

# অসমৰ শিক্ষিত নিবনুৱা সমস্যা আৰু ব্যৱসায়

ড° হেমন্ত কুমাৰ শৰ্মা

অধ্যাপক, গণিত বিভাগ

গুৱাহাটী বিশ্ববিদ্যালয়

প্ৰবন্ধটোৰ আৰম্ভণিতে মই কৃতজ্ঞতা জনাব বিচাৰিছো শ্ৰীযোগেশ শৰ্মাদেৱলৈ, অশীতিপৰ যিজন মানুহ অসমৰ মুদ্ৰণ ব্যৱসায়ৰ লগত জড়িত এজন অগ্ৰণী ব্যৱসায়ী। তেখেতৰ দেউতাক ডাক্তৰ আছিল যদিও সৰুৰেপৰা স্বাধীনমনা মানুহজনে আজিৰপৰা প্ৰায় ৬০ বছৰ আগতে বি.এ. পাছ কৰি নলবাৰীৰ পৰা গুৱাহাটীলৈ চাপলি মেলিছিল কিবা এটা স্বাধীনচিঠীয়া ব্যৱসায় কৰাৰ সপোন চকুত লৈ।

গুৱাহাটীলৈ আহি তেখেতে দুবছৰমান অসম চৰকাৰৰ টেক্সটাইল আৰু উইভিং বিভাগত চাকৰিও কৰিছিল। বি.এ. পাছ মানুহ এজনৰ বাবে সেই সময়ত চৰকাৰী চাকৰিৰ অভাৱ নাছিল। কিন্তু চৰকাৰী চাকৰিৰ আৰামী আৰু নিষ্ক্ৰিয় জীৱনটোৱে মানুহজনক দুবছৰমানতে আমুৱাই পেলালে। স্বইচ্ছাই চাকৰি বাদ দি ব্যৱসায়লৈ গ'ল আৰু আৰম্ভ কৰিলে তাঁতশালৰ লগত জড়িত বোৱা-কটা সামগ্ৰীৰ ব্যৱসায়। পিছলৈ তেখেতে আৰম্ভ কৰিলে শৰাইঘাট প্ৰিণ্টাৰ্ছ, গুৱাহাটী ক্লাবৰ কাষত। মনৰ উদ্যম, সততা, নিষ্ঠা, কোনো ভাল কাম কৰিবলৈ লাজ, ভয়, শংকা নকৰা পৰিশ্ৰমী মানুহজনে দোপতদোপে আগবাঢ়িবলৈ ধৰিলে।

এটা সময় আছিল যেতিয়া অসমৰ মুদ্ৰণ জগত আৰু যোগেশ শৰ্মা এটা মুদ্ৰাৰে ইপিঠি সিপিঠি স্বৰূপ আছিল। কৰ্মনিষ্ঠাৰে তেখেতে ব্যৱসায়ৰ প্ৰসাৰ ঘটাই শৰাইঘাট প্ৰিণ্টাৰ্ছৰ উপৰিও শৰাইঘাট অফছেট, শৰাইঘাট ফটো টাইপছ আদি বিভিন্ন ব্যৱসায়িক অনুষ্ঠানৰ জন্ম দিলে, নিজৰ ভাই, ভতিজা, ভাগিন আদিৰ বাহিৰেও অজস্ৰ অসমীয়া নিবনুৱা যুৱকক সংস্থাপন দিলে।

এতিয়াও বামুণীমৈদামৰ ঔদ্যোগিক পামলৈ সদায় অহা ব্যৱসায়ীজন অলপ হতাশাগ্ৰস্ত। নিজৰ বাবে নহয়, অসমৰ শিক্ষিত নিবনুৱা যুৱক-যুৱতীসকলৰ বাবে। অলপতে গুৱাহাটীৰ পৰা প্ৰকাশিত দুই-এখন কাকতত মই লিখা দুই-এটা প্ৰবন্ধ পঢ়ি তেখেতে ক'লে, “তুমি ভাল লাইন এটাত লিখা-মেলা আৰম্ভ কৰিছা—অসমৰ নিবনুৱা যুৱক-যুৱতীৰ ভৱিষ্যৎ সংস্থাপনৰ দিহা-পৰামৰ্শ দি। পাৰিলে ব্যৱসায়ৰ সম্পৰ্কেও এটা লিখিবা। অসমীয়া যুৱক-যুৱতীয়ে ব্যৱসায় কৰিবলৈ কিয় আগবাঢ়ি নাহে বুজি নাপাও, সকলোকে কেবল চৰকাৰী চাকৰিহে লাগে।”

তলৰ লিখাখিনি সেই অশীতিপৰ, দুৰাৰোগ্য ৰোগত আক্ৰান্ত হৈয়ো সদায় নিজৰ ব্যৱসায়স্থলীলৈ আহি কাম কৰি থকা মানুহজনৰ লগত হোৱা কথা-বতৰাৰে ফছল। এইখিনি পঢ়ি দুই-এক শিক্ষিত অসমীয়া নিবনুৱা যুৱক-যুৱতীও যদি ব্যৱসায়লৈ আগবাঢ়ে তেন্তে মানুহজনেও শান্তি পাব আৰু আমিও লিখনিটো সাৰ্থক হোৱা বুলি সন্তোষ লাভ কৰিম।

সৰুৰেপৰা শুনি থকা শ্লোক এটাত কোৱা হৈছে—

বাণিজ্যে বসতি লক্ষী তদৰ্দ্ধং কৃষি কৰ্ম্মণি

তদৰ্দ্ধং ৰাজসেৱায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ।

অৰ্থাৎ, ব্যৱসায়-বাণিজ্যত লক্ষ্মী বাস কৰে, অৰ্থাৎ সেই পথেৰে প্ৰচুৰ ধন আহে; কৃষি-কৰ্মৰ যোগে তাৰ আধা ধন উপাৰ্জন হয়। ৰজাঘৰৰ সেৱাযোগে তাৰো আধা উপাৰ্জন হয়; কিন্তু ভিক্ষাবৃত্তিৰ দ্বাৰা তেনে উপাৰ্জন কেতিয়াও নহয়।

আমাৰ ভাৰতবৰ্ষৰে যি কেইখন আৰ্থিকভাৱে স্বচ্ছল প্ৰদেশ আছে সেইকেইখনলৈয়ো লক্ষ্য কৰিলে দেখা যায় যে তেওঁলোকৰ স্বচ্ছলতাৰ মূল কাৰণটো ব্যৱসায়-বাণিজ্য। সেই ঠাইৰ যুৱক-যুৱতীসকলে চৰকাৰী চাকৰিৰ পৰিৱৰ্তে ব্যৱসায়-বাণিজ্যৰ ওপৰতহে বেছি গুৰুত্ব দিয়ে।

এই মুহূৰ্তত আমি এই কথাটো স্পষ্ট কৰিব বিচাৰো যে আমি টকা-পইছাকে সৰ্বস্ব বুলি বুজাব খোজা নাই। কিন্তু বৰ্তমান পৃথিৱীত এটা কথা অনস্বীকাৰ্য যে আৰ্থিকভাৱে শক্তিশালীসকলেই সকলো পিনে শক্তিশালী হয় আৰু প্ৰতিপত্তি বিস্তাৰ কৰে; গতিকে আমি আমাৰ ৰাজ্যখনক শক্তিশালী ৰূপত উপস্থাপন কৰিবলৈ হ'লে ৰাজ্যখনক আৰ্থিক দিশত টনকিয়াল

কৰিবই লাগিব। লগতে এইটো কথাও অনস্বীকাৰ্য যে যিমানেই ৰাইজৰ বাবে চিন্তা কৰা চৰকাৰ নাহক কিয়, সকলো নিবনুৱাকে চৰকাৰী চাকৰি দিব পৰাটো সম্ভৱ নহয়। কোনোবাই যদি তেনে প্ৰতিশ্ৰুতি দিয়েও আমাৰ দৃষ্টিত সেয়া নিৰ্বাচনৰ আগত ভোট গোটোৱাৰ কৌশলহে মাথোঁ। গতিকে আমাৰ দৃষ্টিত ৰাজ্যৰ এচাম শিক্ষিত নিবনুৱাই নিজৰ বাবে, ৰাজ্যৰ আৰ্থিক উন্নতিৰ বাবে ব্যৱসায়-বাণিজ্যত হাত দিয়াৰ বাহিৰে গত্যন্তৰ নাই।

বিভিন্ন সময়ত ৰাজ্যৰ শিক্ষিত নিবনুৱা ডেকা-গাভৰু আৰু তেওঁলোকৰ অভিভাৱকৰ লগত কথা পাতি ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰিবলৈ উপদেশ দিলেই কেইটামান প্ৰশ্নৰ সন্মুখীন হোৱাৰ অভিজ্ঞতা আমাৰ হৈছে।

প্ৰথমটো হৈছে ব্যৱসয়েই যদি কৰিব লাগে তেন্তে ইমান পঢ়া-শুনাৰ কি দৰকাৰ আছিল? মেট্ৰিকটো পাছ কৰিয়েই কৰিব পাৰিলেহেঁতেন দেখোন?

আমাৰ উত্তৰ হৈছে বিদ্যা অৰ্জনৰ একমাত্ৰ লক্ষ্য এটা চাকৰি হোৱাটো উচিত নহয়। বিদ্যা অৰ্জনে আমাক ভৱিষ্যতে এক পৰিশীলিত জীৱন যাপনৰ বাবে, ভৱিষ্যতে আহিব পৰা সমস্যাবোৰ যুক্তিপূৰ্ণভাৱে ফাঁহিয়াই লৈ কেনেকৈ সমাধান কৰিব পাৰি তাৰ বাবে এক ৰাস্তা দেখুৱায়। বৰ্তমানৰ ভাৰতবৰ্ষৰ বহু আগশাৰীৰ ব্যৱসায়ী আকৌ বিদেশৰ উচ্চ ডিগ্ৰীধাৰী। সেই উচ্চ শিক্ষাই তেওঁলোকৰ ব্যৱসায়ৰ ক্ষেত্ৰত বাধাৰ প্ৰাচীৰ হোৱাৰ পৰিৱৰ্তে ব্যৱসায়ৰ সম্প্ৰসাৰণ ঘটোৱাত, নতুনত্ব অনাতহে সহায় কৰিছে। তদুপৰি এটা কথা সত্য যে যিকোনো ব্যৱসায় এটা এজন নিৰক্ষৰ অথবা কম পঢ়া-শুনা মানুহে যি ধৰণে কৰিব, উচ্চ শিক্ষিত এজনে নিশ্চয় অলপ বেলেগ ধৰণে, ভাল ধৰণে কৰিব। দুই-এটা ব্যতিক্ৰম অৱশ্যেই ওলাব, সেইটো নুই কৰিব নোৱাৰি। আচলতে ব্যৱসায়-বাণিজ্যৰ সফলতাৰ বাবে শিক্ষাৰ খুবোই দৰকাৰ।

সঘনাই উত্থাপিত হোৱা দ্বিতীয় কথাটো হৈছে ব্যৱসায়ৰ বাবে ধন-বিত ক'ত পাম, আমাৰ ঘৰৰ অৱস্থা ইমান ভাল নহয়।

আমাৰ উত্তৰ হৈছে বহিঃৰাজ্যৰপৰা আহি অসমত ডাঙৰ ডাঙৰ ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰা সকলোৱে ঘৰৰ পৰা অজস্ৰ টকা-পইছা আনি ইয়াত ব্যৱসায় খুলিছে নেকি? নিশ্চয়কৈ নহয়। তেওঁলোকে জানে কেনেকৈ এটা ব্যৱসায়ভিত্তিক 'প্ৰজেক্ট' দাখিল কৰি বিভিন্ন অৰ্থনৈতিক অনুষ্ঠানৰপৰা আৰ্থিক ঋণ লাভ কৰিব পাৰি আৰু তেওঁলোকে তাকেই কৰে। চৰকাৰ তথা বিভিন্ন অৰ্থনৈতিক অনুষ্ঠানৰ আৰ্থিক ঋণবোৰ সম্পৰ্কে কোনো ধৰণৰ সম্যক জ্ঞান নথকা বাবেহে তেনে প্ৰশ্নৰ অৱতাৰণা হয় আমাৰ যুৱক-যুৱতীৰ ক্ষেত্ৰত। সমাধান এটাই—সেই সম্পৰ্কে তেওঁলোকে জ্ঞান আহৰণ কৰিব লাগিব। ইণ্টাৰনেট, অভিজ্ঞ ব্যৱসায়ী, চৰকাৰী চাকৰিয়াল অথবা বিভিন্ন অৰ্থনৈতিক অনুষ্ঠানত কাম কৰা কৰ্মচাৰীসকলৰ ওচৰ চাপি তেওঁলোকৰ পৰামৰ্শ লৈ সেই বাধা তেওঁলোকে হেলাৰঙে পাৰ কৰিব পাৰে।

গতিকে আমাৰ মতে আমাৰ যুৱক-যুৱতীসকলে ভাবি থকা মূলধনৰ অৰ্থনৈতিক সমস্যাটো এটা মনে সজা সমস্যাহে। তাক পাৰ কৰিব পৰা ৰাস্তা আমাৰ হাতত আছে।

এই সংক্ৰান্তত উত্থাপিত হোৱা আন এটা প্ৰশ্ন হৈছে—ঠিক আছে, ঋণ লোৱা হ'ল, যদি ব্যৱসায় নচলে ঋণ ক'ৰপৰা পৰিশোধ কৰিম?

আমাৰ দৃষ্টিত ইও এটা মনে সজা সমস্যাহে। মানুহৰ জীৱনটোওতো ক্ষণেকীয়া। অহাকালিও আমি মৰিব পাৰো, তেন্তে চাকৰি এটানো কিয় লাগে? আমি সকলোৱে আশাত বন্দী, আশা লৈ আগবাঢ়ো। কেইটামান বিশেষ গুণ আহৰণ কৰাৰ লগতে কেইটামান বিশেষ দিশলৈ সতৰ্ক নজৰ ৰাখিলে আমাৰ মনে কয়, 'ব্যৱসায় নচলিলে কিদৰে ঋণ পৰিশোধ কৰিম' জাতীয় প্ৰশ্নৰ অৱতাৰণাই নহয়। তলত আমি সেইসমূহৰ বিষয়েই এক সংক্ষিপ্ত বৰ্ণনা দাঙি ধৰিবলৈ চেষ্টা কৰিছো।

আমি কিহৰ ব্যৱসায় কৰিম? সেইটো নিৰ্ভৰ কৰিব বিভিন্ন কথাৰ ওপৰত যেনে আমি কি কৰি ভাল পাম, কিমান মূলধন খটুৱাব পাৰিম, তাৰ বজাৰ, গ্ৰাহক ওচৰে-পাঁজৰে পাম নে নাই ইত্যাদি। আমাৰ মনে কয় নিজে ভাল পোৱা 'লাইন' এটাত ব্যৱসায় কৰা ভাল কাৰণ তেতিয়া মনঃসংযোগ বেছিকৈ হয়, যিটো ব্যৱসায়ৰ বাবে অতি প্ৰয়োজনীয়। ঘৰত বহি থাকি কি ব্যৱসায় কৰিম তাক নিৰ্ধাৰণ কৰা ভুল, তাৰ বাবেও আচলতে এটা 'পাইলট চাৰ্ভে'ৰ দৰকাৰ। আমাৰ ল'ৰা-ছোৱালীয়ে বিভিন্ন শিক্ষামূলক ভ্ৰমণৰ সময়ত বাহিৰলৈ যাওঁতে অকল ঠাইসমূহ চাই ফুৰা, কাপোৰ-কানি আদি বজাৰ কৰাৰ লগতে এটি নজৰ ৰাখিব লাগে যে তাৰ যুৱক-যুৱতী সকলে কি কৰি নিজৰ অন্ন-সংস্থাপনৰ বাট মোকলাইছে। আমাৰ মনত সততে নহা অজস্ৰ দিশত ব্যৱসায় হ'ব পাৰে, তাৰ বাবে 'পাইলট চাৰ্ভে' আৰু আমাৰ তীক্ষ্ণ নজৰ দৰকাৰী। দুটামান উদাহৰণ দিওঁ। আমাৰ যোৰহাটৰে শ্ৰীলীলা চৰণ দত্তই মৌজোল বিক্ৰী কৰি বছৰি ২২ লাখমান টকাৰ ব্যৱসায় কৰি আছে, কোনেও হয়তো সপোনতো নেভাবে যে অকল মৌজোলৰপৰা বছৰি ইমান টকাৰ ব্যৱসায় হ'ব পাৰে। এছিয়াৰ এগৰাকী অতি ধনী ব্যক্তি এগৰাকী মহিলা। তেওঁৰ একমাত্ৰ ব্যৱসায় হৈছে ম'বাইলৰ ওপৰত থকা আয়নাখন বনোৱা। মুদ্ৰণ কৰা প্ৰেছত কিতাপ এখন ছপোৱাৰ পিছত তাৰ তিনিটা কাষ অলপ অলপ কাটি দিয়া হয়, সমান কৰি দেখাত ধুনীয়া কৰাৰ বাবে। মুদ্ৰণ ব্যৱসায়ৰ লগত

জড়িত মানুহে ইয়াক 'চাতি' দিয়া বুলি কয়। আমাৰ দৃষ্টিত একেবাৰে অলাগতিয়াল, এই সৰু কাগজৰ টুকুৰাবোৰ মুদ্ৰণ প্ৰেছৰপৰা কিনি পুনৰ্ব্যৱহাৰ (Recycle) কৰা ঠাইত বিক্ৰী কৰি লাখপতি হোৱা মানুহো দেখাৰ অভিজ্ঞতা আমাৰ আছে।

ওপৰত আমি কেইটামান উদাহৰণহে দিলো। আমাৰ দৃষ্টিত ধৰা নিদিয়া, একেবাৰে সামান্য বুলি ভবা বিষয়তো যে বৃহৎ ব্যৱসায় গঢ় লৈ উঠিব পাৰে তাৰ বাবে আমাৰ সূক্ষ্ম দৃষ্টিৰ প্ৰয়োজন। আমাৰ যুৱক-যুৱতীসকলে শিক্ষামূলক ভ্ৰমণৰ বাবে যেতিয়া ডাঙৰ ডাঙৰ মহানগৰীলৈ যায়, তাত থকা এক বৃহৎ ব্যৱসায় কেন্দ্ৰলৈ যোৱাটো যদি সেই শিক্ষামূলক ভ্ৰমণৰ এক অংগ কৰি লয় তেন্তে আমাৰ বিশ্বাস যে তেওঁলোকে তেনে বহু ৰাস্তাৰ সন্ধান পাব।

ব্যৱসায়ৰ ক্ষেত্ৰখন ভাবি-চিন্তি ঠিক কৰাৰ পিছত আমাৰ বোধেৰে যুৱক-যুৱতীসকলে তেনেকুৱা ব্যৱসায়িক প্ৰতিষ্ঠান এটাত ২/৩ বছৰ কাম কৰিলে বহু লাভবান হ'ব। কাৰণ প্ৰথম দৃষ্টিত ধৰা নপৰা বহু অংগাংগী সমস্যা তথা সেইবোৰ কেনেদৰে সমাধান কৰা হয়, সেই সম্পৰ্কে তেওঁলোকৰ এক ভাল ধাৰণা গঢ় লৈ উঠিব। অৱশ্যে তাৰ বাবে দৰকাৰ হ'ব নিৰ্লিপ্তভাৱে অকল নিজৰ দায়িত্বখিনি পালন কৰাৰ পৰিৱৰ্তে সকলো বিষয়তে এক চোকা নজৰ ৰখাৰ, যাতে ২/৩ বছৰ পিছত তেওঁলোকে নিজে তেনেকুৱা এক ব্যৱসায় প্ৰতিষ্ঠান গঢ় দিব পাৰে। এইখিনিতে এটা কথা উল্লেখ কৰাৰ দৰকাৰ বোধ কৰিলো। এনেকুৱা ব্যৱসায়ভিত্তিক প্ৰতিষ্ঠানবোৰে খুব ভাল দৰমহা হয়তো নিদিব পাৰে। তালৈ খুব মন-কাণ নিদি নিজ স্বার্থৰ খাতিৰতে, যি দিয়ে তাকে গ্ৰহণ কৰি কামখিনি ভালদৰে শিকি লোৱাটো আমাৰ দৃষ্টিত বুদ্ধিমানৰ কাম হ'ব। এনে নকৰি হঠাতে নিজে এক ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰিলে অসফল হোৱাৰ সম্ভাৱনা বেছি থাকে। মনত ৰাখিব লগা কথা যে ব্যৱসায়-বাণিজ্যৰ বাবে মূলধনতকৈও অভিজ্ঞতাৰহে দৰকাৰ বেছি।

আমাৰ ডেকা-ডেকেৰীসকলৰ মাজত প্ৰচলিত আৰু এক ভ্ৰান্ত ধাৰণা হৈছে ব্যৱসায়ত সততা নালাগে, সৎ মানুহে ব্যৱসায় কৰিব নোৱাৰে। চকুৰ সন্মুখত ৬০-৪০ৰ 'খেল' খেলাসকলহে দোপতদোপে উন্নতি কৰি 'সফল ব্যৱসায়ী' হৈছে। আমাৰ দৃষ্টিত সেয়া 'ব্যৱসায়' নহয় 'দালালি'হে। সময়ৰ লগে লগে পৰিৱৰ্তন আহিব, তেওঁলোক কেতিয়া ৰঙা ঘৰৰ আলহী হৈ নিজৰ 'ব্যৱসায়িক সাম্ৰাজ্য'ৰপৰা বিতাড়িত হয় তাৰ কোনো নিশ্চয়তা নাই। কিন্তু সততা, নিষ্ঠাৰে ব্যৱসায় গঢ়ি তোলা ব্যৱসায়ীয়ে তেনেকুৱা অনিশ্চয়তাত ভুগিব লগা নহয়। ভুকুতে কল পকোৱাৰ চেষ্টা নকৰাই ভাল অৰ্থাৎ অসংভাৱে কোনেও অতি কম সময়ৰ ভিতৰত ধনী হ'বলৈ চেষ্টা কৰিব নালাগে। সততা, নিষ্ঠাৰে গঢ়ি তোলা ব্যৱসায়ৰপৰা যি মানসিক সন্তুষ্টি পোৱা যাব সেই সন্তুষ্টি অসৎ ব্যৱসায়ীয়ে কেতিয়াও নাপায়। আৰ্থিক দুৰ্নীতিৰ বাবেই অতি সম্পদশালী হৈয়ো আমাৰ ৰাষ্ট্ৰখন আজিলৈ উন্নত দেশৰ শাৰীলৈ উঠিব পৰা নাই। আমাৰ দৃষ্টিত দুৰ্নীতিৰ দ্বাৰা ব্যৱসায় কৰি নিজৰ সম্পদ হোৱাহোৱে বঢ়োৱাতকৈ সততাৰে ব্যৱসায় কৰি নিজৰ লগতে আৰু দহজনৰ অন্ত সংস্থাপনৰ বাট যদি মোকলাই দিব পাৰে সেয়ে হ'ব এক সফল ব্যৱসায় আৰু আমাৰ দেশক এক উন্নত দিশে লৈ যোৱাৰ ক্ষেত্ৰত হ'ব আমাৰ অৰিহণা।

ব্যৱসায়ত সফল হ'বলৈ আমাৰ দৃষ্টিত কেইটামান গুণৰ আহৰণ খুবেই আৱশ্যকীয়।

### ● আত্মবিশ্বাস :

নিজে বাচি লোৱা ব্যৱসায়ত সফল হ'ম বুলি প্ৰবল আত্মবিশ্বাস গঢ়ি তুলিব লাগে। বিপদ-বিঘিনি নিশ্চয় আহিব। ব্যৱসায়ত উঠা-নমাও থাকিব কিন্তু আমি পাহৰিব নালাগে—

Our greatest glory lies not in never falling but in rising every time we fall.

### ● আগ্ৰহ আৰু সংকল্পবদ্ধতা :

আগতেই উল্লেখ কৰা হৈছে নিজে ঠিক কৰা ব্যৱসায়টোৰ প্ৰতি আগ্ৰহ থকাটো একান্তই বাঞ্ছনীয়। কাৰণ তেতিয়া সেই বিষয়ত তেওঁ যিমানেই সময় নিদিয়ক কয় তেওঁ আমনি নাপায়। লগতে লাগিব সংকল্পবদ্ধতা। সমস্যাৰ প্ৰতি পিঠি দিয়াতকৈ তাৰ মুখামুখি হৈ তাক পাৰ কৰাৰ এক দৃঢ় মানসিকতা।

### ● পৰিশ্ৰম কৰাৰ আগ্ৰহ :

যিকোনো ব্যৱসায় আৰম্ভ কৰিলে প্ৰথম অৱস্থাত যথেষ্ট পৰিশ্ৰমৰ দৰকাৰ হয়। সেই পৰিশ্ৰমৰ বাবে কোনো লাজ, ভয় থাকিলে নহ'ব। আমাৰ ভাৰতৰে পাঞ্জাৰী ব্যৱসায়ীসকললৈ মন কৰক। অকল এই গুণটোৰ বাবেই অৰ্থাৎ কোনো ধৰণৰ পৰিশ্ৰম কৰিবলৈ লাজ, ভয় নকৰা বাবেই তেওঁলোকে দোপতদোপে আগবাঢ়ি যাবলৈ সক্ষম হৈছে। আৰম্ভণিতে কঠোৰ পৰিশ্ৰমেৰে সৰল ভেটি এটা বনাই ল'লে লাহে লাহে পৰিশ্ৰমৰ পৰিমাণ কমি আহিব।

● **কৰ্তব্যবোধ, সৎ আচৰণ, সময় জ্ঞান :**

বহুতে ভাবিব পাৰে ব্যৱসায়ত আকৌ এইবোৰ গুণ কিয় লাগে? কিন্তু মনত ৰাখিব লাগিব আমাৰ ব্যৱসায় আমি গ্ৰাহকৰ লগত কৰিম। উপৰোক্ত গুণবোৰে আমাক গ্ৰাহকৰ মাজত জনপ্ৰিয় কৰি তুলিব আৰু ব্যৱসায়ৰ প্ৰসাৰত সুন্দৰ অৱদান আগবঢ়াব। গ্ৰাহকৰ লগত সুসম্পৰ্ক এটা গঢ় লৈ উঠিলে ব্যৱসায়ী এজনৰ বাবে গ্ৰাহকৰ মনৰ কথাৰ উমান পোৱাটো সহজ হৈ উঠিব। বিভিন্ন ক্ষেত্ৰত ব্যৱসায়ীজনে গ্ৰাহকৰ পৰাও সজ উপদেশ পাব পাৰে। যিটোৱে তেওঁৰ ব্যৱসায়ৰ প্ৰসাৰণত অবিহণা যোগাব পাৰে।

● **ব্যৱসায়িক লাভৰ সু-বিনিয়োগ :**

অসমীয়া ব্যৱসায়ী বহুতৰ ক্ষেত্ৰত দেখা যায় যে তেওঁলোকে কিছু লাভাশ্ৰিত হৈ পৰাৰ লগে লগে দামী দামী কাপোৰ, সোণৰ চেইন, গাড়ী আদিত সেই ধন খৰচ কৰিবলৈ আৰম্ভ কৰে। আমাৰ দৃষ্টিত ই এক পতনমুখী আচৰণ। ব্যৱসায়ৰপৰা হোৱা লাভৰ এক বুজন অংশ সেই ব্যৱসায়ৰে উন্নতি তথা প্ৰসাৰৰ বাবে বিনিয়োগ একান্তই বাঞ্ছনীয়, অন্ততঃ আৰম্ভণি পৰ্যায়ত।

● **সফল, সৎ ব্যৱসায়ীৰ লগত সুসম্পৰ্ক :**

সফল, সৎ ব্যৱসায়ীৰ দ্বাৰা লিখা কিতাপ পঢ়া আৰু পাৰিলে তেওঁলোকৰ লগ হৈ কথা-বতৰা পাতি তেওঁলোকৰ দ্বাৰা অনুপ্ৰেৰিত হোৱাটোও খুবেই দৰকাৰী। তেনে কৰিলে মনত কেতিয়াও ঋণাত্মক দৃষ্টিভংগীয়ে খোপনি পুতিব নোৱাৰে, আত্মবিশ্বাসৰ অভাৱ নঘটে আৰু ইয়েই আমাক এজন সৎ তথা সফল ব্যৱসায়ী হোৱাত প্ৰভূত বৰঙনি যোগাব।

ওপৰত উল্লেখ কৰা কথাবোৰ যে অকল সফল ব্যৱসায়ী হ'বলৈহে দৰকাৰ তেনে নিশ্চয় নহয়। আমি যি বৃত্তিয়েই নলওঁ কিয় সকলোৰে বাবে দৰকাৰী। কিন্তু ৬০-৮০ৰ 'খেলা'ই ব্যৱসায়ৰ মূল কথা বুলি প্ৰচলিত এক ভ্ৰান্ত ধাৰণাই আমাৰ সমাজত তথা যুৱক-যুৱতীৰ মাজত খোপনি পুতি বহা বাবেই এইখিনি কথা লিখিবলগীয়া হ'ল।

শেষত ইয়াকে কৈ সামৰিবলৈ ওলাইছো, সাঁতোৰা সম্পৰ্কে যিমানেই তাত্ত্বিক কথা নপঢ়ো কিয়, আলোচনা নকৰো কিয়, পানীত নানামিলে সাঁতুৰিব নোৱাৰি। সেয়ে আমাৰ যুৱক-যুৱতীলৈ এক আকুল আহ্বান—কথাবোৰ গমি-পিতি লৈ ব্যৱসায়ৰ ক্ষেত্ৰত নামি যোৱা, সততা, নিষ্ঠা, পৰিশ্ৰম আদিক মূলধন হিচাপে লৈ, সফলতা নিশ্চয় আহিব। আমি এই ক্ষেত্ৰত নিশ্চিত।

