

JEFF BEZOS AND THE FUEL



JEFF BEZOS ও জ্বালানি

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS 11

আমার প্রথম সাফল্য: Bezos-কে তাঁর ইয়টে জ্বালানি ভরার টাকা দেওয়া।

টেলিফোন, একসময় যা ছিল যোগাযোগের এক সাধারণ মাধ্যম, ধীরে ধীরে হয়ে উঠল ভাগ করে নেওয়ার, কথা বলার, মেসেজ পাঠানোর উপায়। আর মোবাইল ফোন ল্যান্ডলাইনকে ছাড়িয়ে গেল। সবার কথা বলার দরকার ছিল। লোককে জানাতে — কী?

স্বামী এখনও বাড়িতে আছে কি না আর কখন বেরোবে, যাতে স্ত্রী তার প্রেমিককে ঢুকিয়ে নিতে পারে। এমন কেউ, যাকে কেউ চেনে না। অথবা সেই চেনা পারিবারিক বন্ধু, যে সপ্তাহান্তে আসত।

তারপর রিংটোন হয়ে উঠল যে-কারও জন্য এক ভীতিকর সংকেত, যে কিছু একটা অস্বাভাবিক করতে চলেছে। আর এল নীরব মেসেজিং: WhatsApp, Telegram, Signal, Messenger, Direct, Viber, WeChat, Skype। মেসেজ, ছবি, ভিডিও, সব রকমের পরিস্থিতি আদান-প্রদানের জন্য। আর বহুদিন ধরে এটা বিচার বিভাগকেও মামলা সাজাতে আর দোষীরা যাতে শাস্তি এড়াতে না পারে তা নিশ্চিত করতে সাহায্য করেছে।

কিন্তু ঠিক যখন সবকিছু নিখুঁতভাবে চলছে বলে মনে হচ্ছিল, আমিও বন্ধুদের গল্প পাঠাতে শুরু করলাম — নিজের অভিজ্ঞতা ভাগ করে নিতে, ওদের হাসাতে আর ভাবাতে। শুধু আমি Amazon ছিলাম না, Pornhub-ও ছিলাম না। আর ব্যর্থতা ছিল কেবল আগে থেকে ঘোষিত এক সাফল্যের প্রথম সত্যিকারের শুরু।

তারপর, আমার অজান্তে, নেপলসের এক মহিলা 300টি গল্পের একটা সংগ্রহ বানিয়ে ফেললেন। একদিন ফোনে তিনি আমাকে বললেন: “আমি নেপলসে আমার এক প্রকাশক বন্ধুর কাছে যাচ্ছি। বই বানানোর জন্য গল্পগুলো ওকে দেব, তারপর দেখা যাবে।”

আমি হাসলাম। কিন্তু আমার উত্তর ছিল: “যা-ই হোক না কেন, আমরা সবসময় সবকিছু আধাআধি ভাগ করব।”

তিনি আমার দিকে এমনভাবে তাকালেন, যেভাবে একজন মা তাকান তাঁর সবচেয়ে ছোট সন্তানের দিকে — যাকে তিনি ভাবেন সবচেয়ে বেশি স্নেহ দরকার, শুধু এই কারণে যে সে সবার শেষে জন্মেছে। কিন্তু কেবল মায়েরাই জানেন, মনোযোগের বেলায় সবচেয়ে ছোটটাই আগে আসে।

তিন মাস পরে তিনি ফোন করে জানালেন যে প্রকাশক প্রকল্পটা বাতিল করেছেন। তিনি পুনরাবৃত্তি খুঁজে পেয়েছেন, ওয়েবে তথ্য দেখেছেন। অল্প কথায়, লাইনের ফাঁকে, তিনি আমাকে বলছিলেন আমি এক প্রতারক যে নকল করে। তিনি নিজের পক্ষে যুক্তি দিলেন যে এ এমন এক ধরনের সাহিত্য যা বর্তমান বাজারের উপযোগী নয়, অগ্রগামী, এমন কিছু যা তিনি ছাপবেন না।

তাই আমি আমার বন্ধুর কাছে তাঁর ফাইলের একটা কপি চাইলাম, যাতে আমার 300টি গল্প ছিল। তিনি বললেন, একটা বাজে বিদ্যুতের ঝটকায় তাঁর হার্ড ড্রাইভ পুড়ে গেছে আর তাঁর কাছে আর কোনো কপি নেই।

আমি তাঁকে ধন্যবাদ দিলাম। আর 15 দিনে সব গল্প আবার লিখে ফেললাম — সেই ধৈর্য নিয়ে, যা আমাকে সবসময় আলাদা করে রেখেছে, আর শুরু করার জন্য একটাই ভাবনা: প্রত্যাখ্যান মানে শুধু আরও ভালো আর আরও বেশি করার পদোন্নতি।

আমি এক ইতালীয় প্রকাশকের কাছে গেলাম, যিনি আমার প্রথম বই তৈরি করে প্রকাশ করলেন: কোনো অভিজ্ঞতা ছাড়াই আমি তাঁদের পরামর্শ নিলাম যাঁরা আমার চেয়ে বেশিদিন লিখছেন, 1,500 ইউরো দিলাম আর চুক্তিতে লেখা 50টি সৌজন্য কপি পেলাম। বইটা সব প্রকাশনা-চ্যানেলে বেরোল আর আজও পাওয়া যায়, যদিও আইনি দাবি সত্ত্বেও আমাকে কখনও কোনো রয়্যালটি দেওয়া হয়নি।

তখনই আমি বুঝতে শুরু করলাম যে ডাকাতরা ঘোড়ার গাড়ি থেকে নেমে এসেছে আর, কেউ খেয়াল না করে বা টের না পেয়ে, অফিসে গুছিয়ে বসেছে, নিজেদের প্রকাশক বলে। আমি কেবল সেই

প্রকাশকদের কথাই বলছি যাঁদের সঙ্গে আমার সরাসরি কারবার হয়েছে, তাঁদের নাম না করে।

আমাকে আমার উকিলের পরামর্শ মানতে হয়, কারণ যদি লিখতাম “সব প্রকাশক”, প্রথম মামলাগুলো এসে পড়ত। তখন আমি খেলতাম ওদের খেলা, আমার নয়। হাহাহাহাহা।

ভেবেছিলাম এটা একটা ইতালীয় ব্যাপার, তাই আমেরিকায় গেলাম, যেখানে 150 থেকে 210 পৃষ্ঠার 14টি বই প্রকাশ করলাম, যেগুলো আজও বিক্রি হচ্ছে, Amazon-এও। কিন্তু কোনো রয়্যালটি আমি কখনও দেখিনি, আর বিতরণের অনুমতি তুলে নেওয়ার পরেও বইগুলো বিক্রিতে থেকে গেল।

কিন্তু কালাব্রীয হওয়ায়, একগুঁয়ে, আমি আরও প্রমাণ খুঁজলাম, আর যে অন্য প্রকাশকদের সঙ্গে আমার সরাসরি কারবার হয়েছিল, তাঁরা সবাই একই ছক মেনে চললেন: বই নিলেন, প্রকাশ করলেন আর টাকা তুললেন, আমাকে রয়্যালটি দিলেন না আর প্রকাশনাগুলো সরালেনও না — স্বাধীন লেখক হিসেবে আমার অনুরোধ সত্ত্বেও।

তারপর একদিন পৌঁছলাম AMAZON-এ: প্রকাশনার বস।

এখানে খেলাটা প্রায় সঙ্গে সঙ্গেই শেষ স্টেশনে পৌঁছে গেল। 7 দিনে 40টি বই প্রকাশ করার পর, 41 নম্বর বইটা প্রকাশিত হল আর ঠিক 1 ঘণ্টা পরে এল 10টি ইমেল। Amazon আমার বিরুদ্ধে তাদের অ্যালগরিদম কারসাজির অভিযোগ আনল, আমার অ্যাকাউন্ট আটকে দিল আর জানাল যে আমার প্রকাশিত বইগুলোর কোনো রয়্যালটি দেবে না। সংক্ষেপে, আমার ভাষায়, আমি ওদের অ্যালগরিদম উড়িয়ে দিয়েছিলাম। কিন্তু বিক্রি আমি বানাইনি: আমার 12 জন বন্ধু, নাম আর পদবি দিয়ে শনাক্ত করা যায় এমন মানুষ, ঠিক এই কারণেই আমার বই কিনেছিল, যাতে আমি বিক্রির একটা বাস্তব যাচাই করতে পারি। আর, যেমনটা আমি নিজে দেখেছি এবং নথিভুক্ত করেছি, অ্যাকাউন্ট আটকানোর পরেও আমার বইগুলো পাওয়া যাচ্ছিল আর আরও 60 দিন বিক্রি হতে থাকল, অথচ তার রয়্যালটি আমাকে দেওয়া হল না। আমার প্রথম সাফল্য: Bezos-কে তাঁর ইয়টে জ্বালানি ভরার টাকা দেওয়া।

তারপর আগে যা ঘটেছিল তা নিশ্চিত করতে, আমি এক ইউরোপীয় প্রকাশক, STREETLIB-এর সঙ্গে একটা পরীক্ষা চালানো, যারা 30 দিনে ছয়টি ভাষায় 100টি ই-বুক প্রকাশ করল। সেগুলো সঙ্গে সঙ্গে ইউরোপের সব বাজার আর বিশ্ববিদ্যালয়ে পৌঁছে গেল, আর 50 দিনেরও কমে 13.90 ইউরো দামে 1,365-এর বেশি কপি বিক্রি হল।

যখন আমি আরও বেশি প্রকাশ করতে শুরু করলাম, ওরা বলল যে প্রথম 100টি ই-বুকের ISBN-এর খরচ ওরা দিচ্ছে, আর পরেরগুলোর খরচ আমাকে বহন করতে হবে।

ওরা এটাও জানতে চাইল, প্রস্তাবটা আরও আকর্ষণীয় করতে আমি অন্য বিক্রেতাদের কাছেও বিতরণ বাড়াতে চাই কি না।

ওরা দাবি করল যে ISBN লেখককে সুরক্ষা দেয়। কিন্তু ISBN একটা প্রকাশনার একটা সংস্করণকে শনাক্ত করে; এটা কপিরাইট রক্ষা করে না। আমার কাছে, এটাকে লেখকের সুরক্ষা বলে উপস্থাপন করা ছিল মিথ্যা। আর ISBN পরিচালনা ও প্রকাশনা ঘিরে গড়ে ওঠা ব্যবসা, যেমনটা আমি দেখেছি, শেষ পর্যন্ত প্রকাশকের স্বার্থই রক্ষা করল, আমার নয়।

আমি একটা সার্টিফাইড ইমেল পাঠালাম, বাজার থেকে সব বই সরিয়ে নিতে বললাম আর জানালাম যে সব টাকা ওরা রেখে দিতে পারে — ইতিমধ্যে অর্জিত রয়্যালটি আর ভবিষ্যতে যা জমবে তাও — যাতে ওদের ব্যবসায় তহবিলের একটা ভালো ইনজেকশন পড়ে।

আর তারপর আমি সবকিছু নিজে করার সিদ্ধান্ত নিলাম। প্রথম একটা অনুশীলনের ওয়েবসাইটের পরে জন্ম নিল বর্তমানটি, তখনও এক স্বাধীন লেখক হিসেবে, কোনো স্পনসর আর কোনো সুরক্ষা ছাড়াই।

এটা ছিল স্কুলে যাওয়ার মতো, কিন্তু আমার বয়স ছিল মাত্র 60, আর আমি বুঝতে চাইছিলাম কী করছি। তারপর দেখা হল ALPHABET-এর সঙ্গে, কিন্তু ওরা কোন বাল, আমার কোনো ধারণাই ছিল না। ভেবেছিলাম এটা এক ভারতীয়র চালানো নিরক্ষরদের একটা স্কুল, আর শেষমেশ খুব একটা ভুলও ভাবিনি, কারণ আমার যাত্রায়, শিখতে চাইলে, আমাকে ব্যবহার করতে হত বাইনারি কোড (0-1), মানুষের দশমিক পদ্ধতি নয়

(0-1-2-3-4-5-6-7-8-9): সফল হওয়ার একমাত্র উপায় ছিল উল্টোটা প্রমাণ করা।

একটা বইয়ের ভেতরে থাকে একটা আখ্যান, একটা গল্প, একটা ঘটনা, গঠন, বিন্যাস, প্রচ্ছদ, অনুবাদ। আর তারপর?

ওয়েব, যদি তোমার দিকে মন দেয়, যদি তোমাকে গুরুত্ব দেয়, যদি ভাবে তুমি ডাকাত নও, তোমাকে মূল্য দেয় আর নিজের সময়ে তোমাকে ইনডেক্স করে। আর তারপর কী হয়?

ওয়েব কে?

BING, GOOGLE, YANDEX, YAHOO। তুমি যদি ওখানে থাকো, তাহলে সত্যিই বলতে পারো যে সকালে নাস্তার জন্য যে-বাড়িতে দুধ ফোটানো হয়, সেই বাড়িই তোমাকে পড়ে।

নইলে তোমাকে সন্তুষ্ট থাকতে হবে সোশ্যাল মিডিয়া নিয়ে, যেখানে লোকে প্রতিবেশীর গল্প বলে। সেটাই খবর হয়।

তারপর যদি বিক্রি করতে চাও, টাকা তোলার আগে তোমাকে টাকা দিতে হবে। মনে হয় বাণিজ্যের উল্টো, কিন্তু এটা নিছক বাইনারি কোড।

শুরু করো ADS ক্যাম্পেইন, বিজ্ঞাপন, সোশ্যাল মিডিয়া, কনসালট্যান্ট, এজেন্সি দিয়ে, আর যা বানাও তা অন্যদের সঙ্গে ভাগ করে নিয়ে — নিশ্চিত না জেনেই যে শেষে তোমার পকেটে কী আসবে।

যেন তুমি ক্যাসিনোয় যাচ্ছ: জানো কত টাকা নিয়ে ঢুকছ, কিন্তু কখনও জানবে না কত নিয়ে বেরোবে, আর ক্যাসিনোর মালিক কখনও হারে না।

যদি বিক্রি না করো আর নিজের কাজ বিলিয়ে দাও, তুমি একটা সমস্যা। আর তুমি কত বড় সমস্যা, তা মাপা হয় শুধু তোমার সৃষ্ট কাজের পরিমাণ দিয়ে, কীভাবে তৈরি করো আর কখন তৈরি করো তা দিয়ে।

আর তোমার গল্প বলার মূল্য, যে মূল্য তুমি ভাবো তোমাকে নিজেকে তুলে ধরতে সাহায্য করবে, তা ভুলে যাওয়া হয়। এমনকি যখন কনটেন্টের সম্পাদকীয় মান দশে 9।

তুমি ফরম্যাটে আঁটো না। যেন তুমি জুতোর দোকানে ঢুকে 99 সাইজ চাইলে, অথচ ওয়েব আর গোটা প্রকাশনা-শিল্প বড়জোর 50 সাইজ পর্যন্ত যায়, তাও সবার জন্য নয়।

আর তারপর তুমি পরামর্শ খোঁজো। তুমি একা। তোমার পরিবার শত্রু, কারণ ওরা বোঝে না, তোমার বন্ধুরা নিছকই শুভেচ্ছার ছদ্মবেশে এক চমৎকার ঈর্ষা, আর তোমার শত্রুরা আসলে সেই দর্শক যারা নীরবে তোমার প্রশংসা করে।

তারপর, বোকার মতো, তুমি এআই কী বলে তাতে আশ্রয় খোঁজো। তুমি বুদ্ধিমান; তুমি জানো এই ব্যবস্থাগুলো কীভাবে কাজ করে। ওদের প্যাটার্ন মেলে কি না দেখতে তোমার কাছে 10টা আছে, আর কোনো দিন ওরা তোমাকে বলে কেন তুমি এগিয়ে চলো, কোনো দিন বলে তুমি আর এগোতে পারবে না, কারণ সবাই ক্ষমতাবানদের ভয় পায় আর কেউ ব্যবস্থার বিরুদ্ধে দাঁড়ায় না।

সত্যিই যদি তাই হত, তাহলে কখনও যুদ্ধ হত না — একমাত্র কাজ যা আমাদের শান্তির নিশ্চয়তা দেয়। তুমি ভাববে এটা অযৌক্তিক: শুধু মানুষের ইতিহাসটা আবার পড়ো, আর দেখে অবাক হবে যে আমি যেমন বলছি, ব্যাপারটা ঠিক তেমনই।

এটা কখনও সত্যিই সহজ ছিল না, কিন্তু সবসময় মনে রেখো যে এটা কখনও অসম্ভবও ছিল না, আর মেয়েরা সবসময় সেটা চিনে নেয়, আর কেবল সক্ষম মানুষের মধ্যেই।

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · লিপিকার Nando