

আন্তর্জাতিক বেস্টসেলার পুরস্কারপ্রাপ্ত
সফলতার ৯২টি ট্রিকস



হাড টু টক টু এনিওয়ান

লেইল লোনডেস

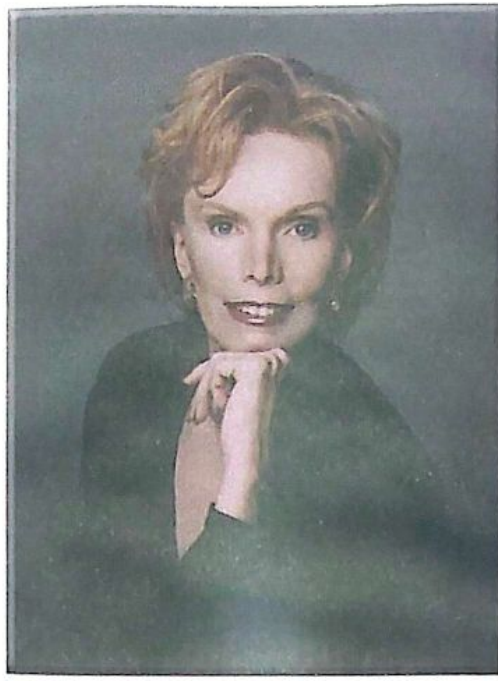
ভাষান্তর

এ. এস. এম. রাহাত



আরও উপহার পাচ্ছেন:-

১. বইটির সচিত্র সংক্ষিপ্ত পকেট ভার্সন
২. সহজে মনে রাখার জন্য ইনফোগ্রাফিক সামারি
৩. ইসলামে কথা বলা ও শোনার নির্দেশনা



লেখক পরিচিতি

লেইল লাউডেস, একজন আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত যোগাযোগ বিশেষজ্ঞ। ৫০০-এর অধিক কোম্পানির কর্মকর্তারা তাঁর থেকে সরাসরি প্রশিক্ষণ নিয়েছেন। এছাড়াও তিনি একজন সম্মুখসারির কমিউনিকেশনের হিসেবে সুপ্রতিষ্ঠিত। মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের প্রতিটি গুরুত্বপূর্ণ শহরে তার কথা বলার অভিজ্ঞতা রয়েছে এবং তিনি 'ইউএস পিস কর্পোরেশন', 'ফরেইন গভর্নমেন্টস' সহ অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ কর্পোরেশনের হয়ে কমিউনিকেশন-বিষয়ক অনেকগুলো সেমিনার পরিচালনা করেছেন।

শতাধিক টেলিভিশন চ্যানেল ও রেডিও অনুষ্ঠানগুলোতে তার অজস্র শ্রোতা ও দর্শক রয়েছে। নিউইয়র্ক টাইমস, দ্যা শিকাগো ট্রিবিউন এবং টাইম ম্যাগাজিন থেকে তাঁর কাজের প্রশংসা করা হয়েছে। তাঁর লেখা কলামগুলো পেশাদার সব দৈনিক সংবাদপত্র এবং প্রকাশনীগুলোতে গুরুত্বের সাথে ছাপা হয়; রেডবুক, নিউ উইমেন, সাইকোলজি টুডে, ফেন্টহাউস, কসমোপলিটান ইত্যাদি তাদের অন্যতম। নিউইয়র্ক শহরকে কেন্দ্র করে বলতে গেলে তিনি এমন চারটি বইয়ের লেখিকা যার মধ্যে হাউ টু টক টু এনিওয়ান এবং হাউ টু মেক এনিওয়ান ফল ইন লাভ উইথ ইউ সর্বাধিক বিক্রিত বই।

ভেতরের পাতায় যা আছে...

অধ্যায় এক

- দশ সেকেন্ডে নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে প্রমাণ করো ০৯
তুমি কথা বলার পূর্বে তোমার শরীর কথা বলে ১১
কীভাবে সঠিক জায়গায় বোমাগুলো ফাটাবে? ১২
যখন তুমি প্রেমিক পুরুষ ২২
তোমার হাঁটার ধরনই বলে দেয় তুমি একজন প্রকৃত বিজয়ী ২৩
লুকানো বাচ্চামিগুলো বের করে আনো ২৯
যে গুপ্ত জ্ঞান তোমায় পছন্দনীয় করে তুলবে ৩১
কোনো কিছু করার পূর্বে অন্তত একবার পুরোটা কল্পনার চোখে দেখে নাও ৪৩

অধ্যায় দুই

- 'হ্যালো' এর পর কী বলে কথা এগিয়ে নেবে? ৪৫
ছোট্ট কথোপকথনভীতি চিকিৎসাযোগ্য? ৪৬
মনের ভাব মিলার উপরে নির্ভর করছে, তোমার বিক্রয় বাড়বে না কমবে ৪৯
গতানুগতিক কিন্তু আকর্ষণীয় দিক ৫০
সব সময় 'হোয়াটজিট' সঙ্গে রাখো ৫৪
'হৃজদ্যাট' বা উনি কে? ৫৭
গতানুগতিকভাবে পরিচয় করিয়ে দিও না ৬৩
শব্দ গোয়েন্দা হও ৬৪
পণ্যের সাথে সাথে তোমাকেও বিক্রয় করো এই কৌশলটা খাটিয়ে ৬৭
তোমার ভালো দিকগুলো উপস্থাপন করো ৭৪

অধ্যায় তিন

- বড়দের মতো কথা বলো ৭৭
নিজের মৌখিক জীবনবৃত্তান্ত সাজিয়ে নাও ৭৯
তোমার আভিজাত্যকে ফুটিয়ে তোলার সহজ পথ ৮২
ওটা তো আমি জানি, এমনটা প্রকাশ করা থেকে দূরে থাকো ৮৫
যে জিনিস হাত দিয়ে ধরা যায় তা দশ হাত লম্বা লাঠি দিয়ে ধরতে চাওয়া বোকামি ৯৩
পেশাদার বক্তাদের অনুসরণ করো ৯৪
যেকোনো পরিস্থিতির মনি-মুক্তো ৯৫
কোদালকে কোদাল বলতে শেখো ৯৮
উত্যক্ত করা থেকে বিরত থাকো ১০০
ভাঙা ক্যাসেটটাই বাজাও ১০২
বড় দান বুঝে শুনে দিতে হয় ১০৪
গতানুগতিকভাবে ধন্যবাদ দিও না ১০৬

অধ্যায় চার

- যেকোনো ভিড়ে নিজেকে ওদেরই একজন হিসেবে প্রমাণ করো ১০৭
ধীরে ধীরে এগিয়ে যাওয়ার পদ্ধতি ১০৮

সবকিছু নির্ভর করছে তোমার শুরুর প্রশ্নে ১১২
আরো বেশি... তাদের বিষয়ে আরো বেশি জানতে চেষ্টা করো ১১৬
বৈশ্বিক ইনসাইডার হয়ে ওঠো ১১৯
দামাদামি না জানলে ঠকতে হবে ১২১

অধ্যায় পাঁচ

কেন আমরা কাছাকাছি ধারণা পোষণ করি? ১২৪
নিজেকে একজন ইম্প্যাথাইজার হিসেবে গড়ে তোলো ১৩২

অধ্যায় ছয়

অত্যধিক প্রশংসা করার কার্যকারিতা ১৪০
তোমার কবরের দেয়ালে কী লেখা দেখতে চাও? ১৫৩

অধ্যায় সাত

তাদের হৃদয়ে ছান করে নাও ১৫৫
বেশি বেশি করে নাম উচ্চারণ করো ১৫৭
ঘরনীকে প্রাপ্য সম্মান দাও ১৬২
তোমার সময় এখন কী রঙের? ১৬৪
দশ সেকেন্ডের অডিশন ১৬৬

অধ্যায় আট

যেভাবে রাজনীতিবিদদের চর্চিত পদ্ধতি কোনো অনুষ্ঠানে খাটাবে ১৭০
ভুঁড়িভোজন নাকি পরিচিতি? ১৭৩
তুমিই চুজ করো, নয়তবা অন্য কেউ এসে তোমায় চুজ করবে ১৭৫
সুযোগ হাতছাড়া করো না ১৭৯
বিজনেস কার্ড সংরক্ষণ ১৮০
চোখের ভাষা বিক্রি ১৮১

অধ্যায় ৯

সফলতার ছোট্ট ছোট্ট মণি-মুক্তো ১৮৫
দেখেও দেখো না, শুনেও শুনো না ১৮৬
ভরসার কণ্ঠস্বর হও ১৮৮
আমি কাজটা বন্ধুত্বের খাতিরে করেছি ১৯৪
ডাইনিং শুধুমাত্র খাবার পরিবেশনের জন্য ১৯৮
বাগে পেলেই সব সময় হামলে পড়তে নেই ১৯৯
আরো বেশি আবেগের সংমিশ্রণ ঘটানো ২০২
শ্রোতাদের নেতা হও ২১০
কার পয়েন্ট কত? ২১২

শেষ পাঠ

তোমার গন্তব্য ২১৫
এবার কয়েনের বিপরীত পিঠ দেখা যাক ২১৫

তোমার হাতে মাত্র দশ সেকেন্ড সময় আছে, নিজেকে গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে প্রমাণ করার

তোমার ব্যক্তিত্ব ফুটিয়ে তোলার অবিশ্বাস্য, অপরিহার্য এবং অপ্রতিরোধ্য সব কৌশল...। কারো সাথে প্রথম সাক্ষাতের সময়, বিশেষ করে প্রথম চোখাচোখির মুহূর্তটা খুবই তাৎপর্যপূর্ণ।

এটাই সেই সময়, যেটাতে নিজের গ্রহণযোগ্যতা অর্জন করে নিতে হয়। গুরুর মুহূর্তটা এজন্যও গুরুত্বপূর্ণ যে, আজীবন সে তোমার এই সময়টা মনে রাখবে, তোমার একটা প্রতিচ্ছবি সে এই মুহূর্তটার উপরে ভিত্তি করেই গড়ে নেবে। মনে রেখো, অবস্থানটা হয়তো সারা জীবনের জন্যই অটুট থাকবে।

একজন চিত্রশিল্পি খুব সহজেই দোদুল্যমান এবং দ্রুত বয়ে চলা জীবনের এসব আবেগীয় মুহূর্ত স্মরণীয় করে রাখতে পারেন। রবার্ট গ্রসম্যান (বব) নামে আমার এক বন্ধু রয়েছে, যে ফোবস, নিউজ উইক, স্পোর্টস ইলাস্ট্রেটেড, রোলিং স্টোনসহ উত্তর আমেরিকার অন্যান্য জনপ্রিয় প্রকাশনীর হয়ে ব্যঙ্গচিত্র অঙ্কন করে থাকে। ববের চিত্রের একটি বিশেষ গুণ ছিল। সে যেসব ছবি আঁকত, ওগুলো শুধুমাত্র সমগ্র দৃশ্যপটটাই অঙ্কন করত না, বরং প্রত্যেকটা দৃশ্যপট বিস্তারিত ফুটিয়ে তুলে আনত। ওর ছবি আঁকার স্কেচ বোর্ড থেকে সব সময় আলোর ঝলকানি ভেসে আসত। ববের চিত্রে যেসব লোকপ্রিয় ব্যক্তির ছবি দেখা যেত, মনে হতো তাঁরা সবাই যেন নিজস্ব স্বতন্ত্রতা নিয়ে দাঁড়িয়ে আছেন। যেমন- 'মেডোল্লা'-এর অগ্নিমূর্তি, 'নিউট গ্রিনরিচ'-এর স্বেচ্ছাচারিতা কিংবা লিওনেল হেলমস্লেইয়ের অসভ্যতা সবই তার হাতের জাদুতে ফুটে উঠত।

বিভিন্ন অনুষ্ঠানে উপস্থিত বব, দুষ্টমি করতে পছন্দ করত। খাবার পরিবেশনকৃত রুমালে টুক করে কোনো এক অতিথির ছবি এঁকে বসতো সে! জট লেগে যেত ববের আশপাশে, অনেকেই আবিষ্কার করত, তাদেরই পরিচিত বন্ধুর ছবি ওর হাতের রুমালে জ্বলজ্বল করছে! এ যেন চোখকে বিশ্বাস করানোর মতো নয়! ছবি আঁকা শেষ হলে বব ছবিটি কাজীকৃত ব্যক্তিকে উপহার হিসেবে দিয়ে দিত। কিছু উৎসাহী জনতা চোখ বড় বড় করে অঙ্কিত ছবির সাথে বাস্তবের ব্যক্তির মিল খুঁজে ফিরে।

নিজের ছবি দেখে সবাই যে খুশিতে আটখানা হতো, ওরকম বলার উপায় নেই। কেউ কেউ হালকা নরম সুরে বলত, 'বাহ! বেশ এঁকেছেন। কিন্তু ছবির ব্যক্তিটি পুরোপুরি আমার মতো হয়নি।'

উৎসাহী অতিথিরা সম্মুখে এর সত্যতা ফুটিয়ে তুলে, 'ব্যাপারটা, সত্য।' আস্তে করে মূল আলোচনা থেকে দূরে গিয়ে সবাই নিজেদের সংশয় কাটাতে ব্যস্ত হয়ে পড়ে। হতভম্ব ব্যক্তিটির তখন রুমালের দিকে তাকিয়ে থাকা ছাড়া আর কোনো কাজ থাকে না।

একবার ববের চিত্রশালায় যাওয়ার সুযোগ আমার হয়েছিল। তার ছবি আঁকার কারিশমা আমাকে আগেই মুগ্ধ করেছে। আমি চেপে না রাখতে পেরে গোপন প্রশ্নটা ঝেড়েই ফেললাম, 'তুমি কীভাবে এত নিখুঁতভাবে মানুষের ব্যক্তিত্বকে ফুটিয়ে তোলো, বব?' তার জবাবটা ছিল সাদামাটা।

সে বলল, 'আমি জাস্ট দেখি আর এঁকে ফেলি।' উত্তরটা আমার মনঃপূত হয়নি। আমি আবার বললাম, 'না, মানে আমি বোঝাতে চাচ্ছিলাম, ছবি আঁকার আগে কি তুমি তাদের সম্পর্কে বিশদ জানার চেষ্টা করো? যেমন তার বংশ, তার সামাজিক অবস্থান ইত্যাদি ইত্যাদি?' ও মুখ চেপে হাসল, 'অবশ্যই না। তোমাকে আগেই বলেছি, আমি যা দেখি তাই আঁকি, কোনো বিশদ গবেষণা বলে কিচ্ছু নেই।'

'ওহ। আচ্ছা।'

সে এরপর পুরো ব্যাপারটা ব্যাখ্যা করল। তার মতে প্রত্যেকটি মানুষের কথা বলার ধরন, শারীরিক অঙ্গভঙ্গি, হাঁটা-চলা দেখেই একটা স্পষ্ট ধারণা তৈরি করে ফেলা যায়। এর জন্য বিশদ গবেষণা করা লাগে না। এরপর বব আমাকে তার ব্যক্তিগত ফাইল থেকে, বিভিন্ন রাজনৈতিক ব্যক্তির ব্যঙ্গচিত্রগুলো দেখাতে আরম্ভ করল। 'দেখো', একটা ছবির দিকে বব ইঙ্গিত করল। ছবিতে সাবেক আমেরিকান প্রেসিডেন্ট ক্লিনটনকে দেখা যাচ্ছে। বব এরপর খুঁচিয়ে খুঁচিয়ে দেখাল, 'এই যে শরীরের এই অংশটা দেখো। দেখো তাঁর শারীরিক ভঙ্গিমা দেখে স্পষ্ট বোঝা যাচ্ছে, তাঁর ব্যক্তিত্বে কী পরিমাণ বাচ্চামি খেলে যাচ্ছে!'

এরপর জর্জ বুশের ছবি সামনে এলো।

জর্জ বুশের কাঁধের দিকে নির্দেশ করে সে, 'দেখো, এই ছবিতে বুশকে কেমন আনাড়ির মতো দেখাচ্ছে না?' তারপর আমেরিকার আরেক সাবেক প্রেসিডেন্ট রিগ্যানের ছবি দেখাল, 'তাঁর হাসির জন্য তাকে কী প্রফুল্লই না দেখাচ্ছে! খেয়াল করেছো?'

এরপর নিক্সনের ধূর্ততা দেখাল সে। মাথার দিকে দেখিয়ে বলল, 'দেখো, এই মাথার কাত হয়ে থাকা দেখেই বোঝা যাচ্ছে, সে কতটা ধূর্ত!' ফাইলের অনেক ভেতরে দেখা গেল ফ্রাঙ্কলিং ডিলানো রুসভেল্টকে, যার উঁচু নাকটা খাঁড়া আকাশমুখী হয়ে আছে। সবশেষে তাকে নিয়ে তার মন্তব্য জানাল বব, 'রুসভেল্ট, এই ব্যক্তিত্বের গুণেই এফডিআরের গর্বের বস্তু হয়ে আছেন।'

ও আরো যোগ করল, 'আসলে আমার চিত্রে কারো যে বিষয়টা বেশি প্রভাব ফেলে তা হলো, তার মুখ আর শরীরের ভঙ্গিমা। জানো তো, জনশ্রুতি আছে, শরীর কথা বলে।'

এজন্য পরিচয়ের গুরুটা খুবই গুরুত্ব রাখে। প্রশ্ন আসতে পারে, কেন; তাই তো? ব্যাখ্যাটা খুবই সোজা, প্রথম সাক্ষাতের সময়ই তোমার পাশের ব্যক্তিটির মস্তিষ্কে তোমার সমগ্র কিছু পর্যবেক্ষণ সাপেক্ষে তোমার একটা আনুমানিক ব্যক্তিত্ব জমা হয়ে যাবে। এর উপর ভিত্তি করে সে তোমার সম্পর্কে খুবই সংক্ষেপে একটা উপসংহারে চলে আসবে।

তুমি কথা বলার পূর্বে তোমার শরীর কথা বলে

তোমাকে মানুষ যেভাবে দেখে, যেভাবে তোমার ব্যক্তিত্ব তাদের চোখে ধরা পড়ে, ওটা কি পুরোপুরি নির্ভুল? নির্ভুল বলা যায়। তোমার শারীরিক ও মৌখিক অঙ্গভঙ্গিমা তাদের অলরেডি জানিয়ে দিয়েছে— এই ব্যক্তি কেমন, এই ব্যক্তি কতটা গুরুত্বপূর্ণ। তোমার ব্যক্তিত্ব ঠিক কতটা প্রকট, এটা নির্ভর করছে তোমার বডি ল্যান্ডস্কেপের (শারীরিক অঙ্গভঙ্গির) উপরে। যেকোনো মানুষের ব্যক্তিত্বের প্রায় ৮০% অংশ তৈরি করে তার শারীরিক অঙ্গভঙ্গি। তুমি কীভাবে কথা বলছো, কীভাবে চলাফেরা করছো, কতটা গুরুত্বপূর্ণ তোমার হাতের ইশারা— সবই কিন্তু এই ৮০%-এর ভেতরে পড়ে যাচ্ছে। আর বাকি মাত্র ২০% নির্ভর করছে তোমার কথা কতটা যৌক্তিক, এর উপর।

কর্মক্ষেত্রের বদৌলতে আমাকে বিশ্বের বিভিন্ন দেশে থাকতে হয়েছে, বিভিন্ন মানুষের সাথে মিশতে হয়েছে। স্থানীয় ভাষা না জেনেও শারীরিক অঙ্গভঙ্গি কাজে লাগিয়ে এমন অনেক সমস্যা আমি একাই কাটিয়ে উঠেছি।

প্রথম সাক্ষাতের সময়টা আমি খুবই সতর্ক থেকেছি, যে কারো ক্ষেত্রেই। যখনই আমি নতুন কোনো সহকর্মীর সংস্পর্শে এসেছি, তার প্রশংসা করতে কখনো কার্পণ্য করিনি। ওই কোম্পানিতে তার অবস্থান কেন এত গুরুত্বপূর্ণ, সে কীভাবে এত সাবলীলভাবে কাজগুলো করে এবং কোম্পানির জন্য তাদের আত্মত্যাগের কথা আমি নিজ থেকে তুলে ধরতাম। চলাফেরা পর্যবেক্ষণ করেই বুঝে নিতাম, কে কোম্পানির গুরুত্বপূর্ণ ব্যক্তি, আর কে কম গুরুত্বপূর্ণ।

অন্যের পেটের কথা বা ধারণা বের করার ক্ষমতা আমাদের নেই। চাইলেই আমরা তার সম্বন্ধে এমন কিছু বলতে পারি না, যা আমাদের মাথায় এসেছে। এ কথা সবার জন্যই প্রযোজ্য। আমরা যে কারো সম্পর্কে ধারণা পোষণ করি সম্পূর্ণ নিজের ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়ের সাহায্যে। বৈজ্ঞানিক সমীক্ষা বলছে, কিছু কিছু ক্ষেত্রে আমাদের আবেগ, আমাদের ধারণা নিতে প্রভাবিত করে।

তোমার সাথে যখন কেউ কথা বলতে আগ্রহী হন, তিনি তোমাকে ভালো করে পর্যবেক্ষণ করেন, তারপর এগিয়ে এসে কথা বলেন। কথা বলার পূর্ব মুহূর্তে তার ভেতরে তোমার একটা অবস্থান তৈরি হয়ে যায়। আর কথা শুরু হওয়ার পরবর্তী কিছু সময় বলে দেবে, তার মস্তিষ্ক সঠিক না ভুল। আর একবার যখন অবস্থানটা

গেঁথে যায়, বুঝে নেবে, এর উপরেই তিনি তোমায় বিচার বিবেচনা করবেন; তোমার গুরুত্ব কতটুকু, তাও ঠিক হয়ে গেছে তার মস্তিষ্কে। বব আরেকটা কথা জানায়, সে নিজের ব্যঙ্গচিত্রও একবার ঐঁকেছিল। নিজেকে নিজে আঁকার ক্ষেত্রে বব সেই একই কাজটাই করেছে, যা অন্যদের বেলায় সে করে। সে নিজের একটা কাল্পনিক চরিত্র মস্তিষ্কে সেট করে নিল, সে কেমন, তার ব্যক্তিত্ব কেমন, সবটা মিলিয়ে যেটা দাঁড়াল, সেটাই হচ্ছে, ববের ব্যঙ্গচিত্র!

অন্য বিষয়ে আলোচনা বেশি হয়ে যাচ্ছে, বুঝতে পেরে আবার আসল আলোচনায় ফিরলাম। বই রচনার মূল উদ্দেশ্যে মনযোগ বাড়লাম।

প্রসঙ্গে এসে ববকে জিজ্ঞেস করলাম, 'কারো ছবিতে তাকে একেবারে নম্র, ভদ্র, জ্ঞানী, যত্নবান, উৎফুল্ল এবং নিয়মের প্রতি শ্রদ্ধাশীল দেখাতে চাইলে তুমি কী করবে? তুমি কি সেটা ফুটিয়ে তুলতে পারবে বব?'

'ঐধ্যর্ষ ধরো বান্ধবী।' বলে সে হাসল। সে বুঝতে পেরেছে আমি কী বোঝাতে চেয়েছি।

'প্রথমত... হুমমম...' একটু থামল সে, তারপর বলল, 'তার শারীরিক অবস্থান থাকবে ফিটফাট, মাথাটা হবে একটু উর্ধ্বমুখী, মুখে লেগে থাকবে একটা বিশ্বস্ত হাসি এবং সে সরাসরি চোখে চোখ রেখে কথা বলবে। ব্যাস, এগুলো দেখালেই পরিপূর্ণ সব হয়ে যাবে বলে আমার বিশ্বাস।'

কীভাবে নিজেকে 'গুরুত্বপূর্ণ কেউ একজন' হিসেবে উপস্থাপন করা যায়

আমার বন্ধু ক্যারেনের ডেকোরেশনের ব্যবসা রয়েছে। তার স্বামী সমাজের একজন নামকরা ব্যক্তি, যিনি যোগাযোগ ব্যবস্থা নিয়ে কাজ করেন। তাদের ফুটফুটে দুটো ছেলে সন্তান রয়েছে।

ক্যারেনও তার ব্যবসায়িক দুনিয়ায় খুবই পরিচিত নাম। যখনই সে কোনো অনুষ্ঠানে তত্ত্বাবধায়ক হয়ে যায়, তার সহকর্মীরা তার আশপাশে থাকতে পছন্দ করে, তার সাথে একটা ছবি তুলতে পারলে নিজেকে গর্বিত বোধ করে। ওর কাঁধে হাত রেখে একটা ছবি তোলাটাই বুঝি অনেক সম্মানের ব্যাপার।

অথচ এর বিপরীতটা ঘটে, যখন ক্যারেন তার স্বামীর কোনো আয়োজনে সাথে থাকে। সেখানে সে নিজেকে খুবই অপরিচিত হিসেবে আবিষ্কার করে। সামগ্রিক পরিস্থিতি দেখে মনে হয়, সে যেন কেউই না! আবার যখন সন্তানদের স্কুলে উপস্থিত হতে হয়, সেখানে ক্যারেন অন্য অনেক মায়ের মতো একজন মা হিসেবে নিজেকে অনুভব করে। একদিন ক্যারেন কথা প্রসঙ্গে জিজ্ঞেস করল, 'লেইল, তোমার কি এমন কোনো কৌশল জানা আছে, যা প্রয়োগ করলে যেকোনো ভিড়ে, যেকোনো অপরিচিত মানুষ আমার সাথে নিজ থেকে কথা বলতে চাইবে, আমাকে দেখে সে আত্মহী হবে। আছে কি?'

ক্যারেনের প্রশ্নের জবাবটা আমি তোমাদের জন্য এখানে তুলে ধরছি। উত্তরটা হচ্ছে, 'হ্যাঁ। যাবে।'

তবে এজন্য অবশ্যই তোমাকে কিছু কৌশল রপ্ত করতে হবে। যেগুলো তোমাকে যেকোনো ভিড়ের মাঝেই অন্যদের থেকে আলাদা করে তুলবে। হোক না সেটা এমন লোকদের ভিড়, যাদের কেউই তোমায় চেনে না! নিজেকে উপস্থাপন করো সুন্দর একটা হাসি দিয়ে। যে হাসিতে ভরে আছে বিশ্বস্ততা।

পর্ব ১

হাসির বন্যা

দ্রুত হাসবে, নাকি মনোরম একটা হাসি দেবে?

ডেল কার্নেগির লেখা হাউ টু উইন ফ্রেন্ডস অ্যান্ড ইনফ্লুয়েন্স পিপল (১৯৩৬) বইয়ের ছয়টি বিশেষ কৌশল দশকের পর দশক উচ্চারিত হয়ে গেছে। আত্ম উন্নয়নমূলক অনুষ্ঠানের পরিচিত রথি-মহারথি বক্তারা মাইকের সামনে দাঁড়ালেই এই কৌশলগুলো ঝেড়ে গেছেন শ্রোতাদের উদ্দেশ্যে। অথবা নিজেরাই তার উন্মেষ ঘটিয়েছেন একটি বিশ্বস্ত হাসির মাধ্যমে।

সে যাই হোক, বছরের পর বছর ধরে এই অনুশীলন কার্যকরী রইল মানুষের আত্মিক সম্পর্ক উন্নয়নে। যারা আরো গভীরভাবে এ নিয়ে গবেষণা করল তারা একটা সময় বুঝতে পারল, শুধুমাত্র হেসে যাওয়া যথেষ্ট নয় বরং আজকের দিনে, এই যান্ত্রিক বিশ্বে অনেক সময় এই কৌশলটি পুরোপুরি অকেজো।

এই মুচকি হাসিকে আজকের আধুনিক বিশ্বের অনেকেই সেকেলে বা আনাড়ি হিসেবেই দেখেন। বর্তমান বিশ্বের যত রথি-মহারথি আছেন, তাদের দিকে তাকালে দেখতে পাবে, তারা তাদের হাসিকে আরেকটু উন্নত করেছেন। তারা শুধু মুখ টিপে হাসেন না, বরং অনেক ক্ষেত্রে হো হো করে মন থেকে হাসিতে ফেটে পড়েন। তাদের হাসির এই বিস্ফোরণ তাদের মাঝে আরো অনেক বেশি পরিমাণে আত্মবিশ্বাস সৃষ্টি করে। সবচেয়ে মজার ব্যাপারটা হচ্ছে, হাসি ছোঁয়াচে। তাদের সাথে সাথে অন্যদের মুখেও ওটা ছড়িয়ে পড়ে, মুহূর্তগুলো হয়ে ওঠে আরো মধুর।

গবেষকরা গবেষণা করে দেখেছেন, বিভিন্ন রকমের হাসি সমাজে প্রচলিত রয়েছে। মিথ্যাবাদীর মুখের হাসি থেকে শুরু করে ছোটো বাচ্চাদের উদ্দেশ্যে অর্থহীন হাসি, সবটাই লিপিবদ্ধ হয়েছে। বের হয়েছে, কোনটা আসল আর কোনটা নকল হাসি (তুমি নিজেই এমনটা অনুভব করেছো, বিভিন্নভাবে, বিভিন্ন সময়ে। তোমার বন্ধু না চাইতেও তোমাকে গাড়িতে করে নামিয়ে দেওয়ার সময় আন্তরিক হাসির নামে