From the bestselling author of *Kotha Bolte Sikhun*

ওয়াহিদ তুষার

না বলার কৌশল

নিজের অবস্থান ধরে রাখুন
সময় ও শক্তি ফিরিয়ে আনুন এবং
অন্যের অবহেলা এড়িয়ে চলুন

আমরা মানুষকে খুশি করার অভ্যাসকে উন্নত করতে চাই.... ৬৩
পপ কুইজ : আপনি কি শুধু মানুষকে খুশি করেন? ৬৫

তৃতীয় অধ্যায়

'না' বলার জন্য দারুণ কার্যকরী ১০টি কৌশল!.................. ৭২
সরাসরি এবং সোজাসাপটা কথা বলুন.......................... ৭৩
অযথা সময় ক্ষেপণ করবেন না ৭৬
'না' বলার পরিবর্তে অন্য শব্দ বলুন!.......................... ৭৯
অজুহাত দেওয়ার তাগিদকে প্রতিহত করুন ৮২
নিজের সিদ্ধান্তের মালিক হোন ৮৪
অনুরোধকারীকে কিছুক্ষণ পরে আসতে বলুন.................. ৮৭
আপনার ক্ষমতা সম্পর্কে মিথ্যা বলা এড়িয়ে চলুন............ ৯০
একটি বিকল্প প্রস্তাব করুন..৯২
অন্য একজন ব্যক্তির পরামর্শ দিন যে আরও যোগ্য ৯৫
আপনার সুযোগসুবিধা বা ক্যাপাসিটির অভাব বর্ণনা করুন .. ৯৭
সংকল্পবদ্ধ হোন... ১০০
নম্র এবং বিনয়ী হোন... ১০৩
হারিয়ে ফেলার (বা হারিয়ে যাওয়ার) ভয়ের মুখোমুখি হোন১০৬
ক্যাটাগরি বা তালিকা অনুসারে অনুরোধকারীকে না বলুন ..১০৯
আপনি অন্যদের প্রতিক্রিয়ার জন্য দায়ী নন...................১১৩
আপনার সময় এবং আগ্রহ মূল্যবান ১১৫
'না' বলাটা আপনাকে খারাপ লোক বানায় না................১১৬
ছোট ছোট 'না' দিয়ে শুরু করুন............................... ১১৯

চতুর্থ অধ্যায়

কীভাবে যেকোনো পরিস্থিতিতে 'না' বলতে হয়!................১২৪
কীভাবে আপনার পরিবারের সদস্যদের এবং আত্মীয়দেরকে
'না' বলবেন?...১২৫

কীভাবে আপনার স্ত্রীকে না বলবেন?.........................১২৮
কীভাবে আপনার সন্তানদেরকে না বলবেন? ১৩১
প্রথমদিকে বলা ‘না’ নিয়ে নতুন করে আলোচনা করা......১৩৪
কীভাবে আপনার বন্ধুদেরকে না বলবেন? ১৩৫
কীভাবে আপনার প্রতিবেশীদেরকে না বলবেন? ১৩৯
কীভাবে আপনার সহকর্মীদেরকে না বলবেন?............... ১৪২
কীভাবে আপনার বসকে না বলবেন?........................ ১৪৪
কীভাবে আপনার ক্লায়েন্টদেরকে ‘না’ বলবেন?.............১৪৮
কীভাবে অপরিচিতদেরকে ‘না’ বলবেন?..................... ১৫১
নিজেকে কীভাবে ‘না’ বলবেন?...............................১৫৪

‘না’ বলার কৌশল সম্পর্কে চূড়ান্ত ভাবনা..................... ১৫৮

চলুন শুরু করি

জীবনে আমরা প্রায়ই এমন পরিস্থিতির মুখোমুখি হই, যেখানে "হ্যাঁ" বলতে বাধ্য হই, যদিও মনের গভীরে আমরা চাই "না" বলতে। অপরের আবদার, সামাজিক চাপ, সম্পর্কের টানাপোড়েন কিংবা পেশাগত চাপে আমরা কখনও কখনও নিজের সীমার বাইরে গিয়ে অন্যের প্রত্যাশা পূরণ করতে চেষ্টা করি। ফলাফল? নিজের ইচ্ছা, স্বপ্ন আর মানসিক শান্তি গুম হয়ে যায়।

কিন্তু "না" বলা মানেই কি সম্পর্ক নষ্ট করা, সুযোগ হারানো, কিংবা অহংকার প্রকাশ? একদমই না। বরং সঠিক উপায়ে এবং যথাযথ প্রেক্ষাপটে "না" বলাটা আপনার আত্মসম্মান বজায় রাখার, নিজের সময় ও শক্তির সঠিক ব্যবহার নিশ্চিত করার এবং সম্পর্ককে আরও গভীর ও সুস্থ করে তোলার একটি গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতা।

এই বইটি সেই দক্ষতাটিকে শাণিত করার একটি চাবিকাঠি। এখানে এমন কৌশল এবং দৃষ্টিভঙ্গি নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে, যা আপনাকে নিজের সীমা নির্ধারণ করতে, অপরের অনুভূতি সম্মান জানিয়ে নিজের ইচ্ছা স্পষ্টভাবে প্রকাশ করতে এবং নিজেকে অযথা মানসিক চাপে জড়িয়ে পড়া থেকে মুক্ত রাখতে সাহায্য করবে।

"না" বলা মানে জীবনের দরজা বন্ধ করা নয়। বরং এটা জীবনের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ দরজাগুলো খুলে দেওয়ার একটি শক্তিশালী উপায়। যখন আপনি "না" বলতে শেখেন, তখন

যাইহোক, চলুন তাহলে আমাদের মূল অংশ শুরু করা যাক। প্রথমেই বলি, কাউকে মুখের ওপর 'না' বলতে পারার অভ্যাস যাদের নেই, এটা আসলে সবসময় তাদের জন্য ভালো কিছু নিয়ে আসে না। বলতে পারেন এটা অনেক বড় একটা সমস্যা। এবার কিছু প্রশ্নের উত্তর দিন। আপনি কি নিয়মিতভাবে অন্য অন্যের কাজ বা ইচ্ছাকে অগ্রাধিকার দিয়ে নিজের কাজগুলো করার জন্যই সময় পাচ্ছেন না? অন্যের প্রয়োজনকে অগ্রাধিকার দেওয়ার কারণে নিজেই কি বিরক্ত হয়ে যাচ্ছেন? নিয়মিত অস্বস্তিবোধ, বিভিন্ন মানসিক ও পারিবারিক চাপে ক্লান্ত এবং বিপর্যস্ত?

যদি সবগুলো প্রশ্নের উত্তরে 'হ্যাঁ' বলেন, তাহলে আপনি একটা ভয়ানক পরিস্থিতির মধ্যে দিয়ে যাচ্ছেন। অসুবিধা নেই, আমি আপনাকে বলব কীভাবে এই ভয়াবহ পরিস্থিতি ঠিক করবেন।

অন্যকে 'না' বলা আপনার মানবিক উন্নতির সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতাগুলোর মধ্যে একটি। এটি আপনাকে ব্যক্তিগত স্বার্থ অথবা কর্মক্ষেত্র উভয় জায়গাতেই সম্পূর্ণ নিজস্ব স্বার্থ অনুসরণ করতে সক্ষম করে তুলবে। তা ছাড়াও এটি আপনার প্রোডাক্টিভিটিকে আরও বাড়িয়ে তুলবে, অন্য লোকের সাথে আপনার সম্পর্ক উন্নত করবে এবং আপনাকে আরও আত্মবিশ্বাসী করে তুলবে। মোটকথা, আপনাকে এমন এক প্রশান্তির অনুভূতি দিয়ে পূর্ণ করে দেবে, যা এই মুহূর্তে আপনার কাছে "কেমন জানি" বলে মনে হতে পারে।

দেখুন, 'না' বলার ক্ষমতাটাই কিন্তু আসল মুক্তি। আপনি নিজেই চিন্তা করুন, কজন পারে নিজের অক্ষমতা অথবা অপরাগতাকে স্বস্তি দিয়ে কাউকে 'না' বলতে? ধরুন আমাদের কাছে কেউ কিছু টাকা চেয়েছে। এমন কেউ এই টাকাটা চেয়েছে যাকে আমরা 'না' বলতে পারছি না, এদিকে টাকাটাও আমাদের কাছে নেই! এই মুহূর্তে যে দম বন্ধ করা ছটফটে অনুভূতি, এটা আসলে ব্যাখ্যা করাও যায় না! এখানে এই অসহ্য অনুভূতি থেকে

মুক্তির উপায় একটাই, সেটা হচ্ছে—যে টাকাটা চেয়েছে তাকে সুন্দর করে 'না' বলে দেওয়া।

যাইহোক, এই 'না' বলাটা যতটা আপনার ব্যক্তিগত সুখশান্তির জন্য ভালো, তত সহজে কিন্তু আপনি এই দক্ষতাটা নিজের আয়ত্তে আনতে পারবেন না। আমাদের বেশির ভাগের আমজনতার জন্যই এই দক্ষতা অর্জনের জন্য বছরের পর বছর অনুশীলনের প্রয়োজন হতে পারে।

আমাদের মধ্যে কারও কারও জন্য এই 'না' বলতে শেখার পথে প্রধান অন্তরায় হতে পারে আমাদের বাবা-মা, শিক্ষক, বস, সহকর্মী, বন্ধু এবং পরিবারের অন্যান্য সদস্যরা। প্রায়শই তারা আমাদের এমনভাবে দীর্ঘমেয়াদি বিভিন্ন প্রভাবে আবদ্ধ করে ফেলে যে, আমাদের জন্য এই দক্ষতা অর্জন সত্য অনেক চ্যালেঞ্জিং হয়ে পড়ে। এখানে বিভিন্ন প্রভাব বলতে মূলত আবেগীয় সম্পর্কের কথা বোঝানো হয়েছে, যার খাতিরে মানুষ সবকিছু 'হ্যাঁ' বলতে বাধ্য হয়।

এজন্য এ ক্ষেত্রে আপনাকে অনেক চেষ্টা করতে হবে, যেন এ আবেগীয় খাতির কাটিয়ে আগে নিজের প্রয়োজনগুলোকে মেটাতে পারেন। এবং বিশ্বাস করেন এই প্রচেষ্টার মূল্য আপনি একদিন পাবেন। একবার আপনি আত্মবিশ্বাস এবং নম্রতার সাথে 'না' বলার ক্ষমতা অর্জন করুন। শুধু নিয়মিত চর্চা করুন, দেখবেন আস্তে আস্তে নিজেই আপনার জীবনবোধের পার্থক্য বুঝতে পারবেন। 'না' বলতে পারার ক্ষমতা অর্জন করলে অন্যরা কীভাবে আপনাকে উপলব্ধি করে তার পরিবর্তনগুলো নিজের চোখেই লক্ষ করতে পারবেন। এখন বিষয়টি যদিও আপনার অসম্ভব মনে হচ্ছে, কিন্তু একটা সময় আপনার ঘুরিয়ে-ফিরিয়ে 'হ্যাঁ' বলার অভ্যাস বাদ দিয়ে আপনি যখন সরাসরি 'না' বলতে শিখবেন, তারা তখন আপনাকে আরও সম্মান করবে; তারা আপনার সময়ের মূল্যও দেবে। সবচেয়ে

গুরুত্বপূর্ণ ব্যাপার হলো, তারা আপনাকে বর্তমানের একজন অনুসরণকারীর পরিবর্তে একজন নেতা হিসাবে দেখা শুরু করবে।

এটি আইসবার্গের একটি টিপস মাত্র। আইসবার্গের এই ব্যাপারটা জানেন তো?

তো, আরও জানতে আগ্রহী?

অবশেষে আপনি সবসময় 'হ্যাঁ' বলে অন্যদের খুশি করার সেই প্রবণতাটা নিয়ন্ত্রণ করতে চাচ্ছেন?

যদি তাই হয়, আমাকে একজন প্রচণ্ড মাই ডিয়ার টাইপের মানুষ (যার কাজই হলো সারা দিন অন্যদের খুশি করা) হিসাবে আমার ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতাটা আগে শেয়ার করতে দিন!

আমার অতীত জীবন

সারা দিন সবাইকে খুশি করার জন্য ব্যস্ত

অন্য সবাইকে খুশি করার মানুষ থেকে আমি এখন নিজেকে পুনরুদ্ধার করার চেষ্টা করে যাচ্ছি। আপনি যদি আমার সাত বছর আগের দিনগুলোতে আমাকে চিনতেন, তবে আপনার মনে হতো, হয়তো আপনাকে কখনো আমার কাছে সাহায্য চাওয়ার দরকার পড়ত না। আমি শুধু আপনার জন্য না, প্রতিটা মানুষের জন্য সর্বদা প্রস্তুত থাকতাম। এমনকি আমাকে কারও প্রয়োজন বিস্তারিত খুলে বলারও দরকার হতো না। একবার আমাকে শুধু কিছুটা আভাস দিলেই হতো, আনন্দের সাথে এমনকি নিজের কাজকর্ম ত্যাগ করে আপনাকে সাহায্য করার জন্য ঝাঁপিয়ে পড়তাম।

আমার ব্যক্তিগত পরিস্থিতি বিবেচনা করে এই যে নির্বিশেষে 'হ্যাঁ' বলার প্রবণতা, এটি বেশ কয়েকটি কারণের জন্য আমার অভ্যাসে মিশে গিয়েছিল। আমরা সেগুলোকে পরের অধ্যায়ে কভার করব : **যে কারণে আমরা 'না' বলার জন্য সংগ্রাম করি।**

ক্যামেরাটি ব্যবহার করতে দেওয়ার জন্য তাদের সমস্ত অনুরোধগুলোই প্রত্যাখ্যান করতে শুরু করেছিলাম। আসলে ওই সময়ে আমি এতটাই পাগলের মতো হয়ে গেছিলাম, সাহায্য চেয়ে করা প্রায় সব অনুরোধই ওই সময়ে প্রত্যাখ্যান করেছিলাম।

তখন আমি সবাইকে 'না' বলতাম, আবার পরক্ষণেই আমার এই 'না' বলার জন্য খুব অনুশোচনা করতাম।

এটি অনেকটাই আমার ক্রমবর্ধমান বিরক্তি এবং আত্ম-ঘৃণা মিশ্রিত কেমন একটা হাঁটু-ঝাঁকুনি দেওয়া প্রতিক্রিয়ার মতো ছিল। বিশ্বাস করবেন না, এই অনুভূতি আমার জন্য অনেক ভয়ানক ছিল। আস্তে আস্তে নিজ থেকেই নম্রভাবে এবং চিন্তাশীল হয়ে 'না' বলা শিখতে আর কয়েক বছর ধরে পরীক্ষানিরীক্ষা এবং অনুশীলন করতে হয়েছিল।

'না' বলার কৌশল আপনাকে সর্বদা অন্যদের খুশি করা থেকে নিজের চাহিদা এবং আকাঙ্ক্ষাকে অগ্রাধিকার দিতে শেখাবে। এবং এজন্য আপনার স্বভাবের যেসব ক্ষেত্রে পরিবর্তন আনা লাগবে, তা অটোমেটিকভাবে নিয়েও আসবে।

যাইহোক, এখন আপনাদের দেখাব, কীভাবে নিজের ওপর কোনো ধরনের মানসিক অত্যাচার না করে, কোনো আফসোস ভরা কঠিন পদ্ধতিতে না গিয়েই এই 'না' বলার অভ্যাস রপ্ত করতে পারবেন।

আপনার প্রয়োজনকে অগ্রাধিকার দেওয়ার গুরুত্বসমূহ

আমার মনে হয়, জীবনে সবচেয়ে মূল্যবান যে শিক্ষাটা মনেপ্রাণে পেয়েছি, তা হলো দুনিয়াতে এমন কেউ নেই, যে আমার সময় রক্ষা করবে বা আমার প্রয়োজনকে আমার মতো সতর্কতার সাথে অগ্রাধিকার দেবে। বিভিন্ন পরিস্থিতি ফেস করার পরে এই কঠিন সত্যটুকু এখন বেশ ভালোভাবেই বোধগম্য হয়েছে।

যাইহোক, সবচেয়ে বেশি যেটা দেখেছি, বেশিরভাগ মানুষই নিজের স্বার্থে কাজ করে; তারা স্বাভাবিকভাবেই নিজেদের অগ্রাধিকারকে অন্যদের অগ্রাধিকারের চেয়ে বেশি প্রাধান্য দেয়। এর মানে আমাদের প্রত্যেককেই নিজেদের চাহিদাগুলো পূরণ হয়েছে কি না সেটা নিজেদেরকেই নিশ্চিত করতে হবে। কারণ, অন্য কেউ আমাদের জন্য নিজ থেকে কিছুই করতে আসবে না।

এজন্যই এটা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ যে, আমরা অন্যের প্রয়োজনে অংশ নেওয়ার আগে নিজের প্রয়োজনে মনোযোগ দিই। আমার এই দাবিটি হয়তো আপনাকে এই মুহূর্তে অনেক বেশি অস্বস্তির অনুভূতি দিতে পারে, বিশেষ করে যদি অন্যের জন্য নিজেকে স্বার্থহীনভাবে বিলিয়ে দেওয়ার চেষ্টা করেন। কিন্তু এটা তো আপনাকে বুঝতেই হবে, ক্রমাগত অন্যদের চাহিদা পূরণ করার সময় আপনার প্রয়োজনগুলোকে একেবারে অনাকাঙ্ক্ষিত বানিয়ে চুপচাপ ঘরের এক কোণে ফেলে রাখাটাও হলো প্রচণ্ড বিরক্তিকর এবং তিক্ত কাজ। এমনকি আপনি যদি নিজেকে রাগ এবং জোর করেও কোনো কাজ করান, রাগ মানে এবার আমি নিজের জন্যই কাজ করব, অন্যরা যা খুশি করুক! এটিও ভবিষ্যতে আপনার জন্য একটি স্বাস্থ্য সমস্যা হয়ে উঠতে পারে (আমি আমার অতীত অভিজ্ঞতা থেকে বলছি)।

যখন আমি অন্যের চাহিদার চেয়ে আপনার চাহিদাকে অগ্রাধিকার দেওয়ার পরামর্শ দিই, তখন কিন্তু আপনাকে এই

পরামর্শ দিচ্ছি না যে, সবাইকে উপেক্ষা করে যান। আমি একদমই এটা বলছি না! আমার বলতে চাওয়াটা প্লিজ বোঝার চেষ্টা করুন। আপনি এখনো আপনার বন্ধু, পরিবারের সদস্য, সহকর্মী এবং অপরিচিতদের জন্যও নিজেকে ডেডিকেটেড করতে পারেন, যেকোনো বিপদাপদে তাদের সাহায্যও করতে পারেন। গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো এই প্রক্রিয়ায় আপনার নিজস্ব অগ্রাধিকারগুলো যদি আমলে না নেন। মানে আপনি তাদের জন্য করেই যাচ্ছেন, যাচ্ছেন তো যাচ্ছেনই অথচ আপনার নিজের চাহিদাগুলোর কোনো খবর নেই। সর্বোপরি আপনি যদি প্রথমে নিজের কাজে উপস্থিত না হোন তবে দীর্ঘমেয়াদের হিসেব যদি করি, আপনি অন্যদের কতটা কাজে আসতে পারবেন? আদৌ কি অন্যদের জন্য স্বতঃস্ফূর্তভাবে কিছু করার মতো মানসিক এবং শারীরিক জোর পাবেন? ঠান্ডা মাথায় চিন্তা করুন!

উদাহরণস্বরূপ, ধরুন আপনি কাউকে এত ঘনঘন সাহায্য করেন যে, নিজের খাবার খাওয়ার সময় পান না, ঘুমের সময় নাই, প্রিয় কোনো মুভি দেখেন না, প্রিয় কোথাও ঘুরতে যান না। এরকম অসংখ্য ত্যাগ সারা দিন সারা রাত করেই চলেন। তো এভাবে সার্ভিস দিতে দিতে ধীরে ধীরে আপনি এতটাই ক্লান্ত, খিটখিটে এবং অসুখী হয়ে উঠবেন যে, খুব শীঘ্রই আপনার এমন অবস্থা হবে, আর একজনকেও সাহায্য করতে সক্ষম বা ইচ্ছুক হবেন না।

এই কারণেই প্রথমে আপনার চাহিদা পূরণ করার পরামর্শ দিই। যখন আপনার সময় ও শক্তি আছে এবং কোনোকিছু করার প্রবণতা আছে তখন যদি আপনি এসব অন্য অন্যের চাহিদা পূরণ করার জন্য নিজেকে বিলিয়ে দেন, যেহেতু আপনি স্বাধীন, যা ইচ্ছা করতেই পারেন। কিন্তু এসব করে নিজের জন্য আপনি ভবিষ্যতে কী পাবেন?

আপনি কিন্তু আপনার নিজের স্বাস্থ্য এবং সুখকে ঝুঁকিতে না ফেলেও কেস-বাই-কেস ভিত্তিতে অন্যকে সাহায্য করার সিদ্ধান্ত

সংশয় ছাড়াই পাশের ভদ্রমহিলাকে বলতে পারেন, গলার আওয়াজ নামিয়ে কথা বলে ফোনটা যেন বন্ধ করে দেয়। অথবা আপনার কোনো বন্ধু বলল, আসছে শুক্রবারে আপনি যেন তাকে এয়ারপোর্টে নিয়ে যান। এখানে আপনার দৃঢ়চিত্ত হওয়া মানে আপনার বন্ধুকে না করে দেবেন। আপনার বন্ধু বারবার জোর করলেও।

সবচেয়ে প্রাথমিক বা ব্যাসিক দিক থেকে যদি বলি, দৃঢ়তা হলো এক অকপট যোগাযোগ। সত্যিই এর বেশি কিছু না। এটি একটি ভালো খবর, কারণ এখানে দৃঢ়তা এমন একটি দক্ষতা নয় যেটা আপনার জন্মগত বৈশিষ্ট্য। বরং আপনি প্রশিক্ষণ এবং অনুশীলনের মাধ্যমে এই দক্ষতাকে বিকাশ করতে পারেন।

'না' বলাটা একটা আর্ট। এই আর্ট বা শিল্পে আমরা দৃঢ়তা নিয়ে আলোচনা করব, কারণ এটি আপনাকে অন্যদের করা অনুরোধ প্রত্যাখ্যান করার জন্য সক্ষম করে। এবং এটাই এই বইয়ের উদ্দেশ্য। এই না বলতে পারার দক্ষতা অর্জনের ক্ষেত্রে আপনি দেখতে পাবেন, এই একা অথচ গুরুত্বপূর্ণ দক্ষতাটি (অর্থাৎ 'না' বলতে পারা) আপনার জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রে আরও দৃঢ় হওয়ার জন্য লাঞ্চিং প্যাড হিসাবে কাজ করবে। তার মানে আপনি আরও শক্তপোক্ত ও মানসিক দৃঢ়তা অর্জনের জন্য আরও এক ধাপ এগিয়ে যাবেন।

আপনি আরও দৃঢ় হতে শিখবেন। আপনার মানসিকতা আরও অনেক পরিবর্তন হবে। অন্যদের সাথে আপনার ধারণা শেয়ার করতে আরও ইচ্ছুক হয়ে উঠবেন। আপনার প্রয়োজনীয় এবং দরকারি জিনিসগুলো পাওয়ার জন্য আরও আগ্রহী হয়ে উঠবেন। আপনার মতামত প্রকাশ করতে তুলনামূলক কম দ্বিধাবোধ করবেন। এখানেই শেষ নয়, যারা নিজের পক্ষে কথা বলতে অক্ষম বা অনিচ্ছুক সেইসব মানুষের পক্ষে কথা বলতেও আরও সক্ষম হবেন।

এবং অবশ্যই আপনি সেই সহজ এবং সুন্দর শব্দটি বারবার বলতে অভ্যস্ত হয়ে উঠবেন, যেটি আক্ষরিক অর্থেই আপনার জীবনকে অনেক বদলে দেবে : হ্যাঁ, সেই শব্দটা হলো আমাদের বহুল প্রত্যাশিত “না।”

দৃঢ়তা বনাম আগ্রাসী মনোভাব

এটা গুরুত্বপূর্ণ যে, আমরা দৃঢ়তাপূর্ণ এবং আক্রমণাত্মক হওয়ার মধ্যে পার্থক্য করে ফেলি। এ দুটো শব্দ অনুরূপ বলে অনেকেই বিভ্রান্ত হয়। কিন্তু তারা যেমন দুটো সম্পূর্ণ ভিন্ন শব্দ, তেমনই তারা আলাদা আচরণও বটে।

এটা জেনে রাখুন, স্বাস্থ্যকর দৃঢ়তা সবার জন্য সম্মানজনক। যেমনটি আমরা পূর্ববর্তী বিভাগে উল্লেখ করেছি, দৃঢ়প্রতিজ্ঞ হওয়া মানে আত্মবিশ্বাসের সাথে আপনার অবস্থান তুলে ধরা ছাড়া আর কিছুই নয়।

অপরদিকে আক্রমণাত্মক হওয়া মানে যুদ্ধ করা। একজন আক্রমণাত্মক ব্যক্তি এমনভাবে কারও সাথে যোগাযোগ করে যা অভদ্র, বেয়াদবের মতো দেখায় এবং এটা হুমকিস্বরূপও বটে।

চলুন এখানে বিভিন্ন পরিস্থিতিতে প্রতিটি আচরণের কয়েকটি উদাহরণ দেখে নিই—

ভিন্নমত প্রকাশ করা

দৃঢ়তা : অন্য ব্যক্তির কথা শোনা এবং অন্য ব্যক্তির কথা শেষ হওয়ার পর একটি ভিন্নমত প্রকাশ করা।

আক্রমণাত্মকতা : অন্য ব্যক্তিকে মাঝপথে বাধা দেওয়া এবং তার ওপর কথা বলা।

একটি গ্রুপ সেটিংসে আইডিয়া শেয়ার করা

দৃঢ়তা : গ্রুপ সংলাপে সাবলীলভাবে অংশগ্রহণ করা। অন্যদের ধারণা শেয়ার করার অনুমতি দেওয়া এবং সেই ধারণাগুলোর ওপর একটি সম্মানজনক পদ্ধতিতে সবার চিন্তা প্রকাশ করা।

আক্রমণাত্মকতা : গ্রুপ সংলাপে আধিপত্য করার চেষ্টা করা। অন্যদের ওপর কথা বলা এবং তাদের অনুভূতির জন্য বিবেচনা না করে তাদের ধারণাগুলো তুড়ি দিয়ে উড়িয়ে দেওয়া।

একটি সিনেমা থিয়েটারে নীরবতা খোঁজা

দৃঢ়তা : অপরাধীকে আস্তে কথা বলতে বলা যাতে সে নিজে সিনেমাটি উপভোগ করতে পারে।

আক্রমণাত্মকতা : অপরাধীকে তার কণ্ঠস্বর কম করার জন্য জোর দাবি করা এবং অসম্মতির জন্য সহিংসতার হুমকি দেওয়া।

ক্যাফে-তে বাজেভাবে প্রস্তুত পানীয়ের জন্য প্রতিবাদ করা

দৃঢ়তা : সমস্যাটি ভদ্রভাবে ব্যাখ্যা করা (যেমন একটি বরফযুক্ত মোচায় অত্যধিক চকলেট সিরাপ)। বারিস্তার সাথে নম্রভাবে চোখের যোগাযোগ বজায় রেখে তাকে পানীয়টি পুনরায় তৈরি করতে বলা।

আক্রমণাত্মকতা : ভুলের জন্য বারিস্তাকে তিরস্কার করা এবং তার ওপর কড়াভাবে দৃষ্টিপাত করে পানীয়টি পুনরায় তৈরি করার দাবি করা।

আপনার বর্তমান মানসিক চাপ এবং মানসিক অবস্থা সম্পর্কে একেবারে অজ্ঞ।

তো এই অবস্থায় তিনি আপনার জন্য এক অপ্রত্যাশিত অযাচিত সারপ্রাইজের মতোই!

আপনি সারা দিন সবাইকে 'হ্যাঁ' বলছেন আর এখন রীতিমতো অসুস্থ বোধ করছেন। আরও খারাপ ব্যাপার হলো, আপনার সহকর্মীদের প্রয়োজনগুলো ক্রমাগত পূরণ করার জন্য এখন নিজের প্রতিই বিরক্ত। এবং এখন আপনার এমন অবস্থা যে, নিজের প্রয়োজনগুলোকেই আপনার কাছে অযৌক্তিক মনে হচ্ছে।

ধরুন আপনার সহকর্মী অফিসে পৌঁছে আপনাকে জিজ্ঞেস করে, "আপনি কি আমাকে একটা উপকার করতে পারবেন?"

আপনি তার দিকে একদৃষ্টিতে তাকিয়ে আছেন, ভ্রু কুঁচকে যাচ্ছেন, দাঁত কষাচ্ছেন এবং খিটখিটে স্বভাবে উত্তর দিচ্ছেন, "আমার কাছে এখন আপনার জন্য সময় নেই! আপনি কি দেখতে পাচ্ছেন না আমি ব্যস্ত!"

আপনার সহকর্মী আপনার এই অবস্থা দেখে চোখ বড় বড় করে বাকরুদ্ধ হয়ে যাবে। ধীরে ধীরে আপনার অফিস থেকে বের হয়ে যাবে। যেতে যেতে বিড়বিড় করে বলতে থাকবে, "সত্যিই, আমি অনেক দুঃখিত"।

আপনি কিছু করার আগেই হয়তো সে অনেক দূরে চলে যাবে! আপনি তাকে দূরে চলে যেতে দেখলেন এবং তার নত মাথা, দুঃখ ভরা চেহারা দেখে অবিলম্বে নিজেকে প্রচণ্ড দোষী মনে করতে থাকলেন।

এ ঘটনায় আমরা দেখলাম, পরিস্থিতিতে পড়েই আপনার সহকর্মীকে 'না' বলতে বাধ্য হয়েছেন। আপনি সফলভাবে সাহায্যের জন্য আপনার সহকর্মীর অনুরোধ প্রত্যাখ্যান করেছেন।

কিন্তু যেভাবে করেছেন তা সম্ভবত আপনার সহকর্মীর ভেতরে আঘাতের অনুভূতি অথবা দুঃখ ভরা বিরক্তি এবং অন্যান্য নেতিবাচক আবেগ সৃষ্টি করেছে, যা আপনাকে তাড়িত করেছে। এবং এজন্যই আপনি পরে অনুশোচনা বোধ করেছেন।

আমি বলতে লজ্জিত যে, এই দৃশ্যটি আমার নিজের জীবন থেকেই এসেছে। অনেক সময় যখন আমি সকল মানুষেকেই খুশি করতাম, তখন আমি অভিভূত হয়ে যেতাম। তবে সবাইকে খুশি করতে গিয়ে মাঝে মাঝে একেবারে শান্ত এবং আউট অফ কন্ট্রোল হয়ে যেতাম। প্রচণ্ড মানসিক অবসাদে তখন কোনো কঠিন প্রয়োজনে পড়া লোকের হাত ধরতেও রাজি হতাম না।

আমি সর্বদা আমার ওই অবস্থার জন্য অনুশোচনা করতে থাকব!

যাইহোক, ***'না' বলার কৌশল*** বইটি আপনাকে যেকোনো পরিস্থিতিতে 'না' বলতে পারার একটি ভালো উপায় দেখাবে। এই বইটি পড়ে শেষ করার পরে আপনার কাছে নম্রভাবে, কৌশলের সাথে এবং গুরুত্বপূর্ণভাবে কোনো অপরাধ বোধ ছাড়াই না বলার জন্য প্রয়োজনীয় সমস্ত যুক্তি, বোধ এবং সরঞ্জামসমূহ থাকবে।

'না' বলার কৌশল বইয়ে আপনি যা শিখবেন

বইটি চারটি ভাগে বিভক্ত। আমার মতে এই চারটির প্রতিটি অংশই অপরিহার্য। প্রতিটি অংশই আমাদের প্রত্যেককে বর্ণনা করে কীভাবে আমাদের কাজের সীমানা নির্ধারণ করতে হবে। সবচেয়ে গুরুত্ব সহকারে শেখায় কীভাবে আত্মবিশ্বাস এবং ভদ্রতার সাথে 'না' বলা যাবে।

বইয়ের প্রতিটি অংশই পূর্ববর্তী অংশের ওপর ভিত্তি করে তৈরি করা। তাই প্রত্যেক অংশই তার আগের অংশকে অনুসরণ

করে আপনাকে একেবারে পরিপূর্ণ পরবর্তী বিভিন্ন প্রয়োজনীয় রসদ জোগাবে।

যাইহোক, আপনি যখন 'না বলার কৌশল' বইটি পড়া শেষ করবেন তখন দুটি গুরুত্বপূর্ণ জিনিস জানতে পারবেন। **প্রথমত,** আপনি সঠিকভাবে জানতে পারবেন কেন অন্যদের অনুরোধ প্রত্যাখ্যান করা এতটা কঠিন। **দ্বিতীয়ত,** নিজেকে দোষী মনে না করেও কীভাবে এটি করবেন তা জানবেন। পাশাপাশি এমনভাবে এই 'না'-টা করতে শিখবেন, আপনার প্রতি অন্যদের শ্রদ্ধা বোধটাকেও বাড়াবে।

'না বলার কৌশল' বইয়ে আপনি যা পাবেন তার একটা অংশ এখানে দিলাম—

প্রথম অধ্যায়

আমরা প্রথম অধ্যায়ের প্রায় শেষের দিকে চলে এসেছি। ইতিমধ্যেই আপনাদের 'না' বলার বিষয়ে বেশ কিছু ধারণা দিয়েছি। এখন সবসময় 'হ্যাঁ' বলার অবস্থা থেকে উত্তরণের জন্য দরকারি ব্যাসিক কৌশল বা উপায়গুলোও দেখানোর চেষ্টা করব।

দুটো কারণে আপনাদেরকে আমার অতীত বলেছি। যে অতীতে আমি সবাইকে খুশি করার কাজে ব্যস্ত থাকতাম সারা দিন, সারা রাত। **প্রথমত,** আমি অন্যদের চাহিদাগুলোকে ক্রমাগত নিজের চাহিদার থেকেও অনেক প্রায়োরিটি দিয়ে আসছিলাম। যার ফলে একটা সময় আমাকে হতাশাগ্রস্ত হয়ে সবকিছু থেকে দূরে সরে যেতে বাধ্য হতে হয়েছে। আমি বাজি ধরে বলতে পারি, এই হতাশা আপনি নিজেও অনুভব করতে পারেন। **দ্বিতীয়ত,** এটা দেখাতে চেয়েছিলাম যে, আজ সরাসরি 'না' বলাটা আপনার পক্ষে যতই কঠিন হোক না কেন, অবশ্যই আত্মবিশ্বাসের সাথে এটি বলতে শিখতে পারেন।

আস্তে এই নোটের সাহায্যে দেখতে পাবেন, বইয়ে উল্লেখিত প্রতিটি উপাদানের প্রভাব কীভাবে আপনার পরিস্থিতি বদলে দেয়।

যখন আপনি **তৃতীয় অধ্যায়ে পৌঁছাবেন : 'না' বলার জন্য দারুণ কার্যকরী ১০টি কৌশল** (এটা কোনো বিরতি ছাড়াই আপনি পড়ার অনুভূতি বোধ করবেন)। এখানে বর্ণিত পরামর্শগুলো প্রয়োগ করার জন্য আপনার আশেপাশের সুযোগগুলো সন্ধান করুন। প্রতিটি কৌশল ব্যবহার করুন এবং প্রতিটার আলাদা আলাদা প্রভাব লক্ষ করুন। আপনি যখন প্রতিটা কৌশল প্রয়োগ করেন, পাশাপাশি অনুরোধকারী প্রতিক্রিয়াটাও খেয়াল করুন। এই যে আপনার অনুরোধকারীকে 'না' বলতে যে উপায়গুলো ব্যবহার করছেন, এর ব্যবহার কীভাবে আপনার সম্পর্কে তার ধারণাকে প্রভাবিত করে? সে আপনার 'না'-কে কীভাবে গ্রহণ করছে? এ ছাড়াও প্রতিটি কৌশল আপনার সময়ের নিয়ন্ত্রণ পুনরুদ্ধার করতে কতটা সাহায্য করে একেবারে সমস্ত কিছু বিস্তারিত নোট করুন।

যদি আমাদের সাজেশন মতো সব করতে পারেন, তার মানে আপনি আমাদের বইয়ের একজন সক্রিয় পাঠক। একজন সক্রিয় পাঠক হিসাবে নিম্নলিখিত পৃষ্ঠাগুলোতে আপনি যে উপায়গুলো পাবেন তার সম্পূর্ণ ব্যবহার করাটাই হবে আপনার রিকোভার করার সর্বোত্তম উপায়।

ইতিবাচক পরিবর্তন শুরু করার দিন আজকেই

আমরা দ্বিতীয় পর্বে যাওয়ার আগে (যে কারণে আমরা 'না' বলার জন্য সংগ্রাম করি) বলতে চাই, আমার জন্য আমাকেই কিছু করতে হবে। এটি একটি সহজ জিনিস, কিন্তু এটা খুবই কার্যকরী। আপনি যদি এই বই থেকে সর্বোচ্চ কোনো ভ্যালু বা সার্ভিস পেতে আশা করেন, তাহলে আগে এই কথা আপনার মাথায় ঢুকাতে হবে— আপনার জন্য যদি কেউ কিছু করতে পারে সেটা আপনিই।

আপনাকে আজ একটি অঙ্গীকার করাতে চাই। প্রতিজ্ঞা করুন, এই বইয়ের পরামর্শগুলো সব মেনে চলবেন এবং সবগুলোই আপনার বাস্তবিক জীবনে প্রয়োগ করবেন।

অনেকেই শুধু নিজের সংগ্রহ ভারী করার জন্য এই ধরনের বই কিনে এবং শোকেসের এক কোনায় ফাইল করে রেখে দেয়। দয়া করে এটা করবেন না। পড়া এবং শেখা যেকোনো পজিটিভ পরিবর্তনের সূত্রের একটি অংশ মাত্র। অন্য অংশ, যুক্তিযুক্তভাবে—সব চেয়ে গুরুত্বপূর্ণ অংশ—আপনি যা শিখছেন তা প্রয়োগ করা। আপনি যখন এই দু-অংশের কম্বিনেশন করতে পারবেন, তখনই অভ্যাস পরিবর্তন হবে এবং জীবন আরও ফলপ্রসূ হবে।

আপনি কি আমাকে আজকে এই প্রতিশ্রুতি দিতে প্রস্তুত, বইটি আগাগোড়া ভালো করে পড়বেন? তবে আসুন আমাদের বইয়ের পরের অংশে কী আছে সেটা জানার জন্য সবাই একেবারে ঝাঁপিয়ে পড়ি।