



অসম্ভব বিল পেশ করল

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

ভূমিকা

মনে পড়ে, ছোটবেলায় বাবা আমাদের রবিবারের দুপুরের খাবারে নিয়ে যেতেন। সবসময় একই রেস্টোরাঁয়: সালা বেঙ্কা। মালকিন ছিলেন এক ভারী চেহারার মহিলা, সবসময় হাসিমুখ, সবসময় আপ্যায়নপ্রবণ। খাবার ভালো ছিল। সুস্বাদু। অনন্য।

প্রায়ই তাঁর ঊর্ধ্বতন আমাদের সঙ্গে বসতেন। জন্মসূত্রে ফ্রিউলির মানুষ, উচ্চতা প্রায় দুই মিটার, ওজন একশো বিশ কিলোরও অনেক বেশি, আর সুস্থ ক্ষুধায় আশীর্বাদপুষ্ট। তিনি পরিবার নিয়ে মেসিনা থেকে গাড়ি চালিয়ে নামতেন।

খাওয়ার শেষে বিল আসত। বাবা কখনও তা মেটাতে চেয়ার ছেড়ে ওঠেননি। কেবল নোটগুলো ভাঁজ করে ন্যাপকিনের ভেতর রেখে দিতেন, খালি প্লেটের ওপর।

তাঁদের কখনও বিল ভাগ করতে দেখিনি। অন্য কোনও ব্যবস্থাও দেখিনি। এ নিয়ে কোনও আলোচনাও শুনিনি।

তিনি ছিলেন ঊর্ধ্বতন। আমার বাবা ছিলেন বিক্রয়কর্মী।

আর বিক্রয়কর্মীই দেয়।

তারপর এক সন্ধ্যায়, গ্যারাজে গাড়ি রাখতে রাখতে বাবা আমাকে বললেন:

“তুমি সবসময় আমাকে দিতে দেখো। সবসময় দেখো আমি আগে টাকার দিকে হাত বাড়াই। তাই ভাবো বিলটা আমিই দিচ্ছি। আমি দিচ্ছি না।”

আমি বুঝিনি।

বুঝতে এক মাস লেগেছিল।

এক রবিবার, সেই একই টেবিলে, ঊর্ধ্বতন ভেতরের পকেট থেকে একটা নোটবই বের করলেন এবং বাবা কথা বলতে বলতেই লিখতে শুরু করলেন।

কে নতুন দোকান খুলেছে। কে বন্ধ করেছে। কার চালান বকেয়া পড়ছে। কার ছেলে পারিবারিক ব্যবসার ভার নিয়েছে। কে এখনও প্রতিদ্বন্দ্বীর পণ্য শো-কেসে সাজিয়ে রেখেছে।

কেউ আমার দিকে নজর দিত না, কারণ আমি শিশু ছিলাম, আর টেবিলে শিশুরা হিসাবে আসে না।

সোমবার সকালে সেই নোটগুলো ঊর্ধ্বতনের স্বাক্ষরে মিলানে চলে যেত।

বাবা রাতের খাবারের দাম দিতেন। ঊর্ধ্বতন দিতেন বাকি সবকিছু।

কুড়ি বছরে একটিও সতর্কবার্তা নয়। একটিও শাস্তিমূলক নোট নয়। আর সবচেয়ে বড় কথা, একটিও প্রত্যাখ্যাত বেতনবৃদ্ধি নয়।

আমার বাবাকে জিলেট ইতালির তিনজন সর্বোচ্চ বেতনভোগী একজন ধরা যেত, ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও বিক্রয় পরিচালকের ঠিক পরেই। সবার চেয়ে বেশি বিক্রি করতেন বলে নয়। কারণ আর কারও কাছে সেই বাড়তি মূল্য ছিল না — প্রতিদিন ক্রেতাদের সামনে খুলে যাওয়া গল্পগুলো।

বিল সবসময় দেয় এমন কেউ, যে টেবিলে বসে নেই।

বাক্যটি মনে রাখুন। শেষে দরকার পড়বে।

এত দীর্ঘ ভূমিকা কেন?

আজ যা ঘটেছে তা বোঝানোর জন্য। আর যা আমি লিখেছি, এই আশায় যে একদিন তা সত্যিই ঘটতে পারে। নিকট ভবিষ্যতে না কি অনেক পরে, জানি না।

আগস্টের মাঝামাঝি এক রবিবারের বিকেল। ঝলসানো গরম। শুকনো বাতাস। সেই ধরনের তাপমাত্রা, যা আরও তপ্ত মনে হয় ঠিক এই কারণেই যে আর্দ্রতা প্রায় নেই।

এয়ার কন্ডিশনার পুরোদমে চলছিল আর আমার স্ত্রী, বরাবরের মতো, সেটা বন্ধ করতে মনে করিয়ে দিচ্ছিলেন, কারণ বিদ্যুতের বিল এমনিতেই যথেষ্ট নোনতা, তাতে আর নুন ছোটানোর দরকার নেই।

সন্ধ্যা সাড়ে ছয়টার কাছাকাছি। লাল আরামকেন্দারায় লম্বা হয়ে শুয়ে ছিলাম, তখনই মোবাইল বেজে উঠল।

কোড ছিল +1। যুক্তরাষ্ট্র। এই সময়ে আমেরিকা থেকে কে আমাকে ফোন করবে, যখন ওখানে তখনও দুপুরের খাবারের সময় হওয়ার কথা?

আমি ধরলাম।

“হ্যালো?”

“হ্যালো?”

শান্ত একটা কণ্ঠ। গভীর। সামান্য কণ্ঠনালীঘেষা।

“আমি ফের্দিনান্দোর সঙ্গে কথা বলতে চাই।”

“বলছি। আমি কার সঙ্গে কথা বলছি?”

“আমি রবার্ট। শুভ সন্ধ্যা। ফরাসি পদবিওয়ালা আমেরিকান।”

আমি হেসে ফেললাম।

“ফোনের জন্য ধন্যবাদ, তবে সত্যি বলতে, যিনি এই রসিকতাটা সাজিয়েছেন তাঁকে কৃতিত্ব দিতেই হয়। আমি পুরোপুরি ধরা পড়েছি। যদিও এখন ভাবছি — আপনি রোমে বসে আমেরিকান নম্বর থেকে ফোন করছেন?”

“হ্যাঁ। এটা আমার ব্যক্তিগত মোবাইল। কোনও দাপ্তরিক মাধ্যম ব্যবহার করিনি, কারণ এটা প্রাতিষ্ঠানিক যোগাযোগ নয়। এটা সেই গুটিকয় সুবিধার একটি যা এখনও আমাকে দেওয়া হয়। সন্দেহ থাকলে ভ্যাটিকানের এক্সচেঞ্জ নম্বর দিচ্ছি, যাচাই করে নিন।”

“না। ঠিক আছে। বলুন, দয়া করে।”

আমি সন্দেহান ছিলাম। সতর্ক। হিসেবি। কিন্তু ফোন কাটতে চাইনি। অভদ্রতা কখনও আমার স্বভাব ছিল না। বরং ভেতরের বিপদ-শনাক্তকরণ ব্যবস্থাটা সর্বোচ্চে তুলে দিয়ে বোঝার চেষ্টা করলাম, আমি ঠিক কোথায় এসে পড়েছি।

“বলুন, পরমপবিত্র। আজ আমি আপনার জন্য কী করতে পারি?”

“আমরা নাম ধরেই কথা বলতে পারি, নান্দো। বয়সে আমরা এতটা দূরে নই।”

“সত্যি। আমরা দূরে কেবল ভূমিকায়। আপনি ক্যাথলিক চার্চের দুই নম্বর। আমি লিপিকরদের শেষজন।”

“দুই নম্বর কেন? আমার তো ধারণা ছিল আমি এক নম্বর।”

“অস্বস্তিকর শোনাতে ক্ষমা করবেন। এক নম্বর তিনি, যিনি সবটা গড়েছেন: যিশু। জিলেটে আমার প্রাক্তন সহকর্মী। একমাত্র মানুষ যিনি ঠিক জানতেন তিনি কী করছেন। প্রকাশ্যে নির্বাহী নিয়োগ করতে পারতেন না বলে তিনি পোপ পদটি উদ্ভাবন করলেন এবং সেটিকে নিজের মতো করে ভরার স্বাধীনতা আপনাকে দিলেন।”

তিনি হো হো করে হেসে উঠলেন।

“এখন বুঝলাম,” তিনি বললেন, “কেন আমার বাড়ির প্রতিটি করিডোরে একই প্রশ্ন প্রতিধ্বনিত হয়: আজ গিলেটন্যারেটিভ দেখেছ? সহকর্মী এবার কী লিখল?”

তার গতির সঙ্গে তাল মেলাতে আমার অসুবিধা হয়নি। ভালো বিক্রয়কর্মী খেলা শুরু হওয়ামাত্র তা চিনে নেয়। কিন্তু তিনিও যথেষ্ট বুদ্ধিমান ছিলেন সেটা চিনে নিতে, এবং সঙ্গে সঙ্গে নিজেকে মানিয়ে নিলেন।

“জানেন, আমি সেই নম্বর থেকে ফোন করছি যা আমার আমেরিকান ব্যাঙ্ক অ্যাকাউন্টের সঙ্গে যুক্ত? কিছুদিন আগে সেই ব্যাঙ্কে সরাসরি ফোন করেছিলাম, ওরা লাইন কেটে দিয়েছিল, ভেবেছিল রসিকতা।”

“জি, পরমপবিত্র।”

“না, নান্দো। অনুগ্রহ করে। আমাকে রবার্ট বলুন। অন্তত ব্যক্তিগত কথোপকথনে। প্রোটোকল ছাড়া। জীবন সহজ হয়।”

“তাহলে, রবার্ট, আপনি ভুল ব্যাঙ্ক বেছেছেন। আপনার অবস্থানে ওদেরই আপনার কাছে আসা উচিত। বরং ভ্যাটিকান সিটির ভেতরে শাখা খোলা প্রায় বাধ্যতামূলক ধরা উচিত। কেবল মর্যাদাই তার যৌক্তিকতা দেয়। এমন সুযোগ, যা নিয়ে কোনও গুরুতর ব্যাঙ্কার তর্ক করতেও সাহস পাবে না।”

“ঠিক বলেছেন। তবে অর্থনীতি আমার ক্ষেত্র নয়। আর এই ফোনটা অনুসন্ধানী। ঠিক যেমন আপনার পাঠানো চিঠিটি। শেষ বিচারে আমরা একই কাজ করি।”

“সেটা কী?”

“আমরা দুজনেই আমাদের সহমানুষকে বোঝার চেষ্টা করছি।”

দ্বিতীয় পর্ব

“জানেন নান্দো, আপনার গিলেটভ্যাটিকান নিয়ে লেখা সব গল্প আমি পড়েছি। আমার প্রথম প্রশ্ন এটাই।”

বাইশটি ভাষা কেন? বাইশটি জগৎ? এমনকি সেখানেও, যেখানে চার্চ কার্যত প্রান্তিক। ভারতের কথাই ধরুন।

“কারণ বাজারের একটি নিয়ম আছে, যা আপনারা কখনও সত্যিকারভাবে প্রয়োগ করেননি।

ভোক্তা আর ক্রেতা এক নয়। ক্রেতা সে-ই, যে ইতিমধ্যে আপনার কাছ থেকে কেনে। ভোক্তা সে, যে এখনও কিনতে পারত।

আপনারা ক্রেতা গোনেন। দীক্ষিতদের। নিয়মিত উপাসকদের। নিবন্ধিত বিশ্বাসীদের। আর বাকি সবাইকে ভুলে যান।

বাজার সেখানে জেতা যায় না যেখানে আপনি এমনভাবেই শক্তিশালী। বাজার জেতা যায় সেখানে, যেখানে আপনি অনুপস্থিত এবং কেউ আপনার আসার প্রত্যাশা করে না।

বাইশটি ভাষা বাইশটি অনুবাদ নয়। ওগুলো বাইশটি খোলা দরজা।”

“এক সেকেন্ড দাঁড়ান। আপনি বলছেন বিশ্বাস একটি পণ্য, আর মানুষ ধর্ম বদলায় যেভাবে টুথপেস্টের ব্র্যান্ড বদলায়?”

“আমি বলছি মানুষ সরে যায়। আর এই কথা যদি আপনাকে আঘাত করে, তবে দেখুন গত ত্রিশ বছরে লাতিন আমেরিকা জুড়ে আপনাদের ধর্মপ্রদেশগুলোর কী হয়েছে, আর বলুন কে তাদের সরাল।

তার মানে, আপনাকে একটি সংখ্যাও দেওয়ার আগে গুরুতর যাচাই করার অধিকার আমি সংরক্ষণ করি। যে প্রতিদান আমি যাচাই করিনি, তার প্রতিশ্রুতি দিই না। ওটা পরামর্শকরা করে। আর পরামর্শকরা বিল তো পাঠায়ই।

এই মুহূর্তে যা বলতে পারি তা হলো এই। আপনাদের বিপণন — হ্যাঁ, আপনারা বিপণন করেন, এবং খারাপভাবে করেন — কুড়ি বছর আগে অচল হয়ে গেছে। প্রচারাভিযান দিয়ে আর কেউ অনুসারী জোটায়ে না। কোনও শিল্পেই নয়।

একটি জিনিসই কাজ করে। সেই ভঙ্গিটি হয়ে ওঠা, যা মানুষ তা করার সিদ্ধান্ত নেওয়ার আগেই করে ফেলে।

সুতরাং একটিই প্রশ্ন বাকি থাকে। আর সেটি আপনার জন্য।”

“বলুন।”

“আপনি ইতিহাসের পোপ হিসেবে স্মরণীয় হতে চান? না কি সেই পোপ হিসেবে, যিনি ইতিহাস গড়েছেন?”

“কাছাকাছি শোনায়।”

“দুইয়ের মাঝে গোটা একটা জগতের ব্যবধান। আর উত্তরটা সম্পূর্ণ আপনার ওপর নির্ভর করে।”

উপসংহার

“বেশ,” তিনি বললেন, “আপনার সময়ের জন্য, আপনার সহযোগিতার জন্য, আর সবচেয়ে বেশি আপনার আগ্রহের জন্য ধন্যবাদ।

একটি কথা বলতেই হবে। আমি আপনার সঙ্গে কেবল একজন কথকের মতো কথা বলছিলাম না। সমাজবিজ্ঞানীর মতোও নয়। লেখকের মতোও নয়। অর্থনীতিবিদের মতোও নয়। আমি আপনার সঙ্গে কথা বলছিলাম একজন ব্যবস্থা-কৌশলীর মতো।

সিদ্ধান্ত নেওয়ার এবং আনুষ্ঠানিকভাবে আপনাকে আমার মত জানানোর অধিকার আমি সংরক্ষণ করি।”

তারপর তিনি থামলেন।

“একটি প্রশ্ন আপনাকে করতে চাই, নান্দো। এই সবকিছু। বাইশটি ভাষা। যাচাই। রেজরের প্যাকেটের ভেতরের কাগজটি। এর খরচ কে দেয়?”

আর হঠাৎ আমি ফিরে গেলাম ১৯৭৫ সালের সেই গ্যারাজে, এমন একজন মানুষের পাশে, যিনি সবে এমন এক নৈশভোজের দাম দিয়েছেন যা আসলে তিনি দিচ্ছিলেন না।

“রবার্ট। দেয় সবসময় মানুষ। সবসময় সেই একই মানুষ। আপনারা তাকে বলেন দান। আমরা বলতাম খুচরা মূল্য। কিন্তু যে হাতটি খোলে, সেটি একই হাত।

পার্থক্য কখনও এই নয় যে কে দেয়। পার্থক্য হলো, সেই অর্থের কতটা কাজে লাগার মতো কিছু হয়ে ফিরে আসে, আর কতটা আটকে থাকে, এমন লোকদের পুষতে যাদের অনেক বেশি দেওয়া হয় অনেক কম উপাদানের জন্য।

আমার বাবা নৈশভোজের দাম দিতেন এবং কিছুই দিতেন না। কারণ যা তিনি দিয়ে দিতেন, তা যা তিনি খরচ করতেন তার চেয়ে মূল্যবান ছিল।

এখন সিদ্ধান্ত আপনার — আপনি টেবিলের কোন পাশে বসে আছেন।”

“আপনি কি আমাকে কিছু জিজ্ঞেস করতে চান?” তিনি বললেন।

“হ্যাঁ। নিজের যত্ন নিন। খেয়াল রাখুন আপনি কোথায় আছেন। এটি পৃথিবীর সবচেয়ে সুন্দর জায়গা। সবচেয়ে নিরাপদ নয়। বিপদ আসে ভেতর থেকে। আর সেগুলো ঠিক তখনই অদৃশ্য থাকে, যখন আপনি এমন কিছু খুলতে যান যা আপনি এখনও বোঝেননি।

আর একটি কথা, পরমপবিত্র। ধন্যবাদ।”

যিশু খ্রিস্টের প্রশংসা হোক।

আমরা বই বিক্রি করি না। আমরা সম্পর্ক গড়ি।

Ferdinando