



কথা বলার ১০১টি কৌশল

হ্যাড টু টক টু পিপোল

এ. এস. এম. রাহাত

কথা বলাও যে একটা আর্ট এটা আমরা অনেকেই জানলেও মানি না। না মানার পেছনে কিছুটা ঈর্ষা দায়ী বলে আমি মনে করি।

এই শতাব্দী যতটা না টেকনোলজির, তার চেয়ে বেশি কমিউনিকেশনের। যারা ভালোভাবে কথা বলতে পারে, তাদের দেখবে অনেকটাই কনফিডেন্ট নিয়ে কথা বলছে। যতটা বলছে, ততটাই ঠিকঠাক বলছে। এই যে তোমার কাছে তার সব কথাই 'ঠিকঠাক' লাগছে এর পেছনে একটাই ব্যাপার জড়িত, সে হিসেব করে, জেনে বুঝে কথা বলছে।

এখন প্রশ্ন আসতেই পারে, কেনো কথা বলার ক্ষেত্রে জেনে বুঝে বলা লাগবে?

এই কারণেই যে, অনেক কথা শুনতে ভালো শোনালেও সেটা অন্যের মনে কষ্ট দেয়। তোমার জেনে-বুঝে বলা আর তার জেনে-বুঝে বলার মাঝে রয়েছে বিস্তর ফারাক।

এই বইটি পড়লে জানতে পারবে কোন পরিস্থিতিতে কোন ধরনের কথা বলা উচিত। কোন সময়টা গল্পের আর কোন সময়টা সিরিয়াস এটা না বুঝলে তোমার বন্ধুটি তোমার থেকে দশ হাত দূরেই থাকবে। অথচ তুমি ভাববে, ছেলেটার হলো টা কী? একটা অপরিচিত ভীড়ে নিজেকে কীভাবে সংযুক্ত করবে? অধিকাংশ মানুষই সেই ক্ষেত্রে ভীড়টা এড়িয়ে যাবে আমি জানি। অথচ ছোট্ট একটা ট্রিঙ্গ খাটালেই তুমি বনে যেতে পারতে ওই ভীড়ের মধ্যমনি! কী সেই ট্রিঙ্গ জানতে অবশ্যই বইটি তোমার পড়া উচিত।

আমাদের নিত্য জীবনের নানা নানা পরিস্থিতিতে কীভাবে কথা বলতে হবে তার উপর ভিত্তি করেই এই বই। হাউ টু টক টু এ্যানিওয়ান পিপল বইটি তোমাদের ১০১ টি ছোট্ট ছোট্ট কৌশল শেখাবে যেগুলো তোমাকে করে তুলবে জিরো থেকে হিরো। যেকোনো পরিস্থিতিতে, যেকোনো ভীড়ে নিজেকে আবিষ্কার করবে চালকের আসনে। তাহলে আর দেরী কেনো?

সূচিপত্র-

সুন্দরভাবে কথা বলা কেন গুরুত্বপূর্ণ?	০৯
০১. নিজেকে প্রমাণ করো কয়েক সেকেন্ডে	১১
০২. অন্যকে ধারণ করো না	১২
০৩. বিজয়ীর হাসি	১২
০৪. নিজেকে খোলা বইয়ের মত রাখো	১৩
০৫. সমালোচনা করে কি কাউকে শুদ্ধ করা যায়?	১৪
০৬. চোখাচোখি	১৭
০৭. অন্যকে গুরুত্ব দাও	১৯
০৮. আরেহ, ওটা তো আমি আগেই জানি!	২০
০৯. ভান ধরা	২১
১০. বিপদের বন্ধু!	২৩
১১. সিম্প্যাথি বনাম ইম্প্যাথি!	২৪
১২. মানুষ হিসেবে সম্মান সবারই প্রাপ্য	২৫
১৩. কাউকে টেনে ধরে রাখার মানে হয় না	২৬
১৪. যেভাবে রিকুয়েস্ট করতে হয়	২৮
১৫. ধন্যবাদ দেওয়া কি উচিত?	২৯
১৬. দেশের খবর, দেশের খবর	৩০
১৭. ভার্চুয়াল জগৎ বাস্তব নয়	৩১
১৮. প্রতিজ্ঞা রক্ষা করতে হয়	৩২
১৯. বোধশক্তি বাড়াও	৩৩
২০. কথাবার্তায় মনোযোগ দাও	৩৪
২১. বাজারে শ্রোতার বড়োই অভাব!	৩৫
২২. ওকে তো আমি চিনি না!	৩৬

২৩. ইন্ট্রোডিউস ইউরসেলফ!	৩৭
২৪. সাহায্য চাওয়া	৩৮
২৫. এ বিষয়ে আপনার কী মতামত?	৩৯
২৬. ওই বইটা পড়েছেন?	৪০
২৭. আপনার শার্টটা অনেক সুন্দর, কোথা থেকে কিনেছেন?	৪০
২৮. প্রশংসা করো, তবে...	৪১
২৯. প্রশংসাই করলে অথচ হয়ে গেল নিন্দা!	৪২
৩০. নিজের কিছু টুকরো স্মৃতি উল্লেখ করো	৪৩
৩১. সহমত ভাই	৪৩
৩২. মনে হচ্ছে কোনোকিছু নিয়ে ব্যস্ত আছেন?	৪৪
৩৩. ছুটির দিন কেমন কাটলো?	৪৫
৩৪. আশপাশে ভালো রেস্টুরেন্ট আছে? আপনার প্রিয় কোনটি?	৪৫
৩৫. তোমার কী মতামত?	৪৬
৩৬. টেকনোলজি সবার হাতে হাতে	৪৬
৩৭. সত্যবাদিতা	৪৭
৩৮. মাল্টিটাস্কিং এড়িয়ে চলো!	৪৮
৩৯. প্রশ্নবোধক প্রশ্ন!	৪৮
৪০. তুমি যতক্ষণ কথা বলবে, নতুন কিছু শিখতে পারবে না	৪৯
৪১. মাঝেমধ্যে একটু বিরতি দিয়ে কথা শোনাটাও ভদ্রতা!	৪৯
৪২. তুমি বিজ্ঞ, সে কিন্তু অজ্ঞ নয়!	৫০
৪৩. পুনরাবৃত্তি করা মোটেও ঠিক নয়	৫১
৪৪. কথা লম্বা করো না	৫১
৪৫. বুঝেও বুঝি না, শুনেও শুনি না	৫২
৪৬. নিজের ভূবনে হারিয়ে যেও না	৫২
৪৭. ক তে কলিকাতা	৫৩
৪৮. কথা বলার পূর্বে একবার ভেবে নেওয়া উচিত	৫৪
৪৯. প্রশ্ন দিয়েই শুরু করো	৫৪
৫০. কীভাবে কথোপকথন শেষ করব?	৫৫
৫১. অন্তত তিনজনের সাথে পরিচিত হও	৫৬

৫২. হেই, পরিচিত মানুষ!	৫৬
৫৩. যেসব বিষয়ে কথা বলা যাবে না	৫৭
৫৪. ভদ্রতা বজায় রাখো	৫৮
৫৫. বডি ল্যান্ডুয়েজ বুঝে কথা বলো	৫৮
৫৬. কথোপকথনে জোরাজুরি করা ঠিক নয়!	৫৮
৫৭. কাউকে গুরুত্বপূর্ণ বোঝাতে গিয়ে যেন কাউকে গুরুত্বহীন না বোঝাও! ৫৯	
৫৮. মানুষজন অন্যের ইম্প্রেশন থেকে প্রভাবিত হয়!	৬০
৫৯. অনেকের ইন্টেনশনই থাকে তোমাকে উত্তেজিত করা	৬০
৬০. পরিচিত কারো নাম ভুলে গেছো?	৬১
৬১. ঠাট্টা করতে সাবধান	৬২
৬২. লজ্জা নারীর ভূষণ: কতটুকু যৌক্তিক?	৬৩
৬৩. 'হ্যাঁ' কিংবা 'না' কথোপকথন বন্ধ করে দেয়	৬৪
৬৪. সবার জানা টপিকে কথা চালিয়ে যাও	৬৫
৬৫. গ্রুপের লাজুক মানুষটিকেও তুলে আনো	৬৬
৬৬. কৌতূহলী হও	৬৬
৬৭. মুখস্থ সংলাপ থেকে কখনো কখনো বিরতি নেওয়া যায় ৬৭	
৬৮. তোমার হাত তারা দেখতে চায়	৬৯
৬৯. ইন্টারেস্টিং কিছু বানানোর চেয়ে ইন্টারেস্টিং কিছু খোঁজ করো	৬৯
৭০. নেগেটিভ বিষয় এড়িয়ে চলা উচিত	৬৯
৭১. এক দুই সেকেন্ডের বিরতি দাও	৭০
৭২. কথোপকথনে তাদের নাম উল্লেখ করো	৭০
৭৩. পাব্লিক প্লেসে কথা বলার ক্ষেত্রে কোন বিষয়গুলো বিবেচনা করা জরুরি? ৭১	
৭৪. অন্যের বিপদে যেভাবে রেসপন্স করা উচিত	৭২
৭৫. থেমে যাওয়া কথায় প্রাণ দাও	৭৩
৭৬. বিক্রয়কর্মীর বিক্রয় পন্থা!	৭৫
৭৭. আবেগ ও বিবেক চিরশত্রু	৭৬
৭৮. প্রতিদান আশা করো না	৭৭
৭৯. সঙ্গী হতে চাইলে সঙ্গ দাও	৭৮
৮০. তুমি না এগিয়ে গেলে অন্য কেউ সেই সিট দখল করে নেবে	৭৯

৮১. সম্ভব হলে উদ্ধারকর্মী হও	৮০
৮২. ব্যালেন্স রাখাটা জরুরি	৮১
৮৩. চলো না ঘুরে আসি অজানাতে, যেখানে নদী এসে থেমে গেছে	৮২
৮৪. তুমি নাগ-নাগিনির মণি নও	৮৩
৮৫. নিজের গল্পকে বেশি হাইলাইট করতে যেও না	৮৪
৮৬. কথা বলার জন্য কাকে চুজ করব?	৮৫
৮৭. পরিচিত মানুষের সাথে পুনরায় পরিচয়	৮৫
৮৮. নিজেকে বা সঙ্গীকে বিপদে ফেলা যাবে না	৮৬
৮৯. ছটফট যত করবে পাবলিক ততই অনাগ্রহী হবে	৮৭
৯০. তোমার দেশের বাড়ি কোথায়?	৮৭
৯১. তোমার পদবি কী?	৮৯
৯২. তারা কেমনভাবে ট্রিট হতে চায়?	৯০
৯৩. অন্যকেও পরিচয় করিয়ে দাও	৯১
৯৪. অনুরোধই যেখানে প্রশংসা	৯২
৯৫. জ্ঞানই শক্তি	৯৪
৯৬. ধৈর্য ধরে আবার শোনো	৯৫
৯৭. সুসংবাদ বাহক হও	৯৬
৯৮. ভুল মানুষের সাথে পাজা নিয়ো না	৯৭
৯৯. তাকে বোঝাও, তুমি তার সময়ের সঠিক মূল্য দিচ্ছ	৯৮
১০০. খালি টেক থাকলে হবে না, গিভও থাকা থাকতে হবে৯৯	
১০১. আমি কিছুই দেখিনি	১০০

সুন্দরভাবে কথা বলা কেন গুরুত্বপূর্ণ?

কথা বলাও যে একটা আর্ট, এটা আমরা অনেকেই জানলেও মানি না। না মানার পেছনে কিছুটা ঈর্ষা দায়ী বলে আমি মনে করি।

এই শতাব্দী যতটা না টেকনোলজির, তার চেয়ে বেশি কমিউনিকেশনের। যারা ভালোভাবে কথা বলতে পারে, তাদের দেখবে অনেকটাই কনফিডেন্ট নিয়ে কথা বলছে। যতটা বলছে, ততটাই ঠিকঠাক বলছে। এই যে তোমার কাছে তার সব কথাই 'ঠিকঠাক' লাগছে এর পেছনে একটাই ব্যাপার জড়িত, সে হিসেব করে, জেনে-বুঝে কথা বলছে।

এখন প্রশ্ন আসতেই পারে, কেনো কথা বলার ক্ষেত্রে জেনে-বুঝে বলতে হবে?

হ্যাঁ। এই কারণেই যে, অনেক কথা শুনতে ভালো শোনালেও সেটা অন্যের মনে কষ্ট দেয়। তোমার জেনে-বুঝে বলা আর তার জেনে-বুঝে বলার মাঝে রয়েছে বিস্তর ফারাক।

তুমি একজনকে ভালো বোঝাচ্ছ কিন্তু সেই একই কথাটা ডাবল মিনিং করছে।

তুমি কাউকে বললে, 'আপনাকে দেখে কিন্তু অত বয়স মনে হয় না।'

সে কিন্তু মনে মনে বলবে, 'আমাকে কৌশলে বৃদ্ধ বলল না তো?'

আবার কোন সময়ে কোন কথাটা বলতে হবে, এটা তোমাকে কেউ-ই শিখিয়ে দেবে না। এমন কতক পরিস্থিতিতে তুমি পড়বেই যে, ভেবে পাবে না— কী করবে? সেক্ষেত্রে তোমার আগে থেকেই ওই পরিস্থিতি নিয়ে জ্ঞান থাকলে অন্তত বাজে মুহূর্তে পড়তে হয় না।

ধরো তোমার ইচ্ছে, একজনের সাথে মন খুলে কথা বলবে। তুমি সেই অনুযায়ী তার সাথে কথা বলতে থাকলে। দুইটা শব্দ বলার পর আর কোনো কথাই খুঁজে পেলো না। এর জন্য কিন্তু তুমি ওই পাশের মানুষটিকে দায়ী করতে পারো না। তোমারও যে দোষ আছে, ওটা এই বইতে আঙুল দিয়ে দেখানো হয়েছে।

তোমার কোনো একজন কাছের মানুষকে নিশ্চয়ই আরেকজন কাছের মানুষের সাথে পরিচিত করিয়ে দেওয়ার অভিজ্ঞতা রয়েছে। তুমি ঠিকঠাক পরিচয় করিয়ে দিলেও অধিকাংশ সদ্য পরিচিত মানুষদের সম্পর্ক হাই হ্যালোর বেশি গড়ায় না। এই যে তাদের সম্পর্ক বেশিদূর গড়ালো না, এতেও তোমার প্রভাব রয়েছে। হতে পারে আমাদের গতানুগতিক পরিচয় করিয়ে দেওয়ার পদ্ধতিতেই সমস্যা আছে!

কী বলে কথা শুরু করবে- এটা ভাবতে ভাবতে খেয়াল করলে, তোমার সামনের মানুষটি তোমাকে বাই বাই বলে অন্যদিকে চলে যাচ্ছে। একটা কথার পর ঠিক কতটা সময় তুমি তাকে দেবে? কোন কথাটা বললে তোমাদের গল্প আরো জোরালো হবে, এসব তোমাকে কেউ-ই জানিয়ে দেবে না। বরং নিজেই জেনে নিতে হবে। আর সেই জেনে নেওয়ার জন্যই আমার এই বইটা লেখা। এই বইয়ের সূচিপত্রের দিকে তাকালে বুঝতে পারবে, এটাকে কেন আমি কথা বলার একটি কম্পিউট প্যাকেজ বলছি।

কোমলমতি ছেলেমেয়েরা আমাদের সমাজেরই অংশ। আমরা যা করি সেটাই তারা শেখে। আর এই শিখতে শিখতে তারা নিজেদের জীবনে ওগুলো ঠিক ওভাবেই ডেভেলপ করে থাকে। আর এজন্যই দেখবে, যে ভুলগুলো তোমার মাঝে আছে, সেই একই ভুলগুলো সমাজের অধিকাংশ মানুষের মাঝেও বিদ্যমান। কারণটা স্বাভাবিক, খুব কম মানুষই ভবিষ্যৎ জীবনে সব ভুলগুলো থেকে নিজেকে বের করে আনতে পেরেছে।

এই বইটি পড়লে জানতে পারবে কোন পরিস্থিতিতে কোন ধরনের কথা বলা উচিত। কোন সময়টা গল্পের আর কোন সময়টা সিরিয়াস- এটা না বুঝলে তোমার বন্ধুটি তোমার থেকে দশ হাত দূরেই থাকবে। অথচ তুমি ভাববে- ছেলেটার হলোটা কী?

একটা অপরিচিত ভীড়ে নিজেকে কীভাবে সংযুক্ত করবে? অধিকাংশ মানুষই সেই ক্ষেত্রে ভীড়টা এড়িয়ে যাবে আমি জানি। অথচ ছোট্ট একটা ট্রিক্স খাটালেই তুমি বনে যেতে পারতে ওই ভীড়ের মধ্যমণি! কী সেই ট্রিক্স, জানতে অবশ্যই বইটি তোমার পড়া উচিত।

আমাদের নিত্য জীবনের নানান পরিস্থিতিতে কীভাবে কথা বলতে হবে তার উপর ভিত্তি করেই এই বই। হাউ টু টক টু পিপল বইটি তোমাদের ১০১টি ছোট্ট ছোট্ট কৌশল শেখাবে, যেগুলো তোমাকে করে তুলবে জিরো থেকে হিরো। যেকোনো পরিস্থিতিতে, যেকোনো ভীড়ে নিজেকে আবিষ্কার করবে চালকের আসনে। তাহলে আর দেরি কেন?

১. নিজেকে প্রমাণ করো কয়েক সেকেন্ডে

জনপ্রিয় লেখক ডেল কার্নেগীর একটি উক্তি হচ্ছে- “তোমার সাথে সবচেয়ে বাজে যে কাজটা হতে পারে, ওটাকে শুরুতেই কল্পনা করে নাও। এবার ওই বাজে পরিস্থিতিতে নিজেকে মেনে নেওয়ার জন্য অভ্যস্ত হও। এখন তোমার হাতে করার আছে একটাই কাজ, সেই বাজে অবস্থা থেকে উত্তরণের পথ খুঁজে বের করা।”

ডেল কার্নেগী পুরোপুরি ঠিক বলেছেন। আমরা মরার আগে দশবার মরে থাকি। চেষ্টা করার আগেই হেরে যাই। কখনো নিজেকে প্রশ্ন করি না, আমার সাথে কতটুকু বাজে হতে পারে? সেই বাজে অবস্থা থেকে আমি কীভাবে উঠে আসব?

নিজেকে প্রমাণ করতে না পারার অর্থ হচ্ছে নিজেকে হারতে দেওয়া। জীবনের প্রতিটি মুহূর্তে আমাদের সাথে কারো না কারো দেখা হয়। দেখা হওয়া মানুষদের সাথে নিজেকে মেশাতে গিয়ে আমরা আরো বেশি খেই হারিয়ে ফেলি।

তাদের সাথে আমাদের প্রথম সাক্ষাৎ-ই বা কেমন হওয়া উচিত?

লেখিকা ও গবেষক লেইল লোনডেস এর মতে, কারো সাথে প্রথম সাক্ষাতের সময়টা, বিশেষ করে প্রথম চোখাচোখির মুহূর্তটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। তিনি কেন বোঝাতে চাচ্ছেন যে, প্রথম চোখাচোখি অনেক বেশি গুরুত্ব রাখে?

এর জবাবটা তিনি একটু পরেই তার বইতে দিচ্ছেন এভাবে- “শুরুর এই সময়টা এজন্যই গুরুত্বপূর্ণ যে, আজীবন সে তোমার এই সময়টাকে ধ্রুবক ধরে তোমাকে মনে রাখবে। এটাই সেই সময়, যেটাতে নিজের গ্রহণযোগ্যতা অর্জন করে নিতে হয়।”

তুমি যদি শুরুর দিনই দেরি করে উপস্থিত হও, তোমার নামের পাশে ‘লেইট লতিফ’ ট্যাগ লাগিয়ে দেওয়ার মানুষের অভাব হবে না।

তেমনিভাবে, আমাদের সমাজের মানুষ পার্সোনালি অলমোস্ট সবাই রেসিজম নিজের ভেতরে পুষে রাখে। মুখে যাই বলুক, এরা সবাই আগে দর্শনধারী তারপর গুণ-বিচারি। তাই তুমি কেমন পোশাক-আশাক পরে এসেছ, সেটাও ভীষণ ম্যাটার করে। আর সবকিছুর মাঝে যেটা সবচেয়ে বেশি প্রভাব ফেলে, দেখাদেখির প্রথম কয়েক সেকেন্ড! তোমার বডি ল্যান্ডুয়েজ থেকে শুরু করে, তোমার চাহনি সবকিছুই কিন্তু কেউ একজন পর্যবেক্ষণ করে নিচ্ছেন, মাত্র কয়েক সেকেন্ডের ব্যবধানে।

২. অন্যকে ধারণ করো না

ইংরেজিতে একটা কথা আছে Be Yourself. অর্থাৎ তুমি তোমার নিজের মত হও। ফার্স্ট ইম্প্রেশন দিয়ে কাউকে শুরুতেই কাবু করে ফেলেছ ভাবলে ভুল করবে। তোমার শুরুর ইম্প্রেশন তাকে ততক্ষণ পর্যন্ত মাতিয়ে রাখবে, যতক্ষণ তুমি নিজের ভেতরে আছো।

কথাটা অনেকের কাছে একটু কঠিনই লাগছে। নিজের ভেতরে থাকো মানে?

হ্যাঁ, তোমরা ঠিকই শুনেছ। আমরা অনেক সময় ভান ধরে থাকি। এমন ধরনের ব্যক্তিত্ব আমরা প্রদর্শন করতে চেষ্টা করি, যেটা আসলে আমি নিজে নই। আরো খোলাখুলি বললে, তুমি তোমাকে সেভাবেই উপস্থাপন করো, যেটা ন্যাচুরালি তুমি নিজে নও। এমন কিছু করার ভান করো না, যেটা আসলে তোমার মাঝে নেই।

৩. বিজয়ীর হাসি

বিজয়ী শব্দটার সাথে আমরা কম-বেশি সবাই পরিচিত। জীবনের কোনো না কোনো পর্যায়ে আমরা বিজয়ী হয়েছি।

হাসি যে মানুষকে আকর্ষণ করার কত বড়ো মারাত্মক অস্ত্র, তা এ যুগে নয় বরং যুগেযুগে আলোচিত হয়েছে। মার্কিন লেখক ডেল কার্নেগির লেখা বেস্ট সেলার বই 'হাউ টু উইন ফ্রেন্ডস অ্যান্ড ইনফ্লুয়েন্স পিপল' বইটি সেই ১৯৩৬ সালে ছেপেছে। সেই বই খুললে তোমার সামনে জ্বলজ্বল করবে হাসির নমুনা।

সুতরাং, হাসির এত মারাত্মক একটা অস্ত্রকে আমরা ব্যবহারই করতে জানি না। আমাদের মাঝে এমনও মানুষ দেখা যায়, যারা গুরুগম্ভীর একটা লুক আনার জন্য হাসি তামাশা বন্ধ করে থাকেন। তোমরা নিশ্চয়ই দেখেছ এমন মানুষ থেকে অনেকেই দূরে থাকতে পছন্দ করেন। কারণ একটাই, তার মুখে কোনো হাসি নেই।

সমাজে নানা রকমের হাসি প্রচলিত আছে। বিজয়ীর হাসির পাশে