স্টীভ জবস নতুন দিনের প্রত্যাশায়

ঈদিশতা নবী

কি বলবেন তাকে? সৎ, সাহসী, আন্তরিক আত্মপ্রত্যয়ী অনন্য সাধারণ এক প্রতিভা নাকি একগুয়ে, সৌন্দর্য্যপ্রিয় স্বপ্নবিলাসী এক মানুষ? কোন সংজ্ঞায় তাকে সংজ্ঞায়িত করবেন?

সত্যি বলতে কি তার ব্যাপারে কোন প্রান্তিক চিন্তার সুযোগ নেই। বরং বলা যায়, যে বিশেষনগুলো লেখার শুরুতে স্টীভ জবস সম্পর্কে আলাদাভাবে উল্লেখ করার চেষ্টা করা হয়েছে, সেগুলোর একত্রিত রূপ যা হয় তিনি তাই।

অন্ততঃ স্টীভ জবসকে যারা চিনেন, কাছ থেকে দেখেন কিংবা পত্র-পত্রিকা পড়ে তার সম্পর্কে জানেন তারা বলেন, স্টীভ জবস কমপিউটার বিশ্বে বিরল এক প্রতিভা যার মাঝে লুকিয়ে রয়েছে অনন্যসাধারণ মেধা এবং আত্মপ্রত্যয় তবে অপ্রয়োজনীয় সৌন্দর্যবোধ এবং একগুয়েমীর কারণে জীবনে চূড়ান্ত সাফল্য আসেনি।

এপল কমপিউটারের সহপ্রতিষ্ঠাতা স্টীভ জবস এক পর্যায়ে কোম্পানী ছেড়ে চলে আসতে বাধ্য হন। ঐ সময়ে কমপিউটার বিশ্বে নিজের অবস্থান পাকাপোক্ত করার লক্ষ্য নিয়ে নিজেই 'নেখট' নামে নতুন এক কোম্পানী চালু করেন। এটি ১৯৮৫ সালের ঘটনা। শুরুতে জবসের পুঁজি ছিল ৭০ লাখ ডলার। ১৯৮৭ সালে কোম্পানীর পুঁজি দ্বিগুনেরও বেশী বেড়ে যায় যখন যুক্তরাষ্ট্রের প্রেসিডেন্ট পদ প্রার্থী রস পেরো জবসের কাজে মুগ্ধ হয়ে 'নেখট' কোম্পানীতে ২ কোটি ডলার বিনিয়োগ করেন।

রস পেরো এমনি এমনি মুগ্ধ হননি। প্রাতিষ্ঠানিক শিক্ষাবিহীন অনন্য মেধার জবস 'পরিশ্রম সৌভাগ্যের চাবিকাঠি' এই নীতিতে বিশ্বাসী। তিনি সপ্তাহে ৮০ ঘন্টা পরিশ্রম করেন। তিনি কাজ করেন জেদ নিয়ে। এপল থেকে বেরিয়ে আসাটা তিনি মেনে নিতে পারেননি। যে কারণে দেখা যায় তিনি কোম্পানীর প্রাথমিক লক্ষ্য নির্ধারন করেছিলেন, এপলকে হটিয়ে হার্ডওয়্যারের বাজার দখল।

১৯৮৯ সালে জবসকে সাহায্য করতে এগিয়ে আসে জাপানের বিখ্যাত ক্যানন কোম্পানী। দূরপ্রাচ্যে নেক্সটের একমাত্র পরিবেশক হওয়ার বিনিময়ে ক্যানন জবসের কোম্পানীতে ১০ কোটি ডলার পুঁজি বিনিয়োগ করে। এর আগে ১৯৮৮ সালে আইবিএম নেক্সটের সফটওয়্যার ব্যবহারের শর্তের বিনিময়ে কোম্পানীকে ৬ কোটি ডলার দেয়। ১৯৯০ সালে আইবিএম এই চুক্তি বাতিল করে বাজারে নেক্সটের স্বল্প চাহিদার কারণে। আইবিএম সরে গেলেও ক্যানন সরে যায়নি বরং ১৯৯১ সালে তারা নেক্সট কোম্পানীতে ১ কোটি এবং ১৯৯২ সালে ৫.৫ কোটি ডলার নতুন বিনিয়োগের ব্যবস্থা গ্রহণ করে। এই দু'বছরে জবস কোম্পানীতে পূর্ব বিনিয়োগের অতিরিক্ত আরো ২ কোটি ডলার বিনিয়োগ করেন। কিন্তু তারপরও শেষ রক্ষা হলো না। স্টীভ জবস বাধ্য হয়েছেন কোম্পানীর প্রাথমিক লক্ষ্য বা রননীতি পরিবর্তন করতে। তার নতুন লক্ষ্য সফটওয়্যার নির্মাণ এবং বিশ্বের সেরা সফটওয়্যার কোম্পানী মাইক্রোসফটের সাথে প্রতিদ্বন্দ্বিতা করা ও জয়ী হওয়া।

কিন্তু প্রশ্ন হলো রস পেরোর মত জাদরেল কমপিউটার ব্যবসায়ী এবং ক্যাননের মত অভিজ্ঞ ইলেক্ট্রনিক্স ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের সহযোগিতা পেয়েও স্টীভ জবস এপলের সাথে প্রতিদ্বন্দ্বিতায় ব্যর্থ হলেন কেন? কেনই বা হার্ডওয়্যার ছেড়ে সফটওয়্যারকে ব্যবসার নতুন ক্ষেত্র হিসেবে বেছে নিলেন?

আন্তঃকলহ ও ব্যবসার দৈন্যদশা এবং নতুনের আগমন

ইউরোপ এবং দূরপ্রাচ্যের বাজার যখন কমপিউটার ব্যবসায়ীদের জন্যে অর্থরাজ্যে পরিণত হয়েছে সে সময়ে নেক্সট ছিল জলে ভাসা মৃত মাছের মত। কোম্পানী ১৯৯১ সালে সম্ভাব্য আয় ধরেছিল ২০০ মিলিয়ন ডলার কিন্তু বছর শেষে হিসাব কষে দেখা গেল আয় হয়েছে মাত্র ১২৭.৫ মিলিয়ন ডলার। পূর্ব অনুমানকৃত সম্ভাব্য আয়ের সাথে প্রকৃত আয়ের এই বিশাল ব্যবধানের মূল কারণ কোম্পানীর একটানা তিন বছরের আন্তঃকলহ। কোম্পানীটি, বস্তুতঃ 'সফটওয়্যার ক্যাম্প' ও 'হার্ডওয়্যার ক্যাম্প' এই দু'ভাগে ভাগ হয়ে গিয়েছিলো এবং এক পর্যায়ে কোম্পানীর গুরুত্বপূর্ণ অনেকে অন্য কোম্পানীতে চাকরি নিয়ে চলে যায়। এদের মধ্যে অন্যতমরা হলেন বিপনন বিভাগের ভাইস প্রেসিডেন্ট, বিক্রয় বিভাগের ভাইস প্রেসিডেন্ট এবং কোম্পানীর হার্ডওয়্যার ডিভিশনের প্রতিষ্ঠাতা জেনারেল ম্যানেজার ও কোম্পানীর ভাইস প্রেসিডেন্ট রিচ পেইজ।

কোম্পানীতে যখন ব্যবস্থাপকদের মধ্যে তীব্র

স্টীভ জবস

মতভেদ চলছি তখন জবস তা না মিটিয়ে বরং ১৯৯২ সালে কোম্পানীতে নতুন লোকের নিয়োগ দেন। যদিও ৪৪ বছরের বৃটিশ বংশোদ্ভুত পিটার ভ্যান কালেনবার্গ ব্যবস্থাপনা ও ব্যবসার জগতে স্বনামখ্যাত তবুও নেক্সট কোম্পানীর দ্বিতীয় শীর্ষ পদে তার নিয়োগ সমালোচিত হয়।

কোম্পানীতে পিটার কালেনবার্গের চাকুরীর বয়স বছর না পেরোতেই কোম্পানীর গুরুত্বপূর্ণ পদের কর্তা ব্যক্তিরা কোম্পানী থেকে বিদায় নেয়ায় পত্রপত্রিকা এবং কমপিউটার সংশ্লিষ্ট ব্যক্তিগন স্টীভ জবসের মেজাজী ব্যবস্থাপনা চককে দায়ী করে কোম্পানীতে ভুল লোকের নিয়োগের কঠোর সমালোচনায় মেতে উঠে।

তীব্র সমালোচনার মুখোমুখি হলেও স্টীভ জবস স্বীকার করেননি তিনি ভুল কাউকে কোম্পানীতে নিয়োগ দিয়েছেন। বরং পিটারের নিয়োগ প্রসঙ্গটি তিনি বরাবর এড়িয়ে গেছেন। কেন এড়িয়েছেন তার কারণ খোঁজা হয় এভাবে — পিটারের ১৬ বছরের চাকরির জীবনের শেষ ২ বছর কেটেছে বৃটেনের মারকারী কমিউনিকেশনে। তিনি ছিলেন কোম্পানীর প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা। তার সময়কালে মারকারী কমিউনিকেশনের আয় ৫ গুন বেড়ে ৪০ কোটি ডলার থেকে ২০০ কোটি ডলার হয়েছিল। হতে পারে স্টীভ জবস জন সেচুলিকে এক হাত দেখে নেয়ার মানসিকতা থেকেই পিটারকে নিয়োগ দিয়েছেন।

কিন্তু পিটার আসার পর যে অন্যরা বিদায় নিল তার ব্যাখ্যা কি হবে? এ সম্পর্কে পিটারের ব্যাখ্যা হলোঃ আমি কোম্পানীর অবস্থা পরিবর্তনের জন্যে কতিপয় পদক্ষেপ গ্রহণ করি এবং এটি যে সবার পছন্দ হবে কিংবা পরিবর্তিত কর্মসূচী মেনে নিয়ে সবাই কাজ করবে তা নাও হতে পারে। আর তাছাড়া কোম্পানীতে ভাইস প্রেসিডেন্টের সংখ্যা প্রয়োজনের তুলনায় বেশী ছিল। তাই জবসের সাথে আলোচনা করে কমিয়ে ফেলার সিদ্ধান্ত নেয়া হয়।

দীর্ঘদিন যারা কোম্পানীতে কাজ করেছেন তাদের চলে যাওয়াকে পিটার কালেন বার্গ যতটা সরল সমীকরণে ব্যাখ্যা করেছেন তা স্টীভ জবস করতে পারেননি। তিনি যেন খানিকটা অপরাধবোধে ভুগছেন। বিশেষ করে হার্ডওয়্যার ডিভিশনের প্রতিষ্ঠাতা জেনারেল ম্যানেজার ও কোম্পানীর ভাইস প্রেসিডেন্ট রিচ পেইজারের বেলায়। তাই অনেকটা নিজেকে সান্ত্বনা দেয়ার ঢং-এ তাকে বলতে শোনা যায়, 'সাত বছর অনেক দীর্ঘ সময়। রিচ কাজ করতে করতে ক্লান্ত হয়ে পড়েছিল।' এর পাশাপাশি স্টীভ জবসের কণ্ঠে সাহসী ও প্রত্যয়ী ব্যবসায়ীর দৃঢ়তাও খুঁজে পাওয়া যায় যখন তিনি সাংবাদিকদের প্রশ্নের জবাবে বলেন, 'কোম্পানীতে যা ঘটেছে তাতে আমার দায় ও রয়েছে। আমি নির্দোষ নই। মনে রাখতে হবে একটি কোম্পানী গড়ে তোলার জন্যে পরিশ্রম দরকার। পাশাপাশি প্রয়োজন সহিষ্ণুতার। এও মনে রাখতে হবে এরপরও মানুষের জীবন পাল্টায়। ব্যবসায় পরিবর্তন আসে এবং কখনো কখনো দেখা যায় কোম্পানীর জন্যে পাঁচ বছর আগে যে ব্যক্তিটির প্রয়োজন সর্বাধিক ছিল, সময়ের ধারায় পরিবর্তিত চাহিদার প্রেক্ষাপটে কোম্পানীর অগ্রযাত্রায় তার প্রয়োজন ফুরিয়ে গেছে। এতএব আমার কোম্পানীতে যা ঘটেছে। তাতে ব্যক্তিগত কোন কারণ কাজ করেনি, কাজ করছে কোম্পানীর স্বার্থ।

স্টাইলপ্রিয়তা জবসের আরেক দুর্বলতা

স্টীভ জবস যেন ভুল জায়গায় সৌন্দর্য্যের ছাপ ছুঁয়ে দিতে চায়। লোকে বলে তার হেড অফিস হতে পারে ১৯৮০ দশকের জাদুঘর। ঝকঝকে শক্ত কাঠের মেঝেতে কোম্পানীর লগোর নকশায় দোতলায় উঠার সিঁড়ি, বিশাল কফি বার, মসৃণ চকচকে দামী কাঠের কালো রঙের আসবাবপত্রে সাজানো অফিস, সব মিলিয়ে দৃষ্টি কাড়ে। মন্ত্রমুগ্ধ হতে হয়।

এতো গেল অফিস। তার ডিজাইন প্রজেক্ট নেক্সটকিউবের কথা ধরুন। দেখতে শুনতে বেশ কেতা দুরস্ত কিন্তু কাজের বেলায় অশ্বডিম্ব প্রসব করেছে। যন্ত্রটির ২৫৬ মেগাবাইট অপটিক্যাল ডিস্ক-এর গতিকে করেছে মন্থর। কালো আবরনে মোড়া অপার সৌন্দর্য্যের আধার নেক্সট কিউব তাই বাজারে 'কসমেটিক' হিসেবে সমাদৃত হয়েছে বেশী।

ব্যবসায়ের সৌন্দর্য্য হলো দক্ষ বাজারজাতকরণে এবং ব্যবহারকারীর সন্তুষ্টি লাভে কিন্তু স্টীভ জবস তা করতে পারেননি কিংবা করেননি। বরং উল্টোটা করা

হয়েছে। 'নেক্সটকিউব' বাজারজাতকরণের আগে এটি ৩০০০ ডলারে বিক্রি করা হবে এমন আভাষ দেয়া হয়েছিল এবং সম্ভাব্য ক্রেতা ধরা হয়েছিল ছাত্রদের কিন্তু উৎপাদন শেষে এর মূল্য নির্ধারণ করা হয় ৬৫০০ ডলার। সংগত কারণেই নেক্সট কিউব বাজার ধরতে ব্যর্থ হয়।

ডেস্কটপ পাবলিশিং জগতের গুরু জোনাথন সেইফল্ডের মতে, 'ডেস্কটপ পাবলিশিংয়ের জন্যে বাজারে প্রচলিত কমপিউটারগুলোর মধ্যে 'নেক্সট কিউব' সেরা কিন্তু এক্ষেত্রে নেক্সট কোম্পানী ডেস্কটপ পাবলিশিং সফটওয়্যার ব্যবসায়ী সেরা প্রতিষ্ঠান কোয়ার্ককে প্রভাবিত করতে ব্যর্থ হয়েছে। ফলাফল হার্ডওয়্যার ছেড়ে সফটওয়্যার ব্যবসার সিদ্ধান্ত গ্রহণ।

হার্ডওয়্যার প্রসঙ্গ এবং সফটওয়্যারের ভবিষ্যত

স্টীভ জবসের বানানো কমপিউটার বাজার ধরতে ব্যর্থ হয়েছে। এটা এখন পুরনো কথা। তারপরও স্মরণ করতে হয় তিনি যখন ক্যালিফোর্নিয়ার ফ্রিমন্টে তার কোম্পানী প্রতিষ্ঠা করেন তখন বলেছিলেন এখানে আমরা আজীবন হার্ডওয়্যার বানাব কিন্তু এখন সেই জায়গা লীজ দেয়া হয়েছে। এখন স্টীভ বলছেন, 'এযুগের সেরা সফটওয়্যার আমাদের রয়েছে। সে সাথে রয়েছে একটি হার্ডওয়্যারের বাক্স। কিন্তু ক্রেতারা এগুলো চাচ্ছে না।' তাই তো এখন তিনি হার্ডওয়্যার বাক্সকে একপাশে সরিয়ে রেখে সফটওয়্যার নিয়ে মেতে উঠতে চাচ্ছেন।

কোম্পানীতে যখন হার্ডওয়্যার ও সফটওয়্যার ডিভিশনের মধ্যে তীব্র স্নায়ু যুদ্ধ চলছিল তখনও স্টীভের প্রচ্ছন্ন সমর্থন হার্ডওয়্যার ডিভিশনের প্রতি ছিল কারণ স্টীভের পছন্দ এটিই কিন্তু পরিস্থিতি তাকে অপেক্ষাকৃত কম প্রিয় বিষয়কে ভাল লাগাতে বাধ্য করেছে। এতে যে তার মাঝে কষ্টের তীব্র অনুরণন হচ্ছে না তা নয়। কষ্ট বোধকে তিনি নিজের মাঝে লুকিয়ে রাখতে পারেননি। তাইতো তার মুখে শোনা যায়, 'আমার মাঝে যদি দুঃখবোধ কাজই না করল তবে আমি কিসের মানুষ?'

প্রশ্ন উঠছে চাইলেই কি জবস তার ব্যবসার গতি রাতারাতি পাল্টাতে পারবেন? হার্ডওয়্যার বানানো ও বাজারজাত প্রক্রিয়ায় গত দু'বছরে প্রতিমাসে গড়ে কোম্পানীর আনুমানিক ক্ষতি হয়েছে তিন মিলিয়ন ডলার। সমস্ত ক্ষতিকে মেনে নিয়ে স্টীভ জবস একটা লক্ষ্য নিয়ে এগোচ্ছিলেন তা হলো তারই সহযোগিতায় প্রতিষ্ঠিত এপল কমপিউটারের একচেটিয়া বাজার নেক্সটকে দিয়ে দখল করা কিন্তু স্বপ্ন স্বপ্নই থেকে গেল।

এবার তিনি টার্গেট করেছেন মাইক্রোসফটকে। এক্ষেত্রে তিনি কতটুকু সফল হবেন তা এমুহূর্তে নিশ্চিত করে বলা সম্ভব নয়। তবে এ বিষয়ে গবেষণা প্রতিষ্ঠান টেকনোলজিক পার্টনারসের সভাপতির বক্তব্য এমনঃ 'নেক্সটের টেকনোলজি সত্যিই দারুণ কিন্তু প্রশ্ন হলো সেরা টেকনোলজি কি সব সময় বাজার দখলে সমর্থ হয়? অন্ততঃ আমি তা মনে করি না। একটা উদাহরণ নিন, ম্যাকের ইন্টারফেস উইণ্ডোর চেয়ে অনেক বেশী ভাল প্রোগ্রাম কিন্তু বাস্তবে কি হচ্ছে ? পৃথিবী জুড়ে মাইক্রোসফট যত উইণ্ডোজ বিক্রি করছে তার ধারে কাছেও ইন্টারফেস নেই। এখন তারা কি উইণ্ডোজ বাদ দিয়ে জবসের প্রোগ্রাম নিবে? সত্যটি হলো হার্ডওয়্যার কোম্পানী হিসেবে গড়ে উঠা খুউব কঠিন কিন্তু বর্তমান সময়ে সফটওয়্যার কোম্পানীরূপে প্রতিষ্ঠিত হওয়া ও কঠিন।'

একথা যে জবস জানেন না তা নয়। সাংবাদিকদের প্রশ্নের জবাবে তিনি বলেন, 'হার্ডওয়্যার থেকে সফটওয়্যার, এই যে পরিবর্তন তা কোন ফুলশয্যা হবে না এবং এর সফলতা ছেলের হাতের মোয়া ও হবে না।'

এর মানে তিনি সমস্ত প্রতিকূলতা মোকাবেলায় অন্ততঃ এমুহূর্তে মানসিকভাবে প্রস্তুত। এখন তাকে বাজার ধরতে হবে। যে ক্ষেত্রটায় তিনি বরাবরই দুর্বল।

ব্যবসায়িক সমঝোতা চুক্তির আলোচনায় অতীতে তিনি ব্যর্থতার পরিচয় দিয়েছেন। আশংকা করা হচ্ছে তার একগুয়েমীর জন্যে সফটওয়্যার বাজারজাতকরনে অত্যাবশ্যকীয় পিসি বিক্রেতা এবং বৃহৎ পরিবেশকদের সাথে ব্যবসায়িক সমঝোতায় উপনীত হতে তিনি হয়তো ব্যর্থ হবেন। সেক্ষেত্রে এপলের বাজার দখলের স্বপ্নের মতোই মাইক্রোসফটের বাজার দখলের স্বপ্ন অসমাপ্ত থেকে যাবে।

মুদ্রার অপর পিঠ

নেক্সট এবার একা নয়। সফটওয়্যারের বাজার দখলের যুদ্ধে নেক্সটের সাথে সামিল হয়েছে অনেকেই।

ইতিমধ্যে হিউলেট প্যাকার্ড কোম্পানী, ডেল কমপিউটার কর্পোরেশন, এপসন আমেরিকা ইনক, এনইসি কর্পোরেশন, ডাটা জেনারেল এবং সীমেন্স কর্পোরেশন তাদের কয়েকটি মডেলের পিসিতে স্টীভ জবসের নেক্সট স্টেপ অপারেটিং সিস্টেম সফটওয়্যার অফার করতে রাজী হয়েছে। এটি একটি বিশাল সুযোগ।

ধরে রাখতে পারলে প্রতিদ্বন্দ্বি মাইক্রোসফটের 'কায়রো' অবজেক্ট অরিয়েন্টেট অপারেটিং সিস্টেমকে মোকাবেলা করা কঠিন কিছু হবে না। নেক্সটস্টেপের পরবর্তী প্রতিদ্বন্দ্বি হবে আইবিএম-এপলের যৌথ উদ্যোগে তৈরী 'ট্যালিজেন্ট' সফটওয়্যার। যা বাজারে আসতে এখনো দু'বছর বাকী। এরি মধ্যে সবকিছু ঠিকঠাক মত ঘটলে জবস নিজেকে গুছিয়ে নিতে পারবেন অনায়াসেই।

কি থাকছে নেক্সটস্টেপে

নেক্সটস্টেপ সম্পূর্ণ নতুন ধরণের একটি অপারেটিং সিস্টেম সফটওয়্যার। এটি হলো অবজেক্ট অরিয়েন্টেট প্রোগ্রামিং। এর ব্যবহার ঘটিয়ে একজন প্রোগ্রামার সাধারণভাবে বর্তমানে যে সময় লাগে তারচেয়ে অনেক কম সময়ে একটি প্রোগ্রাম লিখতে পারবে। পৃথিবীর লাখ লাখ কমপিউটার ব্যবহারকারীর কমপিউটার ব্যবহার আরো সহজতর করে তোলার সম্ভাবনা নিয়ে নেক্সটস্টেপ বাজারজাত করা হয়েছে ২৫ মে ১৯৯৩ তারিখ। দাম ধরা হয়েছে ৯৯৫ ডলার। কিন্তু কেউ যদি প্রচুর পরিমাণে কেনে তবে ৫০ শতাংশ পর্যন্ত কমিশন দেয়া হবে বলে কোম্পানী সূত্রে জানা গেছে। 286 কিংবা 386 মেশিনে এটি ব্যবহার করা যাবে না। এটি ব্যবহারের জন্যে 486 মেশিন প্রয়োজন হবে। কোম্পানী সূত্রে জানা যায় ইতিমধ্যে তারা নেক্সটস্টেপের ৫০,০০০ কপির সম্ভাব্য অর্ডার পেয়েছে।

নতুনদের দিন ফুরিয়ে যায়নি

মাইক্রোসফট প্রতিবছর এক কোটি বিশ লাখ কপি উইণ্ডোজ বিক্রি করে আর আইবিএম তাদের OS/2 বিক্রি করে প্রতিবছর ৩০ লাখ। সে তুলনায় নেক্সটের ৫০,০০০ কিছুই নয় এমনটা অনেকেরই মনে হতে পারে। কেউ কেউ বলছেন বছরে ৩৬ মিলিয়ন ডলার গচ্চা দিয়ে যিনি হার্ডওয়্যার ব্যবসায়ে 'ফেল' মেরেছেন তিনি সফটওয়্যারেও 'পাস' করবে না। এদের সম্পর্কে জবস বলেন, "Many People would like to see me fall on my face. . . we are not carrying forth the hardware dream, but if we are successful as a software company .. . . if we give people an alternative to Microsoft . . . it will have been a greater good."

মাইক্রোসফটের উইণ্ডোজ বিক্রি হয় এর মধ্যে লেখা এ্যাপ্লিকেশনসের কারণে। কিন্তু নেক্সটস্টেপ বিক্রি হবে এ্যাপ্লিকেশন ও অপারেটিং সিস্টেম এই দুয়ের সমন্বয়ের কারণে। মনে রাখা প্রয়োজন প্রতি বছর বিশ্বে ইনটেলের 486 ২ কোটি ৫০ লাখ বিক্রি হয়।

নেক্সটস্টেপ বাজারে ছাড়ার আগে জবস বিশেষ এক পদক্ষেপ গ্রহণ করেছেন। তিনি যুক্তরাষ্ট্রের বিখ্যাত একটি বিজ্ঞাপনী সংস্থাকে নেক্সটস্টেপের প্রচারের দায়িত্ব দিয়েছেন। এটি একটি উত্তম সিদ্ধান্ত।

ঐ সময়ে পরীক্ষামূলকভাবে কিছু নেক্সটস্টেপ ব্যবহারের জন্যে কোথাও কোথাও পাঠানো হয়। এটি ব্যবহার করে শিকাগোর একটি ফার্ম মন্তব্য করে তাদের কর্মীরা একটি প্রোগ্রাম লিখতে সান ওয়ার্কস্টেশনে যেখানে দু'বছর সময় নেয় সেখানে নেক্সটস্টেপ ব্যবহার করে মাত্র তিন মাসে ঐকাজ সমাধা করেছে। উল্লেখ্য- নেক্সটস্টেপের কারণেই সান ওয়ার্কস্টেশনের পরে বাজারে দ্বিতীয় সেরা ওয়ার্কস্টেশন হিসেবে নেক্সটকে বিবেচনা করা হয়। কিন্তু সানওয়ার্ল্ড ম্যাগাজিন যখন লিখল, নেক্সটই সেরা তখন নেক্সট কোম্পানীর একটি বিজ্ঞাপনের ভাষা ছিল এমন, "Next cast shadow over sun."

যে নেক্সট সূর্যের উপর ছায়া ফেলতে পেরেছে সে যে মাইক্রোসফটকে 'মাইক্রো' করে নিজে 'ম্যাকরো' হতে পারবে না তা নিশ্চিত করা বলার সুযোগ নেই। কারণ নতুনদের দিন কখনোই ফুরায় না। ✪

কমপিউটার জগৎ এলবাম – ২

মে '৯২ থেকে এপ্রিল '৯৩ ২য় বর্ষের ১২ সংখ্যার এলবাম সুদৃশ্য মোড়কে ২০ শে জুন থেকে পাওয়া যাবে। দাম মাত্র দুইশত টাকা। আপনার কপির জন্য আজই যোগাযোগ করুন।

সালমা ফেরদৌস বীথি
জনসংযোগ ও প্রচার ব্যবস্থাপক
কমপিউটার জগৎ
১৪৬/১, আজিমপুর রোড, ঢাকা-০১২০৫
ফোন ঃ ৫০৬৪৮৫
ফ্যাক্স ঃ ৮৮০-২-৮৬৬৭৪৬