

ডেল কার্নেগির বিখ্যাত *The Quick and Easy Way to Effective Speaking*-
বইয়ের পূর্ণাঙ্গ অনুবাদ

স্পিকিং ব্লুপ্রিন্ট

মূল

ডেল কার্নেগি

ভাষান্তর

তাইরান আবির



প্রথম

মুদ্রাচিন্তায় স্বাধীনতা

প্রথম প্রকাশ: বইমেলা ২০২৩

টাইপোগ্রাফি: তাসনিম তানি

প্রচ্ছদ: আমিরুল ইসলাম মামুন

পরিবেশক

রকমারি.কম

www.rokomari.com/projonmo

প্রজন্ম পাবলিকেশন

৪১/১ নর্থবুক হল রোড, বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০

††† ০১৫৭২ ৪১০ ০১৮

info@projonmo.pub

www.projonmo.pub

প্রজন্ম পাবলিকেশনের পক্ষে আহমদ মুসা কর্তৃক ৪১/১ নর্থবুক হল রোড, বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০ থেকে প্রকাশিত; তানভীর প্রিন্টার্স, সূত্রাপুর, ঢাকা-১১০০ থেকে মুদ্রিত।

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law.

Speaking Blueprint by Dale Carnegie, Translated By Tyran Abir, Published by Projonmo Publication, Bengali Edition Copyright © Projonmo Publication

Price: BDT 400 Taka

International Price: \$20.00 USD

ISBN: 978-984-97489-7-7

সূচিপত্র

পরিচিতি ৫

প্রথম অংশ: কার্যকরী বক্তৃতার মৌলিক উপাদান

মৌলিক দক্ষতা অর্জন..... ১০
 আত্মবিশ্বাসের উন্নয়ন..... ৩৩
 সহজ ও দ্রুততম উপায়ে কার্যকরী বক্তৃতা প্রদান..... ৬০

দ্বিতীয় অংশ: বক্তৃতা, বক্তা এবং দর্শক

সঠিক ধাচে কথা বলা..... ৭৯
 গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে স্পিকিং করা..... ৯৩
 নিজের বক্তৃতা অডিওর সাথে শেয়ার করা..... ১০৩

তৃতীয় অংশ: প্রস্তুতিবিহীন অথবা প্রস্তুতিসহ দেওয়া বক্তৃতার উদ্দেশ্য

সংক্ষিপ্ত বক্তৃতা দিয়ে কাজ হাসিল করা ১১৫
 তথ্যভিত্তিক বক্তৃতা ডেলিভারি দেওয়া..... ১৩০
 কনভিন্স করার জন্য বক্তৃতা..... ১৪৬
 তাৎক্ষণিক বক্তৃতা দেওয়া ১৪৯

চতুর্থ অংশ: যোগাযোগ করার দক্ষতা

স্পিচ ডেলিভারি দেওয়া ১৬৪

পঞ্চম অংশ: কার্যকরী বক্তৃতার চ্যালেঞ্জসমূহ

দীর্ঘ বক্তৃতা প্রস্তুতকরণ ১৭১
 নিজের শিক্ষাকে কাজে লাগান ১৮৫

পরিচিতি

ডেল কার্নেগি ১৯১২ সাল থেকে নিউইয়র্কের ওয়াইএমসিএ এর জন্য পাবলিক স্পিকিং কোর্স শেখাতে শুরু করেছিলেন ১২৫তম সড়কে। তৎকালে পাবলিক স্পিকিংকে একটি আর্ট হিসেবে ধরা হতো। নিজের বিভিন্ন প্রয়োজনে কথা বলা শেখার মতো অবস্থা তখনো চালু হয়নি। মানুষ তখনো পাবলিক স্পিকিং এর গুরুত্ব বুঝে উঠতে পারেনি। ঠিক সেই সময়ে ডেল কার্নেগি তাঁর স্পিকিং কোর্স সচল রেখেছিলেন। সেসময় ব্যবসায়ী কিংবা অন্যরাও স্পিকিং শেখার জন্য নিজেদের টাকা ব্যয় করতে রাজি ছিল না। যেহেতু তারা পাবলিক স্পিকিং এর গুরুত্ব বুঝতে পারতো না, সেহেতু এসব শেখার মতো মানসিকতা তাদের মাঝে ছিলই না। এই মানসিকতা থেকেই তারা এড়িয়ে চলতো পাবলিক স্পিকিং শেখার বিষয়টিকে। ওই সময়ও কিছু কিছু মানুষ ছিল, যারা স্পিকিং-এ আগ্রহী ছিল। সেই মানুষগুলোই ডেল কার্নেগির কোর্সে যোগদান করেছিল। কোর্সে যুক্ত হবার পর ধারাবাহিক প্রশিক্ষণের ফলে অনেকেই পাবলিক স্পিকিংয়ের সব বিষয় আয়ত্ত করতে সক্ষম হয়েছিল। এরই ধারাবাহিকতায় ডেল কার্নেগির পাবলিক স্পিকিং কোর্সের চাহিদা অনেক বেড়ে যায়। কেননা, তার এই কোর্স মানুষ যা চাচ্ছিলো সেই অনুসারে ফলাফল দিয়েছিল তাদেরকে। যেকোনো কিছু শুরু করার পর ইতিবাচক ফলাফল পেলেই মানুষ সেই কাজে আগ্রহবোধ করে। ডেল কার্নেগির কোর্সে অংশ নিয়ে ইতিবাচক ফলাফল পাওয়া মানুষগুলোর ক্ষেত্রেও একই ব্যাপার ঘটতে শুরু করলো। যেখানে একসময় মানুষ এই কোর্সে অ্যাডমিট হওয়ার বিষয়টিকে গুরুত্বের সাথে নিতো না, সেই একই কোর্সে ভর্তি হওয়ার জন্য একটা সময় বহু মানুষ আগ্রহ দেখিয়েছিল।

ডেল কার্নেগি ছিলেন সেই ব্যক্তিত্ব, যিনি পাবলিক স্পিকিংকে দৈনন্দিন জীবনের একটি প্রয়োজনীয় বিষয় এবং দক্ষতা হিসেবে সবার সামনে হাজির করেছিলেন। পাবলিক স্পিকিংকে কেবল একটি শিল্প মনে করা মানুষগুলোও একটা সময় বুঝতে পেরেছিল দৈনন্দিন জীবনে নানা প্রয়োজন ও কাজে পাবলিক স্পিকিং এর গুরুত্ব অনেক বেশি এবং এটি মানুষের নানা কাজে লেগে থাকে। এরপর থেকেই ডেল কার্নেগি কোর্সের চাহিদা বাড়তে থাকে।

আজকে সারা বিশ্বের বিভিন্ন জায়গায় ডেল কার্নেগির নাম ছড়িয়ে পড়েছে, ছড়িয়ে পড়েছে তার কোর্সের ব্যাপারে সব আলোচনা। বর্তমানে বিশ্বের অনেক প্রান্তেই ডেল কার্নেগির কোর্সের ব্যাপারে আলোচনা হয়ে থাকে। মানুষ ডেল কার্নেগির বইগুলো পড়ছে, জানছে এবং শিখছে। তারা বুঝতে পেরেছে এসব আসলে অদরকারি কোনো জিনিস নয়, বরং আমাদের যাপিত জীবনেরই নানা জরুরি বিষয়ের অংশ। পাবলিক স্পিকিং শেখাটা কোনোভাবেই একটি অপ্রয়োজনীয় আর্ট নয়, বরং রেগুলার লাইফ স্কিল। মানুষ এসব বুঝতে পেরেছিল একসময়। নিজেকে সফল করে তুলতে হলে এবং যোগ্যতাসম্পন্ন করতে হলে পাবলিক স্পিকিং এর গুরুত্ব অস্বীকার করা যায় না। বেশিরভাগ ক্ষেত্রেই দেখা যায় একজন মানুষের যথেষ্ট যোগ্যতা রয়েছে, দক্ষতা রয়েছে। কিন্তু পর্যাাপ্ত নেগোসিয়েশন স্কিল না থাকার কারণে এবং পাবলিক প্লেসে ঠিকমতো কথা বলার দক্ষতা না থাকার কারণে তারা নিজেদের প্রাপ্যটুকু পেতে সক্ষম হয় না। বেসিক স্কিল মানুষের জীবনে অবশ্যই জরুরি, সেইসাথে নিজের পারসোনালিটি ডেভেলপমেন্টের বিষয়গুলোতেও নজর দিতে হবে যদি সফলতা পেতে চায় কেউ। আর পারসোনালিটি ডেভেলপমেন্টেরই একটি অংশ হচ্ছে পাবলিক স্পিকিং। এটা ডেল কার্নেগিই প্রথম মানুষকে বোঝাতে সক্ষম হয়েছিলেন।

লেখক ডেল কার্নেগি ‘হাউ টু ইনফ্লুয়েন্স মেন ইন বিজনেস’ নামে একটি বই লিখেছেন। এই বইটিতে তিনি ব্যবসায়িক সেক্টরে মানুষকে প্রভাবিত করার সব বিষয় নিয়ে লিখেছেন। একজন মানুষ যদি ব্যবসা করতে যায়, তাহলে তার মধ্যে অবশ্যই ইনফ্লুয়েন্সিং পাওয়ার থাকতে হবে, অ্যাবিলিটি থাকতে হবে। তা না হলে ব্যবসা করে টিকতে পারবে না। কাজ আদায় করার জন্য, নিজের অধিকার আদায় করার অবশ্যই ইনফ্লুয়েন্সিং অ্যাবিলিটি নিজের মাঝে ধারণ করতে হবে। ডেল কার্নেগি এসব ব্যাপারে তাঁর বইয়ে স্পষ্ট করেছিলেন। বইটি ব্যাপক পাঠকপ্রিয়তা লাভ করেছিল। মানুষের চাহিদা পূরণ করতে করতে বইটির ১৫তম মুদ্রণ প্রকাশ করতে হয়েছিল। বইটি এমনকি বিশ্বের ১১টি ভাষায় অনুবাদ করা হয়েছিল। তাছাড়া সময়ে সময়ে ডেল কার্নেগি অনেকবারই বইটি রিভাইজ করেছিলেন। ভুলত্রুটি সংশোধন করে বইটি প্রকাশ করা হচ্ছিলো। সবমিলিয়ে ব্যাপক সাড়া ফেলতে সক্ষম হয়েছিল ‘হাউ টু ইনফ্লুয়েন্স মেন ইন বিজনেস’।

এই বইয়ের পরপরই ডেল কার্নেগি মানুষকে ইনফ্লুয়েন্স করার প্রসঙ্গে আরো লিখতে শুরু করেন। তিনি চাচ্ছিলেন নিজের ব্যক্তিত্ব বিকাশের মাধ্যমে সবাই যেন

সফলতা দেখতে পায়। তার লেখনিতে তিনি সেসব তুলে ধরেছিলেন। ব্যক্তিত্ব উন্নয়নের ব্যাপারে তিনি মানুষকে সক্ষম করে তোলার পরিপ্রেক্ষিতেই একের পর এক বই লিখে গিয়েছিলেন। ‘হাউ টু ইনফ্লুয়েন্স মেন ইন বিজনেস’ বইয়ের পরও কার্নেগি বেসকিছু বই লিখেছেন ইনফ্লুয়েন্সিং পাওয়ার নিয়ে। মানুষ সেসব খুব ভালোভাবেই গ্রহণ করেছিল।

আমি মনে করি মানুষের জীবনের প্রতিটি কাজই আসলে কোনো না কোনো রকম কমিউনিকেশন। আমরা আসলে প্রতিনিয়তই যোগাযোগ করার মাধ্যমেই নিজের জীবন পার করে চলেছি। তাই কমিউনিকেশন করার ক্ষমতা আমাদের বাড়ানো দরকার সবসময়ই। একজন মানুষ হিসেবে এই সেক্টরে সবাইকেই কাজ করতে হবে যদি যাপিত জীবনে উন্নতি করতে চায়। আর সেই লক্ষ্যেই নিজের কমিউনিকেশন স্কিলের দিকে নজর দিতে হবে সবাইকে, ব্যক্তিত্ব উন্নয়ন করার মাধ্যমে নিজেকে এগিয়ে নিতে হবে। ‘হাউ টু ইনফ্লুয়েন্স মেন ইন বিজনেস’ ছিল তেমনই একটি বই। বইটির চৌদ্দতম রিভাইজ আমার স্বামীর নির্দেশ ও রেখে যাওয়া নোট অনুসারে করা হয়েছিল। বইটির নামও ঠিক করা হয়েছিল মৃত্যুর পূর্বে তার কাজ বন্ধ হওয়ার আগেই পছন্দ করা নামানুসারেই। তার এই বইটি মানুষের অনেক উপকারে এসেছিল। মানুষ স্পিকিং-এ অনেক দক্ষ হতে পেরেছিল।

স্পিকিং নিয়ে আমার একটি ব্যক্তিগত দর্শন রয়েছে। মুখ দিয়ে বের হওয়া যেকোনো কথাকেই স্পিকিং হিসেবে আমি মেনে নেই না। স্পিকিং মানেই গড়গড় করে শব্দ মিলিয়ে কথা বলে যাওয়া নয়। স্পিকিং আরো বৃহৎ কিছু। এটাই আমার ব্যক্তিগত দর্শন। আর স্পিকিং শিখে দক্ষ হতে হলে অনেক পরিশ্রম করে তবেই আসতে হবে। এই কাজে আপনাদেরকে বইটি সাহায্য করবে এ ব্যাপারে আমি আশাবাদী। একজন মানুষ যখন কমিউনিকেশনের মতো গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপারে অদক্ষ হয়ে থাকে, তখন তার জীবনে সফলতা আসাটা দুরূহ হয়ে যায় এটাই সত্য। এই জায়গায় একটু হলেও নতুন মাত্রা যোগ করবে বইটি।

স্পিকিং, পারসোনালিটি ডেভেলপমেন্ট কিংবা কমিউনিকেশন স্কিল আসলে যাপিত জীবনের একক কোনো ক্ষেত্রের জন্য প্রযোজ্য নয়। আপনি একজন ব্যবসায়ী বলে আপনাকে পাবলিক স্পিকিং শিখতে হবে এমন নয়। অথবা আপনি বিজনেস সেক্টরে নেই বলে পাবলিক স্পিকিং শিখবেন না, এটাও যৌক্তিক কোনো লজিক নয়। আমাদের কমিউনিকেশনের পরিধি বিস্তৃত। আমরা শুধু ব্যবসায়িক সেক্টরের সব মানুষের সাথেই যোগাযোগ অব্যাহত রাখি কিংবা আমাদের যোগাযোগের গন্ডি

৮ ● স্পিকিং ব্লুপ্রিন্ট

ব্যবসায়িক জগতেই সীমাবদ্ধ, তা কিন্তু নয়। ব্যক্তিগত, সামাজিক, আন্তর্জাতিক সব গণ্ডিতেই আমাদেরকে কমিউনিকেশন করতে হয়। আর যেসব কারণে আমরা কমিউনিকেশন করে থাকি, ব্যবসা তার মধ্যে একটিমাত্র কারণ। এর বাইরেও হাজারটা কারণ রয়েছে যেসবের জন্য আমাদেরকে মানুষের সামনে দাঁড়াতে হয়, কথা বলতে হয়। কাজেই এমন বলার কোনো যৌক্তিকতা নেই যে পাবলিক স্পিকিং কেবল ব্যবসায়িক জগতের মানুষদের জন্যই প্রযোজ্য। বরং সব স্তরের মানুষের জন্যই পাবলিক স্পিকিং গুরুত্বপূর্ণ এবং এটি একটি দক্ষতা। এই দক্ষতা সব জায়গায় কাজে লাগতে পারে।

‘দ্য কুইক অ্যান্ড ইজি ওয়ে টু ইফেক্টিভ স্পিকিং’ বইটি আশা করি আপনাদেরকে পাবলিক স্পিকিং-এ অনেক বেশি দক্ষ হয়ে উঠতে সাহায্য করবে। এটি আপনাদেরকে সক্ষম করে তুলবে সব ভয়ভীতি মন থেকে দূর করে মানুষের সামনে দাঁড়িয়ে কার্যকরী স্পিচ দেওয়ার জন্য। কেননা, আপনাদেরকে দক্ষ করো তোলার লক্ষ্য নিয়েই বিভিন্ন কনটেন্ট রাখা হয়েছে বইটিতে। এসব নির্দেশনা মেনে কাজ করলে আশা করা যায় সবার সামনে দাঁড়িয়ে কার্যকরী বক্তৃতা দেওয়া সহজ হয়ে যাবে সবার জন্য।

-ডরোথি কার্নেগি

প্রথম অংশ

কার্যকরী বক্তৃতার মৌলিক উপাদান

প্রতিটি শিল্প এবং দক্ষতা আয়ত্ত করার ক্ষেত্রে অল্পকিছু উপাদান রয়েছে। উপাদান রয়েছে যতটুকু, তারচেয়ে বেশি রয়েছে কৌশল। ভালো করে কাজ করতে হলে একজন মানুষকে অবশ্যই মৌলিক উপাদানগুলো সম্পর্কে জানতে হবে। এসব সম্পর্কে জ্ঞান একজন মানুষকে কাজ করার দিকে আরো আগ্রহী করে তুলবে, আত্মবিশ্বাস বাড়িয়ে দেবে। আবার কেউ যদি বেশকিছু কৌশল আয়ত্ত করতে সক্ষম হয়, তাহলে সে ওই কাজটি দুর্দান্তভাবে করতে সক্ষম হবে। পাবলিক স্পিকিং করার ক্ষেত্রেও বেশকিছু কৌশল রয়েছে, রয়েছে কিছু উপাদান। আপনি যদি এসব জেনেশুনে আয়ত্ত করে বক্তৃতা দিতে যান, তাহলে আশাবাদী— কার্যকরী বক্তৃতা দিতে সক্ষম হবেন। এই অধ্যায়ে আমরা মূলত কার্যকরী একটি বক্তৃতা দেওয়ার সব উপাদান ও কৌশল সম্পর্কে জানব। সহজেই কার্যকরী বক্তৃতা দেওয়ার জন্য নিজের মাঝে কোনো কোনো দক্ষতা বাড়িয়ে নিতে হবে ও দৃষ্টিভঙ্গি কেমন রাখতে হবে এসব নিয়েও জানতে পারবেন এই অধ্যায়ে।

প্রথম অধ্যায়

মৌলিক দক্ষতা অর্জন

১৯১২ সাল থেকে আমি পাবলিক স্পিকিং কোর্সে মানুষকে স্পিকিং শেখানো শুরু করেছিলাম। এই বছরেই আটলান্টিক মহাসাগরে টাইটানিক জাহাজ ডুবে গিয়েছিল। মারা গিয়েছিল অনেক মানুষ। ওই সময়ের পর থেকে কেটে গিয়েছিল অনেকগুলো বছর। পরবর্তী বছরগুলোতে আমি কেবল মানুষকে স্পিকিং শেখানোর কাজেই ব্যয় করেছি জীবনের অনেক সময়। মানুষকে স্পিকিং-এ দক্ষ করে তোলার পেছনে মেধা খরচ করেছি। এটাকেই বানিয়ে নিয়েছিলাম নিজের ধ্যানজ্ঞান। শুরুতে খুব বেশি মানুষ আমার কোর্সে অংশগ্রহণ করেনি। কিন্তু সময়ের পরিক্রমায় মানুষ অনেক বাড়তে থাকে। শুরু করার পর থেকে সাত লাখ পঞ্চাশ হাজার মানুষ আমার এই কোর্স থেকে গ্রাজুয়েশন শেষ করেছে। এই সাড়ে সাত লাখ মানুষকে আমি কিছু দিতে পেরেছি, এটা আমার জন্য বিশেষ প্রাপ্তি।

আমার কোর্স শুরু করার পূর্বে সবার মতামত শোনার সৌভাগ্য হয়েছিল আমার। যে মানুষগুলো আমার কোর্সে নিজেদেরকে অন্তর্ভুক্ত করেছিল, তাদের মতামত শোনার ইচ্ছে হয়েছিল আমার। ঠিক কোন কারণে তারা আমার কোর্সে ভর্তি হয়েছিল, এটাও আমার জন্য জানা জরুরি হয়ে গিয়েছিল। অতঃপর আমি তাদের সাথে মতবিনিময় করেছিলাম। সবার কথার ধরন ও শব্দচয়ন আলাদা হলেও মূল জায়গায় তারা সবাই একরকম ছিল। অর্থাৎ কোর্সের সাথে নিজের যুক্ত হওয়ার পেছনে স্পিকিংসংক্রান্ত দুর্বলতাই বড় ভূমিকা পালন করেছিল।

‘আমি ভালো করে স্পিকিং শিখতে চাই। মানুষের সামনে কথা বলার ভয় দূর করতে চাই। আমার মাঝে ভয় কাজ করে। আমি মানুষের সামনে কথা বলার সাহস পাই না। প্রচণ্ড আত্মবিশ্বাসের অভাবে ভুগি। মানুষ আমাকে নিয়ে কী ভাবছে, কী বলছে— এসব নিয়ে চিন্তা করি। আর এই চিন্তা আমাকে তাদের সামনে আরো হীনমন্যতায় ডুবিয়ে দিত। আমি নিজেকে নিয়ে দুশ্চিন্তায় ভুগতাম। এসব থেকে নিজেকে বের করে নিয়ে আসার জন্য আমার প্রচুর আত্মবিশ্বাস দরকার। আত্মবিশ্বাস বাড়তে পারে শেখার মাধ্যমে, অনুশীলনের মাধ্যমে। আমি মূলত নিজের আত্মবিশ্বাসকে অনেক বাড়িয়ে তোলার জন্যই এই কোর্সে ভর্তি হয়েছি। আমাকে যখন কারো সামনে কথা বলার জন্য বলা হয়, তখন আমি কাঁপতে থাকি। কথা

বলতে পারি না। সাজিয়ে গুছিয়ে কখনোই নিজের মনের ভাব প্রকাশ করতে পারি না আমি। তাছাড়া মনোযোগও দিতে পারি না। আমার মনে হয়েছে কোর্স করার মাধ্যমে আমি এই ধরনের যাবতীয় সমস্যা থেকে বেরিয়ে আসতে পারব। তাই কোর্সের সাথে সংযুক্ত হয়েছি।’

মোটামুটি এই হচ্ছে সবার মতের মিলের জায়গা। এই কথাগুলোই একেকজন নিজের মতো করে উপস্থাপন করেছিল প্রথম সেশনে। আমি তাদের সব কথা মনোযোগ সহকারে শুনছি। কথাগুলো বেশ পরিচিত মনে হচ্ছে না? হতে পারে আপনিও একই ব্যাপার নিজের মাঝে অনুভব করে থাকেন, হতে পারে আপনি নিজেও সবার সামনে কথা বলতে গিয়ে ভয় পেয়ে থাকেন। আপনিও যদি সবার সামনে কথা বলতে সক্ষম না হন, তাহলে আমি ধরেই নিতে পারি আপনার ক্ষেত্রেও একই ধরনের সমস্যা রয়েছে— আমার কোর্সে অংশ নেওয়া সব ব্যক্তির মতো। প্রশ্ন জাগতে পারে, এসব আপনি কীভাবে কাটিয়ে উঠবেন? উত্তর হিসেবে বলা যায় নিয়মিত অনুশীলন করার বিকল্প আর কোনোকিছু নেই। আপনি হয়তো প্রশ্ন করতে পারেন— মিস্টার কার্নেগি আমি কি আসলেই কোনোদিন নিজের মাঝে থাকা সব দুর্বলতা দূর করতে পারব? আমি কি কোনোদিন মানুষের সামনে দাঁড়িয়ে কনফিডেন্টলি বক্তৃতা দিতে পারব? এর জবাবে আমি বলতে চাই— একজন সফল স্পিকার হিসেবে সহজেই কার্যকরী বক্তৃতা দেওয়ার সব বিষয়বস্তু নিয়েই আমি এই বইয়ে আলোচনা করেছি। আপনি যদি পুরো বইটি ঠিকমতো পড়ে থাকেন, তাহলে অবশ্যই নিজেকে অনেক দক্ষ করে তুলতে পারবেন। আশা করা যায় সব নির্দেশনা মেনে চলতে পারলে আপনার পক্ষে স্পিকিংসংক্রান্ত সব ধরনের ভয়কে জয় করা সক্ষম হবে, আপনি কার্যকরী বক্তৃতা দিতে পারবেন।

আমি বহু বছর যাবত স্পিকিং সেশনের নানা বিষয় নিয়ে কাজ করেছি। কোনোকিছু আপনি পারবেন নাকি পারবেন না, না পারলে কেন পারবেন না, পারলেই বা কেন পারবেন— এসব অনেকেংশেই নিজের চিন্তাভাবনার ওপর নির্ভর করে। আপনি যদি নিজের চিন্তাভাবনাকে বদলে দিয়ে সবকিছুকে নিজের ধ্যানজ্ঞান বানিয়ে কাজ করতে পারেন, তাহলে সবই সম্ভব। এজন্য বইটির সব নির্দেশনা আপনাকে মেনে চলতে হবে। আমি জানি আপনি পারবেন, আমি জানি আপনি নিজেকে নিয়ে যেতে পারবেন সফলতার শিখরে। এই মুহূর্তে আপনার অবস্থান কোথায়? আপনি কি কথা বলতে গিয়ে ভীত অনুভব করেন যা আপনার গলার সুরকে থামিয়ে দেয়? আপনি কি নিজের কথাগুলো সবার সামনে বলতে গিয়ে

কাঁপতে থাকেন? এই যদি হয়ে থাকে আপনার অবস্থা, তাহলে আমি বলতে চাই বইটিতে এমন সব ব্যাপারে পরামর্শ দেওয়া রয়েছে যা ব্যবহার করে আপনি নিজের সমস্ত উইকনেস দূর করতে পারবেন। বইটি আপনাকে সেই ধরনের আত্মবিশ্বাসে বলীয়ান করে তুলবে।

এই বইটি কোনো পাঠ্যপুস্তক নয়। তবে আমি নিশ্চিতভাবেই বলতে পারি বইটি আপনার জন্য সহায়ক হবে। পাবলিক স্পিকিং-এর সব উইক জেনের ব্যাপারে গবেষণা করা শেষেই প্রোডাক্টিভ সব আইডিয়া যুক্ত করা হয়েছে বইটিতে। আপনি এটি পড়ে নিজেকেও প্রোডাক্টিভ করে তুলতে পারবেন একইসাথে। তবে ফের একই কথা আপনাদেরকে মনে করিয়ে দিতে চাই— কেবল বইটি পড়েই ক্ষান্ত হলে চলবে না। বইয়ের সব নির্দেশনা মেনে চলতে হবে, পরামর্শগুলো অনুসরণ করতে হবে। শুধু পড়ার জন্য পড়া আপনাকে কোনো ফলাফল এনে দেয় না, কোনোরকম পরিবর্তন আপনাকে হতে সাহায্য করে না। পড়া এবং সে অনুসারে কাজ করাটাই আপনাকে সফলতা পেতে সাহায্য করে থাকে।

যাহোক, এই অধ্যায়টি মনোযোগ সহকারে পড়তে শুরু করুন। নিজের উন্নতি করার জন্য নিচের চারটি গাইডলাইন আপনার জন্য উপকারী। এসব অনুসরণ করে নিজেকে এগিয়ে নিন।

এক. অন্যদের অভিজ্ঞতা থেকে শিক্ষা নিন

পৃথিবীতে কেউই পাবলিক স্পিকার হয়ে জন্মায় না। আপনি এমন কাউকে দেখাতে পারবেন না যেই ব্যক্তি নিজেকে অনেক ওপরে তুলতে সক্ষম হয়েছে পরিশ্রম করা ব্যতীত। শুধু পাবলিক স্পিকিং নয়, পৃথিবীর বুকে এমন কোনো কাজ নেই যেসব মানুষ জন্মগতভাবে শিখে আসে। বহু চর্চার পর একজন মানুষ নিজের কাজে সফল হয়ে থাকে। আমরা মূলত অনুশীলনের মাধ্যমেই শিখে থাকি। তাছাড়া অগ্রজদের কাছ থেকে আমাদের অনুপ্রেরণা, ভালো লাগা প্রায় সময়ই তৈরি হয়ে থাকে সুনির্দিষ্ট কোনো কাজের প্রতি। প্রতিটি মানুষই ছোটবেলা থেকে কোনো কাজের প্রতি যে ভালোবাসা কিংবা অনুপ্রেরণা পেয়ে থাকে, সেসবের নেপথ্যে নানা কারণ থাকে। কখনো কখনো অগ্রজদের সাফল্য কিংবা তাদের প্রতি ভালো লাগা থেকেও মানুষ সেই কাজের প্রতি ধাবিত হয়, সুনির্দিষ্ট ওই কাজের প্রতি মানুষের ভালোবাসা বেড়ে যায়। মানুষের শেখার অনেকটা অংশ জুড়েও সফল ব্যক্তিদের হাত থাকে। পূর্বে যারা আমাদেরকে কিছু দিয়ে গেছে, তাদের পথ অনুসরণ করেই

আমরা নতুন করে শিখে থাকি। পাবলিক স্পিকিং-এর ক্ষেত্রেও আমি আপনাদেরকে এটাই বলতে চাই। আপনার যারা অগ্রজ রয়েছে, যারা অভিজ্ঞ, যারা নিজেদেরকে সফলতার শীর্ষে নিয়ে যেতে সক্ষম হয়েছে তাদের কাছ থেকে শিখুন। তাদের কৌশলগুলো আয়ত্ত করার চেষ্টা করুন। তাদের পদাঙ্ক অনুসরণ করে পথ চলতে থাকুন।

আমাদের শিক্ষাব্যবস্থার একটি ব্যাপার আমি লক্ষ্য করেছি। তারা ছাত্রছাত্রীদেরকে এই বিশ্বাস তৈরি করে দিতে সাহায্য করে যে, পাবলিক স্পিকিং আসলে কোনো কাজের বিষয় নয়। কেউ যদি নিজের কণ্ঠকে ফ্রেশ করতে চায়, কোনোমতে একটু কথা বলা শিখতে চায়, তাদের জন্য এসব কোর্স করা প্রয়োজন হতে পারে। বাকিদের জন্য এটা তেমন গুরুত্বপূর্ণ কিছুই না। পাবলিক স্পিকিং শেখা দিনশেষে একজন ব্যক্তির জীবনে তেমন কোনো প্রভাব বিস্তার করতে পারে না, এমনটাই স্কুল কলেজ থেকে বাচ্চাদের মাথায় গুঁজে দেওয়া হয়ে থাকে। তারা এই ধরনের বিশ্বাস অর্জনের পর নিজেদেরকে নিয়ে আর সে পথ মাদায় না। আপনি যখন কোনো মানুষের মনে এই বিশ্বাস তৈরি করে দিবেন যে সুনির্দিষ্ট কোনো কাজ আপনার জীবনে কোনোরকম ভূমিকা পালন করতে সক্ষম নয়, তখন ওই ব্যক্তি কখনোই সেই কাজের দিকে ধাবিত হবে না। এটাই স্মাভাবিক।

মানুষ যে কাজই করুক না কেন, নিজের জীবনে সেটার একটু ইমপ্যাক্ট আশা করে। জীবনের এই বিচিত্র পরিসরে সবাই আগে সার্ভাইভ করার চিন্তাভাবনা করে। তারপর বাকি কাজের জন্য সময় বের করে। সার্ভাইভ্যাল রেসে পাবলিক স্পিকিং যদি কিছু যোগ করতে না পারে, তাহলে কোনো মানুষই পাবলিক স্পিকিং শিখবে না, কোনো মানুষই এসব ব্যাপার নিয়ে মাথা ঘামাবে না। কেননা, তারা মনে করবে এসব শিখে আসলে কোনো লাভ নেই। দিনশেষে এই কাজটি তাদের জীবন বদলাতে সাহায্য করবে না। এইরকম বিশ্বাস তাদের মনের মাঝে তৈরি করে দেওয়া হয় স্কুলগুলো থেকে।

পাবলিক স্পিকিং-এর বিষয়টি আসলেই যে গুরুত্বপূর্ণ এটা আমি অনুধাবন করি। তারপর এসব নিয়ে কাজ শুরু করি। মানুষকে শেখানো, মানুষকে পাবলিক স্পিকিং-এর গুরুত্ব সম্পর্কে অবহিত করা, তাদেরকে এটা জানানো যে—পাবলিক স্পিকিং তাদের জীবনে অনেক ভালু অ্যাড করে থাকে। এভাবেই আমার সময়গুলো কেটেছে। ১৯১২ সালে নিউইয়র্কের ওয়াইএমসিএ ১২৫ নম্বর সড়কে আমি নিজের কাজ শুরু করেছিলাম। এই ব্যাপারটা আমার নিজের চেয়ে আমার প্রথম ছাত্রের

আরো ভালো করে মনে আছে। আমি তখন সহজ কিন্তু গুরুত্বপূর্ণ সব নিয়ম মানুষকে শিখিয়ে দেওয়ার জন্য চেষ্টা করেছি। এতে করে তারা যেন দ্রুতই পাবলিক স্পিকিং শেখার মতো অবস্থানে চলে আসে, আমার উদ্দেশ্য ছিল এমনই।

শুরুর দিকে আমি আমার ক্লাসগুলোতে খুব গভীর কনটেন্ট নিয়ে আলোচনা করতাম। আমি সবাইকে বিভিন্ন জটিল বিষয় সম্পর্কে জানাতাম। মিসোরির ওয়ারেনসবার্গে আমার কলেজ ইয়ারে শিক্ষকরা আমাদেরকে যেমন করে শেখাতেন, আমি ঠিক তেমন করেই আমার ছাত্রদেরকে শেখাতাম। সব তাত্ত্বিক বিষয়বস্তু নিয়ে আমার আলোচনা চলতেই থাকত। কিন্তু একটা সময় আমি নিজের ভুল বুঝতে পারলাম। আমার কাছে মনে হলো, আমি বিজনেস ওয়ার্ল্ডের সফলতার জায়গায় থাকা ব্যক্তিবর্গদেরকে ফ্রেশারদের মতো করে পাবলিক স্পিকিং শেখাচ্ছি। এটা আসলে কার্যকরী কোনো ব্যাপার নয়। এই মানুষগুলো ইতিমধ্যেই নিজেদের জায়গায় সফল অবস্থান ধরে রাখতে পেরেছিল। নিজেদের ব্যবসায়িক অবস্থানকে আরো পাকাপোক্ত করে তোলার জন্য কমিউনিকেশন স্কিল বাড়ানোর দিকেই তাদের নজর ছিল। আর সেই উদ্দেশ্যেই মূলত তারা কোর্সে অন্তর্ভুক্ত হয়েছিল। তাত্ত্বিক আলোচনা শোনার স্টেইজ তারা ইতিমধ্যেই পার করেছিল। অথচ আমি তাদেরকে থিউরি জানাচ্ছিলাম অনেক বিভিন্ন সফল বক্তাদের লেখা থেকে।

আমি ওয়েবস্টার, বার্ক, পিটের মতো ব্যক্তিদের নানা তত্ত্ব নিয়ে আলোচনার নিরর্থকতা দেখতে পেলাম। আমার কাছে মনে হলো, এই মানুষগুলো জীবনের অনেক স্টেইজ পার করে এসেছে। এখন তারা তাত্ত্বিক আলোচনা শোনার মতো অবস্থা চায় না। তারা চায় নিজেদের মিটিং-এ সুন্দরভাবে কথা বলতে, তারা চায় নিজেদের কথা বলার দুর্বলতা কাটিয়ে উঠতে এবং সময়ে সময়ে বিজনেস মিটিং-এ বিভিন্ন রিপোর্ট প্রদান করার সক্ষমতা অর্জন করতে। এক কথায় বলতে গেলে, আমার কোর্সের স্টুডেন্টরা চাচ্ছিল কম সময়ে সহজেই নিজেদেরকে মানুষের সামনে কথা বলার মতো যোগ্য করে তোলার জন্য। আর এসবের জন্য বিভিন্ন সহজ উপায় খুঁজে বের করা ছিল আমার কাজ, তত্ত্ব শেখানো নয়। আমি এটা বুঝতে পেরেছিলাম।

স্টুডেন্টদের স্বার্থের দিকটা চিন্তা করেই আমি সব ধরনের টেক্সটবুক রেখে দিয়েছিলাম এবং তারপর থেকে মঞ্চ উঠে প্রাকটিক্যালি তাদেরকে সব বিষয় শেখাতে শুরু করেছিলাম। মঞ্চে আরোহণ, বক্তৃতা, রিপোর্ট পড়াসহ নানা ব্যাপার

এসময় আমি আমার ছাত্রদেরকে প্রাকটিক্যালি করে দেখিয়েছিলাম সহজ উপায়ে। এটা বেশ কাজে দিয়েছিল। তারা সহজেই শিখতে পেরেছিল অনেক কিছুই।

এরপর থেকে লম্বা সময়ের জন্য আমি মানুষকে সেভাবেই শেখাচ্ছিলাম। সত্যি বলতে আমি মানুষের প্রয়োজন লক্ষ্য করছিলাম। মানুষের কী দরকার, কতটুকু দরকার, এসব নিয়েই আমার চিন্তাভাবনা ছিল। একজন মানুষের সহজ উপায়ে বক্তৃতা দেওয়ার জন্য যেসব স্কিলের দরকার হয়, তা নিয়ে আমি সবসময়ই ভেবেছি। আমার কোর্সে ভর্তি হওয়া মানুষের ভেতরে অনেকেই ছিল ব্যবসায়ী, বিভিন্ন কর্মজীবী। তারা নিজেদের ব্যস্ততম সময় থেকেই কোর্সের জন্য শিডিউল প্ল্যান করত। তাই যতটুকু দ্রুত পারা যায় শিখতে, তাদের জন্য সেটা ততটুকুই ভালো ছিল। আমি খুবই ভাগ্যবান যে এমন মানুষদেরকে আমি কিছু শেখাতে পেরেছি। আমার আসলেই খুব ভালো লাগত যদি আমি মানুষের কাছ থেকে পাওয়া টেস্টিমনিয়াল আপনাদেরকে দেখাতে পারতাম। আমি যদি ওসব দেখাতে পারতাম, তাহলে বোঝাতে পারতাম কত কত মানুষের উপকার হয়েছিল কোর্স থেকে।

আমার কাছে বিশ্বের বিভিন্ন প্রান্তের মানুষের কাছ থেকেই বহু টেস্টিমনিয়াল লেটার এসেছিল। দ্য নিউইয়র্ক টাইমস, দ্য ওয়াল স্ট্রিট জার্নালের মাঝে স্থান করে নেওয়া বহু ব্যবসায়ী, গভর্নর, রাজনীতিবিদ, কলেজ প্রেসিডেন্ট, এন্টারটেইনমেন্ট ওয়ার্ল্ডের বিভিন্ন তারকা— সবার কাছ থেকে আমি টেস্টিমনিয়াল লেটারগুলো পেয়েছি। কোর্স করার পর তারা আমাকে লিখে পাঠিয়েছিল এসব। শুধু ওপরের ব্যক্তিবর্গই নয়, আমার কাছে সুল্প পরিচিত আরো অনেক মানুষই লিখে পাঠিয়েছিল। এদের অধিকাংশই সাধারণ কর্মজীবী মানুষ। এই মানুষগুলোর হার অনেক বেশি ছিল। অফিসার, এক্সিকিউটিভ ট্রেইনি, দক্ষ অদক্ষ সাধারণ ব্যক্তি, ছাত্র, ব্যবসার সাথে যুক্ত নারী, বিভিন্ন সংগঠনের সাথে যুক্ত ব্যক্তিত্ব— এমন অগণিত মানুষ আমাকে লিখে পাঠিয়েছিল।

তারা সবাই নিজেদের কাজের জায়গায় আরো ভালো করার জন্য চেষ্টা করে যাচ্ছিল। তাদের স্পিকিং শেখার মূল চেষ্টাই ছিল নিজের কাজকে এগিয়ে নেওয়ার জন্য। কেবল কথা বলার জন্য একটু আত্মবিশ্বাস অর্জন, নিজের কথাগুলো সবার সামনে সুন্দর করে বলার দক্ষতা অর্জন করার জন্যই তারা কোর্সে যুক্ত হয়েছিল। কোর্স থেকে উপকৃত হওয়ার পর তারা কৃতজ্ঞতা সহকারে আমাকে প্রশংসা করে লিখেছিল।

লাখ লাখ মানুষকে আমি আমার জীবনে স্পিকিং শিখিয়েছি। বহু মানুষ আমার মাধ্যমে স্পিকিং শিখতে সক্ষম হয়েছিল। এটা আমার জন্য বিশাল একটা প্রাপ্তি ছিল। এত এত মানুষের ভীড়ে আমার একজনের কথা মনে পড়ে। ওই মানুষটি আমার নিকট স্পিকিং শিখতে এসেছিল। তার বয়স ছিল মোটামুটি বেশি। এই মানুষটির নাম মিস্টার ঘেন্ট। মিস্টার ঘেন্ট একদিন আমাকে লাঞ্ছ করার জন্য আমন্ত্রণ জানিয়েছিলেন। তিনি আমাকে বলেছিলেন—‘আমি বরাবরের মতোই ভীড় খুব কম পছন্দ করি। মানুষের সামনে কথা বলার ব্যাপারটিকেও আমি সবসময়ই এড়িয়ে চলি। কেননা, সবার সামনে কথা বলার মতো সক্ষমতা আমার নেই। কিন্তু এখন আমি একটি কলেজের ট্রাস্টি বোর্ডের সদস্য। আমাকে এখন তাদের মিটিংয়ে উপস্থিত থাকতেই হবে। আর এটা করতে গেলে আমাকে সবার সামনে কথা বলার দক্ষতা অর্জন করতে হবে। আমার এই বয়সে এসে কথা বলার মতো সক্ষমতা অর্জন করতে পারব আমি?’

আমি তার কথা মনোযোগ সহকারে শুনছিলাম। সত্যি বলতে একজন মানুষের এই বয়সে স্পিকিং শেখার বিষয়টি জটিল। তবে মানুষের পক্ষে অসম্ভব আসলে কিছুই না। মানুষ চেষ্টা করলে সব পারে। আমি তখন তাকে আশ্বস্ত করেছিলাম যে, সহজ কিছু নির্দেশনা রয়েছে, যা আপনাকে মানুষের সামনে কথা বলার জন্য সক্ষম করে তুলবে। আপনি যদি সেসব নির্দেশনা মেনে চলতে পারেন, তাহলে নিশ্চিতভাবেই আপনার পক্ষে স্পিকিং করা সম্ভব। আমার কথা শোনার পর তিনি আশ্বস্ত হলেন। এটা প্রায় কয়েক বছর আগের কথা। আমি তাকে শেখাতে সক্ষম হয়েছিলাম পরবর্তী সময়ে। এটা আমার জন্য একটা বড় প্রাপ্তি ছিল। এত বয়স্ক একজন মানুষকে স্পিকিং শেখানোটা জটিল ব্যাপার বটে। কিন্তু আমি পেরেছিলাম।

মিস্টার ঘেন্ট আমার কোর্সে অন্তর্ভুক্ত হওয়ার পর কেটে গিয়েছিল তিনটি বছর। ঠিক তিন বছর পর আমার সাথে তার আবার দেখা হয়েছিল। ম্যানুফ্যাকচার্স ক্লাবের সেই একই জায়গায়, একই টেবিলে বসে আমরা আলাপ করছিলাম। আমি তখন তাকে তিন বছর পূর্বে করা আমাদের প্রথম মিটিংয়ের কথা স্মরণ করিয়ে দিয়েছিলাম। তারপর এটাও জিজ্ঞেস করেছিলাম যে আমার করা প্রেডিকশন সঠিক হয়েছে কিনা। আমার কথা শুনে মিস্টার ঘেন্ট হাসলেন। মুচকি হাসতে হাসতে তিনি একটি নোটবুক বের করে আমাকে দেখালেন। ওই নোটবুকের ভেতর আমি পরবর্তী কয়েকমাসের বেশকিছু মিটিংয়ের শিডিউল দেখতে পেলাম। মিস্টার ঘেন্ট আমাকে