

FROM BARCELONA WITH LOVE

বার্সেলোনা থেকে ভালোবাসা

ক্রিস্টোফার কলম্বাস আমাদের কাছে আমেরিকার আবিষ্কারক বলে সুপরিচিত। কিন্তু তিনি স্পেনে ঠিক কী কী নিয়ে এসেছিলেন, সে সম্পর্কে আমরা খুব কমই জানি। আমি কলম্বাস নই। তবুও ১৯৯১-৯২ সালে ‘ইউরো-ইন্ডিয়া এক্সচেঞ্জ প্রোগ্রাম’-এ আমি বার্সেলোনা ‘ESADE’-এ যোগ দিয়েছিলাম। সেই স্মৃতিগুলো, আজও ২৭ বছর পরে, আমাকে বারবার মনে করিয়ে দেয় যে, একজন মানুষ কেবল একবার বিদেশ ভ্রমণ করলে অনেক কিছু শিখতে পারে।

1. Sister Conchita

১. ভগিনী কনচিতা

বার্সেলোনার কথা মনে পড়লেই সবার আগে যাঁর কথা আমার মাথায় আসে, তিনি হলেন সিস্টার কনচিতা। বার্সেলোনায় তিনি ছিলেন আমার পালিত বড়দি। তাঁর মতো দিদি আমি আগে কখনো দেখিনি, যিনি ভালবাসার অধিকারবোধ নিয়ে আমার সাথে কথা বলতে পারতেন। তিনি ছিলেন একজন ব্যোজার্শ্চ ভদ্রমহিলা এবং ডিরেক্টর জেনারেলের (Director General) ব্যক্তিগত সচিব। বিভিন্ন দেশ থেকে ডিরেক্টর জেনারেলের কাছে আসা ফোনকলগুলোর উত্তর দেওয়ার সময় তিনি অনর্গল বিভিন্ন ইউরোপীয় ভাষায় কথা বলতেন। রটারডাম থেকে আমার সাথে দেখা করতে আসা এক অধ্যাপক বন্ধুর একটি সুটকেস, যা তিনি ফ্রান্স থেকে স্পেনে ঢোকার পথে জিরোনা রেল স্টেশনে হারিয়ে ফেলেছিলেন, মাত্র বারো ঘণ্টার মধ্যেই তিনি উদ্ধার করে ফিরিয়ে এনে দিতে পেরেছিলেন।

১৯৯১ সালের ডিসেম্বরের মাঝামাঝি, পররাষ্ট্র মন্ত্রণালয় থেকে একটি ‘রেসিডেন্ট পারমিটের’ (Resident Permit) সংগ্রহের ব্যাপারে তাঁর সাথে কথা বলছিলাম, (সেই সময় তিন মাসের বেশি স্পেনে থাকার জন্য ভিসা দেওয়া হতো না), আমি তাঁকে জানালাম যে, অনুমতিপত্রটি আমার খুব দ্রুত প্রয়োজন, কারণ অচিরেই আমাকে যুক্তরাজ্যে যেতে হবে। তিনি আমার দিকে তাকিয়ে প্রশ্ন করলেন, “তুমি কি এই পোশাকেই যাচ্ছ?” আমাকে কিংকর্তব্যবিমূঢ় হয়ে পড়তে দেখে তিনি আমার পায়ে থাকা পাম্প-শু জোড়ার দিকে ইঙ্গিত করে বললেন, “আমি তোমাকে এভাবে যেতে দিতে পারি না। অফিস শেষ করেই আমরা কেনাকাটা করতে যাব এবং তোমার জন্য একজোড়া উপযুক্ত বুট কিনে দেব। তা না হলে শীতে তুমি জমে যাবে, বাছা।” তাঁর এই হৃদয়স্পর্শী আচরণ আমাকে আশ্বস্ত করেছিল যে, বার্সেলোনায় অন্তত এমন একজন বোন আমার আছেন, যিনি আমার দেখভাল করার জন্য পাশে থাকবেন।

এক সন্ধ্যায়, যখন আমার পরিবারের সদস্যরা ভারত থেকে আমার কাছে এসে পৌঁছালেন, তখন আমরা স্পেনীয় দিদি কনচিতা আমাদের সাথে দেখা করতে এলেন। আমার স্ত্রী যখন রাতের খাবার রান্না করছিলেন, তখন তিনি আমাকে জিজ্ঞাসা করলেন, “আপনার স্ত্রী কী কাজ করেন?” আমি অত্যন্ত বিনয়ের সাথে উত্তর দিলাম, “উনি একজন গৃহিণী।” তিনি বিষয়টি ঠিক বুঝে উঠতে পারলেন না। তাই তিনি আবার জানতে চাইলেন, “আমিও তো একজন গৃহিণী; কিন্তু উনি আসলে কী কাজ করেন?” তখন আমাকে তার সারাদিনের রুটিন বা সময়সূচি সবিস্তারে বর্ণনা

করতে হলো। ব্যাখ্যা করে আমি বললাম, "উনি ভোর সাড়ে পাঁচটার দিকে ঘুম থেকে ওঠেন। প্রাতঃকৃত্য সেরে সে আমার মেজো মেয়েকে স্কুলের জন্য তৈরি করে এবং এরপর সকাল সাড়ে সাতটার দিকে দুই মেয়েকেই স্কুলে পাঠিয়ে দেন। এরপর তিনি আমার জন্য সকালের নাস্তা তৈরি করেন। আমি যখন সকাল সাড়ে আটটার দিকে বেরিয়ে যাই, তখন তিনি আমার বাবার জন্য নাস্তা বানান। সকাল সাড়ে ন'টার দিকে তিনি তার প্রাতরাশ খান। এরপর তিনি দুপুরের খাবার রান্না শুরু করেন। দুপুর দেড়টার দিকে আমি বাড়ি ফিরে বাবার সাথে দুপুরের খাবার খাই। দুপুর আড়াইটার দিকে মেয়েরা স্কুল থেকে ফিরে আসে। ছোট মেয়েটিকে দুপুরের খাবার খাইয়ে দেওয়ার পর আমার স্ত্রী নিজে খেতে বসেন। ততক্ষণে ঘড়িতে বিকেল পৌনে চারটে বেজে যায়। এরপর বাসনপত্র ধোয়ার জন্য কাজের মেয়েটি আসে। তার কাজ শেষ হলে আমার স্ত্রী আমাদের সবার জন্য বিকেলের চা বানান। সন্ধ্যা সাড়ে ছটার দিকে তিনি আমাদের জন্য রাতের খাবার তৈরি করতে শুরু করেন। রাত সাড়ে ন'টার দিকে আমি বাবার সাথে রাতের খাবার খাই এবং আমাদের খাওয়া শেষ হলে আমার স্ত্রী নিজে খেতে বসেন। সব কাজ শেষ করে রাত এগারোটা বেজে যায়।" আমি এভাবেই আমার কথা শেষ করলাম।

"কী? উনি কেবল সারাদিন ধরে রান্নাই করেন?" কনচিতা বিস্ময়ে হতবাক হয়ে গেল। "প্রফেসর, আপনি আপনার স্ত্রীর প্রতি বড় নির্দয়। আপনি কেন তার জন্য একটা ডিপ ফ্রিজার কিনে দেন না, যাতে উনি সকালেই রান্না সেরে খাবারগুলো তাতে রেখে দিতে পারেন এবং সন্ধ্যায় সেগুলো প্রয়োজন অনুযায়ী গরম করে নিতে পারেন? তাহলে সারাদিন ধরে রান্নার ঝামেলা পোহাতে হয় না!" আমি বললাম, "আমি একমত, কিন্তু একটা সমস্যা আছে, এর জন্য বিদ্যুতের প্রয়োজন।" "তার মানে আপনাদের ওখানে বিদ্যুৎ নেই?" সে বিভ্রান্ত হয়ে গেল। "বিদ্যুৎ আছে ঠিকই, কিন্তু কখন তা থাকবে, তা আমরা জানি না," আমি উত্তর দিলাম। বার্সেলোনার মতো জায়গা থেকে আসা একজন নারীর পক্ষে, যিনি আমার ওখানে পুরো নয় মাসের অবস্থানকালে একবারও বিদ্যুৎ বিভ্রাটের সম্মুখীন হননি, এটা বোঝা অত্যন্ত কঠিন ছিল যে, ১৯৯০-এর দশকে উত্তর প্রদেশের মতো একটি তৎকালীন পিছিয়ে পড়া রাজ্যে 'বিদ্যুৎ' বলতে আসলে কী বোঝাত।

2. CEMS

২. সেমস - CEMS

ESADE-এর ডিরেক্টর জেনারেল ছিলেন 'কমিউনিটি অফ ইউরোপিয়ান ম্যানেজমেন্ট স্কুলস'-এর (যা বর্তমানে 'গ্লোবাল অ্যালায়েন্স ফর ম্যানেজমেন্ট এডুকেশন' নামে পরিচিত) সভাপতি। এই সংস্থার ৩১টি অধ্যাপক সদস্য রয়েছেন এবং তাঁরা অন্য দেশ থেকে কেবল একটিই ম্যানেজমেন্ট শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানকে সদস্য হিসাবে গ্রহণ করে। ১৯৯২ সালে ভারতে ফিরে আসার আগে, আমি তাঁর সাথে দেখা করে পারস্পরিক সহযোগিতার বিভিন্ন সম্ভাবনা নিয়ে আলোচনা করেছিলাম। তিনি পরামর্শ দিয়েছিলেন যে, আমরা যেন দুই বছরের জন্য 'অতিথি সদস্য' (guest member) হিসাবে যুক্ত হই, কারণ সেই সময়ে ভারতে এমন কোনো ম্যানেজমেন্ট শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান ছিল না, যারা ESADE সংস্থার সদস্য। দুই বছর ধরে আমাদের কার্যক্রম পর্যবেক্ষণ করার পর, সংস্থাটি আমাদের পূর্ণ সদস্যপদ দিতে পারত। দুর্ভাগ্যবশত, আমাদের ডিরেক্টর এবং অন্যান্য সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিবর্গ এ বিষয়ে কোনো আগ্রহই দেখাননি। ফলে আমরা সেই সুযোগটি হারিয়ে ফেলি। অবশেষে ২০১২-১৩ সালে, আমার বন্ধু অধ্যাপক শেখর চৌধুরীর পরিচালনাকালে IIM কলকাতা এই সংস্থার সদস্যপদ লাভ করে। আমি অত্যন্ত আনন্দিত যে, অন্তত কোনো একটি ভারতীয় ম্যানেজমেন্ট

শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান ইউরোপীয় ম্যানেজমেন্ট শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলির এবং শিল্পজগতের এই নেটওয়ার্কের অন্তর্ভুক্ত হতে পেরেছে।

3. Collaborative Work

৩. যৌথ কর্মপ্রয়াস

আমি যখন ESADE-তে গিয়েছিলাম, তখন ভেবেছিলাম একীভূতকরণ ও অধিগ্রহণ (Merger & Amalgamation – M&A) এর উপর 'কেস রাইটিং' বা ঘটনা-ভিত্তিক গবেষণাপত্র রচনার কাজ করব। কিন্তু দিনের সাথে দেখা করার পর শীঘ্রই আমার সেই আশাভঙ্গ হলো; তৎকালীন দিন আমাকে বলেছিলেন, "আমরা এই ক্ষেত্রটি গড়ে তোলার চেষ্টা করছি বটে, তবে এখন পর্যন্ত খুব একটা অগ্রগতি হয়নি।" অবশ্য এরপরও আমি ESADE-এরই একজন অধ্যাপক, যিনি পেশায় একজন চিকিৎসক ছিলেন, তাঁর স্মৃতিকথার ওপর ভিত্তি করে একটি তিন-পর্বের 'কেস স্টাডি' যৌথভাবে তৈরি করেছিলাম। এছাড়া, আরও এক বিশিষ্ট অধ্যাপক এমিলের সহযোগিতায় আমি একটি বহু-দেশীয় গবেষণা প্রস্তাবনাও তৈরি করেছিলাম, যার বিষয়বস্তু ছিল 'ব্যবসায়িক অংশীদার হিসেবে ভারত সম্পর্কে ইউরোপীয় নির্বাহীদের দৃষ্টিভঙ্গি' (Perception of European Executives about India as a Business Partner)। ভারতে ফিরে আসার পর এই গবেষণাটি সম্পন্ন করা হয়েছিল। অধ্যাপক ভিয়েদমা এবং ভিলাহুরের Professors Viedma and Vilahur সাথে যৌথভাবে তৃতীয় আরেকটি গবেষণা প্রকল্পের পরিকল্পনা করা হয়েছিল, যা মূলত 'In Search of Excellence' নামক গবেষণার আদলে একটি পুনরাবৃত্তিমূলক গবেষণা ছিল। দুর্ভাগ্যবশত, প্রস্তুতি প্রস্তুত করা হয়ে গেলেও শেষ পর্যন্ত এই প্রকল্পটি আর শুরু করা যায়নি। চতুর্থ প্রকল্পটি ছিল 'ইউরো-ইন্ডিয়া ম্যানেজমেন্ট সেন্টার' প্রতিষ্ঠার লক্ষ্যে একটি প্রস্তাবনা তৈরি করা। বিপণন বিভাগের অধ্যাপক মোতানিয়ার (professor Motania) সহযোগিতায় এই প্রস্তাবনাটি করা হয়েছিল। আজও বিষয়টি আমাকে ভাবিয়ে তোলে যে, যে দেশে আমি কাউকে চিনতাম না, সেই দেশে মাত্র ৯ মাসের স্বল্প সময়ের মধ্যে আমি চারটি ভিন্ন ভিন্ন ক্ষেত্রে চারজন অধ্যাপকের সাথে অংশীদারিত্ব গড়ে তুলে চারটি প্রকল্পে কাজ করতে পেরেছিলাম। অথচ আইএমএক্স-এ আমার পাঁচ বছরের অবস্থানকালে আমি একটিও যৌথ প্রকল্প গড়ে তুলতে পারিনি। সমস্যাটা কি আমার নিজের মধ্যেই ছিল, নাকি অন্য কোনো আর্থ-সামাজিক ও সাংস্কৃতিক প্রতিবন্ধকতা এই রকম উদ্যোগের বাধা হয়ে দাঁড়িয়েছিল?

4. Casio, Kettle and Recorder

৪. ক্যাসিও, কেটলি এবং রেকর্ডার

বার্সেলোনা এমন একটি জায়গা ছিল যেখানে আমি ছিলাম প্রায় একজন আগন্তুক। তখন স্পেনে ইংরেজি ভাষার তেমন একটা চল ছিল না। আমি এমন একটি জায়গায় গিয়েছিলাম, কারণ PGP চেয়ারম্যান হিসেবে আমার দায়িত্বকাল শেষ হওয়ার সময় আমি এতটাই অসুস্থ হয়ে পড়েছিলাম যে, মনে হতো যেন যেকোনো মুহূর্তেই আমি মৃত্যুর কোলে ঢলে পড়তে পারি। আমি আমার আত্মবিশ্বাস হারিয়ে ফেলেছিলাম এবং ভ্রমণ করাও বন্ধ করে দিয়েছিলাম। একদিন আমার মনে হলো, এভাবে বেঁচে থাকার কোনো অর্থই হয় না। তখন আমার বয়স সবেমাত্র ৪৫-এর কোঠায়; আমার ছোট ছোট স্কুলপড়ুয়া সন্তান ছিল এবং আমি এই ভেবে দুশ্চিন্তা করতাম যে, যদি

কোনোদিন সত্যিই আমার মৃত্যু হয়, তবে কী হবে। তাই, যখন আইএমএক্স-এর ডিরেক্টর আমাকে কোথাও যাওয়ার প্রস্তাব দিলেন, তখন আমি এমন একটি জায়গা বেছে নিলাম যেখানে আমি কাউকে চিনতাম না, এমনকি সেখানকার ভাষাও জানতাম না। কিন্তু শেষমেশ সেটাই আমার জীবনের এক মোড়-ঘোরানো অধ্যায় হয়ে উঠল।

(a) The Casio

(ক) ক্যাসিও

প্রতিষ্ঠানের সারাদিনের কাজের শেষে, সন্ধ্যায় এবং সপ্তাহান্তের দিনগুলোতে, সময়টা কীভাবে কাটানো যায়। একদিন ‘মার’ (Mar) নামে এক জায়গায় হেঁটে যাওয়ার সময় একটি দোকানে আমি একটি ক্যাসিও দেখতে পেলাম; সেটির রিডগুলো (keys) দেখতে অনেকটা হারমোনিয়ামের মতো ছিল। আমি সেটি কিনে নিলাম এবং বাজাতে শুরু করলাম, কারণ সেখানে বাধা দেওয়ার মতো কেউ ছিল না। ছয় মাসের মধ্যেই আমি কয়েকটি গান বাজাতে শিখে গেলাম এবং ‘রাগ’ (Raga) বলতে কী বোঝায়, তা কিছুটা বুঝতে পারলাম। বুঝতে পারলাম নওশাদ, সি. রামচন্দ্র, শঙ্কর-জয়কিশোর, বসন্ত দেশাই প্রমুখ সুরকারদের নিজস্ব ও স্বতন্ত্র শৈলীগুলো কেন এমন বিশেষ ধরনের হয়ে থাকে। হায়! ভারতে ফিরে আসার পর সেই চর্চা পুরোপুরি বন্ধ হয়ে গেল।

(b) The Kettle

(খ) কেটলি

আমার অন্য একটি সঙ্গী ছিল একটি বৈদ্যুতিক কেটলি। আমি চা-পান খুব ভালবাসতাম। ভারতের লখনউ শহরে থাকাকালীন, বৈদ্যুতিক কেটলি কেনার কথা আমি কল্পনাও করতে পারতাম না, কারণ বৈদ্যুতিক কেটলি চালাতে বিদ্যুতের প্রয়োজন হয়, লখনউতে তার নিরবচ্ছিন্ন সরবরাহ পাওয়া যাবে, এমন কোমও নিশ্চয়তা ছিল না। এই কেটলিটি আমাকে খুব সহজেই চা বানাতে সাহায্য করত, কারণ ডিপার্টমেন্টাল স্টোরগুলোতে টি-ব্যাগ, গুঁড়ো দুধ এবং চিনির কিউব সহজেই পাওয়া যেত।

এক অর্থে, ডঃ মানেল পেইরোর স্মৃতিকথার ওপর ভিত্তি করে ‘পার্ক টাউলি কেস সিরিজ’টি রচনার পিছনে এই বৈদ্যুতিক কেটলিটির একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা ছিল। গ্রন্থাগারিক আমাকে সারা রাত ব্যবহারের জন্য একটি ইংরেজি-কাতালান অভিধান (English-Catalan dictionary) ধার দিয়েছিলেন। কম্পিউটার কেন্দ্রের প্রধান মরিস আমাকে একটি ল্যাপটপ দিয়েছিলেন, যা ১৯৯১ সালে আমার কাছে সম্পূর্ণ এক নতুন অভিজ্ঞতা ছিল। প্রশাসনিক কর্মকর্তা আমাকে ভাড়ায় একটি কেবল টিভি সংযোগ পেতে সহায়তা করেছিলেন।

প্রতি রাতে রাতের খাবার শেষ করে আমি একটি থার্মোসে চা ভর্তি করে রাখতাম; তারপর টিভি চালু করে (যা রাত ২টা-৩টা পর্যন্ত চলত) বিছানায় গিয়ে বসতাম। স্মৃতিকথাটি থেকে আমি একটি শব্দ বেছে নিতাম এবং অভিধানে তার অর্থ খুঁজতাম, যার ইংরেজি প্রতিশব্দ হিসেবে হয়তো ২ থেকে ৭টি ভিন্ন অর্থ পাওয়া যেত। এরপর আমি পরের শব্দটি বেছে নিতাম এবং এভাবেই কাজ চালিয়ে যেতাম। সবশেষে আমি পুরো বাক্যটির দিকে তাকাতাম এবং অনুমান করার চেষ্টা

করতাম যে, ইংরেজি ভাষায় বাক্যটির অর্থ কী হতে পারে। পনেরো দিন পর আমি এক পৃষ্ঠা লেখা অনুবাদ করতে সক্ষম হলাম এবং আমার অনুমান সঠিক হয়েছে কি না, তা যাচাই করার জন্য অনুবাদটি ড. পেইরোর কাছে পাঠিয়ে দিলাম। তিনি আমার অনুবাদটি যাচাই ও সংশোধন করে আমাকে প্রচুর সহায়তা করেছিলেন।

প্রায় ৫ পৃষ্ঠা অনুবাদ শেষ করার পর, কিছু স্প্যানীশ শব্দ আমার কাছে পরিচিত মনে হতে লাগল এবং অনুবাদের গতিও বেড়ে গেল। এক মাস পর, সেই কেসে ঠিক কী ঘটছিল, তা আমার কাছে ক্রমশ স্পষ্ট হয়ে উঠতে লাগল; মনে হলো, এমন কিছু হয়তো আমি আমার নিজের জীবনেও কোথাও দেখেছি। ধীরে ধীরে আমার মনে পড়ল যে, ১৯৭২-৭৪ সালের দিকে HE(I)L ও BHEL-এর একীভূতকরণের (merger) সময়ও অনেকটা একই ধরনের একটি ঘটনা ঘটেছিল, যার আমি প্রত্যক্ষদর্শী ছিলাম। "হে ঈশ্বর! ভারতে দুটি রাষ্ট্রায়ত্ত্ব প্রকৌশল সংস্থার একীভূতকরণ, আর এখানে, হাজার হাজার কিলোমিটার দূরে স্পেনে চারটি রুগ্ন হাসপাতালের একীভূতকরণ; অথচ উভয় ক্ষেত্রেই সমস্যাগুলো হুবহু একই!" আমি বিস্ময়ে অভিভূত হয়ে গেলাম। এই সূত্র ধরেই, পরবর্তী দেড় মাসের মধ্যে তিন পর্বের একটি 'কেস সিরিজ' বা ঘটনা-বিবরণী রচিত হলো। ডঃ পেরিও আমাকে সাবাদেল (Sabadell) শহরের সেই হাসপাতালে নিয়ে গেলেন এবং সেখানকার সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিদের সাথে আমার পরিচয় করিয়ে দিলেন। পরবর্তী ১৫ দিনের মধ্যেই কেসটির চূড়ান্ত রূপ দেওয়া হলো এবং প্রয়োজনীয় অনুমোদন পাওয়া গেল। এরপর এক মাস পর, EICEP-এর সমাপনী সেমিনারে ব্যবহারের উদ্দেশ্যে 'টিচিং নোট' বা শিক্ষণ-নির্দেশিকা সহ পুরো কেসটি EFMD-তে পাঠিয়ে দেওয়া হলো। আমি ভাবি, সেই 'কেটলি'টি না থাকলে, এসবের কিছুই হয়তো হতো না।

(গ) রেকর্ডার

রাস্তায় হাঁটার সময়, একটি ছোট স্যানিও (Sanyo)-র পকেট রেকর্ডার আমার নজরে এসেছিল। আমি ভেবেছিলাম, ক্যাসিও (Casio)-তে আমি নিজে যে সুরগুলো বাজাই, সেগুলো রেকর্ড করে রাখব; কিন্তু বাস্তবে রেকর্ডারটি দিয়ে সম্পূর্ণ ভিন্ন একটি কাজ হলো।

ভারতে ফিরে আসার পর, আমি একজন নতুন সচিবীয় সহকারী পেলাম। তাকে 'Dbase' এবং 'Mail Merge' ব্যবহারের প্রশিক্ষণ দেওয়ার সময়, আমি ছট করেই এমন কিছু কোম্পানির কাছে ৭৫টি চিঠি পাঠিয়ে বসলাম, যারা বিদেশে ভারতীয় ব্যবসায়িক উদ্যোগে যুক্ত ছিল, এবং তাদের কাছে 'কেস স্টাডি' (case study) লেখার অনুমতি চাইলাম। তাদের মধ্যে চারটি কোম্পানি ইতিবাচক সাড়া দিল। কাজ শুরু করার লক্ষ্যে আমি এগুলির মধ্যে দু'টি কোম্পানিগুলোর শীর্ষ নির্বাহীদের সাথে দেখা করলাম। কিন্তু ঠিক সেই সময়েই আমার মেয়ে অসুস্থ হলো এবং আমাকে আমার ভ্রমণ পরিকল্পনা স্থগিত করতে হলো। অধ্যাপক বার্শনেয়া (Prof. Varshneya), অর্থসংস্থান (Finance) বিভাগের আমার একজন প্রবীণ সহকর্মী, যিনি দিল্লি থেকে আসছিলেন, তিনি নির্বাহীদের সাক্ষাৎকার ও আলোচনা রেকর্ড করতে এবং অন্যান্য প্রয়োজনীয় তথ্য সংগ্রহ করতে রাজি হলেন। আমরা সেই রেকর্ডিংগুলো থেকে আলোচনার লিখিত রূপ (transcription) তৈরি করলাম এবং একটি খসড়া বানালাম। আমি তথ্যগুলোকে নতুন করে সাজালাম করলাম এবং একটি 'টিচিং নোট' (শিক্ষণ নির্দেশিকা) তৈরি করলাম। অধ্যাপক বার্শনেয়া অত্যন্ত আনন্দিত ও বিস্মিত হলেন এই দেখে যে, বিদেশে ভারতীয় ব্যবসায়িক উদ্যোগের উপর দুটি গুরুত্বপূর্ণ 'কেস স্টাডি' (সুমন ইন্ডাস্ট্রিজ এবং গ্রোথ ফার্মাসিউটিক্যালস - Suman Industries and Growth Pharmaceuticals) যৌথভাবে প্রণয়নে তিনি একটি মূখ্য ভূমিকা পালন করেছেন। ১৯৯১ সালে ভারতের অর্থনীতি উন্মুক্ত করার ফলে, এই দুটি প্রতিষ্ঠানের একটি তাদের আন্তর্জাতিক কার্যক্রম

গুটিয়ে নিচ্ছিল এবং অন্যটি তা সম্প্রসারিত করছিল। দুটি 'কেস স্টাডি' ছিল, আইএমএক্স-এ এই নির্দিষ্ট বিষয়ের উপর রচিত প্রথম উদ্যোগ।

বার্সেলোনায় আমাকে সাহায্যকারী সেই তিন বন্ধু ক্যাসিও, কেটল এবং রেকর্ডারের মধ্যে সাধারণ বৈশিষ্ট্যটি কী? তারা আজও সচল এবং আমার গর্বের সম্পদ হিসেবে ব্যবহৃত হচ্ছে। অবসরের পরেও, ২৫ বছর পরিয়ে এসেও আমি সেগুলোর ব্যবহার চালিয়ে যাচ্ছি, এমন একটি বিষয় যা ছিল উদারীকরণের পূর্ববর্তী যুগের ভারতীয় পণ্যগুলোর এক অনন্য বৈশিষ্ট্য: দীর্ঘস্থায়ী বা 'টেকসই' ভোগ্যপণ্য। সেই দিনগুলোতে ভারতে স্থায়িত্বের একটি বিশেষ কথার প্রচলন ছিল — "দাদা লে পোতা বারতে" (দাদু যা কিনেছেন, নাতিও তা স্বাচ্ছন্দ্যে ব্যবহার করতে পারবে)। গত ২৫ বছরে প্রবর্তিত 'গতিশীল অচলতা' বা 'dynamic obsolescence concept'-এর ধারণার কারণে, বর্তমানে আমাদের কাছে আর সেই মানের টেকসই কোনো ভারতীয় পণ্য নেই।

5. Off-Springs of Parc Tauli Case

৫. পার্ক টাউলি কেসের উপজাতগুলি

কেস রচনার বহুবিধ সুফল রয়েছে। তবে পার্ক টাউলি কেস (Parc Tauli Case) যা দিয়েছে, তা ছিল সত্যিই বিস্ময়কর ছিল এবং একজন শিক্ষকের প্রত্যাশার প্রায় সবকিছুই সেখানে পাওয়া গিয়েছিল।

- একটি আন্তর্জাতিক কেস স্টাডি
- একটি 'টিচিং নোট'-এর গবেষণাপত্রে রূপান্তর
- আন্তর্জাতিক সম্মেলনে অংশগ্রহণ
- একটি বই প্রকাশ
- একটি ম্যানেজমেন্টে স্নাতকোত্তর কর্মসূচি (Post Graduate Programme in Management) কোর্স চালু করা
- একটি MDP চালু করা
- Strategic Management Forum নামে একটি পেশাদার সংস্থা প্রতিষ্ঠা, যা বৃহৎ পরিসরে সম্মেলনের আয়োজন এবং কৌশলগত ব্যবস্থাপনা (Strategic Management) ক্ষেত্রে ম্যানেজমেন্ট স্কুলগুলোর ৬০০-এরও বেশি শিক্ষক-শিক্ষিকার পেশাগত বিকাশে সহায়তার স্বপ্ন পূরণ করেছে।

6. The Course Material

৬. পার্শ্ব উপকরণ (Course Material)

ESADE-তে থাকাকালীন আমাকে প্রায়ই EFMD-এর সাথে যোগাযোগ করতে হতো। আমি শিখেছিলাম কীভাবে ফ্যাক্স করার খরচ কমানো যায়: চারটি চিঠিকে (বা পৃষ্ঠা) ৬৩% সংকুচিত করে একটি A4 কাগজে প্রিন্ট করে, সেই একটি মাত্র পৃষ্ঠা ফ্যাক্স করার মাধ্যমে। আমার মনে হলো, পার্শ্ব উপকরণের ক্ষেত্রেও যদি আমরা চারটি A4 আকারের পৃষ্ঠা (৬৩% আকারে সংকুচিত) একটি A3 আকারের কাগজে সাজিয়ে একটি 'মাস্টার কপি' তৈরি করি এবং সেটির উভয় পৃষ্ঠায় ছাপাই, তবে এর খরচ, সময় এবং প্রয়োজনীয় জনবলের চাহিদা ব্যাপকভাবে কমিয়ে আনা সম্ভব। এর ফলে A4 আকারের বিশাল ও ভারী পার্শ্ব উপকরণগুলো একটি হালকা

ও সহজে বহন করার বইয়ের রূপ নেবে, বিশেষ করে যদি সেই পাঠ্য উপকরণগুলো সংশ্লিষ্ট অধ্যাপকরাই (faculty members) নিজেরা তৈরি করে থাকেন।

আমি 'একত্রীকরণ ও অধিগ্রহণ' (Merger & Acquisition) বিষয়ক PGP কোর্সের ৪০০ পৃষ্ঠার একটি পাঠ্য উপকরণের নমুনা তৈরি করেছিলাম, যা শেষ পর্যন্ত একটি সহজে ব্যবহারযোগ্য A4/2 আকারের বইয়ে রূপান্তরিত হয়েছিল। তবে অনেক অধ্যাপকেরা এই পদ্ধতি অনুসরণ করতে অরাজি হওয়ায়, আমার এই প্রচেষ্টাটি শেষ পর্যন্ত সাফল্যের মুখ দেখেনি।

গামর এই স্বপ্নটি বাস্তবে রূপ নিয়েছিল ২৭ বছর পর, আমার অবসরের ৭ বছর পরে, যখন আমি আদর্শ A5 (৬"×৯") সাইজের ১৫টি বই পেপারব্যাক ও ই-বুক ফরম্যাটে নকশা ও প্রকাশ করেছিলাম। আমরা যদি ১৯৯২-৯৩ সালেই এটি করতাম, তবে আইএমএক্স-এর ১৯৯২-৯৩ সালের 'প্রেক্ষিত পরিকল্পনা'র (Perspective Plan) 'একাডেমিক রিসোর্স পার্ক'টি দেশের ব্যবস্থাপনা শিক্ষার জন্য প্রয়োজনীয় সমস্ত পাঠ্য উপকরণ তৈরি করতে পারত।

7. Qué más

৭. Qué más

'Qué más' (অর্থ আর কী?) স্প্যানীশ শব্দ দুটি আজও আমার কানে বেজে ওঠে। আপনি যখনই সেখানকার মানুষদের কোনো কাজ দিতেন এবং তারা সেটি শেষ করত, এমনকি অফিসের ছুটির সময়েও, ঠিক তখনই তারা হাসি মুখে, এই কথাটি উচ্চারণ করত। তাদের সেই হাসি ছিল এতটাই সংক্রামক যে, আপনি শ্রদ্ধায় তাদের সামনে প্রায় নুয়েই পড়তেন। বার্সেলোনায় থাকাকালীন আমার মনে হয়েছিল, যদি পুরো দেশটির সুখ পরিমাপের জন্য একটিমাত্র মাপকাঠি (সূচক) নির্ধারণ করতে হয়, তবে তা হতে পারে, একজন মানুষ দিনে কতবার হাসে, সেই সংখ্যাটি। তাদের এই আচরণে আমি এতটাই মুগ্ধ হয়েছিলাম যে, পরিবার ও বন্ধুদের কাছে পাঠানো বার্তাগুলোর শেষে আমার চিরাচরিত স্বাক্ষরটি বদলে এখনকার সেই বিখ্যাত ইমোজি—'Keep smiling' (হাসতে থাকুন)—ব্যবহার করা শুরু করলাম। আমিও তাদের এই আচরণটি নকল করার চেষ্টা করেছিলাম; কিন্তু আমি নিজেও জানতাম যে, আমার সেই হাসি ছিল কৃত্রিম। স্পেনে আমি মানুষের মুখে যে স্বতঃস্ফূর্ত হাসি দেখেছিলাম, আমার হাসি তাদের মতো খাঁটি ছিল না।

8. India Does not Occur to Us

৮. ভারতের কথা আমাদের মাথায়ই আসে না

আমি এক বন্ধুর সাথে যিনি এসডিএ বোকোনি-তে (SDA Bocconi) কাজ করতেন, ক্যাটালুনিয়া সরকারের প্রযুক্তি হস্তান্তর বিষয়ক বাণিজ্যিক দপ্তরে দেখা করতে গিয়েছিলাম। আমি সেখানে জিজ্ঞাসা করলাম, "আপনারা ভারতে কোন প্রযুক্তি হস্তান্তর করেন?" তিনি আক্ষেপের সুরে বললেন, "ভারতের কথা তো আমাদের মাথায়ই আসে না।" আমি হতবাক হয়ে জিজ্ঞেস করলাম, "তাহলে আপনারা কোথায় প্রযুক্তি হস্তান্তর করেন?" এর উত্তরে তিনি বললেন, "যুক্তরাজ্য, ফ্রান্স, জার্মানি ইত্যাদি।" আমি বেশ অবাক হলাম। কিন্তু পরবর্তীতে একটি গবেষণার কাজে প্রশ্নাবলি বিতরণের উদ্দেশ্যে স্পেনের শীর্ষস্থানীয় প্রতিষ্ঠানগুলো চিহ্নিত করার সময় আমি দেখলাম, সেখানে এমন বেশ কিছু ছোট কোম্পানি রয়েছে, যারা 'সূচক সংখ্যার চতুর্থ ঘর' (4th digit of Index numbers)—

অর্থাৎ অত্যন্ত সুনির্দিষ্ট ও বিশেষায়িত ক্ষেত্রে, পণ্যের দিক থেকে শীর্ষস্থানে অবস্থান করছে। ততদিনে 'ডানস ইউরোপা' (Dun's Europa)-র দ্বিতীয় সংস্করণ প্রকাশিত হয়ে গিয়েছিল, যেখানে ইউরোপের বিভিন্ন কোম্পানির নাম, ঠিকানা এবং আকার-আয়তন সম্পর্কে বিস্তারিত তথ্য দেওয়া ছিল। আমি দেখে তো রীতিমতো অবাক হয়ে গেলাম যে, ওই ছোট ছোট কোম্পানিগুলো তাদের নিজস্ব ও সীমিত কর্মক্ষেত্রে বিশ্বসেরা হিসেবে প্রতিষ্ঠিত। যেহেতু আন্তর্জাতিক ব্যবসায়িক সাময়িকীগুলোতে, যা মূলত ইংরেজি ভাষায় প্রকাশিত হতো, বিজ্ঞাপন দেওয়ার মতো আর্থিক সামর্থ্য তাদের ছিল না, তাই ভারতের মানুষ তাদের অনেকের সম্পর্কেই জানত না। ফলে ভারত সেই বড় কোম্পানিগুলো থেকে যে প্রযুক্তি আমদানি করত, তা ওই ছোট কোম্পানিগুলিরই বিক্রি করা প্রযুক্তি ছিল। আমরা যদি তাদের ভাষাগুলো জানতাম, তবে ভারতও সমমর্যাদাসম্পন্ন অংশীদার হিসেবে অনেক কম মূল্যে সেই প্রযুক্তিগুলো আমদানি করতে পারত।

ভারতের কথা যেমন তাদের মাথায় আসত না, তেমনি তাদের কথাও আমাদের মাথায় আসত না। আমি উপলব্ধি করলাম যে, গবেষণার কাজে আমরা একে অপরের চমৎকার অংশীদার হতে পারতাম। একটি মাত্র প্রশ্নাবলি অনুবাদের জন্য আমাকে ১৫০ ইউরো খরচ করতে হয়েছিল, যা ভারতীয় টাকায় প্রায় ৬০০০-এর সমান; অথচ সেই সময়ে আমরা মাত্র ২০০০ টাকার বিনিময়েই ১৪ পৃষ্ঠার একটি প্রশ্নাবলি ফরাসি, জার্মান ও স্প্যানিশ ভাষায় অনুবাদ করিয়ে নিতে পারতাম। দাপ্তরিক বা সচিবালয়-সংক্রান্ত সহায়তার ক্ষেত্রেও একই চিত্র দেখা গিয়েছিল। সেখানে প্রতি প্রশ্নাবলির জন্য দৈনিক পারিশ্রমিক বাবদ ১০০ ইউরোর কম খরচ হতো না, অথচ এখানে আমার সচিব কোনো বাড়তি পারিশ্রমিক না চেয়েই সেটি টাইপ করে দিয়েছিলেন এবং চারটি ভিন্ন ভাষায় ২০০০টি খাম প্রস্তুত করে দিয়েছিলেন। এভাবেই একটি গবেষণাকর্ম—যার শিরোনাম ছিল 'ব্যবসায়িক অংশীদার হিসেবে ভারত সম্পর্কে ইউরোপীয় নির্বাহীদের ধারণা' (Perception of European Executives About India as a Business Partner)—সম্পাদনের জন্য আমাদের ১০০০ ইউরো বরাদ্দ দেওয়া হয়েছিল, অথচ আমরা মাত্র ১০,০০০ টাকার বিনিময়েই পুরো কাজটি সম্পন্ন করতে পেরেছিলাম। আমরা গবেষণার ক্ষেত্রে একে অপরের অত্যন্ত যোগ্য অংশীদার হয়ে উঠতে পারতাম। কিন্তু দুর্ভাগ্যবশত, আমরা এমন সব সুযোগই হাতছাড়া করেছি।

ভারতে ফিরে আসার সময় আমার মনে ইউরোপের সাথে একটি পারস্পরিক নির্ভরশীল সম্পর্ক গড়ে তোলার লক্ষ্যে বাস্তবায়নযোগ্য অনেক ধারণা জমা হয়েছিল। আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করতাম যে, আমার গবেষণা-সহযোগী এমিলের পরামর্শ অনুযায়ী, একটি বৈশ্বিক শক্তি হিসেবে আত্মপ্রকাশের মাধ্যমে ভারত ইউরোপের কাছ থেকে অনেক কিছু গ্রহণ করতে পারে এবং বিনিময়ে তাদেরও অনেক কিছু দিতে পারে; আর এই পুরো প্রক্রিয়ায় ভারতের কোনো জাতীয় স্বার্থ ক্ষুণ্ণ হবে না কিংবা কোনো প্রতিকূল বাণিজ্য ভারসাম্যও সৃষ্টি হবে না।

9. The Blast

৯. বিস্ফোরণ

একদিন 'আভদা পেড্রালবাস' (Avda Pedralbus) দিয়ে যাওয়ার সময় আমি এক বিকট বিস্ফোরণের আওয়াজ শুনলাম। আমাকে জানানো হলো যে, মরক্কো থেকে আসা এক মুসলিম ব্যক্তি এই কাণ্ড ঘটিয়েছে। ইংল্যান্ড ও আয়ারল্যান্ডের মধ্যকার সংঘাত আমি স্পষ্টভাবে দেখেছিলাম। আমি ভাবছিলাম, যদি খ্রীষ্টান ও মুসলিমরা একে অপরের ভালো প্রতিবেশী হয়ে

বসবাস করতে না পারে, যদি ক্যাথলিক ও প্রোটেষ্ট্যান্ট ধর্মবিশ্বাসীরা নিজেদের দেশগুলোকে বিভক্ত করে ফেলে, তবে বিচিত্র সব ধর্ম, জাতি, ভাষা ও আঞ্চলিক সংস্কৃতির আধারে আমাদের ভারত দেশটি কতই না ঠুনকো অবস্থায় রয়েছে! কারণ, দেশের বিভাজন ঘটাতে সক্ষম, এমন প্রতিটি উপাদানই ভারতে একে অপরের মতোই শক্তিশালী। আমি শিউরে উঠলাম, "আমরা কি তবে কোনো আগ্নেয়গিরির উপর বসে আছি?" আমি ভারতে ফিরে আসার মাত্র ছয় মাসের মধ্যেই বাবরি মসজিদ ভেঙে ফেলা হলো এবং ধর্মীয় উগ্রবাদ মাথাচাড়া দিয়ে উঠতে শুরু করল। এর ঠিক এক বছরেরও কিছু বেশি সময় আগে, 'সংরক্ষণ' (Reservation) সংক্রান্ত একটি বিষয় সারা দেশে এক গভীর সংকটের সৃষ্টি করেছিল, যার ফলে টানা তিন মাস ধরে দেশের স্বাভাবিক জনজীবন কার্যত অচল হয়ে পড়েছিল এবং শেষমেশ কেন্দ্রীয় সরকারের পতনের মধ্য দিয়ে সেই সংকটের অবসান ঘটেছিল। আমি ভাবছিলাম, দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের স্বার্থে বিশাল এই জনশক্তিকে কাজে লাগাতে হলে, ভারতকে যে 'মানসিক সংহতি' বা 'আবেগিক একাত্মতা' গড়ে তোলার এক অত্যন্ত কঠিন ও বন্ধুর পথ পাড়ি দিতে হবে। এটা কি দেশের ভবিষ্যৎ নির্ধারণকারী এক বিশাল 'ব্যবস্থাপনাগত চ্যালেঞ্জ' (Managerial Challenge) নয়? আর একটি নবীন গণতন্ত্রের পক্ষে—সমস্ত প্রতিকূলতা ও বাধা-বিপত্তির মুখেও নিজেদের ঐক্যবদ্ধ রাখাটা, কি এক বিশাল কৃতিত্ব নয়?

10 Realising What We Have In India

a) Water

১০. ভারতে আমাদের কী রয়েছে তা উপলব্ধি করা

ক) জল

প্রথম যে বিষয়টি নিয়ে আমার অভিজ্ঞতা হলো, তা হলো পানীয় জল। ভারতে আমরা প্রতিদিন লিটার-কে-লিটার জল পান করি। জার্মানিতে অনুষ্ঠিত উদ্বোধনী সেমিনারে যখনই আমি খাবারের জন্য যেতাম, আমাকে অত্যন্ত শ্রদ্ধার সাথে জিজ্ঞেস করা হতো, "স্যার, আপনি কী নিতে চান— হুইস্কি, ওয়াইন নাকি কফি?" আমি যখন জল চাইতাম, তখন তারা আমাকে মাত্র এক পেগ (সামান্য পরিমাণ) জল দিত। ২৫০ সিসি আয়তনের এক বোতল জলের দাম ছিল ২ ডলার। সৌভাগ্যবশত, আমরা ছিলাম ইউরোপীয় ইউনিয়নের (EU) অতিথি; তাই আমাদের থাকা-খাওয়ার খরচটা ছিল সম্পূর্ণ বিনামূল্যে। কিন্তু জলের মতো অতিরিক্ত জিনিসগুলোর জন্য আমাদের নিজেদের পকেট থেকেই টাকা খরচ করতে হতো, যা আমাদের পক্ষে সম্ভব ছিল না। শেষমেশ, আমাদের মধ্যে কেউ কেউ কলের জলই পান করতে বাধ্য হলাম। আমি তখন ভাবছিলাম, ভারতেও যদি জলের এমন মূল্য নির্ধারিত থাকত, তবে আমাদের অবস্থা কী হতো!

b) Bread

খ) রুটি

অন্যান্য পণ্যের ক্ষেত্রেও একই ধরনের মূল্যের তারতম্য দেখা গিয়েছিল। ১৯৯১ সালে তুলনা করা ৯টি পণ্যের দামের ক্ষেত্রে দেখা যায় যে, বার্সেলোনায়ে সেগুলোর দাম ৩.৬ গুণ (৫০০ মিলিলিটারের এক বোতল দুধ) থেকে শুরু করে ১২ গুণ (এক পাউরুটি এবং দুই-কক্ষবিশিষ্ট বাড়ি) তফাত ছিল। আমার মনে হলো যে, বিক্রয়মূল্যের (যা দামের ওপর ঠিক করা হয়) উপর

ভিত্তি করে নির্ণয় করা জিডিপি, যা আন্তর্জাতিক ভাবে মার্কিন ডলারে পরিমাপ করা হয়, তখন তা অন্যান্য দেশের তুলনায় ভারতীয় অর্থনীতির একটি অত্যন্ত বিকৃত চিত্র তুলে ধরে। সঠিক চিত্রটি পাওয়ার জন্য একটি ভিন্ন পরিমাপক বা মানদণ্ডের দরকার ছিল। পরে 'ক্রয়ক্ষমতা সমতা' (Purchasing Power Parity)-ভিত্তিক তুলনার মাধ্যমে সেই বিকল্প মানদণ্ডটিই উঠে এসেছিল।

c) Language Lessons

গ) স্প্যানীশ ভাষা শিক্ষার পাঠ

যেহেতু আমি স্প্যানিশ বা স্থানীয় ভাষা জানতাম না, তাই ESADE আমাকে স্প্যানিশ ভাষার ক্লাসে যোগ দিতে পাঠিয়েছিল। সেখানে বিভিন্ন দেশ থেকে আসা, আমার মতো স্প্যানিশ-ভাষী নয় এমন আরও ১৫ জন শিক্ষার্থী ছিল, যাদের বয়স ছিল কমবেশি ২০ বছর। স্প্যানিশ ভাষায় রঙের ধারণা দেওয়ার পর, প্রশিক্ষক আমাদের শেখা যাচাই করতে চাইলেন এবং একে একে সবাইকে জিজ্ঞাসা করলেন, "আপনার গাড়ির রঙ কী?" তরুণ শিক্ষার্থীরা যথারীতি উত্তর দিল; কিন্তু আমি—ভারতের আইএমএক্স-এর একজন অধ্যাপক, উত্তর দিলাম, "আমার কোনো গাড়ি নেই।" পরের প্রশ্নে প্রশিক্ষক জিজ্ঞেস করলেন, "আপনার কয়টি গাড়ি আছে?" আমার উত্তর এবারও একই ছিল— "আমার কোনো গাড়ি নেই।" এবার প্রশিক্ষক রীতিমতো হতভম্ব হয়ে গেলেন। "তাহলে আপনি অফিসে যান কীভাবে?" আমি বললাম, "আমি হেঁটে যাই" যা তাকে আরও বেশি বিস্মিত করে তুলল। "আপনি হেঁটে অফিসে যান? অফিসটা কত দূরে?" আমি বললাম, "এটা আমার বাড়ির ঠিক পেছনেই।" আমাদের বিশাল ২০০ একরের ক্যাম্পাস, যেখানে আবাসিক সুবিধা এবং গেস্ট হাউসও রয়েছে, সেই বিষয়টি তার পক্ষে পুরোপুরি বুঝে ওঠা বেশ কঠিন ছিল। তবে আমি বুঝতে পারলাম যে, কম খরচে অতিথি বা দর্শনার্থীদের আমন্ত্রণ জানানোর ক্ষেত্রে এটি একটি অত্যন্ত আকর্ষণীয় দিক হতে পারে। আমরা আমাদের শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানের আবাসন ও আহারের সুবিধা দিয়ে কেবল যাতায়াত খরচ এবং নামমাত্র সাম্প্রদায়িক দিয়েই তাঁদের আমন্ত্রণ জানাতে পারি, এমন একটি কৌশল যা আমি পরে আইএমপি-তে IMP বিদেশি অধ্যাপকদের আমন্ত্রণ জানানোর কাজে ব্যবহার করতে পারব।

d) Luna Ride

ঘ) লুনায় চড়ে ঘুরতে যাওয়া

একবার আমার গবেষণার সহকর্মী অধ্যাপক আমাকে রাতে খাবারের নিমন্ত্রণ জানিয়েছিলেন। তিনি ছিলেন এমডিপি (MDP)-এর চেয়ারম্যান, যা ছিল উচ্চ মর্যাদাসম্পন্ন একটি পদ। আমাদের বিকেল ৫টায় পার্কিং এলাকায় দেখা হওয়ার কথা ছিল। আমি ঠিক সময়েই সেখানে পৌঁছালাম। কিন্তু তাঁর গাড়িটি খুঁজে পেলাম না। কিছুক্ষণ পর তাঁর হাঁকডাক শুনতে পেলাম; কাছে গিয়ে দেখি তিনি একটি ছোট মোপেড (ভারতে যা 'লুনা' নামে পরিচিত) নিয়ে দাঁড়িয়ে আছেন, যাতে কোনো ফুট-রেস্ট বা পা রাখার জায়গা ছিল না। আমি হতবাক হয়ে গেলাম কারণ আমি আশা করেছিলাম পদ অনুযায়ী তাঁর নিশ্চয়ই একটি ভালো গাড়ি থাকবে, সেই প্রতিষ্ঠানের টাইপিস্ট এবং প্লাস্টাররাও তখন গাড়ি চড়ে যাতায়াত করতেন। তিনি মোপেডটি চালু করলেন এবং অলিগলির পথ ধরে এগোতে লাগলেন। যখনই তিনি যানজটের মুখে পড়তেন, তখনই তিনি তাঁর লুনাটিকে হাতে তুলে নিতেন এবং ফুটপাথ দিয়ে হেঁটে পার হতেন। একপর্যায়ে আমরা মূল ৬-লেনের সড়কটির সামনে এসে পৌঁছালাম, যেখানে দীর্ঘ এলাকা জুড়ে তীব্র যানজট লেগে ছিল।

কিন্তু তিনি আবারও তাঁর লুনাটিকে হাতে তুলে নিলেন এবং আমরা বেশ স্বাচ্ছন্দ্যেই রাস্তাটি পার হয়ে গেলাম। আমরা তাঁর সেই রাজকীয় প্রাসাদের মতো বাড়িতে পৌঁছালাম এবং চা পান করলাম; এরপর রাত সাড়ে ৮টার দিকে বাইরে গিয়ে রাতের খাবার খাওয়ার জন্য আমরা প্রস্তুত হতে শুরু করলাম। আমরা নীচে নেমে এলাম। তিনি তাঁর গ্যারেজটি খুলতেই তার ভিতরে একটি চমৎকার মার্সিডিজ বেঞ্জ গাড়ি দেখতে পেলাম। তখন আমি বুঝতে পারলাম যে, তীব্র যানজটের কারণে তিনি তাঁর এই সুন্দর গাড়িটি চালিয়ে অফিসে যেতে পারেন না; তাই অফিসের সময়ের বাইরে, সপ্তাহান্তের ছুটি বা কোনো ভ্রমণের কাজেই কেবল তিনি এই গাড়িটি ব্যবহার করে থাকেন।

২০০.০০

১৫০.০০

১০০.০০

৫০.০০

০.০০

গত কয়েক বছরে যানবাহনের ঘনত্ব (২-চাকার সমতুল্য)

1951 1961 1971 1981 1991 2001 2011 2015

আমি ভাবতাম, ভারতের পরিস্থিতি কেমন হবে, যে যার জনসংখ্যা স্পেনের ২০ গুণেরও বেশি, অথচ আয়তন সেই দেশটির মাত্র ৬ গুণ? আমি মনে মনে ভাবতাম, উল্লয়নের জোয়ারে আমরাও কি একই ধরনের সংকটের মুখোমুখি হব না? বিশেষ করে যদি আমাদের কাছে কোনো বিকল্প পরিকল্পনা না থাকে এবং আমরা গণপরিবহনের জন্য মূলত গাড়ি ও অন্যান্য মোটরযানের ওপরই অধিক নির্ভরশীল হয়ে পড়ি?

অবশেষে আমার সেই আশঙ্কাই সত্যে পরিণত হয়েছে। মাত্র ২৫ বছর পেরোতেই আমরা এখন এক ভয়াবহ সংকটের মুখোমুখি হয়েছি। আর এর সাথে যুক্ত হয়েছে দূষণজনিত নানা সমস্যাও।

e) Currency at Port

ঙ) বন্দরে মুদ্রা বিনিময়

ডিসেম্বর মাসে যুক্তরাজ্য (United Kingdom) সফরের সময় আমি ESSEC, ইরাসমাস (Erasmus) এবং ম্যানচেস্টার বিজনেস স্কুলগুলো (Manchester) পরিদর্শনের পরিকল্পনা করেছিলাম। আমাকে বেলজিয়ামের মধ্য দিয়েও যেতে হয়েছিল এবং সেখানে এক রাত থাকতে হয়েছিল। তাই আমার কাছে পাঁচটি ভিন্ন দেশের মুদ্রা ছিল, স্প্যানিশ পেসেটা, ফরাসি ফ্রাঁ, বেলজিয়াম ফ্রাঁ, ডাচ গিল্ডার এবং ব্রিটিশ পাউন্ড; আর প্রতিটি স্থানেই আমাকে মুদ্রা বিনিময়ের মাশুল বা চার্জ গুনতে হচ্ছিল। ১৯শে ডিসেম্বর রটারডাম থেকে বাসে করে লন্ডন যাওয়ার পথে, যখন আমি ইংলিশ চ্যানেল

পাড়ি দেওয়ার উদ্দেশ্যে অ্যান্টওয়ার্পেন বন্দরে পৌঁছালাম, তখন রাত প্রায় ১০টা বাজে। আমার কাছে আবহাওয়াটা বেশ ঠান্ডা মনে হচ্ছিল, তাপমাত্রা ছিল প্রায় ২৫° ফারেনহাইট (-৫° সেলসিয়াস)। আমি এক কাপ কফি খাওয়ার কথা ভাবলাম, যার দাম ছিল ৪০ বেলজিয়াম ফ্রাঁ (BF)। আমার কাছে ৫০ বেলজিয়াম ফ্রাঁ ছিল। তাই আমি কফিটি কিনে নিলাম। যেহেতু রাতের খাবার খাওয়া হয়নি এবং বেশ খিদে পাচ্ছিল, তাই ভাবলাম একটি 'বান' (bun) ও মাখন খাই, যার দাম ছিল আরও ৪০ BF। আমার কাছে তখন মাত্র ১০ BF অবশিষ্ট ছিল, তাই আমি জিজ্ঞাসা করলাম যে আমি পাউন্ডে (£) মূল্য পরিশোধ করতে পারব কি না। বিক্রেতা মাথা নেড়ে সম্মতি জানালেন এবং আমি তাকে ১০০ পাউন্ডের একটি নোট দিলাম। সেইসময় মুদ্রা বিনিময়ের হার ছিল প্রায় ১ পাউন্ড ৬৫ বেলজিয়াম ফ্রাঁর সমান। সেই অনুযায়ী, তিনি ১০০ পাউন্ডকে প্রায় ৬,৫০০ ফ্রাঁতে রূপান্তর করলেন (যার মধ্যে ৫৮ ফ্রাঁ ছিল বিনিময় কমিশন), সেখান থেকে ৩০ ফ্রাঁ কেটে নিলেন এবং অবশিষ্ট ৬,১১২ ফ্রাঁ আমাকে ফেরত দিলেন। আমি বললাম, "আমি তো এখন যুক্তরাজ্যে চলে যাচ্ছি, তাই এই বেলজিয়াম ফ্রাঁ দিয়ে আমি কী করব? আমি কি অবশিষ্ট টাকা পাউন্ডেই ফেরত পেতে পারি না?" তিনি বললেন, "অবশ্যই পারবেন,"—এই বলে তিনি ৫.৫% বিনিময় কমিশন কেটে নিলেন এবং আমাকে ৮৯ পাউন্ড ফেরত দিলেন। এভাবেই মাত্র আধা পাউন্ডের বিনিময়ে, আমি মাত্র কয়েক সেকেন্ডের মধ্যে ১০ পাউন্ড হারিয়ে ফেললাম। প্রতিটি মুদ্রা বিনিময়ের সময় এভাবে অর্থ খোয়ানোর পর আমি উপলব্ধি করলাম যে, ভারতের নাগরিক হিসেবে আমরা কতটা ভাগ্যবান, যেখানে আমরা সমগ্র পশ্চিম ইউরোপের মতো পৃথিবীর এত বিশাল একটি অংশজুড়ে ভ্রমণ করতে পারি, অথচ মুদ্রা বিনিময়ের কারণে একটি পয়সাও খোয়াতে হয় না।

শীতকালে তাপমাত্রা ০ থেকে -২০ ডিগ্রি সেলসিয়াসের মধ্যে ঘোরাফেরা করা, সেই সাথে বৃষ্টিপাত এবং দিনে মাত্র কয়েক ঘণ্টার জন্য সূর্যের আলো—এসব দেখে আমি ভাবতাম, টিকে থাকার উপযোগী প্রযুক্তি উদ্ভাবন করতে গিয়ে মানুষকে কতই না কঠোর সংগ্রামের মধ্য দিয়ে যেতে হয়! বিদ্যুৎহীন অবস্থায় থাকা কি তাদের পক্ষে আদৌ সম্ভব? আমরা যারা ভারতে থাকি, দেশের অধিকাংশ অঞ্চলে বছরের ১০-১২ মাসই আমরা দিনে ১২ ঘণ্টা সূর্যের আলো উপভোগ করি; আর তাপমাত্রা ০ থেকে ৪৫ ডিগ্রি সেলসিয়াসের মধ্যে থাকায় তা সারা বছর ধরে ঘরের ভেতরে আমাদের জীবন বিপন্ন করার মতো তীব্র হয়ে ওঠে না। আমাদের কাছে যা কেবলই 'আরাম বা বিলাসিতা', তাদের কাছে তা-ই হয়ে দাঁড়ায় অপরিহার্য 'প্রয়োজন'। আমাদের কাছে 'এয়ার কন্ডিশনিং' মানে যেমন ঘর ঠান্ডা করা, তাদের কাছে এর অর্থ ঠিক উল্টো, ঘর গরম করা; অনেকটা যেমন ভারতে 'দুপুর ১২টা' বলতে যা বোঝায়, যুক্তরাষ্ট্রে (United States of America) এর অর্থ ঠিক তার উল্টো।

এক দেশ থেকে অন্য দেশে ভ্রমণের ক্ষেত্রেও একই ধরনের জটিলতা বা সমস্যার সম্মুখীন হতে হতো। এই দেশগুলো ভ্রমণের উদ্দেশ্যে আমাকে স্পেন, ফ্রান্স, বেনেলাক্স (বেলজিয়াম, নেদারল্যান্ডস ও লুক্সেমবার্গ), জার্মানি এবং যুক্তরাজ্যের ভিসা সংগ্রহ করতে হয়েছিল। প্রতিটি ট্রানজিট বা যাত্রাবিরতির সময় আমাদের অভিবাসন দপ্তরের (ইমিগ্রেশন) তল্লাশি করাতে হতো। পাসপোর্ট, এবং সেই সুবাদে ভিসা, হারিয়ে ফেলার অর্থ হলো আপনার সেখানে অবস্থান অনিশ্চিত হয়ে পড়া এবং এমনকি জেলে যাওয়ার ঝুঁকি তৈরি হওয়া। আর এমন বিপদের মুহূর্তে পাশে দাঁড়ানোর মতোও কেউ থাকে না। অথচ আমি যখন ভারতের ২৯টি রাজ্য (যার মধ্যে চারটি রাজ্যের জনসংখ্যা ইউরোপীয় ইউনিয়নের বৃহত্তম দেশের জনসংখ্যার চেয়েও বেশি) এবং ৭টি কেন্দ্রশাসিত অঞ্চল নির্বিঘ্নে ভ্রমণ করি, যে বিশাল ভূখণ্ডে বর্তমান ইউরোপীয় ইউনিয়নের মোট জনসংখ্যার

চার গুণ মানুষ থাকে, তখন আমার মনে হয়, আমি যেন পুরো ইউরোপীয় ইউনিয়নটাই ঘুরে ফেলেছি। অথচ এর জন্য আমাকে পকেটের টাকা ভাঙাতে হয়নি, অভিবাসন দপ্তরের তল্লাশি পেরোতে হয়নি, কিংবা কোনো পাসপোর্ট বা ভিসাও সঙ্গে রাখতে হয়নি।

তবে যে বিষয়টি আমাকে সবচেয়ে বেশি পীড়া দেয় তা হলো, জনসংখ্যার (যা সৃষ্টিকর্তার দেওয়া এক অমূল্য মেধা-সম্পদ) নিরিখে যুক্তরাষ্ট্র অথবা ইউরোপীয় ইউনিয়নের চেয়ে চার গুণ বড় হওয়া সত্ত্বেও, ভারতের অর্থনীতির আকার তাদের অর্থনীতির মাত্র এক-ষষ্ঠাংশ (যুক্তরাষ্ট্রের ১৩.৪% এবং ইউরোপীয় ইউনিয়নের ১৫.১%)। অথচ পারস্পরিক সমন্বিত প্রচেষ্টা এবং মানবসম্পদ উন্নয়নের মাধ্যমে আমাদের অর্থনীতির যে বিপুল সম্ভাবনা রয়েছে, সম্ভবত বর্তমান আকারের ২৪ গুণ বড় হওয়ার সম্ভাবনা, আমরা তার মাত্র এক-চব্বিশাংশই অর্জন করতে পেরেছি।

বার্সেলোনাতে ভ্রমণ আমার জন্য ছিল চোখ ও মন খোলার অভিজ্ঞতা। আমি নতুন করে বুঝতে পারলাম, আমরা ভারতবাসীরা কতটা স্বর্গের মতো এক পরিবেশে জীবনযাপন করছি, এবং কীভাবে ও কোন উপায়ে আমরা পারস্পরিক সহাবস্থান ও সহযোগিতার (symbiotic relationship) মাধ্যমে বৃহত্তর সমাজের মঙ্গলের জন্য একে অপরের পাশে দাঁড়াতে পারি। আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করতাম যে, আন্তর্জাতিক পরিচিতি বিনিময় ও সহযোগিতা এক বিশাল আশীর্বাদ হতে পারে। তাই শীর্ষস্থানীয় ম্যানেজমেন্ট শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানগুলোর প্রতিটি অধ্যাপককেই অন্তত এক বছরের জন্য বিদেশে যাওয়া উচিত। এটা করতে পারলে তাঁরা নিজেদের দৃষ্টিভঙ্গি উদার করতে পারবেন, স্বদেশের প্রতি গভীর অনুরাগ অনুভব করতে শিখবেন, উন্নয়নের নতুন নতুন সুযোগগুলো চিহ্নিত করতে পারবেন এবং সর্বোপরি বিশ্বকে নতুন কিছু দিতে পারবেন।