের মত খেলা। নিজেকে প্রস্তুত করা, শিক্ষিত করা এবং নিজের আর নিজের সন্তানদের আর্থিক বৃদ্ধি জাগিয়ে তোলা।

—শ্যারন লেকটার

প্র থ ম অ ধ্যা য়

ধনবান বাবা, নির্ধন বাবা

রবার্ট কিয়োসাকি যেমনটি বর্ণনা দিয়েছিলেন

আমার দুজন বাবা ছিলেন। একজন ধনবান এবং অন্যজন নির্ধন। একজন খুবই উচ্চ শিক্ষিত এবং বুদ্ধিমান, তাঁর পি এইচ ডি ডিগ্রি ছিল এবং তিনি চার বছরের প্রাক্ স্নাতক পড়া দুবছরেও কম সময়ে সম্পূর্ণ করেছিলেন। তারপর তিনি আরও পড়াশোনার জন্য স্ট্যানফোর্ড ইউনিভারসিটি, ইউনিভার্সিটি অফ শিকাগো এবং নর্থ ওয়েস্টার্ন ইউনিভার্সিটিতে গিয়েছিলেন, এই সমস্ত শিক্ষা লাভের জন্য উনি সম্পূর্ণ ছাত্রবৃত্তি পেয়েছিলেন। আমার অন্য বাবা অষ্টম শ্রেনি পর্যন্ত পড়াশোনা শেষ করেননি।

তারা দুজনেই সারাজীবন পরিশ্রম করে কর্মজীবনে সফল হয়েছিলেন। দুজনেই প্রচুর রোজগার করেছেন। তবুও একজন সারাজীবন সংগ্রাম করেছিলেন। অন্যজন হাওয়াইয়ের সব থেকে ধনীদের মধ্যে একজন হয়েছিলেন। একজন মারা যাওয়ার সময় কোটি কোটি ডলার তাঁর পরিবার, দান এবং চার্চের জন্য রেখে গেছেন, অন্যজন বাকি রেখে গেছেন শুধু দেনা।

তারা দুজনেই দৃঢ়চেতা আকর্ষণীয় এবং প্রভাবশালী ব্যক্তি ছিলেন। দুজনেই আমাকে পরামর্শ দিয়েছেন, কিন্তু তাঁরা একই ধরণের পরামর্শ দেননি। দুজনেই দৃঢ়ভাবে শিক্ষায় বিশ্বাস করতেন কিন্তু তাঁরা একই শিক্ষার পাঠক্রম অনুমোদন করেননি।

আমার যদি একজন বাবা থাকত, তবে তাঁর উপদেশ আমাকে হয় গ্রহণ করতে হত অথবা বর্জন করতে হ'ত। দুজন বাবা উপদেশ দেবার জন্য থাকায় দুটো বিপরীতধর্মী মতামত শুনে আমার বিকল্প পছন্দের সুযোগ ছিল; একটা মতামত ধনী ব্যক্তির এবং অন্যটা গরিব ব্যক্তি।

একটা অথবা অন্যটা সরলভাবে গ্রহণ বা বর্জন না করে আমি এ নিয়ে আরও ভাবনা চিন্তা করতাম আর দুটো তুলনা করতাম এবং তারপর নিজের জন্য বেছে নিতাম।

সমস্যাটা হল, এই ধনবান ব্যক্তিটি তখনও ধনী হয়নি এবং নির্ধন ব্যক্তিটি তখনও গরিব নন। দুজনেই তাদের কর্মজীবন সবে শুরু করছিলেন এবং দুজনেই অর্থ এবং পরিবার নিয়ে সংগ্রাম করছিলেন। কিন্তু টাকা পয়সার বিষয়ে তাদের দৃষ্টিভঙ্গী ছিল সম্পূর্ণ আলাদা।

উদাহরণ স্বরূপ, এক বাবা বলতেন, 'অর্থের প্রতি ভালবাসাই সমস্ত নষ্টের মূল।' অন্যজন বলতেন, 'অর্থ যথেষ্ট না থাকাই সমস্ত অনিষ্টের কারণ!'

দুজন দৃঢ় চরিত্রের বাবা থাকায় এবং দুজনেই আমাকে প্রভাবিত করায় একজন অল্পবয়সী ছেলে হিসাবে আমি মুশকিলে পড়েছিলাম। আমি একজন ভাল ছেলে হতে এবং কথা শুনতে চেয়েছিলাম। কিন্তু দুজন বাবা একই কথা বলতেন না। তাঁদের দুজনের দৃষ্টিভঙ্গীর বৈপরিত্য, বিশেষ করে অর্থ সংশ্লিষ্ট বিষয়ে এত চূড়ান্ত প্রভেদ ছিল যে, আমি ক্রমশ অনুসন্ধিৎসু এবং উৎসুক হয়ে উঠছিলাম। এরা দুজনেই আলাদাভাবে কী বলেছেন দীর্ঘসময় ধরে আমি চিন্তা করতে শুরু করেছিলাম।

আমার অনেকটা ব্যক্তিগত সময় কাটত গভীরভাবে চিন্তা করে, এবং নিজেকে প্রশ্ন করে, কেন উনি ওকথা বলেন? এবং তারপর অন্য বাবার বক্তব্য নিয়েও মনে একই প্রশ্ন উঠত। শুধু আমি যদি বলতে পারতাম, হ্যাঁ, উনি ঠিক বলছেন। আমি ওঁর সাথে তাহলে একমত—এটা অনেক সহজ হত অথবা তার দৃষ্টিভঙ্গী সোজাসুজি বাতিল করে দিতে পারতাম এই বলে যে, 'বুড়ো লোকটা জানে না ও কী বলছে।' তার বদলে আমার দুজন বাবা থাকায়, যাঁদের দুজনকেই আমি ভালবাসতাম, তাঁরা আমাকে চিন্তা করতে বাধ্য করেছিলেন এবং শেষ অবধি আমার নিজস্ব একটা চিন্তাধারা বেছে নিতে হয়েছিল। শুধুমাত্র একটি দৃষ্টিভঙ্গী গ্রহণ বা বর্জন করার চেয়ে এই প্রক্রিয়া, অর্থাৎ চিন্তা করে নিজের জন্য বেছে নেওয়া ভবিষ্যত পরবর্তিকালে আমার জন্য প্রভূত মূল্যবান হয়েছিল!

ধনীদের ক্রমশঃ ধনী হওয়ার, গরিবদের আরও গরিব হওয়ার এবং মধ্যবিত্তদের দেনার বিরুদ্ধে যুদ্ধ করার একটা কারণ হল, অর্থের বিষয়ে শিক্ষা বাড়িতেই হয়, স্কুলে নয়। আমরা বেশিরভাগই আমাদের বাবা-মার কাছ থেকে অর্থের বিষয়ে শিক্ষা পাই। সুতরাং এক গরিব বাবা মা তার সন্তানদের অর্থ সম্বন্ধে কী বলতে পারেন? তাঁরা সোজাসুজি বলেন, 'স্কুলে থাক এবং পরিশ্রম করে পড়াশোনা কর।' শিশুটি অত্যন্ত ভাল নম্বর পেয়ে গ্র্যাজুয়েট হতে পারে কিন্তু তার আর্থিক কর্মসূচী এবং মানসিক দৃষ্টিভঙ্গী হবে একজন গরিব মানুষের মত।

অর্থের বিষয়ে স্কুলে শিক্ষা দেওয়া যায় না। স্কুল পুঁথিগত বিদ্যা এবং পেশাদারী দক্ষতার শিক্ষায় মনোনিবেশ করে কিন্তু আর্থিক দক্ষতায় করে না। এর থেকে বোঝা যায়, কেন বুদ্ধিমান ব্যাঙ্কার, ডাক্তার, অ্যাকাউটেন্ট স্কুলে খুব ভাল নম্বর অর্জন করা সত্বেও সারাজীবন হয়ত অর্থের জন্য লড়াই করে। আমাদের জাতীয় দেনার কারণ অনেকাংশেই উচ্চশিক্ষিত রাজনীতিবিদ এবং সরকারি উচ্চপদস্থ কর্মচারীরা, যারা আর্থিক বিষয়ে রায় দেন অথচ অর্থের বিষয়ে যাদের কোনও প্রশিক্ষণ নেই বা যৎসামান্য।

আমি প্রায়শই ভবিষ্যতের বিষয়ে ভাবি, যখন কোটি কোটি লোকের আর্থিক এবং চিকিৎসার সাহায্যের দরকার হবে তখন কী হবে! তারা তাদের পরিবার অথবা সরকারের উপর সাহায্যের জন্য নির্ভরশীল হবে। যখন মেডিকেয়ার আর সোস্যাল সিকিউরিটির ভাঁড়ার শুন্য হয়ে যাবে তখন কী হবে? কী করে একটা জাতি বাঁচবে যদি তার শিশুদের অর্থ সংক্রান্ত শিক্ষা দেবার ভার এমন সব বাবা মার উপর লাগাতার ন্যস্ত করা হয়, যাদের মধ্যে বেশিরভাগ এখনই দরিদ্র বা দরিদ্র হতে চলেছেন?

যেহেতু আমার দুজন প্রভাবশালী বাবা ছিলেন, আমি তাদের দুজনের কাছ

থেকেই শিখেছিলাম। আমার দুই বাবার উপদেশ নিয়েই আমাকে চিন্তা ভাবনা করতে হত এবং তা করতে গিয়ে আমি মানুষের জীবনের উপর তার চিন্তাধারার প্রভাবের এক মূল্যবান অন্তর্দৃষ্টি লাভ করেছিলাম। যেমন আমার এক বাবার বলার অভ্যাস ছিল, 'আমার এটা করার সামর্থ নেই।' অন্য বাবা এই কথা গুলি ব্যবহার করতে নিষেধ করতেন। তিনি বলতেন, 'আমার কীভাবে এটা করার সামর্থ হবে?' একটা ছিল মত এবং অন্যটা প্রশ্ন। একজন সমস্যাটাতেই ঢুকতেই দিচ্ছেন না এবং অন্যজন চিন্তা করতে বাধ্য করাচ্ছেন! আমার তাড়াতাড়ি বড়লোক হওয়ার সম্ভাবনাযুক্ত বাবা ব্যখ্যা করতেন যে, 'আমার করার সামর্থ নেই' এই কথাগুলো স্বয়ংক্রিয়ভাবে বলতে থাকলে তোমার মগজ কাজ করা বন্ধ করে দেয়। কিন্তু নিজেকে প্রশ্ন করলে, 'আমার কীভাবে এটা করার সামর্থ হবে' তোমার মগজকে কাজের মধ্যে ঢুকিয়ে দেবে। তিনি একথা বলতে চাননি যে তুমি যা যা চাও সেসব কেনো। তিনি মস্তিস্ককে খাটাবার ব্যাপারে অত্যন্ত গোঁড়া ছিলেন। তিনি এটাকে সর্বাপেক্ষা ক্ষমতাশালী কম্পিউটার মনে করতেন। 'আমার মস্তিস্ক প্রতিদিন আরও শক্তিশালী হয় কারণ আমি এটাকে ব্যায়াম করাই। এটা যত শক্তিশালী হবে তত বেশী উপার্জন করতে পারব'। তিনি বিশ্বাস করতেন, অভ্যাসবসত 'আমার করার ক্ষমতা নেই' বলা এটা একটা মানসিক আলস্যের লক্ষণ।

যদিও দুজন বাবাই কঠিন পরিশ্রম করেছেন, আমি লক্ষ্য করেছিলাম, একজন বাবার পয়সা সংক্রান্ত ব্যাপারে মগজটাকে ঘুম পাড়িয়ে দেবার অভ্যাস ছিল। আর অন্যজনের অভ্যাস ছিল মগজটাকে খাটানোর। দীর্ঘদিনের ফলাফলে দেখা গিয়েছিল, একজন বাবা আর্থকভাবে দৃঢ় হচ্ছেন আর একজন দুর্বল হচ্ছেন। একজন ব্যক্তি, যে নিয়মিত জিমে গিয়ে ব্যায়াম করেন বনাম একজন ব্যক্তি যে সোফায় বসে বসে টেলিভিশন দেখেন তার থেকে এই ব্যাপারটার খুব একটা তফাত নেই। সঠিক শারীরিক ব্যায়াম স্বাস্থ্যের উন্নতির সুযোগ দেয় এবং সঠিক মস্তিস্কের ব্যায়াম সম্পত্তি বাড়াবার সুযোগ দেয়। আলসেমি স্বাস্থ্য এবং ধনসম্পত্তি দুটোরই ক্ষতি করে।

আমার দুই বাবার চিন্তাধারা একদম আলাদা ছিল। একজন বাবা ভাবতেন ধনীদের বেশি ট্যাক্স দেওয়া উচিত অপেক্ষাকৃত দুর্ভাগাদের সাহায্য করার জন্য। অন্যজন বলতেন, যারা উৎপাদন করে ট্যাক্স তাদের শাস্তি দেয় এবং যারা উৎপাদন করে না তাদের পুরস্কার দেয়!

একজন বাবা পরামর্শ দিতেন, 'পরিশ্রম করে পড়াশোনা কর যাতে একটা ভাল কোম্পানির জন্য তুমি কাজ করতে পার।' অন্যজন পরামর্শ দিতেন, 'খেটে পড়াশোনা কর যাতে একটা ভাল কোম্পানি তুমি কিনতে পার।' একজন বাবা বলতেন, 'তোমরা, মানে আমার সন্তানেরা আছ বলেই আমি বড়লোক হতে পারলাম না।' অন্যজন বলতেন, 'তোমরা, সন্তানরা আছো বলেই আমাকে ধনী হতেই হবে।'

একজন রাত্রে খাবার টেবিলে অর্থ এবং ব্যবসা নিয়ে কথা বলতে উৎসাহ দিতেন। অন্যজন খাবার সময় টাকাপয়সার বিষয়ে কথা বলতে নিষেধ করতেন।

একজন বলতেন, 'টাকাপয়সার ব্যাপারে সবসময় সাবধানে চলবে। কোনওরকম

ঝুঁকি নিও না।' অন্যজন বলতেন, 'ঝুঁকি সামলাতে শেখ।'

একজন বিশ্বাস করতেন, 'আমাদরে বাড়িটা আমাদের সবথেকে বড় বিনিয়োগ এবং আমাদের সব থেকে বড় সম্পত্তি।' অন্যজন বিশ্বাস করতেন, 'আমার বাড়ি একটা দায় এবং যদি তোমার বাড়ি সব থেকে বড় বিনিয়োগ হয়, তাহলে তোমার বিপদ অবশ্যম্ভাবী।'

দুজন বাবাই সময় মত বিল মিটিয়ে দিতেন, তবু একজন বিল মেটাতেন প্রথমে, আর একজন মেটাতেন শেষে।

একজন বাবা বিশ্বাস করতেন, কোম্পানি অথবা গভর্ণমেন্ট আপনার এবং আপনার প্রয়োজনের দায়িত্ব নেবে। তিনি সবসময় মাইনে বাড়া, অবসরগ্রহণের পরিকল্পনা, মেডিকেল সুবিধা, অসুস্থতার জন্য ছুটি, ছুটির দিন এবং অন্যান্য সুবিধা নিয়ে চিন্তিত থাকবেন। তিনি তার দুজন কাকাকে দেখে প্রভাবিত হয়েছিল। এরা মিলিটারিতে যোগ দিয়েছিলেন এবং কুড়ি বছরের সক্রিয় সেবার পর অবসর লাভ করেছিলেন। তাঁরা পুরো জীবনের অধিকারের চুক্তি (এনটাইটেলমেন্ট প্যাকেজ) লাভ করেছিলেন। মিলিটারিরা তাদের অবসরপ্রাপ্তকর্মীদের যে ডাক্তারি সুবিধা বা পি এক্স সুবিধা দেয় তা তিনি খুব পছন্দ করতেন। ইউনির্ভাসিটির মাধ্যমে যে অধিকারের রীতি (টেনিওর সিস্টেম) আছে তাও তিনি পছন্দ করতেন। তাঁর কাছে সারা জীবনের চাকরির সুরক্ষার চিন্তা এবং চাকরির সুবিধাগুলো এককে সময় চাকরির থেকেও বেশি গুরুত্বপূর্ণ মনে হয়েছে। তিনি প্রায়ই বলতেন, আমি গভর্নমেন্টের কাজের জন্য অনেক খেটেছি, তাই এই সুবিধাগুলোতে আমার অধিকার আছে।

অন্যজন বিশ্বাস করতেন আর্থিক ব্যাপার সম্পূর্ণ আত্মনির্ভরতায়। তিনি 'অধিকার বোধের' মানিসকতার বিরুদ্ধে ছিলেন এবং এতে কীকরে দুর্বল এবং অর্থনৈতিক ভাবে অভাবগ্রস্ত মানুষ তৈরি করছে তা বলতেন। তিনি আর্থিক ব্যাপারে সক্ষম হবার উপর জোর দিয়েছিলেন। একজন বাবা কয়েক ডলার জমাবার জন্যে কঠোরভাবে চেষ্টা করেছিলেন। অন্যজন কেবল বিনিয়োগ করেছিলেন।

একজন বাবা শিখিয়েছিলেন কীভাবে ভাল চাকরির জন্য সংক্ষেপে ব্যক্তিগত তথ্যাবলী লেখা যায়। আরেকজন শিখিয়েছিলেন কীভাবে ব্যবসা এবং শক্তপোক্ত ব্যবসা এবং আর্থিক পরিকল্পনার কথা লেখা যায় যাতে আমি চাকরি দিতে পারি!

দুজন দৃঢ় চরিত্রসম্পন্ন বাবার প্রভাবে আমার সুযোগ হয়েছিল দুটো ভিন্ন চিন্তাধারা একজনের জীবনে কী প্রভাব ফেলে তা লক্ষ্য করেছিলাম। মানুষ সত্যিই তাদের চিন্তাধারা দিয়েই জীবনকে গঠন করে।

উদাহরণস্বরূপ, আমার গরিব বাবা সবসময় বলতেন, 'আমি কখনও ধনী হব না।' এবং তার ভবিষ্যৎবাণী সত্যি হয়েছিল। অপরপক্ষে আমার ধনবান বাবা সবসময় নিজেকে ধনী বলে মনে করতেন। তিনি এই ধরণের কথা বলতেন, 'আমি একজন ধনী ব্যক্তি, এবং ধনী ব্যক্তিরা এরকম করে না।' যখন একটা বিরাট আর্থিক সংকটে পড়ে তিনি দেউলিয়া হয়ে পড়েছেন, তখনও তিনি নিজেকে ধনী ব্যক্তি বলেই পরিচয় দিতেন, তিনি

নিজের স্বপক্ষে বলতেন, 'গরিব হওয়া আর দেওলিয়া হওয়ার মধ্যে একটা তফাত আছে। দেউলিয়া হওয়া সাময়িক ব্যাপার এবং দারিদ্র চিরস্থায়ী।'

আমার নির্ধন বাবা এও বলতেন, 'আমার পয়সায় আগ্রহ নেই,' অথবা 'পয়সাটা কোনও ব্যাপার নয়।' আমার ধনী বাবা সবসময় বলতেন, 'পয়সাই ক্ষমতা।'

আমাদের চিন্তাধারার ক্ষমতা হয়ত কোনওদিন পরিমাপ করা যাবে না অথবা যথাযথ উপলব্ধি করা যাবে না। কিন্তু অল্পবয়সেই আমার কাছে আমার চিন্তাধারা স্পষ্ট হয়ে গিয়েছিল এবং কীভাবে আমি নিজেকে প্রকাশ করি সে সম্বন্ধে সচেতন হয়ে উঠেছিলাম। আমি লক্ষ্য করেছিলাম, আমার গরিব বাবা তাঁর চিন্তাধারা এবং কার্যপদ্ধতির জন্যই দরিদ্র ছিলেন, তিনি কত টাকা রোজকার করেছেন তার জন্য নয় কারণ সেটা যথেষ্ট ছিল; দুজন বাবা থাকায় অল্পবয়সেই নিজের চিন্তাধারা বেছে নেওয়ার ব্যাপারে আমি তীব্র সচেতন ও সাবধান হয়ে গিয়েছিলাম। কার কথা আমার শোনা উচিত —আমার নির্ধন বাবা না আমার ধনবান বাবা?

যদিও শিক্ষা এবং জ্ঞান অর্জন করার বিষয়ে দুজন মানুষেরই দারুণ শ্রদ্ধা ছিল। কিন্তু কী শেখা গুরুত্বপূর্ণ এই বিষয়ে তাদের চিন্তাধারায় বিরোধ ছিল। একজন চেয়েছিলেন আমি খেটে পড়াশোনা করি, একটা ডিগ্রি যোগাড় করি এবং একটা ভাল চাকরি যোগাড় করে অর্থোপার্জনের জন্য কাজ করি। তিনি আমাকে পেশাদার তৈরি হবার জন্য অ্যাটর্নি অথবা অ্যাকাউন্টেন্ট অথবা এম বি এ বিজনেস স্কুলে পড়াতে চেয়েছিলেন। আর একজন আমাকে পড়তে উৎসাহ দিয়েছিলেন ধনী হবার জন্য। কী করে অর্থ কাজ করে বোঝাতে এবং কী করে এটাকে আমার জন্য কাজ করানো যায় শেখাতে চেয়েছিলেন। 'আমি পয়সার জন্য কাজ করি না' এই কথাগুলো তিনি বার বার আমাকে বলতেন, 'পয়সা আমার জন্য কাজ করে।'

ন বছর বয়সে আমি সিধান্ত নিয়েছিলাম যে, আমি আমার ধনবান বাবার কাছ থেকে অর্থের বিষয়ে শুনব এবং শিখব। এটা করতে হলে, যদিও আমার নির্ধন বাবা, যিনি কলেজের সমস্ত ডিগ্রির অধিকারী ছিলেন, তবু তাঁর মতামতগুলি না শোনার সিধান্ত নিয়েছিলাম।

রবার্ট ফ্রস্টের একটি শিক্ষা

আমার প্রিয় কবি রবার্ট ফ্রস্ট। যদিও আমি তার অনেক কবিতাই পছন্দ করি, তুবয তাঁর লেখা আমার প্রিয় কবিতা হল 'যে পথটি নেওয়া হয়নি।' এর থেকে প্রাপ্ত শিক্ষা আমি প্রতিদিন ব্যবহার করি।

যে পথটি নেওয়া হয়নি

এক হলুদ বনে দুটি পথ আলাদা হয়ে গেছে
দুঃখের কথা আমি দুটোতেই চলতে পারবো না
একমাত্র পথিক আমি অনেকক্ষণ দাঁড়ালাম

যতদূর দৃষ্টি যায় একটা পথ দেখলাম
ঘাসের মাঝে কোথায় যেন বেঁকে গেছে।
তারপর অন্য পথটা নিলাম, ওর মতই সুন্দর
হয়ত বা আরও বেশি।
কারণ এ তো ঘাসে ভরা, জীর্ণতার চিহ্ন নেই কোথাও
যদিও এর উপর দিয়ে চললে
হয়ত ক্ষয় হবে একই রকম

সেই সকলে দুটো পথ একই রকম ছিল
পাতায় ছিল না পায়ের কালো চিহ্ন
আমি প্রথমটা আরেকদিনের জন্য রেখে দিয়েছিলাম
যদিও জানতাম পথ থেকে পথান্তর চলে গেলে
আমার ফেরা হবে কী না সন্দেহ

একটা দীর্ঘশ্বাসের সাথে বলি
এখন থেকে অনেক অনেক যুগ পরে
দুটো পথ বনে আলাদা হয়ে গেছিল আর আমি —
আমি নিয়েছিলাম জনবিরল পথটা,
এবং এটাই বদলে দিয়েছিল সব কিছু।

— রবার্ট ফ্রস্ট (১৯১৬)

এবং সত্যিই সেটা সব কিছু বদলে দিয়েছিল।

বছরের পর বছর আমি রবার্ট ফ্রস্টের কবিতাটি নিয়ে প্রায়ই ভাবতাম। আমার উচ্চশিক্ষিত বাবার উপদেশ এবং অর্থের প্রতি দৃষ্টিভঙ্গী মেনে নেওয়া আমার পক্ষে অত্যন্ত বেদনাদায়ক সংকল্পটাই আমার বাকি জীবনকে আকার দিয়েছিল।

একবার যখন আমি মনস্থির করে নিলাম কার কথা শুনব, তখন শুরু হল অর্থ সম্বন্ধে আমার শিক্ষা। আমার ধনবান বাবা আমাকে ৩০ বছরেরও বেশি শিক্ষা দিয়েছিলেন, আমার ৩৯ বছর বয়স পর্যন্ত। তিনি যখন বুঝলেন, আমার মোটা মাথায় যা ঢোকাতে চাইছেন আমি তা জানতে ও সম্পূর্ণ বুঝতে পেরেছি, উনি শেখানো বন্ধ করে দিয়েছিলেন।

অর্থ এক ধরণের ক্ষমতা। কিন্তু আরও ক্ষমতাশালী হচ্ছে আর্থিক বিষয়ে শিক্ষা। টাকাকড়ি আসে এবং যায়, কিন্তু পয়সা কীভাবে কাজ করে তা যদি আপনার জানা থাকে, তাহলে আপনি এর উপরে কর্তৃত্ব করতে পারবেন এবং সম্পত্তি সঞ্চয় করতে শুরু করবেন। শুধু ইতিবাচক চিন্তাতে কিছু হয় না কারণ বেশিরভাগ লোক স্কুলে যায় কিন্তু অর্থ কীভাবে কাজ করে শেখে না। তাই সারাজীবন তারা অর্থের জন্য কাজ করে কাটায়।

যেহেতু আমি যখন শুরু করেছিলাম আমার মাত্র ন বছর বয়স ছিল, আমার ধনবান বাবা আমাকে যে শিক্ষা দিয়েছিলেন তা অত্যন্ত সহজ ছিল। যখন তাঁর সবটা বলা এবং শেখানো হয়ে গিয়েছিল তখন তাতে প্রধানত ছয়টি মূল শিক্ষা ছিল যা তিনি ৩০ বছর ধরে পুনরাবৃত্তি করে গিয়েছিলেন। এই বইটিতে সেই ছয়টি শিক্ষাই বর্ণিত আছে। এবং যেমন সরল ভাবে আমার বাবা শিখিয়েছিলেন, তেমনভাবেই যথাসম্ভব উপস্থাপিত করা হয়েছে। এই অধ্যায়ের শিক্ষাগুলি কোনও কিছুর উত্তর নয়, শুধু দিকনির্দেশিকা মাত্র। এই পৃথিবীতে যতই ক্রমবর্ধমান পরিবর্তন এবং অনিশ্চয়তা ঘটুক না কেন, এসব দিকনির্দেশিকা আপনাকে এবং আপনার সন্তানদের যে আরও ধনবান করে তুলতে সাহায্য করবে সে ব্যাপারে কোনও সন্দেহ নেই।

শিক্ষা ১ ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না

শিক্ষা ২ অর্থনৈতিক সাক্ষরতার প্রয়োজন কেন?

শিক্ষা ৩ নিজের ব্যবসায় মন দিন

শিক্ষা ৪ ট্যাক্সের ইতিহাস এবং কর্পোরেশনের ক্ষমতা

শিক্ষা ৫ ধনী অর্থ আবিষ্কার করে

শিক্ষা ৬ শেখার জন্য কাজ করুন, অর্থের জন্য নয়

দ্বিতীয় অধ্যায়

প্রথম শিক্ষা

ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না

'বাবা, কী করে ধনী হওয়া যায় বলতে পার?'

আমার বাবা সান্ধ্যকালীন খবরের কাগজটা নামিয়ে রাখলেন, 'তুমি কেন ধনী হতে চাও, সোনা?'

'কারণ জিমির মা আজ তাদের নতুন ক্যাডিলাক গাড়িটা চালিয়ে এসেছিল এবং তারা তাদের সমুদ্রপারের বাড়িতে সপ্তাহান্তের ছুটি কাটাতে যাচ্ছিল। জিমি তার তিনজন বন্ধুকে নিয়ে গেল, কিন্তু মাইক আর আমাকে ডাকল না। তারা বলল, আমাদের নিমন্ত্রণ করা হয়নি কারণ আমার গরীব ছেলে।'

আমার বাবা অবিশ্বাসী গলায় জিজ্ঞাসা করলেন, 'ওরা বলল?'

'হ্যাঁ, ওরা বলল।' আমি দুঃখ করে বললাম।

আমার বাবা নিঃশব্দে মাথা নাড়লেন, চশমাটা নাকের মাঝখানে ঠেলে দিলেন এবং আবার কাগজ পড়ায় ফিরে গেলেন। আমি একটা উত্তরের অপেক্ষায় দাঁড়িয়ে রইলাম। সালটা ছিল ১৯৫৬। আমার বয়স তখন ন বছর। ভাগ্যচক্রে আমি এমন এক পাবলিক স্কুলে পড়তাম, যেখানে ধনীরাও তাদের সন্তানদের পাঠায়। আমাদের মফস্বল ছিল প্রাধানত চিনির চাষের সঙ্গে যুক্ত। এখানকার কারখানায় ম্যানেজার এবং অন্যান্য ধনী লোকেরা যেমন ডাক্তার, ব্যবসার মালিক, ব্যাঙ্কার ইত্যাদিরা ১ থেকে ৬ শ্রেণী পর্যন্ত তাদের ছেলে মেয়েদের এই স্কুলে পাঠাত। ৬ শ্রেণীর পর সাধারণত তাদের প্রাইভেট স্কুলে পাঠিয়ে দেওয়া হত। আমার পরিবার যেহেতু রাস্তার এইধারে থাকত, আমি তাই এই স্কুলটায় যেতাম। যদি আমি রাস্তার অন্যদিকে থাকতাম তাহলে হয়ত আমি অন্য স্কুলে যেতাম, যেখানে অনেকটা আমাদের মতন পরিবার থেকে শিশুরা যেত। ৬ ক্লাসের পর এই সব ছেলেমেয়েদের সাথে আমি অন্তবর্তী পাবলিক স্কুলে এবং তারপর হাইস্কুলে যেতাম। তাদের বা আমার কোনও প্রাইভেট স্কুল যাওয়ার সুযোগ ছিল না।

শেষমেষ আমার বাবা কাগজটা নামিয়ে রাখলেন। বুঝলাম, তিনি কিছু চিন্তা করছিলেন।

তিনি ধীরে ধীরে বললেন, 'তুমি যদি ধনী হতে চাও, তোমাকে অর্থোপার্জন শিখতে হবে।'

'কী করে আমি অর্থসংগ্রহ করব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'আচ্ছা, মাথা খাটাও!' তিনি হাসতে হাসতে বললেন। যার প্রকৃত অর্থ ছিল 'এইটুকুই আমি তোমাকে বলব,' অথবা 'আমায় লজ্জা দিও না কারণ আমি উত্তরটা জানি না।'

একটি অংশীদারিত্বের দলিল তৈরি হল

পরেরদিন সকালে আমার প্রিয় বন্ধু মাইককে আমার বাবার কথাটা বললাম। আমি যতদূর জানি, শুধুমাত্র মাইক আর আমিই এই স্কুলের গরিব ছাত্র। মাইকও আমার মতন, কারণ সেও ভাগ্যের ফেরেই এই স্কুলে পড়ছে। কেউ একজন জেলা স্কুলের সীমানা নির্দিষ্ট করে দিয়েছিল, যার ফলে আমরা ধনী শিশুদের সাথে একই স্কুলে পড়ছিলাম। আমরা সত্যিকারের গরিব ছিলাম না, কিন্তু আমাদের নিজেদের গরিব মনে হত কারণ বাকি সব ছেলেদের কাছে নতুন বেসবলের গ্লাভস্, নতুন সাইকেল, সব কিছু নতুন ছিল।

মা আর বাবা আমাদের প্রাথমিক প্রয়োজন, যেমন খাবার, ঘর, জামাকাপড় ইত্যাদি দিয়েছিলেন। কিন্তু তার থেকে বেশি কিছু নয়। আমার বাবা বলতেন, 'তুমি যদি কিছু চাও, তার জন্য কাজ কর।' আমাদের চাহিদা ছিল, কিন্তু ন বছরের ছেলেদের জন্য বিশেষ কোনও কাজ পাওয়া যেত না।

'তাহলে আমরা আয়ের জন্য কী করব?' মাইক জিজ্ঞাসা করেছিল।

'আমি জানি না।' আমি বললাম, 'কিন্তু তুমি কি আমার অংশীদার হতে চাও?'

ও রাজি হল এবং সেই শনিবার সকালে মাইক আমার প্রথম ব্যবসার অংশীদার হল। আমরা সারা সকাল কী করে আয় করা যায় এই বিষয়ে নানারকম পরিকল্পনা করে কাটালাম। আমরা মাঝে মাঝেই জিমির সমুদ্রতীরবর্তী বাড়িতে যেসব 'উদ্বেগহীন ছেলেরা' আনন্দ করছে তাদের সম্বন্ধে কথা বলছিলাম। এটা আমাদের একটু আঘাত করেছিল, কিন্তু সেই আঘাতটা ভালর জন্যই ছিল। কারণ এটা আমাদের কীভাবে অর্থোপার্জন করা যায় তাই নিয়ে চিন্তা করতে প্রেরণা দিচ্ছিল। শেষ পর্যন্ত সেদিন সন্ধ্যেবেলায় হঠাৎ আমাদের মাথায় একটা বিদ্যুতের মতন ধাক্কা লাগল। মাইকের মাথায় এই পরিকল্পনাটা এসেছিল তার পড়া একটা বিজ্ঞানের বই থেকে। উত্তেজিত হয়ে আমরা হাত মেলালাম, আর সেই থেকে অংশীদারিত্ব নিয়ে আমাদের প্রথম ব্যবসার শুরু!

এরপর বেশ কয়েক সপ্তাহ যাবৎ মাইক আর আমি আমাদের প্রতিবেশীদের দরজায় গিয়ে তাদের ব্যবহার করা টুথপেস্ট-প্যাকেট আমাদের জন্য রেখে দেওয়ার অনুরোধ করলাম। বেশীরভাগ বয়স্করা একটু অবাক হলেও তাঁরা শেষ পর্যন্ত হেসে রাজি হলেন। কেউ কেউ আবার জানতেও চাইলেন আমরা কেন ওসব চাইছি!

আমরা মজার উত্তর দিলাম, 'এখন বলব না, এটা আমাদের একটা নতুন ব্যবসার রহস্য!'

যতদিন যেতে লাগল আমার মা ও হয়রান হতে লাগলেন। কাঁচামালের সম্ভার জমা করার জন্য আমরা মায়ের ওয়াশিং মেশিনের পাশের জায়গাটা বেছে নিয়েছিলাম।

একটা ছোটো খয়েরি রঙের পিচবোর্ডের বাক্সের মধ্যে ব্যবহার করা টুথপেস্ট-টিউবের স্তূপ জমা হতে লাগল। আর খালি বোতলের সারি!

কিন্তু শেষপর্যন্ত প্রতিবেশীদের ব্যবহার করা নোংরা, কোঁকড়ানো টিউবগুলোকে দেখে আমার মা বিরক্ত হতে লাগলেন। মা রেগে বললেন, 'তোমরা করছো কী? আমি তোমাদের ব্যবসার রহস্য আর শুনতে চাই না। এসব নোংরা জঞ্জালগুলোর একটা ব্যবস্থা না করলে সব কিছু আমি ছুঁড়ে ফেলব!

মাইক আর আমি সনির্বন্ধ অনুরোধ করলাম। মাকে বোঝালাম যে শিগগিরিই আমাদের প্রয়োজনীয় টিউব জমে যাবে এবং আমরা উৎপাদন শুরু করব। আমরা বললাম যে আমরা আরও দু-একজন পড়শীর টুথপেস্ট টিউব শেষ হওয়ার অপেক্ষায় আছি। মা আমাদেরকে আরও এক সপ্তাহ সময় বাড়িয়ে দিলেন।

উৎপাদন শুরু করার দিন এগিয়ে আসছিল। তখন চাপও বাড়তে লাগল আমাদের উপর। ওদিকে মা ইতিমধ্যেই গুদামের জায়গা থেকে উচ্ছেদ করবেন বলে হুঁশিয়ারী দিয়ে রেখেছেন। তাই মাইকের কাজ হয়ে উঠল সমস্ত পড়শীদের তাড়াতাড়ি টুথপেস্ট শেষ করতে বলা! তাছাড়া তাদের দাঁতের ডাক্তারও চায় যে তারা যেন আরও বেশি বার দাঁত মাজে! ওদিকে আমি উৎপাসনের দিকটা ঠিক করতে শুরু করলাম।

একদিন আমার বাবা তাঁর বন্ধুদের সাথে গাড়ি চালিয়ে এসে দেখলাম, দুটি ন বছরের বালক বাড়ির গাড়ি ঢোকার রাস্তায় পুরোদমে তাদের উৎপাদনের কাজ চালিয়ে যাচ্ছে। অসংখ্য সাদা রঙের পাউডার চারিদিকে ছড়িয়ে আছে। একটা লম্বা টেবিলে স্কুল থেকে পাওয়া দুধের ছোটো ছোটো ঠোঙা পড়ে আছে এবং আমাদের পরিবারের হিবাচী গ্রিল বা উনুনে লাল গরম কয়লা সর্বোচ্চ তাপমাত্রায় গনগন করে জ্বলছে!

যেহেতু উৎপাদন দ্রব্যগুলি গাড়ি রাখার জায়গায় বাধার সৃষ্টি করেছিল, তাই গাড়িটা রাস্তার মুখটায় দাঁড় করিয়ে বাবা সাবধানে হেঁটে আসছিলেন। যখন তিনি ও তাঁর বন্ধু কাছে এলেন, তাঁরা কয়লার উপর বসানো স্টিলের পাত্রটা দেখতে পেলেন যার ভিতরে টুথটেস্টের টিউবগুলো গলানো হচ্ছে। তখনকার দিনে টুথপেস্টের টিউব প্লাস্টিক দিয়ে নয়, সীসা দিয়ে তৈরি হত। তাই রঙ একবার পুড়ে গেলে টিউবগুলোকে ছোটো স্টিলের পাত্রে ফেলে দেওয়া হচ্ছিল যতক্ষণ না সেটা গলে তরলে পরিণত হয়। আমার মায়ের সাঁড়াশির সাহয্যে আমরা দুধের ঠোঙার উপরের একটা ছোটো ছিদ্র দিয়ে গলানো সীসা ঢেলে রাখছিলাম।

দুধের ঠোঙাগুলো প্লাস্টার অফ প্যারিস দিয়ে ভর্তি করা ছিল। চারপাশে যে সাদা পাউডার পড়েছিল, তা এই প্লাস্টারেই জল মেশাবার আগেকার অবস্থা! আমি তাড়াহুড়োয় প্লাস্টিকের ব্যাগটায় ধাক্কা দিয়ে ফেলে দিয়েছিলাম আর সমস্ত জায়গা জুড়ে মনে হচ্ছিল তুষারের ঝড় বয়ে গিয়েছে! দুধের ঠোঙাগুলো প্লাস্টার অফ প্যারিসের ছাঁচের জন্য বাইরের পাত্র হিসাবে ব্যবহৃত হয়েছিল।

যখন আমরা সাবধানে গলানো সীসা প্লাসটার অফ প্যারিসের কিউবের উপরে একটা ছোটো ছিদ্র দিয়ে ঢালছিলাম, আমার বাবা ও তাঁর বন্ধুটি সেটা লক্ষ্য করছিলেন।

'সাবধান' আমার বাবা বলেছিলেন।

আমি মাথা নেড়েছিলাম উপরে না তাকিয়েই।

সবশেষে, যখন ঢালা শেষ হয়ে গেছিল, আমি স্টীলের পাত্রটা নীচে রেখে বাবার দিকে তাকিয়ে হেসেছিলাম।

'তোমরা ছেলেরা কী করছ?' তিনি একটু সাবধানের হাসি হেসে জিজ্ঞেস করলেন।

'তুমি যা করতে বলেছ আমরা তাই করেছি। আমরা বড়লোক হতে চলেছি।' আমি বললাম।

'হ্যাঁ!' মাইক মাথা নেড়ে আর হেসে বলল, 'আমরা পার্টনার (অংশীদার)।'

'আর এই প্লাসটারের ছাঁচগুলোতে কী আছে?' বাবা জিজ্ঞেস করলেন।

'দেখ, এগুলো ভাল তৈরি হয়েছে মনে হচ্ছে।' আমি বললাম।

যে সিলটা কিউবটাকে দুভাগে ভাগ করেছে, আমি ছোটো একটা হাতুড়ি দিয়ে সেটাকে একটু ঠুকলাম। অতি সাবধানে আমি প্লাস্টারের ছাঁচের উপরের অর্ধেকটা টেনে ধরলাম আর একটা সীসার তৈরি টাকা পড়ে গেল!

'হে ভগবান,' আমার বাবা বললেন, 'তোমরা সীসা থেকে পয়সা তৈরি করছ?'

'ঠিক বলেছ।' মাইক বলল, 'আপনি যা করতে বলেছেন আমরা তাই করছি। আমরা তৈরি পয়সা করছি।'

আমার বাবার বন্ধু ঘুরে দাঁড়িয়ে হাসিতে ফেটে পড়লেন! আমার বাবা মৃদু হাসলেন এবং মাথা নাড়লেন। তার সামনে দুটো বাচ্চা ছেলে দাঁড়িয়ে, সামনে আগুন এবং এক বাক্স শেষ হওয়া টুথপেস্টের টিউব নিয়ে সাদা ধুলোয় ঢেকে আকর্ণ বিস্তৃত হাসি হাসছে!

তিনি আমাদের সব কিছু রেখে তার সাথে আমাদের বাড়ির সামনের সিঁড়িতে বসতে বললেন। তিনি হাসি মুখে শান্তভাবে আমাদের 'জাল করা' শব্দটির কী অর্থ বুঝিয়ে দিলেন।

আমাদের স্বপ্ন চুরমার হয়ে গেল। 'তুমি বলছ এটা বেআইনি?'—মাইক কাঁপা গলায় জিজ্ঞেস করল।

'ওদের ছেড়ে দাও' আমার বাবার বন্ধু বললেন, 'ওদের মধ্যে হয়ত একটা স্বাভাবিক প্রতিভা সৃষ্টি হচ্ছে।'

আমার বাবা তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে তার দিকে দেখলেন।

'হ্যাঁ, এটা বেআইনি।' আমার বাবা শান্তস্বরে বললেন, 'কিন্তু তোমরা ছেলেরা দারুন সৃজনধর্মী এবং মৌলিক চিন্তার পরিচয় দিয়েছ। এইভাবে এগিয়ে যাও। আমি সত্যি তোমাদের জন্য গর্বিত।'

নিরাশ হয়ে মাইক আর আমি প্রায় কুড়ি মিনিট নীরবে বসে রইলাম। তারপর আমাদের নোংরাগুলো পরিষ্কার করতে শুরু করলাম। প্রথম দিনই ব্যবসা শেষ হয়ে গেল। পাউডারগুলো ঝাঁট দিতে দিতে আমি মাইকের দিকে তাকালাম আর বললাম,

'আমাদের মনে হয় জিমি আর ওর বন্ধুরা ঠিকই বলেছিল। আমরা গরিব'।

আমার বাবা ঠিক সই সময়েই চলে যাচ্ছিলেন। তিনি বললেন, 'তোমরা যদি হাল ছেড়ে দাও তাহলেই তোমরা গরিব হবে। সবথেকে গুরুত্বপূর্ণ জিনিষ হল তোমরা কিছু করেছ। বেশিরভাগ লোক শুধু ধনী হওয়ার গল্প করে আর স্বপ্ন দেখে। কিন্তু তোমরা কিছু একটা করার চেষ্টা করেছ। আমি তোমাদের দুজনের জন্য খুবই গর্বিত। আমি আবার বলব। এগিয়ে যেতে থাক। হাল ছেড়ো না।'

মাইক আর আমি সেখানে নীরব দাঁড়িয়েছিলাম। ওই কথাগুলো সুন্দর, কিন্তু আমরা তখনও জানিনা আমরা কী করব!

'তাহলে কেন তুমি ধনী নও, বাবা?' আমি জিজ্ঞেস করলাম।

'কারণ আমি স্কুলে শিক্ষকতার কাজ বেছে নিয়েছি। স্কুলের শিক্ষকরা সত্যি ধনী হবার কথা ভাবে না। আমরা শুধু শিক্ষা দিতে ভালবাসি। আমি তোমাদের সাহায্য করতে পারলে ভাল লাগত কিন্তু আমি সত্যিই জানিনা কীভাবে পয়সা বানাতে হয়।'

মাইক আর আমি ঘুরে দাঁড়ালাম আর পরিষ্কার করার কাজ চালিয়ে যেতে থাকলাম।

'আমি জানি', আমার বাবা বললেন, 'তোমরা ছেলেরা যদি জানতে চাও কীভাবে ধনী হতে হয়, আমাকে জিজ্ঞাসা কোরো না। মাইক, তোমার বাবার সাথে কথা বল।'

'আমার বাবা?' মাইক হাঁ হয়ে গেল!

'হ্যাঁ, তোমার বাবা,' আমার বাবা হাসিমুখে পুনরাবৃত্তি করলেন, 'তোমার বাবার আর আমার ব্যাঙ্কার একই, এবং তিনি তোমার বাবার উচ্ছ্বসিত প্রসংসা করেন। তিনি আমাকে অনেকবার বলেছেন যে তোমার বাবা পয়সা বানাবার ব্যাপারে অত্যন্ত বুদ্ধিমান।'

'আমার বাবা?' মাইক আবার অবিশ্বাসী গলায় জিজ্ঞেস করল, 'তাহলে আমাদের কাছে স্কুলের বড়লোক বাচ্চাদের মতন সুন্দর গাড়ি আর সুন্দর বাড়ি নেই কেন?'

'একটা সুন্দর গাড়ি আর সুন্দর বাড়ি অথবা তুমি কীভাবে অর্থ লাভ করতে পারবে সেটা এখন বুঝতে পারবে না।' আমার বাবা উত্তর দিলেন।

'জিমির বাবা চিনিক্ষেতের জন্য কাজ করেন। ওঁর সঙ্গে আমার খুব একটা তফাত নেই। উনি একটি সংস্থার জন্য কাজ করেন, আর আমি করি গভর্ণমেন্টের জন্য কাজ। সংস্থা ওঁর জন্য গাড়ি কিনে দেয়। চিনির সংস্থাটি অর্থনৈতিক সমস্যার সম্মুখীন এবং জিমির বাবার কাছে হয়ত শিগ্গিরই কিছু থাকবে না। কিন্তু তোমার বাবার কথা আলাদা, মাইক। উনি বোধহয় একটা ইমারত তৈরি করছেন, এবং আমার মনে হয় কয়েক বছরের মধ্যেই তিনি খুব ধনী ব্যক্তিতে পরিনত হবেন।'

এই খবরে মাইক আর আমি আবার উত্তেজিত হয়ে উঠলাম। নতুন উদ্যমে আমরা আমাদের বিলুপ্ত প্রথম ব্যবসার নোংরা পরিষ্কার করতে শুরু করলাম। পরিষ্কার করার সঙ্গে সঙ্গে আমরা পরিকল্পনা করলাম কখন এবং কীভাবে মাইকের বাবার সাথে কথা বলা হবে। সমস্যা হল, মাইকের বাবা দীর্ঘ সময় ধরে কাজ করেন এবং প্রায়ই অনেক

দেরিতে বাড়ি ফেরেন। তার বাবা কয়েকটি গুদাম, একটি নির্মাণ সংস্থা, কয়েকটি দোকান এবং তিনটি রেস্টুরেন্টের মালিক। রেস্টুরেন্টের ব্যাবসার জন্য তাকে বেশিক্ষণ বাইরে থাকতে হয়।

আমাদের পরিষ্কার করা শেষ হওয়ার পর মাইক বাড়ি যাওয়ার বাস ধরল। তার বাবা আজ রাতে যখন বাড়ি ফিরবেন, সে তখন তাঁর সাথে কথা বলবে। মাইক তাঁর বাবাকে আমাদের ধনী হওয়ার পদ্ধতি শেখাবেন কি না জিজ্ঞাসা করবে। সে কথা দিল যে, তার বাবার সঙ্গে কথা হলেই আমাকে ফোন করবে। যদি দেরি হয়ে যায় তাও সে ফোন করবে নিশ্চয়ই।

ফোন বাজল ৮ টা বেজে ৩০ মিনিটে।

'ঠিক আছে', আমি বললাম, 'পরের শনিবার।' তারপর ফোনটা রেখে দিলাম। মাইকের বাবা অবশেষে আমার সাথে দেখা করতে রাজি হয়েছেন।

শনিবার সকাল সাড়ে সাতটায় আমি শহরের গরিবরা যেদিকে থাকে সেদিকের বাস ধরলাম।

শিক্ষার শুরু

'আমি তোমায় ঘন্টায় দশ সেন্ট করে দেব।' ১৯৫৬ সালের মাইনের হিসাবেও ঘন্টায় ১০ সেন্ট কম ছিল।

মাইক আর আমি ওর বাবার সঙ্গে সেদিন সকালে ৮ টার সময় দেখা করলাম। তিনি আগে থেকেই ব্যস্ত ছিলেন এবং এক ঘন্টার বেশি সময় যাবৎ কাজ করছিলেন। আমি যখন তাঁর সাধারণ, ছোটো, কিন্তু পরিষ্কার বাড়িতে ঢুকছি, তাঁর কনস্ট্রাকশন সুপারভাইজার তখন পিক্ আপ ট্রাকটা নিয়ে বেরোচ্ছে। মাইক দরজাতেই আমার জন্য দাঁড়িয়েছিল।

'বাবা ফোন করছেন। আমাদের পিছনের বারান্দায় অপেক্ষা করতে বলছেন।' সে দরজা খুলতে খুলতে বলল।

আমি পুরোনো বাড়ির চৌকাঠ পেরোতেই পুরোনো কাঠের মেঝে ক্যাঁচ ক্যাঁচ শব্দ করে উঠল। দরজার ভিতর দিকেই একটা সস্তা মাদুর পাতা ছিল; বহু বছর ধরে অসংখ্য পদচিহ্ন পড়ার দরুণ মেঝেতে যে জীর্ণতা দেখা দিয়েছিল সেটা ঢাকা দেবার জন্যই বোধহয় মাদুরটা বিছানো ছিল। যদিও পরিষ্কার, তবু মাদুরটা পাল্টানোর প্রয়োজন ছিল।

সরু লিভিংরুমে ঢোকামাত্র আমার দমবন্ধ লাগছিল। ঘরটা পুরোনো ছাতাপড়া আসবাবে ঠাসা ছিল। (যেগুলো আজকাল সংগ্রহশালায় রাখার যোগ্য) সোফায় দুজন ভদ্রমহিলা বসেছিলেন যাঁরা বয়সে আমার মায়ের চেয়ে একটু বড় হবেন।

ভদ্রমহিলাদের উল্টোদিকে একটি লোক শ্রমিকের পোষাকে বসেছিলেন। তিনি পরিষ্কার ভাবে ইস্ত্রিরি করা খাকি রঙের প্যান্ট আর শার্ট পরেছিলেন কিন্তু সেগুলোতে

কোনো মাড় দেওয়া ছিল না। পায়ে ছিল পালিশ করা কাজ করার বুট জুতো। তিনি আমার বাবার চেয়ে প্রায় ১০ বছরের বড় হবেন, আমার মনে হয় প্রায় ৪৫ বছর বয়স। আমি আর মাইক যখন তাঁদের পাশ দিয়ে হেঁটে রান্নাঘরের দিকে যাচ্ছিলাম, যেটা দিয়ে পিছনের বাগানের দিকের বারান্দায় যেতে হয়, তাঁরা আমাদের দেখে হাসলেন। আমিও সলজ্জভাবে হেসেছিলাম।

আমি জিজ্ঞেস করলাম, 'এরা কারা?'

'ওরা আমার বাবার কাছে কাজ করে। বয়স্ক লোকটি বাবার গুদামগুলোর দেখাশোনা করেন, আর মহিলা দুজন রেস্টুরেন্টগুলোর ম্যানেজার। আর তুমি যে কনস্ট্রাকশন সুপারভাইজারকে দেখেছিলে, সে প্রায় এখান থেকে ৫০ মাইল দূরে একটা রাস্তার প্রোজেক্টে কাজ করছে। আমার বাবার অন্য সুপারভাইজার কতগুলো বাড়ি তৈরি করছে, সে অবশ্য চলে গেছে তুমি আসার আগেই।'

'এই রকম কি সবসময় চলতে থাকে?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'সবসময় নয়, কিন্তু প্রায়ই।' মাইক হেসে বলল, আর একটা চেয়ার টেনে আনল আমার পাশে বসার জন্য, 'আমি ওকে জিজ্ঞাসা করেছিলাম কী করে টাকা বানাতে হয় সেটা আমাদের শেখাবেন কী না।' মাইক বলল।

'ও। আর তাতে উনি কী বললেন?' আমি কৌতূহলী হয়ে সতর্ক প্রশ্ন করলাম।

'প্রথমে তাঁর মুখে একটা কৌতুকের ভাব ফুটে উঠেছিল। আর তারপর বললেন যে, তিনি আমাদের একটা প্রস্তাব দেবেন।'

'তাই নাকি!' আমার চেয়ারটাকে দুলিয়ে দেয়ালের সাথে ঠেকিয়ে আমি বললাম। আর আমি ওই ভাবেই চেয়ারের পেছনের পায়া দুটোয় ভর দিয়ে স্থির হয়ে বসে রইলাম। মাইকও একই জিনিস করল। আমি জিজ্ঞাসা করলাম, 'তুমি কি জান প্রস্তাবটা কী?'

'না। কিন্তু আমরা শিগগিরই জানতে পারব।'

হঠাৎ মাইকের বাবা পর্দা দেওয়া ভগ্নপ্রায় দরজাটা ঠেলে বারান্দায় এলেন। মাইক আর আমি লাফিয়ে উঠে দাঁড়ালাম। সম্মান জানাতে নয়, আসলে আমরা চমকে উঠেছিলাম।

'ছেলেরা, তৈরি তো?' মাইকের বাবা একটা চেয়ার টেনে নিয়ে আমাদের কাছে বসতে বসতে জিজ্ঞাসা করলেন। আমরা ওঁর সামনে বসার জন্য দেয়াল থেকে চেয়ার টেনে আনলাম আর সম্মতিসূচকভাবে মাথা নাড়লাম। উনি একজন লম্বা চওড়া মানুষ, প্রায় ৬ ফুট লম্বা এবং ২০০ পাউন্ড ওজন। আমার বাবা আরও লম্বা, প্রায় একই ওজনের এবং মাইকের বাবার চেয়ে ৫ বছরের বড়। ওদের দুজনকে অনেকটা এক রকম দেখতে, যদিও ওঁরা একই জাতির নয়। হয়ত ওদের কর্মশক্তি এক।

'মাইক বলেছে তুমি কী করে পয়সা বানাতে হয় শিখতে চাও। তাই কি রবার্ট?'

আমি তাড়াতাড়ি একটু ভয়ে ভয়ে মাথা নাড়লাম। ওঁর কথা আর হাসির পিছনে অনেক ক্ষমতা প্রকাশ পাচ্ছিল।

'ঠিক আছে। আমি আমার কথা দিচ্ছি যে আমি তোমাদের শেখাব, কিন্তু আমি

ক্লাসরুমের কায়দায় শেখাব না। তোমরা আমার জন্য কাজ কর, আমি তোমাদের শেখাব। যদি তোমরা আমার জন্য কাজ না কর, আমি তোমাদের শেখাব না। যদি তোমরা মন দিয়ে কাজ কর, আমি তোমাদের আরও তাড়াতাড়ি শেখাতে পারব। আর যদি তোমরা যেমন স্কুলে কর তেমন করতে চাও, অর্থাৎ শুধু বসে শোনা আর দেখা, তাহলে শুধুশুধু আমার সময় নষ্ট করা হবে। এটাই আমার প্রস্তাব। হয় গ্রহণ কর অথবা বর্জন কর।'

'আ-আ-আমি প্রথমে একটা প্রশ্ন জিজ্ঞাসা করতে পারি?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'না। প্রথমে গ্রহণ কর অথবা বর্জন কর। আমার নষ্ট করার সময় নেই, অনেক কাজ আছে। তুমি যদি তৎক্ষণাৎ সিদ্ধান্ত নিতে না পার তবে তুমি কোনওদিন পয়সা রোজগার করতে পারবে না। সুযোগ আসে, যায়। কখন চট করে সিদ্ধান্ত নিতে হবে এটা বুঝতে পারা একটা প্রধান দক্ষতা। তোমরা যা চাইছিলে তার একটা সুযোগ তোমরা পেয়েছ। হয় স্কুল শুরু হচ্ছে এখনই, অথবা দশ সেকেণ্ডেই এটা শেষ হয়ে যাবে।' মাইকের বাবা একটু দুষ্টমির হাসি হেসে বললেন।

'গ্রহণ করলাম।' আমি বললাম।

'আমিও গ্রহণ করলাম।' মাইক বলল।

'ভাল।' বললেন মাইকের বাবা।

'মিসেস মার্টিন ১০ মিনিটেই এখানে আসবেন। আমার ওঁর সাথে কাজ শেষ হয়ে গেলেই তোমরা গাড়ি করে ওঁর সাথে আমার সুপার মার্কেটে চলে যাও আর তোমরা কাজ শুরু করতে পার। আমি তোমাদের ঘন্টায় ১০ সেন্ট মাইনে দেব আর তোমরা প্রতি শনিবার তিন ঘণ্টা করে কাজ করবে।'

'কিন্তু আমার আজ একটা সফ্‌ট বলের খেলা আছে।' আমি বললাম।

মাইকের বাবা গলা নামিয়ে দৃঢ় স্বরে বললেন, 'গ্রহণ কর অথবা বর্জন কর।'

'গ্রহণ করছি।' আমি উত্তর দিলাম। সফ্‌ট খেলার বদলে আমি কাজ করা এবং শেখা বেছে নিলাম!

৩০ সেন্ট পরে

এক সুন্দর শনিবারের সকাল ৯ টার মধ্যে মাইক আর আমি মিসেস মার্টিনের কাছে কাজ করতে থাকলাম। তিনি একজন দয়ালু এবং ধৈর্যশীল মহিলা ছিলেন। তিনি সবসময় বলতেন, মাইক আর আমাকে দেখে তাঁর দুই ছেলের কথা মনে পড়ে, তাঁর ছেলেরা এখন বড় হয়ে গেছে এবং দূরে চলে গেছে। যদিও দয়ালু, তবে তিনি কঠিন পরিশ্রমে বিশ্বাসী ছিলেন এবং তাই জন্য তিনি আমাদের অবিরাম কাজ করাতেন। তিনি কাজ করাতে ওস্তাদ ছিলেন। আমরা তিনঘণ্টা ধরে টিনে ভরা জিনিস শেল্‌ফ থেকে নামাতাম। একটা পালকের ঝাবড়ন দিয়ে প্রতিটি টিন থেকে ধুলো ঝাড়তাম এবং তারপর

আবার ওগুলোকে পরিষ্কারভাবে সেলফে গুছিয়ে তুলতাম। এটা একটা কষ্টকর ও একঘেয়ে কাজ ছিল।

মাইকের বাবা, যাঁকে আমি ধনীবাবা বলে ডাকতাম, বিশাল গাড়ি রাখার জায়গাসহ এরকম ৯টা ছোটো সুপার মার্কেটের মালিক ছিলেন। এগুলো 'সেভেন-টু-ইলেভেন' নামক সুবিধাজনক দোকান গুলির (কনভিনিয়নস স্টোর) পুরোনো সংস্করণ ছিল। এগুলো ছিল পাড়ার ছোট মুদির দোকানের মতন যেখানে লোকেরা দুধ, পাঁউরুটি, মাখন এবং সিগারেট জাতীয় জিনিস কেনে। সমস্যাটা ছিল, তখনকার দিনে হাওয়াই-এ এয়ারকণ্ডিশনিং-এর ব্যবস্থা ছিল না। তাই দোকানগুলোর দরজা গরমে বন্ধ করা যেত না। দোকানের দুদিকে, রাস্তার দিকে আর পার্কিং লটের দিকের দরজাগুলো হাট করে খুলে রাখতে হত। যখনই একটি গাড়ি পাশ দিয়ে যেত অথবা পার্কিং লটে ঢুকত, ঘূর্ণির মতো ধুলো স্টোরের ভিতর ঢুকে জমা হয়ে যেত!

সুতরাং যতদিন অবধি এয়ারকন্ডিশনিং না হয় ততদিনের মত আমাদের একটা চাকরি হল। তিন সপ্তাহ মাইক আর আমি মিসেস মার্টিনের কাছে এই তিন ঘন্টার কাজ করেছিলাম। দুপুরবেলার মধ্যে আমাদের কাজ শেষ করতে হত আর উনি তিনটে ছোটো ডাইম আমাদের দুজনের হাতে দিতেন। কিন্তু ১৯৫০-র মাঝামাঝিতে, ৯ বছর বয়সেও, ৩০ সেন্ট এমন কিছু জীবনে উত্তেজনা জাগাত না। কমিক বইয়ের দাম তখন ছিল দশ সেন্ট। তাই আমি সাধারণত টাকা দিয়ে কমিক বই কিনে বাড়ি চলে যেতাম।

চতুর্থ সপ্তাহের এক বুধবারে আমি কাজ ছাড়বার জন্য প্রস্তুত। আমি কাজ করতে রাজি হয়েছিলাম কারণ আমি মাইকের বাবার থেকে অর্থোপার্জনের উপায়টা শিখতে চেয়েছিলাম। আর এখন আমি ঘন্টায় ১০ সেন্টের একজন ক্রীতদাস। তার উপর সেই প্রথম শনিবারের পর মাইকের বাবার সাথে আর আমার দেখাই হয়নি। আমি লাঞ্চের সময় মাইককে বললাম, 'আমি ছেড়ে দিচ্ছি'। স্কুল তো একঘেয়ে ছিলই, এখন শনিবারগুলো পর্যন্ত মাটি হল। অথচ ওই ৩০ সেন্টের জন্য কী না করছি! অথচ এই ৩০ সেন্টই যেন আমাকে পেয়ে বসেছে। এবার মাইক হাসল।

'হাসছ কেন'? আমি রাগে আর হতাশায় জিজ্ঞাসা করলাম।

'বাবা বলেছিলেন এরকমই হবে। তিনি বলেছেন যখন তুমি ছেড়ে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হবে তখন তাঁর সাথে দেখা করতে।'

'কী?' আমি রাগ আর অবজ্ঞা মিশিয়ে জিজ্ঞেস করলাম, 'উনি আমার হতাশ হয়ে হাল ছাড়ার জন্য অপেক্ষা করছিলেন?'

'প্রায় তাই।' মাইক বলল, 'বাবার ধরণটা একটু অন্যরকম। তিনি তোমার বাবার মত নয়, অন্যরকমভাবে শিক্ষা দেন। তোমার মা আর বাবা প্রচুর বক্তৃতা দেন। আমার বাবা শান্ত এবং অল্প কথার মানুষ। তুমি শুধু এই শনিবার অবধি অপেক্ষা কর। আমি বাবাকে বলব যে তুমি প্রস্তুত।'

'মানে তুমি বলছ আমাকে তৈরি করা হচ্ছিল?'

'না, ঠিক তা নয়; কিন্তু হতেও পারে। বাবা তোমাকে শনিবার বুঝিয়ে বলবেন।'

শনিবারের দিন লাইনে অপেক্ষা করা

আমি ওঁর মুখোমুখি হবার জন্য প্রস্তুত ছিলাম। এমনকি আমার আসল বাবাও ওঁর উপর রেগে গিয়েছিলেন। আমার বাবা, যাকে নির্ধন বাবা বলে থাকি, ভেবেছিলেন যে আমার ধনবান বাবা শিশু শ্রমিক আইন লঙ্ঘন করছেন এবং এর তদন্ত হওয়া উচিত।

আমার শিক্ষিত গরিব বাবা আমাকে বলেছিলেন, যা আমার ন্যায্য পাওনা, তাই দাবি করতে। অন্ততপক্ষে ঘন্টা পিছু ২৫ সেন্ট করে। আমার গরিব বাবা আরও বলেছিলেন যে আমি যদি বেশি মাইনে না পাই আমি যেন তক্ষুনি ছেড়ে দিই!

'এমনিতেও তোমার ওই বাজে কাজের প্রয়োজন নেই।' আমার গরীব বাবা রাগ আর ঘৃণা মিশিয়ে বলেছিলেন। শনিবার সকাল ৮টার সময় আমি মাইকের বাড়ির সেই প্রায় ভাঙ্গা দরজা দিয়ে আর একবার ঢুকছিলাম। যেই ঢুকেছি, মাইকের বাবা বললেন, 'একটা সিটে বোসো আর লাইনে অপেক্ষা কর।' তিনি ঘুরে দাঁড়ালেন এবং শোবার ঘরের পাশে তাঁর ছোটো অফিসে ঢুকলেন।

আমি ঘরের চারপাশে দেখলাম, মাইককে কোথাও দেখতে পেলাম না। আমার অপ্রতিভ লাগছিল। সাবধানে আমি চার সপ্তাহ আগে সেখানে দেখা সেই ভদ্রমহিলা দুজনের পাশে গিয়ে বসলাম। তাঁরা হাসলেন এবং সোফার একপাশে সরে গিয়ে আমাকে বসবার জায়গা করে দিলেন।

৪৫ মিনিট কেটে গেল। আমি তখন রাগে জ্বলছি। ওই দুজন মহিলা ওঁর সাথে দেখা করে তিরিশ মিনিট আগে বেড়িয়ে গেছেন। একজন বয়স্ক ভদ্রমহিলা কুড়ি মিনিট আগে ঢুকেছিলেন এখন তিনিও চলে গেছেন।

বাড়িটা ফাঁকা আর হাওয়াই-এর এক সুন্দর রৌদ্রোজ্জ্বল সকালে আমি তাঁর অতি পুরোনো অন্ধকার লিভিংরুমে বসে, ছোটো ছেলেদের শোষণকারী এক কিপটে লোকের সাথে কথা বলার জন্য অপেক্ষা করছি! আমি শুনতে পাচ্ছি, উনি অফিসে ঘুরে বেড়াচ্ছেন, কখনও ফোনে কথা বলছেন। অথচ আমাকে উপেক্ষা করছেন।

আমি বেড়িয়ে যাবার জন্য প্রস্তুত, কিন্তু কেন জানি না আমি বসে থাকলাম।

শেষ অবধি, ১৫ মিনিট পরে, ঠিক নটার সময় ধনী বাবা তাঁর অফিস থেকে বেড়িয়ে এলেন। তিনি কিছু বললেন না, শুধু হাত দিয়ে আমাকে তাঁর ছোটো অফিসে ঢোকার জন্য ইশারা করলেন—'আমি শুনলাম তুমি মাইনে না বাড়ালে কাজ ছেড়ে দেবে?' কথা বলতে বলতে ধনী বাবা তাঁর অফিসের চেয়ারে ঘুরে বসলেন।

'হ্যাঁ। আপনি চুক্তির শর্ত পূরণ করছেন না।' আমি প্রায় কেঁদে ফেললাম। একটি ৯ বছরের বালকের পক্ষে একজন পূর্ণবয়স্কের মোকাবিলা করা সত্যিই ভীতিপ্রদ। 'আপনি বলেছিলেন আমি আপনার জন্য কাজ করলে আপনি শেখাবেন। আমি আপনার জন্য কাজ করছি। আমি প্রচণ্ড পরিশ্রম করছি। আমি আপনার জন্য কাজ করব বলে আমার বেসবল খেলা ছেড়ে দিয়েছি। আপনি আপনার কথা রাখেননি। কিছু শেখাননি। আপনি

একজন অসাধু লোক, শহরের সবাই ঠিক চিনেছে। আপনি লোভী, আপনি সব পয়সাটা চান আর আপনার কর্মচারিদের সম্পর্কে আপনি চিন্তা করেন মা। আপনি আমাকে অপেক্ষা করতে বাধ্য করলেন, অথচ কোনও শ্রদ্ধা দেখালেন না। আমি একটি ছোটো ছেলে, তাই আমি এর থেকে ভাল ব্যবহারটা তো আশা করতে পারি!'

ধনবান বাবা তাঁর চেয়ারে দুলতে থাকলেন, তাঁর হাতটা থুতনিতে রেখে আমাকে প্রায় একদৃষ্টিতে দেখছিলেন। মনে হচ্ছিল উনি আমাকে খুঁটিয়ে লক্ষ্য করছেন।

'মন্দ না।' তিনি বললেন। 'এক মাসেরও কমে তোমার কথাগুলো আমার বেশিরভাগ কর্মচারির মতই শোনাচ্ছে।'

'কী?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। উনি কী বলছেন আমি বুঝতে না পেরে, আমি আমার অভিযোগ জানাতে থাকলাম।—'আমি ভেবেছিলাম চুক্তিতে আপনার যা শর্ত ছিল তা মানবেন এবং আমাকে শেখাবেন। তার বদলে আপনি অত্যাচার করেছেন। এটা নিষ্ঠুরতা। এটা সত্যিই নিষ্ঠুরতা।'

'আমি তো তোমায় শেখাচ্ছি।' শান্তভাবে সেই ধনবান বাবাটি বললেন।

'আমাকে আপনি কী শিখিয়েছেন? কিছু না!' আমি রেগে বললাম, 'এমনকী যখন থেকে অত কম পয়সায় আমি কাজ করতে রাজি হয়েছি আপনি আমার সঙ্গে একবারও কথা বলেননি। ঘন্টায় ১০ সেন্টস্। ইস্! গভর্মেন্টের কাছে আপনার নামে নালিশ করা উচিত। আপনি জানেন, আমাদের শিশু শ্রমিকের আইন আছে। জানেন, আমার বাবা গভর্ণমেন্টের জন্য কাজ করেন?'

'ওরে বাস্!' ধনী বাবা বললেন, 'এখন তোমার কথাগুলো তো আমার প্রাক্তন কর্মচারিদের মত শোনাচ্ছে! তাদের হয় আমি ছাড়িয়ে দিয়েছি, অথবা তারা ছেড়ে গেছে।'

'তাহলে আপনি কী বলতে চাইছেন?' আমি দাবি করলাম, একটা ছোটো ছেলের তুলনায় আমি বোধহয় বেশ সাহসী বোধ করছি!

'আপনি আমাকে মিথ্যে কথা বলছেন। আমি আপনার জন্য কাজ করেছি আর আপনি আপনার কথা রাখেননি। আপনি আমায় কিছুই শেখাননি।'

'তুমি কী করে জানলে যে আমি তোমায় কিছু শেখাই নি?' ধনবান বাবা শান্তভাবে জিজ্ঞাসা করলেন।

'আরে, আপনি আমার সঙ্গে কখনও কথাই বলেননি! আমি তিন সপ্তাহের জন্য কাজ করেছি আর আপনি আমায় কিছু শেখাননি।' আমি ঠোঁট ফুলিয়ে বললাম।

'শেখানো মানে কি কথা বলা অথবা বক্তৃতা দেওয়া?' ধনী বাবা জিজ্ঞাসা করলেন।

'হ্যাঁ।' আমি উত্তর দিলাম।

'ওরা ওইভাবে তোমাদের স্কুলে শেখায়।' তিনি হেসে বললেন, 'কিন্তু জীবন তোমাকে ওইভাবে শেখাবে না। আর আমি বলব, জীবনই সবচেয়ে বড় শিক্ষক। বেশিরভাগ সময় জীবন তোমার সাথে কথা বলে না। শুধুই ধাক্কা দেয়। একেকটা ধাক্কায়

জীবন যেন বলতে চায়, 'জেগে ওঠ। আমি তোমায় কিছু শেখাতে চাই...'

এই লোকটা কী বলতে চাইছে ? আমি নিজেকে নীরবে জিজ্ঞেস করলাম।

'জীবনের এই ধাক্কা দেওয়াটা মানে কি জীবনের আমাকে কিন্তু বোঝানোর চেষ্টা ?' এখন আমি বুঝতে পারছি আমাকে চাকরিটা ছাড়তেই হবে। আমি এমন একজন লোকের সাথে কথা বলছি, যাকে বন্দি করে রাখা দরকাব!

'যদি জীবনের কাছ থেকে শিক্ষা নিতে পার, তাহলে উন্নতি করবে। যদি না পার জীবন তোমাকে নিরন্তর ধাক্কা দিতে যাবে। লোকে দুটো জিনিস করে। কেউ জীবনের এই ধাক্কাগুলো সহ্য করে যায়। আর কেউ রেগে গিয়ে নিজেরা পাল্টা ধাক্কা মারে। কিন্তু তারা ধাক্কা মারে তাদের মালিকের অথবা চাকরির অথবা স্বামী বা স্ত্রীর বিরুদ্ধে। তারা জানে না, আসলে জীবনটাই তাকে আঘাত করছে।'

আমি বুঝলাম না উনি কী বিষয়ে কথা বলছেন।

'জীবন আমাদের সবাইকে চারিদিক থেকে ধাক্কা মারে। কেউ হাল ছেড়ে দেয়, অন্যেরা লড়াই করে। খুব অল্প লোকই এর থেকে শিক্ষা নেয় আর তারা এগিয়ে যায়। তারা জীবনের এই ধাক্কা দেওয়াটাকে স্বাগত জানায়। এই অল্প সংখ্যক লোকের কাছে এর মানে, তাদের কিছু শেখা প্রয়োজন। তারা শেখে আর এগিয়ে যায়। বেশিরভাগ হাল ছেড়ে দেয় আর কয়েকজন তোমার মত লড়াই করে।'

ধনবান বাবা উঠে দাঁড়ালেন আর পুরোনো ক্যাঁচ ক্যাঁচ আওয়াজ করা যে কাঠের জানালাটার মেরামত করা দরকার, সেটা বন্ধ করলেন, 'তুমি যদি এই শিক্ষাটা নাও তাহলে একজন বুদ্ধিমান, ধনী আর সুখী যুবকে পরিণত হবে। যদি না নাও, সারাটা জীবন তোমার চারিদিকে, কম মাইনেকে অথবা তোমার বসকে দোষ দেবে। ভাগ্যে শিকে ছেঁড়ার সেই আশায় তুমি জীবন কাটাতে থাকবে যে হয়ত কোনওদিন তোমার সব আর্থিক সমস্যার সমাধান করবে।'

ধনবান বাবা আমার দিকে তাকিয়ে দেখলেন আমি তখনও শুনছি কী না! আমাদের দুজনের চোখাচোখি হল। আমরা একে অন্যের দিকে এক দৃষ্টিতে চেয়ে রইলাম; আমাদের চোখ দিয়ে মনের ভাব স্রোতের মত আদান প্রদান হতে লাগল। শেষে যখন আমি তাঁর শেষ বক্তব্যের অর্থ আত্মস্থ করতে সক্ষম হলাম, চোখ নামিয়ে নিলাম। আমি বুঝতে পারলাম, উনি ঠিক বলছেন। আমি ওঁকে দোষারোপ করছিলাম। অথচ আমিই ওঁকে শেখাতে বলেছিলাম। আমি অকারণ ঝগড়া করছিলাম।

ধনী বাবা বলতে থাকলেন, 'তুমি যদি ভীতু হও, তাহলে যতবারই তোমার জীবন ধাক্কা মারবে তুমি হাল ছেড়ে দেবে। তুমি তেমন মানুষ হলে তুমি সারাজীবন সাবধানে খেলে কাটাবে, সঠিক কাজ করবে এবং নিজেকে এমন এক সময়ের জন্য সুরক্ষিত রাখবে যা কোনওদিন আসবে না। তারপর একঘেঁয়ে বুড়োদের মত মরে যাবে। তোমার অনেক বন্ধু থাকবে, তারা তোমায় পছন্দ করে। কারণ তুমি একজন এত ভাল পরিশ্রমী মানুষ। তুমি সাবধানে জীবন কাটিয়েছ এবং ঠিক কাজগুলো করেছ। আসলে অন্তরের গভীরে তুমি ঝুঁকি নিতে ভয় পাও। তুমি ভীষণভাবে জিততে চেয়েছ, কিন্তু হারার ভয় তোমার

কাছে জেতার উত্তেজনা থেকে বড় ছিল।

মনের গভীরে তুমি, শুধু তুমিই জানবে যে তুমি এর জন্য চেষ্টা করনি। তুমি জীবনে সাবধানে খেলা বেছে নিয়েছিলে।

আবার আমাদের দৃষ্টি বিনিময় হল।

১০ সেকেন্ড আমরা একে অন্যের দিকে চেয়ে রইলাম। ওঁর বক্তব্যের অর্থ পরিষ্কার হতেই আমি দৃষ্টি ফিরিয়ে নিলাম।

'আপনি আমাকে চারপাশ থেকে ধাক্কা দিচ্ছেন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'কিছু লোক হয়ত তাই বলবে,' ধনী বাবা মৃদু হাসলেন, 'আমি কিন্তু তোমাকে জীবনের স্বাদ উপলব্ধি করাতে চাইছি!'

'জীবনের স্বাদ! সেটা কেমন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম, আমি তখনও রেগে।

'তোমরাই আমার কাছে আয়ের পথ জানতে চেয়েছিলে। আমার কাছে ১৫০ জনেরও বেশি কর্মচারি আছে। তাদের মধ্যে একজনও আমি পয়সা সম্বন্ধে কী জানি সেই ব্যাপারে আমায় জিজ্ঞাসা করেনি। তারা আমার কাছে চাকরি চেয়েছে আর মাইনের আশা করেছে। কিন্তু কখনও পয়সার ব্যাপারে তাদেরকে কিছু শেখাতে বলেনি। সে জন্য তাদের মধ্যে বেশিরভাগ মানুষ জীবনের সবচেয়ে ভাল বছরগুলো পয়সার জন্য কাজ করে কাটিয়ে দেয়। তারা যে কীসের জন্য কাজ করছে, তা বুঝতেও পারে না!'

ওখানে বসে আমি গভীর মনোযোগ দিয়ে শুনছিলাম।

'সেইজন্য মাইক যখন আমাকে বলল যে, তুমি কী করে পয়সা রোজগার করতে হয় তা শিখতে চাও, আমি স্থির করলাম এমন একটা কোর্স বানাব যেটা হবে বাস্তব জীবনের কাছাকাছি। কিন্তু তুমি একটা কথাও শুনছ না। তাই আমি ঠিক করলাম যে, জীবন তোমাকে চারিদিক থেকে একটু ধাক্কা দিক, যাতে তুমি আমার কথা শুনতে পার। সেজন্য আমি তোমাকে শুধু ১০ সেন্ট মাইনে দিয়েছিলাম।'

'তাহলে ঘন্টায় শুধু ১০ সেন্টের জন্য কাজ করে আমি কী শিখলাম?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম, 'এই যে আপনি একজন বাজে লোক এবং আপনার কর্মচারিদের আপনি শোষণ করেন।'

ধনবান বাবা চেয়ারটা পিছনে দুলিয়ে প্রাণখুলে হেসে উঠলেন! শেষ পর্যন্ত যখন তাঁর হাসি থামল, তিনি বললেন, 'সবচেয়ে ভাল হয় যদি তুমি তোমার দৃষ্টিভঙ্গি বদলাও। আমাকে সমস্যা ভেবে দোষারোপ করা বন্ধ কর। তুমি যদি ভাব সমস্যাটা আমি, তাহলে তোমার ভাবনা অনুযায়ী আমাকে পাল্টাতে হবে। তুমি যদি বুঝতে পার যে তুমিই সমস্যা, তাহলে তুমি নিজেকে পাল্টাতে পারবে। কিছু শিখে নিজে আরও জ্ঞানী হতে পারবে। বেশিরভাগ লোকেই চায় পৃথিবীর আর সবটাই পাল্টে যাক। তারা নিজেরা বদলাতে চায় না। আমি তোমায় বলছি অন্যদের চেয়ে নিজেকে পরিবর্তন করা অনেক সোজা।'

'আমি বুঝতে পারছি না,' আমি বললাম।

'তোমার সমস্যার জন্য আমাকে দোষ দিও না', ধনী বাবা অধৈর্য হয়ে বললেন।

'কিন্তু আপনি আমাকে শুধু ১০ সেন্ট দিচ্ছেন!'

'তাহলে, তুমি কী শিখলে?' ধনী বাবা মৃদু হেসে জিজ্ঞাসা করলেন।

'যে আপনি একজন বাজে লোক।', আমি ধূর্ত হেসে বললাম।

'দেখ, তুমি ভাবছ আমি তোমার সমস্যা।' ধনী বাবা বললেন।

'কিন্তু সেটা তো ঠিকই!'

'ঠিক আছে! ওই দৃষ্টিভঙ্গি বজায় রাখ, আর জীবনে কিছু শিখো না। তোমার দৃষ্টিভঙ্গিতে যদি আমিই সমস্যা হই, তবে তোমার কী বিকল্প আছে?'

'বাঃ! তুমি যদি আমাকে আরও মাইনে দাও অথবা আরও সম্ভ্রম না দেখাও বা না শেখাও আমি কাজ ছেড়ে দেব।'

'ভাল বলেছ।' ধনী বাবা বললেন। 'বেশিরভাগ লোকেরা ঠিক এটাই করে। তারা চাকরি ছাড়ে আর অন্য চাকরি খোঁজে, যেখানে সুযোগ বেশি, মাইনে বেশি। তারা সত্যিই ভাবে যে একটা নতুন চাকরি আর বেশি মাইনে তাদের সমস্যার সমাধান করবে। যদিও বেশিরভাগ ক্ষেত্রে সেটা হয় না।'

'তাহলে কীভাবে সমস্যাটার সমাধান করা যায়?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। 'শুধু এই নগণ্য ঘন্টায় ১০ সেন্ট নেওয়া আর খুশি হওয়া?'

ধনবান বাবা মৃদু হাসলেন। 'সেটাই অন্য লোকেরা করে। মাইনেটা শুধু গ্রহণ করে, যদিও তারা জানে, অর্থের জন্য তাদের এবং তাদের পরিবারের সংগ্রাম চলতেই থাকবে। কিন্তু ওইটুকুই তারা করে এই ভেবে যে, বেতন বৃদ্ধি তাদের সমস্যার সমাধান করবে। বেশিরভাগ লোকই এটা মেনে নেয়, আবার কেউ একটা দ্বিতীয় চাকরি নেয়, আরও বেশি পরিশ্রম করে, কিন্তু আবার সেই স্বল্প মাইনে গ্রহণ করে।'

আমি মেঝের দিকে তাকিয়ে ছিলাম, ধনী বাবা কী শিক্ষা দিতে চাইছেন তা বুঝতে পারছিলাম। অনুভব করতে পারছিলাম, এটাও জীবনের একধরণের স্বাদ। শেষে মুখ তুললাম আর প্রশ্নের পুনরাবৃত্তি করলাম, 'তাহলে কীভাবে সমস্যাটার সমাধান করা যায়?'

'এইটা দিয়ে।' আমার মাথায় আঙুল দিয়ে আঘাত করে তিনি বললেন, 'তোমার কানের মধ্যে এই বস্তুটা দিয়ে।'

সেই মুহূর্তে আমার ধনবান বাবা আমাকে এমন এক দৃষ্টিভঙ্গী দিলেন যা তাঁর সফলতার কেন্দ্রবিন্দু, যা তাকে তার সমস্ত কর্মচারি এবং আমার নির্ধন বাবা থেকে আলাদা করেছে। যা শেষ অবধি তাঁকে হাওয়াই-র সবচেয়ে ধনীদের মধ্যে একজন করে তুলেছে; অথচ আমার উচ্চশিক্ষিত গরিব বাবা সারাজীবন অর্থের জন্য শুধুই সংগ্রাম করেছেন। এই একটা দৃষ্টিভঙ্গী তাঁর পুরো জীবনটাকে পাল্টে দিয়েছে। ধনবান বাবা এই দৃষ্টিভঙ্গীর কথা বার বার বলেছেন। এবং আমি তার নাম দিয়েছি এক নম্বর শিক্ষা।

গরিব এবং মধ্যবিত্ত শ্রেণি অর্থের জন্য কাজ করে। ধনবান মানুষ অর্থকে দিয়ে নিজের কাজ করায়।

সেদিনের সেই উজ্জ্বল শনিবার সকালে আমার নির্ধন বাবা আমাকে যা শিখিয়েছেন আমি তার থেকে সম্পূর্ণ অন্যরকম শিক্ষা লাভ করছিলাম। ৯ বছর বয়সেই আমি সচেতন হলাম যে দুজন বাবা-ই আমাকে শেখাতে চেয়েছেন। দুজন বাবা-ই আমাকে পড়াশোনায় উৎসাহ দিয়েছেন — কিন্তু একই জিনিস শেখাননি।

আমার উচ্চশিক্ষিত বাবা পরামর্শ দিয়েছিলেন, তিনি যা করেছেন আমি যেন তাই করি।

'বাবা, আমি চাই তুমি পরিশ্রম করে পড়াশোনা কর, ভাল নম্বর পাও, যাতে তুমি একটি বড় কোম্পানিতে নিরাপদ চাকরি পেতে পার। আর দেখ, তাতে যেন খুব ভাল সুবিধার সুযোগ থাকে।'

আমার ধনবান বাবা আমাকে শেখাতে চেয়েছিলেন অর্থ কীভাবে কাজ করে, যাতে আমি অর্থকে দিয়ে আমার কাজ করতে পারি। ওঁর দেওয়া এই শিক্ষা সারা জীবন আমার কাজে আসবে, শুধু ক্লাসরুমের ভিতরই সীমিত থাকবে না।

আমার ধনী বাবা আমায় প্রথম পাঠ শিখিয়ে যাচ্ছিলেন —

'তুমি যে ঘন্টায় ১০ সেন্ট-এ কাজ করার ব্যাপারে রেগে গেছ এতে আমি খুশি হয়েছি। তুমি যদি রেগে না যেতে এবং আনন্দের সঙ্গে গ্রহণ করতে, সত্যি কথা বলতে কী আমি তোমাকে শেখাতে পারতাম না। দেখ, প্রকৃত শিক্ষার জন্য কর্মশক্তি, আবেগ এবং তীব্র আকাঙ্খার প্রয়োজন। এই ফরমুলায় রাগের একটি বিরাট অংশ কাজ করে। কারণ আবেগ তৈরি হয় ভালবাসা ও রাগের সংমিশ্রণে। টাকাকড়ির ব্যাপারে ব্যাপারে বেশিরভাগ লোক সাবধানে খেলতে চায়, তাতে সে নিরাপদ বোধ করে। তাই আবেগ দিয়ে তারা পরিচালিত হয় না, হয় ভয় দিয়ে।

'তাহলে সেইজন্যই কি তারা কম মাইনের চাকরি নেয়?'

'অবশ্যই।' ধনী বাবা বললেন, 'কিছু লোক বলে যে আমি লোকেদের শোষণ করি। কারণ আমি চিনির কারখানা বা গভর্নমেন্টের মতন মোটা মাইনে দিই না। আমি বলি লোকেরা নিজেরাই নিজেদের শোষণ করে। ভয়টা তাদের, আমার নয়।'

কিন্তু আপনার কি মনে হয় না ওদের বেশি মাইনে দেওয়া উচিত?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

আমার দেওয়ার প্রয়োজনই হবে না। আর তাছাড়া বেশি পারিশ্রমিক দিলেও সেই সমস্যার সমাধান হবে না। তোমার বাবাকে দেখ। উনি যথেষ্ট রোজগার করেন এবং তাও ওঁর ধার-দেনা থেকে যায়। বেশি টাকা দিলেও বেশিরভাগ লোকের ধার বাড়তেই থাকে।'

'ও, সেজন্যই ঘন্টায় ১০ সেন্ট!' আমি মৃদু হেসে বললাম, 'এটা শিক্ষার একটা অঙ্গ?'

'ঠিক তাই।' মৃদু হাসলেন ধনী বাবা।

'দেখ, তোমার বাবা স্কুলে গেছেন এবং খুব ভাল শিক্ষা লাভ করেছেন যাতে তিনি একটি বেশি মাইনের চাকরি পেতে পারেন। উনি পেয়েছেনও। কিন্তু তবুও ওঁর টাকাকড়ির সমস্যা আছে কারণ তিনি স্কুলে টাকাকড়ি সম্বন্ধে কিছুই শেখেননি। তার ওপর, তিনি অর্থের জন্য কাজ করায় বিশ্বাস করেন।'

'আর আপনি করেন না?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'না, সত্যিই না।' ধনী বাবা বললেন।

'তুমি যদি অর্থের জন্য কাজ করতে চাও তাহলে স্কুলে থাকায় ভাল। ওই জিনিস শেখার জন্য ওই জায়গাটা দারুণ। কিন্তু তুমি যদি শিখতে চাও কী করে অর্থকে তোমার জন্য কাজ করাতে হয়, তাহলে আমি তোমাকে সেটা শেখাব। কিন্তু শুধু যদি তুমি শিখতে চাও তাহলেই শেখাব, নয়তো নয়।'

'সবাই সেটা শিখতে চাইবে না?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'না,' ধনী বাবা বললেন। 'কারণ অর্থের জন্য কাজ করতে শেখাটা সহজতর বিশেষ করে যখন টাকাপয়সার ব্যাপারে আলোচনা করা হয় তখন যদি ভয় তোমার প্রাথমিক আবেগ থাকে'।

'আমি বুঝলাম না' আমি ভুরু কুচকে বললাম।

'ওটা নিয়ে এখন দুশ্চিন্তা কোরো না। শুধু জেনে রাখ ভয়ের জন্য বেশিরভাগ লোক চাকরি করে। বিল মেটাতে না পাড়ার ভয়। যথেষ্ট অর্থ না থাকার ভয়। আবার শুরু করার ভয়। একটা পেশা অথবা একটা ব্যবসা শেখার একই মূল্য। বেশিরভাগ লোক পয়সার ক্রীতদাস হয়ে যায়, আর তারপর তার মালিকের উপর রেগে যায়।'

'অর্থকে নিজের জন্য কাজ করাতে শেখানো ব্যাপারটা বোধ হয় সম্পূর্ণ আলাদা শিক্ষা'? আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'নিশ্চয়!' ধনী বাবা উত্তর দিলেন।

হাওয়াই-র সেই সুন্দর সকালে আমরা নিস্তব্ধ হয়ে বসে রইলাম। আমার বন্ধুরা তাদের লিট্‌ল লিগ-এর বেসবল খেলা সবে শুরু করতে চলেছে। কোনও কারণে আমি নিজেকে ধন্যবাদ দিলাম আমি ঘন্টায় ১০ সেন্টে কাজ করব স্থির করেছিলাম বলে। আমি বুঝতে পেরেছিলাম আমি এমন কিছু শিখতে চলেছি যা আমার বন্ধুরা স্কুলে শিখতে পারবে না।

'শেখার জন্য প্রস্তুত?' ধনী বাবা জিজ্ঞাসা করলেন।

'নিশ্চয়!' আমি মুচকি হেসে বললাম।

'আমি আমার প্রতিশ্রুতি রেখেছি। আমি দূর থেকে তোমায় শিক্ষা দিচ্ছিলাম', আমার ধনী বাবা বললেন। '৯ বছর বয়সেই তুমি অর্থের জন্য কাজ করেতে কেমন লাগে তা বুঝতে পেরেছ। বেশিরভাগ লোকেরা কীভাবে জীবন যাপন করে তা বুঝতে হলে

তোমার শেষ মাসটা ৫০ বছর দিয়ে গুণ কর, তাহলে তোমার একটা ধারণা হবে।

'আমি বুঝলাম না।'

'চাকরি করা আর তার পর মাইনে বাড়াতে বলা... আমার সঙ্গে দেখা করা তোমার কেমন লাগছিল?'

'অসহ্য।'

'তুমি যদি অর্থের জন্য কাজ করা বেছে নাও, অনেকের মতই তোমার জীবনের অর্থ ওইরকম হবে।' ধনীবাবা বললেন, 'আর যখন শ্রীমতী মার্টিন তিন ঘন্টা কাজের জন্য তোমাদের হাতে তিনটি ডাইম দিয়েছিলেন তখন তোমার কেমন লেগেছিল?'

'আমার মনে হয়েছিল এটা যথেষ্ট নয়। এটা কিছুই না মনে হচ্ছিল। আমি নিরাশ হয়েছিলাম', আমি বললাম।

'আর বেশিরভাগ কর্মচারি যখন মাইনের চেকটা দেখে তাদেরও ওইরকমই মনে হয়। বিশেষ করে সব ট্যাক্স আর অন্য ডিডাকশনের পর। অন্ততপক্ষে তুমি একশো শতাংশই পেয়েছিলে।'

'তুমি বলতে চাইছ বেশিরভাগ কর্মীরা সমস্ত মাইনেটা পায় না?' আমি অবাক হয়ে জিজ্ঞাসা করলাম।

'হে ভগবান! না!' ধনী বাবা বললেন, 'গভর্নমেন্ট সবসময় তার ভাগ আগে নিয়ে নেয়।'

'ওরা কীভাবে এটা করে?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'ট্যাক্স।' বললেন ধনী বাবা, 'তুমি রোজগার করলে তোমায় ট্যাক্স দিতেই হবে। তুমি খরচা করলে তোমায় ট্যাক্স দিতে হবে। তুমি টাকা জমালে তোমায় ট্যাক্স দিতে হবে। এমনকী মারা গেলেও তোমাকে ট্যাক্স দিতে হবে!'

'লোকেরা কেন সরকারকে তাদের ওপর এরকম অন্যায় করতে দেয়?'

'ধনীরা করতে দেয় না।' ধনবান বাবা মৃদু হাসতে হাসতে বললেন, 'গরিব এবং মধ্যবিত্তরা করে। আমি বাজি রেখে বলতে পারি যে, আমি তোমার বাবার চেয়ে বেশি রোজগার করি। তবুও তিনি ট্যাক্সের জন্য আমার থেকে বেশি টাকা দেন।'

'কী করে সেটা সম্ভব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। ৯ বছরের বালক হিসাবে আমার কাছে এর অর্থ কোনওমতেই পরিষ্কার হচ্ছিল না। 'তারা গভর্নমেন্টকে কেন তাদের ওপর এমন করতে দেবে?'

ধনবান বাবা নীরবে সেখানে বসে রইলেন। আমার মনে হল, উনি চাইছেন আমি বকবক না করে ওনার কথা শুনি।

শেষে আমি শান্ত হলাম। যা শুনেছি তা আমার ভাল লাগেনি। আমি জানতাম সবসময় ট্যাক্স এত বেশি দিতে হয় বলে আমার বাবা অভিযোগ করতেন, কিন্তু সত্যিই এ বিষয়ে তিনি কিছু করেননি। তাহলে কি জীবন এইভাবে ওঁকে ধাক্কা দিচ্ছিল?

ধনবান বাবা আমার দিকে চেয়ে ধীরে ধীরে তাঁর চেয়ারে বসে নীরবে দুলছিলেন।

'শেখার জন্য প্রস্তুত?' তিনি জিজ্ঞাসা করলেন।

আমি আস্তে মাথা নাড়লাম।

'আমি যেমন বলেছি অনেক কিছু শেখার আছে। কী করে অর্থকে দিয়ে নিজের জন্য কাজ করানো যায় এই শিক্ষাটা আজীবন শিখতে হয়। বেশিরভাগ লোক চার বছরের জন্য কলেজে যায় আর তাদের পড়াশোনা শেষ হয়ে যায়। আমি আগেই জেনে গেছি যে, আমার অর্থ নিয়ে এই শিক্ষা সারাজীবন ধরে চলবে। কারণ সোজা কথায় আমি যত জানতে পারব, তত বুঝব যে আমার আরও জানা দরকার। বেশিরভাগ লোক এই বিষয়ে পড়াশোনা করে না। তারা কাজে যায় তাদের মাইনের চেক পায়, চেক বুকে ব্যালেন্স করে, ব্যস, হয়ে গেল! তার ওপর আবার ভাবে কেন টাকা পয়সার সমস্যা হচ্ছে। তাদের মনে হয়, আরও বেশি অর্থ সমস্যার সমাধান করবে। খুব কম সংখ্যকই বুঝতে পারে যে, আর্থিক শিক্ষার স্বল্পতাই তাদের আসল সমস্যা।'

'তাহলে আমার বাবার ট্যাক্সের সমস্যার কারণ তিনি অর্থ সম্বন্ধে কিছু বোঝেন না?' আমি বিভ্রান্ত হয়ে জিজ্ঞাসা করলাম।

'দেখ', ধনবান বাবা বললেন, 'অর্থকে কীভাবে তোমার জন্য কাজ করাতে হয় সেই শিক্ষার একটি অতি ছোটো ভাগ হচ্ছে ট্যাক্স। আজ আমি শুধু জানতে চাই যে তোমার মধ্যে অর্থ সম্বন্ধে শেখার আবেগ এখনও আছে কি না! বেশিরভাগ লোকের সেই তীব্র বাসনাটাই থাকে না। তারা স্কুলে যেতে চায়, একটি পেশায় শিক্ষা নিতে চায়, কাজ করতে করতে আনন্দ পেতে চায় এবং অনেক পয়সা উপার্জন করতে চায়। হঠাৎ যখন বিরাট অর্থের সমস্যা নিয়ে জেগে ওঠে তখন তারা কাজ বন্ধ করতে পারে না। এইটা শুধুমাত্র অর্থের জন্যই। অথচ অর্থকে কী করে তোমার জন্য কাজ করাতে হয় সেই শিক্ষাটি না থাকার খেশারত দিতে হয় তাদেরকে। তাহলে, তোমার কি এখনও শেখার ইচ্ছা আছে?' ধনবান বাবা জিজ্ঞাসা করলেন।

আমি মাথা নাড়লাম।

'ভাল।' ধনী বাবা বললেন, 'এখন কাজে ফিরে যাও। এবার আমি তোমাকে কোনও মাইনে দেব না।'

'কি?' আমি বিস্মিত হয়ে জিজ্ঞাসা করলাম।

'তুমি ঠিকই শুনেছ। কিছু না। তুমি প্রতি শনিবার একইভাবে তিন ঘন্টা কাজ করবে, কিন্তু এবার তোমায় ঘন্টায় ১০ সেন্ট করে দেওয়া হবে না।'

আমি কথাগুলো বিশ্বাস করতে পারছিলাম না।

'আমার সঙ্গে মাইকের আগেই এই বিষয়ে কথাবার্তা হয়ে গেছে। ও বিনা মাইনেতে আগে থেকেই কাজ করছে, ঝাড়পোঁছ করছে আর টিনের জিনিস সাজাচ্ছে। তুমি বরং তাড়াতাড়ি কর, ওখানে যাও।'

'এটা অন্যায়!' আমি চিৎকার করলাম, 'কিছু তো দিতেই হবে।'

'তুমি বলেছ তুমি শিখতে চাও। তুমি যদি এখন এটা না শেখ তাহলে তুমি বড় হয়ে আমার লিভিংরুমে বসে থাকা ওই মহিলা দুটি আর বয়স্ক লোকটির মতন হবে। পয়সার জন্য কাজ করবে, আর আশা করবে আমি যেন তোমাদের চাকরি থেকে না ছাড়িয়ে দিই।

অথবা তোমার বাবার মতন প্রচুর অর্থ রোজগার করেও দেনায় আকণ্ঠ ডুবে থাকবে আর আশা করবে আরও বেশি অর্থ সমস্যাটার সমাধান করবে। যদি তাই চাও, তাহলে আমাদের প্রথম যে কথা হয়েছিল, ঘন্টায় ১০ সেন্টের —আমি তাই দেব। অথবা বেশিরভাগ লোকেরা যা করে তুমি তাও করতে পার। যথেষ্ট মাইনে নয় বলে অভিযোগ কর। কাজ ছেড়ে দাও আর আবার নতুন একটা চাকরি খোঁজো।'

'কিন্তু আমি কী করব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

ধনবান বাবা আমার মাথায় আঙুল দিয়ে মৃদু আঘাত করলেন, 'এটা ব্যবহার কর। এটা ভালভাবে ব্যবহার করতে পারলে, তুমি শিগগীরই আমাকে একটি সুযোগ দেবার জন্য ধন্যবাদ দেবে আর তুমি একজন ধনী ব্যক্তিতে পরিণত হবে।'

আমি ওখানে দাঁড়িয়ে রইলাম। কী একটি বাজে প্রস্তাব আমাকে দেওয়া হল তা বিশ্বাস হচ্ছিল না। আমি এসেছিলাম মাইনে বাড়ানোর কথা বলতে আর আমাকে এখন বলা হচ্ছে বিনা পারিশ্রমিকে কাজ করে যেতে!

ধনবান বাবা আমার মাথায় আবার ঠুকঠুক করলেন আর বললেন, 'এটা ব্যবহার কর। এখন এখান থেকে বেড়িয়ে যাও, নিজের কাজ কর।'

ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না

আমাকে যে বেতন দেওয়া হচ্ছে না সেকথা আমার গরিব বাবাকে বলিনি। উনি ব্যাপারটা বুঝতেন না, আর আমি ওঁকে এমন কিছু বোঝানোর চেষ্টা করতে চাইছিলাম না যেটা আমি নিজে তখনও ভাল করে বুঝিনি।

আরও তিন সপ্তাহ মাইক আর আমি প্রতি শনিবার তিন ঘন্টা করে কাজ করেছিলাম বিনা পয়সায়। কাজটা নিয়ে আমার কোনও ঝামেলা ছিল না আর রুটিনটাও ক্রমশ সহজ হয়ে গিয়েছিল। কিন্তু বেসবল খেলাটা না খেলতে পারা আর কমিক কেনার সামর্থ না থাকার দুঃখটা আমায় কুরে কুরে খাচ্ছিল।

তিন সপ্তাহ পরে এক দুপুরে ধনবান বাবা এলেন। আমরা পার্কিং-এর জায়গায় তাঁর ট্রাক ঢোকার আর ইঞ্জিন বন্ধ করার আওয়াজ পেলাম। তিনি স্টোরের ভিতর ঢুকলেন আর শ্রীমতি মার্টিনকে জড়িয়ে স্টোরের কাজকর্ম কেমন চলছে সে সম্বন্ধে খবর নেবার পর তিনি আইসক্রিম ফ্রিজার-এর কাছে গেলেন। দুটো বার টেনে বার করলেন, তার দাম দিলেন এবং তারপর মাইক আর আমার দিকে ইশারা করলেন।

'ছেলেরা, চল একটু হাঁটতে যাওয়া যাক।'

কয়েকটি গাড়িকে কৌশলে পাশ কাটিয়ে আমরা রাস্তা পার হলাম। তারপর একটি বড় ঘাসে ভরা মাঠের মধ্য দিয়ে হাঁটতে লাগলাম। সেখানে কয়েকজন বয়স্ক লোক সফ্‌ট বল খেলছিল। দূরে একটা পিকনিক টেবিলে বসার পর তিনি মাইককে আর আমাকে আইসক্রিম-বার বের করে দিলেন।

'কেমন চলছে তোমাদের কাজ?'

'ঠিক আছে।' মাইক বলল।

আমিও সহমত হয়ে মাথা নাড়লাম।

'কিছু শিখলে?' ধনী বাবা জিজ্ঞাসা করলেন।

মাইক আর আমি পরস্পরের দিকে দেখলাম, কাঁধ ঝাঁকালাম আর একসঙ্গে মাথা নাড়লাম।

জীবনের একটি বড় ফাঁদ এড়িয়ে যাওয়া

'ও হে, এবার চিন্তা ভাবনা শুরু করলে তো ভাল হয়! তোমরা এখন জীবনের সবচেয়ে বড় শিক্ষার মধ্যে দিয়ে যাচ্ছ। এই শিক্ষা যদি তোমরা শিখতে পার, তোমরা স্বাধীন আর নিরাপদ জীবন কাটাতে পারবে। যদি তোমরা না শিখতে পার, তোমাদের দশাও শেষ অবধি শ্রীমতি মার্টিন অথবা যারা এই পার্কে সফ্ট বল খেলছে তাদের মতন হবে। ওরা অতি অল্প অর্থের জন্য প্রচুর খাটে, আর চাকরির নিরাপত্তার স্বপ্নে বিভোর হয়ে থাকে। প্রতি বছরের শেষে তিন সপ্তাহের ছুটি আর ৪৫ বছর কাজের পর স্বল্প পেনসনের জন্য সানন্দে প্রতীক্ষা করে। সেটা যদি তোমাদের কাঙ্খিত হয় তাহলে আমি তোমাদের মাইনে বাড়িয়ে ঘন্টায় ২৫ সেন্ট করে দেব।'

এবার চিন্তা ভাবনা শুরু করলে ভাল হয়। তোমরা এখন জীবনের সবচেয়ে বড় শিক্ষার মধ্যে দিয়ে যাচ্ছ। এই শিক্ষা যদি তোমরা শিখতে পার, তোমরা স্বাধীন আর নিরাপদ জীবন কাটাতে পারবে। যদি তোমরা না শিখতে পার, তোমাদের দশাও শেষ অবধি শ্রীমতি মার্টিন অথবা যারা এই পার্কে সফ্ট বল খেলছে তাদের মতন হবে। ওরা অতি অল্প অর্থের জন্য প্রচুর খাটে, আর চাকরির নিরাপত্তার স্বপ্নে বিভোর হয়ে থাকে। প্রতি বছরের শেষে তিন সপ্তাহের ছুটি আর ৪৫ বছর কাজের পর স্বল্প পেনসনের জন্য সানন্দে প্রতীক্ষা করে। সেটা যদি তোমাদের কাঙ্খিত হয় তাহলে আমি তোমাদের মাইনে বাড়িয়ে ঘন্টায় ২৫ সেন্ট করে দেব।'

'কিন্তু এঁরা ভাল, পরিশ্রমী মানুষ। আপনি কি এদের নিয়ে মজা করছেন?' আমি জোর দিয়ে বললাম।

ধনবান বাবার মুখে একটু হাসি খেলে গেল।

'শ্রীমতি মার্টিন আমার মায়ের মত। আমি কখনই অত নিষ্ঠুর হব না। আর কথাটা হয়ত নিষ্ঠুর শোনাচ্ছে, কারণ আমি চেষ্টা করছি আমার যতদূর সাধ্য তোমাদের দুজনকে কিছু একটা বিশেষ দেখাতে। আমি তোমাদের দৃষ্টিভঙ্গী প্রসারিত করতে চাইছি যাতে তোমরা কিছু দেখতে পাও। এমন কিছু যা বেশিরভাগ লোক কখনও দেখার সুযোগ পায় না, কারণ তাদের দৃষ্টিভঙ্গী অত্যন্ত সংকীর্ণ। বেশিরভাগ লোক যে ফাঁদে পড়েছে সেটা দেখতে পায় না।'

মাইক আর আমি তাঁর বক্তব্য স্পষ্ট না বুঝে ওখানে বসে থাকলাম। ওঁর কথা নিষ্ঠুর শোনাচ্ছিল, তবুও আমরা বুঝতে পারছিলাম উনি প্রাণপণে আমাদের কিছু জানাতে চাইছিলেন।

একটু হেসে ধনী বাবা বলছিলেন, 'ঘন্টায় ২৫ সেন্টটা কি ভাল শোনাচ্ছে না? এটা তোমাদের হৃদস্পন্দন একটু বাড়িয়ে দিচ্ছে না?'

'ঠিক আছে, আমি ঘন্টায় ১ ডলার দেব।' ধনী বাবা একটু ধূর্ত হাসি হেসে বললেন। এবার আমার হৃদযন্ত্র দৌড়তে শুরু করেছে। আমার মগজ চিৎকার করে বলত চাইছে, 'রাজি হয়ে যাও, রাজি হয়ে যাও!'

আমি কথাগুলো বিশ্বাস করতে পারছি না আমি ঠিক কী শুনছি! তাও আমি কিছু বললাম না।

'ঠিক আছে, ঘন্টায় ২ ডলার।'

আমার ৯ বছরের ছোটো মগজ এবং হৃদযন্ত্র ফেটে যাবার উপক্রম! যতই হোক, ১৯৫৬-এ ঘন্টায় ২ ডলার আমাকে পৃথিবীর সবচেয়ে ধনী বালকে পরিণত করবে। আমি কল্পনাও করতে পারি না অত পয়সা রোজগার করছি। আমি 'ডিল'টা করতে চাইছিলাম। আমি যেন দেখতে পাচ্ছিলাম নতুন সাইকেল, নতুন বেসবল গ্লাভস্ আর আমার নগদ টাকা দেখে বন্ধুদের বিস্ময় আর শ্রদ্ধা। তাছাড়া জিমি আর তার ধনী বন্ধুরা কখনও আমাকে গরিব বলতে পারবে না! কিন্তু কোনও কারণে আমি চুপ করে থাকলাম। হতে পারে আমার মগজটা একটু বেশিই গরম হয়ে গিয়েছিল আর একটা ফিউজ উড়ে গিয়েছিল। কিন্তু অন্তরের গভীরে আমি ভীষণভাবে ঘন্টায় ২ ডলার চাইছিলাম।

আইসক্রীমটা গলে গিয়ে গিয়েছিল আর আমার হাত বেয়ে বেয়ে পড়ছিল। আইসক্রীমের কাঠিটা খালি হয়ে গিয়েছিল, নীচে একটা চটচটে ভ্যানিলা আর চকোলেটের মিশ্রণ পড়েছিল, পিঁপড়েরা সেটা উপভোগ করছিল। ধনবান বাবা দুটি বালকের দিকে বিস্ফারিত চোখে খালি মস্তিস্কে তার দিকে চেয়েছিলেন। তিনি জানতেন যে তিনি আমাদের পরীক্ষা নিচ্ছেন। তিনি এও জানতেন যে আমাদের আবেগের কিছুটা অংশ 'ডিল'টা চাইছিল। তিনি জানতেন, প্রতিটি মানুষের আত্মার একটি দুর্বল এবং অভাবগ্রস্ত দিক থাকে, যেটা কেনা যায়। আর তিনি এও জানতেন প্রতিটি মানুষের আত্মার আরেকটি অংশ থাকে যেটা দৃঢ় এবং স্থির সংকল্প, যেটা কোনওদিন কেনা যায় না। প্রশ্নটা হল, কোনটি বেশি শক্তিশালী? তিনি নিজের জীবনকালে হাজার হাজার ইন্টারভিউ নিয়েছেন। কিন্তু জখনই তিনি চাকরির জন্য কারও ইন্টারভিউ নিয়েছেন, সেই মানুষটির মনের পরীক্ষাও নিয়েছেন!

'ঠিক আছে, ঘন্টায় ৫ ডলার।'

হঠাৎ আমার অন্তরে একটা স্তব্ধতা টের পেলাম। কিছু একটা পরিবর্তন ঘটে গেছে। প্রস্তাবটা অত্যন্ত বড় এবং ক্রমশ একটা উপহাসে পরিণত হচ্ছে। ১৯৫৬ সালে বেশি সংখ্যক বয়স্করা ঘন্টায় ৫ ডলার রোজগার করত না। লোভ অন্তর্হিত হল, আর শান্তি নেমে গেল। ধীরে ধীরে আমি মাইককে দেখার জন্য বাঁদিকে ঘুরলাম। সে ও আমার

দিকে ঘুরে দেখল। আমার আত্মার যে অংশ দুর্বল আর অভাবগ্রস্থ, তা স্তব্ধ হয়ে গেল। আমার আত্মার যে অংশ কেনা যায় না, তার জয় হল। অর্থ সম্বন্ধে একটি শান্তি আর নিশ্চয়তা আমার মস্তিস্কে এবং আত্মায় প্রবেশ করল। আমি জানতাম, মাইকও সে কথা বুঝতে পেরেছে।

'ভাল।' ধনবান বাবা বললেন নরম স্বরে। 'বেশিরভাগ মানুষের একটি মূল্য থাকে, আর তাদের সেই মূল্যের কারণ হচ্ছে মানুষের দুটো আবেগ — ভয় আর লোভ। প্রথমে অর্থ না থাকার ভয় আমাদের পরিশ্রম করে কাজ করার জন্য অনুপ্রাণিত করে আর তারপর একবার মাইনেটা হাতে এলে লোভ অথবা ইচ্ছা আমাদের চিন্তা করাতে থাকে, যে সুন্দর জিনিষগুলোর অর্থ দিয়ে কেনা যায়, আমরা সে সব কামনা করি। ছকটা তখনই ঠিক হয়ে যায়।'

'কী ছক?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'ওঠা, কাজে যাওয়া, বিল জমা দেওয়া, আবার ওঠা, কাজে যাওয়া, বিল জমা করার ছক...। তখন থেকে তাদের সারা জীবন দুটো আবেগ দিয়ে পরিচালিত হতে থাকে, ভয় এবং লোভ। তাদের আরও বেশি অর্থের লোভ দেখাও, তারা চক্রটা চালাতে থাকবে, খরচও আরও বাড়িয়ে দেবে। একেই আমি 'ইঁদুর দৌড়' বা 'র‍্যাট রেস' বলছি।'

'অন্য কোনও রাস্তা আছে?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'হ্যাঁ', ধনবান বাবা ধীরে ধীরে বললেন। 'কিন্তু অতি স্বল্প সংখ্যক লোক সেটা খুঁজে পায়।'

'আর সেই রাস্তাটা কী?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'আমি আশা করেছিলাম যে তোমরা আমার সঙ্গে কাজ করতে করতে আর শিখতে শিখতে সেটাই খুঁজে পাবে। সেইজন্য আমি টাকা দেওয়া বন্ধ করে দিয়েছিলাম।

'কোনও আভাস দিতে পার?' মাইক জিজ্ঞাসা করল। 'আমরা একরকম কঠিন পরিশ্রম করে, তাও বিনা মাইনেতে কাজ করে যে ক্লান্ত হয়ে পড়েছি!'

'ঠিক আছে, প্রথম পদক্ষেপ হল সত্যি কথা বলা।' ধনবান বাবা বললেন।

'আমরা মিথ্যে কথা বলছিলাম না।' আমি বললাম।

'আমি তো বলিনি তোমরা মিথ্যে বলছ। আমি সত্যি কথা বলতে বলেছি।' ধনবান বাবা আবার বললেন।

'কী বিষয়ে সত্যি কথা?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'তোমাদের কীরকম অনুভূতি হচ্ছে?' ধনবান বাবা জিজ্ঞাসা করলেন, 'তোমাদের অন্য কাউকে বলতে হবে না। শুধু নিজেকে বল।'

'তুমি বলতে চাইছ, এই পার্কের লোকজন, যেসব লোকেরা তোমার জন্য কাজ করে, যেমন শ্রীমতি মার্টিন, তারা এরকম অনুভব করে না?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'আমার সন্দেহ হয়,' ধনবান বাবা বললেন, 'তার বদলে তারা অর্থাভাবের ভয় অনুভব করে। ভয়ের মুখোমুখি হওয়ার বদলে তারা প্রতিক্রিয়া দেখায়, কিন্তু চিন্তা করে না। তারা আবেগের বশবর্তী হয়ে প্রতিক্রিয়া দেখায় কিন্তু বুদ্ধি ব্যবহার করে না।'

আমাদের মাথায় টোকা মারলেন তিনি।

'সুতরাং তাদের চিন্তা ভাবনায় আবেগই প্রধান হয়ে ওঠে।' মাইক বলল।

'ঠিক বলেছ।' ধনবান বাবার ছোট্ট উত্তর।

'তাদের সত্যিকারের অনুভূতি নিজেদের কাছে প্রকাশ করার বদলে তারা আবেগ অনুযায়ী প্রতিক্রিয়া দেখায়, মাথা খাটিয়ে চিন্তা করে না। তারা ভয় পায়। তারা এই আশা নিয়ে কাজে যায় যে অর্থ তাদের ব্যয় কমিয়ে দেবে কিন্তু তা হয় না। সেই পুরোনো ভয় তাদের সঙ্গে থাকে, তারা আবারও কাজে যায় এই আশায় যে অর্থ তাদের ভয়কে শান্ত করবে, কিন্তু আবারও তা হয় না। ভয় দূর করার প্রতিশ্রুতি দিয়ে ভয়ই তাদের এই কাজ করা, অর্থ রোজকার করা, আবার কাজ করা, অর্থ রোজকার করার ফাঁদে ফেলে। কিন্তু প্রতিদিন সকালে যখন তারা জেগে ওঠে, সেই পুরোনো ভয়ও তাদের সঙ্গে জেগে ওঠে। কোটি কোটি লোককে এই পুরোনো ভয় সারারাত জাগিয়ে রাখে, রাতটা দুশ্চিন্তা আর অশান্তির কারণ হয়ে দাঁড়ায়। তাই তারা এই আশায় জেগে ওঠে আর কাজে যায় যে, ভয়টা তাদের আত্মাকে ক্ষয় করে ফেলেছে, তাকে মাইনের চেক-টা মেরে ফেলবে। অর্থই তাদের জীবনকে চালাচ্ছে আর তারা সে সম্বন্ধে সত্যি বলতে অস্বীকার করে। অর্থই তাদের আবেগকে নিয়ন্ত্রণ করে। অতপর আত্মাকেও!'

ধনবান বাবা তাঁর কথাগুলো আমদের মনের ভিতর ঢুকতে দিয়ে শান্তভাবে বসে রইলেন। উনি কী বলেছেন মাইক আর আমি শুনেছি, কিন্তু সত্যি পুরোপুরি ওঁর কথাগুলো বুঝতে পারিনি। বড়রা কেন যে কাজে যাবার জন্য তাড়াহুড়ো করে তা আমায় ভাবাত। এটা বেশ মজার ব্যাপার বলে তো মনে হয় না, আর তাদের কখনও খুব খুশি দেখায় না। কিন্তু কিছু একটা তাদের কাজে যাবার জন্য তাড়া দিতে থাকে।

উনি কী বলছেন তা আমরা যতটা সম্ভব অন্তরে গ্রহণ করেছি বুঝতে পেরে ধনী বাবা বললেন, 'আমি চাই তোমরা ছেলেরা সেই ফাঁদটা এড়িয়ে চল। আমি তোমাদের এটাই শেখাতে চেয়েছি। শুধু ধনী হওয়া নয়, কারণ ধনী হওয়া কোনও সমস্যার সমাধান নয়।'

'সমাধান নয়?' আমি অবাক হয়ে জিজ্ঞাসা করলাম।

'না, নয়। আমাকে অন্য আবেগটার কথা শেষ করতে দাও, সেটা হল তীব্র আকাঙ্খা। কেউ কেউ একে লোভ বলে, কিন্তু আমি আকাঙ্খা বলাই পছন্দ করি। আরও ভাল, আরও সুন্দর, আরও মজাদার বা উত্তেজক জিনিসের আকাঙ্খা সম্পূর্ণ স্বাভাবিক। সুতরাং লোকেরা আকাঙ্খা পূর্ণ করার ইচ্ছায় অর্থের জন্য কাজ করে। তারা আনন্দের জন্য, অর্থের জন্য আকাঙ্খা করে। তারা মনে করে যে তারা আনন্দ কিনতে পারে। কিন্তু অর্থ দিয়ে যে আনন্দ আনা যায় তা প্রায়ই স্বল্পায়ু হয়। আর শিগগিরই তাদের আরও অর্থের প্রয়োজন হয়। আরও আনন্দ, আরও সুখ, আরও আরাম আরও নিরাপত্তার জন্য। তাই তারা কাজ করতে থাকে, তারা মনে করে, তাদের যে আত্মা ভয় আর আকাঙ্খায় পীড়িত, অর্থ তাদের উপশম করবে। কিন্তু অর্থ তা করতে পারে না।'

'এমনকি ধনী লোকের ক্ষেত্রেও না?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'হ্যাঁ। ধনী লোকেরাও এর অন্তর্গত।' ধনী বাবা বললেন, 'বাস্তবে অনেক ধনীদেরই ধনী হবার কারণ আকাঙ্খা নয়, ভয়। তারা মনে করে অর্থ তাদের অর্থাভাবের ভয়, গরিব হবার ভয় ঘুচিয়ে দিতে পারে। তাই তারা প্রচুর অর্থ জমিয়ে তোলে কিন্তু ভয় আরও বেড়ে চলে। তখন তারা সেটা হারাবার ভয় পায়। আমার এমন বন্ধু আছে, যাদের প্রচুর থাকা সত্বেও তারা কাজ করে চলেছে। আমি এমন লোককে জানি যাদের কোটি কোটি টাকা আছে অথচ তারা নিজেদের দরিদ্র অবস্থার চেয়ে এখন আরও ভীত। তারা সব পয়সা হারাবার ভয়ে আতঙ্কিত। যে ভয় তাদের ধনী করেছে তা এখন আরও বেড়ে গেছে। তাদের আত্মার সেই দুর্বল আর অভাবগ্রস্থ দিকটা এখন আরও জোরে চিৎকার করছে। তারা তাদের অর্থের সাহায্যে কেনা বড় বাড়ি, গাড়ি, উন্নতমানের জীবন হারাতে চায় না। তাদের দুশ্চিন্তা, তারা গরিব হয়ে গেলে তাদের বন্ধুরা কী বলবে! অনেকে আবেগের দরুণ মরিয়া আর স্নায়বিক রোগগ্রস্থ অথবা নিউরোটিক হয়ে যায়। যদিও তারা ধনীই থাকে এবং তাদের অর্থও বাড়তে থাকে।'

'তাহলে কি একজন গরিব লোক বেশি সুখী?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'না, আমি তা মনে করি না,' ধনবান বাবা উত্তর দিলেন, 'টাকাপয়সা এড়িয়ে যাওয়াটা যতখানি মানসিক বিকার, অর্থে আসক্তিও ঠিক ততখানিই সমস্যা।'

যেন কোনও সংকেতে শহরের এক পাগল ঠিক সেই সময়ে আমাদের টেবিলের পাশ দিয়ে গিয়ে ডাস্টবিনের কাছে দাঁড়াল, আর চারিদিকে পুঙ্খানুপুঙ্খ অনুসন্ধান চালাতে লাগল; আমরা তিনজন দারুণ আগ্রহ নিয়ে ওকে দেখতে থাকলাম। আগে হলে আমরা হয়ত ওকে সম্পূর্ণ অবজ্ঞা করতাম।

ধনবান বাবা তার মানিব্যাগ থেকে একটি ডলার বের করে বুড়ো লোকটির দিকে ইশারা করলেন। পয়সা দেখেই সেই লোকটি তাড়াতাড়ি চলে এল। ডলারটা নিল আর ধনবান বাবাকে অসংখ্য ধন্যবাদ দিল। তারপর নিজের সৌভাগ্যে প্রফুল্ল হয়ে তাড়াতাড়ি সেখান থেকে চলে গেল!

'ওর সাথে আমার বেশিরভাগ কর্মচারির বিশেষ কোন তফাত নেই', ধনী বাবা বললেন, 'আমার অনেকের সাথেই দেখা হয় যারা বলে, আমার টাকা পয়সায় বিশেষ কোনও আগ্রহ নেই। অতচ তারা চাকরিক্ষেত্রে দিনে আট ঘন্টা করে কাজ করে! এটা সত্যিকে অস্বীকার করা। যদি তাদের অর্থে আগ্রহ না থাকে তাহলে তারা কেন কাজ করছে? এই ধরণের চিন্তা বোধহয় যে লোকটা শুধুই অর্থ সংগ্রহ করে তা থেকে বেশি পাগলামি।'

আমি যখন বসে আমার ধনবান বাবার কথা শুনছিলাম, আমার নিজের বাবার কথা মনে পড়ল। উনি প্রায়ই বলেন, 'আমার অর্থে আগ্রহ নেই।' তিনি সবসময় 'আমি কাজ করি কারণ আমি আমার কাজটা ভালবাসি' এই রকম একটা কথা বলে নিজেকে বাঁচাতে চান।

'তাহলে আমরা কী করব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। 'আমাদের মধ্যে থেকে ভয় এবং লোভের চিহ্ন নিঃশেষ হয়ে যাওয়া পর্যন্ত অর্থের জন্য কাজ করব?'

'না, সেটা সময় নষ্ট করা হবে।' ধনবান বাবা বললেন। 'আবেগই আমাদের মনুষ্যত্বের বৈশিষ্ট। এই আবেগ আমাদের খাঁটি করেছে। আবেগ বলতে আমরা কর্মশক্তি আর গতির সমন্বয় বুঝি। নিজের আবেগের প্রতি সত্যনিষ্ঠ থাক। নিজের বুদ্ধি আর আবেগ নিজের সমর্থনে ব্যবহার কর, বিপক্ষে নয়।'

'ওহো!' বলল মাইক।

'আমি এক্ষুনি কী বললাম তাই নিয়ে দুশ্চিন্তা কোরো না। আগামি বছরগুলোয় এর অর্থ আরও সুস্পষ্ট হবে। তুমি শুধু নিজের আবেগর দর্শক হও, প্রতিক্রিয়া দেখিও না। বেশিরভাগ লোক জানে না তাদের আবেগই তাদের দিয়ে চিন্তা করায়। তোমার আবেগ তোমার আবেগেই থাকুক। কিন্তু তোমার বুদ্ধি-বিবেচনা দিয়ে নিজে চিন্তা করতে শিখতে হবে।'

'আমাকে একটা উদাহরণ দিতে পারেন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'নিশ্চয়ই! যখন কেউ বলে, আমার একটি চাকরি পাওয়া দরকার, খুব সম্ভব সেক্ষেত্রে আবেগই চিন্তাটা করাচ্ছে। অর্থ না থাকার ভয় এই চিন্তার জন্ম দিচ্ছে।'

'কিন্তু লোকেদের তো নিশ্চয়ই অর্থের দরকার আছে, তাদের বিল মেটাতে হয়।' আমি বললাম।

'নিশ্চয়ই দরকার আছে', হাসলেন ধনবান বাবা, 'আমি যা বলতে চাইছি তা হল প্রায়ই বেশিরভাগ চিন্তার উৎস হচ্ছে ভয়।'

'আমি বুঝতে পারছি না।' মাইক বলল।

'উদাহরণস্বরূপ, যদি যথেষ্ট অর্থ না থাকার ভয় জাগে, তক্ষুনি অর্থ রোজগারের তাগিদে একটা চাকরি পাবার জন্য দৌড়ে না বেড়িয়ে ভয়টা দূর করার জন্য তারা নিজেদের একটা প্রশ্ন করতে পারে। চাকরিটাই কি ভবিষ্যতের সবচেয়ে ভালভাবে ভয়ের সমস্যাটার সমাধান করতে পারবে? আমার মতে, উত্তরটা হচ্ছে, না। বিশেষত যখন কোনও ব্যক্তির পুরো জীবনটাই দেখা হয়। সত্যি বলতে কী, চাকরি একটি দীর্ঘকালীন সমস্যার সাময়িক সমাধান।'

'কিন্তু আমার বাবা সবসময় বলেছেন, স্কুলে পড়াশোনা কর, ভাল নম্বর পাও যাতে তুমি একটি নিশ্চিত, নিরাপদ চাকরি পাও'। আমি কিছুটা বিভ্রান্ত হয়ে বলে ফেললাম।

'হ্যাঁ, আমি জানি উনি তাই বলেন,' ধনবান বাবা হেসে বললেন, 'বেশিরভাগ লোকই পরামর্শ দিয়ে থাকে। আর এটা বেশিরভাগ লোকের কাছে একটা ভাল উদ্দেশ্য। কিন্তু লোকেরা প্রধানত ভয় তাড়িত হয়েই এই পরামর্শ দিয়ে থাকে।

'আপনি বলতে চাইছেন আমার বাবা ওটা বলেন কারণ উনি ভয় পেয়েছেন?'

'হ্যাঁ।' ধনবান বাবার সোজা উত্তর, 'উনি এই ভেবে অতঙ্কিত যে তুমি অর্থ রোজগার করতে না পারবে না এবং সমাজে স্থান পাবে না। আমাকে ভুল বুঝো না। তিনি তোমাকে ভালবাসেন এবং তোমার মঙ্গল চান। আর আমার মনে হয় তার ভয় ন্যায্য। পড়াশোনা আর একটা চাকরি অত্যন্ত জরুরি। কিন্তু এটা ভয় দূর করতে পারবে না। দেখ,

যে ভয় ওঁকে সকালে উঠে কিছু টাকা রোজগার করতে বাধ্য করছে, সেই ভয়ই আবার তোমার স্কুলে যাবার পিছনে এত জোরাজুরি করার কারণও হয়ে দাঁড়াচ্ছে!'

'তাহলে আপনি কী পরামর্শ দিচ্ছেন?'

'আমি তোমাদের অর্থের ক্ষমতাকে কীভাবে নিজের আয়ত্তে আনা যায় তা শেখাতে চাই। ভয় পতে নয়। আর সেটা তোমাদের স্কুলে শেখায় না। তুমি যদি তা না শেখ, তুমি অর্থের ক্রীতদাস হয়ে দাঁড়াবে।'

আমি এখন ওঁর কথা বুঝতে পারছি। উনি আমাদের দৃষ্টিভঙ্গী প্রসারিত করতে চাইছিলেন। উনি আমাদের এমন জিনিস দেখাতে চাইছিলেন যা শ্রীমতী মার্টিন দেখতে পান না, তার কর্মচারিরা দেখতে পায় না, আর সেই অর্থে আমার বাবাও দেখতে পান না! উনি এমন উদাহরণ ব্যবহার করেছেন যেগুলো এককে সময় নিষ্ঠুর মনে হয়েছে, কিন্তু আমি কখনও সেগুলি ভুলে যাই নি। আমার দৃষ্টি সেদিন প্রসারিত হয়ে গিয়েছিল আর আমি সেই ফাঁদটা দেখতে শুরু করেছিলাম যেটা বেশিরভাগ লোকের জন্য পাতা থেকে।

'দেখ, শেষে আমরা সবাই কিন্তু কর্মচারি। আমরা শুধু আলাদা আলাদা স্তরে কাজ করি', ধনবান বাবা বললেন, 'আমি শুধু চাইছিলাম তোমরা ছেলেরা একবার এই ফাঁদটা এড়িয়ে যাওয়ার সুযোগ পাও। যে ফাঁদটা ভয় আর আকাঙ্খা এই দুটো আবেগ দিয়ে তৈরি হয়েছে। ওগুলো তোমাদের কাজে লাগাও, তোমাদের বিপক্ষে নয়। এটাই আমি তোমাদের শেখাতে চাই। আমি শুধু অর্থের স্তুপ বানানোর শিক্ষা দিতে উৎসাহিত নই। সেটা তোমাদের ভয় ও আকাঙ্খাকে নিয়ন্ত্রণ করতে সাহায্য করবে না। তোমরা শুধুই একজন উচ্চ রোজগেরে ক্রীতদাসে পরিণত হবে।'

'তাহলে আমরা কী করে ফাঁদটা এড়াব?'

'দারিদ্র আর আর্থিক সংগ্রামের প্রধান কারণ ভয় আর অজ্ঞতা; অর্থ ব্যবস্থা, গভর্নমেন্ট অথবা ধনীরা নয়। স্ব-আরোপিত এই ভয় আর অজ্ঞতাই মানুষকে ফাঁদে জড়িয়ে ফেলছে। সুতরাং তোমরা ছেলেরা স্কুলে যাও আর তোমাদের কলেজের ডিগ্রি অর্জন কর। কীভাবে ফাঁদটা এড়িয়ে থাকতে হয় আমি তোমাদের শেখাব।'

ধাঁধার রহস্যগুলো এবার সামনে আসছে। আমার উচ্চশিক্ষিত বাবার উচ্চশিক্ষা আর আকর্ষণীয় কর্মজীবন ছিল। কিন্তু স্কুল বাবাকে কখনও শেখায়নি কীভাবে অর্থ অথবা ভয়কে বশে আনতে হয়। আমি বুঝতে পারলাম, আমি দুজন বাবার কাছ থেকে দুটো আলাদা আলাদা মূল্যবান শিক্ষা পেতে পারি।

'তুমি অর্থ না থাকার ভয়ের কথা বলছ। কিন্তু অর্থের আকাঙ্খা কীভাবে আমাদের চিন্তাকে প্রভাবিত করবে?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'যখন আমি তোমাদের পয়সা বাড়ানোর লোভ দেখাচ্ছিলাম তোমাদের কেমন মনে হচ্ছিল? তোমরা কি খেয়াল করেছিলে যে তোমাদের আকাঙ্খা ক্রমশ বাড়ছিল?'

আমরা সম্মতিসূচক মাথা নাড়লাম।

'আবেগের কাছে নিজেদের সমর্পণ না করে তোমরা চিন্তা করে প্রতিক্রিয়া দেখাতে পেরেছিলে। সেটাই সবচেয়ে প্রয়োজনীয়। ভয় আর লোভের আবেগ সবসময়

থাকবে। এখন থেকে তোমাদের প্রয়োজন এই আবেগগুলোকে নিজেদের সুবিধার জন্য ব্যবহার করা, অদূর ভবিষ্যতের কথা চিন্তা করে শুধুই আবেগ দিয়ে পরিচালিত হওয়া, চিন্তাকে আবেগ দিয়ে প্রভাবিত করা নয়। বেশিরভাগ লোক ভয় এবং লোভকে নিজেদের বিরুদ্ধে ব্যবহার করে। সেটাই অজ্ঞতার শুরু। বেশিরভাগ লোক মাইনের চেক, মাইনে বাড়া আর চাকরির নিরাপত্তার পিছনে দৌড়ে জীবনটা কাটিয়ে দেয়। এর কারণ তাদের আকাঙ্খা আর ভয়ের আবেগ। তারা নিজেদের কখনও প্রশ্ন করে না যে এই আবেগ তাড়িত চিন্তাগুলো তাদের কোথায় নিয়ে যাচ্ছে! এটি ঠিক এইরকম একটি ছবির মত—একটি গাধা একটি ঠেলা টানছে, আর তার মালিক ঠিক গাধাটির নাকের সামনে একটি গাজর ঝুলিয়ে দিয়েছে। গাধার মালিক হয়ত তার যেখানে ইচ্ছা সেখানে যাচ্ছে, কিন্তু গাধাটি একটি মায়া বা অলীক বস্তুকে তাড়া করছে। পরের দিন ওখানে আর একটি গাজর থাকবে গাধাটির জন্য।'

'মানে যেই মুহূর্তে আমি একটা বেসবেল গ্লাভস্, মিষ্টি বা খেলনার কল্পনা করতে শুরু করি, সেটা ওই গাধাটার গাজরের মত হয়ে যায়?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'হ্যাঁ। আর তুমি যত বড় হতে থাক, তোমার খেলনার দাম তত বাড়তে থাকে। একটি নতুন গাড়ি, একটি নৌকা আর বন্ধুদের প্রভাবিত করার জন্য একটি বড় বাড়ি।' ধনবান বাবা অল্প হেসে বললেন, 'ভয় তোমাকে বাড়ি থেকে বের করে আর লোভ ডাকতে থাকে। তোমাকে বিপথে নিয়ে যায়।'

'তাহলে উত্তরটা কি?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'ভয় আর আকাঙ্খাকে যেটা আরও তীব্র করে তা হচ্ছে অজ্ঞতা। তাই প্রায়ই অনেক ধনীরা যখন আরও বড়লোক হতে থাকে তাদের ভয় বাড়তে থাকে। অর্থ হচ্ছে ওই গাজর, একটা অলীক বস্তু। গাধা যদি পুরো ছবিটা দেখতে পেত সে হয়ত গাজরের পিছনে তাড়া করার সিদ্ধান্তটা আরেকবার ভেবে দেখত।'

ধনবান বাবা বোঝাতে থাকলেন, 'মানুষের জীবন অজ্ঞতা আর জ্ঞানের একটি সংগ্রাম।' ব্যাখ্যা করে তিনি বললেন, 'যখন কোনও মানুষ স্বয়ং নিজের সম্বন্ধে জ্ঞান আর তথ্য অনুসন্ধান করা বন্ধ করে দেয় সেখানেই তার অজ্ঞতার শুরু হয়। সেই সংগ্রাম চলে প্রতি মুহূর্তে। নিজের মস্তিষ্ক খোলা রাখতে অথবা বন্ধ রাখতে শেখার সিদ্ধান্ত নেওয়ার সংগ্রাম।'

'দেখ, স্কুল খুব গুরুত্বপূর্ণ। তুমি স্কুলে যাও একটি কলা অথবা পেশা শেখার জন্য, যাতে তুমি সমাজকে কিছু দান করতে পার। প্রত্যেক সমাজে শিক্ষক, ডাক্তার, মেকানিক, আর্টিস্ট, রাধুনি, ব্যবসায়ী, পুলিশ অফিসার, দমকল কর্মী, যোদ্ধার প্রয়োজন আছে যাতে আমাদের সংস্কৃতি সমৃদ্ধি লাভ করে আর সমাজ উন্নত হয়। সেইজন্য স্কুল তাদের প্রশিক্ষণ দেয়। কিন্তু দুর্ভাগ্যবশত অনেক মানুষের জন্য স্কুল শিক্ষার শেষ ধাপ, শুরু নয়।'

একটি দীর্ঘ নিস্তব্ধতা ছড়িয়ে পড়ল। ধনবান বাবা মৃদু মৃদু হাসছিলেন। আমি সেদিন তাঁর কথাগুলি সব বুঝতে পারিনি। কিন্তু যেমন সমস্ত মহান শিক্ষকের ক্ষেত্রে হয়, তাঁদের বক্তব্য আমাদের বছরের পর বছর শিক্ষা দেয়, প্রায়ই তাঁরা চলে যাবারও

অনেকদিন পর পর্যন্ত সেই শিক্ষা বজায় থাকে। আমার বাবার সেই কথাগুলি আজও আমার সঙ্গে রয়েছে।

'আমি আজ একটু নিষ্ঠুর হয়েছি,' বললেন ধনবান বাবা, 'এই নিষ্ঠুরতার কারণ আমি চাই তোমাদের সবসময় এই আলোচনাটা মনে রাখ। আমি চাই তোমরা সব সময় শ্রীমতী মার্টিনের কথা মনে কর। আমি চাই তোমরা সবসময় গাধার কথাটা মনে রাখ। কখনও ভুলো না যে তোমাদের দুটো আবেগ—ভয় এবং আকাঙ্খা তোমাদের জীবনের সবচেয়ে বড় ফাঁদের দিকে নিয়ে যেতে পারে। তাই তোমাদের সচেতন হতে হবে, যাতে ওই আবেগ তোমাদের চিন্তাধারাকে নিয়ন্ত্রণ করতে না পারে। নিজের স্বপ্নগুলির খোঁজ না করে শুধু ভয়ে ভয়ে জীবনটাকে কাটানো নিষ্ঠুরতা। আবার সুখের সমস্ত উপকরণ অর্থের জোরে কেনা যায় ভেবে অর্থের জন্য অত্যধিক পরিশ্রম করাটাও নিষ্ঠুরতা। মাঝরাত্রে বিল মেটানোর চিন্তায় ভয়ে ঘুম থেকে জেগে ওঠাও এক বিশ্রী জীবন। এমন একটি জীবন যা সম্পূর্ণভাবে নিয়ন্ত্রিত মাইনের চেকের সাইজ দিয়ে, সত্যি সেইটা কোনও জীবনই নয়। এমন একটি চাকরি তোমাকে নিরাপত্তার অনুভূতি দেবে এই চিন্তাটা নিজের কাছে মিথ্যা বলা ছাড়া কিছু নয়। সেটা নিষ্ঠুর। আর আমি চাই সেই ফাঁদটা তোমরা এড়াও, যদি সম্ভব হয়। আমি দেখেছি, অর্থ কীভাবে মানুষের জীবন চালায়। তোমাদের জীবনে সেটা হতে দিও না। দয়া করে অর্থকে তোমাদের জীবন নিয়ন্ত্রণ করতে দিও না।'

একটা সফ্‌ট বল আমদের টেবিলের নীচে চলে এসেছিল। ধনবান বাবা সেটা কুড়িয়ে নিয়ে ফেরত দিয়ে দিলেন।

'তাহলে লোভ আর ভয়ের সঙ্গে অজ্ঞতা কী সম্পর্ক?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'কারণ অর্থের সম্বন্ধে অজ্ঞতাই এত লোভের আর ভয়ের কারণ।' ধনী বাবা বললেন, 'তোমাদের কয়েকটা উদাহরণ দেওয়া যাক। একজন ডাক্তার তার পরিবারের বেশি সাহায্য হবে বলে আরও অর্থ চাইছিলেন; তাই তিনি তাঁর ফি বাড়ালেন। এটা গরিব লোকেদেরই বেশি আঘাত করল। তাই গরিব লোকেদের স্বাস্থ্য ধনীদের চেয়ে খারাপ হতে লাগল।

'যেহেতু ডাক্তাররা তাদের রেট বাড়িয়েছে, অ্যাটর্নিরাও তাদের রেট বাড়িয়ে দিল। অ্যাটর্নিদের রেট বেড়ে যেতে স্কুলের শিক্ষকরাও বেশি মাইনে দাবি করল। যার ফলে, আমাদের ট্যাক্স বেড়ে গেল এবং এভাবেই বাড়তে থাকল। শিগগিরই ধনী আর দরিদ্রদের মধ্যে এমন ভয়ঙ্কর পার্থক্য দেখা দেবে যে বিশৃঙ্খলা শুরু হয়ে যাবে। আরেকটা বড় সভ্যতা ধ্বংস হয়ে যাবে। বড় বড় সভ্যতা তখনই ধ্বংস হয়েছে যখন ধনী-দরিদ্রের পার্থক্য অতিরিক্ত বেড়ে গেছে। ইতিহাসের পনরাবৃত্তি হয় একথা প্রমাণ করার জন্যই যেন আমেরিকাও একই রাস্তায় চলেছে। আমরা ইতিহাস থেকে শুধু তারিখ আর নাম গুলি মুখস্থ করি, কিছুই শিক্ষা নিই না।'

'দাম তো বাড়বেই তাই না?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'যে শিক্ষিত সমাজে একটা সুষ্ঠভাবে কর্মরত সরকার আছে সেখানে নয়। দাম আসলে কমে যাওয়া উচিত। যদিও এটা প্রায়ই শুধু তত্ত্বগতভাবে সত্যি হয়। অজ্ঞতার

ফলে যে লোভ আর ভয় সৃষ্টি হয় তাতে দাম বেড়ে যায়। যদি স্কুলে লোকেদের অর্থ সম্বন্ধে শেখানো হয়, তাহলে আরও অর্থাগম হবে এবং দাম কমে যাবে। কিন্তু স্কুল শুধু মানুষকে অর্থের জন্য কাজ করতে শিক্ষা দেওয়াতেই মনোনিবেশ করে, কী করে অর্থের ক্ষমতাকে লাগাম দেওয়া যায় তাতে নয়।'

'কিন্তু আমাদের কি ব্যবসা শেখার নেই'? মাইক জিজ্ঞাসা করল, 'আমার মাস্টার ডিগ্রির জন্য ব্যবসা-স্কুলে পাঠাতে তুমি কি আগ্রহী নও?'

'হ্যাঁ', ধনী বাবা বললেন, 'কিন্তু প্রায়ই ব্যবসা-স্কুলগুলো তাদের কর্মচারিদের এমন প্রশিক্ষণ দেয় যে তারা সফিস্টিকেটেড বা পরিশীলিত 'বিন কাউন্টার' হয়ে ওঠে। ভাগবানই জানেন, যখন একজন 'বিন কাউন্টার' ব্যবসা চালায় তা কেমন হয়। তারা যা করে, তা হল সংখ্যার দিকে তাকিয়ে থাকে, লোকেদের চাকরি থেকে বরখাস্ত করা, আর শেষে ব্যবসাটা বন্ধ করে দেওয়া। আমি জানি, কারণ আমি 'বিন কাউন্টার'দের নিয়োগ করি। তারা যা ভাবে তা হল কী করে খরচ কমানো যায় আর দাম বাড়ানো যায়, যেটা আরও সমস্যার সৃষ্টি করে। বিন কাউন্টিং-এর কাজও উল্লেখযোগ্য। আমি আশা করি আরও লোকেরা এ বিষয়ে সচেতন হয়ে উঠুক। কিন্তু এটাও পুরো ছবি তৈরি করে না।' ধনবান বাবা রাগতভাবে যোগ করলেন।

'এর কি কোন সমাধান আছে?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'হ্যাঁ', ধনবান বাবা বললেন, 'চিন্তা করার সময় আবেগকে ব্যবহার করতে শেখো, আবেগ দিয়ে চিন্তা কোরো না। যখন প্রথম তোমরা ছেলেরা তোমাদের আবেগকে আয়ত্তে আনতে পেরেছিলে, আমার জন্য বিনা পয়সায় কাজ করতে রাজি হয়েছিলে। আমি জানতাম, আশা আছে। আবার যখন আমি তোমাদের আরও অর্থের লোভ দেখাচ্ছিলাম, তোমরা নিজেদের অবেগকে রোধ করেছিলে। তোমরা আবার চিন্তা করতে শিখেছিলে, যদিও তোমাদের মন আবেগপূর্ণ ছিল। ওটাই প্রথম পদক্ষেপ।'

'এই পদক্ষেপটা এত জরুরী কেন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'সেটা তোমাদের খুঁজে বার করতে হবে। যদি তোমরা শিখতে চাও। আমি তোমাদের 'ব্রায়ার প্যাচ'-এ নিয়ে যাব। যেখানে বেশিরভাগ লোকই যেতে চায় না। তোমরা যদি আমার সঙ্গে যাও, তোমরাও অর্থের চিন্তা ছেড়ে দেবে। বরং অর্থকে তোমাদের জন্য কাজ করাতে শিখবে।'

'আর যদি আমরা তোমার সঙ্গে যাই আমরা কী পাব? যদি তোমার কাছ থেকে শিখতে রাজি হই তাতে কি হবে। আমরা কী পাব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'যা 'ব্রায়ার র‍্যাবিট' পেয়েছিল।' ধনবান বাবা বললেন, 'টার বেবী' থেকে মুক্তি!'

'সত্যি কি 'ব্রায়ার প্যাচ' আছে?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'হ্যাঁ', ধনবান বাবা বললেন, 'ব্রায়ার প্যাচ হচ্ছে আমাদের ভয় আর লোভ। ভয়ের কারণ অন্বেষণ করে, আমাদের লোভ, আমাদের দুর্বলতা আমার আমাদের দুর্দশাগ্রস্ত দিকের মোকাবিলা করাই এর থেকে নিস্কৃতি রাস্তা। বুদ্ধি দিয়ে, সঠিক চিন্তাধারা বশে নিয়ে অর্থাৎ মস্তিষ্ক দিয়ে এই রাস্তাটা খুঁজতে হয়।'

'চিন্তাধারা বেছে নেওয়া ? মানে ?' মাইক জিজ্ঞাসা করল হতবুদ্ধি হয়ে।

'হ্যাঁ। আমরা কী চিন্তা করব সেটা বুদ্ধি দিয়ে বেছে নেব, আবেগের বশবর্তী হব না। বিল মেটানোর দুশ্চিন্তায় সকালে উঠে চাকরিতে গেলেই সমস্যার সমাধান হবে না। একটু সময় নিয়ে নিজেকে প্রশ্ন করতে হবে। যেমন একটা প্রশ্ন —এই সমস্যার সবথেকে ভাল সমাধান কি আরও কঠোর পরিশ্রম? বেশিরভাগ লোকেরা নিজেদের কাছে এই সত্যিটা বলতে দ্বিধাবোধ করে যে ভয়ই তাদের নিয়ন্ত্রণ করে। এবং তাঁদের চিন্তাশক্তি নেই, তাই বাড়ির বাইরে কাজ করতে দৌড়য়। 'টার বেবী' তখন সব নিয়ন্ত্রণ করে। চিন্তাধারা বশে নেওয়া বলতে এটাই আমি বোঝাতে চেয়েছি।'

'আর আমরা সেটা কীভাবে করব ?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'সেটাই আমি তোমাদের শেখাব। আমি তোমাদের শেখাব যাতে তোমদের বশে নেবার বুদ্ধি-বিবেচনা থাকে। যাতে সকালে উঠেই কোনওমতে কফিটা গিলে অফিসে ছোটার মত দ্রুত প্রক্রিয়ার বদলে তুমি চিন্তা-ভাবনা করতে শেখো। মনে রেখ, আমার আগের কথাটা। চাকরি শুধু এক দীর্ঘদিনের সমস্যার সাময়িক বা অল্পদিনের সমাধান। বেশিরভাগ লোকের মাথায় শুধু একটা সমস্যা থাকে এবং এটা সাধারণত অল্প দিনের সমস্যা হয়। যেমন মাসের শেষে যে বিল আসবে অর্থাৎ 'টার বেবী'। অর্থই এখন তাদের পরিচালনা করে। তাই তাদের বাবা-মা যা করেছিল তারাও তাই করে, প্রতিদিন সকালে ওঠে আর অর্থের জন্য কাজ করতে যায়। বুদ্ধি-বিবেচনার বদলে আবেগই এমন তাদের চিন্তাকে নিয়ন্ত্রণ করে।

'আবেগের চিন্তা আর বুদ্ধির চিন্তার প্রভেদ কোথায় বলতে পার ?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'ও হ্যাঁ। এটা আমি সবসময় শুনি।' ধনবান বাবা বললেন। 'যেমন সবাইকে কাজ করতে হয়' অথবা 'ধনীরা অসাধু', অথবা 'আমি চাকরি বদল করব,' কিম্বা 'এই মাইনে বাড়ানোর যোগ্যতা আমার আছে', 'তুমি আমাকে ধাক্কা দিতে পার না' অথবা 'আমি এই চাকরিটা পছন্দ করি কারণ এটা সুনিশ্চিত।' 'এমন কিছু আছে যা আমি পাচ্ছি না' এ রকম কথা প্রায়ই শুনি। কিন্তু এমন কোনও কথা শুনতে পাই না যা আবেগপ্রধান চিন্তাকে ভাঙে আর স্পষ্টভাবে চিন্তা করার সুযোগ দেয়!'

মানতেই হবে এটা একটা মহান শিক্ষা। কখন একজন আবেগ থেকে কথা বলছে আর কখন পরিষ্কার চিন্তা থেকে কথা বলছে এ ব্যাপারটা শেখা এমন একটি শিক্ষা যা আমাকে সারা জীবন খুব সাহায্য করেছে। বিশেষত সেসব ক্ষেত্রে, যখন আমি নিজেও প্রতিক্রিয়াতাড়িত হয়ে কথা বলছি। স্বচ্ছ চিন্তা থেকে নয়।

আমরা যখন দোকানের দিকে ফিরছি, ধনবান বাবা বুঝিয়ে বললেন যে, 'ধনীরা সত্যিই 'অর্থ' তৈরি করে। তারা এর জন্য কাজ করে না।' তিনি বোঝাতে থাকলেন যে, মাইক আর আমি অর্থ তৈরি করার উদ্দেশে যখন সীসা থেকে ৫ সেন্টের টুকরো তৈরি করছিলাম, আমরা ধনীদের চিন্তাধারার খুব কাছাকাছি পৌঁছে গিয়েছিলাম। সমস্যা হল, এটা করা আমাদের পক্ষে বেআইনি। এটা গভর্নমেন্ট বা ব্যাঙ্কের পক্ষে আইন সম্মত,

কিন্তু আমাদের জন্য নয়। তিনি বোঝালেন, মুদ্রা বানানোর আইনসম্মত উপায় আছে, আবার বেআইনী উপায়ও আছে।

ধনবান বাবা বোঝাতে থাকলেন, 'ধনীরা জানে অর্থ একটি অলীক বস্তু, সত্যিই গাধার কাছে গাজরটির মত। কোটি কোটি লোক তাদের ভয় আর লোভ থেকে অর্থকে সত্যি বলে ভাবছে যা আসলে একটা ভ্রম। অর্থ সত্যিই মনগড়া কথা। জনতার মিথ্যে আস্থা আর অজ্ঞতার জন্যই শুধু এই তাসের বাড়িটা দাড়িয়ে আছে।

'সত্যি বলতে কী' তিনি বলে চললেন, 'গাধার গাজরটা কিন্তু অর্থের চেয়ে অনেক বেশি মূল্যবান।'

তিনি আমেরিকার গোল্ড স্ট্যাণ্ডার্ড সম্বন্ধেও কিছু কথা বললেন। চেক একটি ডলার এক একটি রূপোর সার্টিফিকেট, একথাও বললেন। তাঁকে একটা গুজব চিন্তিত করে তুলেছিল। কোনওদিন হয়ত আমাদের গোল্ড স্ট্যাণ্ডার্ডটা নষ্ট হয়ে যাবে আর ডলারগুলো রূপোর সার্টিফিকেট থাকবে না।

'তেমন হলে সব ভেঙে পড়বে। গরিব, মধ্যবিত্ত শ্রেণি আর অজ্ঞদের জীবন নষ্ট হয়ে যাবে। তারা এই বিশ্বাস করবে যে সেই পুঁজিটুকু সত্যিই আছে। আর তাদের কোম্পানি বা গভর্নমেন্ট তাদের দেখাশোনা করবে।'

সেদিন উনি কী বলছিলেন আমরা সত্যিই বুঝতে পারিনি। কিন্তু ক্রমশ এর অর্থ আমাদের কাছে পরিষ্কার হয়েছিল।

বাকিদের যা চোখে পড়ে না তা দেখা

তাঁর 'সুবিধাজনক স্টোর'-এর বাইরে তাঁর পিক-আপ ট্রাকে উঠতে উঠতে তিনি বললেন, 'তোমরা তোমাদের কাজ করে যাও। যত তাড়াতাড়ি পে-চেক পাওয়ার প্রয়োজনীয়তা ভুলে যাবে ততই তোমাদের পূর্ণবয়স্ক জীবন সহজতর হবে। মস্তিষ্ক ব্যবহার কর, কোনও অর্থ না নিয়েই কাজ কর। আর অদূর ভবিষ্যতে তোমাদের বুদ্ধি তোমাদের প্রচুর অর্থোপার্জনের পথ দেখাবে যা আমি হয়ত কখনওই দিতে পারব না। তোমরা এমন জিনিস দেখতে পাবে যা অন্যেরা কখনও দেখতে পায় না। বেশিরভাগ লোক এই সুযোগগুলো কখনও দেখতে পায় না, কারণ তারা অর্থ আর নিরাপত্তা খোঁজে, আর শুধু সেটাই পায়! যে মুহূর্তে তুমি একটা সুযোগ দেখতে পাবে, জীবনের বাকি সুযোগগুলোও তোমার কাছে স্পষ্ট হয়ে যাবে। আর যে মুহূর্তে তোমরা সেটা করতে পারবে, আমিও তোমাদের আরও কিছু শেখাব। এটা শেখার চেষ্টা কর, জীবনের সব থেকে বড় ফাঁদ এড়াতে পারবে। তোমরা কখনও কোনওদিন টার বেবি স্পর্শ করবে না!

মাইক আর আমি স্টোর থেকে আমাদের জিনিসপত্রগুলো নিয়ে শ্রীমতী মার্টিনকে বিদায় সম্ভাষণ জানালাম। তারপর আমরা আবার ফিরে গেলাম সেই পার্কটাতে, ওই একই বেঞ্চে। ওখানে বসে আমরা আরও কয়েক ঘন্টা চিন্তা করে আর কথা বলে সময়

কাটালাম।

পরের সপ্তাহে স্কুলেও আমরা চিন্তা-ভাবনা করলাম। তারপর আরও দুসপ্তাহ সময় নিয়ে, কথা বলে আর বিনা মজুরিতে কাজ করলাম।

দ্বিতীয় শনিবারের শেষে আমি শ্রীমতী মার্টিনকে আবার বিদায় সম্ভাষণ জানাচ্ছিলাম আর কমিক বইয়ের স্ট্যান্ডটাকে লোভাতুর চোখে দেখছিলাম। প্রতি শনিবারের চল্লিশ সেন্ট না পাবার দুঃখ হচ্ছে। আমার কাছে কমিক কেনার কোনও পয়সা নেই। হঠাৎ যখন শ্রীমতী মার্টিন মাইককে আর আমাকে বিদায় সম্ভাষণ জানাচ্ছেন, তখন আমি ওঁকে এমন একটা কাজ করতে দেখলাম যা আমি তাঁকে আগে কখনও করতে দেখি নি! অর্থাৎ বলতে চাইছি যে, করতে দেখেও আমি কখনও তেমন মনোযোগ দিয়ে কাজটাকে লক্ষ্য করি নি।

শ্রীমতী মার্টিন কমিক বইয়ের প্রথম পাতাটা অর্ধেক করে কাটছিলেন। তিনি কমিক বইয়ের পলাটের উপরের অর্ধেকটা রাখছিলেন আর বাকি কমিক বইটা একটা বড় কার্ডবোর্ডের বাক্সে ছুঁড়ে ফেলছিলেন! আমি যখন জিজ্ঞাসা করলাম যে কমিক বইগুলো দিয়ে কী করেন, তখন তিনি বললেন, 'আমি ওগুলো ছুঁড়ে ফেলে দিই। কমিক বইয়ের ডিস্ট্রিবিউটর যখন কমিক বই নিয়ে আসে, আমি মলাটের উপরের অর্ধেকটা ফেরত দিয়ে দিই। ও এক ঘন্টার মধ্যেই আসবে।'

মাইক আর আমি এক ঘন্টা অপেক্ষা করলাম। কিছুক্ষণ পরেই ডিস্ট্রিবিউটর এসে পড়ল। আমি তাকে জিজ্ঞাসা করলাম যে আমি কমিক বইগুলো নিতে পারি কি না। তিনি উত্তর দিলেন, 'তোমরা যদি এই স্টোরে কাজ কর আর এগুলো আবার বিক্রি না কর তাহলে এই বইগুলো তোমরা পেতে পার!'

আমাদের পার্টনারশিপ আবার অন্যরকম ভাবে শুরু হল। বেসমেন্টে মাইকের মায়ের একটা অতিরিক্ত ঘর ছিল যেটা কেউ ব্যবহার করত না। আমরা সেটা পরিষ্কার করে সেই ঘরে শত শত কমিক বই সংগ্রহ করে রাখতে শুরু করলাম। শিগগিরিই আমাদের কমিক বইয়ের লাইব্রেরি জনসাধারণের জন্য খুলে দেওয়া হল। মাইকের ছোটো বোন পড়াশোনা করতে ভালোবাসে, তাই ওকে 'হেড লাইব্রেরিয়ান' হিসাবে নিযুক্ত করা হল। সে প্রতিটি শিশুর কাছ থেকে লাইব্রেরিতে ভর্তি হবার জন্য ১০ সেন্ট করে চার্জ করত। এই লাইব্রেরি প্রতিদিন স্কুলের পরে ২.৩০ থেকে বিকেল ৪.৩০ অবধি খোলা থাকত। ক্রেতারা অর্থাৎ পাড়ার বাচ্চারা এই দুঘন্টায় যত খুশি কমিক পড়তে পারত। এটা ওদের জন্য লাভজনক ছিল কারণ প্রতিটি কমিকের দাম ছিল ১০ সেন্ট আর তারা দুঘন্টায় ৫ টা কী ৬ টা কমিক বইই পড়তে পারত!

বাচ্চারা যখন লাইব্রেরি ব্যবহার করত, মাইকের বোন তখন তাদের ভাল করে লক্ষ্য কাড়ত যাতে তারা কোনও কমিক বই নিয়ে যেতে না পারে। সে একটা রেজিস্টারও রাখত, প্রতিদিন কতজন বাচ্চা এল, তারা কারা এবং তাদের কোনও মতামত আছে কি না সেসব লিখে রাখত। মাইক আর আমি সপ্তাহে ৯.৫০ ডলার করে তিন মাস ধরে পেলাম। আমরা ওর বোনকে সপ্তাহে ১ ডলার দিতাম। তার বিনা পয়সায় কমিক বই পড়ার

অনুমতি ছিল। যদিও সে খুব কমই পড়ত সেই বইগুলি; পাঠ্যবই পড়তেই সবসময় ব্যস্ত থাকত।

মাইক আর আমি শর্তমাফিক প্রতি শনিবার স্টোরে কাজ করে আলাদা আলাদা স্টোর থেকে কমিক বই সংগ্রহ করতাম। আমাদের ডিস্ট্রিবিউটরের সঙ্গে কমিক বই বিক্রি না করার চুক্তিও আমরা রক্ষা করেছিলাম। বইগুলো ছিঁড়ে গেলে আমরা ওগুলো পুড়িয়ে ফেলতাম। আমরা একটা শাখা অফিস খোলার চেষ্টা করেছিলাম কিন্তু আমরা মাইকের বোনের মত এত বিশ্বাসযোগ্য ও একনিষ্ঠ কাউকে খুঁজে পাইনি। অনেক কম বয়সে আমরা বুঝতে পেরেছিলাম ভাল কর্মচারি পাওয়া কত কঠিন।

লাইব্রেরি খোলার তিনমাস পড়ে একদিন ঘরের মধ্যে একটি ঝগড়া বেঁধে গেল। অন্য পাড়ার কয়েকটা গুন্ডা জোর করে ঢুকে এটা শুরু করেছিল। মাইকের বাবা আমাদের ব্যবসাটা বন্ধ করে দিতে বললেন। শেষ পর্যন্ত আমাদের কমিক বইয়ের সেই ব্যবসা বন্ধ হয়ে গেল আর আমরা সুবিধাজনক স্টোরে প্রতি শনিবার কাজ করা বন্ধ করে দিলাম। যাই হোক, ধনবান বাবা আমাদের কিছু নতুন বিষয় শেখাতে চান বলে উত্তেজিত ছিলেন। তিনি সুখী হয়েছিলেন এই দেখে যে, আমরা প্রথম পর্বের শিক্ষা এত ভাল করে শিখতে পেরেছি। আমরা পয়সাকে আমাদের জন্য কাজ করাতে শিখেছি। স্টোরে অর্থ রোজগার করার সুযোগ খুঁজে নিয়েছিলাম। নিজেদের কমিক বই লাইব্রেরির ব্যবসা শুরু করায় আমরা আমাদের আর্থিক ব্যবস্থাকে নিজেরাই নিয়ন্ত্রণ করতে পারছিলাম, কোনও মালিকের উপর নির্ভর করতে হচ্ছিল না। সবচেয়ে ভাল হল আমাদের শারীরিকভাবে উপস্থিত না থাকা সত্ত্বেও ব্যবসা আমাদের জন্য অর্থোপার্জন করছিল। আমাদের অর্থ আমাদের জন্যই কাজ করছিল।

আমাদের পারিশ্রমিক হিসাবে টাকাপয়সা দেওয়ার বদলে ধনবান বাবা আমাদের অনেক বেশি কিছু দিয়েছিলেন!

অর্থনৈতিক শিক্ষার প্রয়োজন কেন ?

তৃতীয় অধ্যায়

দ্বিতীয় শিক্ষা

অর্থনৈতিক শিক্ষার প্রয়োজন কেন?

১৯৯০ সালে আমার প্রিয় বন্ধু মাইক তার বাবার সাম্রাজ্যের কর্তৃত্ব গ্রহণ করল। বস্তুত সে তার বাবার থেকেও ভাল কাজ করছিল। আমরা বছরে একবার কী দুবার গল্‌ফ কোর্সে দেখা করি। সে এবং তার স্ত্রী এত ধনী যে আপনারা কল্পনাও করতে পারবেন না। ধনবান বাবার সাম্রাজ্য এখন সুযোগ্য হাতে সুরক্ষিত। মাইক এখন তার সন্তানকে তার জায়গা নেবার জন্য তৈরি করছে — যেমন ভাবে তার বাবা আমাদের তৈরি করেছিলেন।

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

মাইক সাম্রাজ্য পরিচালনা করা বেছে নিয়েছিল, অন্যদিকে আমি অবসরগ্রহণ বেছে নিয়েছিলাম।

যখনই আমি একদল লোকের সঙ্গে কথা বলি, তারা প্রায়ই জিজ্ঞাসা করে আমার পরামর্শ কী অথবা তারা কী করতে পারে? 'তারা কীভাবে শুরু করতে পারে?' 'কোনও ভাল বই আছে কি যেটা আমি অনুমোদন করতে পারি'?

'তাদের সন্তানদের প্রস্তুত করার জন্য কী করা উচিত?', 'সাফল্যের গোপন চাবিটি কী?' 'আমি কী করে কোটি কোটি ডলার রোজগার করি?' এক্ষেত্রে আমার সব সময় একটি প্রবন্ধের কথা মনে পড়ে যা আমাকে এক সময় দেওয়া হয়েছিল। তার কিছুটা আমি নীচে উল্লেখ করলাম।

সবচেয়ে ধনী ব্যবসায়ী

১৯২৩ সালে শিকাগোর এজওয়াটার বীচ হোটেলে আমাদের সবচেয়ে মহান

নেতা এবং ধনী ব্যবসায়ীদলের একটি সম্মেলন হয়েছিল। তাদের মধ্যে ছিলেন চার্লস শোয়াব, সর্ববৃহৎ স্বাধীন স্টীল কোম্পানির প্রধান; স্যামুয়েল ইনসাল, পৃথিবীর সর্ববৃহৎ ইউটিলিটির প্রসিডেন্ট; হাওয়ার্ড হপসন, বৃহত্তম গ্যাস কোম্পানির প্রধান; ইভার ক্রেগার, সে সময়কার পৃথিবীর বৃহত্তম কোম্পানিগুলির একটি ইন্টারন্যাশনাল ম্যাচ কোম্পানি তার প্রেসিডেন্ট; লিওন ফ্রেজিয়ার, ব্যাঙ্ক অফ ইন্টারন্যাশনাল সেট্‌লমেন্টের প্রেসিডেন্ট; আর্থার কটন আর জেসী লিভাবমোর—এঁরা দুজনেই অত্যন্ত সুদক্ষ স্টক স্পেকুলেটর; এবং প্রেসিডেন্ট হার্ডিং এর ক্যাবিনেটের সভ্য অ্যালবার্ট ফল। ২৫ বছর পর উপরোক্ত নয় জনের এই ভাবে সমাপ্তি ঘটেছিল। শোয়াব পাঁচ বছর যাবৎ ঋণে জর্জরিত জীবনযাপনের পর কর্পদকশূণ্য অবস্থায় মারা গিয়েছিলেন। ইনসালের মৃত্যু হয় বিদেশে, টাকাকড়িবিহীন অবস্থায়। ক্রেগার আর কটনও সহায়সম্বলহীন অবস্থায় মারা গিয়েছিলেন। হপসন পাগল হয়ে গিয়েছিলেন। হুইটনি আর অ্যালবার্ট ফল সবে কারাগার থেকে মুক্তি পেয়েছিলেন। ফ্রেসার আর লিভারমোর আত্মহত্যা করেছিলেন।

আমার সন্দেহ, এই লোকগুলির বাস্তবিকভাবে কী হয়েছিল কেউ হয়ত বলতে পারবে না। আপনি যদি ১৯২৩ সালটা দেখেন তাহলে এটা ১৯২৯ সালের মার্কেট ক্র্যাশ আর দ্য গ্রেট ডিপ্রেশনের (বিরাট আর্থিক মন্দা) ঠিক আগেকার সময়। আমার মনে হয়, এই সব লোকেদের এবং তাদের জীবনের উপর ওই মন্দাবস্থা বিপুল প্রভাব ফেলেছিল। এখন কথা হচ্ছে, আমরা আজকাল এইসব লোকেদের থেকে আরও বেশি এবং আরও দ্রুত পরিবর্তনের যুগে বাস করি। আমার মনে হয় আগামী ২৫ বছরে আরও অনেক স্ফীতি আর আর্থিক মন্দা আসবে, এবং এইসব লোকেদের যে ওঠানামার সম্মুখীন হতে হয়েছিল তারই সমান্তরাল হবে। আমি চিন্তিত এইজন্য যে বেশিরভাগ লোকেরা অর্থের দিকেই প্রধানত লক্ষ্য রেখেছে। তাদের মূলধন অর্থাৎ শিক্ষাকে উপেক্ষা করেছে। যদি লোকেরা নমনীয় হওয়ার জন্য প্রস্তুত থাকে, মন খোলা রাখে, শিখতে চাই, তারা পরিবর্তনের মধ্য দিয়ে ক্রমশ ধনী হয়ে উঠবে। কিন্তু তারা যদি মনে করে অর্থ তাদের সমস্যার সমাধান করবে, তাহলে আমি বলতে বাধ্য হচ্ছি, তারা বিপদে পড়বে। বুদ্ধিই সমস্যার সমাধান করে এবং অর্থ উৎপাদন করে। আর্থিক বুদ্ধির প্রয়োগ ছাড়া যে অর্থাগম হয় তা খুব তাড়াতাড়ি চলে যায়।

বেশিরভাগ লোক বুঝতে পারেন না যে আসলে জীবনে আপনি কত সম্পত্তি করেছেন সেটা কিছু নয়, বরং আপনি কত অর্থ রাখতে পেরেছেন সেটাই আসল। আমরা সবাই গরিব লটারি বিজেতাদের গল্প শুনেছি, যারা হঠাৎ ধনী হয়ে আবার গরিব হয়ে গেছে। তারা কোটি কোটি ডলার জেতে, কিন্তু শীঘ্রই ফিরে যায় আগেকার অবস্থায়। অথবা সেই পেশাদারী খেলোয়াড়ের গল্প, যে ২৪ বছর বয়সে বছরে কোটি কোটি ডলার রোজগার করেছিলেন অথচ ৩৪ বছর বয়সে তাকে কোনও এক ব্রিজের নীচে শুয়ে ঘুমোতে হচ্ছে! আজ সকালের খববের কাগজে এক তরুণ বাস্কেটবল খেলোয়ারের গল্প আছে যার কাছে এক বছর আগেও কোটি কোটি ডলার ছিল। আজ সে দাবি করছে তার অ্যাটর্নী আর অ্যাকাউটেন্ট বন্ধুরা সব ডলার নিয়ে নিয়েছে এবং সে এখন অতি স্বল্প

মাইনেতে গাড়ি ধোয়ার কাজ করে!

অথচ তার বয়স মাত্র ২৯! শুধু তাই নয়, তাঁকে সেই গাড়ি ধোওয়ার কাজ থেকেও বের করে দেওয়া হয়েছে কারণ সে গাড়ি মোছার সময় তার চাম্পিয়নশিপের আংটি খুলতে চায়নি! আজ তার গল্প খবরের কাগজে আলোচনার বিষয়। সে এই বরখাস্ত হওয়ার বিরুদ্ধে আবেদন করেছে, এবং সে দাবী করেছে যে, এই আচরণ বৈষম্যমূলক। এই আংটিটি তার যথাসর্বস্ব। এটা নিয়ে নিলে সে একেবারে ভেঙে পড়বে।

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

যখনই আমরা একত্র হয়েছি আমার ধনবান বাবা এই ধারণাটা আমার মনে গেঁথে দিয়েছেন। আগেই বলেছি, আমার শিক্ষিত বাবা বই পড়ার গুরুত্বের উপর জোর দিতেন। তিনি জোর দিতেন আর্থিক শিক্ষা আয়ত্বে আনার প্রযোজনীয়তার উপরেও!

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

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

শুরু হয় আকাশচুম্বী ইমারত নির্মাণের কাজ। যা দ্রুত বেড়ে ওঠে আর শিগগিরিই এম্পায়ার স্টেট বিল্ডিয়ের পরিবর্তে এটা সাবার্বিয়ারের 'হেলে যাওয়া মিনারের' রূপ নেয়। আবার ফিরে আসে নিদ্রাহীন রাত।

পরিণত বয়সে পৌঁছে মাইক আর আমার দুজনেই দুটো বিকল্পই সম্ভব হয়েছিল কারণ শিশু বয়স থেকেই দৃঢ় আর্থিক ভিত্তি তৈরি করার শিক্ষা আমরা পেয়েছিলাম।

সত্যি বলতে, পৃথিবীতে সবচেয়ে একঘেয়ে বিষয় হচ্ছে অ্যাকাউন্টিং। এটাকে সব থেকে বিভ্রান্তিকর বিষয়ও বলা যায়। কিন্তু যেহেতু আপনি দীর্ঘসময়ের জন্য ধনী হতে চান তাই এটা সব থেকে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ও বটে। প্রশ্ন হচ্ছে, এমন একটা একঘেয়ে আর বিভ্রান্তিকর বিষয় আপনি আপনার সন্তানদের কীভাবে শেখাবেন? উত্তর হচ্ছে, সরলীকরণ। প্রথমে ছবি দেখানো দিয়ে শুরু করুন।

আমার ধনবান বাবা মাইক আর আমার মধ্যে দৃঢ় আর্থিক জ্ঞানের ভিত্তি তৈরি করে দিয়েছিলেন। আমরা যখন শিশুমাত্র, তখন থেকেই তিনি আমাদের শেখানোর এক সরল উপায় সৃষ্টি করেছিলেন। বছরের পর বছর তিনি শুধু সরল ছবি এঁকে আর কথা বলে সেগুলো বোঝাতেন। মাইক আর আমি যখন ওইসব সরল ছবির মাধ্যমে, পরিভাষিত শব্দ (জার্গন) আর পয়সার খেলা বুঝতে শিখলাম, তখন তিনি তার সঙ্গে সংখ্যার ব্যবহার যোগ করলেন। আজ, মাইক আরও অনেক জটিল আর সুক্ষ্ম অ্যাকাউন্টিং-এর বিশ্লেষণ আয়ত্তে আনতে পারে কারণ তাকে তাই করতে হচ্ছে। তাকে বিলিয়ন ডলারের সাম্রাজ্য চালাতে হয়। আমি হয়ত তেমন সুদক্ষ নই, কারণ আমার সাম্রাজ্য অপেক্ষাকৃত ছোটো। যদিও আমরা দুজনেই সেই এক ভিত্তি থেকেই এসেছি। পরবর্তী পাতাগুলোয় আমি আপনাদের সেই একই চিত্র তৈরি করে দেব যা মাইকের বাবা আমাদের জন্য সরল রেখাচিত্র তৈরি করা শিখিয়েছিলেন। সরল এই চিত্রগুলো দুটি বালককে বিশাল অঙ্কের অর্থ গড়ে তুলতে সাহায্য করেছিল —যার ভিত্তি ছিল মজবুত আর গভীর।

নিয়ম এক। আপনার সম্পত্তি (অ্যাসেট) আর দায়ের (লায়াবিলিটি) মধ্যে তফাৎ বুঝে সম্পত্তি কেনা দরকার। আপনি যদি ধনী হতে চান, এটুকুই আপনার জন্য যথেষ্ট। এটা প্রথম নিয়ম এবং এটাই একমাত্র নিয়ম। হয়ত অদ্ভুতভাবে সাধারণ মনে হচ্ছে, কিন্তু এই নিয়ম যে কতটা নিগূঢ়, বেশিরভাগ লোকেরই ধারণা নেই। বেশিরভাগ লোক আর্থিক বিষয়ে সংগ্রাম করে কারণ তারা সম্পত্তি আর দায়ের তফাত জানে না।

'ধনী ব্যক্তিরা সম্পত্তি সংগ্রহ করে। গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেনী দায় সংগ্রহ করে তারা এগুলোকে সম্পত্তি বলে মনে করে।'

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

'সম্পত্তি কী?' মাইক জিজ্ঞাসা করল।

'এখন এ নিয়ে দুশ্চিন্তা কোরো না,' ধনবান বাবা বলেছিলেন, 'ভাবনাটা মাথায় ঢুকেযেতে দাও। তুমি যদি এই সরল সত্যটা উপলব্ধি করতে পার, তোমার জীবনে একটা পরিকল্পনা থাকবে, আর্থিক সচ্ছলতা থাকবে। এটা খুব সাধারণ বলেই এই ভাবনাটা বাদ চলে যায়।'

'আপনি বলতে চাইছেন আমাদের শুধু জানতে হবে সম্পত্তি কী, আর সেগুলি সংগ্রহ করতে হবে, আর তাহলে আমরা ধনী হব?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন, 'এটা এতটাই সরল।'

'এটা যদি এত সহজ হয়, তাহলে সবাই ধনী নয় কেন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। ধনবান বাবা মিটিমিটি হাসলেন।

'কারণ লোকেরা সম্পত্তি আর দায়ের মধ্যে প্রভেদ কী তা জানে না।'

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

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

একজন পূর্ণবয়স্ক হিসাবে, অন্য পূর্ণবয়স্কদের এটা বোঝাতে আমার অসুবিধা হয়। কেন? কারণ পূর্ণবয়স্কদের বুদ্ধি বেশি। বেশিরভাগ ক্ষেত্রে এই চিন্তাধারার সরলতার জন্য বিষয়টি পুর্ণবয়স্কদের দৃষ্টি এড়িয়ে যায় কারণ তারা নানারকম শিক্ষা পেয়েছে। তারা শিক্ষা পেয়েছে অন্যান্য শিক্ষিত পেশাদার ব্যক্তি, যেমন ব্যাঙ্কার, অ্যাকাউন্টেন্ট, রিয়াল এস্টেট এজেন্ট, ফিনানশিয়াল প্ল্যানার ইত্যাদির কাছ থেকে। পূর্ণবয়স্কদের সেই সব শিক্ষা ভুলে যেতে বলতে অথবা আবার শিশুর সারল্য ফিরে পাওয়ার কথা বলতে যা হয় খুবই মুশকিল। একজন বুদ্ধিমান পূর্ণবয়স্ক লোক প্রায়ই এত সরল সংজ্ঞার প্রতি মনোযোগ দেওয়াকে বোকামি মনে করেন।

ধনী বাবা KISS আদর্শে বিশ্বাস করতেন। এর মানে হল 'Keep It Simple Stupid' (সরল করে রাখ)। তিনি দুজন তরুণ ছেলের জন্য সরল বিষয়টি সহজ সরল করে দিয়েছিলেন, আর সেটাই তাদের আর্থিক ভিত্তিকে সুদৃঢ় করেছিল।

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

আমরা 'সাক্ষরতা' বা শিক্ষা কথাটার উপর জোর দিই, 'আর্থিক সাক্ষরতা' বা 'আর্থিক শিক্ষা' নয়। শব্দ দিয়ে সম্পত্তি আর দায়ের সংজ্ঞা বোঝানো যায় না। বস্তুত, আপনি যদি সত্যিই বিভ্রান্ত হতে চান, অভিধানে 'সম্পত্তি' আর 'দায়'-এর মানে দেখুন। একজন প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত অ্যাকাউন্টেন্টের জন্য এই সংজ্ঞা হয়ত ভাল শোনায়, কিন্তু সাধারণ মানুষের কাছে এর কোনও অর্থ নেই। কিন্তু আমাদের বড়দের অহংবোধ এত বেশি যে কোনও অর্থ বুঝতে না পারলেও সেটা স্বীকার করতে দ্বিধা হয়।

ধনবান বাবা বলেছিলেন, 'শব্দ দিয়ে ব্যাখ্যা হয় না, সংখ্যা দিয়ে বোঝাতে হয়। আর তোমার যদি সংখ্যাজ্ঞান না থাকে তাহলে জমিতে একটা গর্ত ও ভুসম্পত্তির মধ্যে প্রভেদ কোথায় সেটা বুঝে উঠতে পারবে না। অ্যাকাউন্টিং-এর বিষয়ে ধনবান বাবা বলতেন, 'শুধু সংখ্যা নয়, সংখ্যাগুলো তোমায় কী বলছে সেটাই গুরুত্বপূর্ণ। এটা শব্দের মতন। শুধু কথা নয়, কিন্তু কথার মধ্যে দিয়ে যে গল্পটা বলা হচ্ছে, সেটাই বক্তব্য।'

অনেক লোক বই পড়ে কিন্তু বিশেষ কিছু বোঝে না। পড়ে উপলব্ধি করার ক্ষমতা ভিন্ন ভিন্ন। যেমন আমি সম্প্রতি একটা নতুন ভিসিআর কিনেছি। এতে একটা 'গাইড বই'

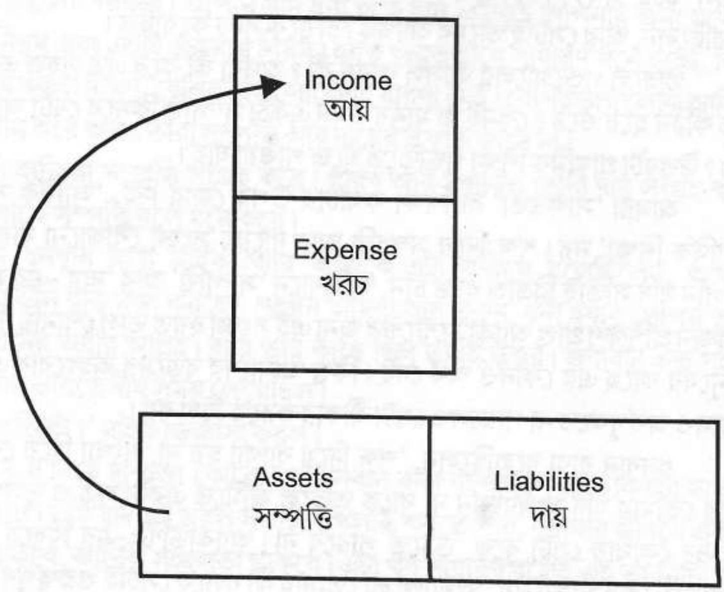
দেওয়া আছে যাতে ভিসিআর-এ প্রোগ্রাম করার পদ্ধতি বোঝানো আছে। আমি শুধু শুক্রবার রাত্রিতে আমার প্রিয় টিভি শো টা রেকর্ড করতে চেয়েছিলাম। ম্যানুয়ালটা পড়তে পড়তে পাগল হয়ে যাওযার উপক্রম! মনে হচ্ছিল, জগতে ভিসিআর প্রোগ্রামিং শেখার চেয়ে জটিল আর কিছুই নেই। আমি কথাগুলো পড়তে পারছি, কিন্তু কিছু বুঝতে পারছি না। আমি অক্ষরগুলো চেনার জন্য যদি 'এ' গ্রেড পাই তাহলে তার মানে বোঝার জন্য বোধহয় 'এফ' গ্রেড পাব! বেশিরভাগ লোকের জন্য আর্থিক স্টেটমেন্ট বা বক্তব্যগুলোও অনেকটা এইরকম।

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

এবার সম্পত্তি আর 'দায়' এর তফাৎ কোথায় তা বলি। বেশিরভাগ অ্যাকাউন্টেন্ট আর আর্থিক বিষয়ে পেশাদাররা এই সংজ্ঞায় বিশ্বাস করে না, তবে এই সরল ছবিগুলো দুটি বালকের মনে আর্থিক শিক্ষার দৃঢ় বুনিযাদ গড়ে তুলেছিল।

তেরো বছরের কম বয়সী ছেলেদের শেখাবার জন্য ধনবান বাবা যথা সম্ভব ছবি ব্যবহার করে, কত কম সম্ভব শব্দ ব্যবহার করে এবং বেশ কয়েক বছর কোনোরকম সংখ্যা ব্যবহার না করেই সব কিছু খুব সরলভাবে বুঝিয়েছিলেন।

সম্পত্তির ক্যাশফ্লো প্যাটার্ন



উপরের বাক্সটা একটা ইনকাম স্টেটমেন্ট (আয়ের বিবৃতি), যাকে বেশিরভাগ সময় লাভ আর ক্ষতির স্টেটমেন্টও বলা হয়। এটা দিয়ে আয় আর ব্যয় পরিমাপ করা হয়।

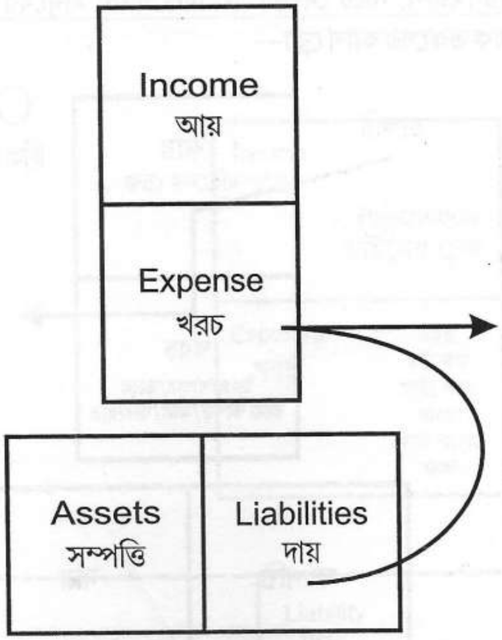
অর্থের প্রবেশ এবং বহির্গমন। নিচের নক্সাটা ব্যালেন্স শিটের। একে এরকম বলা হয় কারণ এতে সম্পত্তি আর দায় এর তুলনামুলক বিচার করার কথা থাকে। অর্থসংক্রান্ত শিক্ষাপ্রাপ্ত বেশ কিছু ছাত্র-ছাত্রী ইনকাম স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্সশিটের সম্পর্ক জানে না। এই সম্পর্কটা বোঝা খুবই জরুরী।

সম্পত্তি ও দায়বদ্ধতার প্রভেদ কোথায় সেটা বোঝার অক্ষমতাই আর্থিক সংগ্রামের মুখ্য কারণ। দুটো কথার সংজ্ঞাতেই এই বিভ্রান্তির কারণ খুঁজে পাওয়া যায়। আপনি যদি আরও বিভ্রান্ত হতে চান, তাহলে অভিধানে 'সম্পত্তি' আর 'দায়' এই শব্দ দুটির অর্থ আর একবার খুঁজে দেখুন।

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

তাই আমি আগে যেমন বলেছি, আমার ধনবান বাবা দুজন অল্পবয়স্ক ছেলেকে সরল ভাষায় বুঝিয়েছিলেন। বলেছিলেন, 'সম্পত্তি তোমার পকেট গরম করে। সুন্দর, সহজ, এবং ব্যবহার যোগ্য।'

দায়ের ক্যাশফ্লো প্যাটার্ন



এখন যেহেতু সম্পত্তি আর দায় ছবি দিয়ে বোঝানো হয়ে গেছে, কথা দিয়ে সংজ্ঞার বর্ণন এবার হয়ত অপেক্ষাকৃত সহজ হবে। সম্পত্তি এমন জিনিস যা আমার পকেটে অর্থাগম করে।

অথচ দায় এমন একটা জিনিস যা আমার পকেট থেকে অর্থ নিয়ে নেয়।

শুধু এটুকু জানাই যথেষ্ট। যদি আপনি ধনী হতে চান, সারাজীবন ধরে সম্পত্তি কিনে যান। যদি আপনি গরিব বা মধ্যবিত্ত হতে চান সারা জীবন দায় কিনে যান। বাস্তব জগতে এই তফাতটা না জানাটাই অধিকাংশ মানুষের আর্থিক সংগ্রামের কারণ।

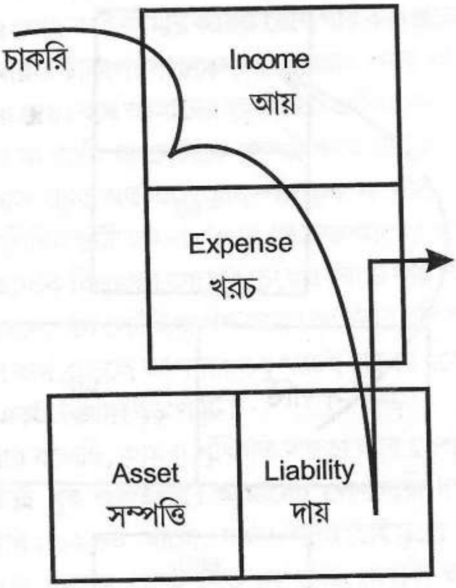
শব্দ ও সংখ্যাজ্ঞানের অভাবই আর্থিক সংগ্রামের ভিত্তিস্বরূপ। যদি কারুর আর্থিক দিক দিয়ে অসুবিধা হয়, তার মানে সে সংখ্যা বা শব্দ বুঝতে বা পড়তে অক্ষম। তাতে তাদের কিছু ভ্রান্ত ধারণা হয়। ধনীরা ধনী কারণ তারা নানা বিষয়ে আর্থিক সংগ্রামরত মানুষের চেয়ে বেশি জ্ঞান রাখেন। সুতরাং আপনি যদি ধনী হতে চান আর ধনরক্ষা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

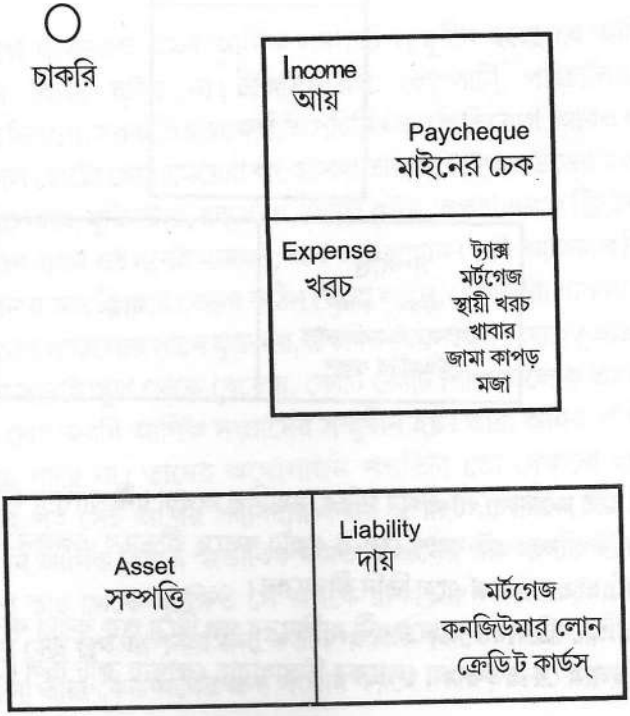
নক্সায় তীর চিহ্নটি অর্থের প্রবাহ বা ক্যাশফ্লো বোঝাচ্ছে। শুধু সংখ্যা দিয়ে প্রায় কিছুই বোঝা যায় না। যেমন শুধু শব্দ সবসময় যথেষ্ট নয়, বক্তব্যটাই আসল। আর্থিক রিপোর্টের সংখ্যা পড়া, গল্পের মধ্যে রেখাচিত্র খোঁজার সঙ্গে তুলনীয়। ক্যাশ কোথায় যাচ্ছে সেই গল্প। আশি শতাংশ পরিবারে আর্থিক গল্পটা হচ্ছে তারা ধনী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

উদাহরণস্বরূপ, নীচে দেওয়া হল এক গরিব মানুষের অথবা নিজের বাড়িতে থাকে এমন এক তরুণের ক্যাশ ফ্লো—

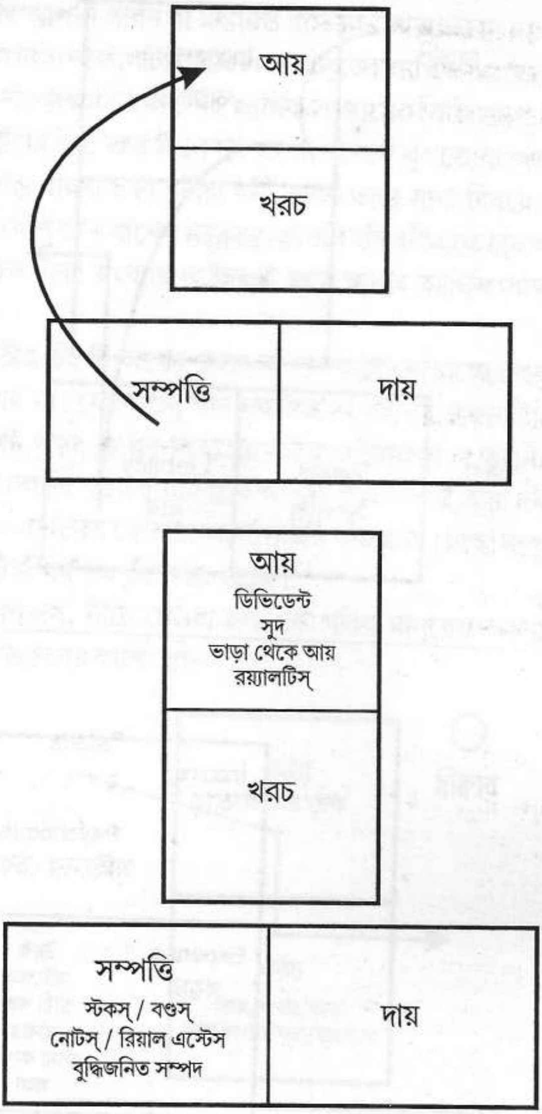
এই সমস্ত নকসাগুলি খুবই সরলীকৃত, বোঝাই যাচ্ছে। কারণ প্রত্যেকের জীবন ধারণের জন্য খাবার, বাসস্থান আর পোষাকের প্রয়োজন আছে।

মধ্যবিত্ত শ্রেণির ক্যাশ-ফ্লো প্যাটার্ন





একটা ধনী ব্যক্তির ক্যাশ-ফ্লো প্যাটার্ন



এই নকসাগুলো একটা গরিব, মধ্যবিত্ত অথবা ধনী ব্যক্তির জীবনে অর্থের প্রবাহ (ফ্লো) দেখাচ্ছে। এই ক্যাশ ফ্লো-ই গল্পটা বলছে কীভাবে একজন ব্যক্তি অর্থ ব্যবহার করেন এবং হাতে অর্থ এলে তিনি কী করেন।

আমেরিকার সবচেয়ে ধনী ব্যক্তিদের গল্প দিয়ে শুরু করার কারণ, আমি দেখাতে চেয়েছিলাম যে এতগুলো লোকের চিন্তাধারায় কোথায় ত্রুটি ছিল। ত্রুটিটা হচ্ছে অর্থই

সব সমস্যার সমাধান করবে। এইজন্যই লোকে আমায় জিজ্ঞাসা করে কী করে চটপট ধনী হওয়া যায় অথবা কোথায় তারা শুরু করবে, আমি মাথা নীচু করে থাকি। আমি প্রায়ই শুনি, 'আমার দেনা হয়ে গেছে তাই আমার আরও রোজগার করা প্রয়োজন।'

কিন্তু 'প্রায়ই' আরও টাকাপয়সা সমস্যার সমাধান করে না। বস্তুত এটা হয়ত সমস্যাটা আরও বাড়িয়ে দেয়। অর্থ আমাদের দুঃখজনক ত্রুটিগুলো স্পষ্ট করে দেয়। অর্থ অনেক ক্ষেত্রেই আমরা যা জানি না সেটাকে সুস্পষ্ট করে তোলে। তাই যখন কোনও ব্যক্তির কাছে ঝড়ের মত প্রচুর অর্থ এসে যায়—পৈতৃক সম্পত্তি, মাইনে বাড়া অথবা লটারি জেতা, সেটা বেশিদিন স্থায়ী হয় না। তখন সে দ্রুত আগের আর্থিক অবস্থায় ফিরে যায়, কখনও কখনও আর্থিক বিশৃঙ্খলা আগের চেয়েও বেড়ে যায়। আপনার মস্তিষ্কে যে ক্যাস ফ্লো-র নক্সা বিদ্যমান, অর্থ সেটাই প্রকাশ করে। আপনার যদি সমস্তটাই খরচ করার প্রবণতা থাকে, তাহলে অর্থ বাড়লে আপনার শুধু খরচই বাড়বে। সেজন্য বলা হয়, 'মুর্খ আর তার অর্থ মানেই একটা বিশাল বড় পার্টি।'

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

আজকাল ডাক্তাররা এমন আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হচ্ছে যে আমি আমার শত্রুরও এমন বিপদ চাইব না। ইনসিওরেন্স কোম্পানি পরিচালিত ব্যবসা, স্বাস্থ্যপরিচর্যায় নিয়ন্ত্রণ, সরকারি হস্তক্ষেপ, অপচিকিৎসার অভিযোগ, আরও কত কী!

আজকাল ছোটো ছেলেমেয়েরা বাস্কেটবল তারকা, টাইগার উডের মত গলফার, কম্পিউটার বিশেষজ্ঞ, মুভি স্টার, রক্ স্টার, বিউটি কুইন, অথবা ওয়াল স্ট্রিটের ব্যবসায়ী হতে চায়। কারণ এখন ওইসবেই নামযশ, অর্থ আর সম্মান। তাই আজকাল শিশুকলের স্কুলে পড়াশোনায় আগ্রহী করে তোলা কঠিন। তারা জানে, পেশাদারী সাফল্য এখন আর শুধুমাত্র শিক্ষাগত সাফল্যের সাথে যুক্ত নয়, একদিন যেমন ছিল। যেহেতু ছাত্ররা কোনও আর্থিক দক্ষতা ছাড়াই স্কুল থেকে বেরোয়, কোটি কোটি শিক্ষিত লোক তাদের পেশায় সফল হয়েও শেষ অবধি আর্থিক সংগ্রামের সম্মুখীন হয়। তারা আরও পরিশ্রম করে, কিন্তু এগোতে পারে না। তাদের অর্থোপার্জন পদ্ধতিটা তো দেখানো হয়েছে কিন্তু অর্থোপার্জনের পর সেই অর্থের সদ্ব্যবহার করার উপায়টা শেখানো হয় নি। তাদের শেখানো হয় নি আর্থিক বিষয়ে স্বাভাবিক ক্ষমতা অর্জনের পর আপনি কী করবেন, কী করে অন্যদের কাছ থেকে সুরক্ষিত সে অর্থকে রাখবেন, কতদিন এটা নিজের কাছে রাখবেন, আর সেই অর্থ আপনার জন্য কতটা পরিশ্রম করতে পারে! বেশীরভাগ লোক বলতে পারে না তাঁরা কেন অর্থের জন্য সংগ্রাম করছে। কারণ তারা 'ক্যাশ-ফ্লো' বোঝে

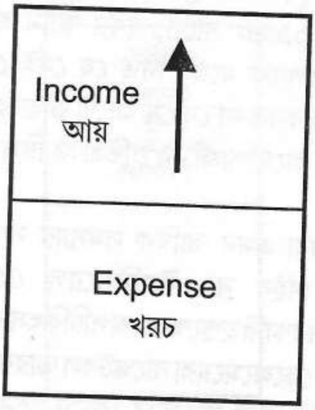
না। একজন ব্যক্তি উচ্চশিক্ষিত হতে পারে, পেশায় সফল হতে পারে অথচ আর্থিক বিষয়ে সে হয়ত নিরক্ষর। এইসব লোকেরা প্রায়ই তাদের প্রয়োজনের চেয়েও বেশী খাটে, কারণ তারা শুধুই শিখেছে যে পরিশ্রম করে কাজ করতে হয়।

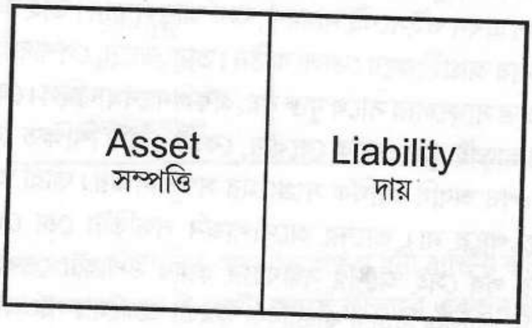
অর্থলাভের সুখস্বপ্ন কীভাবে ভয়াবহ দুঃস্বপ্ন হয়ে ওঠে তারই গল্প

পরিশ্রমী মানুষের জীবনযাত্রার একটা নিদৃষ্ট ছক থাকে। সদ্য বিবাহিত, সুখী উচ্চশিক্ষিত অল্পবয়সী দম্পতি বসবাসের জন্য দুজনের মধ্যে একজনের ভাড়া করে ছোটো ঘরে থাকতে যায়। তৎক্ষনাৎ তারা বুঝতে পারে যে তারা সঞ্চয় করতে পারছে, কারণ তারা দুজনে একসঙ্গে থাকছে।

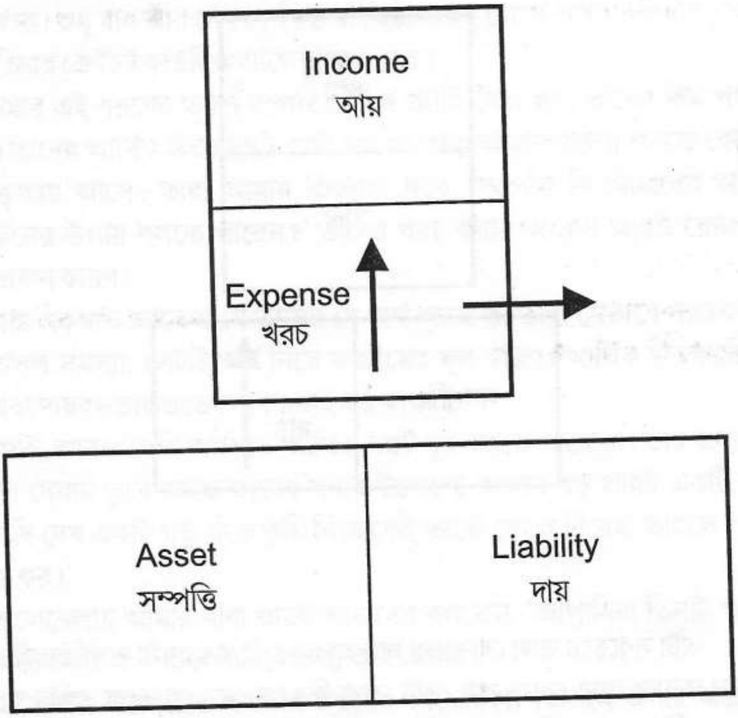
সমস্যাটা হচ্ছে, ঘরটা ছোটো। তারা সন্তান চায়, তাই তারা তাদের স্বপ্নের বাড়িটা কেনার জন্য অর্থসঞ্চয়ের সিদ্ধান্ত নেয়। তাদের এখন রোজগার দ্বিগুণ, দুজনেই নিজের নিজের কর্মজীবনে মনোনিবেশ করে।

তাদের রোজগার বাড়তে শুরু করে। তাদের আয়বৃদ্ধিটা ঠিক কীভাবে হয় সেটা নীচের ছবিটায় খানিকটা স্পষ্ট হয়—



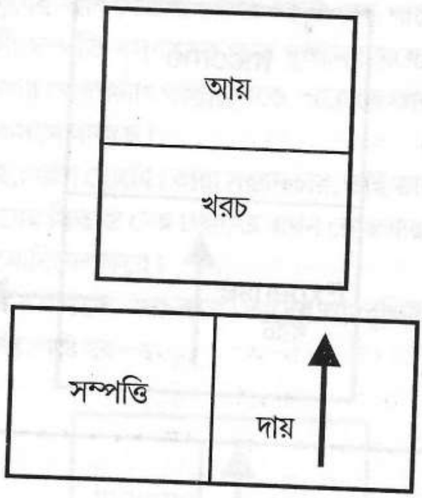


সেইসঙ্গে তাদের খরচটা বাড়ে কীভাবে ? দেখুন এখানে—



বেশিরভাগ লোকেদের সর্বপ্রধান খরচ হল কর পরিশোধ করা। অনেকে মনে করেন, ইনকাম ট্যাক্সই বুঝি সবচেয়ে খরচ সাপেক্ষ, কিন্তু বেশিরভাগ আমেরিকানদের জন্য সোস্যাল সিকিউরিটি বা সামাজিক নিরাপত্তার ট্যাক্স সবচেয়ে বেশি হয়। একজন কর্মীর মনে হতে পারে যে সোস্যাল সিকিউরিটি ট্যাক্সের সঙ্গে মেডিকেয়ার বা চিকিৎসা ও পরিচর্যার ট্যাক্স যোগ করলে মোটামুটি ৭.৫ শতাংশ দাঁড়ায়, কিন্তু বাস্তবে এটা দাঁড়ায় ১৫ শতাংশ, কারণ মালিককেও সোস্যাল সিকিউরিটির সমতুল কর দিতে হয়। সংক্ষেপে, এই টাকাটা মালিক আপনাকে দিতে পারেন না। তার উপর, আপনার মাইনে থেকে যে সোস্যাল সিকিউরিটি ট্যাক্স কেটে নেওয়া হয়েছে তাতেও ইনকাম ট্যাক্স দিতে হয়। এইভাবে আয়ের সেই অংশটা কখনই আপনার হাতে পৌঁছায় না, কারণ এটা

সোজাসুজি সোস্যাল সিকিউরিটিতে চলে যায়। তারপর তাদের দায় বাড়তে নীচের ডায়াগ্রাম অনুযায়ী—



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

এবার তারা ইঁদুর দৌড়ে বন্দি হয়ে পড়েছে। একটি সন্তান জন্ম নেয়। তারা আরও পরিশ্রম করে। এই প্রক্রিয়ার পুনরাবৃত্তি হয়। আরও অর্থ আরও বেশি ট্যাক্স, যাকে 'ব্রাকেট ক্রীপ' বলে, ডাকে একটা ক্রেডিট কার্ডএসে পৌঁছায়। তারা সেটা ব্যবহার করে। কার্ড ঋণের সীমা স্পর্শ করছে। একটি বন্দকী কোম্পানি ফোনে জানায়, তাদের সবচেয়ে বড় 'সম্পত্তি' তাদের বাড়ির মূল্য বেড়েছে! কোম্পানি থেকে তাদের 'বিল কনসলিডেশান' লোনের প্রস্তাব আসে। কারণ তাদের রেকর্ড যে খুব ভাল! কোম্পানি তাদের আরও বলে, গ্রাহকের চড়া সুদের ঋণ ক্রেডিট কার্ড দিয়ে চুকিয়ে দেওয়াই ভাল। আর তাছাড়া তাদের বাড়ির সুদে একটি বড় ছাড় আছে। তারা এইরকমই করে এবং চড়া সুদযুক্ত ক্রেডিট কার্ডের পাওনা চুকিয়ে দেয়। তারা স্বস্তির নিঃশ্বাস ফেলে। তাদের

গ্রাহক-ঋণ এখন 'হোম মর্টগেজ'-এ বদলে গেছে! তাদের এখন কম ঋণশোধ করতে হচ্ছে, কারণ তাদের দেনা ৩০ বছরের কিস্তিতে বাড়ানো হয়েছে।

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

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

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

প্রায়ই, আরও বেশি অর্থলাভ আর্থিক সঙ্কট দূর করতে পারে না। তার জন্য চাই বুদ্ধি। যারা দেনায় ডুবে আছে তাদের সবার উদ্দেশ্যে আমার বন্ধু প্রায়ই একটি কথা বলেন, 'যদি দেখ একটি গর্ত খুঁড়ে তুমি নিজেকেই তাতে ফেলে দিয়েছ, তাহলে গর্তটা খোঁড়া বন্ধ কর।'

ছেলেবেলায় আমার বাবা প্রায়ই আমাদের বলতেন, 'জাপানিরা তিনটি ক্ষমতা সম্পর্কে সচেতন ছিল — তলোয়ার, গয়না, আর আয়না।

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

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

'আয়না আত্মজ্ঞানের ক্ষমতার প্রতীক। তিনটি জিনিসের মধ্যে, জাপানিদের মধ্যে এই আত্মজ্ঞানই সবচেয়ে মুল্যবান!'

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

কিন্তু তারা যদি আয়নার ক্ষমতাকে ব্যবহার করত তাহলে হয়তো নিজেদের জিজ্ঞাসা করত, 'এর কি কোন অর্থ আছে?' বেশিরভাগ লোক প্রায়ই নিজেদের অন্তরের জ্ঞানকে, ভিতরকার প্রতিভাকে বিশ্বাস না করে জনতার সঙ্গে চলতে ভালবাসে। তারা কাজ করে, কারণ সবাই তাই করে। তারা প্রশ্ন করার বদলে মেনে নেয়। প্রায়ই তারা বুদ্ধি

না খাটিয়ে তাদের যা বলা হয়েছে তার পুনরাবৃত্তি করে। যেমন, 'একাধিক বিনিয়োগ করুন' অথবা 'আপনার বাড়ি একটা সম্পত্তি,' 'আপনার বাড়ি আপনার সবচেয়ে বড় বিনিয়োগ,' 'আপনি বেশি ধার নিলে ট্যাক্সে একটা ছাড় পাবেন', 'একটা নিরাপদ চাকরি খুঁজুন, 'ভুল করবেন না', ঝুঁকি নেবেন না।'...

বলা হয় যে বেশিরভাগ লোকের জন্য সবার সামনে দাঁড়িয়ে কথা বলা মৃত্যু ভয়ের চেয়েও বেশি ভয়াবহ। মনোবিজ্ঞানীদের মতে, জনসমক্ষে বলার ভয়ের কারণ সমাজ থেকে বহিস্কৃত হবার ভয়, সবার থেকে আলাদা হবার ভয়, সমালোচনার ভয়, হাস্যস্পদ হওয়ার ভয় এবং নির্বাসিত হওয়ার ভয়। বাকিদের থেকে অন্যরকম হওয়ার ভয় মানুষের জন্য সমস্যার নতুন সমাধান খোঁজার পথে বাধা সৃষ্টি করে।

সেইজন্য আমার শিক্ষিত বাবা বলেছিলেন যে জাপানিরা আয়নার ক্ষমতাকে সবচেয়ে বেশি মূল্য দেয়। কারণ আমরা যখন মানুষ হিসাবে আয়নার ভিতরে দেখি তখনই সত্যকে দেখতে পাই। বেশিরভাগ লোক যে 'সাবধানে চল' কথাটা বলে, তার প্রধান কারণ হচ্ছে ভয়। এটা খেলাধুলা, সম্পর্ক, কর্মজীবন ও অর্থ—সবেতেই প্রযোজ্য।

সেই একই ভয়, সমাজ থেকে বহিস্কৃত হওয়ার ভয়ে মানুষ সব মেনে নেয়। সর্বসাধারণের মতামতে অথবা জনপ্রিয় ধারার বিরুদ্ধে প্রশ্ন করে না। 'আপনার বাড়ি একটা সম্পত্তি'। 'এটা পদোন্নতি'। 'একদিন আমি ভাইস প্রসিডেন্ট হব'। অর্থ সঞ্চয় করুন', 'মাইনে বাড়লে আমি একটা বড় বাড়ি কিনব', 'মিউচুয়াল ফান্ডে টাকা রাখা নিরাপদ', 'টিকল মি এলমো ডল এখন স্টকে নেই কিন্তু আমার কাছে একটা রয়ে গেছে যার জন্য এখনও কোনও ক্রেতা আসেনি'।

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

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

এই একজন মানুষ, যিনি ভিড়ের সঙ্গে তাল মিলিয়ে চলেননি। তিনি স্বতন্ত্রভাবে চিন্তা-ভাবনা করেছেন। 'আমাদের এভাবে কাজ করতে হচ্ছে কারণ এভাবেই সবাই করেছে' এসব কথা তিনি ঘোর অপছন্দ করতেন। তিনি 'পারি না' এ কথাটাও ঘৃণা

করতেন। আপনি যদি ওঁকে দিয়ে কিছু করাতে চান তাহলে শুধু বলুন, 'আমার মনে হয় না আপনি এটা করতে পারবেন।' মাইক আর আমি স্কুল আর কলেজে যা শিখেছিলাম তার থেকে অনেক বেশি ওঁর মিটিংয়ে বসে শিখেছি। মাইকের বাবার স্কুলের শিক্ষা ছিল না, কিন্তু তিনি আর্থিক বিষয়ে সুশিক্ষিত ছিলেন আর তাই সফল হয়ে ছিলেন। তিনি আমাদের বারবার বলতেন, 'একজন বুদ্ধিমান লোক নিজের চেয়েও বুদ্ধিমান মানুষকে চাকরিতে নিযুক্ত করে।' তাই মাইক আর আমি ঘন্টার পর ঘন্টা বুদ্ধিমান লোকেদের কথা শোনা আর তার সঙ্গে শেখার সুযোগ পেতাম।

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

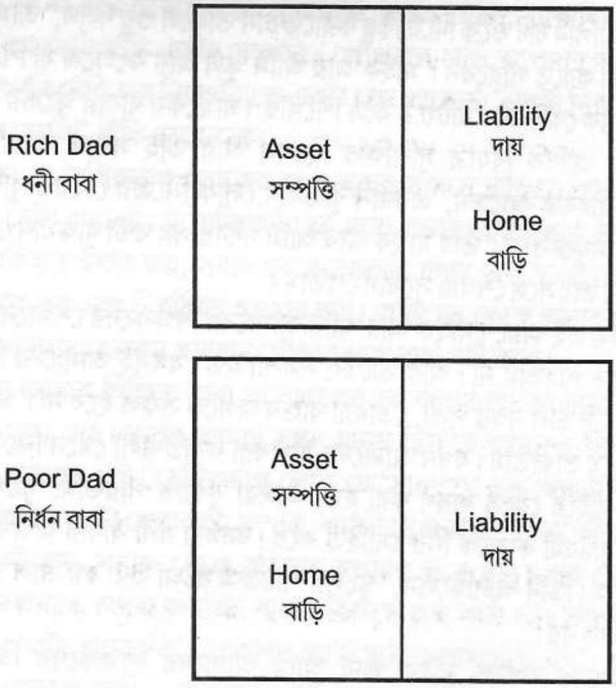
কখনও কখনও মাইক আর আমি আমাদের শিক্ষকদের জিজ্ঞাসা করতাম, 'পাঠ্যবিষয় কী করে বাস্তবজীবনে প্রয়োগ করা যায়? অথবা, আমরা কেন অর্থ সম্বন্ধে বা অর্থের কাজ করার পদ্ধতি সম্বন্ধে পড়ি না!' প্রায়ই পরের প্রশ্নটার উত্তর পেতাম—কারণ অর্থ গুরুত্বপূর্ণ নয়। আমরা যদি পড়াশোনায় ভাল করতে পারি অর্থলাভ সুনিশ্চিত।

আমরা অর্থের ক্ষমতা সম্পর্কে যত বেশি জানতে পারছিলাম ততই আমার শিক্ষক এবং সহপাঠীদের কাছ থেকে সরে যাচ্ছিলাম।

আমার উচ্চশিক্ষিত বাবা কখনও আমাকে ভাল নম্বরের জন্য চাপ দেননি। আমি ভাবতাম কেন দেননি! তবে অর্থ নিয়ে আমাদের মতভেদ সুস্পষ্ট হয়ে উঠেছিল। আমার যখন ১৬ বছর বয়স, আমার বাবা-মার চেয়ে আমার অর্থের বিষয়ে বেশি ভাল ভিত্তি গড়ে উঠেছিল। আমি লাভ-ক্ষতির হিসাব রাখতে পারতাম, ট্যাক্স অ্যাকাউন্টেন্ট, কর্পোরেট অ্যাটর্নি, ব্যাঙ্কার, রিয়েল এস্টেটের ব্রোকার, ইনভেস্টর ইত্যাদি মানুষদের বক্তব্য শুনতাম। কিন্তু আমি দেখেছি, আমার বাবা শুধু শিক্ষকদের সঙ্গেই কথা বলতেন!

একদিন আমার বাবা আমায় বলেছিলেন, 'আমাদের বাড়িটাই আমাদের সব থেকে বড় বিনিয়োগ। আর আমি তাঁকে বোঝালাম বাড়িটা তেমন ভাল বিনিয়োগ নয়।' অমনি এক অপ্রিয় তর্ক শুরু হয়ে গেল।

এই চিত্রটা আমার ধনবান বাবা আর নির্ধন বাবার নিজেদের বাড়ি সম্বন্ধে দৃষ্টিভঙ্গীর প্রভেদ দেখাচ্ছে। এক বাবা ভেবেছিলেন বাড়িটা তাঁর সম্পত্তি, আর অন্য বাবা ভেবেছিলেন এটা একটা দায়।



আমার মনে আছে, আমি এই ছবিটা এঁকে আমার বাবাকে 'ক্যাশ-ফ্লো'র গতিটা বুঝিয়েছিলাম। এছাড়াও আমি তাকে দেখিয়েছিলাম, একটা বাড়ির মালিক হওয়ার সঙ্গে সঙ্গে আনুষঙ্গিক খরচ কত বেড়ে যায়। একটা বড় বাড়ি মানে আরও বেশি খরচ, এবং খরচের সারি দিয়ে ক্রমাগত ক্যাশ ফ্লো হতে থাকে।

আজও বাড়িটা যে সম্পত্তি নয়, সেবিষয়ে আমার সঙ্গে তর্ক হয়। অনেক লোকের ক্ষেত্রে বাড়িটা তাদের স্বপ্ন এবং সব থেকে বড় বিনিয়োগ। তাদের কাছে নিজের বাড়ি থাকা কিছু না থাকার চেয়ে তো ভাল!

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

তাই আমার যুক্তিগুলি রাখছি। আমি জানি বেশিরভাগ লোক এতে একমত হবে না কারণ সুন্দর বাড়ির সঙ্গে এক গভীর আবেগ যুক্ত থাকে। আর অর্থসংক্রান্ত বিষয়ে অতিরিক্ত আবেগ আর্থিক বুদ্ধি কমিয়ে দেয়। আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা থেকে বলছি, অর্থ প্রতিটি বিচার বুদ্ধিকে আবেগপ্রবণ করে তুলতেপারে।

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

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

৩. সম্পত্তি ট্যাক্স। আমার স্ত্রীর বাবা-মার সম্পত্তি ট্যাক্স মাসে ১০০০ ডলার হয়ে যাওয়ায় তাঁরা খুবই আঘাত পেয়েছিলেন। তাঁদের অবসরগ্রহণের পর এমনটি হয়। যার ফলে এই বৃদ্ধি তাঁদের অবসরের বাজেটের উপর চাপ সৃষ্টি করেছিল, তাই তাঁরা অন্য জায়গায় চলে যেতে বাধ্য হয়েছিলেন।

৪. সবসময় যে বাড়ির দাম বাড়ে তা নয়। আমার এখনও এমন কয়েকজন বন্ধু আছেন যাদের বাড়ির মূল্য ১৯৯৭ সালে মিলিয়ন ডলার ছিল কিন্তু এখন সেগুলো মাত্র ৭,০০,০০০ ডলারে বিক্রি হচ্ছে!

৫. সবচেয়ে বেশি ক্ষতি হয় সুযোগের সদব্যবহার না করতে পারলে। যদি আপনার সমস্ত টাকা পয়সা বাড়িতে আটকে পড়ে, আপনি প্রচুর পরিশ্রম করতে বাধ্য হবেন, কারণ আপনার অর্থ ক্রমাগত খরচের খাতে বেরিয়ে যাচ্ছে। সম্পত্তির খাতায় কিছুই যোগ হচ্ছে না। এটা মধ্যবিত্তদের ক্যাশ ফ্লো-র ধাঁচ। যদি একজন অল্পবয়সী যুবক যুবতি শুরু থেকে সম্পত্তির খাতায় বেশি অর্থসঞ্চয় করে, পরবর্তী বছরগুলো তাদের সহজ হয়ে যাবে। বিশেষ করে যখন তারা ছেলেমেয়েদের কলেজে পাঠানোর জন্য প্রস্তুত হবে। তাদের সম্পত্তি বৃদ্ধি পাবে এবং অন্য খরচ বহন করতে সাহায্য করবে। প্রায়ই একটা বাড়ি শুধু 'হোম ইকুইটি লোনে'র বোঝা টানবার গাড়িতে পরিণত হয়, যার ফলে পর্বত প্রমাণ খরচ বাড়তেই থাকে।

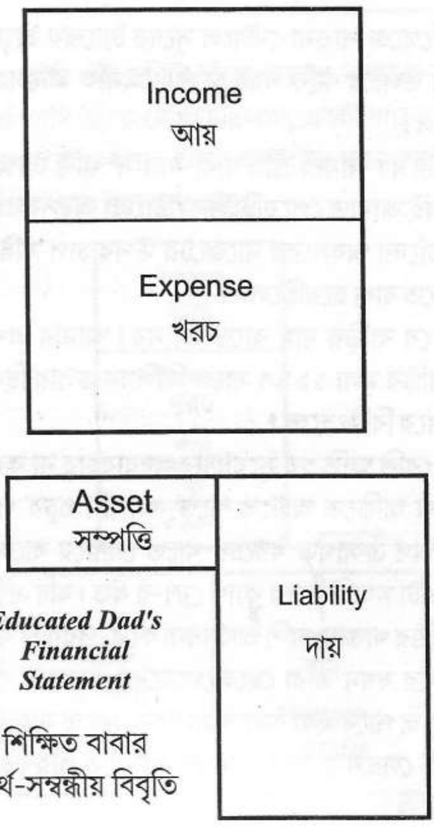
সংক্ষেপে বলা যায়, প্রথম জীবনে বিনিয়োগের পোর্টফোলিও শুরু করার পরিবর্তে একটা অত্যন্ত মূল্যবান বাড়ির মালিক হবার সিদ্ধান্ত শেষ পর্যন্ত অন্ততপক্ষে তিনরকম প্রভাব ফেলে—

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

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

৩. শিক্ষা নষ্ট। প্রায়ই লোকেরা তাদের বাড়ি, সঞ্চয় এবং অবসরগ্রহণ পরিকল্পনাকে তাদের সম্পত্তি মনে করে। যেহেতু তাদের অর্থাভাব তাই তারা বিনিয়োগই করে না। ফলে তাদের বিনিয়োগের অভিজ্ঞতা হয় না। তারা কেউই বিনিয়োগের জগতে 'সফিসটিকেটেড ইনভেস্টার' হতে পারে না। সবচেয়ে ভাল বিনিয়োগ প্রথমে 'সটিসফেকটরি ইনভেস্টার'র কাছেই বিক্রি করা হয়। তারপর তিনি সতর্ক বিনিয়োগকারীদের বিক্রি করেন।

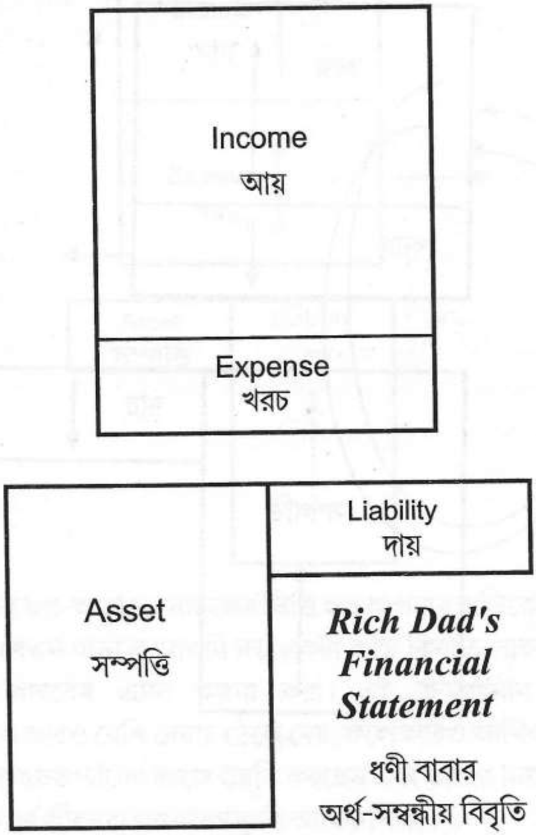
আমার শিক্ষিত বাবার ব্যক্তিগত আর্থিক বিবৃতি ইঁদুর দৌড়ে আটকে পড়া মানুষের জাজ্বল্য প্রমাণ। তার খরচ ও রোজগার সমপরিমান, তাই কখনই সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করতে পারেন না। ফলে তার দায়গুলো, যেমন মর্টগেজ বা ক্রেডিট কার্ডের



Educated Dad's Financial Statement

শিক্ষিত বাবার অর্থ-সম্বন্ধীয় বিবৃতি

ঋণ, সম্পত্তির চেয়ে বেশি হয়ে যায়। নীচের ছবিটা এর প্রতক্ষ্য প্রমাণ। আমার ধনবান বাবার ব্যক্তিগত আর্থিক বিবৃতিতে প্রতিফলিত হয় এমন এক জীবন যা ন্যূনতম দায়বদ্ধতা ও সম্পূর্ণ বিনিয়োগেই উৎসর্গীকৃত।

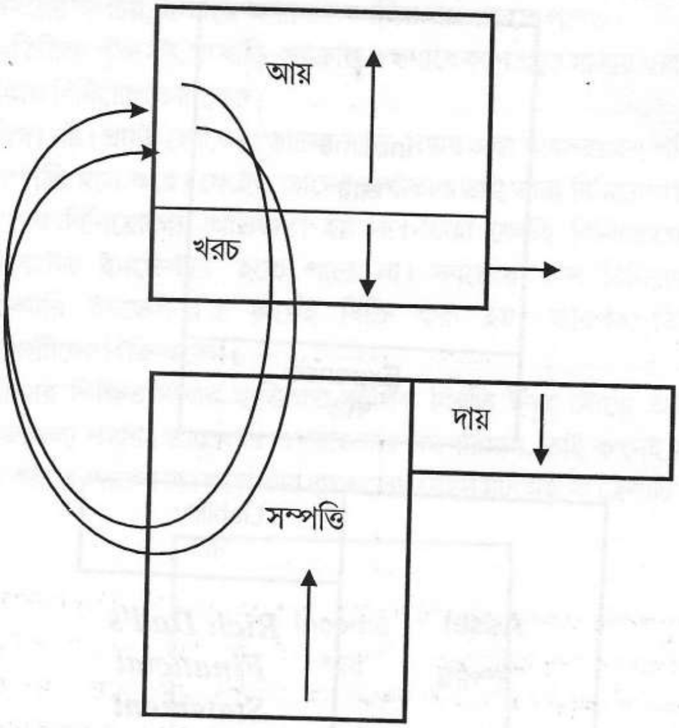


Rich Dad's Financial Statement

ধণী বাবার
অর্থ-সম্বন্ধীয় বিবৃতি

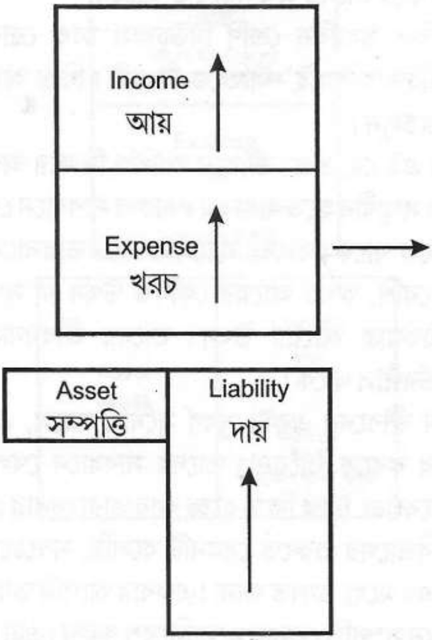
আমার ধনী বাবার আর্থিক বিবৃতি পর্যালোচনা করলে বোঝা যায় কেন ধনীরা আরও ধনী হতে পারে। সম্পত্তির সারি থেকে যথেষ্ট রোজগার হয় যাতে খরচের সব ভার বহন করা যায়, এবং বকেয়া অর্থ সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করা যায়। সম্পত্তির সারিও বাড়তে থাকে আর তাই এর থেকে যা রোজগার হয় তাও বাড়তে থাকে।

তার ফলে ধনীরা আরও ধনী হয়ে ওঠে এইভাবে—



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

তাহলে মধ্যবিত্তরা কষ্ট করে কেন? দেখুন এইখানে—



আজকের ঋণ-অধ্যুষিত সমাজের ভিত্তি হল আপনার বাড়িকে বিনিয়োগ হিসাবে গণ্য করা আর বেতন বাড়লে আপনি বড় একটা বাড়ি কিনতে পারবেন অথবা আরও খরচ করতে পারবেন এমন কল্পনা করা। এই ক্রমবর্ধমান খরচের প্রণালী পরিবারগুলোকে আরও বেশি দেনায় ঠেলে দেয়, ফলে আরও আর্থিক অনিশ্চয়তা দেখা দেয়, অথচ তাঁরা হয়ত তাঁদের কাজে উন্নতি করছেন এবং তাদের নিয়মিত বেতন বৃদ্ধিও হচ্ছে। এই ঝুঁকিপূর্ণ জীবনযাত্রার কারণ দুর্বল আর্থিক শিক্ষা।

১৯৯০-র দশকে বিপুলসংখ্যায় চাকরি থেকে বরখাস্ত করার ঘটনা এবং ব্যবসার সংক্ষিপ্তকরণ মধ্যবিত্ত শ্রেণির আর্থিক দুর্বলতার উপর আলো ফেলেছে। হঠাৎ কোম্পানির পেনসন প্ল্যান 'চারশো এক-কে' প্ল্যানে পরিবর্তিত হচ্ছে। স্পষ্টতই, সোস্যাল সিকিউরিটিরও বিপজ্জনক অবস্থা এবং অবসরের পুঁজি হিসাবে সেটা গণ্য করা যাবে না। মধ্যবিত্ত শ্রেণিতে ভয় দেখা দিচ্ছে। ভাল কথা এই যে, আজকাল এই লোকেরা এই সমস্যাগুলো ভালমত বুঝতে পারছেন এবং মিউচুয়াল ফাণ্ড কেনা শুরু করছেন। এই লগ্নিবৃদ্ধির জন্যই আমরা আজকে স্টক মার্কেটে লম্বা লাইন দেখতে পাই। আজকাল মধ্যবিত্ত শ্রেণির দাবী মেটানোর জন্য ক্রমশ নিত্যনতুন মিউচুয়াল ফাণ্ড সৃষ্টি হচ্ছে।

মিউচুয়াল ফাণ্ডগুলো তাই জনপ্রিয়। সাধারণ মিউচুয়াল ফাণ্ডের ক্রেতারা ট্যাক্স আর মর্টগেজে টাকা দেওয়া, ছেলেমেয়েদের কলেজের জন্য সঞ্চয় করা আর ক্রেডিট কার্ডের দেনা মেটানোয় ব্যস্ত থাকে। কী করে বিনিয়োগ করা যায় তা তাদের শেখার, বা পড়াশোনা করার সময় নেই। তাই তারা মিউচুয়াল ফাণ্ডের ম্যানেজারের পারদর্শিতার

উপর ভরসা করে। তাছাড়া, যেহেতু মিউচুয়াল ফাণ্ডে বিভিন্ন ধরণের বিনিয়োগ করা যায়, তাই তারা মনে করে তাদের অর্থ সুরক্ষিত আছে।

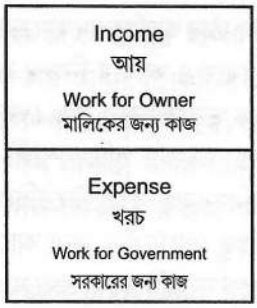
একদল শিক্ষিত মধ্যবিত্ত শ্রেণি মিউচুয়াল ফাণ্ড ব্রোকার আর ফিনানসিয়াল প্ল্যানারদের এই 'ডাইভারসিফাই'-নীতিতে বিশ্বাসী। কিন্তু আমার উপদেশ, সাবধানে খেলুন। ঝুঁকি এড়িয়ে চলুন।

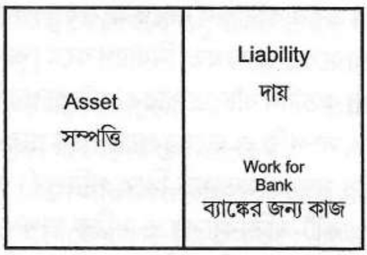
আসল কথা এই যে, প্রথম জীবনে আর্থিক শিক্ষার অভাবেই সাধারণ মধ্যবিত্ত শ্রেণির লোক ঝুঁকির সম্মুখীন হতে বাধ্য হয়। তাদের সাবধানে খেলতে হয়, কারণ তাদের আর্থিক অবস্থা পড়তে থাকে। তাদের ব্যালেন্স শিটে ভারসাম্যের অভাব থাকে, তাতে দায়ের বোঝা বড় বেশি, অথচ আয়ের কোনও উৎস বা সম্পত্তি থাকে না। তাদের বেতনই তাদের একমাত্র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

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

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

জনতা যা করে আপনিও যদি তাই করেন তাহলে এই ছবিটা পাবেন—





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

১. আপনি অন্য কারোর জন্য কাজ করেন। বেশিরভাগ লোক, যারা বেতনের জন্য কাজ করে, মালিক এবং শেয়ার হোল্ডারদের আরও ধনী করে তোলে। আপনার চেষ্টা আর সাফল্য মালিককে অবসরগ্রহণ করতে ও সফল হতে সাহায্য করবে।

২. আপনি গর্ভনমেন্টের জন্য কাজ করেন। আপনার চোখে দেখার আগেই গর্ভনমেন্ট তার ভাগটা আপনার বেতন থেকে নিয়ে নেয়। আরও পরিশ্রম করে কাজ করে আপনি শুধু গর্ভনমেন্টের নিয়ে নেওয়া ট্যাক্সের পরিমান বাড়ান—বেশিরভাগ লোক জানুয়ারি থেকে মে অবধি শুধু গর্ভনমেন্টের জন্যই কাজ করে।

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

শুধু খেটে কাজ করার সমস্যা হচ্ছে এই যে, তিনটে স্তরের প্রতিটি ক্ষেত্রেই আপনার অতিরিক্ত পরিশ্রমের বেশিরভাগটা নিয়ে নেয়। কীভাবে আপনি এবং আপনার পরিবার সোজাসুজি আপনার অতিরিক্ত পরিশ্রম থেকে লাভবান হতে পারেন সেটা আপনার শিখতে হবে।

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

সম্পত্তি বৃদ্ধির সঙ্গে তারা কী করে নিজেদের সফলতা পরিমাপ করবেন? মানুষ কখন বুঝতে পারে যে সে ধনী? তাঁর অর্থসম্পদ আছে? সম্পত্তি এবং দায়বদ্ধতার বিষয়ে নিজস্ব সংজ্ঞার মতই 'ধন' বিষয়েও আমার নিজস্ব সংজ্ঞা আছে। আসলে আমি এটা বাক্‌মিনস্টার ফুলার নামে এক ভদ্রলোকের কাছ থেকে ধার করেছি। কেউ তাকে ভণ্ড বলে, কেউ বলে এক জীবিত, অন্যন্য প্রতিভাশালী ব্যক্তি। কয়েকবছর আগে তিনি স্থপতিজগতে আলোচনার বিষয়বস্তু হয়ে উঠেছিলান কারণ তিনি ১৯৬১ সালে 'জিওডেসিক ডোম' নামক কিছু পেটেন্টের জন্য আবেদন করেছিলেন। আবেদনপত্রে ফুলার ধন সম্বন্ধেও কিছু উল্লেখ করেছিলেন। প্রথমে এটা হয়ত বেশ বিভ্রান্তিকর লাগে, কিন্তু কিছুক্ষণ পড়ার পর এর একটা অর্থ আছে মনে হয়। ধন অনেক সময় মানুষ আগামী কতদিন বেঁচে থাকতে পারবে সেই ক্ষমতা নির্ধারণ করে। অথবা আমি যদি আজ কাজ বন্ধ করে দিই তবে আমি আর কতদিন বাঁচতে পারব সেই প্রশ্নের উত্তর দেয়!

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

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

ধনসম্পত্তির অর্থ সম্পদের সারি ও খরচের সারি থেকে ক্যাশ ফ্লোর তুলনামুলক পরিমাপ হয়।

একটা উদাহরণ নেওয়া যাক। ধরুন, আমার সম্পত্তি থেকে প্রতি মাসে ১০০০ ডলার ক্যাশ ফ্লো হত। আর আমার মাসিক খরচ ২০০০ ডলার। তাহলে আমার সম্পত্তি কতখানি?

বাক্ মিনস্টার ফুলারের সংজ্ঞায় ফিরে যাওয়া যাক। তার সংজ্ঞা অনুযায়ী আমি আর কত দিন বাঁচতে পারি? ধরা যাক, মাসটি ৩০ দিনের। ওই সংজ্ঞা অনুযায়ী আমার অর্ধেক মাসের উপযুক্ত ক্যাশ ফ্লো আছে।

আমি যখন আমার সম্পত্তি থেকে ২০০০ ডলার ক্যাশ ফ্লো পাব, আমি ধনী হব।

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

নিজের কাজে মন দিন

চ তু র্থ অ ধ্যা য়

তৃতীয় শিক্ষা

নিজের কাজে মন দিন

১৯৭৪ সালে অস্টিনের টেক্সাস ইউনিভারসিটির এমবিএ ক্লাসে ম্যাকডোনাল্ডের প্রতিষ্ঠাতা রে ক্রককে বক্তৃতা দিতে বলা হয়েছিল। আমার এক প্রিয় বন্ধু কেথ ক্যানিংহ্যাম তখ ওই এমবিএ ক্লাসের ছাত্র ছিলেন। তাঁর অত্যন্ত প্রভাবশালী এবং প্রেরণাদায়ক বক্তৃতার শেষে ছাত্ররা রে কে তাঁদের প্রিয় স্থানটিতে একসঙ্গে বিয়ার খাওযার আমন্ত্রণ জানাল। রে রাজি হলেন।

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

সবাই হেসে উঠেছিল। বেশিরভাগ এমবিএ-র ছাত্ররা ভেবেছিল, রে মজা করছেন।

কেউ উত্তর দিল না দেখে রে আবার প্রশ্ন করলেন—তোমরা কী মনে কর, আমার কীসের ব্যবসা?

ছাত্ররা আবার হেসে উঠল। শেষপর্যন্ত একজন সাহসী ছাত্র চিৎকার করে বলল, রে, এই পৃথিবীতে কে না জানে যে তুমি হ্যামবার্গের ব্যবসা কর!

রে মুখ টিপে হাসলেন। তারপর বললেন, আমি জানতাম তোমরা এই কথাই বলবে। তিনি একটু থামলেন আর তাড়াতাড়ি বললেন, ভদ্রমহোদয় এবং ভদ্রমহিলারা, আমি হ্যামবার্গের ব্যবসা করি না। আমার ব্যবসা রিয়েল এস্টেটের!

কেথ বলেছিলেন, রে তাঁর দৃষ্টিভঙ্গি বোঝাবার জন্য অনেক সময় নিয়েছিলেন। রে জানতেন, ব্যবসায় প্ল্যানে তাঁর ব্যবসার প্রাথমিক উদ্দেশ্য ছিল হ্যামবার্গের 'ফ্র্যাঞ্চাইসে' বিক্রি করা, কিন্তু প্রতিটি ফ্র্যাঞ্চাইসের অবস্থান কোথায় হবে তা কখনও তাঁর দৃষ্টি এড়ায়নি। তিনি জানতেন, প্রতিটি ফ্র্যাঞ্চাইসের সাফল্যের মূলকথা হল রিয়াল এস্টেটে সেটার অবস্থান। মূলত যিনি 'ফ্রাঞ্চাইসে' কিনবেন তিনি রে ক্রকের সংগঠনের 'ফ্রাঞ্চাইসে' জমির দামও দিচ্ছে।

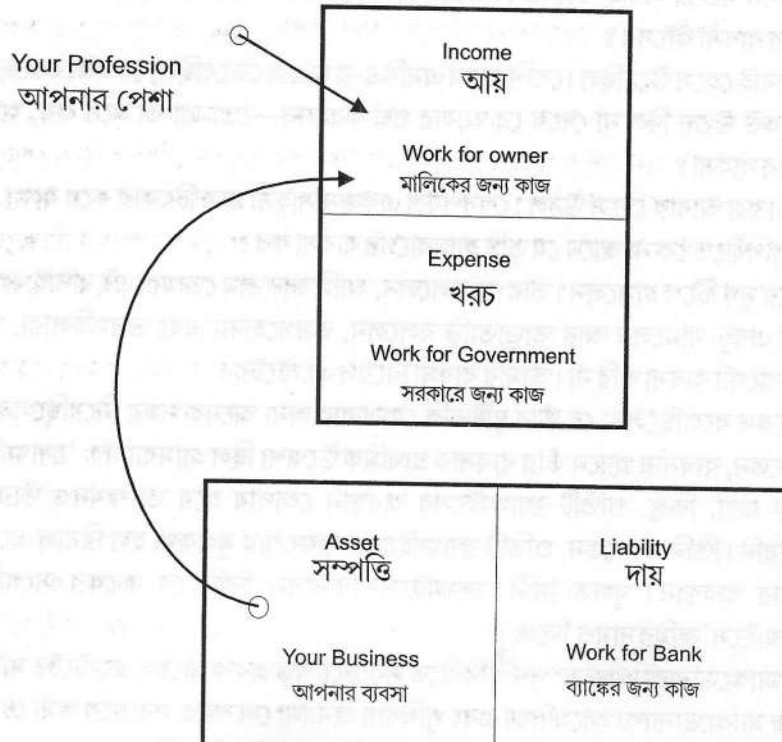
ম্যাকডোনাল্ড আজ সম্পূর্ণ পৃথিবীতে সবচেয়ে বড় একক রিয়েল এস্টেটের মালিক। আজ ম্যাকডোন্যাল্ড আমেরিকা এবং পৃথিবীর অন্যান্য দেশেরও সবচেয়ে দামী চৌরাস্তা এবং রাস্তার কোনাগুলির মালিক। কেথ বলেছিলেন, এটা তাঁর জীবনের এক গুরুত্বপূর্ণ শিক্ষা। আজ কেথ গাড়ি ধোয়ার গ্যারেজের মালিক। কিন্তু এই গ্যারেজের মূলে তার আসল ব্যবসা রিয়েল এস্টেটের!

আগের পরিচ্ছদ শেষ হয়েছিল ছবির মধ্য দিয়ে, তাতে দেখানো হয়েছিল যে বেশিরভাগ লোক অন্যের জন্য কাজ করে। তারপর গভর্নমেন্টের জন্য ট্যাক্স দেবার মাধ্যমে কাজ করে আর সব শেষে ব্যাঙ্কের জন্য কাজ করে, যারা তাদের মর্টগেজ দিয়েছে।

আমরা যখন অল্পবয়সী ছিলাম, আমাদের বাড়ির কাছাকাছি কোনও ম্যাকডোনাল্ড ছিল না। তাও আমার ধনী বাবা মাইক আর আমাকে একইরকম শিক্ষা দিয়েছিলেন যা রে ক্রক টেক্সাসে-র ইউনিভার্সিটিতে বলেছিলেন। এটাই ধনীদের গোপন রহস্য নম্বর তিন।

রহস্যটা হচ্ছে, 'নিজের কাজে মন দাও।' যারা অর্থনৈতিক ভাবে যুঝতে থাকে, সারাজীবন অন্যের জন্য কাজ করাটাই তাদের পরিনতি। অনেক লোকেরই চকুরিজীবনের শেষে তাদের নিজের জন্য কিছুই থাকে না।

আবার বলি, একটা ছবি হাজার কথার সমান। এখানে একটা ছবিতে আমি দেখাচ্ছি একটা আয়ের স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শীট, যা দেখে রে ক্রকের উপদেশ সুস্পষ্ট হয়ে ওঠে।



আমাদের বর্তমান শিক্ষা-ব্যবস্থা ছাত্রদের ভাল চাকরি পাবার জন্য, পাণ্ডিত্যের

দক্ষতার সুযোগ্য করে তৈরি করায় মন দেয়। তাদের জীবন তাদের বেতনের চারপাশে আবর্তিত হতে থাকে। অথবা যেমন আগে বর্ণনা দেওয়া হয়েছে, তাদের আয়ের তালিকার চারপাশে আবর্তিত হয়। পাণ্ডিত্যের দক্ষ হওয়ার পর তারা আরও উচ্চশিক্ষার স্কুলে যায় পেশাদারী দক্ষতা বাড়াবার জন্য। ইঞ্জিনিয়ার, বৈজ্ঞানিক, রন্ধনবিশারদ, পুলিশ অফিসার, আর্টিস্ট, লেখক ইত্যাদি হবার শিক্ষা পায়। এই পেশাদারী দক্ষতা তাদের কাজ করার সুযোগ দেয় এবং তারা অর্থের জন্য কাজ করে। আপনার পেশা আর আপনার ব্যবসার মধ্যে একটা বিরাট তফাত আছে। প্রায়ই আমি লোকেদের জিজ্ঞাসা করি, 'আপনার ব্যবসা কী?' আর তাঁরা বলেন, 'আমি ব্যাঙ্কার।' তারপর আমি আবারও জিজ্ঞাসা করি, 'আপনি কি ব্যাঙ্কটার মালিক?' তারা স্বভাবতই উত্তর দেয়, 'না, আমি ওখানে কাজ করি।'

সেই মুহূর্তে তাঁরা তাঁদের পেশার সঙ্গে ব্যবসা গুলিয়ে ফেলেছেন। তাঁদের পেশা ব্যাঙ্কার হতে পারে কিন্তু তাঁদের এখনও নিজের ব্যাবসার প্রয়োজন। রে ক্রকের পেশা আর ব্যবসার পার্থক্য সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা ছিল। তাঁর পেশা সবসময় একই ছিল। তিনি একজন বিক্রেতা। একসময় তিনি মিল্কশেকের জন্য মিক্সার বিক্রি করেছেন এবং তারপর হ্যামবার্গের 'ফ্র্যাঞ্চাইসে' বিক্রি করেছেন। তাঁর পেশা ছিল হ্যামবার্গের 'ফ্র্যাঞ্চাইসে' বিক্রি করা, তেমনি তাঁর ব্যবসা ছিল উপার্জনক্ষম রিয়াল এস্টেট সংগ্রহ করা।

স্কুল সম্বন্ধে একটা সমস্যা হচ্ছে, আপনি যা পড়েন প্রায়ই তাইই হয়ে যান। তাই আপনি যদি রান্না-বান্না নিয়ে পড়েন আপনি 'শেফে' পরিণত হন। আইন নিয়ে পড়লে আইনী বিশেষজ্ঞ হয়ে যান আর গাড়ির মেশিন নিয়ে পড়লে 'মেকানিক' হয়ে যান! যা নিয়ে পড়েছেন তাই হয়ে যাবার মস্ত সমস্যাটা হল, বেশিরভাগ লোক তাদের নিজেদের ব্যবসায় মন দিতে ভুলে যান। তাঁরা জীবন কাটিয়ে দেয় অন্য কারো ব্যবসা সামলিয়ে এবং তাঁকে ধনী করে।

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

সেই জন্য আমরা প্রায়ই শুনি, 'আমার বেতন বাড়া দরকার।' 'আমার যদি একটা প্রোমোশন হত'। 'আমি আরও ট্রেনিং নেবার জন্য স্কুলে ফিরে যাচ্ছি। যাতে আমি আরও ভাল একটা চাকরি পাই'। 'আমি সময়ের পরেও 'ওভারটাইম' করতে চাই'। 'হয়ত আমি আর একটা চাকরি পেতে পারি।' 'আমি দুসপ্তাহের মধ্যে চাকরি ছেড়ে দেব'। 'আমি একটা চাকরি পেয়েছি, ওরা আমাকে বেশি বেতন দেবে।'...

কোনও কোনও ক্ষেত্রে হয়ত এগুলো বিচক্ষণ ধ্যান-ধারণা। কিন্তু রে ক্রকের মতে আপনি এখনও নিজের ব্যবসা দেখছেন না। এই ভাবনাগুলো এখনও আয়ের তালিকায়

কেন্দ্রীভূত এবং এটা তখনই একজন ব্যক্তিকে আরও আর্থিকভাবে সুরক্ষিত হতে সাহায্য করবে, যদি এই অতিরিক্ত অর্থ উপার্জন-সক্ষম সম্পত্তি কিনতে ব্যয় করা হয়!

বেশিরভাগ দরিদ্র আর মধ্যবিত্ত শ্রেণিরা ব্যবসার ক্ষেত্রে রক্ষণশীল হয়। তার প্রধান কারণ তাদের কোনও আর্থিক ভিত্তি নেই। তারা মনে করে, 'আমি ঝুঁকি নিতে সমর্থ নই।' তাদের চাকরিতে নির্ভরশীল থাকতে হবে। তাদের সাবধানে পা ফেলতে হবে।

যখন কোম্পানির আকার ছোটো করাটাই স্বাভাবিক হয়ে দাঁড়িয়েছিল, তখন কোটি কোটি কর্মীরা দেখেছে যে, তাদের তথাকথিত সবচেয়ে বড় সম্পত্তিই তাদের জীবন্ত খেয়ে ফেলেছিল। তাদের সম্পত্তি, অর্থাৎ বাড়ির জন্য এখনও তাদের প্রতিমাসে অর্থ দিতে হচ্ছিল। গাড়ি তাদের আরেকটা 'সম্পত্তি' যেটা তাদের জ্যান্ত খেয়ে ফেলছিল। গ্যারেজে রাখা ১,০০০ ডলারের গলফ্ ক্লাব তখন আর ১,০০০ ডলার মূল্যের ছিল না। চাকরির নিরাপত্তা না থাকায় তাদের কাছে ভরসা করার মত কিছুই ছিল না। তারা যেগুলোকে সম্পত্তি ভেবেছিল, অর্থিক সঙ্কটের সময় সেগুলো তাদের কোনভাবেই বাঁচাতে সাহায্য করল না।

আমার মনে হয়, আমরা বেশিরভাগই একটি বাড়ি বা একটা গাড়ি কেনার জন্য ব্যাঙ্কারের কাছে ঋণের জন্য আবেদনপত্র ভরেছি। এর 'নেটওয়ার্থ' বিভাগটা বেশ কৌতুহলোদ্দীপক। কারণ এর থেকে ব্যাঙ্কিং আর অ্যাকাউন্টিং-এর নিয়মানুসারে কোন জিনিসটা সম্পত্তি হিসাবে গণ্য হয় তা জানা যায়।

একদা আমার আর্থিক পরিস্থিতি এমন ছিল যে, কেউ আমাকে ঋণ দিতে রাজি ছিল না। তাই আমি আমার নতুন গলফ ক্লাব, আর্টের সংগ্রহ, বই, স্টিরিও, টেলিভিশন, আর্মানী স্যুট, হাত ঘড়ি, জুতো আর অন্য ব্যক্তিগত জিনিস সম্পত্তির তালিকা বৃদ্ধির জন্য যোগ করেছিলাম। কিন্তু আমাকে ঋণ না দিয়ে ফিরিয়ে দেওয়া হল, কারণ আমার রিয়্যাল এস্টেটে অত্যন্ত বেশি বিনিয়োগ ছিল। আমি অ্যাপার্টমেন্ট হাউসে বিনিয়োগ করে এত উপার্জন করছি সেটা 'ঋণদান কমিটির' পছন্দ হয়নি। তারা জানতে চেয়েছিল আমার একটা বেতনসহ চাকরি নেই কেন? তারা আর্মানী স্যুট, গলফ্ ক্লাব অথবা আর্ট সংগ্রহের বিষয়ে কোনও প্রশ্ন করেনি। 'স্ট্যাণ্ডার্ড প্রোফাইল' অর্থাৎ আদর্শ প্রতিমূর্তি অনুরূপ না হতে পারলে জীবন একেক সময় কঠিন হয়ে পরে।

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

কত লোক নিজেদের গভীর আর্থিক সংকটের মধ্যে ফেলে দেয়, যখন তাঁদের আয় কমে যায়। নগদ টাকা তোলার জন্য তারা নিজেদের সম্পত্তি বিক্রি করে। প্রথমত তাদের ব্যক্তিগত সম্পত্তি সাধারণত তাদের ব্যক্তিগত ব্যালেন্স শিটে লেখা দামের ভগ্নাংশ দামে বিক্রি করতে পারে। অথবা যদি সম্পত্তি বিক্রিতে কোনও লাভ হয়, তাহলে লাভের ওপর আবার ট্যাক্স দিতে হয়। তাই আবার সরকার তার লাভের ভাগটা নিয়ে নেয়।

এইভাবে তাদের ঋণশোধের টাকা কমে যায়। তাই আমার মতে, মানুষ নিজের বা নেটওয়ার্থ বা মূল্য ধার্য তার থেকে কমই হয় তার দাম।

নিজের ব্যবসা নিজে শুরু করুন। আপনার দিনের বেলার চাকরি বজায় রেখে রিয়েল এস্টেট কিনতে শুরু করুন, দায় অথবা ব্যক্তিগত জিনিস যা একবারে বাড়ি পৌঁছলে আর কোনও সত্যিকারের মূল্য থাকে না, তাও বাড়াবেন না। একটা নতুন গাড়ির দাম প্রায় ২৫ শতাংশ কমে যায় একবার আপনি গাড়িটা কিনে চালিয়ে নেওয়ার পর। এটা একটা সত্যিকারের সম্পত্তি নয়, আপনার ব্যাঙ্কার যদি এটা সম্পত্তি বলে তাও নয়। আমার ৪০০ ডলারের নতুন টাইটানিয়াম ড্রইভার কেনার পর চালানো মাত্রই তা ১৫০ ডলার মূল্যের হয়ে গিয়েছিল!

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

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

তাহলে আমি কী ধরণের সম্পত্তির কথা বলছি যা আপনাকে এবং আপনার সন্তানদের সংগ্রহ করার প্রয়োজন? আমার জগতে রিয়্যাল এস্টেটের বিভিন্ন শ্রেণি রয়েছে।

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

২. স্টক

৩. বন্ড

৪. মিউচুয়াল ফান্ড

৫. অর্থ উৎপাদক রিয়াল এস্টেট

৬. নোট (আই.ও.ইউ. অর্থাৎ ধার দেওয়া)

৭. গান বাজনা, স্ক্রীপ্ট, পেটেন্ট ইত্যাদি বুদ্ধিগত (ইনটেলেকচুয়াল) সম্পত্তি থেকে রয়্যালটি।

৮. আর যে কোনও জিনিস যার মূল্য আছে, যেগুলো থেকে আয় হয় অথবা যার দাম

বাড়ে এবং বিক্রির বাজার ভাল।

তরুণ বয়সে আমার শিক্ষিত বাবা আমাকে উৎসাহ দিয়েছিলেন একটা নিরাপদ চাকরি খুঁজতে। আমার ধনবান বাবা আমাকে উৎসাহ দিয়েছিলেন আমার মনের মতন সম্পত্তি জোগার করতে। 'তুমি যদি এটা ভাল না বাস, তুমি এটার যত্ন করবে না'। আমি ওগুলোর জন্য বাজার করতে ভালোবাসি। আমি সারাদিন ওগুলো নিয়ে কাটাতে পারি। তাই যখন সমস্যা দেখা দেয় তা কখনই অত খারাপ লাগে না, তাতে আমার রিয়্যাল এস্টেটের প্রতি ভালবাসায় কোনও পরিবর্তন আসে না। যারা রিয়্যাল এস্টেট ঘৃণা করে, তাদের এটা না কেনাই ভাল।

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

যখন আমি 'মেরিন ক্যরস্' বা জেরক্সে কাজ করতাম তখন বেশ কয়েক বছর আমার ধনবান বাবার উপদেশমত কাজ করেছি। আমি দিনে চাকরি করতাম ঠিকই, কিন্তু তবুও নিজের ব্যবসা নিজে চালাতাম। আমার সম্পত্তির তালিকা সম্বন্ধে আমি সজাগ ছিলাম। আমি রিয়্যাল এস্টেট আর ছোটো স্টকের ব্যবসা করতাম। ধনী বাবা সবসময় অর্থিক শিক্ষা বা সাক্ষরতার গুরুত্বের ওপর জোর দিতেন। আমি জানতাম, অ্যাকাউন্টিং আর ক্যাশ ম্যানেজমেন্ট অর্থাৎ নগদ পরিচালনা যত ভাল বুঝব তত বিনিয়োগ বিশ্লেষণে পটু হয়ে উঠব এবং শেষে নিজের কোম্পানি শুরু করতে এবং গড়ে তুলতে সক্ষম হব।

সত্যিকার আগ্রহী না হলে আমি কাউকে কোম্পানি শুরু করতে উৎসাহ দেব না। আমি জানি একটা কোম্পানি কীভাবে চালাতে হয়, তাই সেটা কারও ওপর চাপাতে চাই না। অনেকে চাকরি না পেয়ে একটা কোম্পানি শুরু করার কথা চিন্তা করে। কিন্তু প্রতিকূল পরিস্থিতি সাফল্যে বাধা দেয়। দশটা কোম্পানির মধ্যে নটা কোম্পানিইপাঁচবছরের মধ্যে

ব্যর্থ হয়। যে কটা প্রথম পাঁচ বছর বেঁচে থাকে, তারও দশটার মধ্যে নটা শেষ অবধি ব্যর্থ হয়। তাই যদি আপনার সত্যি কোম্পানির মালিকানার তীব্র আকাঙ্খা থাকে, তবেই আমি এর অনুমোদন করছি। অন্যথা আপনার চাকরিটা বজায় রাখুন আর নিজের কাজে মন দিন।

যখন আমি 'নিজের কাজে মন দিন' বলি, আমি বলতে চাই, আপনার সম্পত্তি মজবুত করুন। এতে একটি ডলার যোগ হলে কখনও সেটা বাইরে বেরিয়ে যেতে দেবেন না। মনে করুন, একবার একটি ডলার আপনার সম্পত্তির সারিতে ঢুকল। অমনই সে আপনার কর্মচারি হয়ে যায়। অর্থ সম্বন্ধে সব থেকে সুসংবাদ হল এটা চব্বিশ ঘন্টা কাজ করে এবং পুরুষানুক্রমে কাজ করতে পারে। আপনি দিনের বেলার চাকরি বজায় রাখুন, একজন মহান পরিশ্রমী কর্মচারী হন। কিন্তু আপনার সম্পত্তির সারি গড়ে তুলতে থাকুন।

আপনার ক্যাশ ফ্লো বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে আপনি কিছু বিলাসদ্রব্য কিনতে পারেন। একটি গুরুত্বপূর্ণ তফাত হচ্ছে, ধনীরা বিলাসদ্রব্য সবশেষে কেনে আর গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণির প্রথমেই এসব কেনার প্রবণতা দেখা যায়। গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণির প্রায়ই বিলাসদ্রব্য যেমন বড় বাড়ি, হীরে, ফার, গয়না অথবা বোট ইত্যাদি কেনে কারণ তারা নিজেদের ধনী দেখাতে চায়! তাদের ধনী দেখায় বটে, তবে বাস্তবে তারা আরও গরিব ক্রেডিট কার্ডের দেনায় ডুবে যায়। পুরোনো ধনী ব্যক্তি বা দীর্ঘসময় যাবৎ ধনীরা ধনীরা প্রথমে তাদের সম্পত্তি তৈরি করে। ওই সম্পত্তির সারি থেকে যা আয় হয় তাই দিয়ে বিলাসদ্রব্য কেনে। গরিব বা মধ্যবিত্ত শ্রেণিরা নিজেদের রক্তজল করা পরিশ্রম থেকে প্রাপ্ত অর্থ আর পৈতৃকসূত্রে প্রাপ্ত অর্থ দিয়ে বিলাসদ্রব্য কেনে।

নির্ভেজাল সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করে সেটা বাড়ানো হচ্ছে সত্যিকারের বিলাসিতা। উদাহরণস্বরুপ, যখন অ্যাপার্টমেন্ট হাউস থেকে আমার স্ত্রী আর আমার অতিরিক্ত অর্থোপার্জন হচ্ছিল, আমার স্ত্রী তার মার্সেডিজ গাড়িটা কেনে। এজন্য তার দিক থেকে কোনও অতিরিক্ত কাজ করতে হয়নি বা ঝুঁকি নিতে হয় নি, কারণ সে অ্যাপার্টমেন্ট হাউসের ব্যবসাটা থেকেই গাড়িটা কিনেছিল। তাকে অবশ্যই এর জন্য চার বছর অপেক্ষা করতে হয়েছিল, ততদিনে রিয়েল এস্টেট পোর্টফোলিও বাড়ছিল এবং শেষে গাড়ির দাম দেওয়ার মত যথেষ্ট অতিরিক্ত ক্যাশ ফ্লো দিতে শুরু করেছিল। কিন্তু এই বিলাসদ্রব্যটা, মার্সেডিজ গাড়িটা, একটি সত্যিকারের পুরস্কার ছিল, কারণ সে প্রমাণ করেছিল যে সে জানে কীভাবে সম্পত্তি বাড়াতে হবে। এই গাড়িটার মূল্য এখন তার অন্য যেকোনও সুন্দর গাড়ির চেয়ে অনেক বেশি। অর্থাৎ সে তার অর্থজ্ঞান ব্যবহার করে এটা পেয়েছিল।

বেশিরভাগ লোকেরা আবেগতাড়িত হয়ে ঋণে গাড়ি অথবা অন্য কোনোও বিলাসদ্রব্য কেনে। হয়ত তাদের একঘেয়ে লাগছিল অথবা তারা শুধু একটি নতুন খেলনা চাইছিল। ঋণে বিলাসদ্রব্য কিনলে কখনও না কখনও সেই ব্যক্তি ওই বিলাসদ্রব্যটির উপর বীতস্পৃহ হয়ে যায়। কারণ সেই ঋণ তখন একটি আর্থিক বোঝা হয়ে দাঁড়ায়।

যখন আপনি সময়ের হিসেব করে বিনিয়োগ করে নিজের ব্যবসা গড়ে তুলছেন

তখনই আপনি সেই যাদুস্পর্শের ছোঁয়া লাগানোর জন্য প্রস্তুত। এটাই ধনীদের সবচেয়ে বড় গোপন রহস্য। যে রহস্য ধনীদের, সাধারণ লোকেদের থেকে অনেক দূরে এগিয়ে নিয়ে যায়। এমন এক পুরস্কার, যা আপনার নিজের ব্যবসা মন দিয়ে গড়ে তোলার পর ধৈর্যসহকারে আপনার জন্য পথের শেষে অপেক্ষা করছে!

কর ইতিহাস এবং করপোরেশনের ক্ষমতা

পঞ্চম অধ্যায়

চতুর্থ শিক্ষা

কর এবং করপোরেশনের ক্ষমতা

আমার মনে আছে, স্কুলে আমাদের 'রবিনহুড অ্যাণ্ড হিজ মেরি মেন'-এর গল্প শোনানো হত। আমার স্কুলের শিক্ষকের মতে, এটি একটি কেভিন কসনার ধরণের রোমান্টিক নায়কের আশ্চর্য সুন্দর গল্প, যে ধনীদের দৌলত লুঠ করে গরিবদের বিলিয়ে দিতেন। আমার ধণী বাবা রবিনহুডকে নায়ক হিসাবে দেখতেন না। তিনি রবিনহুডকে একজন ঠগ মনে করতেন।

রবিনহুড হয়ত অনেক আগেই গত হয়েছে, কিন্তু তার অনুগামীরা বেঁচে আছে আজও। এখনও আমি প্রায়ই লোকেদের বলতে শুনি, 'এর জন্য ধনীরা পয়সা দেবে না কেন?' অথবা, 'ধনীদের করের মাধ্যমে আরও পয়সা দেওয়া উচিত আর সেটা গরিবদের মধ্যে ভাগ করে দেওয়া উচিত।'

এই রবিনহুডের ধারণাটা অথবা ধনীদের কাছ থেকে নিয়ে গরিবদের বিলিয়ে দেবার ধারণাটাই গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণির দুঃখের কারণ। রবিনহুডের এই আদর্শের জন্যই মধ্যবিত্ত শ্রেণিকে এত কর দিতে হয়। আসলে ধনীদের কর দিতে হয় না। এই মধ্যবিত্ত শ্রেণী, বিশেষ করে শিক্ষিত উচ্চ আয়ের মধ্যবিত্ত শ্রেণি, গরিবদের জন্য অর্থ দিয়ে থাকে।

পুরো ঘটনাটা কীভাবে ঘটছে জানার জন্য আমদের বিষয়টা ঐতিহাসিক প্রেক্ষাপটে দেখার দরকার। তাই করের ইতিহাসটাও জানা দরকার। যদিও আমার উচ্চ শিক্ষিত বাবা শিক্ষার ইতিহাস-বিশেষজ্ঞ ছিলেন। অন্যদিকে আমার ধনী বাবা নিজেকে করের ইতিহাস বিশেষজ্ঞ হিসাবে তৈরি করেছিলেন।

ধনী বাবা মাইক আর আমাকে বুঝিয়েছিলেন যে শুরুতে ইংল্যাণ্ড এবং আমেরিকায় কোনও কর ছিল না। কখনও কখনও সাময়িক কর বসানো হত যুদ্ধের খরচ বহন করার জন্য। রাজা অথবা রাষ্ট্রপতি সবাইকে সেটাতে যোগ দিতে বলতেন। ব্রিটেনে নেপোলিয়ানের বিরুদ্ধে যুদ্ধ করার জন্য ১৭৯৯ থেকে ১৮১৬ অবধি কর ধার্য করা হয়েছিল। আর আমেরিকায় ১৮৬১ থেকে ১৮৬৫ পর্যন্ত 'সিভিল ওয়ারে'র জন্য কর ধার্য করা হয়েছিল।

১৮৭৪ সালে ইংল্যাণ্ডের নাগরিকদের ওপর আয়কর স্থায়ীভাবে ধার্য করা হয়। ১৯১৩ সালে, আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্রের সংবিধানের ১৬ তম সংশোধনের পর আয়কর

স্থায়ী রূপ নিয়েছিল। একসময় আমেরিকাবাসীরা ট্যাক্সের বিপক্ষে ছিল। চায়ের ওপর অত্যধিক করই 'বোস্টন হার্ভারের বিখ্যাত টি-পার্টি'র কারণ। এটি এমন একটি ঘটনা যা পরে 'রেভোলিউশনারি ওয়ার'-এর আগুন প্রজ্জ্বলিত করেছিল। ইংল্যাণ্ড এবং আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্র দুইজায়গাতেই নিয়মিতভাবে আয়কর দেবার ধারণা স্বীকার করে নিতে প্রায় ৫০ বছর লেগেছিল।

এই ঐতিহাসিক তারিখগুলি দেখে যেটা বোঝা যায় না, তা হল, প্রথমে দুজায়গাতেই এই কর শুধু ধনীদের ওপর ধার্য করা হয়েছিল। আমাদের ধনী বাবা মাইক আর আমাকে এই পরিস্থিতিটা বোঝাতে চেয়েছিলেন। তিনি বুঝেছিলেন যে, করের ধারণা জনপ্রিয় করার জন্য গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণিকে বলা হয়েছিল যে কর শুধু ধনীদের শাস্তি দেবার জন্য সৃষ্টি করা হয়েছে, যাতে অধিকাংশ লোক এটা মেনে নেয়। এইভাবেই জনগণ আইনের স্বপক্ষে ভোট দিয়েছিল। এবং এইভাবেই এটি সাংবিধানিকভাবে বৈধ হয়েছিল। যদিও এর অভিপ্রায় ছিল ধনীদের শাস্তি দেওয়া, কিন্তু বাস্তবে এটা ঘুরে যারা এর স্বপক্ষে ভোট দিয়েচিল অর্থাৎ গরিব এবং মধ্যবিত্ত শ্রেণিকেই শাস্তি দিয়েছিল।

'টাকাকড়ির স্বাদ পাওয়া মাত্রই সরকারের খিদে বাড়তে থাকে'—ধনী বাবা বলেছিলেন। 'তোমার বাবা আর আমি সম্পূর্ণ বিপরীত। তিনি গভর্নমেন্টের একজন ক্ষমতাশালী আমলা আর আমি একজন পুঁজিপতি। আমরা দুজনেই অর্থ পাই কিন্তু আমাদের সাফল্যের মাপকাঠি সম্পূর্ণ বিপরীতমুখী। তাঁকে অর্থ খরচ করার জন্য এবং লোকেদের চাকরি দেবার জন্য বেতন দেওয়া হয়। তিনি যত খরচ করেন, তত বেশি লোককে চাকরি দিতে পারেন, এবং তার সংস্থা তত বড় হয়। সরকারি হিসাবে, তার সংস্থা যত বড় হয় ততই তিনি শ্রদ্ধা পান। অন্যদিকে আমার সংস্থায় আমি যত কম লোককে চাকরি দেব তত কম পয়সা খরচ হবে, আর ততই আমার সংস্থায় বিনিয়োগকারীরা আমায় শ্রদ্ধা করবেন। এজন্য আমি সরকারি লোকেদের পছন্দ করি না। অধিকাংশ ব্যবসায়ীদের থেকে তাদের উদ্দেশ্য সম্পূর্ণ ভিন্ন। সরকার যত বড় হবে তার পরিচালনার জন্য আরও অনেক ডলার করের প্রয়োজন হবে।

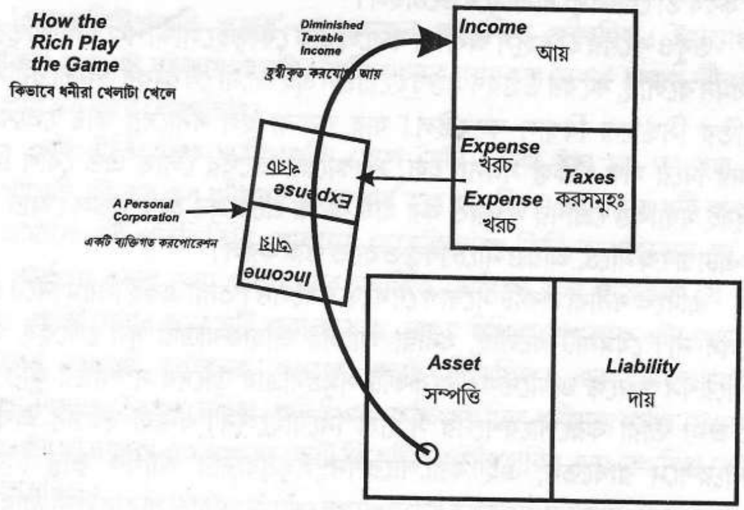
আমারা শিক্ষিত বাবা আন্তরিকভাবে বিশ্বাস করতেন, সরকারের জনতাকে সাহায্য করা উচিত। তিনি জন এফ কেনেডিকে পছন্দ করতেন, বিশেষ করে তাঁর 'পীস-কর'-এর ভাবনাকে। তিনি এই ভাবনাটা এত পছন্দ করতেন যে, আমার মা আর তিনি দুজনেই মালয়েশিয়া, থাইল্যাণ্ড আর ফিলিপিনসগামী 'পীস কর' এর স্বেচ্ছাসেবকদের প্রশিক্ষণ দিতেন। তিনি সবসময় অতিরিক্ত অনুদানের জন্য এবং 'পীসকর'-এ বেশি লোককে চাকরি দিতে পারেন। সেটাই ওঁর কাজ ছিল।

দশ বছর বয়স থেকেই আমি আমার ধনী বাবার কাছে শুনতাম যে সরকারি চাকুরেরা একদল কুঁড়ে চোর, আর গরিব বাবার কাছে শুনতাম যে ধনীরা লোভী, ঠগ আর তাদের আরও বেশি ট্যাক্স দিতে বাধ্য করা উচিত! দুপক্ষেরই বৈধ কারণ ছিল। শহরের সবথেকে বড় পুঁজিপতির কাছে কাজে যাওয়া আর এমন এক বাবার কাছে বাড়ি ফেরা যা

সরকারের একজন উজ্জ্বল প্রতিনিধি, আমার পক্ষে বোঝা দেশ কষ্টকর ছিল। কাকে বিশ্বাস করব তা বোঝা দুঃসাধ্য হয়ে উঠেছিল।

তবুও করের ইতিহাস অধ্যয়ন করলে এক কৌতুহলোদ্দীপক পরিস্থিতির উদ্ভব হয়। যেমন বলেছি, করের উত্তরণ সম্ভব হয়েছিল এই জন্যে যে কারণ জনতা রবীনহুডের অর্থনীতির সিদ্ধান্তে বিশ্বাস করেছিল। যার বক্তব্য হল ধনীদের কাছ থেকে নিয়ে বাকিদের দিয়ে দাও। কিন্তু সমস্যা হল, সরকারের অর্থের লোভ এত বেশি ছিল যে শিগগিরই মধ্যবিত্ত শ্রেণির ওপরও কর ধার্য করার প্রয়োজন হয়ে পড়ল। আর সেখান থেকে এটা ক্রমে নীচে, আরও নীচে বিস্তৃত হতে শুরু করল!

এদিকে ধনীরা একটি সুযোগ দেখতে পেলেন। তারা একই নিয়ম নিয়ে খেলাটা খেললেন না। যেমনটি বলেছি, ধনীরা আগেই জাহাজযাত্রার যুগ থেকেই জনপ্রিয় করপোরেশন সম্বন্ধে জানতেন। এককেটি সমুদ্রযাত্রায় তাঁদের সম্পত্তির ঝুঁকি সীমিত করার জন্য তাঁরা করপোরেশনের সাহায্য নিয়েছিলেন। ধনীরা তাঁদের অর্থ একটা করপোরেশনে রাখতেন, এই করপোরেশন সমুদ্রযাত্রার আর্থিক ভার নিত। এই করপোরেশন তখন নতুন জগতের ধনসম্পদের খোঁজে জাহাজ যাত্রার জন্য নাবিক ভাড়া করত। যদি জাহাজটা হারিয়ে যেত, নাবিকরা মারা যেত, কন্তু ধনীদের ক্ষতি হত সীমিত। যেটুকু অর্থ তারা সেই বিশেষ সমুদ্রযাত্রার জন্য বরাদ্দ করেছে শুধু ততটুকুই ক্ষতি হত। পরবর্তী চিত্র দেখাচ্ছে আপনার ব্যক্তিগত আয়ের বিবৃতি আর ব্যালেন্স শীটের থেকে কর্পোরেট স্ট্রাকচার বা সংগঠনের অবস্থান কীভাবে পৃথক।



ধনীরা করপোরেশনের আইনসম্মত কাঠামো এবং ক্ষমতা সম্বন্ধে ওয়াকিবহাল। ফলে তারা গরিব আর মধ্যবিত্তদের তুলনায় বেশি সুবিধা পায়। আমার সমাজবাদী বাবা এবং পুঁজিপতি বাবাকে শিক্ষক হিসাবে পাওয়ায় আমি দ্রুত এই কথাটা বুঝেছিলাম। তাই পুঁজিপতিদের চিন্তাধারাই আমার কাছে আর্থিকভাবে বেশি ন্যায্য মনে হয়। আমার যেন মনে হয়েছিল, সমাজবাদীরা শেষ পর্যন্ত তার আর্থিক শিক্ষার অভাবের জন্য নিজেকেই কষ্ট দেয়। জনতা যতই 'ধনীদের কাছ থেকে নাও' যুক্তি দেখাক না কেন, ধনীরা সবসময়ই তাদের হারাবার উপায় খুঁজে নিতে পারে। এইভাবেই শেষপর্যন্ত মধ্যবিত্ত শ্রেণির ওপর কর ধার্য করা হয়েছিল। ধনীরা বুদ্ধিজীবিদের হারিয়ে দিতে পেরেছিল কারণ তারা অর্থের ক্ষমতা বুঝেছিল। আর এই বিষয়টি স্কুলে কখনওই শেখানো হয় না!

ধনীরা কীভাবে বুদ্ধিজীবিদের হারিয়ে দিয়েছিল? 'ধনীদের কাছ থেকে নাও' নামক করটি আইন সম্মত হওয়ার পর সরকারের ভাণ্ডারে স্রোতের মত অর্থাগম হতে থাকল। প্রথমে জনতা খুশি হয়েছিল। সরকারি কর্মচারি আর ধনীদের হাতে অর্থ যেতে শুরু করল। সরকারি কর্মচারিদের কাছে চাকরি আর পেনশেন রূপে অর্থ পৌঁছে গেল। ধনীদের ফ্যাক্টরি সরকারি কন্ট্রাক্ট পেলে তাদের কাছে কাছেও পৌঁছে গেল সেই অর্থ। সরকার প্রচুর অর্থের মালিক হয়ে উঠল কিন্তু এই অর্থের ব্যবস্থাপনা নিয়ে সমস্যা দেখা দিল। অর্থের সত্যিই কোনও 'রি-সার্কুলেশন' অর্থাৎ পুনঃপ্রয়োগের ব্যবস্থা ছিল না। অন্য কথায়, আপনি যদি সরকারের পদস্থ কর্মচারি হন, সরকারি নীতি অনুযায়ী আপনি অতিরিক্ত অর্থ বাকি রাখতে চাইবেন না, পুরোটাই খরচ করতে চাইবেন। কারণ আপনি যদি আপনার জন্য নির্ধারিত অর্থ খরচ করতে সক্ষম না হন, তাহলে পরের বাজেটে এই

অর্থ হারাবার ঝুঁকি থাকবে। আপনাকে কোনওমতেই যোগ্য বলে মনে হবে না। অথচ ব্যবসায়ীরা অতিরিক্ত অর্থ সংরক্ষণ করতে পারলে তারা পুরস্কৃত হয় এবং যোগ্য বলে পরিগণিত হয়!

সরকারের এই ক্রমবর্ধমান খরচের চক্র যত বাড়ে, অর্থের দাবিও তত বাড়তে থাকে আর 'ধনীদের ওপর কর চাপাও' রীতি নিম্ন আয়ের লোকেদের অন্তর্ভুক্ত করার জন্য পরিবর্তিত করা হয়। ক্রমশ যেসব গরিব এবং মধ্যবিত্ত শ্রেণির লোকেরা এই রীতির জন্য ভোট দিয়েছিল তারাও এর অন্তর্ভুক্ত হয়ে গেল!

সত্যিকারের পুঁজিপতিরা ফাঁকি দেবার পথটি খুঁজে বের করতে তাদের আর্থিক জ্ঞানকে কাজে লাগায়। তারা করপোরেশনকে রক্ষা করার দায়িত্বে ফিরে যায়। করপোরেশন ধনীদের রক্ষা করে। কিন্তু যারা কখনও করপোরেশন গঠন করেনি তারাও জানেনা যে করপোরেশন আসলে শুধু আইন সংক্রান্ত তথ্য সমৃদ্ধ কিছু ফাইল বা ফোল্ডার যা অ্যাটর্নির অফিসে রাখা থাকে আরা যা একটি রাজ্য সরকারের এজেন্সির সঙ্গে রেজিস্ট্রিকৃত থেকে। এটি করপোরেশনের নামাঙ্কিত একটি বড় বাড়ি নয়। এটি কোনও কারখানা বা জনগোষ্টিও নয়। করপোরেশন শুধুই একটি আইনসম্মত আত্মাহীন একটি ভাণ্ডার যাতে ধনীদের ধন সুরক্ষিত থাকে। স্থায়ী আয়ের আইন জারি করার পর আবার একবার করপোরেশনের ব্যবহার জনপ্রিয় হয়। কারণ করপোরেশনের তুলনায় ব্যক্তিবিশেষকে বেশি কর দিতে হয়। উপরন্তু, যেমনটি আগে বর্ণনা করা হয়েছে, কর দেওয়ার আগেই কর্পোরেশনর পরিধি থেকে ডলার মারফত কিছু ব্যয়ভার বহন করা যায়।

ধনী আর দরিদ্রের মধ্যে এই দ্বন্দ্ব কয়েকশ বছর ধরে চলছে। এটা 'ধনীদের কাছ থেকে নাও' বনাম ধনীদের লড়াই। যেখানেই আইন তৈরি করা হয়েছে এই যুদ্ধ লেগেছে। এই যুদ্ধ চলতেই থাকবে অনন্তকাল। সমস্যা হল, এই যুদ্ধে যারা হারছে তারা এবিষয়ে ওয়াকিবহাল নয়। যারা প্রতিদিন সকালে ওঠেন আর অধ্যাবসায়ের সঙ্গে কাজে যান আর কর দেন, তাঁরা যদি বুঝতেন ধনীরা কী করে এ খেলা খেলছে! তারাও তো এটা খেলতে পারতেন! তাহলে তারা নিজেদের আর্থিক স্বাধীনতা খুঁজে পেতেন। তাই যখন বাবা-মা তাদের সন্তানদের স্কুলে যাবার উপদেশ দেন যাতে তারা একটি নিশ্চিত নিরাপদ চাকরি পেতে পারে, আমি সেসব কথা শুনে শিউরে উঠি। যে কর্মচারির নিশ্চিত নিরাপদ চাকরি আছে কিন্তু আর্থিক বিষয়ে সাধারণ জ্ঞান নেই তার মুক্তি নেই।

আজকের দিনে সাধারণ আমেরিকাবাসী পাঁচ থেকে ছয় মাস সরকারের জন্য কাজ করেন, যাতে তাঁরা কর দিতে পারেন। আমার মতে, এটি এক দীর্ঘ মেয়াদ। আপনি যত বেশি পরিশ্রম করবেন সরকারকে তত বেশি কর দেবেন। তাই আমার বিশ্বাস 'ধনীদের কাছ থেকে নাও' এই ধারণাটার যাঁরা সমর্থন করেছিলেন তাদেরই উল্টে ক্ষতি হয়েছে!

লোকেরা যতবার ধনীদের শাস্তি দিতে চেয়েছে তারা তা মোটেই মেনে নেননি, বরং প্রতিক্রিয়া দেখিয়েছেন। তাঁদের কাছে অর্থ আছে ক্ষমতা আছে এবং পরিস্থিতি

পরিবর্তনের ইচ্ছে আছে। তাঁরা বসে বসে ইচ্ছাকৃতভাবে বেশি ট্যাক্স দিতে রাজি নন। তাঁরা তাঁদের করের বোঝা লাঘব করার পথ খোঁজেন। তাঁরা বুদ্ধিমান উকিল আর অ্যাকাউন্টেন্ট রাখেন আর আইন পরিবর্তন করা বা বৈধভাবে কর পরিহার করার পন্থা খুঁজে বার করতে রাজনৈতিক নেতাদের প্ররোচিত করেন। তাঁদের এই পরিবর্তন কার্যকর করার মত ক্ষমতা আছে।

আমেরিকা যুক্তরাষ্ট্রের কর কোড অনুসারে কর বাঁচাবার আরও উপায় আছে। এই উপায়গুলি সবার জন্য সহজলভ্য কিন্তু শুধুমাত্র ধনীরাই, যাঁরা নিজের কাজের প্রতি মনোযোগ দেয় তাঁরাই এই উপায়গুলির খোঁজ করে। উদাহরণস্বরূপ, '১০৩১ শব্দটি ইন্টারনাল রেভেনিউ কোড-এর ধারা ১০৩১-র সংক্ষিপ্ত রূপ। যদি কেউ অপেক্ষাকৃত ছোট রিয়্যাল এস্টেটের বিনিময়ে দামী রিয়্যাল এস্টেট কিনে লাভ করতে চায় সেই বিক্রেতাকে সরকার দেরী করে কর পরিশোধের সুযোগ দেয়। রিয়্যাল এস্টেট এমন এক বিনিয়োগ যেখানে ট্যাক্সে সাশ্রয়ের বেশ কিছু সুযোগ পাওয়া যায়। আপনি যত বেশি দামি সম্পত্তি কিনতে থাকবেন আপনার লাভের ওপর কোনও ট্যাক্স দিতে হবে না , যতক্ষণ না আপনি পুরোটা নগদে পরিণত করছেন। যারা আইনানুগ পদ্ধতিতে ট্যাক্স বাঁচানোর সুযোগ নেয় না তারা সত্যিই তাদের সম্পত্তি বৃদ্ধির সুবর্ণ সুযোগ থেকে নিজেদের বঞ্চিত করছেন।

গরিব আর মধ্যবিত্তদের রোজগারের সংস্থান এইরকম হয় না। তারা বসে থাকে আর সরকারকে হাতে ছুঁচ বিঁধিয়ে রক্তদান আদায়ে সুযোগ দেয়। আজ যারা সরকারের ভয়ে প্রচুর কর দেন অথবা কর ছাড়ের খুবই কম সুযোগ নেন তাদের দেখে আমি বড়ই অবাক হই। আমি ভালভাবেই জানি সরকারি কর এজেন্ট কী ভয়ঙ্কর আর আতঙ্কজনক হতে পারেন। আমার এমন বেশ কিছু বন্ধু ছিলেন যাঁরা ব্যবসা বন্ধ করে দিতে বাধ্য হয়েছেন অথবা যাদের ব্যবসা বন্ধ হয়ে গিয়েছে অথচ পরে তাঁরা জেনেছেন যে দোষটা ছিল সরকারের। আমি সব বুঝি। কিন্তু সেই আতঙ্কের মূল্যস্বরূপ জানুয়ারি থেকে মে মাসের মাঝামাঝি পর্যন্ত কাজে কঠোর পরিশ্রম করাটা একটু মহার্ঘ হয়ে যায়। আমার গরিব বাবা কখনও এর বিরুদ্ধে লড়াই করেননি। আমার ধনী বাবাও করেননি। কিন্তু তিনি আরও চতুরভাবে খেলাটা খেলতেন! তিনি ধনীদের সব থেকে বড় গোপন রহস্য করপোরেশনের মাধ্যমে করেছিলেন।

আপনাদের হয়ত মনে আছে আমার ধনী বাবার কাছ থেকে আমি প্রথম কী শিক্ষা পেয়েছিলাম। আমার মতন একটা নয় বছরের বালককে তার সঙ্গে কথা বলার সুযোগ পাওয়ার জন্য দীর্ঘ অপেক্ষা করতে হয়েছিল। আমি প্রায়ই তার প্রতীক্ষায় অফিসে বসে থাকতাম। তিনি ইচ্ছাকৃতভাবে আমাকে এড়িয়ে যেতেন। তিনি চাইতেন, আমি তাঁর ক্ষমতা উপলব্ধি করি এবং আমি একদিন এই ক্ষমতাকে নিজের কাঙ্খিত বস্তু করে তুলি। আমি ওঁর কাছে যতদিন জ্ঞানলাভ করেছি আর শিখেছি, উনি সবসময় আমায় মনে করিয়ে দিয়েছেন যে জ্ঞানই আসল ক্ষমতা। আর অর্থের সঙ্গে যে বিরাট ক্ষমতা জড়িত সেটা সুরক্ষিত রাখার জন্য, তা বাড়াবার জন্য যথার্থ জ্ঞানের প্রয়োজন। নইলে পৃথিবী

আপনাকে অনবরত ধাক্কা দিতে থাকবে। ধনী বাবা আমাকে আর মাইককে সবসময় মনে করিয়ে দিতেন যে সব থেকে বড় উৎপীড়ক আপনার বস অথবা সুপারভাইজার নয়, ট্যাক্সের লোকেরা সবসময় বেশি নেবে।

প্রথম পাঠ ছিল, ক্ষমতা মানেই অর্থের জন্য কাজ করার বদলে অর্থকে দিয়ে আপনার জন্য পরিশ্রম করানো। আপনি যদি অর্থের জন্য কাজ করেন ক্ষমতাটা আপনার মালিককে দিয়ে দেন। আপনি যদি অর্থকে দিয়ে নিজের জন্য কাজ করান আপনি ক্ষমতা নিয়ন্ত্রণে রাখেন।

অর্থের ক্ষমতা আমাদের জন্য কাজ এই পাঠ শেখানোর পর উনি চেয়েছিলেন আমাদের আর্থিকভাবে বুদ্ধিমান করতে। যাতে উৎপীড়করা আমাদের আঘাত না দিতে পারে। আইন এবং আইনের প্রণালী কীভাবে কাজ করে তা আপনার জানা প্রয়োজন। আপনি যদি বিষয়টি সম্বন্ধে না জানেন, সহজেই উৎপীড়িত হবেন। আর আপনি যদি জানেন যে আপনি কী বিষয়ে কথা বলছেন, আপনার লড়াই করার একটা সুযোগ থাকে। এজন্যই তিনি বুদ্ধিমান উকিল আর অ্যাকাউন্টেন্টদের মোটা বেতন দিতেন। তাদের বেতন দেওয়া সরকারকে অর্থ প্রদানের চেয়ে কম খরচ সাপেক্ষ। উনি আমায় সবচেয়ে সেরা যে কথাটি শিখিয়েছিলেন সেটি হল, 'বুদ্ধিমান হও, তাহলে তোমাকে চারপাশ থেকে এত ধাক্কা খেতে হবে না।', কথাগুলি আমি আমার জীবনের বেশিরভাগ ক্ষেত্রে ব্যবহার করেছি। তিনি আইন জানতেন, তিনি আইন মেনে চলা নাগরিক ছিলেন। তিনি জানতেন যে আইন সম্বন্ধে অজ্ঞতা খরচসাপেক্ষ ব্যাপার। 'তুমি যদি জান তুমি নির্ভুল, তাহলে লড়তে ভয় পাবে না। যদি রবীনহুড আর তার মেরী মেন'দের সঙ্গে লড়াই করতে হয়, তাহলেও ভয় পাবে না।'

আমার উচ্চশিক্ষিত বাবা আমাকে সবসময় একটা মজবুত সংগঠনে ভাল চাকরি খুঁজতে উৎসাহ দিতেন। তিনি কাজ করতে করতে কর্পোরেটের সিঁড়ি বেয়ে ওপরে ওঠার নৈতিক উৎকর্ষতা সম্বন্ধে বলতেন। তিনি বুঝতেন না যে বেতনের ভরসায় শুধুমাত্র একজন কর্পোরেট মালিকের উপর নির্ভরশীল থাকলে শিগগির আমি দুধ দিতে প্রস্তুত এক নিরীহ গরুতে পরিণত হব!

যখন আমার ধনী বাবাকে আমি আমার বাবার উপদেশের কথা বলেছিলাম, তিনি সামান্য হেসেছিলেন—'সিঁড়িটারই মালিক হয়ে যাও না!' তিনি এইটুকুই বলেছিলেন।

অল্পবয়সে আমি বুঝতে পারিনি যে করপোরেশনের মালিক হয়ে যাওয়া বলতে ধণী বাবা কী বলতে চেয়েছেন। এটি এমন এক চিন্তা যা অসম্ভব এবং ভয়ঙ্কর মনে হয়েছিল। যদিও এই ভাবনাটায় আমি উত্তেজিত হয়ে উঠেছিলাম। আমার কৈশোরে আমি এমন সম্ভাবনার কল্পনাও করতে পারতাম না, যেখানে আমি কোম্পানির মালিক আর বড়রা আমার জন্য কাজ করছেন।

কথা হচ্ছে, যদি আমার ধনী বাবা না থাকতেন আমি হয়ত আমার শিক্ষিত বাবার উপদেশই মেনে নিতাম। আমার ধনী বাবার মাঝে মাঝে মনে করিয়ে দেওয়াটা আমার

নিজের করপোরেশনের মালিক হবার ভাবনাটা জিইয়ে রেখেছিল আর আমাকে অন্য পথে পরিচালিত করেছিল। ১৫-১৬ বছর বয়সে পৌঁছে বুঝলাম যে আমি আমার শিক্ষিত বাবার নির্দেশিত পথে এগোব না। আমি কীভাবে সেটা করতে পারব জানতাম না, কিন্তু আমার নিজের সিদ্ধান্তই আমার জীবন বদলে দিয়েছিল।

মধ্য ২০ তে পৌঁছনোর পরই আমি আমার ধনী বাবার উপদেশের সঠিক অর্থ বুঝতে শুরু করেছিলাম। আমি তখন সবে মেরিন ক্যরস্ ছেড়ে জেরক্স-এর জন্য কাজ শুরু করেছিলাম। আমি প্রচুর অর্থোপার্জন করছিলাম কিন্তু যখনই অমার বেতনের চেকটা দেখতাম, হাতশ হতাম। কেটে নেওয়া পরিমানটা এত বেশি! আর আমি যত বেশি কাজ করছি, বাদ দেওয়া অর্থের পরিমানটা যেন ততই বেড়ে যাচ্ছে! যখন আমি আরও সফল হলাম, আমার বস আমার পদোন্নতি আর বেতন বাড়ার কথা বললেন।

কথাগুলো শুনে খুব খুশি হলাম, কিন্তু আমি শুনতে পেলাম আমার ধনী বাবা আমায় কানে কানে যেন জিজ্ঞাসা করছেন, 'তুমি কাদের জন্য কাজ করছ? তুমি কাদের ধনী করছ?'

১৯৭৪ সালে, তখনও আমি জেরক্স-র কর্মচারি, আমার প্রথম কর্পোরেশন গঠন করলাম এবং 'নিজের কাজ নিজে দেখা' শুরু করলাম। আমার সম্পত্তির তালিকায় আগেই কিছু সম্পত্তি ছিল। কিন্তু আমি এখন স্থির করলাম, আমি এর বৃদ্ধিতে মনোনিবেশ করব। ওই টাকা ছাড়া বেতনের চেকগুলোই আমার ধনী বাবার এত বছরের উপদেশের সম্পূর্ণ অর্থ বুঝিয়ে দিল। আমি আমার শিক্ষিত বাবার উপদেশ মেনে চললে আমার ভবিষ্যৎ কী হবে তা স্পষ্ট দেখতে পাচ্ছিলাম!

অনেক মালিক মনে করেন যে, কর্মচারিদের 'নিজের কাজে মন দেওয়া'-র উপদেশ দেওয়া তাদের নিজেদের ব্যবসায়ের পক্ষে ক্ষতিকর। কোনও কোনও ব্যক্তির জন্য এটা নিশ্চয়ই সত্যি হতে পারে। কিন্তু আমার ক্ষেত্রে, আমার নিজের কাজের দিকে মনসংযোগ করা এবং নিজের সম্পত্তি গড়ে তোলা আমাকে আরও ভাল এক কর্মচারি করে তুলল। আমার এখন একটা উপদেশ আছে। আমি তাড়াতাড়ি কাজে যাই, আর অধ্যাবসায় সহকারে কাজ করি। যথাসম্ভব অর্থসঞ্চয় করি যাতে আমি রিয়্যাল এস্টেটে বিনিয়োগ করতে পারি। হাওয়া যখন সমৃদ্ধ হওয়ার জন্য প্রস্তুত, সেখানে ভাগ্য অন্বেশনের সুযোগ আছে বই কী! আমি যত বেশি সজাগ হলাম যে ক্রয়-বিক্রয়ের আকস্মিক বৃদ্ধি হচ্ছে, তত বেশি জেরক্স মেশিন আমি বিক্রি করছিলাম। তত বেশি উপার্জন করছিলাম। আর নিশ্চয়ই আমার বেতনের চেক থেকে তত বেশি বাদ দেওয়া হচ্ছিল। এটা প্রেরণাদায়ক ছিল। আমি কর্মচারি হবার ফাঁদ থেকে দ্রুত বেরোতে চাইছিলাম, আমি আরও বেশি খাটতে থাকলাম, ১৯৭৮ পর্যন্ত আমি লাগাতার সেলস্-এর প্রথম পাঁচজন বিক্রেতার মধ্যে একজন হয়ে রইলাম। প্রায়ই শীর্ষে অর্থাৎ একনম্বর স্থানে থেকেছি। আমি মনেপ্রাণে ইঁদুর দৌড় থেকে বেরোতে চাইছিলাম।

তিন বছরেরও কম সময়ের মধ্যে আমি আমার নিজের ছোটো করপোরেশন, অর্থাৎ একটা রিয়েল এস্টেট হোল্ডিং কোম্পানি থেকে আমার জেরক্সের রোজগারের

তুলনায় বেশি রোজগার করতে লাগলাম। আর সেই টাকা যা আমি নিজের করপোরেশনে আমার সম্পত্তির তালিকাকে দীর্ঘ করার জন্য লাগিয়েছিলাম, সেটা এখন আমার জন্য কাজ করতে শুরু করে দিল! শুধুমাত্র নিজের পরিশ্রম ও চেষ্টায় জেরক্স মেশিন বিক্রি করা না। আমার ধনবান বাবার উপদেশ আরও সুস্পষ্ট হচ্ছিল। শিগগিরই আমার সম্পত্তি থেকে এত বেশি ক্যাশ ফ্লো হতে থাকল যে, কোম্পানি আমাকে আমার প্রথম 'পোর্স' গাড়ি কিনে দিল। জেরক্সের আমার সেলস্ সহকর্মীরা মনে করল আমি আমার কমিশন খরচ করছি। অথচ আমি তা করছিলাম না। আমি আমার কমিশন সম্পত্তিতে বিনিয়োগ করছিলাম।

আমার অর্থ আরও উপার্জনের জন্য কঠোর পরিশ্রম করছিল। আমার সম্পত্তির তালিকায় একেকটা ডলার একেকজন মহান কর্মী। তারা আরও কর্মীবৃদ্ধির জন্য আর 'বস'কে ট্যাক্সের আগে একটা পোর্স কিনে দেবার জন্য কঠোর পরিশ্রম করছে। আমি জেরক্সের জন্য আরও পরিশ্রম করে কাজ করতে থাকলাম। আমার পরিকল্পনা যে সঠিক কাজ করছিল, আমার পোর্শ-ই তার প্রমাণ।

ধনবান বাবার কাছ থেকে শেখা জ্ঞান ব্যবহার করে আমি খুব অল্পবয়সে কর্মচারির কুখ্যাত 'ইঁদুর দৌড়' থেকে বেড়িয়ে আসতে পেরেছিলাম। এটা সম্ভব করেছিল এই শিক্ষাগুলো থেকে প্রাপ্ত দৃঢ় আর্থিক জ্ঞান। এই আর্থিক জ্ঞান, অর্থাৎ আমার ভাষায় অর্থগত 'আই কিউ' না থাকলে, আমার আর্থিক স্বাধীনতার পথ আরও অনেক কঠিন হত। আমি এখন অর্থ-সংক্রান্ত সেমিনারের মাধ্যমে অন্যদের শেখাই। আশা করি আমার জ্ঞান আমি তাদের সঙ্গে ভাগ করে নিতে পারব। আমার বক্তৃতায় সকলকে মনে করিয়ে দিই যে, প্রধানত চারটি বিষয়ে জ্ঞান দিয়ে গঠিত এই অর্থগত অর্থাৎ 'ফিনানশিয়াল আই কিউ'।

১ নং অ্যাকাউন্টিং ঃ যাকে আমি বলি আর্থিক সাক্ষরতা বা জ্ঞান। আপনি যদি সাম্রাজ্য গড়তে চান এটি একটি অত্যাবশ্যক দক্ষতা। আপনার হাতে যত বেশি পয়সার দায়িত্ব থাকবে, আপনাকে ততই বেশি নিখুঁত হতে হবে তা না হলে ব্যর্থতা সুনিশ্চিত। এটা মগজের বাঁ দিক অর্থাৎ বিস্তারিত ভাবে দেখার দিক। আর্থিক সাক্ষরতা হচ্ছে আর্থিক বক্তব্য পড়তে এবং বুঝতে পারার ক্ষমতা। এই ক্ষমতা ব্যবসায় ক্ষমতা আর দুর্বলতা চিনে নেওয়ার সুযোগ দেয়।

২ নং বিনিয়োগ ঃ যাকে আমি বলি অর্থ দিয়ে আরও অর্থোপার্জনের বিজ্ঞান। এর সঙ্গে কৌশল, ফর্মুলা ইত্যাদি জড়িত। এটি মস্তিষ্কের ডান দিক অর্থাৎ সৃজনশীল দিক।

৩ নং বাজারের ধাত বোঝা ঃ এটি সরবরাহ (সাপ্লাই) আর চাহিদার (ডিমাণ্ড) বিজ্ঞান। আপনার বাজারের প্রযুক্তির দিকটা জানা প্রয়োজন, যা সাধারণত আবেগতাড়িত থাকে, ১৯৯৬-এর ক্রিসমাসে টিক্‌ল মি এল মো ডল একটি প্রযুক্তি বা আবেগ চালিত বাজারের উদাহরণ। বাজারের অন্য দিকটা হচ্ছে বুনিয়াদি ব্যাপার অর্থাৎ বিনিয়োগের বিষয়ে আর্থিক জ্ঞান। অর্থাৎ বর্তমান বাজারের পরিপ্রক্ষিতে বিনিয়োগের কোনও অর্থ আছে কিনা।

অনেকে মনে করেন বিনিয়োগ আর বাজার বোঝা শিশুদের পক্ষে অত্যন্ত জটিল বিষয়। তাদের দৃষ্টি এড়িয়ে যায় যে শিশুরা সহজাতভাবে এইসব বিষয় জানে। যারা এল মো ডলের সঙ্গে পরিচিত নন তাদের জন্য, এটা একটা সিসেমে স্ট্রীটের চরিত্র, যার ক্রিসমাসের আগে শিশুদের মধ্যে ঘন ঘন প্রচার করা হয়েছিল। সব শিশুরাই এই খেলনা দাবি করছিল। তাদের ক্রিসমাস তালিকায় ছিল এই পুতুল। অনেক বাবা-মা ভেবে অবাক হচ্ছিলেন যে কোম্পানিরা কি ইচ্ছা করেই এই বস্তুটিকে বাজার থেকে সরিয়ে রেখেছে আর ক্রিসমাসের জন্য বিজ্ঞাপন দিয়ে যাচ্ছে? এত চাহিদার সঙ্গে সরবরাহ না থাকায় একটা আকস্মিক আতঙ্কের সৃষ্ঠি হয়েছিল।

স্টোরে কোনও 'ডল' না থাকায় 'দ্রুত লাভে বিক্রয়কারী'-র দল মরিয়া বাবা-মার কাছ থেকে বেশি উপার্জনের সুযোগ দেখতে পেয়েছিল। যেসব হতভাগ্য বাবা-মায়েরা ডল পাবেন না, তারা বাধ্য হবেন ক্রিসমাসের জন্য অন্য অরেকটা খেলনা কিনতে। টিক্‌ল মি এল মো ডলের অবিশ্বাস্য জনপ্রিয়তা আমার কাছে নিরর্থক মনে হয় কিন্তু এটি সরবরাহ আর চাহিদার অর্থবিজ্ঞানের অভিনব উদাহরণ। একই ব্যাপার চলতে থাকে স্টক্, বন্ড, রিয়াল এস্টেট, আর বেসবল-কার্ড এর বাজারেও।

৪ নং আইন ঃ উদাহরণস্বরূপ অ্যাকাউন্টিং বিনিয়োগ আর বাজারের কারিগরি দক্ষতা নিয়ে গঠিত একটি কর্পোরেশন অভাবনিয় বৃদ্ধিতে সহায়তা হতে পারে। যার করপোরেশন কর্তৃক দেয় ট্যাক্সের সুবিধা আর সুরক্ষার জ্ঞান আছে সে একটি ছোটো ব্যবসার একমাত্র মালিক বা কর্মীর চেয়ে দ্রুত ধনী হতে পারে।

এই তফাতটা হাঁটা আর ওড়ার মতন। এই তফাতটা দীর্ঘমেয়াদী অর্থের প্রশ্ন উঠলে আরও স্পষ্ট হয়ে যায়।

১. ট্যাক্সের সুবিধা ঃ একটি করপোরেশন অনেক কিছু করতে পারে যা একজন ব্যক্তি পারে না। যেমন ট্যাক্স দেবার আগে খরচের খাতে টাকা রাখা। এটা এক রোমাঞ্চকর বিশেষজ্ঞতার এলাকা। কিন্তু আপনার সম্পত্তি বা ব্যবসা যথেষ্ট বড় না হলে এর প্রয়োজন নেই।

কর্মচারিরা রোজগার করে, ট্যাক্স দেয় আর তারপর বকেয়া অর্থ দিয়ে জীবন চালাতে চেষ্টা করে। একটা করপোরেশন রোজগার করে, যথাসম্ভব খরচ করে আর বকেয়া অর্থের ট্যাক্স দেয়। এটা আইনের বড় ফাঁক যা ধনীরা ব্যবহার করে। এগুলো সৃষ্টি করা সোজা, আর যদি আপনি এমন বিনিয়োগের মালিক হন যাতে যথেষ্ট ক্যাশ ফ্লো হয় তাহলে এটা তেমন খরচ সাপেক্ষ হবে না। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি নিজের করপোরেশনের মালিক হন আপনার ছুটি কাটাবেন হাওয়াই-এ বোর্ড মিটিং-এ। গাড়ির দাম দেওয়া, ইনসিওরেন্স আর মেরামত সবই কোম্পানির খরচ। স্বাস্থ্য ক্লাবের সদস্যতা কোম্পানির খরচ। বেশিরভাগ রেস্টুরেন্টে খাবারের দামের একাংশ মাত্র দিতে হবে —এরকম অনেক কিছু। কিন্তু আইন মেনে কাজ করুন আর ট্যাক্স দেবার আগের ডলার দিয়ে করুন।

২. মামলা-মোকদ্দমা থেকে সুরক্ষা ঃ আমরা এক মামলাবাজ সমাজে বাস

করি। প্রত্যেকেই আপনার কাজের লাভ চায়। ধনীরা তাদের সম্পত্তি পাওনাদারদের কাছ থেকে রক্ষা করার জন্য করপোরেশন এবং ট্রাস্টের সাহায্য নেয়। কেউ যদি একজন ধনী লোকের বিরুদ্ধে মামলা করে তাকে নানা আইনের কবচের স্তর ভেদ করতে হয় এবং প্রায়ই দেখা যায় যে ধনী ব্যক্তিটি আসলে কিছুরই মালিক নয়। তারা সব কিছু নিয়ন্ত্রণ করে কিন্তু কিছুরই মালিক নয়। গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণি সব জিনিসের মালিক হতে চায়, ফলে সরকার অথবা ধনীদের বিরুদ্ধে মামলা করতে আগ্রহী সহনাগরিকের কাছে সব হারায়। এটা তারা রবিনহুডের গল্প থেকে শিখেছে। ধনীদের থেকে নাও আর গরীবদের দিয়ে যাও।

একটা করপোরেশনের মালিকানার বৈশিষ্ঠ্য নিয়ে আলোচনা করা এই বইয়ের উদ্দেশ্য নয়। কিন্তু আমি বলব আপনার যদি কোনও বৈধ সম্পত্তি থাকে, আপনি করপোরেশনের সুবিধা আর সুরক্ষার সম্বন্ধে যত শীঘ্র পারেন আরও বেশি খবর নিয়ে দেখুন। এ বিষয়ে প্রচুর বই আছে। এমনকী করপোরেশন কীভাবে গঠন করতে হয় সেসব প্রয়োজনীয় পদক্ষেপগুলিরও বর্ণনা আছে।

বিশেষ করে একটা বই, 'ইনক্ এন্ড গ্রো রিচ' ব্যক্তিগত করপোরেশনের ক্ষমতার সুন্দর অন্তর্চিত্র দেয়।

আর্থিক 'আই কিউ' অর্থাৎ নানা দক্ষতা আর গুণের সংমিশ্রণ। কিন্তু আমি বলব এটা উপরোক্ত চারটি প্রয়োজনীয় দক্ষতার সমাবেশ যা প্রাথমিক আর্থিক জ্ঞান তৈরি করে। আপনি যদি প্রচুর ধনবানের উচ্চাশা রাখেন, এই দক্ষতাগুলোর সংমিশ্রণ অনেকাংশে আপনার আর্থিক জ্ঞান বৃদ্ধি করবে।

সংক্ষেপে

ধনী যাদের করপোরেশন আছে	**জনতা যারা করপোরেশনের জন্য কাজ করে**
১. আয় করে	১. আয় করে
২. খরচ করে	২. ট্যাক্স দেয়
৩. ট্যাক্স দেয়	৩. খরচ করে

আপনার সর্বাঙ্গীন আর্থিক কর্মকৌশল সম্বন্ধে আমরা দৃঢ়ভাবে পরামর্শ দিচ্ছি নিজের কর্পোরেশনের মালিক হয়ে উঠুন এবং আপনার সম্পত্তিকে সেই কবচে সুরক্ষিত রাখুন।

ধনীরা অর্থ তৈরি করে

ষষ্ঠ অধ্যায়

পঞ্চম শিক্ষা

ধনীরা অর্থ তৈরি করে

গত রাত্রে আমি লেখা থেকে ছুটি নিয়ে এক অল্পবয়স্ক ছেলে আলেকজাণ্ডার গ্রাহাম বেল-এর ইতিহাসের বিষয়ে একটা টি.ভি প্রোগ্রাম দেখছিলাম। বেল তখন তাঁর টেলিফোনের পেটেন্ট নিয়েছেন, আর বড় বিপদে পড়েছেন। তাঁর নতুন আবিষ্কারের দাবি প্রচুর। একটা বড় কোম্পানির প্রয়োজন, তাই তিনি তখনকার সবচেয়ে বড় ব্যবসা প্রতিষ্ঠান ওয়েস্টার ইউনিয়ন-এর কাছে গেলেন এবং প্রশ্ন করলেন তাঁরা তার পেটেন্ট আর ছোটো কোম্পানি কিনবে কিনা। তিনি সম্পূর্ণ ব্যাপারটার জন্য ১০০,০০০ ডলার চেয়েছিলেন। ওয়েস্টার্ন ইউনিয়নের প্রেসিডেন্ট তাকে ব্যঙ্গ করে ফিরিয়ে দিয়েছিল। তারা বলেছিল যে দামটা অর্থহীন। বাকিটা ইতিহাস। নতুন একটা মাল্টিবিলিয়ন ডলারের ব্যবসা শুরু হল—'এ টি এণ্ড টি'!

আলেকজাণ্ডার গ্রাহাম বেল-এর গল্প শেষ হবার ঠিক পরেই সেদিন সান্ধ্যকালীন কাগজটা এসেছিল। তাতে আর একটা স্থানীয় কোম্পানির আয়তন ছোটো করার খবর ছিল। কর্মীরা ক্রুদ্ধ হয়ে অভিযোগ করছিল যে কোম্পানির মালিকানা অন্যায্য। একজন প্রায় ৫৪ বছর বয়সের ম্যানেজার চাকরি হারিয়ে তার স্ত্রী আর দুটি শিশুকে নিয়ে ওই কারখানায় উপস্থিত হয়েছিলেন আর রক্ষীদের কাছে মালিকেরদের সঙ্গে দেখা করার একটা সুযোগ চেয়ে অনুরোধ করেছিলেন। তিনি মালিকদের জিজ্ঞাসা করতে চেয়েছিলেন যে তাঁকে বরখাস্ত করার ব্যাপারটা তাঁরা পুনর্বিবেচনা করবেন কি না! তিনি সম্প্রতি একটা বাড়ি কিনেছিলেন আর সেটা হাতছাড়া হওয়াতে ভয় পাচ্ছিলেন। ক্যামেরা যার দয়াভিক্ষার মর্মান্তিক দৃশ্য ফোকাস করে পুরো পৃথিবীকে সেটা দেখাতে চেয়েছিল। বলাবাহুল্য, আমার দৃষ্টি আটকে গিয়েছিল।

আমি ১৯৮৪ সাল থেকে পেশাগতভাবে পড়াচ্ছি। এ একটা দারুণ অভিজ্ঞতা এবং একই সঙ্গে পুরস্কারও! এটা একটা বিচলিত করার মত পেশাও বটে, কারণ আমি হাজার ছাত্রদের পড়িয়েছি এবং আমি সবার মধ্যে, এমনকী আমার মধ্যেও একটা জিনিস লক্ষ্য করছি যে, আমাদের সবার মধ্যেই বিস্ময়কর সম্ভাবনা আছে। আমরা সবাই সহজাতগুণসম্পন্ন। তা সত্ত্বেও যে জিনিস আমাদের পিছিয়ে দেয়, তা হল আত্ম-দ্বন্দ্ব। প্রয়োগীয় তথ্যের স্বল্পতা কিন্তু আমাদের পিছিয়ে দেয় না। আত্মবিশ্বাসের অভাবই আমাদের আটকে দেয়। কেউ কেউ অন্যদের থেকেও বেশি প্রভাবিত হয়।

আমরা স্কুলের পাঠ শেষ করার পর উপলব্ধি করি যে, কলেজ ডিগ্রি অথবা ভাল নম্বর এমন কিছু গুরুত্বপুর্ণ নয়। শিক্ষা জগতের বাইরে বাস্তব জগতে, নম্বরের চেয়ে বেশী প্রয়োজন অন্যকিছু। লোকে একে 'সাহস', 'আত্মবিশ্বাস', 'বেপড়োয়াভাব', 'স্পর্দ্ধা', 'বাহাদুরি দেখানো', 'ধুর্ততা', 'দুঃসাহস', 'ধৈর্য', অথবা 'মেধা' ইত্যাদি অনেক কিছু বলেন। এই উপাদান, তা সে যে নামেই ডাকা হোক, শেষ অবধি একজনের ভবিষ্যত নির্ধারণ করে; সেখানে স্কুলের নম্বরের বিশেষ ভূমিকা নেই।

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

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

আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতায় বলি আর্থিক প্রতিভার জন্য দুটোই প্রয়োজন, প্রয়োগীয় জ্ঞান এবং সাহস। ভয় খুব বেশি হলে প্রতিভা চাপা পড়ে যায়। আমি আমার ক্লাসের ছাত্রদের ঝুঁকি নিতে, সাহসী হতে, তাদের প্রতিভা দিয়ে ভয়কে জয় করে ক্ষমতা অর্জন করতে অনুপ্রেরণা দিই। এটা কারো জন্য কার্যকর হয়, আবার কাউকে শুধু ভয় পাইয়ে দেয়। আমি অনুভব করেছি বেশিরভাগ লোক অর্থের বিষয়ে নিরাপদেই খেলতে চায়। আমাকে প্রায়ই এ ধরণের প্রশ্ন শুনতে হয়, যেমন, কেন ঝুঁকি নেব? কেন আমি আমার আর্থিক আই কিউ গড়ে তোলা নিয়ে মাথা ঘামাব? কেন আমি আর্থিকভাবে সাক্ষর বা জ্ঞানী হব?

আমি উত্তর দিই, 'আরও বেশি বিকল্প পাওয়ার জন্য'।

সামনে বিরাট পরিবর্তন আসছে। আমি যেমন শুরু করেছিলাম তরুণ আবিষ্কারক আলেকজাণ্ডার গ্রাহাম বেলের গল্প দিয়ে, আগামী বছরগুলোতে ঠিক তাঁর মতন অনেক মানুষ দেখা যাবে। বিল গেটস্-এর মতন শত শত লোক থাকবেন আর সারা বিশ্বে প্রতি বছর 'মাইক্রোসফ্‌টে'র মতন দারুন সফল কোম্পানিও সৃষ্টি হবে। আর সঙ্গে সঙ্গে আরও অনেক দেওলিয়া হওয়া, ছাটাই আর ডাউন সাইজিং (আয়তনে ছোটো করা)-ও চলতে থাকবে।

তাহলে কেন আপনার আর্থিক 'আই কিউ' গড়ে তোলার জন্য মাথা ঘামাবেন? শুধু আপনিই এর উত্তর দিতে পারেন। তবুও আমি নিজে কেন এটা করেছি তা বলতে পারি। এই সময়টা বেঁচে থাকার জন্য খুবই উত্তেজনাপূর্ণ। আমি বরং পরিবর্তনকে ভয় না পেয়ে অভ্যর্থনা জানাব। আমি বেতন বৃদ্ধি হচ্ছে না বলে দুশ্চিন্তা না করে বরং কোটি কোটি টাকা রোজগারের চিন্তায় নিমগ্ন থাকব। আমরা এক রোমাঞ্চকর যুগে বসবাস করছি, যা

পৃথিবীর ইতিহাসে নজিরবিহীন। আজ থেকে বেশ কয়েক প্রজন্ম পরে লোকেরা এই সময়ের দিকে পিছন ফিরে দেখে বলবে যে, ওই সময়টা এক অসম্ভব উত্তেজনাময় যুগ ছিল। পুরানোর মৃত্যু আর নতুনের জন্মের এই যুগ আলোড়নপূর্ণ এবং রোমাঞ্চকর।

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

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

আজকাল, আমি কত লোককে সংগ্রাম করতে দেখি, এরা পুরনো জীবনযাত্রা, তারা পরিবর্তনে বাধা দেয়। আমি এমন অনেক লোকেদের জানি যারা চাকরি হারাচ্ছে, তাদের বাড়ি ছেড়ে দিতে হচ্ছে আর এসবের জন্য তারা বুঝতে পারে না হয়তো তারা নিজেরাই সমস্যা। পুরনো ধারণাগুলো তাদের সবচেয়ে বড় 'দায়'। এটা 'দায়', কারণ তারা বুঝতে চায় না ওই ধারণা বা কর্মপন্থা হয়ত গতকাল 'সম্পত্তি' ছিল, কিন্তু গতকালটা গত হয়েছে।

এক দুপুরে আমার আবিস্কৃত বোর্ডগেম 'ক্যাশ ফ্লো'-র সাহায্যে আমি ছাত্রদের বিনিয়োগ শেখাচ্ছিলাম। এক বন্ধু কাউকে সঙ্গে নিয়ে এসেছিল ক্লাসটাতে। এই বন্ধুর সম্প্রতি বিবাহ-বিচ্ছেদ হয়েছিল আর বিবাহ-বিচ্ছেদের বন্দোবস্ত করতে গিয়ে প্রচুর ক্ষতি হয়েছিল; সে কয়েকটি প্রশ্নের জবাব খুঁজছিল, তার বন্ধু ভেবেছিল আমার ক্লাসটা হয়ত তাকে সাহায্য করতে পারে।

খেলাটা তৈরি করা হয়েছিল পয়সা কী করে কাজ করে তা শেখাবার জন্য। খেলাটা খেলতে খেলতে তারা ইনকাম স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শিটের ক্রিয়া-প্রতিক্রিয়া বুঝতে শেখে। তারা শেখে, কীভাবে এই দুটির মধ্যে 'ক্যাশ-ফ্লো' হয় আর শেখে ধনোপার্জনের পন্থা অর্থাৎ সম্পদের তালিকা থেকে পর্যাপ্ত পরিমাণ মাসিক ক্যাশ ফ্লো হওয়া উচিত যাতে তা মাসিক ব্যয় ভারের বেশী হয়। একবার এতে সফল হলে আপনি 'ইঁদুর দৌড়' থেকে নিষ্কৃতি পাবেন, আর 'ফাস্ট ট্র্যাকে' প্রবেশ করতে পারবেন।

আমি আগে বলেছি, কোনও কোনও লোক খেলাটা ঘৃণা করে, কেউ আবার পছন্দ করে, আর অন্যরা বক্তব্যটা বুঝতেই পারে না। এই ভদ্রমহিলা কিছু শেখার মূল্যবান সুযোগ হারিয়েছিলেন। প্রথমবার, উনি একটা নৌকার ছবি দেওয়া 'ডুড্যাড' কার্ড টেনেছিলেন। প্রথমে তিনি খুশি ছিলেন। 'ও! আমি একটা নৌকা পেয়েছি!' তারপর

যখন তার বন্ধু বোঝাতে চেষ্টা করছিল তার আয়ের স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শীটে সংখ্যার কী ভূমিকা আছে, তখন যেহেতু তার অঙ্ক বিষয়টা তার অপছন্দ ছিল তাই তিনি বিরক্ত হয়ে পড়েছিলেন। যখন তার বন্ধু আয়ের স্টেটমেন্ট, ব্যালেন্স শিট আর মাসিক ক্যাশ-ফ্লোর পারস্পরিক সম্পর্ক বোঝাচ্ছিল, টেবিলের বাকিরা প্রতিক্ষা করছিল। হঠাৎ, যখন তিনি বুঝলেন সংখ্যা কীভাবে কাজ করে, তখন তিনি উপলব্ধি করলেন, নৌকোটা তাকে জীবন্ত গিলে খাচ্ছে। পারে খেলায় তার 'ডাউন সাইজিং'-এর জন্য চাকরি হারায় এবং তার একটি সন্তানের জন্ম হয়। এটা তার কাছে একটা সংঘাতিক খেলা হয়ে উঠেছিল।

ক্লাসের শেষে , তার বন্ধু আমার কাছে এসে বলল যে, তার মেজাজ খুব বিগড়ে গেছে। উনি ক্লাসে এসেছিলেন বিনিয়োগ সম্বন্ধে শেখার জন্য, আর উনি দীর্ঘ সময় ধরে চলা এই বোকার মতন খেলাটা মোটেও পছন্দ করছেন না।

তাঁর বন্ধু ওই খেলায় তার নিজের দেয় অর্থ ফেরত চাইলেন। তাঁর মতে, খেলাকে মানুষের ব্যক্তিত্বের প্রতিফলন মনে করা নেহাতই বোকামি। তৎক্ষণাৎ তার ফেরত দিয়ে দেওয়া হয় ও তিনি সেখান থেকে চলে যান।

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

১৯৮৪ থেকে আমি খেলা আর 'সিমুলেশানের' সাহায্য শেখানো শুরু করি। আমি সবসময় বয়স্ক ছাত্রদের খেলাকে তাদের বর্তমান জ্ঞান এবং জ্ঞানের প্রয়োজন তার প্রতিফলন হিসাবে দেখতে বলেছি। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, এই খেলা মানুষের ব্যবহারের প্রতিফলন। তাই এটা একটা তাৎক্ষনিক 'ফিডব্যাক' অর্থাৎ প্রতিক্রিয়া। শিক্ষকের বক্তৃতার বদলে এখানে খেলাটাই একটা বক্তৃতা হয়ে যায়। যেটা আপনাকে ঠিক মনের মতন করেই ফিডব্যাক দেয়।

ওই ভদ্রমহিলার বন্ধু পরে আমাকে ফোনে সব খবরাখবর জানিয়েছিলেন। তিনি বলেছিলেন, তার বন্ধু ভাল আছেন এবং শান্ত হয়েছেন। ঠান্ডা মাথায় উনি এ খেলাটার আর ওঁর জীবনের মধ্যে সামঞ্জস্য দেখতে পেয়েছেন।

যদিও তাঁর এবং তাঁর স্বামীর নৌকা ছিল না, কিন্তু তাদের কাছে বাকি যা যা সম্ভব সে সব ছিল। তিনি বিবাহ-বিচ্ছেদের পর রেগে গিয়েছিলেন দুটি কারণে। এক তার স্বামী কম বয়সী একটি মেয়ের সাথে পালিয়ে গিয়েছিল, আর দ্বিতীয়ত, বিয়ের ২০ বছর পরে তাদের বিশেষ সম্পত্তি ছিল না। ভাগ করে নেবার মত তাদের কাছে প্রায় কিছুই ছিল না। তাদের ২০ বছরের বিবাহিত জীবন বেশ মজাদার ছিল, কিন্তু যা তারা জমাতে পেরেছেন তা হচ্ছে শুধু এক টন 'ডুড্যাডস্' অর্থাৎ আজে বাজে জিনিস!

তিনি বুঝতে পেরেছেন তার সংখ্যা নিয়ে কাজ করায় আপত্তি—তার ইনকাম স্টেটমেন্ট, ব্যালেন্স শীট ইত্যাদি না বুঝতে পারার লজ্জা থেকেই এসেছে। তিনি বিশ্বাস করতেন অর্থ পুরুষের কাজ। তিনি বাড়ির রক্ষণাবেক্ষণ করতেন, অতিথি আপ্যায়ন

করতেন আর তার স্বামী অর্থের দিকটা সামলাতেন। এখন তিনি নিশ্চিত যে তাদের বিবাহিত জীবনের শেষ ৫ বছর তিনি তার কাছ থেকে টাকাকড়ি লুকিয়ে রেখেছিলেন। তার এখন নিজের উপরেই রাগ হচ্ছে, কেননা তিনি অর্থের ব্যয় সম্বন্ধে এবং অবশ্যই ওই অন্য মহিলার বিষয়ে সচেতন হননি।

ঠিক বোর্ডগেমের মত, পৃথিবীও আমাদের সবসময় তাৎক্ষনিক 'ফিডব্যাক' (প্রতিফল) দিচ্ছে। সচেতন ও সতর্ক থাকলে অনেক কিছু বোঝা ও শেখা যায়। বেশীদিনের কথা নয়, আমি আমার স্ত্রীকে অভিযোগ করেছিলাম ক্লিনাররা নিশ্চয় আমার প্যান্ট ছোটো করে দিচ্ছে। আমার স্ত্রী শান্তভাবে হেসে আমার পেটে খোঁচা মেরে খবর দিয়েছিলেন প্যান্ট ছোটো হয়ে যায়নি, অন্য কিছুর আয়তন বৃদ্ধি পেয়েছে আমার!

ক্যাশ ফ্লো খেলাটা এমন ভাবে তৈরি যা প্রতিটি খেলোয়ারকে ব্যক্তিগত ফিডব্যাক দিতে পারে। আপনাকে নানা বিকল্প দেওয়া এর উদ্দেশ্য। আপনি যদি নৌকার কার্ডটা টানেন আর এটা আপনাকে দেনায় দায়ে ফেলে, তাহলে প্রশ্ন হবে, 'এখন আপনি কী করতে চান?' কতগুলো ভিন্ন ভিন্ন আর্থিক বিকল্প আছে ? এটাই খেলোয়াড়দের চিন্তা করতে এবং নতুন আর বিভিন্ন আর্থিক বিকল্প উদ্ভাবন করতে শেখায়।

এই খেলাটা ১,০০০ জনের বেশী লোককে খেলতে দেখেছি। যে সব লোকেরা সবচেয়ে তাড়াতাড়ি 'র‍্যাট রেস' থেকে বেড়িয়ে আসে তারা সংখ্যা বোঝে আর সৃজনশীল অর্থগত বুদ্ধির অধিকারী হয়। তারা বিভিন্ন আর্থিক বিকল্পগুলি বুঝতে পারে। সবচেয়ে বেশী দেরি হয় সেইসব লোকেদের, যারা সংখ্যার সাথে পরিচিত নয়। আর প্রায়ই বিনিয়োগের ক্ষমতা বোঝে না। ধনী লোকেরা অনেক সময় সৃজনশীল হয়, তারা বিচার বিবেচনা করে ঝুঁকি নেয়।

অনেক লোক 'ক্যাশ ফ্লো' খেলার সময় খেলায় প্রচুর অর্থ লাভ করে, কিন্তু তারা জানে না এটা নিয়ে কী করবে! তাদের মধ্যে বেশীরভাগ মানুষ বাস্তবজীবনেও আর্থিকভাবে সফল হয়নি। মনে হয় সবাই তাদের ফেলে এগিয়ে যাচ্ছে, যদিও তাঁদের অর্থবল আছে। আর সেটা বাস্তব জীবনেও সত্যি। এমন অনেক লোক আছেন যারা প্রচুর অর্থবান, কিন্তু তারা আর্থিকভাবে সামনে এগোতে পারছেন না।

আপনার বিকল্পকে সীমিত রাখা অনেকটা পুরনো ধ্যান-ধারণা আঁকড়ে থাকার মতো। আমার হাইস্কুলের এক বন্ধু এখন তিনটে জায়গায় কাজ করে। ২০ বছর আগে সে আমার সহপাঠিদের মধ্যে সবচেয়ে ধনী ছিল। যখন স্থানীয় চিনির কারখানা বন্ধ হয়ে গেল, সে যে কোম্পানির জন্য কাজ করত সেটাও ওই কারকানার সাথে বন্ধ হয়ে গেল। তার মাথায় শুধু একটা বিকল্প ছিল সেই পরাতনী বিকল্প অর্থাৎ আরও পরিশ্রম করে কাজ করুন। এখন সমস্যা ছিল, তিনি তার পুরনো কোম্পানির সমকক্ষ উচ্চপদে চাকরি পেলেন না। ফলে তিনি এখন যে চাকরিগুলো করছেন তাঁর জন্য তাঁর শিক্ষাগত যোগ্যতা অনেক বেশি আর মাইনে অনেক কম। জীবনধারণের জন্য যথেষ্ট রোজগার করতে তিনি এখন তিনটে চাকরি করছেন।

আমি লোকেদের অভিযোগ করতে শুনেছি ক্যাশ ফ্লো খেলতে খেলতে সঠিক

সুযোগের কার্ডটা তাদের হাতে আসছে না। তাই তারা বসে আছে। আমি জানি বাস্তব জীবনেও অনেকে তাই করে। তারা অপেক্ষা করে সঠিক সুযোগের।

আমি এও দেখেছি যে, অনেক সময় লোকেরা ঠিক সুযোগের কার্ড পেয়েছে অথচ তখন তাদের হাতে যথেষ্ট অর্থ নেই। তখন তারা অভিযোগ করে যে তারা 'ইঁদুর দৌড়' থেকে বেড়িয়ে যেতে পারত যদি তাদের আরও পয়সা থাকত। তারা বাধ্য হয়ে ওখানে বসে আছে। আমি এমন লোক জানি যারা বাস্তবে তাই করে। তারা সব বড় বড় ব্যবসায়ীক লেনদেন প্রত্যক্ষ করে, কিন্তু তাদের অর্থ নেই।

আবার এমন লোকও আছে যারা একটা বিরাট সুযোগের কার্ড টেনেছে, জোরগলায় পড়ে শুনিয়েছে কিন্তু তাদের কোনও ধারণা নেই যে এটা একটা বড় সুযোগ। তাদের অর্থ আছে, সময়টাও ঠিক, তাদের কার্ডটাও আছে, কিন্তু তাদের কাছে যে সুযোগগুলো আছে তারা সেগুলি দেখতে পাচ্ছে না। তাদের ইঁদুর দৌড় থেকে নিস্কৃতি পেতে আর্থিক পরিকল্পনায় কীভাবে যে একটা প্রয়োগ করা যায় তারা দেখতে পাচ্ছে না। আমি দেখেছি অন্যান্য সবার চেয়ে এরকম লোকের সংখ্যা সবচেয়ে বেশি। বেশিরভাগ লোক তাদের জীবনকালের সর্বশ্রেষ্ঠ সুযোগটি দেখেও চিনতে পারে না। একবছর পরে তারা এ ব্যাপারে সজাগ হয় তবে তখন বাকিরা সবাই ধনী হয়ে গেছে।

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

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

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

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

যখন মাইক আর আমি অল্পবয়সী ছিলাম, আমার ধনবান বাবা আমাদের সবসময়

বলতেন, 'অর্থই সারসত্য নয়'। আমাদের ধনবান বাবা মাঝে মাঝে মনে করিয়ে দিতেন, সেই প্রথম যখন আমরা একসাথে প্লাস্টার অফ প্যারিস থেকে মুদ্রা বানাতে শুরু করেছিলাম। তখনই আমরা অর্থের গোপন রহস্যের খুবই কাছাকাছি পৌঁছে গিয়েছিলাম। 'গরীব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণি অর্থের জন্য কাজ করে,' তিনি বলতেন, 'ধনীরা অর্থ সৃষ্টি করে। অর্থকে তুমি যত সবকিছু ভাববে, তত বেশি তুমি তার জন্য পরিশ্রম করবে। তোমরা যদি একবার বুঝতে পার যে অর্থ সব নয়, তোমরা আরও ধনী হয়ে যাবে।'

'এটা তাহলে কী?' মাইক আমি প্রায়ই এই প্রশ্নটা করতাম, 'অর্থ যদি সব কিছু না হয়, তাহলে কী?

'এটা এক রকমের বোঝাপড়া বা চুক্তি'—ধনবান বাবা এইটুকুই বলতেন। আমাদের সকলের সবচেয়ে ক্ষমতাবান সম্পত্তিটি হল আমাদর বুদ্ধি। এটাকে যদি ভাল করে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয়, মুহূর্তকালেই এটা প্রচুর ধন সৃষ্টি করতে পারে। যা ৩০০ বছর আগেকার রাজা-রানিদেরও স্বপ্নের অতীত। আবার একটা প্রশিক্ষণহীন মনোভাব চরম দারিদ্র সৃষ্টি করতে পারে যা পুরুষানুক্রমে চলতে থাকে, তাদের পরিবারকেও এই দারিদ্রতা শিক্ষা দিয়ে ছাড়ে।

তথ্যের যুগে কল্পনাতীতভাবে অর্থবৃদ্ধি হচ্ছে। কেউ কেউ অসাধারণ ধনী হয়ে যাচ্ছে 'শুন্য' থেকে, শুধু ধ্যান ধারণা আর চুক্তির সাহায্যে। যেসব লোকেরা স্টক আর বিনিয়োগের ব্যবসা করে জীবন চালায় তাদের জিজ্ঞাসা করলে জানবেন তারা সবসময় একইরকম হতে দেখছে। প্রায়ই মূহুর্তের মধ্যে 'কিছু না' থেকে কোটি কোটি টাকা তৈরি হয়। আর কিছু না বলতে আমি বোঝাতে চাই কোনও টাকার লেনদেন ছাড়াই! এটা হয় চুক্তির মধ্য দিয়ে। বাণিজ্যক্ষেত্রে এটা হাতের ইঙ্গিতে, বা লিসবনের এক ব্যবসায়ীর স্ক্রিনে টরেন্টোবাসী ব্যবসায়ীর স্ক্রিন থেকে একটা ব্লী পে, যা আবার লিসবনে ফিরে আসে। ফোন মারফত আমার ব্রোকারকে কিনতে বলা আর পরমূহুর্তেই বিক্রি করতে বলা। এক্ষেত্রে পয়সার হাতবদল হয়নি, শুধু চুক্তি হয়েছে।

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

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

আমি আপনাদের পয়সা তৈরির একটা সরল উদাহরণ দেব। ১৯৯০-র প্রথম দিকে ফিনিক্সের অর্থনৈতিক অবস্থা খুব খারাপ ছিল। আমি 'গুড মর্নিং আমেরিকা' টি. ভি শো টা দেখছিলাম এতে একজন ফিনানসিয়াল প্ল্যানার এসে নৈরাশ্যজনক ভবিষ্যতবাণী করতে শুরু করলেন। তার উপদেশ ছিল, 'অর্থ বাচাও।' প্রতি মাসে ১০০ ডলার রাখুন আর ৪০ বছরে আপনি একজন কোটিপতি হয়ে যাবেন।'

ঠিক আছে, প্রতি মাসে অর্থসঞ্চয় একটা নির্ভেজাল আইডিয়া। এটা একটা বিকল্প — যে বিকল্পটায় বেশিরভাগ লোক সম্মত। সমস্যাটা হচ্ছে এটা ব্যক্তিকে বাস্তবটা দেখতে দেয় না। তারা তাদের পয়সায় আরও অনেক গুরুত্বপূর্ণ বৃদ্ধির সুযোগ হারায়। সমাজ তাদের পাশ কাটিয়ে এগিয়ে যায়।

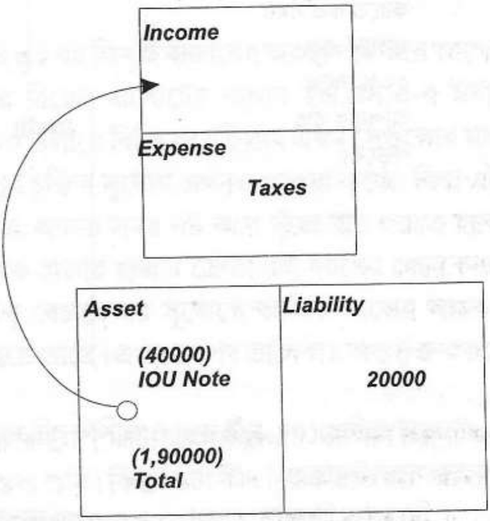
যেমন আমি বলছি, দেশের অর্থব্যবস্থা তখন খুব খারাপ ছিল। বিনিয়োগকারীদের জন্য এ একদম সঠিক বাজার পরিস্থিতি। আমার অর্থের একটা বড় অংশ স্টক মার্কেট আর অ্যাপার্টমেন্ট হাউসে বিনিয়োগ করা ছিল। আমার ক্যাশ তাই কম ছিল। কারণ সবাই শেয়ার দিয়ে দিচ্ছে আর আমি কিনছি। আমি সঞ্চয় করছিলাম না। আমি বিনিয়োগ করছিলাম। আমার স্ত্রীর আর আমার মিনিয়ান ডলারের চেয়েও বেশি ক্যাশ দ্রুত উর্দ্ধগামী মার্কেটে কাজ করছিল। এটা বিনিয়োগ করার সবচেয়ে ভাল সুযোগ ছিল। অর্থনৈতিক অবস্থা ছিল শোচনীয়। আমি কিছুতেই এই ছোটো ছোটো কেনাবেচাগুলো এড়িয়ে যেতে পারছিলাম না।

যে বাড়িগুলো এক সময় ১০০,০০০ ডলার ছিল, এখন তা ৭৫,০০০ ডলারে দাঁড়িয়েছে। কিন্তু স্থানীয় রিয়েল এস্টেটের অফিসে ব্যবসা করার বদলে আমি ব্যবসা শুরু করলাম 'দেউলিয়া' অ্যাটর্নীর আফিসে, অথবা আদালতের সিঁড়িতে। এইসব জায়গায় যে বাড়ির দাম ছিল ৭৫,০০০ ডলার, তা কখনও ২০,০০০ ডলার বা তার থেকেও কম দামে কেনা যেত। আমার এক বন্ধু আমাকে ২,০০০ ডলার ৯০ দিনের জন্য ধার দিয়েছিল, তার উপর ২০০ ডলার সুদ ছিল। আমি অ্যাটর্নীকে ক্যাশিয়ারস্ চেক দিয়ে দিয়েছিলাম। যখন এই অধিগ্রহণ চলছে, আমি কাগজে একটা বিজ্ঞাপন দিয়েছিলাম—৭৫০০০ ডলারের বাড়ি শুধু ৬০,০০০ ডলারে পাওয়া যাচ্ছে। তার জন্য তৎক্ষণাৎ নগদ দিতে হবে না। ফলে একনাগাড়ে ফোন বেজে চলেছিল। ভাবী ক্রেতাদের বাছা হয়েছিল আর একবার যখন সম্পত্তিটা আইনত আমার হয়ে গেল, সমস্ত সম্ভাব্য ক্রেতারা বাড়িটা দেখার অনুমতি পেয়েছিল।

বাড়িটা কয়েক মিনিটের মধ্যে বিক্রি হয়ে গিয়েছিল। আমি ২,৫০০ ডলার 'প্রসেসিং ফি' চেয়েছিলাম, যা তারা বেশ খুশি হয়ে দিয়েছিল। এরপর আইনত নাম পরির্বতনের কাজ শুরু হয়ে গিয়েছিল। আমার বন্ধুর ২০০০ ডলার অতিরিক্ত ২০০ ডলার সহ আমি ফিরিয়ে দিলাম। সে খুশি, যারা বাড়ি কিনেছে তারা খুশি আর আমিও খুশি। আমি একটা বাড়ি ৬০০০০ ডলারে বিক্রি করেছি, যার জন্য আমার মাত্র ২০,০০০ ডলার দাম দিতে হয়েছে! আমার সম্পত্তি-তালিকার অর্থ থেকে ৪০,০০০ ডলার সৃষ্টি হল ক্রেতার প্রত্যক্ষরূপে। আর সম্পূর্ণ কাজটার সময় মাত্র পাঁচ ঘন্টা।

এখন আপনি যেহেতু আর্থিকভাবে সাক্ষর আর সংখ্যা পড়তে পারেন, আমি আপনাকে দেখাব কেন এটা অর্থ আবিষ্কারের দৃষ্টান্তস্বরূপ।

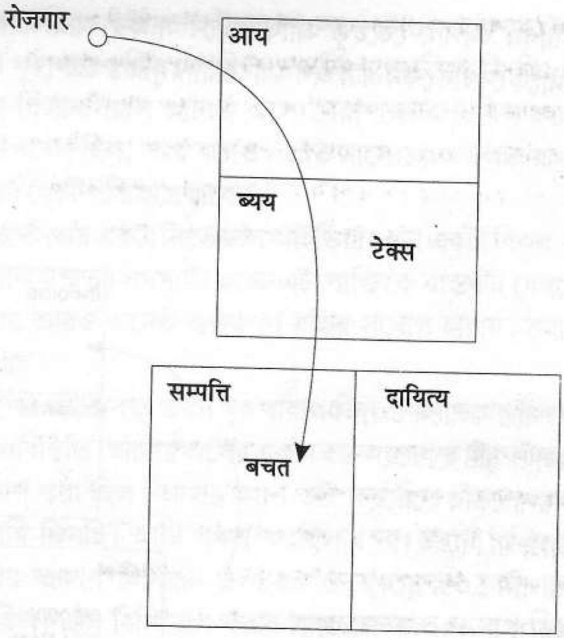
সম্পত্তি কলামে ৪০,০০০ ডলার সৃষ্টি হয়েছে — পয়সা তৈরি হয়েছে ট্যাক্স না দিয়েই। আপনি ১০% সুদে বছরে ৪,০০০ ডলার ক্যাশ ফ্লো সৃষ্টি করেছেন।



বাজারের এরকম হতাশাজনক অবস্থায় আমার স্ত্রী আর আমি আমাদের অবসর সময়ে এরকম সরল আদান-প্রদান করতে পেরেছিলাম। যখন আমাদের বেশিরভাগ অর্থ অপেক্ষাকৃত বড় সম্পত্তি আর স্টক মার্কেটে লাগান ছিল আমরা ওই ৬টা কেনা, তৈরি করা আর বিক্রির আদান-প্রদান করে ১,৯০,০০০ ডলারের বেশি অর্থ সম্পত্তি হিসাবে (দশ শতাংশ সুদে) সৃষ্টি করতে পেরেছিলাম। অর্থাৎ বছরে মোটামুটি ১৯,০০০ ডলার রোজগারের সমান, এর বেশিরভাগই আমাদের নিজস্ব কর্পোরেশনের মাধ্যমে সুরক্ষিত ছিল। এই বছরে ১৯,০০০ ডলারের অনেকাংশই আমাদের কোম্পানির গাড়ি, গ্যাস, বেড়ানো, ইনস্যুরেন্স, ক্লায়েন্টের সাথে ডিনার আর অন্য বিষয়ে খরচ করা হত। যখন সরকার রোজগারের ট্যাক্স বসানোর সুযোগ পেত ততক্ষণে এগুলো আইন অনুমোদিত প্রি-ট্যাক্স (ট্যাক্সের আগে) ব্যয়স্বরূপ খরচ হয়ে গেছে!

সঞ্চয় -

আপনার ৪০০০০
ডলার সঞ্চয়
করতে কত সময়
লাগবে এবং
৫০% করে
আপনার কত
পড়বে?



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

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

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

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

প্রথমবার আমি যখন বাড়ি বিক্রি করেছিলাম আমি শুধু ২০০০ ডলার ফেরত দিয়েছিলাম। এই আদান-প্রদানে প্রায়োগিকভাবে আমার কোনও পয়সা দিতে হয়নি। আমার বিনিয়োগ থেকে 'রিটার্ন' বা ফেরত ছিল অনন্ত। এটা একটা শূন্য থেকে প্রচুর উপার্জনের উদাহরণ।

দ্বিতীয় আদানপ্রদানে যখন বাড়ি আবার বিক্রি করা হল, আমি ২০০০ ডলার আমার

পকেটে রেখেই দিতাম আর দেনার মেয়াদ ৩০ বছর বাড়িয়ে দিতাম। যদি আমাকে টাকা বানাবার জন্য টাকা দেওয়া হয় তাহলে আমার 'রেট অফ্ ইন্টারেস্ট' (আর.ও.আই) কত হবে? আমি জানি না। কিন্তু আমি নিশ্চিত যে এটা প্রতি মাসে ১০০ ডলার জমানোর থেকে বেশি। বাস্তবে ১৫০ টাকা রোজগার করে, তার উপর ট্যাক্স দিয়ে ১০০ টাকা হাতে পাওয়া যায় যেটা ৪০ বছর ধরে পাঁচ শতাংশ সুদে জমাতে হচ্ছে। এই পাঁচ শতাংশ সুদের উপর আবার আপনাকে ট্যাক্স দিতে হচ্ছে। এটা খুব বুদ্ধিমানের কাজ নয়। এটা নিরাপদ হতে পারে কিন্তু বুদ্ধির পরিচয় নয়।

আজকে, ১৯৯৭-তে যখন আমি এই বই লিখছি বাজারের অবস্থা পাঁচ বছর আগের তুলনায় সম্পূর্ণ বিপরীত। ফিনিক্সের রিয়েল এস্টেটের বাজার ইউ.এস.এ-র ঈর্ষার কারণ। যে বাড়িগুলো আমরা ৬০০০০ ডলারে বিক্রি করেছিলাম এখন সেগুলোর মূল্য ১,১০,০০০ ডলারের সমান। কিছু পূর্ব চুক্তির সুযোগ এখনও পাওয়া যাচ্ছে, কিন্তু এটা আমার একটা মূল্যবান সম্পত্তি অর্থাৎ আমায় সময় নষ্ট করে খুঁজে বার করতে হবে। ওগুলো এখন খুবই অল্প। কিন্তু আজও হাজার হাজার ক্রেতা এই ধরণের বেচাকেনার খোঁজ করে বেড়াচ্ছে অথচ অল্প কিছু বেচাকেনার সুযোগে আর্থিক লাভের সম্ভাবনা পাওয়া যাচ্ছে। বাজারের পরিবর্তন হয়ে গেছে। এখন সম্পদ তালিকায় অন্তর্ভুক্ত করতে হবে অন্যান্য সুযোগ।

'আপনি এটা এখানে করতে পারেন না', 'এটা আইনবিরুদ্ধ', 'আপনি মিথ্যে কথা বলছেন'—আমি প্রায়ই এধরণের মন্তব্য শুনি। কিন্তু 'ওটা কীভাবে করতে হয় আমাকে দেখিয়ে দিতে পারেন কি?' এমন মন্তব্য কমই শোনা যায়।

অঙ্কটা সোজা। অ্যালজ্যাবরা বা ক্যালকুলাসের প্রয়োজন নেই। আমি বেশি লিখি না কারণ এসক্রো কোম্পানি আইনসংক্রান্ত সমস্ত আদান প্রদান এবং লেনদেন এর দেখাশোনা ও পরিচালনা করে। আমার ছাদ মেরামত করতে হয় না অথবা টয়লেট খুলতে হয় না কারন মালিকরা সেটা করে, তাদের বাড়ি।

মাঝেমধ্যে কেউ অবশ্য পাওনা মেটায় না। তবে সে তো খুবই ভাল, কারণ তারা দেরি করলে আলাদা ফি দিতে হয় অথবা তারা বাড়ি ছেড়ে চলে যায় আর সম্পত্তিটা আবার বিক্রি করা হয়। আদালতের কার্যপ্রণালী সেসবের দেখাশোনা করে।

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

তবুও বেশিরভাগ লোক তা করবে না। বেশিরভাগ লোক গতানুগতিক উপদেশ শুনবে, 'পরিশ্রম করে কাজ করো অর্থ জমাও'।

প্রায় ৩০ ঘন্টা কাজ করার পর মোটামুটি ১,৯০,০০০ ডলার সম্পত্তি সৃষ্টি হয়েছিল আর কোনও ট্যাক্স দিতে হয় নি।

আপনার কোনটা কঠিন মনে হচ্ছে?

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

সময় নিয়ে আপনার অর্থনৈতিক বুদ্ধি গড়ে তুলুন আর আ পনার মস্তিষ্কের ক্ষমতা আর সম্পত্তির ক্ষমতা প্রয়োগ করুন।

এর সাথে, বিকল্প ১ ব্যবহার করে ১,৯০,০০০ ডলার জমাতে আপনার যা সময় লেগেছে সেটা যোগ করুন, কারণ সময় আপনার একটা প্রধান সম্পত্তি।

এখন আপনি হয়ত বুঝতে পারবেন যখন আমি বাবা-মাদের বলতে শুনি, 'আমার সন্তান স্কুলে ভাল করছে। আর ভাল শিক্ষা পাচ্ছে' আমি যেন নীরবে মাথা নাড়ি। এটা ভাল হতে পারে, কিন্তু এটাই কি যথেষ্ট?

আমি জানি উপরোক্ত বিনিয়োগ কৌশল একটা ছোটো উদাহরণ ব্যবহার করা হয়েছে। ছোটো কীভাবে বৃহৎ হয়ে উঠতে পারে তা বোঝানোর জন্য এই উদাহরণ ববহার করা হয়েছে। আমার সাফল্য দৃঢ় অর্থগত বুনিয়াদের গুরুত্বকে প্রতিফলিত করে, যেটা শুরু হয়ে ছিল অর্থসংক্রান্ত সুদৃঢ় শিক্ষা দিয়ে। আমি এটা আগে বলেছি, কিন্তু এটা পুনরায় উল্লেখযোগ্য অর্থগত বুদ্ধির চারটি প্রধান প্রায়োগিক দক্ষতার সমন্বয়ে তৈরি —

১) আর্থিক সাক্ষরতা। সংখ্যা পড়বার ক্ষমতা।

২) বিনিয়োগের রণনীতি। অর্থ দিয়ে অর্থোপার্জন।

৩) বাজার। সরবরাহ আর চাহিদা। বাজার যা চেয়েছিল অ্যাকেজান্ডার গ্রাহাম বেল তাই দিয়েছিলেন। বিল গেটসও তাই। একটা ৭৫,০০০ ডলারের বাড়ি ৬০,০০০ ডলারে বিক্রি করা হয়েছিল অথচ তার খরচ পড়েছিল ২০,০০০ হাজার ডলার। এ ও বাজার কতৃপক্ষসৃষ্ট একটা সুযোগ বাজেয়াপ্ত করার ফল। কেউ কিনছে, আবার কেউ বিক্রি করছে।

৪) আইন। অ্যাকাউন্টিং, কর্পোরেট , রাজ্য আর জাতীয় নিয়মকানুন সম্পর্কে সচেতনতা। আমি আইনমাফিক খেলতে বলি।

ছোটো ছোটো বাড়ি কেনা, বৃহদাকার অ্যাপার্টমেন্ট কেনা, কোম্পানি, স্টক, বন্ড, মিউচুয়াল ফাণ্ড, মহামূল্যবান ধাতু, বেসবল কেনা বা যে কোনও জিনিস কেনা এবং তার সাহায্যে ধনোপার্জনের প্রয়াসে সাফল্যের জন্য এই মূল ভিত্তি বা এইসব কর্মদক্ষতা সমন্বয়ের প্রয়োজন।

১৯৯৬-র মধ্যে রিয়েল এস্টেটের বাজার আবার জমে উঠল আর সবাই এতে ঢুকে পড়ল। স্টক মার্কেটেও ক্রয় বিক্রয় বৃদ্ধি পাচ্ছিল আর সবাই এতে প্রবেশ করছিল। ইউ.এস.এ-র অর্থনীতি আবার নিজের পায়ে দাঁড়াচ্ছিল। আমি ১৯৯৩-এ বিক্রি করা শুরু করেছিলাম আর এখন পেরু, নরওয়ে, মালয়েশিয়া, আর ফিলিপিনস্ বেড়াচ্ছি। বিনিয়োগে পরিবর্তন হয়েছিল। কেনাকাটার ব্যাপারে আমরা সত্যিকারের রিয়েল এস্টেট বাজারের বাইরে ছিলাম। এখন আমি শুধু দেখছিলাম সম্পত্তি-তালিকায় মূল্য বাড়ছে, হয়ত এ বছরের শেষে বিক্রি করা শুরু করতে হবে। এটা হয়ত নির্ভর করবে কংগ্রেসে পাস করা কিছু আইনের পরিবর্তনের উপর। আমার মনে হয়, এই ছটা ছোটো

বাড়ির কেনাবেচায় কয়েকটা হয়ত বিক্রি শুরু হবে আর ৪০,০০০ ডলার নগদে পরিবর্তন করতে হবে। আমার অ্যাকাউন্টেন্টকে ফোন করে নগদের জন্য তৈরি থাকতে আর এটা রক্ষা করার উপায় খুঁজে রাখতে বলতে হবে।

আমি যে কথাটা বোঝাতে চাইছি তা হল বিনিয়োগ আসবে, আবার যাবেও। বাজার উঠবে, পড়বে। অর্থনীতি উন্নতি হবে, আবার ভেঙে পড়বে। এগুলো চলতেই থাকবে। জীবনের প্রতিদিন, পৃথিবী আপনাকে জীবনে একবার পাওয়া যায় এমন এক সুবর্ণ সুযোগ দিয়ে চলেছে। কিন্তু প্রায় আমরা সেগুলো দেখতে পাই না। কিন্তু ওগুলো রয়েছে। আর যত বেশি সুযোগ হবে, যা আপনাকে আর আপনার পরিবারকে পুরুষানুক্রমে আর্থিকভাবে সুনিশ্চিত হতে সাহায্য করবে।

তাহলে কেন আপনার আর্থিক বুদ্ধি গড়ে তোলা নিয়ে মাথা ঘামাবেন? আবার, শুধু আপনিই এর উত্তর দিতে পারেন। আমি জানি আমি কেন শেখা আর গড়ে তোলায় মন দিয়েছি। আমি করছি কারণ আমি জানি পরিবর্তন আসছে। আমি বরং পরিবর্তনকে স্বাগত জানাব, অতীতকে আঁকড়ে থাকব না। আমি জানি বাজার স্ফীত হবে, বাজার ভেঙ্গে পড়বে। আমি আমার আর্থিক বুদ্ধির আকার বৃদ্ধি করব কারণ আমি জানি একেকবার বাজার পরিবর্তনে কিছু লোক চাকরির জন্য ভিক্ষা করতে থাকবে। ইতিমধ্যে, অন্যরা জীবনের দেওয়া সেই সুযোগ তুলে নেবে, আর তাকে এক মিলিয়নে পরিণত করবে। আমাদের সবাইকে মাঝে মাঝে সেই সুযোগ দেওয়া হয়। সেটাই হল আর্থিক বুদ্ধিমত্তার প্রতীক।

আমাকে প্রায়ই সেই সুযোগগুলোর সম্বন্ধে জিজ্ঞাসা করা হয় যেগুলো আমি মিলিয়নে পরিণত করেছি। ব্যক্তিগতভাবে, আমার ব্যক্তিগত বিনিয়োগের উদাহরণ ব্যবহার করতে আমি দ্বিধা বোধ করি। আমি দ্বিধা বোধ করি, কারণ এটা দম্ভোক্তি অথবা নিজের ঢাক নিজে পেটানো মনে হবে। সেটা আমার উদ্দেশ্য নয়। বোঝানোর সুবিধার জন্য আমি শুধু সংখ্যা ও কালানুক্রমে কিছু সহজ ও সত্যিকার কেস উদাহরণস্বরূপ ব্যবহার করি। আর্থিক বুদ্ধিমত্তার চারটি স্তম্ভের সাথে আপনি যত ঘনিষ্ঠভাবে পরিচিত হবেন এটা তত সহজ লাগবে।

ব্যক্তিগতভাবে আমি আর্থিক বৃদ্ধির জন্য প্রধাণত দুটি মাধ্যম ব্যবহার করি—রিয়েল এস্টেট আর ছোটো স্টক। রিয়েল এস্টেটকে আমার ভিত্তি হিসাবে ব্যবহার করি। প্রতিদিন আমার সম্পত্তি থেকে ক্যাশ ফ্লো হয় আর মাঝে মাঝে দাম বেড়ে যায়। ছোটো স্টকগুলো দ্রুত বৃদ্ধির জন্য ব্যবহার করা হয়।

আমি নিজে যা যা করি তাই করতে বলছি না। উদাহরণ উদাহরণই। যদি সুযোগটা বেশ জটিল মনে হয় আর আমি বিনিয়োগটা বুঝতে না পারি, তাহলে আমি বিনিয়োগ করি না। আর্থিক সাফল্যের জন্য সোজা অঙ্ক আর সাধারণ বুদ্ধি এই দুটোরই প্রয়োজন।

উদাহরণ ব্যবহার করার পাঁচটা কারণ আছে।

১) লোকেদের আরও শেখার প্রেরণা দেবার জন্য।

২) লোকেদের জানাতে যে ভিত্তি যদি দৃঢ় হয় তাহলে এটা করা সহজ।

৩) সকলকে বোঝানো যে কেউই প্রচুর ধন উপার্জন করতে পারে।

৪) আপনার উদ্দেশ্য সাধনের হাজার বিকল্প আছে তা দেখাতে।

৫) দেখাতে যে এটা রকেট বিজ্ঞান নয়।

১৯৮৯-এ ওরেগন, পোর্টল্যাণ্ডের এক সুন্দর পাড়ার মধ্যে দিয়ে আমি 'জগ' করতাম। এই শহরতলিতে ছিল ভারি সুন্দর সুন্দর 'জিঞ্জার ব্রেড' বাড়ি। বাড়িগুলো ছোট্ট আর সুন্দর। আমার মনে হত, যে কোন সময়ে 'রেড রাইডিং হুড' লাফাতে লাফাতে বেড়িয়ে আসবে আর ফুটপাথ ধরে ওর দিদিমার বাড়ি যাবে।

এখানে চারিধারে তখন 'বিক্রির জন্য' বোর্ড দেখা যেত। কাঠের বাজারের অবস্থা সাংঘাতিক, স্টক মার্কেট ভেঙে পড়েছে আর অর্থনীতির অবস্থা খুব নিরাশাজনক। আমি লক্ষ্য করেছিলাম, একটা রাস্তায় বেশ কদিন যাবৎ অর্থাৎ বাকি বাড়িগুলির বহু আগে থেকে 'বিক্রির জন্য' সংকেত ঝুলছে। বাড়িটা দেখে পুরোনো মনে হচ্ছিল। এর পাশ দিয়ে 'জগ' করতে গিয়ে একদিন আমার এর মালিকের সঙ্গে দেখা হল। তিনি বিপদে পড়েছেন মনে হচ্ছিল।

'আপনি বাড়ির জন্য কত চাইছেন?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

বাড়ির মালিক মুখ ঘুরিয়ে দুর্বল ভাবে হাসলেন।

'আমাকে একটা দামের প্রস্তাব দিন' তিনি বললেন, 'এক বছরের ওপর এটা বিক্রির জন্য আছে। এখনও কেউ দেখতেও আসে না।'

'আমি দেখব।' আমি বললাম। আর আধঘন্টা বাদে তিনি যত চাইছিলেন তার থেকে ২০,০০০ ডলার কম দামে বাড়িটা কিনে নিলাম!

এটা একটা সুন্দর ছোটো দুই শোবার ঘরের বাড়ি, যার সব জানলায় জিঞ্জার ব্রেড ঝালর দেওয়া। বাড়িটার রঙ হালকা নীল যাতে ছাই রঙের ছোঁয়াচ লাগা, আর এটা তৈরি হয়েছে ১৯৩০ তে। বাড়ির ভিতরে একটা সুন্দর পাথরের 'ফায়ার প্লেস'। আর ছিল দুটো ছোটো ছোটো শোবার ঘর। ভাড়া দেবার জন্য আদর্শ বাড়ি।

আমি ৪৫,০০০ ডলার দিয়ে বাড়িটা কিনলাম, মালিককে ৫,০০০ ডলার নগদ দিয়েছিলাম, বাড়িটার আসল মূল্য ছিল ৬৫,০০০ ডলার। কেউ কিনতে চাইছিল না। মালিক এক সপ্তাহের মধ্যে বাড়ি ছেড়ে দিলেন, মুক্তি পেয়ে খুশি হলেন। আর আমার প্রথম ভাড়াটে বাড়ি ঢুকলেন, একজন স্থানীয় প্রফেসর। মর্টগেজ, অন্য খরচা আর ম্যানেজমেন্ট ফি দেবার পর আমি ৪০ ডলারের চেয়ে একটু কম মাসের শেষে পকেটস্থ করতে পেরেছিলাম। উত্তেজিত হবার মত কিছুই নয়।

একবছর পর, ওরেগনের নৈরাশ্যজনক রিয়্যাল এস্টেট বাজার উঠতে শুরু করল। ক্যালিফোর্নিয়ার বিনিয়োগকারীরা তাদের ক্রমাগত বর্দ্ধমান রিয়্যাল এস্টেটের বাজারে প্রচুর লাভ করেছিলেন। তাঁরা এখন উত্তরে গিয়ে ওরেগন আর ওয়াশিংটনে কেনাকাটা করছিলেন।

আমি ওই ছোটো বাড়িটা ক্যালিফোর্নিয়ার এক অল্পবয়সী দম্পতিকে ৯৫,০০০ ডলারে বিক্রি করে দিলাম, তারা ভাবল যে তারা দারুন লাভ করেছে। আমার ক্যাপিটাল

গেল প্রায় ৪০,০০০ ডলার, ১০৩১ ট্যাক্স ডেফার্ড এক্সচেঞ্জে রাখা হল। আর আমি ওই লাভের টাকা দিয়ে কিছু কেনার জন্য একটা জায়গা দেখতে থাকলাম। একমাসের মধ্যে আমি একটা ১২ ইউনিট অ্যাপার্টমেন্ট হাউসের খোঁজ পেলাম, এটা ছিল ওরেগনের বীভারটনের ইন্টেল প্লান্টের ঠিক পাশে। মালিকরা জার্মানিতে থাকে, জায়গাটার দাম সম্বন্ধে তাদের কোনও ধারণা নেই, আর তারাও এসব ঝামেলা থেকে রেহাই পেতে চাইলেন। আমি ২,৭৫,০০০ ডলারের প্রস্তাব দিয়েছিলাম ওই ৪,৫০,০০০ ডলারের বাড়ির। তাঁরা ৩,০০,০০০ ডলারে রাজি হয়েছিলেন। আমি কিনে নিয়েছিলাম আর দুবছর রেখেছিলাম। সেই এক ১০৩১ এক্সচেঞ্জ প্রণালীতে আমার বাড়িটা ৪,৯৫,০০০ ডলারে বেঁচে অ্যারিজোনার ফিনিক্সে একটা ৩০ ইউনিট অ্যাপার্টমেট বিল্ডিং কিনেছিলাম। তখন আমরা ফিনিক্স চলে গেছি বৃষ্টির হাত থেকে বাঁচার জন্য। এটা বিক্রি করা আমাদের তাই দরকার ছিল। ওরেগন বাজারের আগের অবস্থায় মত ফিনিক্সের রিয়াল এস্টেটের বাজার তখন হতাশাব্যঞ্জক। ফিনিক্সের তিরিশ ইউনিট অ্যাপার্টমেন্ট বিল্ডিংয়ের তখন ৮,৭৫,০০০ ডলার, যার ২,২৫,০০০ ডলার নগদ দিতে হবে। তিরিশ ইউনিট থেকে ক্যাশ ফ্লো তখন মাসে ৫,০০০ ডলারের একটু বেশি। অ্যারিজোনার বাজার উঠতে শুরু করেছিল আর ১৯৯৬-এ আমার সম্পত্তিতে আগ্রহী এক কলোরেডার বিনিয়োগকারী ১.২ মিলিয়নের প্রস্তাব দিয়েছিলেন।

আমার স্ত্রী আর আমি বিক্রির কথা ভাবছিলাম, কিন্তু ঠিক করলাম অপেক্ষা করব, আমরা দেখতে চেয়েছিলাম কংগ্রেস ক্যাপিটাল গেন আইনে কোনও পরিবর্তন আনে কিনা। যদি এটা পরিবর্তন হয়, আমাদের ধারণা সম্পত্তির দাম আরও ১৫-২০ শতাংশ বেড়ে যাবে। তাছাড়া, মাসে ৫,০০০ ডলার বেশ ভাল ক্যাশ ফ্লো!

এই উদাহরণ বলা হচ্ছে, কীভাবে একটা অল্প পরিমান বেড়ে একটা বিশাল পরিমানে পরিণত হতে পারে। আবার এটা একটা আর্থিক বক্তব্য, বিনিয়োগের রণনীতি, বাজার সম্বন্ধে একটা ধারণা আর আইন বোঝার ব্যাপারও বটে। যদি লোকেরা এই বিষয়গুলো ভালভাবে না জানে, তাহলে স্পষ্টতই তাদের প্রচলিত মতই মেনে চলা উচিত, অর্থাৎ, সাবধানে খেলুন, বিবিধ বিনিয়োগ করুন, আর শুধু সুরক্ষিত বিনিয়োগই বিনিয়োগ করুন। সুরক্ষিত 'বিনিয়োগ'র সমস্যা হচ্ছে যে তা প্রায়ই লাভজনক হয় না। তার মানে এটা এত সুরক্ষিত যে লাভ কম।

বেশিরভাগ বড় ব্রোকারেজ হাউস নিজেদের ও নিজেদের মক্কেলদের সুরক্ষিত রাখার জন্য আদান-প্রদান করে না আর সেটা বুদ্ধিমানের দুরকল্পী নীতি।

যারা এই বাজারে নতুন তাদের বেশিরভাগ বিপজ্জনক আদান-প্রদানের প্রস্তাব দেওয়া হয় না। প্রায়ই সবচেয়ে ভাল আদানপ্রদান, যা ধনীদের আরও ধনী করে, তাদের জন্যই রক্ষিত থাকে যারা এই খেলাটা ভাল বোঝে। যার 'মার্জিত' বলে গণ্য নয় তাদের এসব দুরকল্পী আদান-প্রদানের প্রস্তাব দেওয়া প্রায়োগিকভাবে বেআইনি তবে তাও এমন ঘটেই থাকে।

আমি যত তথাকথিত 'মার্জিত' হব, আমার কাছে তত বেশি সুযোগ আসবে।

অর্থগত বুদ্ধিমত্তা গড়ে তোলার আরেকটা কারণ হচ্ছে, সোজা কথায় সারাটা জীবন আপনাকে অনেক বেশি সুযোগ দেওয়া হয়। আর যত বেশি অর্থগত বুদ্ধিমত্তা আপনার হবে একটা লেনদেন ভাল কিনা তা বোঝা ও বলা তত সহজ হবে। আপনার বুদ্ধি খারাপ লেনদেন চিনতে পারবে অথবা একটা খারাপ লেনদেনকে ভালতে পরিণত করতে পারবে। আমি যত শিখি, আর শেখার আছেও অনেক কিছু, তত বেশি উপার্জন করি কারণ যত বছর যায় আমার জ্ঞান আর অভিজ্ঞতা বাড়ে। আমার বন্ধু আছে যারা সাবধানে খেলছেন তাদের পেশায় প্রচণ্ড পরিশ্রম করছেন অথচ অর্থগত বুদ্ধিমত্তা লাভ করতে পারছেন না, যেটা তৈরি করতে সত্যি সময় লাগে।

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

আমাদের রিয়্যাল এস্টেট কর্পোরেশনে, কয়েক মিলিয়ন ডলার দামের সম্পত্তি আছে। এটা আমাদের নিজেদের আরইআইটি অথবা রিয়্যাল এস্টেট ইনভেস্টমেন্ট ট্রাস্ট। আমার মূল বক্তব্য হচ্ছে এই মিলিয়নগুলোর বেশিরভাগ শুরু হয়েছে ৫,০০০ ডলার থেকে ১০,০০০ ডলার এর ছোটো বিনিয়োগ দিয়ে। এই সমস্ত নগদ পয়সা ভাগ্য ভাল থাকায় দ্রুত বর্দ্ধমান বাজার ধরতে পেরেছে। ট্যাক্স না দিয়েই বেড়েছে, বহু বছর ধরে বারবার কেনাবেচা হয়েছে।

আমাদের একটা কর্পোরেশন পরিবেষ্টিত স্টক পোর্টফোলিও আছে, এটাকে আমার স্ত্রী আর আমি আমাদের ব্যক্তিগত মিউচুয়্যাল ফাণ্ড বলি। আমাদের অনেক বন্ধু আছে যারা বিশেষ ভাবে আমাদের মত বিনিয়োগকারীদের সাথে কেনাবেচা করে যাদের হাতে প্রতি মাসেই বিনিয়োগ করার মত কিছু অতিরিক্ত অর্থ থাকে। আমরা অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ, দূরকল্পী প্রাইভেট কোম্পানি কিনি যারা ইউনাইটেড স্টেটস্ অফ আমেরিকা বা কানাডার স্টক এক্সচেঞ্জে সবেমাত্র সার্বজনীন হতে চলেছে। কত দ্রুত লাভ করতে পারে তার উদাহরণ হচ্ছে এইরকম— যেমন কোম্পানি সার্বজনীন হবার আগে এককেটা ২৫ সেন্ট দামে ১,০০,০০০ শেয়ার কেনা হল। ছমাস পরে, কোম্পানি শেয়ার বাজারের তালিকাভুক্ত হল। ১,০০,০০০ শেয়ারের প্রতিটি দাম এখন দুই ডলার! যদি কোম্পানিটি ভালভাবে পরিচালিত হয়, দাম বাড়তে থাকে আর স্টক বেড়ে শেয়ার প্রতি ২০ ডলার বা তারও বেশি হয়ে যায়। এমন বছরও গেছে যখন মাত্র এক বছরের কম সময়ে আমাদের ২৫,০০০ ডলার এক মিলিয়ন পরিনত হয়ে গেছে!

যদি আপনি জানেন আপনি কী করছেন তাহলে এটাকে জুয়া বলবেন না। এটা জুয়া তখনই হবে যখন আপনি শুধু একটা লেনদেনে অর্থ দেন আর ভগবানের কাছে লাভের প্রার্থনা করেন। আমার বক্তব্য হল আপনার ক্ষতি কম করা ও ঝুঁকি কমানোর জন্য প্রয়োগিক জ্ঞান, বুদ্ধি আর খেলার প্রতি ভালবাসা ব্যবহার করুন। ঝুঁকি সবসময়ই থাকে। অর্থগত বুদ্ধিমত্তা দিয়েই ক্ষতির পরিস্থিতির উন্নতি করা যায়। এই ভাবে, যা একজনের কাছে ঝূকিপূর্ণ অরেকজনের কাছে তা কম ঝুঁকিপূর্ণ। সেইজন্যই আমি লোকেদের স্টক,

রিয়্যাল এস্টেট বা অন্যান্য বাজারে বিনিয়োগ না করে অর্থগত জ্ঞানলাভে উৎসাহ দিতে চাই। আপনি যত বুদ্ধিমান ও বিচক্ষণ হয়ে উঠবেন তত ক্ষতিকে লাভে পরিণত করতে পারবেন।

যে সমস্ত স্টকের খেলায় আমি বিনিয়োগ করি সেগুলি বেশিরভাগ লোকের পক্ষে অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ এবং মোটেই গ্রহণযোগ্য বলে পরামর্শ দেবার মতন নয়। আমি এই খেলাটা ১৯৭৯ থেকে খেলছি তাই এই খেলাটা আমি ভালভাবে জানি। কিন্তু আপনি যদি আবার পড়েন এই ধরণের বিনিয়োগ বেশিরভাগ লোকের জন্য অত্যন্ত ঝুঁকিপূর্ণ, তাহলে আপনি হয়ত আপনার জীবনটাকে অন্যভাবে সাজাতে পারবেন, যাতে আপনার পক্ষে ২৫,০০০ ডলারকে এক বছরে এক মিলিয়নে পরিণত করার ক্ষমতা কম ঝুঁকির ব্যাপার হয়।

যেমন আমি আগেও বলেছি, আমি যা যা লিখেছি তা গ্রহণযোগ্য উপদেশ বলে লিখিনি। এটা শুধু এই বোঝাবার উদাহরণ হিসাবে ব্যবহার করা হয়েছে যে এটা সোজা এবং সম্ভব। একজন সাধারণ লোকের পক্ষে বছরে ১,০০,০০০ ডলারের বেশি পরোক্ষ রোজগার খুবই ভাল এবং তা অর্জন করা তেমন কঠিন নয়। বাজারের ওপর নির্ভর করে এবং আপনি কত বুদ্ধিমান। সেই অনুযায়ী ৫ থেকে ১০ বছরের মধ্যেই তা করা সম্ভব। আপনার জীবনধারণের খরচ যদি কম রাখতে পারেন, তাহলে এই অতিরিক্ত ১,০০,০০০ ডলারের রোজগার ভালই, সে আপনি কাজ করুন আর না করুন। ইচ্ছা হলে আপনি কাজ করতে পারেন বা অবসর নিতে পারেন আর গভর্ণমেন্ট ট্যাক্স সিস্টেম কে বিরুদ্ধ না করে আপনার সমর্থনে কাজে লাগাতে পারেন। আমার ব্যক্তিগত ভিত্তি হচ্ছে রিয়েল এস্টেট। আমার রিয়েল এস্টেট ভাল লাগে কারণ এটা স্থায়ী এবং ধীর গতিসম্পন্ন। আমি আমার ভিত্তি দৃঢ় রাখি। আমার ক্যাশ ফ্লো যথেষ্ট অবিচলিত এবং যদি ঠিকভাবে দেখাশোনা করা যায় দাম বাড়ার একটা ভাল সুযোগ আছে। রিয়্যাল এস্টেটের দৃঢ় ভিত্তি থাকার সুবিধা হচ্ছে, আমি যে দুরকল্পী স্টক কিনি তাতে আরও ঝুঁকি নেবার সুযোগ দেয়।

যদি আমি স্টক মার্কেটে অনেক লাভ করি, আমি লাভের উপর আমার 'ক্যাপিটাল গেন' ট্যাক্স দিয়ে দিই আর যা বাকি থাকে, রিয়্যাল এস্টেটে বিনিয়োগ করি, এইভাবে আবার আমার সম্পত্তির ভীত নিরাপদ করি।

রিয়্যাল এস্টেটের বিষয়ে শেষ কথা বলি। আমি সারা পৃথিবী ঘুরে বেরিয়েছি আর বিনিয়োগের শিক্ষা দিয়েছি। প্রত্যেক শহরে আমি লোকেদের বলতে শুনেছি রিয়্যাল এস্টেট সস্তায় কেনা যায় না। আমার অভিজ্ঞতা কিন্তু তা নয়। এমনকী নিউইয়র্ক আর টোকিওতেও শহরের ঠিক বাইরে সেরা সওদাগুলো বেশিরভাগ লোকের দৃষ্টি এড়িয়ে যায়। সিঙ্গাপুরে সম্প্রতি যেখানে রিয়্যাল এস্টেটের দাম খুব চড়া সেখানেও গাড়ি-চালিয়ে যাবার সামান্য দুরত্বে ভালো সওদা খুঁজে পাওয়া যাবে। তাই যখনই আমি কাউকে বলতে শুনি, 'আপনি এখানে ওটা করতে পারেন না,' আমি তাদের মনে করিয়ে দিই হয়ত তারা আসলে বলতে চাইছে, 'আমি এখনও পর্যন্ত জানি না ওটা এখানে

কীভাবে করা যায়।

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

আমায় প্রায়ই জিজ্ঞাসা করা হয়, 'আমি কীভাবে শুরু করব?'

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

আমি অর্থকে প্রায় আমার টেনিস খেলার মত দেখি। আমি জোরে খেলি, ভুল করি, সংশোধন করি, আরও ভুল করি, সংশোধন করি আর ক্রমে উন্নতি করি। যদি আমি খেলায় হেরে যাই, আমি নেটের কাছে যাই, প্রতিপক্ষর সাথে করমর্দন করি, হাসি আর বলি, 'পরের রবিবার আবার দেখা হবে!...'

দুধরণের বিনিয়োগকারী হয়।

১) প্রথম আর সব থেকে সাধারণ ধরণের লোক 'প্যাকেজ বিনিয়োগ' কেনে। তারা একটা খুচরো বিক্রয়কেন্দ্রে, যেমন রিয়্যাল এস্টেট কোম্পানি বা স্টক ব্রোকার বা ফিনানসিয়াল প্ল্যানারকে ফোন করে আর কিছু একটা কেনে। এটা মিউচুয়াল ফাণ্ড, আর.ই.আই.টি, স্টক বা বন্ড হতে পারে। এটা বিনিয়োগের একটা ভাল আর পরিষ্কার উপায়। উদাহরণ দেওয়া যেতে পারে, একজন ক্রেতা কমপিউটারের দোকানে গিয়ে সোজাসুজি একটা কমপিউটার কিনল।

২) দ্বিতীয় ধরণের বিনিয়োগকারী হচ্ছে যারা বিনিয়োগ সৃষ্টি করে। এই বিনিয়োগকারীর সাধারণত লেনদেন জোগাড় করে একত্র করে, যেমন কিছু লোকেরা কমপিটারের অংশ গুলি কেনে তারপর একত্র করে। এটা ক্রেতার পছন্দ অনুযায়ী বানানোর মত। আমি কমপিটারের ভিন্ন ভিন্ন অংশ কি করে একত্র করে জানিনা। কিন্তু আমি নিশ্চয় জানি কি করে টুকরো টুকরো সুযোগ একত্র করা যায় অথবা যেসব লোকেরা এই কাজ করে তাদের জানি।

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

আপনি যদি দ্বিতীয় ধরণের বিনিয়োগকারী হতে চান আপনাকে তিনটি প্রধান দক্ষতা গড়ে তুলতে হবে। অর্থগতভাবে বিচক্ষণ হতে যা প্রয়োজন তার সাতে এই তিনটি দক্ষতা জুড়তে হবে —

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

২) কী করে অর্থ জোগার করতে হয়। সাধারণ লোকেরা শুধু ব্যাঙ্কে যায়। এই দ্বিতীয় ধরণের বিনিয়োগকারীর জানা প্রয়োজন, কী করে পুঁজি জোগাড় করা যায়। এবং এমন অনেক উপায় আছে যার জন্য ব্যাঙ্কে যাবার দরকার পরে না। শুরুতে আমি শিখেছিলাম ব্যাঙ্কের সাহায্য ছাড়া কী করে বাড়ি কেনা যায়। বাড়িটা তেমন গুরুত্বপুর্ণ নয়, কিন্তু অর্থোপার্জন দক্ষতার যা শিক্ষা তা অমূল্য।

প্রায়ই আমি লোকেদের বলতে শুনি, 'ব্যাঙ্ক আমাকে ধার দেবে না'। অথবা 'আমার ওটা কেনার টাকা নেই'। আপনি যদি দ্বিতীয় ধরণের হতে চান, আপনার শেখার প্রয়োজন কী করে সেটা করা যায় যেটা বেশিরভাগ লোককে বাধা দিচ্ছে? অন্য কথায়, বেশিরভাগ লোকের অর্থাভাব তাদের কেনাবেচায় বাধা দিচ্ছে। আপনি যদি এই বাধাটা এড়াতে পারেন যারা এই দক্ষতাটা শেখেনি তাদের থেকে আপনি অনেক এগিয়ে যাবেন। অনেকবার এরকম হয়েছে আমার ব্যাঙ্কে একটাও পয়সা না থাকা সত্বেও আমি একটা বাড়ি, স্টক, অথবা অ্যাপার্টমেন্ট বিল্ডিং কিনেছি। আমি একবার একটা অ্যাপার্টমেন্ট হাউস কিনেছিলাম ১.২ মিলিয়ন ডলার দিয়ে। আমি একটা লিখিত চুক্তি ক্রেতা আর বিক্রেতার মধ্যে করেছিলাম, যাকে বলে 'টাইং ইট আপ'। আমি তার পর জমা হিসাবে ১,০০,০০০ ডলার যোগার করেছিলেম ফলে আমি বাকি টাকাটা যোগাড় করতে আরও ৯০ দিন সময় পেয়েছিলাম। আমি এটা কেন করেছিলাম? কারণ আমি জানতাম এর দাম

দুই মিলিয়ন ডলার। আমি কখনও টাকাটা তুলিইনি। বরং যিনি আমাকে ১,০০,০০০ ডলার দিয়েছিলেন তিনি এই লেনদেনটা খুঁজে বার করার জন্য আমাকে ৫০০০০ ডলার দিয়েছিলেন। পুরো কাজটায় আমার সময় লেগেছিল তিন দিন। আবার বলি, আপনি কী কিনেছেন তার চেয়ে আপনি কী জানেন সেটা জরুরি। বিনিয়োগ করা কেনা নয়। এক্ষেত্রে আপনার জ্ঞানটা জরুরি।

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

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

ঝুঁকি সব সময়েই আছে। কাজেই ঝুঁকি এড়িয়ে না গিয়ে তা মোকাবিলা করার চেষ্টা করুন।

শেখার জন্য কাজ করুন, অর্থের জন্য নয়

সপ্তম অধ্যায়

ষষ্ঠ শিক্ষা

শেখার জন্য কাজ করুন, অর্থের জন্য নয়

১৯৯৫-এ আমি সিঙ্গাপুরে এক খবরের কাগজে একটা ইন্টারভিউ দিতে রাজি হয়েছিলাম। অল্পবয়সী মহিলা রিপোর্টারটি ঠিক সময়ে এসেছিলেন এবং তক্ষুনি ইন্টারভিউ শুরু হয়ে গিয়েছিল। আমরা একটি বিলাসবহুল হোটেলের লবিতে বসেছিলাম আর কফির পেয়ালায় চুমুক দিতে দিতে আমার সিঙ্গাপুর আসার কারণ নিয়ে আলোচনা করছিলাম। আমার জিগ জিগলারের সাথে একই জায়গায় বক্তৃতা দেবার কথা ছিল। তিনি প্রেরণার বিষয়ে বক্তৃতা দিচ্ছিলেন, আর আমি 'ধনীদের গোপন রহস্য'-র বিষয়ে বলছিলাম।

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

'আপনার লেখার কায়দা তো দারুণ!' আমি উত্তরে বললাম, 'আপনার স্বপ্ন বাস্তবায়িত করতে আপনাকে কে বাধা দিচ্ছে?'

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

'হ্যাঁ, বলছি'। আমি উৎসাহিত হয়ে বললাম। 'আমার এক বন্ধু সিঙ্গাপুরে একটা স্কুল চালান। ওই স্কুলে লোকেদের বিক্রি করতে শেখায়। তিনি সিঙ্গাপুরের অনেক বড় করপোরেশনের জন্য বিক্রিতে প্রশিক্ষণের কোর্স চালান আর আমার মনে হয় তার কোনও একটা কোর্সে ভর্তি হলে আপনার কেরিয়ার খুব ভালভবে তৈরি হবে।'

তিনি একটু অস্বস্তি বোধ করছিলেন।

'আপনি কি বলছেন আমি বিক্রি করা শেখার জন্য আবার স্কুলে যাব?'

আমি মাথা নাড়লাম।

'আপনি সত্যি এটা মনে করছেন?'

আবার আমি মাথা নাড়লাম। এতে ভুল কোথায়? এবার আমি একটু পিছিয়ে গেলাম।

উনি কোনও কারণে বিরক্ত হয়েছেন আর আমার মনে হচ্ছে আমি কিছু না বললেই পারতাম। আমি ওঁকে সাহায্য করতে গিয়েছিলাম, কখন দেখছি আমি নিজের বক্তব্যকেই বাঁচানোর চেষ্টা করছি।

'আমার ইংরিজি সাহিত্যের মাষ্টার ডিগ্রি আছে। বিক্রেতার কাজ শিখতে আমি স্কুলে যাব কেন? আমি একজন পেশাদার। আমি স্কুলে একটি পেশায় প্রশিক্ষণ নেবার জন্য গিয়েছিলাম। বিক্রেতা হতে চাইনি। আমি সেলসের লোকদের ঘৃণা করি। তারা শুধু অর্থ চায়। তাহলে বলুন আমি বিক্রি করা শিখব কেন? তিনি জোরে জোরে তার ব্যাগটা গুছিয়ে নিচ্ছিলেন। ইন্টারভিউ শেষ।

কফি টেবিলের উপর আমার আগে লেখা একটি সবচেয়ে বেশি বিক্রিত বই পড়েছিল। অমি ওটা তুলে নিলাম সাথে সাথে ও লিগ্যাল প্যাডে লেখা নোটগুলোও।

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

তিনি নোটগুলো দেখে একটু বিভ্রান্ত হয়ে বললেন, 'কী'?

আবার আমি ইচ্ছা করেই তার নোটের দিকে ইঙ্গিত করলাম। তাঁর প্যাডে উনি লিখেছিলেন। 'রর্বাট কিওসাকি। সবচেয়ে বেশি বিক্রিত লেখক।'

'এটাতে লেখা আছে সব থেকে বেশি বিক্রিত লেখক, সব থেকে ভাল লেখক নয়'— ওর চোখ তক্ষুনি বড় বড় হয়ে গেল।

'আমি একজন অতি বাজে লেখক। আপনি একজন মহান লেখিকা। আমি সেলস স্কুলে গেছি। আপনার মাষ্টার ডিগ্রি আছে। এগুলোকে একসাথে করুন, আর আপনি একজন 'সব থেকে ভাল লেখার লেখক' পেয়ে যাবেন।'

তাঁর চোখ রাগে জ্বলে উঠল। 'আমি কোনওদিন বিক্রি করতে শেখার জন্য অত নীচু হতে পারব না। আপনাদের মতন লোকেদের লেখার কোনও অধিকার নেই। আমি একজন পেশাগত শিক্ষাপ্রাপ্ত লেখিকা আর আপনি একজন বিক্রেতা। এটা ঠিক নয়।'

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

যদিও পরের দিন সকালে তিনি আমার পক্ষেই সুন্দর লেখা লিখেছিলেন!

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

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

স্বল্প প্রতিভার লোকেদের উপার্জন করতে দেখে আমি সবচেয়ে বিস্মিত হয়ে যাই। আমি কদিন আগেই শুনেছিলাম পাঁচ শতাংশের চেয়েও কম অমেরিকানরা বছরে ১,০০,০০০ ডলারের চেয়ে বেশি রোজগার করে। আমি বেশ কিছু উজ্জ্বল, উচ্চশিক্ষিত লোকেদের জানি যারা বছরে ২০,০০০ ডলারের চেয়ে কম রোজগার করেন। একজন

ব্যবসার কনসালটেন্ট, যিনি ডাক্তারী ব্যাবসায় বিশিষ্ঠতা অর্জন করেছেন, আমায় বলেছিলেন, বেশ কিছু ডাক্তার ডেন্টিস্ট আর কাইরোপ্র্যাকটররা (ফোঁড়া ইত্যাদির ডাক্তার) আর্থিক সংগ্রাম করে চলেছেন। আমি এতদিন ভাবতাম এরা গ্র্যাজুয়েশন করার পর প্রচুর রোজগার করবে। এই বিজনেস কনসালটেন্টই আমায় এই প্রবাদ বাক্য শোনাল, 'প্রচুর ধনপ্রাপ্তির জন্য জরুরী একটা দক্ষতা যা তাদের মধ্যে নেই।'

এই প্রবাদ বাক্য, মানে বেশিরভাগ লোকের প্রয়োজন শুধু আর একটু দক্ষতা আয়ত্তে আনা, তাহলেই রোজগার বহুগুণ বেড়ে যাবে। আমি আগে উল্লেখ করেছি যে আর্থিক জ্ঞান হল অ্যাকাউন্টিং, ইনভেস্টিং, মার্কেটিং, আর ল'-এর সম্মীলন। এই চারটি প্রায়োগিক সক্ষতার সমন্বয়ে অর্থ দিয়ে অর্থোপার্জন আরও সোজা হয়ে যাবে। অর্থের প্রসঙ্গে একমাত্র যে দক্ষতাটা বেশিরভাগ লোক জানে তা হল আরও পরিশ্রম করে কাজ করুন।

দক্ষতার মিলনের সনাতন উদাহরণ হচ্ছে ওই খবরের কাগজের অল্পবয়সী লেখিকাটির। তিনি ধৈর্য ধরে বিক্রি করার দক্ষতা শিখতেন তাহলে তাঁর রোজগার নাটকীয়ভাবে বেড়ে যেত। আমি যদি মেয়েটি হতাম, আমি বিক্রি করার কোর্সের সাথে সাথে বিজ্ঞাপন লেখার কোর্সও শিখতাম। তারপর কাগজে চাকরি করার বদলে আমি বিজ্ঞাপনের এজেন্সিতে চাকরি খুঁজতাম। যদি এতে তার মাইনে কমও হত তাহলেও তিনি সফল বিজ্ঞাপনের মূলকথা অর্থাৎ সংক্ষেপে ব্যক্ত করার বিষয়ে শিখতে পারতেন। জনসংযোগ আর একটি অত্যন্ত গুরুত্বপুর্ণ দক্ষতা। এটা শেখার জন্য আরও সময় দেওয়া উচিত। কী করে বিনামূল্যের প্রচারে মিলিয়ন রোজগার করা যায় তাও তিনি শিখতে পারতেন। তারপর রাত্রিরে আর সপ্তাহান্তে বসে তিনি তাঁর মহান উপন্যাস লিখতে পারতেন। তারপর, কিছুদিনের মধ্যেই তিনি সবচেয়ে 'বেশি বিক্রিত লেখিকা' হতে পারতেন।

যখন আমি আমার প্রথম বই 'ইফ ইউ ওয়ান্ট টু বি রিচ এ্যাণ্ড হ্যাপি, ডোন্ট গো টু স্কুল' ছাপাই, একজন পাবলিশার আমার বইয়ের নাম পরিবর্তন করে 'দি ইকনমিক্স অফ এডুকেশন' রাখতে বলেছিলেন। আমি প্রকাশকটিকে বলেছিলাম ওই রকম একটা নাম দিলে আমি মাত্র দুটো বই বিক্রি করতে পারবো। একটা আমার পরিবারকে, অন্যটা আমার প্রিয় বন্ধুকে। মুশকিল হচ্ছে, তারা এটা বিনামূল্যেই আশা করবে। অথচ ওই বিরক্তিকর নাম 'ইফ ইউ ওয়ান্ট টু বি রিচ এ্যাণ্ড হ্যাপি, ডোন্ট গো টু স্কুল' এই জন্য বাছা হয়েছিল কারণ আমরা জানতাম এটা প্রচর ভাল পাবে। আমি শিক্ষার সমর্থক এবং শিক্ষার আমূল পরিবর্তনে বিশ্বাসী। তা না হলে আমি আমদের পরনোপন্থী শিক্ষা ব্যবস্থা পরিবর্তন করার জন্য ক্রমাগত চাপ দেব কেন? আমি বিতর্কিত হতে চাই, তাই আমি এমন একটা নাম বেছে নিয়েছিলাম যেটা আমাকে বেশি টি.ভি আর রেডিও-শোতে অংশ নিতে সুযোগ দেবে। অনেক লোক আমাকে ফ্রুট কেক ভেবেছিল, কিন্তু বইটা বিক্রি উত্তরোত্তর বাড়তে থাকল!

যখন আমি ইউএস মার্চেন্ট মেরিন একাডেমি থেকে ১৯৬৯ এ গ্র্যাজুয়েট হয়ে

বেরোলাম, আমার শিক্ষিত বাবা খুশি হয়েছিলেন। আমি স্ট্যাণ্ডার্ডঅয়েল অফ ক্যালিফোর্নিয়ার অয়েল ট্যাঙ্কারের নৌবহরে চাকরি পেলাম। আমি থার্ড মেট ছিলাম এবং আমার মাইনে আমার সহপাঠীদের তুলনায় কম ছিল। শুরুতে ওভারটাইমসহ আমার মাইনে ছিল বছরে ৪২,০০০ ডলার। আমাকে শুধু সাতমাসের জন্য কাজ করতে হত। বাকি মাসগুলো আমার ছুটি ছিল। আমি যদি চাইতাম, আমি একটা সহায়ক শিপিং কোম্পানির সাথে এই পাঁচ মাস ছুটি নেবার বদলে ভিয়েতনাম যেতে পারতাম এবং অনায়াসেই আমার মাইনে দ্বিগুণ করাতে পারতাম।

আমার সামনে একটা খুব ভাল কর্মজীবনের প্রতিশ্রুতি ছিল তবুও আমি ছয় মাস পরে কোম্পানি থেকে চাকরিতে ইস্তফা দিয়েছিলাম আর প্লেন চালানো শেখার জন্য মেরিন কোর্সে-এ যোগদান করেছিলাম। আমার শিক্ষিত বাবা মুষড়ে পড়েছিলেন। কিন্তু আমার ধনবান বাবা আমাকে অভিনন্দন জানিয়েছিলেন।

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

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

আমার ধনবান বাবা আমাকে ঠিক উল্টো জিনিস করতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। তার মত ছিল, 'তুমি নানা বিষয় সম্পর্কে অল্প অল্প করে জেনে রাখো'। তাই আমি বহু বছর ধরে তার কোম্পানির বিভিন্ন বিভাগে কাজ করছি। কিছুদিনের জন্য আমি তার অ্যাকাউন্টিং বিভাগে কাজ করছি। যদিও আমি হয়ত কোনওদিনই অ্যাকাউন্টেন্ট হব না। তিনি আমাকে 'অসমোসিসের' (আস্রাবণ) মাধ্যমে শেখাতে চেয়েছিলেন। ধনবান বাবা জানতেন আমি এর ফলে বিশেষ শব্দাবলী শিখে যাব এবং আমার গুরুত্বপূর্ণ ও অপেক্ষাকৃত গুরুত্বহীন বিষয় সম্পর্কে একটা বোধ জাগবে। আমি বেসবয়, কনস্ট্রকশনের কর্মী হিসাবে যেমন কাজ করেছিলাম তেমনই সেলস্, রিজার্ভেশান আর মার্কেটিং বিভাগেও কাজ করেছিলাম। তিনি মাইককে আর আমাকে নিজের হাতে তৈরি করেছিলেন তাই তিনি আমাদের ব্যাঙ্কার, ল-ইয়ার, অ্যাকাউন্টেন্ট আর ব্রোকারদের সাথে মিটিংয়ে নিশ্চয়ই উপস্থিত থাকতে বলতেন। তিনি আমাদের তাঁর সাম্রাজ্যের সব বিষয় সম্পর্কে একটু একটু জানাতে চেয়েছিলেন।

যখন আমি স্ট্যাণ্ডার্ড অয়েলের উচ্চ বেতনযুক্ত চাকরি ছেড়ে দিই, আমার শিক্ষিত বাবা আমার সাথে খোলাখুলিভাবে কথা বলেছিলেন। তিনি হতবুদ্ধি হয়ে গিয়েছিলেন। এমন একটা কেরিয়ার যেটা মোটা বেতন, প্রচুর সময় এবং পদোন্নতির প্রস্তাব দিচ্ছে তা থেকে আমার ইস্তফা দেবার সিধান্ত তিনি ঠিক বুঝে উঠতে পারছিলেন না। এক সন্ধ্যায়

তিনি আমায় জিজ্ঞাসা করলেন, ‘ কেন তুমি ছেড়ে দিচ্ছ?’ উত্তরে আমি যতই চেষ্টা করি ওঁকে বোঝাতে পারছিলাম না। আমার যুক্তি আর ওঁর যুক্তির কোনও মিলই ছিল না। সব থেকে বড় সমস্যা হল আমার যুক্তিগুলো আসলে আমার ধনবান বাবার যুক্তি ছিল।

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

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

শিক্ষিত বাবা কিছুতেই বুঝে উঠতে পারছিলেন না, আমি সব ছেড়ে কেন মেরিন কোর্সে যোগ দেওয়া ঠিক করেছি। আমি তাকে বলেছিলাম, আমি বিমান চালানো শিখতে চাই কিন্তু আসলে আমি দেখতে চেয়েছিলাম কি করে দলের নেতা হয়ে পরিচালনা করা যায়। আমার ধনী বাবা আমায় বুঝিয়েছেন একটা কোম্পানি চালানোর সব থেকে কঠিন কাজ হচ্ছে মানুষদের পরিচালনা করা। তিনি সামরিক সেবায় তিন বছর কাটিয়েছেন। আমার শিক্ষিত বাবার তা প্রয়োজন হয় নি। ভয়ঙ্কর পরিস্থিতিতে লোকদের পরিচালনা করতে শেখার মূল্য আমার ধনবান বাবা আমায় বুঝিয়েছিলেন। ‘এরপর তোমার যা শেখার দরকার তা হচ্ছে নেতৃত্ব। তুমি যদি ভাল না নেতা হও, তুমি পিছন থেকে গুলি খাবে, ঠিক যেমন ওরা ব্যবসায় করে।’

ভিয়েতনাম থেকে ১৯৭৩-এ ফিরে আসার পর আমি কমিশন থেকে ইস্তফা দিয়েছিলাম। যদিও আমি প্লেন চালাতে ভালবাসতাম, আমি জেরক্স কর্পে একটা চাকরি পেলাম। একটা বিশেষ কারণে আমি সেখানে যোগ দিয়েছেলাম, আর সেটা সুবিধার জন্য নয়। আমি লাজুক ছিলাম আর কোনও কিছু বিক্রি করার চিন্তা আমার কাছে পৃথিবীর মধে সবথেকে ভীতিকর ব্যাপার ছিল। জেবক্সের সেলস্ ট্রেনিং প্রোগ্রাম আমেরিকার অন্যতমদের একটা ছিল।

ধনবান বাবার আমাকে নিয়ে গর্ব ছিল। শিক্ষিত বাবা লজ্জিত ছিলেন। নিজে শিক্ষাবিদ হওয়ায় তিনি বিক্রির লোকজনদের নিজের থেকে হেয় মনে করতেন। দোরে ঘরে দরজায় কড়া নাড়া ও প্রত্যাঘাত হওয়ার ভয় কাটিয়ে ওঠা পর্যন্ত অর্থাৎ চার বছর পর্যন্ত আমি জেরক্সে কাজ করেছিলাম। আমি সবচেয়ে বেশি বিক্রির প্রথম পাঁচজনের

মধ্যে নিয়মিতভাবে থাকতে শুরু করলাম। আমি আবার ইস্তফা দিলাম আর একটা ভাল কোম্পানির সাথে দারুন কর্মজীবন পিছনে ফেলে আমি এগিয়ে চললাম। ১৯৭৭-এ আমি আমার প্রথম কোম্পানি তৈরি করলাম। ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে কোম্পানি অধিগ্রহণ করার জন্য প্রশিক্ষণ দিয়ে রেখেছিলান। তাই এখন আমার সেগুলো তৈরি ও একত্র করা শিখতে হবে। আমার প্রথম উৎপাদন, নাইলন আর ভেলক্রোর ব্যাগ সুদূর পূর্বে উৎপাদিত হত আর নিউইয়র্কে, আমি যে স্কুলে যেতাম তার কাছে, একটা গুদামে জাহাজে করে আসত। আমার নিয়ম মাফিক প্রচলিত শিক্ষা সম্পূর্ণ হয়েছিল। তখন আমার ক্ষমতা পরীক্ষার সময়। যদি আমি অসফল হই তাহলে সম্পূর্ণ দেউলিয়া হয়ে যাব। ধনবান বাবা মনে করতেন দেওলিয়া হতে হলে তিরিশ বছরের আগেই তা হয়ে যাওয়া ভাল। তার উপদেশ ছিল, 'তোমার তখনও সামলে ওঠার সময় থাকে'। আমার তিরিশ বছরের জন্মদিনের আগে আমার প্রথম শিপমেন্ট কোরিয়া থেকে নিউইয়র্ক রওনা হয়েছিল।

আজ আমি এখনও আন্তর্জাতিক স্তরে ব্যবসা করি। আর আমার ধনবান বাবা আমাকে যেমন উৎসাহ দিয়েছিলেন, আমি উত্থানশীল দেশের সন্ধানে থাকি। আজ আমার বিনিয়োগ কোম্পানি সাউথ আমেরিকা, এশিয়া, নরওয়ে আর রাশিয়ায় বিনিয়োগ করে।

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

কর্ম পরিচালনায় আরেকটা সাংঘাতিক ধারণা হল, কর্মীরা ঠিক ততটাই পরিশ্রম করে কাজ করে যাতে তাদের চাকরি না যায়, আর মালিকরা ঠিক ততটাই পরিশ্রম করে কাজ করে যাতে তাদের চাকরি না যায়, আর মালিকরা ঠিক ততটাই মাইনে দেয় যাতে কর্মীরা না ছাড়ে। আর আপনি যদি বেশিরভাগ কোম্পানির বেতনের স্কেলের দিকে তাকিয়ে দেখেন, তাহলে আমি বলব এই বক্তব্যে কিছু সত্যতা আছে বই কী!

শেষ পর্যন্ত মোট পরিণাম হল, বেশিরভাগ কর্মীরা কখনও এগোতে পারে না। তাদের যা শেখানো হয়েছে তারা তাই করে। অর্থাৎ একটা নিরাপদ চাকরি নেয়। বেশিরভাগ লোক বেতন এবং সুবিধার জন্য কাজে মনোনিবেশ করে। এগুলো তাদের সাময়িকভাবে পুরস্কৃত করে। কিন্তু দীর্ঘদিন পরে প্রায়ই এগুলি ক্ষতিকারক হয়ে থাকে।

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

লোকে সারাটা জীবন বিল দেবার ফাঁদে ধরা পড়লে তারা ছোটো ধাতব চাকার চারপাশে দৌড়ে বেড়ানো হ্যামস্টারের মতন হয়ে যায়। তাদের ছোট্ট পা চক্রাকারে সাঙ্ঘাতিকভাবে ঘুরছে, চাকাটাও ঘুরছে সাঙ্ঘাতিকভাবে। আবার কাল সকাল হোক,

তারা তখনও সেই একই খাঁচায় বন্দি — চাকরির খাঁচায়!

টম ক্রুস অভিনীত জেরী ম্যাগোয়ার সিনেমাতে ভারি সুন্দর কয়েকটি পঙক্তি আছে। সবচেয়ে স্মরণীয় বোধহয়, 'টাকা কোথায়?' এছাড়াও আর একটা পঙক্তি আছে যেটা আমার মনে হয় খুব সত্যি। একটি দৃশ্যে টম ক্রুস কারখানা ছেড়ে যাচ্ছে। তার এক্ষুনি চাকরি গেছে আর সে পুরো কোম্পানিকে জিজ্ঞাসা করছে, 'আমার সাথে কে আসতে চাও'? সম্পূর্ণ পরিবেশটা নিস্তব্ধ আর জমাট। শুধু একজন মহিলা বলেওঠে, 'আমি আসতাম কিন্তু আমার তিন মাসের একটা প্রমোশন পাওনা আছে।'

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

আমি লোকেদের প্রায়ই যে প্রশ্ন করি, এই নিত্য নৈমিত্ত্যিক কাজ আপনাকে কোথায় নিয়ে যাচ্ছে? আমি ভাবি ঠিক ওই হ্যামস্টারের মতন লোকেরা দেখতে পায় তাদের এই কঠিন পরিশ্রম কোথায় নিয়ে যাচ্ছে। ভবিষ্যতে তাদের জন্য কী অপেক্ষা করে আছে?

আমেরিকান অ্যাসোসিয়েশন অফ রিটায়ার্ড পিপল-এর পুর্বতন এক্সিকিটিভ ডাইরেক্টর, সিরিল ব্রিকফিল্ড রিপোর্টে লিখেছেন, 'প্রাইভেট পেনসনের এখন সাঙ্ঘাতিক বিশৃঙ্খল অবস্থায়। প্রথমত, কাজে নিযুক্ত ব্যক্তিদের ৫০ শতাংশ আজকাল কোনও পেনশন পায় না। সেটা যথেষ্ট উদ্বেগের কারণ। বাকি ৫০ শতাংশের মধ্যে ৭৫-৮০ শতাংশের পেনসন মাসে মাত্র ৫৫, ১৫০ অথবা ৩০০ ডলার, যা কোনওই কাজের নয়!

ক্রেগ এস কারপেল তার বই 'দ্য রিটায়ারমেন্ট মিথ'-এ লিখেছেন, 'আমি একটা জাতীয় পেনশন কনসাল্টিং ফার্মের হেড কোয়ার্টার দেখেছি আর একজন ম্যানেজিং ডাইরেক্টরের সাথে দেখা করেছি, উনি শীর্ষ পরিচালক দলের জন্য দারুণ রিটায়ারমেন্ট পরিকল্পনা তৈরি করায় বিশেষজ্ঞ। আমি যখন তাকে জিজ্ঞাসসা করলাম, যাদের বড় অফিস নেই তারা পেনসেন কী প্রত্যাশা করতে পারে, তিনি একটা আত্মবিশ্বাসের হাসি হেসে বললেন, 'দি সিলভার বুলেট'।

আমি জিজ্ঞাসা করলাম, 'সিলভার বুলেট কী?' কাঁধ ঝাঁকিয়ে তিনি বললেন, 'যদি বেবী বুমার-রা আবিষ্কার করে বুড়ো বয়েসে তাদের বাঁচার জন্য যথেষ্ট পয়সা নেই, তারা তাদের নিজেদের প্ল্যান আর নতুন 401K প্ল্যানের তফাত এবং এটা কতটা ঝুঁকিপূর্ণ কার্পেল তা বোঝালেন। এটা আজকে যারা কাজ করছে তাদের বেশিরভাগের জন্যই খুব একটা সুন্দর ছবি নয়। আর একটা শুধু অবসর গ্রহণের জন্য প্রযোজ্য। এতে যদি মেডিকেল ফি আর দীর্ঘদিন নার্সিং হোম সেবা যোগ করা হয়, ছবিটা ভয়াবহ দেখায়। তার ১৯৯৫-র বইয়ে তিনি ইঙ্গিত দিয়েছেন যে নার্সিংহোমের খরচ বছরে ৩০,০০০ থেকে

১,২৫,০০০ ডলার দাঁড়ায়। অথচ তিনি তাঁর এলাকায় একটি পরিষ্কার আর সাধারণ নার্সিংহোমে গিয়ে দেখেন ১৯৯৫ এর দাম বছরে ৮৮,০০০ ডলার!

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

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

আমি যখন এই প্রস্তাব দিই, প্রায়ই প্রতিক্রিয়ায় শুনি 'ও, ওটা বড় ঝামেলার ব্যাপার', অথবা, 'আমি তাই করতে চাই যাতে আমার আগ্রহ আছে।'

'এটা বড় ঝামেলার ব্যাপার'—এই বক্তব্যের বিরুদ্ধে আমি জিজ্ঞাসা করি, 'তাহলে তুমি বরং সারা জীবন কাজ করে যা রোজগার করবে তার ৫০ শতাংশ গভর্নমেন্টকে দেবে? অন্য বক্তব্যটাতে— 'আমি তাই করি যাতে আমার আগ্রহ আছে' — আমি বলি, 'আমার জিমে যাবার কোনও আগ্রহ নেই কিন্তু আমি যাই কারণ আমি আরও সুস্থ বোধ করতে চাই আর বেশিদিন বাঁচতে চাই।'

দুর্ভাগ্যক্রমে এই পুরনো কথায় কিছু সত্যি আছে। 'তুমি একটা বুড়ো কুকুরকে নতুন কৌশল শেখাতে পারবে না।' যদি কেউ পরিবর্তনে অভ্যস্থ না হয়, তাকে পরিবর্তন করা খুব কঠিন।

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

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

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

ব্যক্তিগতভাবে, আমি কোনও পক্ষ নিই না। কারণ আমি দুদিকেরই প্রয়োজন আর সুবিধা সম্বন্ধে ওয়াকিবহাল। আপনি যদি স্কুলের সুপারিশমাফিক কাজ করেন এবং ঘোরতর বিশেষজ্ঞ হয়ে যান তাহলে ইউনিয়নের সুবিধা নিন। উদাহরণস্বরূপ, আমি যদি আমার প্লেন চালানোর কেরিয়ার চালিয়ে যেতাম আমি এমন একটা কোম্পানি খুঁজতাম যেখানে পাইলটদের দৃঢ় ইউনিয়ন আছে। কেন? কারণ আমার জীবন তাহলে একটা দক্ষতা শিখতেই উৎসর্গীকৃত হত যা একটা ব্যবসাতেই কেন্দ্রীভূত। আমায় যদি সেই ব্যবসা থেকে ঠেলে বের করে দেওয়া হয়, আমার জীবনের শেখা দক্ষতা অন্য কোনও ক্ষেত্রে এত দাম পাবে না। যদি কোনও পাইলটের কাছে ১,০০,০০০ ঘন্টা প্লেনে ওড়ার রেকর্ড থাকে আর বছরে সে ১,৫০,০০০ ডলার রোজগার করে তার চাকরি থেকে বিতাড়িত হয় তাহলে তার পক্ষে একইরকম মোটা বেতনের অথচ স্কুলশিক্ষকের কাজ পাওয়া খুবই কঠিন হবে। দক্ষতা সাধারণত এক ব্যবসায় থেকে আরেক ব্যবসায় হস্তান্তরিত হয় না কারণ এয়ারলাইনসের ব্যবসায় যে দক্ষতার জন্য পাইলটকে এত মাইনে দেওয়া হয় স্কুলের শিক্ষাব্যবস্থায় সেই দক্ষতা ততটা গুরুত্বপূর্ণ নয়।

আজকাল ডাক্তারদের জন্যও একই কথা সত্যি। ওষুধে এত পরিবর্তন হবার দরুণ, অনেক মেডিকেল বিশেষজ্ঞদের এইচ.এম.ও-র মত মেডিক্যাল সংস্থার অনুগামী হওয়ার প্রয়োজন হয়ে পড়েছে। স্কুল শিক্ষকদের অবশ্যই ইউনিয়নের সদস্য হওয়া প্রয়োজন। আজ আমেরিকায় শিক্ষকদের ইউনিয়ন সবচেয়ে বড় আর সব থেকে ধনী শ্রমিক ইউনিয়ন। এন.ই.এ 'ন্যাশনাল এডুকেশন এসোসিয়েশন'-এর রাজনৈতিক প্রভাব খুব বেশি। শিক্ষকদের ইউনিয়নের সুরক্ষার প্রয়োজন, কারণ তাদের শিক্ষার বাইরে অন্য কোনও ব্যবসায়ে তাদের দক্ষতার মূল্য সীমিত। সুতরাং নিয়ম হচ্ছে, 'কোনও বিষয়ে বিশেষজ্ঞ হলে ইউনিয়ন কর'। এটা করা একটা বুদ্ধিমানের কাজ। আমি যে ক্লাসে পড়াই তাদের একবার প্রশ্ন করলাম, 'তোমাদের মধ্যে কজন ম্যাকডোনাল্ডের চেয়ে ভাল হ্যামবার্গার বানাতে পারে?' প্রায় সব ছাত্ররাই হাত তুলল। আমি তারপর জিজ্ঞাসা করলাম, 'তাহলে প্রায় তোমরা সকলেই যখন বেশি ভাল হ্যামবার্গার বানাও, ম্যাকডোনাল্ড তোমাদের চেয়ে বেশি পয়সা রোজগার করে কীভাবে?'

উত্তর স্পষ্ট। ম্যাকডোনাল্ডের ব্যবসা প্রণালী খুব ভাল। বেশ প্রতিভাধর লোকেরাও গরিব থাকে কারণ তারা হ্যামবার্গার বানানোর দিকেই মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করে, তারা ব্যবসা-প্রণালী সম্পর্কে যৎসামান্য জানে বা কিছুই জানে না।

হাওয়াইয়ে আমার এক বন্ধু বেশ বড় আর্টিস্ট। তিনি মোটামুটি অর্থ উপার্জন করেন। একদিন তাঁর মা-র অ্যাটর্নি তাকে ফোন করে জানালেন যে, তিনি তার জন্য ৩৫,০০০ ডলার রেখে গেছেন। ওই মহিলার এস্টেটের সম্পত্তি থেকে অ্যাটর্নি আর গভর্ণমেন্ট তাদের ভাগ নিয়ে নেবার পর ওইটুকুই বাকি আছে। তিনি তৎক্ষণাৎ ওই অর্থের খানিকটা ব্যবহার করে, বিজ্ঞাপন দিয়ে তাঁর ব্যবসা বাড়ানোর একটা সুযোগ দেখতে পেলেন। দুমাস পরে, পুরো পাতাজোড়া প্রথম রঙিন বিজ্ঞাপন বেরোলো এক দামী পত্রিকায়, যার লক্ষ্য ছিল বিত্তবানেরা।

বিজ্ঞাপনটা চলল তিন মাস। সেই বিজ্ঞাপনের তিনি কোনও উত্তর পেলেন না। তাঁর সমস্ত সম্পত্তি ফুরিয়ে গেল। তিনি ভুলভাবে উপস্থাপনার জন্য এখন পত্রিকাটির বিরুদ্ধে মামলা করতে চান।

সুস্বাদু হ্যামবার্গার বানানো সত্ত্বেও ব্যবসা সম্বন্ধে সামান্য জ্ঞানের এ এক উৎকৃষ্ট ও প্রচলিত উদাহরণ। যখন আমি তাকে জিজ্ঞাসা করলাম তিনি কী শিখলেন, তাঁর একমাত্র উত্তর ছিল, 'বিজ্ঞাপন বিক্রেতারা জোচ্চর।' আমি তখন তাকে জিজ্ঞাসা করলাম তিনি সেলস্ এবং ডিরেক্ট মার্কেটিংয়ের কোর্স নিতে ইচ্ছুক কিনা। তাঁর উত্তর, 'আমার সময় নেই, আর আমি আমার টাকা নষ্ট করতে চাই না।'

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

নির্ধন বাবা চেয়েছিলেন আমি বিশেষজ্ঞ হই। সেটা তাঁর মতে বেতনবৃদ্ধির উপায় ছিল। হাওয়াইয়ের গভর্ণর যখন বাবাকে বললেন যে তিনি আর রাজ্য সরকারের কাজ করতে পারবেন না, তা সত্ত্বেও আমার শিক্ষিত বাবা আমাকে বিশেষজ্ঞ হতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। আমার শিক্ষিত বাবা তখন শিক্ষক ইউনিয়নের হয়ে সংগ্রাম শুরু করলেন। অত্যন্ত বিশেষজ্ঞ আর উচ্চশিক্ষিত পেশাদারদের জন্য আরও সুরক্ষা আর সুবিধা দাবি করে প্রচার চালালেন। আমরা তর্ক করতাম, কিন্তুআমি জানতাম যে তিনি কখনও মেনে নিতে পারেননি যে অতিরিক্ত বিশেষজ্ঞতার জন্য ইউনিয়নের সুরক্ষার প্রয়োজন হয়। তিনি কখনও বুঝতে পারেননি যে আপনি যত বিশেষজ্ঞতায় নির্ভরশীল হবেন আর ফাঁদে পড়ে যাবেন।

ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে 'চটপটে করে তোলার' উপদেশ দিয়েছিলেন। বেশ কিছু কর্পোরেশন এই কাজ করে। তারা বিজনেস স্কুল থেকে একজন উজ্জ্বল অল্পবয়স্ক

ছাত্র খুঁজে বের করে আর তাকে এমন ভাবে তৈরি করে যাতে সেই ছেলেটি একদিন তাদের কোম্পানির ভার নিতে পারে। এই সব বুদ্ধিদীপ্ত অল্পবয়স্ক কর্মীরা একটা বিভাগেই বিশেষজ্ঞ হয় না। তাদের এক বিভাগ থেকে অন্য নিভাগে নিয়ে যাওয়া হয় এবং ব্যবসার প্রণালীর সমস্ত কিছু শেখানো হয়। ধনীরা অনেক সময় তাদের নিজেদের সন্তানদের অথবা অন্যদের সন্তানদের তৈরি করে। এভাবে তাদের সন্তানরা ব্যবসা চালনার একটা সামগ্রিক জ্ঞানলাভ করে এবং বিভিন্ন বিভাগ কীভাবে একে অন্যের সাথে যুক্ত তা বুঝতে শেখে।

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

অল্প সময়ে, এটা হয়ত আপনাকে কম আয় দেবে। কিন্তু দীর্ঘ সময়ের পরিপ্রেক্ষিতে এটা অনেক বেশি লাভজনক হবে।

সাফল্যের জন্য যে প্রধান ম্যানেজমেন্টের দক্ষতার প্রয়োজন তা হল —

১) ক্যাশ ফ্লো ম্যানেজমেন্ট বা ক্যাশ ফ্লো পরিচালনা।

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

৩) লোকেদের ম্যানেজমেন্ট বা লোকেদের সঠিকভাবে পরিচালনা।

বিক্রয় কৌশল জানা ও বাজার সম্বন্ধে জ্ঞান সবচেয়ে গুরুত্ব পূর্ণ ও বিশেষ দক্ষতা। বিক্রি করার ক্ষমতাই ব্যক্তিগত সাফল্যের মুলকথা। অর্থাৎ ক্রেতা, কর্মী, বস, স্বামী বা স্ত্রী বা সন্তানের সঙ্গে সংযোগস্থাপনের ক্ষমতা। সুদক্ষ লেখক বা বক্তা হওয়া এবং আপোষ-মীমাংসার মত সংযোগস্থাপনের ক্ষমতা সফল জীবনের চাবিকাঠি। নানা কোর্সে যোগদান করে, শিক্ষনীয় টেপ শুনে জ্ঞানবৃদ্ধি করে আমি ক্রমাগত এই দক্ষতা আরও শাণিত করে তুলি।

যেমন আমি আগেই উল্লেখ করেছি, আমার শিক্ষিত বাবা যতই পরিশ্রম করছিলেন তত উপযুক্ত হয়ে উঠেছিলেন। তিনি যত বিশেষজ্ঞ হচ্ছিলেন ততই ফাঁদে আটকে পড়ছিলেন। যদিও তাঁর বেতন বেড়ে গিয়েছিল তবে তার বিকল্প কমে গিয়েছিল। তার গভর্নমেন্টের কাজ বন্ধ হয়ে যাওয়ায় তিনি বুঝলেন পেশাগতভাবে তিনি নিরুপায়। এটা অনেকটা পেশাদার খেলোয়ারের মতন অবস্থা, যে হঠাৎ আঘাত পেয়েছে অথবা বেশি বয়স্ক হয়ে গেছে। তাদের একসময়ের উচ্চ বেতনযুক্ত পদ এখন চলে গেছে আর তাদের কাছে আছে শুধু সীমিত কিছু দক্ষতা। সেই কারণে আমার মনে হয় আমার শিক্ষিত বাবা ইউনিয়নের এত পক্ষপাতি হয়ে গিয়েছিলেন। তিনি বুঝেছিলেন একটা ইউনিয়ন তাদের কতখানি উপকার করতে পারে।

ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে সব বিষয়ে অল্পস্বল্প জ্ঞানলাভ করতে উৎসাহ দিয়েছিলেন। তিনি আমাদের চেয়েও বুদ্ধিমান লোকেদের সাথে আমাদের কাজ করতে

বলতেন আর বুদ্ধিমান লোকেদের একত্র করে দলবদ্ধভাবে কাজ করতে প্রেরণা দিতেন। আজকাল একে পেশাদার বিশেষজ্ঞদের যৌথ ক্রিয়া বলা হয়।

আজকাল, আমার এমন কয়েকজন প্রাক্তন স্কুলশিক্ষকদের সাথে দেখা হয় এঁরা বছরে শত সহস্র ডলার রোজগার করেন। তারা অত রোজগার করতে পারেন কারণ তাঁদের নিজস্ব ক্ষেত্রে বিশেষ দক্ষতার সাথে সাথে অন্য দক্ষতাও আছে। তাঁরা শিক্ষা দিতেও পারেন আবার বিক্রি আর মার্কেটিং-র কাজও করতে পারেন। সেলিং এবং মার্কেটিং দক্ষতার চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ আর কোনও দক্ষতার খবর আমার জানা নেই। বেশিরভাগ লোকের সেলিং আর মার্কেটিং দক্ষতা দুঃসাধ্য মনে হয় কারণ তারা প্রত্যাঘাতী হতে ভয় পায়। আপনার লোকের সাথে যোগাযোগ, দরদস্তুর করা বা প্রত্যাঘাত হবার ভয়ের ক্ষমতা যত বাড়বে, জীবন ততই সহজ হবে। সেই কাগজের লেখিকাটি, যিনি 'সব চেয়ে বেশি বিক্রিত' লেখিকা হতে চেয়েছিলেন, তাকে যে উপদেশ দিয়েছিলাম, আমি আজ প্রত্যেকেই সেই একই উপদেশ দিই। প্রায়োগিক বৈশিষ্ট্য অর্জনের ভাল মন্দ দুই-ই আছে। আমার এমন বন্ধু আছেন যারা এমনিতে প্রতিভাধর, কিন্তু খুব কম উপার্জন করেন, কারণ তারা অন্য মানুষের সাথে কার্যকরভাবে যোগাযোগ করতে পারেন না। আমি তাদের শুধু একটা বছর 'বিক্রি' বিষয়ে শিক্ষা নিতে বলি। যদি তাঁরা কিছু রোজগার নাও করেন, তাদের পরস্পরের সাথে আদান-প্রদান করার ক্ষমতার উন্নতি হবে। আর সেটা অমূল্য!

ভাল শিক্ষার্থী, বিক্রেতা, আর মার্কেটার হওয়া ছাড়াও আমাদের ভাল শিক্ষক আর ভাল ছাত্র হওয়া প্রয়োজন। সত্যিকারের ধনী হতে হলে আমাদের দেবার ক্ষমতা থাকার সাথে সাথে করার ক্ষমতাও থাকা দরকার। প্রায়শই দেখা যায় আর্থিক আর পেশাদার সংগ্রামের কারণ সঠিক দেয়ানেওয়ার অভাব। আমি অনেক লোকেদের জানি যারা ভাল ছাত্রও নয় আবার ভাল শিক্ষকও নয়। তাই তারা গরিব।

আমার দুজন বাবাই উদার প্রকৃতির লোক ছিলেন। দুজনেই প্রথমে দেবার অভ্যাস করেছিলেন। শিক্ষাদানও তাদের দেওয়ার একটা নমুনা ছিল। তারা যত দিয়েছিলেন, ততই পেয়েছিলেন। অর্থ দেবার ব্যাপারে অবশ্য তাদের মধ্যে বিস্তর তফাত ছিল। আমার ধনবান বাবা প্রচুর টাকাকড়ি দিয়েছিলেন। তিনি তার চার্চ, দাতব্যসংস্থা এবং তার নিজের ফাউণ্ডেশনে দান করেছিলেন। তিনি জানতেন অর্থাগমের জন্য অর্থদান জরুরী। দান করা বেশিরভাগ মহান ও ধনী পরিবারগুলির গোপন রহস্য। সেইজন্যই রকফেলার ফাউণ্ডেশন আর ফোর্ড ফাউন্ডেশন ইত্যাদি সংস্থা গড়ে উঠেছে। এই সংস্থাগুলো এমন ভাবে তৈরি যে তারা ক্রমাগত বৃদ্ধি করতে থাকবে এবং চিরকাল ধরে দান করতে থাকবে।

আমার শিক্ষিত বাবা সবসময় বলতেন, 'আমার কাছে যখন অতিরিক্ত অর্থ থাকবে, আমি দেব'। সমস্যা হচ্ছে কখনই অতিরিক্ত কিছু থাকত না। তাই তিনি আরও কঠিন পরিশ্রম করতেন বেশি অর্থ পাবার জন্য। অথচ অর্থ সংক্রান্ত আইনের সবচেয়ে গুরুত্বপুর্ণ এই দিকটি তিনি উপেক্ষা করতেন—'দাও তাহলে তুমি পাবে'। এর পরিবর্তে

তিনি বিশ্বাস করতেন 'আগে পাও আর তারপর দাও'।

উপসংহারে বলব দুজন বাবাই আমায় প্রভাবিত করেছিলেন। আমার একাংশ পুঁজিপতি যে পয়সার থেকে পয়সা বানানোর খেলা ভালবাসে। আর এক অংশ এক সামাজিক দায়িত্বশীল শিক্ষক যে গরিব আর বড়লোকের এই ক্রমবর্ধমান ফারাক নিয়ে গভীরভাবে চিন্তিত। আমি ব্যক্তিগতভাবে এই ক্রমবর্ধমান ফারাকের জন্য আমাদের আমাদের প্রাচীনপন্থী শিক্ষা ব্যবস্থাকেই দায়ী মনে করি।

বাধা অতিক্রম করা

অষ্টম অধ্যায়

বাধা অতিক্রম করা

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

সেই পাঁচটা কারণ হল—

১) ভীতি

২) বিশ্বনিন্দা করার অভ্যাস

৩) আলস্য

৪) বদভ্যাস

৫) ঔদ্ধত্য

এক নম্বর কারণ। অর্থ হারানোর ভয়কে অতিক্রম করা। আমার এখনও পর্যন্ত এমন কারও সাথে দেখা হয়নি যে সত্যি আর্থিক ক্ষতি পছন্দ করে। আর আমি এত বছরে এমন কোন ধনী ব্যক্তি দেখিনি যে কখনও অর্থিকভাবে ক্ষতিগ্রস্ত হয়নি। কিন্তু আমি এমন অনেক গরিব লোক দেখেছি যারা বিনিয়োগে একটা পয়সাও হারায় নি।

অর্থ হারাবার ভয়টা সত্যি। এটা প্রত্যেকের আছে। এমনকী বড়লোকদেরও। কিন্তু এই ভয়টা সমস্যা নয়। আপনি কীভাবে ভয়টার মোকাবিলা করছেন সেটাই বিবেচ্য। আপনি হারানোটা কীভাবে দেখছেন। আপনি কীভাবে আপনার অসফলতাকে মোকাবিলা করছেন সেটাই জীবনে প্রভেদ আনে। সেটা জীবনের সব ক্ষেত্রে প্রযোজ্য, শুধু অর্থের ব্যাপারে নয়। একজন ধনী ব্যক্তি আর একজন গরিব ব্যক্তির প্রধান তফাত হল তারা কীভাবে তাদের ভয় মোকাবিলা করছে।

ভয় থাকাটা স্বাভাবিক। অর্থের ব্যাপার হলে ভীতু হওয়াও স্বাভাবিক। আপনি তা সত্ত্বেও ধনী হতে পারেন। আমরা সবাই কোনও বিষয়ে বাহাদুর আবার অন্য কোনও বিষয়ে ভীতু। আমার বন্ধুর স্ত্রী এমার্জেন্সিরুমে নার্সের কাজ করেন। রক্ত দেখলেই তার

কাজের দ্রুততা বেড়ে যায়। কিন্তু আমি যদি বিনিয়োগের কথা বলি, তিনি পালিয়ে যান। আমি কিন্তু রক্ত দেখে আমি পালিয়ে যাই না। আমি অজ্ঞান হয়ে যাই।

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

তাই ছোটোবেলা থেকে ব্যাঙ্ক সঞ্চয়ের অভ্যাস করতে পরামর্শ দেয়। আপনি যদি অল্প বয়সে শুরু করেন, ধনী হওয়া সোজা। যে ২০ বছরে সঞ্চয় শুরু করে আর যে ৩০ বছরে সঞ্চয় শুরু করে তার মধ্যে বিস্তর ফারাক আছে।

বলা হয় যে চক্রবৃদ্ধি সুদের ক্ষমতা পৃথিবীর বিস্ময়কর বিষয়গুলির একটা। ম্যান হ্যাটন দ্বীপ কেনাটা সর্বসময়ের সেরা সওদার একটা ধরা হয়। নিউইর্য়ক ২৪ ডলার দিয়ে কেনা হয়েছিল। তবুও যদি ওই ২৪ ডলার বছরে চার শতাংশ সুদে বিনিয়োগ করা যেত, তাহলে ১৯৯৫-র মধ্যে ওই ২৪ ডলার ৮ ট্রিলিয়ন ডলারের চেয়েও বেশি হত! ১৯৯৫ সালের রিয়্যাল এস্টেটের দামে ম্যানহ্যাটন আবার কেনা যেত এবং তার পরেও যা অর্থ পড়ে থাকত তাই দিয়ে লস অ্যাঞ্জেলেসের একটা বড় অংশ কেনা যেত।

আমার প্রতিবেশী একটা বড় কম্পিউটার কোম্পানিতে কাজ করেন। আর পাঁচ বছর পর উনি কোম্পানিটি ছেড়ে দেবেন আর তাঁর 401K অবসর পরিকল্পনায় চার বিলিয়ন ডলার জমা হবে। এগুলো বেশিরভাগ বিরাট লাভে মিউচুয়াল ফান্ডে বিনিয়োগ করা আছে যেগুলো তিনি বন্ড আর গভর্ণমেন্ট সিকিউরিটিতে বদলে নিতে পারবেন। অবসর গ্রহণের সময় তার বয়স মোটে ৫৫ বছর হবে আর বছরে ৩,০০,০০০ ডলারের বেশি। পরোক্ষ আয় থাকবে যা তার বেতনের চেয়ে বেশি। তাহলে এটাও করা যায় যদি আপনি হারাতে বা ঝুঁকি নিতে ভয় পান। কিন্তু আপনাকে তাড়াতাড়ি শুরু করতেই হবে এবং একটা অবসরের পরিকল্পনা নিশ্চিত করতেই হবে। আর আপনার একজন বিশ্বস্ত ফিন্যানশিয়াল প্ল্যানার থাকা উচিত যে আপনাকে বিশ্বাস করে যে আপনাকে বিনিয়োগ ইত্যাদি করাতে সাহায্য করবে।

কিন্তু কী হবে যদি আপনার সময় বেশি না থাকে অথচ আপনি খুব তাড়াতাড়ি অবসর নিতে চান? আপনি কীভাবে অর্থ হারাবার ভয়ের মোকাবিলা করবেন?

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

অথচ আমার ধনবান বাবা টেক্সাসবাসীদের মতন ভাবনা চিন্তা করার পরামর্শ দিয়েছিলেন। 'আমি টেক্সাস আর টেক্সানদের ভালবাসি।' তিনি বলতেন, 'টেক্সাসে সবকিছুই তুলনামুলকভাবে বড়। যখন টেক্সানরা জেতে তারা বড় ভাবে জেতে। আর যখন হারে তখনও তা দেখার মতন।'

'তারা হারতে ভালবাসে?' আমি জিজ্ঞাসা করেছিলাম।

'আমি তা বলছি না। কেউই হারতে চায় না। তুমি আমাকে একজন খুশি অথচ

পরাজিত লোক দেখাও আর আমি তোমাকে একজন পরাজিত লোকের মনোভাব দেখাব।' ধনবান বাবা বলেছিলেন। আমি টেক্সাসবাসীদের ঝুঁকি, পুরস্কার আর অসফলতার প্রতি মনোভাবের কথা বলছি। এই ভাবে তারা জীবনের মোকাবিলা করে। তারা বড়ভাবে বাঁচে। এখানের চারপাশের লোকেদের মতন নয় যারা অর্থ-সংক্রান্ত বিষয়ে আরশোলার মতন বাঁচে। তারা সবসময় আতঙ্কিত থাকে যে তাদের উপর কেউ আলো ফেলবে। যদি দোকানদার চার আনা কম দেয় তাও ঘ্যানঘ্যান করে।'

ধনবান বাবা বোঝাতে থাকলেন।

'আমি যা সবচেয়ে পছন্দ করি তা হচ্ছে টেক্সাসবাসীদের মনোভাব। তারা জিতে গর্বিত হয়, আবার হেরে গিয়েও বড়াই করে। টেক্সাসে একটা প্রবাদ আছে, 'আপনি যদি দেওলিয়া হন তাও বড়ভাবে হন। আপনি একটা ডুপ্লেক্সের জন্য দেওলিয়া হয়েছেন একথা স্বীকার করতে চাইবেন না। এখানে চারপাশের লোকেরা ব্যার্থতাকে এত ভয় পায় যে তাদের কাছে দেওলিয়া হবার মত একটা ডুপ্লেক্সও নেই!'

তিনি সবসময় মাইক আর আমাকে বলতেন আর্থিকভাবে সফল না হওয়ার প্রধান কারণ হল লোকেরা অত্যন্ত সাবধানে খেলছে। 'লোকেরা হারাবার ভয়ে এত ভীত যে তারা হেরে যায়'—তিনি বলতেন।

এককালীন এন.এফ.এল.-এর মহান কোয়ার্টার ব্যাক, ফ্রান টারকেনটান এটাকে আবার একটু অন্যভাবে বলেছেন, 'জয় মানে হারতে ভয় না পাওয়া।'

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

তাই বেশিরভাগ লোকের জন্য আর্থিকভাবে না জেতার কারণ হল অর্থ হারানোর দুঃখ তাদের কাছে ধনী হওয়ার আনন্দের চেয়ে অনেক বেশি। টেক্সাসে আর একটি কথা আছে, 'সবাই স্বর্গে যেতে চায় কিন্তু মরতে চায় না।' বেশিরভাগ লোক স্বপ্ন দেখে বড়লোক হওয়ার কিন্তু অর্থ হারাবার ভয়ে সন্ত্রস্ত হয়ে থাকে। তাই তারা স্বর্গে পৌঁছতে পারে না।

ধনী বাবা মাইক আর আমাকে তাঁর টেক্সাসে যাবার বিষয়ে গল্প শোনাতেন। 'তোমরা যদি ঝুঁকি, পরাজয় আর অসফলতার মোকাবিলা করা শিখতে চাও, তাহলে তোমরা স্যান অ্যান্টনিও যাও, অ্যালামো দেখ। অ্যালামো হচ্ছে বীর লোকেদের এমন এক গল্প যারা অদম্য বাধার বিরুদ্ধে সফল হবার কোনও আশা নেই জেনেও যুদ্ধ বেছে নিয়েছিল। তারা আত্মসমর্পণের পরিবর্তে মৃত্যুকে বেছে নিয়েছিল। এটা একটা প্রেরণাদায়ক গল্প যা পড়া উচিত। এক সামরিক বাহিনীর বেদনাদায়ক পরাজয়ও বটে। তারা লাথি খেয়েছিল। অথবা বলতে পার একটা অসফলতা ছিল। তারা হেরে গিয়েছিল। তাহলে টেক্সাসের লোকেরা কীভাবে অসফলতা মোকাবিলা করে? তারা এখনও

চিৎকার করে—অ্যালামোর কথা মনে রাখবে!'

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

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

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

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

আর আমি জাপানি আমেরিকান হিসাবে একথা বলতে পারি। অনেকে বলে পার্ল হার্বার আমেরিকানদের ভুল। আমি বলি এটা জাপানিদের ভুল। 'টোরা টোরা টোরা' চলচ্চিত্রে একজন জাপানি নৌ-অধ্যক্ষ তার উৎফুল্ল অধীনস্থ কর্মচারিদের বলেছেন, 'আমার মনে হচ্ছে আমি একটা ঘুমন্ত শয়তানকে জাগিয়ে তুলছি।' 'পার্ল হার্বার-কে মনে করো' জয়ের আনন্দধ্বনিতে পরিনত হয়েছিল। পরবর্তীকালে আমেরিকার এই বিরাট

হার আমেরিকানদের জেতার প্রেরণা হয়ে দাড়িয়েছিল। এই বিরাট হার আমেরিকাকে মনোবল দিয়েছিল এবং আমেরিকা শীঘ্রই বিশ্বশক্তি হিসাবে উত্থিত হয়েছিল।

অসফলতা বিজেতাদের প্ররণা দেয়। আবার এই অসফলতাই পরাজিতদের হারিয়ে দেয়। এটাই বিজেতাদের সবচেয়ে বড় গোপন রহস্য। অসফলতা বিজেতাদের প্রেরণা দেয়। তাই তারা হারতে ভয় পায় না। ফ্রান টারকেনটনের উক্তি আবার উদ্ধৃত করছি, 'জেতা মানে হারতে ভয় না পাওয়া'। ফ্রান টারকেনটের মত মানুষরা হারতে ভয় পায় না। কারণ তাদের ক্ষমতা সম্পর্কে তারা ওয়াকিবহাল। তারা হারতে ঘৃণা বোধ করে, তাই তারা জানে হারা তাদেরে আরও ভাল হতে প্রেরণা দেবে। হারতে ঘৃণা করা আর হারতে ভয় পাওয়ার মধ্যে একটা বিরাট তফাত আছে। বেশিরভাগ লোক অর্থ হারাবার ভয়ে এত ভীত থাকে যে তারা হেরে যায়। তারা একটা ডুপ্লেক্সের জন্যই দেউলিয়া হয়ে যায়। আর্থিক ভাবে তারা জীবনটাকে খুব সাবধানে, অত্যন্ত ছোটো মাপে খেলে। তারা বড় বাড়ি, বড় গাড়ি কেনে কিন্তু বড় বিনিয়োগ কেনে না। ৯০ শতাংশের উপর আমেরিকান জনতা আর্থিক ভাবে সংঘর্ষ করে, কারণ তারা না হারার জন্য খেলে। তারা জেতার জন্য খেলে না।

তারা তাদের আর্থিক প্ল্যানার, অথবা অ্যাকাউটেন্ট অথবা স্টকব্রোকারের কাছে যায় এবং একটা টাটা সুষম পোর্টফোলিও কেনে। অনেকে সি.ডি, লো -ইল্ড বণ্ড (যে বণ্ড থেকে কম আমদানি হয়), এবং মিউচুয়াল ফাণ্ড (যেগুলো একই ধরণের মিউচুয়াল ফাণ্ডের মধ্যে আদান প্রদান করা যায়) এবং কিছু ব্যক্তিগত স্টকে প্রচুর নগদ গচ্ছিত রাখেন। এটা নিরাপদ এবং বিচক্ষণ পোর্টফোলিও। কিন্তু এটা জেতার পোর্টফোলিও নয়। এটা এমন একজনের পোর্টফোলিও যে হারতে চায় না।

আমাকে ভুল বুঝবেন না। এটা বোধ হয় ৭০ শতাংশ জনসংখ্যার জন্য অপেক্ষাকৃত ভাল পোর্টফোলিও, ভয়াবহও বটে। কারণ কোনও পোর্টফোলিও না থাকার চেয়ে একটা নিরাপদ পোর্টফোলিও থাকা অনেক ভাল। যে নিরাপদ পছন্দ করে তার জন্য এ এক দারুন পোর্টফোলিও। কিন্তু সাবধানে খেলা বা বিনিয়োগ পোর্টফোলিও সুষম রাখা সফল বিনিযোগকারীদের খেলা নয়। আপনার যদি অল্প অর্থ থাকে আর আপনি ধনী হতে চান প্রথমেই আপনার 'দৃষ্টিনিবন্ধ' করতে হবে। ভারসাম্য বজায় রাখার চেষ্টা করবেন না। আপনি যদি কোনও সফল লোকের শুরুটা দেখেন, দেখবেন তারা সুসামঞ্জস্য ছিলেন না। সুসামঞ্জস্য মানুষ কোথাও যেতে পারে না। তাঁরা এক জায়গায় দাঁড়িয়ে থাকে। অগ্রগতির জন্য, ভারসাম্য হারাতে হয়। তাহলে আপনি কীভাবে এগিয়ে যাওয়া শিখবেন?

থমাস এডিসন সুসামঞ্জস্য ছিলেন না। তিনি কেন্দ্রীভূত ছিলেন। বিল গেটস সুসামঞ্জস্য ছিলেন না তিনি কেন্দ্রীভূত ছিলেন। ডোনাল্ড ট্র্যাম্প কেন্দ্রীভূত ছিলেন। জর্জ প্যাটন ওঁর ট্যাঙ্ককে ছড়িয়ে ব্যবহার করেন নি। তিনি ওগুলোকে জার্মান লাইনের দুর্বল জায়গাগুলোকে কেন্দ্রভূত করে উড়িয়ে দিয়েছিলেন। ফরাসীরা ম্যাগিনট লাইনে সর্বত্র গুলি চালিয়েছিল। আর তার পরিণাম কী হয়েছিল তা জানেন।

আপনার যদি ধনী হওয়ার কিছুমাত্র ইচ্ছা থাকে অবশ্যই নিজেকে কেন্দ্রীভূত

করুন। অল্প কয়েকটি ঝুড়িতে অনেকগুলো ডিম রাখুন। গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণির লোকেরা যা করে তা করবেন না। অল্প কয়েকটা ডিম তারা অনেকগুলো ঝুড়িতে ছড়িয়ে রাখে।

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

কিন্তু আপনার যদি স্বাধীনতার স্বপ্ন থাকে—ইঁদুর দৌড় থেকে আপনি যদি মুক্তি চান, আপনাকে নিজেকে যে প্রশ্নটা প্রথমে করতে হবে তা হচ্ছে, 'আমি অসফলতায় কী প্রতিক্রিয়া দেখাবো?' যদি অসফলতা আপনাকে জেতার প্রেরণা দেয়, তাহলে হয়ত আপনার চেষ্টা করে উচিত। তবে এতে 'হয়তো' শব্দটা আছে। যদি অসফলতা আপনাকে দুর্বল করে বা আপনার মেজাজ খারাপের কারণ হয়, যেমন কিছু খেয়ালী লোকেদের হয় যারা নিজেদের মনঃপুত জিনিস না পেলেই প্রতিবার মামলা দায়ের করবার জন্য অ্যাটর্নিকে ডাকে তাহলে আপনি সাবধানে খেলুন। আপনার দিনের বেলায় চাকরি রাখুন। অথবা বণ্ড বা মিউচুয়াল ফাণ্ড কিনুন । কিন্তু মনে রাখুন এই আর্থিক ব্যবস্থায়ও ঝুঁকি আছে, যদিও তারা অপেক্ষকৃত নিরাপদ।

আমি টেক্সাস, ফ্রান টারকেনটান এদের উল্লেখ করে এসব কথা বলছি কারণ সম্পত্তির তালিকাবৃদ্ধি বাস্তবিকই সহজ। এতে কোনও বিশেষ স্বাভাবিক ক্ষমতার প্রয়োজন হয় না। এর জন্য প্রচুর পড়াশোনার দরকার নেই। পঞ্চম শ্রেণির অঙ্কই যথেষ্ট। কিন্তু সম্পত্তি বৃদ্ধির একটি উচ্চ মনোভাবের খেলা। এর জন্য সাহস, ধৈর্য এবং অসফলতা প্রতি অসাধারণ দৃষ্টিভঙ্গীর প্রয়োজন। পরাজিতরা অসফলতাকে এড়িয়ে যায়। আর অসফলতা পরাজিতদের বিজেতা পরিবর্তন করে। অ্যালামোর কথা মনে রাখবেন।

দ্বিতীয় কারণ। শঙ্কাকে (সন্দেহ) জয় করা। আকাশ ভেঙে পড়ছে, আকাশ ভেঙে পড়ছে! আমরা বেশিরভাগ সেই 'ছোট্ট মুরগি'র গল্প জানি যে চারিপাশে দৌড়ে গোলাবাড়ির সবাইকে আসন্ন বিপদ সম্পর্কে সাবধান করে বেড়াচ্ছিল। আমরা সবাই এরকম লোকেদের জানি। আমাদের সবার মধ্যেই এক 'ছোট্ট মুরগি' আছে।

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

আমাদের প্রত্যেকের মনে নানা দ্বিধা থাকে। 'আমি বুদ্ধিমান নই'। 'আমি যথেষ্ট ভাল নই'। 'অমুক আমার চেয়ে ভাল'। আমাদের দ্বিধা বা আশঙ্কা আমাদের অচল করে দেয়। আমরা 'যদি'র খেলা খেলতে থাকি। 'কী হবে যদি আমি ঠিক বিনিয়োগ করার পরেই অর্থনীতি ভেঙে পড়ে'? অথবা 'কী হবে যদি আমি নিয়ন্ত্রণ রাখতে না পারি এবং আমি পয়সাটা ফেরত দিতে না পারি?' অথবা আমাদের বন্ধু এবং প্রিয়জনরা আমি না

চাইলেও আমাদের দোষ-ত্রুটি মনে করিয়ে দেবেন। তাঁরা প্রায়ই জিজ্ঞাসা করেন, 'আপনার কেন মনে হয় আপনি এটা করতে পারবেন?' অথবা 'এটা যদি একটা এত ভাল পরিকল্পনা হয়ে থাকে, এটা অন্য কেউ ভাবেননি কেন?' অথবা 'ওটা কখনোই সফল হবে না। আপনি জানেন না আপনি কী বলছেন।' এই শঙ্কার কথাগুলো এককে সময় এত সরব হয়ে ওঠে যে আমরা কাজ করতে ভয় পাই। এক অস্বস্তিকর অনুভূতি হয়। ঘুমের ব্যাঘাত ঘটে। সামনে এগিয়ে যেতে পারি না। তাই আমরা যা নিরাপদ তাই নিয়ে থাকি আর সুযোগ আমাদের পাশ কাটিয়ে চলে যায়। আমরা জীবনকে এগিয়ে যেতে দেখি অথচ আমরা হতবুদ্ধি হয়ে বসে থাকি। আমরা সবাই জীবনের কোনও না কোনও সময় এরকম অনুভব করেছি। কেউ বেশি, কেউ বা কম।

ফিডেলিটি ম্যাগেলান মিউচুয়াল ফাণ্ডখ্যাত পিটার লিঞ্চ আকাশ ভেঙে পড়ার সাবধানবানীকে 'গোলমাল' বলে উল্লেখ করেছেন, আমরা সবাই সেই গোলমাল শুনতে পাই।

'গোলমাল' বা 'বিশৃঙ্খলার শব্দ' আমাদের মাথার ভিতর সৃষ্টি হয় অথবা বাইরে থেকে আসে। প্রায়ই বন্ধু, পরিবার, সহকর্মী বা প্রচার মাধ্যমের কাছ থেকে এগুলি শোনা যায়। লিঞ্চ বলেন, ১৯৫০-এর দশকে নিউক্লিয়ার যুদ্ধের আশঙ্কা খবরে এত বেশি ছিল যে লোকেরা নির্ভরযোগ্য ছাউনি তৈরি করতে শুরু করেছিল। তারা যদি নিরাপদ আশ্রয় না বানিয়ে বুদ্ধি খাটিয়ে সেই পয়সা বাজারে নিয়োগ করত, তাহলে হয়ত আজ আর্থিকভাবে স্বাধীন হতে পারত।

যখন কয়েক বছর আগে লস অ্যাঞ্জেলসে দাঙ্গা হয়েছিল, সারা দেশে বন্দুক বিক্রি বেড়ে গিয়েছিল। ওয়াশিংটন স্টেটে হ্যামবার্গারে মাংস খেয়ে এক ব্যক্তি মারা যাওয়ায়, অ্যারিজোনার স্বাস্থ্যদপ্তর সমস্ত রেস্তোরাঁয় গরুর মাংস ভাল করে রান্না করার আদেশ দেয়। একটা ওষুধ কোম্পানি জাতীয় টি.ভি.তে বিজ্ঞাপন দেখায় যে লোকেদের ফ্লু হচ্ছে। এটা দেখানো হয় ফেব্রুয়ারি মাসে। লোকেদের সর্দি-কাশি বেড়ে যায় আর সাথে সাথে তাদের সর্দির ওষুধের বিক্রিও বৃদ্ধি পেয়েছিল।

বেশিরভাগ লোক দরিদ্র। কারণ যখন বিনিয়োগের কথা ওঠে, পৃথিবীভর্তি ছোটো মুরগিরা চারিধারে দৌড়ে বেড়ায় আর চিৎকার করে 'আকাশ ভেঙ্গে পড়ছে।' আর ছোটো মুরগিরা প্রভাব ফেলতে পারে কারণ আমরা সবাই এককেটা ছোটো মুরগি। মনের আশঙ্কা ও ভীতিতে যাতে গুজব এবং নৈরাশ্যের প্রভাব না পড়ে সেইজন্য প্রয়োজন প্রচুর মনোবল ও সাহসিকতা।

১৯৯২ এ আমার এক বন্ধু রিচার্ড বস্টন থেকে আমার স্ত্রী আর আমার সাথে ফিনিক্সে দেখা করতে এসেছিলেন। সে আমার স্টক আর রিয়্যাল এস্টেটের কাজ দেখে প্রভাবিত হয়েছিলেন। ফিনিক্সের রিয়্যাল এস্টেটের দাম তখন নৈরাশ্যজনক। আমরা দুদিন ধরে তাকে দেখিয়েছিলাম যে ক্যাশ ফ্লোর জন্য এবং পুঁজি বৃদ্ধির জন্য এ এক দারুণ সুযোগ। তখন আমার স্ত্রী আর আমি রিয়্যাল এস্টেটর এজেন্ট ছিলাম না। আমরা বিশুদ্ধ বিনিয়োগকারী ছিলাম। একটা রিসোর্ট কমিউনিটির ইউনিট পছন্দ করার পর, আমরা

একজন এজেন্টকে ফোন করলাম, সেই বিকেলেই ওই এজেন্ট তাকে ওটা বিক্রি করে দিলেন। শহরে একটা দুই শোবার ঘরের বাড়ি হওয়া সত্বেও তার দাম ছিল শুধু ৪২,০০০ ডলার। তখন ওই একই ধরণের ইউনিটের দাম ছিল ৬৫,০০০ ডলার। তার এটা একটা ভাল সওদা মনে হয়েছিল। উত্তেজিত হয়ে সে সেটাকে কিনে বস্টনে ফিরে গিয়েছিল।

দুসপ্তাহ পরে, এজেন্টটি আমাদের ফোন করে জানাল যে আমাদের বন্ধুটি সেই সম্পত্তি কেনায় অনিচ্ছুক। আমি তৎক্ষনাৎ কারণ জানার জন্য ফোন করেছিলাম। সে যা বলল তা হচ্ছে যে সে তার প্রতিবেশীর সাথে কথা বলেছে এবং চিনি তিনি বলেছেন এই কেনা-বেচাটা ভাল হচ্ছে না। তাকে খুব চড়া দাম দিতে হচ্ছে।

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

ফিনিক্সের রিয়্যাল এস্টেটের বাজার ঘুরে দাঁড়ানো আর ১৯৯৪-তে ওই ছোটো ইউনিটের মাসিক ভাড়া হল ১,০০০ ডলার, আর শীতের চরমে ভাড়া হল ২,৫০০ ডলার করে। ১৯৯৫-এ ইউনিটটার মূল্য ৯৫,০০০ ডলার ছিল। শুধু ৫,০০০ ডলার দিয়ে রিচার্ড ইঁদুর দৌড়ের বাইরে যাবার চেষ্টা শুরু করতে পারত। আজকে এখনও তার কিছু নেই। আর ফিনিক্সের সওদাগুলো এখনও রয়েছে, শুধু আপনাকে আরও বেশি খুঁজতে হবে।

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

আরেকটা উদাহরণ, আমি সি.ডি-র বদলে ট্যাক্স লিয়েন সার্টিফিকেটে আমার সম্পত্তি অল্প অংশ রাখি। আমার পয়সার উপর আমি বছরে ১৬ শতাংশ করে সুদ পাই যা ব্যাঙ্কের প্রস্তাবিত ৫ শতাংশের চেয়ে বেশি। এই সার্টিফিকেটগুলি রিয়্যাল এস্টেট দিয়ে সুরক্ষিত আর জাতিয় আইন দ্বারা ভালমতন সুরক্ষিত। অবশ্য এগুলি সহজেই নগদ টাকায় পরিণত করা যায় না। তাই আমি তাদের ২ থেকে ৭ বছরের সি.ডি হিসাবে গণ্য করি। আমি যখনই কাওকে বলি যে আমি এইভাবে বিনিয়োগ করছি, বিশেষ করে তাদের যদি সি. ডি. তে পয়সা থাকে, তারা বলে ওঠে ব্যাপারটা ঝুঁকিপূর্ণ। তারা আমাকে বোঝায় আমার কেন এরকম করা উচিত নয়। আমি যখন তাদের জিজ্ঞাসা করি কোথা থেকে এরকম ধারণা হচ্ছে, তারা বলে কোনও বন্ধুর বিনিয়োগের পত্রিকা থেকে তারা জেনেছে। তারা নিজেরা কখনও এটা করে নি আর যারা এটা করতে চলেছে তাদের এ কাজে বিরত থাকতে কারণ বোঝাচ্ছে। আমি সবথেকে কম সুদ পাই তা ১৬ শতাংশ কিন্তু যারা ভীত শঙ্কিত তারা ৫ শতাংশ মেনে নিতে প্রস্তুত। শঙ্কার দাম দিতে হয় বই কী!

আমার বক্তব্য হচ্ছে এই শঙ্কা আর সন্দেহ বেশিরভাগ লোককে গরিব করে রেখেছে এবং তারা সাবধানে খেলছে। বাস্তব জগত অপেক্ষা করে অছে আপনার ধনী হবার জন্য। শুধু একটা ব্যক্তির আশঙ্কা তাদের দরিদ্র করে রেখেছে। যেমন আমি বলেছি

ইঁদুর দৌড় থেকে বেরোনো প্রায়োগিক দিক থেকে সোজা। এরজন্য অনেক পড়াশোনার দরকার হয় না। কিন্তু এই আশঙ্কাগুলো বেশিরভাগ লোককে পঙ্গু করে দেয়।

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

যে আর্থিক স্বাধীনতা বা মুক্তি খুঁজতে তার কাছে রিয়েল এস্টেট একটা ক্ষমতাশালী বিনিয়োগের মাধ্যম। এটা একটা অভূতপুর্ব বিনিয়োগের যন্ত্র। তবু যতবার আমি রিয়েল এস্টেটকে একটা বাহন হিসাবে উল্লেখ করেছি, আমি প্রায়ই শুনেছি, 'আমি টয়লেট সারাতে চাইনা' এটাকেই পিটার লিঞ্চ 'গোলমাল' বা বিশৃঙ্খলার শব্দ' বলে উল্লেখ করেছেন। এটাকেই আমার ধনবান বাবা বলবেন সন্দেহপ্রবণ মানুষের কথা। যারা সমালোচনা করে অথচ বিশ্লেষণ করে না। যারা চোখ খুলে দেখে বরং সন্দেহ আর ভয় দিয়ে বুদ্ধি খাটানো বন্ধ করে দেয়।

তাই যখন কেউ বলে, 'আমি টয়লেট সারাতে চাই না', আমি প্রত্যুত্তরে বলতে চাই, 'আপনার কেন মনে হল যে আমি সারাতে চাই'? তারা বলতে চাইছে একটা টয়লেট তাদের কাঙ্খিত লক্ষ্যের চেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। আমি ইঁদুর দৌড় থেকে মুক্তির কথা বলছি আরা তারা টয়লেট তাদের দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত করছে। এই চিন্তার ধরণ বেশিরভাগ লোককে দরিদ্র করে রাখে। তারা বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে সমালোচনা করে।

'আমি চাই না কথাটায় তোমার সাফল্যের চাবি আছে।'ধনবান বাবা বলতেন।

কারণ আমিও টয়লেট সারাতে চাই না, আমি এমন একজন পপার্টি ম্যানেজারের খোঁজ করি যে টয়লেট সারাতে পারে। আর ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার খুঁজে পেলে, সে আমার বাড়ি আর অ্যাপার্টমেন্টের ব্যবসা দেখে, আমার ক্যাশ ফ্লো বেড়ে যায়। কিন্তু আরও গুরুত্বপূর্ণ হচ্ছে একজন ভাল প্রপার্টি ম্যনেজার আমাকে আরও অনেক রিয়্যাল এস্টেট কেনার সুযোগ দেয়, কারণ আমাকে আর টয়লেট সারাতে হয় না। একজন বড় প্রপার্টি ম্যানেজার খুঁজে বার করা আমার কাছে রিয়েল এস্টেটের চেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। একজন ভাল প্রপার্টি ম্যানেজার প্রায়ই বড় বড় কেনাবেচার খবর রিয়েল এস্টেট এজেন্টের আগে পায়, যা তাদের আরও মূল্যবান করে তোলে।

ধনবান বাবা এই কথাই বোঝাতে চেয়েছিলেন, অর্থাৎ 'আমি চাই না', কথাটায় তোমার সাফল্যের চাবি থাকে। যেহেতু আমিও টয়লেট সারাতে চাই না, আমি চিন্তা করি কি করে আরও রিয়েল এস্টেট কেনা যায় এবং আমার ইঁদুর দৌড় থেকে বেরোনো তরান্বিত করা যায়। যে সব লোকেরা বলতে থাকে 'আমি টয়লেট সারাতে চাই না', প্রায়ই তারা তাদের নিজেদের ক্ষমতাবান বিনিয়োগ-বাহনকে ব্যবহার করা থেকে বঞ্চিত করে।

তাদের কাছে স্বাধীনতার চেয়ে টয়লেট বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

স্টক মার্কেটে, আমি প্রায়ই লোকেদের বলতে শুনি, 'আমি অর্থ হারাতে চাই না।' বেশ, তাদের এমন কেন মনে হয় যে আমি বা অন্য কেউ অর্থ হারাতে ভালোবাসি? তারা টাকা বানাতে পারে না কারণ তারা অর্থ হারাবে না ঠিক করেছে। বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে তারা তাদের মস্তিষ্ককে আরেকটা ক্ষমতাশীল বিনিয়োগের বাহন স্টক মার্কেটের থেকে বঞ্চিত রেখেছে। ডিসেম্বর ১৯৯৬-এ আমি আমার বন্ধুর সাথে পাড়ার গ্যাস স্টেশনের কাছ দিয়ে যাচ্ছিলাম। তিনি হঠাৎ মুখ তুলে দেখলেন যে তেলের দাম বেড়ে যাচ্ছে। আমার বন্ধু অত্যন্ত দুশ্চিন্তা করেন অর্থাৎ তিনি একটা 'ছোটো মুরগি'। তার কাছে, আকাশ সবসময়ই ভেঙে পড়ছে আর তা সাধারণত তাঁর মাথায় ভেঙে পড়েও!

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

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

বিশ্লেষণ করার পরিবর্তে এই ছোটো মুরগিরা তাদের মনের দরজা বন্ধ করে দেয়। যদি বেশিরভাগ লোক বুঝত স্টক মার্কেট বিনিয়োগে 'স্টপ' কী করে কাজ করে, তাহলে আরও বেশি লোক না হারার জন্য বিনিয়োগ না করে জেতার জন্য বিনিয়োগ করতেন। 'স্টপ' একটা কম্পিউটারের নির্দেশ যা দাম পড়ে যেতে শুরু হওয়া মাত্র আপনার স্টককে নিজে থেকে বিক্রি করে দেয় যাতে করে আপনার যৎসামান্য আর কিছু লাভ বাড়ে। যারা হারতে ভয় পায় তাদের জন্য এটা একটা মহান যন্ত্র।

তাই যখন আমি লোকেদের চাওয়ার ইচ্ছা ছেড়ে 'আমি চাই না' তে কেন্দ্রীভূত হতে দেখি, আমি বুঝি তাদের মাথায় 'বিশৃঙ্খলা শব্দ' নিশ্চয়ই বেড়ে গিয়েছে। ছোটো মুরগি তাদের মস্তিষ্কের দখল করে নিয়েছে আর চেঁচাচ্ছে, 'আকাশ ভেঙে পড়ছে আর টয়লেট ভেঙে যাচ্ছে'। তাই তারা তাদের 'আমি চাই না' টা এড়িয়ে যায় কিন্তু তার বদলে এক বিরাট মূল্য দিতে হয়। তারা হয়ত জীবনেও যা চায় তা পায় না। ধনবান বাবা আমাকে ছোটো মুরগি দেখার এক দৃষ্টিভঙ্গী দিয়েছিলেন। 'কর্ণেল স্যাণ্ডারস্ যা করেছিলেন ঠিক

তাই কর'। ৬৬ বছর বয়সে তিনি তার ব্যবসা হারিয়ে সোস্যাল সিকিউরিটি চেকের ভরসায় জীবন শুরু করেছিলেন। এটা যথেষ্ট ছিল না। তিনি সারা দেশ ঘুরে তার মুরগি ভাজার রেসিপি বিক্রি করতে শুরু করেছিলেন। একটা সম্মতিসুচক 'হ্যাঁ' শোনার আগে তাকে অসংখ্যবার তাকে ফিরিয়ে দেওয়া হয়েছিল। অথচ তিনি শেষে এমন এক বয়সে পৌঁছে মাল্টিমিলিওনিয়রে পরিণত হয়েছিলেন যখন বেশিরভাগ লোক ব্যবসা ছাড়ার কথা ভাবে। 'তিনি একজন সাহসী এবং নাছোড়বান্দা ব্যক্তি ছিলেন,' ধনবান বাবা হারল্যান স্যাণ্ডার সম্বন্ধে বলেছিলেন।

সুতরাং আপনি যখন দ্বিধায় থাকবেন অথবা একটু ভয় পাবেন, কর্ণেল স্যাণ্ডার নিজের মনের ছোটো মুরগিটার যা দশা করেছিলেন তাই করুন। তিনি এটা ভেজে ফেলেছিলেন।

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

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

তারা যদি কাজ নিয়ে বা সন্তানদের নিয়ে ব্যস্ত না ও হয়, তখন তারা ব্যস্ত থাকে টি.ভি দেখতে, মাছ ধরতে, গলফ্ খেলতে বা বাজার করতে। যদিও অন্তরের গভীরে তারা জানে যে তারা গুরুত্বপূর্ণ কিছু এড়িয়ে যাচ্ছে। এটাই অতি পরিচিত কুঁড়েমির লক্ষণ। আর এই কুঁড়েমিটা তাদের ব্যস্ততা থেকেই আসে।

তাহলে কুঁড়েমির প্রতিকার কী? উত্তর হচ্ছে একটু লোভ।

আমাদের মধ্যে অনেকেই বড় হয়েছি এই ধারণা নিয়ে যে লোভ বা তীব্র আকাঙ্খা খারাপ। 'লোভী লোকেরা খারাপ', আমার মা বলতেন। তবুও আমাদের সকলের ভিতরের সুন্দর জিনিস, নতুন জিনিস, উত্তেজক জিনিস পাবার আকুল আকাঙ্খা থাকে। সেই আকাঙ্খার আবেগকে নিয়ন্ত্রণে রাখার জন্য মা-বাবারা প্রায়ই আপরাধবোধের অনুভূতি দিয়ে সেই আকাঙ্খার আবেগ চাপা দেবার পথ বের করেন।

'তুমি শুধু তোমার কথা চিন্তা কর। তুমি কি জানো না তোমার আরও ভাই বোন

আছে?' এটা আমার মায়ের একটা প্রিয় উক্তি ছিল। অথবা 'তুমি চাও আমি তোমাকে ওটা কিনে দিই?' এটা আমার বাবার প্রিয় ছিল। 'তোমার কি মনে হয় আমরা পয়সা দিয়ে তৈরি'? অর্থ কি গাছে ফলে? আমরা বড়লোক নয় তুমি জান'।

শুধু শব্দ নয় রাগ আর অপরাধবোধের যে অনুভূতি এই শব্দগুলোর সাথে মিশে থাকত—সেগুলো আমার উপর প্রভাব ফেলত।

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

ধনবান বাবা 'আমার ক্ষমতা নেই', কথাটাতে বিরক্তবোধ করতেন।

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

কিন্তু সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, তিনি অনুভব করেছিলেন 'আমার ক্ষমতা নেই' কথাটা মিথ্যে। আর মানুষের প্রাণশক্তি তা জানে। 'মানুষের প্রাণশক্তি অত্যন্ত ক্ষমতাশালী', তিনি বলতেন। 'এটা জানে যে এটা সবকিছু করতে পারে'। একটা অলস মনের অধিকারী যখন বলে, 'আমার ক্ষমতা নেই', তার ভিতরে একটা দ্বন্দ্ব দেখা দেয়। আর আত্মা ক্রুদ্ধ হয়ে ওঠে। আর তার অলস মন তার এই মিথ্যাটা নিশ্চয়ই ঢাকতে চায়। আত্মা চিৎকার করতে থাকে—'এস, জিমে গিয়ে ব্যায়াম করা যাক।' অলস মন বলে, 'ধনীরা লোভী। তাছাড়া এতে প্রচুর ঝামেলা। এটা নিরাপদ নয়। এতে অর্থাভাব হতে পারে। আমি এমনিই প্রচুর পরিশ্রম করে কাজ করছি। আমার কর্মক্ষেত্রে প্রচুর কাজ। দেখুন আমার আজ রাতেই কত কাজ করতে হবে। আমার বস কাল সকালের মধ্যে এটা শেষ করতে বলেছেন।'

'আমার ক্ষমতা নেই' কথাটা দুখদায়কও বটে। এমন এক অসহায় বোধ যা থেকে আসে নৈরাশ্য আর অবসাদ। 'উদাসীনতা' হচ্ছে এমনই আরেকটা শব্দ। 'কী করে ক্ষমতা হবে?' কথাটা সম্ভাবনার, রোমাঞ্চ আর স্বপ্নের দুয়ার খুলে দেয়। তাই ধনবান বাবা কী কিনতে চাও তা নিয়ে অত চিন্তিত ছিলেন না, কিন্তু 'কীভাবে কেনার ক্ষমতা হবে?'

সেই চিন্তা তাকে ভাবিয়ে তুলত। এবং সেইজন্যই তার একটা দৃঢ় মন আর প্রগতিশীল মানসিকতা গড়ে উঠেছিল।

তাই, তিনি মাইক আর আমাকে খুব সামন্যই দিয়েছিলেন। বরং তিনি জিজ্ঞাসা করতেন, 'তোমাদের এটা করার ক্ষমতা কী করে হবে?' এর মধ্যে কলেজের শিক্ষা অন্তর্ভূক্ত ছিল যার খরচ আমরা নিজেরা বহন করেছি। শুধু উদ্দেশ্য নয়, আকাঙ্খিত উদ্দেশ্য অর্জন করার প্রণালী তিনি আমাদের শেখাতে চেয়েছিলেন।

আজকাল যে সমস্যাটা আমি অনুভব করি তা হল কোটি কোটি মানুষ তাদের লোভ সম্পর্কে অপরাধবোধে ভোগে। এটা তাদের ছেলেবেলা থেকে একটা পুরনো ভাবনাধারা দ্বারা নিয়ন্ত্রিত। তারা জীবনে শৌখিন জিনিস আকাঙ্খা করে। বেশিরভাগ মানুষের অবচেতন মন এমন ভাবে নিয়ন্ত্রিত যে তারা বলে, 'তুমি ওটা পেতে পার না' অথবা 'ওটা তোমার সাধ্যাতীত'।

যখন আমি স্থির করলাম যে আমি ইঁদুর দৌড় থেকে বেড়িয়ে আসব, প্রশ্নটা ছিল যে, 'কী করলে আমাকে আর কাজ না করতে হবে না?' আর আমার মন উত্তর আর সমাধান খুঁজতে থাকল। সব থেকে কঠিন ছিল আমার আসল বাবা-মার পুরনো চিন্তাধারা, যেমন 'আমাদের সামর্থ্য নেই' অথবা 'শুধু নিজের কথা চিন্তা করা বন্ধ কর' অথবা 'কেন তুমি অন্যদের কথা ভাব না?' ইত্যাদির বিরুদ্ধে রুখে দাড়ানো। এই ধরণের আরও অনেক কথা আমার লোভ চাপা দিয়ে ভিতরে অপরাধবোধ জাগিয়ে দেবার জন্য বলা হত।

তাহলে কী করে কুঁড়েমি কাটানো যায়? উত্তর হচ্ছে, 'একটু লোভ। এটা সেই ওয়াই-ফাই রেডিও স্টেশন, যার পুরো অর্থ হচ্ছে 'হোয়াটস্ ইন ইট ফর মি?' যে কোনও মানুষের সুস্থিরভাবে বসে নিজেকে প্রশ্ন করা উচিত, 'আমি যদি স্বাস্থবান, আকর্ষণীয় এবং সুন্দর দেখতে হই, তাতে কী হবে? অথবা 'যদি আমাকে আর কাজ করতে না হয়?' অথবা 'আমার প্রয়োজনমাফিক অর্থ হাতে না পেলে আমি কী করব?' একটু লোভ ছাড়া, আরও ভাল পাবার আকাঙ্খা ছাড়া, প্রগতি হয় না। আমাদের পৃথিবী এগিয়ে যায়, কারণ আমরা আরও ভাল প্রত্যাশা করি। আমরা স্কুলে যাই আর খেটে পড়াশোনা করি কারণ আমরা আরও ভাল কিছু চাই। তাই যখনই আপনি দেখবেন আপনি এমন কিছু এড়িয়ে যাচ্ছেন যা আপনি জানেন আপনার করা উচিত, তাহলে আপনি নিজেকে জিজ্ঞাসা করুন 'এটাতে আমার জন্য কী আছে?' একটু লোভী হন। এটাই আলস্যের সবথেকে ভাল প্রতিকার।

যে কোনও মাত্রাতিরিক্ত জিনিসের মত অত্যধিক বেশি লোভ ভাল নয়। তবে মনে রাখবেন 'ওয়াল স্ট্রিট' সিনেমাতে মাইকেল ডগলাস কী বলেছেন, 'অপরাধবোধ লোভের থেকেও খারাপ। কারণ অপরাধবোধ আত্মাকে তার শরীর থেকে বিচ্ছিন্ন করে দেয়। ইলেনর রুসভেল্টের বক্তব্য আমার সবচেয়ে প্রিয়—'তুমি হৃদয় থেকে যা ঠিক মনে হয় তাই করো, কারণ তোমার সমলোচনা হবেই। তুমি করলেও হবে না করলেও হবে।'

চতুর্থ কারণ। অভ্যাস। আমাদের জীবন শিক্ষার চেয়ে বেশি অভ্যাসের

প্রতিফলন। আর্নল্ড সোয়ার্তজনেগর অভিনীত সিনেমা 'কোন্যান' দেখার পর আমার এক বন্ধু বলেছিল, 'আমি সোয়ার্তজেনগরের মত একটা শরীর পেলে খুশি হব'। বেশিরভাগ বন্ধুরা সম্মতিসূচক মাথা নাড়ল।

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

'হ্যাঁ, আমিও তাই শুনেছি।' আরএক বন্ধু বলল।

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

'হ্যাঁ, আমি হলফ করে বলতে পারি ওকে করতেই হয়।'

'না।' দলের সমালোচক বলল, 'আমার মনে হয় ও জন্ম থেকেই ওই রকম। তাছাড়া, আনর্ল্ড সম্বন্ধে কথা বন্ধ করে চল কিছু বিয়ার খাওয়া যাক!'

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

'তোমার বাবা কখন বিলের পয়সা দেন?' ধনবান বাবা জিজ্ঞাসা করেছিলেন।

'মাসের প্রথমে।' আমি বললাম।

'তার কী কিছু বাকি থাকে?' তিনি জিজ্ঞাসা করলেন।

'খুব কম।' আমি বললাম।

'এটাই তার সংগ্রামের প্রধান কারণ,' ধনবান বাবা বললেন। 'ওঁর অভ্যাস খারাপ।' 'তোমার বাবা আগে সবাইকে টাকাকড়ি দেন, তারপর যদি কিছু বাকি থাকে তাহলেই নিজেকে তা দেন।'

'বেশিরভাগ সময় কিছুই থাকে না,' আমি বললাম। কিন্তু তাকে তো বিলের অর্থ দিতেই হবে। তাই না? আপনি কি বলছেন তাঁর বিলের পয়সা দেওয়া উচিত না?'

'নিশ্চয়ই না,' ধনবান বাবা বললেন।

'আমি দৃঢ়ভাবে বলছি বিলের অর্থ সময়মত মেটানো উচিত। আমি শুধু নিজেকে প্রথমে অর্থ দিই। সরকারকে অর্থ দেবার আগে নিজেকে দিই'।

কিন্তু যদি আপনার যথেষ্ট পয়সা না থাকে কী হয়?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম, 'তখন আপনি কী করেন?'

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

'কিন্তু—' আমি বললাম, 'ওরা আপনার পিছু করে না?'

'হ্যাঁ, তুমি যদি অর্থ না দাও।' ধনবান বাবা বললেন, 'দেখো, আমি অর্থ দিতে বারণ করি না। আমি শুধু বলেছি, আমার অর্থ কম থাকলেও আমি নিজেকে আগে অর্থ দিই।'

'কিন্তু,' আমি উত্তর দিলাম, 'আপনি কীভাবে এটা করেন?'

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

'ঠিক আছে। কেন?'

'প্রেরণা।' ধনবান বাবা বললেন। 'তোমার কী মনে হয় কে বেশি জোরে অভিযোগ করবে—আমি না আমার পাওনাদার?'

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

'যদি আপনাকে অর্থ না দেওয়া হয় আপনি নিশ্চয় কিছু বলবেন না।'

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

'তাহলে গভর্নমেন্টের অথবা অন্য লোকেরা যারা আপনার কাছে পয়সা পায় তাদের প্রতি ভয়ই আপনাকে প্ররণা দেয়?'

'ঠিক বলেছ,' ধনী বাবা বলেছিলেন।

'তুমি দেখ, গভর্নমেন্টের যারা বিলের পয়সা নেয় তারা অত্যন্ত উৎপীড়ক হয়। সাধারণভাবে সব বিল আদায়কারীরাই এরকম। বেশিরভাগ লোক এই উৎপীড়কদের কাছে আত্মসমর্পণ করে। তারা ওদের পয়সা দেয় কিন্তু নিজেদের কখনও দেয় না। তুমি ৯৬ পাউন্ড ওজনের দুর্বল লোকের গল্প জান নিশ্চয়ই যার মুখে বালি ছুঁড়ে মারা হয়েছিল?'

আমি মাথা নাড়লাম।

'আমি ওজন তোলার আর শরীর গঠনের শিক্ষার ওই বিজ্ঞাপন আমার কমিক বইয়ে সবসময় দেখি। বেশির ভাগ লোক উৎপীড়কদের তাদের মুখে বালি ছোঁড়ার সুযোগ দেয়। আমি স্থির করেছিলাম, উৎপীড়কদের প্রতি ভয়কে আমি নিজেকে আরও শক্তিশালী করে তোলার জন্য ব্যবহার করব। অন্যরা আরও দূর্বল হয়ে যায়। আমাকে অতিরিক্ত আরও টাকা বানানোর কথা ভাবতে বাধ্য করাটা যেন জিমে গিয়ে ওজন নিয়ে কাজ করার মত। আমি যতবার আমার মানসিক পেশীগুলোকে পয়সার জন্য কাজ করাব ততই আমি আরও শক্তিশালী হব। তখন আমি উৎপীড়কদের ভয় পাব না।' আমার ধনবানবাবা যা বলেছিলেন তা আমার ভাল লেগেছিল। তাহলে যদি আমি আমাকে সব থেকে আগে পয়সা দিই তাহলে আমি আর্থিক ভাবে শক্তিশালী হই, মানসিকভাবে এবং ধন সঞ্চয় বলশালী হই।

ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন।

আর যদি আমি আমাকে সব থেকে শেষে অর্থ দিই অথবা না দিই, আমি দুর্বল হয়ে যাব। তাই বস, ম্যানেজার, ট্যাক্স কালেকটার, বিল কালেকটার আর বাড়িওয়ালার মত সারা জীবন ধরে আমায় চারিদিকে ঠেলতে থাকে। শুধু এই কারণে যে, আমার ঠিকঠাকভাবে টাকা জমানোর অভ্যাসটাই নেই!

ধনবান বাবা মাথা নাড়লেন—'ঠিক ৯৬ পাউন্ড দুর্বল লোকটার মত।'

পঞ্চম কারণ। ঔদ্ধত্য। ঔদ্ধত্য হচ্ছে অহংকার আর অজ্ঞানতার সমন্বয়।

'আমি যা জানি, আমার জ্ঞান আমার অর্থ উপার্জনে সাহায্য করে। যতবার উদ্ধত হয়েছি, আমার আর্থিক ক্ষতি হয়েছে। কারণ যখন আমি উদ্ধত হই, আমি বিশ্বাস করি যে যা আমি জানি না তা গুরুত্বপূর্ণ নয়।' ধনবান বাবা আমাকে প্রায়ই একথা বলতেন।

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

তারা আলোচনার মধ্যে তর্জন গর্জন করে এগোতে চায়। আমার কাছে এটা হয়ে যায় যে, তারা কী বলছে তা তারা জানে না। তারা মিথ্যে কথা বলছে না, কিন্তু তারা সত্যিও বলছে না।

পয়সা, অর্থ আর বিনিয়োগের জগতে এমন অনেক লোক আছে, যাদের কোনও ধারণাই নেই তারা কী কথা বলছে। পয়সার ব্যাবসায়ে বেশিরভাগ লোক ব্যবহৃত গাড়ির বিক্রেতাদের মত তীব্র চিৎকার করে শুধু বিক্রির কথা বলতে চায়।

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

শুরু করা

নবম অধ্যায়

শুরু করা

আমি যদি বলতে পারতাম ধন অর্জন করা আমার কাছে সহজ ছিল, সেটা ভুল বলা হত।

তাই 'আমি কীভাবে শুরু করব?' এই প্রশ্নের উত্তরে আমি প্রতিদিন যে চিন্তাধারার মধ্যে দিয়ে চলি, সেই প্রস্তাবই দিই। বড় মাপের কেনা-বেচা খুঁজে পাওয়া সত্যিই খুব সোজা। সে ব্যাপারে আমি প্রতিশ্রুতি দিতে পারি। এটা অনেকটা বাইক চালানোর মতন। কিছুক্ষণ এদিক ওদিক অনিশ্চিত ভাবে চালানোর চেষ্টা করার পর ব্যাপারটা আয়ত্তে আসে। তবে অর্থের ব্যাপরে অবশ্য ওই টাল সামলানোর দৃঢ় নিশ্চিত প্রচেষ্টা সম্পূর্ণ ব্যক্তিগত এক চেষ্টা।

জীবনে একটি মাত্র 'সুবর্ণ সুযোগ' খুঁজে বার করার জন্য অসামান্য অর্থগত প্রতিভা থাকা প্রয়োজন। আমার বিশ্বাস, আমাদের প্রত্যেকের মধ্যেই এক প্রতিভাধর ব্যক্তি আছে। সমস্যা হচ্ছে, যতক্ষণ না সেই আর্থিক প্রতিভাকে জাগানো যায় ততক্ষণ সেটা আমরা বুঝতে পারি না। কারণ সেটা সুপ্ত। আমরা সবাই তো জানি যে, আমাদের সংস্কৃতিই আমাদের শিক্ষা দিয়েছে—অর্থই সমস্ত অনর্থের মুল! এটা আমাদের এমন এক পেশা শিখতে উৎসাহ দিয়েছে যাতে আমরা অর্থের জন্য কাজ করতে পারি। অথচ অর্থের দ্বারা কিভাবে আমাদের পরিশ্রম করানো যায়, তা শেখাতে পারেনি। এটা আমাদের আর্থিক ভবিষ্যৎ নিয়ে দুশ্চিন্তা করতে বারণ করার শিক্ষা দিয়েছে। কারণ যখন আমাদের কর্মজীবন শেষ হবে, কোম্পানি অথবা গভর্ণমেন্ট আমাদের ভার নেবে। আসলে, আমাদের সন্তানরা, যারা একই ধরণের স্কুলের পাঠক্রমে শিক্ষা পেয়েছে, তাদেরই শেষে এই ব্যায়ভার বহন করতে হয়। পরিশ্রম করে কাজ কর, অর্থ উপার্জন কর আর খরচ কর আর কম পড়লে লোকের কাছে টাকা ধার কর — এই উপদেশ এখনও দেওয়া হয়!

দূর্ভাগ্যক্রমে, পাশ্চাত্য জগতের ৯০ শতাংশ এখনও এতে বিশ্বাসী! কারণ কাজ খুঁজে পাওয়া আর পয়সার জন্য কাজ করা তুলনামূলকভাবে সোজা। আপনি যদি এই লোকেদের একজন না হন তাহলে আমি আপনাকে নিম্মলিখিত দশটা পদক্ষেপ অনুসরণ করার প্রস্তাব দিতে পারি যা আপনার আর্থিক প্রতিভাকে জাগিয়ে তুলবে। আমি নিজে আপনাদের সেই পদক্ষেপগুলোর অনুসরণ করেছি। যদি আপনি এর মধ্যে মাত্র

কয়েকটা অনুসরণ করতে পারেন, খুবই ভাল। আপনি যদি তা না চান, নিজের মত করে পদক্ষেপ বেছে নিন। আমি নিশ্চিত যে, আপনার নিজের তালিকা তৈরি করার যথেষ্ট ক্ষমতা আছে ও অর্থগত প্রতিভা আছে।

আমি যখন পেরুতে ছিলাম, একজন ৪৫ বছর বয়সী সোনার খনি সন্ধানীকে জিজ্ঞাসা করেছিলাম যে, 'আপনি সোনার খনি খুঁজে পাবেন এ বিষয়ে এত নিশ্চিত থাকেন কী করে? তিনি উত্তর দিয়েছিলেন, 'চারপাশে সর্বত্র সোনা আছে; বেশিরভাগ লোক সেটা দেখার প্রশিক্ষণ পায়নি।'

আমি বলব সেটা সত্যি। রিয়্যাল এস্টেটের ক্ষেত্রে, আমি একদিনে চার পাঁচটা অসাধারণ সম্ভাবনাযুক্ত কেনাবেচার খবর নিয়ে আসতে পারি, যেখানে সাধারণ মানুষ কিছুই পাবে না। এমনকী একই পাড়ায় খোঁজ করলেও ব্যর্থ হবে। কারণ, তারা আর্থিক প্রতিভা গড়ে তোলার জন্য সময় দেয়নি।

আপনার ভগবানপ্রদত্ত ক্ষমতাকে জাগিয়ে তোলার জন্য আমি নিম্নলিখিত দশটা পদক্ষেপ-এর প্রস্তাব দিচ্ছি। এই ক্ষমতার উপর শুধু আপনারই নিয়ন্ত্রণ আছে, অন্য কেউ সেটা করতে পারবে না!

১. আমার চাই বাস্তবের থেকেও বড় একটা কারণ ঃ প্রাণশক্তি। আপনি যদি বেশিরভাগ লোককে জিজ্ঞাসা করেন তারা ধনী হতে চায় কী না, অথবা অর্থিকভাবে স্বাধীন হতে চায় কী না, তারা বলবে, 'হ্যাঁ' । কিন্তু তারপর বাস্তব দেখা তারা দেখে, রাস্তাটা সুদীর্ঘ ও সুউচ্চ। এর থেকে শুধু পয়সার জন্য কাজ করা এবং উদ্বৃত্ত টাকা ব্রোকারের হাতে দিয়ে দেওয়া সহজতর মনে হয়।

আমার একবার এক তরুণীর সাথে দেখা হয়েছিল, যার স্বপ্ন ছিল ইউ এস-এর অলিম্পিক টিমের হয়ে সাঁতার কাটা। বাস্তবে, তাকে প্রতিদিন সকাল চারটের সময় উঠে স্কুলে যাবার আগে তিন ঘন্টা সাঁতার কাটতে হত। সে শনিবার রাত্তিরে তার বন্ধুদের সাথে পার্টি করতে পারত না। তাকে পড়াশোনা করতে হত আর বাকি সকলের মতন ভাল নম্বর পাওয়ার চেষ্টা করতে হ'ত।

যখন আমি তাকে জিজ্ঞাসা করলাম যে এই অতি মানবিক উচ্চাশা আর বলিদানে কে তাকে বাধ্য করছে, ও সহজ ভাবে উত্তর দিয়েছিল, 'আমি এটা নিজের জন্য, আর যাদের আমি ভালবাসি, তাদের জন্য করি। এই ভালবাসাই আমাকে সব বাধা আর ত্যাগের উপরে উঠতে সাহায্য করে।'

একটা কারণ অথবা একটা লক্ষ্য, আমরা 'কী চাই' আর 'কী চাই না' এই দুই মিলিয়েই তৈরী। যখন লোকেরা আমায় জিজ্ঞাসা করে আমার ধনী হতে চাওয়ার কী কারণ, আমি বিনয়ের সঙ্গে তাদের বলি, এটা একটা গভীর আবেগপ্রবণ 'চাওয়া' আর 'না চাওয়া'র মিশ্রণ!

কয়েকটা উদাহরণ দিই। প্রথমে 'না চাওয়া' গুলো। কারণ সেগুলোই 'চাওয়া' সৃষ্টি করেছে। আমি সারাজীবন কাজ করতে চাইনি। বাবা মা যা আকুলভাবে কামনা করেছিলেন। কিন্তু তা আমি চাইনি। যেমন চাকরির সুনিশ্চয়তা আর মফস্বলে একটা

বাড়ি। আমি একজন কর্মচারি হতে চাইনি। আমার বাবা কখনও অমার ফুটবল ম্যাচ দেখতে পেতেন না কারণ তিনি তাঁর কাজ নিয়ে ব্যস্ত থাকতেন, এটা আমি মোটেই পছন্দ করতাম না। আমার বাবা সারা জীবন এত পরিশ্রম করার পর যখন মারা গেলেন, সরকার তাঁর কষ্ট করে অর্জিত অনেকটা অর্থ নিয়ে নিল। এটাও আমি ঘৃণা করতাম। তিনি এত পরিশ্রম করে কাজ করে উপার্জিত টাকা কোনও ওয়ারিসকে দিয়ে যেতে পারেননি। কিন্তু ধনীরা তা করে না। তারা পরিশ্রম করে কাজ করে এবং তার ছেলেমেয়েদের সেটা দিয়ে যায়।

এখন চাওয়াগুলোর কথা বলি। আমি পুরো পৃথিবী ঘুরে বেড়াবার জন্য মুক্ত হতে চাই এবং যে ধরণের জীবনযাত্রা আমি ভালবাসি, সেইরকম করে বাঁচতে চাই। আমি অল্পবয়সেই এটা করতে চাই। সোজা কথায় আমি মুক্ত হতে চাই। আমি আমার জীবন এবং আনার সময়ের উপর নিয়ন্ত্রণ চাই। আমি পয়সাকে আমার জন্য কাজ করাতে চাই।

এগুলো আমার সুগভীর অনুভূতিগত কারণ। আপনারগুলো কী? যদি সেগুলো যথেষ্ট দৃঢ় না হয়, তাহলে আপনার সামনে বাস্তবিকতা আপনার কারণের চেয়ে বড় হয়ে যেতে পারে। আমি অর্থ হারিয়েছি এবং বহুবার আমার ক্ষতি হয়েছে। কিন্তু এই গভীর আবেগময় কারণগুলো আমায় আমাকে আবার উঠে দাঁড় করিয়েছে এবং সামনে এগিয়ে নিয়ে গেছে। আমি চল্লিশ বছরের মধ্যে মুক্ত হতে চেয়েছিলাম, কিন্তু আমার সাতচল্লিশ বছর বয়স লেগেছিল মুক্ত হতে এবং তার সঙ্গে আমার অনেক কিছু শেখার অভিজ্ঞতা হয়েছিল।

যেমন আমি বলেছি যে, আমি যদি বলতে পারতাম এটা সহজ। তবে এটা ছিল না। তাই বলে শক্তও ছিল না। কিন্তু কোনও দৃঢ় কারণ বা উদ্দেশ্য না থাকলে জীবনের যে কোনও জিনিসই শক্ত মনে হয়।

আপনার যদি কোনও দৃঢ় কারণ না থাকে তাহলে আর বেশি এগোনো অর্থহীন। এটা খুব ভারি কাজ বলে মনে হতে পারে!

২. আমি প্রতিদিন বেছে নিইঃ মনোনয়ন করার ক্ষমতা। স্বাধীন দেশে বসবাস করার এটাই প্রধান কারণ। আমার চাই মনোনয়ন করার ক্ষমতা।

আর্থিক ভাবে, প্রতিটি ডলার হাতে পাওয়া মাত্র আমরা মনোনয়নের ক্ষমতা অর্জন করি, অর্থাৎ ভবিষ্যতে আমরা ধনী, গরিব, মধ্যবিত্ত কোন শ্রেনির হব। সেটা খুঁজে নেওয়ার অভ্যাস অর্জন করি। আমাদের খরচ করার অভ্যাস আমাদের ব্যক্তিত্ব প্রতিফলিত করে। স্বাভাবিকভাবেই গরীব লোকেদের খরচ করার অভ্যাসও কম।

আমি যখন ছোটো ছিলাম, আমার একটি সুবিধা ছিল আমি মনোপলি খেলতে ভালবাসতাম। কেউ আমাকে বলেনি যে মনোপলি শুধু বাচ্চাদের জন্য, তাই আমি খেলাটা পূর্ণবয়স্ক হিসাবেও খেলেছি। আমার একজন ধনবান বাবা ছিলেন যিনি আমাকে শেখাতে চেয়েছিলেন যে কীভাবে আমাকে সত্যিকারের সম্পত্তি সংগ্রহ করতে হবে। আমার প্রিয় বন্ধু মাইককেও একটা সম্পত্তির তালিকা দেওয়া হয়েছিল কিন্তু তাকে বেছে নিতে হয়েছিল এটা কীভাবে রাখা যায় সেটা শেখার উপায়। অনেক ধনী পরিবার পরবর্তী

প্রজন্মকে ভাল তত্ত্বাবধায়ক প্রশিক্ষণ দেওয়া হয় না।

বেশিরভাগ লোক ধনী না হওয়াই বেছে নেয়। ৯০ শতাংশ জনতার কাছে ধনী হওয়া, 'ভীষণ ঝামেলার ব্যাপার'। তাই তারা এইসব কথা আবিষ্কার করে, 'আমার অর্থের আগ্রহ নেই'। অথবা 'কখনও ধনী হব না'। অথবা, 'আমাকে দুশ্চিন্তা করতে হবে না, আমি এখনও তরুণ আছি।' অথবা, 'যখন আমার কিছু পয়সা হবে, তখন ভবিষ্যৎ নিয়ে চিন্তা করব'। অথবা, 'আমার স্বামী/স্ত্রী আমাদের আর্থিক দিকটা সামলায়।'... এই বাক্যগুলোর সমস্যা হচ্ছে, যারা এভাবে চিন্তা করা বেছে নিয়েছে তারা দুটো জিনিস থেকে বঞ্চিত থাকে—প্রথম হচ্ছে আপনার অমূল্য সম্পদ, সময়, আর শেখার সুযোগ। অর্থাভাব কখনওই না শেখার অজুহাত হয়ে ওঠা উচিত নয়। আমাদের সময় ও অর্থের কীভাবে সদ্ব্যবহার করব, কী শিখব প্রতিদিন সে সব বিকল্প বেছে নেবার সিদ্ধান্ত নিতে হয়। একেই বলে বেছে নেওয়ার ক্ষমতা। বেছে নেওযার বা মনোনয়নের সুযোগ আমরা সবাই পাই। আমি ধনী হওয়া বেছে নিয়েছি। প্রতিদিন এই সিদ্ধান্তই বেছে নিন।

প্রথমে শিক্ষায় বিনিয়োগ করুন ঃ বাস্তবে, সত্যিকারের একটা মাত্র সম্পত্তিই আপনার আছে, তা হল আপনার বুদ্ধি। এটা হল সব থেকে ক্ষমতাশালী অস্ত্র যার উপর আমরা কর্তৃত্ব করতে পারি। যেমন আমি মনোনীত করার ক্ষমতা সম্পর্কে বলেছি, বয়স বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে আমরা প্রত্যেকেই মনোনয়নের সুযোগ পাই। আপনি সারাদিন এম. টি.ভি দেখতে পারেন অথবা গলফ্ ম্যাগাজিন পড়তে পারেন অথবা কোনও মৃৎশিল্প শেখার ক্লাসে যেতে পারেন বা বেছে নিতে পারেন আর্থিক পরিকল্পনার ক্লাস। আপনি নিজে বেছে নিন। বেশিরভাগ লোক সরলভাবে বিনিয়োগ করে, বিনিয়োগ সম্বন্ধে শিক্ষালাভে বিনিয়োগ করে না।

আমার এক ধনী বান্ধবীর বাড়িতে একবার সম্পত্তি চুরি হয়ে গিয়েছিল। চোরেরা তাঁর টি.ভি, ভি.সি.আর. নিয়ে গিয়েছিল। অথচ উনি যে বইগুলো পড়তেন সেগুলো ছেড়ে গিয়েছিল। কাজেই আমরা সবাই মনোনয়ন করতে পারি। আবার ৯০ শতাংশ লোকেরা টি.ভি কেনে আর মাত্র ১০ শতাংশ ব্যবসার বই বা বিনিয়োগের বিষয়ে রেকর্ড কেনে।

তাহলে আমি কী করি? আমি আলোচনা সভায় যাই। এই সভা অন্তত দুদিন যাবৎ চললে আমার ভাল লাগে। কারণ আমি ওই বিষয়বস্তুতে চিন্তামগ্ন হয়ে যেতে পছন্দ করি। ১৯৭৩ সালে আমি টিভিতে দেখেছিলাম, এক ভদ্রলোক তিনদিনের একটা আলোচনা-সভার বিজ্ঞাপন দিয়েছিল। বিষয়টা ছিল কিছু না দিয়ে কী করে একটা রিয়্যাল এস্টেট কেনা যায়। ৩৮৫ ডলার খরচ করে সেই পাঠ্যক্রমের সাহায্যে আমি কম করেও দুই মিলিয়ন ডলার হয়তো বা তারও বেশি রোজগার করেছি। কিন্তু আরও গুরুত্বপূর্ণ হল এটা আমায় নতুন একটা পথের সন্ধান দিয়েছে। ওই একটা পাঠ্যক্রমে অংশগ্রহনের ফলে আমাকে বাকি জীবন কোনও কাজ করতে হয়নি। প্রতিবছর আমি কমপক্ষে এইরকম দুটো পাঠ্যক্রমে যোগ দিই!

আমি অডিও টেপ খুব পছন্দ করি। কারণ আমি দ্রুত সেটা বিপরীত দিকে

ঘোরাতে পারি। আমি পিটার লিঞ্চের টেপ শুনেছিলাম, উনি এমন একটা কিছু বলেছিলেন যার সাথে আমি একেবারেই একমত নই । কিন্তু উদ্ধত সমালোচক হবার বদলে আমি শুধু 'রি ওয়াইণ্ড' বোতামটা টিপে দিয়েছিলাম। আমি টেপের সেই পাঁচ মিনিটের অংশটুকু অন্ততঃপক্ষে কুড়িবার শুনেছিলাম। হয়ত আরও বেশিবার। কিন্তু খোলা মন নিয়ে শুনতে শুনতে বুঝতে পারলাম, উনি কী বলছেন এবং কেন বলেছেন। এটা আমার কাছে এক যাদুর মত ছিল। আমার মনে হচ্ছিল, আমাদের সময়কার একজন সব থেকে বড় বিনিয়োগকারীর একটা দৃষ্টিভঙ্গি যেন স্পষ্ট দেখতে পেলাম। তার শিক্ষার বিশাল সম্ভার এবং অভিজ্ঞতা থেকে আমি অসাধারণ গভীরতা আর অন্ত দৃষ্টি লাভ করেছিলাম।

ফলে, আমি আগে যেভাবে চিন্তা করতাম সেই পুরোনো পন্থাও আমার জানা আছে। আর ওই একই সমস্যা বা পরিস্থিতি পিটার কীভাবে দেখবে তাও আমার জানা আছে। আমার একটার বদলে দুটো চিন্তাধারা আছে। অর্থাৎ একটা সমস্যা বা ধারাকে বিশ্লেষণ করার একাধিক উপায় আছে, এবং সেটা অমূল্য। আজ আমি প্রায়ই বলি, 'এক্ষেত্রে পিটার লিঞ্চ, ডোনাল্ড ট্রাম্প অথবা ওয়ারেন বুফে অথবা জর্জ সোরোস কী করতেন? তাঁদের বিশাল মনোশক্তির ক্ষমতাকে উপলব্ধি করার একটাই পথ ছিল। আর সেটা হল বিনীতভাবে তাঁদের বক্তব্য শোনা। উদ্ধত অথবা সমালোচক ব্যক্তিদের প্রায়শই আত্মসম্মানবোধ কম থাকে এবং তারা ঝুঁকি হতে ভয় পায়। আপনি যদি নতুন কিছু শেখেন, তাহলে আপনি যা শিখেছেন তা পুরোপুরি বোঝার জন্য আপনার কিছু ভুল করাও স্বাভাবিক।

আপনি যদি এতদূর পড়ে থাকেন তাহলে ঔদ্ধত্য আপনার সমস্যা নয়। উদ্ধত লোকেরা খুব কমই পড়ে অথবা টেপ কেনে। কেনই বা তারা তা করবে? তারাই তো বিশ্বের কেন্দ্রস্বরুপ!

প্রচুর 'বুদ্ধিমান' লোক আছে যারা নিজেদের ভাবনাচিন্তার সঙ্গে নতুন ভাবনাধারার দ্বন্দ্ব দেখলে তর্ক করে অথবা আত্মপক্ষ সমর্থনে কথা বলে। এক্ষেত্রে, তাদের তথাকথিত বুদ্ধি ঔদ্ধত্যের সাথে মিলে 'অজ্ঞতার' সমান হয়। আমরা প্রত্যেকেই এরকম লোকেদের জনি যারা উচ্চশিক্ষিত। অথবা তারা বিশ্বাস করে যে তারা বুদ্ধিমান কিন্তু তাদের ব্যালেন্স শিট অন্যরকম ছবি দেখায়। একজন সত্যিকারের বুদ্ধিমান লোক নতুন ভাবনাকে স্বাগত জানায় কারণ নতুন ভাবনা আগের সঞ্চিত ভাবনায় অভিনব যোগদান করতে পারে। শোনা, কথা বলার চেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ। তা যদি সত্যি না হত তাহলে ভগবান আমাদের দুটো কান আর শুধু একটা মুখ দিতেন না। বেশিরভাগ লোক তাদের মুখ দিয়ে চিন্তা করে, নতুন ভাবনা আর সম্ভাবনাগুলিকে স্বীকার করে নিতে পারে না। তারা প্রশ্ন করার বদলে তর্ক করে।

আমি আমার অর্থের বিষয়ে সুদূরপ্রসারী দৃষ্টিভঙ্গি রাখি। আমি 'তাড়াতাড়ি ধনী হও' মানসিকতায় বিশ্বাস করি না, যা বেশিরভাগ লটারি খেলোয়ার আর ক্যাশিনো জুয়ারিরা করে। আমার স্টক কমবেশি হয়, তবে আমি শিক্ষার বৃদ্ধিতে বিশ্বাসী। অনেক

কিছু শিখতে থাকি। আপনি যদি এরোপ্লেন চালাতে চান তাহলে আপনাকে আমি প্রথমে এরোপ্লেন চালানোর শিক্ষা নিতে উপদেশ দেব। যারা স্টক বা রিয়্যাল এস্টেট কেনে অথচ তাদের মহামূল্য সম্পত্তি মস্তিষ্কে কখনও বিনিয়োগ করে না তাদের দেখে আমি অবাক হই। যেহেতু আপনি একটা কী দুটো বাড়ি কিনেছেন, তার মানে এই নয় যে, আপনি রিয়্যাল এস্টেটের বিষয়ে বিশেষজ্ঞ হয়ে উঠেছেন।

৩. সাবধানে বন্ধু বেছে নিন ঃ বন্ধুত্বের ক্ষমতা। প্রথমত, আমি আর্থিক বিবৃতি দেখে আমার বন্ধু মনোনীত করি না। আমার এরকম বন্ধু আছে যারা প্রতি বছর মিলিয়ন ডলার রোজগার করে। কথা হচ্ছে, আমি ওদের সবার কাছ থেকেই শিখি এবং আমি সচেতন ভাবে ওদের কাছ থেকে শেখার চেষ্টা করি।

স্বীকার করতে দ্বিধা নেই যে, এমন অনেক লোক আছে যাদের অর্থবলের জন্যই আমি তাদের সঙ্গ চাই। কিন্তু আমি কখনও তাদের অর্থ চাই নি। আমি তাদের জ্ঞানের সন্ধান করছিলাম। কোনও কোনও ক্ষেত্রে এই সব লোকেরা যাদের অর্থ আছে, তারা আমার প্রিয় বন্ধু হয়ে গেছে, কিন্তু সবাই নয়।

কিন্তু এখানে একটা পার্থক্য দেখাতে চাই। আমি খেয়াল করেছি আমার পয়সাওয়ালা বন্ধুরা পয়সা নিয়ে কথা বলে। আমি দম্ভ করার কথা বলছি না। তাদের ওই বিষয়টায় কৌতুহল আছে। তাই আমি ওদের কাছ থেকে শিখি আর ওরা আমার কাছে থেকে শেখে। কিন্তু আমি যেসব বন্ধুকে জানি আর্থিকভাবে শোচনীয় অভাবের মধ্যে রয়েছে, তারা পয়সা, বিনিয়োগ অথবা ব্যবসা সম্পর্কে কথা বলতে ভালবাসে না। তাই আমি আমার যে সব বন্ধুরা আর্থিকভাবে সংগ্রাম করছে তাদের কাছ থেকেও শিখি। এতে আমি কী করা উচিত নয় তা আমি বুঝতে পারি।

আমার অনেক বন্ধু আছেন যারা তাদের নাতিদীর্ঘ জীবনে বিনিয়ন ডলারেরও বেশি উপার্জন করেছেন। তাদের মধ্যে তিনজন একই অনুভূতি প্রকাশ করেছেন। তাদের দরিদ্র বন্ধুরা কখনও এসে জিজ্ঞাসা করেনি তারা কীভাবে এটা করলেন। তারা সাধারণত হয়ত ধার অথবা চাকরি, অথবা দুটোই চাইতে এসেছেন।

সাবধান বাণী ঃ গরীব অথবা ভীতুদের কথা শুনবেন না। আমার এরকম ভীতু বন্ধুও আছে এবং আমি তাদের খুব ভালবাসি। কিন্তু তারা যেন এক একটি 'ছোটো মুরগি'। যখন অর্থের, বিশেষ করে বিনিয়োগের প্রসঙ্গ আসে, তাদের উপর 'আকাশ ভেঙে পড়ে'! তারা সবসময় আমাদের বোঝাবে যে কিছু সফল হবে না। সমস্যা হচ্ছে, লোকেরা ওদের কথা শোনে। কিন্তু যেসব লোকেরা অন্ধভাবে নৈরাশ্যজনক তথ্য মেনে নেয় তারাও আসলে 'ছোটো মুরগি'। যেমন একটা প্রবাদ আছে—'একধরণের লোকেরা একই রকম চিন্তা করে'।

আপনি যদি বিনিয়োগ বিষয়ে তথ্যের স্বর্ণখনি সিএনবিসি টেলিভিশন চ্যানেলটি দেখেন, তাহলে দেখবেন ওরা প্রায়ই একদল তথাকথিত 'বিশেষজ্ঞদের' দেখায়। একজন বিশেষজ্ঞ বলবে বাজারটা ভাঙতে চলেছে। আর অন্যজন বলবে বাজারটা ফুলে ফেঁপে উঠবে! আপনি যদি বুদ্ধিমান হন, আপনি দুজনের কথাই শুনবেন।

আপনার মস্তিষ্ক খোলা রাখুন। কারণ দুজনেরই বক্তব্য যুক্তিসংগত। দুর্ভাগ্যক্রমে, বেশিরভাগ গরিব লোকেরাই 'ছোটো মুরগির' কথা শোনে।

আবার আমার অনেক নিকট বন্ধুও আছেন যারা আমাকে কোনও বিশেষ সওদা বা বিনিয়োগ করায় বাধা দেবার চেষ্টা করেন। কয়েক বছর আগে আমার এক বন্ধু বলেছিলেন, তিনি খুব উত্তেজিত। কারণ তিনি তার সঞ্চয়ের ৬ শতাংশ সুদের সার্টিফিকেট পেয়েছেন। আমি বলেছিলাম, আমি রাজ্য সরকারের কাছ থেকে ১৬ শতাংশ সুদ অর্জন করি। পরের দিন তিনি আমাকে একটা রচনা পাঠালেন তাতে আমার বিনিযোগটা যে কীরকম ভয়াবহ, তা বোঝানোর চেষ্টা করা হয়েছে। অথচ আমি বহু বছর ধরে ১৬ শতাংশ সুদ পাচ্ছি। আর তিনি পাচ্ছেন মাত্র ৬ শতাংশ!

আমি বলব অর্থ সঞ্চয়ের পথে সব থেকে কঠিন হল নিজের প্রতি সৎ থাকা এবং অন্যের কথা মতন না চলে স্বতন্ত্রভাবে চিন্তা-ভাবনা করা। কারণ সাধারণত সাধারণ লোক সবচেয়ে দেরিতে পৌঁছয়। এবং তাই তারাই হয় বলির পশু। যদি প্রথম পৃষ্ঠায় বড় সওদার খবর থাকে, তাহলে বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই দেখা যায় বেশি দেরি হয়ে গেছে। নতুন সওদার খোঁজ করতে হয়। আমরা যখন সাঁতার কাটার সময় বলতাম, 'আর একটা ঢেউ আসবে।' যেসব লোকেরা তাড়াহুড়ো করে এবং ঢেউয়ের কাছে দেরিতে পৌঁছয় তারাই সাধারণত নিশ্চিহ্ন হয়ে যায়।

বুদ্ধিমান বিনিয়োগকারীরা বাজারের সময় দেখে না। যদি কোনও ঢেউ বাদ পড়ে যায়, তারা পরের ঢেউয়ের খোঁজে নিজেদের প্রস্তুত রাখে। তবে এটা বেশিরভাগ বিনিয়োগকারীর কাছে কঠিন ব্যাপার। কারণ যে জিনিস জনপ্রিয় নয় তাদের পক্ষে সেটা কেনা বিপজ্জনক। ভীতু বিনিয়োগকারীরা ভেড়ার পালের মতন চলে। বিচক্ষণ বিনিয়োগকর্তা তাদের লাভের অংশ নিয়ে সরে যান। আর আকৃষ্ট এই সাধারণ বিনিয়োগকারীরা সেখানে আটকে পড়ে। বিচক্ষণ বিনিয়োজক একটি বিশেষ বিনিয়োগ জনপ্রিয় হবার আগেই তা কিনে নেয়। তারা জানে কেনার সময় তাদের লাভ হয় বিক্রি করার সময় নয়। তারা ধৈর্য ধরে অপেক্ষা করে। যেমন আমি বলছি তারা বাজারের সময় দেখে না। ঠিক সাঁতারুদের মত তারা পরের ঢেউয়ের জন্য নিজেদের প্রস্তুত করে।

এগুলো সবই 'ইসাইডার ট্রেডিং'। 'ইসাইডার ট্রেডিং'-এর এমন ব্যবস্থাও আছে যেগুলি আইন মাফিক। কিন্তু যে ভাবেই হোক এটা 'ইসাইডার ট্রেডিং'। শুধু একটা বিষয় লক্ষণীয় তা হল আপনি ভিতর বা 'ইনসাইড' থেকে কত দূরে? ধনীর সঙ্গে বন্ধুত্বের একটা কারণ হচ্ছে এরা ভিতরের খবর রাখে এবং সেখানেই সম্পদ তৈরি হয়। এটা তথ্যের ভিত্তিতে তৈরি হয়। আপনি পরবর্তী 'চড়া বাজারে' খরব জানতে চাইবেন, ভিতরে ঢুকতে চান আবার বাজার মন্দা হবার আগে বেড়িয়ে আসতে চাইবেন। আমি বলছিনা বেআইনি ভাবে এটা করুন, কিন্তু যত তাড়াতাড়ি আপনি জানতে পারবেন ততই আপনার ঝুকিতে বেশি লাভের সুযোগ। এইজন্যই প্রয়োজন বন্ধুর এবং সেটাই আর্থিক বুদ্ধির পরিচয়।

একটা ফরমুলায় দক্ষ হন, তারপর নতুন একটা শিখুন ঃ দ্রুত শেখার ক্ষমতা।

পাঁউরুটি বানানোর জন্য প্রতিটি রাঁধুনি মনে মনে হলেও, একটি রন্ধন প্রণালী অনুসরণ করেন। অর্থোপার্জনের ক্ষেত্রেও একই কথা সত্যি। সেইজন্য অর্থকে অনেক সময় ময়দার তাল বা 'ডো' বলা হয়ে থাকে।

কথিত আছে, 'তুমি যা খাবে তাই তুমি হয়ে যাবে'। আমি এই একই উক্তি একটু অন্যরকমভাবে বলি। আমি বলি, 'তুমি যা পড়বে তুমি তাই হয়ে যাবে।' অন্য কথায় আপনি কী পড়ছেন এবং শিখছেন সে সম্বন্ধে সাবধান হন কারণ আপনার মস্তিষ্কের ক্ষমতা এত বেশি যে আপনার মাথায় যা ঢোকাবেন, তাই হয়ে যাবে। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি রান্নাবান্না সম্বন্ধে পড়াশোনা করেন, আপনার তাহলে রান্নার প্রবণতা বাড়বে। আপনি একজন দক্ষ রাঁধুনি হয়ে যাবেন। আর যদি রাঁধুনি হতে না চান তাহলে আপনার অন্যকিছু পড়াশোনা করা প্রয়োজন। যেমন স্কুলের শিক্ষক। শিক্ষা দেওয়ার ব্যাপারে পড়াশোনা করার পর আপনি সাধারণত শিক্ষক হয়ে যাবেন। এই রকম চলতেই থাকে। আপনার পাঠ্যবিষয়টি সাবধানে বেছে নিন।

যখন অর্থের প্রসঙ্গ আসে, সবার কাছে সাধারণত একটাই প্রাথমিক ফরমুলা থাকে, যেটা তারা স্কুলে শিখেছিল। আর সেটা হচ্ছে অর্থের জন্য কাজ করুন। যে ফরমুলাটা এই পৃথিবীতে সবচেয়ে সুস্পষ্ট তা হল, প্রতিদিন সকালে লাখ লাখ লোক ওঠে, চাকরিতে যায়, অর্থের উপার্জন করে, বিলের পয়সা মেটায়, চেক বই ব্যালেন্স করে, কিছু মিউচুয়াল ফাণ্ড কেনে আর কাজে ফিরে যায়। এটাই প্রাথমিক ফরমুলা বা প্রণালী।

আপনি যা করছেন তাতে আপনার যদি বিরক্তি বা ক্লান্তিবোধ হয়, অথবা আপনি যদি যথেষ্ট অর্থোপার্জন না করেন, তাহলে আপনার দরকার অর্থোপার্জনের ফরমুলাটা পরিবর্তন করা।

অনেক বছর আগে, যখন আমার বয়স ২৬ বছর ছিল, আমি একটা সপ্তাহান্তের ক্লাসে যোগ দিয়েছিলাম, যার বিষয়বস্তু ছিল, 'কী করে রিয়্যাল এস্টেট ফোরক্লোজার (বন্ধকী সম্পত্তি খালাসের অধিকার হরণ) কিনতে হয়?' আমি একটা ফরমুলা শিখেছিলাম। পরের পদক্ষেপ ছিল আমি যা শিখেছি সেটাকে বাস্তবে কার্যকর করার চেষ্টা। সেখানেই বেশিরভাগ লোক থেমে যায়। তিন বছর ধরে যখন আমি জেরক্সের সাথে কাজ করছিলাম আমি আমার অবসর সময়ে ফোরক্লোজার কেনায় পারদর্শী হবার শিক্ষায় কাটাতাম। এই ফরমুলা প্রয়োগ করে আমি বেশ কয়েক মিলিয়ন ডলার আয় করেছি। এখন এটা মন্থর হয়ে গেছে, এবং খুব বেশি সংখ্যক মানুষ এই কাজটা করছে।

তাই আমি যখন ওই ফরমুলাতে দক্ষ হয়ে গেলাম, আমি অন্য ফরমুলার সন্ধান চালাতে লাগলাম। বেশ কয়েকটা ক্লাসে আমি যা শিখেছি তা সরাসরি হয়ত কোনও কাজে ব্যবহার করিনি কিন্তু আমি সবসময় নতুন কিছু শিখেছি।

আমি 'ডেরিভেটিভ ট্রেডার'-দের জন্য পরিকল্পিত ক্লাসে যোগ দিয়েছি, 'কমোডিটি অপসান ট্রেডার'-দের ক্লাসে যোগ দিয়েছি আবার বিশৃঙ্খলা বিশেষজ্ঞদের ক্লাসেও যোগ দিয়েছি। আমি আমার গণ্ডির বাইরে নিউক্লিয়ার ফিজিক্স আর স্পেস

বিজ্ঞানে পারদর্শী বৈজ্ঞানিকদের আলোচনা সভায়ও গিয়েছি। তাই আমি অনেক শিখেছি, যা আমার স্টক আমার রিয়্যাল এস্টেটে বিনিয়োগকে আরও অর্থপূর্ণ আর লাভজনক করেছে।

বেশিরভাগ জুনিয়র কলেজ আর কমিউনিটি কলেজে আর্থিক পরিকল্পনা আর পুরাতনী বিনিয়োগের বিষয় ক্লাস হয়। প্রারম্ভিক স্তরে এগুলো বেশ ভাল।

আমি সবসময় আরও দ্রুত ফরমুলা খুঁজি। প্রায় নিয়মিত, আমি একদিনে এত উপার্জন করি, যা অনেকে সারা জীবনে করতে পারে না।

আরেকটা পার্শ্ব-টীকা। আজকের দ্রুত পরিবর্তনশীল পৃথিবীতে আপনি কী জানেন তার আর অত মূল্য নেই কারণ প্রায়শই আপনি যা জানেন তা হয়ত সেকেলে। আপনি কত দ্রুত শিখতে পারেন সেই দক্ষতা অমূল্য। যদি প্রচুর উপার্জন করতে, 'ডো' সংগ্রহ করতে চান, দ্রুততর ফরমুলা খোঁজার জন্য, প্রণালী খোঁজার জন্য এই ক্ষমতা অমূল্য!

অর্থের জন্য কঠোর পরিশ্রম করা পুরাতনী প্রস্তর যুগের চিন্তাধারা।

৫. আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিন ঃ স্ব-নিয়মানুবর্তিতার ক্ষমতা।

আপনি যদি নিজের উপর নিয়ন্ত্রণ আনতে না পারেন, ধনী হবার চেষ্টা করবেন না। আপনি বরং মেরিন ক্যর্স বা কোনও ধার্মিক সংস্থায় যোগ দিতে পারেন নিজের উপর নিয়ন্ত্রণ আনার জন্য। সেক্ষেত্রে বিনিয়োগ করা অর্থহীন, অর্থোপার্জন করুন আর উড়িয়ে দিন। স্ব-নিয়মানুবর্তীতার অভাব বেশিরভাগ লটারি বিজেতাদের লক্ষ লক্ষ টাকা জেতার সত্বেও পরমুহূর্তে তাদের দেউলিয়া করে দেয়। লোকেদের যখন বেতন বাড়ে তাদের নিয়মানুবর্তিতার অভাব তক্ষুনি গাড়ি কিনতে বা সমুদ্র যাত্রা করতে প্ররোচিত করে।

দশটা পদক্ষেপের কোনটা সবথকে গুরুত্বপূর্ণ তা বলা শক্ত। কিন্তু সব পদক্ষেপগুলোর এই গুণটি আপনার স্বভাবের অনুরূপ না হলে এই গুণটিতে সুদক্ষ হওয়াটাই বোধহয় সবথেকে কঠিন। আমি তো বলব যে ব্যক্তিগত স্ব-নিয়মানুবর্তিতার অভাব ধনী গরিব আর মধ্যবিত্তদের মধ্যে প্রভেদের প্রধান কারণ।

সোজা কথায় বলতে গেলে, যে সব লোকেদের আত্মসম্মান অত্যন্ত কম এবং যাদের আর্থিক চাপ সহ্য করার ক্ষমতা কম তারা কখনও ধনী হতে পারে না। আমি যেমন বলছি, আমার ধনবান বাবার কাছ থেকে পাওয়া একটা শিক্ষা হচ্ছে, 'পৃথিবী তোমাকে চারিদিক থেকে ধাক্কা দেবে'। পৃথিবী লোকেদের চারিদিকে ধাক্কা দেয় এর কারণ এই নয় যে অন্যেরা উৎপীড়নকারী, এর কারণ হল ওই ব্যক্তির আন্তরিক নিয়ন্ত্রণ এবং নিয়মানুবর্তিতার অভাব। যাদের মধ্যে আন্তরিক সহিষ্ণুতার অভাব থাকে তারা অনেক সময় স্ব-নিয়মানুবর্তী লোকের শিকার হয়।

আমি যে ব্যবসায়ীদের ক্লাসে পড়াই, তাদের সব সময় মনে করিয়ে দিই যে তারা যেন তাদের উৎপাদিত দ্রব্য, সেবা বা যন্ত্রপাতির উপর নিজেদের কেন্দ্রীভূত না করে। বরং যেন পরিচালনায় দক্ষতা বাড়ানোয় মনোযোগ দেয়। আপনার নিজের ব্যবসা শুরু করার জন্য তিনটি সব থেকে গুরুত্বপূর্ণ পরিচালনা দক্ষতা হচ্ছে —

১. ক্যাশ ফ্লো পরিচালনা, ২. লোকেদের পরিচালনা এবং ৩. ব্যক্তিগত সময়ের পরিচালনা

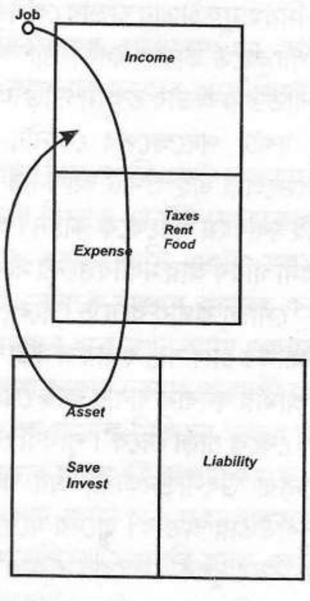
আমি বলব এই তিনটি পরিচালনা করার দক্ষতা শুধু ব্যবসায়ী নয়, সব ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। আপনি একজন ব্যক্তি হিসাবে, অথবা পরিবারের সদস্য হিসাবে, কীভাবে জীবন কাটাচ্ছেন সেখানেও যেমন এর ভূমিকা আছে, তেমনি, একটা ব্যবসা, দাতব্য সংস্থা, শহর বা জাতির ক্ষেত্রেও এর গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা আছে।

এই প্রতিটি দক্ষতা স্ব-নিয়মানুবর্তীতায় পারদর্শিতার সাথে বৃদ্ধি পায়। আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিই, এই বিষয়টি আমি হালকাভাবে নিই না।

'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিন' উক্তিটি জর্জ ক্লাসেনের 'দি রিচেস্ট ম্যান ইন ব্যবিলন'-এ আছে। এর লক্ষ লক্ষ কপি বিক্রি হয়ে গেছে। কিন্তু যদিও লক্ষ লক্ষ লোক এই ক্ষমতাশালী বক্তব্যটা অনায়াসে, বার বার বলে, খুব কম লোকই এই উপদেশটা মেনে চলে। যেমন আমি বলেছি আর্থিক জ্ঞান সংখ্যা পড়তে শেখায় আর সংখ্যাগুলোই গল্প তৈরি করে। একজন ব্যক্তির আয়ের স্টেটমেন্ট আর ব্যালেন্স শীট দেখে আমি অনায়াসে বুঝতে পারি, যে মানুষটা উচ্চকণ্ঠে 'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দাও', ঘোষণা করে সে সত্যি সত্যি যা প্রচার করে তাই অভ্যাস করে কী না!

একটা ছবি হাজার কথার সমান। সুতরাং আবার আমরা যারা নিজেদের আগে পারিশ্রমিক দেয় তাদের সাথে যারা দেয় না তাদেরও আর্থিক বিবৃতি তুলনা করে দেখি।

যারা নিজেদের
আগে পারিশ্রমিক দেয়



ছবিগুলো অধ্যয়ন করুন আর দেখুন আপনি কোনও তফাত বের করতে পারেন কী না। আবার এটার জন্য ক্যাশ ফ্লো বোঝা দরকার, যেটা গল্পটা শোনাবে। বেশিরভাগ লোক সংখ্যাগুলো দেখে অথচ গল্পটা দেখতে পায় না। আপনি যদি ক্যাশ

ফ্লো-র ক্ষমতা সত্যি সত্যি বুঝতে শুরু করে থাকেন, আপনি শিগগিরই বুঝতে পারবেন।

পরের পাতায় ছবিটাতে কী ভুল আছে অথবা কেন ৯০ শতাংশ লোকেদের সারাজীবন পরিশ্রম করে কাজ করার পরেও যখন আর কাজ করার সামর্থ থাকে না তখন সোস্যাল সিকিউরিটির মত সরকারের সাহায্যের দরকার হয়।

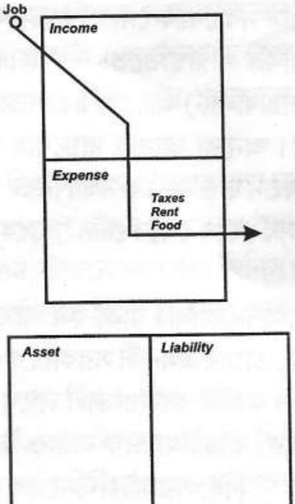
আপনি কী দেখতে পাচ্ছেন? উপরের ছবিটি এমন একজন ব্যক্তির কাজকে প্রতিফলিত করছে যে নিজেকে আগে পারিশ্রমিক দেবার বিকল্প বেছে নিয়েছে। প্রতিমাসে তাদের অন্য মাসিক খরচায় খরচ করার আগে তারা সম্পত্তি তালিকায় অর্থ সঞ্চয় করে। যদিও লক্ষ লক্ষ লোক ক্লাসেনের বই পড়েছে আর 'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দাও' কথাটার মানে বুঝেছে, কিন্তু বাস্তবে তারা নিজেদের সবচেয়ে শেষে পারিশ্রমিক দেয়।

যারা বিল আগে মেটানোয় মনেপ্রাণে বিশ্বাসী আমি তাদের চিৎকার শুনতে পাচ্ছি, যারা সময়মত বিলের পয়সা দেয়। আমি বলছি না যে দায়িত্বহীন হন, বিলের পয়সা দেবেন না।

আমি শুধু বলছি বইটাতে যা বলছে তাই করুন, 'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিন'। তার উপরের ছবিটা সেই কাজের সঠিক অ্যাকাউন্টিং-এর ছবি। যেটা পরে দেখানো হচ্ছে তার নয়।

আমার স্ত্রী আর আমার বেশ কয়েকজন বুক কিপারস্, অ্যাকাউন্টেট আর ব্যাঙ্কার আছে যাদের 'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিন' সিদ্ধান্ত মেনে নিতে বিরাট সমস্যা হত। কারণ এইসব আর্থিক পেশাদারীরা আসলে জনতা যা করে তাই করেন অর্থাৎ তাদের নিজেদের সবার শেষে বেতন দেন। তারা বাকি সবাইকে আগে বেতন দেন।

যারা আগে বাকিদের
পারিশ্রমিক দেয় —
প্রায়ই তাদের নিজেদের জন্য
কিছু বাকি থাকে না



আমার জীবনে বেশ কয়েক মাসে, যখন যে কোনও কারণেই হোক, বিলের

চেয়ে ক্যশ ফ্লো অনেক কম ছিল। তাও আমি আমাকেই আগে বেতন দিয়েছি। আমার অ্যাকাউটেন্ট আর বুক কিপার ভয়ে চিৎকার করছেন। 'ওরা আপনাকে তাড়া করবে'। আই. আর.এস আপনাকে জেলে নিয়ে যাবে'। 'আপনি আপনার' 'ক্রেডিট রেটিং' নষ্ট করবেন।' ওরা বিদ্যুৎ কেটে নেবে'। আমি তাও আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দিয়েছি।

'কেন?' আপনি জিজ্ঞাসা করবেন। কারণ সেটাই দি রিচেস্ট ম্যান ইন ব্যাবিলনের গল্পটা। স্ব-নিয়মানুবর্তীতার আর আন্তরিক সহিষ্ণুতার ক্ষমতা। অমার্জিত ভাষায় 'সাহস' বলা যায়। যেমন আমি যখন ধনবান বাবার সঙ্গে প্রথম মাসে কাজ করেছিলাম তিনি শিখিয়েছিলেন, বেশিরভাগ লোক চারিপাশ থেকে ধাক্কা খাওয়ার জন্য তৈরি থাকে। একজন বিল সংগ্রহকারী ফোন করে ভয় দেখায়, 'টাকা দাও, না হলে...' তাই আপনি পয়সা দেন আর নিজেকে মাইনে দেন না। একজন সেলস্ ক্লার্ক বলে, 'এটা আপনার চার্জ কার্ডে ঢুকিয়ে নিন।' আপনার রিয়্যাল এস্টেট এজেন্ট বলে, 'এগিয়ে যান, সরকার আপনার বাড়িতে একটা ট্যাক্সের ছাড়ের অনুমতি দিচ্ছে।' বইটা সত্যিই এসব বিষয় নিয়েই। স্রোতের বিপরীতে যাবার সাহস আর ধনী হওয়া নিয়ে। আপনি দুর্বল না হলেও, অর্থের প্রসঙ্গ যখন আসে অনেকেই দুর্বল হয়ে যান।

আমি বলছি না যে আপনিও দায়িত্বহীন হয়ে উঠুন। আমার ক্রেডিট কার্ডে কোনও ধার নেই বা অন্য কোনও ধার নেই কারণ আমি প্রথমে নিজেকে বেতন দিই। আমি আমার আয় রাখি ন্যূনতম কারণ আমি সরকারকে এর থেকে পয়সা দিতে চাই না। তাই আপনাদের মধ্যে যারা 'দি সিক্রেটস্ অফ দি রিচ' এর ভি.ডি.ও দেখেছেন তারা জানেন আমার আয় এক নেভেদা সংগঠনের মাধ্যমে সম্পত্তি-তালিকা থেকে আসে। আমি যদি অর্থের জন্য কাজ করি সরকার সেই অর্থ নিয়ে নেয়।

যদিও আমি সব থেকে শেষে বিলের অর্থ দিই কিন্তু আমি আর্থিকভাবে যথেষ্ট বিচক্ষণ, কঠিন আর্থিক পরিস্থিতিতে পড়ি না। ক্রেতার ধার আমার পছন্দ নয়। আমার বেশ কিছু 'দায়' (লায়বিলিটি) আছে যা ৯৯ শতাংশ জনতার চেয়ে বেশি। কিন্তু আমি এর জন্য অর্থ দিই না। অন্যরা আমার দায়শোধ করে। তাদের বলে ভাড়াটে। সুতরাং 'নিজেকে আগে বেতন দাও'-র এক নম্বর নিয়ম হচ্ছে প্রথমত, ঋণে জড়াবেন না। যদিও আমি আমার বিল সব থেকে শেষে মেটাই, তবে এতে আমি গুটিকয়েক গুরুত্বপুর্ণ বিলই রাখি।

দ্বিতীয়ত, যখন আমার টাকা কম পড়ে, আমি তখনও নিজেকে আগে বেতন দিই। যারা ধার দেয়, তাদের এমনকী সরকারকেও চেঁচাবার সুযোগ দিই। তারা কড়া এবং কঠোর হাতে শাসন করলে আমার ভাল লাগে। কেন? কারণ এই লোকগুলো আমার একটা উপকার করে। তারা আমাকে আরও উপার্জন করতে প্রেরণা দেয়। তাই আমি নিজেকে আগে বেতন দিই, পয়সাটা বিনিয়োগ করি আর যারা ধার দেয় তাদের চেঁচাতে দিই। আমি সাধারণত তাদের সময়মত ঋণশোধ করি। আমার স্ত্রী আর আমার 'ক্রেডিটের' সুনাম আছে। আমরা ক্রেতার ঋণশোধ করতে গিয়ে শুধু চাপে পড়ে সঞ্চয় খরচ করে ফেলি না অথবা স্টক ভাঙিয়ে ফেলি না। সেটা আর্থিক ভাবে খুব বুদ্ধিমানের

কাজ নয়।

সুতরাং উত্তরটা হচ্ছে —

এক, **খুব বড় ঋণে জড়িয়ে পড়বেন না**, যা আপনাকে শোধ করতে হবে। আপনার খরচ কম রাখুন। প্রথমে সম্পত্তি গড়ে তুলুন। তারপর, বড় বাড়ি বা সুন্দর গাড়ি কিনুন। ইঁদুর দৌড়ে আটকে যাওয়া বুদ্ধিমানের কাজ নয়।

দুই, **যখন আপনার টাকা কম পড়বে, চাপ বাড়তে দিন**। আপনার সঞ্চয় বা বিনিয়োগ থেকে খরচ করবেন না। চাপটাকে আপনার আর্থিক প্রতিভা জাগিয়ে তোলার প্রেরণা হিসাবে ব্যবহার করুন। এই চাপ আপনাকে উপার্জনের ও বিল মেটানোর নতুন রাস্তা দেখাবে। এভাবে আপনি আরও উপার্জনের ক্ষমতা বাড়াতে পারবেন সাথে সাথে আপনার আর্থিক বুদ্ধিও বৃদ্ধি পাবে।

তাই অনেক সময় যখন আমি আর্থিক সঙ্কটে পড়েছি আমি আমার নিজের রোজগার বৃদ্ধির জন্য মস্তিষ্ক ব্যবহার করেছি, সাথে আমার সম্পত্তির তালিকার সম্পত্তিও রক্ষা করেছি দৃঢ়ভাবে। আমার বুককিপার চিৎকার করেছেন সুরক্ষার আচ্ছাদনের জন্য। কিন্তু একজন ভাল সৈনিকের মত দুর্গ রক্ষা করেছি। সম্পত্তির দুর্গ।

গরিব লোকেদের স্বভাবও গরিব। একটা সাধারণ বদভ্যাস হল, 'সঞ্চয়ে হাত দেওয়া'। ধনীরা জানে সঞ্চয় ব্যবহার করা যায় শুধু অর্থ সৃষ্টি করতে, বিল দেবার জন্য নয়।

আমি জানি এটা কঠিন শোনাচ্ছে। কিন্তু আমি যেমন বলেছি, আপনি যদি ভিতর থেকে শক্ত না হন পৃথিবী আপনাকে সবসময় চারিধার থেকে ঠেলতে থাকবে।

অপনার যদি আর্থিক চাপ ভাল না লাগে, তাহলে একটা ফরমুলা বার করুন যা আপনার জন্য কার্যকর হবে। একটা ভাল উদাহরণ হচ্ছে খরচ কমানো। আপনার টাকা ব্যাঙ্কে রাখুন, আপনার ন্যায্য থেকে বেশি আয়কে দিন, সুরক্ষিত মিউচুয়াল ফাণ্ড কিনুন আর গড়পড়তা লোকের প্রতিজ্ঞা পালন করুন। কিন্তু এটা 'নিজেকে আগে বেতন দিন'-এর নিয়ম ভঙ্গ করা।

এই নিয়ম আত্মবলিদান অথবা আর্থিক সংযমে উৎসাহ দেয় না। এর অর্থ এই নয় যে আগে নিজেকে বেতন দিয়ে ক্ষুধার্ত থাকুন। জীবন উপভোগ করার জন্য আপনি যদি আপনার আর্থিক প্রতিভাকে জাগ্রত করেন, জীবনে সব সেরা জিনিস পেতে পারেন। আপনি ধনী হতে পারেন, জীবনের আনন্দ বলিদান দিতে হবে না। আর সেটাই আর্থিক বুদ্ধি।

৬. আপনার ব্রোকারদের মোটা টাকা দিন ঃ ভাল পরামর্শের ক্ষমতা। আমি প্রায়ই দেখি লোকেরা তাদের বাড়ির সামনে একটা নিশানা লাগিয়ে দিয়েছে যাতে বলা আছে, 'মালিক কর্তৃক বিক্রির জন্য'। অথবা আমি টিভি তে অনেক লোককে 'ডিসকাউন্ট ব্রোকার' হিসাবে দাবী করতে দেখি।

আমার ধনবান বাবা আমাকে উল্টোদিকের পথটা নিতে শিখিয়েছিলেন। তিনি পেশাদারদের মোটা টাকা দেওযায় বিশ্বাস করতেন আর আমিও এই নীতি গ্রহণ করেছি।

আজ আমার অ্যাটর্নি, অ্যাকাউটেন্ট, রিয়্যাল এস্টেট ব্রোকার আর স্টক ব্রোকার বেশ খরচ সাপেক্ষ। কেন? কারণ, আমি জোর দিয়ে বলেছি যদি এই পথ লোকের সত্যিকার পেশাদার বিশেষজ্ঞ হয়, তাদের সেবায় আপনার আয়বৃদ্ধি হওয়া উচিত। তারা যত সম্পদ করবে, আমিও সম্পদ করব।

আমরা তথ্যের যুগে বাস করছি। তথ্য অমূল্য। একজন ভাল ব্রোকারের উচিত আপনাকে তথ্য সরবরাহ করা এবং একসাথে সময় নিয়ে আপনাকে শিক্ষিত করে তোলা। আমার অনেক ব্রোকার আছে যারা আমার জন্য সেটা করতে ইচ্ছুক। আমার যখন অল্প অর্থ ছিল বা অর্থ ছিল না তখন এদের কেউ কেউ আমায় শিখিয়েছিল আর আমি এখনও তাদের সাথে আছি।

আমি আমার ব্রোকারদের যা টাকা দিই তা তাদের সরবরাহ করা তথ্য থেকে আমি যে পরিমান অর্থ করতে পারি তার সাথে তুলনা করলে যৎসামান্য। আমার রিয়্যাল এস্টেট ব্রোকার বা স্টক ব্রোকাররা যখন প্রচুর উপার্জন করে আমি খুশি হই। কারণ বেশিরভাগ সময় বোঝা যায় আমিও অনেক আয় করছি।

একজন ভাল ব্রোকার আয় বৃদ্ধির সঙ্গে আমার সময়ও বাঁচায়—যেমন আমি ৯০০০ ডলার দিয়ে একটা ফাঁকা জমি কিনেছিলাম আর তক্ষুনি ২৫,০০০-র বেশি দিয়ে বিক্রি করেছিলাম যাতে আমি আমার 'পোর্স' তাড়াতাড়ি কিনতে পারি।

একজন ব্রোকার বাজারে আপনার চোখ আর কানের কাজ করে। তারা ওখানে প্রতিদিন থাকে, তাই আমার ওখানে থাকতে হয় না। আমি বরং গলফ্ খেলি!

এছাড়া, যারা নিজে নিজে বাড়ি বিক্রি করে নিশ্চয়ই তারা তাদের সময়কেও তত মূল্য দেয় না। আমি যদি সময়টা আরও আয় করতে ব্যবহার করতে পারি আথবা তাদের ভালবাসি, তাদের সাথে কাটাতে পারি তাহলে কয়েকটা টাকা বাঁচাতে গিয়ে সেই সময়টা অপচয় করব কেন? আমার মজা লাগে কত গরিব আর মধ্যবিত্ত শ্রেণির লোকেরা রেস্টুরেন্টের সাহায্যকারীদের অসন্তোষজনক পরিসেবা হলেও ১৫ শতাংশ থেকে ২০ শতাংশ টিপস্ দেয়, অথচ ব্রোকারকে তিন শতাংশ থেকে সাত শতাংশ পয়সা দেওয়া নিয়ে অভিযোগ করে। তারা খরচের তালিকা থেকে লোকেদের টিপস্ দেওয়া পছন্দ করে কিন্তু সম্পত্তির তালিকা বৃদ্ধিতে যে সব লোক সাহায্য করে তাদের প্রতি কঠিন হতে চায়।এটা আর্থিক বুদ্ধির পরিচয় নয়।

সব ব্রোকারদের ধরণ এক নয়। দুর্ভাগ্যক্রমে বেশিরভাগ ব্রোকাররা শুধুই বিক্রেতা। আমি বলব রিয়্যাল এস্টেটের বিক্রতারা সব থেকে খারাপ। তারা বিক্রি করে কিন্তু তাদের নিজের খুব সামান্য অথবা একেবারেই রিয়্যাল এস্টেট নেই। একজন ব্রোকার যে বাড়ি বিক্রি করে আর যে ব্রোকার বিনিয়োগ বিক্রি করে তার প্রচণ্ড তফাত আছে। আর সেটা স্টক, বন্ড, মিউচুয়াল ফান্ড আর ইনসিওরেন্স ব্রোকারের ক্ষেত্রে সত্যি, যারা তাদের নিজেদের আর্থিক প্ল্যানার বলে। যেমন রূপকথায় আছে, একজন সত্যিকারের রাজকুমারকে খুঁজে বার করার জন্য বেশ কিছু অপ্রীতিকর পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে হয়।পুরানো পঙক্তিটা মনে রাখবেন—'আপনার এনসাইক্লোপিডিয়া চাই

কী না তা এনসাইক্লোপিডিয়া বিক্রেতাকে জিজ্ঞাসা করবেন না।'

আমি যখন রোজগেরে এমন পেশাদার বিশেষজ্ঞের ইন্টারভিউ নিই, আমি প্রথমে দেখি কতটা সম্পত্তি অথবা স্টক তাদের ব্যক্তিগত মালিকানা আছে আর কত শতাংশ কর দেয়। সেটা আমার ট্যাক্স অ্যাটর্নি আর অ্যাকাউন্টেন্টের ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। আমার এক অ্যাকাউটেন্ট নিজেই নিজের ব্যবসা দেখাশোনা করে। তার পেশা অ্যাকাউন্টিং কিন্তু তার ব্যবসা হচ্ছে রিয়্যাল এস্টেট। আগে আমার এক অ্যাকাউন্টেন্ট ছিল, একটা ছোটো ব্যবসার অ্যাকাউন্টেন্ট, কিন্তু তার কোনও রিয়েল এস্টেট ছিল না। আমি অ্যাকাউন্টেন্ট বদলে ফেলেছিলাম কারণ ব্যবসায় আমাদের পছন্দ অপছন্দের প্রভেদ ছিল।

এমন একজন ব্রোকার খুঁজে বার করুন যে মনে-প্রাণে আপনার মঙ্গলকামনা করে। বেশ কিছু ব্রোকার আপনাকে শেখাবার চেষ্টা করবে এবং তারাই আপনার সবথেকে মূল্যবান সম্পত্তি হতে পারে। ওদের প্রতি ন্যায্য ব্যবহার করুন। তাহলে তারাও আপনার সাথে সুব্যবহার করবে। আপনি যদি সবসময় চিন্তা করেন তাদের কমিশন কী করে কাটা যায় তাহলে তারা কেনই বা আপনার পাশে থাকবে? এ এক সরল যুক্তি।

যেমন আমি আগেই বলেছি, পরিচালনা দক্ষতার মধ্যে একটা হচ্ছে মানুষ পরিচালনা করা। অনেক লোকেরা শুধু এমন লোকেদেরই পরিচালনা করতে পারে, যারা তাদের থেকে কম বুদ্ধিমান এবং যাদের তারা নিয়ন্ত্রণ করতে পারেন, যেমন কার্যক্ষেত্রে একজন অধস্তন কর্মচারি। অনেক মাঝামাঝি স্তরের ম্যানেজার মাঝামাঝি স্তরেই থেকে যায়, উঁচু পদে উঠতে পারে না কারণ তারা তাদের থেকে নীচে যারা কাজ করে তাদের সাথে কাজ করতে পারেন কিন্তু তাদের থেকে উঁচুতে যারা কাজ করেন তাদের উর্দ্ধতনের সাথে কাজ করতে পারেন না। আসল দক্ষতা হল, যে নিজের চেয়ে কারিগরি বিদ্যায় নিপুণ লোকেদের পরিচালনা করেন আর বেতন দেন। সেইজন্য কোম্পানিগুলোতে 'বোর্ড অফ ডিরেকটারস্' থাকে। আপনারও একটা থাকা উচিত। আর সেটাই আর্থিক বুদ্ধির পরিচায়ক।

৭. একজন 'ইন্ডিয়ান গিভার' হন ঃ কিছু না দিয়ে কিছু পাবার ক্ষমতা—যখন আমেরিকায় প্রথম শ্বেতাঙ্গ উপনিবেশিকরা এসেছিলেন, তাদের আমেরিকান ইণ্ডিয়ানদের সাংস্কৃতিক রীতি রেওয়াজ দেখে অবাক লেগেছিল। যেমন যদি কোনও ঔপনিবেশিকের ঠাণ্ডা লাগত, ইণ্ডিয়ানরা তাকে কম্বল দিত। উপনিবেশিকরা এটাকে উপহার মনে করত। তাই ইণ্ডিয়ানরা যখন এটা ফেরত চাইত ওরা প্রায়ই বিরক্ত হত।

ইণ্ডিয়ানরা যখন বুঝতে পারত যে ঔপনিবেশিকরা এটা ফেরত দিতে চায় না, তাই তারা বিব্রত হয়ে পড়ত। এখান থেকেই 'ইণ্ডিয়ান গিভার' কথাটির উৎপত্তি। একটা সরল সংস্কৃতির ভুল বোঝাবুঝি।

'সম্পত্তির তালিকা'-র জগতে ধনের বিষয়ে 'ইণ্ডিয়ান গিভার' হওয়া একান্ত প্রয়োজনীয়। শৌখিন বিনিয়োগকারীর প্রথম প্রশ্ন হচ্ছে, 'কত তাড়াতাড়ি আমি আমার অর্থ ফেরত পাব?' তারা এও জিজ্ঞাসা করে যে তারা বিনামুল্যে কী পেতে পারে, যেটাকে

একটা কাজের অমশও বলা হয়। সেই কারণে বিনিয়োগে আরওআই বা বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্তি এত গুরুত্বপূর্ণ!

উদাহরণস্বরূপ, আমার বাড়ি থেকে একটু দূরেই আমি একটা রিয়্যাল এস্টেটের সন্ধান পেয়েছিলাম যেটা ফোর ক্লোসারে ছিল। ব্যাঙ্ক থেকে ৬০,০০০ ডলার চাইছিল আর আমি আমার 'বিড'-এর সাথে ৫০,০০০ ডলার ক্যাশিয়ার চেকও দিয়েছিলাম। ওরা বুঝতে পেরেছিল যে আমি আন্তরিক। বেশিরভাগ বিনিয়োগকারী বলবে, আপনি প্রচুর আটকে ফেলেছেন নাকি? এর চেয়ে বড় একটা ধার নেওয়া কি বেশি ভাল হত না? উত্তরটা হচ্ছে এক্ষেত্রে—না। আমার বিনিয়োগ কোম্পানি এটাকে শীতের ছুটিতে, যখন পর্যটক বরফ এবং মরশুমী পাখির দলের খোঁজে অ্যারিজোনাতে আসে তখন ভাড়া দেওয়ার জন্য ব্যবহার করে। তখন মাসে ২,৫০০ ডলার করে ভাড়া দেওয়া হয়। অন্য সময় শুধু মাসে ১,০০০ ডলার করে ভাড়া দেওয়া হয়। প্রায় তিন বছরের মধ্যেই আমি আমার নিয়মিত টাকা ফেরত পেয়ে গিয়েছিলাম। এখন আমি এই সম্পত্তিটার মালিক, যেটা থেকে প্রতি মাসে আমি অর্থলাভ করি!

স্টকেও একই জিনিস করা হয়। প্রায়ই আমার ব্রোকাররা আমাকে ফোন করে উপদেশ দেয় যে আমি বিশেষ একটা কোম্পানির স্টকে মোটা বিনিয়োগ করি। তাঁর মতে সেই কোম্পানি এমন একটি পদক্ষেপ নিতে চলেছে যাতে তার স্টকের দাম বাড়বে, যেমন নতুন উৎপাদন ঘোষণা করা। যখন স্টকের মূল্যবৃদ্ধি হতে থাকে আমিও আমার পয়সা এক সপ্তাহ এক মাক পর্যন্ত লাগিয়ে রাখি। তারপর আমি আমার মূল টাকাটা তুলে নিই, বাজারের ওঠা-পড়া নিয়ে মাথা ঘামাই না। কারণ আমার শুরুর টাকাটা ফিরে এসেছে এবং সেটা অন্য সম্পত্তিতে কাজ করার জন্য প্রস্তুত। তাই আমার টাকা যায় এবং তারপর আবার ফেরত আসে আর আমি প্রায় বিনামূল্যে একটা সম্পত্তির মালিক হই।

এটা সত্যি যে আমার অনেকবার ক্ষতিও হয়েছে। কিন্তু আমি শুধু সেটুকু টাকা নিয়েই খেলি যা হারানোর ক্ষমতা আছে। আমি বলব, গড়ে দশটা বিনিয়োগে আমি দুটো কী তিনটেতে প্রচুর লাভ করি, পাঁচ-ছটাতে কিছুই লাভ হয় না আর দুটো অথবা তিনটেতে লোকসান হয়। কিন্তু আমি আমার ক্ষতি বিনিয়োগ করা অর্থের মধ্যেই সীমিত রাখি।

যেসব লোকেরা ঝুঁকি নিতে পছন্দ করে না তারা তাদের পয়সা ব্যাঙ্কে রাখে। দীর্ঘকালীন স্বল্প সঞ্চয়, কিছু সঞ্চয় না থাকার থেকে ভাল। কিন্তু এতে অর্থ ফেরত পেতে অনেক বেশি সময় লাগে আর বেশিরভাগ ক্ষেত্রে আপনি এর সাথে বিনামূল্যে কিছু পান না। এরা আগে টোস্টার দিত কিন্তু আজকাল তাও কম দেয়!

আমার প্রতিটি বিনিয়োগে কিছু না কিছু বিনামূল্যে পাওয়া চাই। একটা কন্ডোমিনিয়াম, একটা ছোটো গুদাম, এক টুকরো ফাঁকা জমি, একটা বড় বাড়ি, স্টক শেয়ার, অফিস বিল্ডিং ইত্যাদি। আর তাতে পরিমিত ঝুঁকি অতবা নিম্নঝুঁকির ব্যবস্থা থাকা দরকার। এই বিষয়ে সম্পূর্ণ উৎসর্গীকৃত এত বই আচে যে আমা তিার উল্লেখ করছি না। ম্যাকডোনাল্ডখ্যাত রে ক্রক হ্যামবার্গার ফ্র্যাঞ্চাইসে বিক্রি করতেন, তিনি হ্যামবার্গার

ভালবাসতেন বলে নয়। কারণ তিনি ফ্র্যাঞ্চাইসের রিয়াল এস্টেটটা বিনামূল্যে চাইতেন। তাই বুদ্ধিমান বিনিয়োগকারীর আরওআই থেকে আরও বেশি কিছু আশা করা উচিত। আপনার পয়সা একবার ফেরত পাবার পর আপনি বিনামূল্যে কী সম্পত্তি পাচ্ছেন সেটা গুরুত্বপূর্ণ। এবং সেখানেই আর্থিক বুদ্ধির পরিচয়।

৮. সম্পত্তি বিলাসদ্রব্য কেনেঃ দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত করার শক্তি।

আমার এক বন্ধুর ছেলে বাজে খরচের এক বিশ্রী অভ্যাস গড়ে তুলেছিল। সবে, মাত্র ১৬ বছর বয়েসে সেই স্বাভাবিকভাবেই নিজের একটা গাড়ি চাইছিল। সে অজুহাত দেখাচ্ছিল, ওর সব বন্ধুর বাবা-মা রা তাদের সন্তানদের গাড়ি দিয়েছে। ছেলেটি তার সঞ্চয় থেকে টাকা নিয়ে সোজাসুজি গাড়ি কেনার জন্য ব্যবহার করতে চায়। সেই সময় তার বাবা আমাকে ডেকে পাঠায়।

'তোমার কী মনে হয়, ওকে এটা করতে দেওয়া উচিত? নাকি যেরকম অন্য বাবা মায়েরা করেন সেরকমই আমরাও তাকে একটা গাড়ি কিনে দেব!'

আমি উত্তরে বললাম, 'এটা অল্প সময়ের জন্য হয়ত চাপ থেকে মুক্তি দিতে পারে, কিন্তু দীর্ঘ সময়ের জন্য ওকে কী শেখাচ্ছ? তুমি কি ওর এই গাড়ির মালিক হওয়ার তীব্র আকাঙ্খাকে ব্যবহার করে তোমার ছেলেকে নতুন কিছু শেখাবার প্রেরণা দিতে পার? কিনতু হঠাৎ করে আলো চলে যাওয়ায় সে তাড়াতাড়ি বাড়ি চলে গেল।

দুমাস পরে সেই বন্ধুর সঙ্গে আবার দেখা। জিজ্ঞাসা করলাম, 'তোমার ছেলে কি নতুন গাড়ি পেয়েছে?'

'না, পায়নি। কিন্তু আমি ওকে গাড়ির জন্য তিন হাজার ডলার দিয়েছি। আমি তার কলেজের টাকার পরিবর্তে আমার টাকা ব্যবহার করতে বলেছি।'

'ভাল, ওটা তোমার উদারতার পরিচয়।'

'ঠিক তা নয়। ওই পয়সার সাথে একটা শর্তও আছে। আমি তোমার উপদেশ মতন ওর গাড়ি কেনার তীব্র ইচ্ছাকে ব্যবহার করে সেই উৎসাহ অন্য কিছু শেখার জন্য ব্যবহার করেছি।'

'শর্তটা কী ছিল?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম। প্রথমে আমরা আবার তোমার 'ক্যাশ-ফ্লো' খেলাটার সাহায্য নিলাম। আমরা এটা খেললাম, বুদ্ধিমানের মতন অর্থ ব্যবহার নিয়ে দীর্ঘ আলোচনা করলাম। আমি তারপর তাকে ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল আর আরও কয়েকটা স্টক মার্কেটের বইয়ের গ্রাহক হবার চাঁদা দিলাম।'

'তারপর কী হল?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম, —'কী পেলে?'

'আমি ওকে গাড়ি বললাম তিন হাজার ডলারটা ওর ঠিকই কিন্তু ও তাই সিয়ে সরাসরি একটা গাড়ি কিনতে পারবে না। ও এটা স্টক কেনা আর বিক্রির জন্য ব্যবহার করতে পারে আর একবার ও যখন এই তিন হাজার ডলার থেকে ৬,০০০ ডলার করতে পারবে, টাকাটা ও গাড়ির জন্য ব্যবহার করতে পারবে আর বাকি তিন হাজার ডলার ওর কলেজ ফান্ডে যাবে।

'আর তার ফল কী হল'? আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'ওর প্রথম দিকের সওদার ভাগ্য ছিল, কিন্তু কিছুদিন পরে ও যা লাভ করেছিল সব হেরে গিয়েছিল। তারপর সত্যিই ওর উৎসাহ বেড়ে গেল। আজ, ওর ২০০০ ডলার ক্ষতি হয়েছে কিন্তু ওর উৎসাহ বেড়ে গেছে। আমি ওকে যা বই কিনে দিয়েছিলাম ও সব পড়েছে আর ও লাইব্রেরিতে গিয়ে আরও বই এনেছে। ও ওয়াল স্ট্রিট জার্নাল বুভুক্ষুর মত পড়ে, 'ইণ্ডিকেটর' খোঁজে। ও এখন এম টিভির বদলে সিএনবিসি দেখে। ওর কাছে মাত্র ১০০০ ডলার বাকি আছে কিন্তু ওর উৎসাহ আর শিক্ষা এখন আকাশচুম্বী। ও জানে ওই অর্থ হারলে ওকে আরও দুবছর পায়ে হেঁটে চলতে হবে। কিন্তু মনে হয় তার সে চিন্তা নেই। এমনকী এখন তো মনে হয় ওর গাড়ি কেনারও উৎসাহ নেই, কারণ ও এমন একটা খেলা পেয়েছে যাতে ওর বেশি মজা।

'কী হবে যদি ও সব টাকা হারে?' আমি জিজ্ঞাসা করলাম।

'অবস্থা বুঝে ব্যবস্থা করা হবে। আমি ওকে বরং এই বয়সে সব হারতে দিতে রাজি আছে, আমাদের বয়সে পৌঁছে সব হারানোর ঝুঁকি নেবার চেয়ে এখন হারা ভাল। আর তাছাড়া আমি ওর পড়াশোনার জন্য যত খরচ করেছি তার মধ্যে এই তিন হাজার ডলারই আসল শিক্ষায় সদ্ব্যবহার করা হচ্ছে। ও যা শিখছে তা ওকে সারা জীবন সাহায্য করবে আর মনে হয় ওর অর্থের ক্ষমতার প্রতি একটা নতুন শ্রদ্ধা এসেছে। আমার মনে হয় ওর এখন অতিরিক্ত খরচ করার স্বভাবও নেই।

'আগে নিজেকে পারিশ্রমিক দাও', বিভাগে যেমনটি বলেছি যদি কোনও ব্যক্তি স্বনিয়মানুবর্তিতার ক্ষমতায় দক্ষ না হতে পারে, তার ধনী হবার চেষ্টা না করাই শ্রেয়। কারণ লিখিতভাবে সম্পত্তি-তালিকা থেকে ক্যাশ ফ্লো তৈরি করার প্রণালী সোজা, কিন্তু অর্থকে ওই দিকে চালিত করার মানসিক সহিষ্ণুতাই বড় কঠিন। আজকের ভোগ্যপণ্যের পৃথিবীতে বাহ্যিক প্রলোভনে খরচ করে উড়িয়ে দেওয়া অনেক সহজ। দুর্বল মানসিক সহিষ্ণুতার ফলে ওই অর্থ সবচেয়ে কম বাধা যুক্ত পথে বয়ে যায়। এটাই আর্থিক সংগ্রাম আর দারিদ্রের কারণ।

আমি অর্থগত বুদ্ধিমত্তার সংখ্যার উদাহরণ দিচ্ছি, এক্ষেত্রে অর্থকে দিয়ে আরও অর্থোৎপাদনের ক্ষমতা বোঝাতে জন্য আমরা যদি বছরের শুরুতে একশ জন লোককে ১০,০০০ ডলার দিই, আমার মতে, বছরের শেষে —

● ৮০ জনের হাতে কিছুই বাকি থাকে না। বস্তুত, নগদ পয়সা খরচ করে অনেকে নতুন গাড়ি, ফ্রিজ, টিভি, ভিসিআর কিনে আর ছুটি খরচ করে নিজেদের দেনা বাড়িয়ে দেবে।

● ১৬ জন এই ১০০০০ ডলারকে ৫ শতাংশ থেকে ১০ শতাংশ বাড়াতে পারবে।

● ৪ জন এটাকে বাড়িয়ে ২০,০০০ ডলার থেকে দশ লক্ষ অবধি করতে পারবে।

আমরা স্কুলে যাই একটা পেশা শিখতে যাতে আমরা পয়সার জন্য কাজ করতে পারি। আমার মতে পয়সাকে দিয়ে কী করে আপনার জন্য কাজ করানো যায় সেটা

শেখাও গুরুত্বপূর্ণ।

আর পাঁচজনের মত আমিও বিলাসমগ্ন জীবন ভালবাসি। তফাত হচ্ছে কেউ কেউ ধীরে সুস্থে বিলাসিতার দ্রব্য কেনে। এটা প্রতিবেশীর সাথে পাল্লা দেবার ফাঁদ, যাকে 'কীপ-আপ-উইথ-দি-জোনেসেস' বলে। আমি যখন পোর্স কিনতে চাইলাম, তখন সহজ পথটা ছিল ব্যাঙ্কারকে ফোন করে একটা ধার নেওয়া। দায়ের খাতা বেছে নেবার পরিবর্তে আমি সম্পত্তি বৃদ্ধির তালিকা বেছে তাতে দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত করলাম।

অভ্যাসবসত, আমি ভোগবিলাসের ইচ্ছাকে প্রেরণাস্বরূপ ব্যবহার করে আমার অর্থগত সহজাত প্রতিভাকে বিনিয়োগে প্ররোচিত করি।

আজকালকার দিনে আমরা বেশিরভাগই যা চাই তা পাবার জন্য ঋণে দৃষ্টি কেন্দ্রীভূত করি, অর্থ সৃষ্টি করার দিকে দৃষ্টি দিই না। এটা অল্প সময়ের জন্য সহজ পথ হলেও কিন্তু দীর্ঘ সময়ের জন্য কঠিন। এই বদ অভ্যাসটা ব্যক্তি হিসাবে এবং জাতি হিসাবেও আমাদের গ্রাস করেছে। মনে রাখবেন, সহজ পথ অনেক সময় কঠিন হয়ে যায় আর কঠিন পথ প্রায়ই সহজ পথে পরিণত হয়।

যত তাড়াতাড়ি আপনি নিজেকে এবং আপনার প্রিয়জনদের অর্থের মালিক বা প্রভু হবার জন্য প্রশিক্ষণ দিতে পারবেন, ততই ভাল। অর্থ একটা ক্ষমতাশালী শক্তি। দুর্ভাগ্যক্রমে লোকেরা অর্থের ক্ষমতাকে তাদের বিরুদ্ধে ব্যবহার করে। আপনার যদি আর্থিক বুদ্ধি কম হয়, অর্থই আপনার উপর রাজত্ব করবে। আপনার চেয়ে বুদ্ধিমান হয়ে উঠবে। আর অর্থ যদি আপনার চেয়ে বুদ্ধিমান হয়, আপনি সারাজীবন এর জন্য কাজ করবেন।

অর্থের প্রভু হবার জন্য আপনাকে অর্থের চেয়ে বুদ্ধিমান হতে হবে। তাহলে অর্থকে যেমন বলা হবে তা তেমনই করবে। আপনার কথা মানবে। অর্থের ক্রীতদাস হওয়ার পরিবর্তে আপনি এর প্রভু হতে পারবেন। সেটাই আর্থিক বুদ্ধিমত্তার পরিচয়।

৯. নায়কের প্রয়োজনীয়তা ঃ পৌরাণিক কাহিনির ক্ষমতা। যখন আমি ছোটো ছিলাম আমি উইলি মেস, হ্যাঙ্ক অ্যারন, যোগী বেরাকে অত্যন্ত শ্রদ্ধা করতাম। তাঁদের সম্বন্ধে উচ্চ ধারণা পোষণ করতাম। তাঁরা আমার নায়ক ছিল। ছেলেবেলায় যখন লিটল লীগ খেলতাম আমি ঠিক তাদের মত হতে চাইতাম। আমি তাদের বেসবল কার্ডকে সঞ্চিত সম্পদের মত দেখতাম। আমি তাদের সম্বন্ধে সব কিছু জানতে চাইতাম। আমি তাদের পরিসংখ্যান, আর বি আই ই আর এ, তাদের ব্যাটিং এর গড়, তারা কত বেতন পায়, আর তারা কীভাবে বড় হল—সব জানতাম। আমি সব কিছু জানতে চাইতাম কারণ আমি ঠিক তাদের মত হতে চাইতাম।

৯ বা ১০ বছর বয়সে আমি যখনই ব্যাট করতে অথবা প্রথম বেস বা ক্যাচার খেলতে নামতাম, তখন আমি আমার অস্তিত্ব ভুলে যেতাম। আমি হয় যোগী হতাম অথবা হ্যাঙ্ক। এটা শেখার এক শক্তিশালী উপায় যেটা বড় হতে হতে আমরা হারিয়ে ফেলি। আমাদের নায়কদের হারিয়ে ফেলি। আমরা অমাদের সরলতা হারিয়ে ফেলি।

আজকাল, আমি বাড়ির কাছে ছোটো ছেলেদের বাস্কেটবল খেলতে দেখি।

কোর্টে তারা ছোট্ট 'জনি' থাকে না, তারা হয়ে ওঠে মাইকেল জর্ডন, স্যার চার্লস অথবা ক্লাইড। নায়কদের অনুকরণ করা বা তাদের সমকক্ষ হতে চেষ্টা করা শিক্ষার একটা ক্ষমতাশীল উপায়। আর সেই কারণেই যখন ও. জে. সিম্পসন এর মতন কেউ লোকের শ্রদ্ধাচ্যুত হয়। এত গোলমাল সৃষ্টি হয়।

এটা একটা কোর্টরুম ট্রায়াল থেকে অনেক বড়। এ এক নায়কের পতন। এমন এক জন নায়কের পতন যার সাথে লোকে বড় হয়ে উঠেছে, তাকে শ্রদ্ধার আসনে বসিয়েছে আর তার মতন হতে চেয়েছে। হঠাৎ আমাদের শ্রদ্ধেয় সেই ব্যক্তি থেকে পরিত্রাণ পেতে চাই।

আমি যেমন যেমন বড় হয়েছি আমার নতুন নায়ক পেয়েছি। আমার গলফের হিরো পিটার জ্যাক বসন, ফ্রেড কাপল্‌স, এবং টাইগার উডস্। আমি তাদের ব্যাট ঘোরানো নকল করি আর তাদের সম্বন্ধে সবকিছু জানার সাধ্যমত চেষ্টা করি। আবার ডোনাল্ড ট্র্যাম্প, ওয়ারেন বুফে, পিটার লিঞ্চ, জর্জ সোরোস, আর জিন রজার-এর মত নায়কও আছে। আমার বেসবলের হিরোদের ইআরআই এবং আরবিআই মুখস্থ ছিল। তেমনভাবেই বড় হয়ে এখন এদের পরিসংখ্যানও জানি। ওয়ারেন বুফে কী বিনিয়োগ করছেন তার অনুসরণ করি, আর বাজার সম্পর্কে তার দৃষ্টিভঙ্গী সংক্রান্ত সমস্ত কিছু পড়ি। আমি পিটার লিঞ্চের বই পড়ি, ওর স্টক মনোনীত করার পদ্ধতি বোঝার জন্য। আমি ডোনাল্ড ট্র্যাম্প সম্বন্ধে পড়ি আর উনি কীভাবে দরাদরি করেন বা সওদা করেন তা বুঝতে চেষ্টা করি।

যখন আমি ব্যাট করতাম তখন যেমন আমি আমার মধ্যে থাকতাম না, তেমনি আমি যখন বাজারে অথবা কোন সওদা দরাদরি করি, আমি নিজের অজান্তেই ট্র্যাম্পের মত অভিনয় করি। অথবা যখন কোন ট্রেণ্ড বিশ্লেষণ করি আমি সেটা পিটার লিঞ্চের দৃষ্টিভঙ্গী দিয়ে দেখি। নায়ক থাকার ফলে আমরা অপরিণত প্রতিভার সদ্ব্যবহার করি।

কিন্তু নায়করা আমাদের শুধু প্ররণাই দেয় না। নায়করা বিষয়টা সোজা করে দেখায়। এই সহজ দেখানোই আমাদের ঠিক তাদের মত হতে শেখায়। 'ওরা যদি করতে পারে আমি পারব।'

বিনিয়োগের প্রসঙ্গে অনেকেই একে কঠিনভাবে বর্ণনা করে। তা না করে বরং এমন নায়ক খুঁজে বার করা দরকার যে এটাকে সহজ ভাবে বুঝিয়েছে।

১০. শেখান এবং আপনি পারবেন ঃ দেওয়ার ক্ষমতা ও শক্তি। আমার দুজন বাবাই শিক্ষক ছিলেন। আমার ধনবান বাবা আমায় শিখিয়েছিলেন দাতা হবার প্রয়োজনীয়তা, যা আমি চিরজীবন মেনে চলেছি। আমার শিক্ষিত বাবা প্রচুর সময় আর জ্ঞান দিয়েছেন, কিন্তু কোনও সময় অর্থ দেননি। যেমন আমি বলছি, তিনি সাধারণত বলতেন, আমার যখন প্রয়োজনের অতিরিক্ত অর্থ হবে। তখন আমি দেব। আর অতিরিক্ত অর্থ খুব কমই হত!

আমার ধনবান বাবা অর্থের সাথে সাথে শিক্ষাও দিয়েছেন। দেওয়ার ব্যাপারে তাঁর দৃঢ় বিশ্বাস ছিল। 'যদি কিছু চাও, তোমার প্রথম দেওয়া প্রয়োজন', তিনি সবসময়

বলতেন। ওর যখন পয়সা কম হত উনি হয় চার্চে, না হলে ওঁর প্রিয় দানছত্রে দান করতেন।

আমি আপনাদের কাছে একটা ভাবনাও রাখতে চাই। যখনই আপনার অর্থ কম পড়বে অথবা আপনার কিছুর প্রয়োজন বোধ হবে, আপনি যা চান সেটা আগে দিয়ে দিন, এটা আপনার কাছে বহুগুণ হয়ে ফিরে আসবে। এটা অর্থ, হাসি, ভালবাসা, বন্ধুত্ব—সব ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য। আমি জানি লোকেরা প্রায়ই এটা করতে চায় না কিন্তু এটা আমার ক্ষেত্রে সবসময় কাজ করেছে। পারস্পরিক আদান প্রদানের সত্যতায় আমি বিশ্বাস করি। আর আমি যা চাই আমি তাই দিই। আমি অর্থ চাই, তাই আমি অর্থ দিই আর এটা অনেকগুণ বেশি হয়ে ফিরে আসে। আমি চাই আমার বিক্রি হোক, তাই আমি অন্যদের কিছু বিক্রি করতে সাহায্য করি, আর আমার বিক্রিও বেড়ে যায়। আমি যোগাযোগ বাড়াতে চাই, তাই আমি অন্যের যোগাযোগ বাড়াতে সাহায্য করি আর যাদুস্পর্শের মতন আমার যোগাযোগও বেড়ে যায়। আমি বহুবছর আগে একটা কথা শুনেছিলাম, 'ভগবানের কিছু (পাওয়ার) প্রয়োজন নেই, কিন্তু মানুষের দেবার প্রয়োজন আছে।'

আমার ধনবান বাবা প্রায়ই বলতেন, 'গরিব লোকেরা ধনীদের থেকে বেশি লোভী'। তিনি বোঝাতেন যে একজন লোক ধনী অন্যের কাঙ্খিত জিনিসটা দিয়ে দেন। আমার জীবনে, এই সমস্ত বছরে যখনই আমার কিছু প্রয়োজন হয়েছে অথবা আমি পয়সা বা সাহায্যের অভাব বোধ করেছি, আমি নিজের মনের মধ্যে খুঁজেছি আমি কী চাইছি আর সেটাই প্রথমে দেবার সিদ্ধান্ত নিয়েছি। আর যখনই আমি দিয়েছি, এটা সব সময় ফিরে এসেছে।

এটা আমাকে সেই গল্পটা মনে করিয়ে দেয় যেখানে এক প্রচণ্ড শীতের রাতে একটা লোক হাতে কাঠ নিয়ে বসে আছে আর স্টোভটার দিকে চেয়ে চিৎকার করে বলছে, 'তুমি আমাকে উত্তাপ দিলে আমি তোমাকে কাঠ দেব।' আর মনে রাখবে, যখন অর্থ, ভালবাসা, সুখ, বিক্রি আর যোগাযোগের প্রসঙ্গ আসে, আগে আপনি যা চান তাই দিন আর এটা শতগুণ হয়ে ফিরে আসবে। অনেক সময় শুধু আমি কী চাইছি, এবং কীভাবে আমার কাঙ্খিত বস্তুটি দিয়ে দিতে পারি এই চিন্তার প্রণালীটা একটা উদারতার স্রোত খুলে দেয়। যখনই আমার মনে হয় লোকেরা আমার দিকে চেয়ে হাসছে না, আমি সবার দিকে চেয়ে হাসতে আর সম্ভাষণ করতে শুরু করি আর যাদুর ছোঁয়ার মত হঠাৎ আমার চারিদিকে হাস্যমুখ দেখতে পাই! এটা সত্যি যে আপনার পৃথিবীটা আয়নায় আপনার একটা প্রতিচ্ছবি মাত্র।

তাই আমি বলি, 'শেখাও আর তুমি পাবে'। আমি দেখছি, যারা শিখতে চায় তাদের যতই আন্তরিকতার সঙ্গে শিক্ষা দিয়েছি, ততই আমারও জ্ঞানবৃদ্ধি হয়েছে। আপনি যদি অর্থ সম্বন্ধে শিখতে চান, অন্যদের এটা শেখান। নতুন ভাবনা আর বৈশিষ্ঠ্যসূচক চিন্তার একটা স্রোত আপনার ভিতরে খুঁজে পাবেন।

সময়ে সময়ে এরকমও হয়েছে যে আমি দিয়েছি কিন্তু কিছুই ফিরে আসেনি। অথবা আমি যা পেয়েছি তা আমি চাইনি। কিন্তু আরও কাছ থেকে দেখে আর অন্তরে

অনুসন্ধান করে আমি জেনেছি, এসব ক্ষেত্রে আমি কিছু পাওয়ার প্রত্যাশায় দিচ্ছিলাম, শুধুমাত্র দেবার জন্য দিচ্ছিলাম না।

আমার বাবা শিক্ষকদের শিক্ষা দিয়েছিলেন এবং তিনি নিজে একজন সেরা শিক্ষকে পরিণত হয়েছিলেন। আমার ধনবান বাবা সব সময় অল্পবয়সী লোকেদের ব্যবসা প্রণালীর শিক্ষা দিয়েছিলেন। এখন পিছন ফিরে দেখলে মনে হয়, তাঁদের জ্ঞানের উদারতাই তাঁদের আরও বুদ্ধিমান হতে সাহায্য করেছিল। এই পৃথিবীতে এমন অনেক ক্ষমতা আছে যা আমাদের থেকে বেশি শক্তিশালী। সেখানে আপনি নিজেই পৌঁছতে পারেন। কিন্তু এই ক্ষমতার সাহায্যে পৌঁছনোই অপেক্ষকৃত সোজা। আপনার যা আছে আপনাকে তার প্রতি উদার হতে হবে এবং তাহলে ক্ষমতাগুলোও আপনার প্রতি উদার হবে।

আরও কিছু চাই কি?

কিছু করণীয়

দশম অধ্যায়

আরও কিছু চাই কি?

কিছু করণীয়

আমার দশটি পদক্ষেপ শুনে অনেকে হয়ত খুশি হবেন না। তাঁদের কাছে ওগুলো কাজের কথার চেয়ে অনেকটা দার্শনিক তত্ত্বে মতন মনে হয়। আমার মনে হয়, কাজের সাথে নিহিত দার্শনিক তত্ত্বও সমান গুরুত্বপূর্ণ। এমন অনেকেই আছে যারা চিন্তা করার বদলে কাজ করতে চায়, আবার এমন লোকও আছে যারা চিন্তা করতে চায় কিন্তু কাজ করতে নয়। আমি বলব আমি দুয়েরই মিশ্রণ। আমি নতুন চিন্তাধারাও পছন্দ করি আবার কাজও ভালবাসি।

তাই শুরু করতে হলে কী করে 'তা করতে হয়' এটা যারা জানতে চায় তাদের আমি সংক্ষেপে আমার কথাগুলি বলব।

● আপনি যা করছেন তা বন্ধ করুন। একটু বিরাম নিয়ে বিবেচনা করে দেখুন কোনটা কাজ করছে আর কোনটায় কাজ হচ্ছে না। পাগলামির সংজ্ঞা হচ্ছে একই জিনিস করা অথচ একটা পৃথক ফল আশা করা। যেটা কার্যকর হচ্ছে না সেটা করা বন্ধ করুন আর নতুন কিছু করার কথা ভাবুন।

● নতুন ভাবনার খোঁজ করুন। নতুন বিনিয়োগের উপায় খোঁজার জন্য আমি বইয়ের দোকানে যাই আর ভিন্ন ভিন্ন ও অনুপম বিষয়ের বই দেখি। আমি ওগুলোকে বলি ফরমুলা। আমি যে ফরমুলার বিষয়ে কিছু জানি না তা করার পদ্ধতি (হাউ টু...) সম্বন্ধে বই কিনি। উদাহরণস্বরুপ, একটা বইয়ের দোকানে আমি জোয়েল মস্কোউইটজ-এর লেখা (দি সিক্সটিন পারসেন্ট সল্যুসন) বইটা দেখেছিলাম। এই বইটা কিনে পড়েছিলামও!

কাজে লেগে পড়ুন! পরের বৃহস্পতিবার বইটায় যা বলা হয়েছিল আমি প্রতিটি পদক্ষেপ সেইমতন করেছিলাম। অ্যাটর্নির অফিস আর ব্যাঙ্ক রিয়েল এস্টেটের সওদা খোঁজার ব্যাপারেরও আমি তাই করেছিলাম। কোনও নতুন ফরনুলা শিখলে বেশিরভাগ লোক তা কাজে লাগায় না অথবা তারা চায় অন্য কেউ তাদের নতুন ফরমুলা সম্বন্ধে বুঝিয়ে দিক। আমার প্রতিবেশী আমায় বলেছিলেন 'সিক্সটিন পারসেন্ট' কেন কাজ করে না। আমি তার কথা শুনিনি কারণ তিনি কখনও একাজ করেননি।

● এমন কাউকে খুঁজে বার করুন যে আপনি যা করতে চাইছেন সেটা করেছে। তাদের লাঞ্চে নিয়ে যান। তাদের কাছে ব্যবসার ছোটো ছোটো কৌশলের সংকেত

(টিপস্) জেনে নিন। সিক্সটিন পারসেন্ট ট্যাক্সলিয়ন সার্টিফিকেট প্রসঙ্গে, আমি কাউন্টি ট্যাক্স অফিসে গিয়ে, যে সরকারি কর্মচারিটি ওই অফিসে কাজ করেন তাকে খুঁজে বার করেছিলাম। আমি দেখেছিলাম, তিনিও ট্যাক্সলিয়নে বিনিয়োগ করেছিলেন। আমি তৎক্ষণাৎ তাকে লাঞ্চে নিমন্ত্রণ করেছিলাম। তিনি যা জানেন তার সবকিছু বোঝাতে এবং কী করে এটা করা যায় তা বোঝাতে রোমাঞ্চিত বোধ করছিলেন। পরের দিনই আমি তার সাহায্যে দুটো বড় সম্পত্তির সন্ধান পেয়েছিলাম এবং তখন থেকে ১৬ পার্সেন্ট হিসাবে আমার সুদ জমা হচ্ছে। আমার বইটা পড়তে একদিন লেগেছিল, একদিন লেগেছিল কাজটা করতে, লাঞ্চের জন্য একঘন্টা, আর একটা দিন দুটো বড় সওদা অর্জন করতে লেগেছিল।

● ক্লাসে ভর্তি হন আর টেপ কিনুন। আমি খবরের কাগজে নতুন আর কৌতুহলোদ্দীপক ক্লাসের খোঁজ করি। অনেকগুলো ক্লাসই হয় বিনামূল্যে অথবা খুব কম ফি দিতে হয়। আমি যা শিখতে চাই সেসব বিষয় খরচ সাপেক্ষ।

সেমিনারগুলিতেও আমি অর্থদান করি এবং উপস্থিত থাকি। আমি এই কোর্স করি বলেই আমি ধনী এবং আমার কাজ করতে হয় না। আমার এমন বন্ধু আছে যারা এই ক্লাসগুলোতে যায় না। তাদের মতে, আমি অর্থ নষ্ট করছি। অথচ তারা এখনও এক চাকরিতেই বহাল আছে!

● প্রচুর প্রস্তাব (অফার) দিন। আমি যখন একটা টুকরো রিয়্যাল এস্টেট কিনতে চাই, আমি প্রচুর সম্পত্তি দেখি এবং সাধারণত একটা প্রস্তাবে সম্মত হই। আপনি যদি 'সঠিক প্রস্তাব' চিনতে অসমর্থ হন তাহলে বলতে হবে আমিও চিনি না। সেটা রিয়্যাল এস্টেট এজেন্টেদের কাজ। তারাই প্রস্তাব দেয়। আমি যত কম কাজ করা সম্ভব তাই করি।

আমার এক বন্ধু আমার কাছে অ্যাপার্টমেন্ট হাউস কেনা শিখতে চেয়েছিলেন। তাই এক শনিবার তিনি তাঁর এজেন্ট আর আমি ছটা অ্যাপার্টমেন্ট হাউস দেখলাম। চারটে বাজে ছিল আর দুটো ভাল ছিল। আমি ছঠার জন্য মলিক যা চেয়েছে তার অর্ধেক দাম দিয়ে প্রস্তাব লিখতে বললাম। তার এবং তার এজেন্টের প্রায় হার্ট অ্যাটাকের দশা। তারা ভাবল, এটা অশোভন দেখাবে, আমি হয়ত বিক্রতাদের অখুশি করব, কিন্তু আমার বিশ্বাস হয় না যে এজেন্টেটি অত পরিশ্রম করতে চেয়েছিল। তাই তারা কিছু করল না বরং আরও ভাল সওদা খুঁজতে থাকল।

ফলে কোনও প্রস্তাবই শেষ অব্দি দেওয়া হয় নি আর সেই লোকটি এখনও 'সঠিক' দামে 'সঠিক' সওদার খোঁজ করে যাচ্ছে। অন্য আরেকটি পক্ষ লেনদেনে অংশ না নিলে ঠিক দাম কী তা জানা যায় না। বেশিরভাগ বিক্রেতারা খুব বেশি দাম চায়। খুব কমই এমন হয় যে বিক্রতা সঠিক মূল্যের চেয়ে কম দান চায়।

কাহিনির সারকথা ঃ প্রস্তাব দিন। যে সব লোকেরা বিনিয়োগকারী নয় তাদের ধারণায় নেই কোনও কিছু বিক্রি করতে কত সময় লাগে। আমি আমার ছোটো একটুকরো রিয়েল এস্টেট বেশ কমাস ধরে বিক্রি করতে চাইছিলাম। আমি যে কোনও দামকেই

স্বাগত জানাতে প্রস্তুত ছিলাম। দামটা কত তা নিয়ে আমার প্রশ্ন ছিলনা। তারা আমাকে দশটা শুয়োরের প্রস্তাব দিলেও আমি খুশি হতাম। প্রস্তাবটাতে নয় শুধুমাত্র এই জন্য যে ক্রেতার কেনার উৎসাহ আছে। আমি তার বদলে হয়ত একটা শুয়োরের খামার চাইতে পারতাম। কিন্তু এই ভাবেই খেলাটা কার্যকর হয়। কেনা আর বিক্রির খেলাটা খুব মজার, সেকথা মনে রাখবেন। এটা মজা এবং শুধুই একটা খেলা। প্রস্তাব দিন। কেউ হয়ত হ্যাঁ বলতেও পারে!

আমি আমার প্রস্তাবে একটা পালাবার পথ রেখে দিই। রিয়্যাল এস্টেটে ক্ষেত্রে আমি আমার প্রস্তাবে এভাবে লিখি—ব্যবসায় অংশীদারের অনুমোদন সাপেক্ষ। আমি কখনও নির্দেশ করি না ব্যাবসায়ী অংশীদারটি কে। ওরা যদি প্রস্তাবটি মেনে নেয় অথচ আমি তাতে অসম্মত হই, তাহলে আমি বাড়িতে ফোন করে করে আমার বিড়ালের সাথে কথা বলি। অবান্তর কথাটা বলার উদ্দেশ্য আপনাকে বোঝানো যে খেলাটা স্বাভাবিক রকমের সোজা ও সরল। অনেক লোকেরা সমস্ত জিনিসটা অত্যন্ত কঠিন করে দেয় এবং অত্যন্ত গম্ভীরভাবে গ্রহণ করে।

একটা ভাল সওদা, ঠিক ব্যবসা, সঠিক লোকজন, সঠিক বিনিয়োগকারী ইত্যাদি খুঁজে পাওয়া ঠিক ডেটিং-র মত। আপনাকে বাজারে যেতে হবে, অনেক লোকের সাথে কথাবার্তা বলতে হবে, অনেক প্রস্তাব দিতে হবে, প্রতি প্রস্তাবের জন্য তৈরি থাকতে হবে,দরাদরি করতে হবে, বাতিল করতে হবে, মেনে নিতে হবে। আমি এমন কিছু নিঃসঙ্গ লোকেদের চিনি যারা বাড়িতে বসে থাকে ফোন বাজবার আশায়। কিন্তু বাজারে যাওয়া সব থেকে ভাল, তা সে শুধু সুপার মার্কেটেই যান না। খোঁজা, প্রস্তাব দেওয়া, বাতিল করা, দর দস্তুর করা আর মেনে নেওয়া এই সবই জীবনের প্রায় সমস্ত প্রণালীর অংশ বিশেষ।

● মাসে একবার ১০ মিনিট ধরে একটা এলাকায় জগ করুন, হাঁটুন বা গাড়ি চালান। আমি জগ করতে করতে কয়েকটা সর্বোৎকৃষ্ট রিয়াল এস্টেটের সন্ধান পেয়েছি। আমি একটা বিশেষ পাড়ায় এক বছর জগ করি। আমি পরিবর্তনের খোঁজে থাকি। একটা কেনা বেচায় লাভ রাখতে হলে দুটো জিনিস থাকা দরকার ঃ সওদা আর পরিবর্তন। অনেক সওদা আছে কিন্তু পরিবর্তনই একটা সওদাকে লাভজনক সুযোগে পরিবর্তিত করে। তাই আমি যখন জগ করি, আমি এমন একটা পাড়ায় জগ করি, যেখানে আমি বিনিযোগের সুযোগ পাব। এই বার বার যাওয়ার জন্য আমার সামন্য তফাৎও চোখে পড়ে। আমি খেয়াল করি, রিয়্যাল এস্টেটের সাইন বোর্ড, যেটা অনেক দিন ধরে লাগানো রয়েছে। তার মনে বিক্রেতা কেনা-বেচা করতে বেশি আগ্রহী। আমি ট্রাকের যাওয়া আশা দেখি। আমি দাঁড়িয়ে ড্রাইভারের সাথে কথা বলি। আমি ডাক-বাহকদের সাথে কথা বলি। একটা এলাকা সম্পর্কে তাদের কত খবর সংগৃহীত আছে শুনলে অবাক লাগে।

আমি একটা মন্দ জায়গা খুঁজে বারে করি, যে এলাকায় কোনও কথা হয়ত সবাইকে ভয়ে সরিয়ে দিয়েছে। আমি বছরে মাঝে মধ্যে এখান দিয়ে গাড়ি চালিয়ে যাই আর ভাল পরিবর্তনের অপেক্ষায় থাকি। আমি রিটেলারদের সাথে, বিশেষ করে নতুন খুচরো বিক্রেতাদের সাথে কথা বলি এবং কেন তার আগ্রহী তা জেনে নিই। এর জন্য

মাসে কয়েক মিনিটের প্রয়োজন হয় আর আমি এটা অন্য কিছু করার সাথে যেমন ব্যায়াম বা দোকনে যাতায়াত করার সময় করি।

● স্টকের ক্ষেত্রে আমি পিটার লিঞ্চ লিখিত বই 'বিটিং দ্য স্ট্রীট'-এর যে সব স্টক দামে বাড়বে সেগুলো বেছে নেবার ফরমুলা পছন্দ করি। আমি দেখেছি মূল্য উপলব্ধি করার নীতি-নিয়ম সব জায়গাতেই এক। তা সে রিয়্যাল এস্টেটই হোক, স্টক, মিউচুয়াল ফাণ্ড, নতুন কোম্পানি, নতুন পোষ্য, নতুন বাড়ি, নতুন স্বামী-স্ত্রী, অথবা একটা সওদা অথবা কাপড় কাচার সাবান—যাই হোক না কেন।

প্রণালীটা সব সময় এক। আপনার জানতে হবে আপনি কী খুঁজছেন আর তারপর এগিয়ে যান।

● কেন গ্রাহকরা সব সময় গরিব থাকে। যখন সুপার মার্কেটে একটা সেল চলে, ধরা যাক টয়লেট পেপারের, খরিদ্দাররা দৌড়ে যায় আর সেসব কিনে জমা করে। যখন স্টক মার্কেটে সেল হয়, যাকে বলা হয় ক্র্যাস বা কারেকশন তখন খরিদদ্দারেরা সেখান থেকে পালিয়ে যায় যখন সুপার মার্কেট দাম বাড়িয়ে দেয়, খরিদ্দাররা অন্য কোনও জায়গায় কেনে। যখন স্টক মার্কেটে দাম বাড়িয়ে দেয়, খরিদ্দাররা কিনতে শুরু করে।

● ঠিক জায়গায় খোঁজ করুন। একজন প্রতিবেশী একটা রিয়্যাল এস্টেট কিনেছেন ১,০০,০০০ ডলারে। আমি একটা হুবহু একরকম 'কন্ডো' ঠিক ওর পাশেই কিনেছি ৫০,০০০ ডলার দিয়ে। তিনি আমাকে বলেছেন তিনি দাম বাড়ার জন্য অপেক্ষা করছেন। আমি তাকে বলেছি যখন কেনা হয় তখন লাভ হয়, যখন বিক্রি করা হয় তখন নয়। তিনি এমন একজন রিয়্যাল এস্টেট ব্রোকারের কাছ থেকে কিনেছেন যার নিজের কোনও সম্পত্তি নেই। আমি ব্যাঙ্কের ফ্লোরক্লোজার বিভাগ থেকে কিনেছি। কীভাবে এটা করতে হয় তা শেখার জন্য ৫০০ ডলার দিয়ে রিয়্যাল এস্টেট বিনিয়োগের ক্লাসে যোগ দেওয়া খরচসাপেক্ষ। তাঁর এটা করার সামর্থ্য নেই, সময়ও নেই। তাই তিনি দাম ওঠার অপেক্ষায় আছেন।

● যারা কিনতে চায়, আমি আগে তাদের খোঁজ করি, তারপর এমন কারও খোঁজ করি যে বিক্রি করতে চায়। আমার এক বন্ধু একটা জমির টুকরোর খোঁজ করছিল। তার টাকা ছিল কিন্তু সময় ছিল না। আমি একটা বড় জমির টুকরোর খোঁজ পেয়েছিলাম, আমার বন্ধু যেরকম কিনতে চাইছিল এটা তার চেয়ে বড় ছিল। আমি এটার সাথে একটা বিকল্প জুড়ে বন্ধুটিকে ফোন করলাম। সে একটা টুকরোই চাইল। তাই আমি তাকে টুকরোটা বেচে দিলাম আর তারপর জমিটা কিনে নিলাম। আমি বাকি জমিটা আমার জন্য বিনামূল্যে রেখে দিলাম। গল্পটা থেকে এই শিক্ষা পাওয়া যায়—পাই কিনে তা কেটে টুকরো টুকরো করে নাও। বেশিরভাগ লোক তাদের সামর্থ্য মত খোঁজে, তাই তাদের খুব ছোটো দেখায়। তারা পাই-এর এক টুকরো শুধু কেনে তাই তারা শেষ অব্দি অল্পের জন্য বেশি দাম দেয়। যারা ছোটো চিন্তা করে তাদের ভাগ্যে বড় শিকে ছেঁড়ে না। আপনি যদি

আরও ধনী হতে চান, আগে বড় চিন্তা করুন।

খুচরো বিক্রেতারা বড় আয়তনে ছাড় দিতে পছন্দ করে, শুধু এই কারণেই যে যা খুশি খরচ করে। বেশিরভাগ ব্যাবসায়ী তাদেরই পছন্দ করে। তাই আপনি ক্ষুদ্র হলেও বড় চিন্তা তো করতেই পারেন! আমার কোম্পানি যখন কম্পিউটার বাজারে কিনতে গিয়েছিল, আমি আমার বিভিন্ন বন্ধুদের ফোন করে জিজ্ঞাসা করেছিলাম তারাও কিনতে প্রস্তুত কি না। আমরা তারপর বিভিন্ন ডিলারের কলাছে গিয়েছিলাম এবং যেহেতু আমরা এতগুলো কিনছি তাই দরদস্তুর করে একটা দারুণ 'ডিল' পেয়েছিলাম। আমি স্টকের ক্ষেত্রেও একই জিনিস করি। ছোটো লোকেরা ছোটো থাকে কারণ তারা চিন্তাও করে ছোটো এবং একা কাজ করে অথবা কাজই করে না।

● ইতিহাস থেকে শিখুন। সমস্ত বড় কোম্পানিই স্টক এক্সচেঞ্জে ছোটো কোম্পানি হিসাবে শুরু করেছিল। কর্ণেল স্যান্ডারস্ তার ষাট বছর বয়সে সব হারানোর পরই ধনী হতে পেরেছিলেন। বিল গেটস তার তিরিশ বছরের আগেই পৃথিবীর সর্বাপেক্ষা ধনী ব্যক্তিদের একজন ছিলেন।

● কাজ করা সবসময় নিষ্ক্রিয়তাকে হারিয়ে দিয়েছে।

এগুলো শুধুমাত্র কয়েকটা জিনিস, যা আমি করেছি এবং এখনও সুযোগ চেনার প্রয়াসে এই কাজগুলো করে চলেছি। 'করেছি' এবং 'করে চলেছি' কথা দুটোই গুরুত্বপূর্ণ। যেমন এই বইয়ে অনেকবার বলা হয়েছে আর্থিক পুরষ্কার পাবার আগে আপনাকে কাজ করতে হবে। এখনই কাজ করুন।

কী করে একজন শিশুর কলেজের শিক্ষা মাত্র ৭০০০ ডলারে দেওয়া যায়

উপসংহার

কী করে একজন শিশুর কলেজের শিক্ষা মাত্র ৭০০০ ডলারে দেওয়া যায়

বইটা সমাপ্তির পথে, শীঘ্র ছাপতে চলেছে। আমি আপনাদের সাথে একটা শেষ কথা বলে নিতে চাই।

আমার এই বইটা লেখার প্রধান কারণ জীবনের বহু সাধারণ সমস্যার সমাধানে বর্ধিত অর্থগত বুদ্ধিমত্তা কীভাবে ব্যবহার করা যায় তার অর্ন্তদৃষ্টি সবার সাথে ভাগ করে নেওয়া। আর্থিক প্রশিক্ষণ না থাকায় আমরা প্রায়ই জীবনে অগ্রসর হবার জন্য একটা নমুনাস্বরূপ ফরমুলা ব্যবহার করি। যেমন পরিশ্রম করে কাজ কর, সঞ্চয় কর, ধার কর আর খুব বেশি ট্যাক্স দাও। আজকের দিনে আমাদের আরও আধুনিক তথ্যের প্রয়োজন।

আজকালকার অনেক কম বয়সী পরিবার আর্থিক সমস্যার সম্মুখীন হতে হয় তার একটা শেষ উদাহরণ হিসাবে আমি নিম্নোক্ত গল্পটা ব্যবহার করছি। আপনি কীভাবে আপনার সন্তানদের সুশিক্ষা এবং নিজের অবসর গ্রহণের সুব্যবস্থা করতে পারেন? এই উদ্দেশ্য সাধনের জন্য কঠিন পরিশ্রমের পরিবর্তে আর্থিক বুদ্ধিমত্তা ব্যবহার করার এ একটা উদাহরণ।

একদিন আমার এক বন্ধু তার চার সন্তানের কলেজের শিক্ষার জন্য অর্থসঞ্চয়ের দুঃসাধ্য দায়িত্ব সম্বন্ধে তাঁর ধারণার কথা বলছিলেন। তিনি প্রতি মাসে ১২,০০০ ডলার জমা করতে পেরেছিলেন। তিনি হিসেব করেছিলেন যে তাঁর চার সন্তানের কলেজের পড়া শেষ করতে ৪,০০,০০০ ডলারের প্রয়োজন। তার হাতে সঞ্চয়ের সময় ছিল ১২ বছর, কারণ তার সবচেয়ে বড় সন্তানের বয়স তখন ৬ বছর।

তখন ১৯৯১ সাল। আর ফিনিক্সের রিয়্যাল এস্টেটের বাজার তখন সাংঘাতিক। লোকেরা বাড়ি ছেড়ে দিচ্ছে। আমি আমার সহপাঠিকে পরামর্শ দিলাম তার মিউচুয়াল ফাণ্ডের কিছু পয়সা দিয়ে একটা বাড়ি কিনতে। পরামর্শটা কৌতুহল জাগিয়ে তুলেছিল আর আমরা সম্ভাবনার কথা আলোচনা করতে শুরু করেছিলাম। তার প্রধান চিন্তা ছিল যে তার ব্যাঙ্ক থেকে আরেকটা বাড়ি কেনার জন্য ধার নেওয়ার উপায় ছিল না, কারণ তার আগেই অনেক ধার নেওয়া ছিল। আমি তাকে আশ্বাস দিলাম যে ব্যাঙ্কের সাহায্য ছাড়াও অন্যান্য উপায়েও একটা সম্পত্তি কেনা যায়।

আমরা দুসপ্তাহ ধরে একটা বাড়ি খুঁজলাম। এমন একটা বাড়ি যা আমাদের সব শর্ত পূরণ করবে। অনেক বাড়ি বাছাই করার সুযোগ ছিল, তাই বাড়ি কেনাটা এক ধরণের

মজার ব্যাপার হয়ে গিয়েছিল। আমরা সব থেকে ভাল পাড়ায় একটা তিন শোবার ঘর আর দুই বাথরুমের বাড়ি পেলাম। মালিকের সেদিনই বাড়িটা বিক্রি করার দরকার ছিল কারণ তিনিও তাঁর পরিবার নতুন চাকরি নিয়ে ক্যালিফোর্নিয়া চলে যাচ্ছিলেন।

তিনি ১,০২,০০০ ডলার চেয়েছিলেন কিন্তু আমরা শুধু ৭৯,০০০ ডলার দেবার প্রস্তাব দিয়েছিলাম। তিনি তক্ষুনি সেটা গ্রহণ করেছিলেন। বাড়িটার উপর একটা 'নন কোয়ালিফাইং লোন' ছিল যার অর্থ, যে কোনও লোক, চাকরি না থাকলেও ব্যাঙ্কারের অনুমতি ছাড়াই ওই বাড়িটা কিনতে পারে। মালিকের ৭২,০০০ টাকার ধার বাকি ছিল, তাই আমার বন্ধুকে শুধু ৭,০০০ ডলার দিতে হয়েছিল। অর্থাৎ মালিকের বকেয়া ধার এবং বিক্রির দামের তফাত ছিল। মালিক বাড়িটা ছাড়ামাত্র আমার বন্ধু বাড়িটা ভাড়া দিয়ে দিলেন। মর্টগেজসহ সমস্ত খরচ মেটাবার পর আমার বন্ধু প্রতিমাসে ১২৫ ডলার করে পাচ্ছিলেন।

তাঁর পরিকল্পনা ছিল বাড়িটা ১২বছর রাখা আর মর্টগেজ তাড়াতাড়ি শোধ করে দেওয়া, প্রতি মাসে মূল টাকার সাথে অতিরিক্ত ১২৫ ডলার যোগ করে দেওয়া। আমরা হিসাব করেছিলাম, ১২ বছরে মর্টগেজের একটা বড় অংশ শোধ হয়ে যাবে। আরও যতদিন তার প্রথম সন্তান কলেজে যাবে তখন সে হয়ত মাসে ৮০০ ডলার করে পেতে থাকবে। যদি এর দাম বাড়ে সে বাড়িটা বিক্রি করতে পারবে।

১৯৯৪ এ ফিনিক্সের রিয়্যাল এস্টেট বাজারে হঠাৎ পরিবর্তন এসেছিল। যে ভাড়াটে এই বাড়িটাতে থাকত তার বাড়িটা খুব ভাল লেগে যাওয়ায় সে আমার বন্ধুর থেকে ১,৫৬,০০০ ডলারে বাড়িটা কেনার প্রস্তাব দিয়েছিল। আবার সে আমার পরামর্শ চেয়েছিল আর আমি স্বাভাবিকভাবেই ১০৩১ ট্যাক্স ডেফার্ড এক্সচেঞ্জে তাকে বাড়িটা বিক্রি করতে বলেছিলাম।

হঠাৎ তার প্রায় ৪০,০০০ ডলার লাভ হয়ে গিয়েছিল। আমি আমার আর এক বন্ধুকে টেক্সাসের অস্টিনে ফোন করলাম, সে এই ট্যাক্স ডেফার্ড টাকাটা একটা ছোটো গুদামে (মিনি স্টোরেজ ফেসিলিটি) লাগিয়ে দিয়েছিল। তিন মাসের মধ্যে, তিনি মাসে ১,০০০ ডলারের কিছু কমের চেক আয় করতে থাকলেন, উনি সেটা কলেজ মিউচুয়াল ফাণ্ডে জমা করে দিলেন যা এখন দ্রুত গড়ে উঠেছিল। ১৯৯৬-এ ছোটো গুদামটা বিক্রি হল আর তিনি ৩,৩০,০০০ ডলারের চেক পেলেন যেটা আর একটা প্রজেক্টে লাগিয়ে দেওয়া হল, এবং সেটা থেকে উনি মাসে ৩,০০০ ডলার রোজগার করতে থাকলেন যেটা আবার কলেজ মিউচুয়াল ফাণ্ডে জমা করা হল। তাঁর এখন পুরো আত্মবিশ্বাস যে তাঁর ৪,০০,০০০ ডলারের লক্ষে তিনি অনায়াসে পৌঁছতে পারবেন। এটা শুরু করতে শুধু ৭,০০০ ডলারের প্রয়োজন হয়েছিল আর তার সাথে একটু আর্থিক বুদ্ধিমত্তার। তিনি তার ছেলেমেদের সাধ্যমত পড়াতে পারবেন আর তারপর তার মূলধনকে সি কর্পোরেশনের মাধ্যমে অবসর জীবন যাপনে ব্যবহার করতে পারবেন। এই সফল বিনিয়োগের নীতির ফলে তিনি তাড়াতাড়ি অবসর নিতে পারবেন।

এই বইটা পড়ার জন্য ধন্যবাদ। আমি আশা করি এর মাধ্যমে অর্থের ক্ষমতাকে

ব্যবহার করার কিছু অন্তর্দৃষ্টি পেয়েছেন। আজকাল আমাদের শুধু বেঁচে থাকার জন্য অনেক বেশি আর্থিক বুদ্ধিমত্তার প্রয়োজন। শুধু অজ্ঞরা মনে করে অর্থ সৃষ্টির জন্য অর্থের প্রয়োজন। তার মানে এই নয় যে তারা বুদ্ধিমান নয়। তারা অর্থ বানাবার বিজ্ঞানটা শেখেনি।

অর্থ শুধু একটা ধারণা মাত্র। আপনি যদি আরও অর্থ চান আপনার ভাবনা-চিন্তার পরিবর্তন করুন। প্রত্যেক স্বনির্মিত ব্যক্তি একটা ছোটো ভাবনা নিয়ে শুরু করেছেন। তারপর সেটাকে বড় কিছুতে পরিণত করেছেন। বিনিয়োগ সম্পর্কেও একই কথা প্রযোজ্য। এটা শুরু করার জন্য শুধু কয়েক ডলারের প্রয়োজন হয় আর তারপর ক্রমশ এটাকে বাড়িয়ে নেওয়া যায়। আমার কত লোকের সাথে দেখা হয় যারা একটা বড় লেনদেনের প্রত্যাশায় জীবন কাটিয়ে দিয়েছেন। অথবা বিরাট ব্যবসায়িক লেনদেনের জন্য প্রচুর অর্থ একত্র করার চেষ্টা করেছেন। আমার মতে এটা বোকামি। প্রায়ই আমি দেখেছি অবুঝ বিনিয়োগকারীরা একটা সওদায় সম্পূর্ণ অর্থ ডেলে দিয়েছে আর দ্রুত তার বেশিরভাগটাই হারিয়ে ফেলেছে। তারা ভাল কর্মী হতে পারে কিন্তু ভাল বিনিয়োগকারী নয়।

অর্থ সম্বন্ধে শিক্ষা আর জ্ঞান গুরুত্বপূর্ণ। তাড়াতাড়ি শুরু করুন। একটা বই কিনুন। সেমিনারে যান। অভ্যাস করুন। ছোটো থেকে শুরু করুন। আমি নগদ ৫,০০০ ডলার ক্যাশকে ১ মিলিয়ন ডলার সম্পত্তিতে পরিণত করেছিলাম যেটা থেকে মাত্র ৬ বছরের মধ্যে মাসে ৫০০০ ডলার ক্যাশ ফ্লো হত। কিন্তু আমি শিখতে শুরু করেছিলাম খুব অল্প বয়স থেকে। আমি আপনাদের উৎসাহ দিই কারণ এটা তেমন কঠিন নয়। বস্তুত, একবার বুঝতে পারলে এটা বেশ সহজ।

আমার মনে হয় আমি আমার বক্তব্য স্পষ্ট করে বলতে পেরেছি। আপনার মাথায় কী আছে সেটাই স্থির করে আপনার হাতে কী থাকবে। অর্থ শুধু একটা ধারণা। একটা খুব ভাল বই আছে—'থিঙ্ক অ্যাণ্ড গ্রো রিচ', অর্থাৎ ভাবনা চিন্তা করুন আর ধনী হন। এর নাম 'পরিশ্রম করে কাজ কর আর ধনী হও' নয়। অর্থকে আপনার জন্য পরিশ্রম করে কাজ করতে পারেন এমন শিক্ষা নিন। আপনার জীবন সহজতর এবং আরও অনন্দময় হয়ে উঠবে। আজকের দিনে সাবধানে নয়, বুদ্ধিমানের মত খেলুন।

কাজে নামুন!

আপনাদের সবাইকে দুটো সেরা উপহার দেওয়া হয়েছে—আপনার মস্তিষ্ক এবং সময়। আপনি এই দুটো দিয়ে কী করবেন তা আপনার উপর নির্ভর করছে। আপনি, আর শুধু আপনিই আপনার ভাগ্য নির্ধারণ করার ক্ষমতা রাখেন, প্রতিটি ডলার আপনার হাতে আসার সাথে সাথে। এটা বোকার মত খরচ করলে, বলতে হবে আপনি গরিব হওয়া বেছে নিয়েছেন। এটা দায় বৃদ্ধিতে খরচ করুন, আপনি মধ্যবিত্ত শ্রেণিতে যোগ দিচ্ছেন। এটাকে আপনার মস্তিস্কে বিনিয়োগ করুন এবং কী করে সম্পত্তি অর্জন করতে হয় শিখুন। তাহলে আপনি আপনার ধনকে আপনার উদ্দেশ্যে এবং আপনার ভবিষ্যৎ হিসেবে বেছে নিয়েছেন। বিকল্প বাছাটা আপনার এবং শুধুই আপনার উপর নির্ভরশীল। প্রতিদিন, প্রতিটি ডলারের সাথে, আপনি ধনী, দরিদ্র আর মধ্যবিত্ত হওয়ার সিদ্ধান্ত নেন।

আপনি এই জ্ঞান আপনার ছেলেমেয়েদের সাথে ভাগ করে নিন, তাহলে যে পৃথিবী তাদের জন্য অপেক্ষা করে আছে, আপনি তার উপযুক্ত করে তুলতে পারবেন। আর কেউ সেটা করবে না।

আপনার এবং আপনার সন্তানদের ভবিষ্যত স্থির হবে আজ আপনি কী বিকল্প বেছে নিচ্ছেন তার ওপর, আগামিকালের ওপর নয়।

আমরা আপনাদের জীবনের এই চমৎকার উপহারে প্রচুর অর্ত দারুণ আনন্দ কামনা করি।

রবার্ট কিওসাকি

রবার্ট কিওসাকির অ্যাডমারসিয়াল

এ ক টি শি ক্ষা মূ ল ক বি জ্ঞা প ন

তিন রকম আয়

অ্যাকাউন্টিংয়ের জগতে তিনটি ভিন্ন প্রকারের আয় আছে। সেগুলি হল—

১. অর্জিত আয়

২. নিষ্ক্রিয় আয় এবং

৩. পোর্টফোলিও আয়

যখন আমার আসল বাবা আমাকে বলেছিলেন, 'স্কুলে যাও, ভাল নম্বর পাও, আর একটা নিশ্চিত নিরাপদ চাকরি খোঁজো।' তখন তিনি পরামর্শ দিচ্ছিলেন আমি 'অর্জিত আয়'-এর জন্য কাজ করি। যখন আমার ধনবান বাবা বলেছিলেন, 'ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না, তারা অর্থকে দিয়ে নিজেদের জন্য কাজ করায়।' তিনি নিষ্ক্রিয় আয় আর পোর্টফোলিও আয়ের কথা বলেছিলেন। নিষ্ক্রিয় আয় বেশিরভাগ ক্ষেত্রে এমন আয় যা রিয়্যাল এস্টেটে বিনিয়োগ থেকে আসে। পোর্টফোলিও আয় হচ্ছে আয় যা 'কাগজ সম্পত্তি' থেকে আসে। যেমন স্টক, বন্ড আর মিউচ্যুয়াল ফান্ড। পোর্টফোলিও আয়ই বিল গেটসকে পৃথিবীর অন্যতম ধনী ব্যক্তিতে পরিণত করেছে, অর্জিত আয়ে নয়।

ধনবান বাবা বলতেন, 'ধনী হবার চাবিকাঠি হচ্ছে অর্জিত আয়কে যত শীঘ্র সম্ভব নিষ্ক্রিয় আয় এবং/অথবা পোর্টফোলিও আয়ে পরিণত করা।' তিনি বলতেন, 'অর্জিত আয়ে ট্যাক্স সবথেকে বেশি। নিষ্ক্রিয় আয়ে সবথেকে কম। অর্থকে দিয়ে কেন কঠিন পরিশ্রম করাবে এটা তার একটা কারণ। তুমি পরিশ্রম করে কাজ করে যে আয় কর সরকার তাতে বেশি ট্যাক্স নেয়। তোমার অর্থ যদি পরিশ্রম করে আয় করে তার ট্যাক্স কম!'

আমার দ্বিতীয় বই 'দি ক্যাশ ফ্লো কোয়াড্রান্ট'-এ আমি চার রকম বিভিন্ন ধরণের মানুষের কথা বলেছি যারা এই ব্যবসা জগত তৈরি করে। তারা হচ্ছে—ই ঃ এমপ্লয়ী, বা কর্মচারি, এস ঃ সেল্‌ফ এমপ্লয়েড বা স্বনিযুক্ত, বি ঃ বিজনেস ওনার বা ব্যবসার মালিক এবং আই ঃ অর্থাৎ ইনভেস্টর বা বিনিয়োগকারী। বেশিরভাগ লোক স্কুলে যায় 'ই' বা 'এস' হওয়া শিখতে। ক্যাশ-ফ্লো কোয়াড্রান্ট চার রকম ভিন্ন ভিন্ন ধরণের লোকেদের মূল তফাত নিয়ে লেখা হয়েছে এবং এ ও দেখানো হয়েছে কী করে লোকেরা তাদের কোয়াড্রান্ট পরিবর্তন করতে পারে। বস্তুত, আমাদের উৎপাদিত বেশিরভাগ দ্রব্যই 'বি' এবং 'আই' কোয়াড্রান্ট লোকেদের জন্য তৈরি হয়েছে। রিচ ড্যাড সিরিজে 'রিচ ড্যাড'স গাইড টু ইনভেস্টিং বুক থ্রি'-তে অর্জিত আয়কে নিষ্ক্রিয় আর পোর্টফোলিও আয়কে রূপান্তরিত করার উপযোগিতা আরও বিস্তারিতভাবে বুঝিয়েছি। আপনি যদি জানেন আপনি কী করছেন, তাহলে বিনিয়োগ করা ঝুঁকিপূর্ণ হবে না। এটা শুধুমাত্র সাধারণ বুদ্ধির পরিচয়।

আর্থিক স্বাধীনতার চাবিকাঠি

আর্থিক স্বাধীনতা বা প্রচুর অর্থের চাবিকাঠি হচ্ছে একজন ব্যক্তির অর্জিত আয়কে নিষ্ক্রিয় আয় এবং/অথবা পোর্টফোলিও আয়ে রূপান্তরিত করার ক্ষমতা বা দক্ষতা। আমার ধনবান বাবা মাইক আর আমাকে এই দক্ষতা শেখানোর জন্য প্রচুর সময় দিয়েছিলেন। সেই দক্ষতা থাকার ফলে আমার স্ত্রী আর আমি আর্থিক ভাবে স্বাধীন এবং আমাদের আর কখনও কাজ করার প্রয়োজন হবে না। আমরা কাজ করে চলেছি কারণ আমরা কাজ করতে চাই। আজ আমরা একটা রিয়্যাল এস্টেট বিনিয়োগ কোম্পানির মালিক যেখান থেকে আমাদের নিষ্ক্রিয় আয় হয়। পোর্টফোলিও আয়ের জন্য আমরা প্রাইভেট প্লেসমেন্ট এবং স্টকের প্রারম্ভিক পাবলিক অফারিং-এ যোগদান করি।

আমরা আমাদের অংশীদার শ্যারন লেক্টারের সাথে এই আর্থক শিক্ষার কোম্পানিটাও তৈরি করেছি। আমাদের উদ্দেশ্য বই ছাপার, অডিও তৈরি আর খেলা তৈরি করা। আমাদের মতন সমস্ত শিক্ষামূলক উৎপাদন সৃষ্টি করা হয়েছে আমাদের ধনবান বাবা আমাদের যে দক্ষতা শিখিয়েছিলেন সেই একই দক্ষতা শেখানোর জন্য।

যে তিনটে বোর্ড গেম আমরা তৈরি করেছি সেগুলো গুরুত্বপূর্ণ, কারণ বই যা শেখাতে পারে না সেগুলো তাই শেখায়। উদাহরণস্বরূপ, আপনি কখনও শুধু বই পড়ে একটা সাইকেল চালাতে পারবেন না। আমাদের আর্থিক শিক্ষামূলক খেলাগুলো, অর্থাৎ 'ক্যাশ-ফ্লো ১০১', যেটা বড়দের জন্য শৌখিন একটা খেলা, আর 'ক্যাশ-ফ্লো ফর কিড' রচিত হয়েছে কী করে অর্জিত আয়কে নিষ্ক্রিয় আয় আর পোর্টফোলিও আয়ে পরিণত করা যায় তার প্রাথমিক বিনিয়োগ দক্ষতা শেখানোর জন্য। এটা অ্যাকাউন্টিং এবং আর্থিক সাক্ষরতার মূল নিয়মগুলোও শেখায়। এই খেলাগুলো পুরো পৃথিবীতে একমাত্র শিক্ষামূলক জিনিস যার মাধ্যমে লোকেরা একসাথে দক্ষতাগুলো শিখতে পারে।

'ক্যাশ ফ্লো ২০২' ক্যাশ ফ্লো ১০১-এর উন্নততর সংস্করণ আর এটা খেলার আগে ১০১-এর খেলার বোর্ড এবং ১০১ খেলাটা পুরো বালমতন বুঝে নেওয়া প্রয়োজন। ক্যাশ ফ্লো ১০১ আর ক্যাশ ফ্লো ফর কিডস্ বিনিয়োগের ভিত্তি স্বরূপ নিয়মাবলী শেখায়। ক্যাশ ফ্লো ২০২ প্রযুক্তিবিদ্যামূলক বিনিয়োগ শেখায়। প্রযুক্তিবিদ্যামূলক বিনিয়োগে উন্নততর ট্রেডিং টেকনিক, যেমন, সর্ট সেলিং, কল অপশনস্, পুট অপশনস্ এবং স্ট্রাডেল অন্তর্গত। যে এই উন্নতমানের প্রযুক্তিগুলো বুঝতে পারে সে বাজারের ওঠা-নামার দুই সময়েই উপার্জন করতে পারে। যেমন আমার ধনবান বাবা বলতেন, 'একজন সত্যিকারের বিনিয়োগকারী বাজার উঠলে লাভ করে, আবার মন্দা হলেও লাভ করে। তাই তারা এত অর্থ রোজকার করতে পারে।' তাদের এত অর্থ বানানোর কারণগুলোর একটা হচ্ছে তাদের আত্মবিশ্বাস অনেক বেশি। তাদের বেশি আত্মবিশ্বাস থাকে কারণ তাদের হেরে যাওয়ার ভয় অনেক কম।' অন্য কথায়, গড়পড়তা বিনিয়োগকারীরা অত অর্থ রোজগার করতে পারে না কারণ তাদের ক্ষতি থেকে কীভাবে নিজেদের রক্ষা করতে হয় ক্যাশ ফ্লো ২০২ সেটাই শেখায়।

গড়পড়তা বিনিয়োগকারীরা মনে করে বিনিয়োগ করা ঝুঁকিপূর্ণ, কারণ সেই বিনিয়োগকারীরা পেশাদার হওয়ার শিক্ষা অর্জন করেনি। যেমন ওয়ারেন বুফে, আমেরিকার অন্যতম ধনী বিনিয়োগকারী বলেছেন, 'আপনি কী করছেন সেটা না জানার ফলে ঝুঁকি থাকে।' আমার বোর্ড গেমগুলো কৌতুকছলে মূল বিনিয়োগ ও প্রায়োগিক বিনিয়োগের বুনিয়াদির কথা শেখায়।

আমি মাঝে মাঝে শুনি, 'আপনার শিক্ষামূলক খেলাগুলি খরচসাপেক্ষ। কিন্তু আমাদের সমস্ত খেলার উৎপাদন সম্পূর্ণ শিক্ষামূলক কার্যক্রম এবং এর মধ্যে অডিও ক্যাসেট, ভিডিও এবং বইও অন্তর্ভুক্ত। শুধু তাইই নয়, আমাদের দামের অন্যতম একটা কারণ আমরা বছরে শুধু সীমিত পরিমানে সরঞ্জাম তৈরি করে থাকি। আমি মাথা নেড়ে জবাব দিই, 'সেটা ঠিকই, বিশেষ করে এগুলো যদি মনোরঞ্জনের উদ্দেশ্যে নির্মিত বোর্ড গেমের সঙ্গে তুলনা করা হয়।' আর তারপর আমি নিঃশব্দে নিজেকে বলি, কিন্তু আমার খেলাগুলো কলেজ শিক্ষর মতন দামি নয়, অর্জিত আয়ের জন্য সারাজীবন পরিশ্রমের জন্য কাজ করা, অত্যধিক ট্যাক্স দেওয়া আর তারপর বিনিয়োগের বাজারে সব হারানোর আশঙ্কা নিয়ে বেঁচে থাকার মতন খরচ সাপেক্ষ নয়!

লোকেরা যখন দাম নিয়ে বিড় বিড় করতে করতে চলে যায়, আমি শুনতে পাই যে আমার ধনবান বাবা বলছেন, তুমি যদি ধনী হতে চাও, তোমার জানা উচিত কী ধরণের আয়ের জন্য পরিশ্রম করে কাজ করা দরকার, কী করে এই আয় রাখা যায় আর কী করে এটাকে ক্ষতি থেকে রক্ষা করা যায়। ওটাই ধনলাভের চাবিকাঠি। ধনবান বাবা আরও বলতেন, তুমি যদি এই তিন ধরণের আয়ের তফাতগুলো না জান, আর কী করে এই আয় অর্জন করা যায় আর দক্ষতা না শেখো তাহলে সারাজীবন তুমি হয়ত তোমার ক্ষমতার চেয়ে কম করে আয় করে আর যত পরিশ্রম করা উচিত তার থেকে বেশি করে কাটাবে।

তাই নিয়ে আমার নির্ধন বাবা ভেবেছিলেন সাফল্যের জন্য প্রয়োজন শুধু একটা ভাল শিক্ষা, একটা ভাল চাকরি আর বহু বছরের কঠিন পরিশ্রম। আমার ধনবান বাবা ভেবেছিলেন একটা ভাল শিক্ষা গুরুত্বপূর্ণ। কিন্তু তার জন্য মাইক আর আমাকে তিন রকম আয়ের তফাত শেখানো এব কী ধরণের আয়ের জন্য পরিশ্রম করা দরকার তা শেখানো গুরুত্বপূর্ণ ছিল। তাঁর মতে, এটাই হল আর্থিক শিক্ষার ভিত্তি। যারা প্রচুর অর্থলাভের ও আর্থিক সাফল্যলাভের জন্য যুদ্ধ করে চলেছে তাদের জন্য। তিনটি আয়ের তফাত জানা, আর কীভাবে বিনিয়োগ করে ভিন্ন ভিন্ন আয় অর্জন করা যায় তার দক্ষতা শেখাই মূল শিক্ষা। এ এক বিশেষ ধরণের স্বাধীনতা যা শুধু কয়েকজনই জানতে পারবে। যেমন ধনবান বাবা প্রথম শিক্ষায় বলেছিলেন, ধনীরা অর্থের জন্য কাজ করে না। তারা জানে কী করে অর্থকে তাদের জন্য কঠিন পরিশ্রম করাতে হয়। ধনবান বাবা আরও বলেছিলেন, অর্জিত রোজগার হচ্ছে সেই অর্থ যার জন্য তুমি কাজ করছ আর নিষ্ক্রিয় আর পোর্টফোলিও রোজগার অর্থাৎ অর্থ তোমার জন্য কাজ করছে। আর আয়ের এই ছোটো প্রভেদটুকু জানা আমার জীবনে গুরুত্বপূর্ণ!

শেখার সবচেয়ে সোজা আর ভাল উপায় কী?

১৯৯৪ সালে, যখন আমি আর্থিকভাবে স্বাধীন হয়ে গেলাম, আমি একটা উপায় খুঁজছিলাম যে আমার ধনবান বাবা আমায় যা শিখিয়েছেন তা কীভাবে বাকিদের শেখানো যায়। আপনি একটা বই পড়ে সাইকেল চালানো শিখতে পারবেন না। হঠাৎ আমার মাথায় এল আমার ধনবান বাবা বারবার বলতেন যে, অন্যের জন্য কিছু কর। তাই আমি শিক্ষমূলক বোর্ড গেম তৈরি করতে শুরু করি। আমার মতে, যথেষ্ট জটিল বিষয় শেখার পক্ষে এগুলো সবথেকে সহজ আর ভাল উপায়।

কী করে আরও নিষ্ক্রিয় আর পোর্টফোলিও আয় অর্জন করা যায় আপনি যদি তা শেখার জন্য প্রস্তুত হয়ে থাকেন, তাহলে ক্যাশ ফ্লো খেলাগুলো আপনার গুরুত্বপূর্ণ প্রথম পদক্ষেপ হতে পারে। আপনি যদি আপনার আর্থিক শিক্ষায় উন্নতি করার জন্য প্রস্তুত থাকেন, আমাদের সৃষ্ট খেলাগুলো ৯০ দিন পরীক্ষা করার ঝুঁকিহীন সুযোগ নিয়ে দেখুন। আমি শুধু এইটুকুই বলব যে, আপনি খেলাটা কেনার পর আপনার বন্ধুদের সাথে এই ৯০ দিনের মধ্যে অন্তত ৬ বার সম্পূর্ণ খেলাটা খেলুন। আপনার যদি মনে হয় যে আপনি কিছু শিখলেন না, অথবা খেলাটা অত্যন্ত কঠিন তাহলে তা সঠিক অবস্থায় ফেরত দিয়ে দিন আর আমরা খুশি হয়ে আপনার টাকাটা ফেরত দিয়ে দেব!

শুধু নিয়ম আর রণনীতি বোঝার জন্যই খেলাটা অন্ততপক্ষে দুবার খেলা দরকার। দ্বিতীয়বারের পর খেলাটা খেলা সহজতর হবে, তখন আপনি আনন্দও অনেক বেশি পাবেন এবং আপনার শিক্ষাও দ্রুত বৃদ্ধি পাবে। আপনি যদি একটা ক্যাশ ফ্লো খেলা কেনেন আর এটা না খেলেন, এটা একটা খুবও খরচ সাপেক্ষ খেলা মনে হবে। কিন্তু আপনি যদি অন্ততপক্ষে ৬ বার খেলেন, আমার মনে হয় এর প্রতিটি খেলা অমূল্য মনে হবে।

লেখকের সম্পর্কে

রবার্ট টি কিওসাকি

'লোকেদের আর্থিক সংগ্রামের প্রধান কারণ হচ্ছে তারা বহু বছর স্কুলে কাটায় কিন্তু অর্থ সম্পর্কে কিছুই শেখে না। ফলে, লোকেরা অর্থের জন্য কাজ করতে শেখে... কিন্তু কখনও অর্থকে তাদের জন্য কাজ করতে শেখাতে পারে না'। রবার্ট বলেন।

রবার্ট একজন চতুর্থ প্রজন্মের জাপানি-আমেরিকান যিনি হাওয়াইয়ে জন্মেছেন এবং বড় হয়েছেন। এক উল্লেখযোগ্য শিক্ষক পরিবারে তার জন্ম। তাঁর বাবা হাওয়াই রাজ্যের শিক্ষাবিভাগের প্রধান ছিলেন। হাইস্কুলের পর রবার্ট নিউইয়র্কে শিক্ষা পেয়েছিলেন, স্নাতক হবার পর তিনি ইউ এস মেরিন কার্সে যোগ দিয়েছিলেন এবং অফিসার এবং হেলিকপ্টার গান শিপের পাইলট হিসাবে ভিয়েতনাম গিয়েছিলেন।

যুদ্ধ থেকে ফেরার পর রবার্টের ব্যবসা জীবনের সুত্রপাত হয়। ১৯৭৭-এ তিনি একটা কোম্পানি স্থাপন করেছিলেন যারা বাজারে প্রথম নাইলন আর ভেলক্রোর 'সার্ফার' মানিব্যাগ এনেছিলেন। এটা পৃথিবীব্যাপি একটা বহু কোটি ডলারের উৎপাদনে পরিণত হয়েছিল। তাঁকে এবং তার উৎপাদিত দ্রব্যকে রানার্স ওয়ার্ল্ড, জেন্টেলম্যান কোয়ারটারলি, সাকসেস ম্যাগাজিন, নিউজউইক, এমনকি প্লে বয়েও লক্ষণীয় ভাবে উপস্থাপিত করা হয়েছিল।

ব্যবসা জগত ছেড়ে ১৯৮৫ তে তিনি এক আন্তর্জাতিক শিক্ষার কোম্পানি সহ প্রতিষ্ঠা করেছিলেন যারা হাজার হাজার স্নাতকদের ব্যবসা আর বিনিয়োগ শেখানোর মাধ্যমে সাতটা দেশে কাজ করত।

৪৭ বছর বয়সে রবার্ট অবসর নিয়ে, যা তিনি সবচেয়ে ভালবাসতেন তাই করতে শুরু করলেন—ক্যাশ বিনিয়োগ। গরিব ও বড়লোকদের মধ্যে ক্রমবর্ধিত তফাত নিয়ে চিন্তিত রবার্ট ক্যাশ ফ্লো বোর্ড গেম সৃষ্টি করলেন, যেটা অর্থের এমন খেলা শেখায় যা এর আগে শুধু ধনীদেরই জানা ছিল।

যদিও রবার্টের ব্যবসা রিয়্যাল এস্টেট আর উঠতি ছোট নামি কোম্পানিতে কেন্দ্রীভূত ছিল, তার প্রকৃত ভালবাসা আর আবেগ শিক্ষাদান। তিনি অগ্ ম্যানডিনো, জিগ জিগলার এবং অ্যান্থনি রবিনস্ এর মত মহান ব্যক্তিদের সাথে এই মঞ্চে বক্তৃতা দিয়েছিলেন। রবার্ট কিওসাকির বক্তব্য বেশ স্পষ্ট—'নিজের অর্থের দায়িত্ব নেন অথবা সারাজীবন অন্যের হুকুম মেনে চলুন। আপনি অর্থের প্রভু বা মালিক হতে পারেন অথবা এর ক্রিতদাস হতে পারেন।' রবার্ট এক ঘন্টা থেকে তিনদিন ব্যাপী ক্লাস নিয়ে ধনীদের গোপন কথার বিষয়ে শিক্ষা দিয়েছেন। যদিও তার বিষয়গুলোতে রয়েছে কম ঝুঁকির বিনিয়োগ, বেশি ফেরত (রিটার্ন) এবং আপনার ছেলেমেয়েদের ধনী হতে শেখানো থেকে কোম্পানি শুরু করা ইত্যাদি, তাঁর একটা নির্ভজাল মূল বক্তব্য আছে —আপনার

ভিতর সুপ্ত আর্থিক প্রতিভাকে জাগিয়ে তুলুন। আপনার প্রতিভা বিকশিত হবার সুযোগ আছে।

রর্বাটের কাজ সম্বন্ধে বিশ্ববিখ্যাত বক্তা অ্যান্থনি রবিনস্ বলেছেন, 'শিক্ষা বিষয়ে রবার্ট কিওসাকির কাজ খুবই ক্ষমতাশালী, গভীর এবং জীবন পরিবর্তন করার মত। আমি তার প্রচেষ্টাকে সম্মান জানাই এবং তার প্রশংসা করি।' এই বিপুল আর্থিক পরিবর্তনের যুগে রবার্টের বক্তব্য অমূল্য।