

# ইউ মাস্ট ডু বিজনেস

## কেন এ বই?

উদ্যোগ গ্রহণ এবং ব্যবসা আজ অর্ধি সমাজের বহু মানুষের কাছে খুব দুর্বোধ্য একটি বিষয়। তবে এ ব্যাপারে অনেকের ইচ্ছা ও আগ্রহ রয়েছে। কিন্তু বাস্তবায়নের পন্থা কিংবা চিন্তার গতিপথটা হয়তো এখনো ঠিক করা হয়নি। হতে পারে সেটা সঠিক উদ্দেশ্য, জ্ঞান ও অনুপ্রেরণার অভাব। আবার হতে পারে শুরুর আগেই কাল্পনিক ব্যর্থতার জেঁকে বসা ভয়। এর সাথে যোগ হয় নানারকম প্রশ্ন : ব্যবসার ধরন কী হবে? কিংবা এমন কি কোনো নীতি আছে যা সবার জন্য প্রযোজ্য?

এক্ষেত্রে আদর্শ হিসেবে কেউ সামনে থাকলে কাজ অনেকটা সহজ হয়ে যায়। আর এই কাজটাই করে থাকেন শাইখ তাওফিক চৌধুরি। এই পুস্তকেও তার তরফ থেকে আগ্রহীদের জন্য রয়েছে সাড়াজাগানো কিছু দিকনির্দেশনা। চমকপ্রদ বিষয় হলো, বস্তা পরম আকাঙ্ক্ষিত পার্থিব এই বিষয়টির আলোচনায় উদাহরণ টেনেছেন ইসলাম থেকে। ধর্মকে অনেকে বিভ্র-বৈভবের সাংঘর্ষিক মনে করলেও এই সফল ব্যবসায়ী কিন্তু তা মনে করেননি।

প্রতিটি কাজ সম্পন্ন করার জন্য দরকার কিছু সুনির্দিষ্ট অভ্যাস ও দক্ষতা। একজন উদ্যোক্তার ক্ষেত্রেও তা সমানভাবে জরুরি। এ কাজের

জন্য প্রয়োজন কার্যকরী পদক্ষেপ, সুগঠিত পরিকল্পনা এবং মহৎ কর্মদর্শন। আলোচক তার অভিজ্ঞতা ও প্রভাবশালী বচন দ্বারা সেগুলো সংক্ষিপ্তাকারে উপস্থাপন করেছেন।

চমৎকার এই আলোচনাটি মুসলিম অন্ট্রাপ্রানার নেটওয়ার্কের সঙ্গে ডা. তাওফিক চৌধুরির একটি সাক্ষাৎকারের আলোকে রচিত। বর্তমানে তিনি মালয়েশিয়ায় অবস্থান করছেন। তার জন্ম বাংলাদেশে হলেও বেড়ে ওঠা সৌদি আরবে। পড়াশোনার সুবাদে কিছুকাল অস্ট্রেলিয়াতেও কাটিয়েছেন। এর মাঝে নাস্তিক্যবাদ থেকে ফিরে এসেছেন ইসলামে। বর্তমানে তিনি একজন বিলিয়নিয়ার মুসলিম।



## সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা

ব্যবসা এবং বিপুল পরিমাণে সম্পদ অর্জন করতে একজন মুসলিমের জন্য সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা হওয়া দরকার—আল্লাহর রাস্তায় দেদারসে খরচ করতে পারার সক্ষমতা থাকা। হাতে বিপুল পরিমাণে সম্পদ না থাকলে দেদারসে দান করা কখনোই সম্ভব না। সুতরাং, এটাই সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা। এ বিষয়ে আমি আরেকজন বিলিয়নিয়ারের সঙ্গে আলাপ করেছি। ‘উপার্জনে অনুপ্রেরণা কী হতে পারে’ এই বিষয়ে মিলিয়নিয়ারদের সঙ্গে কথা বলাটা শুধু শুধু সময় নষ্ট করা ছাড়া আর কিছু না। কারণ, আমার দাদিও একজন মিলিয়নিয়ার। নিজের বাড়িটা বিক্রি করলে তার হাতেও মিলিয়ন ডলার চলে আসবে। এখন দাদির কাছ থেকে তো আর টাকা বানানো শিখতে চাইবে না কেউ! সুতরাং, একজন মাল্টি বিলিয়নিয়ারের কাছ থেকেই এই শিক্ষাটা নেওয়া যাক।

এই মানুষটি গোটা মালয়েশিয়ার মধ্যে সবচেয়ে ধনী। মজার বিষয়, তার গল্পও জিরো থেকে হিরো হওয়ার। মাত্র ১০ বছর বয়সে তিনি নৌকায় চেপে ইয়ামান থেকে মালয়েশিয়ার তীরে এসে নামেন। মালয়েশিয়ায় এসে তার প্রথম কাজ ছিল, পায়ের জুতোজোড়া বিক্রি করে দেওয়া। জুতো বিক্রির টাকা দিয়ে এরপর তিনি কিছু চাল কেনেন। এভাবে সারাদিন ছোটোছোটো আর বিকিকিনি করে কিছু অর্থ জোগাড় করে দিনশেষে মায়ের কাছে গিয়ে বললেন, ‘মা, দেখো আজ আমি এই ১০ রিজ্জিত আয় করেছি।’ দশ রিজ্জিত আনুমানিক দুইশ টাকা। ব্যাপার-স্যাপার সব শুনে তার মা বললেন, ‘ভালো করেছ, এবার অর্ধেক দান করে দাও।’ ১০ বছরের কচি মন কি আর তা মানতে পারে! তিনি তখন মাকে যা বলেছিলেন, সাধারণ সব উদ্যোক্তার আচরণ ও মানসিকতা কোনোটাই এর বাইরে না; এইটা খুবই খারাপ, সফলতার নাগাল পেতে

এই মানসিকতা থেকে বেরিয়ে আসাটাই দরকারি ও আবশ্যিক। কী বলেছিলেন তিনি? তিনি বলেছিলেন, ‘মা, আমি কি এই দশ রিজিট এখন রেখে দিতে পারি? আমি এইটা আবারো খাটাতে চাই। এখন পাঁচ রিজিট দান করার চেয়ে এভাবে কয়েকবার বিনিয়োগের মাধ্যমে বারেরবারে তা বৃদ্ধি করে আরো অর্থ দান করতে পারলে কেমন হয় মা?’ মা বললেন, ‘না বাবা। আল্লাহ বরকত দিয়েছেন বলেই তুমি অর্থ উপার্জনে সক্ষম হয়েছে, তাই এত চিন্তা না করে দান করে দাও।’ শুরুটা তার এভাবেই হয়েছিল।

সম্পদ উপার্জন করতে পারা মূলত আল্লাহর পক্ষ থেকে আসা একটা সুবর্ণ সুযোগ বৈ আর কিছু না। বিনিয়োগ করা মূলধন থেকে উঠে আসা লাভের চেয়েও অনেক বেশি উপার্জন আপনি এই সুযোগ থেকে করতে পারবেন। সুতরাং, সুবর্ণ সুযোগ হাতে পেয়েও তাতে হেলা করা উচিত নয় মোটেও। একজন উদ্যোক্তার মূল দক্ষতাই হলো শূন্যস্থান (সুযোগ) থেকে সম্পদ বের করে আনা। প্রতিটি সুযোগই তার কাছে অর্থোপার্জনের সম্ভাবনা। মূলধন আছে দেখেই যে সে কামাচ্ছে, মোটেও তা নয়; সে মূলত আল্লাহর পক্ষ থেকে আসা এই সুযোগেরই সদ্ব্যবহার করে। উদ্যোগ গ্রহণের পুরো ব্যাপারটাই এখানে লুকিয়ে আছে; সেটা আর কিছুই না, শ্রেফ নিজের টাকা ব্যবহার করা ছাড়াই অর্থক্ষেত্র তৈরি করা। তা না হলে অনেকের কাছেই দেখবেন প্রচুর সম্পদ আছে, কিন্তু সেটা খাটিয়ে আরো সম্পদ সে বের করে আনতে পারে না। তাই আল্লাহর পক্ষ থেকে এই আসা সুযোগটাই মূলত উপার্জনের আদি ও অকৃত্রিম উৎস।

ব্যাপারটা কিন্তু নিজের কাছে থাকা এক মিলিয়নকে আরেকবার বিনিয়োগ করে দুই মিলিয়ন বানানো না; এটা তো টাকা কামানোর খুবই সহজ

ও সাধারণ সিস্টেম। একজন সত্যিকারের উদ্যোক্তা হয়ে উঠতে চাইলে একদম শূন্য থেকে অর্থ বের করা জানতে হবে। এই জন্যই সাদাকাহ করাটা গুরুত্বপূর্ণ। যেহেতু এই সুযোগগুলো আল্লাহর পক্ষ থেকে আসে, সাদাকাহের মাধ্যমে সেই আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন করতে হবে। তাই বলে আবার গণহারে সব দিয়ে দেওয়া যাবে না। সাদাকাহের জন্য উপার্জনের ৫০% নির্ধারণযোগ্য, না-হলে ন্যূনতম ২০% হলেও করতে হবে; উপার্জন বৃদ্ধিতে এটা গুরুত্বপূর্ণ ও অবশ্যকর্তব্য। অনেকের ব্যবসা বৃদ্ধির মূল কৌশলই এই সাদাকাহ। আমার ব্যবসা বৃদ্ধির কৌশলও এটা। কিছু কিছু মানুষের দানের পরিমাণ দেখে তো আমি আকাশ থেকে পড়ি! কী অবিশ্বাস্য পরিমাণে দান করেন তারা। বিনিয়োগের এই মূল ও প্রধান মাধ্যমটিকে আবারো জাগিয়ে তুলতে হবে।

## উদ্যোগে সফল না হলে কী হবে?

‘সফলতা না পেলে কী হবে? ব্যর্থতার ভয় থেকে বেরিয়ে আসব কীভাবে?’—এরকম অনেক প্রশ্ন আছে। আচ্ছা! কেউ গাড়ি চালাতে গেলেও তো মারা যেতে পারে। এমনও তো হতে পারে, আপনি সুন্দরমতো রাস্তা দিয়ে হাঁটছেন, আচমকা পাশের বিল্ডিংটা আপনার গায়ে ভেঙে পড়ল কিংবা সাধারণ কোনো খাবার খেয়েই জীবাণু সংক্রমিত হয়ে আপনি মারা গেলেন! বাসে, ট্রেনে বা বিমানে চড়েছেন; হঠাৎ এক্সিডেন্টেও তো মারা যেতে পারেন ইত্যাদি ইত্যাদি এমন প্রতিদিনের সমস্ত কাজ, সমস্ত জায়গা, যেকোনো কিছুতে, যেকোনো জায়গায় ও যেকোনো সময়ে আপনার সঙ্গে ভয়ংকর কিছু ঘটে যেতে পারে। তাই বলে কি আপনি ঘরে বসে থাকবেন? বাইরেই বের হবেন না? কিন্তু এতেও তো সুস্থি নেই; ঘরের ভেতরেও তো কতকিছু ঘটতে পারে! প্রশ্ন হলো, এর শেষটা কোথায়? আপনি কি শুধু ভয়ই পেয়ে

যাবেন? যারা ভয় পাওয়ার, তারা সব সময় সব জায়গাতেই ভয় পাবে। নিজেকে ঘরের কোনায় বন্দি করে রাখার মতো চিন্তা-ভাবনার সমস্ত দরজা-জানালা বন্ধ করে মস্তিষ্ককে উপার্জনের বেলায় গড়পড়তা স্রোতে ভাসিয়ে দিয়ে গা এলিয়ে বসে থাকবে। মূলত আশংকার বিষয় হওয়া উচিত, আল্লাহ যেন আপনার ঝুঁকিগ্রহণের দুর্লভ ক্ষমতাটা কেড়ে না নেন। ঝুঁকি নেওয়া মোটেও দূষণীয় কিছু নয়। না হলে আপনি সাহসী হবেন কীভাবে বলুন তো? ভয়কে জয় করাই তো সাহস। আগে তো ভয়ের উপস্থিতি থাকতে হবে, যাতে তা জয় করে সাহসী হওয়া যায়। সুতরাং, নির্দিধায় বলা চলে, উদ্যোক্তা হলো ‘সাহসী’র একটা অন্য নামমাত্র। কারণ, তার মধ্যে ভয় ছিল, ভয়কে সে জয় করেছে। আমাদেরকে তাই সাহসী হতে হবে। প্রচণ্ড সাহসী।

ইসলাম সবসময় আমাদের সাহসী হতে বলে ও শেখায়। ভয় পাওয়া চলবে না। এক সুদীর্ঘ কাল ধরে আমরা ভয়ে ভয়ে জীবন কাটিয়েছি; ছাড়তে না চাওয়া চাকরিটা আপনাকে ভীতু বানিয়ে রেখেছে। অনেকেই বলে, ‘(চাকরি না থাকলে) ভাড়া পরিশোধ করব কোথেকে?’ দেখো কাণ্ড! তাহলে আমি বা আমার মতো উদ্যোক্তারা কি ভাড়া দেয় না? তাদের কি ভাড়া পরিশোধ করা লাগে না? একটু চিন্তা করলেই আসলে সমাধান বের হয়ে আসে, হাজার হোক আপনি তো একজন বুদ্ধিমান মানুষ।

খুবই, খুবই করুণ অবস্থা আমাদের; মোটামুটি বা কোনোরকম একটা ভালো অবস্থায় থাকলেই অধিকাংশ মানুষ খুশি। মাসশেষে ভাড়া ঠিকঠাক মতো শোধ করতে পারলেই সালাম দিয়ে বসে থাকছে, কিন্তু জান্নাতের বড় বড় অংশগুলোর মূল্য তো এই এখানে, দুনিয়াতেই পরিশোধ করতে হবে, সেখানকার সম্পদ আপনাকে এখান থেকেই

কিনতে হবে, স্ত্রী-হুরদের মাহর তো এখনই, এই পৃথিবীতেই দিতে হবে; পরকালের এই হিসেব যাদের আছে, তারা কিন্তু একটুও বসে নেই। এই মানুষগুলোই সাহসী আর সাহসীরাই এগিয়ে যায়। তাই এখনই সময় বুকে সাহস সঞ্চার করার। সাহস জোগাতে যদি না-ই পারেন কিংবা কাজটা খুব কঠিন বলে মনে হয়, তবে অন্তত সাহসীদের সান্নিধ্যে যান। ঝুঁকিগ্রহণের কোনো বিকল্প নেই; এগিয়ে যাওয়া ও সফলতার নাগাল পাওয়ার রাস্তা এই একটাই। আবার এর মানে কিন্তু মোটেও অপরিণামদর্শিতা নয়; বরং বলা চলে শুধু অপরিণামদর্শী ঝুঁকিই অপরিণামদর্শিতা। ঝুঁকি নেওয়ার আগে বিষয়টা জেনে-বুঝে তো অবশ্যই নিতে হবে, কিন্তু আর যাই হোক মোটেও ভয় পাওয়া চলবে না। ঝুঁকি নেওয়াকে নিজের অভ্যাসে পরিণত করতে হবে।

একটু পেছনে তাকিয়ে জীবনের প্রতি নেওয়া সবচেয়ে বড় ঝুঁকিটার কথা মনে করুন। আপনি অন্যের ব্যবসায় বেগার খেটে চাকরি করছেন, সামান্য কয়েক টাকা পেয়েই খুব খুশি! এই কি আপনার জীবন? এই সামান্য ও তুচ্ছ জীবনের জন্য তো আমরা আসিনি। আমরা এর চেয়েও অনেক অনেক ভালো কিছু করতে সক্ষম।

চাকরি হারালে মানুষ হা-হুতাশ শুরু করে, রীতিমতো ভেঙেই পড়ে অনেকে; যেন সব হারিয়ে ফকির-মিসকিন হয়ে গেছে। আল্লাহর কসম! আমি তখন আল্লাহর প্রশংসাই করি। টিভি এবং রেডিওতেও বলেছি, ‘আলহামদুলিল্লাহ, মুসলিমরা চাকরি হারাচ্ছে। আলহামদুলিল্লাহ ইয়া রব, আলহামদুলিল্লাহ।’ আলহামদুলিল্লাহ তারা চাকরি হারাচ্ছে। কারণ, অবশেষে অন্যের পুঁজি জোগানো থেকে বেরিয়ে এসে এবার তারা নিজেরা কিছু করতে পারবে।

এটা সত্য যে, পৃথিবীতে সবাই ব্যবসার মাধ্যমে আয় করবে না, কিন্তু দিনশেষে এমন কিছু ব্যবসা আছে, যা সবাই করতে পারে। দুঃখজনক হলো, বেশিরভাগ মানুষ ব্যবসাটাকেও চাকরির মতো গ্রহণ করেছে; যেন চাকরি দরকার বলেই তারা ব্যবসা শুরু করেছে। ব্যবসাটা তাদের জন্য আসলে একটা চাকরি হয়ে দাঁড়িয়েছে। ব্যবসাতে তার চিন্তা-ভাবনা একদম চাকরির মতোই। এখন বলেন, যে এভাবে ব্যবসা করে, তার ব্যবসা কীভাবে দাঁড়াবে? কোনোভাবেই এটা উচিত ও কাম্য নয়, কারো কাছ থেকেই নয়। নিজের জন্য কাজ করার মতো একটা কঠিন পদক্ষেপ তো ইতোমধ্যেই তারা নিয়ে ফেলেছে; এটাই সবচেয়ে কঠিন ছিল, এখন আমাদের উচিত তাদের সঙ্গে থাকা, তাদের উৎসাহ দেওয়া, প্রয়োজনে পাশে দাঁড়ানো। আমার ব্যক্তিগত লক্ষ্য—অন্তত ১০,০০০ মুসলিম মিলিয়নিয়ার তৈরি করা। আল্লাহর তাওফিক থাকলে আমি এটা করবই করব, ইনশা আল্লাহ।

### নেটওয়ার্কিং : একটি অপরিহার্য দক্ষতা

একজন সফল উদ্যোক্তা কখনো কেবল চিন্তার ওপর ভরসা করে বসে থাকে না। সফল হতে হলে অবশ্যই বিশেষ কিছু দক্ষতা থাকা প্রয়োজন। অনেক কিছু জানতে ও শিখতে হয়। সকল দক্ষতাকে জমা করে একটা সামগ্রিক দক্ষতা বিশেষভাবে অর্জন করতে পারলেই সফল উদ্যোক্তা হয়ে ওঠা সম্ভব। যেসব দক্ষতার ওপর ভর করে ব্যক্তি সফল উদ্যোক্তা হয়ে ওঠে, নেটওয়ার্কিং তার মধ্যে অপরিহার্য।

যথায়থ মানুষদের সঙ্গে সময় কাটানো এবং সংযোগ ও নেটওয়ার্ক গড়ে তুলতে পারলে অর্থোপার্জন সময়ের ব্যবধান-মাত্র। কারণ, আপনার দশজন বন্ধুর মোট সম্পদকে দশ দিয়ে ভাগ করলে আপনার