বিশ্বব্যাপী চাকরির সুযোগ

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

গত সংখ্যায় ক্যারিয়ার ডেভেলপমেন্টের বেশ কয়েকটি সেক্টর সম্পর্কে আলোকপাত করেছিলাম। আজকের পর্বে ওই বিষয়গুলো সম্পর্কে আরও কিছুটা গভীরে যেতে চাই। তার আগে বলে নেওয়া প্রয়োজন যে কোনো সমস্যা থেকেই নতুন পণ্য বা সেবার বাজার সৃষ্টি হয়। মার্কেটিংয়ের 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 দেশে প্রতিটি সেক্টরেই সমস্যার কোনো অন্ত নেই। অর্থাৎ মানুষ যে জিনিসটি যেভাবে প্রত্যাশা করছে ওই জিনিসটিকে ওইভাবে পাচ্ছে না। ফলে মানুষের মনে এক ধরনের অপ্রাপ্তি কাজ করছে। আমাদের ট্যুরিজম অ্যান্ড হসপিটালিটি ইন্ডাস্ট্রিতেও মানুষের অসংখ্য অপ্রাপ্তি রয়েছে। পাশাপাশি গত সংখ্যায় এই সাবজেক্টে নিয়ে পড়ালেখা করে পাশ করার পর অন্যান্য যে সকল ইন্ডাস্ট্রিতে চাকরি করার সুযোগ আছে বলে উল্লেখ করেছিলাম ওই সেক্টরগুলি নিয়েও মানুষের রয়েছে নানাবিধ অভিযোগ। সকলের একটিই কথা প্রত্যাশা অনুযায়ী সেবা

পাচ্ছে না। প্রত্যাশা অনুযায়ী সেবা না পাওয়ার পেছনে যে কারণটি মুখ্য হিসেবে কাজ করছে সেটা হলো এই সেক্টরগুলোতে যোগ্য লোকের প্রচন্ড অভাব। অধিকাংশ ক্ষেত্রেই অন্যান্য ডিসিপ্লিন থেকে পড়ালেখা করে এসে এই সেক্টরগুলোতে চাকরি করছে, কাজ করছে। ফলে তাঁরা সেবাগ্রহীতার চাহিদা বুঝতেও পারছে না, আর পূরণ করা তো অনেক দূরের বিষয়। এ কারণেই ট্যুরিজম অ্যান্ড হসপিটালিটি ম্যানেজমেন্ট নিয়ে যাঁরা পড়ালেখা করছে বা করবে তাঁদের জন্য ভালো ক্যারিয়ার গড়ার সুযোগ রয়েছে। তবে গত সংখ্যার মতো এই সংখ্যাতেও উল্লেখ করব শুধু সার্টিফিকেট থাকলে এই সাবজেক্ট নিয়ে পড়ালেখা করে ভালো কিছু করা বা হওয়া সম্ভব নাও হতে পারে। তাই আমি বলব শুধু পড়ালেখা নয়, বরং এর পাশাপাশি জেনে, বুঝে পড়তে হবে, শিখতে হবে।

একটি কথা সব সময় মনে রাখতে হবে পণ্য বিক্রি করা অপেক্ষা সেবা বিক্রি করা অনেক বেশি কঠিন। কারণ, পণ্য দৃশ্যমান বস্তু। কিন্তু সেবা দেখা যায় না, ছোঁয়া যায় না। এটি শুধু অনুভব করা যায়। ফলে এটি মার্কেটিং করা অনেক কঠিন। ট্যুরিজম অ্যান্ড হসপিটালিটি ইন্ডাস্ট্রির পুরোটাই সেবা। এখানে পণ্য বিক্রি করা হয় না। ফলে একজন শিক্ষার্থীকে মনে রাখতে হবে তাঁকে সব সময় সেবা মার্কেটিং করতে হবে। এ কারণে শিক্ষার্থীকে বিষয়টি নিয়ে অনেক গভীরভাবে চিন্তা করতে হবে।

আমরা যখন কোথাও ঘুরতে যাই সেখানের হোটেলের সেবা নিয়ে বিস্তর অভিযোগ করি। আমরা যখন একটি রেস্টুরেন্টে খেতে বসি সেখানেও অনেক কিছুই আমাদের ভালো লাগে না। আমরা যখন রেন্ট-এ-কার থেকে একটি গাড়ি ভাড়া করি তখনো কত অভিযোগ করি। সকল ক্ষেত্রে যে শুধুই অভিযোগ তা কিন্তু নয়। কিন্তু অধিকাংশ ক্ষেত্রেই দেখা যায় মানুষের মনে এক ধরনের অসন্তুষ্টি কাজ করছে। মানুষ তথা সেবাগ্রহীতার এই অসন্তুষ্টি দূর করার ক্ষেত্রে এই সাবজেক্টের শিক্ষার্থীরা অনবদ্য ভূমিকা রাখতে পারে। তাঁরা এই ভূমিকা রাখতে পারে চাকরি করতে গিয়ে। আবার কেউ কেউ উদ্যোক্তা হিসেবেও আত্মপ্রকাশ করতে পারে। এ প্রসঙ্গে দু'একটি উদাহরণের কথা এখানে উল্লেখ করা যেতেই পারে। যেমন একজন শিক্ষার্থী পড়ালেখা শেষ করে একটি ট্যুর অপারেটর প্রতিষ্ঠানে চাকরি করতে পারে। সেখানে তাঁর জন্য বিভিন্ন ধরনের চাকরির সুযোগ রয়েছে। ট্যুর প্ল্যান নিয়ে কাজ করতে পারে। গাইড হিসেবেও কাজ করতে পারে। আবার ওই প্রতিষ্ঠানের লজিস্টিক ডিপার্টমেন্টের 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 বেশি, তাহলে ব্যবসার কথাও চিন্তা করতে পারে। যদি মূলধন না থাকে তাহলে প্রাথমিক পর্যায়ে ফ্রিল্যান্সিংও করতে পারে। আজকাল প্রচুর লোক ভ্রমণে বের হচ্ছেন। কেউ যাচ্ছেন ব্যক্তিগতভাবে। আবার কেউ যাচ্ছেন পরিবার নিয়ে কিংবা কর্পোরেট কাস্টোমার হয়ে। আবার কেউবা যাচ্ছেন বন্ধুবান্ধব নিয়ে। যে যেভাবেই যাক না কেন একজন শিক্ষার্থী পড়ালেখা শেষ করে ট্যুর কনসালট্যান্ট হিসেবে ফ্রিল্যান্সিং করতে পারে। সে তাঁর গ্রাহকদের একটি ট্যুরে কোন কোন বিষয়গুলো বিবেচনা করা প্রয়োজন সে সম্পর্কে সম্যক ধারণা দিয়ে সহায়তা করতে পারে। কিভাবে একটি ট্যুরকে অধিক উপভোগ্য করা যায় এ সম্পর্কে গাইডলাইন দিতে পারে। প্রথমদিকে হয়তো কাজ পেতে

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 নিউজ পোর্টাল। সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত।
এই প্রতিবেদনটি আমাদের ওয়েবসাইট থেকে ডাউনলোড করা হয়েছে।