



বিশ্বব্যাপি চাকরির সুযোগ

লেখক: ড. মারুফ উল ইসলাম | প্রকাশিত: 26 July 2026, 01:48 AM | বিভাগ: এইচআরএম



গত সংখ্যায় ক্যারিয়ার ডভেলপমেন্টের বশে কয়েকটি সেক্টর সম্পর্কে আলোকপাত করেছিলাম। আজকের পরবে ওই বিষয়গুলো সম্পর্কে আরও কিছুটা গভীরে যেতে চাই। তার আগে বলে নেওয়া প্রয়োজন যে কোনো সমস্যা থেকেই নতুন পণ্য বা সেবার বাজার সৃষ্টি হয়। মার্কটেইরে দৃষ্টিকোণ থেকে সব সময় বলা হয় একটি পণ্য বা সেবা হলো কোনো একটি সমস্যা সমাধানের টুলস মাত্র। অর্থাৎ একটি পণ্য বা সেবাকে মানুষ সব সময় তাঁর সমস্যা সমাধানের উপায় হিসেবে বিবেচনা করে। আমি এখানে বারবার সমস্যা নামক বিষয়টিকে সামনে নিয়ে আসছি এই জন্য যে আমাদের দশে প্রতটি সেক্টরেই সমস্যার কোনো অন্ত নাই। অর্থাৎ মানুষ যে জনিসিটি যতাবে প্রত্যাশা করছে ওই জনিসিটিকে ওইভাবে পাচ্ছে না। ফলে মানুষের মনে এক ধরনের অপরাপ্ত কাজ করছে। আমাদের ট্যুরজিম অ্যান্ড হাসপাতালটি ইন্ডাস্ট্রিতেও মানুষের অসংখ্য অপরাপ্ত রয়ছে। পাশাপাশি গত সংখ্যায় এই সাবজেক্ট নিয়ে পড়ালখো করে পাশ করার পর অন্যান্য যে সকল ইন্ডাস্ট্রিতে চাকরির সুযোগ আছে বলে উল্লেখ করেছিলাম ওই সেক্টরগুলি নিয়েও মানুষের রয়ছে নানাবিধ অভিযোগ। সকলের একটিই কথা প্রত্যাশা অনুযায়ী সেবা

পাচ্ছে না। প্রত্যাশা অনুযায়ী সর্বো না পাওয়ার পছন্দে যে কারণটি মুখ্য হসিবে কাজ করছে সটো হলো এই সকেটরগুলতিে যোগ্য লোকরে প্রচন্ড অভাব। অধিকাংশ ক্ষেত্রেই অন্যান্য ডসিপিলনি থকে পড়ালখো করে এসে এই সকেটরগুলতিে চাকরি কিরছে, কাজ করছে। ফলে তাঁরা সর্বোগ্রহীতার চাহদি বুঝতেও পারছে না, আর পূরণ করা তো অনকে দূরে বসিয়। এ কারণেই ট্যুরজিম অ্যান্ড হসপটালটি ম্যানজেনেন্ট ন্যিে য়াঁরা পড়ালখো করছে বা করবে তাঁদরে জন্য ভালো ক্যারিয়ার গড়ার সুযোগ রয়ছে। তবে গত সংখ্যার মতো এই সংখ্যাতেও উল্লেখে করব শুধু সার্টফিকিটে থাকলে এই সাবজকেট ন্যিে পড়ালখো করে ভালো কিছু করা বা হওয়া সম্ভব নাও হতে পারে। তাই আমবিলব শুধু পড়ালখো নয়, বরং এর পাশাপাশি জিনে, বুঝে পড়তে হবে, শখিতে হবে।

একটি কথা সব সময় মনে রাখতে হবে পণ্য বকিরকিরা অপকেষা সর্বো বকিরকিরা অনকে বশে কিঠনি। কারণ, পণ্য দৃশ্যমান বস্তু। কনিত্ত সর্বো দেখো যায় না, ছোঁয়া যায় না। এটি শুধু অনুভব করা যায়। ফলে এটি মার্কটেং করা অনকে কিঠনি। ট্যুরজিম অ্যান্ড হসপটালটি ইন্ডাস্ট্ররি পুরোটাই সর্বো। এখানে পণ্য বকিরকিরা হয় না। ফলে একজন শকিষারখীকে মনে রাখতে হবে তাঁকে সব সময় সর্বো মার্কটেং করতে হবে। এ কারণে শকিষারখীকে বসিয়টি ন্যিে অনকে গভীরভাবে চনিত্ত করতে হবে।

আমরা যখন কোথাও ঘুরতে যাই সখোনরে হোটেলরে সর্বো ন্যিে বসিত্তর অভয়িোগ করি। আমরা যখন একটি রিসেটুরনেটে খতে বসি সখোনও অনকে কিছুই আমাদরে ভালো লাগে না। আমরা যখন রনেট-এ-কার থকে একটি গাড়ি ভাড়া করি তখনো কত অভয়িোগ করি সকল ক্ষেত্রে যে শুধুই অভয়িোগ তা কনিত্ত নয়। কনিত্ত অধিকাংশ ক্ষেত্রেই দেখো যায় মানুষরে মনে এক ধরনরে অসন্তুষ্টিকাজ করছে। মানুষ তথা সর্বোগ্রহীতার এই অসন্তুষ্টি দূর করার ক্ষেত্রে এই সাবজকেটরে শকিষারখীরা অনবদ্য ভূমকি রাখতে পারে। তাঁরা এই ভূমকি রাখতে পারে চাকরি করতে গ্যিে। আবার কটে কটে উদ্যোক্তা হসিবেও আত্মপ্রকাশ করতে পারে। এ প্রসঙ্গে দু'একটি উদাহরণরে কথা এখানে উল্লেখে করা যতেই পারে। যমেন একজন শকিষারখী পড়ালখো শেষে করে একটি ট্যুর অপারটের প্রতষ্টিানে চাকরি কিরতে পারে। সখোনে তাঁর জন্য বিভিন্ন ধরনরে চাকরি সুযোগ রয়ছে। ট্যুর প্ল্যান ন্যিে কাজ করতে পারে। গাইড হসিবেও কাজ করতে পারে। আবার ওই প্রতষ্টিানরে লজসিটকি ডিপার্টমেন্টরে দায়িত্বও পালন করতে পারে বা অন্য কোনো দায়িত্বও পালন করতে পারে। আর সে যদি মনে করে তাঁর পক্ষে চাকরি করা সম্ভব না অথবা ব্যবসার প্রতি আগ্রহ বশে, তাহলে ব্যবসার কথাও চনিত্ত করতে পারে। যদি মূলধন না থাকে তাহলে প্রাথমকি পর্যায়ে ফ্রলিয়ানসিং করতে পারে। আজকাল প্রচুর লোক ভ্রমণে বরে হচ্ছনে। কটে যাচ্ছনে ব্যক্তিগিতভাবে। আবার কটে যাচ্ছনে পরিবার ন্যিে কংবা কর্পোরটে কাস্টোমার হয়ে। আবার কটেবা যাচ্ছনে বন্ধুবান্ধব ন্যিে। যে যতাবেই যাক না কনে একজন শকিষারখী পড়ালখো শেষে করে ট্যুর কনসালট্যান্ট হসিবে ফ্রলিয়ানসিং করতে পারে। সে তাঁর গ্রাহকদরে একটি ট্যুরে কোন কোন বসিয়গুলো বিচেনা করা প্রয়োজন সে সম্প্রকে সম্যক ধারণা দ্যিে সহায়তা করতে পারে। কভাবে একটি ট্যুরকে অধকি উপভোগ্য করা যায় এ সম্প্রকে গাইডলাইন দতিে পারে। প্রথমদকি হয়তো কাজ পতে

একটু সময় লাগবে। কিন্তু গ্রাহকদের যদি সত্যিকার অর্থে ভালো দিকনির্দেশনা দিতে পারে তাহলে এক সময় তাঁর ব্যবসা বড় করা বা সম্প্রসারণ করা নিয়ে কোনো চিন্তা করতে হবে না।

(চলবে)

© 2026 আপনার নভিজ পোর্টাল। সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত।

এই প্রতিবেদনটি আমাদের ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোড করা হয়েছে।