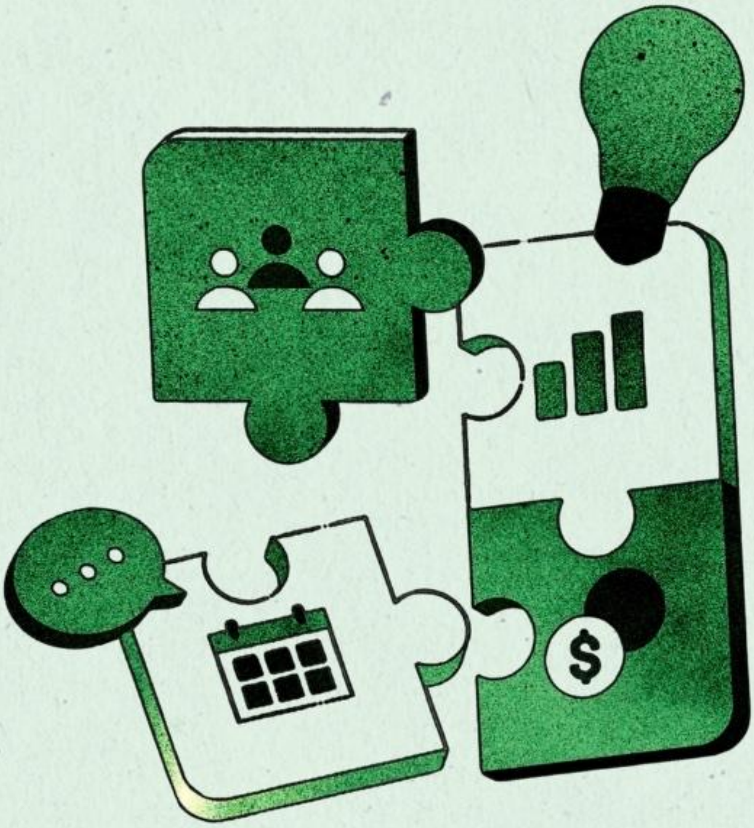
সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে সামাজিক শক্তি অর্জন



YOUTH
ACTIVISM
WHY/WHAT?
CAMPAIGN
MANAGEMENT

অ্যাক্টিভিসম হ্যান্ডবুক: প্রাথমিক পাঠ

সম্পাদক : এনামুল হোসাইন শাওন

ACTIVISM LAB

”...বর্তমান যুগে ইসলামের সবচেয়ে বড় সমস্যা হচ্ছে যে যারা ইসলামের জন্য কাজ করছে, তাদের মধ্যে সৎ ও নিষ্ঠাবান (দ্বীনের প্রতি/আল্লাহর প্রতি) লোকের অভাব। তারপরেও গোপনে কাজ করে যাওয়া কিছু আল্লাহভীরু ও খাঁটি বান্দারা রয়েছেন যারা এ পৃথিবীতে যেন এসেছেনই জাতি সমূহকে নেতৃত্ব দেয়ার জন্য, অথৈ সাগরে পড়া জাহাজকে উদ্ধারের জন্য...”

সূচীপত্র

সম্পাদকের কথা ৬

অ্যাক্টিভিসম কী এবং কী না? ৯

কারা হবে আমাদের গণশক্তি? ১৮

সাধারণ নীতিমালা ২২

মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টদের ইশতেহার ২৩

অ্যাক্টিভিসমের ১০টি মূলনীতি ২৭

কৌশল, সমন্বয় ও লক্ষ্যের প্রতি মনোযোগ ৩৩

ক্যাম্পেইন ও সোশ্যাল মিডিয়া মেইন্টেইন করার বিষয়ে সাধারন কিছু নীতিমালা ৩৬

অ্যাক্টিভিসম শুরু, টেকসই ও গতিশীল রাখার সংক্ষিপ্ত রূপরেখা ৪০

শূণ্য থেকে শুরু ৪৪

একাকী একেবারে শূন্য থেকে ক্যাম্পেইন শুরু ৪৪

বিশ্ববিদ্যালয়: নেতৃত্ব, অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনা এবং কার্যকরী ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত নির্দেশিকা ৪৯

ইউনিটের নামকরণ ৫৬

ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনা ৫৯

ইনকুয়েস্ট (Inquest) ৬৬

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা ৬৯

কিছু বিশেষ বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা ৭৪

ক্যারিয়ার ৭৪

বিবাহ ম্যানেজমেন্ট ৭৬

সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট ৭৯

সেলিব্রেটি ম্যানেজমেন্ট ৮৩

অভ্যন্তরীন ব্যবস্থাপনা ৮৮

ইউনিট পরিচালনার মূল স্তম্ভ ৮৯

কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি ৯০

সদস্য ম্যানেজমেন্ট ৯১

দাওয়াহ এবং সদস্য সংগ্রহ: মানুষের কাছে পৌঁছানো ৯৩
দাওয়াহর বিষয়বস্তু ও পদ্ধতি..... ৯৪
সদস্যদের ধরে রাখা ও তাদের বিকাশ ঘটানোর কৌশল ৯৫
সদস্যদের ব্যক্তিগত পরিচর্যা..... ৯৯
কর্মসূচি..... ১০২
রিপোর্টিং..... ১০৮
মিটিং..... ১১৬
পাঠচক্র ১২০
ফান্ড ম্যানেজমেন্ট ১২৪
কৌশলগত নীতিমালা..... ১২৪
বাজেট ১২৭
ফান্ডের উৎস..... ১৩০
ক্রাউডফান্ডিং..... ১৩০
হালাল ব্যবসায় বিনিয়োগ ও পণ্য বিক্রি ১৩২
স্পন্সরশিপ..... ১৩৩
ফান্ড সংগ্রহের উপযুক্ত সময় ১৩৭
নবীনদের জন্য ফান্ড ম্যানেজমেন্ট ১৩৮
ডোনারের অযাচিত হস্তক্ষেপ এবং ইউনিটের স্বাধীনতা রক্ষার কৌশল ১৩৯
ক্যাম্পেইনের বাইরে ফান্ড রেইজিং..... ১৪০
হিসাব রাখার পদ্ধতি..... ১৪০
লেনদেনের ক্ষেত্রে সতর্কতা..... ১৪২
অ্যাক্টিভিস্টদের গুণাবলি..... ১৪৭
আল্লাহর সাথে সততা..... ১৫৪
সুদৃঢ় বুনিয়াদ ১৫৪
ইখলাস ১৫৯
ঢালাওভাবে লেখক, আলেম ও সেলিব্রেটি হবার লুপহোল..... ১৬১
আল্লাহর সাথে সম্পর্ক পুনঃস্থাপন ১৬৫
অ্যাক্টিভিসমের আদবকেতা ১৬৮
প্রশংসা..... ১৬৮

সুধারণা রাখা ১৬৯
অসুস্থ প্রতিযোগিতা ১৭০
মানুষের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করা ১৭১
যে ৭টি বৈশিষ্ট্য থেকে একজন মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টকে দূরে থাকা জরুরি ১৭৫
পরিশিষ্ট-০ ইনকুয়েস্ট ১৭৮
পরিশিষ্ট ১- বিবাহ ম্যানেজমেন্ট ১৮২
পরিশিষ্ট-২ পরিকল্পনার নমুনা ১৮৪
পরিশিষ্ট-৩ সদস্য ডেটাবেইস কাঠামো ১৮৮
পরিশিষ্ট-৪ রিপোর্টিং ১৯৩
পরিশিষ্ট-৫ মিটিং ফরম্যাট ২০৮
পরিশিষ্ট-৬ পাঠচক্র রিপোর্ট ২১৪
পরিশিষ্ট-৭ বাজেট ২২৪
সরল ও সংক্ষিপ্ত নমুনা ২২৪
বার্ষিক বাজেটের বিস্তারিত নমুনা ২২৬
ফান্ড কালেকশন ক্যালেন্ডার ২৩০
পরিশিষ্ট-৮ .... ২৩২
কিভাবে টেকসই পদ্ধতিতে কোনো ক্যাম্পেইনের জন্য ক্রাউডফান্ডিং করবেন? ২৩২
সফলতার নমুনা রিপোর্ট ২৩৬
ডোনারদের ধরে রাখার কৌশল ২৩৬
স্পন্সর নির্বাচনের শর্ত ২৩৭
স্পন্সর পাওয়ার কৌশল ও যোগাযোগের ধাপ ২৪০
স্পন্সর যাচাই ও অনুমোদন চেকলিস্ট ২৪২
স্পন্সর প্রপোসাল ফরম্যাট ২৪৬
পরিশিষ্ট- ৯ *আমার অ্যাক্টিভিসম কি আল্লাহর জন্য?* ২৫৫

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

সম্পাদকের কথা

সালাত ও সালাম বর্ষিত হোক আমাদের নবী মুহাম্মাদ (ﷺ), তাঁর পরিবার ও সাহাবীগণের উপর।

অ্যাক্টিভিসমের যাত্রায় স্বাগতম!অ্যাক্টিভিসমের মূল উদ্দেশ্য হলো সমাজের বিভিন্ন স্তরে ছড়িয়ে থাকা মানুষগুলোকে একত্রিত করে সামাজিক শক্তি অর্জন করা। সমাজে বিদ্যমান বৈষম্য ও মেরুকরণ স্পষ্ট করা।অ্যাক্টিভিসমের জগতে পা রাখার জন্য আপনার কোনো পূর্ব অভিজ্ঞতা বা নির্দিষ্ট বয়সসীমার প্রয়োজন নেই। অ্যাক্টিভিসম কোনো রকেট সায়েন্স নয় বরং এটি এমন একটি দক্ষতা যা যেকোনো মানুষ তার **শেখার আগ্রহ, একাগ্রতা, কঠোর পরিশ্রম এবং অনুশীলনের** মাধ্যমে আয়ত্ত করতে পারে। আল্লাহর কাছে দুয়াও এই যাত্রার একটি অপরিহার্য অংশ।

এই হ্যান্ডবুকটি আপনার জন্য একটি পথপ্রদর্শক হিসেবে কাজ করবে ইনশা আল্লাহ । এখানে প্রদত্ত বিষয়বস্তু ব্যবহার করে আপনি ধাপে ধাপে শিখতে পারবেন কীভাবে একজন নবীন অ্যাক্টিভিস্ট থেকে একজন দক্ষ সংগঠক হয়ে উঠবেন। এখানে আমরা শূন্য থেকে শুরু করে কীভাবে একজন কার্যকর অ্যাক্টিভিস্ট হয়ে ওঠা যায়, তার বিস্তারিত দিকনির্দেশনা দেব। এই যাত্রায় আপনি শিখবেন:

- কীভাবে সমাজের বিভিন্ন মৌলিক সমস্যা চিহ্নিত করতে হয়।
- কীভাবে কার্যকর কৌশল ও পরিকল্পনা তৈরি করতে হয়।
- কীভাবে কার্যকরভাবে সেই পরিকল্পনাগুলো বাস্তবায়ন করতে হয়
- কীভাবে মানুষকে সংগঠিত ও অনুপ্রাণিত করতে হয়।
- কীভাবে প্রযুক্তির সঠিক ব্যবহার করে আপনার বার্তা ছড়িয়ে দেওয়া যায়।

দুই.

এটি কোনো তাত্ত্বিক বই নয়, বরং দীর্ঘ ১২ বছরেরও বেশি সময় ধরে মাঠপর্যায়ে কাজ করতে গিয়ে আমরা যে চড়াই-উতরাই দেখেছি, সেই অভিজ্ঞলব্ধ শিক্ষাগুলোকেই সবার সামনে সহজভাবে তুলে ধরার একটি বিনীত প্রয়াস।

বাংলা ভাষায় এই ধরণের কাজের খুব একটা নজির আমাদের সামনে ছিল না, তাই শূন্য থেকে শুরু করতে গিয়ে আমাদের টিমের সদস্যদের অনেক প্রতিকূলতা পার করতে হয়েছে। আমরা দেশ-বিদেশের বিভিন্ন সামাজিক আন্দোলনের ওপর গভীর গবেষণা এবং তথ্য-উপাত্ত বিশ্লেষণের মাধ্যমে এর প্রতিটি বিষয় সাজানোর চেষ্টা করেছি। আমাদের এই দীর্ঘদিনের পথচলা আর গবেষণালব্ধ শিক্ষাগুলো যদি মাঠপর্যায়ের কর্মীদের সামান্যতম উপকারে আসে, তবেই আমাদের টিমের সকল শ্রম সার্থক হবে বলে আমরা মনে করি।

এই অসাধ্য সাধনে যারা রাত-দিন এক করে কাজ করেছেন, সেই নেপথ্যের কারিগরদের প্রতি আমরা কৃতজ্ঞ। তাদের সম্মিলিত প্রচেষ্টাই এই অগোছালো অভিজ্ঞতাগুলোকে একটি রূপরেখায় নিয়ে আসতে সাহায্য করেছে।ম্যানুয়ালটি নিখুঁত করার সর্বোচ্চ চেষ্টা সত্ত্বেও ভুল থেকে যাওয়া খুবই স্বাভাবিক। আমাদের অনিচ্ছাকৃত কোনো ভুল বা সীমাবদ্ধতাকে আপনারা ক্ষমাসুন্দর দৃষ্টিতে দেখবেন—এটাই কাম্য। আপনাদের যেকোনো গঠনমূলক পরামর্শ আমাদের পথচলাকে আরও শুদ্ধ করবে।

অ্যাক্টিভিসম সংক্রান্ত আমাদের নিয়মিত আপডেট এবং নতুন সব গাইডলাইন পেতে চোখ রাখুন আমাদের ফেসবুক পেইজ এবং অফিসিয়াল ওয়েবসাইটে।

ফেসবুক পেইজ: www.facebook.com/ActivismLab

ওয়েবসাইট: https://activismlab.info/

আল্লাহ আমাদের এই ক্ষুদ্র মেহনতকে কবুল করুন।অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে সামাজিক শক্তি অর্জনের এই মহাকাব্যিক যাত্রায় আপনাকে আবারও স্বাগতম।

আপনাদের খাদেম,

এনামুল হোসাইন শাওন,

জানুয়ারি,২৯,২০২৬।

وَلْتَكُن مِّنكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنكَرِ ۚ
وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٠٤﴾

'আর তোমাদের মধ্যে এমন একটি দল থাকা উচিত, যারা মানুষকে কল্যাণের দিকে আহ্বান করবে এবং সৎ কাজের আদেশ দেবে ও অসৎ কাজের নিষেধ করবে; আর এরাই হলো সফলকাম।'

- সূরা আলে-ইমরান,৩:১০৪

অ্যাক্টিভিসম কী এবং কী না?

আলহামদুলিল্লাহ! আল্লাহ সুবহানাহু ওয়া তায়ালা তাঁর নগণ্য বান্দাদের নিয়ে তাঁর দ্বীনের কাজ করিয়ে নেন। তিনি আমাদের দয়া করে পছন্দ করেছেন এই কাজের জন্য। আমরা তাঁর কাছেই সাহায্য চাই, এবং আমরা এই সুধারণা রাখি এই কাজের বিনিময়ে তিনি আমাদের ক্ষমা করে দিবেন। আমাদের সকল গোপন ও প্রকাশ্য পাপ ক্ষমা করে দিয়ে তাঁর জান্নাতে ঠাঁই দেবেন।

কোনো কাজ করার পূর্বে সে বিষয় সম্পর্কে সম্যক ধারণা থাকা জরুরি। বিশেষত **অ্যাক্টিভিসমের** মতো একটি সম্মিলিত প্রচেষ্টার ক্ষেত্রে এর **সঠিক উদ্দেশ্য এবং পদ্ধতি** স্পষ্ট করে জেনে নেওয়া আবশ্যক, যাতে কাজটি সফলভাবে ও নির্ভুলভাবে সম্পন্ন করা যায়। তাই শুরুতেই আমরা বুঝে নেবার চেষ্টা করব **অ্যাক্টিভিসমের সাথে সংশ্লিষ্ট বুনিয়াদি বিষয়সমূহ।**

সামাজিক শক্তি

কিছু কথা থাকে, যেগুলো শুনলেই পরিচিত মনে হয়। মনে হয়, আমি তো জানি এর অর্থ কী। সামাজিক শক্তি শব্দটাও এমন। আমরা সবাই নিজের মতো করে এর একটা অর্থ ধরে নেই। কিন্তু এ হ্যান্ডবুকে আমরা সামাজিক শক্তি একটা নির্দিষ্ট পারিভাষিক অর্থে ব্যবহার করছি। রাষ্ট্র এবং সমাজবিজ্ঞানে সামাজিক শক্তির সুনির্দিষ্ট অর্থ আছে, আছে সংজ্ঞা। সেই অর্থটা কী? একটু বইয়ের ভাষায় বলি।

সামাজিক শক্তি হলো নিজের চারপাশের পরিস্থিতি ও প্রেক্ষাপটকে নিয়ন্ত্রণ এবং প্রভাবিত করার সক্ষমতা। বিখ্যাত রাষ্ট্রবিজ্ঞানী ডক্টর জিন শার্প (Gene Sharp)-এর মতে—

> **"সামাজিক শক্তি হলো এমন সব ধরনের প্রভাব ও চাপ প্রয়োগের সক্ষমতার সমষ্টি, যা (সমাজের) কোনো এক গোষ্ঠী অন্যান্য গোষ্ঠীগুলোর উপর প্রয়োগ করে। এই শক্তি প্রয়োগ করা হয় অন্যদের আচরণকে প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে নিয়ন্ত্রণের লক্ষ্যে অথবা সামষ্টিক কার্যক্রমের মাধ্যমে সেই গোষ্ঠীর নিজস্ব কোনো উদ্দেশ্য বাস্তবায়নে।"**

সামাজিক প্রভাব, আদর্শিক ক্ষমতা, সাংস্কৃতিক বয়ান, চাপ প্রয়োগের ক্ষমতা, জনগণ কোনো নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য রাস্তায় নামাতে পারা-এ সবই সামাজিক শক্তির অংশ। সামাজিক শক্তির মাধ্যমে কোনো গোষ্ঠী নিজ উদ্দেশ্য অর্জন করতে পারে, স্বার্থরক্ষা করতে পারে। সামাজিক শক্তির মাধ্যমে কোনো গোষ্ঠী প্রতিকূল কোনো গোষ্ঠীর উপর চাপ প্রয়োগ করতে, এমনকি তাদের সিদ্ধান্ত ও আচরণকে নিয়ন্ত্রণ করতে পারে।এবং এই শক্তির প্রয়োগ হয় সামষ্টিকভাবে (collectively)। একা একা নয়।

নিজস্ব উদ্দেশ্য বাস্তবায়ন কিংবা অন্যের আচরণ নিয়ন্ত্রণ—এ দুটি হলো সামাজিক শক্তির মূল শর্ত। অনেক টাকাপয়সা, প্রতিষ্ঠান কিংবা জনসমর্থন থাকার নাম সামাজিক শক্তি না। হতে পারে কোনো জনগোষ্ঠী একটি দেশে সংখ্যাগুরু। এ হিসেবে তাদের হাতেই দেশের অধিকাংশ সম্পদ বিদ্যমান। কিন্তু সামাজিক ও রাজনৈতিক পর্যায়ে তারা কোণঠাসা হয়ে আছে। তাদের পরিচয়, আদর্শ, রাজনৈতিক আকাঙ্ক্ষা রাষ্ট্রীয় পরিসরে দুর্বল। এমন ক্ষেত্রে বলা হবে, ঐ জনগোষ্ঠীর যথেষ্ট সামাজিক শক্তি নেই।

তাহলে আমরা দেখলাম সামাজিক শক্তি হলো -

- আমরা যা চাই, তা অন্য কোনো গোষ্ঠীর কাছ থেকে আদায় করে নেবার ক্ষমতা
- চাপ প্রয়োগের মাধ্যমে নিজেদের কোনো লক্ষ্য-উদ্দেশ্য বাস্তবায়ন করা
- পারিপার্শ্বিক পরিস্থিতি নিয়ন্ত্রণ করতে পারার ক্ষমতা
- সমাজে প্রভাব থাকা
- চাপ প্রয়োগের ক্ষমতা থাকা এবং
- এরকম আরো যতো ক্ষমতা আছে, সবগুলোর সমষ্টি

অ্যাক্টিভিসম (Activism) কী?

অ্যাক্টিভিসম হলো সমাজ পরিবর্তনের জন্য এবং সমাজের নানা সমস্যা সমাধানের লক্ষ্যে সংগঠিত প্রচেষ্টা। কেবল তাৎক্ষণিক প্রয়োজন মেটানো বা সমস্যার সমাধান অ্যাক্টিভিসমের উদ্দেশ্য না। বরং অ্যাক্টিভিসমের মূল উদ্দেশ্য হলো, বিদ্যমান সিস্টেমের ওপর চাপ প্রয়োগ এবং বিদ্যমান কাঠামোকে প্রভাবিত করার সক্ষমতা অর্জন। মূলত, অ্যাক্টিভিসম হলো সামাজিক শক্তি অর্জনের পথ। সম্মিলিত প্রচেষ্টার মাধ্যমে দাবি আদায়, হক্ব রক্ষা করা এবং সমাজের নানা ফলাফলকে প্রভাবিত করার জন্যেই অ্যাক্টিভিসম।

অ্যাক্টিভিসম সামাজিক ক্ষেত্রে হতে পারে, রাজনৈতিক ক্ষেত্রেও হতে পারে। রাজনৈতিক দলের কর্মীরা তাদের দলের কর্মসূচীর অংশ হিসেবে যেসব কাজ করে, সেগুলোকে বলা হয় 'পলিটিক্যাল অ্যাক্টিভিসম' আর যদি সামাজিক লক্ষ্য ও উদ্দেশ্যকে সামনে নিয়ে কাজ করা হয়, তাহলে সেটাকে বলা হয় 'সামাজিক অ্যাক্টিভিসম'।

অ্যাক্টিভিস্ট (Activist) কী?

'Activist' এর বাংলা অর্থ হলো কর্মী বা সক্রিয় কর্মী। অ্যাক্টিভিস্ট হলেন সেই ব্যক্তি, যিনি কোনো সামাজিক, রাজনৈতিক, অর্থনৈতিক বা পরিবেশগত ইস্যুতে পরিবর্তন আনার লক্ষ্যে সচেতনভাবে ও সক্রিয়ভাবে কাজ করেন। তিনি মতপ্রকাশ, জনমত গঠন, আন্দোলন বা নীতিনির্ধারণে প্রভাব বিস্তার করার মাধ্যমে সমাজে ইতিবাচক প্রভাব ফেলতে সচেষ্ট থাকেন।

অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট (Activist Unit) কী?

অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট হলো একটি সংগঠিত দল, যারা নির্দিষ্ট সামাজিক বা রাজনৈতিক ইস্যুতে পরিবর্তন আনার লক্ষ্যে পরিকল্পিতভাবে কাজ করে। ইউনিটের সদস্যরা একযোগে প্রচারণা, জনমত গঠন এবং কার্যকর উদ্যোগ গ্রহণের মাধ্যমে সমাজে ইতিবাচক প্রভাব ফেলার চেষ্টা করে।

ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম(Islamic Social Activism)

কী?

ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম ইসলামের আদর্শ ও শরীয়াহর নির্দেশনার আলোকে পরিচালিত অ্যাক্টিভিসম, যার কেন্দ্রবিন্দু হলো—

- পূর্ণাঙ্গ দ্বীন তথা জীবনবিধান হিসেবে ইসলামের দিকে আহ্বান করা,
- আমর বিল মা'রুফ ওয়া নাহি আনিল মুনকার—সৎকাজের আদেশ ও অসৎকাজের নিষেধ,
- জনপরিসরে ইসলামের অবস্থানবয়ান ও দাওয়াহকে শক্তিশালী করা, এবং ,
- ইসলাম ও মুসলিমদের স্বার্থে সামাজিক শক্তি অর্জন ও তার কার্যকর প্রয়োগ

কেন?

এর লক্ষ্য এমন সমাজ গড়ে তোলা যেখানে ইসলামী শিক্ষার আলোকে আদল, ইনসাফ ও নৈতিকতা প্রতিষ্ঠিত হবে। উত্তর-উপনিবেশিক সেক্যুলার রাষ্ট্রের প্রেক্ষাপটে এটি মুসলিম সমাজে এমন সক্ষমতা তৈরি করতে চায়, যার মাধ্যমে তারা নিজেদের চারপাশের পরিস্থিতিকে প্রভাবিত ও নিয়ন্ত্রণ করতে পারবে, এবং ইসলামকে পূর্ণাঙ্গ জীবনব্যবস্থা হিসেবে গ্রহণের জন্য প্রয়োজনীয় বুনিয়াদ গড়ে তুলতে পারবে।

কীভাবে?

ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম সামাজিক পর্যায়ে সামষ্টিক দাওয়াহ পরিচালনা করে, কিতাব ও সুন্নাহর আলোকে মানুষকে সচেতন করে এবং জনপরিসরে ইসলাম ও মুসলিম স্বার্থে দৃঢ় অবস্থান নেয়। এটি ইসলামবিরোধী প্রচারণার মোকাবেলা করে, ইসলামবিদ্বেষী বৈষম্যের প্রতিরোধ করে এবং আধুনিক কুফরের বিরুদ্ধে সচেতনতা সৃষ্টি করে। একইসাথে এটি বয়ান নির্মাণ, দাবি আদায়, হক রক্ষা এবং যুলুম ও অন্যায়ের বিরুদ্ধে সংগঠিত চাপ প্রয়োগের মাধ্যমে মুসলিম সমাজের অস্তিত্ব, মর্যাদা ও অধিকার রক্ষায় কাজ করে।

মাকসাদ

সর্বোপরি, ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিস্টরা সমাজকে আহ্বান জানায় ইসলামকে একটি পূর্ণাঙ্গ জীবনবিধান হিসেবে গ্রহণ করতে—যাতে নৈতিক, আইনি, সামাজিক, রাজনৈতিক, অর্থনৈতিক ও সভ্যতাগত সব স্তরে ইসলামী নিযাম বাস্তবায়িত হয়। এই লক্ষ্য পূরণে সামাজিক শক্তিকে সংগঠিত করা এবং সমাজকে প্রস্তত করাই ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের অভিপ্রায় ও মাকসাদ।

আমরা কেন অ্যাক্টিভিসম করি?

আমরা অ্যাক্টিভিসম করি –

- সামাজিক শক্তি অর্জনের জন্য, যাতে ইসলাম ও মুসলিমদের স্বার্থে চাপ প্রয়োগ, দাবি আদায়, সমস্যা সমাধান ও কওমের হক্ব রক্ষা করা যায়।
- সৎ কাজের আদেশ এবং অসৎ কাজে নিষেধের লক্ষ্যে।
- মাজলুমকে সাহায্য এবং যুলুমের প্রতিবাদ করার জন্য

- রাষ্ট্রের বিদ্যমান কাঠামোগত জুলুম এবং না-ইনসাফীকে চিহ্নিত ও চ্যালেঞ্জ করার জন্য।
- কেবল উপসর্গ না, বরং বিভিন্ন সমস্যার পেছনের মূল কারণগুলো দূর করার জন্য।
- সমাজে বিদ্যমান বিভিন্ন সমস্যা ও ইস্যু নিয়ে কাজ করার মাধ্যমে পূর্ণাঙ্গ দ্বীন হিসেবে ইসলামকে বাস্তবায়নের দাওয়াহ সমাজের মানুষের কাছে কার্যকরীভাবে পৌছে দেয়ার জন্যে।
- ইসলামী শিক্ষার আলোকে সমাজ পরিবর্তনের জন্যে।

মনে রাখবেন অ্যাক্টিভিসম হলো সেই হাতিয়ার, যার মাধ্যমে সাধারণ মানুষ অসাধারণ পরিবর্তন ঘটাতে সক্ষম হয়ে ওঠে।

দেখুন- "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" এ আলোচিত নিম্নের প্রশ্নসমূহের উত্তর-

- *অ্যাক্টিভিসম করে কি শরীয়া কায়েম করা যাবে? না গেলে অ্যাক্টিভিসম করে লাভ কী?*
- *ভ্যালেন্টাইনের দিন লিফলেট বিতরণ বা পোস্টার টাঙিয়ে বা অ্যাক্টিভিসম করে লাভ কী, তরুণ তরুণীরা তো প্রেম করেই!?*
- *অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে বাস্তবে সামাজিক শক্তি অর্জনের কোনো দৃষ্টান্ত আছে কি?*
- *বাংলাদেশে অ্যাক্টিভিসম করে কার্যকরী ফলাফল এসেছে এমন কিছুর উদাহরণ আছে কী?*

ক্যাম্পেইন (Campaign) কী?

ক্যাম্পেইন হলো কোনো নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য অর্জনের জন্য, একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে পরিকল্পিত ও ধারাবাহিকভাবে পরিচালিত কার্যক্রমের একটি সংগঠিত প্রচেষ্টা। অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটগুলোর জন্য ক্যাম্পেইনগুলো সচেতনতা তৈরি, সমর্থন জোগাড় এবং বাস্তব ফলাফল অর্জনের কার্যকরী ও গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম হিসেবে কাজ করে।

ক্যাম্পেইনের উপাদান:

একটি ক্যাম্পেইন তৈরি হয় তিনটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদানের সংমিশ্রণে:

পরিকল্পনা: ক্যাম্পেইনের সুনির্দিষ্ট, কাজ এবং সময়সীমা থাকতে হবে।

কার্যক্রম: কর্মসূচী বাস্তবায়নের জন্য মানুষ, সম্পদ এবং সরঞ্জাম একসাথে কাজে লাগাতে হবে। (Mobilizing people, resources, and tools to implement activities.)

প্রভাব: ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে দৃশ্যমান এবং পরিমাপযোগ্য অর্জন থাকতে হবে। এটা হতে পারে সচেতনতা বৃদ্ধি, কোনো সিদ্ধান্তকে প্রভাবিত করা অথবা নির্দিষ্ট কোনো ইস্যুকে লাইমলাইটে আনার মাধ্যমে অথবা অন্য কোনোভাবে।

ক্যাম্পেইন ও অ্যাক্টিভিসমের মধ্যে পার্থক্য কী?

উদাহরণসহ ব্যাখ্যা করা যাক। 'যিনামুক্ত সমাজ গড়া'— এটি একটি দীর্ঘমেয়াদী আদর্শ ও সামাজিক পরিবর্তনের লক্ষ্য। এই আদর্শ বাস্তবায়নের জন্যই বিভিন্ন সময় বিভিন্ন ক্যাম্পেইন চালানো হয়। যেমন, 'ভ্যালেন্টাইন প্রতিরোধ ক্যাম্পেইন', 'পরিচ্ছন্ন ভালোবাসা সপ্তাহ' ইত্যাদি। ভ্যালেন্টাইন দিবসের আগে 'যিনা বর্জন' ক্যাম্পেইন, যেখানে ১৪ ফেব্রুয়ারির আগ পর্যন্ত সামাজিকভাবে সচেতনতা তৈরি করতে পোস্টারিং, লিফলেট বিতরণ, প্রজেক্টর শো কেইসিং ইত্যাদি করা হয়।

ভ্যালেন্টাইন দিবসকে ঘিরে 'যিনা বর্জন' ক্যাম্পেইন যদি হয় একটি নির্দিষ্ট সময়ের সচেতনতামূলক উদ্যোগ, তাহলে এর পেছনের ধারাবাহিক বড় লক্ষ্যের নামই হলো অ্যাক্টিভিসম।

তাই সংক্ষেপে:

- অ্যাক্টিভিসম হলো আদর্শের পক্ষে একটি চলমান আন্দোলন বা ধারাবাহিক প্রচেষ্টা।
- ক্যাম্পেইন হলো সেই আদর্শ বাস্তবায়নের একটি নির্দিষ্ট ও সময়সীমাবদ্ধ উদ্যোগ।

অ্যাক্টিভিসম = দিকনির্দেশনা

ক্যাম্পেইন = সেই দিকনির্দেশনা অনুসারে চালানো নির্দিষ্ট একটি অভিযান

অ্যাক্টিভিসম নিয়ে কিছু গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন

১। কোনো স্ট্র্যাটেজি ছাড়া শুধু ত্রাণ দেয়া (যেমন শীতবস্ত্র বিলি বা বন্যার্তদের সাহায্য করা) কি সামাজিক শক্তি তৈরি করতে পারে?

- না। তবে এটি প্রাতিষ্ঠানিক পরিবর্তনের সক্ষমতা তৈরিতে সহায়ক হলে ভিন্ন কথা।

২। কোনো বিষয়ে মানুষের মধ্যে সচেতনতা তৈরি করা কী অ্যাক্টিভিসম ?

- হ্যাঁ, যদি তা এমন সচেতনতা হয় যা মানুষকে কার্যকরী পদক্ষেপ নিতে উৎসাহিত করে।

৩। জুলুমী ব্যবস্থাকে চ্যালেঞ্জ করা কি অ্যাক্টিভিসম ?

- হ্যাঁ, বিশেষত এটি যখন সম্মিলিত, সংগঠিত এবং টেকসই প্রচেষ্টার মাধ্যমে হয়, তখন।

অ্যাক্টিভিসমের নানা সুরত

অ্যাক্টিভিসমের বিভিন্ন ধরণ রয়েছে, তবে সামাজিক শক্তি তৈরির ক্ষেত্রে সবগুলো একই রকম কার্যকরী না।

- **<u>ডাইরেক্ট সার্ভিস বা সরাসরি সেবা দেয়া:</u>**

উদাহরণ: খাদ্য, পোশাক বা আশ্রয় প্রদান।

শক্তি: তাৎক্ষণিক সহায়তা দেয়া যায়, ইতিবাচক জনমত তৈরি করে।

দুর্বলতা: কাঠামোগত বা প্রাতিষ্ঠানিক সমস্যা এবং এগুলোর কারণগুলো চ্যালেঞ্জ করে না।

- **<u>সেলফ হেল্প:</u>**

উদাহরণ: কোনো প্রাকৃতিক দুর্যোগের পরে কমিউনিটি করে নিজেরাই পুনর্গঠনের কাজ হাতে নেয়া।

শক্তি: কমিউনিটির ঐক্য ও আত্মনির্ভরতা বাড়ায়।

দুর্বলতা: সমস্যার মূল কারণগুলোর সমাধান সাধারণত এভাবে হয় না।

- **শিক্ষামূলক (সচেতনতা বৃদ্ধি):**

উদাহরণ: প্রাতিষ্ঠানিক বা কাঠামোগত জুলুম নিয়ে ওয়ার্কশপ, লিফলেট বিতরণ, স্ট্রিট দাওয়াহ।

শক্তি: সচেতনতা বৃদ্ধি করে, ভবিষ্যৎ কার্যক্রমের ভিত্তি তৈরি করে।

দুর্বলতা: তাৎক্ষণিক বা সরাসরি ফলাফল আনতে পারে না।

- **অ্যাডভোকেসি (সুপারিশমূলক):**

উদাহরণ: কোন নীতিমালা বা পলিসি পরিবর্তনের জন্য সরকার বা প্রতিষ্ঠানের কাছে লবিং।

শক্তি: কাঠামোগত বা প্রাতিষ্ঠানিক পরিবর্তনের দিকে মনোযোগ দেয়।

দুর্বলতা: এই পদ্ধতি ছোট একটি গোষ্ঠীর উপর নির্ভরশীল হয়ে পড়ে। বৃহত্তর জনগোষ্ঠীকে একত্রিত করতে পারে না।

- **ডাইরেক্ট অ্যাকশন:**

উদাহরণ: বিক্ষোভ, ধর্মঘট, অবস্থান কর্মসূচি, ঘেরাও।

শক্তি: সম্মিলিত শক্তি তৈরি করে, দৃশ্যমান প্রভাব ফেলে, এবং প্রায়ই বাস্তব ফলাফল আনে।

দুর্বলতা: ধারাবাহিক প্রচেষ্টা ও সংগঠন প্রয়োজন।

উদাহরণ

বন্যা

ডাইরেক্ট সার্ভিস/সেবামূলক: ত্রাণ বিতরণ।

শিক্ষামূলক/সচেতনতা তৈরি: বন্যা কেন্দ্রিক বিপর্যয়ের পেছনে মূল কারণকে তুলে ধরা (যেমন, পানি ব্যবস্থাপনা সংক্রান্ত সমস্যা, প্রতিবেশী দেশের পানি সন্ত্রাস ইত্যাদি)।

অ্যাডভোকেসি: প্রতিবেশী দেশের সাথে নদীর পানি সংক্রান্ত নীতিমালা পুনঃমূল্যায়নের জন্য সরকারকে লবিয়িং করা, সুপারিশ করা।

ডাইরেক্ট অ্যাকশন: টেকসই সমাধান বা সরকারের নীতি পরিবর্তনের দাবিতে গণপ্রতিবাদ, ঘেরাও বা অবস্থান কর্মসূচি।

শিক্ষার্থীদের মধ্যে স্ক্রিন আসক্তি

ডাইরেক্ট সার্ভিস/সরাসরি সেবা: স্ক্রিন টাইম কমানোর লক্ষ্যে এক্সট্রা কারিকুলার অ্যাক্টিভিটি আয়োজন।

শিক্ষামূলক/সচেতনতা তৈরি: স্ক্রিন আসক্তির ক্ষতিকর প্রভাব নিয়ে ওয়ার্কশপ আয়োজন, লিফলেট বিতরণ, অভিভাবকদের জন্য স্ট্রিট দাওয়াহ।

অ্যাডভোকেসি/সুপারিশমূলক: স্কুলে স্মার্টফোন ব্যবহার নিষিদ্ধ করার জন্য স্কুল কর্তৃপক্ষ, আঞ্চলিক কিংবা জাতীয় প্রশাসনের কাছে সুপারিশ করা।

ডাইরেক্ট অ্যাকশন: শিক্ষা প্রতিষ্ঠানগুলোতে খেলার মাঠসহ অন্যান্য বিনোদনমূলক সুবিধার দাবিতে অভিভাবক ও শিক্ষার্থীদের সংগঠিত করে রাস্তায় নামিয়ে প্রতিবাধ, অবস্থান কর্মসূচি, অবরোধ ইত্যাদি।

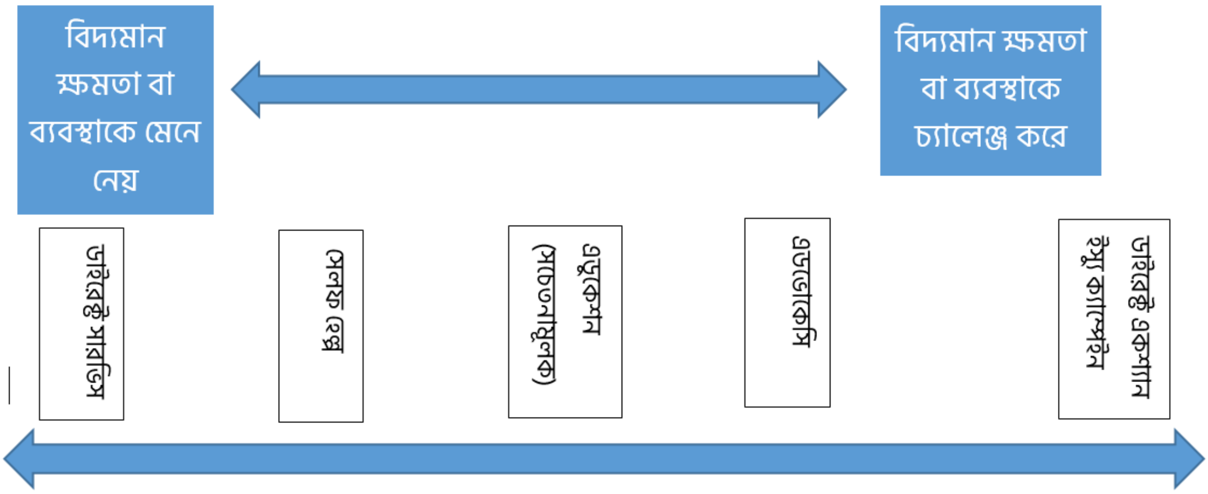
কার্যকর অ্যাক্টিভিসম: ডাইরেক্ট অ্যাকশন-এর গুরুত্ব

অ্যাক্টিভিসমের সব সুরতেরই কার্যকারিতা আছে। তবে সামাজিক শক্তি তৈরিতে সবচেয়ে কার্যকর হলো ডাইরেক্ট অ্যাকশন, কারণ:

১. এটি একটি সাধারণ ইস্যু, লক্ষ্য বা আদর্শকে কেন্দ্র করে মানুষকে ঐক্যবদ্ধ করে।

২. নীতিনির্ধারকদের উপর চাপ সৃষ্টি করে।

৩. এটি কওমের সম্মিলিত শক্তির প্রদর্শনের মাধ্যমে কওমে ক্ষমতায়িত করে।



হোমওয়ার্ক প্রশ্ন: কীভাবে আপনাদের অ্যাক্টিভিসমের ডাইরেক্ট অ্যাকশনকে অন্তর্ভুক্ত করা যেতে পারে? কীভাবে এর দীর্ঘমেয়াদী প্রভাব নিশ্চিত করবেন?

তবে একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের জন্য শুরুতেই ডাইরেক্ট অ্যাকশানে যাওয়া উচিত নয়। এটি জটিলতা তৈরি করতে পারে। প্রথমে সচেতনতা বৃদ্ধি/শিক্ষামূলক ক্যাম্পেইন এবং কৌশলগত ডাইরেক্ট সার্ভিস কর্মকান্ড দিয়ে শুরু করুন। এরপর ধাপে ধাপে অ্যাডভোকেসি এবং ডাইরেক্ট অ্যাকশনের দিকে যান। এমনভাবে কর্মসূচি ঠিক করুন যাতে ছোট এবং পরিমাপযোগ্য অর্জন দেখানো যায়। এতে করে অ্যাক্টিভিস্টদের মনোবল চাঙ্গা থাকে।

অ্যাক্টিভিসম ক্রমান্বয়ে বড় হচ্ছে, গনশক্তি তৈরি হচ্ছে এবং ধাপে ধাপে কাঠামগত পরিবর্তন আনার সক্ষমতা অর্জন করছে – এটি কিভাবে নিশ্চিত করবেন?

কাঠামোগত পরিবর্তন আনার বা গণশক্তি প্রতিষ্ঠার ক্ষেত্রে সাধারণত তিনটি প্রধান মাত্রা বা দিক বিবেচনা করা হয়, যা সম্মিলিতভাবে অ্যাক্টিভিসমের কার্যকারিতা ও সমাজের ওপর তার প্রভাবকে নির্দেশ করে। এই মাত্রাগুলি হলো:

১. দৃশ্যমান ও পরিমাপযোগ্য বিজয় (Tangible and Measurable Victories):

ছোট বা বড় আকারের হলেও এমন অর্জন যা স্পষ্টভাবে জনগণের সামনে দৃশ্যমান হয় এবং যার সুফল পরিমাপ করা যায়। এই বিজয়ের মাধ্যমে **জনগণের জীবনমানের প্রত্যক্ষ উন্নতি** ঘটে এবং অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের সক্ষমতা চাক্ষুষভাবে প্রমাণিত হয়। এটি আপনার কাজের প্রাথমিক প্রেরণা ও বৈধতা প্রতিষ্ঠা করে।

২. মানসিক ও আত্মবিশ্বাসগত শক্তি অর্জন (Psychological Empowerment and Confidence Building):

অর্জিত সাফল্যের ফলে জনসাধারণের মধ্যে নিজের শক্তি ও সক্ষমতা সম্পর্কে একটি গভীর অনুভূতি জন্ম নেওয়া এবং আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি পাওয়া। এই মাত্রাটি **গণ-মানসিকতার পরিবর্তন** ঘটায়। জনগণ অনুভব করে যে তাদের সম্মিলিত প্রচেষ্টার মাধ্যমে পরিবর্তন আনা সম্ভব। এটি অ্যাক্টিভিসমের স্থায়িত্ব ও ভবিষ্যতের বৃহত্তর চ্যালেঞ্জ মোকাবিলার জন্য অপরিহার্য।

৩. প্রাতিষ্ঠানিক ও ক্ষমতাসম্পন্ন গোষ্ঠীর স্বীকৃতি (Recognition and Respect from Power-Holding Groups):

সমাজের বিভিন্ন প্রভাবশালী গোষ্ঠী, যাদের হাতে ক্ষমতা কেন্দ্রীভূত তাদের দ্বারা আন্দোলন বা গণশক্তির **গুরুত্ব ও সক্ষমতার আনুষ্ঠানিক বা অনানুষ্ঠানিক স্বীকৃতি** লাভ।

- এই স্বীকৃতি **আন্দোলনকারী নেতৃত্বকে নীতিনির্ধারণী আলোচনার টেবিলে স্থান** নিশ্চিত করে।
- এটি ক্ষমতাশালী পক্ষকে তাদের **দাবি এবং গণশক্তির ব্যাপকতাকে গুরুত্ব দিতে বাধ্য** করে।
- ফলস্বরূপ, এটি দীর্ঘমেয়াদী **কাঠামোগত পরিবর্তনের পথে থাকা প্রাতিষ্ঠানিক বাধাগুলি অপসারিত** করে এবং কার্যকর **সমঝোতা বা নীতিগত পুনর্বিন্যাসের ক্ষেত্র** তৈরি করে।

মিলিয়ে দেখুন আপনার অ্যাক্টিভিসমের ফলে এই ৩ টি মাত্রা অর্জিত হচ্ছে কিনা।

এ ব্যাপারে বিস্তারিত আলোচনার জন্য দেখুন – "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"এ আলোচিত অ্যাক্টিভিসমের সফলতার মাপকাঠি কী? সামাজিক শক্তি অর্জিত হয়েছে তা কীভাবে বুঝবো? এই প্রশ্নের উত্তর

উপকারী কাজ ও অ্যাক্টিভিসম

সব উপকারী কাজই যুতসই অ্যাক্টিভিসম নয়। উদাহরণস্বরূপ:

- কৌশলগত পরিকল্পনা করা ছাড়া শুধু ত্রাণ বিতরণ করা উপকারী, কিন্তু এটি যদি প্রাতিষ্ঠানিক পরিবর্তনের দিকে নিয়ে যেতে না পারে তাহলে এটি আমাদের জন্য উপযুক্ত অ্যাক্টিভিসম নয়।

ভেবে দেখুন: আপনাদের কাজগুলো কি সত্যিই সামাজিক শক্তি তৈরি করছে, নাকি কেবল সাময়িক সমাধান দিচ্ছে?

অ্যাক্টিভিসম ক্যাম্পেইন পরিকল্পনার চেকলিস্ট

- **সমস্যা চিহ্নিত করুন:** কোন প্রাতিষ্ঠানিক অথবা কাঠামোগত সমস্যা নিয়ে আপনি কাজ করতে চান?
- **লক্ষ্য নির্ধারণ করুন:** আপনি কী ধরনের পরিবর্তন আনতে চান?
- **পদ্ধতি বাছাই করুন:** এই লক্ষ্য অর্জনের জন্য অ্যাক্টিভিসমের কোন কোন পদ্ধতি সবচেয়ে উপযুক্ত?
- **মানুষকে সংগঠিত করুন:** অংশীজন কারা, কিভাবে তাদের কর্মসূচির সাথে যুক্ত করবেন? কীভাবে জনগণের শক্তিকে কাজে লাগাবেন?
- **কাজের প্রভাব মূল্যায়ন করুন:** আপনাদের প্রচেষ্টার মাধ্যমে কি দৃশ্যমান কোন অগ্রগতি হয়েছে? না হলে কেন হয়নি? হলে কেন হয়েছে? কোন ক্ষেত্রে ভুল হয়েছে? কোন ক্ষেত্রে উন্নয়নের সুযোগ আছে? কোন ক্ষেত্রে সংশোধন আবশ্যক?

অ্যাক্টিভিসমের উদ্দেশ্য কেবল মানুষকে সাহায্য করা না। অ্যাক্টিভিসমের মূল উদ্দেশ্য মানুষের ক্ষমতায়ন। কওমের মধ্যে এমন একটি শক্তি গড়ে তোলা যা কওমের স্বার্থ রক্ষার জণ্য সম্মিলিতভাবে এবং স্বাধীনভাবে কাজ করতে পারবে।অ্যাক্টিভিসমের বিভিন্ন পদ্ধতি এবং সেগুলোর কার্যকারিতা সম্পর্কে জানার মাধ্যমে অ্যাক্টিভিস্টরা দীর্ঘস্থায়ী ও টেকসইভাবে সামাজিক শক্তি অর্জনের জন্য কাজ করতে পারবেন ইনশা আল্লাহ।

কারা হবে আমাদের গণশক্তি?

সামাজিক শক্তি অর্জনের মাধ্যম হলো **অ্যাক্টিভিসম**। যেকোনো সফল অ্যাক্টিভিসমের প্রথম ধাপ হলো তার **টার্গেটেড অডিয়েন্স**, অর্থাৎ কাদেরকে লক্ষ্য করে কাজটি পরিচালিত হবে, তা সঠিকভাবে নির্ধারণ করা। এই লেখায় আমরা প্রমাণসহ দেখব, কারা হবে আমাদের ইসলামিক সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের মূল লক্ষ্য। একইসাথে আমরা আলোচনা করব, কীভাবে এই গণশক্তিকে কার্যকরভাবে সংগঠিত করা যায় এবং কী ধরনের ইস্যু নিয়ে কাজ করলে সেই উদ্দেশ্য পূরণ সম্ভব।

আমাদের অ্যাক্টিভিসমের মূল লক্ষ্য হলো সামাজিক শক্তি অর্জন। সামাজিক শক্তি অর্জনের জন্য কী দরকার?

এর জন্য দরকার **গণশক্তি**।

এখন এখানেই আমাদের মূল প্রশ্ন আসে: সামাজিক শক্তি অর্জনের জন্য কোন গণশক্তি সবচেয়ে বেশি গুরুত্বপূর্ণ?

দেখুন, আমাদের অর্থ, জনবল, সময় এবং সামর্থ্য সীমিত। তাই এই সীমিত সামর্থ্যের সর্বোচ্চ ব্যবহার নিশ্চিত করার জন্য আমাদের এমন জনগোষ্ঠীকে কেন্দ্র করে অ্যাক্টিভিসম পরিচালনা করতে হবে, যারা সমাজে সর্বোচ্চ গুরুত্ব পায় এবং সমাজ পরিবর্তনের ক্ষেত্রে সবচেয়ে কার্যকরী ভূমিকা রাখতে পারে। বাংলাদেশে এধরণের জনগোষ্ঠী কারা?

আমাদের দেশে তিন ধরণের শিক্ষাব্যবস্থা প্রচলিত আছে।

ক। মাদ্রাসা শিক্ষাব্যবস্থা

খ। ন্যাশনাল কারিকুলাম এবং

গ। ইংলিশ মিডিয়াম।

অধিকাংশ মানুষ ন্যাশনাল কারিকুলাম এবং ইংলিশ মিডিয়াম কারিকুলামে পড়ে বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি হয়।এরাই সমাজের মূলধারা হিসেবে পরিচিত। বাস্তবতা হলো বাংলাদেশে এই মূলধারার মধ্যে নন-প্র্যাকটিসিং মধ্যবিত্ত বিশেষ করে স্কুল-কলেজ-বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষার্থীরা সবচেয়ে বেশী গুরুত্ব পায়। এরা যে আসলেই পরিবর্তনের ক্ষেত্রে সবচেয়ে কার্যকরী ভূমিকা রাখে বা সমাজ এদেরকে সবচেয়ে বেশি গুরুত্ব দেয়, এর কোনো প্রমাণ কি আছে?

প্রমাণ

আমাদের ভালো লাগুক বা না লাগুক- গতো ৮ দশকের বেশি সময় ধরে শুধু এই ভূখন্ডে না এই উপমহাদেশের সামাজিক ও রাজনৈতিক নেতৃত্ব ছিল স্কুল-কলেজ-বিশ্ববিদ্যালয় থেকে শিক্ষিত শহুরে মধ্যবিত্তের হাতে। এরাই সমাজের মূলধারা।

গতো ৮০ বছরের জাতীয় জীবনের গুরুত্বপূর্ণ সব ইস্যুতে আন্দোলন এবং পরিবর্তন আনার ক্ষেত্রে এদের প্রভাব ছিল সবচেয়ে বেশি। অন্যদিকে গতো ৫০ বছরে খাস দ্বীনি বলে পরিচিত কিছু ইস্যুর বাইরে আর্থসামাজিক-রাজনৈতিক ইস্যুতে ইসলামী ঘরানার অধীনে জাতীয় পর্যায়ের কোন আন্দোলন হয়েছে, আন্দোলনে ব্যাপকভাবে সমাজের মূলধারা অংশগ্রহণ করেছে, এবং আন্দোলন সফল হয়েছে, এমন উদাহরণ নেই বললেই চলে।

যদিও আলেম উলামাগণ সমাজে সম্মানিত কিন্তু দুঃখজনকভাবে তাদের সাথে সমাজের মূলধারার কিছুটা দূরত্ব আছে। যার কারণে মাদ্রাসা ছাত্রদের সাথে রাষ্ট্রীয় নিপীড়ন আর কলেজ-বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্রদের ওপর রাষ্ট্রীয় নিপীড়নের প্রতি সমাজের প্রতিক্রিয়া একই রকম হয় না। ২০১৩ সালে আওয়ামী লীগ সরকার আলিম-উলামা, ত্বলিবুল ইলমসহ

প্র্যাকটিসিং মুসলিমদের ওপর শাপলা চত্বরে গণহত্যা চালায়। ৪০০-এর বেশি রাসূলপ্রেমিক মুসলিমকে নির্মমভাবে হত্যা এবং লাশ গুম করা হয়। ২০২১ সালে মোদিবিরোধী আন্দোলনের সময় রাষ্ট্রীয়ভাবে ২০ জনেরও বেশি মুসলিমকে খুন করা হয়, আলিম-উলামাদের গণহারে নির্যাতন করা হয় এবং কারাগারে পাঠানো হয়। মাওলানা মামুনুল হক, মুফতি কাজী ইবরাহীমের মতো সম্মানিত ও জনপ্রিয় আলিমদেরকেও গ্রেপ্তার করে নির্যাতন করা হয়। সমাজ এই ঘটনাগুলোয় তেমন উল্লেখযোগ্য কোনো প্রতিক্রিয়া জানায়নি। কিন্তু জুলাই আন্দোলনের সময় মূলধারার নন-প্র্যাকটিসিং শিক্ষিত মধ্যবিত্ত ছাত্রদের ওপর আক্রমণ করা হলে পুরো দেশ রাস্তায় নেমে পড়ে। এমনকি ক্যান্টনমেন্টের ভেতরে পর্যন্ত আন্দোলন ছড়িয়ে পড়ে।

কাজেই আমাদের দরকার **স্কুল-কলেজ-ভার্সিটির নন-প্র্যাকটিসিং শিক্ষার্থী**।

তারা হয়তো নিয়মিত পাঁচ ওয়াক্ত সালাত আদায় করে না, গান-বাজনা শোনে, নাটক-সিনেমা দেখে এবং ইসলামের কিছু বিধি-বিধান সঠিকভাবে মেনে চলে না। তারা শরিয়াহসম্মত অন্য কোনো দ্বীনি মেহনতে জড়িতও নেই। কিন্তু তাদের হৃদয়ে আল্লাহ এবং তাঁর রাসূল ﷺ-এর প্রতি গভীর ভালোবাসা বিদ্যমান। এই ভালোবাসা তাঁদের অন্তরের এমন এক সম্পদ, যা যেকোনো কঠিন পরিস্থিতিতেও তাঁদেরকে ইসলামের প্রতি আকৃষ্ট করে রাখে। এই শ্রেণীর মানুষেরাই অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রে আমাদের প্রধান টার্গেট। সাহায্যকারী গণশক্তি হিসেবে আমাদের টার্গেট করতে হবে সমাজের মূলধারার অন্যান্য মানুষদের।

একটি বিষয় খুব ভালোভাবে লক্ষ্য করুন: যারা শরিয়াহসম্মত অন্য কোনো দ্বীনি কাজে জড়িত, তারা আমাদের টার্গেটেড অডিয়েন্স নন। তাঁরা আলহামদুলিল্লাহ ইতিমধ্যেই দ্বীনের খেদমত করছেন। আল্লাহ তাদের কাজ কবুল করুন এবং তাতে বারাকাহ দান করুন। সবাইকে দ্বীনের অন্যান্য কাজ ফেলে অ্যাক্টিভিসম করতে হবে—এটি একটি ভুল ধারণা। আমাদের মনোযোগের কেন্দ্রবিন্দু হতে হবে সমাজের সেই অংশ, যারা এখনো দ্বীনের কোনো কাজে সম্পৃক্ত হননি। কিন্তু দুঃখজনকভাবে আমরা প্রায়শই এক্ষেত্রে ভুল করে ফেলি।[১]

আমাদের সমাজকে মোটামুটি তিন ভাগে ভাগ করা যায়:

- আদর্শিক সেক্যুলার-বামপন্থী (৫%)
- নন-প্র্যাকটিসিং মুসলিম (৮৫%)
- প্র্যাকটিসিং মুসলিম (৫%)

আমাদের শ্রম, সময়, মনোযোগ ও অর্থের বড় অংশ ব্যয় হয়, হয় সেক্যুলার -বামপন্থীদের মোকাবিলায়, নয়তো অল্পসংখ্যক প্র্যাকটিসিং মুসলিমদের কেন্দ্র করে পরিচালিত কাজে। অথচ সবচেয়ে বড় জনগোষ্ঠী, সেই ৮৫% নন-প্র্যাকটিসিং মুসলিমদের দিকে কার্যকর মনোযোগই দেওয়া হয় না।

এটা অনেকটা এমন: আপনি যদি ভালো আম কিনতে চান, তবে যেখানে আমের দোকান সবচেয়ে বেশি, সেখানেই যেতে হবে। কারণ দোকান বেশি মানে বিকল্প বেশি, সেখান থেকে মানসম্মত ফল বেছে নেওয়ার সুযোগও বেশি। তেমনি, পরিবর্তনের সম্ভাবনা খুঁজতে হলে আমাদের মনোযোগ রাখতে হবে সেই বৃহত্তম জনগোষ্ঠীর দিকে, যেখানে সামান্য মেহনতেই অসাধারণ ফল পাওয়া সম্ভব।

কিন্তু বাস্তবতা হলো, আমরা অল্পসংখ্যক জায়গায় অতিরিক্ত শ্রম দিচ্ছি, আর যেখানে বিশাল সম্ভাবনা সেখানে একেবারেই মনোযোগ দিচ্ছি না।

---

[১] **পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"** থেকে- দ্বীনের খেদমতের অন্যান্য কর্মসূচীর ব্যাপারে আপনাদের দৃষ্টিভঙ্গি কী?

গণশক্তি কীভাবে তৈরি করা হবে?

টার্গেটেড অডিয়েন্স কারা, এটা বোঝার পর আমাদের সামনে প্রশ্ন এসে দাঁড়ায়—এই গণশক্তি কীভাবে তৈরি করা হবে? কীভাবে তাদেরকে আমরা আমাদের সাথে যুক্ত করব?

কোনো জনগোষ্ঠীকে প্রভাবিত করার সবচেয়ে কার্যকর উপায় হলো তাদের জীবনের সমস্যার সমাধান করা। অধিকাংশ মানুষ তাত্ত্বিক বা বিমূর্ত আলাপে খুব কমই অনুপ্রাণিত হয়; তারা চায় সমস্যার বাস্তব, চোখে দেখা সমাধান। তাই জনগণের স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট ইস্যু, তাদের অস্তিত্ব, নিরাপত্তা ও ধারাবাহিকতার জন্য হুমকিস্বরূপ সমস্যা—এসব মোকাবিলাতেই গণশক্তি গড়ে তোলা সম্ভব।

বাস্তবতা হলো, আমরা ইসলামপন্থীরা প্রায়শই শিক্ষার্থীদের কাছে শুধু "দ্বীনি" বিষয়ে যাই—এটা হারাম, ওটা হারাম বলে সতর্ক করি। কিন্তু তাদের চারপাশের বাস্তব সমস্যা—হলের পানির সংকট, আবাসনের সমস্যা, ডাইনিংয়ে নষ্ট খাবার, র‍্যাগিং ইত্যাদি নিয়ে কার্যকর কোনো অবস্থান আমাদের নেই। ফলে শিক্ষার্থীরা দেখে, বামপন্থী বা সেকুলার সংগঠন অন্তত এসব বিষয়ে পাশে দাঁড়ায়, কিন্তু ইসলামপন্থীরা নীরব থাকে ।

এ কারণে সাধারণ শিক্ষার্থীরা ইসলামপন্থীদের ওপর ভরসা করে না। আমাদের ডাকা কোনো আন্দোলনে তারা আস্থা পায় না। শুধু বিশ্ববিদ্যালয় নয়, পুরো দেশেই একই বাস্তবতা বিদ্যমান। জাতির বৃহত্তর সংকটে ইসলামপন্থীরা কখনো নেতৃত্ব দিতে পারেনি, কোনো একক আন্দোলন সফল করতে পারেনি।

আমরা নিজেরাই ইসলামকে পূর্নাঙ্গ জীবনব্যবস্থা বা কমপ্লিট কোড অফ লাইফ বলি। আবার আমরাই ইসলামকে অল্প কিছু বিষয়ের মধ্যে সীমাবদ্ধ করে রাখি। কেন এমন করি আমরা? আমাদের আগে বুঝতে হবে—"দ্বীনি" বিষয় আর "দুনিয়াবি" বিষয় বলে আলাদা কোনো শ্রেণিবিন্যাস ইসলামের দৃষ্টিতে সঠিক নয়। হলের পানির সমস্যা বা ডাইনিংয়ের খাবারের মান নিয়ে ছাত্রদের পাশে দাঁড়ানোও ইসলামের শিক্ষা। তাই এই ভুল ধারণা ভাঙতে হবে।

এখনই বদলে যাওয়ার সময়। এখন না হলে কখন? আমরা না হলে কারা?

সাধারণ ছাত্রদের কণ্ঠস্বর হতে হবে, তাদের যেকোনো বিপদে পাশে দাঁড়াতে হবে। এমন আস্থা গড়ে তুলতে হবে, যাতে তারা সমস্যায় পড়লে স্বাভাবিকভাবেই আমাদেরকে মনে করে, আমাদের কাছে আসে।

আমাদের ভাবমূর্তি বদলাতে হবে। সাধারণ মানুষেরা যেন আমাদের দেখলেই "হুজুর," "খ্যাত," "শুধুই হারাম-হারাম করে," বা "রিঅ্যাকশনারি" এমন মনে না করে। প্রকৃত গণশক্তি গড়ে তুলতে হলে আমাদের এমন জীবনঘনিষ্ঠ ইস্যু নিয়ে কাজ করতে হবে যা:

১. বাস্তবিকভাবে জরুরি, এবং

২. অধিকাংশ মানুষকে প্রভাবিত করে।

মানুষের জীবনের কঙ্ক্রিট সমস্যার সমাধানে পাশে দাঁড়াতে হবে। তাহলে তারা আস্থা ও নেতৃত্ব দুটোই আমাদের হাতে তুলে দেবে ইনশা আল্লাহ। আর প্রকৃত অর্থে গণশক্তি তৈরি হবে।

কেইস স্টাডি :Lost Modesty ক্যাম্পেইন (২০১৮–১৯)

বাংলাদেশে ইসলামিক সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমেরবাস্তব উদাহরণ তৈরি করেছিল Lost Modesty—অ্যান্টি-পর্ন ক্যাম্পেইন। সমাজের প্রায় সব শ্রেণির মানুষ, এমনকি আওয়ামী লীগের এমপি ও নেতারাও প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে এ উদ্যোগকে সমর্থন করেছিলেন। মাত্র এক বছরের মধ্যেই ক্যাম্পেইনটি সারাদেশে ছড়িয়ে পড়ে। কারণ ছিল সহজ—

পর্নোগ্রাফির সমস্যা ঘরে ঘরে। এ সমস্যা সবাইকে প্রভাবিত করছিল। তাই সবাই স্বতঃস্ফূর্তভাবে এই ক্যাম্পেইনে যোগ দেয়। আল্লাহর ইচ্ছায় অসংখ্য মানুষের জীবন পরিবর্তিত হয় এবং দেশে ইসলামিক সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের সূচনাও হয়।

মিলিয়ে নিন:

- যে ইস্যু সবার জীবনে প্রভাব ফেলে, সেটাই গণশক্তি ও জনসমর্থন গঠনের কেন্দ্রবিন্দু হতে পারে।
- জীবনঘনিষ্ঠ সমস্যার সমাধান দিতে পারলে ইসলামপন্থীদের প্রতি মানুষের আস্থা তৈরি হয়।

কেইস স্টাডি:জুলাই আন্দোলন

আওয়ামী জাহেলিয়াতের শোষণ, বঞ্চনা, নির্যাতন ও গণহত্যার কারণে সাধারণ মানুষ অসন্তোষে ফুঁসে উঠেছিল ২০২৪ এর জুলাই এ। এই বাস্তবতাই মানুষকে রাজপথে নামতে বাধ্য করে। তরুণ ছাত্রনেতারা সর্বাত্মক জনসমর্থন ও সহযোগিতা পায়।

মিলিয়ে নিন:

- যখন একটি বৃহত্তর জনগোষ্ঠী একই সমস্যায় ক্ষতিগ্রস্ত হয়, তখন তারা সহজেই একত্রিত হয়।
- নেতৃত্ব তখনই কার্যকর হয়, যখন তা জনগণের প্রকৃত কণ্ঠস্বর হয়ে ওঠে।

তাহলে এখন প্রশ্ন আসে, আমরা জীবনঘনিষ্ঠ কোন কোন ইস্যুতে কাজ করব?

আমাদের সমাজ নানা ধরনের সংকটে জর্জরিত। একদিকে সামাজিক অবক্ষয়—পর্নোগ্রাফি, হারাম সম্পর্ক, বিয়ে কঠিন করে ফেলা, যিনা-ব্যভিচার, গর্ভপাত, হতাশা, আত্মহত্যা, স্ক্রিন আসক্তি, বৃদ্ধাশ্রম, সমকামিতার মতো ইস্যু দ্রুত বাড়ছে। অন্যদিকে বাড়ছে ইসলাম বিদ্বেষ, এবং ছাত্রসমাজের জন্য বিশেষ চ্যালেঞ্জ যেমন বেকারত্ব, ক্যারিয়ার সংকট, হল ও ক্যাম্পাসকেন্দ্রিক সমস্যা। একইসাথে রয়েছে বৃহত্তর উম্মাহর ইস্যু—ইসরায়েলি পণ্য বয়কট, শাতিম বিরোধী আন্দোলন, ভারতের আগ্রাসন, গণহত্যার বিচার, ইসলাম বনাম সেকুলারিজমের দ্বন্দ্ব, কিংবা কলকাতাকেন্দ্রিক সাংস্কৃতিক আগ্রাসন।

এখন প্রশ্ন হলো—এই সমস্যাগুলোর সমাধান করার পেছনে আমাদের আসল উদ্দেশ্য কী? যদি কেবল সমস্যার সমাধান করাই উদ্দেশ্য হয়, তবে সেটা একটি সেবামূলক কাজ হয়ে থাকবে। কিন্তু ইসলামিক সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের লক্ষ্য কেবল সেবা নয়—গণশক্তি তৈরি। তাই প্রতিটি সমস্যার সমাধান আমাদের এমনভাবে করতে হবে, যাতে সাধারণ মানুষ আমাদের প্রতি আস্থা পায়, নেতৃত্ব মেনে নেয় এবং সংগঠিত শক্তিতে রূপান্তরিত হয়।

অতএব, সমস্যার সমাধান মানে শুধু সমাধান নয়; বরং সেটাই গণশক্তি তৈরির হাতিয়ার।

لَا يُكَلِّفُ ٱللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

"আল্লাহ্ কাউকে তার সাধ্যের অতিরিক্ত কিছু চাপিয়ে দেন না।"[২]

[২] সূরা আল-বাকারা, আয়াত ২৮৬ এর অংশবিশেষ

সাধারণ নীতিমালা

فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَتَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لَا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ ذَٰلِكَ الدِّينُ الْقَيِّمُ وَلَٰكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ

"তুমি একনিষ্ঠ ভাবে নিজেকে ধর্মের উপর প্রতিষ্ঠিত রাখ। এটাই আল্লাহর প্রকৃতি, যার উপর তিনি মানব সৃষ্টি করেছেন। আল্লাহর সৃষ্টির কোন পরিবর্তননেই। এটাই সরল ধর্ম। কিন্তু অধিকাংশ মানুষ জানে না।[৩]

صِبْغَةَ اللَّهِ وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللَّهِ صِبْغَةً وَنَحْنُ لَهُ عَابِدُونَ

"আমরা গ্রহণ করেছি আল্লাহর রং। আল্লাহর রঙের চাইতে উত্তম রং আর কার হতে পারে? আমরা তাঁরই ইবাদত করি।"[৪]

---

[৩] সূরা আর-রূম,৩০:৩০

[৪] *সূরা আল-বাকারাহ,২:১৩৮*

মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টদের ইশতেহার

১. **সত্যিকার পরিবর্তন আসে কেবল আল্লাহর পক্ষ থেকে[৫]।** তিনিই আমাদের ক্ষুদ্র কাজে বারাকাহ, রুহানিয়্যাত, রহমত, সাহায্য, সমর্থন দেন। আমাদের কাজ থেকে আখিরাত (যেটা আমাদের প্রধান লক্ষ্য) ও দুনিয়ার (গৌণ লক্ষ্য) জন্য সর্বোৎকৃষ্ট ফলাফল বের করে আনেন—

> **"কেউ যদি সম্মান চায় (তবে তা যেন আল্লাহর কাছেই চায়)। কেননা, সকল সম্মান আল্লাহরই। তাঁরই পানে উত্থিত হয় ভালো কথা আর নেক আমল তা উন্নীত করে। আর যারা মন্দকাজের চক্রান্ত করে, তাদের জন্য রয়েছে কঠিন আযাব আর ওদের ষড়যন্ত্র তো নস্যাৎ হবে।"** [৬]

আর কেউ নয়, একমাত্র আল্লাহই আমাদের বোনা প্রত্যেকটি বীজকে সর্বোৎকৃষ্ট ফলে পরিণত করেন। শুধু আল্লাহই পারেন আমাদের কাজগুলোকে, আমাদের বোনা বীজগুলোকে বাঁচিয়ে রাখতে, বেড়ে ওঠার সুযোগ দিতে এবং এর মাধ্যমে আরো অনেক লোককে উপকৃত করতে—

> **"তোমরা যে বীজ বপন করো, সে ব্যাপারে ভেবে দেখেছো কি? তোমরা তা অঙ্কুরিত করো, না আমি অঙ্কুরিত করি? আমি চাইলে তা খড়কুটায় পরিণত করতে পারি, তখন তোমরা পরিতাপ করতে থাকবে- (এই বলে,) 'নিশ্চয়ই আমরা দায়গ্রস্ত হয়ে গেলাম, বরং আমরা বঞ্চিত হয়ে গেলাম'।"** [৭]

একইভাবে, আল্লাহই আগাছাগুলো উপড়ে ফেলেন, অনেক জনপ্রিয়, তুমুল আলোচিত কিন্তু ইখলাসবিহীন কাজকে মুছে ফেলেন, শুকিয়ে ফেলেন, ফলে একসময় সবাই তা ভুলে যায়—

> **"তিনি আকাশ থেকে বৃষ্টি বর্ষণ করেন, এতে উপত্যকাগুলো তাদের পরিমাণ অনুসারে প্লাবিত হয়, ফলে প্লাবন উপরস্থিত ফেনা বহন করে নিয়ে যায়। আর অলংকার ও তৈজসপত্র তৈরির উদ্দেশ্যে তারা আগুনে যা কিছু উত্তপ্ত করে, তাতেও অনুরূপ ফেনা হয়। এমনিভাবে আল্লাহ হক্ব ও বাতিলের দৃষ্টান্ত দেন। অতঃপর ফেনাগুলো নিঃশেষ হয়ে যায় আর যা মানুষের উপকার করে, তা যমীনে থেকে যায়। এমনিভাবেই আল্লাহ দৃষ্টান্তসমূহ পেশ করে থাকেন।"** [৮]

২. **যেকোনো কাজ কবুল হওয়ার পূর্বশর্ত হলো, তাক্বওয়া বা আল্লাহর ভয়।** যেকোনো মাখলুকের আগে, প্রথমে ও সবার আগে আল্লাহর কাছেই আমাদের সকল কাজের কবুলিয়্যাত খুঁজতে হবে—

> **"আর তুমি তাদের নিকট আদমের দুই পুত্রের সংবাদ যথাযথভাবে বর্ণনা করো, যখন তারা উভয়ে কুরবানি পেশ করলো। অতঃপর তাদের একজন থেকে গ্রহণ করা হলো আর অপরজন থেকে গ্রহণ করা হলো না। সে বললো, 'অবশ্যই আমি তোমাকে হত্যা করবো।' অন্যজন বললো, 'আল্লাহ কেবল মুত্তাকীদের থেকে গ্রহণ করেন।'"** [৯]

---

[৫] ৪০ হাদীস: সামাজিক শক্তি অর্জন বই থেকে সংগৃহীত
[৬] সূরা ফাতির ৩৫: ১০
[৭] সূরা আল-ওয়াক্বিয়াহ ৫৬: ৬৩-৬৭
[৮] সূরা আর-রা'দ ১৩: ১৭
[৯] সূরা আল-মায়িদা ৫: ২৭

৩. **মুসলিম হিসেবে আমাদের অবশ্যই মানতে হবে—নৈতিকতা, ঠিক-ভুলের মানদণ্ড ঠিক করে দেবার অধিকার কেবল ও কেবলমাত্র আল্লাহর।** কোনো প্রজন্ম বা কোনো কমিউনিটির আশা-আকাঙ্ক্ষা, নফস আমাদের ভালো-মন্দের মাপকাঠি বা নৈতিকতা ঠিক করে দেবার অধিকার রাখে না। একেক প্রজন্ম বা একেক সমাজের জন্য ভালো-মন্দ নৈতিকতার মাপকাঠি একেকরকম হবে না। আমরা দৃঢ়তার সাথে ঈমান আনি আল্লাহ সুব'হানাহু তা'আলার সবকিছুর ব্যাপারে, তাঁর অসীম জ্ঞান ও সীমাহীন প্রজ্ঞার উপর। তিনিই সবকিছু সৃষ্টি করেছেন এবং দুনিয়া ও আখিরাতের বিষয়াদিতে আমাদের জন্য কী উত্তম, তা তিনিই সবচেয়ে ভালো জানেন—

> **"যিনি সৃষ্টি করেছেন, তিনি কি জানেন না? অথচ তিনি অতি সূক্ষ্মদর্শী, পূর্ণ অবহিত।"** [১০]

ঠিক এ কারণেই শুধু ভালো উদ্দেশ্য বা নিয়ত থাকাই যথেষ্ট না, কর্মপন্থাও ইসলামী মূল্যবোধ এবং মূলনীতি অনুসারে সঠিক হতে হবে। আর সেই পথ হলো রাসূলুল্লাহর ﷺ দেখানো পথ—

> **"বলো, 'যদি তোমরা আল্লাহকে ভালোবাসো, তাহলে আমার অনুসরণ করো, আল্লাহ তোমাদের ভালোবাসবেন এবং তোমাদের পাপসমূহ ক্ষমা করে দেবেন। আর আল্লাহ অত্যন্ত ক্ষমাশীল, পরম দয়ালু'।"**[১১]

৪. ইসলাম শুধু মসজিদ-মাদরাসার মধ্যেই বা ব্যক্তিগত জীবনেই সীমাবদ্ধ থাকবে না। আমাদের জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্র প্রতিটি কাজ আল্লাহর আনুগত্যের অংশ। আল্লাহ শু'আইব আলাইহিস সালামের কওমের সমালোচনা করেছেন। কারণ, তাদের কাছে মনে হচ্ছিল ব্যবসার কাজে ধর্ম নাক গলাচ্ছে এবং তারা ধর্মের এমন নাক গলানো মেনে নিতে অস্বীকৃতি জানিয়েছিল—

> **"তারা বললো, 'হে শু'আইব, তোমার সালাত কি তোমাকে এই নির্দেশ প্রদান করে যে, আমাদের পিতৃপুরুষগণ যাদের ইবাদাত করতো, আমরা তাদের ত্যাগ করি? অথবা আমাদের সম্পদে আমরা ইচ্ছামতো যা করি, তাও (ত্যাগ করি?) তুমি তো বেশ সহনশীল সুবোধ'!"** [১২]

ঠিক এ কারণেই সামাজিক ও রাজনৈতিক, কমিউনিটি সার্ভিস বা অ্যাক্টিভিসমের সব ক্ষেত্রেই ইসলামের দৃষ্টিভঙ্গি হলো—এগুলোর সবই এক আল্লাহর আনুগত্যের অংশ। আমাদের জীবনের প্রতিটি ক্ষেত্রের প্রতিটি কাজ[১৩] আল্লাহর আনুগত্যের অংশ। সুবিধামতো ইসলামের কিছু অংশ নেবো আর কিছু অংশ বর্জন করবো, এমন নয়। বরং, আমরা ইসলামের সবটুকুই গ্রহণ করি। ইসলামের সকল হুকুম, সকল শিক্ষাকে কেন্দ্র করেই আমাদের অ্যাক্টিভিসম পরিচালিত হয়—

> **"হে মুমিনগণ! ইসলামের মধ্যে পূর্ণভাবে প্রবেশ করো এবং শয়তানের পদাঙ্ক অনুসরণ করে চলো না, নিশ্চয়ই সে তোমাদের প্রকাশ্য শত্রু।"** [১৪]

৫. **আধুনিক চ্যালেঞ্জ মোকাবেলা ও ইসলামের অবস্থানকে তুলে ধরার ক্ষেত্রে আমরা কোনোভাবেই ইসলামের কোনো বিধানের ব্যাপারে আপস করবো না।** কোনো জ্ঞান ছাড়া আল্লাহর পক্ষ থেকে কথা বলার ব্যাপারে—অর্থাৎ, আল্লাহ বলেছেন—এমন বলার ব্যাপারে আল্লাহ কুরআনে সতর্ক করে দিয়েছেন। এ কাজকে তিনি চিহ্নিত করেছেন কবীরা গুনাহ বা বড় পাপ হিসেবে:

---

[১০] সূরা আল-মুলক ৬৭: ১৪

[১১] সূরা আলে ইমরান ৩: ৩১

[১২] সূরা হুদ ১১: ৮৭

[১৩] ব্যক্তিগত, পারিবারিক, সামাজিক, রাষ্ট্রীয় সকল কাজ

[১৪] সূরা বাকারা ২: ২০৮

“বলো, ‘আমার রব তো হারাম করেছেন অশ্লীল কাজ—যা প্রকাশ পায় এবং যা গোপন থাকে আর পাপ ও অন্যায়ভাবে সীমালঙ্ঘন এবং আল্লাহর সাথে তোমাদের শরীক করা, যে ব্যাপারে আল্লাহ কোনো প্রমাণ অবতীর্ণ করেননি এবং আল্লাহর উপরে এমন কিছু বলা, যা তোমরা জানো না’।”[১৫]

একইভাবে আল্লাহ সুব’হানাহু ওয়া তা’আলা রাসূলুল্লাহ ﷺ ও তাঁর কওমকে মানুষের কাছে কুরআনের বার্তা পৌঁছে দিতে নির্দেশ দিয়েছেন। আর নিষেধ করেছেন এর কোনো অংশ নিয়ে লজ্জিত হতে—

“তোমাদের প্রতি তোমাদের রবের পক্ষ থেকে যা নাযিল করা হয়েছে, তা অনুসরণ করো এবং তাঁকে ছাড়া অন্য অভিভাবকের অনুসরণ করো না। তোমরা সামান্যই উপদেশ গ্রহণ করো।” [১৬]

৬. বেইনসাফি, বর্ণবাদ, অসমতার ব্যাপারে ইসলামের সমাধান কী? এ প্রশ্নের উত্তর খুব সুন্দরভাবে দিয়েছেন আল্লাহর রাসূলের ﷺ সাহাবী রিব’ঈ ইবনু আমর রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু। পারস্যের সেনাবাহিনীর কমান্ডার রুস্তমকে তিনি বলেছিলেন—

“আল্লাহ আমাদের পাঠিয়েছেন। যারা মানুষের গোলামী থেকে বের হয়ে এক আল্লাহর গোলামী করতে চায়, যারা দুনিয়ার সংকীর্ণতা থেকে বের হয়ে আখিরাতের প্রশস্ততার দিকে যেতে চায়, অন্যান্য ধর্মের বেইনসাফি থেকে বের হয়ে যারা আসতে চায় ইসলামের ইনসাফের দিকে—আল্লাহ আমাদের পাঠিয়েছেন তাদেরকে মুক্ত করতে।” [১৭]

আল্লাহ সুব’হানাহু ওয়া তা’আলা শুধুমাত্র তাক্বওয়ার ভিত্তিতে মানুষকে মূল্যায়ন করেন। জাতি, গোত্র, সামাজিক বা অর্থনৈতিক অবস্থান, গায়ের রং, চেহারা...... কোনোকিছুর ভিত্তিতে নয়—

“হে মানুষ, আমি তোমাদের এক নারী ও এক পুরুষ থেকে সৃষ্টি করেছি আর তোমাদের বিভিন্ন জাতি ও গোত্রে বিভক্ত করেছি, যাতে তোমরা পরস্পর পরিচিত হতে পারো। তোমাদের মধ্যে আল্লাহর কাছে সেই অধিক মর্যাদাসম্পন্ন, যে তোমাদের মধ্যে অধিক তাক্বওয়াসম্পন্ন। নিশ্চয়ই আল্লাহ তো সর্বজ্ঞ, সম্যক অবহিত।” [১৮]

৭. **ইসলাম যে ইনসাফ বা সামাজিক ন্যায়বিচারের ডাক দেয়, তা তাওহীদের (আল্লাহর একত্ববাদ) সাথে খুব গভীরভাবে যুক্ত।** রাসূলুল্লাহর ﷺ আগের সব নবী ও রাসূলদের (আলাইহিমুস সালাম) মিশন ছিল এটাই—

“নিশ্চয়ই আমি আমার রাসূলদের স্পষ্ট প্রমাণাদিসহ পাঠিয়েছি এবং তাদের সাথে কিতাব ও (ন্যায়ের) মানদণ্ড নাযিল করেছি, যাতে মানুষ সুবিচার প্রতিষ্ঠা করে। আমি আরো নাযিল করেছি লোহা, তাতে প্রচণ্ড শক্তি ও মানুষের জন্য বহু কল্যাণ রয়েছে। আর যাতে আল্লাহ জেনে নিতে পারেন, কে না দেখেও তাঁকে ও তাঁর রাসূলদের সাহায্য করে। অবশ্যই আল্লাহ মহাশক্তিধর, মহাপরাক্রমশালী।” [১৯]

একইভাবে, আমরাও তাঁদের এ পদচিহ্ন অনুসরণ করবো, ইন শা আল্লাহ।

“নিশ্চয়ই আল্লাহ তোমাদের আদেশ দিচ্ছেন আমানতসমূহ তার হক্বদারদের কাছে পৌঁছে দিতে। আর যখন মানুষের মধ্যে ফয়সালা করবে, তখন ন্যায়ভিত্তিক ফয়সালা করবে। নিশ্চয়ই আল্লাহ তোমাদের কতোই না সুন্দর উপদেশ দিচ্ছেন। নিশ্চয়ই আল্লাহ সর্বশ্রোতা, সর্বদ্রষ্টা। [২০]

[১৫] সূরা আল-আ'রাফ ৭: ৩৩
[১৬] সূরা আল-আ'রাফ ৭: ২
[১৭] ইবনু কাসীর, আল-বিদায়া ওয়া আন-নিহায়া, খণ্ড ৯, পৃ. ৬১৯ (বৈরুত: দারুল কুতুব আল-ইলমিয়্যাহ, ১৯৮৮)।
[১৮] সূরা হুজুরাত, ৪৯: ১৩
[১৯] সূরা আল-হাদীদ ৫৭: ২৫
[২০] সূরা আন-নিসা ৪: ৫৮

"তোমাদের যারা মসজিদে হারাম থেকে বাধা প্রদান করেছিল, তাদের প্রতি শত্রুতা তোমাদের যেন অবশ্যই সীমালঙ্ঘনে প্ররোচিত না করে।" [২১]

৮. **কুরআনে যে সৎ কাজের আদেশ ও অসৎ কাজের নিষেধ করা হয়েছে, অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে তার কিছু কিছু করা সম্ভব।**

"আর যেন তোমাদের মধ্য থেকে এমন একটি দল থাকে, যারা কল্যাণের প্রতি আহ্বান করবে, ভালো কাজের আদেশ দেবে এবং মন্দ কাজ থেকে নিষেধ করবে। আর তারাই সফলকাম।" [২২]

কুরআন নবী ও রাসূলদের নানা গল্প আমাদের জানিয়েছে। জানিয়েছে, সব মহামানবদেরই কাজ ছিল দাওয়াহ করা ও একইসাথে ক্ষমতাসীনদের সামনে সত্য বলা। মূসা আলাইহিস সালাম ফির'আউনকে আল্লাহর ইবাদাতর দিকে আহ্বান জানিয়েছিলেন। আল্লাহ তা'আলা মূসা আলাইহিস সালাম ও তাঁর ভাই হারুন আলাইহিস সালামকে ফির'আউনের কাছে দাওয়াত নিয়ে যাবার নির্দেশ দিয়ে বলেছেন—

"তোমরা তার সাথে নরমভাবে কথা বলবে। হয়তোবা সে উপদেশ গ্রহণ করবে অথবা ভয় করবে।" [২৩]

একইসাথে মূসা ও হারুন আলাইহিমাস সালাম বনী ইসরাঈলের উপর চলমান যুলুম বন্ধ করার চেষ্টাও করেছিলেন—

"যাতে তুমি বনী ইসরাঈলকে আমাদের সাথে পাঠাও।" [২৪]

৯. **সর্বোচ্চ ফলাফল পেতে ঐক্য বজায় রাখতে হবে।** পারস্পরিক সৌহার্দ্য, সাহায্য ও সহযোগিতার সম্পর্ক বজায় রাখা জরুরি। এটা আল্লাহকে সন্তুষ্ট করে—

"সৎকর্ম ও তাক্বওয়ায় তোমরা পরস্পরের সহযোগিতা করো। মন্দকর্ম ও সীমালঙ্ঘনে পরস্পরের সহযোগিতা করো না।" [২৫]

"আর তোমরা আল্লাহ ও তাঁর রাসূলের আনুগত্য করো এবং পরস্পর ঝগড়া বিবাদ করো না, তাহলে তোমরা সাহসহারা হয়ে যাবে এবং তোমাদের শক্তি নিঃশেষ হয়ে যাবে। আর তোমরা ধৈর্য ধরো, নিশ্চয়ই আল্লাহ ধৈর্যশীলদের সাথে আছেন।" [২৬]

১০. **উত্তম চরিত্র ও আচরণের অধিকারী হওয়া এবং** তা ধরে রাখার জন্য মুসলিম অ্যাক্টিভিস্ট ও নেতাদের রাসূলুল্লাহর ﷺ উদাহরণ অনুসরণ করতে হবে—

"আর নিশ্চয়ই তুমি মহান চরিত্রের উপর অধিষ্ঠিত।"[২৭]

উহুদ যুদ্ধের মতো কঠিন পরিস্থিতিতেও এমন মানসিকতা ও আচরণ ধরে রাখার জন্য আল্লাহ সুব'হানাহু ওয়া তা'আলা রাসূলুল্লাহর ﷺ প্রশংসা করেছেন—

"অতঃপর আল্লাহর পক্ষ থেকে রহমতের কারণে তুমি তাদের জন্য নম্র হয়েছিলে। আর যদি তুমি কঠোর স্বভাবের, কঠিন হৃদয়সম্পন্ন হতে, তবে তারা তোমার আশপাশ থেকে সরে পড়তো।" [২৮]

---

[২১] সূরা আল-মায়িদা ৫: ২
[২২] সূরা আলে ইমরান ৩: ১০৪
[২৩] সূরা ত্ব-হা ২০: ৪৪
[২৪] সূরা আল-শু'আরা ২৬: ১৭
[২৫] সূরা মায়িদা ৫: ২
[২৬] সূরা আল-আনফাল ৮: ৪৬
[২৭] সূরা আল-কলম ৬৮: ৪
[২৮] সূরা আলে ইমরান ৩: ১৫৯

অ্যাক্টিভিসমের ১০টি মূলনীতি

আসিফ আদনান

অ্যাক্টিভিসমকে আমরা যতটা সরল ভাবি, ব্যাপারটা আসলে ততটা সরল না। এটা শুধু আবেগের বশে দু-চারটে কাজ করে ফেলার ব্যাপার না। আমরা যা চাইছি, সেই লক্ষ্যে সফল হতে গেলে এই কাজকে সুসংগঠিত, নিয়মতান্ত্রিক পদ্ধতির মধ্যে আনতে হবে। সামাজিক বা আদর্শিক পরিবর্তন রাতারাতি আসে না। এর জন্য লম্বা সময় নিয়ে পরিকল্পনা, পরিশ্রম ও পেশাদার বুদ্ধি বিনিয়োগ করতে হয়।

এই লেখাতে অ্যাক্টিভিসমের ১০টি মূলনীতি নিয়ে আলোচনা করা হবে। এই জরুরি নিয়মগুলো আপনাকে শিখিয়ে দেবে, কীভাবে আপনার এলোমেলো উদ্যোগগুলোকে একটা শক্তিশালী, দারুণ প্রভাবশালী কাজে বদলে ফেলা যায়। সহজ করে বললে, অ্যাক্টিভিসমের জন্য কী ধরনের মানসিকতা দরকার এবং কাজটা কীভাবে করতে হয়, তা নিয়ে একটা ধারণা পাবার ক্ষেত্রে এই দশটি নীতি একটা কার্যকর ফ্রেইমওয়ার্ক হিসেবে কাজ করবে।

উল্লেখ্য এটি চূড়ান্ত কোনো তালিকা না। মূল আলোচনা সহজ রাখতে এখানে দশটি নীতি তুলে ধরা হয়েছে, ভবিষ্যতে প্রয়োজনে আরো যুক্ত করা হবে।

মূলনীতি ১: স্প্রিন্ট নয়, ম্যারাথন

প্রথম আর সবচেয়ে জরুরি কথাটা হলো—অ্যাক্টিভিসমকে দেখতে হবে ম্যারাথন দৌড়ের মতো। এটা ১০০ মিটারের ছোট্ট স্প্রিন্ট না। স্প্রিন্টে মানুষ পুরো শক্তি একবারে উজাড় করে দেয়, ফলে দৌড়টা খুব তাড়াতাড়ি শেষ হয়ে যায় এবং এরপরই ক্লান্তি আসে।

কিন্তু ম্যারাথন? এটা হলো ধৈর্য আর টিকে থাকার পরীক্ষা। এ জন্য দরকার লম্বা সময়ের কৌশল, একনাগাড়ে কাজ করে যাওয়ার অভ্যাস, আর মনের জোরকে দেহের ক্লান্তির উপরে রাখার ক্ষমতা।

আপনি যদি স্প্রিন্টের মেজাজ নিয়ে ম্যারাথন দৌড়াতে যান, তাহলে কী হবে? খুব তাড়াতাড়ি হাঁপিয়ে পড়বেন, এমনকি হাসপাতালে যাওয়াও লাগতে পারে। অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রেও তাই। এক মাস ধুন্ধুমার কাজ করে পরের এগারো মাস শুয়ে-বসে কাটালে কোনো কাজ হবে না। সমাজের পরিবর্তন বা মানুষের সমর্থন রাতারাতি পাওয়া যায় না। এর জন্য দরকার দীর্ঘদিনের নিরন্তর প্রচেষ্টা। অ্যাক্টিভিস্টকে ম্যারাথনের মতো ধীরস্থিরভাবে, কিন্তু নিয়মিত পা ফেলতে হবে। এটা মাথা গরম করে কিছু করে ফেলার মতো বিষয় না; এটা ক্রমাগত লেগে থাকার কাজ।

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ ٱصْبِرُوا۟ وَصَابِرُوا۟ وَرَابِطُوا۟ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

"হে মুমিনগণ! তোমরা ধৈর্য ধারণ করো, ধৈর্যে প্রতিযোগিতা করো এবং সুদৃঢ় থাকো (অটল থাকো), আর আল্লাহকে ভয় করো, যাতে তোমরা সফল হতে পারো।"[২৯]

[২৯] সূরা আলে-ইমরান,৩:২০০

মূলনীতি ২: অনুশীলন - কাজ করতে করতে শিখুন

অ্যাক্টিভিসম শেখার উপায় কী?

এটা হলো পুরোপুরি প্র্যাকটিক্যাল নলেজ। ব্যাপারটা অনেকটা সাঁতার শেখা বা সাইকেল চালানোর মতো। আপনি সাঁতার নিয়ে ২০টি বই পড়তে পারেন, কিন্তু পানিতে না নামলে সাতার শিখতে পারবেন না। কেবল বই শেষ করে নদীতে ঝাঁপ দিলে ডুবে যাবেন। সাইকেল চালানো শিখতে হলেও বই পড়লে হবে না, বরং সাইকেল নিয়ে রাস্তায় নামতে হবে।

অ্যাক্টিভিসমও তাই। আপনি শুধু বই পড়ে এই কাজে দক্ষ বা 'মাহির' হতে পারবেন না। যদি সফল হতে চান, তবে একটানা কাজ করে যেতে হবে। কাজ করতে করতেই শিখবেন। ভুল হবে এবং সেই ভুল থেকেও শিখতে হবে।

মনে রাখবেন, বছরে দু-তিনবার কাজ করলে হবে না। আপনার কাজ হতে হবে 'বারো মাসে তেরো পার্বণ' এর মতো। প্রতি মাসেই কোন না কোন কাজ থাকবে। আর কাজ করার পর অবশ্যই একটা মূল্যায়ন দরকার।

বসুন, ভাবুন: "এই কাজটা এভাবে না করে ওভাবে করলে আরও ভালো হতো, এই জায়গায় নজর দেওয়া দরকার ছিল না, ঐখানে নজর দেওয়া দরকার ছিল।" এই অনুশীলন, ভুল আর সংশোধনের চক্রের মধ্য দিয়েই আপনি অ্যাক্টিভিসম শিখবেন এবং পারদর্শী হয়ে উঠবেন ইন শা আল্লাহ।

মূলনীতি ৩: ক্রিয়াশীল হোন, প্রতিক্রিয়া না (Be Proactive, Not Reactive)

এই নীতিটা খুব সহজ: আপনি কি ক্রিয়াশীল (Proactive), নাকি কেবলই প্রতিক্রিয়াশীল (Reactive)?

প্রতিক্রিয়াশীল হওয়া মানে হলো—সমস্যাটা আগে ঘটুক, তারপর দেখা যাবে!

ধরুন, একটা রাস্তায় বড় গর্ত হয়েছে। প্রতিক্রিয়াশীলতা বলবে: অপেক্ষা করুন, অ্যাক্সিডেন্ট হলে পরে আহতদের হাসপাতালে পাঠানো যাবে।

অন্যদিকে, ক্রিয়াশীল হওয়া মানে হলো দূরদর্শিতার জায়গা থেকে কাজ করা। আপনি বুঝতে পারছেন, একটা অঘটন ঘটবে। তাই আগেই রাস্তাটা ঠিক করে ফেলুন, অন্তত একটি সাইনবোর্ড দিয়ে গাড়ির চালকদের সতর্ক করে দিন।

দুঃখের বিষয় হলো, আমরা বেশিরভাগ সময়ই প্রতিক্রিয়াশীল থাকি। কোনো বিতর্কিত ইস্যু ভাইরাল হলে আমাদের মধ্যে তিন-চার দিনের জন্য 'জযবা' আসে, আমরা কাজে ঝাঁপিয়ে পড়ি। তারপর ভুলে যাই। কিন্তু যারা সমাজে বাতিল ও কুফরকে কিছু প্রতিষ্ঠা করতে চায়, তারা বছরের পর বছর ধরে দীর্ঘমেয়াদী পরিকল্পনা নিয়ে কাজ করে যাচ্ছে।

আমরা যদি সমাজকে রক্ষা করতে চাই, তবে আমাদেরও সেই মেজাজটা বুঝতে হবে। আপনার কাজগুলো হওয়া উচিত ৮০% ক্রিয়াশীল এবং ২০% প্রতিক্রিয়াশীল। যদি তা সম্ভব না হয়, তাহলে যেন ৬০% কাজ প্রোঅ্যাক্টিভ হয়। একটি লম্বা সময়ের রোডম্যাপ তৈরি করুন, কৌশল ঠিক করুন, এবং সেই অনুযায়ী টানা ক্যাম্পেইন চালান। হঠাৎ ঘটে যাওয়া ঘটনার প্রতিক্রিয়ায় না মেতে, পরিকল্পনা করে কাজে নামুন।

মূলনীতি ৪: আপনার শ্রোতা ও দর্শককে জানুন, বুঝুন (Know Your Audience)

আপনাকে জানতে হবে, আপনার মাদ'উ বা আপনার কথা যারা শুনবেন, তারা কারা। আপনি কাদের বদলাতে চাচ্ছেন? প্রথমে তাদের অবস্থা বুঝুন, তারপর সেই অনুযায়ী আপনার কথাগুলো সাজান।

বামপন্থী এক তাত্ত্বিক গ্রামে গিয়ে কৃষকদের সামনে কার্ল মার্ক্সের খটমটে বই খুলে পড়লে কৃষকরা কিছুই বুঝবে না, শুধু মুখ চাওয়া-চাওয়ি করবে। এটা পণ্ডশ্রম। কৃষককে বোঝাতে হবে তার ভাষা, তার পরিস্থিতি অনুযায়ী।

মানুষকে তার অবস্থা অনুযায়ী বোঝানোই হলো নবীজির (সাঃ) সুন্নাহ। তিনি শহুরে বা বেদুইন—সবার সাথে তাদের মতো করে, তাদের জন্য সহজ করে কথা বলতেন। আপনার দাওয়াহর মূল কথা বদলাবে না, কিন্তু উপস্থাপনের ধরন অবশ্যই শ্রোতার অবস্থা অনুযায়ী হতে হবে।

আরেকটি জরুরি কথা হলো—আপনার টার্গেট অডিয়েন্স কারা? তারা কি শুধু 'ইসলামপন্থী' ভাইয়েরানা। আপনার আসল টার্গেট হলো সমাজের সাধারণ মানুষ। যারা পুরোপুরি সেক্যুলারও না, আবার পুরোপুরি দ্বীনদারও না। যারা শবে বরাতে নামাজও পড়ে আবার থার্টি ফার্স্ট নাইটে ঘুরতেও বের হয়। তাদের ভাষা দিয়ে, তাদের উদ্বেগ নিয়ে তাদের কাছে পৌঁছাতে হবে।

ٱدۡعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلۡحِكۡمَةِ وَٱلۡمَوۡعِظَةِ ٱلۡحَسَنَةِۖ وَجَٰدِلۡهُم بِٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُ

"তুমি তোমার রবের পথের দিকে আহ্বান করো হিকমত (প্রজ্ঞা) ও উত্তম উপদেশের মাধ্যমে, আর তাদের সাথে আলোচনা করো এমন পন্থায় যা সবচেয়ে উত্তম।"[৩০]

মূলনীতি ৫: পারিপার্শ্বিকতাকে চিনতে হবে (Know Your Environment)

আপনি যে মাঠে খেলবেন, সেই মাঠটা আপনার চিনতে হবে। একজন ক্রিকেটারকে যেমন ইংল্যান্ডের পিচ আর বাংলাদেশের পিচের বাউন্স বা সুইংয়ের পার্থক্য বুঝতে হয়। তেমনি আপনি যে অঞ্চলে কাজ করছেন, সেখানকার মানুষের মনস্তত্ত্ব, ভাষা, তাদের কষ্ট, তাদের আশা-আকাঙ্ক্ষা—সব আপনাকে বুঝতে হবে।

একইসাথে, এই বাংলার মাটির ইতিহাস জানতে হবে। কাআপনি আপনার মানুষের ইতিহাস না বুঝলে, ভবিষ্যতের জন্য তাদের স্বপ্ন দেখাতে পারবেন না।

বুঝতে হবে দেশের অর্থনৈতিক ও সামাজিক সমস্যাগুলোও। রাজনীতি নিয়ে কাজ না করলেও, রাজনৈতিক সমীকরণটা জানোট হবে।

একই সাথে মনে রাখবেন, পৃথিবীর বেশিরভাগ মানুষ কোনো আদর্শ দ্বারা চালিত হয় না। তারা মূলত তাদের দৈনন্দিন জীবনের উদ্বেগ—আয়-রোজগার, খাওয়াদাওয়া—এসব নিয়েই ভাবে। কার কনসার্ন কী, সেটা বুঝুন এবং সেই বিষয় দিয়েই তার সাথে কথা বলুন। আপনার অ্যাক্টিভিসম অবশ্যই জীবনমুখী হতে হবে।

আর শেষ কথাটা হলো—নিজের কওমের প্রতি, আপনার মাদ'উ-এর প্রতি আপনার মমতা থাকতে হবে। নবী-রাসূলগণের মতো আন্তরিকভাবে চাইতে হবে যে, আপনি এদের জান্নাতে নিয়ে যেতে চান।

بِهِ وَيَعْمَلُ يَنْفَعُهُ مَا يَعْرِفُ مَنْ مُؤْمِنٌ

“মুমিন সেই ব্যক্তি যে তার নিজের জন্য এবং তার কওমের জন্য যা কার্যকর হবে তা জানে এবং তাতে আমল করে।[৩১]”

[৩০] সূরা আন-নাহল,১৬:১২৫
[৩১] সুনানে আত-তিরমিযি, হাদীস সংখ্যা ১৩২৫ , আল-হাকিম থেকে বর্ণিত,হাদীসের মান: হাসান (আল-আলবানী অনুযায়ী)

মূলনীতি ৬: কমফোর্ট জোন ছাড়ুন

আপনার অভ্যস্ততার জায়গা (কমফোর্ট জোন) থেকে বেরিয়ে আসতে হবে। কমফোর্ট জোন হলো সেই কাজগুলো, যা করতে আপনার সহজ লাগে, ভালো লাগে বা আপনি অভ্যস্ত। অন্যদিকে, যে কাজটা আপনি আগে করেননি, যা করতে গেলে একটু নার্ভাস লাগে—সেটা থেকে আমরা দূরে থাকতে চাই। কার্যকরভাবে আপনার লক্ষ্য অর্জন করতে হলে, এই অপরিচিত ও অস্বস্তিকর কাজগুলো সাহস করে শুরু করতে হবে। নিজের পছন্দ মতো কাজ করবো, এমন জেদ ধরে থাকলে অ্যাক্টিভিসম করতে পারবেন না।

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ۝ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

"অবশ্যই কষ্টের সাথে রয়েছে স্বস্তি। নিশ্চয়ই কষ্টের সাথেই রয়েছে স্বস্তি।"[৩২]

মূলনীতি ৭: কাজ হবে পেশাদার (Be Professional)

আপনার কাজ হতে হবে পুরোপুরি প্রফেশনাল। কী করবেন, কেন করবেন, কীভাবে করবেন—সবকিছু পরিষ্কার থাকা চাই। টিমে কে কী করবে, কার দায়িত্ব কী—ঠিক করা থাকতে হবে। শুধু আবেগ দিয়ে একটা কিছু করলাম, এমন হলে চলবে না।

ধরুন, আপনার একটা স্টার্টআপ আছে। কেউ আপনাকে ৫০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করলো। আপনি নিশ্চয়ই সেই টাকা নিয়ে হুট করে গুলশানে অফিস নেবেন না বা দামি গাড়ি কিনবেন না। বরং আপনি সিরিয়াসলি চিন্তা করবেন, একটা দৈনিক রুটিন বানাবেন, আগামী ছয় মাসের প্ল্যান কী—সব বিশ্লেষণ করবেন। কাজের আপডেট নেবেন।

তাহলে ইসলামের জন্য কাজের ক্ষেত্রে কেন আমরা এভাবে আগাই না? কেন আমরা এলেমেলোভাবে, খেয়ালখুশিমত কাজ করি? দ্বীনের কাজ যেহেতু আল্লাহর জন্য করা, তাই এটা সর্বোচ্চ সুন্দরভাবে, ইহসানের সাথে করতে হবে।

জযবা বা আবেগ দরকার, কিন্তু এটা শুধু ফুয়েল বা তেল। গাড়ি চালাতে যেমন স্টিয়ারিং, ক্লাচ, ব্রেক লাগে, তেমনি অ্যাক্টিভিসমে প্ল্যানিং ও ম্যানেজমেন্ট প্রয়োজন। শুধু আবেগ দিয়ে চললে হবে না, এখানে আকল বা বুদ্ধিমত্তা ব্যবহার করতে হবে।

আরেকটি জরুরি বিষয় হলো—কাজে একটি যথাযথ সাংগঠনিক কাঠামো থাকা দরকার। কাজটা যেন প্রসেস ওরিয়েন্টেড বা নিয়মতান্ত্রিক হয়। যেন এমন না হয় যে, একজন লোকই সব কাজ করছে আর সে চলে গেলে পুরো কাজ থেমে যায়। একটি সিস্টেম ডেভেলপ করুন, অন্যদের শেখান, যেন আপনি চলে গেলেও আপনার কাজ চলতে থাকে। কাজ হবে প্রক্রিয়া নির্ভর, ব্যক্তিনির্ভর না।

মূলনীতি ৮: গুণগত মানে মনোযোগ দিন (Quality Engagement)

অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রে কাজের কোয়ালিটি বা গুণগত মান বাড়ানো খুব জরুরি। আমাদের কাজগুলো এখন পর্যন্ত মূলত লিফলেট বিলি, পোস্টারিং এবং কিছু আলোচনার মধ্যে সীমাবদ্ধ। কিন্তু আরও অনেক কিছু করার আছে।

যেসব ক্যাম্পেইন সফল হয়, সেগুলোতে দেখবেন—লেখা তৈরি করা, ডিজাইন করা, উদ্যোগ নেওয়া—সবকিছু আগে থেকেই প্রস্তুত থাকে। কিন্তু সবসময় এমন 'রেডিমেড' কাজ পাবেন না। লেখা তৈরি করা, ডিজাইন করা, হাইপ তোলা,

[৩২] সূরা আল-ইনশিরাহ,৯৪:৫-৬

সেমিনার বা জরিপের মতো বিষয়গুলোয় আপনাদের নিজেদের স্কিল ডেভেলপ করতে হবে। অনলাইনে কেউ কিছু একটা লিখে দেবে আর আমি শুধু প্রিন্ট করব—এটা অ্যাক্টিভিসমের খুবই সামান্য অংশ। ছোট থেকে বড়, যেকোনো কাজ আয়োজন করতে হলে যেসব স্কিল প্রয়োজন তার সবই আপনার ইউনিটের মধ্যে থাকতে হবে। রাসূল ﷺ বলেন-

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ إِذَا عَمِلَ أَحَدُكُمْ عَمَلًا أَنْ يُتْقِنَهُ

“নিশ্চয়ই আল্লাহ চান, যখন তোমাদের কেউ কোনো কাজ করে, সে যেন তা সুন্দরভাবে সম্পন্ন করে।”[৩৩]

মূলনীতি ৯: কেবল বিরোধিতা নয়, আগামীর ভিশন (Don't Just Negate, Innovate)

আমাদের বেশিরভাগ কাজ হয় বিরোধিতামূলক—আমরা এলজিবিটি এজেন্ডা, যিনা দিবস উদযাপন বা শিক্ষাব্যবস্থার বিকৃতির বিরুদ্ধে। কিন্তু শুধু বিরোধিতা করে কোনো শক্তিশালী বার্তা বা সামাজিক শক্তি অর্জন করা যায় না। বিরোধিতা জরুরি, কিন্তু আপনি কী চান? এই সমাজের জন্য, এই কওমের জন্য আপনার স্বপ্ন কী? এটাও মানুষকে জানানো জরুরী।

বর্তমানে কী খারাপ, সেটা বলছেন—ঠিক আছে। কিন্তু আপনার আদর্শ বিদ্যমান সমস্যাগুলো কীভাবে সমাধান করে, ইসলামের জায়গা থেকে সেই সলিউশন বা সমাধানগুলো মানুষের সামনে তুলে ধরুন।

মানুষ আজ ডিপ্রেশন, মেন্টাল হেলথ, বা বৃদ্ধাশ্রমের মতো অনেক সমস্যায় হয়রান হয়ে আছে। এগুলো নিয়ে কাজ করুন, দাওয়াহ করুন, লিফলেট করুন, সেমিনার করুন। সমাজের বড় একটি অংশ আপনার এই ইতিবাচক কাজগুলোকে মূল্যায়ন করবে। এই ধরনের উদ্যোগের আইডিয়া আপনাদের কাছ থেকে আসা উচিত। এমন যেন না হয় যে, আপনাদের ধাক্কা দিয়ে দিয়ে কাজ করাতে হচ্ছে।

মূলনীতি ১০: কুরআন ও সুন্নাহর ভিত্তি (Upon the Quran and the Sunnah)

যা কিছু করুন না কেন, আপনাকে শরীয়াহর সীমানার মধ্যে থাকতে হবে। হারাম কিছু করা যাবে না, বিদ'আতের দিকে যাওয়া যাবে না। দ্বীনের কাজ করার জন্য দ্বীনের সাথে আপস করা চলবে না।

যদি দ্বীনের কাজ করার জন্য আপনি হারামে যুক্ত হন, তবে স্বল্পমেয়াদে হয়তো কিছু অর্জন করবেন, কিন্তু দীর্ঘমেয়াদে আপনি হারবেন। নবী ﷺ-কে কুরাইশরা রাজা হওয়ার বা আপস করার অনেক প্রস্তাব দিয়েছিল, কিন্তু তিনি তা গ্রহণ করেননি। কারণ, দ্বীনের সাথে আপস করে কখনো দ্বীনের কাজ হয় না।

আক্বীদা ও আমলের বিশুদ্ধতা প্রত্যেক কাজের পূর্বশর্ত। আপনার কোনো মূলনীতি থাকবে না, কোনো ভিত্তি থাকবে না—যে এসে সুন্দর কথা বলবে, যে একটু বেশি প্রভাব বিস্তার করা বক্তব্য দিতে পারে, আপনি তার কথাতেই গলে যাবেন—এমন যেন না হয়। মুমিনের অবস্থা হবে এমন যে, সে শক্ত ভিত্তির উপর দাঁড়িয়ে থাকবে। সে জানবে, সে কে, তার ভিত্তি কী।

আমরা একটি ঝড়ো সমুদ্র-এ নেমেছি। এখানে আপনার নৌকা হলো কুরআন ও সুন্নাহ, সালাফুস সালিহীনের চেতনা। এগুলো ছেড়ে দিলে আপনি নিশ্চিত সমুদ্রে হারিয়ে যাবেন। কাজেই, নিজের আদর্শ স্পষ্ট থাকতে হবে এবং এখানে কোনো আপস করা যাবে না।

وَأَنَّ هَٰذَا صِرَٰطِي مُسْتَقِيمًا فَٱتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا۟ ٱلسُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَن سَبِيلِهِۦ ذَٰلِكُمْ وَصَّىٰكُم بِهِۦ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ

[৩৩] আল-বায়হাকি, শু'আবুল ঈমান

"আর এটাই আমার সরল পথ। তোমরা এ পথ অনুসরণ করো এবং অন্য পথগুলো অনুসরণ করো না, যাতে সেগুলো তোমাদেরকে তাঁর পথে থেকে বিচ্যুত না করে। এসব বিষয় তিনি তোমাদেরকে বিশেষভাবে নির্দেশ দিলেন, যেন তোমরা মুত্তাকী হতে পারো।"[৩৪]

এই ছিল আমাদের ১০টি মূলনীতি—

- স্প্রিন্ট নয়, ম্যারাথন (It's not a sprint. It's a marathon)
- অনুশীলন - কাজ করতে করতে শিখুন (Practice makes perfect)
- ক্রিয়াশীল হোন, প্রতিক্রিয়া না (Be Proactive, Not Reactive)
- আপনার শ্রোতা ও দর্শককে জানুন, বুঝুন (Know Your Audience)
- পারিপার্শ্বিকতাকে চিনতে হবে (Know Your Environment)
- কমফোর্ট জোন ছাড়ুন (Get out of your comfort zone)
- কাজ হবে পেশাদার (Be Professional)
- গুণগত মানে মনোযোগ দিন (Quality Engagement)
- কেবল বিরোধিতা নয়, আগামীর ভিশন (Don't Just Negate, Innovate)
- কুরআন ও সুন্নাহর ভিত্তি (Upon the Quran and the Sunnah)

[৩৪] *সূরা আল-আনআ'আম, ৬:১৫৩*

কৌশল, সমন্বয় ও লক্ষ্যের প্রতি মনোযোগ

আসিফ আদনান

ইসলামকে সামাজিক শক্তি হিসেবে রূপান্তরে অফলাইন কার্যক্রমের কৌশলগত নির্দেশিকা-

১। এই কাজগুলোর মূল উদ্দেশ্য হল, সাধারণ মানুষের কাছে পৌঁছানো। যারা ইতিমধ্যে ইসলাম বোঝে, পালন করে এবং সার্বিকভাবে ইসলাম চান, তারা মূল টার্গেট অডিয়েন্স না। চিন্তাগুলোকে ইসলামপন্থীদের নিজস্ব ছোট্ট বলয় থেকে বের করে সমাজের মধ্যে ছড়িয়ে দেয়া অত্যন্ত জরুরী। সমাজের সবাইকে কনভিন্স করা গুরুত্বপূর্ণ না, কিন্তু সবার কাছে এই কথাগুলো পৌছানো গুরুত্বপূর্ণ।

২। অফলাইনের এই কাজগুলোর আরেকটা মৌলিক উদ্দেশ্য হল সাধারণ মানুষের চিন্তার ধরণকে পালটে দেয়া (মেটাপলিটিকস সংক্রান্ত এই আলোচনা দ্রষ্টব্য[৩৫])। এই কাজগুলো করা হবে সেই মৌলিক লক্ষ্য অর্জনের জন্য। কাজগুলো মাধ্যম, মূল উদ্দেশ্য না। কথাটা সহজ, কিন্তু বোঝার ক্ষেত্রে এর সূক্ষ্ম কিছু দিক আমাদের অনেকেরই নজর এড়িয়ে যেতে পারে।

৩। অনেককাজের ক্ষেত্রে ওভারল্যাপ থাকতে পারে এবং আছে। প্রত্যেক টপিকের জন্য আলাদা আলাদা প্ল্যাটফর্ম করতে হবে এমন কোন বাধ্যবাধকতা নেই। একই ইউনিট/কেন্দ্র/প্ল্যাটফর্ম একাধিক বিষয় নিয়ে কাজ করতে পারে। কোন প্ল্যাটফর্ম কী কী টপিক নিয়ে কাজ করবে, তা নির্ভর করবে তাদের নিজস্ব লোকবল, সক্ষমতা এবং পারিপার্শ্বিক অবস্থার ওপর। তবে অনেকেই একসাথে অনেক কাজ করতে গিয়ে দিশেহারা হয়ে যান, তারপর আর তেমন কিছুই করা হয়ে ওঠে না। তাই এক বা দুটা টপিক নিয়ে ফোকাস করাই প্রাথমিক পর্যায়ে ভালো হবে বলে মনে হয়।

৪। কাজ যে ফরম্যাটেই হোক আদর্শ হিসেবে ইসলাম এবং মুসলিম পরিচয়ের কথা কেন্দ্রে থাকতে হবে। কথিত হিকমাহর নামে ইসলামকে গোপন করা যাবে না। যেমন: মাদকাসক্তি, পর্ন-আসক্তি কিংবা ডিপ্রেশনের সমাধানের আলোচনায় কেবল বৈজ্ঞানিক রিসার্চ, ব্যক্তিগত সাফল্যব্যর্থতার মত বিষয়গুলো আনলে চলবে না। এগুলো আলোচনায় অবশ্যই থাকবে, কিন্তু অন্ধকারগুলো থেকে বের হয়ে আসার মূল অনুপ্রেরণা হিসেবে থাকবে ইসলাম।

৫। এই ধরণের উদ্যোগে মাদ্রাসা (কওমী, আলিয়া) এবং সেক্যুলার প্রতিষ্ঠানে শিক্ষিত, দু' ধরণের ব্যাকগ্রাউন্ডের মুসলিমদের সাথে নিয়েই করতে হবে। বাংলাদেশের কওমী মাদ্রাসাকেন্দ্রিক প্ল্যাটফর্ম এবং দলগুলোর সাফল্য এবং ব্যর্থতার ইতিহাস থেকে এটা স্পষ্ট যে, কেবল কওমী মাদ্রাসাকেন্দ্রিক উদ্যোগ ইসলামকে সামাজিক শক্তি হিসেবে হাজির করার জন্য যথেষ্ট না। অন্যদিকে মাদ্রাসার সাথে যুক্ত বিশাল সংখ্যক আলিম এবং ছাত্রদের বাদ দিয়ে বাংলাদেশে কোন ইসলামী উদ্যোগ গ্রহণ বাস্তবসম্মত না। একমুখী চিন্তা কার্যকরী হবার সম্ভাবনা অত্যন্ত কম।

৬। মাযহাব-মাসলাকভিত্তিক পার্থক্য এবং এধরণের ঐতিহাসিক তর্কগুলো যথাসম্ভব এড়িয়ে যাবার চেষ্টা করতে হবে। আমার মতে বর্তমানে এগুলোর অবস্থা জাহিলিয়্যাহর সময়কার গোত্রীয় বিরোধের মতো হয়ে গেছে। একবার গোত্র নিয়ে দ্বন্দ্ব শুরু হলে বিবেচক মানুষদেরও সংঘাতে জড়িয়ে যাবার আশঙ্কা থাকে।

৭। কাজ করতে হবে বাংলাদেশের বর্তমান বাস্তবতা, সেক্যুলার-প্রগতিশীল গোষ্ঠীর আধিপত্য এবং মিডিয়ার প্রপাগ্যান্ডার ক্ষমতা মাথায় রেখে। অফলাইনে কাজের ক্ষেত্রে যেকোন ধরণের সংঘর্ষ যথাসম্ভব এড়িয়ে যাবার চেষ্টাই উত্তম। তবে এটার

---

[৩৫] মেটাপলিটিকস (Metapolitics), আসিফ আদনান- https://chintaporadh.com/what-is-to-be-done-7

মানে এই না যে, ঝামেলা হতে পারে এই চিন্তায় কাজই শুরু করা হল না। কাজ করতেই হবে, তবে সেটা যথাসম্ভব ঝামেলা এড়িয়ে।

৮। আমরা বলেছিলাম[৩৬] সেক্যুলারদের সামাজিক আধিপত্য ভাঙার জন্য সাংস্কৃতিক যুদ্ধ— মেটাপলিটিকাল সংগ্রাম— অনলাইন এবং অফলাইন দু'জায়গাতেই করতে হবে। ভাঙ্গা আর গড়া, দুটোই এই যুদ্ধের অংশ। মোটা দাগে বিষয়টা এভাবে ভাগ করা যায় –

- ভাঙার কাজটা মূলত হবে অনলাইনের অ্যাকটিভিটির মাধ্যমে।
- গড়ার কাজটা বা সামাজিক শক্তি হিসেবে ইসলামকে হাজির করার ব্যাপারটা হবে অফলাইন কাজের মাধ্যমে।

এই বিভাজন সবসময় ১০০ তে ১০০ হয়তো থাকবে না, তবে এটাকে মূলনীতি হিসেবে নেয়া যায়। তাই অনলাইনে সেক্যুলারদের আদর্শকে খণ্ডন বা নাকচ করার ক্ষেত্রে আক্রমনের তীব্রতা থাকবে। কিন্তু অফলাইনে এই তীব্রতা এড়িয়ে যেতে হবে।

৯। আর্থ-সামাজিক বিষয়গুলো নিয়ে কাজের ক্ষেত্রে বিশেষ করে ইসলামী সমাধান নিয়ে আলোচনার ক্ষেত্রে অনেক লিটারেচার ও ম্যাটেরিয়াল দরকার। আরবীর পাশাপাশি ইংরেজিতে এমন অনেক ম্যাটেরিয়াল আছে। এগুলো প্রেক্ষাপট ও প্রয়োজন অনুযায়ী বাংলায় রূপান্তরিত করার কাজটা খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এজন্য আন্তরিক, পরিশ্রমী এক দল মানুষ দরকার। যাদের হাহুতাশ কিংবা অজুহাতবাজি করার সময় নেই, যারা জ্বরগ্রস্থের মতো কাজ করবে।

১০। মিছিল, সমাবেশসহ বিভিন্ন ধরণের কর্মসূচীতে স্লোগান, পতাকা, প্রতীক ব্যবহারে সতর্ক থাকা প্রয়োজন। কালচাড়াল জমিদারদের নেতিবাচক প্রচারণার ফলে একটা পতাকার ছবি কিংবা একটা স্লোগানের সাউন্ডবাইট অনেক গুরুতর কিছু হয়ে দাড়াতে পারে। তাই এধরণের বিষয়গুলোর ক্ষেত্রে আবেগকে নিয়ন্ত্রন করে সব দিকে বিবেচনা করে সিদ্ধান্ত নেয়া উচিৎ। শক্তির অবস্থান থেকে দাওয়াহ আর দুর্বলতার অবস্থান থেকে দাওয়াহর প্রকাশভঙ্গি এক রকম হয় না। আমরা এখন দুর্বল, এটা মাথায় রেখেই কাজ করা দরকার।

১১। অপটিকস (optics)[৩৭] এবং অ্যাস্থেটিকস (aesthetics)[৩৮] গুরুত্বপূর্ণ। হিটলারের সবচেয়ে কড়া সমালোচকও স্বীকার করে নাৎসিদের পতাকার ডিযাইন, তাদের নিজস্ব স্যালুট, পোষাক, তাদের আয়োজিত কর্মসূচীর আমেজ ও অনুভূতি জনসাধারণের মাঝে প্রভাব বিস্তারে অত্যন্ত কার্যকরী ছিল। হিটলার বা নাৎসিরা আমাদের আদর্শ না। কিন্তু তাদের ঘটনা একটা বাস্তব উদাহরণ যে কিভাবে পোশাক, এবং আচরণের মাধ্যমে মানুষকে প্রভাবিত করা যায়। দাওয়াহ দেয়া যায়। এবং এই শিক্ষা আমরা আগেই সুন্নাহ থেকে জানি। কিন্তু কেন জানি আমরা অনেকেই এটা গুরুত্ব দিতে চাই না। ইসলামের বাহ্যিক শিয়ার (চিহ্ন-পরিভাষা এবং বিশেষ করে লেবাস) গুলো আকড়ে ধরার ক্ষেত্রে গুরুত্ব দেয়া উচিৎ।

১২। বাংলাদেশের মানুষের বড় একটা সমস্যা হল যেকোন কাজকে আমলাতান্ত্রিক গোলকধাঁধা বানিয়ে ফেলা। লিফলেট বিলি করার মতো একটা ছোট উদ্যোগকে নিয়ে দেখা যাবে মিটিং এর পর মিটিং হচ্ছে, কমিটি-সাবকমিটি-বাজেট কমিটি, নানা কাহিনী। এসব করতে করতে কাজ আর হচ্ছে না। অথবা দেখা যায়, কোন একটা বিষয় নিয়ে খুব উৎসাহের সাথে মিটিং হচ্ছে, আলোচনা হচ্ছে, আলোচনা শেষে করণীয় ঠিক করা হয়েছে। কিন্তু এতোসব কিছুর পর বাস্তব কাজে তেমন কোন অগ্রগতি নেই। সিদ্ধান্ত হচ্ছে কিন্তু সিদ্ধান্তের বাস্তবায়ন নেই। এই ধরণের আমলাতান্ত্রিক মানসিকতা থেকে বের হয়ে

[৩৬] সামাজিক শক্তি: ভাঙ্গা ও গড়া, আসিফ আদনান- https://activismlab.info/blog/social-power

[৩৭] 'অপটিকস' দিয়ে বোঝানো হয়েছে বাহ্যিক দৃষ্টিগত আবেদন বা দৃষ্টি আকর্ষণের কৌশল। অর্থাৎ, কোনো কিছুর বাহ্যিক রূপ বা চেহারা মানুষের চোখে কতটা আকর্ষণীয় ও প্রভাবশালী হয়ে ধরা দেয়, সেই ধারণাটি বোঝাতে এই শব্দটি ব্যবহার করা হয়েছে।–সম্পাদক।

[৩৮] অ্যাস্থেটিকস (Aesthetics) এর বাংলা প্রতিশব্দ হলো নান্দনিকতা।এই শব্দটি সাধারণত শিল্প, সৌন্দর রুচি এবং সুন্দরের ধারণা নিয়ে আলোচনা করার জন্য ব্যবহার করা হয়। এটি কোনো কিছু কতটা সুন্দর বা আকর্ষণীয় তা বোঝার বা অনুভব করার ক্ষমতাকেও বোঝায়।-–সম্পাদক।

আসতে হবে। অনেক সময় কাজে সফলতার জন্য সাধ্যমত প্রস্তুতি নিয়ে আল্লাহর ওপর তাওয়াক্কুল করে জাস্ট কাজে নেমে যেতে হয়।

১৩। অফলাইনের সব ধরণের উদ্যোগ এবং কাজগুলোকে অনলাইনের মাধ্যমে শক্তিশালী করতে হবে। এই ধরণের কাজের জন্য বিভিন্ন ধরণের ডিসাইন করা, স্লোগান তৈরি, হাইপ তোলা, মার্কেটিং করা, অনেক ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় গবেষণা করা, বিভিন্ন যুক্তিতর্ক তৈরি করে দেয়া—এগুলো অনলাইন কমিউনিটি নিজ উদ্যোগে করতে হবে। তবে লক্ষ্য রাখতে হবে হাইপ বা প্রচারের ক্ষেত্রে যেন স্ট্র্যাটিজিক ওভাররীচ না হয়। আমরা এমন হাইপ তুললাম যে কাজের শুরুতেই সাংস্কৃতিক জমিদাররা নানা পদক্ষেপ নিতে শুরু করলো – এমন বোকামী করা যাবে না।

<u>আবারো মনে করিয়ে দেই, শক্তির অবস্থান থেকে দাওয়াহ আর দুর্বলতার অবস্থান থেকে দাওয়াহর প্রকাশভঙ্গি এক রকম হয় না। আমরা এখন দুর্বল।</u>

১৪। আজকাল দেখা যায় একট ছোট লেখা অনুবাদ করা, সাবটাইটেল বসানো বা ডিসাইনের কাজ করতে দিলে মানুষ টাকা চেয়ে বসে। টাকা চাওয়া সর্বাবস্থায় ভুল না, এবং অনেক ক্ষেত্রেই যৌক্তিক। অনেক কাজ আছে যেগুলো সময়সাপেক্ষ এবং এতে যথেষ্ট দক্ষতার প্রয়োজন হয়। এধরণের কাজ কাউকে ফ্রি-তে করিয়ে নেয়া এক অর্থে যুলুম হয়ে দাড়ায়। কিন্তু ইসলামী দাওয়াহর কাজের ক্ষেত্রে যদি একেবারেই ছাড় দেয়ার মানসিকতা না থাকে, তাহলে কাজ আগানো কঠিন হবে।

১৫। আত্মপ্রচার, সেনসেশানালিসম[৩৯], পপুলিসমের[৪০] মতো বিষয়গুলো তালাক দিয়ে এই কাজে নামতে হবে। কাজগুলো খালিসভাবে আল্লাহর সন্তুষ্টি এবং দ্বীনের জন্য না হলে, সাফল্যের আশা করা সম্ভব না। যারা শুধু নিজের বড়ত্ব, মহত্ব, কৃতিত্ব যাহির করতে ব্যস্ত, “আমি-আমার” এর চক্করে যারা আটকে গেছেন, নিজের মার্কেটিং ছাড়া যারা অন্য কিছুতে তেমন একটা আগ্রহী না, যারা যেকোন পরিস্থিতিকে কাজে লাগিয়ে নিজের প্রোফাইল বাড়ানোর চিন্তার বাইরে বের হতে পারে না, অথবা যারা যেকোন কিছুতে নিজের দল বা গোষ্ঠীর কৃতিত্ব যাহিরে উদগ্রীব—এই ধরনের মানুষদের যথাসম্ভব এড়িয়ে যাওয়া উচিৎ।

إِنَّ ٱللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا۟ مَا بِأَنفُسِهِمْ

“আল্লাহ কোনো জাতির অবস্থা পরিবর্তন করেন না, যতক্ষণ না তারা নিজেরা নিজেদের অবস্থা পরিবর্তন করে।”[৪১]

[৩৯] **সেনসেশানালিসম** বলতে এমন এক ধরনের সাংবাদিকতা বা প্রচারের কৌশলকে বোঝায় যেখানে খবর বা তথ্যকে এমনভাবে উপস্থাপন করা হয়, যাতে তা মানুষের মাঝে প্রবল আবেগ বা উত্তেজনা সৃষ্টি করে। এর মূল লক্ষ্য হলো মানুষের মনোযোগ আকর্ষণ করা এবং কৌতূহল বাড়ানো, কিন্তু প্রায়শই এটি সত্যের বিকৃতি বা অতিরঞ্জনের মাধ্যমে করা হয়। এখানে, 'সেনসেশানালিসম' বলতে বোঝানো হয়েছে যে, দাওয়াহ,অ্যাক্টিভিজম বা ধর্মীয় কাজকে এমনভাবে উপস্থাপন করা উচিত নয় যাতে তা কেবল চাঞ্চল্য সৃষ্টি করে বা মানুষের আবেগকে কাজে লাগিয়ে নিজের প্রচার বা জনপ্রিয়তা বাড়ানো যায়। বরং, কাজগুলো গভীরতা এবং আন্তরিকতার সাথে করা উচিত।—সম্পাদক ।

[৪০] **পপুলিসম (Populism)**হলো এমন একটি রাজনৈতিক বা সামাজিক মতবাদ যেখানে সাধারণ মানুষের চাহিদা ও আকাঙ্ক্ষাকে প্রাধান্য দেওয়া হয় এবং অভিজাত বা শাসক শ্রেণীর বিরুদ্ধে এক ধরনের সংঘাত তৈরি করা হয়। এখানে নেতা বা বক্তা নিজেকে সাধারণ জনগণের প্রতিনিধি হিসেবে তুলে ধরেন এবং তাদের হয়ে কথা বলেন বলে দাবি করেন।

আলোচ্য অনুচ্ছেদে 'পপুলিসম' বলতে বোঝানো হয়েছে যে, ধর্মীয় কাজে এমন কৌশল ব্যবহার করা উচিত নয় যেখানে কেবল জনপ্রিয়তা অর্জনের জন্য সাধারণ মানুষের মন জয় করার চেষ্টা করা হয়। এখানে উদ্দেশ্য হওয়া উচিত আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন এবং সত্যের পথে আহ্বান করা, নিজের জনপ্রিয়তা বা সমর্থন গোষ্ঠী তৈরি করা নয়। বরং, যারা কেবল নিজের দল বা গোষ্ঠীর কৃতিত্ব যাহির করতে ব্যস্ত, তারা এই 'পপুলিজম'-এর ফাঁদে আটকা পড়ে।-—সম্পাদক ।

[৪১] সূরা আর-রাদ ১৩:১১

ক্যাম্পেইন ও সোশ্যাল মিডিয়া মেইন্টেইন করার বিষয়ে সাধারন কিছু নীতিমালা

১. অ্যাক্টিভিসমের প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে ব্যক্তিগত অর্থনৈতিক কোনো সুযোগ সুবিধা অর্জন বা একে ব্যবসায়িক কোন উদ্যোগের সাথে যুক্ত করার চেষ্টা করবেন না। দুনিয়ায় আপনি যে কষ্টটুকু করছেন, ইনশা আল্লাহ্ তার সবটুকু বিনিময় আপনি আল্লাহর সুবহানাহু ওয়া তায়ালার কাছ থেকে পাবেন।

২. ডোনেশন গ্রহণের ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা বজায় রাখা আবশ্যক। সংগৃহীত এবং ব্যয়িত অর্থের পুঙ্খানুপুঙ্খ হিসাব (খাতা, মাইক্রোসফট এক্সেল বা গুগল শিটে) সংরক্ষণ করতে হবে। টাকাপয়সা সংক্রান্ত বিষয়ে আমানত রক্ষা করা খুবই জরুরি; স্বচ্ছ হিসাবরক্ষণ আখিরাতের পাশাপাশি দুনিয়াবি জটিলতাও নিরসন করবে। নির্ঝঞ্ঝাট ক্যাম্পেইন করার জন্য আর্থিক স্বচ্ছতা খুবই জরুরী।

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَى أَهْلِهَا

"নিশ্চয়ই আল্লাহ তোমাদের নির্দেশ দেন, তোমরা আমানত তার হকদারের নিকট পৌঁছে দাও।"[৪২]

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ

"তোমরা পরস্পরের সম্পদ অন্যায়ভাবে ভক্ষণ করো না।"[৪৩]

৩. স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয়, মসজিদ, মাদ্রাসা, কোচিং সেন্টার ইত্যাদি যেকোনো স্থানে ক্যাম্পেইন আয়োজনের পূর্বে সংশ্লিষ্ট কর্তৃপক্ষের আনুষ্ঠানিক অনুমতি গ্রহণ করতে হবে।

৪. ছেলে ও মেয়েদের একসাথে ক্যাম্পেইন করা কঠোরভাবে পরিহার করতে হবে। ছেলেরা ছেলেদের নিয়ে এবং বোনেরা বোনদের নিয়ে অ্যাক্টিভিসম করবেন। একান্ত প্রয়োজনে যোগাযোগের ক্ষেত্রে অবশ্যই মাহরামের মাধ্যমে করতে হবে।ফ্রি মিক্সিং কঠোরভাবে এড়িয়ে চলতে হবে। ছেলেদের গ্রুপে মেয়েরা এড হবেন না। মেয়েদের গ্রুপে ছেলেরা এড হবেন না। প্রকাশ্যে নিজের অতীত গুনাহর কথা বলা আমরা সমর্থন করি না। শরীয়াহর শিক্ষা এবং বাস্তবতার আলোকে এটিই আমাদের কাছে সঠিক অবস্থান মনে হয়।

قُل لِّلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا مِنْ أَبْصَارِهِمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ذَٰلِكَ أَزْكَىٰ لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا يَصْنَعُونَ

মুমিন পুরুষদের বলুন— তারা যেন দৃষ্টি নত রাখে এবং তাদের লজ্জাস্থান সংরক্ষণ করে। এটি তাদের জন্য অধিক পবিত্র। নিশ্চয়ই আল্লাহ তাদের কাজকর্ম সম্পর্কে সম্যক অবহিত।

وَقُل لِّلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَارِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَلْيَضْرِبْنَ بِخُمُرِهِنَّ عَلَىٰ جُيُوبِهِنَّ وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا لِبُعُولَتِهِنَّ...

আর মুমিন নারীদের বলুন— তারা যেন দৃষ্টি নত রাখে, তাদের লজ্জাস্থান সংরক্ষণ করে এবং তাদের সৌন্দর্য প্রকাশ না করে, যা স্বভাবতই প্রকাশ পায় তা ছাড়া। আর তারা যেন তাদের ওড়না বুকের উপর টেনে দেয়।[৪৪]

[৪২] সূরা আন-নিসা ৪:৫৮
[৪৩] সূরা আল-বাকারা ২:১৮৮
[৪৪] সূরা আন-নূর,২৪:৩০–৩১

৫. পেইজের ইনবক্সে ভাই ও বোনদের মধ্যে কথোপকথনের দরকার পড়লে অপ্রয়োজনীয় বিষয় এড়িয়ে চলতে হবে এবং **যতোটুকু কথা বলা দরকার ততোটুকুই** বলুন। অন্যকে সাহায্য করতে এসে নিজে ফিতনার মধ্যে পড়া থেকে বিরত থাকতে হবে। ব্যক্তিগত আইডি থেকে ভাই ও বোনদের মধ্যে যোগাযোগ সম্পূর্ণভাবে পরিহার করতে হবে।

৬. ক্যাম্পেইন করার সময় একটু মাথা খাটিয়ে কথা বলা দরকার। শ্রোতার অবস্থা অনুযায়ী কথা বলা ভালো দা'ঈর বৈশিষ্ট্য। আপনাকে এমন ভাবে এবং এমন ভাষায় কথা বলতে হবে যা আপনার সামনে থাকা শ্রোতা বুঝতে পারবে। যখন স্কুলের ছাত্রছাত্রীদের নিয়ে করবেন তখন একরকম হবে আলোচনা, কলেজ বা ভার্সিটির ছাত্রছাত্রীদের জন্য একরকম আবার অভিভাবকদের জন্য একরকম। পর্ণ আসক্তি নিয়ে কথা বলার সময় একরকম আবার হারাম রিলেশন নিয়ে কথা বলার সময় একরকম। সেমিনার বা ক্যাম্পেইন করার সময় কী বলবেন তা আগে থেকেই গুছিয়ে নিয়ে যেতে হবে। এ ব্যাপারে সংশ্লিষ্ট বিষয়ে তৈরি করা আমাদের লিফলেট থেকে ধারণা পাবেন ইনশা আল্লাহ্।

৭. যে বিষয়ে অ্যাক্টিভিসম করছেন সে বিষয়ে জানাশোনা থাকতে হবে। **"হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট"** বা ক্যাম্পেইনের প্রয়োজনীয় সকল ম্যাটেরিয়ালস [৪৫]আর্টিকেলে উল্লেখ করা লেখাগুলো পড়ে ফেলুন ইনশা আল্লাহ। যে কোনো তথ্য বা ঘটনা শেয়ার করার আগে তার **সঠিক উৎস** ও **নির্ভরযোগ্যতা** যাচাই করা আবশ্যক। বিশেষ করে যখন কোনো ফিকহি বিষয় বা হাদীস উল্লেখ করা হবে, তখন তার **বিশুদ্ধতা** নিশ্চিত করুন। ভুল তথ্য প্রচার করা থেকে বিরত থাকতে হবে।

৮. যেসব ফিকহি বিষয়ে আলেমদের মধ্যে মতপার্থক্য আছে, সেগুলোর ব্যাপারে কেউ অফলাইন বা অনলাইনে প্রশ্ন করলে নিজে থেকে কোন উত্তর বা সিদ্ধান্ত দিবেন না, আলেমদের থেকে জেনে নিতে বলবেন। শুধুমাত্র স্পষ্ট হারাম (মিউজিক, সিনেমা, যিনা ইত্যাদি) বিষয়ে উত্তর জানাবেন। কোন বিষয় না জানলে সরাসরি বলবেন 'জানি না, আলেমদের থেকে জেনে নিন'। আন্দাজের উপর ভিত্তি করে উত্তর দেয়া যাবে না। মাযহাব-মাসলাক (ঘরানা) নিয়ে দ্বন্দে জড়াবেন না। এই ধরণের তর্ক করার জন্য এই উদ্যোগ না। উম্মাহর ঐক্য খুবই জরুরী।

৯. অনলাইন বা অফলাইন কোনো অবস্থাতেই অহেতুক তর্কে জড়ানো যাবে না।

১০. **ধৈর্য ও বিনয় বজায় রাখুন। সহনশীল হোন।** কোনো সময় মাথা গরম করা বা আক্রমণাত্মক হওয়া যাবে না। দাওয়াহ এবং ইসলাহ (সংশোধন)-এর এই কাজে মানুষের প্রতি **ঠান্ডা মাথায়, দরদ, ভালোবাসা, সম্মান ও স্নেহ** নিয়ে কথা বলুন। নিজেকে বিচারক বা কর্তৃপক্ষ হিসেবে নয়, বরং একজন আন্তরিক শুভাকাঙ্ক্ষী ও ভাই/বোন হিসেবে উপস্থাপন করুন। উম্মতের সাথে **দরদের সাথে কথা বলুন। তাদেরই একজন হিসেবে নিজেকে চিন্তা করুন।**

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ ٱللَّهِ لِنتَ لَهُمْ ۖ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ ٱلْقَلْبِ لَٱنفَضُّوا۟ مِنْ حَوْلِكَ ۖ

"আল্লাহর রহমতের কারণেই তুমি তাদের প্রতি কোমল ছিলে। যদি তুমি কঠোর ও রূঢ় হৃদয়ের হতে, তারা তোমার কাছ থেকে দূরে সরে যেত।"[৪৬]

যারা কোনো আসক্তি বা পাপ থেকে বের হয়ে আসার চেষ্টা করছেন, তাদের প্রতি পূর্ণ **সহানুভূতি ও সংবেদনশীলতা** বজায় রাখতে হবে। তাদের মানসিক স্বাস্থ্য বা হতাশার বিষয়টিকে কোনোভাবেই তুচ্ছ করা বা অবহেলা করা যাবে না। কঠোর বিচারক নয়, বরং একজন **চিকিৎসক ও শুভাকাঙ্ক্ষী** হিসেবে তাদের সাথে কথা বলুন।

[৪৫] https://tinyurl.com/CamMaterials

[৪৬] সূরা আলে ইমরান, ৩:১৫৯:

১১. কারও ছবি বিনা অনুমতিতে প্রকাশ করা যাবে না (বিশেষ করে পর্ন আসক্তি সংক্রান্ত ক্যাম্পেইনগুলোর ক্ষেত্রে)। ক্যাম্পেইনের ছবি আপলোড করার আগে ছবিগুলোতে থাকা ব্যক্তিদের অনলাইন প্রকাশে সম্মতি আছে কিনা, তা নিশ্চিত করতে হবে। মতামত জানা সম্ভব না হলে চেহারা ব্লার করে ছবি আপলোড করা যেতে পারে

১২. পেইজের ইনবক্সের কথোপকথন মুসলিম ভাই/বোনের আমানত। অনুমতি ছাড়া কখনোই ইনবক্সের কথা অন্য কারো সঙ্গে শেয়ার করা যাবে না (নিজের ভাই, বন্ধু বা স্ত্রী/স্বামী যেই হোক না কেন)। স্ক্রিনশট পোস্ট করতে চাইলে অবশ্যই অনুমতি নিতে হবে এবং প্রয়োজনীয়ক্ষেত্রে (গোপন গুনাহ প্রকাশিত হবার সম্ভাবনা থাকলে) সব পরিচয়, নামধাম, ঠিকানা **ব্লার** করে দিতে হবে।

১৩.যখন কোনো ব্যক্তি (মুসলিম ভাই বা বোন) আপনার কাছে তাদের **গোপন পাপের** বিষয়বস্তু প্রকাশ করেন এবং এর **গোপনীয়তা রক্ষার** জন্য অঙ্গীকার (ওয়াদা) গ্রহণ করেন,তখন সেই তথ্য আমানত হিসেবে বিবেচিত হবে। এই পরিস্থিতিতে, তাদের সার্বিক আরোগ্য (রিকভারি) বা কল্যাণের (মাসলাহা) উদ্দেশ্যেও তাদের অভিভাবক বা সংশ্লিষ্ট কাউকে বিষয়টি অবহিত করার চিন্তা করা উচিত নয়। মুসলিম ভাইবোনদের ব্যক্তিগত বিশ্বাস বা ট্রাস্ট নিয়ে অসতর্কতা কাম্য নয়। এই ধরনের তথ্য প্রকাশ করতে হলে অবশ্যই সংশ্লিষ্ট ব্যক্তির **পূর্বানুমতি** গ্রহণ করা অপরিহার্য। এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ আমানত, এবং এই আমানতের খেয়ানতের জন্য আপনি পরকালে জবাবদিহির সম্মুখীন হবেন।

১৪. নিজের **কোনো ভুল হলে স্বীকার করে নিবেন।** ভুল স্বীকার করা নৈতিক দুর্বলতা নয়, বরং দাওয়াহর বিশ্বস্ততা ও বিনয়ের প্রতীক।

আপনার কাজের বিষয়ে যদি কেউ গঠনমূলক সমালোচনা করেন, তবে **খোলা মনে** তা গ্রহণ করুন এবং নিজেদের সংশোধনের চেষ্টা করুন। মনে রাখবেন, অন্যের সমালোচনা আপনার কাজের উন্নতির সুযোগ এনে দিতে পারে। পড়ুন **"হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"** থেকে নিচের প্রশ্নসমূহের উত্তর-

- সমাজের মানুষের সাথে কাজ করতে গিয়ে ইউনিটের কোনো সদস্য ভুল করে ফেললে কী করণীয়?
- কেউ সমালোচনা করলে সেটি কিভাবে মোকাবেলা করব?
- ইউনিটের কোনো ভুল ত্রুটি চোখে পড়লে কি করব?
- কোনো ভাইয়ের দোষ চোখে পড়লে কি করব?
- ইউনিটের সদস্যদের মধ্যে কিভাবে দ্বন্দ মেটাতে হবে? ইউনিটের কোনো সদস্যের নামে অভিযোগ আসলে কিভাবে তদন্ত করতে হবে?

১৫. ইসলাম নিয়ে কাজ করে এমন কোনো দল বা ব্যক্তিদের চিন্তাভাবনা নিয়ে কখনো ব্যঙ্গ বিদ্রুপ তুচ্ছ তাচ্ছিল্য করবেন না।

১৬. সবশেষে একটা অনুরোধ, আপনারা আন্তরিকতার সাথে কাজ করবেন। জোর করে, মনের বিরুদ্ধে বা লোক দেখানোর জন্য কোন পদক্ষেপ নিবেন না। এই কাজ আপনি করছেন পুরোপুরি আল্লাহ্‌কে সন্তুষ্ট করার উদ্দেশ্যে, উনাকে খুশি করার জন্য। আর কাউকে না। নাম কামানোর জন্য না, নিজের সার্কেলে বাহবা পাওয়ার জন্য না। সবসময় চিন্তা করবেন আপনার কাজ, আপনার চেষ্টা, আপনার পরিশ্রম এ সব কিছুর বিনিময় দিবেন আল্লাহ্‌, আখিরাতে। তাই, কাজে গতি আসুক বা বাধা, মানুষ বাহবা দিক বা গালি দিক, আপনার উপদেশ কেউ শুনুক বা না শুনুক, মানুক বা না মানুক - কোনকিছুকেই কেয়ার করবেন না। জ্ঞানীদের উপদেশ নিবেন, কোন সিদ্ধান্ত নেয়ার আগে নিজেরা আলোচনা করবেন। চোখের হেফাযত করবেন, ফ্রি মিক্সিং এড়িয়ে চলবেন, টাকা পয়সার ব্যাপারে সৎ থাকবেন। বিনয়ী থাকার চেষ্টা করবেন,

শয়তানের ধোঁকায় পড়ে মনে অহংকার বা রিয়া যেন না আসে সেদিকে খেয়াল রাখবেন ইনশাআল্লাহ্। আল্লাহ্র কাছে সবসময় দুয়া করবেন, উনার কাছে সাহায্য চাইবেন। [কথাগুলো সর্বপ্রথম আমাদের নিজেদের উদ্দেশ্যে বলা]

আল্লাহ্ সুবহানাহু ওয়া তায়ালা মানুষকে দুর্বল করে সৃষ্টি করেছেন। আমাদের কোন সামর্থ্য নেই। আল্লাহর সাহায্য ও সন্তুষ্টি ছাড়া আমাদের সাফল্যের কোন সম্ভাবনা নাই। দুনিয়াবি বিচারে এটা লস প্রজেক্ট। তাই শুধু আল্লাহকে সন্তুষ্ট করার উদ্দেশ্য নিয়ে কাজ করবেন। নইলে করার দরকার নেই। কারণ তাহলে এমনিতেও সত্যিকারের সাফল্য আসবেন না। সাফল্য ফেইসবুকে লাইকের সংখ্যা, ভিডিও ভাইরাল হওয়া, পেপারে নিউজ আসা, কিংবা মানুষের কাছে পাওয়া সম্মান, সমাজে সম্মান পাওয়া না। সফলতা হল আসমানে কবুল হওয়া। আর আসমানে কবুল হলে ইন শা আল্লাহ আল্লাহ আমাদের সমাজের মানুষগুলোর, আমাদের অসুস্থ ভাইবোনদের অন্তরগুলোতে সুস্থতা দিবেন।আল্লাহ্ সুবহানাহু ওয়া তায়ালা আমাদের সবাইকে ক্ষমা করে দিক। আল্লাহ্ আপনাদের এবং আমাদের হিদায়াত দিক, হিদায়াতের উপর অটল রাখুক। এই যমীনের মানুষদের পাশে দাঁড়ানোর তৌফিক দিক। দরুদ ও সালাম বর্ষিত হোক শেষনবী মুহাম্মাদ ﷺ এর ওপর। আসসালামু'আলাইকুম ওয়া রহমাতুল্লাহ।

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ • لَا شَرِيكَ لَهُ وَبِذَٰلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ

"বলুন, নিশ্চয়ই আমার নামায, আমার কুরবানি, আমার জীবন ও আমার মরণ—সবই আল্লাহ, বিশ্বজগতের পালনকর্তার জন্য।

তাঁর কোনো অংশীদার নেই; আমাকে তো এভাবেই আদেশ করা হয়েছে, আর আমিই প্রথম আত্মসমর্পণকারী।"[৪৭]

فَمَن زُحْزِحَ عَنِ النَّارِ وَأُدْخِلَ الْجَنَّةَ فَقَدْ فَازَ ۗ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ

"যে ব্যক্তি জাহান্নাম থেকে রক্ষা পেল এবং জান্নাতে প্রবেশ করল, সেও তো সফলতা অর্জন করল। দুনিয়ার জীবন তো এক ধোঁকাময় ভোগমাত্র।"[৪৮]

আরও পড়ুন- "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে নিচের প্রশ্নের উত্তরসমূহ-

- অ্যাক্টিভিসমের বিষয়গুলো কেন ছবি, ভিডিও আকারে প্রচার করতে বলা হয়? আমরা কি জানিনা আল্লাহর কাছে গোপন আমল অধিক প্রিয়?
- সোশ্যাল মিডিয়ায় অনেক সময় নষ্ট হয়। ময়দানের কাজে ফোকাস বাড়ানোর জন্য সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার কি একেবারেই বন্ধ করে দিতে হবে?

[৪৭] সূরা আল-আন'আম, ৬:১৬২–১৬৩
[৪৮] সূরা আলে ইমরান, ৩:১৮৫

অ্যাক্টিভিসম শুরু, টেকসই ও গতিশীল রাখার সংক্ষিপ্ত রূপরেখা

অ্যাক্টিভিসম কে কার্যকর, টেকসই ও গতিশীল রাখা একটি সুসংগঠিত প্রক্রিয়ার দাবি রাখে। এই সংক্ষিপ্ত রূপরেখা মূলত সক্রিয় অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটগুলোর জন্য একটি কৌশলগত দিকনির্দেশনা, যা দু'টি মৌলিক স্তম্ভের ওপর প্রতিষ্ঠিত: **অ্যাক্টিভিসম কে জনপ্রিয় করা** এবং **ইউনিট ব্যবস্থাপনায় দক্ষতা অর্জন**।

অ্যাক্টিভিসম কে জনপ্রিয় করা

অ্যাক্টিভিস্টের প্রথম ও প্রধান কাজ হলো সামাজিক পরিসরে অ্যাক্টিভিসম কে জনপ্রিয় করে তোলা। এটি দু'টি প্রধান উপায়ে অর্জন করা সম্ভব:

- **আহ্বানের মাধ্যমে:** মানুষকে অ্যাক্টিভিসমের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে সুস্পষ্টভাবে অবহিত করা। যুক্তি ও ব্যাখ্যার মাধ্যমে বোঝানো যে এই কাজগুলো কেন অপরিহার্য এবং এগুলোর উদ্দেশ্য কী।
- **কাজের মাধ্যমে আকর্ষণ সৃষ্টি:** নিজেরা প্রতিনিয়ত ভালো ও কার্যকর কাজ করে সমাজের সামনে একটি ইতিবাচক দৃষ্টান্ত স্থাপন করা। যখন সাধারণ মানুষ কাজের গুণগত মান এবং অ্যাক্টিভিস্টদের নৈতিক উৎকর্ষ দেখতে পাবে, তখন তারা স্বতঃস্ফূর্তভাবে দ্বীনের এই কাজের প্রতি আকৃষ্ট হবে। সমাজকে অবশ্যই বুঝতে দিতে হবে যে অ্যাক্টিভিস্টরা উন্নত নৈতিক ও আদর্শিক মান বহন করেন।

ইউনিট ব্যবস্থাপনায় দক্ষতা অর্জন

অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটগুলো নিজেদেরকে দক্ষ ব্যবস্থাপনার কেন্দ্রে পরিণত করবে। প্রতিটি ইউনিটকে স্বতন্ত্র ও স্বাধীনভাবে কাজ করার সক্ষমতা অর্জন করতে হবে। এর জন্য নিম্নলিখিত ক্ষেত্রে দক্ষতা বৃদ্ধি অপরিহার্য:

- **স্বনির্ভরতা ও ম্যাচিউরিটি:** নিজেদের প্রয়োজনীয় তহবিল সংগ্রহ (Fund Collection) করা, এলাকা/ক্যাম্পাস ম্যানেজমেন্ট করা, প্রশাসনিক বিষয়াবলী সুষ্ঠুভাবে হ্যান্ডেল করা এবং আইনি ও অনুমতির ক্ষেত্রে স্বচ্ছ ও সঠিক পদক্ষেপ নিতে পারার মতো প্রয়োজনীয় দক্ষতা অর্জন করা।
- **স্বতন্ত্র সক্ষমতা:** প্রতিটি ইউনিটকে নিজ নিজ ক্ষেত্রে স্বাবলম্বী এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণে পরিপক্ক হতে হবে, যাতে বৃহত্তর সাংগঠনিক কাঠামো থেকে বিচ্ছিন্ন থাকলেও তারা নিজেদের কাজ চালিয়ে যেতে পারে।

কার্যকরী ইউনিটের কর্মক্ষেত্র বিভাজন

একটি ইউনিট বা মাজমু'আর কাজগুলোকে চারটি প্রধান ক্ষেত্রে বিভক্ত করা যেতে পারে। এই বিভাজন কেবল বোঝার সুবিধার জন্য, তবে প্রতিটি ক্ষেত্র একে অপরের সাথে ওতপ্রোতভাবে যুক্ত।

অভ্যন্তরীন ব্যবস্থাপনা

একটি ইউনিটের ভেতরের স্থিতিশীলতা ও কার্যকারিতা বজায় রাখার জন্য অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনা অপরিহার্য। এটি নিশ্চিত করে যেন ইউনিটের সদস্যরা আদর্শিক ও প্রায়োগিক ক্ষেত্রে একটি অভিন্ন লক্ষ্যে কাজ করে।

- **সদস্য ব্যবস্থাপনা ও সিদ্ধান্ত গ্রহণ:** সদস্যদের মধ্যে কাজের পদ্ধতি, আলোচনা প্রক্রিয়া এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণের পদ্ধতি সুস্পষ্ট ও সংজ্ঞায়িত হওয়া প্রয়োজন।
- **নিয়মিত মিথস্ক্রিয়া:** কর্মীদের মাঝে মোটিভেশন ও নতুন ধারণার প্রবাহ বজায় রাখতে ঘন ঘন দেখা হওয়া, আলোচনা করা এবং আদর্শিক ঐক্য তৈরি করা জরুরি।
- **সুচিন্তিত পরিকল্পনা:** এলোমেলোভাবে কাজ না করে, **স্বল্প-মেয়াদী (Short-Term), মধ্য-মেয়াদী (Mid-Term) এবং দীর্ঘ-মেয়াদী (Long-Term)** পরিকল্পনা তৈরি করতে হবে। এই পরিকল্পনার নিয়মিত পর্যালোচনা (Review) ও ভুল সংশোধন নিশ্চিত করবে কাজের ধারাবাহিক উন্নতি।
- **স্থায়ী তহবিল:** কাজের সম্প্রসারণের জন্য শুধুমাত্র সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যমে অনুদানের ওপর নির্ভরশীল না থেকে, নিজস্ব ও টেকসই তহবিল সংগ্রহের পদ্ধতি নিয়ে চিন্তা করা এবং তা কার্যকর করা আবশ্যক।

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা

স্বচ্ছতা, গ্রহণযোগ্যতা ও আইনি স্থিতিশীলতার জন্য সমাজের বিভিন্ন স্তরের সাথে সুসম্পর্ক স্থাপন ও বজায় রাখা এই ব্যবস্থাপনার অংশ।

- **সামাজিক ও পারিবারিক স্বচ্ছতা:** পরিবার ও নিকটাত্মীয়দের কাছে কাজের উদ্দেশ্য ও প্রক্রিয়া সম্পর্কে সৎ ও স্বচ্ছ থাকা। স্থানীয় মুরুব্বী, শিক্ষক-শিক্ষিকা, ভার্সিটির স্টাফ এবং বিশেষভাবে **এলাকার আলেম সমাজের** সাথে সুসম্পর্ক বজায় রাখা দরকার। এই সম্পর্ক সামাজিক গ্রহণযোগ্যতা বাড়িয়ে ইউনিটকে সমাজের গভীরে গেথে যেতে সাহায্য করবে।
- **প্রাতিষ্ঠানিক সংযোগ:** এলাকার ইসলামি দলসমূহের সাথে সম্পর্ক বজায় রাখা এবং প্রয়োজনে প্রশাসনের সাথেও একটা পর্যায়ে যোগাযোগ তৈরি করা।
- **প্রচার ও আইনি প্রস্তুতি:** নিজেদের কার্যক্রমের প্রচারের জন্য স্থানীয় মিডিয়া (ইউটিউব চ্যানেল, ফেসবুক গ্রুপ, স্থানীয় পত্রিকা ইত্যাদি) ব্যবহার করা। প্রচলিত আইন সম্পর্কে প্রয়োজনীয় জ্ঞান অর্জন করা । এই যোগ্যতা রাতারাতি আসবে না, কিন্তু এটি অর্জনের লক্ষ্য থাকা চাই।

ধারাবাহিক কর্মসূচি বা ক্যাম্পেইন পরিচালনা

কার্যকরী ক্যাম্পেইন একটি ইউনিটের দৃশ্যমান উপস্থিতি ও সামাজিক প্রভাব নিশ্চিত করে।

- **নিয়মিত উদ্যোগ ও আয়োজন:** বছরে একবার বা দুবার বিচ্ছিন্নভাবে কাজ না করে,   ধারাবাহিকভাবে ক্যাম্পেইন জারি রাখতে হবে। প্রতি মাসে অন্তত একটি কর্মসূচির মাধ্যমে কাজের ধারাবাহিকতা নিশ্চিত করা জরুরি। কাজের সক্রিয়তা সদস্যদের ঝরে পড়া রোধ করে এবং তাদের মাঝে উদ্দীপনা বজায় রাখে।ধারাবাহিক ক্যাম্পেইনের মধ্য দিয়েই দক্ষতা বাড়ে।

- **সমাজের সঙ্গে মিশে যাওয়া:** এই ধারাবাহিকতার মাধ্যমেই সমাজে একটি স্থায়ী সম্পৃক্ততা (Engagement) তৈরি হয়। অনিয়মিত কাজ দিয়ে সমাজে কোনো স্থায়ী মূল্য (Value) তৈরি করা যায় না। বরং, ক্রমাগত কাজ এবং এর সামাজিক প্রভাবই অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটকে সমাজে গেঁথে নিতে সাহায্য করে। এমনকি, যখন কোনো আনুষ্ঠানিক কাজ খুঁজে পাওয়া যায় না, তখন বনভোজন বা ক্রিকেট, ব্যাডমিন্টন খেলার মতো সামাজিক মিলনমেলার আয়োজন করেও সক্রিয়তা ধরে রাখা যেতে পারে।
- **প্রচারণা ও মূল্যায়ন:** ক্যাম্পেইন বা কর্মসূচির পর এর যথাযথ প্রচারণা নিশ্চিত করা জরুরি। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হলো, কাজ শেষে **আত্ম-সমালোচনার** ভিত্তিতে ভুলগুলো চিহ্নিত করা, তার কারণ অনুসন্ধান করা এবং ভবিষ্যতে ভিন্নভাবে কী করলে ভালো ফল পাওয়া যেত, তা বিশ্লেষণ করা। ভুল স্বীকারের মাধ্যমেই সংশোধন ও উন্নতি সম্ভব।

ব্যক্তিগত উন্নয়ন ও বিকাশ

কাজের গুণগত মান নিশ্চিত করার জন্য অ্যাক্টিভিস্টদের ব্যক্তিগত উন্নয়ন বা 'তারবিয়্যাহ' অপরিহার্য। পাশাপাশি, অ্যাক্টিভিস্টদের সংখ্যা বৃদ্ধি এবং কাজের ক্ষেত্র সম্প্রসারণের প্রতি মনোযোগ দিতে হবে।কাজের স্থায়িত্ব ও বৃহত্তর জনপ্রিয়তা অর্জনের জন্য এই সম্প্রসারণ কৌশলগতভাবে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

ক. আদর্শিক ও নৈতিক উন্নয়ন:

- **আক্বীদাহ স্পষ্টতা:** অ্যাক্টিভিস্টরা যেন আদর্শ থেকে বিচ্যুত না হয়, সেজন্য তাদের **আক্বীদাহ** (মৌলিক বিশ্বাস) অবশ্যই স্পষ্ট হতে হবে। আদর্শিক জ্ঞান ছাড়া কাজ শুরু করলে বিশৃঙ্খলা অনিবার্য।
- **ঈমান ও আমলের স্থিতিশীলতা:** ব্যক্তিগত জীবনে দ্বীন পালনের ক্ষেত্রে শিথিলতা রেখে অ্যাক্টিভিসম করা অগ্রহণযোগ্য। যেহেতু সাফল্য আল্লাহর পক্ষ থেকে আসে, তাই ঈমান ও আমলে দৃঢ়তা বজায় রাখা আবশ্যক।
- **তাযকিয়াতুন নাফস:** আত্মশুদ্ধি বা **তাযকিয়াতুন নাফস** অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, বিশেষত যারা মানুষকে নিয়ে কাজ করেন। অন্তরের ব্যাধি (যেমন আত্মপ্রচার) থেকে মুক্ত থাকার জন্য এটি অপরিহার্য।

খ. জ্ঞান ও দক্ষতার উন্নয়ন:

- **ফিকর-মানহাজ (চিন্তাধারা):** চিন্তাভাবনা, পদ্ধতি ও মানহাজ পরিষ্কার থাকতে হবে।
- **ম্যানেজমেন্ট এবং অর্গানাইজিং স্কিলস:** অ্যাক্টিভিস্টদের অবশ্যই ভালো সংগঠক হতে হবে। ম্যান ম্যানেজমেন্ট, টাইম ম্যানেজমেন্ট, ফাইন্যানশিয়াল ম্যানেজমেন্ট এবং বিশেষত **এলাকা ম্যানেজমেন্ট** (মুরুব্বী ও প্রশাসন) সম্পর্কে দক্ষতা অর্জন করতে হবে।
- **ক্যারিয়ার প্ল্যানিং ও স্থিতি (Stability):** অ্যাক্টিভিস্টদের জীবনে **স্থিতিশীলতা (Stability)** থাকতে হবে। নিজের দৈনন্দিন রুটিন, পড়ালেখা বা আয়ের উৎস স্থির না থাকলে সমাজের পরিবর্তনের কাজ করা কঠিন। এখানে ক্যারিয়ার প্ল্যানিং মানে উচ্চাকাঙ্ক্ষা নয়, বরং জীবন ধারণের জন্য প্রয়োজনীয় ন্যূনতম স্বাচ্ছন্দ্য ও স্থিতি নিশ্চিত করা।

- **কমিউনিকেশন স্কিলস:** কার্যকরভাবে কথা বলার, লেখার এবং মানুষকে উদ্বুদ্ধ করার ক্ষমতা থাকতে হবে। ব্যানার তৈরি থেকে শুরু করে এলাকার মুরব্বী বা ভিন্ন মতাদর্শীর সাথে গঠনমূলক তর্ক-বিতর্কে নিজেদের অবস্থান সুন্দর ও সাবলীলভাবে উপস্থাপন করার দক্ষতা অর্জন করা জরুরি।
- **বাস্তবতার জ্ঞান (ফিক্বহুল ওয়াকী):** নিজের পরিবেশ, দেশ, সমাজ ও আন্তর্জাতিক পরিস্থিতি সম্পর্কে গভীর ধারণা (Know your environment) রাখা এবং এর ভিত্তিতে কাজ করা আবশ্যক।
- **সুন্নাহর অনুসরণ:** বাহ্যিক বেশভূষা (পোশাক), আমল ও আখলাকের ক্ষেত্রে সুন্নাহর অনুসরণ করা। উন্নত চরিত্র নিজেই একটি বড় দাওয়াহ হিসেবে কাজ করে।

গ. অ্যাক্টিভিসম শেখা ও মান উন্নয়ন (জ্ঞান ও অনুশীলন)

অ্যাক্টিভিসম কে কেবল ত্রাণ বিতরণ বা সাধারণ প্রচারণার মধ্যে সীমাবদ্ধ না রেখে এর ব্যাপকতা ও গভীরতা সম্পর্কে জ্ঞান অর্জন করতে হবে।

- **ব্যবহারিক শিক্ষা:** এই জ্ঞান কেবল বই পড়ে অর্জন করা সম্ভব নয়। বরং, বিভিন্ন ধরনের উন্নত ও বিস্তৃত অ্যাক্টিভিসমের প্রক্রিয়াগুলো **অনুশীলন ও প্রয়োগের (Practice and Application)** মাধ্যমে হাতে-কলমে শিখতে হবে। অ্যাক্টিভিসম কী, কেন করা হয়, কিভাবে করা হয়—এসব বিষয়ে জ্ঞান থাকা বাধ্যতামূলক। পৃথিবীর বিভিন্ন অঞ্চলের সফল অ্যাক্টিভিসম গুলো থেকে শিক্ষা নিয়ে বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে কার্যকর **নতুন ফরম্যাট** উদ্ভাবন করতে হবে।
- **কাজের উৎকর্ষ সাধন:** যেহেতু ভালো কাজের মাধ্যমেই মানুষকে আকর্ষণ করতে হবে, তাই কাজের মানকে ক্রমাগত উন্নত করতে হবে। নিজেদের দক্ষতা বাড়িয়ে অ্যাক্টিভিসম কে এমন পর্যায়ে নিয়ে যেতে হবে, যা অন্যদের জন্য শিক্ষণীয় হবে। এর মাধ্যমে সমাজে একটি ভালো কাজের ধারা তৈরি করা সম্ভব, যা **আমলে জারিয়ার** মতো মহৎ পুরস্কার এনে দেবে ইনশা আল্লাহ।
- **ইসলাহ বনাম হিসবাহ:** অ্যাক্টিভিস্টদের মনে রাখতে হবে, তাদের কাজ হলো **ইসলাহ (সংশোধন)**, **হিসবাহ (কর্তৃত্বের মাধ্যমে বাধা দেওয়া)** নয়। বর্তমানে যেহেতু তাদের হিসবাহ করার ক্ষমতা বা শক্তি নেই, তাই মূল কাজ হলো মানুষকে সংশোধনের দিকে আহ্বান করা।

কার্যকর অ্যাক্টিভিসমের এই সংক্ষিপ্ত রূপরেখা থেকে এটা স্পষ্ট যে, সামাজিক শক্তি অর্জন করতে হলে বিচ্ছিন্নভাবে কাজ না করে একটি সুচিন্তিত, গতিশীল ও আদর্শিক প্রক্রিয়া অনুসরণ করতে হবে। **অভ্যন্তরীণ শৃঙ্খলা, বাহ্যিক গ্রহণযোগ্যতা, ধারাবাহিক ক্যাম্পেইন এবং অ্যাক্টিভিস্টদের আদর্শিক ও জ্ঞানগত উৎকর্ষ**—এই চারটি ক্ষেত্র একে অপরের পরিপূরক। কাজের গুণগত মানকে এমন পর্যায়ে নিয়ে যেতে হবে, যা সমাজে আমলে জারিয়ার মতো স্থায়ী ভালো কাজের ধারা তৈরি করবে। অ্যাক্টিভিস্টদের মনে রাখতে হবে, তাদের মূল কাজ হলো **ইসলাহ (সংশোধন)**, **হিসবাহ (কর্তৃত্ব প্রয়োগ)** নয়। দাওয়াহ ও অ্যাক্টিভিসম কে জীবনের অগ্রাধিকার ও আবেগে পরিণত করে, ব্যক্তিগত জীবনে সেই আদর্শের প্রতিফলন ঘটানোই হলো চূড়ান্ত লক্ষ্য। সুন্নাহর অনুসরণ, স্থিতিশীলতা এবং বাস্তবতার জ্ঞান (ফিক্বহুল ওয়াকী) অর্জনের মাধ্যমে অ্যাক্টিভিস্টরা সমাজের চিন্তাধারায় **মেটাপলিটিক্যাল পরিবর্তন** আনতে এবং সামাজিক আধিপত্য ভাঙতে ইতিহাসের এই মহান দায়িত্ব কাঁধে তুলে নিতে পারবে ইনশা আল্লাহ।

শূণ্য থেকে শুরু

সামাজিক শক্তি কী, কেন সামাজিক শক্তি অর্জন করা দরকার, অ্যাকটিভিসমের সাধারণ নীতিমালাগুলো আলোচনা করা হয়েছে। অ্যাক্টিভিসমের ব্যাপারে সামগ্রিক একটা ধারণা লাভের পর এবার মাঠ পর্যায়ে কাজ শুরুর পালা। জানতে হবে শূন্য থেকে কিভাবে একটি ইউনিট দাঁড় করানো যায়।

একাকী একেবারে শূন্য থেকে ক্যাম্পেইন শুরু...

অনেকেই অ্যাক্টিভিসমের সাথে যুক্ত হতে চান, কিন্তু, কিভাবে শুরু করতে হয় তা জানেন না। তাদের জন্য এই লেখায় খুব সংক্ষেপে কয়েকটি ধাপের মাধ্যমে ক্যাম্পেইন শুরুর প্রক্রিয়া বর্ণনা করা হচ্ছে-

পুরো বিষয় কয়েকটি ভাগে ভাগ করে নিই-

১। সদিচ্ছা/নিয়্যাত ঠিক করা।

২। নিজের এলাকা বা যেখানে কাজ করব সেখানের পরিবেশ ক্যাম্পেইনের উপযুক্ত করা।

৩। প্রয়োজনীয় লজিস্টিকস-এর ব্যবস্থা করা।

প্রথম ধাপ:

"নিশ্চয়ই সমস্ত কাজ নিয়্যাতের উপর নির্ভরশীল।"[৪৯]

আমরা কেন ক্যাম্পেইন শুরু করব তা আগে ঠিক করতে হবে। এই ক্যাম্পেইন হবে শুধুমাত্র আল্লাহর জন্য। আল্লাহকে খুশি করতে তার বান্দাদের পাপ কাজ থেকে বিরত রাখা এবং ভালো কাজে উদ্বুদ্ধ করার চেষ্টাই আমাদের মূল উদ্দেশ্য। এই ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে দুনিয়াবি কোনো লাভ-ক্ষতি আমরা খুঁজব না। সেলিব্রিটি হতে ক্যাম্পেইন শুরু করব না এবং কোনো প্রচলিত রাজনৈতিক ফায়দা লাভের জন্যেও এই ক্যাম্পেইন শুরু করব না।

প্রিয় ভাই, আজ যুবসমাজ খুব বিপর্যস্ত। আপনি একটু গভীরভাবে খেয়াল করে দেখুন, তাদের অধিকাংশই পর্নোগ্রাফি, গেইম, মাদকের মতো ভয়ঙ্কর সব আসক্তিতে ভুগছে। ডিভাইস ছাড়া কিছুই বুঝে না। বাবা মা ভাই বোন কোনো কিছুর ভালোবাসাই তাদের মন ছুঁয়ে যায় না। একটা ডিভাইস না পেয়ে অভিমান করে আত্মহত্যার পথ খুঁজে নিচ্ছে অনেক কিশোর! এই কিশোররা অন্য কোনো গ্রহ থেকে আসেনি, তারা আমাদেরই ভাই-বোন। তাদের সচেতন করার দায়িত্বও তাই আমাদের। এই দায়িত্ব যারা নিতে প্রস্তুত তাদের জন্যই আমাদের ক্যাম্পেইন।

আব্দুল্লাহ ইবনে ওমর রাদিআল্লাহু আনহু থেকে বর্ণিত, রাসূল ﷺ ইরশাদ করেন, "তোমরা প্রত্যেকেই দায়িত্বশীল। আর প্রত্যেকেই তার অধিনস্তদের সম্পর্কে জিজ্ঞাসিত হবে।"[৫০]

---

[৪৯] সহীহ বুখারী, হাদিস নং ০১

[৫০] সহীহ বুখারী, হাদিস নং ২৪০৯

দ্বিতীয় ধাপ: আপনি যদি নিজের পরিবার এবং সমাজকে রক্ষায় এগিয়ে আসতে চান এবং আপনার নিয়্যাত যদি হয় সঠিক তাহলে এই ধাপ খেয়াল করুন।

ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা খুব কঠিন এই কথাটা সবার প্রথমে মাথা থেকে ঝেড়ে ফেলে দিতে হবে। এটা খুব সহজ একটা কাজ।

লক্ষ্য করুন, ধরুন দিপু ক্লাস এইটে পড়ে। সে চাচ্ছে একটা অডিটোরিয়াম ভাড়া করে ৫০০ মানুষ দাওয়াত করে এনে ২ ঘন্টা লেকচার দিয়ে পর্নোগ্রাফির ক্ষতি সম্পর্কে বোঝাবে, এটা কি সম্ভব? অডিটোরিয়াম ভাড়া করার খরচ, ৫০০ মানুষকে দাওয়াত দিয়ে আনার মতো পরিচিতি, ২ ঘন্টা লেকচার দেওয়ার মতো যোগ্যতা সাধারণত এই বয়সী কারো মধ্যে থাকে না। এমন করে যোগ্যতা এবং সামর্থের বাইরে গিয়ে ক্যাম্পেইনের চিন্তা করলে অবশ্যই কঠিন মনে হবে।

তবে দিপু যদি ক্যাম্পেইনটা এভাবে শুরু করে তাহলে আশা করি খুব কঠিন হবে না-

দিপু প্রথমে দেখল তার বন্ধুবান্ধব বা পরিচিতজনের মধ্যে কেউ তার মতো অ্যাক্টিভিসম করতে চায় কিনা। সমাজের মানুষের জন্য কাজ করতে চায় কিনা। একটু খুজতেই মোটামুটি কয়েকজনের (৩ জন হলেও শুরু করতে যথেষ্ট) টিম হয়ে গেল। এবার বুদ্ধি পরামর্শ করে দেখল তাদের পক্ষে কতটুকু করা সম্ভব। তারা ২/৩ জন মিলে হয়ত ছোটো করে লিফলেট বিতরণ করতে পারবে, বা এলাকার মসজিদের আশপাশ পরিষ্কার করতে পারবে বা ছোটো আকারে ষোলো ম্যাগাজিনের পাঠচক্র করতে পারবে। এই ছোটো আকারেই একটা ক্যাম্পেইন করে ফেলল তারা। আরেকবার বলি, শুরুতেই বিশাল ক্যাম্পেইনের চিন্তা করলে শুরু করাটাই হয়তো হবে না। তাই সামর্থ্যের কথা মাথায় রেখে ছোট করে হলেও দ্রুত শুরু করে দিতে হবে। শুরু করাটাই আসল। চলতে চলতে কাজ এমনিতেই বড় হতে থাকবে ইনশাআল্লাহ।

সাধারণত শুরু করার ক্ষেত্রে যেগুলো নিয়ে ঝামেলা হয় এমন কিছু বিষয় হচ্ছে-

অনেক সুন্দর ক্যাম্পেইনের আইডিয়া এসেছে, কিন্তু:

১। **মানুষ কম-** শুরুতে মানুষ সবসময়ই কম থাকে। কাজ জারি রাখলে মানুষ বাড়তে থাকে। ২/৩ জন হলেই শুরু করে দেওয়া যায়। এমনকি ১ জন মানুষ একাকীই ক্যাম্পেইন করতে পারেন। ২০/৩০ টা লিফলেট বিতরণ করা কি এমন কঠিন কাজ?

২। **টাকার সমস্যা-** ক্যাম্পেইনের জন্য ক্যাম্পেইন সামগ্রী(লিফলেট-বই- ম্যাগাজিন ইত্যাদি) কিনতে হবে কিন্তু টাকা নেই। যেহেতু টাকা নেই তাহলে ক্যাম্পেইন ও নেই। পরে করব টাকা হলে।

ক্যাম্পেইন হবে না এমন চিন্তাই করা যাবে না । টাকা না থাকলে নিজেরা মিলে কতো ম্যানেজ করা যায় তা দেখতে হবে। তারপরও টাকা না হলে বই কিনার দরকার নেই। মুক্ত বাতাসের খোঁজে, ষোলো ম্যাগাজিন, আকাশের ওপারে আকাশ ইত্যাদি বইয়ের ফ্রি পিডিএফ আছে। সবাই মিলে পিডিএফ থেকে পড়ে ক্যাম্পেইন শুরু করে দিতে পারেন। আর নিজেরা একটু কষ্ট করলেই টাকা ম্যানেজ করা যায় আসলে। ধরুন আপনারা ২ জন আছেন। ২ জন দিনে ৫ টাকা করে জমালে দিনে জমা হবে ১০ টাকা। ৩০ দিনে ৩০০ টাকা। এই ৩০০ টাকা দিয়ে আপনি চাইলে ১০০ টার মতো লিফলেট কিনতে পারবেন। অনেকগুলো ষোলো ম্যাগাজিন কিনতে পারবেন।

৩। **ক্যাম্পেইন করার জায়গা নাই।** স্কুল কলেজে অনুমতি নিবো কিভাবে ভয় হয়। থাক ক্যাম্পেইনের দরকার নাই। আমরা ছোটো, অভিজ্ঞরাই করুক।

এই চিন্তা করলে জীবনে আর বড়ো কিছু করা যাবে না। কিছু বুদ্ধি দিই এখানে। প্রথম ক্যাম্পেইনই কোনো ইউনিভার্সিটি বা কলেজে করতে হবে এমন কোনো কথা নেই। আমি বলব এমন করাও উচিত না (যদি কারো পূর্ব অভিজ্ঞতা থাকে এমন বড়ো জায়গাগুলোতে অন্য কোনো ক্যাম্পেইন করার তাদের কথা আলাদা। আমি এখানে নতুনদের কথা বলছি।)

জায়গার অভাব নাই দুনিয়ায়। প্রথম দিন লিফলেট হাতে নিয়ে কয়েকজন মিলে হাঁটতে বের হন। উদ্যেশ্য হচ্ছে যদি সময় সুযোগ মিলে যায় তাহলে কয়েকজনকে অল্প কিছু কথা বলে লিফলেট দিয়ে দিবেন। সময় সুযোগ এজন্য বললাম, আপনি খেয়াল করবেন বের হওয়ার পর লিফলেট দিতে খুব লজ্জা করবে। কে কী ভাববে এগুলো মনে হবে। বেশি মানুষ এলাকায় থাকলে তো কোনো ভাবেই লিফলেট বের হতে চাবে না। এতকিছুর পরও দেখবেন সুযোগে ৫/৭ জনকে ঠিকই লিফলেট দেওয়া হয়ে গেছে।

এভাবে কয়েকদিন হাঁটতে গিয়ে অপরিচিতদের মধ্যে লিফলেট দিয়ে শুরু করতে পারেন। একটু অভিজ্ঞতা এবং সাহস হলে ছোটখাটো কোচিং সেন্টারে গিয়ে ৫-১০ মিনিট যতটুকু সম্ভব হয় কথা বলে হাতে লিফলেট দিয়ে আসতে পারেন। এভাবে কিছুদিন ক্যাম্পেইন করার পর স্কুল কলেজে গিয়ে অনুমতি নেওয়া যেতে পারে। শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে অনুমতি চাওয়ার সময় সমাজের বিভিন্ন শ্রেনীর ৩-৪ জন মিলে যাওয়া ভালো। যেই প্রতিষ্ঠানের অনুমতি চাইতে যাবেন, যাওয়ার আগে সেখানকার কমিটির লোক বা সমাজের কোনো মুরব্বি মানুষকে সাথে নিলে কাজ অনেক সহজ হবে ইনশাআল্লাহ। আশাকরি আপনারা গুরুত্ব বোঝাতে পারলে অনুমতি পেয়ে যাবেন।

অনুমতি নেবার ক্ষেত্রে আপনি গাইডলাইন পেতে পারেন "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" এ আলোচিত এই লেখাগুলো থেকে -

- পোস্টার/লিফলেট/মানববন্ধন/মিছিল/পাঠচক্র করার আগে কি অনুমতি নিতে হবে?
- ক্যাম্পেইন/কর্মসূচীর অনুমতি পাবার সহজ উপায় কী?
- নিরাপত্তা বা সুরক্ষার নিয়ম-কানুন কী? ঝামেলা এড়ানোর উপায় সমূহ কী কী ?
- স্থানীয় মসজিদের ইমাম/খতীব/এলাকার মুরুব্বী/প্রভাবশালী নেতা পছন্দ না করলে করণীয় কী? কিভাবে এলাকার মানুষের মন জয় করব?
- পরিশিষ্ট -১
- পরিশিষ্ট-২

তৃতীয় ধাপ: ক্যাম্পেইন শুরু করতে টাকা পয়সা তেমন লাগে না বললেই চলে। একদম ফ্রিতেই ক্যাম্পেইন করা যায়, মানুষদের সচেতন করা যায়। আরেকটু বিস্তারিত বলি, ক্যাম্পেইনের অন্যতম উদ্দেশ্য হচ্ছে কোনো বিষয় সম্পর্কে মানুষকে কিছু জানান এবং জনসচেতনতা তৈরি করা। এখন চাইলেই আপনি মুক্ত বাতাসের খোঁজে বইটা ফ্রিতে ডাউনলোড করার পর পড়ে পর্নোগ্রাফি সম্পর্কে মোটামুটি জ্ঞান নিতে পারবেন এবং আল্লাহর দেওয়া ফ্রি সাউন্ডবক্স ব্যবহার করে মানুষকে সচেতন করতে পারবে।

ভাইয়েরা মিলে অল্প কিছু টাকার ব্যবস্থা করতে পারলে লস্টমডেস্টির লিফলেটগুলো ছাপিয়ে বা অর্ডার করে বিতরণ করতে পারবেন। আমাদের পরামর্শ থাকবে আপনারা এই টাকা নিজেরাই ব্যবস্থা করে সংগ্রহ করবেন। ভলান্টিয়ারদের বাইরের কেউ টাকা দিয়ে সাহায্য করতে চাইলে শুধুমাত্র প্রয়োজনীয় জিনিস তার থেকেই কিনে নিবেন এবং হিসাব খুব ক্লিয়ার রাখবেন। জানেন-ই তো টাকার কেলেংকারি খুব খারাপ জিনিস।

তাহলে এবার সামগ্রিকভাবে পুরো প্রক্রিয়া দেখা যাক-

১। আপনি একা বা আপনার ২/৩ জন বন্ধু মিলে সিদ্ধান্ত নিলেন এক্টিভিজমে যুক্ত হবেন।

২। আপনারা নিজেরা অল্প অল্প করে চাঁদা দিয়ে কিছু ফান্ড ম্যানেজ করলেন।

৩। এই ফান্ড দিয়ে ক্যাম্পেইন সামগ্রী কিনলেন (ম্যাগাজিন, লিফলেট, পোস্টার, হালকা খাবার দাবার...)

৪। ছোটো আকারে ক্যাম্পেইন করলেন। (২০/৩০ টা বা সাধ্যমত লিফলেট বিতরণ, ছোটোআকারে ষোলো পাঠচক্র, রাস্তাঘাট পরিষ্কার করা ইত্যাদি)

৫। ক্যাম্পেইনের ছবি/ভিডিও করে রাখলেন।

৬। ফেইসবুক বা সোশ্যাল মিডিয়ায় একটি পেইজ/একাউন্ট খুললেন। এলাকার নাম যুক্ত করে। যেমন- কুমারপাড়া তরুণ সংঘ, উত্তরা ইয়ুথ ক্যাটালিস্ট ইত্যাদি।

৭। ক্যাম্পেইনের ছবি/ভিডিও সেই পেইজ/একাউন্ট থেকে সকল সোশ্যাল মিডিয়ায় পোস্ট করলেন, স্থানীয় গ্রুপগুলোতে ছড়িয়ে দিলেন, সবার ইনবক্সে ইনবক্সে দিলেন।

৮। ছবি ভিডিওর ক্যাপশন থাকলো- আমরা এধরণের জনগুরুত্বপূর্ণ কাজ চালু রাখতে চাই। আপনাদের সহযোগিতা প্রয়োজন। অনুগ্রহ করে আমাদের সহযোগিতা করুন। মূলভাব বুঝে নিন। তারপর নিজের মতো করে সাজিয়ে পোস্ট করুন।

৯। একবার ক্যাম্পেইন করার পর দেখবেন বেশ কিছু মানুষ আপনাদের সঙ্গে যুক্ত হচ্ছে। ফান্ড দিচ্ছে। তাদের সাথে নিয়ে আপনি আবার ক্যাম্পেইন করুন। এভাবে ক্রমাগত ক্যাম্পেইন জারি রাখলে আপনার সঙ্গে অনেক মানুষ এক্টিভিজমে যুক্ত হয়ে পড়বে ইনশা আল্লাহ।

বিঃ দ্রঃ এখানে পর্ন আসক্তি নিয়ে লিফলেট বিতরণের কথা বলা হয়েছে, মুক্ত বাতাসের খোঁজে বই এর ক্যাম্পেইনের কথা বলা হয়েছে, শুধু এগুলো নিয়েই করতে হবে এমন নয়, ষোলো ম্যাগাজিন, হারাম রিলেশনশিপ, স্ক্রিন আসক্তি নিয়ে লিফলেট বিতরণ, এলাকার রাস্তাঘাট পরিষ্কার করা, মসজিদ পরিষ্কার করা, বৃক্ষরোপন এরকম অনেক কিছু নিয়ে হতে পারে। যেটা আপনাদের জন্য সুবিধাজনক হয় । এ ব্যাপারে বিস্তারিত সাহায্য পাবেন **"হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট"** থেকে ইনশা আল্লাহ।

وَمَن يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَل لَّهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ

"যে আল্লাহকে ভয় করে, আল্লাহ তার জন্য পথ বের করবেন এবং সে যেখানে আশা করবে না, সেখান থেকে তাকে রিজিক দান করবেন।"[৫১]

وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ

"যে আল্লাহর ওপর ভরসা রাখে, আল্লাহই তার জন্য যথেষ্ট।"[৫২]

আরও পড়ুন "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"থেকে-

- আমার ইউনিটে মানুষের সংখ্যা কম। খুব কম মানুষ নিয়ে কাজ করতে হয়। একারণে হতাশ লাগে। এতো অল্প সংখ্যক মানুষ নিয়ে কি কাজ করা সম্ভব?
- আমাদের সময় জনবল সম্পদ সীমিত। কিন্তু কাজের চাপ অনেক বেশী এ সমস্যা কিভাবে সমাধান করা যায়?

[৫১] সূরা আত-তালাক, ৬৫:২-৩
[৫২] সূরা আল-মুমিনুন, ২৩:৬০

- অ্যাক্টিভিসম করলে সবকিছু শিখে একেবারে নিখুতভাবে করব, না হলে করব না-এমন চিন্তা কেন অ্যাক্টিভিসমকে পিছিয়ে দেয়?
- *শুরুতেই কি একটি গঠনতন্ত্র তৈরি করতে হবে?*
- *কমিটি দিয়ে কাজ শুরু করা ভালো নাকি কাজ শুরু করে পরে কমিটি দেওয়া?*
- *কমিটির মৌলিক কাঠামো কেমন হবে?*
- *নেতা নির্বাচন পদ্ধতি কী?*
- *নেতা না থাকলে কীভাবে সিদ্ধান্ত নেব?*
- *ইউনিটের কি রেজিস্ট্রেশন করতে হবে?*

বিশ্ববিদ্যালয়: নেতৃত্ব, অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনা এবং কার্যকরী ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত নির্দেশিকা

যারা বিশ্ববিদ্যালয়ে কাজ করছেন কিংবা করবেন, এই ম্যানুয়ালটি তাদের জন্য। বিশ্ববিদ্যালয় কেন্দ্রিক কাজে বিভিন্ন দিক আছে। যেমন: নেতৃত্ব তৈরি, অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা, কার্যকরী ক্যাম্পেইন পরিচালনা ইত্যাদি। এ কাজগুলো কিভাবে ধাপে ধাপে করতে হবে তার নির্দেশনা এই ম্যানুয়ালে পাবেন।

কেন বিশ্ববিদ্যালয়ে কাজ করবেন?

বিশ্ববিদ্যালয় হলো তরুণ ছাত্রদের মিলনমেলা। আমাদের দেশের বড় বড় সামাজিক ও রাজনৈতিক পরিবর্তনের ক্ষেত্রে বিশ্ববিদ্যালয়গুলো এবং ছাত্ররা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রেখেছে। '৬৯ এর গণঅভ্যুত্থান থেকে শুরু করে '২৪ এর অভ্যুত্থান, বরাবরই ছাত্ররা ছিল দেশ পরিবর্তনের আন্দোলনের প্রথম সারিতে।

বিশ্ববিদ্যালয়ের গুরুত্ব

সাংস্কৃতিক প্রভাব: বিশ্ববিদ্যালয়গুলো সেক্যুলার শক্তির আদর্শিক এবং সাংস্কৃতিক লড়াইয়ের অন্যতম প্রধান লক্ষ্যবস্তু। বিশ্ববিদ্যালয়ের বিদ্যমান কালচার এবং কারিকুলামকে ব্যবহার করে একসাথে এমন অনেকগুলো মানুষকে প্রভাবিত করা সম্ভব, যারা কিনা ভবিষ্যৎ সমাজের নেতৃত্ব দেবে। তাই সমাজ পরিবর্তন করতে হলে বিশ্ববিদ্যালয়গুলো সেক্যুলারিজম এবং দ্বীন ইসলামের মধ্যেকার আদর্শিক দ্বন্দ্ব এবং সাংস্কৃতিক লড়াইয়ের অন্যতম প্রধান কেন্দ্রে পরিণত করা জরুরী। আর তার জন্য প্রয়োজনে বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতে শক্ত উপস্থিতি।

নেতৃত্ব গঠন: বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতেই আগামীর নেতৃত্ব, নীতিনির্ধারক এবং প্রভাবশালী ব্যক্তিরা তৈরি হয়।

তৈরি জনশক্তি: শ্রেণি হিসেবে ছাত্ররা তুলনামূলকভাবে বেশি সংগঠিত, উদ্যমী এবং আদর্শবান। ছাত্ররা সহজেই নিজেদেরকে সংগঠিত করতে পারে। তাদের মধ্যে গ্রুপ মেন্টালিটি বা 'ছাত্র পরিচয়' কাজ করে। একজন ছাত্র হিসেবে আরেকজন ছাত্রের বিপদে এগিয়ে আসা, ইতিবাচক পরিবর্তনে পদক্ষেপ নেয়া, নেতিবাচক বিষয়ে বিরোধিতা করা – এসব ক্ষেত্রে তারাই অগ্রগামী শক্তি। কাজেই ছাত্রদের জন্য অর্থবহ বিভিন্ন সামাজিক-রাজনৈতিক পদক্ষেপ গ্রহণ এবং কর্মসূচী চালিয়ে যাওয়া সহজ হয়।

বিশ্ববিদ্যালয়ভিত্তিক অ্যাক্টিভিসমের লক্ষ্য

ক্যাম্পাসে কাজের উদ্দেশ্য সম্পর্কে অ্যাক্টিভিস্টদের পরিষ্কার ধারণা থাকতে হবে। না হলে কাজে উদ্যম এবং অনুপ্রেরণা পাওয়া যাবেনা। বিশ্ববিদ্যালয়ে অ্যাক্টিভিসমের প্রধান লক্ষ্যসমূহ:

- **ইসলামের সাংস্কৃতিক প্রভাব বৃদ্ধি:** ক্যাম্পাসে বিদ্যমান পশ্চিমা এবং হিন্দুয়ানী সংস্কৃতির বিপরীতে ইসলামী বিশ্বাস এবং মূল্যবোধকে ভিত্তি করে একটি প্রতিসংস্কৃতি (Counter culture) গড়ে তোলা।

- **নেতৃত্ব বিকাশ:** বাছাই করা ছাত্রদেরকে নেতৃত্বের উপযোগী করে গড়ে তোলা।

- **ছাত্রসমাজের স্বার্থের প্রতিনিধিত্ব:** শিক্ষার্থীদের স্বার্থ-সংশ্লিষ্ট বিষয়গুলোর সুষ্ঠু সমাধান করা, যাতে বৃহত্তর সামাজিক আন্দোলনে তাদের আস্থা ও সমর্থন অর্জন করা যায়।
- **ধারাবাহিকতা ধরে রাখা:** ক্যাম্পাসের ক্লাস/ডিপার্টমেন্টের প্রতিটা ব্যাচে নেতৃত্বের একটি পাইপলাইন তৈরি করা যাতে কাজের ধারাবাহিকতা বজায় থাকে।

বিশ্ববিদ্যালয়কেন্দ্রিক অ্যাক্টিভিসমের স্বাতন্ত্র্য

বিশ্ববিদ্যালয়ভিত্তিক অ্যাক্টিভিসম কমিউনিটি অথবা এলাকাভিত্তিক অ্যাক্টিভিসমের চেয়ে বেশ কিছু কারণে আলাদা। যেমন: সময়সীমা: বিশ্ববিদ্যালয়ে ছাত্ররা অল্প কয়েক বছরের জন্য অবস্থান করে। তাই নেতৃত্বের জন্য উপযুক্ত মানুষ তৈরির কাজটা তুলনামূলক দ্রুত করতে হয়।

- ক্যাম্পাসে কাজের লক্ষ্য থাকে সাংস্কৃতিক ও আদর্শিক প্রভাব বিস্তার। আর লক্ষ্য পূরণের মাধ্যম হিসেবে থাকে তরুণদের বাস্তব সমস্যাগুলোর সমাধান, এবং ছাত্রসমাজের স্বার্থ রক্ষার আন্দোলন। এগুলোকে মাথায় রেখেই মূলত কাজ করতে হয়; পলিসি তৈরি করতে হয়, উদ্যোগ নিতে হয়।
- ক্যাম্পাসে ভলান্টিয়ার হিসেবে কাজের মানুষ পাওয়া তুলনামূলক সহজ। তবে এর জন্য জন্য দৃশ্যমান এবং আপাতভাবে উপকারী কিছু কর্মকান্ড থাকা জরুরী।

টার্গেট অডিয়েন্স

বিশ্ববিদ্যালয়ের প্রেক্ষাপটে আপনাদের কাজের ক্ষেত্র হবে পুরো ছাত্র সমাজ, শুধু প্র্যাক্টিসিং মুসলিমরা না। অ্যাক্টিভিসমের সফলতার জন্য আপনাদেরকে নিয়মিত বৃহত্তর ছাত্রসমাজের স্বার্থ নিয়ে কাজ করতে হবে। প্রমাণ করতে হবে, যে আপনি সব ছাত্রদের কল্যাণে কাজ করছেন। পাশাপাশি নিজেদের বিভিন্ন ক্যাম্পেইনে তাদেরকে যুক্ত করার লক্ষ্য রাখতে হবে। কেন এটি গুরুত্বপূর্ণ?

- **গ্রহণযোগ্যতা:** ছাত্ররা আপনাদেরকে তাদের একজন হিসেবে দেখতে হবে। তাদের চোখে আপনারা হবেন ছাত্রসমাজের নানা সমস্যার সমাধান এবং স্বার্থরক্ষার প্রতিনিধি। এই ক্ষেত্রে তারা আপনাদের মানহাজ বা ইসলামী দৃষ্টিভঙ্গির সঙ্গে একমত হওয়াটা জরুরী না।
- **আস্থা:** বৃহত্তর পরিসরে কাজ করলে এবং সমস্যা সমাধানে উদ্যোগী হলে অ্যাক্টিভিস্টদের প্রতি শিক্ষার্থীদের আস্থা এবং শ্রদ্ধা বৃদ্ধি পায়।
- **অন্তর্ভুক্তি:** অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের সদস্য এবং ভলান্টিয়ার আনতে হবে সাধারণ ছাত্র সমাজ থেকে। এজন্য সাধারন ছাত্রদের টার্গেট অডিয়েন্স হিসেবে রাখা জরুরী। একইসাথে যারা কাজে যুক্ত হবে তাদের প্র্যাকটিসিং মুসলিমে পরিণত করাও জরুরী।

সামষ্টিক সমস্যা নিয়ে কাজ করা

নিয়মিত এমন কিছু বিষয় নিয়ে কাজ করা উচিৎ যেগুলো ছাত্রসমাজ সামষ্টিকভাবে তাদের সমস্যা মনে করে। যেমন:

- ক্যান্টিনে খাবারের কোয়ালিটি এবং দাম।

- র‍্যাগিং ও বুলিং এর বিরুদ্ধে সচেতনতা ও পদক্ষেপ।
- মানসিক স্বাস্থ্য সহায়তা এবং ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং।

বিঃদ্রঃ এগুলো কিছু উদাহরণ মাত্র। কর্মসূচি সফল করতে হলে আপনাদের নিজের বিশ্ববিদ্যালয়ের ছাত্রদের জন্য প্রাসঙ্গিক বিষয়গুলো চিহ্নিত করতে হবে। সকল ক্যাম্পাসের সমস্যার ধরণ এক রকম হবে না। **এ ব্যাপারে বিস্তারিত আলোচনা দেখতে পারেন "হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট" এর নিচের লেখাগুলোতে**

- কিভাবে একটি আদর্শ ইস্যু নির্বাচন করতে হয়?
- ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার

সফল অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট গড়ার প্রক্রিয়া

<u>এককভাবে শুরু করা</u>

আপনি যদি একা শুরু করেন, তাহলে নিচের বিষয়গুলো মাথায় রাখুনঃ

- ছোট কিন্তু ইম্প্যাক্টফুল অথবা দৃশ্যমান কোনো উদ্যোগ নিন। যেমন-লিফলেট বিতরণ, বই বিতরণ বা পরিবেশ সংক্রান্ত কোনো ক্যাম্পেইন পরিচালনা করতে পারেন।
- সামাজিক যোগাযোগমাধ্যম এবং গ্রুপ চ্যাট ব্যবহার করে কাজের আপডেট শেয়ার করুন এবং আপনাদের বাছাই করা ইস্যু নিয়ে সচেতনতা তৈরির উদ্যোগ নিন।
- সহপাঠীদেরকে কাজে ভেড়াতে থাকুন। একা শুরু করে দুয়েকটা ইভেন্টের পর আপনাদের আশপাশের বন্ধু-বান্ধবও আস্তে আস্তে আগ্রহ দেখাবে। তাদেরকে সাথে নিন। শুরুতে তাদেরকে কিছু ছোটখাটো, সহজ কাজ দিন। তাদের কাছে সাহায্য চান। উৎসাহ দিন। তারপর ধীরে ধীরে কাজে নিয়ে আসুন।

পরামর্শ: একটি দল গঠন করে কাজের দায়িত্ব ভাগ করে নিলে সবার উপর চাপ কমে আসে।

<u>এক থেকে একশ...</u>

একটি ছোট দল গঠন করার পর নিচের কাজগুলো নিয়মিতভাবে করতে থাকুন:

সাপ্তাহিক হালাকাহ (পাঠচক্র) আয়োজন করুন: নিজেদের পড়াশোনা, দৃষ্টিভঙ্গি, জানাশোনাগুলো শেয়ার করার জন্য পাঠচক্র জরুরী। এতে নিজেদের ভেতর পারস্পরিক বোঝাপড়া এবং কাজের প্রতি কমিটমেন্টও জোরদার হয়। কাজের লক্ষ্য-উদ্দেশ্য নিয়ে একই জায়গায় আসা সহজ হয়।

ছোট ছোট উদ্যোগ নিন:

- পোস্টারিং
- ক্যাম্পেইনিং বা প্রচারণা
- সচেতনতা কর্মসূচি (Awareness campaign)
- ইন্টারেক্টিভ আলোচনা, মত বিনিময় ইত্যাদি

- প্রথমেই বড় ইভেন্ট বা কাজে হাত দেয়া উচিৎ না
- সামগ্রিক ছাত্রসমাজের কোন একটি সমস্যা চিহ্নিত করে সেটি সমাধানের জন্য কাজ করুন, যেমন:
- ক্যান্টিনের মানোন্নয়ন
- মানসিক স্বাস্থ্য এবং র‍্যাগিং বিরোধী উদ্যোগ

উল্লেখ্য, এটি নানাভাবে শুরু হতে পারে। প্রাথমিকভাবে স্রেফ জরিপ বা গণস্বাক্ষর অভিযানের মাধ্যমেও ভলান্টিয়ার সংগ্রহ এবং জনসংযোগের ক্ষেত্রে উল্লেখযোগ্য অগ্রগতি সম্ভব।

ফলাফল: এসব দৃশ্যমান এবং বাস্তব সমস্যার সমাধানের মাধ্যমে আপনি শিক্ষার্থীদের স্বীকৃতি এবং সমর্থন অর্জন করতে সক্ষম হবেন। ফলে আপনাদের ইউনিটও আস্তে আস্তে বড় হতে থাকবে।

কর্মসূচির ধারাবাহিকতা বজায় রাখা

আপনাদের ইউনিট সংগঠিত এবং কাজকে অর্থবহ ও টেকসই রাখতে নিচের কাজগুলো জরুরী:

- **নিয়মিত কার্যক্রম:** কাজের প্রভাব ধরে রাখতে, ক্যাম্পাসে দৃশ্যমান ও প্রাসঙ্গিক থাকতে নিয়মিত এবং ধারাবাহিকভাবে ছোট ছোট কর্মসূচির আয়োজন করুন।
- **নতুন নেতৃত্ব গড়ে তুলুন:** ফার্স্ট ও সেকেন্ড ইয়ারের ছাত্রদের বিভিন্ন দায়িত্ব দিয়ে ধীরে ধীরে প্রস্তুত করুন যাতে নেতৃত্বের ধারাবাহিকতা নিশ্চিত হয় এবং কাজ থেমে না থাকে।
- **নেটওয়ার্ক তৈরি করুন:** আপনাদের কাজের প্রতি সমর্থন পেতে শিক্ষক, কর্মচারী এবং বিশ্ববিদ্যালয় প্রশাসনের সাথে সুসম্পর্ক গড়ে তুলুন। এমনটাও দেখা যাবে যে আপনি হয়ত তাদের কাছ থেকে সহযোগিতা পাচ্ছেন।
- **স্বচ্ছতা বজায় রাখুন:** অর্থনৈতিক লেনদেনসহ ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ মাত্রায় স্বচ্ছতা বজায় রাখুন। খরচ ও লেনদেনের ডকুমেন্টস সংরক্ষিত রাখুন। এতে করে আপনাদের ইউনিটের মধ্যে বিশ্বাস ও আস্থা তৈরি হবে।

বাস্তব চ্যালেঞ্জ এবং সমাধান

অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রে দুটি কমন চ্যালেঞ্জ দেখা দেয়:

পরিষ্কার লক্ষ্য না থাকা: বড় আকারের ইভেন্ট দিয়ে অ্যাক্টিভিসম শুরু না করে ছোট ছোট উদ্যোগ নিন। আপনাদের লক্ষ্য সাধারণ ছাত্রদের মধ্যে ধীরে ধীরে আস্থা তৈরি করা, গ্রহনযোগ্যতা অর্জন করা, এবং প্রভাব বাড়ানো। তাই শুরুতেই অনেক বড় কোন আয়োজন দিয়ে শুরু করার প্রয়োজন নেই। ছোট ছোট কাজ দিয়ে শুরু করুন। সতর্কতার সাথে ইস্যু এবং কর্মসূচি বাছাই করুন। নিয়মিত এবং ধারাবাহিকভাবে কাজ চালিয়ে যান। এভাবে ধীরে ধীরে ছাত্রসমাজের মধ্যে গ্রহণযোগ্যতা এবং নেতৃত্বের অবস্থান তৈরি করে নিন।

বাস্তবতা বিবর্জিত পরিকল্পনা: আপনাদের সামর্থ্য কতটুকু, আগে সেটা ভালো করে বুঝুন। কোন কোন জায়গায় নিজের সীমাবদ্ধতা আছে খুঁজে বের করুন। তারপর নিজেদের এই প্রশ্নগুলো জিজ্ঞাসা করুন:

- ছাত্ররা কি আপনাদের দাবিকে সমর্থন করবে? দাবি আদায়ে তাদেরকে কি সাথে পাবেন?
- নির্ধারিত কর্মসূচি বাস্তবায়নের জন্য প্রয়োজনীয় উপায়-উপকরণ ও সামর্থ্য কি আপনাদের ইউনিটের আছে?

- নেতৃত্ব এবং দায়িত্ব কি ইউনিটের সদস্যদের মধ্যে কার্যকরভাবে বণ্টন করা যাবে?

পড়তে পারেন "হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট" থেকে স্ট্র্যাটেজি প্রবন্ধটি।

অন্য কেউ আপনাদের কাজের কৃতিত্ব নিয়ে নিচ্ছে:

এটিও একটি কমন সমস্যা। বিশেষ করে ছোট ইউনিটগুলোর জন্য। এই সমস্যার একক কোনো সমাধান নেই। কারণ আপনাদের নেয়া উদ্যোগগুলো কখনও কখনও ভিন্ন ভিন্ন ব্যক্তি অথবা দলের নেয়া উদ্যোগের সাথে মিলে যেতে পারে। তবে এই সমস্যাটা কমানোর (Minimize) জন্য নিম্নোক্ত ব্যবস্থাগুলো নেয়া যায়:

যথাযথ এবং ব্যাপক প্রচারণা চালানো: প্রতিটি কাজের প্রচারণায় স্পষ্টভাবে আপনাদের ইউনিটের ব্র্যান্ডিং করুন, যাতে আপনাদের ইউনিটের পরিচিতি ভালোভাবে বুঝা যায়।

- আপনাদের কাজগুলোকে ডকুমেন্টেড (নথিভুক্ত) রাখুন।
- নিজেদের সোশ্যাল মিডিয়া পেইজ/চ্যানেল ইত্যাদি চালু করুন।
- কাজের ঘোষণা, ছবি, ভিডিও ইত্যাদি নিয়মিত সোশ্যাল মিডিয়াতে, বিশ্ববিদ্যালয়ের বিভিন্ন গ্রুপে, ওয়াটস্যাপে শেয়ার করুন।
- ছবি, ভিডিও, ব্যানার এবং অন্যান্য কন্টেন্টে নিজেদের লোগো/ওয়াটারমার্ক ব্যবহার করুন।
- মোট কথা আপনাদের ইউনিটের কাজ এবং নাম দুটোই দৃশ্যমান রাখুন। লাজুক হলে চলবে না।

আপনাদের কাজগুলো হাইলাইট করুন: বিভিন্ন বক্তব্য, পোস্ট এবং সাক্ষাৎকারে আপনাদের ইউনিটের নাম বারবার উল্লেখ করুন।

ফিডব্যাক সংগ্রহ করুন: গ্রহণযোগ্যতা তৈরি এবং কাজের প্রচারের জন্য সাধারণ ছাত্রছাত্রী, ফ্যাকাল্টি, ক্যাম্পেইনে অংশগ্রহণকারী ভলান্টিয়ারদের কাছ থেকে ফিডব্যাক নিন, এবং সংরক্ষণ করুন। নিয়মিত নিজেদের সোশ্যাল মিডিয়া থেকে শেয়ার করুন। উদাহরণ:

“আমরা অমুক (ইউনিটের নাম)। আমরা অমুক মাস তমুক কাজটি করেছিলাম, এই কাজটির ব্যাপারে আপনার মতামত জানতে চাচ্ছি। আপনি কাজটির ব্যাপারে কি কিছু জানেন? জানেন না? তাহলে দেড় মিনিটে অল্প করে একটু বলি...(বলা শেষ হলে) আপনি কি মনে করেন আমাদের (ইউনিটের নাম) এই উদ্যোগের মতো আরও উদ্যোগ নেয়া দরকার? আপনার কোন সাজেশন? এভাবে না করে, অন্য কোনভাবে কি কাজগুলো করা যেতে পারে? এ ব্যাপারে আপনার মতামত? সব শেষে আমাদের (ইউনিটের নাম) প্রতি কোন পরামর্শ?”

ক্রমাগত বৃদ্ধি: ছোট, দৃশ্যমান কাজ দিয়ে শুরু করুন, যাতে অন্যরা সহজে কৃতিত্ব নিতে না পারে। ধীরে ধীরে ক্যাম্পাসে আপনাদের প্রভাব বাড়ান।

যদি অন্য ইসলামী গ্রুপগুলো বিরোধিতা করে:

- **ভ্রাতৃত্ব বজায় রাখুন:** ইসলামী ভ্রাতৃত্ব এবং আল ওয়ালা’ ওয়াল বারা এর মূলনীতি মেনে চলুন। মনে রাখবেন, তারা আপনাদের ভাই, এবং আপনাদেরকে আল-ওয়ালা’ (আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য ভালবাসা) ধরে রাখতে হবে। এটা আকিদার অংশ।

- **আপনাদের উদ্দেশ্য পরিষ্কার করুন:** বলুন যে আপনাদের কর্মকাণ্ড সকলের জন্য উপকারী। আপনারা তাদের প্রতিদ্বন্দ্বী নন, বরং দ্বীন ইসলামের কাছে সহযোগী। ইসলামের শিক্ষার জায়গা থেকে একে অপরের কাজে বিরোধিতা করা কাম্য না।

- **যেখানে সম্ভব সেখানে সহযোগিতা করুন:** যেসব ক্ষেত্রে অন্য দলগুলোর সাথে সমন্বয় এবং সহযোগিতা করা জায়েজ, এবং কওমের বৃহত্তর স্বার্থ জড়িত সেখানে সমন্বয়-সহযোগিতা করুন। যেমন, ইসলামবিদ্বেষ সংক্রান্ত কোন ইস্যু বা জাতীয় কোন ইস্যুতে। তবে মনে রাখবেন, যদি আপনি বড় দলের সাথে মিলে ক্রমাগত কাজ করতে থাকেন তাহলে আপনার স্বতন্ত্র অস্তিত্ব রক্ষা করা এক সময় কঠিন হয়ে যাবে। তাই এধরণের সমন্বয়-সহযোগিতা নির্দিষ্ট কিছু ক্ষেত্রে সীমাবদ্ধ রাখা উত্তম।

- **শান্তিপূর্ণভাবে শক্তি বৃদ্ধি করুন:** বিরোধিতা বেড়ে গেলে সংঘর্ষ এড়িয়ে যথেষ্ট শক্তি এবং কাজের গতি তৈরিতে মনোযোগ দিন।

- **সাধারণ ছাত্র সমাজের সমর্থন:** এসব ক্ষেত্রে সাধারণ ছাত্র সমাজের সমর্থন আপনাদের কাজে লাগবেন। তাই নিয়মিত সাধারণ ছাত্রদের ইস্যু নিয়ে সোচ্চার এবং সক্রিয় থাকুন। কোন অযাচিত বাধার সম্মুখীন হলে সাধারণ ছাত্রসমাজ আপনাদের পক্ষে কথা বলবে।

আরও পড়ুন "হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে নিচের লেখাসমূহ-

- *ক্যাম্পাসকেন্দ্রিক অ্যাক্টিভিসমে যদি গণতান্ত্রিক ইসলামপন্থী, বামপন্থী বা সেক্যুলার ইউনিট যৌথভাবে কাজের প্রস্তাব দেয়, তখন কী করণীয়?*
- *আমরা কি কোনো গণতান্ত্রিক রাজনৈতিক দল, সেকুল্যার দল বা মানুষের কাছ থেকে সাহায্য নেব?*
- *অন্য কোনো রাজনৈতিক বা দাওয়াহ সংগঠনের সদস্য হলে এই ইউনিটে যুক্ত হওয়া যাবে?*
- *ক্যাম্পাসে ফ্রি মিক্সিং কিভাবে এড়ানো যাবে?*
- *রাজনৈতিক দলগুলো কর্মসূচিতে এসে নেতৃত্ব নিতে বা ক্রেডিট নিতে চাইলে করণীয় কী?*
- *শিক্ষক ক্লাসে ইসলামবিদ্বেষী ধারণা পুশ করলে করণীয় কী?*
- *ক্যাম্পাসে ইসলাম বিদ্বেষী ঘটনাগুলো নিয়ে কিভাবে কাজ করব?*

করণীয়-বর্জনীয়

করণীয়:

☑ সামগ্রিক ছাত্রসমাজকে টার্গেট অডিয়েন্স হিসেবে গ্রহণ। ছাত্রসমাজের সমস্যার সমাধান এবং স্বার্থ রক্ষার ইস্যু নিয়ে নিয়মিত সোচ্চার ও সক্রিয় থাকুন।

☑ ছোট ছোট কাজ দিয়ে শুরু করুন। ধীরে ধীরে কাজের আকার ও পরিসর বৃদ্ধি করুন। সক্ষমতা ও গ্রহণযোগ্যতা বাড়ান।

☑ বিশ্বাসযোগ্যতা অর্জনে, কর্মীদের মনোবল অটুট রাখতে ছোট উদ্যোগ থেকে শুরু করুন।

☑ সাধারণ শিক্ষার্থীদের আস্থা এবং সমর্থন পাওয়ার জন্য বাস্তব সমস্যা চিহ্নিত করে সেটার সমাধানে কাজ করুন।

☑ শিক্ষক, বিশ্ববিদ্যালয় প্রশাসন, এবং ছাত্রদের সঙ্গে সুসম্পর্ক বজায় রাখুন।

☑ নিজেদের কার্যক্রমের প্রচারণার জন্য স্পষ্ট, ধারাবাহিক ব্র্যান্ডিং করুন এবং ডকুমেন্টেশন সংরক্ষণ করুন।

বর্জনীয়:

☒ নিজেদের সামর্থ্য যাচাইবাছাই না করে শুরুতেই বড় কোন কাজ হাতে নেয়া।

☒ শুধু প্র্যাকটিসিং ছাত্রছাত্রী বা দ্বীনি কমিউনিটিকে মাথায় রেখে কর্মসূচি ও কাজ ঠিক করা।

☒ সাধারণ শিক্ষার্থীদের বাস্তব সমস্যাগুলো উপেক্ষা করা।

☒ কার্যক্রম প্রচার না করা, ডকুমেন্টেড না রাখা এবং এইভাবে অন্যদের ক্রেডিট চুরির সুযোগ করে দেয়া।

☒ কার্যক্রম এবং লেনদেনে স্বচ্ছতা বজায় রাখতে এবং বিশ্বাসযোগ্যতা ধরে রাখতে ব্যর্থতা।

উপসংহার

বিশ্ববিদ্যালয়ে অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রে কৌশলী হওয়া এবং ধারাবাহিকতা প্রয়োজন। বৃহত্তর ছাত্রসমাজের সমস্যাগুলো সমাধান করা, ছাত্রদের নেতৃত্বের বিকাশ এবং ইসলামী মূল্যবোধ প্রচারের মাধ্যমে অ্যাক্টিভিস্টরা একটি দৃশ্যমান এবং প্রভাবশালী আন্দোলন তৈরি করতে পারে।

মনে রাখবেন: ছোট ছোট কাজ, সহজে অর্জন করা যায় এমন লক্ষ্য নিয়ে শুরু করেন। ধাপে ধাপে কাজের পরিধি বাড়ান। তাকওয়া, তাওয়াক্কুল, ইখলাস, আত্মবিশ্বাস, বিনয়, এবং সঠিক নিয়্যাতের সাথে কাজে এগিয়ে যান।

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

তাকওয়া ও নেক কাজে তোমরা পরস্পর একে অপরের সহযোগিতা করো। তবে পাপ ও সীমালংঘনমূলক কাজে পরস্পর সহযোগিতা করো না।[৫৩]

[৫৩] সূরা আল মায়িদা,৫ : ২

ইউনিটের নামকরণ

ইউনিটের নামকরণের গুরুত্ব এবং কীভাবে একটি কার্যকর ও ইতিবাচক নাম নির্বাচন করা যায়, তা নিয়ে আলোচনা করা হবে এবার ইনশা আল্লাহ। এই লেখাটির মূল উদ্দেশ্য হলো অ্যাক্টিভিসম কে আরও সফল ও দীর্ঘস্থায়ী করার জন্য কিছু বাস্তবিক দিকনির্দেশনা দেওয়া। মনে রাখা জরুরি, এই আলোচনা কোনো নির্দিষ্ট ইউনিটের প্রতি বিদ্বেষ বা তুচ্ছ-তাচ্ছিল্যের মানসিকতা থেকে করা হয়নি। বরং, এটি একটি গঠনমূলক পরামর্শ, যা অ্যাক্টিভিসমের বৃহত্তর লক্ষ্য অর্জনে সহায়ক হতে পারে। এখানে যেসব বিষয় তুলে ধরা হয়েছে, তা কেবল সুচিন্তিত দৃষ্টিকোণ থেকে পেশ করা হয়েছে । এর পেছনের মূল ভাবনা হলো- অ্যাক্টিভিসমের লক্ষ্যকে সামনে এগিয়ে নিয়ে যেতে হলে আমাদের সবচেয়ে কার্যকরী পদক্ষেপগুলোই গ্রহণ করা উচিত। আশা করি, পাঠকবৃন্দ লেখাটিকে ব্যক্তিগতভাবে না নিয়ে এর মূল বার্তাটি গ্রহণ করবেন।

ক। ইউনিটের নামের সঙ্গে এলাকার/ শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানের নাম যুক্ত করে দিন। যেমন - **Youth Catalyst Uttara**, **BCIC (কলেজের নাম) Youth Club**। এলাকার নাম থাকলে স্থানীয় মানুষনের ইউনিটের সঙ্গে আত্মিক বন্ধন অনুভব করার সম্ভাবনা বেড়ে যায়। বাইরের কেউ নয় আমাদের এলাকারই, আমাদেরই ভাই বেরাদার, আমাদেরই সন্তান, চাচা ভাতিজার ইউনিট এটা... এমন চিন্তা থেকে স্থানীয়রা আপনাদের সাহায্য সহযোগিতা করে। শত্রুতা, বিরোধিতার মাত্রা কমে আসে।

খ। দাওয়া সার্কেল ধরণের নামগুলোর সঙ্গে এলাকার নাম যুক্ত করে ইউনিটের নাম অনেক ভাইয়েরাই দিয়ে থাকেন। এ ধরণের নামকরণ সমস্যা তৈরি করে।

ধরুন দেশের ৩ প্রান্তের ৩ টি জেলা রাজশাহী, বরিশাল বান্দরবনে ৩ টি ইউনিট আছে। রাজশাহী দাওয়াহ সার্কেল, বরিশাল দাওয়াহ সার্কেল, বান্দরবন দাওয়াহ সার্কেল। ৩টি ইউনিটই স্বতন্ত্রভাবে কাজ করে। কিন্তু বাইরের একজন মানুষের চোখে ব্যাপারটা কেমন দেখাবে? তারা দাওয়াহ সার্কেলের এক একটা শাখা, তাইনা? সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের একটা কেন্দ্রীয় প্ল্যাটফর্ম আছে, আপনারা হলেন সেই প্ল্যাটফর্মের এক একটা শাখা।

এখন রাজশাহীর ইউনিটে যদি কোনো অনাকাংক্ষিত ঘটনা ঘটে সেটার দায়ভার বাকী দুইটি ইউনিটের ভাইদেরও নিতে হবে। কোনো কিছু না করে কেবল নামের কারণে আপনি ঝামেলায় পড়তে পারেন, আপনার ইউনিটের কার্যক্রম থমকে যেতে পারে।

তাই এধরণের নামকরণ থেকে বিরত থাকাই সর্বোত্তম। যারা ইতোমধ্যেই এধরণের নাম দিয়ে ফেলেছেন সুযোগ থাকলে নাম পরিবর্তন করে নেবার পরামর্শ রইল। না হলে কাজে নানান ধরণের প্রতিবন্ধকতা আসবে এবং বড় কোনো চাপ আসলে এই ইউনিটগুলোর অস্তিত্বও হুমকির সম্মুখীন হতে পারে।

গ। অ্যাক্টিভিসমের মূল কাজটা নন প্র্যাক্টিসিং, সমাজের মূলধারার মানুষদের টার্গেট করে । কাজেই আপনার ইউনিটের নামকরণ এমন হতে হবে যেন তারা -

- নিজেদের ইউনিট থেকে বিচ্ছিন্ন মনে না করে।
- নিজেদের সাথে রিলেইট করতে পারে।
- শুধু হুজুরদের প্রতিষ্ঠান এমন কিছু মনে করে আগ্রহ হারিয়ে না ফেলে।

নরম্যাটিভ, **উত্তরা ইয়ুথ ক্যাটালিস্ট**, **বিহান**, **মাঝিমাল্লার দল** এই ইউনিটের নামগুলো দেখুন। উপরের ৩টি শর্তই এখানে পূরণ হচ্ছে।

এমন নাম না দেওয়াই উত্তম যেটা দেখলে সাধারণ মানুষ মনে করতে পারে-

> ***এটা তো হুজুরদের, আমার এখানে গিয়ে কোনো কাজ নাই, ওরা যা করবে তা তো আমি কিছুই বুঝব না, আমি তো হুজুর না, প্র্যাক্টিসিং না, নামাজ কালাম পড়িনা ঠিকমতো, আমাকে তো তারা তাদের সোসাইটিতে নেবে না, ওরা মনে হয় সারাদিন হারাম হারাম করবে।***

আপনার টার্গেটেড অডিয়েন্স আপনার সম্পর্কে ভুল বার্তা পাবে। আপনি সমাজের বৃহত্তর জনগোষ্ঠীকে আকৃষ্ট করতে ব্যর্থ হবেন। কথা ছিল অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে আপনি সমাজের মূলধারায় নিজেদের গেথে নিবেন। কিন্তু এধরণের নামকরণের কারণে মনের অজান্তেই নিজেদেরকে মূলধারা থেকে সরিয়ে নিয়ে আলাদা একটা গোত্র বা কমিউনিটি হিসেবে দাড় করিয়ে দেন। সমাজ থেকে খানিকটা বিচ্ছিন্ন হয়ে পড়ার সম্ভাবনা তৈরি হয়। এমনটা হওয়া দুঃখজনক, কিন্তু বর্তমান সমাজের বাস্তবতা এটাই।

নামকরণের ব্যাপারে আরো কিছু বিষয় মাথায় রাখুন -

১. ইসলামি নাম

নামকরণ প্রক্রিয়ায় সমাজের বৃহত্তর জনগোষ্ঠীর সঙ্গে সংযোগ স্থাপন, দীর্ঘমেয়াদি স্থায়িত্ব এবং ব্র্যান্ডিং-এর বিষয়গুলো বিবেচনায় রাখা অপরিহার্য। একটি কার্যকর ইসলামিক নাম এমন হওয়া উচিত যা একইসঙ্গে ইসলামের মূল চেতনাকে ধারণ করে এবং সমাজের মূলধারার মানুষের কাছে ভুল বার্তা না দিয়ে ইতিবাচকতা ছড়িয়ে দেয়। এই দৃষ্টিকোণ থেকে, উপরে ও নিচে আলোচিত বিষয়সমূহ মাথায় রেখে সুচিন্তিতভাবে নামকরণ করার অনুরোধ রইল।

২. ভবিষ্যত স্কেলিং

নামকরণের সময় মাথায় রাখতে হবে ইউনিটটি যদি ভবিষ্যতে বড় হয়, নতুন এলাকা বা ভিন্ন প্রজন্ম যুক্ত হয়, তবুও যেন নামটা সময়োপযোগী ও কার্যকর থাকে।যেমন "উত্তরা ইয়ুথ ক্যাটালিস্ট" নামটি ১০ বছর পরও অর্থবহ থাকবে, কিন্তু "২০২৫ ইয়ুথ গ্রুপ" সময়ের সাথে অপ্রাসঙ্গিক হয়ে যাবে।

৩. পজিটিভ ইমেজ তৈরি

নামের মধ্যে ইতিবাচকতা থাকা জরুরি । এতে মানুষ নাম শুনেই কিছুটা অনুপ্রাণিত হয়। যেমন "আলো", "বিহান", "ইয়ুথ ক্যাটালিস্ট" - এগুলো মানুষের মনে আলো-আশা-ভবিষ্যতের ইমেজ তৈরি করে।

৪. সামাজিক বাস্তবতা

বাংলাদেশি কনটেক্সটে নাম রাখার সময় স্থানীয় সংস্কৃতি, আঞ্চলিক পরিচয়, ও মানুষের মানসিকতার সাথে সামঞ্জস্য থাকতে হবে। খুব "অলৌকিক" বা অবাস্তব নাম অনেক সময় মানুষকে দূরে সরিয়ে দেয়। তবে এক্ষেত্রেও খেয়াল রাখবেন। সংস্কৃতি, আঞ্চলিক পরিচয় ও মানুষের মানসিকতার সাথে সামঞ্জস্য রাখতে গিয়ে ইসলামী শরীয়াহ বহির্ভূত, দ্বীনের মেজাজের সাথে যায় না এমন কোনো নাম রাখা যাবে না।

৫. ইউনিটের আইনি বা নিরাপত্তাজনিত ঝুঁকি

এমন নাম নির্বাচন করা উচিত যা ইউনিটের মূল উদ্দেশ্যকে স্পষ্টভাবে তুলে ধরে, কিন্তু একইসাথে সেটি যেন অনর্থকভাবে কোনো রাষ্ট্রীয় বা আইনশৃঙ্খলা বাহিনীর **মনোযোগ আকর্ষণ না করে**।

৬. <u>ব্র্যান্ডিং ও যোগাযোগ</u>

ইউনিটের নাম যেন সহজেই সোশ্যাল মিডিয়া, পোস্টার, ব্যানার, ও অফলাইন ক্যাম্পেইনে ব্যবহারযোগ্য হয়।। সংক্ষিপ্ত (২–৩ শব্দের), আকর্ষণীয়, এবং সহজে মনে রাখার মতো নাম অনেক কার্যকর।

৭. <u>ভাষার সহজতা ও গ্রহণযোগ্যতা</u>

নাম এমন হতে হবে যা সাধারণ মানুষ সহজে উচ্চারণ করতে পারে, মনে রাখতে পারে, এবং নিজের মধ্যে ব্যবহার করতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করে। খুব জটিল, অপরিচিত আরবি/ইংরেজি-প্রধান নাম এড়িয়ে চলাই ভালো।

ভালো ইউনিটের নামকরণের চেকলিস্ট

- ☑ এলাকার/প্রতিষ্ঠানের নাম যুক্ত করুন।
- ☑ সহজ ও মনে রাখার মতো করুন।
- ☑ ইতিবাচক ও অনুপ্রেরণামূলক রাখুন।
- ☑ নন-প্র্যাক্টিসিং মানুষও যেন রিলেট করতে পারে।
- ☑ নিরাপদ ও দীর্ঘমেয়াদে টেকসই এমন নাম রাখুন ।
- ☑ নাম সংক্ষিপ্ত রাখুন (২–৩ শব্দ)।
- ☑ স্থানীয় সংস্কৃতির সাথে মানানসই রাখুন (শরীয়াহর সীমা মেনে)।
- ☑ বিভ্রান্তিকর বা শাখা-ধরনের নাম এড়ান।
- ☑ ব্র্যান্ডিং-ফ্রেন্ডলি রাখুন।
- ☑ ভবিষ্যতেও প্রাসঙ্গিক থাকবে এমন নাম রাখুন।

ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনা

ইউনিট শুরু করা বলুন বা ইউনিটকে গতিশীল ও টেকসই রাখার জন্য ধারাবাহিকভাবে নিয়মিত ক্যাম্পেইন করে যেতে হবে। আপনার ইউনিটের জনসংযোগের মূল মাধ্যম ক্যাম্পেইন। এখন আমরা শিখব কিভাবে কার্যকরভাবে বিভিন্ন নির্বাচিত ইস্যুতে ক্যাম্পেইন করা যায়।

ক্যাম্পেইনের উপাদান

একটি ক্যাম্পেইন তৈরি হয় তিনটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদানের সংমিশ্রনে:

- **পরিকল্পনা:** ক্যাম্পেইনের সুনির্দিষ্ট, কাজ এবং সময়সীমা থাকতে হবে।
- **কার্যক্রম:** কর্মসূচী বাস্তবায়নের জন্য মানুষ, সম্পদ এবং সরঞ্জাম একসাথে কাজে লাগাতে হবে। (Mobilizing people, resources, and tools to implement activities)
- **প্রভাব:** ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে দৃশ্যমান এবং পরিমাপযোগ্য অর্জন থাকতে হবে। এটা হতে পারে সচেতনতা বৃদ্ধি, প্রশাসনিক কোন সিদ্ধান্তকে প্রভাবিত করা অথবা নির্দিষ্ট কোন ইস্যুকে লাইমলাইটে আনার মাধ্যমে, অথবা অন্য কোনো ভাবে।

ক্যাম্পেইনের ধরন

ক্যাম্পেইন বিভিন্ন ধরনের হতে পারে। '*অ্যাক্টিভিসম কী এবং অ্যাক্টিভিসম কী না*' প্রবন্ধে এ ব্যাপারে বিস্তারিত আলোচনা এসেছে। সেই আলোচনার পুনুরাবৃত্তি না করে সংক্ষিপ্ত আকারে ক্যাম্পেইনের ধরণগুলো পাঠকদের মনে করিয়ে দেওয়া হলো-

- ডাইরেক্ট সার্ভিস বা সরাসরি সেবা দেয়া:
    - উদাহরণ: খাদ্য, পোশাক বা আশ্রয় প্রদান।
- সেলফ হেল্প:
- উদাহরণ: কোনো প্রাকৃতিক দুর্যোগের পরে কমিউনিটি করে নিজেরাই পুনর্গঠনের কাজ হাতে নেয়া।
- শিক্ষামূলক (সচেতনতা বৃদ্ধি):
    - উদাহরণ: প্রাতিষ্ঠানিক বা কাঠামোগত জুলুম নিয়ে ওয়ার্কশপ, লিফলেট, স্ট্রিট দাওয়াহ।
- অ্যাডভোকেসি (সুপারিশমূলক):
    - উদাহরণ: কোন নীতিমালা বা পলিসি পরিবর্তনের জন্য সরকার বা প্রতিষ্ঠানের কাছে লবিং।
- ডাইরেক্ট অ্যাকশন
    - উদাহরণ: বিক্ষোভ, ধর্মঘট, অবস্থান কর্মসূচি, ঘেরাও।

ম্যানুয়ালের কাঠামো

কিভাবে ক্যাম্পেইন চালাতে হবে তা সহজে, ধাপে ধাপে বোঝানোর লক্ষ্যে এই ম্যানুয়ালটিকে ৫ ভাগে বিভক্ত করা হয়েছে:

১. **ক্যাম্পেইন কেন গুরুত্বপূর্ণ**: অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটগুলো দৃশ্যমান ও সংক্রিয় থাকা এবং নিজ কমিউনিটির মধ্যে ধীরে ধীরে প্রভাব বিস্তারের ক্ষেত্রে ক্যাম্পেইন গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।

২. **ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনার নানা ধাপ:** ক্যাম্পেইন পরিকল্পনা, বাস্তবায়ন এবং মূল্যায়নের জন্য প্র্যাকটিকাল গাইডলাইন।

৩. **ক্যাম্পেইন পরিচালনার সরঞ্জাম:** ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত কাজের অগ্রগতি যাচাই করার জন্য স্যাম্পল ক্যালেন্ডার ও রিসোর্স।

৪. **সফল ক্যাম্পেইনের জন্য করণীয়:** সফল ক্যাম্পেইন চালাতে হলে কী করতে হবে আর কী বর্জন করতে হবে।

৫. **উপসংহার:** সফল অ্যাক্টিভিস্ট আন্দোলনের জন্য ধারাবাহিকতা, টিমওয়ার্ক এবং ক্যাম্পেইন পরবর্তী আত্মমূল্যায়নের গুরুত্ব।

এবার আসুন ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনার গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলো নিয়ে ধাপে ধাপে আলোচনা করা যাক।

ক্যাম্পেইন কেন গুরুত্বপূর্ণ?

অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটগুলোর মেরুদণ্ড হল ক্যাম্পেইন। ক্যাম্পেইনগুলো বেশ কয়েকটি কারণে গুরুত্বপূর্ণ:

- **দৃশ্যমানতা নিশ্চিত করা:** নিয়মিত ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে অ্যাক্টিভিস্টরা সমাজে সক্রিয় থাকতে পারেন, এবং সমাজে তাদের উপস্থিতি ও অবস্থান দৃঢ় হয়।
- **সদস্যদের সক্রিয় রাখা:** ক্যাম্পেইনগুলো ইউনিট সদস্যদের অনুপ্রাণিত করে, তাদের সক্রিয় রাখে, এবং নিজ আদর্শ বাস্তবায়নে ভূমিকা রাখার সুযোগ দেয়।
- **বাস্তব পরিবর্তন:** পরিকল্পিত ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে ইউনিটগুলো দৃশ্যমান, পরিমাপযোগ্য এবং বাস্তব ফলাফল অর্জন করতে পারে।

নিয়মিত এবং ধারাবাহিক ক্যাম্পেইন না থাকলে একটি ইউনিটের কার্যক্রম স্থবির হয়ে যায় এবং এক পর্যায়ে নিষ্ক্রিয় হয়ে পড়ার আশঙ্কা থাকে।

ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনার ধাপ

ধাপ ১: ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার: পরিকল্পনা ও সময়সূচি

أَحَبُّ الأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ تَعَالَى أَدْوَمُهَا وَإِنْ قَلَّ

“আল্লাহর কাছে সবচেয়ে প্রিয় আমল হলো যা নিয়মিত করা হয়, যদিও তা অল্প হয়”[৫৪]

- **প্রতি মাসে অন্তত একটি ক্যাম্পেইন:**

[৫৪] সহীহ মুসলিম,হাদীস নং- ১৭১৫

- মাসে অন্তত একটি ক্যাম্পেইন আয়োজন করুন। এতে করে আপনাদের ইউনিট সমাজে দৃশ্যমান থাকবে এবং নিয়মিত কাজের মাধ্যমে সক্রিয় থাকবে।
- একটি ক্যাম্পেইনের পর এক-দু মাস গ্যাপ পড়ে গেলে কাজের গতি অনেকটাই হারিয়ে যায়। ইউনিট সদস্যরাও ঝিমিয়ে পড়েন। তাই ক্যাম্পেইনের ধারাবাহিকতা বজায় রাখুন।

- **ক্যাম্পেইনের পরিকল্পনা তৈরি করুন:**
    - কেন ক্যাম্পেইন করছেন, ক্যাম্পেইনে কোন কাজটি করা হবে, এবং কিভাবে করা হবে – এ বিষয়গুলো আগেই ঠিক করে নিন।
    - ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার তৈরি করুন[৫৫]। আগেই ক্যাম্পেইনের তারিখ, সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ কাজসমূহ, দায়িত্ব বন্টন, এবং ডেডলাইন (সময়সীমা) ঠিক করে নিন।
    - নিয়মিত বড় ক্যাম্পেইন চালাতে গেলে প্রাথমিক পর্যায়ে ইউনিটের ওপর বেশ চাপ পড়ে। এর ফলে ইউনিট সদস্যরা ক্লান্ত এবং বার্ন আউট হয়ে যাবার আশঙ্কাও থাকে। তাই বড় ক্যাম্পেইনের পাশাপাশি ছোট এবং তুলনামূলক সহজে আয়োজন করা যায় এমন ক্যাম্পেইনও গ্রহণ করুন; যেমন:
        - লিফলেট বিতরণ
        - পোস্টারিং
        - পাঠচক্র
        - সোশ্যাল মিডিয়া প্রচারণা

টিপস: ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত পরিকল্পনা ও ক্যালেন্ডার প্রস্তুত করার পর সেটি ইউনিটের সকলের সাথে শেয়ার করুন। যাতে সবাই নিজ নিজ দায়িত্ব ও ডেডলাইনের ব্যাপারে অবগত থাকে, এবং অর্পিত দায়িত্বের ব্যাপারে প্রস্তুত থাকতে পারে।

"হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে পড়ুন-

- কেন অধারাবাহিক বড় ক্যাম্পেইন না করে ছোটো ছোটো কিন্তু ধারাবাহিক ক্যাম্পেইন/অ্যাক্টিভিসম করতে হবে?
- কেন অল্প হলেও নিয়মিত কাজ করতে হবে?

ধাপ ২: ক্যাম্পেইন বাস্তবায়ন

- আগে নিজের নিয়্যাত যাচাই করে নিন। প্রত্যেক কাজের ফলাফল নিয়্যাতের ওপর নির্ভরশীল। একইসাথে নিজের ইখলাস-ও যাচাই করে নিন।
- কেন, কীভাবে, কী,?
    - 'কেন (The Why)' করছেন, সেটা আগে নিজেরা নিজেদের কাছে স্পষ্ট করে নিন। কী অর্জন করতে চাচ্ছেন, কী কী ফলাফল আসলে ক্যাম্পেইনকে সফল ধরা হবে, কোন কোন বিষয় অর্জিত না হলে ক্যাম্পেইনকে ব্যর্থ গণ্য করা হবে কোন ক্ষেত্রে ন্যুনতম কতটুকু ফলাফল চাচ্ছেন— এ সবগুলো বিষয় ঠিক করে নিন। লিখে ফেলুন। ক্যাম্পেইন শেষে এই তালিকার সাথে মিলিয়ের ক্যাম্পেইনের সফলতা/ব্যার্থতার মূল্যায়ন করবেন।

---

[৫৫] ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার পাওয়া যাবে **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট"** এ।

- সেই লক্ষ্য অর্জন কীভাবে (The How) করবেন সেটা ঠিক করুন।
- ‘কী (The What)’ করবেন তা ঠিক করে নিন।

- দায়িত্ব বণ্টন:
    - ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত সব কাজ স্পষ্টভাবে কয়েকটি শ্রেণিতে ভাগ করে নিন, যেমন:
        - যোগাযোগ
        - প্রচারণা
        - ফান্ডস/অর্থ
        - লজিস্টিকস
    - প্রতিটি শ্রেণির দায়িত্ব বিভিন্ন ইউনিট সদস্যদের মধ্যে ভাগ করে দিন। এতে করে এক দিকে কাজের দক্ষতা যেমন বাড়বে, তেমনিভাবে অন্যদিকে জবাবদিহিতাও নিশ্চিত হবে।

ভালোভাবে লক্ষ্য রাখুন-

- ইউনিটের সদস্যরা ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত নিজ নিজ দায়িত্ব বুঝে পেয়েছেন কি না নিশ্চিত করুন।
- প্রতিটি কাজের ব্যাপারে উক্ত কাজের জন্য দায়িত্বশীল ইউনিট সদস্যের সাথে কথা বলে ডেডলাইন নির্ধারণ করুন।
- একবার কাজ ভাগ করে দেয়ার পর দায়িত্বশীল সদস্যদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ রাখুন, কাজের আপডেট নিন। এতে করে অনেক সমস্যা ও বিভ্রান্তি আগেই সমাধান করা যায়। নির্দিষ্ট সময়সীমার মধ্যে কাজ শেষ করা সহজ হয়।
- সব কাজ কেন্দ্রীভূত করা, বা একই ব্যক্তি সব কাজ করছেন – এমন পরিস্থিতি থেকে সতর্ক থাকুন। এতে করে স্বল্পমেয়াদে কাজ আগালেও, দীর্ঘমেয়াদে কাজের লোকের স্বল্পতা তৈরি হবে। অ্যাক্টিভিস্টরা ধারাবাহিক ও টেকসইভাবে দীর্ঘমেয়াদে কাজ চালিয়ে যেতে পারবে না।
- দুইটি প্রধান ক্যাম্পেইনের মধ্যে ইউনিটকে সক্রিয় রাখুন।
- প্রধান ক্যাম্পেইনের মাঝেও ছোট ছোট উদ্যোগ চালিয়ে যান।
- পোস্টারিং, লিফলেট বিতরণ, পাঠচক্র, আলোচনাসভা,স্ট্রিট দাওয়াহ ও সোশ্যাল মিডিয়া পোস্ট ইত্যাদির মাধ্যমে ইউনিটের কার্যক্রমে ধারাবাহিকতা বজায় রাখুন।

আরও পড়ুন

"হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট" থেকে-

- স্ট্র্যাটেজি
- ক্যাম্পেইন ট্র্যাকার

“অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর” থেকে ‘ কিভাবে পোস্টারিং করতে হয়?’ প্রশ্নের উত্তর

ধাপ ৩: অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনা, ফলোআপ ও মূল্যায়ন

নিয়মিত টিম মিটিং:

- ক্যাম্পেইনের আগে মিটিং: কী-কেন-কীভাবে, পরিকল্পনা, লক্ষ্য নির্ধারণ, দায়িত্ব বন্টন, প্রস্তুতি নিয়ে আলোচনা।
- ক্যাম্পেইনের পরে মিটিং: ক্যাম্পেইনের ফলাফল মূল্যায়ন। যেসব চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হতে হয়েছে সেগুলোর পর্যালোচনা। নিজেদের ভুলগুলো চিহ্নিত করা, ভবিষ্যতে কিভাবে এই ভুলগুলো এড়িয়ে আরও দক্ষতার সাথে গুছিয়ে কাজ করা যেতে পারে তা নির্ধারণ করা। মূল্যায়ন ও শিখন।
- কাজের অগ্রগতির দিকে চোখ রাখুন:
- চেকলিস্ট বা টাস্ক ট্র্যাকার ব্যবহার করে কাজের অগ্রগতি যাচাই করুন এবং ডেডলাইনগুলো মেনটেইন করুন।
- মূল্যায়ন ও শিখন:
    - প্রতিটি ক্যাম্পেইনের শেষে সম্মিলিতভাবে নিজেদের প্রশ্ন করুন:
        - What worked well?
        - আমরা কী কী চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হয়েছি?
        - আমাদের কী কী ভুল ছিল?
        - কীভাবে পরের ক্যাম্পেইনে আমরা এই ভুলগুলো এড়াতে পারি?
        - কীভাবে পরের ক্যাম্পেইনগুলোতে আমরা এই চ্যালেঞ্জগুলো মোকাবেলা করতে পারি?
        - কীভাবে পরের ক্যাম্পেইনগুলোকে আরও উন্নত, আরও কার্যকরী করা যায়?

ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনার প্রয়োজনীয় সরঞ্জাম

মাসিক ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডারের স্যাম্পল

সপ্তাহ	কাজ	দায়িত্বশীল সদস্য	কাজের স্ট্যাটাস
প্রথম সপ্তাহ	পরিকল্পনা, ক্যাম্পেইনের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নির্ধারন। কেন, কীভাবে, কী – ঠিক করে নেয়া	নাম, নাম	সম্পন্ন হয়নি/ সম্পন্ন হয়েছে
দ্বিতীয় সপ্তাহ	পোস্টার এবং লিফলেট ডিজাইন, লজিস্টিকস	নাম, নাম	সম্পন্ন হয়নি/ সম্পন্ন হয়েছে
তৃতীয় সপ্তাহ	জনসংযোগ ও প্রচারনা শুরু	নাম, নাম	সম্পন্ন হয়নি/ সম্পন্ন হয়েছে
চতুর্থ সপ্তাহ	ফলোআপ এবং মূল্যায়ন মিটিং	নাম, নাম	সম্পন্ন হয়নি/ সম্পন্ন হয়েছে

ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনার জন্য আরও যা ব্যবহার করতে পারেন-

- **ক্যালেন্ডার:** বিভিন্ন কাজ শিডিউল করার জন্য গুগল ক্যালেন্ডার, ট্রেলো ইত্যাদি
- **মিডিয়া:** পোস্টারের জন্য ক্যানভা, প্রচারণার জন্য ফেইসবুক, হোয়াটসঅ্যাপ গ্রুপ ইত্যাদি
- **কাজের অগ্রগতি ট্র্যাক করা:** এক্সেল বা মোবাইলে চেকলিস্ট জাতীয় অ্যাপ ব্যবহার করতে পারেন

সফল ক্যাম্পেইনের জন্য করনীয়/বর্জনীয়

- **করনীয়**

  ☑ প্রতিমাসে একটি ক্যাম্পেইন পরিকল্পনা নিন। ধারাবাহিক ও নিয়মিত কাজ করুন।

  ☑ ইউনিট সদস্যদের মধ্যে দায়িত্ব ও কাজ স্পষ্টভাবে ভাগ করে দিন। কাজের সময়সীমা নির্ধারণ করে নিন।

  ☑ বড় কার্যক্রমের পাশাপাশি ছোট কার্যক্রম চালিয়ে যান যাতে করে ইউনিটের দৃশ্যমানতা এবং সক্রিয়তা বজায় থাকে। ইউনিট গতিশীল থাকে।

  ☑ ক্যাম্পেইন শেষে 'মূল্যায়ন ও শিখন' এর জন্য আলাদা মিটিং করুন। এটি নিজেদের সংশোধন, উন্নতি ও বিকাশের জন্য আবশ্যক।

- **বর্জনীয়**

  ☒ গোছানো পরিকল্পনা ছাড়া এলেমেলোভাবে কাজ শুরু করবেন না।

☒ ইউনিট সদস্যদের ওপর যেন মাত্রাতিরিক্ত কাজের চাপ এসে না পড়ে (Overload) সেদিকে খেয়াল রাখুন।

☒ ইউনিটের কাজ যেন এক বা দুইজন ব্যক্তিকেন্দ্রিক হয়ে না যায় সেদিকে খেয়াল রাখুন।

☒ দুটি ক্যাম্পেইনের মাঝখানে দীর্ঘ বিরতি রাখবেন না। এতে করে সমাজে আপনাদের দৃশ্যমানতা ও প্রাসঙ্গিকতা কমে যাবে। সদস্যরাও ঝিমিয়ে পড়বে।

☒ ক্যাম্পেইন শেষে 'মূল্যায়ন ও শিখন' এর মিটিং কোনভাবেই বাদ দেয়া যাবে না। প্রতিটি ক্যাম্পেইন শেষে আত্মসমালোচনা ও আত্মমূল্যায়নের মাধ্যমেই উন্নতি সম্ভব হয়।

উপসংহার

সফল ক্যাম্পেইন ব্যবস্থাপনা নির্ভর করে যথাযথ পরিকল্পনা, সঠিক বাস্তবায়ন এবং ক্যাম্পেইন পরবর্তী মূল্যায়ন এর উপর।

- নিয়মিত ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে
- বড় কাজের পাশাপাশি ছোট ছোট উদ্যোগ নিয়ে
- এবং কাজ শেষে মূল্যায়ন ও শিখন মিটিং এর মাধ্যমে ইউনিটের সদস্যদের জবাবদিহিতা ও আত্মমূল্যায়ন নিশ্চিত করার মাধ্যমে

একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট সুসংঠিত, দক্ষ এবং প্রভাবশালী হয়ে উঠতে পারে। সমাজে দৃশ্যমানতা অর্জন করতে পারে এবং দীর্ঘমেয়াদি প্রভাব ফেলতে সক্ষম হয়।আপনাদের পরবর্তী ক্যাম্পেইনগুলো যথাযথভাবে ম্যানেজ করার জন্য এই ম্যানুয়ালে বর্ণিত ধাপগুলো অনুসরণ করুন। নিজেদের ইউনিটকে সক্রিয় এবং গতিশীল রাখুন, এবং সমাজে ইতিবাচক পরিবর্তন আনুন। মনে রাখবেন: সফল ক্যাম্পেইনের চাবিকাঠি হল- ধারাবাহিকতা, টিমওয়ার্ক এবং সুপরিকল্পিত প্রচেষ্টা।

ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত বিস্তারিত নির্দেশিকার জন্য পড়ুন-

১। **" অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট"** (আবশ্যিক)

২। অ্যাক্টিভিসম -১০১

৩। ডগলাস হাইডের ডেডিকেশন অ্যান্ড লিডারশিপ বই এর ক্যাম্পেইন, সমালোচনা এবং ক্যাডার অংশ

৪। **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"** এর প্রচারণা ও কৌশল অংশ।

يَاأَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اِنْ تَنْصُرُوا اللّٰهَ يَنْصُرْكُمْ وَيُثَبِّتْ اَقْدَامَكُمْ

"হে মুমিনগণ! যদি তোমরা আল্লাহকে সাহায্য কর, তবে তিনি তোমাদেরকে সাহায্য করবেন এবং তোমাদের পা সমূহ সুদৃঢ় করবেন"।[৫৬]

[৫৬] সূরা মুহাম্মদ ৪৭:৭

ইনকুয়েস্ট (Inquest)

وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ

"তাদের কার্যাবলি পারস্পরিক পরামর্শের মাধ্যমে পরিচালিত হয়।"[৫৭]

الْمُؤْمِنُ مِرْآةُ الْمُؤْمِنِ، وَالْمُؤْمِنُ أَخُو الْمُؤْمِنِ، يَكُفُّ عَلَيْهِ ضَيْعَتَهُ، وَيَحُوطُهُ مِنْ وَرَائِهِ

***"মুমিন মুমিনের আয়না। মুমিন হলো মুমিনের ভাই; সে তার (ভাইয়ের) ক্ষতি হতে বিরত রাখে এবং তার অনুপস্থিতিতেও তাকে রক্ষা করে।"*[৫৮]**

الكَيِّسُ مَنْ دَانَ نَفْسهُ، وَعَمِلَ لِمَا بَعْدَ المَوْتِ

***"বুদ্ধিমান ব্যক্তি সে-ই, যে নিজের হিসাব নেয় এবং মৃত্যুর পরের জীবনের জন্য কাজ করে।"*[৫৯]**

কোনো ক্যাম্পেইন শেষ হবার পরপরই যেটা করতে হবে তা হলো ইনকুয়েস্ট (Inquest)। Inquest এর বাংলা শব্দ অনুসন্ধান, তদন্ত। কোনো ঘটনা, বিশেষত কোনো অপ্রীতিকর ঘটনার, সম্পর্কে আলোচনা বা তদন্ত। ইনকুয়েস্টে একে অপরের উপর পুলিশগিরি করার ব্যাপারে আপনাদের মনোযোগ থাকবে না। বরং পুরো মনোযোগ নিবদ্ধ থাকবে ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে ইউনিটের কি কি দুর্বলতা প্রকাশ পেল, তারা কি কি ভুল করল ইত্যাদি খুঁজে বের করার দিকে। আমরা কতো ভালো ক্যাম্পেইন করলাম, সবাই মিলে কি চমৎকার কাজ করলাম- একে অপরের সাথে এসব আলোচনা না করে আমরা ভুল খুঁজে বের করার চেষ্টা করব।

ইনকুয়েস্ট হলো ক্যাম্পেইন শেষে একটি *কৌশলগত অনুসন্ধান প্রক্রিয়া*, যার মূল লক্ষ্য হলো **আত্ম-সমালোচনা, ত্রুটি চিহ্নিতকরণ এবং শিক্ষণীয় দিকগুলোর মাধ্যমে ইউনিটের সক্ষমতা বৃদ্ধি করা (Skill Development and Capacity Building)**। এখানে সফলতার আলোচনা নয়, বরং দুর্বলতা এবং ভুলগুলো বিশ্লেষণ করাই প্রধান উদ্দেশ্য।

ধরুন আপনারা কোনো ক্যাম্পেইন করে এসেছেন। এখন ইনকুয়েস্ট শুরু হয়েছে। প্রথমে আপনি আত্মসমালোচনা করবেন। স্বীকার করবেন আমি এভাবে এভাবে ভুল করেছি। আপনি কোন কোন ব্যাপারে সফল হয়েছেন তা একবারের জন্যেও বলবেন না। আপনি যে কিছু ব্যাপারে সফল হয়েছেন এটা সবাই জানে। নতুন করে বলার আর কিছু নেই। এরপর বলবেন আপনি কোন কোন বিষয়ে ভুল করেছেন। এভাবে সততার সাথে অকপটভাবে নিজের দোষ স্বীকার করার পর আপনি উপস্থিত অন্য ভাইদের সমালোচনা করার অধিকার অর্জন করবেন। এরপর আপনি অন্য ভাইদের ভুল সামনে নিয়ে আসবেন। অন্যরা এ ব্যাপারে কি ভাবছে তা জানতে চাইবেন। কোনো ভুল লুকিয়ে রাখা হবে না। সব সামনে নিয়ে আসা হবে। এভাবে সব ভুলের ব্যাপারে বারবার আলোচনার ফলে বোঝা যাবে কেন ভুলগুলো হচ্ছে, কিভাবে ভুলগুলো এড়ানো যেত এবং এখান থেকে আমরা কি কি শিখলাম যা এধরনের অন্য কাজগুলোর ক্ষেত্রে আমরা প্রয়োগ করতে পারি।

কোনো ইউনিট যদি তাদের কাজকে সিরিয়াসলি দেখে তাহলে ইনকুয়েস্ট খুবই সিরিয়াসলি করা উচিত। যেসব ইউনিট নিজেদেরকে অন্য মাত্রায় নিয়ে যেতে চায় বা যতো বেশী সম্ভব নিজেদের দক্ষতা বৃদ্ধি করে কার্যকরভাবে কাজ করতে চায় তাদের জন্য ইনকুয়েস্ট খুবই উপকারী হবে ইনশা আল্লাহ।

ইনকুয়েস্ট খুবই গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। এর ধাপগুলো আরও একবার দেখা যাক।

---

[৫৭] সূরা আশ-শূরা ৪২:৩৮

[৫৮] সুনান আবি দাউদ, হাদীস ৪৯১৮; আল-আদবুল মুফরাদ, হাদীস ২৩৯

[৫৯] তিরমিজি, হাদীস ২৪৫৯

- নিজের সমালোচনা করা
- সফলতার কথা না বলা
- সৎ এবং স্পষ্টভাবে ভুল স্বীকার করা : আপনার ভুলগুলো স্পষ্টভাবে বলুন, যেমন “আমি এই, সেই, এবং অন্য জায়গায় ভুল করেছি।”
- নিজে ভুল স্বীকারের পর অন্যদের সমালোচনা করা
- অন্যদের মতামত চাওয়া
- কোনো ভুল গোপন না করা। সব ভুল সামনে নিয়ে আসা আনুন
- কেন ভুল হলো তা বোঝা : গভীরভাবে বিশ্লেষণ করুন কেন ভুলগুলো হয়েছে।
- ভুল থেকে শিক্ষা গ্রহণ করা এবং পরের ক্যাম্পেইনগুলোতে ভুল থেকে যে শিক্ষা পাওয়া গেল তা বাস্তবায়ন করা। ভুলগুলো লেখে ফেলে তা থেকে মুক্তির উপায় নিয়ে সদস্যদের সবার মাঝে আলোচনা করা।

একটি উদাহরণ দেওয়া যাক। মনে করুন, ভালোবাসা দিবসে (ভ্যালেন্টাইন ডে) যিনা-ব্যভিচারের উৎসব বসে। একদল অ্যাক্টিভিস্ট সিদ্ধান্ত নিলেন, ভ্যালেন্টাইনের এই অশ্লীলতা ও যিনা-ব্যভিচারের বিরুদ্ধে তারা একটি 'রম্য মিছিল' করবেন এবং এর মাধ্যমে মানুষকে সচেতন করবেন। বাংলাদেশে এর আগে কখনো এমন মিছিল হয়নি।

পরিকল্পনা অনুযায়ী তারা রম্য মিছিলটি করলেন। মিছিলের ভিডিও সোশ্যাল মিডিয়ায় আপলোড করার পর সেখানে অসংখ্য মানুষ ইতিবাচক মন্তব্য করল এবং ভিডিওটিতে প্রচুর ভিউ হলো। মিছিল শেষ করার পর অ্যাক্টিভিস্ট দলটি 'ইনকুয়েস্ট' (Inquest) বা পর্যালোচনায় বসল।

সেখানে তারা কখনোই বলবে না— "আমরা কত বড় সফলতা পেয়েছি! বাংলাদেশে আগে কখনো কেউ এমন কিছু করেনি। মানুষ আমাদের অনেক সমর্থন ও প্রশংসা করেছে। ভিডিওর ভিউ অনেক হয়েছে। আমরা একটা ট্রেন্ড সেট করেছি, আগামী বছর সারা দেশের মানুষ আমাদের মতো মিছিল করবে।"

বরং তাদের ইনকুয়েস্ট হবে এমন:

- একজন বলবে— "মিছিলের সময় মানুষ আমাদের দিকে অনেক আগ্রহ নিয়ে তাকিয়ে ছিল। আমরা যদি তখন তাদের হাতে অশ্লীলতা বিরোধী লিফলেট ধরিয়ে দিতে পারতাম, তবে আমাদের মেসেজ আরও অনেক মানুষের কাছে পৌঁছাতো।"
- আর একজন বলবে— "আমাদের স্লোগান মানুষ পরিষ্কার বুঝতে পারেনি। খালি গলায় স্লোগান না দিয়ে আমাদের উচিত ছিল মাইক ব্যবহার করা।"
- অন্যজন বলবে— "আমরা মিছিলটি লাইভ করিনি। লাইভে গেলে আরও তাৎক্ষণিকভাবে মানুষের কাছে পৌঁছানো সম্ভব হতো।"
- আর একজন বলবে— "আমরা দুপুরে মিছিল করেছি, যখন রাস্তায় মানুষের উপস্থিতি কম থাকে। আমাদের উচিত ছিল বিকেলে মিছিল করা।"
- আরও একজন বলবে— "আমাদের মূল টার্গেট ছিল শিক্ষার্থীরা। অথচ আমরা এমন রাস্তায় মিছিল করেছি যেখানে শিক্ষার্থীদের আনাগোনা খুবই কম ছিল।"

এভাবে তারা একে একে নিজেদের ভুলগুলো বের করবে এবং নির্দয়ভাবে নিজেদের কাজের সমালোচনা করবে। সবশেষে, কীভাবে একটি সার্থক মিছিল করতে হয়— তা নিয়ে একটি পূর্ণাঙ্গ ম্যানুয়াল বা গাইডলাইন তৈরি করবে। এই গাইডলাইন অনুসরণ করলে পরবর্তী প্রোগ্রামগুলোতে একই ভুল হওয়ার সম্ভাবনা আর থাকবে না।

ক্যাম্পেইনোত্তর ইনকুয়েস্ট (Post-Campaign Inquest) এর ফরম্যাট ও উদাহরণ যুক্ত করা হলো পরিশিষ্ট ০ তে

رَبَّنَا ظَلَمْنَا أَنفُسَنَا وَإِن لَّمْ تَغْفِرْ لَنَا وَتَرْحَمْنَا لَنَكُونَنَّ مِنَ الْخَاسِرِينَ

"হে আমাদের প্রতিপালক! আমরা নিজেরাই নিজেদের প্রতি জুলুম করেছি; আপনি যদি আমাদের ক্ষমা না করেন ও দয়া না করেন, তবে আমরা ক্ষতিগ্রস্তদের অন্তর্ভুক্ত হব।"[৬০]

[৬০] সূরা আল-আ'রাফ ৭:২৩

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা

সফল অ্যাক্টিভিসমের জন্য কেবল অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট সংক্রান্ত ম্যানেজমেন্ট যথেষ্ট না। নিজ এলাকার বিভিন্ন ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠানের সাথে সম্পর্ক স্থাপন এবং তা টিকিয়ে রাখাও সফল অ্যাক্টিভিসমের জন্য অত্যন্ত জরুরী। যেখানে কাজ করছেন সেখানকার পরিবেশ ও বাস্তবতা বোঝা টেকসই কাজ এবং প্রভাবের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা কী?

আপনি যে এলাকাতে কাজ করেন সেখানে আপনাদের ইউনিটের বাইরেও আরও অনেক স্টেকহোল্ডার বা অংশীজন আছে। যেমন-বিভিন্ন প্রতিষ্ঠান, গণ্যমান্য ব্যক্তি, গোষ্ঠী এবং সর্বোপরি এলাকার বৃহত্তর কমিউনিটি। এই সব স্টেকহোল্ডার বা অংশীজনের সাথে যোগাযোগ স্থাপন এবং তাদেরকে প্রভাবিত করার যেসব কৌশল এবং পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়, সেগুলোর সমষ্টিই হল বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা। এর মধ্যে অন্তর্ভুক্ত আছে:

- এলাকার গুরুত্বপূর্ণ সদস্য, গণ্যমান্য ব্যক্তি এবং প্রতিষ্ঠানগুলোর সাথে সম্পর্ক তৈরি করা।
- আপনাদের অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের ব্যাপারে এলাকার মানুষের মধ্যে ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ও মনোভাব তৈরি করা।
- বিভিন্ন সামাজিক, রাজনৈতিক ও সাংস্কৃতিক সমীকরণকে কীভাবে কাজে লাগানো যায় তা নিয়ে সঠিক পলিসি ও কৌশল নির্ধারণ।

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা কেন প্রয়োজন?

যেভাবে অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনা একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের অভ্যন্তরীণ স্থিতিশীলতা নিশ্চিত করে, ঠিক তেমনিভাবে বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা একটি ইউনিটকে বাহ্যিক চাপ এবং চ্যালেঞ্জ থেকে রক্ষা করে। যথাযথ বাহ্যিক ব্যবস্থাপনার অভাবে অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট ব্যর্থ হয়ে যেতে পারে:

- পরিবার বা এলাকার গণ্যমান্য ব্যক্তিদের বিরোধিতার কারণে।
- প্রভাবশালী ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের সন্দেহ বা অবিশ্বাসের কারণে।
- আইনগত বা প্রশাসনিক বাধার কারণে।

ম্যানুয়ালের কাঠামো

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা কিভাবে করতে হবে তা সহজে, ধাপে ধাপে বোঝানোর লক্ষ্যে এই ম্যানুয়ালটিকে ৬ ভাগে বিভক্ত করা হয়েছে:

- পারিবারিক সম্পর্ক
- কমিউনিটির সাথে সম্পর্ক
- প্রাতিষ্ঠানিক সম্পর্ক

- স্থানীয় রাজনৈতিক সমীকরণ
- মিডিয়া এবং জনসংযোগ
- আইনগত এবং প্রশাসনিক দিক

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনার মূল উপাদানসমূহ

১. পারিবারিক সম্পর্ক

অ্যাক্টিভিসম শুরু হয় ঘর থেকেই। সমাজ পরিবর্তনের অ্যাক্টিভিসমের সফল হতে হলে পরিবারার আস্থা এবং সমর্থন অর্জন করা জরুরী। যদি তা একান্তই সম্ভব না হয়, সেক্ষেত্রে পরিবার যেন বিরোধী হয়ে যা যায়, তা নিশ্চিত করা আবশ্যক।

- পারিবারিক সম্পর্ক মজবুত করুন:
    - পরিবারের সদস্যদের সাথে নিয়মিত সালামের আদান-প্রদান করুন।
    - ভালো আখলাক এবং আদব মেনে চলুন।
    - পিতামাতার সেবা করার চেষ্টা করুন এবং তাদের প্রতি যত্নশীল হন।
- বিরোধিতার জবাবে শান্ত থাকুন:
    - পরিবারের সদস্যরা যদি অ্যাক্টিভিসমের ক্ষেত্রে বিরোধিতা করে তাহলে রাগান্বিত হবেন না।
    - তাদের জন্য দোয়া করুন।
    - পরিবারে দায়িত্বশীল আচরণ করুন।
- আস্থা তৈরি করুন:
    - পরিবারের বিভিন্ন কাজে দায়িত্ব নেয়া (যেমন বাজার করা) এবং নির্ভরযোগ্য ভূমিকা পালন করুন। এতে করে আপনার প্রতি পরিবারের আস্থা তৈরি হবে।
    - এতে করে ধীরে ধীরে আপনার অ্যাক্টিভিসমের প্রতি তাদের সমর্থন তৈরি হবার সম্ভাবনা গড়ে উঠবে ইনশাআল্লাহ।

পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *বাবা-মা অ্যাক্টিভিসমের কাজে বাধা দিলে করণীয় কী?*
- *পরিবারের সদস্যদের অ্যাক্টিভিসমের যুক্ত করার কৌশল।*
- *অ্যাক্টিভিসমের সময় দিতে গিয়ে পরিবারের সাথে দূরত্ব তৈরি হতে পারে। পরিবারের কোনো কোনো সদস্য দ্বীনের ব্যাপারেই বিদ্বেষী হয়ে উঠতে পারে। এ বিষয়গুলো কিভাবে মোকাবেলা করা হবে?*

২. কমিউনিটির সাথে সম্পর্ক

কমিউনিটির সাথে মজবুত সম্পর্ক অত্যন্ত জরুরি। এর মাধ্যমে অ্যাক্টিভিসমের জন্য সহায়ক পরিবেশ নিশ্চিত করা যায়।

- স্থানীয় গণ্যমান্য ব্যক্তিদের সাথে সম্পর্ক গড়ে তুলুন: এলাকার প্রবীন গণ্যমান্য ব্যক্তি এবং মসজিদের ইমাম-খতিব,খাদেমদের সাথে শ্রদ্ধাশীল সম্পর্ক গড়ে তুলুন। তাদের সমর্থন আপনার ইউনিটকে বিভিন্ন ধরণের বিরোধিতার হাত থেকে রক্ষা করতে পারে।
- কমিউনিটির ভেতর নিজেদের গেঁথে নিন: কমিউনিটির সমস্যা এবং স্বার্থের সাথে জড়িত বিভিন্ন ইস্যু নিয়ে নিয়মিত কিছু কর্মসুচী দিন। বিভিন্ন স্থানীয় কর্মসূচীর মাধ্যমে এলাকায় নিজেদের পরিচিত করে তুলুন। মানুষের মধ্যে নিজেদের ব্যাপারে ইতিবাচক মনোভাব তৈরি করুন। যারা আপনার আদর্শের সাথে একমত না, তারাও যেন আপনাদের চেনে। এবং আপনাদের কমিউনিটি সংক্রান্ত কর্মকান্ডের প্রশংসা করতে বাধ্য হয়।

পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *স্থানীয় মসজিদের ইমাম/খতীব/এলাকার মুরুব্বী/প্রভাবশালী নেতা পছন্দ না করলে করণীয় কী? কিভাবে এলাকার মানুষের মন জয় করব?*
- *নিরাপত্তা বা সুরক্ষার নিয়ম-কানুন কী? ঝামেলা এড়ানোর উপায় সমূহ কী কী ?*
- *ক্যাম্পেইন/কর্মসূচীর অনুমতি পাবার সহজ উপায় কী?*

৩. প্রাতিষ্ঠানিক সম্পর্ক

অ্যাকটিভিস্টদের অবশ্যই বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানের সাথে কার্যকরী সম্পর্ক গড়ে তুলতে হবে।

- শিক্ষাপ্রতিষ্ঠান:
  - প্রিন্সিপাল এবং স্টাফদের সাথে যোগাযোগ করুন, তারা যেন আপনাদের সমাজসেবামূলক লক্ষ্য ও কর্মকান্ডের ব্যাপারে অবগত থাকে।
  - শিক্ষার্থীদের উপর প্রভাব আছে এমন শিক্ষক সাথে সম্পর্ক গড়ে তুলুন।
  - স্কুল বা কলেজে কাজের ক্ষেত্রে লজিস্টিক সাপোর্ট দিতে পারে এবং স্টাফদের (দারোয়ান, পিয়ন, রেজিস্ট্রার ইত্যাদি) সাথে সুসম্পর্ক গড়ে তুলুন। এ ব্যাপারে বিশেষ গুরুত্বারোপ করতে হবে।
- মসজিদ:
  - মসজিদ কমিটি, ইমাম এবং খাদেমদের সাথে সম্পর্ক উন্নয়ন করুন।
  - মসজিদকে জনসংযোগের অন্যতম কেন্দ্র হিসেবে ব্যবহার করুন।

৪. স্থানীয় রাজনৈতিক সমীকরণ

অ্যাকটিভিজম বৃহত্তর সামাজিক কাঠামোর মধ্যে কাজ করে, তাই বাংলাদেশের বাস্তবতায় রাজনীতিবিদদের সংস্পর্শ সম্পূর্ণভাবে এড়িয়ে যাওয়া সম্ভব না। তবে অ্যাক্টিভিসম কে অবশ্যই প্রচলিত রাজনীতি থেকে আলাদা রাখতে হবে।

- **কাজের অরাজনৈতিক প্রকৃতি স্পষ্ট করুন:** সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের অরাজনৈতিক প্রকৃতি স্পষ্ট করুন। বারবার বলুন, আপনাদের কাজ সামাজিক। এর লক্ষ্য কওমের সেবা, কল্যাণ এবং স্বার্থ রক্ষা। প্রচলিত রাজনীতিতে আপনাদের আগ্রহ নেই। এ থেকে দূরে থাকতে বদ্ধপরিকর।
- **প্রয়োজনীয় সম্পর্ক তৈরি করুন:** কাজের স্বার্থে প্রয়োজন অনুসারে রাজনৈতিক দলের সাথে যুক্ত ব্যক্তিদের সাথে যোগাযোগ বজায় রাখুন। তাদের মধ্যে এমন লোকেদের খুঁজে নেয়ার চেষ্টা করুন, যারা আদর্শিকভাবে সরাসরি বিরোধিতা করে না। উল্লেখ্য, এমন কোন ব্যক্তির সাথে চলমান সম্পর্ক রাখা উচিৎ না যার অনৈতিকতার বিষয়টি সমাজে সুপ্রতিষ্ঠিত (যেমন: এমন চেয়ারম্যান যে মাদকব্যবসা করে, বা এমন কাউন্সিলর যে জুয়ার হাউস চালায়)।
- **মূল্যবোধ বজায় রাখুন:** সেক্যুলারিজম এবং গণতন্ত্রের মতো বিষয়ে বিনয়ের সাথে কিন্তু দৃঢ়তার সাথে অবস্থান নিন। এই মৌলিক অবস্থানগুলো ত্যাগ করা যাবে না। অস্পষ্ট রাখা যাবে না।

আরও পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে নিচের লেখাসমূহ-

- *ক্যাম্পাসকেন্দ্রিক অ্যাক্টিভিসমে যদি গণতান্ত্রিক ইসলামপন্থী, বামপন্থী বা সেক্যুলার ইউনিট যৌথভাবে কাজের প্রস্তাব দেয়, তখন কী করণীয়?*
- *আমরা কি কোনো গণতান্ত্রিক রাজনৈতিক দল, সেকুল্যার দল বা মানুষের কাছ থেকে সাহায্য নেব?*
- *অন্য কোনো রাজনৈতিক বা দাওয়াহ সংগঠনের সদস্য হলে এই ইউনিটে যুক্ত হওয়া যাবে?*
- *রাজনৈতিক দলগুলো কর্মসূচিতে এসে নেতৃত্ব নিতে বা ক্রেডিট নিতে চাইলে করণীয় কী?*

৫. মিডিয়া এবং জনসংযোগ

স্থানীয় মিডিয়ার ইতিবাচক কাভারেজ আপনাদের কাজের ব্যাপ্তি অনেক দূর বাড়িয়ে দিতে পারে। তবে বিষয়টি সতর্কতার সাথে হ্যান্ডেল করা জরুরি।

- স্থানীয় সাংবাদিক এবং মিডিয়া আউটলেটের সাথে সম্পর্ক তৈরি করুন।
- ফেসবুক, ইউটিউব এবং ওয়াটস্যাপ গ্রুপের মতো প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে আপনাদের কাজের প্রচারণা ব্র্যান্ডিং চালিয়ে যান।
- স্বচ্ছতা এবং বিশ্বাসযোগ্যতা গড়ে তুলুন।

৬. আইনগত এবং প্রশাসনিক দিক

- স্থানীয় প্রশাসনিক, যেমন পুলিশ এবং মিউনিসিপাল অফিসের সাথে কাজের জন্য আনুষ্ঠানিক সম্পর্ক স্থাপন করুন।
- বিভিন্ন আয়োজন এবং ক্যাম্পেইনের সময় আইনী কোন জটিলতা যেন তৈরি না হয় তার জন্য আগে থেকেই প্রস্তুতি রাখুন।
- যেসব ক্ষেত্রে প্রশাসনকে আগে জানানো বা অনুমতি নেয়া আবশ্যক (অধিকাংশ ক্ষেত্রে এটি আবশ্যক না) সেসব ক্ষেত্রে জটিলতা এড়াতে আগাম ব্যবস্থা নিন।

পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- স্থানীয় প্রশাসনের সাথে কিভাবে ডিল করব?- এই প্রশ্নের উত্তর।

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা সংক্রান্ত কিছু কার্যক্রম

১. <u>সুন্নাহ কেন্দ্রিক জনসংযোগ</u>

সুন্নাহ পালনের মাধ্যমে সমাজে ইতিবাচক মনোভাব তৈরি করুন।

- **সালাম:** নিজ এলাকায় সালামের প্রসার ঘটান। অপরিচিত ব্যক্তিদের নিয়মিত সালাম দিন।
- **সাদাকাহ:** হাদিসে এসেছে হাসিও সাদাকাহ হতে পারে।[৬১] উত্তম ব্যবহার, কল্যাণকামীতা, সদয় আচরণ এবং হাসি মুখের দ্বারা সমাজে ইতিবাচক ভাবমূর্তি গড়ে তুলুন।
- **হাদিয়া:** কারও সাথে সম্পর্ক তৈরি ও মজবুত করার জন্য ছোট কিন্তু অর্থবহ হাদিয়া (উপহার) দেয়ার চল শুরু করুন।

২. <u>ইসলামি উৎসবকেন্দ্রিক সম্পৃক্ততা</u>

- ঈদের সময়ে বাড়ি বাড়ি গিয়ে হাদিয়া বিতরণ করুন, খাওয়া দাওয়া করুন।
- এলাকায় নিজেদের উদ্যোগে সামর্থ্য অনুযায়ী ছোট ছোট আয়োজন করুন।

৩. <u>বর্জনীয়</u>

- সম্পর্কের অবনতি ঘটাতে পারে এমন অপ্রয়োজনীয় বিতর্ক থেকে বিরত থাকুন।
- মানুষের সাথে আচরণ এবং কথোপকথনে সুন্নাহর অনুসরণ করুন। অহংকারের বদলে ইকরামের (সেবা-ভিত্তিক) মানসিকতা রাখুন।

শক্তিশালী বাহ্যিক ব্যবস্থাপনার সুফল

- জনপ্রিয়তা বৃদ্ধি: আপনার ইউনিট এলাকার মধ্যে গ্রহণযোগ্য হয়ে উঠবে।
- জটিলতা হ্রাস: সঠিক বাহ্যিক ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে বিভিন্ন বিরোধিতা এবং আইনি চ্যালেঞ্জকে কমিয়ে আনা সম্ভব।
- সমর্থক নেটওয়ার্ক: প্রয়োজনের সময় এলাকার মিত্ররা আপনাদের পাশে থাকবেন, ইনশাআল্লাহ।

উপসংহার:

বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা অ্যাকটিভিস্ট ইউনিটের জন্য অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থাপনার মতোই গুরুত্বপূর্ণ। সম্পর্ক গড়ে তোলা, কমিউনিটির ভেতরকার বিভিন্ন সম্পর্ক ও ক্ষমতার সমীকরণ বোঝা, এবং বিভিন্ন চ্যালেঞ্জের মোকাবেলার মাধ্যমে অ্যাক্টিভিস্টরা একটি টেকসই প্রভাব তৈরি করতে পারবেন।

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا
يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

"হে মুমিনগণ! আল্লাহকে ভয় কর এবং সঠিক কথা বল। তিনি তোমাদের আমল- আচরণ সংশোধন করবেন এবং তোমাদের পাপসমূহ ক্ষমা করবেন।যে কেউ আল্লাহ ও তাঁর রসূলের আনুগত্য করে, সে অবশ্যই সাফল্য অর্জন করবে।[৬২]

[৬১] তিরমিযি, হাদিস : ১৯৫৬
[৬২] সূরা আল-আহযাব,৩৩:৭০-৭১

কিছু বিশেষ বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা

وَاعْلَمُوٓا أَنَّمَآ أَمْوَٰلُكُمْ وَأَوْلَٰدُكُمْ فِتْنَةٌ وَأَنَّ ٱللَّهَ عِندَهُۥٓ أَجْرٌ عَظِيمٌ

"জেনে রাখো, তোমাদের ধন-সম্পদ ও সন্তানরা তোমাদের জন্য এক পরীক্ষা (ফিতনা)। আর আল্লাহর কাছে রয়েছে মহান প্রতিদান।"[৬৩]

- ক্যারিয়ার
- বিয়ে
- সোশ্যাল মিডিয়া
- সেলিব্রেটি

বর্তমান বাস্তবতায় এই বিষয়গুলোকে এড়িয়ে চলা প্রায় অসম্ভব। এগুলো আমাদের জীবনের অবিচ্ছেদ্য অংশ।তবে সমস্যা হলো এই বিষয়গুলোর ব্যবস্থাপনায় আমরা অনেক সময় ভারসাম্য হারিয়ে ফেলি, আবেগপ্রবণ সিদ্ধান্ত নিই, বা প্রান্তিকতায় চলে যাই। ভুল করি,দ্বীনের কাজের ক্ষতি করি, নিজের ক্ষতি করি, সম্পর্ক নষ্ট করি, কিংবা সময় নষ্ট করি।তাই এই লেখায় আমরা দেখার চেষ্টা করব ইনশা আল্লাহ কীভাবে এসব বিষয় সামলানো যায় যেন এগুলো আমাদের জীবনের 'বাঁধা' না হয়ে, বরং 'সহায়ক শক্তি' হয়ে ওঠে।মনে রাখুন যেহেতু এই বিষয়গুলো আমাদের জীবনের অংশ, তাই এড়িয়ে যাওয়া নয়; বরং আমাদের দৃষ্টিভঙ্গি হবে-

- **যতটা সম্ভব ঝামেলামুক্ত রাখা**, যেন মানসিক প্রশান্তি বজায় থাকে, দ্বীনের কাজে পরিপূর্ণ মনোযোগ দেওয়া যায়
- **সর্বোচ্চ ফায়দা নেওয়া**, যেন সময়, সম্পর্ক ও সুযোগ—সবকিছু থেকে দ্বীনের জন্য সর্বোত্তম ফল পাওয়া যায়

চলুন, একে একে দেখে নিই—কীভাবে এই চারটি ক্ষেত্রের বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা আমরা ইসলামী দৃষ্টিভঙ্গি ও বাস্তব প্রজ্ঞার সঙ্গে সমন্বয় করতে পারি।

ক্যারিয়ার

অ্যাক্টিভিসম করলে পড়ার ক্ষতি হবে, ক্যারিয়ারের ক্ষতি হবে, রিকশা চালিয়ে খেতে হবে—এমন মন্তব্য অনেকের কাছ থেকেই আসে। এখানে দু' ধরনের প্রান্তিকতা আছে, যা এড়িয়ে চলা জরুরি।

একটি প্রান্তিকতা হলো, পড়া বা ক্যারিয়ারের ক্ষতি হবে তাই দ্বীনের কাজ থেকে দূরে থাকা। আরেকটি প্রান্তিকতা হলো, পড়াশোনা কিংবা ক্যারিয়ারের প্রতি নিজের অলসতা বা অবহেলাকে আড়াল করতে বা জায়েয করতে দ্বীনের কাজকে অজুহাত হিসেবে ব্যবহার করা। এ দুই প্রান্তিকতাই পরিত্যাজ্য।

[৬৩] সূরা আত-তাগাবুন ৬৪:১৫

দেখুন, দ্বীন ইসলাম আপনার, আমার, আমাদের সবার চেয়ে অনেক বড়। তাই এ দ্বীনের স্বার্থে পড়ার কিংবা ক্যারিয়ারের ক্ষতি হতেই পারে, কুরবানি দিতে হতেই পারে—এটা বাস্তবতা। আমরা দেখেছি পৃথিবীর শ্রেষ্ঠ মানুষেরা কেমন কুরবানি দিয়েছেন। দ্বীনের জন্য কুরবানি করার ইচ্ছা এবং প্রস্তুতি প্রত্যেক মুমিনের মধ্যে থাকা প্রয়োজন।

তবে একইসাথে আমাদের খেয়াল রাখতে হবে, আমরা অলসতা করে, অবহেলার কারণে পড়াশোনা থেকে কিংবা নিজের দায়িত্ব থেকে দূরে সরে যাচ্ছি কি না। জযবার সঠিক ব্যবহার না করে আমার জন্য দুনিয়াকে সংকীর্ণ করে ফেলছি কি না। আমি হয়তো চাইলেই ইসলামের সাথে আপস না করে, ইসলামের মেহনতের কোনো ক্ষতি না করে ভালো রেসাল্ট করতে পারতাম, পরিবারে প্রতি আমার দায়িত্ব পালনের জন্য উপার্জন করতে পারতাম। কিন্তু দেখা গেল, আমার অলসতা বা অবহেলার কারণে সেটা হলো না। আর তারপর আমি এর পক্ষে অজুহাত হিসেবে বললাম, দ্বীনের জন্য আমি ক্যারিয়ার বিসর্জন দিয়েছি। এটা কোনোভাবেই গ্রহণযোগ্য না।

আমরা তো সপ্তাহের ৭ দিন, দিনের ২৪ ঘণ্টা অ্যাক্টিভিসম করি না। অল্প কিছু সময় আমরা এর পেছনে দেই, কিন্তু বাকি সময় আমরা কী করি? সে সময় কেন পড়াশোনা করি না বা ক্যারিয়ারের জন্য কাজ করি না? আমাদের তো নিজ পরিবার এবং সমাজের প্রতি দায়িত্ব আছে, সে দায়িত্ব পালনের অংশ হিসেবে, হালাল রোজগারের জন্য আমাদের সবারই তো কাজ করতে হয়।

রাসূলুল্লাহর ﷺ সাহাবীরা তো অর্থ উপার্জনের কাজ করতেন। তারা ব্যবসা, ক্ষেতখামারের কাজ, চাকরি করেছেন। উমর রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু একজন সাহাবীর সাথে সপ্তাহের দিনগুলো ভাগ করে নিতেন। একদিন উনি দু'জনের পক্ষ থেকে জীবিকা অর্জনের কাজ করতেন, অন্য সাহাবী যেতেন রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর কাছে দ্বীন শিক্ষা করতে। পরের দিন আবার উমর রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু আসতেন রাসূলুল্লাহর ﷺ কাছে।[৬৪] এভাবে পালাক্রমে দ্বীন ও দুনিয়া দুইটাই তাঁরা করতেন। আমরা কি তাঁদের চেয়েও বেশি ধার্মিক হয়ে গেছি যে, একেবারেই কোনো দুনিয়াবী কাজ করবো না?

সাধারণত যা হয় আমরা, দ্বীনের খেদমতের নামে অলসতা করি, এরপর রেসাল্ট খারাপ করি বা অর্থ উপার্জনের চেষ্টা করি না। এরপর আমাদের ঘাড়ে সংসারের দায়িত্ব আসে। তারপর আমরা দ্বীনের কাজ থেকে একশো হাত দূরে সরে যাই এবং সব দোষ চাপিয়ে দেই অ্যাক্টিভিসম ও অ্যাক্টিভিস্টদের উপর—ওদের কারণেই আমার জীবনটা নষ্ট হয়ে গেছে, এমন দাবি করি।

এই ভুল দৃষ্টিভঙ্গি থেকে বেরিয়ে আসা জরুরি, কারণ প্রকৃত অ্যাক্টিভিসম আত্মশৃঙ্খলা, সময় ব্যবস্থাপনা ও দায়িত্ববোধ শেখায়—অলসতা নয়।

এ বিষয়গুলো নিয়ে অনেকের মধ্যেই নানা ধরনের সংশয় এবং বিভ্রান্তি আছে। এক্ষেত্রে ষোলো ম্যাগাজিনের দুনিয়াবী পড়াশোনা কি একেবারেই অপ্রয়োজনীয়[৬৫]—সিরিজের লেখাগুলো অবশ্যই পড়ে নিন। বিস্তারিত আলোচনাও আছে **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"** এ।

যারা ছাত্র তারা প্রতিদিন অল্প হলেও নিয়মিত পড়াশোনা করুন, বিশেষ করে ফযরের পরে। ক্লাসগুলো ভালোমতো করুন, সাপ্তাহিক ছুটির একটা দিন একটু বেশি সময় পড়াশোনা বা ক্যারিয়ারের জন্য কাজ করুন। ইচ্ছা থাকলে ঠিকই সময় বের করা যায়, ক্লাস টেস্ট বা পরীক্ষার আগে অ্যাক্টিভিসম থেকে ছুটি নিয়ে ভালোমতো প্রস্তুতি নিন। ক্যারিয়ার বিষয়ে অভিজ্ঞ এমন দ্বীনদার, মুখলিস ভাইদের সাথে পরামর্শ জারি রাখুন।

---

[৬৪] উমর ইবনুল খাত্তাব রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু বলেন:
"আমি আর আমার এক আনসার প্রতিবেশী (বনু উমাইয়া ইবনু যায়েদ গোত্র থেকে) আল-মদীনার উঁচু এলাকায় থাকতাম। আমরা রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর কাছে পালা করে যেতাম। একদিন সে যেত আর আমি জীবিকার কাজে ব্যস্ত থাকতাম; সে ফিরে এসে সেদিন যা কিছু ওয়াহি বা খবর হতো আমাকে জানাতো। আরেকদিন আমি যেতাম এবং ফিরে এসে তাকেও জানাতাম।" সহিহ বুখারী, কিতাবুল 'ইলম (জ্ঞান অধ্যায়), হাদিস নং ৮৯

[৬৫] দুনিয়াবি পড়াশোনা কি একেবারেই অপ্রয়োজনীয়?https://activismlab.info/blog/academic-study

অবশ্যই পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে নিচের লেখাগুলো-

- *ইসলামের জন্য দুনিয়াবি সবকিছুকে কি একেবারেই ছেড়ে দিতে হবে?*
- *দুনিয়াবি পড়াশোনা কি একেবারেই অপ্রয়োজনীয়?*
- *কোনো সদস্য কি ভালো চাকরি করলে বা আর্থিকভাবে স্বচ্ছল থাকলে তার দ্বীনি কুরবানি ছোট হয়ে যায়?*
- *দ্বীন প্রতিষ্ঠার জন্য আমাদের সবাইকে কি অনেক টাকা কামাতে হবে?*
- *ক্যারিয়ার নিয়ে কিছু সংশয়*

বিয়ে ম্যানেজমেন্ট

বিয়ে নিছক কোনো সামাজিক প্রথা নয়। এটি ঈমানদারদের জীবনের এক অপরিহার্য ধাপ। বিয়ে মানুষকে মানসিক স্থিরতা, নিরাপত্তা ও প্রশান্তি দেয়, যা দ্বীনের পথে অবিচল থাকার জন্য অপরিহার্য। কিন্তু অনেক সময় বিয়ের ভুল ব্যবস্থাপনা একজন মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টকে তার মূল লক্ষ্য থেকে বিচ্যুত করে, মানসিক চাপে জর্জরিত করে তোলে। তাই প্রয়োজন সঠিক **'বিয়ে ম্যানেজমেন্ট'**—যা বৈবাহিক বন্ধনকে দ্বীনের কাজে সহায়ক এবং জীবনের বরকতময় অংশে পরিণত করবে।

মূলনীতি: বিয়ে হোক 'সুকুন' (প্রশান্তি) এবং 'শক্তিমত্তা'র উৎস

وَمِنْ اٰيٰتِهٖٓ اَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِّنْ اَنْفُسِكُمْ اَزْوَاجًا لِّتَسْكُنُوْٓا اِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَّوَدَّةً وَّرَحْمَةً ۗ اِنَّ فِيْ ذٰلِكَ لَاٰيٰتٍ لِّقَوْمٍ يَّتَفَكَّرُوْنَ ﴿٢١﴾

"আর তাঁর নিদর্শনাবলীর মধ্যে রয়েছে যে, তিনি তোমাদের জন্য তোমাদের থেকেই স্ত্রীদের সৃষ্টি করেছেন, যাতে তোমরা তাদের কাছে প্রশান্তি পাও। আর তিনি তোমাদের মধ্যে ভালবাসা ও দয়া সৃষ্টি করেছেন। নিশ্চয় এর মধ্যে নিদর্শনাবলী রয়েছে সে কওমের জন্য, যারা চিন্তা করে"।[৬৬]

বিয়ের পর ঘর এমন একটি আশ্রয় হওয়া উচিত, যেখানে মানুষ শান্তি পায় এবং ক্লান্তি থেকে ভারসাম্য ফিরে আসে। বাস্তবতা হলো, অনেকেই ভুল পরিকল্পনার কারণে বিয়ের পর মানসিকভাবে এতটাই অস্থির বা ভারাক্রান্ত হন যে, দ্বীনের কাজ, পড়াশোনা কিংবা ক্যারিয়ার—সবই ক্ষতিগ্রস্ত হয়।

আপনার জীবনসঙ্গী আল্লাহর এক মহা নিয়ামত—যিনি আপনাকে ক্লান্ত নয়, বরং অনুপ্রাণিত করবেন এবং দ্বীনের পথে দ্রুত এগিয়ে যেতে সাহায্য করবেন। বিয়ে এমন হতে হবে যেন তা আপনাকে আরও স্থির, শক্তিশালী ও মনোযোগী করে তোলে। দ্বীনের কাজে বাঁধা নয়, বরং সহায়ক হয়।

গোপনে বিয়ে করা থেকে বিরত থাকুন

বিয়ে গোপন কোনো সম্পর্ক নয়। গোপন বিয়ে হক আদায়ের ক্ষেত্রে বাধা সৃষ্টি করে এবং সম্পর্কের ভারসাম্য নষ্ট করে। সম্পর্ক অনিরাপদ হয়ে পড়ে। গোপন বিয়ে জুলুম, ঠকানো, মানসিক টানাপোড়েন ও ডিভোর্সের ঝুঁকি বাড়ায়, যা

---

[৬৬] সূরা আর-রূম,৩০:২১

অ্যাক্টিভিস্টের দ্বীন ও ক্যারিয়ার নষ্ট করে।**সাহসী ও স্বচ্ছ হোন।** বাবা-মাকে জানিয়ে, প্রকাশ্যে, সামাজিক ও শরঈ কাঠামোর মধ্যে থেকে বিয়ে করুন। বিয়ে লুকোচুরি খেলা নয় এটি একটি বিশাল আমানত। দায়িত্ব নিন, সাহসিকতার সঙ্গে সিদ্ধান্ত নিন।**কাপুরুষের মতো নয়, একজন মুমিনের মতো**

রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন:

أَعْلِنُوا هَذَا النِّكَاحَ

"বিয়েকে প্রকাশ্যে করো।" [৬৭]

অগ্রাধিকার ঠিক করুন

একজন অ্যাক্টিভিস্টের জীবন সাধারণ জীবন থেকে ভিন্ন। তার একটি মিশন আছে, যা সময়ের একটি বড় অংশ দাবি করে। বিয়ে এমনভাবে করতে হবে যেন তা আপনার দ্বীনি কাজের শক্তি হয়ে দাঁড়ায়। কাকে বিয়ে করবেন, কোন এলাকায়, কী পরিস্থিতিতে এসব আগেই ভাবুন।

বিয়ের আগে নিজের **অগ্রাধিকার** (মিশন, দায়িত্ব, সময়ের ব্যবহার) নিয়ে ভাবী সঙ্গীর সাথে স্পষ্ট আলোচনা করুন। এটি ভবিষ্যতের ভুল বোঝাবুঝি ও মানসিক চাপ **৯৯%** কমিয়ে দেয়। **উদাহরণস্বরূপ:** বলুন "আমি দ্বীনের কাজে যুক্ত, হয়তো দিনে কয়েক ঘণ্টা সময় দিতে হয়, সফরে যেতে হয়—আপনি কি এতে প্রস্তুত?" এতে সঙ্গী আগে থেকেই আপনার জীবনের গতিপ্রকৃতি সম্পর্কে সচেতন হন।

যাদের এখনো বিয়ে হয়নি

বিয়ে বিলম্বিত হচ্ছে? হতাশ হবেন না। মনে রাখবেন, আল্লাহর সময়ই আপনার জন্য সেরা সময়। এই সময়টিকে হাহুতাশে নষ্ট না করে নিজেকে তৈরি করুন।

করণীয় (Do's)	**বর্জনীয় (Don'ts)**
বেশি বেশি দুয়া করুন, তাহাজ্জুদের সালাত আদায় করুন, আল্লাহর কাছে ফয়সালা চান।	সারাদিন হাহুতাশ বা সোশ্যাল মিডিয়ায় অন্যের জীবন দেখে হতাশা বাড়ানো।
দ্বীনের কাজে লেগে থাকুন, নিজেকে আরও যোগ্য ও দায়িত্ববান করে তুলুন—শারীরিক, মানসিক ও আর্থিকভাবে।	তাড়াহুড়ো করে ভুল সিদ্ধান্ত নেওয়া বা গোপনে সম্পর্ক গড়ার ঝুঁকিতে যাওয়া।

আবূ হুরাইরা রাদিয়াল্লাহু আনহু হতে বর্ণিত, রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন—

"যে ব্যক্তি নিজের সকল চিন্তাকে পরকালের চিন্তায় একত্র করে ফেলে (অর্থাৎ দ্বীনের কাজে মনোনিবেশ করে), আল্লাহ তার দুনিয়ার যাবতীয় দুশ্চিন্তা দূর করে দেন। আর যে ব্যক্তি দুনিয়ার বিভিন্ন চিন্তায় বিভ্রান্ত থাকে, আল্লাহ পরোয়া করেন না সে কোন উপত্যকায় ধ্বংস হয়।"[৬৮]

[৬৭] **সুনান আত-তিরমিজি:** হাদিস নম্বর ১০৮৯।
[৬৮] তিরমিযি, হাদীস: ২৪৬৫

অবিবাহিতরা অবশ্যই পড়ুন- তুমি এক দূরতর দ্বীপ, লস্টমডেস্টি-

https://lostmodesty.com/blog/durotordip১

বাস্তবতার সাথে সমন্বয় করে ভারসাম্য ও আর্থিক সুরক্ষা

"আল্লাহর পথে চলার দাবী হলো কুরবানী । তবে ভুলে গেলে চলবে না, পরিবারও আমাদের কাছে আল্লাহর পক্ষ থেকে আমানত এবং তাদেরও হক (অধিকার) আছে৷ তাই দ্বীনের মিশন এবং সংসারের বাস্তবতার মধ্যে ভারসাম্য রক্ষার চেষ্টা কর জরুরি।

ব্যবস্থাপনার ক্ষেত্র	কৌশল (Strategy)
আর্থিক স্বচ্ছতা ও স্থিতিশীলতা	অ্যাক্টিভিস্টদের আয় যেহেতু অনেক সময় স্থির থাকে না, তাই সঙ্গীর সাথে 'কম্প্রোমাইজড বাজেট প্ল্যান' নিয়ে আলোচনা করুন। দ্বীনের কাজের জন্য সময় ও অর্থ কতটুকু ব্যয় হবে, তা আগেই জানিয়ে দিন। হালাল রুজি নিশ্চিত করুন।
ওয়ার্ক লাইফ ব্যালেন্স	সপ্তাহের অন্তত একটি দিন/নির্দিষ্ট কিছু ঘণ্টা (যেমন, শুক্রবার সন্ধ্যায়) সম্পূর্ণভাবে পরিবারকে উৎসর্গ করুন। অ্যাক্টিভিসমের কাজ, ফোন বা মিটিং থেকে অবসর নিন। সঙ্গীর সাথে সম্পর্কের স্থায়িত্ব বাড়ার ক্ষেত্রে এটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।

সন্তান-সন্ততিদের সময় দেওয়া

সন্তান সন্ততি আল্লাহর আমানত এবং দ্বীনের পথে আপনার সত্যিকারের উত্তরাধিকার। দ্বীনের কাজে ব্যস্ত থাকা সত্ত্বেও তাদের হক আদায় করা অপরিহার্য।

করণীয়	কৌশল (Strategy)
গুনগত সময় (Quality Time)	দৈনন্দিন কাজে ব্যস্ততা থাকলেও প্রতিদিন একটি নির্দিষ্ট সময় (যেমন, মাগরিবের পর বা সকালে) তাদের জন্য রাখুন। এই সময় সম্পূর্ণ মনোযোগ তাদের প্রতি দিন। অল্প সময় হলেও যেন তা প্রচুর বরকতময় হয় ইনশা আল্লাহ্।
যৌথ দায়িত্বশীলতা	বাচ্চাদের দ্বীনি ও দুনিয়াবি শিক্ষার ক্ষেত্রে জীবনসঙ্গীর সাথে দায়িত্ব ভাগ করে নিন। একজন দ্বীনের কাজের সময় দিলে অন্যজন যেন বাচ্চাদের দেখভাল করতে পারেন। এতে কেউ একা ক্লান্ত হবেন না ইনশা আল্লাহ্।

শিশুদেরকে সঙ্গী করা	সম্ভব হলে শিশুদেরকেও ছোট ছোট দ্বীনি কার্যক্রমে (যেমন, সহজ দারস বা মসজিদে যাওয়া, পোস্টারিং, লিফলেট বিতরণ, র‍্যালিতে) যুক্ত করুন। এতে তারা আপনার মিশনকে জীবনের অংশ হিসেবে দেখতে শিখবে ইনশা আল্লাহ্।

সংঘাত ব্যবস্থাপনা ও মানসিক চাপের মোকাবিলা

দ্বীনের কাজে অতিরিক্ত চাপ বা সামাজিক সংঘাতের কারণে অ্যাক্টিভিস্টরা প্রায়ই মানসিক চাপের মধ্য দিয়ে যান। এই চাপ যেন ঘরে না আসে এবং সম্পর্কের ক্ষতি না করে, তা নিশ্চিত করা জরুরি।

ক্ষেত্র	কৌশল (Strategy)
সংঘাত ব্যবস্থাপনা	ঝগড়া বা মতবিরোধ হলে 'ক্লিয়ার কমিউনিকেশন' (স্পষ্ট যোগাযোগ) নীতি অনুসরণ করুন। দ্রুত মীমাংসা করুন। কখনো রাগ নিয়ে রাতে ঘুমাবেন না। সঙ্গীকে প্রতিদ্বন্দ্বী নয়, বরং 'সমস্যার মোকাবিলায় সহযোদ্ধা' হিসেবে দেখুন।
মানসিক স্বাস্থ্য	দ্বীনের কাজে বা অন্য কারণে মানসিক চাপ অনুভব করলে তা সঙ্গীর সাথে শেয়ার করুন। চাপ লুকানোর চেয়ে শেয়ার করা মানসিক বোঝাপড়া বাড়ায়। প্রয়োজন হলে শরীয়তসম্মত পরামর্শদাতার সাহায্য নিন।

বিয়ে জীবনের সুখ-শান্তির পথ, কিন্তু সেটি তখনই সত্যিকার শান্তির উৎস হয় যখন তা দ্বীনের আলোয় পরিচালিত হয়। একজন অ্যাক্টিভিস্টের জন্য বিয়ে একটি গুরুত্বপূর্ণ 'এসেট' (সম্পদ) হওয়া উচিত, 'লাইয়াবিলিটি' (দায়) নয়।

অ্যাক্টিভিস্টদের জন্য বিবাহ ম্যানেজমেন্ট চেকলিস্ট (বিবাহ-পরবর্তী মূল্যায়ন) যুক্ত করা হলো পরিশিষ্ট ১ এ

সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট

সোশ্যাল মিডিয়া আজকের যুগে মানুষের চিন্তা, মূল্যবোধ ও আচরণ গঠনের অন্যতম প্রধান ক্ষেত্র। একজন অ্যাক্টিভিস্টের জন্য এটি সমাজকে বোঝার, বার্তা ছড়ানোর এবং প্রভাব তৈরির একটি গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম। তবে এটি ব্যবহারে যেমন সুফল আছে, তেমনি রয়েছে বড় ধরনের ঝুঁকিও। তাই প্রয়োজন সচেতন, নিয়ন্ত্রিত এবং কৌশলগত ব্যবহার। এ সংক্রান্ত সাধারণ নীতিমালাসমূহ আলোচিত হয়েছে **ক্যাম্পেইন ও সোশ্যাল মিডিয়া মেইন্টেইন করার বিষয়ে সাধারন কিছু নীতিমালা-প্রবন্ধে।**

সোশ্যাল মিডিয়ায় ভারসাম্যপূর্ণ উপস্থিতি নিশ্চিত করুন

সোশ্যাল মিডিয়াতে অ্যাক্টিভিস্টদের উপস্থিতি হতে হবে কৌশলগত। সবাইকে ব্যক্তিগতভাবে সেলিব্রিটি বা ইনফ্লুয়েন্সার হতে হবে এমন নয়।

- নির্দিষ্ট কিছু পেজ, ব্যক্তি বা মিডিয়া টিম কৌশলগতভাবে প্রচারণা করবে। এতে সম্পদ (সময় ও শ্রম) দক্ষতার সাথে ব্যবহার করা যায়।
- অ্যাক্টিভিস্টদের সমাজের মানুষদের চিন্তা-ভাবনা, আকাঙ্ক্ষা ও প্রবণতা বুঝতে হয়। সোশ্যাল মিডিয়া এই জনমত বোঝার একটি কার্যকর ও গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম।
- সোশ্যাল মিডিয়া থেকে একেবারেই দূরে সরে যাওয়া যাবেনা। এটি একটি প্রয়োজনীয় হাতিয়ার। কিন্তু এর ব্যবহার অবশ্যই নিয়ন্ত্রিত হতে হবে, যেন তা অ্যাক্টিভিস্টের মূল কাজে মনোযোগ নষ্ট না করে। সমাজের পালস বোঝা এবং পরিকল্পিত প্রচারণা, মেরুকণের জন্য সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার কাম্য।

সময় ব্যবস্থাপনা ও আত্মনিয়ন্ত্রণে গুরুত্ব দিন

অতিরিক্ত সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার একজন অ্যাক্টিভিস্টের ব্যক্তিগত দক্ষতা, কাজের মনোযোগ এবং মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য ক্ষতিকর।

ক্ষতিকর প্রভাব	ব্যবহারিক টিপস
কাজের সময় নষ্ট, মূল ফোকাস থেকে বিচ্যুতি।	সকালে ঘুম থেকে উঠেই সোশ্যাল মিডিয়ায় ঢোকা যাবে না।
মনোযোগ হারিয়ে যায় এবং কাজের ধারাবাহিকতা নষ্ট হয়।	রাতে ঘুমানোর আগে সোশ্যাল মিডিয়া থেকে দূরে থাকুন। এর কারণ হলো - মনকে দিনের প্রধান কাজের জন্য প্রস্তুত করা। পাশাপাশি রাতে সময়মতো ঘুমানো ও গভীর ঘুম নিশ্চিত করার দিকে গুরুত্ব দিন।
মানসিক স্থিতি দুর্বল হয় এবং মস্তিষ্কে ক্লান্তি/বিভ্রান্তি তৈরি হয়।	দিনের একটি নির্দিষ্ট ও সীমিত সময় কেবল সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহারের জন্য বরাদ্দ করুন এবং কঠোরভাবে মেনে চলুন।
আত্মগঠন, জ্ঞান ও দক্ষতা বৃদ্ধির জন্য প্রয়োজনীয় নীরব সময় (quiet time) কমে যায়।	নিয়মিত “ডিজিটাল ডিটক্স” করুন। সপ্তাহে অন্তত একবেলা সোশ্যাল মিডিয়া ছাড়া কাটান।

বিপরীত লিঙ্গের ফিতনা থেকে সুরক্ষা

এটি সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহারের সবচেয়ে বড় ফাঁদগুলোর একটি। ব্যক্তিগত সম্পর্ক বা ফিতনার দরজা সম্পূর্ণভাবে বন্ধ রাখতে হবে।

- **কঠোর সীমারেখা মেনে চলুন।** বিপরীত লিঙ্গের কাউকে ব্যক্তিগত **ফ্রেন্ডলিস্টে রাখা যাবে না** বা কোনো ধরনের ব্যক্তিগত কথোপকথন বা "ইন্টারঅ্যাকশনে যাওয়া যাবে না।"
- **"দিলের দাওয়াত" এড়িয়ে চলুন।** দ্বীনের দাওয়াত দিতে গিয়ে **ব্যক্তিগত আবেগ বা ভালোবাসার সম্পর্কের** দিকে যাওয়া যাবে না। এই ধরণের সম্পর্ক শয়তানের একটি ফাঁদ।

- কেউ প্রশ্ন করলে, ব্যক্তিগত আইডি থেকে উত্তর না দিয়ে **ফেইসবুক পেজ বা পাবলিক প্ল্যাটফর্মের** মাধ্যমে উত্তর দেওয়া উচিত। কারণ পাবলিক প্ল্যাটফর্মে বহু মানুষ থাকায় কথোপকথন স্বভাবতই **পেশাদার ও আনুষ্ঠানিক** হয়, যা ফিতনা এড়াতে সাহায্য করে।

আরও পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *অ্যাক্টিভিসম করার সময় কিভাবে নারী-পুরুষের অবাধ মেলামেশার ফিতনাহ থেকে নিরাপদ থাকা যায়?*
- *মা-বোনেরা কিভাবে অ্যাক্টিভিসম করবেন এবং কিভাবে ফ্রি মিক্সিং এড়ানো যাবে?*
- *ক্যাম্পাসে কিভাবে ফ্রি মিক্সিং এড়ানো যায়?*

সব ইস্যুতেই পোস্ট করবেন না

আবেগপ্রবণ হয়ে ঘন ঘন পোস্ট করা বা "প্রতিক্রিয়াশীলতা"-Reactionary আচরণ অবশ্যই এড়িয়ে চলতে হবে। এটি কাজের গভীরতা নষ্ট করে দেয় এবং দীর্ঘমেয়াদি লক্ষ্য অর্জনে বাধা তৈরি করে।

যা করা যাবে না	কৌশল ও করণীয়
প্রতিদিন এলোমেলোভাবে একের পর এক পোস্ট করতেই থাকা	পোস্ট হওয়া উচিত সুচিন্তিত, কৌশলগত এবং মূল উদ্দেশ্যকে সামনে রেখে।
সামান্য কিছু হলেই বা আবেগে হঠাৎ কিছু ঘটলেই পোস্ট দিয়ে ফেলা।	বড় ইস্যুতে মতামত দেওয়ার আগে ভালোভাবে যাচাই করুন এবং প্রাসঙ্গিক পোস্ট দিন। পোস্ট দেওয়ার আগে ভাবুন — "এটা কি দ্বীনের মেজাজের সাথে যায়?"

নোট: সোশ্যাল মিডিয়াতে পোস্ট করার আগে সিনিয়র কাউকে দিয়ে সম্পাদনা করিয়ে নেওয়াটা নিরাপদ।

অনলাইন আচরণ ও তর্ক-বিতর্কে আদব

মুসলিম ভাইদের সাথে অনর্থক বা ব্যক্তিগত আক্রমণে পরিপূর্ণ তর্ক-বিতর্ক সম্পূর্ণরূপে বর্জনীয়।

যা কঠোরভাবে এড়িয়ে চলতে হবে:

- মুসলিম ভাইদের সাথে অনর্থক তর্ক-বিতর্ক বা কমেন্ট চালাচালি।
- গালাগালি, ব্যঙ্গ, বিদ্রূপ, ট্যাগ দেওয়া বা মন্দ নাম ধরে ডাকা (নেইমকলিং)।

যদি গঠনমূলক বিতর্ক প্রয়োজন হয়:

- অত্যন্ত প্রফেশনাল ও শালীন ভাষা ব্যবহার করুন।
- ব্যক্তিগত আক্রমণ না করে শান্ত স্বরে, প্রমাণভিত্তিক ভাষায় যুক্তি উপস্থাপন করুন।

<u>নেতিবাচক মন্তব্যের জবাব দেওয়ার কৌশল:</u>

কেউ খারাপ মন্তব্য বা রাগারাগি করলে উত্তর দিন এভাবে-

- শুরুতে তাকে সালাম ও কুশল জিজ্ঞেস করে বিনয় প্রকাশ করুন (যেমন: "মুহতারাম ভাই, আসসালামু আলাইকুম। আশা করছি আল্লাহর রহমতে ভালো আছেন?")
- আবেগ পরিহার করে, খুবই ভদ্র ভাষায় শুধুমাত্র তার কমেন্টের মূল বক্তব্যের টু দ্যা পয়েন্ট জবাব দিন।
- আলোচনার শেষে আবারও সালাম জানিয়ে শেষ করুন।

উদাহরণ- "মুহতারাম ভাই, আসসালামু আলাইকুম।আশা করছি আল্লাহর রহমতে ভালো আছেন।আপনার মন্তব্যের জন্য ধন্যবাদ। বিষয়টি নিয়ে আমার দৃষ্টিভঙ্গি হলো — [সংক্ষিপ্ত ব্যাখ্যা]। জাযাকাল্লাহু খাইর। আবারও ধন্যবাদ ও সালাম।"

এতে লাভ- আপনি আদবকেতার একটি সুন্দর দৃষ্টান্ত তৈরি করবেন। আপনার শিষ্টাচারে অন্য পাঠকেরা প্রভাবিত হবে এবং আপনার পক্ষে জনমত তৈরি হবে। আক্রমণকারীও (ইনশা আল্লাহ) নরম হবে।

বোনাস টিপ-

সব কমেন্টের উত্তর ব্যক্তিগতভাবে দিতে যাবেন না। যদি প্রশ্নের উত্তর দেওয়া একান্ত জরুরি হয়, তবে সব প্রশ্ন একসাথে করে তার উত্তর একটি আলাদা পোস্ট আকারে দিন। এতে সময় ও মানসিক শক্তি উভয়ই বাঁচবে।

ট্রলিং, মিম ও ন্যারেটিভ নির্মাণ

সোশ্যাল মিডিয়ার ন্যারেটিভ (জনমত) গঠনে মিম ও ট্রলিং একটি শক্তিশালী হাতিয়ার হলেও এর ব্যবহার অত্যন্ত সতর্ক ও সংবেদনশীলতার সঙ্গে করতে হবে।

- মুমিন মুসলিম ভাই, ইসলামী ব্যক্তিত্ব, দাওয়াতি কর্মী বা সংগঠনকে নিয়ে কখনো ট্রল করবেন না বা তাদের উপহাসের পাত্র বানাবেন না। ইসলামের দৃষ্টিতে মুমিনদের সম্মান অত্যন্ত মূল্যবান।
- ট্রোলিং বা মিমের লক্ষ্য হওয়া উচিত অন্যায়, অনৈসলামিক শক্তি বা সমাজের ক্ষতিকর দিকগুলো।
- ট্রলিংয়েরর সময় ইসলামী আদব ও শালীনতা যেন কোনোভাবেই নষ্ট না হয়।

বিষয়	মূল বার্তা
সোশ্যাল মিডিয়া উপস্থিতি	ভারসাম্যপূর্ণ ও কৌশলগত ব্যবহার। অতিরিক্ত নয়, বিচ্ছিন্নও নয়। সমাজ বোঝা ও বার্তা পৌঁছানোর হাতিয়ার হিসেবে সচেতনভাবে ব্যবহার।
সময় ব্যবস্থাপনা	নিয়ন্ত্রিত সময়, আত্মশৃঙ্খলা ও মানসিক স্থিরতা বজায় রাখা; প্রয়োজনীয় সময়েই ব্যবহার।
বিপরীত লিঙ্গ সম্পর্কিত আদব	দূরত্ব, স্বচ্ছতা ও শালীনতা বজায় রাখা; ব্যক্তিগত ইন্টারঅ্যাকশন এড়িয়ে চলা।
পোস্টিং এর আদব	পরিকল্পিত, যাচাইকৃত ও শালীন পোস্ট; প্রতিক্রিয়াশীল নয় বরং কৌশলগত কনটেন্ট তৈরি।

তর্ক-বিতর্কের আদব	প্রফেশনাল ভাষা, ধৈর্য ও নরম মনোভাব; শালীনতা বজায় রেখে যুক্তিনির্ভর উত্তর দেওয়া।
ট্রলিং ও মিম	ইসলামী শালীনতার সীমার মধ্যে ন্যারেটিভ গঠন; মুমিন ভাইদের নিয়ে ট্রল বা ব্যঙ্গ নয়।

সেলিব্রেটি ম্যানেজমেন্ট

বর্তমান বাস্তবতায় 'সেলিব্রেটি'রা সমাজের প্রভাবশালী স্টেকহোল্ডার। তবে তাদের সঙ্গে কার্যকর যোগাযোগ এবং তাদের জনপ্রিয়তার সঠিক মূল্যায়ন একটি সংবেদনশীল বিষয়। এই আলোচনার লক্ষ্য হলো সেলিব্রেটিদের সাথে গঠনমূলক সম্পর্ক বজায় রাখা এবং জনপ্রিয়তাকে মূল্যায়নের একমাত্র মাপকাঠি না বানিয়ে মানবসম্পদের যথাযথ ব্যবহারের বিষয়ে একটি ভারসাম্যপূর্ণ ও প্রজ্ঞাপূর্ণ মানসিকতা তৈরি করা।

সেলিব্রেটিদের সাথে যোগাযোগে শিষ্টাচার ও বাস্তবতাবোধ

সেলিব্রেটিরা সাধারণত অত্যাধিক ব্যস্ত থাকেন এবং তাদের ইনবক্সে প্রতিদিন **বিপুল সংখ্যক বার্তা** জমা হয়। এই বাস্তবতাকে স্বীকার করে যোগাযোগ স্থাপনে নিম্নলিখিত বিষয়গুলো মেনে চলা জরুরি:

- **ধৈর্যশীলতার পরিচয় দিন।** মেসেজের উত্তর পেতে দেরি হলে বা উত্তর না পেলে ব্যক্তিগতভাবে **মনঃক্ষুণ্ণ হওয়া বা 'পাত্তা না দেওয়া'** মনে করা থেকে বিরত থাকুন। তাদের ব্যস্ততা এবং সীমিত সময়কে সম্মান করুন।
- **সরাসরি ও স্পষ্ট যোগাযোগের উপর গুরুত্ব দিন।** কাজের প্রয়োজনে যোগাযোগ করার ক্ষেত্রে **প্রথম মেসেজেই কাজের সম্পূর্ণ বিবরণ** উল্লেখ করুন। কেবল 'সালাম' বা 'কেমন আছেন' লিখে উত্তরের অপেক্ষা না করে, আপনার মূল উদ্দেশ্য, প্রস্তাবনা বা প্রশ্নটি সরাসরি পেশ করুন।
- **কর্মের স্বাধীনতা দিন।** সেলিব্রেটিদের নিজস্ব কাজের পদ্ধতি এবং পরিবেশ বজায় রাখতে দিন। তাদের উপর **অতিরিক্ত চাপ সৃষ্টি না করে** বা তাদের ব্যক্তিগত জীবনে অনধিকার প্রবেশ না করে **দূর থেকে সমর্থন, দুয়া ও শুভ কামনা** বজায় রাখুন।

ব্যক্তিগত সাক্ষাৎ ও আচরণবিধি

ব্যক্তিগত সাক্ষাৎ বা জনসমক্ষে সেলিব্রেটিদের সঙ্গে আচরণের ক্ষেত্রে সংযম ও শালীনতা অপরিহার্য:

- **সীমা রক্ষা করুন।** ছবি তোলা, হাত মেলানো বা কোলাকুলি করার জন্য **অতিরিক্ত আগ্রহী বা 'পাগল' হয়ে ওঠা** থেকে বিরত থাকুন।
- **অনাকাঙ্ক্ষিত পরিস্থিতি পরিহার করুন।** আপনার আচরণের দ্বারা তাদের জন্য যেন কোনো **অনাকাঙ্ক্ষিত বা অস্বস্তিকর পরিস্থিতি** তৈরি না হয়, সেদিকে সজাগ থাকুন। ব্যক্তিগত সম্মান ও দূরত্ব বজায় রাখুন।

জনপ্রিয়তাকে মূল্যায়নের মাপকাঠি বানাবেন না

জনপ্রিয়তাকে একমাত্র বা প্রধান মূল্যায়নের মাপকাঠি হিসেবে ব্যবহার করা একটি **বিপজ্জনক বুদ্ধিবৃত্তিক দীনতা** এবং সাংগঠনিক কাজের জন্য হুমকিস্বরূপ।

অন্তঃসারশূন্য প্রচারণার ঝুঁকি

- কেউ সেলিব্রেটি না হলেই তার কথা, পরামর্শ বা অভিজ্ঞতার গুরুত্ব কমিয়ে দেওয়া একটি অনুচিত প্রবণতা। এই মানসিকতা সাংগঠনিক প্রজ্ঞা এবং কার্যকর সিদ্ধান্ত গ্রহণের পথে বাধা।
- জনপ্রিয়তার মোহে 'ভাইরাল ফিগার' কারো কথা যাচাই না করেই গ্রহণ করা বুদ্ধিবৃত্তিক দীনতার পরিচায়ক।
- অনেক সময় চোখের আড়ালে কাজ করা, জনপ্রিয়তার আলোকচক্রের বাইরে থাকা ব্যক্তির বাস্তব অভিজ্ঞতা, চিন্তার গভীরতা ও আন্তরিকতা অনেক বেশি কার্যকর হতে পারে। জনপ্রিয়তা নির্বিশেষে, একজন অভিজ্ঞ, পাঠক, চিন্তাশীল অ্যাক্টিভিস্টের পরামর্শকে নিরপেক্ষভাবে বিচার করাই প্রকৃত প্রজ্ঞার লক্ষণ।

তৃণমূলের শক্তি এবং ইউনিটের ভিত্তি

একজন অ্যাক্টিভিস্টকে অধিকাংশ সময়ই সাধারণ মানুষের সঙ্গে কাজ করতে হয়—যারা লাইমলাইটে নেই, যারা স্টেজে বক্তৃতা দেন না। এদের মধ্যে আছেন মাঠ পর্যায়ের লড়াকু কর্মী, ক্যাম্পেইনার ও সংগঠকরা।এই সাধারণ কর্মীদের সম্মান ও মূল্যায়ন না করলে এবং তাদের পরামর্শকে উপেক্ষা করলে, সাংগঠনিক ইউনিটের ভিত্তি দুর্বল হয়ে পড়ে। সেলিব্রেটিকেন্দ্রিক চিন্তা শেষ পর্যন্ত বিভক্তি, অহং এবং অন্তঃসারশূন্য প্রচারণা সৃষ্টি করে।

যদিও জনপ্রিয়তা একমাত্র মাপকাঠি নয়, তবে বৃহৎ পরিসরে কার্যক্রম, জাতীয় বা আন্তঃইউনিট কার্যক্রমে 'ক্যারিশম্যাটিক ফিগার' বা পরিচিত মুখ আকর্ষণ ও গণমানুষকে প্রেরণা যোগাতে পারে। তবে এই জনপ্রিয়তা হতে হবে:

- **উদ্দেশ্যমূলক ও ইউনিটভিত্তিক:** ব্যক্তিগত খ্যাতি নয়, বরং ইউনিট ও উদ্দেশ্যের বার্তাকে প্রাসঙ্গিকভাবে তুলে ধরার জন্য পরিচিত হওয়া।
- **ইখলাস সমৃদ্ধ:** ব্যক্তিগত ব্র্যান্ডিং নয়, বরং দ্বীনের কাজকে ব্র্যান্ডিং করার মাধ্যম হওয়া।

জনপ্রিয় ফিগারদের জন্য জরুরি দিকনির্দেশনা:

- আল্লাহর সন্তুষ্টিকে সর্বাগ্রে প্রাধান্য দেওয়া।
- অহংকার, আত্মপ্রচার এবং ব্যক্তিপূজার ফিতনা থেকে সযত্নে দূরে থাকা।
- সাংগঠনিক নেতৃত্ব ও শৃঙ্খলা কাঠামোকে যথাযথভাবে মান্য করা।
- নিজের বদলে দ্বীনের কাজকে বা মূল এজেন্ডাকে সামনে তুলে ধরা।

আরও পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- কেন শুধু জনপ্রিয়তাকে মূল্যায়নের মাপকাঠি বানানো যাবেনা? জনপ্রিয়তা কি একেবারেই অপ্রয়োজনীয়?- এই প্রশ্নের উত্তর।

মানবসম্পদের সঠিক ব্যবহার নিশ্চিত করুন

ইউনিট এবং দ্বীনের মেহনতকে এগিয়ে নিয়ে যাবার জন্য **স্ব-স্ব বিষয়ে এক্সপার্ট মানুষকে** যুক্ত করা জরুরি।

- **ভারসাম্য রক্ষা করুন।** শুধুমাত্র সোশ্যাল মিডিয়া সেলিব্রেটিদের নিয়ে ব্যস্ত থাকা উচিত না। অধিকাংশ সোশ্যাল মিডিয়া সেলিব্রেটি সাধারণত সব বিষয়ে এক্সপার্ট হন না; এটি তাদের দোষও নয়। সব ব্যাপারেই এক্সপার্ট হবার অত্যধিক প্রত্যাশা তাদের কাছ থেকে করা উচিত না।
- **ভূমিকার সঠিক মূল্যায়ন করুন।** সমাজে সেলিব্রেটিরা একভাবে অবদান রাখেন, এক্সপার্ট ব্যক্তিরা ভিন্নভাবে অবদান রাখেন। কেউ কারো প্রতিদ্বন্দ্বী নন।

- **উপযুক্ত মানুষকে উপযুক্ত জায়গায় দায়িত্ব দেওয়া** এবং মানবসম্পদের যথাযথ ব্যবহার নিশ্চিত করাই হলো সাংগঠনিক সাফল্যের মূল চাবিকাঠি।

ক্রাইসিস ম্যানেজমেন্ট এবং গোপনীয়তা রক্ষা

সেলিব্রেটিদের জীবনে বিতর্ক বা সঙ্কট (Crisis) তৈরি হওয়া অস্বাভাবিক নয়। এই ধরনের পরিস্থিতিতে দায়িত্বশীল আচরণ ও নৈতিক সংযম অপরিহার্য।

- ব্যক্তিগত বা স্পর্শকাতর কোনো তথ্য পেলে তা সর্বোচ্চ গোপনীয়তার সঙ্গে রক্ষা করতে হবে। কোনো অবস্থাতেই এই তথ্য জনসমক্ষে বা তৃতীয় পক্ষের কাছে প্রকাশ করা যাবে না। ইসলামে গোপনীয়তা রক্ষা একটি মৌলিক নীতি—

مَن سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ

"যে ব্যক্তি মুসলমানের কোনো ত্রুটি গোপন রাখে, আল্লাহ তাও কিয়ামতের দিনে তার ত্রুটি গোপন রাখবেন।"[৬৯]

- কোনো বিতর্কের সময় ব্যক্তিগত আক্রমণ, ভিত্তিহীন সমালোচনা বা গুজব প্রচার থেকে বিরত থাকুন। ইউনিটের পক্ষ থেকে যদি কোনো প্রতিক্রিয়া বা বিবৃতি দেওয়া প্রয়োজন হয়, তবে তা অবশ্যই চিন্তাভাবনা করে, নেতৃত্ব কাঠামোর মাধ্যমে, পরিমিত ও নৈতিক ভাষায় প্রকাশ করতে হবে।
- কাজের বাইরের যেকোনো ব্যক্তিগত বিষয়ে অনাবশ্যক কৌতূহল, মন্তব্য বা গসিপ থেকে বিরত থাকা জরুরি। প্রত্যেক সেলিব্রেটির ব্যক্তিগত জীবন ও সম্মান আছে— সেটি রক্ষা করা নৈতিক দায়িত্বের অংশ।
- তবে, যদি কোনো সেলিব্রেটি বা জননেতা কওমের স্বার্থবিরোধী কার্যকলাপ, প্রতারণা বা নৈতিকভাবে গুরুতর অপরাধে লিপ্ত হন, তখন বিষয়টি ব্যক্তিগত সীমার বাইরে চলে যায়। এ ক্ষেত্রে:
    - তথ্য প্রকাশের উদ্দেশ্য হতে হবে সত্য রক্ষা ও জনগণকে সতর্ক করা, প্রতিশোধ বা অপমান নয়।
    - প্রকাশের আগে অবশ্যই তথ্যের **যাচাই ও প্রমাণ** নিশ্চিত করতে হবে।
    - সমালোচনার ভাষা হবে শালীন ও সংযত— ব্যক্তি নয়, বরং **কর্ম ও আচরণের সমালোচনা** করা হবে।
    - সম্ভব হলে ইউনিটের **নেতৃত্ব কাঠামো বা অফিসিয়াল চ্যানেলের মাধ্যমে** বিষয়টি উপস্থাপন করা উচিত, ব্যক্তিগত পোস্ট বা মন্তব্য আকারে নয়।

দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক তৈরি করুন

সেলিব্রেটিদের সঙ্গে সম্পর্ককে কেবল তাৎক্ষণিক সুবিধার জন্য ব্যবহার না করে, একটি দীর্ঘমেয়াদী, আস্থার ভিত্তিতে গড়ে তোলা উচিত।

- যোগাযোগের ক্ষেত্রে সব সময় স্বচ্ছতা ও সততা বজায় রাখুন। কোনো কাজ বা ক্যাম্পেইনের উদ্দেশ্য এবং প্রত্যাশা সম্পর্কে তাদের স্পষ্ট ধারণা দেওয়া।

---

[৬৯] সহিহ মুসলিম, ২৫৯০

- তাদের সময়, প্রচেষ্টা এবং অবদানের জন্য যথোপযুক্ত কৃতজ্ঞতা ও সম্মান প্রদর্শন করুন। তাদের অবদান যেন একপাক্ষিক না হয়, সেদিকে খেয়াল রাখুন। পারস্পরিক সম্পর্ক যেন কেবল 'ব্যবহার করার' মধ্যে সীমাবদ্ধ না থাকে।
- তাদের মানসিক স্বাস্থ্যের প্রতি যত্নশীল থাকুন। তাদের উপর জনগণের প্রত্যাশা এবং কাজের চাপ অনেক বেশি থাকে। তাদের মানসিক স্বাস্থ্য এবং ব্যক্তিগত চ্যালেঞ্জগুলোর প্রতি সংবেদনশীলতা দেখান। এবং অতিরিক্ত চাপ প্রয়োগ থেকে বিরত থাকুন।

ডিজিটাল ফুটপ্রিন্ট এবং অনলাইন ইমেজ সচেতনতা

ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে সেলিব্রেটিদের বিশাল প্রভাব থাকায় তাদের অনলাইন ইমেজ সংরক্ষণ এবং তাদের মাধ্যমে প্রচারিত বার্তার নৈতিকতা নিশ্চিত করা একটি গুরুত্বপূর্ণ দিক।

- সেলিব্রেটি বা অ্যাক্টিভিস্টের মাধ্যমে প্রচারিত বার্তা যেন ইউনিটের মূলনীতি ও লক্ষ্যের সাথে সঙ্গতিপূর্ণ হয়। বার্তার মধ্যে যেন কোনো প্রকার অসঙ্গতি না থাকে।
- তাদের প্ল্যাটফর্মে যাচাই না করা বা মিথ্যা কোনো তথ্য প্রচার করা উচিত নয়। নিজেদের জনপ্রিয়তা ব্যবহার করে ভুল বা বিভ্রান্তিকর তথ্য ছড়ানো শুধু বুদ্ধিমানের কাজ নয়, এটি নৈতিকতারও গুরুতর লঙ্ঘন।

দ্বিমুখী যোগাযোগ চ্যানেল তৈরি করা

সেলিব্রেটিদের সঙ্গে কেবল কাজের প্রয়োজনে একমুখী নির্দেশ বা অনুরোধ পাঠানো যথেষ্ট নয়। সাংগঠনিক কাজের ক্ষেত্রে তাদের ইনপুটকেও গুরুত্ব দিতে হবে।

- সেলিব্রেটিদেরকে কেবল প্রচারণার 'মাধ্যম' হিসেবে না দেখে, তাদের অভিজ্ঞতা ও জনপ্রিয়তার ভিত্তিতে নির্দিষ্ট বিষয়ে **গঠনমূলক পরামর্শ** দেওয়ার সুযোগ তৈরি করুন। কারণ, জনমানসের পালস বা অনুভূতি সম্পর্কে সাধারণত তাদের ভালো ধারণা থাকে।
- কাজের ক্ষেত্রে জনগণের কাছ থেকে আসা **গুরুত্বপূর্ণ ফিডব্যাক** যেন তারা সঠিকভাবে পান, সেই ব্যবস্থা রাখুন। এই ফিডব্যাক যেন তাদের ব্যক্তিগত আক্রমণের বদলে **উন্নয়নের উপকরণ** হিসেবে ব্যবহৃত হয়।

সুনির্দিষ্ট ভূমিকা ও বাস্তবসম্মত প্রত্যাশা নির্ধারণ করুন

অস্পষ্ট ভূমিকা প্রায়শই ভুল বোঝাবুঝি ও হতাশার জন্ম দেয়।

- সেলিব্রেটিদের ইউনিটের কার্যক্রমে অংশগ্রহণের সুনির্দিষ্ট দায়িত্বের সীমানা (Scope of Work) লিখিতভাবে নির্ধারণ করুন। যেমন—তারা কি কেবল বক্তব্য রাখবেন, নাকি তহবিল সংগ্রহে অংশ নেবেন?
- তাদের কাছে কী পরিমাণ সময়, শ্রম বা সম্পদ প্রত্যাশা করা হচ্ছে, তা আগে থেকেই স্পষ্ট করে জানিয়ে দিন। তাদের ব্যস্ততা এবং সীমিত সময়কে সম্মান করে বাস্তবসম্মত লক্ষ্য নির্ধারণ করুন। উদাহরণস্বরূপ, যদি তাদের কাছ থেকে সপ্তাহে মাত্র ২ ঘণ্টা সময় আশা করা হয়, তা পরিষ্কারভাবে উল্লেখ করুন।

- অতিরিক্ত চাপ দেওয়া পরিহার করুন। জনপ্রিয়তা আছে বলেই সব দায়িত্ব তাদের ওপর চাপিয়ে দেওয়া থেকে বিরত থাকুন। তারা কোন কাজগুলো করবেন, আর কোনগুলো অন্য এক্সপার্টরা সামলাবেন, তা স্পষ্ট করে দিন।

ধারাবাহিক ব্যক্তিউন্নয়ন এবং আদর্শবাদিতা

ব্যক্তিপূজা এবং আদর্শচ্যুতিরোধে এই দিকটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

- জনপ্রিয়তার ফিতনা থেকে সুরক্ষিত থাকতে সেলিব্রেটি ফিগারদের জন্য নিয়মিত ইসলাহী ও আদর্শিক আলোচনার ব্যবস্থা রাখুন।
- তাদের মাধ্যমে ইউনিট বা সংগঠনের মূল মূল্যবোধ (Core Values) যেন প্রতিনিয়ত প্রতিফলিত হয়, তা নিশ্চিত করুন। ব্যক্তির জনপ্রিয়তার কারণে যেন মূল আদর্শের গুরুত্ব কমে না যায়।

সেলিব্রিটিরা হলেন ইউনিটের মূল উদ্দেশ্য প্রচারের জন্য এক শক্তিশালী হাতিয়ার। এই শক্তিকে কাজে লাগাতে হলে, ব্যক্তিপূজা ও অন্তঃসারশূন্য প্রচারণার ফিতনা থেকে দূরে থাকতে হবে এবং আল্লাহর সন্তুষ্টিকে সর্বাগ্রে প্রাধান্য দিতে হবে। পারস্পরিক আস্থা, সম্মান ও নৈতিকতার মাধ্যমেই সেলিব্রিটিদের জনপ্রিয়তাকে ইউনিটের বৃহত্তর কল্যাণে কার্যকরভাবে ব্যবহার করা সম্ভব।

****

ইসলাম জীবনের সব ক্ষেত্রে ভারসাম্য শিক্ষা দেয়। জীবনের সব চ্যালেঞ্জ বা ফিতনা - তা ক্যারিয়ারের ঝুঁকি হোক, বিবাহের জটিলতা হোক, সোশ্যাল মিডিয়ার বিভ্রান্তি হোক বা সেলিব্রিটিদের আকর্ষণ হোক - সবকিছুকেই আল্লাহর সন্তুষ্টির মানদণ্ডে বিচার করতে হবে। সঠিক জ্ঞান, সচেতনতা, আত্মশৃঙ্খলা ও প্রজ্ঞার মাধ্যমেই একজন মুমিন জীবনের এই বাহ্যিক ক্ষেত্রগুলো থেকে সর্বোচ্চ ফায়দা অর্জন করতে পারবে ইনশা আল্লাহ্। অবিচল থাকতে পারবে দ্বীনের পথেও।

অভ্যন্তরীন ব্যবস্থাপনা

حَدَّثَنَا آدَمُ، قَالَ: حَدَّثَنَا شُعْبَةُ، عَنِ الأَعْمَشِ، عَنْ يَحْيَى بْنِ وَثَّابٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ، عَنِ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: الْمُؤْمِنُ الَّذِي يُخَالِطُ النَّاسَ، وَيَصْبِرُ عَلَى أَذَاهُمْ، خَيْرٌ مِنَ الَّذِي لا يُخَالِطُ النَّاسَ، وَلَا يَصْبِرُ عَلَى أَذَاهُمْ.

ইবনু উমর রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু হতে বর্ণিত, রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন, "যে মুমিন মানুষের সাথে মেশে এবং তাদের দেওয়া কষ্টের উপর ধৈর্য ধরে, সেই মুমিন তার চেয়ে উত্তম যে মানুষের সাথে মেশে না এবং তাদের দেওয়া কষ্টের উপর ধৈর্য ধরে না। [৭০]

ইসলামি সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম মাধ্যমে দ্বীনের খেদমত করা যায়। দ্বীনি মেহনত এক মহান দায়িত্ব, যা কেবল আবেগের ওপর ভিত্তি করে চলতে পারে না। একটি সফল এবং টেকসই অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট গড়ে তুলতে হলে প্রয়োজন সুশৃঙ্খল পরিকল্পনা, পেশাদারিত্ব এবং একটি শক্তিশালী সাংগঠনিক কাঠামো। এই ম্যানুয়ালটি আপনাকে আপনার অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটকে গোছানো, ধারাবাহিক এবং কার্যকর করতে সাহায্য করবে ইনশা আল্লাহ।

এই ম্যানুয়ালে যা নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে-

১/ কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি

২/ সদস্য ম্যানেজমেন্ট

- মানুষের প্রকারভেদ
- সদস্য সংগ্রহ
- সদস্যদের ধরে রাখা
- সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নতি ও বিকাশ

৩/ কর্মসূচী

৪/ রিপোর্টিং

৫/ মিটিং

৬/পাঠচক্র

৭/ফান্ড ম্যানেজমেন্ট

[৭০] আল-আদাবুল মুফরাদ, ৩৮৮; ইবনু মাজাহ, হাদীস নং ৪০৩২, তিরমিযী, হাদীস নং ২৫০৭। ইবনু হাজার আসকালানী হাদীসটিকে হাসান বলেছেন, বুলুগুল মারাম: ১৫৩৬, সহীহাহ: ৯৩৯

কেন এই আলোচনা?

একটি স্টার্ট-আপের উদাহরণ দিয়ে শুরু করা যাক। যখন একজন বিনিয়োগকারী আপনার প্রকল্পে ৫০ লক্ষ টাকা বিনিয়োগ করেন, আপনি কি কেবল একটি বিলাসবহুল অফিস বা গাড়ি কিনে ফেলবেন? অবশ্যই না। আপনি এই অর্থকে সবচেয়ে কার্যকর উপায়ে ব্যবহার করার জন্য একটি বিস্তারিত পরিকল্পনা তৈরি করবেন, কাজের রুটিন বানাবেন, এবং দায়িত্বগুলো ভাগ করে দেবেন। অ্যাক্টিভিসম ও এর থেকে ভিন্ন নয়। এটি আল্লাহর জন্য করা একটি কাজ, যা আপনাকে সর্বোচ্চ সুন্দরভাবে এবং ইহসানের সাথে সম্পন্ন করতে হবে।

আবেগ (জজবা) খুবই গুরুত্বপূর্ণ, কিন্তু শুধু আবেগ দিয়ে দীর্ঘমেয়াদি কাজ করা সম্ভব নয়। অনেক অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিট কেবল আবেগের ওপর নির্ভর করে কাজ করতে গিয়ে হারিয়ে গেছে। একটি কার্যকর ব্যবস্থা গড়ে তোলার জন্য আপনার একটি **প্রসেস-ওরিয়েন্টেড সিস্টেম** থাকা দরকার, যেখানে একজন ব্যক্তি সরে গেলেও কাজ থেমে যাবে না। আপনাকে নিজে কাজ বুঝতে হবে এবং অন্যদেরও শেখাতে হবে, যাতে আপনার অনুপস্থিতিতেও কাজ চলতে থাকে।

ইউনিট পরিচালনার মূল স্তম্ভ

একটি সফল ও কার্যকর ইউনিট গড়তে হলে কিছু মৌলিক প্রশ্নের উত্তর জানা অপরিহার্য। এগুলো শুধু তাত্ত্বিক প্রশ্ন নয়, বরং ময়দানের বাস্তব কাজের সাথে সরাসরি জড়িত। একটি শক্তিশালী অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটের কাঠামো গড়ে তোলার জন্য আপনাকে জানতে হবে:

- **কেন করব?** - আমাদের কাজের উদ্দেশ্য ও লক্ষ্য কী?
- **কী করব?** - একটি ইউনিটকে কার্যকরভাবে পরিচালনা করতে কী কী কার্যক্রম প্রয়োজন?
- **কীভাবে করব?** - প্রতিটি কাজ সুষ্ঠুভাবে সম্পাদনের পদ্ধতি কী হবে?
- **পরিকল্পনা:** - কীভাবে সুনির্দিষ্ট এবং কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি করা হবে?
- **অর্থসংস্থান:** - কার্যক্রম পরিচালনার জন্য প্রয়োজনীয় তহবিল কীভাবে সংগ্রহ করা হবে?
- **সদস্য সংগ্রহ:** - কীভাবে নতুন সদস্য ইউনিটে যুক্ত করা হবে?
- **সদস্য ধরে রাখা:** - সদস্যদের সক্রিয় ও অনুপ্রাণিত রাখার কৌশল কী?
- **বিকাশ ও উন্নতি:** - কীভাবে সদস্যদের দক্ষতা ও জ্ঞান বৃদ্ধি করা হবে?
- **পেশাদারিত্ব:** - ব্যক্তিগত আবেগ নির্ভরতা থেকে বেরিয়ে এসে কীভাবে পেশাদারিত্বের সাথে কাজ করা হবে?
- **ধারাবাহিকতা:** - কীভাবে কাজের ধারাবাহিকতা বজায় রাখা হবে যেন ইউনিট মাঝপথে থেমে না যায় বা হারিয়ে না যায়?
- **সিস্টেম-কেন্দ্রিকতা:** - কীভাবে ইউনিটকে ব্যক্তিকেন্দ্রিক থেকে একটি সুসংগঠিত সিস্টেমে রূপান্তরিত করা হবে?

এই মৌলিক প্রশ্নগুলোর উত্তর দেওয়ার জন্য সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ভিত্তি হলো **পরিকল্পনা তৈরি করা**। পরবর্তী অংশে আমরা একটি কার্যকরী পরিকল্পনা কীভাবে তৈরি করা যায়, তা নিয়ে বিস্তারিত আলোচনা করব।

কার্যকরী পরিকল্পনা তৈরি

পরিকল্পনা একটি কাঠামোগত প্রক্রিয়া, যা বড় লক্ষ্য থেকে ধাপে ধাপে ছোট লক্ষ্যগুলোতে ভাগ করা হয়। এর মাধ্যমে আপনার পুরো কার্যক্রম একটি সুনির্দিষ্ট ছকে বাঁধা থাকে।

পরিকল্পনার স্তর:

- **বাৎসরিক পরিকল্পনা:** প্রথমে পুরো বছরের জন্য কিছু বড় লক্ষ্য স্থির করুন।
- **ষাণ্মাসিক পরিকল্পনা:** বাৎসরিক পরিকল্পনাকে ছয় মাসের ছোট ধাপে ভাগ করুন।
- **ত্রৈমাসিক পরিকল্পনা:** এরপর ছয় মাসের পরিকল্পনাকে তিন মাসের লক্ষ্যে সাজিয়ে নিন।
- **মাসিক পরিকল্পনা:** প্রতি মাসের জন্য নির্দিষ্ট কাজের তালিকা তৈরি করুন।
- **সাপ্তাহিক পরিকল্পনা:** প্রতি সপ্তাহের কাজকে দৈনন্দিন কাজের ভিত্তিতে সাজিয়ে নিন।

পরিকল্পনা তৈরির সময় নিম্নলিখিত বিষয়গুলো মাথায় রাখুন:

- কতগুলো **ক্যাম্পেইন** করা হবে, কখন ও কীসের ওপর ভিত্তি করে?
- কতজন **ডোনার** তৈরি করা হবে এবং কী পরিমাণ **তহবিল** সংগ্রহ করা হবে?

- কতজন নতুন **সদস্য** সংগ্রহ করা হবে এবং কতজনের ওপর **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ** করা হবে?
- কতজন সদস্যকে **অ্যাক্টিভিস্ট বা ক্যাডার** হিসেবে গড়ে তোলা হবে?
- নতুন **ইউনিট** খোলার পরিকল্পনা কী?

একটি গুরুত্বপূর্ণ নির্দেশনা:

বিস্তারিত পরিকল্পনা করতে গিয়ে যেন কাজের শুরুতেই কোনো বাধা সৃষ্টি না হয়,দীর্ঘসূত্রিতা তৈরি না হয়। বরং, কিছু প্রাথমিক পরিকল্পনা করে **ছোট করে কাজ শুরু করুন**। কাজের একটি গতি তৈরি হলে, তখন আরও বিস্তারিত ও সুসংগঠিত পরিকল্পনা তৈরি করে ফেলুন।

পরিশিষ্ট -২ এ পরিকল্পনার নমুনা যুক্ত করা হয়েছে।

পরিকল্পনাকে বাস্তবে রূপ দিতে হলে প্রয়োজন একদল নিবেদিতপ্রাণ সদস্য । পরবর্তী অংশে আমরা কীভাবে সদস্যদের ম্যানেজ করতে হয়, তা নিয়ে আলোচনা করব।

সদস্য ম্যানেজমেন্ট

একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটকে সফল করতে হলে শুধু সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা থাকলেই চলে না; সেই পরিকল্পনাকে বাস্তবে রূপ দেওয়ার জন্য একদল নিবেদিতপ্রাণ সদস্যও প্রয়োজন। আপনার তৈরি করা বাৎসরিক, ষাণ্মাসিক বা মাসিক পরিকল্পনাগুলো তখনই সার্থক হবে, যখন আপনার ইউনিটে থাকবে সঠিক মানুষ। একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটকে শক্তিশালী, বড় এবং ধারাবাহিক রাখতে হলে নতুন সদস্য সংগ্রহ এবং তাদের ধরে রাখা অপরিহার্য। মানুষ সাধারণত ভিন্ন ভিন্ন বৈশিষ্ট্যের হয়ে থাকে, এবং তাদের সাথে কার্যকরভাবে যুক্ত হতে হলে তাদের এই বৈশিষ্ট্যগুলো বোঝা গুরুত্বপূর্ণ।

বিভিন্ন ধরনের মানুষ

একটি ইউনিটের সাথে মানুষের সম্পর্কের উপর ভিত্তি করে তাদের কয়েকটি প্রধান ভাগে ভাগ করা যায়:

১. যারা আমাদের সাথে নেই:

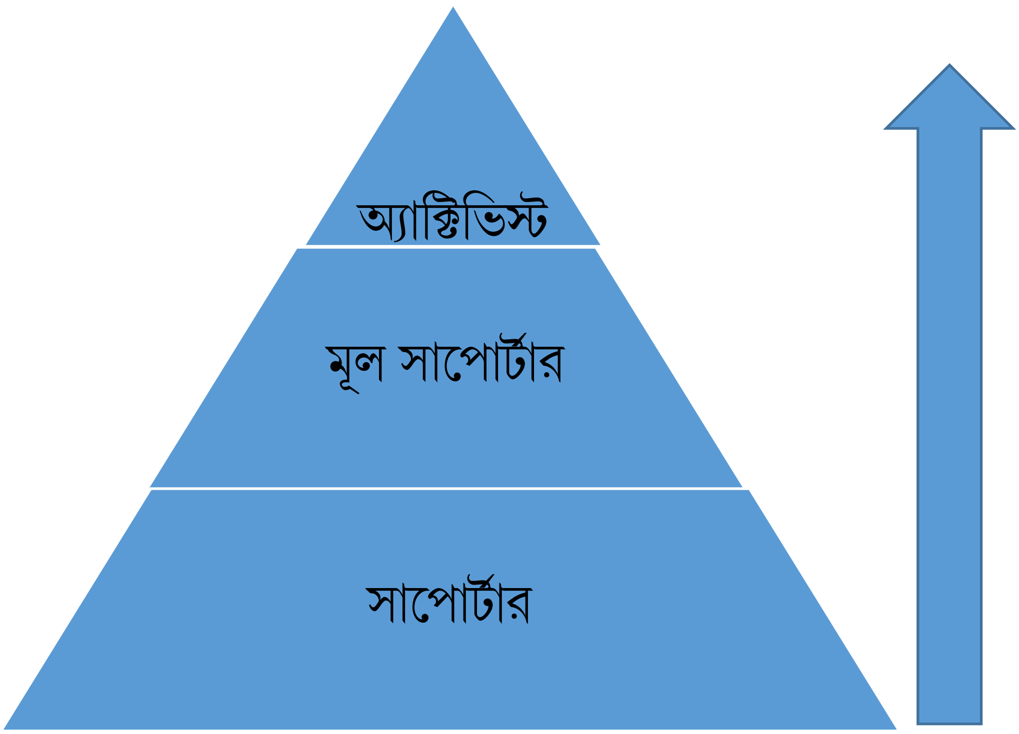
- **শত্রু:** এরা সরাসরি আমাদের কাজের বিরোধী এবং ক্ষতি করার চেষ্টা করে।
- **বিরোধী:** এরা আমাদের কাজের বিরোধিতা করলেও সক্রিয়ভাবে ক্ষতি করার চেষ্টা করে না।
- **নিউট্রাল:** এরা আমাদের কাজের প্রতি সমর্থন বা বিরোধিতা কোনোটাই করে না।

২. যারা আমাদের সমর্থন করে:

- **ডোনার:** এরা সরাসরি কাজ না করলেও অর্থ, রসদ বা অন্যান্য সম্পদ দিয়ে আমাদের কার্যক্রমকে সহায়তা করে।

৩. যারা সরাসরি যুক্ত হয়ে কাজ করে:

শ্রেণি	দায়বদ্ধতা ও দায়িত্ব	ধারাবাহিকতা ও আনুগত্য	ভিশন
সাপোর্টার	খুব বেশি দায়িত্বশীল নয়	অধারাবাহিক, কিন্তু আস্থাশীল	ভিশনারি নয়
মূল সাপোর্টার	কাজে আগ্রহী ও দায়িত্বশীল, কিন্তু পুরোপুরি দায়বদ্ধ নয়	ধারাবাহিক, পূর্ণ আনুগত্যশীল হওয়ার পথে	ভিশনারি হওয়ার পথে
অ্যাক্টিভিস্ট	পূর্ণ দায়বদ্ধ ও দায়িত্বশীল	ধারাবাহিক, পূর্ণ আনুগত্যশীল	ভিশনারি



বিস্তারিত শ্রেণিবিভাগ

সাপোর্টার

- **সাধারণ বৈশিষ্ট্য:** মূলত ছাত্র, তরুণ যুবক , তবে সমাজের যেকোনো শ্রেণি-পেশার (ডাক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, শিক্ষক, রিকশাওয়ালা, দিনমজুর, বস্তিবাসী) মানুষ হতে পারে। এরা হয়তো নিয়মিত প্র্যাক্টিসিং নয়, তবে আল্লাহর দ্বীন ও রাসূলকে ﷺ ভালোবাসে।

- **কার্যক্রম:** ইউনিটের সব কার্যক্রমে নিয়মিত যুক্ত হতে পারে না, তবে বিশেষ করে ক্যাম্পেইনে উপস্থিত থাকে। সাহায্য চাইলে সাধ্যমতো চেষ্টা করে।
- **প্রভাব:** এরা ইউনিটের প্রতি আস্থাশীল এবং প্রয়োজনে সহায়তা করে।

<u>মূল সাপোর্টার</u>

- **সাধারণ বৈশিষ্ট্য:** প্র্যাক্টিসিং, অন্তত প্রকাশ্যে কোনো কবিরা গুনাহে লিপ্ত নয়।
- **কার্যক্রম:** অধিকাংশ ডাকে সাড়া দেয় এবং নিয়মিত পাঠচক্রে বসে। এরা ইউনিটের মূল **ওয়ার্কফোর্স** এবং অ্যাক্টিভিস্টদের কাজকে গতিশীল ও টেকসই রাখতে সাহায্য করে। নিয়মিত অর্থ সহায়তাও দিয়ে থাকে।

<u>অ্যাক্টিভিস্ট</u>

- **সাধারণ বৈশিষ্ট্য:** সাধারণত ছাত্র বা তরুণ বয়সের হয়ে থাকে। এরা প্র্যাক্টিসিং এবং প্রকাশ্যে কোনো কবিরা গুনাহে লিপ্ত নয়।
- **কার্যক্রম:** এরা ইউনিট পরিচালনা করে এবং অ্যাক্টিভিসম কে সামনে এগিয়ে নিয়ে যায়। তারা নিজেরা কাজ করার পাশাপাশি সাপোর্টার ও মূল সাপোর্টারদের দিয়েও কাজ করিয়ে নেয়।
- **ভূমিকা:** এরা ইউনিটের মূল **দায়িত্বশীল গ্রুপ**, যারা ইউনিটকে নেতৃত্ব দিয়ে এগিয়ে নিয়ে যায়।

এই ভিন্ন ধরনের সদস্যদের কাছে পৌঁছানোর জন্য প্রয়োজন সঠিক দাওয়াহ কৌশল । পরবর্তী অংশে আমরা দেখব, কীভাবে বিভিন্ন ধরনের মানুষকে তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী দাওয়াহর মাধ্যমে ইউনিটের সাথে যুক্ত করা যায়।

পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- *অ্যাক্টিভিসমের সাথে কি সমাজের সকলকে যুক্ত করা হবে ?*

দাওয়াহ এবং সদস্য সংগ্রহ: মানুষের কাছে পৌঁছানো

একটি ইউনিটকে শক্তিশালী করতে হলে শুধু মানুষের ধরন চিনলেই হবে না, বরং তাদের কাছে পৌঁছানোর কৌশলও জানতে হবে। আপনার ইউনিটের প্রাণশক্তি হলো এর সদস্যরা, আর তাদের কাছে পৌঁছানোর প্রথম ধাপ হলো কার্যকর দাওয়াহ। এখন আমরা দেখব, কীভাবে বিভিন্ন ধরনের মানুষকে তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী দাওয়াহর মাধ্যমে ইউনিটের সাথে যুক্ত করা যায়।

আপনার কাছে নতুন মানুষ আসবে মূলত চারটি প্রধান উপায়ে:

- **ক্যাম্পেইন ও রিক্রুটমেন্ট:** বিভিন্ন ক্যাম্পেইন বা ইভেন্টের মাধ্যমে আগ্রহী মানুষের কাছে সরাসরি পৌঁছানো।
- **টার্গেটেড পাঠচক্র:** নির্দিষ্ট কিছু মানুষকে লক্ষ্য করে তাদের উপযোগী বিষয়বস্তু নিয়ে পাঠচক্র পরিচালনা করা।
- **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ:** ব্যক্তিগত পর্যায়ে সরাসরি দাওয়াহ'র মাধ্যমে অ্যাক্টিভিসমে যুক্ত করা।
- **কো-কারিকুলার কার্যক্রম:** ক্রীড়া প্রতিযোগিতা, সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান বা সফরের মতো কার্যক্রমের মাধ্যমে মানুষের সঙ্গে সম্পর্ক তৈরি করা।

দাওয়াহর বিষয়বস্তু ও পদ্ধতি

মূল লক্ষ্য হলো মানুষের জীবনঘনিষ্ঠ সমস্যার সমাধানে ইসলামের আলোকে দিকনির্দেশনা দেওয়া, এবং টার্গেটেড অডিয়েন্সের ধীরে ধীরে ইউনিটের সাথে যুক্ত করা। আলোচনা শুরু হবে জীবনঘনিষ্ঠ বিষয় দিয়ে, এবং শ্রোতার অবস্থানের উপর ভিত্তি করে ধাপে ধাপে পরকাল, তাওহীদ, ও নবী-রাসূলদের (আঃ) জীবনের দিকে অগ্রসর হতে হবে। ব্যক্তির অবস্থানের উপর ভিত্তি করে আলোচনার বিষয়বস্তুর ধারাবাহিকতা ভিন্ন ভিন্ন হতে পারে।

ছাত্র ও তরুণ প্রজন্ম

স্কুল পর্যায়: টিনেজ ক্রাইসিস, আসক্তি, হতাশা, পড়াশোনা, খেলাধুলা, ব্যায়াম, এবং নবী-রাসূল ও সাহাবীদের (রাদিয়াল্লাহু আনহুম) গল্প নিয়ে আলোচনা।

কলেজ পর্যায়: বিভিন্ন আসক্তি, টিনেজ ক্রাইসিস, পড়াশোনা, ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং, খেলাধুলা ও ব্যায়াম এবং নবী-রাসূল ও সাহাবীদের গল্প নিয়ে আলোচনা।

ভার্সিটি ও গ্র্যাজুয়েট তরুণ: বেকারত্ব, 'জুলাই আন্দোলন', বৈশ্বিক আগ্রাসন, 'ভারত ', '৭১ প্রশ্ন', 'অস্তিত্বের হুমকি', 'সেকুল্যারিজম', 'নারীবাদ' ও ইসলাম সম্পর্কিত বিভিন্ন সংশয়ের জবাব নিয়ে আলোচনা করা যেতে পারে। হতাশা, মাদকাসক্তি, আত্মহত্যা, বিভিন্ন আসক্তি, ক্যাম্পাসের সংকট, ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং, এবং নবী-রাসূল ও সাহাবীদের গল্প নিয়ে আলোচনা।

বয়স্ক ও অভিভাবক শ্রেণি

বৃদ্ধাশ্রম, সন্তানের মাদকাসক্তি,খাদ্যে ভেজাল, হতাশা ও স্ক্রিন আসক্তি, নৈতিক অবক্ষয়, জেনা-ব্যভিচার, অশ্লীলতা এবং বড়-ছোটর প্রতি সম্মানের অভাব। পাঠ্যপুস্তকে সমকামিতা ও অশ্লীলতার মতো বিষয়গুলো নিয়েও আলোচনা করা যেতে পারে।

সবার জন্য

নিজ কওমের অস্তিত্ব, নিরাপত্তা ও ধারাবাহিকতা রক্ষার গুরুত্ব সম্পর্কে আলোচনা করা যেতে পারে।

কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় মনে রাখতে হবে

- এই দাওয়াহ পদ্ধতিগুলো খুবই প্রাথমিক। ব্যক্তিগত পর্যায়ে দাওয়াহর আরও অনেক উন্নত পদ্ধতি ও বই আছে। সেটা নিয়ে আলাদা ম্যানুয়ালে আলোচনা করা হবে ইনশা আল্লাহ।
- অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে কিভাবে দাওয়াহ করা হবে সেটা নিয়ে ভিন্ন আলোচনা করা হবে
- আপনার সম্পর্কে যেন শুরুতেই এই ধারণা তৈরি না হয় যে আপনি শুধু 'সবকিছু হারাম' বলেন।
- মানুষ যেন আপনাকে তাদের কাছের মানুষ মনে করে, যাতে বিপদে পড়লে আল্লাহর পরে আপনার কথা তাদের সবার আগে মনে হয়।

এইভাবে টার্গেটেড দাওয়াহর মাধ্যমে আমরা মানুষের কাছে পৌঁছাতে পারি এবং তাদের ইউনিটের সাথে যুক্ত করতে পারি। কিন্তু এই কাজের সফলতা কেবল বাহ্যিক কৌশলের ওপর নির্ভর করে না; নির্ভর করে আপনার ভেতরের মানসিকতার ওপর।

কনভার্সন মেন্টালিটি

আপনার মধ্যে সবসময় 'কনভার্সন মেন্টালিটি' বা 'রূপান্তরের মানসিকতা' থাকতে হবে। এর অর্থ হলো, আপনাকে ক্রমাগত এই চিন্তা করতে হবে যে:

- আমি আমার দৈনন্দিন কাজগুলোর মাধ্যমে কীভাবে অ্যাক্টিভিসমের কাজে সাহায্য করতে পারি?
- আমার জীবনের প্রতিটি সময় এবং সুযোগকে কীভাবে অ্যাক্টিভিসমের কাজে ব্যয় করতে পারি?
- যাদের সাথে আমার ওঠাবসা, তাদের কীভাবে এই মহান কাজে যুক্ত করতে পারি?

পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *সকল নবী-রাসূল তাওহীদের দাওয়াত দিয়েছেন। আপনারা কেন আগে জীবন ঘনিষ্ঠ টপিক নিয়ে আলোচনা বা অ্যাক্টিভিসমের কথা বলছেন, কেন তাওহীদের আলোচনা নয়?*

আরও পড়ুন-

- *হাদীস ২২, বই: ৪০ হাদীস: সামাজিক শক্তি অর্জন*
- *পৃষ্ঠা ২০১-২০২, প্রাসঙ্গিক কথা ১, হাদীস ২৪, বই: ৪০ হাদীস: সামাজিক শক্তি অর্জন*
- *পৃষ্ঠা ২২৬-২৩০, প্রাসঙ্গিক কথা , হাদীস ২৮, বই: ৪০ হাদীস: সামাজিক শক্তি অর্জন*

একটি অ্যাক্টিভিস্ট ইউনিটকে কার্যকর করতে হলে শুধু নতুন সদস্য সংগ্রহই যথেষ্ট নয়, তাদের ধরে রাখা এবং তাদের সুপ্ত সম্ভাবনাগুলোকে বিকশিত করাও সমান গুরুত্বপূর্ণ। এটি নিয়েই আমাদের পরবর্তী অংশের আলোচনা।

সদস্যদের ধরে রাখা ও তাদের বিকাশ ঘটানোর কৌশল

আপনার কাছে প্রতিটি সদস্যই একটি আমানত, যাদের সর্বোচ্চ যোগত্যা বের করে আনা আপনার দায়িত্ব। কিন্তু প্রায়শই দেখা যায়, নানা কারণে সদস্যরা মাঝপথে ঝরে পড়ে বা তাদের কাঙ্ক্ষিত উন্নতি হয় না।

কেন সদস্যরা ঝরে যায় বা উন্নতি করতে পারে না?

সদস্যদের ঝরে পড়ার কিছু সাধারণ কারণ নিচে তুলে ধরা হলো:

১. **কাজ না দেওয়া:** সদস্যরা কাজে যুক্ত হতে এসে যদি নিষ্ক্রিয় থাকে, তাহলে তারা হতাশ হয়ে পড়বে।

২. **ভুল কাজ দেওয়া:** একজন সদস্যের যোগ্যতা ও আগ্রহের সাথে সামঞ্জস্যহীন কাজ দিলে সে আগ্রহ হারিয়ে ফেলে।

৩. **গুরুত্ব না দেওয়া (ফলোআপের অভাব):** নতুন সদস্যদের উপেক্ষা করা, তাদের কাজের যথাযথ মূল্যায়ন না করা বা ফিডব্যাক না দেওয়া তাদের নিজেদের গুরুত্বহীন মনে করাতে পারে।

৪. **লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য অস্পষ্ট থাকা:** অ্যাক্টিভিসমের লক্ষ্য যদি পরিষ্কার না থাকে, তাহলে সদস্যরা তাদের কাজের গুরুত্ব বুঝতে পারে না।

৫. **প্রত্যাশামতো ফলাফল না দেখা:** যদি ইউনিট সদস্যরা দ্রুত কোনো বড় সাফল্য দেখতে না পায়, তাহলে তারা আগ্রহ হারাতে পারে।

৬. **বার্ন আউট বা মানসিক অবসাদ:** অতিরিক্ত কাজের চাপ বা বিশ্রামহীনতা সদস্যদের মানসিকভাবে ক্লান্ত করে তোলে।

৭. **ক্যারিয়ার-অ্যাক্টিভিসম ভারসাম্যহীনতা:** অ্যাক্টিভিসমের বেশি সময় দেওয়ার কারণে যদি ব্যক্তিগত বা পেশাগত জীবনে নেতিবাচক প্রভাব পড়ে, তাহলে সদস্যরা সরে যেতে পারে।

৮. **গ্রুপিং, নেতৃত্বের লোভ, হিংসা ও বিদ্বেষ:** অভ্যন্তরীণ কোন্দল ও নোংরা রাজনীতি একটি ইউনিটের প্রাণশক্তি নষ্ট করে দেয়।

৯. **সাময়িক বিরতি থেকে হারিয়ে যাওয়া:** পরীক্ষা, পারিবারিক ব্যস্ততা বা অন্য কোনো কারণে সাময়িক বিরতি নিলে অনেক সদস্যের সঙ্গে আর যোগাযোগ থাকে না।

১০. **সেলিব্রিটি হওয়ার ফিতনাহ:** খ্যাতির মোহে পড়া বা নিজেকে জাহির করার মানসিকতা ইউনিটের লক্ষ্য থেকে বিচ্যুত করে।

১১. **কোরবানির মানসিকতার অভাব:** ত্যাগ ও কোরবানির মানসিকতা না থাকলে কঠিন পরিস্থিতিতে টিকে থাকা কঠিন।

১২. **টিমওয়ার্কের অভাব:** দলগতভাবে কাজ করার মানসিকতা না থাকলে ইউনিট দুর্বল হয়ে পড়ে।

১৩. **প্রয়োজনীয় জ্ঞানার্জন না করা:** প্রয়োজনীয় জ্ঞানার্জন না করলে সদস্যরা তাদের কাজ বা উদ্দেশ্যের গভীরতা বুঝতে পারে না, ফলে তাদের মধ্যে এক ধরনের শূন্যতা তৈরি হয়। পাশাপাশি অ্যাক্টিভিসমের কাজও ইহসানের সাথে করতে পারে না।

১৪. **তত্ত্ব ও কর্মের মধ্যে ভারসাম্যহীনতা:** শুধু তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন করা কিন্তু ময়দানে কাজ না করা, অথবা শুধু ময়দানে কাজ করা কিন্তু তাত্ত্বিক জ্ঞান অর্জন না করা-উভয় ক্ষেত্রেই সদস্যরা একপেশে মানসিকতার অধিকারী হয়ে পড়ে। ফলে তাদের সামগ্রিক উন্নতি বাধাপ্রাপ্ত হয়।

সমাধান

উপরোক্ত সমস্যাগুলো মোকাবিলা করার জন্য কিছু নির্দিষ্ট পদক্ষেপ নেওয়া জরুরি:

কাজের সঠিক বণ্টন:

দায়িত্বশীলদের নিজেদের কাজ কমিয়ে সদস্যদের মাঝে কাজ ভাগ করে দিতে হবে। পুরোনো এবং অভিজ্ঞ সদস্যরা নতুনদের তত্ত্বাবধান করবেন। নতুন সদস্যরা কাজে ভুল করবে, কিন্তু ভুল করা থেকে তাদের শিখতে দিতে হবে। কাজ নিখুঁতভাবে হতে হবে, কোনো ভুল হওয়া যাবে না এটা অ্যাক্টিভিসমের মূল লক্ষ্য নয়। বরং মূল লক্ষ্য হলো কাজ সম্পন্ন হওয়া এবং বেশি বেশি মানুষকে কাজের সাথে যুক্ত করা। বিশেষ করে, লিফলেট বিতরণ বা পোস্টার লাগানোর মতো কাজগুলো নতুনদের দিয়ে করানো উচিত, কারণ এর মাধ্যমে তারা প্রকাশ্যে নিজেদেরকে ইউনিটের অংশ হিসেবে স্বীকৃতি দেয়। কাজের অভিজ্ঞতার মাধ্যমেই তাদের মধ্যে অ্যাক্টিভিসমের প্রতি টান তৈরি হবে।

যোগ্যতা অনুযায়ী কাজ:

সদস্যদের হতাশ হওয়া থেকে বাঁচাতে তাদের **যোগ্যতা খুঁজে বের করতে হবে** এবং সেই অনুযায়ী দায়িত্ব দিতে হবে। একজন সদস্যের দক্ষতা ও আগ্রহের সাথে মানানসই কাজ দিলে সে স্বতঃস্ফূর্তভাবে কাজ করবে।

গুরুত্ব ও ফলোআপ:

নতুন বা কম যোগ্যতাসম্পন্ন বলে কাউকে অবহেলা করা যাবে না। তাদের কাজের প্রশংসা করতে হবে এবং গঠনমূলক ফিডব্যাক দিতে হবে। কোনো ভুল করলে কঠোর কথা বা ঠাট্টা না করে বরং আন্তরিকতার সাথে ভুল ধরিয়ে দিতে হবে। নতুনদের ইউনিটের সবচেয়ে অভিজ্ঞ ও আন্তরিক সদস্যদের তত্ত্বাবধানে কাজ শেখার সুযোগ করে দিন। আপনার ইউনিট যে তাদের আন্তরিকভাবে মূল্যায়ন করে, এটি তাদের বোঝাতে হবে।

উদ্দেশ্যকে স্পষ্ট করা:

অ্যাক্টিভিসমের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য শুরুতেই পরিষ্কার করে দিতে হবে। সদস্যদের বুঝতে সাহায্য করতে হবে যে তাদের ছোট ছোট কাজগুলো কীভাবে বড় লক্ষ্য অর্জনে ভূমিকা রাখে। মাঝে মাঝে কিছু সাফল্য উদযাপন করে তাদের মনোবল ধরে রাখুন।

প্রত্যাশার সাথে বাস্তবতা মিলিয়ে দিন:

অনেকেই প্রত্যাশা করেন অ্যাক্টিভিসমের যুক্ত হলেই দ্রুত বড় ধরনের সাফল্য দেখা যাবে। এই ভুল ধারণা দূর করা প্রয়োজন। প্রথমেই অ্যাক্টিভিসমের **লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য স্পষ্ট করে দিন**। সদস্যদের বোঝান যে এটি কোনো **স্প্রিন্ট নয়, বরং একটি ম্যারাথন**—ফলাফল আসতে সময় লাগবে। স্পষ্ট করে দিন যে শুধু অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমেই শরিয়াহ প্রতিষ্ঠা সম্ভব নয়, বরং এটি দীর্ঘমেয়াদী প্রক্রিয়ার একটি অংশ।

লোড ম্যানেজমেন্ট:

অতিরিক্ত কাজের চাপে সদস্যরা মানসিকভাবে বিপর্যস্ত (**বার্ন আউট**) হতে পারে। তাই, **লোড ম্যানেজমেন্ট** করুন, অর্থাৎ কাজগুলো সবার মধ্যে সঠিকভাবে ভাগ করে দিন। কোনো একজনের উপর যেন অতিরিক্ত চাপ না পড়ে, সেদিকে খেয়াল রাখুন। মাঝে মাঝে তাদের **ছুটি ও বিনোদনের** সুযোগ দিন, যেমন খেলাধুলা বা ঘুরতে যাওয়া। তাদের মোবাইল ব্যবহার কমাতে এবং প্রকৃতির সাথে সময় কাটাতে উৎসাহিত করুন।

ভারসাম্য রক্ষা:

অ্যাক্টিভিসম একটি **ম্যারাথন রেস, স্প্রিন্ট নয়**। সদস্যদের বোঝাতে হবে যে অ্যাক্টিভিসমের পাশাপাশি তাদের পেশাগত বা পারিবারিক জীবনের দায়িত্বগুলোও পালন করা জরুরি। অনেকে অপ্রয়োজনীয়ভাবে নিজেদের পড়াশোনা বা পেশার ক্ষতি করে, যা শেষ পর্যন্ত তাদের হতাশাগ্রস্ত করে তোলে।পরীক্ষা বা ব্যক্তিগত প্রয়োজনে ছুটি নিতে উৎসাহিত দিন এবং জীবন ধারণের জন্য ন্যূনতম অর্থ উপার্জন যে প্রয়োজন, তা বোঝান। **রিযিকের কনসেপ্ট** সঠিকভাবে তুলে ধরুন। পরীক্ষা বাদেও অন্যান্য সময়েও যেন পড়াশোনায় অলসতা না করে সেদিকে লক্ষ্য রাখুন।

বিরতিকালীন সময়ে যোগাযোগ রক্ষা : পরীক্ষা, বিয়ে বা পারিবারিক ব্যস্ততার কারণে অনেক সদস্য কাজ থেকে সাময়িক বিরতি নেয়।বিরতির সময়ও তাদের সাথে **নিয়মিত যোগাযোগ** রক্ষা করুন। তাদের খোঁজখবর রাখুন।

কোরবানির দৃষ্টান্ত পেশ করুন: ত্যাগ ও কোরবানির মানসিকতা না থাকলে এই পথে টিকে থাকা কঠিন। অ্যাক্টিভিসমের সাথে **কোরবানি যে অঙ্গাঙ্গিভাবে জড়িত**, তা স্পষ্ট করে দিন। ইতিহাস থেকে, বিশেষ করে নেতৃবৃন্দের, কোরবানির দৃষ্টান্ত বারবার সামনে আনুন।

গ্রুপিং, নেতৃত্বের লোভ ও সেলিব্রিটি হওয়ার মোহ থেকে সুরক্ষা:

গ্রুপিং, নেতৃত্বের লোভ, বা সেলিব্রিটি হওয়ার মতো প্রবণতা একটি ইউনিটের জন্য অত্যন্ত ক্ষতিকর। যারা বেশি কথা বলে, নেতৃত্বের লোভ করে, খ্যাতি চায়, গিবত করে, বা লেনদেনে দুর্বল, যারা ক্রেডিটলোভী-তাদেরকে গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব দেওয়া থেকে বিরত থাকুন। যাদের মধ্যে এই সমস্যাগুলো আছে, তাদের চিহ্নিত করুন এবং **ধারাবাহিকভাবে তাদের তাযকিয়া ও তারবিয়া** (আত্মশুদ্ধি ও প্রশিক্ষণ) নিশ্চিত করুন।

জ্ঞান ও কাজের ভারসাম্য প্রতিষ্ঠা

সদস্যরা যেন একপেশে না হয়ে পড়ে, সেজন্য জ্ঞানার্জন ও ব্যবহারিক কাজের মধ্যে ভারসাম্য নিশ্চিত করা অপরিহার্য। এই কাজটি দক্ষতার সাথে করতে হলে আপনাকে দুটি দিকেই সমান গুরুত্ব দিতে হবে:

- **জ্ঞানার্জনের ব্যবস্থা:** সদস্যদের জন্য নিয়মিত **পাঠচক্র, ওয়ার্কশপ ও হালাকার** আয়োজন করুন। এসব আয়োজনে এমন বিষয়বস্তু নির্বাচন করুন, যা তাদের তত্ত্বীয় জ্ঞানকে সমৃদ্ধ করবে। শুধু "ঈলমি" নয়, বরং ফিকহুল ওয়াকি, অ্যাকটিভিজম, নেতৃত্ব, ম্যানেজমেন্ট, অর্গানাইজিং, নেটওয়ার্কিং, নেগোশিয়েশনস,কমিউনিকেশন স্কিলস, টাইম ম্যানেজমেন্ট এবং জীবনমুখী বিভিন্ন দক্ষতার ওপরও সেশন পরিচালনা করতে হবে।
- **অ্যাকটিভিসমে যুক্ত করা:** সদস্যরা যেন তাদের অর্জিত জ্ঞান বাস্তবে প্রয়োগ করতে পারে, সেজন্য তাদের যোগ্যতা ও আগ্রহ অনুযায়ী বিভিন্ন অ্যাক্টিভিসমের যুক্ত করুন। তাদের বোঝান, জ্ঞান অর্জনের মূল উদ্দেশ্য হলো তা কর্মে পরিণত করা এবং এর মাধ্যমে মানুষের কাছে পৌঁছানো।

এই দুটি কার্যক্রমকে একে অপরের পরিপূরক হিসেবে দেখা উচিত। কেবল জ্ঞানার্জনে মনোযোগ দিলে সদস্যরা তাত্ত্বিক হয়ে পড়বে, আর কেবল ময়দানের কাজে মনোযোগ দিলে তাদের কাজ লক্ষ্যহীন ও দুর্বল হবে। তাই, জ্ঞানকে কাজের সাথে এবং কাজকে জ্ঞানের সাথে যুক্ত করে একটি শক্তিশালী, ভারসাম্যপূর্ণ এবং কার্যকর ইউনিট গঠন করুন।

পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *কিভাবে সদস্যদের মনোবল ধরে রাখব? ঝরে পড়া ঠেকাব?*
- *অ্যাক্টিভিসমের কাজকে গতিশীল রাখার জন্য মানুষের কাজের স্বীকৃতি দেওয়া জরুরি। কিন্তু সামনাসামনি প্রশংসা করার ব্যাপারে ইসলামে নিষেধাজ্ঞা আছে। এক্ষেত্রে করণীয় কী?*
- *ইউনিটের সদস্যদের সাথে যেন সম্পর্কে জটিলতা তৈরি না হয় সে জন্য কি করণীয়?*
- *কিভাবে সদস্যদের মধ্যে শ্রম বন্টন করব?*
- *সবাইকে কি সব ব্যাপারে সমান দক্ষ হতে হবে?*
- *ইউনিটের দক্ষ সদস্যরা টিম ওয়ার্ক করতে চান না। নেতার আনুগত্যের ব্যাপারে উদাসীন থাকেন। কিভাবে এ সমস্যার সমাধান করা যায়?*
- *কী কী স্কিল অর্জন করতে হবে?*
- *প্রতিষ্ঠাকালীন নেতা বা দক্ষ সদস্যগণ অনুপস্থিত হলে, অ্যাক্টিভিসমের নীতি, কৌশল এবং অভিজ্ঞতালব্ধ জ্ঞান যেন পরবর্তী প্রজন্মের সদস্যদের মধ্যে সুসংগঠিতভাবে প্রবাহিত হয়, তার জন্য সুনির্দিষ্ট কী প্রক্রিয়া রাখা হয়েছে?*

সদস্যদের ব্যক্তিগত পরিচর্যা

একটি সফল ইউনিটের জন্য প্রতিটি সদস্যের ব্যক্তিগত উন্নতি নিশ্চিত করা অপরিহার্য। এই কাজটি দক্ষতার সাথে সম্পন্ন করতে কিছু সুনির্দিষ্ট পদক্ষেপ নিতে হবে।

প্রতিটি সদস্যের জন্য একটি আলাদা পরিকল্পনা থাকা উচিত। এই পরিকল্পনায় তাদের

- **আমলী**
- **অ্যাক্টিভিসম ও**
- **ক্যারিয়ারের**

উন্নতির দিকগুলো অন্তর্ভুক্ত থাকবে। সর্বোচ্চ কার্যকারিতা নিশ্চিত করার জন্য প্রয়োজনে তাদের দৈনন্দিন রুটিনও ঠিক করে দেওয়া যেতে পারে। এই কাজটি সঠিকভাবে করার জন্য আপনাকে প্রতিটি সদস্যকে ভালোভাবে জানতে হবে, তাদের সাথে মিশতে হবে এবং আন্তরিক সম্পর্ক তৈরি করতে হবে। মনে রাখুন, ফেসবুক পোস্ট, বই লেখা বা সেমিনার করে সেলিব্রিটি হওয়ার চেয়ে এই কাজ অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

এই গুরুদায়িত্ব পালনের জন্য একজন ডেডিকেটেড **ক্যাডার সেক্রেটারি** নিয়োগ করা যেতে পারে। তার প্রধান দায়িত্ব হবে সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নতি, বিকাশ এবং তাদের বিভিন্ন সমস্যার সমাধান করা।

সদস্য ডেটাবেইস

ক্যাডার সেক্রেটারি প্রতিটি সদস্যের জন্য একটি বিস্তারিত ডেটাবেইস তৈরি করবেন। এই ডেটাবেসে অন্তর্ভুক্ত থাকবে:

- প্রতিভা ও সম্ভাবনা, দোষ ও গুণ
- আনুগত্যের অবস্থা ও ব্যক্তিত্বের ধরন
- মানসিক ও শারীরিক শক্তি
- সম্পন্ন করা কোর্স ও যোগ্যতার বিবরণ
- যোগ্যতা বৃদ্ধির জন্য কি কি করা দরকার
- আগের দায়িত্বসমূহ
- ইউনিট তাকে ভবিষ্যতে কোন অবস্থানে দেখতে চায়
- পারিবারিক ও আর্থিক অবস্থা
- পরিবারকেন্দ্রিক কোনো সমস্যা যা অ্যাক্টিভিসম থেকে দূরে সরাতে পারে
- ক্যারিয়ার পরিকল্পনা, শিক্ষা প্রতিষ্ঠান এবং প্রভাবশালী আত্মীয়-স্বজনের বিবরণ

এই ডেটাবেইস নিয়মিত আপডেট রাখতে হবে এবং এর ভিত্তিতেই সদস্যদের জন্য পরিকল্পনা সাজাতে হবে। যেহেতু এগুলো খুবই সংবেদনশীল তথ্য, তাই দায়িত্বশীল ছাড়া অন্য কারো কাছে এই ফাইল যাওয়া যাবে না। সদস্যের ব্যক্তিগত তথ্য যেকোনোমূল্যে সুরক্ষিত রাখতে হবে। সদস্যদের ডেটাবেইস এবং অগ্রগতি রিপোর্টের নমুনা পরিশিষ্ট-৩ এ যুক্ত করা হলো।

পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- *ইউনিটের কোর মেম্বারদের জন্য তারবিয়াহ ও সিলেবাস কী?*
- *নন-প্র্যাকটিসিংদের জন্য তারবিয়াহ বা পাঠচক্রের সিলেবাস কী?*

শাস্তি ও পুরস্কারের ভারসাম্য

সদস্যদের সাথে আপনার আচরণ হতে হবে **স্নেহ ও কঠোরতার মিশেল**। তাদের ভালোবাসা, স্নেহ, পুরস্কার ও প্রশংসা দিয়ে উৎসাহিত করতে হবে। একই সাথে, যদি তারা নিজেরা আলসেমি করে বা ইউনিটের ক্ষতি করে, তবে প্রয়োজনে কঠোর হতে হবে। শাস্তির মাত্রা নির্ধারণে সদস্যদের আনুগত্য, বয়স, ব্যক্তিত্ব ও বোঝার ক্ষমতা বিবেচনা করা জরুরি। রাগের মাথায় কাউকে কোনো শাস্তি বা কটূ কথা বলা থেকে বিরত থাকুন। নতুন সদস্যদের সাথে কঠোর হওয়া যাবে না, বরং কোমলভাবে তাদের ভুল ধরিয়ে দিতে হবে। মনে রাখুন, আপনি তাদের সাথে বন্ধুসুলভ আচরণ করলেও আপনি তাদের বন্ধু নন; পেশাদারিত্ব বজায় রাখা আবশ্যক।

عَنْ أَبِي رُقَيَّةَ تَمِيمِ بْنِ أَوْسٍ الدَّارِيِّ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وسلم صلى الله عليه و سلم "قَالَ: "الدِّينُ النَّصِيحَةُ. قُلْنَا: لِمَنْ؟ قَالَ لِلَّهِ، وَلِكِتَابِهِ، وَلِرَسُولِهِ، وَلِأَئِمَّةِ الْمُسْلِمِينَ وَعَامَّتِهِمْ .

আবূ রুকাইয়্যা তামীম ইবনু আওস আদ্-দারী রাদিয়াল্লাহু 'আনহু হতে বর্ণিত হয়েছে- নবী ﷺ বলেছেন: দ্বীন হচ্ছে শুভকামনা। আমরা জিজ্ঞেস করলাম: কার জন্য? তিনি বললেন: আল্লাহ্, তাঁর কিতাবের, তাঁর রাসূলের, মুসলিম নেতাদের এবং সকল মুসলিমের জন্য।[৭১]

কিছু গুরুত্বপূর্ণ দিকনির্দেশনা

عَنْ عَبْدَ اللهِ بْنَ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ : سَمِعْتُ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: " إِنَّمَا النَّاسُ كَالْإِبِلِ الْمِائَةِ لَا تَكَادُ تَجِدُ فِيهَا رَاحِلَةً .

আবদুল্লাহ ইবনু উমর রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু হতে বর্ণিত, রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন, 'মানুষ এমন একশত উটের মতো, যাদের মধ্যে তুমি বাহন হওয়ার উপযুক্ত একটি পাবে না।"[৭২]

- এই বাস্তবতা মেনে নিতে হবে যে অনেক মানুষ এলেও কাজ করার মানুষ কম থাকবে। বড় বড় ইউনিটেও হাতেগোনা কিছু মানুষই কাজ করে।
- আপনার কাজ মানুষকে নিয়ে, তাই তাদের অন্তর থেকে ভালোবাসুন। তারা যেন এমনটা মনে না করে যে আপনি তাদের ইউনিটের কাজে ব্যবহার করছেন। বিস্তারিত দেখুন **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"** এর মানুষের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করা কেন জরুরি? প্রবন্ধে

[৭১] মুসলিম, হাদীস নং ৫৫,সুনানে আন-নাসায়ী,হাদীস নং ৪১৯৭, সুনানে আবূ দাউদ ৪৯৪৪
[৭২] বুখারী, হাদীস নং ৬৪৯৮; মুসলিম, হাদীস নং ২৫৪৭

- বিপদে তাদের পাশে থাকুন, খোঁজখবর রাখুন, মানসিক সমর্থন দিন এবং প্রয়োজনে আর্থিক সহায়তাও করুন। এমন সম্পর্ক তৈরি করুন যেন তারা আপনার কাছে কিছু না লুকায়।
- নন-প্র্যাক্টিসিংরা আপনার টার্গেট। তাদের তুচ্ছ-তাচ্ছিল্য না করে বিভিন্ন কাজে যুক্ত করুন। তবে মনে রাখবেন, ইউনিটের মূল নেতৃত্ব সবসময় প্র্যাক্টিসিং সদস্যদের হাতেই থাকবে।
- ইগো পরিহার করে নিজের চেয়ে দ্বীনকে প্রাধান্য দিন। নেতা হিসেবে নিজেকে **'খাদেম'** বা সেবক মনে করুন।
- সদস্যদের কারো কাছ থেকে ব্যক্তিগত সুবিধা (যেমন: টাকা ধার) নেবেন না।
- সদস্যদের মধ্যে বিবাদ হলে উভয় পক্ষের কথা শুনে তারপর সিদ্ধান্ত নিন। তাদের মধ্যে আত্মবিশ্বাস তৈরি করুন।

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

"নিশ্চয়ই মুমিনগণ পরস্পর ভাই ভাই। কাজেই তোমরা তোমাদের দুই ভাইয়ের মধ্যে মীমাংসা করে দাও এবং আল্লাহকে ভয় করো, যাতে তোমরা দয়া লাভ করো।"[৭৩]

- সর্বোপরি, আবারও মনে করিয়ে দেওয়া হচ্ছে—নন-প্র্যাক্টিসিংদের বিভিন্ন কাজে যুক্ত করবেন, কিন্তু ইউনিটের নেতৃত্ব থাকবে প্র্যাক্টিসিং সদস্যদের হাতে।

পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- ***ইউনিটের সদস্যদের মধ্যে কিভাবে দ্বন্দ মেটাতে হবে? ইউনিটের কোনো সদস্যের নামে অভিযোগ আসলে কিভাবে তদন্ত করতে হবে?***

ইউনিটকে টেকসইকরণ, সদস্য সংগ্রহ, সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নয়ন ও বিকাশ সংক্রান্ত কৌশলগুলো বাস্তবায়ন করতে হলে প্রয়োজন একটি সুসংহত কর্মসূচী । পরবর্তী অংশে আমরা একটি কার্যকরী কর্মসূচীর রূপরেখা নিয়ে আলোচনা করব।

[৭৩] সূরা আল-হুজুরাত ৪৯:১০

কর্মসূচি

عن عائشة رضي الله عنها قالت: سئل النبي صلى الله عليه وسلم: أي الأعمال أحب إلى الله؟ قال: أدومها وإن قل وقال اكلفوا من الأعمال ما تطيقون.

আয়িশা রাদিয়াল্লাহু আনহা থেকে বর্ণিত, প্রশ্ন করা হলো নবী করীম ﷺ-কে: "কোন কাজসমূহ আল্লাহর কাছে সবচেয়ে প্রিয়?"তিনি উত্তর দিলেন: "যেগুলো নিয়মিত করা হয়, যদিও কম পরিমাণে।"এবং তিনি আরও বললেন: "নিজের সামর্থ্য অনুযায়ী কাজগুলো করো।"[৭৪]

একনজরে আমাদের কর্মসূচি

আমাদের মূল লক্ষ্য হলো ইসলামি সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম কে জনপ্রিয় করা, নিজেদের মধ্যে ঐক্য ও ভ্রাতৃত্ব বজায় রাখা এবং ব্যক্তিগত ও সমষ্টিগত উন্নয়ন নিশ্চিত করা। এই লক্ষ্য পূরণের জন্য আমাদের প্রধান কর্মসূচিগুলো হলো:

- **ইসলামী সোস্যাল অ্যাকটিভিজমকে জনপ্রিয় করা:** সমাজে ইতিবাচক পরিবর্তন আনতে সক্রিয়ভাবে কাজ করা।
- **নিয়মিত অ্যাকটিভিজম জারি রাখা:** ধারাবাহিক ও নিরবচ্ছিন্ন কার্যক্রমের মাধ্যমে সামাজিক পরিবর্তনে সক্রিয় ভূমিকা পালন করা।
- **ব্যক্তিগত আমল ও ইবাদত:** কুরআন তিলাওয়াত, তাহাজ্জুদের সালাত, সিয়াম এবং অন্যান্য নফল ইবাদতকে দৈনন্দিন জীবনের অংশ করে তোলা।
- **আত্ম-উন্নয়ন:** সদস্যদের ব্যক্তিগত ও দক্ষতা বিকাশের জন্য নিয়মিত পাঠচক্র, ওয়ার্কশপ, এবং ট্রেনিং সেশনের আয়োজন করা।
- **জামাতবদ্ধ থাকা:** জামাতবদ্ধ বা সংঘবদ্ধ থাকাকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দেওয়া।
- **খেলাধুলা ও বিনোদন:** মানসিক ও শারীরিক সুস্থতা এবং রিক্রুটমেন্টের জন্য খেলাধুলা, সাংস্কৃতিক প্রতিযোগিতা এবং শিক্ষামূলক ভ্রমণের আয়োজন করা।

[৭৪] বুখারী, হাদীস নং ৬৪৬৫

কর্মসূচীর সময়ভিত্তিক কাঠামো (একনজরে)

প্রাত্যহিক	সাপ্তাহিক	মাসিক	দ্বিমাসিক	ত্রৈমাসিক	ষাণ্মাসিক
জামা'আতে সালাত (ফজর ও ইশা)	হালাকা (সদস্যদের জন্য)	সম্মিলিত রাতের ইবাদত	প্রতিযোগিতামূলক আয়োজন	সেমিনার/সেলফ ডেভেলোপমেন্ট ওয়ার্কশপ	সফর/ক্রীড়া প্রতিযোগিতা
দু'আ ও কুরআন তিলাওয়াত	আড্ডাসভা: আড্ডা,চা চক্র, নাশীদ চক্র, খেলাধুলা (একবার)	মাসিক মজলিশ		মসজিদ ভিত্তিক ক্যাম্পেইন	
	পাঠচক্র (টার্গেটেড অডিয়েন্স)	ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার অনুসারে ১ টি ক্যাম্পেইন			ষান্মাসিক পরিকল্পনা তৈরি
		১টি সমাজসেবামূলক কার্যক্রম			
		মাসিক কাজের পরিকল্পনা ও মূল্যায়ন সভা			
		ফান্ডরেইজিং টার্গেট সেট ও কার্যক্রম			

বিস্তারিত কর্মসূচী

ক) দৈনিক কর্মসূচী

প্রতিদিনের ব্যক্তিগত ও সামষ্টিক আমল যা আমাদের ভিত্তি সুদৃঢ় করবে।

- **জামাতে সালাত:** ইউনিটের সকলে মিলে অন্তত ফজর ও ইশার সালাত জামাতের সাথে আদায় করা।
- **কুরআন তিলাওয়াত:** প্রতিদিন কমপক্ষে এক পৃষ্ঠা অর্থসহ কুরআন তিলাওয়াত করা।
- **ইস্তেগফার:** দৈনিক ১০০ বার ইস্তেগফার পাঠ করা।
- **সকাল-সন্ধ্যার দু'আ:** মাসনুন দু'আ ও ২৩ আযকার পাঠ করা।
- **মুনাজাত:** হাত তুলে একান্তে কমপক্ষে ৫ মিনিট আল্লাহ্‌র কাছে দু'আ করা।

খ) সাপ্তাহিক কর্মসূচী

সপ্তাহের কার্যক্রমগুলো পারস্পরিক সম্পর্ক উন্নয়ন এবং কাজের গতিশীলতা নিশ্চিত করবে ইনশা আল্লাহ।

নিয়মিত মিটিং ও আড্ডা

- **আড্ডাসভা:** সদস্যদের মধ্যে সৌহার্দ্যপূর্ণ সম্পর্ক তৈরির জন্য চা-চক্র, নাশীদ চক্র, আড্ডা এবং খেলাধুলার আয়োজন করা। এই অনুষ্ঠানে টার্গেটেড অডিয়েন্স, সাপোর্টার, মূল সাপোর্টার ও অ্যাকটিভিস্টদের যুক্ত করার চেষ্টা করতে হবে।
- **সাপ্তাহিক মিটিং:**
    - বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা ও ফলোআপ।
    - আগামী সপ্তাহের কাজের পরিকল্পনা ও দায়িত্ব বন্টন।
    - সদস্যদের ব্যক্তিগত রিপোর্টের ফলোআপ।

জ্ঞান ও দক্ষতা বৃদ্ধি

- **পাঠচক্র/হালাকা:** সদস্যদের ব্যক্তিগত উন্নয়ন ও বিকাশের জন্য ১টি সংক্ষিপ্ত **হালাকা/পাঠচক্র/ট্রেনিং সেশন** করা। এর বিষয়বস্তু হতে পারে:
    - আকীদা ও মানহাজ
    - তাযকিয়াতুন নফস (আত্মশুদ্ধি)
    - অ্যাকটিভিজম স্কিল
- **টার্গেটেড অডিয়েন্সের জন্য পাঠচক্র:** টার্গেটেড অডিয়েন্সদের নিয়ে একটি পাঠচক্র পরিচালনা করা (যেমন: ষোলো, আকাশের ওপারে আকাশ বই ইত্যাদি নিয়ে পাঠচক্র... ... পূর্বে আলোচিত)।

ইবাদত ও আত্মিক উন্নয়ন

- **নফল সিয়াম:** সপ্তাহে ২টি নফল সিয়াম পালন করা।

- **কুরআন তিলাওয়াত:** সপ্তাহে অন্তত ১ বার **সূরা বাকারাহ** তিলাওয়াত করা।
- **জুমুআর আমল:** জুমুআর দিনে সূরা কাহাফ পাঠ করা এবং আসর ও মাগরিবের পর বেশি বেশি দুয়া করা।

সারাংশ: সপ্তাহে ২টি পাঠচক্র/হালাকা, ১টি আড্ডাসভা এবং ১টি টিম মিটিং করা।

গ) মাসিক কর্মসূচী

মাসিক কার্যক্রমগুলো কাজের পরিধি বৃদ্ধি ও সাংগঠনিক কাঠামোকে শক্তিশালী করবে ইনশা আল্লাহ।

সম্মিলিত ইবাদত ও মজলিশ

- **সম্মিলিত রাতের ইবাদত:** প্রতি মাসে একবার মসজিদ, বাসা, হলের কোনো রুমে বা সুবিধাজনক স্থানে একত্রিত হয়ে কুরআন মশক, ইসলাহী মজলিশ, দুয়া ও কিয়ামুল লাইল করা।
- **মাসিক মজলিশ:** সদস্যদের দক্ষতা ও জ্ঞানের উন্নতির জন্য মাসিক মজলিশের আয়োজন করা। বিষয়বস্তু হতে পারে: আকীদা ও মানহাজ, আত্মশুদ্ধি বা অ্যাকটিভিজম স্কিল।

ক্যাম্পেইন ও পরিকল্পনা

- **ক্যাম্পেইন:** ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার অনুসারে প্রতি মাসে ২টি ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা। এর মধ্যে ১টি হবে **ডাইরেক্ট সার্ভিস বা সমাজসেবামূলক** এবং অন্যটি **সচেতনতামূলক**।
- **ফান্ডরেইজিং:** মাসিক ফান্ডরেইজিং-এর টার্গেট নির্ধারণ ও তা অর্জনের জন্য কার্যক্রম পরিচালনা।
- **মাসিক মিটিং:** বিগত মাসের কাজের পর্যালোচনা, আগামী মাসের পরিকল্পনা ও টিম রিপোর্ট তৈরি, সাংগঠনিক সমস্যা চিহ্নিত ও সমাধানের জন্য একটি মাসিক মিটিং করা।

ঘ) দ্বিমাসিক কর্মসূচী

সমাজের সাথে সম্পৃক্ততা বাড়াতে ও সদস্যদের মধ্যে সুস্থ প্রতিযোগিতার মনোভাব তৈরিতে এই কার্যক্রমগুলো সহায়ক হবে ইনশা আল্লাহ।

- **প্রতিযোগিতামূলক আয়োজন:** ২ মাসে অন্তত একটি প্রতিযোগিতার আয়োজন করা। যেমন:
  - **ক্রীড়া প্রতিযোগিতা:** শর্ট পিচ ক্রিকেট, দৌড়, পাঞ্জা লড়াই, মোরগ লড়াই ইত্যাদি।
  - **সাংস্কৃতিক ও জ্ঞানমূলক প্রতিযোগিতা:** সীরাত প্রতিযোগিতা, কুইজ, উপস্থিত বক্তৃতা, কবিতা আবৃত্তি, নাশিদ, রচনা লেখা প্রতিযোগিতা বা বিজ্ঞানমেলা।
- **লক্ষ্য:**
  - আয়োজনগুলো হবে আনন্দদায়ক ও উপভোগ্য।
  - কম খরচে ও স্বল্প পরিশ্রমে আয়োজন করা হবে।

- ধারাবাহিকতা রক্ষা করা হবে। (এসব আয়োজন সাধারণ মুসল্লী ও টার্গেটেড অডিয়েন্সদের সাথে সম্পর্ক তৈরিতে খুব কার্যকর)।

ঙ) ত্রৈমাসিক কর্মসূচী

বৃহৎ পরিসরে দক্ষতা বৃদ্ধি ও সামাজিক কার্যক্রম পরিচালনার জন্য এই কর্মসূচীগুলো গুরুত্বপূর্ণ।

সেমিনার ও ওয়ার্কশপ

সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নয়ন ও বিকাশের জন্য প্রতি তিন মাসে একবার সেমিনার বা ওয়ার্কশপ আয়োজন করা। বিষয়ভিত্তিক এক্সপার্ট দ্বারা সেশন পরিচালনা করা হবে এবং টপিক অনুসারে সেমিনার/ওয়ার্কশপের পার্টিসিপেন্ট ঠিক করতে হবে। বিষয়বস্তু হতে পারে:

- মানহাজ, অ্যাক্টিভিসম, টাইম ম্যানেজমেন্ট
- লিডারশিপ, নেটওয়ার্কিং, কমিউনিকেশন, টিমওয়ার্ক
- পাবলিক স্পিকিং, ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং
- লাইফ ও টেক স্কিলস
- জীবনঘনিষ্ঠ সমস্যা সম্পর্কে সচেতনতা (স্ক্রিন আসক্তি, পর্ন আসক্তি, মাদক, হারাম সম্পর্ক, জিনা-ব্যভিচার, গর্ভপাত,বৃদ্ধাশ্রম হতাশা, আত্মহত্যা ইত্যাদি)

মসজিদ ভিত্তিক ক্যাম্পেইন

মক্তব, পথশিশুদের শিক্ষা, বয়স্ক শিক্ষা, ফজর ক্যাম্পেইন, বইমেলা, রক্তদান, ফ্রি মেডিকেল ক্যাম্প, কুরআন হিফয, শিক্ষাসামগ্রী ও ত্রাণ বিতরণের মতো কার্যক্রম পরিচালনা করা।

পরিকল্পনা ও মূল্যায়ন

প্রতি ৩ মাসের জন্য পরিকল্পনা তৈরি এবং ত্রৈমাসিক কাজের টিম রিপোর্ট তৈরি করা।

বিশেষভাবে মনে রাখুন ধারাবাহিকতা রক্ষার জন্য সেমিনার/ওয়ার্কশপ বা অন্যান্য কার্যক্রম অত্যন্ত জাকজমকপূর্ণভাবে আয়োজন করা থেকে বিরত থাকতে হবে।

চ) ষাণ্মাসিক কর্মসূচী

ভ্রাতৃত্বের বন্ধন সুদৃঢ় করতে, টার্গেটেড অডিয়েন্সদের আকৃষ্ট করতে এবং সদস্যদের মানসিক স্বাস্থ্যের উন্নতির জন্য আমাদের ছয় মাস অন্তর বেশ কিছু বড় আয়োজন করা যেতে পারে। এসব আয়োজনের মাধ্যমে পারস্পরিক সম্পর্ক আরও গভীর হবে। পাশাপাশি, এই উদ্যোগগুলোতে শরিয়াহ মেনে চলার বিষয়টি সর্বোচ্চ গুরুত্ব পাবে।

১. স্পোর্টস টুর্নামেন্ট

প্রতি ছয় মাস অন্তর আমরা একটি ক্রীড়া টুর্নামেন্ট আয়োজন করতে পারি। ক্রিকেট বা ফুটবল হতে পারে সেই টুর্নামেন্টের মূল আকর্ষণ। এতে সদস্যদের মধ্যে সুস্থ প্রতিযোগিতা তৈরি হবে, যা তাদের শারীরিক ও মানসিক সুস্থতায় সহায়তা করবে।খেলাধুলার সময় অবশ্যই ইসলামের নীতিমালা মেনে চলতে হবে। যেমন:

- পোশাকের ক্ষেত্রে শালীনতা বজায় রাখা।
- খেলায় কোনো ধরনের জুয়া বা বাজি ধরা যাবে না।
- সময়মতো নামাজের ব্যবস্থা রাখা।

২. শিক্ষা ও বিনোদনমূলক ট্যুর

শিক্ষামূলক বা বিনোদনমূলক ভ্রমণের মাধ্যমে সদস্যদের পারস্পরিক সম্পর্ক আরও দৃঢ় হবে। নতুন জায়গা দেখা ও নতুন অভিজ্ঞতা অর্জনের মাধ্যমে মন প্রফুল্ল থাকে, যা মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য অত্যন্ত উপকারী।

- **শরিয়াহ মেনে চলা:** ভ্রমণের ক্ষেত্রেও কিছু বিষয় খেয়াল রাখা আবশ্যক। যেমন:
    - অবৈধ বা হারাম কোনো স্থানে ভ্রমণ করা থেকে বিরত থাকা।
    - সালাতের জন্য বিরতি এবং প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা রাখা।
    - ভ্রমণের সময় গান-বাজনার পরিবর্তে শিক্ষামূলক বা ইসলামি আলোচনা/ নাশীদের আয়োজন করা।

এই উদ্যোগগুলো সফলভাবে বাস্তবায়নের জন্য প্রত্যেক কর্মসূচীর পূর্বে একটি টিম গঠন করে দিতে হবে। তাদের কাজ হবে শরিয়াহর নির্দেশনা অনুযায়ী সম্পূর্ণ আয়োজনটি পরিচালনা করা।

ছ) বাৎসরিক কর্মসূচী

পুরো বছরের কার্যক্রমের মূল্যায়ন ও আগামী বছরের পথচলার রূপরেখা তৈরি।

- **বাৎসরিক রিপোর্ট:** সম্পূর্ণ বছরের কাজের একটি সার্বিক রিপোর্ট তৈরি করা।
- **বাৎসরিক মিটিং:**
    - পুরো বছরের কাজের চুলচেরা বিশ্লেষণ ও পর্যালোচনা।
    - সাফল্য ও ব্যর্থতার কারণ অনুসন্ধান।
    - আগামী বছরের জন্য পূর্ণাঙ্গ পরিকল্পনা গ্রহণ ও বাজেট প্রণয়ন।

এই কর্মসূচিগুলো বাস্তবায়নের জন্য নিয়মিত রিপোর্টিং অপরিহার্য । পরবর্তী অংশে আমরা রিপোর্টিংয়ের গুরুত্ব ও পদ্ধতি নিয়ে আলোচনা করব।

রিপোর্টিং

রিপোর্টিং: কেন এবং কীভাবে?

যেকোনো কর্মসূচি সফল করার জন্য সঠিক পরিকল্পনা যেমন জরুরি, তেমনি সেই পরিকল্পনার অগ্রগতি নিয়মিত পর্যবেক্ষণ করাও অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। রিপোর্টিং হলো সেই পর্যবেক্ষণ ও মূল্যায়নের অন্যতম প্রধান মাধ্যম।

রিপোর্টিং কেন জরুরি?

- **অগ্রগতি পরিমাপ:** রিপোর্টিংয়ের মাধ্যমে বোঝা যায় যে ইউনিট পরিকল্পনামাফিক এগোচ্ছে কিনা।
- **কাজের ট্র্যাক রাখা:** প্রতিটি কাজ সঠিকভাবে হচ্ছে কিনা, তা নিয়মিত রিপোর্টের মাধ্যমে ট্র্যাক করা যায়।
- **গুছিয়ে কাজ করা:** রিপোর্টিং কাজের মধ্যে একটি শৃঙ্খলা নিয়ে আসে, যা পুরো প্রক্রিয়াকে আরও গোছালো করে তোলে।
- **পরিস্থিতি সম্পর্কে স্বচ্ছ ধারণা:** রিপোর্ট থেকে নেতৃত্বস্থানীয়রা ময়দানের বাস্তব পরিস্থিতি সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা পান এবং সঠিক সিদ্ধান্ত নিতে পারেন।
- **সঠিক মূল্যায়ন:** নিয়মিত রিপোর্ট যাচাই করার মাধ্যমে কাজের মান এবং কার্যকারিতা সম্পর্কে বোঝা যায়।

রিপোর্টিংয়ের সাধারণ নীতিমালা

১. **রিপোর্টিং চেইন অফ কমান্ড:** রিপোর্ট কে কার কাছে জমা দেবেন, তা আগে থেকেই ঠিক করে নিন। এতে কাজের স্বচ্ছতা থাকবে।

২. **রিপোর্ট জমা দেওয়ার পদ্ধতি:** রিপোর্ট জমা দেওয়ার জন্য সহজ মাধ্যম ব্যবহার করুন। যেমন:

- ডায়েরি বা অফলাইন ফরম্যাট
- অনলাইন মেসেজিং অ্যাপ (যেমন: হোয়াটসঅ্যাপ, টেলিগ্রাম)
- ডক ফাইল (যেমন: গুগল ডকস)

৩. **রিপোর্টিং শুরু করার ক্ষেত্রে সতর্কতা:**

- নতুন সদস্য আসা মাত্রই রিপোর্টিং শুরু করবেন না।
- শুরুতে শুধুমাত্র মুন্তাসিব বা অ্যাকটিভিস্টদের রিপোর্টিংয়ের আওতায় নিয়ে আসুন।
- মুয়াফিকদের মধ্যে যারা বেশি দায়িত্বশীল, তাদের রিপোর্ট নেওয়া যেতে পারে।
- ধীরে ধীরে রিপোর্টিংয়ের অভ্যাস গড়ে তুলুন। শুরুতেই কঠোর হবেন না।

- টার্গেটেড অডিয়েন্সদের রিপোর্টিংয়ে আনবেন না। এতে তাদের মধ্যে সন্দেহ বা বিভ্রান্তি তৈরি হতে পারে।
- একটি পর্যায়ে গিয়ে অভিজ্ঞ এবং দায়িত্ববান সদস্যদের রিপোর্টিং করার ব্যাপারে কিছুটা স্বাধীনতা দেওয়া যেতে পারে। যেন তাদের সৃজনশীলতা, প্রতিভার সর্বোচ্চ ব্যবহার নিশ্চিত করা যায় ।

৪. **রিপোর্ট তৈরি সংক্রান্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়:**

- রিপোর্ট যথাসাধ্য সহজ, সংক্ষিপ্ত এবং নমনীয় (flexible) রাখুন।
- রচনা লেখার মতো দীর্ঘ বর্ণনা পরিহার করুন।
- কঠিন শব্দ বা জটিল ফরম্যাট ব্যবহার করবেন না, এতে নিয়মিত রিপোর্ট করা কঠিন হয়ে যাবে।
- রিপোর্টের ভিত্তিতে দ্রুত ফলোআপ করতে হবে।

রিপোর্টিং ও প্রদর্শনবাদ (Performative Tendency) পরিহার

সামাজিক বা দ্বীনি কাজের খতিয়ান বা রিপোর্ট দেওয়ার ক্ষেত্রে একটি বড় মনস্তাত্ত্বিক ফাঁদ হলো **'প্রদর্শনবাদ' বা পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি (Performative Tendency)**। এর সহজ অর্থ হলো মাঠপর্যায়ে কাজ হওয়ার চেয়ে কাজটা 'দেখতে কেমন লাগছে' বা 'কতটা বড় দেখাচ্ছে', সেদিকে বেশি নজর দেওয়া। নীতিনির্ধারকদের খুশি করতে বা নিজের ইউনিটের ভাবমূর্তি উজ্জ্বল করতে কাগজের রিপোর্টে সংখ্যা বাড়িয়ে বলা বা ছোট সাফল্যকে অতিরঞ্জিত করার প্রবণতাই হলো এই প্রদর্শনবাদ।

এটি কেন আমাদের কাজের জন্য ক্ষতিকর ?

১. **ভুল পরিকল্পনা:** রিপোর্ট যদি বাস্তবসম্মত না হয়, তবে উচ্চতর নেতৃত্ব ভুল তথ্যের ওপর ভিত্তি করে পরবর্তী কৌশল সাজাবে। বালির ওপর দাঁড়িয়ে যেমন প্রাসাদ গড়া যায় না, ভুল তথ্যের ওপর ভিত্তি করে তেমনি বড় কোনো লক্ষ্য অর্জন অসম্ভব।

২. **নিষ্ঠা বা ইখলাসের সংকট:** ফোকাস যখন কাজের চেয়ে 'প্রচারের' ওপর বেশি চলে যায়, তখন অলক্ষ্যেই আল্লাহর সন্তুষ্টির জায়গাটি মানুষের প্রশংসা দখল করে নেয়। এতে কাজের বরকত ও স্থায়ী প্রভাব নষ্ট হয়।

৩. **আসল সমস্যা আড়াল হওয়া:** কেবল সাফল্যের গল্প বলার প্রতিযোগিতায় মাঠপর্যায়ের প্রকৃত সংকট ও ব্যর্থতাগুলো ঢাকা পড়ে যায়। ফলে সেই সমস্যাগুলোর কোনো স্থায়ী সমাধান আর খুঁজে পাওয়া যায় না।

আদর্শ ও পেশাদার রিপোর্টিংয়ের বৈশিষ্ট্য

- **সততা ও স্বচ্ছতা:** যা অর্জিত হয়েছে ঠিক ততটুকুই তুলে ধরুন। সফলতার পাশাপাশি ব্যর্থতা বা চ্যালেঞ্জগুলোও সাহসের সাথে উল্লেখ করুন।
- **সংখ্যার চেয়ে প্রভাব বড় (Impact over Activity):** কয়টি লিফলেট বিলি হলো (অ্যাক্টিভিটি), তার চেয়ে বড় কথা—এর ফলে কতজন মানুষের আচরণ বা চিন্তায় পরিবর্তন এলো (প্রভাব)।
- **আত্ম-পর্যালোচনা:** রিপোর্টে কেবল আত্মতুষ্টি নয়, বরং 'কী আরও ভালো হতে পারত' এবং 'কেন লক্ষ্যমাত্রা অর্জিত হয়নি' তার একটি বস্তুনিষ্ঠ বিশ্লেষণ থাকা জরুরি।

বাস্তব উদাহরণ: পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি বনাম প্রকৃত কাজ

অনেকেই বুঝতে পারেন না তারা কখন এই ফাঁদে পা দিচ্ছেন। নিচের উদাহরণগুলো আপনার ভুল ভাঙাতে সাহায্য করবে:

- **পরিচ্ছন্নতা অভিযান:** রাস্তায় দাঁড়িয়ে ৩০ মিনিট ধরে ময়লা পরিষ্কার করার চেয়ে, হাতে ঝাড়ু নিয়ে পোজ দিয়ে ছবি তোলার দিকে বেশি মনোযোগ দেওয়া হলো পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি। এতে রাস্তা পরিষ্কার হয় না, শুধু আপনার গ্যালারি ভারী হয়।
- **দাওয়াহ বা জনসংযোগ:** কোনো ব্যক্তির সাথে গভীর আলাপ করে তার ভুল ধারণা দূর করার চেয়ে, ১০ জন মানুষকে লিফলেট হাতে ধরিয়ে দিয়ে সেই মুহূর্তের ছবি তোলাকে বেশি গুরুত্ব দেওয়া। এখানে উদ্দেশ্য মানুষের পরিবর্তন নয়, বরং 'আমরা ১০ জনকে দিয়েছি' এই সংখ্যাটি বড় করে দেখানো।
- **মিটিং বা আলোচনা সভা:** সভার সিদ্ধান্তগুলো কীভাবে বাস্তবায়ন হবে তা নিয়ে ভাবার চেয়ে, সবাই গোল হয়ে বসে থাকার একটি 'এরিয়াল শট' বা সুন্দর ছবি ফেসবুকে পোস্ট করাকে বেশি গুরুত্ব দেওয়া।

প্রয়োজনীয় ভারসাম্য: প্রচার বনাম প্রদর্শনবাদ

পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি নিয়ে সতর্ক করার অর্থ এই নয় যে, কাজের ছবি তোলা বা প্রচার করা একেবারেই বন্ধ করে দিতে হবে। বর্তমান যুগে আপনার ইউনিটের ইতিবাচক ভাবমূর্তি (Positive Image) তৈরি এবং মানুষকে ভালো কাজে উৎসাহিত করার জন্য গঠনমূলক প্রচারের প্রয়োজন আছে।

প্রচার কখন প্রয়োজন?

১. **অনুপ্রেরণা জোগাতে:** আপনার কাজের ছবি দেখে অন্য ১০ জন ভালো কাজে এগিয়ে আসতে পারে। কুরআন মজিদে আল্লাহ তাআলা গোপনে এবং প্রকাশ্যে—উভয়ভাবেই দান করার কথা বলেছেন।

২. **স্বচ্ছতা নিশ্চিত করতে:** দাতা বা শুভাকাঙ্ক্ষীরা যখন দেখেন আপনারা মাঠে কাজ করছেন, তখন আপনাদের প্রতি তাদের আস্থা বাড়ে।

৩. **আন্দোলনের প্রচার:** মানুষের কাছে আপনার দাওয়াত বা বার্তা পৌঁছাতে ছবি ও ভিডিও অত্যন্ত শক্তিশালী মাধ্যম।

তাহলে পার্থক্য কোথায়? মূল পার্থক্যটি হলো আপনার **'উদ্দেশ্য' (Intention)** এবং **'কাজের ধরণ'**-এ।

- **সঠিক প্রচার:** কাজ হবে ১০০% আন্তরিকতা দিয়ে, আর তার মাঝ থেকে কিছু মুহূর্ত ক্যামেরাবন্দী করা হবে মানুষের কাছে সত্য বার্তা পৌঁছে দেওয়ার জন্য। এখানে 'কাজ' হলো আসল, 'ছবি' হলো তার সাপোর্টিং ডকুমেন্ট।
- **পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি:** এখানে 'ছবি' তোলাই মূল কাজ, আর সেই ছবির প্রয়োজনে কিছুক্ষণের জন্য কাজের অভিনয় করা হয়। এখানে 'ছবি' হলো আসল, আর 'কাজ' হলো নামমাত্র।

সদস্যদের জন্য পরামর্শ: ছবি অবশ্যই তুলবেন এবং সুন্দরভাবে প্রচারও করবেন, কিন্তু লক্ষ্য রাখবেন যেন—

- ছবি তোলার চক্করে কাজের গতি ধীর না হয়ে যায়।
- যার ছবি তুলছেন (যেমন: কোনো অসহায় মানুষ) তার আত্মসম্মান যেন ক্ষুণ্ণ না হয়।
- ক্যামেরার পেছনের মানুষটির নিয়ত যেন আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্যই থাকে।

সারকথা: আমরা 'ক্যামেরা-বিমুখ' হবো না, আবার 'ক্যামেরা-সর্বস্ব'-ও হবো না। আমাদের কাজ হবে মাঠপর্যায়ে **শক্তিশালী, আর প্রচার হবে মার্জিত ও অর্থবহ।**

পার্থক্য করার সহজ উপায়

নিজেকে প্রশ্ন করুন— **"যদি আজকে আমার হাতে ক্যামেরা না থাকতো বা এই কাজের কোনো রিপোর্ট কোথাও জমা দিতে না হতো, তবে কি আমি এই কাজটি ঠিক একইভাবে করতাম?"**

যদি উত্তর 'না' হয়, তবে বুঝবেন আপনি পারফরম্যাটিভ টেন্ডেন্সি বা প্রদর্শনবাদের শিকার হয়েছেন।

নেতৃত্বের গাইডলাইন: সদস্যদের প্রদর্শনবাদ থেকে মুক্ত রাখার কৌশল

অধীনস্তরা যেন কেবল দেখানোর জন্য (Show-off) কাজ না করে বরং নিরেট ফলাফল নিয়ে আসে, তা নিশ্চিত করতে নেতা হিসেবে নিচের ৫টি কৌশল অবলম্বন করুন:

১. ব্যর্থতা প্রকাশের নিরাপদ পরিবেশ নিশ্চিত করুন:

যদি সদস্যরা ব্যর্থতার কথা জানালে তিরস্কারের ভয় পায়, তবে তারা সত্য আড়াল করতে বাধ্য হবে।

কৌশল: মিটিংয়ে 'ব্যর্থতা' শব্দটির বদলে **'চ্যালেঞ্জ'** শব্দটি ব্যবহার করুন। সদস্যদের আশ্বস্ত করুন যে, কঠিন সত্য মিথ্যা সাফল্যের চেয়ে অনেক ভালো। কেউ ভুল স্বীকার করলে তাকে ধমক না দিয়ে বরং 'সমাধান' খুঁজতে সাহায্য করুন।

২. 'ফাঁপা সংখ্যা'র গভীরে গিয়ে প্রশ্ন করুন:

রিপোর্টে কেবল সংখ্যা (যেমন: ৫০০ মানুষের সাথে কথা বলেছি) না দেখে বাস্তব উদাহরণ বা 'কেস স্টাডি'র দিকে নজর দিন।

কৌশল: রিপোর্ট থেকে ১-২টি বিষয় নিয়ে বিস্তারিত প্রশ্ন করুন। যেমন— *"আপনি যে বললেন ৫০০ জনের সাথে কথা বলেছেন, তাদের মধ্যে সবচেয়ে নেতিবাচক উত্তর কে দিয়েছে? সেই পরিস্থিতি আপনি কীভাবে সামলেছেন?"* যে কাজ করেছে, সে নিখুঁত বর্ণনা দিতে পারবে; আর যে শুধু সংখ্যা বসিয়েছে, সে আমতা-আমতা করবে।

৩. মাঠপর্যায়ে তদারকি (Field Observation):

কেবল কাগজের রিপোর্টের ওপর নির্ভর না করে মাঝে মাঝে সশরীরে কাজের জায়গা পরিদর্শন করুন।

কৌশল: কোনো পূর্ব ঘোষণা ছাড়াই (Surprise Visit) সদস্যদের সাথে মাঠে নামুন। এটি তদন্ত হিসেবে নয়, বরং তাদের উৎসাহ দিতে এবং বাস্তব অভিজ্ঞতা নিতে করছেন—এমনভাবে উপস্থাপন করুন।

৪. 'রিপোর্টের চাকচিক্য' নয়, 'কাজের প্রভাব' মূল্যায়ন করুন:

অনেক সময় সদস্যরা রিপোর্ট সাজাতে বা সুন্দর ছবি তুলতেই সব শক্তি ব্যয় করে ফেলে।

কৌশল: আপনার মূল্যায়নের মাপকাঠি বদলে ফেলুন। যার রিপোর্টিং খুব সাধারণ কিন্তু এলাকায় তার কাজের প্রভাব বা মানুষের মধ্যে পরিবর্তন অনেক বেশি, তাকে বেশি গুরুত্ব দিন।

৫. **জনসাধারণের মতামত নিন (Ground Truth):**

ক্যাম্পেইনটি যাদের জন্য করা হচ্ছে, সেই সাধারণ মানুষের সাথে কথা বলে দেখুন।

কৌশল: যে এলাকায় কাজ হয়েছে, সেখানকার ২-১ জন সাধারণ মানুষের সাথে আলাপ করুন। তারা যদি আপনাদের কাজ সম্পর্কে ইতিবাচক কিছু বলে, তবেই বুঝবেন রিপোর্টটি সত্য।

আপনি যদি কেবল বড় সংখ্যার প্রশংসা করেন, তারা সংখ্যা বাড়িয়ে লিখবে। আপনি যদি 'সততা' এবং 'কঠিন পরিশ্রম'কে গুরুত্ব দেন, তবে তারা তা-ই করবে।

রিপোর্টিং ফরম্যাট

এখানে বিভিন্ন পর্যায়ের রিপোর্টের জন্য কিছু নমুনা ফরম্যাট দেওয়া হলো। প্রয়োজন অনুযায়ী আপনারা এই ফরম্যাটগুলো নিজেদের মতো করে সাজিয়ে নিতে পারেন। মনে রাখবেন, মূল উদ্দেশ্য হলো কাজের সারসংক্ষেপ তুলে ধরা, রিপোর্ট তৈরি করতে গিয়ে যেন মূল কাজ থেকে মনোযোগ সরে না যায়।

১. <u>সাপ্তাহিক ইউনিট রিপোর্ট:</u>

মূল বিষয়সমূহ

- নির্ধারিত পাঠচক্রের সংখ্যা ও সম্পাদিত পাঠচক্রের সংখ্যা:
- সদস্যদের ব্যক্তিগত রিপোর্ট চেক করা সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত টিম মিটিং আয়োজন সংক্রান্ত:
- আড্ডা/সভা আয়োজন সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত টার্গেটেড ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ সম্পাদন সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত ক্যাম্পেইন আয়োজন সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত ফান্ড সংগ্রহ সংক্রান্ত:
- কোনো কাজ সম্পাদিত না হলে তার কারণ:

২. <u>মাসিক ইউনিট রিপোর্ট:</u>

মূল বিষয়সমূহ

- নির্ধারিত ক্যাম্পেইন আয়োজন সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত ও সম্পাদিত পাঠচক্রের সংখ্যা:
- নির্ধারিত টিম মিটিং আয়োজন সংক্রান্ত:
- আড্ডা/সভা আয়োজন সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত টার্গেটেড ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ সম্পাদন সংক্রান্ত:
- রিক্রুটমেন্ট টার্গেট পূরণ সংক্রান্ত:
- ডোনার টার্গেট পূরণ সংক্রান্ত:
- সদস্যদের মানোন্নয়ন সংক্রান্ত:
- আয়-ব্যয় সংক্রান্ত:
- সম্মিলিত রাতের ইবাদত সংক্রান্ত:
- কোনো কাজ সম্পাদিত না হলে তার কারণ:

<u>৩. ত্রৈমাসিক ইউনিট রিপোর্ট:</u>

মূল বিষয়সমূহ:

- মাসিক রিপোর্টের ১১টি পয়েন্ট:
- নির্ধারিত ও সম্পাদিত ওয়ার্কশপ/সেমিনার সংক্রান্ত:

- প্রতিযোগিতামূলক আয়োজন সংক্রান্ত:
- মসজিদভিত্তিক ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত:
- এই তিন মাসের উল্লেখযোগ্য সফলতা সংক্রান্ত রিপোর্ট (গুরুত্বপূর্ণ):
    - ক্যাম্পেইন, ওয়ার্কশপ, সেমিনার, পাঠচক্রের ফলাফল
    - প্রাপ্ত ফিডব্যাক
    - অর্জন বা জয়
    - আয়-ব্যয়

৪. ষাণ্মাসিক ইউনিট রিপোর্ট:

মূল বিষয়সমূহ:

- দুটি ত্রৈমাসিক রিপোর্টের সারসংক্ষেপ:
- নির্ধারিত ও সম্পাদিত স্পোর্টস টুর্নামেন্ট সংক্রান্ত:
- নির্ধারিত ও সম্পাদিত সফর সংক্রান্ত:
- আয়-ব্যয় সংক্রান্ত:

৫.বাৎসরিক ইউনিট রিপোর্ট:

মূল বিষয়সমূহ:

- দুটি ষাণ্মাসিক রিপোর্টের সারসংক্ষেপ:
- আয়-ব্যয় সংক্রান্ত:

সদস্যদের ব্যক্তিগত মাসিক, ত্রৈমাসিক ও বাৎসরিক রিপোর্ট

ইউনিট রিপোর্টের আদলে সদস্যরাও ব্যক্তিগতভাবে মাসিক, ত্রৈমাসিক ও বাৎসরিক রিপোর্ট তৈরি করবে। এই রিপোর্টগুলোতে বিশেষভাবে প্রাধান্য পাবে:

১. **নির্ধারিত ও সম্পাদিত উল্লেখযোগ্য কাজের তালিকা:**

২. **নির্ধারিত ও সম্পাদিত কোর্স ও পাঠচক্রের তালিকা:**

৩. **সদস্যের কুরবানি, নিবেদন ও মানোন্নয়ন সম্পর্কিত মন্তব্য:** (দায়িত্বশীল মন্তব্য ও মূল্যায়ন করবেন)

সদস্যদের মূল্যায়ন ও তাদের ঘিরে পরবর্তী পরিকল্পনা করার ক্ষেত্রে এই রিপোর্টগুলো অত্যন্ত সহায়ক হবে ইনশা আল্লাহ।

বিশেষভাবে লক্ষ্য রাখুন:

- আমাদের দেওয়া ফরম্যাটটি হুবহু অনুসরণ করতে হবে এমন কোনো বাধ্যবাধকতা নেই।
- আপনারা মূলভাব বুঝে নিজেদের প্রয়োজন অনুযায়ী সাজিয়ে নিতে পারেন।

- রিপোর্টকে অতিরিক্ত জটিল বা বিস্তারিত বানিয়ে ফেলবেন না, যাতে রিপোর্ট মেইনটেইন করতে গিয়ে মূল কাজ করার দিকে মনোযোগ কমে যায়।
- এমন মানসিকতা যেন তৈরি না হয় যে শুধু রিপোর্টে তোলার জন্যই কাজ করা হচ্ছে। এই বিষয়ে বিশেষ খেয়াল রাখুন।

রিপোর্টিং নীতিমালা ও সদস্যদের সৃজনশীলতার বিকাশ নিয়ে একটি গুরুত্বপূর্ণ পয়েন্ট

অত্যন্ত কঠোর বা স্ট্রিক্ট রিপোর্টিং পদ্ধতি অনেক সময় সদস্যদের সৃজনশীলতা, নেতৃত্বগুন ও উদ্ভাবনী চিন্তাশক্তির বিকাশে প্রতিবন্ধকতা সৃষ্টি করতে পারে। তাই রিপোর্টিং ব্যবস্থার ক্ষেত্রে ধাপে ধাপে উন্নয়নমূলক দৃষ্টিভঙ্গি গ্রহণ করা উচিত। সদস্যদের রিপোর্টিং কাঠামো হতে হবে এমন যেন তা-

১। কার্যকর জবাবদিহিতা বজায় রাখে

২। দক্ষতা ও অভিজ্ঞতার স্তরের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়

৩। সৃজনশীল স্বাধীনতা ও ব্যক্তিগত বিকাশের সুযোগ সৃষ্টি করে

প্রাথমিক পর্যায়ে হালকা বা নমনীয় রিপোর্টিং পদ্ধতি চালু করা যেতে পারে, যাতে সদস্যরা কাজের প্রবাহ ও ইউনিটের সংস্কৃতির সঙ্গে ধীরে ধীরে অভ্যস্ত হয়ে ওঠে। সময়ের সঙ্গে সঙ্গে তাদের দক্ষতা, দায়িত্ববোধ এবং অভিজ্ঞতা বৃদ্ধি পেলে রিপোর্টিংয়ের পরিধি ও কাঠামো ধীরে ধীরে বিস্তৃত করা যেতে পারে।

যখন সদস্যরা স্বনির্ভর হয়ে দায়িত্ব গ্রহণে সক্ষম হয়ে উঠবে, তখন কঠোর রিপোর্টিং কমিয়ে দিয়ে তাদেরকে ইউনিটের নীতিমালার সীমার মধ্যে স্বাধীনভাবে কাজ করার সুযোগ দেওয়া বাঞ্ছনীয়। এই পদ্ধতি সদস্যদের মধ্যে ব্যক্তিত্ববোধ, আত্মনির্ভরতা ও স্বাতন্ত্র্যবোধ এবং নেতৃত্বগুন বিকাশে সহায়ক হবে ইনশা আল্লাহ।তবে এর অর্থ এই নয় যে রিপোর্টিং পুরোপুরি শিথিল করে দেওয়া হবে। ক্যাজুয়াল বা সংক্ষিপ্ত আকারে হলেও কাজের অগ্রগতির আপডেট নিয়মিতভাবে গ্রহণ করা আবশ্যক। এতে নেতৃত্ব কাঠামো ও কাজের ধারাবাহিকতা উভয়ই সুষ্ঠুভাবে বজায় থাকবে ইনশা আল্লাহ। আশাকরি মূলভাব বুঝতে পেরেছেন ।

ইউনিট এবং সদস্যদের জন্য সাপ্তাহিক,মাসিক, ত্রৈমাসিক, ষান্মাসিক ও মাসিক রিপোর্টের নমুনা পরিশিষ্ট ৪ এ যুক্ত করা হলো।

মিটিং

يُنفِقُونَ رَزَقْنَاهُمْ وَمِمَّا بَيْنَهُمْ شُورَىٰ وَأَمْرُهُمْ الصَّلَاةَ وَأَقَامُوا لِرَبِّهِمْ اسْتَجَابُوا وَالَّذِينَ

"এবং যারা তাদের পালনকর্তার প্রতি সাড়া দিয়েছে, নামাজ প্রতিষ্ঠা করেছে, এবং তাদের মধ্যে বিষয়সমূহ পরামর্শের মাধ্যমে ঠিক করে, এবং যা আমরা তাদেরকে দান করেছি তা থেকে ব্যয় করে।"[৭৫]

মিটিং: কেন এবং কীভাবে?

মিটিং একটি ইউনিটের নিয়মিত কার্যক্রম, যেমন: পরিকল্পনা তৈরি, কাজের পর্যালোচনা এবং গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত গ্রহণের জন্য অপরিহার্য। এটি সদস্যদের মধ্যে পারস্পরিক বোঝাপড়া বৃদ্ধি এবং লক্ষ্য অর্জনের একটি শক্তিশালী হাতিয়ার। তবে এটি যেন সময় নষ্ট করার একটি মাধ্যম না হয়ে দাঁড়ায়, সেদিকে খেয়াল রাখা জরুরি।একটি মিটিং তখনই ফলপ্রসূ হয় যখন তা সুশৃঙ্খল এবং উদ্দেশ্যমূলক হয়। এই নির্দেশিকা আপনাকে মিটিংয়ের সাধারণ নীতিমালা, এর প্রকারভেদ এবং মিটিং মিনিটস তৈরির পদ্ধতি সম্পর্কে একটি স্পষ্ট ধারণা দেবে, যাতে প্রতিটি মিটিং ফলপ্রসূ ও কার্যকর হয়।

মিটিংয়ের সাধারণ নীতিমালা

১. **অনলাইন মিটিং পরিহার:** একান্ত বাধ্য না হলে অনলাইন মিটিং এড়িয়ে চলুন। সামনাসামনি আলোচনায় পারস্পরিক সম্পর্ক ও বোঝাপড়া বৃদ্ধি পায়।

২. **সীমিত ও উদ্দেশ্যমূলক মিটিং:** অতিরিক্ত মিটিং করা থেকে বিরত থাকুন। প্রতিটি মিটিংয়ের একটি নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য থাকবে, যাতে এটি নিছক আড্ডাবাজিতে পরিণত না হয়।

৩. **নির্দিষ্ট এজেন্ডা:** মিটিংয়ের আগেই এজেন্ডা (আলোচনার বিষয়বস্তু) এবং মিটিংয়ের সময় ও স্থান সবাইকে জানিয়ে দিন। এতে সবাই প্রস্তুত হয়ে আসতে পারবে।

৪. **সঠিক অংশগ্রহণকারী:** মিটিংয়ের এজেন্ডার সঙ্গে যার কাজ সংশ্লিষ্ট নয়, তাকে অযথা মিটিংয়ে ডেকে সময় নষ্ট করবেন না।

৫. **পূর্বপ্রস্তুতি:** মিটিংয়ে আসার আগে সবাই যেন প্রয়োজনীয় প্রস্তুতি নিয়ে আসে, খাতা-কলম সঙ্গে রাখে এবং আলোচনায় সিরিয়াস থাকে-এ ব্যাপারে উৎসাহিত করুন।

৬. **সভাপতির ভূমিকা:** মিটিংয়ের এজেন্ডা ঠিক করার সময়ই একজন সভাপতি নির্বাচন করে নিন। সভাপতি মিটিং পরিচালনা করবেন এবং আলোচনার শৃঙ্খলা নিশ্চিত করবেন।

৭. **সবার মতামত গ্রহণ:** প্রত্যেক সদস্যকে মতামত দেওয়ার সুযোগ দিন, বিশেষ করে যারা লাজুক বা মুখচোরা, তাদের দিকে বিশেষ খেয়াল রাখুন।

---

[৭৫] সূরা আশ-শূরা, ৪২:৩৮

৮. **গ্রুপিং ও ব্যক্তিগত রেষারেষি পরিহার:** মিটিংয়ে গঠনমূলক বিতর্ক হতে পারে, কিন্তু একে ব্যক্তিগতভাবে নেওয়া যাবে না। প্রয়োজনে হালকা রসিকতার মাধ্যমে গুরুগম্ভীর পরিস্থিতি স্বাভাবিক করুন। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হলো—মিটিংয়ের বাইরে আলাদা কোনো '**গ্রুপিং**' **(Sub-grouping)** বা গোপন জোট করা থেকে কঠোরভাবে বিরত থাকা। এটি ইউনিটের ঐক্য নষ্টের মূল কারণ।

وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنزَغُ بَيْنَهُمْ ۚ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنسَانِ عَدُوًّا مُّبِينًا

"আমার বান্দাদের বলো— তারা যেন সর্বোত্তম কথা বলে। নিশ্চয়ই শয়তান তাদের মধ্যে বিভেদ সৃষ্টি করে; শয়তান তো মানুষের প্রকাশ্য শত্রু।"[৭৬]

৯. **সিদ্ধান্তের প্রতি শ্রদ্ধাশীল থাকা:** মিটিংয়ে নেওয়া সিদ্ধান্ত যদি আপনার মতামতের সাথে নাও মেলে, তবুও তা মেনে চলুন। সিদ্ধান্ত বাস্তবায়নে বাধা সৃষ্টি করা থেকে বিরত থাকুন।

১০. **সংক্ষিপ্ত আলোচনা ও সময়সীমা:** সাধারণ মিটিং ৪৫ মিনিটের বেশি না করাই ভালো। বিশেষ মিটিংগুলো ৪৫ মিনিটের বেশি সময় ধরে হতে পারে। মাঝে মাঝে সংক্ষিপ্ত বিরতি দিয়ে। দীর্ঘ মিটিং মনোযোগ নষ্ট করে।

১১. **স্ন্যাকসের ব্যবস্থা:** মিটিংয়ে হালকা নাস্তার ব্যবস্থা রাখা যেতে পারে, যেমন: মুড়ি, চানাচুর, চা বা চকোলেট। এতে সদস্যরা স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করবে। বাজেট কম রেখেও এটি করা সম্ভব।

১২. **গোপনীয়তা রক্ষা ও গীবত পরিহার:** মিটিংয়ের প্রতিটি আলোচনাকে একটি পবিত্র 'আমানত' হিসেবে গণ্য করুন। যার জানার প্রয়োজন নেই, তাকে কোনো তথ্য জানানো আমানতের খিয়ানত। বিশেষ করে খেয়াল রাখুন— কোনো অনুপস্থিত সদস্যের সীমাবদ্ধতা নিয়ে আলোচনার সূত্র ধরে যেন তা 'গীবত' বা ব্যক্তিগত সমালোচনায় রূপ না নেয়। কাজের প্রয়োজনে কারও ভুল নিয়ে কথা বলতে হলে তা কেবল সংশোধনের উদ্দেশ্যে এবং যথাযথ ফোরামেই সীমাবদ্ধ রাখুন। মিটিং শেষ হওয়ার পর সেই সমালোচনাকে বাইরে বয়ে নিয়ে যাওয়া বা অন্য সদস্যদের সাথে তা নিয়ে আলোচনা করা কঠোরভাবে নিষিদ্ধ।

১৩. **সুন্নাহ অনুসরণ:** মিটিংয়ের শুরুতে দরুদ পড়ে শুরু করুন এবং শেষে সূরা আসর ও বৈঠকের শেষের দুআ পড়ুন:

سُبْحَانَ اللهِ وَبِحَمْدِه سُبْحَانَكَ اللَّهُمَّ وَبِحَمْدِكَ، أَشْهَدُ أَنْ لاَ إِلَهَ إِلاَّ أَنْتَ، أَسْتَغْفِرُكَ وَأَتُوبُ إِلَيْكَ।

অর্থ- হে আল্লাহ, তুমি পবিত্র। তোমার প্রশংসা করছি। আমি সাক্ষ্য দিচ্ছি, তুমি ছাড়া কোনো উপাস্য নেই। আমি তোমার কাছে ক্ষমা চাই এবং তোমার দিকেই ফিরে আসছি।

বিশেষ গাইডলাইন: গ্রুপিং বা দলাদলি বন্ধে নেতার ভূমিকা

গ্রুপিং বা দলাদলি একটি ইউনিটের অভ্যন্তরীণ শৃঙ্খলা নষ্ট করার জন্য সবচেয়ে বড় হুমকি। ইউনিটের চেইন অফ কমান্ড বজায় রাখা এবং সদস্যদের মধ্যে ভ্রাতৃত্ব অটুট রাখতে গ্রুপিং বন্ধ করা নেতার অন্যতম প্রধান কাজ। এজন্য নিচের ৩টি কৌশল কঠোরভাবে অনুসরণ করুন:

[৭৬]সূরা আল-ইসরা ১৭:৫৩

ফোরামের বাইরে সমালোচনা কঠোরভাবে বন্ধ করা

গ্রুপিংয়ের জন্ম হয় মিটিংয়ের বাইরের অনানুষ্ঠানিক আলোচনা থেকে। সদস্যদের পরিষ্কারভাবে শেখান যে— দ্বিমত বা সমালোচনা করার একমাত্র জায়গা হলো অফিশিয়াল মিটিং।

কৌশল: মিটিং শেষ হওয়ার পর চায়ের দোকানে বা পার্সোনাল ইনবক্সে মিটিংয়ের সিদ্ধান্ত নিয়ে নেতিবাচক আলোচনা করাকে 'অসাংগঠনিক আচরণ' হিসেবে ঘোষণা করুন। সদস্যদের বুঝিয়ে বলুন, *"যা বলার ফোরামেই বলুন, ফোরামের বাইরে একটি শব্দও নয়।"* যখন বাইরের নেতিবাচক আলোচনা বন্ধ হবে, তখন দলাদলির সুযোগও হারিয়ে যাবে।

স্বচ্ছতা নিশ্চিত করা

মানুষ যখন মনে করে যে কোনো সিদ্ধান্ত আড়ালে বা গোপনে নেওয়া হয়েছে, তখনই তারা নিজেদের মধ্যে আলাদা গ্রুপ তৈরির প্রয়োজনীয়তা অনুভব করে।

কৌশল: যেকোনো গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত আড়ালে না নিয়ে সবার সামনে খোলামেলা আলোচনার মাধ্যমে নিন। যদি কোনো কারণে সিদ্ধান্ত আগে নিতেও হয়, তবে তার যৌক্তিক কারণ মিটিংয়ে সবার সামনে ব্যাখ্যা করুন। সিদ্ধান্ত গ্রহণে যত বেশি স্বচ্ছতা থাকবে, সদস্যদের মনে সন্দেহ তত কমবে এবং গ্রুপিংয়ের পথ বন্ধ হবে।

সবাইকে অন্তর্ভুক্ত করা

গ্রুপিং তৈরি হওয়ার একটি বড় মনস্তাত্ত্বিক কারণ হলো 'একাকীত্ব' বা 'অবজ্ঞা'। যখন কোনো নেতা সবসময় নির্দিষ্ট ২-১ জনের সাথে আলাদা পরামর্শ করেন, তখন বাকিরা মনে করে তারা 'মূল টিমের' বাইরের কেউ। এই অবজ্ঞা থেকেই তারা নিজেদের গুরুত্ব বাড়াতে আলাদা গ্রুপ তৈরি করে।

কৌশল: পরামর্শের ক্ষেত্রে বৈচিত্র্য আনুন। সবসময় একই মানুষের ওপর নির্ভর না করে ঘুরিয়ে ফিরিয়ে সবার মতামত নিন। কোনো কাজ বা প্রজেক্ট ভাগ করে দেওয়ার সময় সবাইকে যুক্ত করুন। যখন প্রতিটি সদস্য নিজেকে ইউনিটের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ মনে করবে, তখন সে অন্য কোনো গ্রুপে যুক্ত হওয়ার প্রয়োজন বোধ করবে না।

নেতার জন্য বিশেষ নোট: গ্রুপিং অনেক সময় নেতার নিজস্ব পছন্দের (Favoritism) কারণেও তৈরি হয়। তাই নেতা হিসেবে আপনার আচরণ যেন সবার প্রতি সমান ও ইনসাফপূর্ণ হয়, সেদিকে সর্বোচ্চ সতর্ক থাকুন।

মিটিং মিনিটস (Meeting Minutes)

মিটিংয়ের আলোচনা এবং নেওয়া সিদ্ধান্তগুলো সংক্ষেপে লিখে রাখা অত্যন্ত জরুরি। এর জন্য একজন নির্দিষ্ট ব্যক্তিকে আগে থেকেই দায়িত্ব দিয়ে রাখতে হবে।

কেন জরুরি?

- যারা মিটিংয়ে উপস্থিত থাকতে পারেননি, তারা মিনিট দেখে আলোচনার সারসংক্ষেপ বুঝতে পারবেন।
- মিটিংয়ের সিদ্ধান্তগুলো ভুলে যাওয়া বা ভুল বোঝাবুঝি তৈরি হওয়ার ঝুঁকি কমে যায়।
- এটি একটি লিখিত ডকুমেন্ট হিসেবে ভবিষ্যতের জন্য সংরক্ষিত থাকে।

কীভাবে ব্যবহার করবেন?

- মিটিং শেষে দ্রুত সবাইকে মিটিং মিনিট পাঠিয়ে দিন।
- একটি রেজিস্টার খাতা বা ডায়েরিতে বা আপনার পছন্দের কোনো মাধ্যমে মিটিং মিনিট, উপস্থিতি ইত্যাদি সংরক্ষণ করুন।

মিটিং এজেন্ডা ও মিনিটসের একটি নমুনা পরিশিষ্ট-৫ অংশে যুক্ত করা হয়েছে।

বিভিন্ন ধরনের মিটিং: পরিবেশ ও কৌশল

সব মিটিংয়ে একই ধরনের পরিবেশ বজায় রাখা উচিত নয়। মিটিংয়ের ধরন অনুযায়ী পরিবেশ ও কৌশল পরিবর্তন করতে হবে।

- **পেশাদার বা কাজ-ভিত্তিক মিটিং:**
  - **উদাহরণ:** ক্যাম্পেইন পরিকল্পনা, রিপোর্টিং পর্যালোচনা মিটিং।
  - **গুরুত্ব:** এই ধরনের মিটিংয়ে পেশাদারিত্ব বজায় রাখা জরুরি। সময়মতো উপস্থিত থাকা, সময়সীমার মধ্যে আলোচনা শেষ করা এবং ফলোআপ করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। ওপরের সব নীতিমালা এক্ষেত্রে যথাযথভাবে অনুসরণ করতে হবে।
- **সম্পর্ক উন্নয়ন বা নিয়োগ-ভিত্তিক মিটিং:**
  - **উদাহরণ:** রিক্রুটমেন্ট, সম্পর্ক গভীর করা, আন্তরিকতা বৃদ্ধি।
  - **গুরুত্ব:** এই মিটিংগুলোতে কিছুটা ক্যাজুয়াল ও বন্ধুসুলভ পরিবেশ বজায় রাখুন। আগেই এজেন্ডা দিয়ে দিলে অনেকে ভিন্ন কিছু ভাবতে পারে, তাই বিষয়গুলো কথোপকথনে আলতোভাবে নিয়ে আসুন। নিজে সময়মতো উপস্থিত থাকুন, যা আপনার নীরব নেতৃত্ব ও অন্যদের প্রতি সম্মান প্রদর্শনের একটি উপায়।

সর্বদা মনে রাখবেন:

টার্গেটেড অডিয়েন্স বা ডোনার ভাইদের সাথে মিটিংয়ের সময় সব নিয়ম পুরোপুরি মেনে চলা সম্ভব নাও হতে পারে। এ ধরনের মিটিংয়ে কঠোরতা এড়িয়ে চলুন। তবে সব ধরনের মিটিংয়ে **সময়ের আগে আসা** এবং **প্রস্তুতি নিয়ে আসা**—এই দুটি বিষয়ে কোনো আপস করা যাবে না।

পাঠচক্র

مَنْ دَلَّ عَلَى خَيْرٍ فَلَهُ مِثْلُ أَجْرِ فَاعِلِهِ

“যে কোনো ভালো কাজের দিকে দিকনির্দেশনা দেয়, সে ওই কাজকারীর সমান সওয়াব পায়।”[৭৭]

একটি ইউনিটের সদস্যরা জ্ঞানার্জন ও আদর্শে টিকে থাকার ব্যাপারে কতোটা সংকল্পবদ্ধ তার প্রমাণ মেলে নিয়মিত কার্যকরী পাঠচক্র আয়োজনের মাধ্যমে। সদস্যদের মানসিক এবং আদর্শিক বিকাশের জন্য পাঠচক্রের কোনো বিকল্প নেই। পাঠচক্রের মাধ্যমে সদস্যদের আদর্শিক ও ব্যবহারিক জ্ঞান বৃদ্ধি পায়। আমাদের কার্যক্রমে দুই ধরনের পাঠচক্র থাকবে:

- ১টি সদস্যদের জন্য এবং
- ১টি টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য।

সদস্যদের জন্য পাঠচক্র

এই পাঠচক্রের মূল লক্ষ্য হলো সদস্যদের নৈতিক, আদর্শিক ও সাংগঠনিক দক্ষতা বৃদ্ধি করে তাদের সক্রিয় অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে গড়ে তোলা।

বিষয়	বিবরণ
সপ্তাহে কয়টা	২টি
কতজন থাকবে	সর্বোচ্চ ৫ জন। এতে প্রত্যেকের ওপর মনোযোগ দেওয়া সহজ হবে।
কারা উপস্থিত থাকবে	শুধুমাত্র ইউনিটের সদস্যরা। বাইরের কেউ নয়।
সময়কাল	প্রতি সেশন ৬০ মিনিট।
স্থান	অফলাইনে করা উত্তম। একান্ত বাধ্য হলে অনলাইনে করা যেতে পারে।
আলোচ্য টপিক	সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নয়ন ও বিকাশের জন্য আত্মশুদ্ধি (তাযকিয়াতুন নফস), আকীদা ও মানহাজ, অ্যাক্টিভিসম বিষয়ক আলোচনা।
উদ্দেশ্য	সদস্যদেরকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে গড়ে তোলা এবং অ্যাক্টিভিস্টদের দক্ষতা বৃদ্ধি করা।

[৭৭] সহীহ মুসলিম, হাদীস: ১৮৯৩

সিলেবাস	আগে থেকেই বই, ম্যাটেরিয়ালস বা ভিডিও ঠিক করে দিতে হবে। কোন ক্লাসে কোন টপিক বা কোন পৃষ্ঠা থেকে আলোচনা হবে, তা আগে থেকে জানিয়ে দিতে হবে।
দায়িত্ব	ক্যাডার সেক্রেটারি এই পাঠচক্রের সার্বিক দায়িত্বে থাকবেন।
সিরিয়াসনেস	অত্যন্ত সিরিয়াস থাকতে হবে। পাঠচক্রের আগে বিষয়বস্তু পড়ে আসতে হবে এবং নোট করতে হবে। টিম লিডার নিয়মিত নোট চেক করবেন।
মূল্যায়ন	লিখিত পরীক্ষা, ভাইভা, হোমওয়ার্ক বা ব্যবহারিক কাজের মাধ্যমে নিয়মিত মূল্যায়ন করা হবে।
পুরস্কার	সবসময় পুরস্কারের প্রয়োজন নেই। তবে কোনো কঠিন কোর্স শেষে ডায়েরি বা বই উপহার দেওয়া যেতে পারে।
উপস্থিতি	কঠোরভাবে উপস্থিতি যাচাই করা হবে। একটি রেজিস্টার খাতায় সবার স্বাক্ষর নিতে হবে।
শাস্তি	নির্ধারিত কাজ না করলে শাস্তির ব্যবস্থা থাকবে। শাস্তির মাত্রা আনুগত্যের ওপর ভিত্তি করে কম-বেশি হতে পারে।
ডকুমেন্টেশন	প্রতিটি সদস্যের জন্য একটি রেকর্ড রাখতে হবে, যেখানে তার অংশগ্রহণকৃত পাঠচক্রের সংখ্যা, ফলাফল এবং ভবিষ্যতের করণীয় লিপিবদ্ধ থাকবে।

পাঠচক্রের আলোচনার ধরণ (সদস্যদের জন্য)

- **ইসলাহী মজলিস ও চিন্তাগত আলোচনা:** ৬০ মিনিটের সেশনে প্রথম ২০ মিনিট একজন সদস্য আলোচনা করবেন। পরের ৩০ মিনিট সবাই মতামত প্রদান ও প্রশ্ন করবেন। শেষ ১০ মিনিট তদারককারী সারসংক্ষেপ তুলে ধরবেন এবং দুয়ার মাধ্যমে সেশন শেষ করবেন।
- **টেকনিক্যাল পাঠচক্র (How-to):** ৬০ মিনিটের সেশনে প্রথম ৩০ মিনিট তদারককারী বা প্রশিক্ষক টেকনিক্যাল বিষয়ে আলোচনা করবেন। পরের ২০ মিনিট সদস্যরা আলোচনা ও প্রশ্ন করবেন। শেষ ১০ মিনিট দায়িত্বশীল আলোচনার সারসংক্ষেপ ও দুয়া করবেন।

টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য পাঠচক্র

এই পাঠচক্রের মূল লক্ষ্য হলো টার্গেটেড অডিয়েন্সদেরকে ইউনিটের সঙ্গে আরও বেশি যুক্ত করা এবং ধীরে ধীরে তাদেরকে সদস্য হিসেবে অন্তর্ভুক্ত করা।

বিষয়	বিবরণ
সপ্তাহে কয়টা	১টি
কতজন থাকবে	সর্বোচ্চ ১০ জন (৩-৫ জন হলে সবচেয়ে ভালো হয়)। এতে ব্যক্তিগত সম্পর্ক স্থাপন সহজ হবে।
কারা উপস্থিত থাকবে	ইউনিটের সদস্য একজন এবং বাকি সবাই টার্গেটেড অডিয়েন্স।
সময়কাল	সংক্ষিপ্ত রাখা। অবস্থাভেদে ১০ থেকে ২৫ মিনিট হতে পারে।
স্থান	অফলাইনে সুবিধাজনক স্থানে, যেমন: খেলার মাঠ, ক্লাসের বারান্দা বা কোনো নিরিবিলি জায়গা।
আলোচ্য টপিক	তাদের বয়স, পেশা এবং জীবনের সমস্যার সাথে প্রাসঙ্গিক বিষয় নিয়ে আলোচনা। দাওয়াহর বিষয়বস্তু ও পদ্ধতি অংশে ইতোমধ্যে আলোচিত হয়েছে।
উদ্দেশ্য	টার্গেটেড অডিয়েন্সদের সদস্য বানানো বা ইউনিটের কাজে আরো বেশি যুক্ত করা।
সিলেবাস	আগে থেকে কোনো বই বা ম্যাটেরিয়ালস দেওয়া যেতে পারে।
দায়িত্ব	ইউনিটের সকল সদস্য নিজ নিজ পরিচালিত সার্কেলে কমপক্ষে একটি করে পাঠচক্র পরিচালনা করবেন। অর্থাৎ ইউনিটের সদস্য ৫ জন হলে মোট ৫ টি পাঠচক্র অনুষ্ঠিত হবে।
সিরিয়াসনেস	হালকা চালে হতে পারে, যেন অংশগ্রহণকারীরা কোনো ধরনের চাপ অনুভব না করে।
মূল্যায়ন	প্রতি সেশন শেষে মজার ছলে কুইজ বা প্রশ্নোত্তর প্রতিযোগিতা করা যেতে পারে।
পুরস্কার	প্রতিটি সেশনের পর বিজয়ীদের ২ টাকার চকোলেট বা কলমের মতো ছোট উপহার দেওয়া যেতে পারে।
খাবার-দাবার	হালকা কিছু, যেমন: ২ টাকার চকোলেট বা ৫ টাকার বিস্কুট রাখা যেতে পারে।
উপস্থিতি	কঠোরভাবে উপস্থিতি চেক না করে, সবাইকে অংশগ্রহণের জন্য উৎসাহ দিতে হবে। কেউ মিস করলে তার খোঁজ নিতে হবে।
শাস্তি	কোনো শাস্তি দেওয়া যাবে না। শুধুমাত্র অনুপ্রেরণা ও উৎসাহের মাধ্যমে তাদের উৎসাহিত করতে হবে।
ডকুমেন্টেশন	খুব সিরিয়াসভাবে নয়, বরং হালকা চালে তাদের অগ্রগতি নোট করে রাখা যেতে পারে। ভুল বোঝাবুঝি এড়ানোর জন্য এই নোট অংশগ্রহণকারীরা না দেখায় বাঞ্ছনীয়

পাঠচক্রের আলোচনার ধরণ (টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য)

৩০ মিনিটের সেশনে প্রথম ১০ মিনিট একজন আলোচক নির্দিষ্ট বিষয়ে আলোচনা করবেন। পরের ১০ মিনিটে সবাই মতামত দেবে। এরপর ৫ মিনিট কুইজ বা প্রশ্নোত্তর প্রতিযোগিতা হবে। শেষ ৫ মিনিটে দায়িত্বশীল ব্যক্তি আলোচনার সারসংক্ষেপ তুলে ধরবেন এবং পুরস্কার বিতরণ করবেন।

কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয়

- **নেতৃত্ব তৈরি:** নেতা এবং ক্যাডার তৈরি হয় মূলত দুটি জায়গায়—ময়দান এবং পাঠচক্র। এই দুটিকেই সমান গুরুত্ব দিতে হবে।
- **ধারাবাহিকতা:** পাঠচক্র নিয়মিত ও ধারাবাহিকভাবে চালু রাখতে হবে। কোনো ক্যাম্পেইনের অজুহাতে এটি বন্ধ করা যাবে না।
- **সদস্যদের ধরে রাখা:** একজন সদস্যকে শুরুতে সরাসরি পাঠচক্রে নিয়ে আসবেন না। প্রথমে তাকে ময়দানের কিছু ছোট কাজ দিন। কাজ করতে গিয়ে সে যখন ভুল করবে এবং শিখতে চাইবে, তখন তাকে পাঠচক্রে আসার জন্য উৎসাহিত করুন।
- **প্রয়োগমুখী আলোচনা:** পাঠচক্রে অতিরিক্ত তাত্ত্বিক আলোচনা এড়িয়ে চলুন। বাস্তব সমস্যার সমাধানমূলক ভঙ্গিতে আলোচনা করুন।
- **প্রস্তুতি:** যিনি পাঠচক্র পরিচালনা করবেন, তাকে অবশ্যই ভালো প্রস্তুতি নিয়ে আসতে হবে। শুধু লেকচার দিয়ে চলে গেলে হবে না, সদস্যরা আসলেই শিখছে কিনা তা খেয়াল রাখতে হবে। বিশেষ করে, **যাদের বুঝতে কষ্ট হয় তাদের জন্য পাঠচক্রের বাইরেও আলাদা করে সময় দিতে হবে**।
- **সবার অংশগ্রহণ:** পাঠচক্রে সবাইকে আলোচনা করার এবং প্রশ্ন করার সুযোগ দিন। বিশেষ করে লাজুক ও মুখচোরা সদস্যদের কথা বলার পরিবেশ তৈরি করে দিন।

পাঠচক্র নিয়ে বিস্তারিত আলোচনার জন্য পড়ুন "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" অংশে আলোচিত-

- কেন ও কিভাবে পাঠচক্র আয়োজন করা হবে? পাঠচক্রের সিলেবাস কী হবে?
- কিভাবে ষোলো/ নন প্র্যাক্টিসিং তরুণদের নিয়ে পাঠচক্র করব?
- পাঠচক্রে মানুষের উপস্থিতি কমে গেলে সমাধান কী?

পাঠচক্রের প্রতিটি সেশনের অগ্রগতি ও ফলাফল সঠিকভাবে পর্যবেক্ষণ করা অত্যন্ত জরুরি। এ লক্ষ্যে পরিশিষ্ট-৬ এ কয়েকটি নমুনা রিপোর্ট যুক্ত করা হলো যার মাধ্যমে আপনি খুব সহজেই পাঠচক্রের অগ্রগতি ও ফলাফল পরিমাপ করতে পারবেন ইনশা আল্লাহ।

ফান্ড ম্যানেজমেন্ট

يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ

"তারা সুখে-দুঃখে আল্লাহর পথে ব্যয় করে।"[৭৮]

مَثَلُ الَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنبُلَةٍ مِّائَةُ حَبَّةٍ

"যারা নিজেদের সম্পদ আল্লাহর পথে ব্যয় করে, তাদের দৃষ্টান্ত হলো এক দানার মতো যা সাতটি শীষ উৎপন্ন করে, এবং প্রতিটি শীষে থাকে একশো দানা।"[৭৯]

"أَنْفِقْ يَا ابْنَ آدَمَ يُنْفَقْ عَلَيْكَ."

"হে আদম সন্তান! তুমি ব্যয় করো, আল্লাহ তোমার জন্য ব্যয় করবেন।"[৮০]

একটি আদর্শ ইউনিটের[৮১] কার্যক্রম সফলভাবে পরিচালনার জন্য একটি শক্তিশালী ও স্থিতিশীল অর্থনৈতিক ভিত্তি অপরিহার্য। এই অর্থনৈতিক ভিত্তি তৈরি হয় বিভিন্ন উৎস থেকে সংগৃহীত ফান্ডের মাধ্যমে। তবে, শুধু ফান্ড সংগ্রহ করলেই হবে না, বরং এর সঠিক ব্যবস্থাপনা এবং স্বচ্ছতা নিশ্চিত করা জরুরি। ইনশা আল্লাহ্ এই হ্যান্ডবুকটি একটি ইউনিটকে ফান্ডের উৎস চিহ্নিত করা, তা সংগ্রহ করা এবং সুশৃঙ্খলভাবে তা ব্যয়ের ক্ষেত্রে সহায়তা করবে। এখানে উল্লেখিত পদ্ধতিগুলো অনুসরণ করলে অর্থনৈতিক ভিত্তি মজবুত হবে, যা কার্যক্রমকে আরও গতিশীল ও টেকসই করে তুলবে ইনশা আল্লাহ।

কৌশলগত নীতিমালা

- **কমিটি তৈরি:** ব্যক্তিগতভাবে প্রতিটি সদস্য তহবিল সংগ্রহে জড়িত থাকবেন। তবে, কার্যকারিতা ও সুশৃঙ্খলতা নিশ্চিত করার জন্য একটি **নির্দিষ্ট তহবিল সংগ্রহ কমিটি** (Fundraising Committee) গঠন করতে হবে।
- **কমিটির দায়িত্ব:** যাবতীয় কার্যক্রমকে সমর্থন দেওয়ার জন্য তহবিলের সংগ্রহ, নথিকরণ, পরিকল্পনা এবং ব্যবহার—এই পুরো প্রক্রিয়াকে একটি সুশৃঙ্খল ও স্বচ্ছ কাঠামোর ওপর দাঁড় করানো।
- **একাধিক উৎস (Diversification):** "এক ঝুড়িতে সব ডিম রাখবেন না।" বিকল্প একাধিক আয়ের উৎস (যেমন: চাঁদা, অনুদান, ইভেন্ট, ব্যবসা ইত্যাদি) রাখতে হবে। একটি উৎস বন্ধ হয়ে গেলেও যেন অন্যগুলো দিয়ে কাজ চালিয়ে নেওয়া যায়।শুধুমাত্র একজন বা অল্প কয়েকজন বৃহৎ দাতার ওপর ফান্ডের জন্য নির্ভর

---

[৭৮] সূরা আলে ইমরান ৩:১৩৪
[৭৯] *সূরা আল-বাকারা, ২:২৬১*
[৮০] *সহিহ বুখারী, হাদীস: ১৪১৩*
[৮১] সংক্ষিপ্ত ভার্সন পড়তে পারেন- https://activismlab.info/blog/internal-management-fund-management

করবেন না। এতে তারা নিজেদের এজেন্ডা বাস্তবায়নের চেষ্টা করতে পারে এবং তাদের ফান্ড বন্ধ হলে পুরো ইউনিট সংকটে পড়বে।

- **ব্যাপক অংশগ্রহণ:** ফান্ডের পরিমাণ অল্প হলেও **যত বেশি মানুষের কাছ থেকে** ফান্ড সংগ্রহ করা যাবে, ইউনিট তত বেশি টেকসই হবে। যেমন ১০ জন দাতার কাছ থেকে ১,০০০ টাকা নেওয়ার চেয়ে ১,০০০ জন দাতার কাছ থেকে মাসিক ১০ টাকা করে নেওয়া অনেক বেশি নিরাপদ ও টেকসই।
- **সর্বজনীন আবেদন:** সমাজের কোনো অংশকে বাদ দেওয়া যাবে না। প্রতিটি স্তরের মানুষের কাছে পৌঁছাতে হবে।
  - কেউ ৫ টাকা দিতে পারলে, তার কাছ থেকে ৫ টাকাই নিতে হবে।
  - মাসিক ভিত্তিতে না পারলে এককালীন আর্থিক সাহায্য গ্রহণ করতে হবে।
  - আর্থিক সাহায্য করতে সক্ষম না হলে, ইন-কাইন্ড অবদান (পণ্য, পরিষেবা, স্থান ইত্যাদি)[৮২] গ্রহণ করতে হবে।
- **মাতৃসমাজকে সম্পৃক্ত করা:** মা ও বোনদের দান-সাদাকার আগ্রহ অত্যন্ত বেশি থাকে, তাই তাদের কাছে সাহায্য চাইতে হবে। তবে, নারী-পুরুষের অবাধ মেলামেশা (Free Mixing) পরিহার করে ইসলামী শালীনতার সীমা কঠোরভাবে মেনে চলতে হবে।
- **নেতৃত্বের উন্নয়ন:** তহবিল সংগ্রহ ক্যাম্পেইন একটি ভালো নেতৃত্ব তৈরির সুযোগ। সদস্যদের মধ্যে তহবিল সংগ্রহের টার্গেট সেট করে স্বাস্থ্যকর প্রতিযোগিতা চালু করে দিতে হবে। যেসব গ্রুপ বা সদস্য বেশি ফান্ড সংগ্রহ করতে পারবে, তাদেরকে ইউনিটের গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব দিন।

فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ

“সুতরাং তোমরা সৎকাজে পরস্পর প্রতিযোগিতা কর।”[৮৩]

فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ إِلَى اللَّهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعًا

“তোমরা সৎকাজে প্রতিযোগিতা করো; তোমাদের সবাইকেই আল্লাহর দিকে ফিরে যেতে হবে।”[৮৪]

- **হালাল উপার্জনের আবশ্যকতা:** ডোনেশনের টাকা অবশ্যই হালাল হতে হবে। সুদ, ঘুষ, বা অন্যান্য অবৈধ উপার্জনের টাকা কোনোমতেই গ্রহণ করা যাবে না। ক্রাউড ফান্ডিংএর সময় এই ব্যাপারটি বিশেষভাবে খেয়াল রাখতে হবে।

---

[৮২] ইনকাইন্ড অবদান (In-Kind Contribution) হলো এমন ধরনের দান বা অবদান যা নগদ অর্থে দেওয়া হয় না, বরং পণ্য, পরিষেবা, জায়গা বা সময়ের আকারে দেওয়া হয়, যার একটি আর্থিক বা বাজার মূল্য থাকে।সহজভাবে বলতে গেলে, এটি হলো অর্থের পরিবর্তে কোনো সুবিধা বা উপকরণ দেওয়া, যা ইউনিটকে তার কার্যক্রম পরিচালনায় সাহায্য করে।উদাহরণ:

- **পণ্য:** খাদ্যসামগ্রী, বই, কম্পিউটার, স্টেশনারি
- **পরিষেবা:** বিনামূল্যে আইনি পরামর্শ, হিসাবরক্ষক বা গ্রাফিক ডিজাইন পরিষেবা
- **স্থান/সম্পত্তি:** বিনামূল্যে মিটিং হল, কনফারেন্স রুম বা অস্থায়ী অফিস স্পেস
- **সময়:** বিশেষজ্ঞ বা প্রশিক্ষকের বিনামূল্যে স্বেচ্ছাশ্রম

[৮৩] *সূরা আল-বাকারা, ২:১৪৮*

[৮৪] *সূরা আল-মায়িদাহ,৫:৪৮*

- **স্বচ্ছতা:** আয়-ব্যয়ের হিসাব খুবই স্বচ্ছ (Transparent) রাখতে হবে। তহবিলের বিষয়ে অস্বচ্ছতা ইউনিটের অভ্যন্তরীণ ও বাহ্যিক অধিকাংশ ঝামেলার মূল কারণ।

- **খাত উল্লেখ না করা:** সাধারণত কোনো খরচের খাত উল্লেখ না করে সাধারণভাবে অর্থ সংগ্রহ করা উত্তম। এতে ইউনিট পরিচালনায় জটিলতা তৈরি হয় না। তবে বিশেষ প্রয়োজনে নির্দিষ্ট খাত উল্লেখ করে অর্থ সংগ্রহ করা যেতে পারে।

- **অযাচিত হস্তক্ষেপ নিয়ন্ত্রণ:** দাতারা ইউনিট পরিচালনা বা কোনো ক্যাম্পেইনের সিদ্ধান্ত গ্রহণ প্রক্রিয়ায় যেন অযাচিত হস্তক্ষেপ করতে না পারে, সে ব্যাপারে সর্বোচ্চ সতর্ক থাকতে হবে।

- **বারবার চাওয়া ও লজ্জাবোধ পরিহার:** ফান্ড সংগ্রহের জন্য মানুষের কাছে বারবার যেতে হবে এবং রিমাইন্ডার দিতে হবে। আপনি আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য কাজ করছেন, তাই সাহায্য চাইতে লজ্জাবোধ করবেন না। রাসূলুল্লাহ ﷺ দ্বীনের প্রয়োজনে ধনী সাহাবীদের কাছে ফান্ড চেয়েছেন। সালাফুস সালিহীনও দ্বীনি কাজে ধনীদের কাছে সহযোগিতা চাইতেন। ভালো কাজ করতে হলে কমফোর্ট জোন (Comfort Zone)-এর বাইরে যেতে হয়।

- **প্রয়োজনের তুলনায় বেশি ফান্ড চাওয়া:** মানুষের কাছ থেকে বেশি টাকা চাইতে ইতস্তত বোধ করবেন না। সব সময় প্রয়োজনের তুলনায় বেশি ফান্ড (Buffer Fund) তুলতে হবে। যদি ১ হাজার টাকার বদলে ১৫ হাজার টাকা তোলার সুযোগ থাকে, তবে তাই করতে হবে। এই উদ্বৃত্ত অর্থ পরবর্তীতে কাজে লাগানো যাবে ইনশা আল্লাহ।

- **সহযোগিতার সম্ভাবনা:** এমন মানুষদের কাছে বেশি এপ্রোচ করতে হবে যাদের দান-সাদাকার অভ্যাস আছে। কাঁচা টাকা (যেমন: চিকিৎসক, কোচিং সেন্টারের মালিক) বা নিয়মিত আয় যাদের হাতে থাকে, তাদের কাছ থেকে সাহায্য পাওয়ার সম্ভাবনা বেশি থাকে।

- **পদ্ধতি যাচাই করে নিন:** অন্য ইউনিটে সফল হয়েছে এমন ফান্ড সংগ্রহের পদ্ধতি আপনার ইউনিটেও সফল হবে, এমনটা সবসময় সত্যি নাও হতে পারে। তাই পদ্ধতি প্রয়োগের আগে ভালোমতো চিন্তা করে নিতে হবে।

- **খরচ ও সংগ্রহের ভারসাম্য:** ফান্ড সংগ্রহের ক্যাম্পেইনে এমনভাবে অতিরিক্ত খরচ করা যাবে না, যাতে সংগৃহীত ফান্ডের পরিমাণ ব্যয় করা অর্থের চেয়ে কম হয়। (যেমন: বাজার যাচাই না করে বিক্রির জন্য টি-শার্ট প্রিন্ট বা বড় সেমিনার আয়োজন)।

- **আগে ব্যয়, পরে সংগ্রহ (ভারসাম্য):** "আগে ফান্ড কালেক্ট করব, এরপর খরচ করব" এমন মানসিকতা ফান্ড সংগ্রহের প্রক্রিয়া ধীরগতি করতে পারে। বরং, শুরুতে সীমিত পরিমাণে খরচ করে নেওয়া (Seed Money/Initial Investment) প্রয়োজন, যাতে ফান্ড সংগ্রহের জন্য একটি তাড়না তৈরি হয়। তবে এমন পরিমাণ অর্থ খরচ করা যাবে না, যা কোনোমতেই সংগ্রহ করা সম্ভব নয়। এখানে **ভারসাম্য** বজায় রাখা জরুরি।

- **নেতৃত্বের কুরবানি:** নেতৃবৃন্দকে অবশ্যই দান-সাদাকার ক্ষেত্রে উদাহরণ সৃষ্টি করতে হবে। দানের পরিমাণ বড় কথা নয়, কিন্তু আন্তরিকতা এবং সদিচ্ছাই উদাহরণ তৈরি করবে।

- **ত্যাগের মানসিকতা:** বিলাসবহুল জীবন পরিহার করে, দৈনন্দিন খরচে সাশ্রয় করে সেই অর্থ আল্লাহর পথে দান করার মানসিকতা থাকতে হবে। যেমন পরকালে অবিশ্বাসী কমিউনিস্টরাও একসময় তাদের আয়ের বিশাল অংশ (৫৭%) তাদের আদর্শের জন্য দান করত। পরকালে অবিশ্বাসী কমিউনিস্টরা যদি এতো বিশাল

কুরবানি দিতে পারে আমরা কেন পারব না? বিলাসিতা কম করে, দামি রেস্টুরেন্টে না খেয়ে, উবার,পাঠাও ব্যবহার না করে বাসে চড়ে, পায়ে হেঁটে ৫ টাকা ১০ টাকা করে জমিয়েও দান করা যায়।

وَمَا أَنفَقْتُم مِّن شَيْءٍ فَهُوَ يُخْلِفُهُ وَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ

“তোমরা যা কিছু ব্যয় কর, তিনি (আল্লাহ) তা পূর্ণরূপে প্রতিস্থাপন করবেন, আর তিনিই উত্তম রিযিকদাতা।”[৮৫]

إِن تُقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا يُضَاعِفْهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ

“তোমরা যদি আল্লাহকে উত্তম ঋণ দাও (অর্থাৎ তাঁর পথে ব্যয় করো), তিনি তা তোমাদের জন্য বহুগুণে বৃদ্ধি করবেন এবং তোমাদের ক্ষমা করবেন।”[৮৬]

“مَا نَقَصَتْ صَدَقَةٌ مِنْ مَالٍ.”

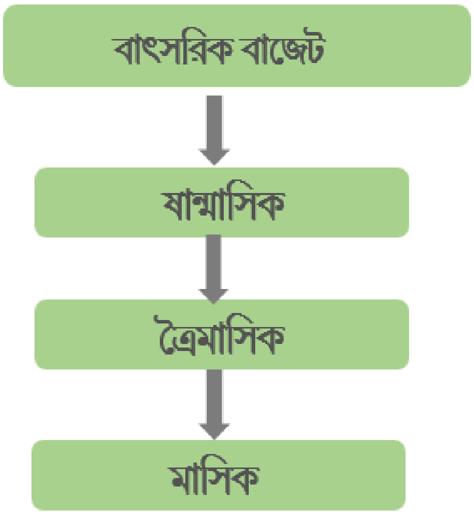
“সদকা (দান) কখনও সম্পদ কমায় না।”[৮৭]

- **হতাশা পরিহার:** ফান্ড না আসলে হতাশ হওয়া যাবে না। আল্লাহর দ্বীনের কাজ **টাকার অভাবে আটকে থাকবে না**। আল্লাহর ওপর ভরসা রেখে সামর্থ্যের সর্বোচ্চ চেষ্টা চালিয়ে যেতে হবে।
- **নতুনত্বের মোহ সব সময় ভালো না:** প্রতিনিয়ত নতুনত্ব খোঁজা জরুরি নয়। যদি কোনো পদ্ধতি বা কৌশল ব্যবহার করে ভালো ফান্ড সংগ্রহ করা সম্ভব হয়ে থাকে, তবে পরের বার অন্য ট্যাকটিক্স ব্যবহার না করে সেই **প্রমাণিত পদ্ধতিই** অনুসরণ করে ফান্ড সংগ্রহ করতে থাকুন।

বাজেট

বাজেটিং এর মূল ব্যাপারটি অল্প কথায় আগে বুঝে নেওয়া যাক-

প্রথমে ১ বছরে কত টাকা লাগতে পারে, কোন খাতে কত খরচ হবে, বর্তমানে কত টাকা আছে এবং সম্ভাব্য ঘাটতি কত এটি হিসাব করে ফেলতে হবে। এরপর সম্ভাব্য আয়ের উৎস এবং কখন ফান্ড তোলার ক্যাম্পেইন করতে হবে, কি কি করতে হবে তা ঠিক করতে হয়। । একটি সফল তৃণমূল ভিত্তিক ইউনিট পরিচালনার জন্য নেতাদের সামনে আয়ের উৎস ও ব্যয়ের সুস্পষ্ট বিভাজন থাকা জরুরি। এই স্বচ্ছতা নিশ্চিত করে যে প্রতিটি কর্মসূচির আর্থিক প্রয়োজনীয়তা সবাই বুঝতে পারছে এবং সে অনুযায়ী তহবিল সংগ্রহে তারা অনুপ্রাণিত হচ্ছে।



লক্ষ্য নির্ধারণ

নেতৃস্থানীয় ভাইদের সাথে বসে বার্ষিক বাজেট এমনভাবে তৈরি করতে হবে যেন তা শুধু হিসাবরক্ষকের জন্য নয়, বরং অর্থ সংগ্রহের জন্য একটি অনুপ্রেরণার উৎস হয়। এর মূলনীতি হলো:

---

[৮৫] *সূরা সাবা, ৩৪:৩৯*
[৮৬] *সূরা আত-তাগাবুন, ৬৪:১৭*
[৮৭] *সহিহ মুসলিম, হাদীস: ২৫৮৮*

ইউনিট যা চায় (কার্যক্রম) এবং যা করা প্রয়োজন (তহবিল সংগ্রহ) — এই দুইয়ের মধ্যে একটি স্পষ্ট সংযোগ স্থাপন করা।

প্রতিটি কর্মসূচি বা ক্যাম্পেইনের জন্য একটি নির্দিষ্ট সময়সীমা এবং সেই সময়ের মধ্যে আনুমানিক **প্রয়োজনীয় অর্থের পরিমাণ** উল্লেখ করুন। এতে খুব সহজে বোঝা যাবে কখন এবং কেন ফান্ড লাগবে।

আয়ের উৎস এবং বর্তমান তহবিলের অবস্থা

একটি টেবিলে ইউনিটের আয়ের সমস্ত উৎস উল্লেখ থাকবে। এই তালিকাটি থেকে আপনি দেখতে পাবেন **বর্তমানে হাতে কত টাকা আছে** এবং ঘাটতি কতটুকু।

আয়ের মূল উৎস

উৎস	বিবরণ
অনুদান ও চাঁদা	প্রাপ্ত অনুদান, সদস্যপদ বাবদ চাঁদা এবং সাধারণ মানুষের কাছ থেকে প্রাপ্ত ব্যক্তিগত ফান্ড
তহবিল সংগ্রহ ইভেন্ট	বিশেষ ইভেন্ট বা ক্যাম্পেইন থেকে সরাসরি সংগৃহীত অর্থ।
ইন-কাইন্ড অবদান	নগদ অর্থ না হলেও যার আর্থিক মূল্য রয়েছে, যেমন— বিনামূল্যে অফিস স্পেস, মিটিংয়ের জায়গা, বা স্বেচ্ছাসেবামূলক পরিষেবা।
অন্যান্য আয়	বিবিধ উৎস থেকে প্রাপ্ত আয়।

আয়ের এই তালিকা থেকে বর্তমান **নগদ উদ্বৃত্ত** বা **ঘাটতি** সহজেই চিহ্নিত করা যায়।ইউনিটের কোনো ঋণ থাকলে শুধু চলতি বছরে পরিশোধযোগ্য অংশটিই বাজেটে অন্তর্ভুক্ত করুন। তৃণমূল স্তর থেকে তহবিল সংগ্রহ করে ঘাটতির অধিকাংশ পূরণ করা সম্ভব ইনশা আল্লাহ। আয়ের উৎস এভাবে সুস্পষ্টভাবে চোখের সামনে থাকলে ইউনিটের নেতৃবৃন্দ সাহসিকতার সাথে সিদ্ধান্ত নিতে পারবেন ইনশা আল্লাহ।

খরচের শ্রেণিবিন্যাস

সকল ব্যয়কে তিনটি প্রধান শ্রেণিতে ভাগ করে **বাজেট'** তৈরি করুন।

ক. মৌলিক/স্থায়ী ব্যয় (Basic Cost/Fixed Cost)

এগুলো হলো সেই অপরিহার্য খরচ যা ইউনিটকে চালু রাখতে সর্বদা প্রয়োজন এবং যা কার্যক্রমের সাথে সরাসরি পরিবর্তন হয় না।

বাজেট তৈরির সময় শুরু করুন **সবচেয়ে মৌলিক খরচ** থেকে—যেমন অফিস ভাড়া, বিদ্যুৎ, ইন্টারনেট, কাগজ-কলম, বা ভাইদের সম্মানী। এসব লিখে ফেললে পুরো আর্থিক চিত্র স্পষ্ট হবে।

- **দাপ্তরিক খরচ:** অফিস ভাড়া (যদি নেওয়া লাগে), কাগজ, প্রিন্টিং, স্টেশনারি, বিদ্যুৎ বিল, ইন্টারনেট সংযোগ ইত্যাদি প্রশাসনিক খরচ।
- **স্টাফদের বেতন:** যদি ইউনিটের কোনো ভাইকে বেতন দেওয়া লাগে সেই খরচ।

খ. অর্ধ-স্থায়ী ব্যয় (Semi-Fixed Cost)

এই ব্যয়গুলো মৌলিক হলেও এর পরিমাণ বা সময়সীমা নির্দিষ্ট কার্যক্রমের ওপর ভিত্তি করে কিছুটা পরিবর্তন হতে পারে।

- **প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা বৃদ্ধি:** এক্টিভিস্ট ভাই ও নেতাদের দক্ষতা উন্নয়নের জন্য প্রশিক্ষণে ব্যয়, পাঠচক্র পরিচালনা ইত্যাদি।
- **বরাদ্দকৃত সময়:** কোনো প্রজেক্ট পরিচালকের মোট সময়ের **অংশ** বা সংগঠকের মোট সময়ের **অংশ** যা একটি নির্দিষ্ট ক্যাম্পেইনের জন্য বরাদ্দ করা হয়েছে।

গ. কার্যনির্বাহী/চলতি ব্যয় (Running Cost/Variable Cost)

ক্যাম্পেইন-কেন্দ্রিক বাজেট। নেতৃবৃন্দ সহজেই বুঝতে পারবেন, কোন ক্যাম্পেইন বা প্রকল্পে কত টাকা লাগবে এবং ফান্ডরেইজিংয়ের টার্গেট কী হওয়া উচিত।

- **প্রচার ও যোগাযোগ:** মোবাইল বিল, লিফলেট , পোস্টার ,ব্যানার, প্ল্যাকার্ড, ভিডিও এডিটিং, বুস্টিং, সাংবাদিক ম্যানেজমেন্ট ইত্যাদি
- **সফর ও মিটিং:** মিটিং, দাওয়াহ বা ওয়ার্কশপের জন্য যাতায়াত এবং অন্যান্য খরচ।
- **বিশেষ খরচ:** বার্ষিক সম্মেলন, সেমিনার বা এজাতীয় কোনো খরচ, বাহ্যিক ব্যবস্থাপনার জন্য গিফট, খাবার দাবার ইত্যাদির খরচ
- **বিনামূল্যে প্রাপ্ত সুবিধার আর্থিক মূল্য:** কোনো জায়গা বা সুবিধা বিনামূল্যে পেলেও, সেটি ভাড়া নিলে যে খরচ হতো—তার আর্থিক মূল্য বাজেটে উল্লেখ করা।

ঘ. আর্থিক বিশ্লেষণ ও ফান্ডরেইজিং সম্পর্ক

- **মোট সম্ভাব্য আয়:**
- **মোট সম্ভাব্য ব্যয়:**
- **বর্তমান ফান্ড:**
- **সম্ভাব্য উদ্বৃত্ত: (মোট সম্ভাব্য আয় + বর্তমান ফান্ড) - মোট সম্ভাব্য ব্যয়=**

এভাবে বাজেট করলে নেতৃবৃন্দ সহজেই দেখতে পারবেন—তাদের ক্যাম্পেইন বাস্তবায়নের জন্য কত ফান্ড প্রয়োজন, কোন সময়ে ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন করতে হবে, এবং আয়ের ঘাটতি পূরণে কী পদক্ষেপ নিতে হবে। সাধারণ কোষাধ্যক্ষের রিপোর্ট থেকে যা বোঝা কঠিন, সেটিই এই প্রক্রিয়ায় পরিষ্কার হয়ে উঠবে ইনশা আল্লাহ।

পরিশিষ্ট ৭ এ প্রথমে একটি সহজ নমুনা বাজেট যুক্ত করা হলো । একেবারে নতুন ইউনিটের ক্ষেত্রে আপনারা এই সহজ বাজেট ফরম্যাট অনুসরণ করতে পারেন। ইউনিট কিছুটা পুরোনো হলে, আপনারা কিছুটা অভিজ্ঞ ও দক্ষ হলে বিস্তারিত ফরম্যাটে বাজেট করার অনুরোধ রইল। বিস্তারিত ফরম্যাটটিও পরিশিষ্ট ৭ এ যুক্ত করা রইল।

ফান্ডের উৎস

একটি ইউনিটের ফান্ড সংগ্রহের জন্য একাধিক উৎস ব্যবহার করা যেতে পারে, যা ইউনিটকে অর্থনৈতিকভাবে শক্তিশালী করবে।

১. **সদস্যদের চাঁদা**
২. **ক্রাউডফান্ডিং (Crowdfunding)**
৩. **স্পন্সরশিপ**
৪. **হালাল ব্যবসায় বিনিয়োগ ও পণ্য বিক্রি**

সদস্যদের চাঁদা

ইউনিটের সদস্য (অ্যাক্টিভিস্ট, মূল সাপোর্টার এবং আগ্রহী মুয়াফিক) মাসিক চাঁদা দেবেন। তদারককারী ভাইদের উচিত সদস্যদের ব্যক্তিগত অর্থনৈতিক সমস্যাগুলোর প্রতি সংবেদনশীল থাকা এবং প্রয়োজনে সহানুভূতির ভিত্তিতে ব্যবস্থা নেয়া।

চাঁদা প্রদানের পদ্ধতি ও পরিমাণ:

- **যদি একা থাকেন:** অল্প অল্প করে সঞ্চয় করুন। এছাড়া, কাছের আত্মীয়—যেমন চাচা, মামা, খালু বা অন্য কারো কাছে সমাজকল্যাণ বা চ্যারিটির কথা বলে সহযোগিতা চাইতে পারেন।
- **যদি ৩-৪ জন হন :** নিজেরা মাসিক চাঁদা নির্ধারণ করে তা নিয়মিত দিন। পারস্পরিক সহযোগিতার ভিত্তিতে সামর্থ্য অনুযায়ী কাজ করুন।
- **চাঁদার পরিমাণ নির্ধারণ:** চাঁদার অঙ্ক এমন রাখুন যাতে কেউ চাপ অনুভব না করে। লক্ষ্য থাকবে নিয়মিততা বজায় রাখা—কম হলেও নিয়মিত দেওয়া। এভাবে চাঁদা দিলে সদস্যদের ওপর চাপ পড়বে না এবং চাঁদার পরিমাণ কম রাখলে সবার জন্য সুবিধা হবে। নূন্যতম একটা পরিমাণ নির্ধারণ করুন। এটি দেবার পর অতিরিক্ত যে যতো দিতে পারে।

চাঁদা নিয়মিত দেওয়ার জন্য কিছু সহজ উপায় অনুসরণ করা যেতে পারে:

- প্রতিদিন মাত্র ২ টাকা আলাদা রাখলে মাস শেষে তা ৬০ টাকা হবে—এই অর্থ দিয়েই চাঁদা দেওয়া সম্ভব।
- চাইলে প্রতিদিন এক মুষ্টি চালও আলাদা রাখতে পারেন। মাস শেষে তা ৩০ মুষ্টি হবে। বাজারে বিক্রি করলে মোটামুটি একটা টাকাই উঠে আসবে।

এভাবে নিয়মিত অল্প করে প্রস্তুতি নিলে ইনশা আল্লাহ চাঁদা দিতে সমস্যা হবে না।

ক্রাউডফান্ডিং

ক্রাউডফান্ডিং হলো সমাজের বিভিন্ন স্তরের মানুষদের কাছ থেকে সামষ্টিকভাবে অর্থ সংগ্রহ করার একটি নিরাপদ ও কার্যকর পদ্ধতি। ফান্ড সংগ্রহের সবচেয়ে নিরাপদ উপায়গুলোর মধ্যে অন্যতম। এটি সমাজের মানুষদের মাঝে কাজের প্রতি আগ্রহ সৃষ্টি এবং জনসম্পৃক্ততা তৈরির একটি গুরুত্বপূর্ণ কৌশলও বটে।

ক্রাউডফান্ডিং এর লক্ষ্য ও ক্ষেত্র

লক্ষ্য:

ক্রাউডফান্ডিং-এর মূল লক্ষ্য হলো সমাজের বিভিন্ন স্তরের সক্ষম ও আগ্রহী ব্যক্তিদের অর্থায়নের মাধ্যমে নিজেদের কাজের জন্য প্রয়োজনীয় তহবিল সংগ্রহ করা। এই প্রক্রিয়ায় যাদের কাছ থেকে ফান্ড সংগ্রহ করা যেতে পারে:

- **এলাকার প্রভাবশালী ব্যক্তিবর্গ:** স্থানীয় ধনাঢ্য ব্যক্তি, মুরুব্বী ও অভিভাবকবৃন্দ।
- **শিক্ষিত ও সচেতন নাগরিক:** স্কুল-কলেজের শিক্ষক এবং সমাজের সচেতন নাগরিকেরা।
- **সাধারণ জনগণ:** যারা আপনাদের সামাজিক পরিবর্তন বা জনকল্যাণমূলক কাজে আগ্রহী এবং সাধ্যমতো অবদান রাখতে চান।
- **ব্যক্তিগত পরিচিত মহল:** পরিবার, আত্মীয়-স্বজন, বন্ধু-বান্ধব, বিশেষ করে নারীরা, যারা সাদাকাহ (দান) করতে আগ্রহী। আমাদের মা বোনেরা আলহামদুলিল্লাহ সাদাকার ক্ষেত্রে আগ্রহী ও আন্তরিক থাকেন। দুলাভাই, মামা, খালা, ফুপি—এই ধরনের মধুর সম্পর্কগুলো কাজে লাগাতে হবে।

ক্ষেত্র:

ক্রাউডফান্ডিং কেবল স্থানীয় পরিসরে সীমাবদ্ধ নয়। এর মাধ্যমে: ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম, ইউটিউব, ওয়েবসাইট ইত্যাদির মাধ্যমে পুরো দেশ বা উম্মাহর যেকোনো প্রান্ত থেকে ফান্ড তোলা সম্ভব। এই বিস্তৃত ক্ষেত্রটি অর্থ সংগ্রহের সুযোগ বহুগুণ বাড়িয়ে দেয়।

ক্রাউডফান্ডিং কেন করবেন?

ক্রাউডফান্ডিং করার মাধ্যমে সমাজের মানুষ সরাসরি আপনাদের কাজের সাথে যুক্ত হবে। এটি শুধুমাত্র আর্থিক সুবিধা দেবে না, বরং এর মাধ্যমে চারটি গুরুত্বপূর্ণ ফলাফল পাওয়া যাবে:

- **জনমত সৃষ্টি:** সমাজের মাঝে আপনাদের কাজের পক্ষে দৃঢ় জনমত তৈরি হবে, যা আপনাদের উদ্যোগকে আরও বিশ্বাসযোগ্য করে তুলবে।
- **সর্বত্র ছড়িয়ে পড়া:** মানুষের অংশগ্রহণের মাধ্যমে আপনাদের কার্যক্রমের বার্তা দ্রুত ছড়িয়ে পড়বে এবং আপনারা বৃহত্তর পরিসরে পরিচিত হওয়ার সুযোগ পাবেন।
- **সহানুভূতি ও অংশগ্রহণ বৃদ্ধি:** আরও বেশি মানুষের সহানুভূতি ও সক্রিয় অংশগ্রহণ পাবেন, যা আপনাদের বাহ্যিক ব্যবস্থাপনা তথা ইউনিটিকে শক্তিশালী করবে।
- **ভবিষ্যতে সহায়তা:** বর্তমানে যারা ডোনেশনে অংশ নিচ্ছেন, ভবিষ্যতে কোনো বিপদে বা বড় উদ্যোগে তাদের সহায়তা পাওয়ার সম্ভাবনা অনেক বেড়ে যাবে।

ডোনার সংগ্রহ ও ব্যক্তিগত উদ্যোগ

সফল ক্রাউডফান্ডিংয়ের জন্য সুচিন্তিত পরিকল্পনা এবং ব্যক্তিগত উদ্যোগ জরুরি।

ক. ডোনারের তালিকা তৈরি ও পরিকল্পনা

- খাতা-কলম নিয়ে সম্ভাব্য ডোনারদের একটি বিস্তারিত তালিকা তৈরি করুন। এই তালিকায় বাবা-মা, আত্মীয়-স্বজন, ছোটো ভাই-বোনসহ ব্যক্তিগত পরিচিতদেরও অন্তর্ভুক্ত করুন।
- কার কাছ থেকে মাসিক, এককালীন, বা কোনো ক্যাম্পেইন কেন্দ্রিক কত টাকা নিতে পারেন—তার একটি হিসাব (টার্গেট) তৈরি করুন।

খ. অল্প পরিমাণ অর্থকেও গুরুত্ব দিন

৫ টাকা হলেও গ্রহণ করুন। ডোনারদের টাকা দেওয়ার অভ্যাস তৈরি হলে এখন কম দিলেও ইনশা আল্লাহ ভবিষ্যতে হয়তো বেশি টাকা দিতে পারে।"যেখানে দেখিবে ছাই উড়াইয়া দেখ তাই, পাইলেও পাইতে পারো অমূল্য রতন" - এই ভঙ্গিতে সামান্য অনুদানকেও গুরুত্ব দিয়ে এগিয়ে যান। প্রতিটি ছোট অবদানই সমষ্টিগতভাবে বড় তহবিলে পরিণত হয়।

গ. সদস্যদের লক্ষ্য নির্ধারণ

সদস্যদের জন্য নির্দিষ্ট টার্গেট দিয়ে দিন যে প্রত্যেককে কমপক্ষে ১০ জন (আপনাদের ইউনিটের অবস্থা বিবেচনায় সংখ্যা কমবেশি হতে পারে) নিজস্ব ডোনার বা শুভাকাঙ্ক্ষী ম্যানেজ করতে হবে। তারা ৫ টাকা হলেও দেবে। এটি ফান্ড সংগ্রহের ক্ষেত্রে সদস্য ও ইউনিটের যৌথ দায়বদ্ধতা নিশ্চিত করবে।

ঘ. অনলাইন প্ল্যাটফর্মের ব্যবহার

ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম, ইউটিউব, ওয়েবসাইট ইত্যাদির মাধ্যমে কাজের প্রচার করুন। তথ্যবহুল ও আবেগপ্রবণ কনটেন্টের মাধ্যমে দেশব্যাপী বা উম্মাহভিত্তিক মানুষকে অনুপ্রাণিত করে ফান্ডিংয়ে আগ্রহী করে তুলুন।

ঙ. যে কোনোভাবে সাহায্য নিন

সরাসরি টাকা নিতে না পারলেও অন্যান্য সামগ্রী বা লজিস্টিক সহায়তা নিন। যেমন:

- পাঠচক্র করার জন্য জায়গা বা কক্ষ।
- ক্যাম্পেইন পরিচালনার জন্য প্রয়োজনীয় উপকরণ (যেমন: ব্যানার, ফেস্টুন, লিফলেট)।
- ইভেন্টের জন্য খাবার/নাস্তা ইত্যাদি।

এই সামগ্রিক পদ্ধতির মাধ্যমে আপনাদের ক্রাউডফান্ডিং প্রক্রিয়াটি আরও শক্তিশালী ও টেকসই হবে।

কিভাবে টেকসই পদ্ধতিতে কোনো ক্যাম্পেইনের জন্য ক্রাউডফান্ডিং করবেন? অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ এই প্রশ্নের উত্তর দেওয়া হয়েছে পরিশিষ্ট ৮ এ।

ইউনিটের আর্থিক ভিত্তি মজবুত করার জন্য একজন ডোনার কেবল একবার ডোনেশন করবেন এমন হলে হবে না। একজন ডোনারকে দীর্ঘমেয়াদী সহযোগী হিসেবে ধরে রাখা একটি টেকসই ফান্ডিং মডেলের (Sustainable Funding Model) প্রধান ভিত্তি। প্রথমবার দানকারীকে নিয়মিত মাসিক বা বার্ষিক দাতা হিসেবে রূপান্তরের জন্য কৌশল নিয়ে আলোচনা করা হয়েছে **ডোনারদের ধরে রাখার কৌশল প্রবন্ধে। প্রবন্ধটি পড়ে নিন পরিশিষ্ট ৮ থেকে।**

হালাল ব্যবসায় বিনিয়োগ ও পণ্য বিক্রি

- **বিনিয়োগ:** হাঁস, মুরগি, ছাগল পালন অথবা হালাল ব্যবসায় বুঝে-শুনে বিনিয়োগ করা যেতে পারে। তবে বাংলাদেশের বাস্তবতায় মূলধন হারানোর ঝুঁকি বেশি, তাই ব্যবসায় বিনিয়োগের এই পদ্ধতি এড়িয়ে চলাই ভালো।

- **পণ্য বিক্রি:**
    - জুমার নামাজের পর, রমজান বা ঈদের সময় বিভিন্ন প্রতীকী টি-শার্ট, মগ, ক্যাপ, ডায়েরি, আতর ইত্যাদি বিক্রি করা যেতে পারে।
    - বিভিন্ন ক্যাম্পেইনের সামগ্রী, যেমন: বই, লিফলেট, পোস্টার, বুকলেট ইত্যাদি বিক্রি করেও ফান্ড সংগ্রহ সম্ভব।

তবে এই ধরনের কাজে সবার মধ্যে ত্যাগের বা **কোরবানির মানসিকতা** থাকতে হবে।

স্পন্সরশিপ

"স্পন্সরশিপ" হতে পারে ফান্ডের এক কার্যকর ও গ্রহণযোগ্য উপায়। সচেতনভাবে পরিকল্পনা ও যোগাযোগের মাধ্যমে স্পন্সরশিপ জোগাড় করা সম্ভব ইনশা আল্লাহ।

স্পন্সরের লাভ কী?

স্পন্সরশিপ একটি **উভয়-পক্ষের লাভজনক সম্পর্ক**। আপনি অর্থ বা সহায়তা পাবেন, আর স্পন্সর পাবেন ইতিবাচক প্রচার ও সামাজিক মর্যাদা।

- ইভেন্টের ব্যানার, ফেস্টুন, বুকলেট, বা সোশ্যাল মিডিয়া পোস্টে স্পন্সরের নাম বা লোগো যুক্ত করা যেতে পারে। এতে তারা প্রচার পাবে।
- স্পন্সর করার মাধ্যমে- প্রতিষ্ঠানটি সমাজসেবামূলক কাজে অংশগ্রহণ করে—এমন একটি ইতিবাচক ভাবমূর্তি গড়ে তুলতে পারে।
- সামাজিকভাবে ভালো উদ্যোগের সঙ্গে যুক্ত থাকলে তাদের ব্যবসার ব্র্যান্ড ভ্যালু ও গ্রাহক আস্থা—উভয়ই বাড়ে।

কী ধরনের প্রতিষ্ঠান থেকে স্পন্সর নেওয়া যেতে পারে?

স্পন্সরশিপ সংগ্রহের প্রাথমিক পদক্ষেপ হলো সম্ভাব্য স্পন্সরকারী প্রতিষ্ঠানদের কৌশলগতভাবে চিহ্নিত করা। এই প্রক্রিয়ায় দুইটি মূল মানদণ্ড বিবেচনা করা অপরিহার্য:

(১) স্পন্সরশিপের প্রতি তাদের আন্তরিক আগ্রহের সম্ভাবনা এবং

(২) প্রস্তাবিত সহযোগিতা যেন অবশ্যই ইসলামি নীতিমালা মেনে হয়

সাধারণত, ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানসমূহ তখনই কোনো সামাজিক কাজে সহযোগিতা করতে আগ্রহী হয়, যখন তারা অনুভব করে যে এই কাজটি অর্থবহ, ইতিবাচক ও সমাজে প্রভাবশালী। তাই সঠিক শ্রেণির প্রতিষ্ঠান ও ব্যক্তির কাছে পৌঁছানোর জন্য আপনাকে সর্বাত্মক প্রচেষ্টা চালাতে হবে।

নিচে সম্ভাব্য কিছু উৎস দেওয়া হলো, যেখান থেকে জন্য স্পন্সর নেওয়া যেতে পারে—

১. স্থানীয় ধনাঢ্য ব্যবসায়ী ও তাদের প্রতিষ্ঠান

সমাজে অনেক ব্যবসায়ী আছেন যারা নিজের এলাকায় ভালো উদ্যোগগুলোকে সমর্থন করতে চান।বিশেষ করে যদি সেটা তরুণদের নেতৃত্বে হয়।তাদের মধ্যে কেউ মুদি দোকান, ফার্মেসি, পোশাকের দোকান, বা মোবাইল সার্ভিস ব্যবসা চালান। কেউ হয়তো বড় পরিসরে ব্যবসা করেন।যেমন কনস্ট্রাকশন, রেন্ট-এ-কার, গার্মেন্টস, বা পাইকারি মালামাল বিক্রি। তাদের সঙ্গে সম্পর্ক গড়ে তুলে আপনি আর্থিক সহায়তা, উপহার, বা সামগ্রী পেতে পারেন।

উদাহরণ:

- এলাকার কোনো দোকানদার অনুষ্ঠান স্থলে ব্যানার বা পানি সরবরাহের খরচ প্রদান করল
- স্থানীয় একজন বস্ত্রব্যবসায়ী হয়তো ইভেন্টের টিশার্ট বা ব্যাজ তৈরির খরচ বহন করতে আগ্রহী হবেন।

২.ইসলামী প্রকাশনা সংস্থা ও বইয়ের প্রকাশনী

ইসলামী প্রকাশনা প্রতিষ্ঠানগুলো সাধারণত সমাজে জ্ঞান ও মূল্যবোধ ছড়াতে চায়। আপনার উদ্যোগ তাদের মিশনের সঙ্গে মিলে গেলে তারা আনন্দের সঙ্গে সহযোগিতা করবে ইনশা আল্লাহ।

তারা দিতে পারে: বই, পুরস্কার, ব্যানার, ফেস্টুন বা শিক্ষামূলক সামগ্রী, নগদ অর্থ ।

৩.স্থানীয় রেস্টুরেন্ট, ক্যানটিন বা ফুড ব্র্যান্ড

খাবার ব্যবসায়ীরা সাধারণত প্রচারণার জন্য স্পন্সর হতে আগ্রহী থাকে। আপনি চাইলে স্থানীয় জনপ্রিয় রেস্টুরেন্ট, কফিশপ বা ক্যানটিন মালিকের সঙ্গে যোগাযোগ করতে পারেন।

তারা দিতে পারে: খাবার, পানীয়, ডিসকাউন্ট কুপন বা গিফট কার্ড।
উদাহরণ:

- কোনো কফিশপ " অফিশিয়াল রিফ্রেশমেন্ট পার্টনার" হতে পারে।
- কোনো ক্যানটিন ইভেন্টে অংশগ্রহণকারীদের জন্য দুপুরের খাবার স্পন্সর করতে পারে।
- আপনার ইভেন্টে অংশগ্রহণকারীদের জন্য ২০% ডিসকাউন্ট কুপন দিতে পারে। এতে করে তাদের ব্যবসারও প্রচার হবে আবার আপনারাও লাভবান হবেন।

৪.অনলাইনভিত্তিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠান

বর্তমানে অনেক **ই-কমার্স, অনলাইন বুটিক, ডিজিটাল সার্ভিস প্রোভাইডার** বা **টেক স্টার্টআপ** নিজেদের ব্র্যান্ডকে সামাজিকভাবে দায়িত্বশীল হিসেবে প্রতিষ্ঠা করতে চায়। তারা তরুণদের সামাজিক কর্মকাণ্ডে যুক্ত হয়ে ইতিবাচক ব্র্যান্ড ইমেজ গড়তে আগ্রহী।

তারা দিতে পারে: ডিজাইন সাপোর্ট, সোশ্যাল মিডিয়া প্রমোশন বা ছোট অঙ্কের অর্থ সহায়তা।
উদাহরণ:

- কোনো অনলাইন পোশাক ব্র্যান্ড ইভেন্টের টি-শার্ট স্পন্সর করতে পারে।
- কোনো ডিজিটাল এজেন্সি ইভেন্টের পোস্টার বা সোশ্যাল মিডিয়া ক্যাম্পেইন ডিজাইন করে দিতে পারে।

৫. শিক্ষা ও প্রশিক্ষণভিত্তিক প্রতিষ্ঠান ও কোচিং সেন্টার

তরুণ প্রজন্মের সঙ্গে সরাসরি সংযোগ স্থাপন করার কার্যকর ক্ষেত্র হলো শিক্ষা ও প্রশিক্ষণভিত্তিক প্রতিষ্ঠানগুলো। বিশেষ করে বিশ্ববিদ্যালয়, কলেজ, কোচিং সেন্টার ও আইটি ট্রেনিং ইনস্টিটিউটগুলো তাদের কোর্স, সেবা বা ব্র্যান্ডকে ছাত্রদের কাছে পৌঁছাতে আগ্রহী থাকে। ফলে তারা সামাজিক বা শিক্ষামূলক ইভেন্টে স্পন্সর করতে বেশ উৎসাহী থাকে।

কোন ধরনের প্রতিষ্ঠান থেকে স্পন্সর নেওয়া যেতে পারে?

- যারা একাডেমিক পড়াশোনা বা ভর্তি পরীক্ষার প্রস্তুতি বা কোচিং দেয় এমন কোচিং সেন্টার ও প্রাইভেট টিউটরিং ইনস্টিটিউট
- ডিজিটাল স্কিল, প্রোগ্রামিং, ডিজাইন, বা ভাষা শেখার কোর্স সরবরাহকারী প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের দৃশ্যমানতা বাড়াতে আগ্রহী থাকে। এধরণের আইটি ইনস্টিটিউট ও অনলাইন কোর্স প্ল্যাটফর্মগুলো থেকে আপনি স্পন্সর পেতে পারেন ইনশা আল্লাহ।
- ক্যারিয়ার ডেভেলপমেন্ট ও সফট স্কিল ট্রেনিং সেন্টার-যারা তরুণদের পেশাগত উন্নয়নে কাজ করে।

তারা দিতে পারে:

- পুরস্কারের অর্থ বা গিফট আইটেম স্পন্সর করা।
- কোচিং সেন্টার বা অনলাইন প্ল্যাটফর্মগুলো তাদের কোর্সের ডিসকাউন্ট বা ফ্রি ভর্তি হবার সুযোগ দিতে পারে।
- প্রকাশনা সংস্থা বা ট্রেনিং সেন্টার থেকে বই, নোট, বা শিক্ষাসামগ্রী পাওয়া যেতে পারে।
- স্পন্সর লোগো ব্যবহারের বিনিময়ে ব্যানার, ফেস্টুন, বা প্রচারণায় আর্থিক অনুদান দিতে পারে।

৬.সমাজসেবামূলক প্রতিষ্ঠান

সমাজসেবামূলক প্রতিষ্ঠান, দাতব্য সংস্থা এবং কল্যাণ ট্রাস্টগুলো (ওয়েলফেয়ার ট্রাস্ট) সাধারণত তরুণদের নেতৃত্বাধীন উদ্যোগে অংশ নিতে যথেষ্ট আগ্রহী হয়। বিশেষ করে, যখন এই উদ্যোগগুলো সামগ্রিক সমাজ উন্নয়ন (কমিউনিটি ডেভেলপমেন্ট), শিক্ষা বিস্তার, কিংবা নৈতিক মূল্যবোধ ও চারিত্রিক উৎকর্ষ সাধনের লক্ষ্য নিয়ে কাজ করে।

তবে, এই ধরনের সংস্থাগুলোর কাছ থেকে পৃষ্ঠপোষকতা গ্রহণের ক্ষেত্রে উচ্চমাত্রার সতর্কতা অবলম্বন করা আবশ্যক। কিছু ক্ষেত্রে, কিছু প্রতিষ্ঠান গোপনে বা কৌশলে তাদের নিজস্ব এজেন্ডা এবং মতাদর্শিক লক্ষ্যসমূহ পৃষ্ঠপোষকতার আড়ালে বাস্তবায়ন করার চেষ্টা করতে পারে। অতএব, সহযোগিতার শর্তাবলী এবং তাদের উদ্দেশ্যের স্বচ্ছতা যাচাই করা প্রতিটি উদ্যোগের নৈতিক ও কৌশলগত দিক থেকে অপরিহার্য।

তারা দিতে পারে: অর্থ, লজিস্টিক্স

৭. অনলাইন মিডিয়া ও স্থানীয় সংবাদমাধ্যম

অনেক অনলাইন নিউজ পোর্টাল, ব্লগ বা ম্যাগাজিন ব্র্যান্ডিং এর জন্য ক্যাম্পেইনে অংশ নিতে চায়। তাদের কাছ থেকে আপনি সরাসরি টাকা না পেলেও প্রচারনামূলক স্পন্সরশিপ পেতে পারেন। যেমন তারা ইভেন্ট কভার করবে, আর আপনি তাদের “Media Partner” হিসেবে দেখাবেন।

তারা দিতে পারে: ইভেন্ট কাভারেজ, নিউজ পাবলিকেশন বা অনলাইন প্রচারণা।

৮. ইসলামিক ট্রাভেল ও হজ-উমরাহ এজেন্সি

কৌশলগত কারণে, এই প্রতিষ্ঠানগুলো এমন মানুষদের সাথে সংযোগ স্থাপন করতে চায় যারা প্র্যাকটিসিং। এবং একই সাথে সমাজের বিভিন্ন দিক সম্পর্কে গভীরভাবে সচেতন।

তারা দিতে পারে: ছোট আকারের আর্থিক সহায়তা, বা তাদের পণ্য যেমন ইসলামিক ক্যালেন্ডার, ব্যাগ, কলম উপহার ইত্যাদি

৯. ইসলামিক পোশাক ও প্রোডাক্ট ব্র্যান্ড

যেমন—আবায়া, টুপি, জুব্বা, আতর, মিসওয়াক, ইসলামিক গিফট আইটেম ইত্যাদির বিক্রেতা।এরা মুসলিম তরুণদের মধ্যে নিজেদের ব্র্যান্ড প্রচার করতে চায়, তাই আপনাদের ক্যাম্পেইনে তারা স্পন্সর হতে আগ্রহী থাকে।

১০. আইটি, গ্রাফিক্স ও প্রিন্টিং ব্যবসা

অনেক সময় স্থানীয় প্রিন্টিং প্রেস, ব্যানার–ফেস্টুন প্রস্তুতকারী, কিংবা ডিজাইন এজেন্সিগুলো স্পন্সর করতে আগ্রহী থাকে, যদি তাদের লোগো বা নাম ক্যাম্পেইনে প্রদর্শনের সুযোগ দেওয়া হয়।

উদাহরণ: আপনি লিফলেট বা পোস্টারে তাদের নাম যুক্ত করলেন, কিংবা আপনার সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মে তাদেরকে "Design Partner" হিসেবে উল্লেখ করেন। এর বিনিময়ে তারা লিফলেট বা পোস্টার প্রিন্টিং খরচে ৩০% ডিসকাউন্ট দিল।

১১. ডাক্তার, ক্লিনিক বা হেলথ কেয়ার প্রতিষ্ঠান

স্বাস্থ্য সচেতনতামূলক ক্যাম্পেইনগুলোতে ডাক্তার বা ক্লিনিক মালিকদেরও অন্তর্ভুক্ত করা যায়।

উদাহরণ: স্থানীয় কোনো ক্লিনিক "Health Partner" হয়ে ফ্রি মেডিকেল চেকআপ বুথ দিতে পারে।

১২. প্রবাসী পৃষ্ঠপোষক বা ডোনার গ্রুপ

বিদেশে থাকা মানুষগুলো সাধারণত নিজেদের এলাকার সমাজসেবা বা জনসচেতনামূলক কাজে সহায়তা করতে আগ্রহী থাকেন । তারা আপনাদের বিভিন্ন ক্যাম্পেইনে স্পন্সর করতে রাজি হবেন ইনশা আল্লাহ।

লক্ষ্য করুন-

- ভবিষ্যতের জন্য একটি পার্টনার ডাটাবেইস (Partner Database) তৈরি রাখুন। এতে ভবিষ্যতের ইভেন্টে একই স্পন্সরদের পুনরায় যুক্ত করা সহজ হবে ইনশা আল্লাহ
- **ক্যাম্পেইনের প্রকৃতি অনুযায়ী স্পন্সর বাছুন। তারা সমাজের যে শ্রেণীর মানুষদের কাছে পৌছাতে চায় আপনি কি আপনার ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে সেই শ্রেনীর মানুষের কাছে পৌছাছেন?** যেমন শিক্ষামূলক ইভেন্টের ক্ষেত্রে প্রকাশনী বা কোচিং সেন্টার থেকে ফান্ড পাওয়া সহজ। নেতৃত্ব বা সংগঠন বিষয়ক ক্যাম্পেইনের ক্ষেত্রে আবার বিভিন্ন ট্রেনিং সেন্টারগুলো স্পন্সর করতে আগ্রহী হবে।

স্পন্সর নির্বাচন করার সময় অর্থের পরিমাণ বা সুযোগের পাশাপাশি **ব্যবসার প্রকৃতি, নৈতিক অবস্থান এবং সামাজিক প্রভাব** ইত্যাদি বিষয় গুরুত্বের সঙ্গে বিবেচনা করা জরুরি। ইসলামী দৃষ্টিকোণ থেকে স্পন্সরশীল কেবল অর্থনৈতিক চুক্তির মধ্যেই সীমাবদ্ধ নয়। এটি **একটি আমানত। তাই কিছু শর্ত অবশ্যই মেনে চলতে হবে। <u>এই শর্তগুলো আলোচনা করা হয়েছে পরিশিষ্ট ৮ এ।</u>**

শর্তাবলী পড়ার পর ধারাবাহিকভাবে পড়ে ফেলুন নিচের লেখাগুলো-

- স্পন্সর যাচাই ও অনুমোদন চেকলিস্ট
- স্পন্সর পাওয়ার কৌশল ও যোগাযোগের ধাপ
- স্পন্সর প্রপোসাল ফরম্যাট

<u>পরিশিষ্ট ৮ এ পাওয়া যাবে সবগুলো লেখা।</u>

ফান্ড সংগ্রহের উপযুক্ত সময়

ফান্ড সংগ্রহ ইবাদত ও সওয়াবের কাজ। তাই সময় নির্বাচনও এমন হতে হবে, যখন মানুষের অন্তর নরম থাকে,আর্থিকভাবে সচ্ছল থাকে।

১। <u>ক্যাম্পেইনের পর</u>

প্রত্যেক সফল ক্যাম্পেইনের পর ফান্ড সংগ্রহ করা উত্তম সময়।কারণ তখন মানুষ কাজের বাস্তব ফলাফল দেখে অনুপ্রাণিত হয় এবং দান করতে আগ্রহী থাকে।

وَأَمَّا بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ

"আর তোমার প্রতিপালকের অনুগ্রহের কথা প্রকাশ করো।"[৮৮]

সফল কাজের ফলাফল ও আল্লাহর অনুগ্রহ তুলে ধরলে মানুষ কৃতজ্ঞ হয়, এবং আরও বেশি সহায়তা করতে আগ্রহী হয়।

২। <u>ধর্মীয় উৎসব ও বরকতময় সময়</u>

এ সময়গুলোতে মানুষের মন নরম থাকে। মানুষ দান সাদাকাহ করতে আগ্রহী থাকে। এ সময়গুলো ফান্ড সংগ্রহ ক্যাম্পেইন সবচেয়ে ফলপ্রসূ হয়।

রমাদান মাস

রমাদান দানের শ্রেষ্ঠ মৌসুম। এই মাসে দান ও সাদকার সওয়াব বহুগুণ বৃদ্ধি করা হয়।

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «مَنْ صَدَّقَ فِي رَمَضَانَ كَانَ أَفْضَلَ مِنْ أَيِّ صَدَقَةٍ غَيْرِهِ

আবূ হুরায়রা (রাযিয়াল্লাহু 'আনহু) থেকে বর্ণিত, তিনি বলেন: রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন,"যে ব্যক্তি রমাদানে সাদাকা দেয়, তা অন্যান্য সময়ের যে কোনো দানের চেয়ে শ্রেষ্ঠ।"[৮৯]

كَانَ رَسُولُ اللهِ ﷺ أَكْثَرَ النَّاسِ صَدَقَةً، وَكَانَ فِي رَمَضَانَ أَكْثَرَ صَدَقَةً

"রসূলুল্লাহ ﷺ ছিলেন সবচেয়ে দানশীল মানুষ, আর রমজানে তাঁর দান ছিল প্রবল বায়ুর মতো।"[৯০]

শুক্রবার

[৮৮] সূরা আদ-দুহা ৯৩:১১
[৮৯] সহিহ বুখারী, হাদীস সংখ্যা: ১৪৫২
[৯০] সহিহ বুখারী, হাদীস সংখ্যা: ৬২৩১, সহিহ মুসলিম, হাদীস সংখ্যা: ৯৫৫

শুক্রবার ইবাদত, দোয়া ও দানের দিন।এ দিনে মানুষের মন নরম থাকে, এবং জুমার নামাজ শেষে দানের আহবান করা অত্যন্ত ফলপ্রসূ।

ঈদের নামাজের পর

ঈদের আনন্দের সময় মানুষ কৃতজ্ঞতার অনুভূতিতে ভরে থাকে; এই সময় দান সাদাকায় মানুষ স্বতঃস্ফূর্তভাবে অংশ নেয়।

আর্থিক সচ্ছলতার সময়

মানুষ যখন আর্থিকভাবে স্বচ্ছল অবস্থায় থাকে, তখন দানের সুযোগ বেশি।

- **মাসের শুরুতে**: বেতন পাওয়ার পর মানুষ দান বা সদকা করার মতো অবস্থায় থাকে।
- **ঈদের আগে বোনাস পাওয়ার সময়**: আনন্দের আবহে মানুষ উদার হয়।
- **ফসল তোলার মৌসুমে**: কৃষক ও ব্যবসায়ী শ্রেণি তখন আর্থিকভাবে স্বচ্ছল থাকে।

মনে রাখবেন,

অ্যাক্টিভিসমের দান করা যে বিশাল সাদাকাহর কাজ তা অধিকাংশ মানুষ বোঝেনা

- তাদের অনুপ্রাণিত করতে হবে
- ইমাম, খতীব সাহেব বা তারা যাদের অনুসরণ করে সেই অনুসরণীয় মানুষদের সাহায্য নিতে হবে
- আপনাকে ফান্ড তুলতে সাহায্য করতে পারবে ,ইমাম, আলেম উলামারা,সোশ্যাল মিডিয়ার ইনফ্লুয়েন্সার, এলাকার গন্যমান্য ব্যক্তিগন

বছরের কোন সময় কতো টাকা লাগতে পারে, তা কোন পদ্ধতিতে সংগ্রহ করা হবে সে নিয়ে বিস্তারিত পরিকল্পনা করে রাখুন। একটি ফান্ড সংগ্রহের ক্যালেন্ডার বানিয়ে ফেলুন। **আপনাদের জন্য ফান্ড কালেকশন ক্যালেন্ডারের একটি নমুনা পরিশিষ্ট ৭ এ যুক্ত করা হলো।**

পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- কেন মসজিদ জাকজমকপূর্ন করার চাইতে অ্যাক্টিভিসম বা দ্বীনের অন্যান্য মেহনতে দান সাদাকাহ করা বেশি জরুরী?

নবীনদের জন্য ফান্ড ম্যানেজমেন্ট

১. পরিচয় তৈরি: "তরুণ সঙ্ঘ মিরপুর" বা "কুষ্টিয়ার তরুণ সমাজ"-এর মতো এলাকার নাম দিয়ে একটি সোশ্যাল মিডিয়া পেজ খুলতে হবে। নামকরণের ব্যাপারে বিস্তারিত - ইউনিটের নামকরণ লেখায় পূর্বেই আলোচনা করা হয়েছে।

২. ছোট কাজ দিয়ে শুরু: সদস্যরা নিজেদের চাঁদা থেকে ১০০ টাকার মতো জমা করে কিছু লিফলেট ক্রয় করে বিতরণ বা একটি ষোলো ম্যাগাজিন কিনে পাঠচক্র শুরু করুন।

৩. প্রচার: এসব কাজের ছবি ও ভিডিও সোশ্যাল মিডিয়ায় প্রকাশ করুন এবং স্থানীয় মানুষ ও অন্যান্য ইউনিটকে দিয়ে শেয়ার করান।

৪. সহযোগিতা চাওয়া: পরবর্তীতে আরও ভালো কাজ চালিয়ে যাওয়ার জন্য অন্যদের কাছে সহযোগিতা চান। এভাবে স্থানীয় সচেতন মানুষদের কাছে ফান্ড চাওয়া যেতে পারে এবং নতুন সদস্যও যুক্ত হবে। এ ব্যাপারে বিস্তারিত পূর্বেই আলোচনা করা হয়েছে **একাকী একেবারে শূন্য থেকে ক্যাম্পেইন শুরু...** এই লেখাতে।

ডোনারের অযাচিত হস্তক্ষেপ এবং ইউনিটের স্বাধীনতা রক্ষার কৌশল

ডোনারের অবদান মূল্যবান হলেও কোনো ইউনিটের নীতি ও সিদ্ধান্ত গ্রহণের স্বাধীনতা সর্বাধিক গুরুত্বপূর্ণ। এমন হতে পারে কোনো ডোনার আর্থিক সাহায্যের বিনিময়ে নেতৃত্বে হস্তক্ষেপ করতে চান। অথবা তাঁর মতামতের বাইরে চললে ফান্ড বন্ধ করার হুমকি দেন। এসবক্ষেত্রে বিষয়গুলো কৌশল, শিষ্টাচার ও স্পষ্ট নীতিগত অবস্থানের সমন্বয়ে সামলাতে হয়।

প্রথমত, ইউনিটের পক্ষ থেকে দাতাকে শুরুর দিকেই জানিয়ে দেওয়া উচিত, নির্ধারিত একটি নেতৃত্ব কাঠামোর মাধ্যমে সিদ্ধান্ত নেওয়া হয় এবং তা একটি প্রতিষ্ঠিত নীতিমালার অধীনে চলে। দাতা পরামর্শ দিতে পারেন, তার মতামত মূল্যায়ন করা হবে, তবে চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত থাকবে দায়িত্বপ্রাপ্ত নেতৃত্বের অধীনে। এর মাধ্যমে সম্মান বজায় রেখে সীমারেখা নির্ধারণ করা সম্ভব হয়।

দ্বিতীয়ত, দাতার প্রতি সম্মান ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করেও তাকে বোঝানো দরকার যে, ইউনিটের আদর্শ ও নীতির প্রশ্নে আপস করা যাবে না। এটি স্পষ্ট না হলে ভবিষ্যতে আরো বড় হস্তক্ষেপের ঝুঁকি থাকে।

তৃতীয়ত, একটি ইউনিটকে শুধু একজন বা দুইজন দাতার উপর নির্ভরশীল না হয়ে বিকল্প উৎস খুঁজে বের করতে হবে। যেমন: সদস্যদের চাঁদা, ছোট আকারের অর্থনৈতিক উদ্যোগ কিংবা ক্রাউডফান্ডিং করে ছোট আকারের অসংখ্য দাতা তৈরি করতে হবে। এতে করে কোনো একজন ডোনার ফান্ড বন্ধ করে দিলেও ইউনিট অচল হয়ে পড়বে না।

এরপরেও, যদি দাতা হুমকি দেন বা অনড় থাকেন, তখন কষ্ট হলেও বিকল্প পথ বেছে নিতে হবে। নেতৃত্বের মর্যাদা ও ইউনিটের নীতিমালা যদি রক্ষা করা না যায়, তাহলে ইউনিটের ভবিষ্যৎ ক্ষতিগ্রস্ত হবে। এই প্রেক্ষাপটে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ হলো, শ্রদ্ধা রেখে স্পষ্ট অবস্থান নেওয়া এবং ঐক্যবদ্ধভাবে নেতৃত্বের সিদ্ধান্ত বজায় রাখা। হস্তক্ষেপের চেষ্টার পরেও ডোনারের প্রতি কৃতজ্ঞতা ও সম্মান প্রকাশ করা উচিত, যেন সম্পর্ক পুরোপুরি বিচ্ছিন্ন না হয় এবং ভবিষ্যতে সদিচ্ছা থাকলে পুনরায় সম্পৃক্ত করা যায়।

মনে রাখবেন, ইউনিট পরিচালনার ক্ষেত্রে অর্থ গুরুত্বপূর্ণ। কিন্তু আদর্শহীন ইউনিট কোনোভাবেই টিকে থাকতে পারে না। ইসলামী সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমে একটি গুরুত্বপূর্ণ নীতিগত চ্যালেঞ্জ হলো—**অর্থ বা প্রভাব থাকা সত্ত্বেও যারা নেতৃত্বের জন্য উপযুক্ত নন, তাদের সম্মান দেওয়া।** আবার একই সাথে একইসাথে **নেতৃত্ব নির্ধারণ করা মেধা, যোগ্যতা, ইখলাস ও দক্ষতার ভিত্তিতে।**

আগেই আলোচনা হয়েছে ডোনার বা পৃষ্ঠপোষক সদস্যরা ইউনিটের জন্য বড় ধরনের অবদান রাখতে পারেন। কিন্তু শুধুমাত্র আর্থিক ভূমিকার কারণে তাদের নেতৃত্বের দায়িত্ব অযথা দিয়ে দিলে তা মেধাভিত্তিক (Merit-Based) কাঠামোকে দুর্বল করে। আবার তাদের সম্পূর্ণ উপেক্ষা করলেও তৈরি হয় হতাশা ও দূরত্ব। এই ভারসাম্য রক্ষা করার জন্য সুসংগঠিত কিছু কৌশল গ্রহণ করা যেতে পারে:

i. প্রকাশ্য কৃতজ্ঞতা প্রকাশ

বিশেষ প্রজেক্ট বা ক্যাম্পেইনের শেষে তাদের অবদানের কথা ইউনিটের পক্ষ থেকে প্রকাশ্যে তুলে ধরা যেতে পারে। ইভেন্টগুলোতে তাদের জন্য স্মারক, প্রশংসাপত্র বা ছোট্ট সম্মাননা আয়োজন করা যায়।

ii. সম্মানজনক উপাধি প্রদান

'সম্মানিত পৃষ্ঠপোষক', 'সুধী' এ জাতীয় টাইটেল ব্যবহার করে একটি আলাদা শ্রেণীকরণ করা যায়, যা নেতৃত্ব নয়, কিন্তু সম্মান দেয়।

iii. মিডিয়া ও প্রকাশনায় অবদানের উল্লেখ

ইউনিটের রিপোর্ট, নিউজলেটার, সোশ্যাল মিডিয়া পোস্ট বা প্রজেক্ট ব্রিফিংয়ে তাদের অবদানের কথা সৌজন্যমূলকভাবে তুলে ধরা যায়। তবে এক্ষেত্রে তাদের অনুমতি নেওয়া জরুরি।

iv. উপদেষ্টা পরিষদে অন্তর্ভুক্তি

চাইলে তারা 'পরামর্শক সদস্য' হিসেবে কোনো বিশেষ বিষয়ের উপর মতামত দিতে পারেন। তবে চূড়ান্ত সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা আপনাদের হাতেই থাকতে হবে।

v. বিশেষ অনুষ্ঠানগুলোতে আমন্ত্রণ

ঈদ পুনর্মিলনী, ইউনিট ডিনার, বিশেষ কর্মশালা বা ক্যাম্পে তাদের ব্যক্তিগত আমন্ত্রণ দিয়ে সদস্যদের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিয়ে সুসম্পর্ক গড়ে তোলা যেতে পারে।

vi. সামাজিক সম্মান ও মানবিক সম্পর্ক

ইউনিটের পক্ষ থেকে ঈদ শুভেচ্ছা, দুঃসময়ে খোঁজখবর, নিয়মিত কুশল বিনিময়, দু'আর অনুরোধ ইত্যাদির মাধ্যমে হৃদ্যতা বাড়ানো যায়।

VII. ছোট দায়িত্ব দিয়ে নেতৃত্ব যাচাই

যদি কেউ ভবিষ্যতে নেতৃত্বে আগ্রহ দেখান, তাহলে তাকে ছোট স্কেলের কোনো প্রজেক্ট বা সাপোর্ট রোলে দিয়ে পর্যবেক্ষণ করা যেতে পারে। ফলে তাকে যেমন মূল্যায়ন করা সম্ভব হবে, তেমনি ইউনিটও ঝুঁকিমুক্ত থাকবে।

VIII. 'Honor Board' বা 'Supporter List' তৈরি

অফিস স্পেস, ওয়েবসাইট বা মিডিয়া প্ল্যাটফর্মে তাদের নাম তালিকাভুক্ত করে 'Honor Board' তৈরি করা যেতে পারে।

ক্যাম্পেইনের বাইরে ফান্ড রেইজিং

- ইউনিটের লক্ষ্য, উদ্দেশ্য, সফলতা ও নিয়মিত কার্যক্রম উল্লেখ করে ভিডিও বা পিডিএফ তৈরি করুন যাকে বলা যেতে পারে সফলতার রিপোর্ট। **সফলতার রিপোর্টের কিছু নমুনা পরিশিষ্ট-৭ এ যুক্ত করা হলো।**
- সম্ভাব্য ডোনারদের কাছে তা পাঠান এবং ব্যক্তিগতভাবে গিয়ে প্রেজেন্টেশন দিন। তাদেরকে বোঝান কেন তাদের ডোনেট করা উচিত।

হিসাব রাখার পদ্ধতি

যেকোনো ইউনিটের অর্থনৈতিক স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা নিশ্চিত করার জন্য হিসাব রাখা অপরিহার্য। মাসিক হিসাব মূলত দুই ধরনের হবে: **নির্দিষ্ট আয়-ব্যয়ের হিসাব** এবং **সামগ্রিক আয়-ব্যয়ের হিসাব**।

১. নির্দিষ্ট আয়-ব্যয়ের হিসাব

এটি আপনার লেনদেনের বিস্তারিত বিবরণ।

- একটি নির্দিষ্ট খাতা বা স্প্রেডশিটে প্রতিটি লেনদেনের তারিখ অনুসারে টাকা জমা ও খরচের হিসাব রাখতে হবে। যেমন, মাসের ৩ তারিখে ৫০০ টাকা এলে তা সেদিনই লিখতে হবে। ৫ তারিখে ১০০০ টাকা খরচ হলে তাও সাথে সাথেই লিখে ফেলতে হবে।
- আয় ও ব্যয়ের তারিখ, খাত/বিভাগ, উৎস এবং কাজের বিবরণ স্পষ্টভাবে লিখে রাখতে হবে। এটি হিসাবের স্বচ্ছতা নিশ্চিত করবে।

আয়ের চার্ট

তারিখ	উৎস	বিবরণ	পরিমাণ	ধরন	মন্তব্য
০১/০১/২০২৪	সদস্য চাঁদা	সদস্য ১ থেকে মাসিক চাঁদা	$৫০	সদস্য চাঁদা	জানুয়ারির চাঁদা
০৫/০১/২০২৪	অনুদান	জনাব A থেকে অনুদান	$১০০	এককালীন	N/A
১০/০১/২০২৪	মার্চেন্ডাইজ বিক্রয়	টি-শার্ট বিক্রয়	$২০	মার্চেন্ডাইজ	২ টি টি-শার্ট বিক্রি হয়েছে
১৫/০১/২০২৪	ক্রাউডফান্ডিং	মোবাইল ব্যাংকিং অনুদান	$৩০	ক্রাউডফান্ডিং	বিকাশ রেফারেন্স #123456

খরচের চার্ট

তারিখ	বিভাগ	বিবরণ	পরিমাণ	মন্তব্য
০৩/০১/২০২৪	ক্যাম্পেইন খরচ	ইভেন্টের জন্য লিফলেট ছাপানোর খরচ	$২৫	সচেতনতা ক্যাম্পেইনের জন্য
০৭/০১/২০২৪	যাতায়াত খরচ	মিটিংয়ের জন্য পরিবহন ভাড়া	$১০	স্থানীয় নেতার সাথে মিটিং
১২/০১/২০২৪	রিফ্রেশমেন্ট	কর্মশালার জন্য নাস্তা	$১৫	ইভেন্টের পর রিফ্রেশমেন্ট
১৮/০১/২০২৪	ইউনিটের জিনিসপত্র	অফিস সরঞ্জাম (কাগজ, কলম ইত্যাদি)	$২০	সাধারণ অফিসের ব্যবহারের জন্য
২২/০১/২০২৪	প্রচারণার খরচ	সোশ্যাল মিডিয়া বিজ্ঞাপন বুস্ট	$৫০	ফেসবুক পেজ প্রচারণা

২. সামগ্রিক আয়-ব্যয়ের হিসাব

এটি নির্দিষ্ট হিসাবের চেয়ে কম বিস্তারিত, তবে এটি সামগ্রিক চিত্র তুলে ধরে।

- এখানে নির্দিষ্ট কোনো বিবরণ থাকবে না, বরং পুরো মাসে মোট কত টাকা আয় হয়েছে এবং কত টাকা খরচ হয়েছে তার একটি সারসংক্ষেপ থাকবে।
- সামগ্রিক হিসাব অবশ্যই নির্দিষ্ট হিসাবের সঙ্গে মিলতে হবে।
- . সামগ্রিক আয়-ব্যয়ের হিসাব চূড়ান্ত হলে ইউনিটের প্রধান ও অর্থ সম্পাদকের স্বাক্ষর থাকতে হবে।
- এই হিসাবগুলো খুব ভালোভাবে সংরক্ষণ করতে হবে। একটি ইউনিট যতদিন থাকবে, ততদিন এই হিসাবগুলো রাখতে হবে। বছর শেষে ১২ মাসের হিসাব মিলিয়ে একটি বাৎসরিক হিসাব তৈরি করতে হবে।

জানুয়ারি ২০২৪-এর আয়ের বিবরণী

আয়ের উৎস	পরিমাণ
সদস্য চাঁদা	$৫০
অনুদান	$১০০
মার্চেন্ডাইজ বিক্রয়	$২০
ক্রাউডফান্ডিং	$৩০
মোট আয়	**$২০০**

খরচের বিভাগ	পরিমাণ
ক্যাম্পেইন খরচ	$২৫
যাতায়াত খরচ	$১০
রিফ্রেশমেন্ট	$১৫
ইউনিটের জিনিসপত্র	$২০
প্রচারণার খরচ	$৫০
মোট খরচ	**$১২০**

| **নেট আয়** | $৮০ |

লেনদেনের ক্ষেত্রে সতর্কতা

ফান্ড সংগ্রহ ও ব্যয়ের সময় কিছু আইনি ও নৈতিক দিক সম্পর্কে সতর্ক থাকা অত্যন্ত জরুরি। এই সতর্কতাগুলো আপনার ইউনিট ও এর সদস্যদেরকে অপ্রয়োজনীয় ঝুঁকি থেকে রক্ষা করবে এবং কার্যক্রমের গ্রহণযোগ্যতা নিশ্চিত করবে।

১. বেনামি ফান্ড গ্রহণ নয়

- বেনামী বা ভুয়া পরিচয় ব্যবহার করে কেউ যদি বড় অঙ্কের টাকা বা নিয়মিত চাঁদা দিতে চায়, তা গ্রহণ করা যাবে না।তবে, যদি কোনো দাতা তার নাম প্রকাশ করতে না চান (যেমন: রিয়ার আশংকা বা গোপন আমলের উদ্দেশ্যে), সেক্ষেত্রে তার পরিচয় আইনিভাবে ও অন্যান্য দায়িত্বশীলদের কাছে প্রকাশ করার শর্তে ফান্ড নেওয়া যেতে পারে।
- ফান্ড গ্রহণ করার আগে দাতার আয়ের উৎস হালাল ও বৈধ কিনা, তা নিশ্চিত করতে হবে। ক্রাউডফান্ডিংয়ের সময় স্পষ্টভাবে বলে দিতে হবে যেন সুদ বা ঘুষের টাকা দান করা না হয়।

২. রাজনৈতিক দলের ফান্ড পরিহার:

- রাজনৈতিক দলের কাছ থেকে ফান্ড নেবেন না। এতে আপনার ইউনিট তাদের স্বার্থ হাসিলের জন্য ব্যবহৃত হতে পারে এবং আপনি আপনার স্বাধীনতা হারাবেন।

- কোনো রাজনৈতিক দলের সাথে যুক্ত হলে আপনার ইউনিট সাধারণ মানুষের কাছে গ্রহণযোগ্যতা হারাবে। যারা ঐ দলকে পছন্দ করে না, তারা আপনাদের থেকে দূরে থাকবে এবং অনুদান দেবে না।
- আপনার ইউনিট ও সদস্যদের নিরাপত্তা হুমকির মুখে পড়বে, কারণ কোনো রাজনৈতিক দলই তাদের নিজেদের স্বার্থ ছাড়া কাজ করে না।

পড়ুন- "অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে- আমরা কি কোনো গণতান্ত্রিক রাজনৈতিক দল, সেকুল্যার দল বা মানুষের কাছ থেকে সাহায্য নেব?

৩. লিখিত প্রমাণ সংরক্ষণ

- প্রতিটি লেনদেনের লিখিত প্রমাণ রাখা বাধ্যতামূলক। প্রদানকারীর নাম, টাকার পরিমাণ, তারিখ, খরচের খাত এবং লেনদেনের মাধ্যম (যেমন: ব্যাংক বা মোবাইল ব্যাংকিং) স্পষ্টভাবে লিপিবদ্ধ করুন।
- ক্রাউডফান্ডিংয়ের ক্ষেত্রে প্রতিটি ব্যক্তিকে আলাদাভাবে যাচাই করা কঠিন হলেও, তাদের মোবাইল নম্বর, ট্রানজেকশন আইডি এবং টাকার পরিমাণের হিসাব রাখুন।
- প্রতিটি খরচের জন্য রসিদ বা ডকুমেন্ট সংরক্ষণ করুন, এমনকি তা ১০ টাকার জন্যও প্রযোজ্য। এতে উভয় পক্ষের মধ্যে স্বচ্ছতা নিশ্চিত হবে

৪. ফান্ডের নির্দিষ্ট ব্যবহার

- আপনার ইউনিটের ফান্ড যে উদ্দেশ্যে সংগ্রহ করা হয়েছে, সেই উদ্দেশ্যেই তা ব্যয় করতে হবে। যেমন, সাধারণ কার্যক্রমের জন্য সংগৃহীত টাকা দিয়ে কোনো ক্যান্সার আক্রান্ত ব্যক্তিকে সাহায্য করা যাবে না, কারণ এটি দাতাদের প্রতি করা কথার বরখেলাপ।
- আপনার ইউনিটের ফান্ড অন্য কোনো ইউনিটকে দেওয়া যাবে না। তাদের কার্যক্রমের ওপর আপনার কোনো নিয়ন্ত্রণ নেই এবং তাদের যেকোনো অপ্রত্যাশিত কাজের জন্য আপনারাও আইনি ঝামেলায় পড়তে পারেন।

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

"হে ঈমানদারগণ! তোমরা তোমাদের অঙ্গীকারসমূহ পূর্ণ কর।"[৯১]

৫. যাদের বিরুদ্ধে কাজ করা হবে, তাদের ফান্ড গ্রহণ নয়

যাদের বিরুদ্ধে আপনার ইউনিট কাজ করে (যেমন, বিভিন্ন এনজিও), তাদের কাছ থেকে ফান্ড নেবেন না। এমন করলে তারা আপনাকে আর্থিক সহায়তা দিয়ে আপনার কাজ থামিয়ে দিতে চাইতে পারে এবং চক্ষুলজ্জার কারণে আপনি তাদের বিরুদ্ধে কিছু বলতে পারবেন না।

৬. দাতার সঙ্গে স্বচ্ছ চুক্তি

[৯১] সূরা আল-মায়িদা ৫:১

- ফান্ড নেওয়ার আগে দাতার কাছে আপনার ইউনিটের মিশন, ভিশন ও কর্মপদ্ধতি স্পষ্টভাবে তুলে ধরুন।
- ভদ্রভাবে বুঝিয়ে দিন যে, ইউনিট পরিচালনার ক্ষেত্রে দাতা যেন অযাচিত হস্তক্ষেপ না করেন।

৭. অনলাইন ব্যাকআপ

সকল হিসাবের অনলাইন কপির ব্যাকআপ কমপক্ষে দুটি ভিন্ন জায়গায় রাখুন। এতে কোনো কপি হারিয়ে গেলে, মুছে গেলে বা ডিভাইস নষ্ট হয়ে গেলেও আপনার কাছে আরেকটি কপি থাকবে।

খুব গুরুত্বপূর্ণ

পুঙ্খানুপুঙ্খ হিসাবরক্ষণ

ডোনেশন ও ব্যয়ের পুঙ্খানুপুঙ্খ হিসাব রাখা বাধ্যতামূলক। হিসাব কাউকে বুঝিয়ে দেবার দরকার হলে সম্পূর্ণ স্বচ্ছতা বজায় রেখে তা করতে সক্ষম হতে হবে।

আর্থিক স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা

যে কোনো ইউনিটের অর্থনৈতিক শৃঙ্খলার জন্য সুগঠিত আর্থিক কমিটি ও জবাবদিহিতার প্রক্রিয়া অপরিহার্য।

আর্থিক কমিটি গঠন ও দায়িত্ব বণ্টন

আর্থিক স্বচ্ছতা ও দায়বদ্ধতা নিশ্চিত করার জন্য একজনের উপর সব দায়িত্ব দেওয়া উচিত নয়।

- প্রতিটি ইউনিটে কমপক্ষে **২-৩ সদস্যের** একটি অর্থ কমিটি বা আর্থিক ব্যবস্থাপনা টিম রাখুন।
- ইউনিটের অর্থের মূল দায়িত্ব একজন নির্দিষ্ট সদস্যকে—যিনি **অর্থ সম্পাদক** (Treasurer) হিসেবে পরিচিত হবেন—তাকে দিতে হবে।

অর্থ সম্পাদকের আবশ্যিক গুণাবলী

- ইউনিটের **প্রথম সারির ও বিশ্বস্ত** সদস্যদের মধ্য থেকে হতে হবে
- ব্যক্তিগত জীবনে **আমানতদারিতার** জন্য তার সুখ্যাতি থাকতে হবে।
- লেনদেনের **স্বচ্ছতা ও স্পষ্টতার** বিষয়ে অত্যন্ত সচেতন হতে হবে।
- নিজ দায়িত্বের প্রতি **নিবেদিত** ও কর্মঠ হতে হবে।
- কোনোভাবেই **ভুলোমনা বা অলস** হওয়া চলবে না।

অভ্যন্তরীণ নিরীক্ষা (Internal Audit) ও জবাবদিহিতা

হিসাবের স্বচ্ছতা বজায় রাখতে কেবল লিপিবদ্ধকরণই যথেষ্ট নয়, অভ্যন্তরীণ যাচাই প্রক্রিয়া থাকা জরুরি।

- **হিসাবের দ্বৈত যাচাই:**
    - অর্থ সম্পাদক হিসাব লিপিবদ্ধ করবেন।

        - সেই হিসাবগুলো প্রতি মাসে অন্য একজন দায়িত্বশীল সদস্য (যেমন: নিরীক্ষা বা অডিট কমিটির প্রধান) দ্বারা পুঙ্খানুপুঙ্খভাবে **যাচাই ও অনুমোদিত** হতে হবে।

- **হিসাব পেশের বাধ্যবাধকতা:**
    - প্রতি মাসে নির্দিষ্ট একটি তারিখ বা মিটিংয়ে **সকল সদস্যের সামনে** (অথবা তদারককারী কমিটির সামনে) **সামগ্রিক আয়-ব্যয়ের হিসাব** উপস্থাপন করা বাধ্যতামূলক করতে হবে। এটি ইনশা আল্লাহ সদস্যদের মধ্যে আস্থা ও জবাবদিহিতা নিশ্চিত করবে।

- **রসিদ বা ভাউচার অনুমোদন:**
    - **বড় অঙ্কের খরচের** ক্ষেত্রে অর্থ সম্পাদকের পাশাপাশি ইউনিটের **মূল তদারককারীর** পূর্বানুমতি/স্বাক্ষর নেওয়া বাধ্যতামূলক করুন।

ঝুঁকি প্রশমন ও জরুরি পরিকল্পনা

আইনি ও নিরাপত্তা ঝুঁকি এড়ানোর জন্য সক্রিয় পদক্ষেপ নেওয়া গুরুত্বপূর্ণ।

- **আইনি পরামর্শের ব্যবস্থা:** বড় কোনো ফান্ডিং বা জটিল আইনি পরিস্থিতির মুখোমুখি হলে, বিশেষজ্ঞের কাছ থেকে **আইনি পরামর্শ (Legal Consultation)** নেওয়ার একটি কার্যকর ব্যবস্থা রাখুন।
- **মিডিয়া প্রোটোকল:**
    - যদি ফান্ডের উৎস বা ব্যয় নিয়ে কোনো গণমাধ্যমে বা সোশ্যাল মিডিয়ায় ভুল তথ্য ছড়ায়, তা মোকাবিলা করার জন্য একটি **নির্দিষ্ট প্রোটোকল (নীতিমালা)** তৈরি করে রাখুন।
    - কে মুখপাত্র হিসেবে কথা বলবেন এবং কী বার্তা দেওয়া হবে, তা পূর্ব-নির্ধারিত থাকতে হবে।
- **স্বার্থের সংঘাত নীতি (Conflict of Interest Policy):** এমন একটি নীতি তৈরি করুন, যা নিশ্চিত করবে যে অর্থ কমিটির কোনো সদস্য যেন তার **ব্যক্তিগত স্বার্থে** বা তার কোনো আত্মীয়-স্বজনের ব্যবসায়িক সুবিধা দিতে ইউনিটের অর্থ ব্যবহার না করে। সকল গুরুত্বপূর্ণ আর্থিক সিদ্ধান্ত নেওয়ার সময় এই নীতি মেনে চলতে হবে।

খরচের ব্যাপারে সতর্কতা

- **সাশ্রয়ী হোন:** খরচ সবসময় কমিয়ে আনার বা আওতার মধ্যে রাখার চেষ্টা করতে হবে।
- **অপ্রয়োজনীয় ব্যয় পরিহার:** নাস্তা-পানির ক্ষেত্রে দামি খাবারের পরিবর্তে কম দামি খাবার বেছে নিতে হবে।
- **গণপরিবহন ব্যবহার:** যাতায়াতের সময় যদি খুব জরুরি না হয়, তাহলে পাঠাও, উবার বা রিকশার বদলে বাস বা অটোর মতো গণপরিবহন ব্যবহার করতে হবে।
- **ফান্ডের কৌশলী ব্যবহার:**
    - **সদস্যদের চাঁদা:** এই ফান্ড থেকে সদস্যদের ব্যক্তিগত বা স্টাফ খরচ (যেমন: নাস্তা ও যাতায়াত) মেটানোর চেষ্টা করুন।

- ডোনারদের ফান্ড: ডোনারদের দেওয়া অর্থ দিয়ে কেবল অ্যাক্টিভিসম সংক্রান্ত খরচ, যেমন: ক্যাম্পেইন ম্যাটেরিয়ালস ক্রয়, বুস্ট, এডিটিং ও মার্কেটিংয়ের খরচ মেটাবেন। এতে "উম্মাহর টাকা নষ্ট করা হচ্ছে" এমন অভিযোগ থেকে মুক্ত থাকা যাবে।

- **সরাসরি পেমেন্ট:** ক্যাম্পেইনের জন্য প্রয়োজনীয় সামগ্রী (যেমন: লিফলেট) সরাসরি ডোনারদের দিয়ে কেনানো যেতে পারে। যেমন, "অমুক দোকান থেকে ১ হাজার কপি লিফলেট নেব, আপনি উনাদের পেমেন্ট করুন।"

মাথায় রাখুন-

আমানতের খেয়ানত করা মুনাফিকের বৈশিষ্ট্য। আল্লাহ এবং তাঁর রাসূলের (ﷺ) নির্দেশ অনুযায়ী, আমানত রক্ষা করা প্রত্যেক মুমিনের কর্তব্য।

- **রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেন, "আল্লাহ যখন তার কোনো বান্দাকে কিছু লোকের দায়িত্বশীল নিয়োগ করেন, অতঃপর সে খেয়ানতকারী হিসাবে মৃত্যুবরণ করে, আল্লাহ তার উপর জান্নাতকে হারাম করে দেন।"** [৯২]
- তিনি ﷺ গণীমতের মালের দুই দিরহাম বা তার কম মূল্যের তুচ্ছ বস্তুর খেয়ানতকারীর জানাজার সালাত পড়েননি।[৯৩]

এসব নির্দেশনা মেনে চললে আপনার ইউনিট আর্থিক দিক থেকে সুশৃঙ্খল হবে এবং আল্লাহ তা'আলার কাছে আমানতদার হিসাবে গণ্য হবে।

****

সফলভাবে ফান্ড ম্যানেজমেন্টের মূল চাবিকাঠি হলো **স্বচ্ছতা**, **বিকল্প উৎস তৈরি** এবং **সদস্যদের অংশগ্রহণ নিশ্চিত করা**। মনে রাখতে হবে, যেকোনো ফান্ডের আমানত রক্ষা করা একটি নৈতিক ও ধর্মীয় দায়িত্ব। ডোনারদের বিশ্বাস অর্জন এবং তা ধরে রাখার জন্য সকল লেনদেন ও হিসাবের ক্ষেত্রে সর্বোচ্চ সতর্কতা ও জবাবদিহিতা বজায় রাখতে হবে। এই নির্দেশিকায় উল্লেখিত নীতিগুলো মেনে চললে একটি ইউনিট কেবল অর্থনৈতিকভাবেই স্বাবলম্বী হবে না, বরং এর মাধ্যমে সদস্যদের মধ্যে পারস্পরিক আস্থা ও নৈতিকতাও বৃদ্ধি পাবে, যা সামগ্রিকভাবে একটি শক্তিশালী ও গ্রহণযোগ্য সংগঠন গড়ে তুলতে সহায়ক হবে ইনশা আল্লাহ।

উপসংহার

একটি আক্টিভিস্ট ইউনিটকে টেকসই করা, ইউনিটের সদস্যদের ধারাবাহিক উন্নতি ও বিকাশ ঘটানোর কাজে ব্যাপক সময়, মনোযোগ ও শ্রম দরকার। পর্দার পেছনের এই কাজগুলোতে তেমন গ্ল্যামর নেই, অনেকটাই নীরবে নিভৃতে করে যেতে হয়। ইখলাস এবং আল্লাহর কাছ থেকে প্রতিদান পাবার আশা এই দীর্ঘ, কষ্টকর পথচলার মূল অনুপ্রেরনা। এই ম্যানুয়ালে বর্নিত আলোচনাসমূহ আপনাদের এই পথচলায় সহায়ক ভূমিকা রাখবে ইনশা আল্লাহ।

[৯২] মুসলিম হা/১৪২; রাবী মা'ক্বিল বিন ইয়াসার (রা.)।
[৯৩] সহিহ ইবনু হিব্বান হা/৪৮৫৩।

অ্যাক্টিভিস্টদের গুণাবলি

এই প্রবন্ধের মূল উদ্দেশ্য হলো কুরআন, হাদীস এবং ইসলামী আন্দোলনের অভিজ্ঞতার আলোকে মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টদের জন্য একটি গভীর **আত্ম-পর্যালোচনা (মুহাসাবা)** উপস্থাপন করা। এখানে অ্যাক্টিভিস্টের ১৫টি আদর্শিক গুণ এবং ৬টি ব্যবহারিক চালচলন নির্দেশিকা বিস্তারিত আলোচনা করা হয়েছে, যা তাঁর ব্যক্তিগত ও সাংগঠনিক জীবনকে শাণিত করতে সাহায্য করবে।

১. ইখলাস: নিয়তের বিশুদ্ধতা

ইখলাস হলো সকল কাজের প্রাণ এবং অ্যাক্টিভিসমের মূল ভিত্তি। আল্লাহর জন্য কাজ না হলে শত প্রচেষ্টা, ত্যাগ ও কুরবানি আল্লাহর দরবারে মূল্যহীন হয়ে যায়। অ্যাক্টিভিস্টের সকল কর্মকাণ্ডের উদ্দেশ্য হবে একমাত্র আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন, কোনো প্রকার সুনাম, খ্যাতি, বা ক্ষমতা লাভ নয়। নিয়তের এই বিশুদ্ধতা তাঁকে পার্থিব সকল লোভ ও অহংকার থেকে মুক্ত রাখে।

২. আল্লাহর সাথে সম্পর্ক (অন্তরের আমল)

অভ্যন্তরীণ শক্তি ও দৃঢ়তা বজায় রাখার জন্য আল্লাহর সাথে গভীর সম্পর্ক অপরিহার্য। এই সম্পর্কের মাধ্যমেই অ্যাক্টিভিস্ট তাঁর সকল কাজে বরকত ও অবিচলতা লাভ করেন। সুন্নত সালাত, কিয়ামুল লাইল (তাহাজ্জুদ), এবং কুরআন তিলাওয়াতের মতো নফল আমলগুলো নিয়মিত চর্চা করা উচিত। আত্মসমালোচনা (মুহাসাবা) এবং এই আধ্যাত্মিক আমলের মাধ্যমেই অ্যাক্টিভিস্ট বাতিলের বিরুদ্ধে পাহাড়ের মতো দৃঢ় থাকেন।

৩. দৃঢ়তা

একজন অ্যাক্টিভিস্টকে মনে রাখতে হবে, তাঁর চলার পথের সঙ্গী হলো দুঃখ, কষ্ট, নির্যাতন, অনাহার, দেশান্তর এমনকি শাহাদাতও। এই পথে টিকে থাকার জন্য চাই অভ্যন্তরের ইস্পাতসম শক্তি।

এই শক্তির ভিত্তি হলো তাকওয়া ও সবর

- **তাকওয়া:** এটি হলো অন্তরের সেই গভীর আল্লাহভীতি, যা তাঁকে সকল প্রকার পাপ ও প্রবৃত্তির দাসত্ব থেকে রক্ষা করে। তাকওয়া তাঁকে আল্লাহর সন্তুষ্টির বাইরে কোনো কাজ করতে দেবে না। ফলে তিনি কেবল হক-এর ওপর অটল থাকেন।
- **সবর:** এটি হলো ধৈর্য ও অবিচলতা। এই গুণ তাঁকে বাতিলের চাপ এবং ব্যক্তিগত দুঃখ-কষ্টের মুখেও নুয়ে পড়তে দেয় না। তিনি হয়ে উঠবেন পাহাড়ের মতো দৃঢ়, যিনি কোনো প্রকার ভয় বা প্রলোভনে বিচলিত হন না।

৪. উলামায়ে কেরামদের সম্মান

অ্যাক্টিভিস্টকে অবশ্যই উলামায়ে কেরামের সম্মান ও মর্যাদা রক্ষা করতে হবে।তাঁদের সাথে সুসম্পর্ক রাখতে হবে। ইলম ও শারঈ দিকনির্দেশনার জন্য আমরা সকলেই হকপন্থী আলেমদের মুখাপেক্ষী।

৫. নেতৃত্বে অবিচলতা

অ্যাক্টিভিস্ট নেতৃবৃন্দের দৃঢ়তা পুরো কাফেলার জন্য অত্যাবশ্যক। নেতারা মজবুত হলে উম্মতও মজবুত হয়। নেতৃত্বের দৃঢ়তা ও অটলতা উম্মাহকে ঐক্যবদ্ধ রাখে এবং সঠিক পথে চালিত করে। নেতৃস্থানীয় অ্যাক্টিভিস্টদের দায়িত্ব হলো নিজের অবস্থান দৃঢ় ও সত্যনিষ্ঠ রাখা। আদর্শের প্রশ্নে কোনো আপোষ না করা এবং বাতিলের সামনে মাথা নত না করা।ইউনিটে স্বল্পসংখ্যক কিন্তু দৃঢ়চিত্ত লোক থাকা অপরিহার্য, যারা ব্যক্তিগত কষ্ট সহ্য করে হলেও আদর্শের পথে এগিয়ে যাবেন। এই শ্রেণীই কাফেলাকে পথভ্রষ্টতা থেকে রক্ষা করে।

৬. যোগাযোগের দক্ষতা ও হিকমাহ

একজন অ্যাক্টিভিস্টের অন্যতম প্রধান হাতিয়ার হলো তাঁর বাগ্মীতার দক্ষতা। সমাজের সকল শ্রেণীর মানুষের সাথে মেশা, সুন্দরভাবে গুছিয়ে কথা বলা, পরিস্থিতি রিড করতে পারা, সে অনুসারে কথা বলা, যুক্তিসহকারে বুঝিয়ে বলা এবং শ্রোতাদের হৃদয় ছুঁয়ে যাওয়ার সর্বাত্মক চেষ্টা করতে হবে । বার্তা ও আদর্শ যেন সুরক্ষিত থাকে সে ব্যাপারে বিশেষ নজর দিতে হবে।

اُدْعُ اِلٰى سَبِيْلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِىْ هِىَ اَحْسَنُ

"তুমি তোমার রবের পথের দিকে হিকমত ও উত্তম উপদেশের মাধ্যমে দাওয়াত দাও।"[৯৪]

৭. ধীরস্থিরতা

অ্যাক্টিভিসমের পথে তাড়াহুড়া একটি বড় সমস্যা। তাড়াহুড়া থেকে জন্ম নেয় কঠোরতা, যা দ্বীনের কাজে বাধা সৃষ্টি করে। আবার, সহযোগীদের সমর্থন না পেলে বা কাঙ্ক্ষিত ফল না এলে হতাশা তৈরি হওয়াও স্বাভাবিক।

অ্যাক্টিভিস্টকে অবশ্যই মনে রাখতে হবে:

- তাৎক্ষণিক ফল না এলেও ধৈর্য হারানো যাবে না। এমনকি যদি কোনো দ্বীনি দলের সমর্থন নাও পাওয়া যায়, তবুও ব্যক্তিগত ইখলাস ও ধৈর্য ধরে কাজ চালিয়ে যান।
- পরিস্থিতি বুঝে সঠিক সময়ের অপেক্ষা করা এবং কঠোরতা পরিহার করে কোমলতা ও হিকমাহ দ্বারা কাজ করুন।
- কোন কাজ অগ্রাধিকার পাবার যোগ্য তা খুব ভালোমতো বুঝতে পারা এবং মনোযোগ ধরে রেখে তা করতে পারার সক্ষমতা অর্জন করুন।

[৯৪] সূরা নাহল, ১৬:১২৫

৮. উম্মতকে একতাবদ্ধ করা

নেতৃত্ব হলো একটি বিশাল আমানত। এই আমানতের গাম্ভীর্য উপলব্ধি করা জরুরি। কারণ, কিয়ামতের দিনে এর কঠিন হিসাব দিতে হবে।

- অ্যাক্টিভিস্ট নেতাদের অবশ্যই উম্মতকে একত্র করার যোগ্যতা রাখতে হবে। ক্ষুদ্র স্বার্থ বা ব্যক্তিগত মতপার্থক্যকে উম্মাহর বৃহত্তর ঐক্যের পথে বাধা হতে দেওয়া যাবে না।
- একজন অ্যাক্টিভিস্ট নেতাকে তাঁর ব্যক্তিগত ও দলীয় দুর্বলতার ব্যাপারে সতর্ক থাকতে হবে, যাতে সেই দুর্বলতার কারণে তাঁর হাতে দ্বীনের ক্ষতি না হয়।

৯. মুহাব্বত সৃষ্টিকারী

অ্যাক্টিভিস্টের দাওয়াত কেবল যুক্তিনির্ভর নয়, বরং তা হতে হবে ভালোবাসা ও হৃদয়ের স্পর্শে পূর্ণ।শায়খ আব্দুল্লাহ ইউসুফ রহিমাহুল্লাহ বলেন,

> **"আমর বিল মারুফ নাহি আনিল মুনকারের জন্য মানুষের সাথে মুহাব্বত সৃষ্টি কারী লোকের প্রয়োজন। এমন লোক যার মন বড় ও জবান পবিত্র। কোন মুসলমানকে কোন খারাপ কাজ করতে দেখলে একথা বলবেনা যে, আমি তোমাকে আল্লাহর জন্য ঘৃণা করি, কারণ তুমি এই এই খারাপ কাজ কর। আল্লাহর ওয়াস্তে তোমরা এই পদ্ধতি অবলম্বন করো না। বরং তাকে এভাবে বল; আমি তোমাকে আল্লাহর জন্য ভালোবাসি, কিন্তু তোমার অমুক কাজটা খারাপ, তা পরিত্যাগ করা উচিৎ।"**

১০. সতর্কতা ও জাগ্রত চেতনা

একজন মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টকে হতে হবে বুদ্ধিদীপ্ত, সতর্ক এবং বাস্তবজ্ঞানসম্পন্ন। দ্বীনের কাজে শুধু আবেগ নয়, বরং প্রজ্ঞা ও দূরদর্শিতার সমন্বয় প্রয়োজন। কেবল আবেগ দিয়ে চালিত না হয়ে, হিকমাহ (প্রজ্ঞা) ব্যবহার করে প্রতিটি পদক্ষেপ নিতে হবে। এই সতর্কতা তাঁকে অপ্রয়োজনীয় ঝুঁকি এবং শত্রুর ফাঁদ থেকে রক্ষা করে।ইসলামের দ্বিতীয় খলিফা উমর ইবনুল খাত্তাব (রাঃ) বলেছেন,

“আমি ধোঁকাবাজ নই, আর আমাকে ধোঁকাও দেওয়া যায় না।” [৯৫]

১১. সুন্দর ভাষা

সঠিক তথ্য ও সত্যের প্রচারের জন্য সুন্দর ও সম্মানজনক ভাষা অপরিহার্য। কঠোর ভাষা মানুষকে দূরে সরিয়ে দেয়, আর কোমলতা হৃদয়কে জয় করে। অ্যাক্টিভিস্টের ভাষা হবে কোমল, সম্মানজনক এবং রুচিশীল। এমনকি যখন 'হক' বা কঠিন সত্য কথাটি বলতে হয়, তখনও তা ভালোবাসা ও দয়া মিশ্রিত হতে হবে।আল্লাহ তা'আলা তাঁর বান্দাদের উত্তমভাবে কথা বলার নির্দেশ দিয়েছেন:

---

[৯৫] মুসান্নাফ ইবনে আবি শায়বা

وَقُل لِّعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ

"আমার বান্দাদের বলো, তারা যেন উত্তমভাবে কথা বলে।" [৯৬]

১২. ইনসাফ

অ্যাক্টিভিস্টের কাজের ভিত্তি হলো ন্যায় ও ইনসাফ। তিনি সর্বদা সত্যের পক্ষে দাঁড়ান, যদিও তা নিজের দল বা গোষ্ঠীর স্বার্থের বিরুদ্ধে যায়। কোনো ব্যক্তি বা গোষ্ঠীর প্রতি পক্ষপাতিত্ব করেন না। ইনসাফই হলো আল্লাহর কাছে আমাদের কাজের বিশুদ্ধতার প্রমাণ।

وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا

"তোমরা যখন কথা বলো, ইনসাফের সাথে বলো।" [৯৭]

১৩. দায়িত্ব গ্রহণে অগ্রগামী হওয়া

একজন সত্যিকারের অ্যাক্টিভিস্ট কর্মে ও কুরবানিতে অগ্রগামী হন। এটি হলো তাঁর জীবনের চূড়ান্ত অঙ্গীকার। উদাহরণ সৃষ্টির মাধ্যমে তিনি মানুষকে নেতৃত্ব দেন। দায়িত্ব তাকে কেউ বুঝিয়ে দেবে তিনি সেই অপেক্ষায় থাকেন না। নিজে দায়িত্ব নিয়ে কাজ করেন। দ্বীনের প্রয়োজনে সবার আগে সাড়া দেন। দ্বীন এবং উম্মাহর প্রয়োজনে তিনি সবকিছু কুরবানি করতে রাজি থাকেন। স্ত্রী সন্তান সন্ততি, বাবা মা পরিবার, ক্যারিয়ার ,নিজের জীবন সবকিছুর চাইতে তিনি প্রাধান্য দেন দ্বীন এবং উম্মাহকে। অ্যাক্টিভিস্টের কণ্ঠে এই ঘোষণা শোনা যায়: **"কেউ দ্বীনের চাহিদা পূরণ করুক বা না করুক, আমি সর্বপ্রথম করব। কেউ থাকুক বা না থাকুক, কেউ দায়িত্ব নিক বা না নিক আমিই করব, আমি শেষ পর্যন্ত থাকব ইনশা আল্লাহ্..."**

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ... أَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ

"বলুন, আমার নামায, কোরবানি, জীবন ও মৃত্যু—সবই আল্লাহর জন্য... এবং আমি প্রথম মুসলিম।"[৯৮]

১৪. আমানতদারী ও বিশ্বস্ততা

অ্যাক্টিভিস্টকে অবশ্যই তাঁর কাজের প্রতিটি ক্ষেত্রে আমানতদারী রক্ষা করতে হবে। এই বিশ্বস্ততা কেবল অর্থ বা সম্পদ রক্ষার মধ্যে সীমাবদ্ধ নয়, বরং এটি সময়ের সঠিক ব্যবহার, গোপনীয়তা রক্ষা এবং প্রতিশ্রুতির ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য।

- ইউনিটের সংবেদনশীল তথ্য, কৌশল এবং অপর ভাইদের ব্যক্তিগত দুর্বলতা জনসমক্ষে বা অপ্রয়োজনীয় স্থানে প্রকাশ না করে গোপন রাখা একজন বিশ্বস্ত অ্যাক্টিভিস্টের অপরিহার্য গুণ।
- মানুষকে দেওয়া প্রতিশ্রুতি বা সাংগঠনিক দায়িত্ব পালনে কোনো প্রকার খেয়ানত না করা এবং কথার সাথে কাজের মিল রাখা।

---

[৯৬] সূরা বনী ইসরাঈল, ১৭:৫৩
[৯৭] সূরা আন'আম, ৬:১৫২
[৯৮] সূরা আন'আম, ৬:১৬২-১৬৩

অ্যাক্টিভিস্টের কাছে আসা প্রতিটি তথ্য ও দায়িত্বকে আমানত মনে করা উচিত, যা কিয়ামতের দিনে হিসাবের জন্য পেশ করা হবে।

১৫. সময়ানুবর্তিতা ও শৃংখলা

অ্যাক্টিভিসমের পথে আবেগের পাশাপাশি সুদৃঢ় শৃঙ্খলা এবং পেশাদারিত্ব অপরিহার্য। সময়ানুবর্তিতা হলো একজন অ্যাক্টিভিস্টের অন্যতম চারিত্রিক শক্তি।

- অ্যাক্টিভিস্টকে অবশ্যই তাঁর মূল্যবান **সময়ের সঠিক ব্যবহার** নিশ্চিত করতে হবে। বৈঠকের জন্য বা দায়িত্ব পালনের জন্য সময় নির্দিষ্ট থাকলে তাতে দেরি না করা শৃঙ্খলাবোধের পরিচায়ক।
- আবেগপ্রবণতা বা বিশৃঙ্খল কর্মপন্থা নয়, বরং **সুসংগঠিত পরিকল্পনা** এবং অগ্রাধিকারভিত্তিক কাজের তালিকা (Priority List) তৈরি করা সফল অ্যাক্টিভিসমের পূর্বশর্ত।
- নির্ধারিত **সময়সীমার মধ্যে** কাজ সম্পন্ন করার সক্ষমতা অর্জন করতে হবে, যাতে একটি কাজের কারণে সামগ্রিক মিশনের ক্ষতি না হয়।

ব্যবহারিক জীবনধারা ও চালচলন সংক্রান্ত নির্দেশনা

একজন অ্যাক্টিভিস্ট বাহ্যিক ও আভ্যন্তরীণ আচরণ এমন হতে হবে যেন তা ইসলামের মর্যাদা ও সৌন্দর্যকে তুলে ধরে। অ্যাক্টিভিস্টদের চলাফেরায় সৌন্দর্য ও প্রভাব বৃদ্ধির জন্য ব্যবহারিক দিকনির্দেশনা নিয়ে আলোচনা করা হবে এই অংশে।

১। পোশাক ও পরিচ্ছন্নতা

পোশাক এবং ব্যক্তিগত পরিচ্ছন্নতা একজন অ্যাক্টিভিস্টের ব্যক্তিত্বের প্রথম পরিচয় বহন করে।

- সর্বদা পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন পোশাক পরিধান করা অত্যাবশ্যক। পোশাকে যেন কোনো প্রকার দুর্গন্ধ না থাকে । একই সাথে পোশাক অবশ্যই শরীয়ত সম্মত ও শালীন হতে হবে, যা কোনো প্রকার বাড়াবাড়ি বা প্রদর্শনবাদিতা থেকে মুক্ত।
- আতর বা হালকা সুগন্ধি ব্যবহার করা সুন্নত এবং সামাজিক আচরণের অংশ। বিশেষ করে জুমআ, মজলিশ বা অন্যান্য সামাজিক মজলিসে অংশগ্রহণের সময় এ বিষয়ে বিশেষ যত্নবান হতে হবে।

২। শরীরের যত্ন ও সুন্নাহর অনুসরণ

ইসলাম ব্যক্তিগত পরিচ্ছন্নতা বা 'তাহারা'-এর ওপর অত্যন্ত গুরুত্ব দিয়েছে।

- শরীরের বাহ্যিক পরিচ্ছন্নতা বজায় রাখতে হাত-পা ও নখ পরিষ্কার রাখা এবং নখ বড় না রাখা জরুরি।
- চুল পরিপাটিভাবে আঁচড়ানো ও গোছানো রাখা উচিত। মুখকে দুর্গন্ধমুক্ত রাখতে দাঁতের যত্ন নেওয়া (মিসওয়াক বা ব্রাশ ব্যবহার) একজন অ্যাক্টিভিস্টের জন্য অত্যাবশ্যক।

পরিচ্ছন্নতা অ্যাক্টিভিস্টকে সমাজে সম্মানজনক ও গ্রহণযোগ্য করে তোলে এবং মানুষকে তাঁর বার্তার প্রতি আকৃষ্ট করতে সাহায্য করে।

৩। শান্ত, বিনয়ী ও ধীরস্থির আচরণ

- তাঁর চলাফেরা হবে ধীর ও সুসংহত, যা তাঁর আত্মবিশ্বাস ও স্থিতিশীলতা প্রকাশ করে।
- কথা বলার সময় নম্রতা বজায় রাখা অপরিহার্য। বদমেজাজি ও রূঢ় ব্যবহার কঠোরভাবে পরিহার করা উচিত, কারণ এই ধরনের আচরণ দাওয়াতের পথ রুদ্ধ করে।

৪। মনোযোগ দিয়ে শোনা

সফল অ্যাক্টিভিস্টরা ভালো বক্তা হওয়ার পাশাপাশি ভালো শ্রোতাও হন। অন্যের প্রতি মনোযোগ দেওয়া তাদের প্রতি সম্মান প্রদর্শনের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ।

- যখন কারো কথা শোনা হবে, তখন অবশ্যই মনোযোগী থাকতে হবে । ফোন ব্যবহার বা এধরণের কোনো কাজে ব্যস্ত থাকা যাবে না।
- বক্তার প্রতি শ্রদ্ধাবোধ দেখাতে উপযুক্ত আদব বজায় রেখে চোখে চোখ রেখে শোনা এবং কোনো অবস্থাতেই মাঝপথে কথা না কাটা বা কথা কেড়ে না নেওয়া জরুরি।

৫। আদবের সাথে মতপার্থক্য মোকাবিলা করা (আদাবুল ইখতিলাফ)

উম্মাহর বৃহত্তর ঐক্য বজায় রাখার জন্য মতাদর্শগত বা কর্মপন্থাগত মতপার্থক্যকে সম্মানজনকভাবে সামলানো অ্যাক্টিভিস্টের জন্য একটি মৌলিক দক্ষতা।

- ব্যক্তিগত বা দলীয় মতের ভিন্নতা থাকা সত্ত্বেও, ইসলামী আকিদা ও মূলনীতিতে ঐক্যবদ্ধ থাকা এবং অন্যকে ছোট না করা।
- ভিন্ন মতাবলম্বীদের প্রতি নম্রতা ও সৌজন্যতা বজায় রাখা এবং বিতর্ক এড়িয়ে যাওয়া।
- মতপার্থক্য যেন উম্মাহর মধ্যে বিভাজন বা ফিতনা সৃষ্টি না করে, বরং এটি আলোচনার মাধ্যমে সত্য উদঘাটনের একটি মাধ্যম হয়।

৬। মিডিয়ার ব্যবহার ও ডিজিটাল দাওয়াহ

অ্যাক্টিভিস্টকে সোশ্যাল মিডিয়া প্ল্যাটফর্মগুলো ব্যবহারে অত্যন্ত সতর্ক ও কৌশলী হতে হবে।

- ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মেও ইনসাফ ও সুন্দর ভাষা বজায় রাখা আবশ্যক। আবেগ বা ক্ষোভের বশবর্তী হয়ে মিথ্যা তথ্য বা গুজব ছড়ানো থেকে বিরত থাকতে হবে।
- অনলাইন উপস্থিতি যেন ইসলামের শালীনতা ও মর্যাদার সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হয়। ব্যক্তিত্বের সঙ্গে সাংঘর্ষিক কোনো ছবি বা বক্তব্য প্রচার করা থেকে বিরত থাকুন।
- ডিজিটাল অ্যাক্টিভিসমের মূল লক্ষ্য হবে কল্যাণকর বার্তা দেওয়া, গঠনমূলক আলোচনা করা এবং প্রয়োজনীয় মেরুকরণ করা।

অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে আমাদের জীবনের সকল দিককে একটি চূড়ান্ত লক্ষ্যে কেন্দ্রীভূত করতে হবে। আর তা হলো আল্লাহর সন্তুষ্টি ও দ্বীনের প্রতিষ্ঠা। একজন অ্যাক্টিভিস্ট যেন হন ইসলামের জীবন্ত বিজ্ঞাপন তাঁর চলনে-বলনে যেন রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর হাদীস ও সুন্নাহর প্রতিচ্ছবি ফুটে ওঠে। মনে রাখতে হবে, বাহ্যিক সৌন্দর্য, নম্রতা এবং পরিচ্ছন্নতার প্রাণ হলো অন্তরের খালেস নিয়ত (ইখলাস)।

যখন অ্যাক্টিভিস্ট তাঁর অভ্যন্তরীণ ইখলাস এবং বাহ্যিক সৌন্দর্য—এই দুইয়ের সমন্বয় ঘটাতে পারেন, তখনই তাঁর দাওয়াহ মানুষের হৃদয়ে গভীর ও স্থায়ী প্রভাব ফেলতে সক্ষম হবে ইনশা আল্লাহ্।

পড়ুন-" অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- ইউনিটের কোর মেম্বারদের জন্য তারবিয়াহ ও সিলেবাস কী?
- কী কী স্কিল অর্জন করতে হবে?
- কিভাবে সদস্যদের মনোবল ধরে রাখব? ঝরে পড়া ঠেকাব?
- নন-প্র্যাকটিসিংদের জন্য তারবিয়াহ বা পাঠচক্রের সিলেবাস কী?

আল্লাহর সাথে সততা

الْأَمْثَالَ اللَّهُ يَضْرِبُ كَذَٰلِكَ الْأَرْضِ فِي فَيَمْكُثُ النَّاسَ يَنفَعُ مَا وَأَمَّا جُفَاءً فَيَذْهَبُ الزَّبَدُ فَأَمَّا

"...অতএব, ফেনা তো শুকিয়ে খতম হয়ে যায় এবং যা মানুষের উপকারে আসে, তা জমিতে অবশিষ্ট থাকে। আল্লাহ এমনিভাবে দৃষ্টান্তসমূহ বর্ণনা করেন।"[৯৯]

السَّمَاءِ فِي وَفَرْعُهَا ثَابِتٌ أَصْلُهَا طَيِّبَةٍ كَشَجَرَةٍ طَيِّبَةً كَلِمَةً مَثَلًا اللَّهُ ضَرَبَ كَيْفَ تَرَ أَلَمْ
يَتَذَكَّرُونَ لَعَلَّهُمْ لِلنَّاسِ الْأَمْثَالَ اللَّهُ وَيَضْرِبُ رَبِّهَا بِإِذْنِ حِينٍ كُلَّ أُكُلَهَا تُؤْتِي
قَرَارٍ مِن لَهَا مَا الْأَرْضِ فَوْقِ مِن اجْتُثَّتْ خَبِيثَةٍ كَشَجَرَةٍ خَبِيثَةٍ كَلِمَةٍ وَمَثَلُ

-তুমি কি লক্ষ্য কর না, আল্লাহ তা'আলা কেমন উপমা বর্ণনা করেছেনঃ পবিত্র বাক্য হলো পবিত্র বৃক্ষের মত। তার শিকড় মজবুত এবং শাখা আকাশে উত্থিত। সে পালনকর্তার নির্দেশে অহরহ ফল দান করে। আল্লাহ মানুষের জন্যে দৃষ্টান্ত বর্ণণা করেন- যাতে তারা চিন্তা-ভাবনা করে। এবং নোংরা বাক্যের উদাহরণ হলো নোংরা বৃক্ষ। একে মাটির উপর থেকে উপড়ে নেয়া হয়েছে। এর কোন স্থিতি নেই[১০০]।

সুদৃঢ় বুনিয়াদ

কোনো কাজ দাঁড় করানোর ক্ষেত্রে শুরুর দিকের মানুষদের অনেক কষ্ট করতে হয়। তাদেরকেই প্রথমে পথে নামতে হয়, সমাজের মধ্যে নিজেদের স্থান করে নিতে হয়, আর এই পথে বিপুল ক্ষতি ও ত্যাগ-তিতিক্ষা সহ্য করতে হয়। দুনিয়াবি দর্শনই হোক, কিংবা আসমানি মতবাদই হোক—এমন কোনো আদর্শ নেই, যার বিজয়ের জন্য এমন একদল অগ্রগামী মানুষের দরকার হয় না। এরাই সেই পতাকা বহন করে নিয়ে চলে এক কষ্টকর ও অন্তহীন পথের শেষ প্রান্তে—যতক্ষণ না আত্মোৎসর্গকারী মানুষের একটি দল তৈরি হবে।

একটি আদর্শ ততদিন মৃতবৎ থেকে যাবে, যতদিন না তার জন্য আত্মোৎসর্গকারী ভাইদের একটি দল তৈরি হবে। এই দলের মূলমন্ত্র হওয়া চাই আল্লাহ্‌র সেই কালাম:

قُلِ ادْعُوا شُرَكَاءَكُمْ ثُمَّ كِيدُونِ فَلَا تُنظِرُونِ () إِنَّ وَلِيِّيَ اللَّهُ الَّذِي نَزَّلَ الْكِتَابَ وَهُوَ يَتَوَلَّى الصَّالِحِينَ ()

> **"বলুন: 'তোমরা তোমাদের দেব-দেবীদের ডাকো, আমার বিরুদ্ধে তোমাদের সর্বোচ্চ চক্রান্ত করো এবং আমাকে এতটুকুও অবকাশ দিও না! কারণ আমার অভিভাবক হলেন আল্লাহ, যিনি কিতাব অবতীর্ণ করেছেন (সময়ে সময়ে), আর তিনিই সৎকর্মশীলদের নির্বাচন করেন ও সাহায্য করেন।'[১০১]**

[৯৯] *সূরা আর-রা'দ, ১৩:১৭*
[১০০] *সূরা ইব্রাহিম, ১৪:২৪–২৬*
[১০১] "সূরা আল-আ'রাফ,৭:১৯৫-১৯৬

দীর্ঘ আদর্শিক প্রশিক্ষণই হলো ইসলামী সমাজের ভিত্তি ও মূল কাঠামো, যা ছাড়া একটি ইসলামি সমাজের উত্থানের কোনো সুযোগ নেই। আর যদি এই বোঝাপড়া ছাড়া কোনো সমাজ গঠিতও হয়, তবে তা হবে **বালির ওপর গড়া ঘরের মতো**—যা সামান্য ঝড়ে, এমনকি এক দমকা বাতাসেই ধসে পড়বে।

দীর্ঘ ত্যাগের সময়কাল এবং এই দীর্ঘ পথে সম্মুখীন হওয়া বিশাল মূল্য ও ক্ষয়ক্ষতির কারণে সহজেই হতাশা ও নিরাশা গ্রাস করতে পারে। এই গভীর প্রশিক্ষণই এই অভিযাত্রার জন্য একটি নিরাপদ ভিত্তি প্রদান করে, যা হতাশাকে রুখে দেয়। **আসলে পরীক্ষার আগুনের মধ্য দিয়ে বেড়ে উঠা একটি ইসলামি আন্দোলনের অস্তিত্ব ছাড়া ইসলামি সমাজের উত্থান সম্ভব নয়। এই আন্দোলনের কর্মীদেরকে কঠিন বিপর্যয়ের উত্তাপে পরিপক্ক হতে হবে। এই আন্দোলনই হবে সেই স্ফুলিঙ্গ, যা উম্মাহর শক্তিকে প্রজ্বলিত করবে।**

মনে রাখুন-

- আমাদের অবশ্যই সস্তা জাগতিক আনন্দ থেকে দূরে থাকতে হবে এবং আমাদের মধ্যে কঠোর সাধনা ও মিতব্যয়িতার স্পষ্ট ছাপ থাকতে হবে।
- আদর্শের প্রতি থাকতে হবে অটল বিশ্বাস ও দৃঢ় প্রত্যয়, এবং আমাদের অন্তর পূর্ণ থাকবে বিজয়ের আশায়।
- এই পথে চলতে থাকার জন্য একটি দৃঢ় সংকল্প ও অধ্যবসায় থাকতে হবে, পথ যত দীর্ঘই হোক না কেন।
- এই যাত্রার উপকরণ গুলোর মধ্যে সব থেকে গুরুত্বপূর্ণ হলো এই যাত্রার পাথেয়গুলো, এবং এই যাত্রার পাথেয়গুলো হলো: নফল ইবাদত, সবর ও সালাত (নামাজ)।
- আনুগত্য ও একনিষ্ঠতা
- সারা বিশ্বে ছড়িয়ে থাকা ইসলাম-বিরোধী ষড়যন্ত্রগুলো সম্পর্কে স্পষ্ট ধারণা রাখা
- পথের সর্বত্রই প্রলোভন থাকবে এবং আমাদেরকে পথচ্যুত করার চেষ্টা করা হবে। কিন্তু যখন বিজয় কাছাকাছি চলে আসবে, তখন এই ধরনের প্রস্তাব এবং পথ থেকে সরিয়ে দেওয়ার প্রচেষ্টা আরও তীব্র হবে। তাই আমাদেরকে অবশ্যই অবিচল হতে হবে।

উপরে উল্লিখিত উপাদানসমূহ নবি ﷺ এর গড়ে তোলা প্রথম প্রজন্মের সাহাবীদের (রাদিয়াল্লাহু আনহুম) প্রশিক্ষণে স্পষ্টভাবে দৃশ্যমান ছিল। এই কারণেই, যখন পুরো [আরব] উপদ্বীপ দ্বীন ত্যাগ করছিলো (মুহাম্মদের ﷺ মৃত্যুর পর), তখন এই সুদৃঢ় ভিত্তিটি উঠে দাঁড়িয়েছিল এবং পুরো উপদ্বীপকে আবার ইসলামের দিকে ফিরিয়ে এনেছিল।

৮. পরীক্ষার অনিবার্যতা

কোনো মিশনই পরীক্ষার উপাদান থেকে মুক্ত হতে পারে না:

وَلَقَدْ كُذِّبَتْ رُسُلٌ مِّن قَبْلِكَ فَصَبَرُوا عَلَىٰ مَا كُذِّبُوا وَأُوذُوا حَتَّىٰ أَتَاهُمْ نَصْرُنَا ۚ وَلَا مُبَدِّلَ لِكَلِمَاتِ اللَّهِ ۚ وَلَقَدْ جَاءَكَ مِن نَّبَإِ الْمُرْسَلِينَ

"আপনার পূর্বে বহু রাসূলকে মিথ্যা বলা হয়েছে, তারা মিথ্যা প্রতিপন্ন ও নির্যাতিত হওয়া সত্ত্বেও ধৈর্য ধারণ করেছেন, অবশেষে তাদের কাছে আমার সাহায্য পৌঁছে গেছে। আল্লাহর বাণী পরিবর্তনযোগ্য নয়। আর অবশ্যই পূর্ববর্তী রাসূলদের সংবাদ আপনার কাছে এসেছে।"[১০২]

আল্লাহর এই বাণী, "আল্লাহর বাণী পরিবর্তনযোগ্য নয়," এর অর্থ হলো এটি সুপ্রতিষ্ঠিত নিয়ম যা জগতের ঐশী নিজামের অন্তর্ভুক্ত যা কখনো পরিবর্তন হয় না।

ইমাম শাফেঈ (রহিমাহুল্লাহ) কে জিজ্ঞেস করা হয়েছিল,

"এই দুটির মধ্যে কোনটি উত্তম, মানুষকে কর্তৃত্ব দেওয়া হবে নাকি সে নির্যাতিত হবে? তিনি উত্তর দেন:নির্যাতিত না হলে তাকে কর্তৃত্ব দেওয়া হবে না"।

বুখারী ও অন্যান্য সূত্রে খাব্বাব ইবনে আল-আরাতের হাদীস রয়েছে,

"আমরা রাসূলুল্লাহ্ ﷺ -এর কাছে কোন বিষয়ে অভিযোগ পেশ করলাম। তখন তিনি কা'বা ঘরের ছায়ায় তাঁর চাদরকে বালিশ বানিয়ে বিশ্রাম নিচ্ছিলেন। আমরা বললাম, (আমাদের জন্য কি) সাহায্য চাইবেন না? আমাদের জন্য কি দু'আ করবেন না? তিনি বললেনঃ তোমাদের আগের লোকদের মাঝে এমন ব্যক্তিও ছিল, যাকে ধরে নিয়ে তার জন্য যমীনে গর্ত করা হত। তারপর করাত এনে মাথায় আঘাত হেনে দু' টুকরা করে ফেলা হত। লোহার শলাকা দিয়ে তার মাংস ও হাড্ডি খসানো হত। তা সত্বেও তাকে তার দ্বীন থেকে ফিরিয়ে রাখতে পারত না।

আল্লাহর কসম! এ দ্বীন অবশ্যই পূর্ণতা লাভ করবে। এমন হবে যে সান'আ থেকে হাযরামাওত পর্যন্ত ভ্রমণকারী ভ্রমণ করবে। অথচ সে আল্লাহ্ ছাড়া কাউকে ভয় করবে না এবং নিজের মেষ পালের জন্য বাঘের ভয় থাকবে, কিন্তু তোমরা তাড়াহুড়ো করছ।"[১০৩]

বিপদ-আপদ আত্মাকে পরিশুদ্ধ করে, মনকে পরিষ্কার করে এবং অন্তরকে ময়লা ও আবর্জনা থেকে পবিত্র করে। যে মুমিন কষ্ট বা জ্বরে ভোগে, সে লোহার টুকরার মতো। আপনি যদি একে আগুনে দেন, তবে এর অনাবশ্যক উপাদানগুলো পুড়ে যাবে, আর ইস্পাত খাঁটি থাকবে।"

বিজয় যত কাছাকাছি আসে, বিপদ-আপদ তত কঠিন হয়।

وَاعْلَمْ أَنَّ النَّصْرَ مَعَ الصَّبْرِ،

وَأَنَّ الْفَرَجَ مَعَ الْكَرْبِ

وَأَنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

"জেনে রাখো—সাহায্য আসে ধৈর্যের সঙ্গে, মুক্তি আসে কষ্টের সঙ্গে, এবং কষ্টের সাথেই থাকে স্বস্তি।"[১০৪]

বুখারীতে আমরা পড়ি:

"নবিরাই সবচেয়ে বেশি পরীক্ষার সম্মুখীন হন, এরপর তাদের মতো যারা, যারা তাদের সবচেয়ে বেশি অনুসরণ করে। একজন মানুষকে তার ঈমানের দৃঢ়তা অনুযায়ী পরীক্ষা করা হবে। যদি তার ঈমান শক্তিশালী হয়, তবে সে

---

[১০২] সূরা আল-আন'আম,৬:৩৪
[১০৩] সহিহ বুখারি, হাদীস: ৩৬১২; কিতাবুল মানাকিব
[১০৪] সুনান আত-তিরমিজি, হাদীস নং ২৫১৬

আরও কঠিন পরীক্ষার মধ্য দিয়ে যাবে, আর যদি সে তার ঈমানে ততটা দৃঢ় না হয়, তবে তাকে তার ঈমানের মাত্রা অনুযায়ী পরীক্ষা করা হবে। আল্লাহর বান্দা বিপদ-আপদে থাকে যতক্ষণ না সেগুলি তাকে এমনভাবে ছেড়ে দেয় যে সে পৃথিবীতে পাপমুক্ত হয়ে চলতে পারে।"[১০৫]

২. দুনিয়াবিমুখতা

দুনিয়াবিমুখতা আসে দুনিয়ার জীবনের প্রকৃত অবস্থা অনুধাবন থেকে এবং আখেরাতের সামনে এই দুনিয়ার ক্ষুদ্রতার উপলব্ধি থেকে আসে:

"আখেরাতের তুলনায় এই দুনিয়া এমন, যেমন তোমাদের কেউ তার আঙুল সমুদ্রে ডুবিয়ে দিল। আঙুল তোলার পর যা লেগে থাকে, এটাই হলো এই দুনিয়া।"[১০৬]

"যদি আল্লাহর দৃষ্টিতে এই দুনিয়ার মূল্য একটা মশার ডানার সমানও হতো, তবে তিনি কোনো কাফেরকে এক ঢোঁক পানিও দিতে পারতেন না।"[১০৭]

এই দুনিয়ার মূল্যহীনতা থেকেই আসে দুনিয়া বিমুখতা :

"জাগতিক জিনিসপত্রের প্রতি আনন্দ ত্যাগ করো, আল্লাহ তোমাকে ভালোবাসবেন, আর অন্য মানুষের হাতে যা আছে তার প্রতি অনাসক্ত থাকো, মানুষ তোমাকে ভালোবাসবে।"[১০৮]

দুনিয়া থেকে বিমুখ মানুষকে অন্যের কাছে সাহায্য চাইতে হয় না। এটি সম্মান এবং আত্মনির্ভরশীলতা নিয়ে আসে। সহীহ হাদিসে আমরা পাই:

"জেনে রাখো, মুমিনের মর্যাদা নিহিত আছে রাতে (নামাজে) দাঁড়ানোর মধ্যে, আর তার সম্মান নিহিত আছে মানুষের মুখাপেক্ষী না হওয়ায়।"[১০৯]

নবি ﷺ সর্বদা তাঁর অনুসরণকারীদেরকে মানুষের উপর নির্ভরশীল না হতে, মানুষের কাছে কিছু না চাইতে উপদেশ দিতেন। সহীহ হাদিসে এসেছে :

"মানুষের কাছে কোনো কিছুর প্রয়োজন রেখো না, এমনকি তোমার দাঁত পরিষ্কার ও স্বচ্ছ করার ক্ষেত্রেও।"[১১০]

এই নীতির সঙ্গে সামঞ্জস্য রেখে নবি ﷺ তাঁর কয়েকজন সাহাবীর কাছ থেকে শপথ নিয়েছিলেন যে তারা কখনও কারো কাছে কিছু চাইবেন না। এটা এমন পর্যায়ে গিয়েছিল যে ঘোড়ায় থাকা অবস্থায় তাদের একজনের হাত থেকে চাবুক পড়ে গেলে, তিনি অন্য কাউকে তুলতে বলার পরিবর্তে নিজেই ঘোড়া থেকে নেমে সেটা তুলে নিতেন।

প্রাচুর্য হলো সবচেয়ে বড় দুর্বলতা যা জাতিদের গ্রাস করে, তাদের সন্তানদের নষ্ট করে এবং তাদের অস্তিত্বকে দুর্বল করে দেয়।বিলাসিতা ও সম্পদের পিছনে ছোটা থেকে বেশি আর কী মানুষের মেরুদণ্ড ভাঙে?! এই কারণেই মানুষ সর্বদা তার

---

[১০৫] সহীহ বুখারী, কিতাবুল ইমান, হাদীস নং ৬৫৮২
[১০৬] *সহীহ মুসলিম, হাদীস নং ২৬৪৩*
[১০৭] *ইবনে মাজাহ, হাদীস নং ৪০১১*
[১০৮] *ইবনে মাজাহ, হাদীস নং ৪২৪৮*
[১০৯] *বায়হাকী, শিহাবুল ইমান*
[১১০] *মুসনাদ আহমদ*, হাদীস নং ২৩৮৮২, *শু'আবুল ইমান* (বায়হাকী), হাদীস নং ১০৪২৮

বেতন, তার চাকরি এবং তার ভোগ বিলাসের জন্য ভীত থাকে। প্রতিবার বেতন বাড়লে, অফিসার তার চাকরির প্রতি আরও বেশি আসক্ত হয় এবং অন্য লোকেদের আরও বেশি ভয় পেতে শুরু করে।

তাই, আমরা স্পষ্টভাবে দেখতে পাই যে আল্লাহ নবী ﷺ এবং তাঁর সম্মানিত সাহাবীগণ রাদিয়াল্লাহু আনহুম ইচ্ছাকৃতভাবে সংযম অবলম্বন করেছিলেন, যদিও পৃথিবী তাদের হাতের মুঠোয় ছিল:

> **"মুহাম্মদের পরিবার দুই দিন ধরে যবের রুটি পেট ভরে খায়নি"**[১১১]

৩. পাথেয়

এই যাত্রার পাথেয় হলো: কুরআন, যিকির [আল্লাহর স্মরণ], রাতে জেগে ওঠা [তাহাজ্জুদের জন্য], গোপনে দান, নফল রোজা, সৎকর্মশীলদের সঙ্গ, ইতিবাচক ও নেতিবাচক আদেশ-নিষেধ।

নফল ইবাদত অবশ্যই পালন করতে হবে যাতে বান্দা এবং তার রবের মধ্যে বন্ধন আরও শক্তিশালী হয়। নফল ইবাদত আল্লাহর পক্ষ থেকে সাফল্যের ভিত্তি, আর ইবাদতে শৈথিল্য হলো দ্বীনকে ত্যাগ করার লক্ষণ—

> **"আমার বান্দা নফল ইবাদতের মাধ্যমে আমার নিকটবর্তী হতে থাকে, যতক্ষণ না আমি তাকে ভালোবাসি; আর যখন আমি তাকে ভালোবাসি, তখন আমি তার কান হয়ে যাই, যা দিয়ে সে শোনে..."** [১১২]

৪. আনুগত্য ও একনিষ্ঠতা

জাতির জীবনে সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ মৌলিক স্তম্ভগুলির মধ্যে একটি হলো অবিচ্ছেদ্য অনুকরণীয় আদর্শের উপস্থিতি, যাদেরকে কেনা-বেচা যায় না। যখন গান্ধী নেহেরুকে ভারতীয় জনগণের সামনে তুলে ধরে, তখন তিনি গর্বের সাথে বলেছিলো,

> **"আমি তোমাদের সামনে এমন একজন মানুষকে উপস্থাপন করছি, যাকে কেনা যাবে না।"**

অনেক মানুষ তাদের দেশ, তাদের ধর্ম এবং তাদের জাতিকে একটি সস্তা মূল্যে বিক্রি করে দিয়েছে। উদাহরণস্বরূপ, মোস্তফা কামাল আতাতুর্ক, যিনি ব্রিটিশদের সাথে একটি চুক্তি করেছিলেন, যা ব্রিটিশদেরকে ফিলিস্তিনে চারটি তুর্কি সেনাবাহিনীকে পরাজিত করার অনুমতি দেয়, যিনি খেলাফত বিলুপ্ত করেছিলেন এবং একটি রাষ্ট্রপতির চেয়ারের জন্য ইসলামের বিরুদ্ধে যুদ্ধ করেছিলেন।

আমাদের জাতির মধ্যেও এমন অনেক কামালপন্থী আছে যারা একটি রুটির টুকরো বা স্বীকৃতির একটি শব্দের জন্য বা এক গ্লাস [মদ] বা একজন পতিতার জন্য এটিকে বিক্রি করে দিয়েছে। অনেকের মনে আনুগত্য ও একনিষ্ঠতার অভাব তাদেরকে এমন ব্যক্তিদের অনুসরণের দিকে ধাবিত করেছে যারা তাদেরকে জাহান্নামের গহ্বরে নিয়ে গেছে।

হে আল্লাহ, সমস্ত প্রশংসা একমাত্র আপনার, আর আমি সাক্ষ্য দিচ্ছি যে আপনি ছাড়া কোনো ইলাহ নেই এবং আমি আপনার কাছে ক্ষমা প্রার্থনা করছি এবং আপনার কাছেই তওবা করছি।

---

[১১১] *সহীহ মুসলিম*, হাদীস নং ২৯৭০

[১১২] সহীহ আল-বুখারী, হাদীস: ৬৫০২

ইখলাস

২০২৩ সালে ক্রিকেটার সাকিব-তামিম দ্বন্দ্ব প্রকট আকার ধারণ করেছিল। ক্রিকেটের খোঁজখবর রাখতে না চাইলেও আমরা সবাই হয়তো এই দ্বন্দ্বের কথা জেনেছিলাম। এতোটাই আলোচিত ঘটনা ছিল এটি। ক্রিকেটার তামিম ইকবাল তার সর্বশেষ ভিডিওতে এসে সর্বশেষ যে কথাটা বলেছিল তা হলো— "আপনারা আমাকে ভুলে যাইয়েন না, মনে রাইখেন… এই রিকোয়েস্ট করি।"

তামিম শেষ অনুরোধ হিসেবে কেন এমন কথা বললেন? কারণ এই যে খেলোয়াড়, গায়ক, অভিনেতা, সাহিত্যিক… সবাই মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতি চায়। মানুষের কাছ থেকে প্রশংসা শুনতে চায় এবং তাদের কাজের বিনিময়ে খ্যাতি, অর্থ চায়। এটা শুধু সেলিব্রেটিদের ক্ষেত্রেই প্রযোজ্য বিষয়টি এমন নয়। মোটাদাগে আমি-আপনি সবাই মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতি, প্রশংসা, অর্থ, খ্যাতি এসবের জন্য কাজ করি।

যদি বিসিএস-এ এতো সামাজিক মর্যাদা, খ্যাতি, সম্মান না থাকত, বিসিএস-এর এতো ক্রেজ থাকত? যদি পোশাক খোলাকে নারীদের সামনে জনপ্রিয়তা, খ্যাতি, প্রশংসা পাবার উপায় হিসেবে উপস্থাপন না করা হতো, তাহলে এতো নারী কি এভাবে পোশাক খুলত?

দুনিয়াবি কাজের ক্ষেত্রে খ্যাতি, স্বীকৃতির এই ব্যাপারগুলো ইসলামের খেদমত করতে গিয়েও চলে আসলে ব্যাপক সমস্যা তৈরি হয়। মানুষের প্রশংসা, খ্যাতি, স্বীকৃতি, মানুষের কাছ থেকে সম্মান লাভ করা—এসব যেন আপনার ইসলামের কাজ করার পেছনের চালিকাশক্তি না হয়। চালিকাশক্তি যেন হয় একমাত্র আল্লাহর সন্তুষ্টি। যদি আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন ছাড়া অন্য কোনো উদ্দেশ্য আপনার মনে থাকে, তাহলে আপনি দুনিয়া শুদ্ধ দান করে দিলেও সে দানের কোনো মূল্য থাকবে না।

আপনি দান করলেন মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতির জন্য; আপনার সকল দান আখিরাতে আপনার মুখের ওপর ছুড়ে মারা হবে। আপনি বই লিখলেন লেখক হিসেবে খ্যাতি পাবার জন্য, লাখ লাখ ফলোয়ার্স, সম্মান পাবার জন্য; আপনার বই লাখ লাখ কপি বিক্রি হলেও আখিরাতে আপনার কোনো কাজে আসবে না।

মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতি লাভের জন্য, সম্মান লাভের জন্য আপনি তাদের গোলাম হয়ে যাবেন। আপনি হক কথা বলার চাইতে এমন কথা বলবেন যা আপনার পাঠকেরা শুনতে চায়, যা বললে কেউ নারাজ হবে না। আপনার ফ্যান-ফলোয়ার্স কমে যাবে না। সবসময় আপনি ফলোয়ার হারানোর ভয়ে তটস্থ থাকবেন। আপনি মানুষের ক্রীতদাসে পরিণত হবেন।

আপনি অন্য লেখক, আলেম, কন্টেন্ট ক্রিয়েটরদের হিংসা করবেন। "আরে ওদের এতো ফলোয়ার্স, আমার হয় না কেন? আরে ওদের মানুষ এতো সম্মান করে, আমাকে করে না কেন…।" হিংসায় আপনার মনের শান্তি পুড়ে যাবে। আপনি মুসলিম ভাইয়ের অমঙ্গল কামনা করবেন, হয়তো শত্রুতাও করবেন।

মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতি, লাইক, শেয়ার, কমেন্ট না পেলে আপনি দ্বীনি কাজ করার আগ্রহ হারিয়ে ফেলবেন। অল্পতেই হতাশ হয়ে পড়বেন… "আরে এতো কষ্ট করে ভিডিও বানালাম ভিউ এতো কম, আরে এতো কষ্ট করে বই লিখলাম বিক্রি অনেক কম… বাদ দেই, দরকার নাই এসব করার।"

অথচ আপনি যদি মানুষের কাছ থেকে স্বীকৃতি, খ্যাতি, সম্মান, প্রশংসা বা স্রেফ অর্থের জন্য কাজ না করে আল্লাহর জন্য কাজ করতেন, তাহলে… আল্লাহ এই কাজগুলোর বিনিময়ে আপনাকে মাফ করে দিতেন। কোটি কোটি টাকা না,

বারবার হজ করা না, পাঠকপ্রিয় বইয়ের লেখক হওয়া না—অন্তর থেকে কেবল মাত্র আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য যদি একটা খেজুর দান করেন, পাঁচ টাকা-দশ টাকা দান করেন, রাস্তাঘাটে অশ্লীলতা বিরোধী পাঁচটা লিফলেট বিতরণ করেন, মানুষকে ইসলামের দিকে আহ্বান করে ফেসবুকে সামান্য একটা পোস্ট দেন, বা দু রাকাত সালাত আদায় করেন বা রাস্তা থেকে কষ্টদায়ক বস্তু সরানোর মতো কাজও করেন—আল্লাহর কাছে এগুলো অত্যন্ত প্রিয় হবে ইনশাআল্লাহ। হাদীসে আমরা এমনটাই দেখেছি। কেবল আল্লাহর জন্য তৃষ্ণার্ত কুকুরকে বা পিঁপড়াকে পানি পান করানোর জন্য আল্লাহ কঠিন পাপে লিপ্ত ব্যক্তিকেও ক্ষমা করে দিয়েছেন।

আপনি মানসিক অশান্তিতে ভুগতেন না, মানুষের গোলামে পরিণত হতেন না, হক কথা বলতে পারতেন— "একথা বললে বা লিখলে আমার ফ্যান-ফলোয়ার কমে যাবে যাক, কিন্তু একথা এখন বলা জরুরি। সত্য গোপন রাখা যাবে না। তাই আমি সর্বোত্তম উপায়ে হক কথা বলব..." এমন হতো আপনার চিন্তা।

মুসলিম ভাইয়ের প্রতি আপনার হিংসা-বিদ্বেষ থাকত না। আপনার অন্তর অশান্ত, অস্থির থাকত না। "অমুক লেখকের বই পাঠকপ্রিয়তা লাভ করছে, অমুক আলেমের অনেক ভক্ত, অমুক ভাইয়ের কথা তরুণ প্রজন্ম অনেক গুরুত্ব দেয়... আলহামদুলিল্লাহ! ইসলামের খেদমতে আল্লাহ অনেক মানুষকে কবুল করছেন। আল্লাহর দ্বীনের প্রচার হচ্ছে। আল্লাহ আমাকেও যেন তাদের মতো কবুল করে নেন..." এমন হতো আপনার চিন্তা।

আপনি মানুষের উপকার করলেন, মানুষকে টাকা ধার দিলেন। বিনিময়ে সে মানুষ আপনার বিপদে-আপদে পাশে দাঁড়াল কি না, আপনাকে সম্মান করে কথা বলল কি না—আপনি এসব ভাবতেন না। কারণ আপনি তাকে সাহায্য করেছেন শুধু আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য।

আপনি কখনোই হতাশ হতেন না, কখনোই ভেঙে পড়তেন না। আপনি হয়তো অনেক পরিশ্রম করে দাওয়াতি কাজ করছেন, অ্যাক্টিভিসম করছেন, লেখালেখি করছেন, ভিডিও বানাচ্ছেন... কিন্তু খুব কম মানুষ আপনার কথা শুনছে, আপনার ভিডিওর ভিউ খুব কম। কিন্তু এরপরেও আপনি হতাশ হতেন না। রেগুলার কাজ চালিয়ে যেতেন। কারণ মানুষ আপনার কষ্টের মূল্য দিক না দিক, তাতে আপনার কিছু যায় আসে না। আপনি কাজ করছেন আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য। একজন মানুষও যদি আপনার দাওয়াত কবুল না করে, আপনার পোস্টে লাইক কমেন্ট না করে, কিন্তু আল্লাহ যদি আপনার কাজ কবুল করেন—এতেই আপনি খুশি। এটাতেই আপনার সফলতা। আপনার খ্যাতি আসলো কি না, আপনার ফ্যান-ফলোয়ার্স হলো কি না, মানুষজন আপনাকে সম্মান করল কি না... এটা নিয়ে আপনার কোনো টেনশন থাকবে না।

অনেক নবী সারাজীবন দাওয়াত দিয়েছেন, কিন্তু তাদের কোনো অনুসারী ছিল না। তাঁরা কি ব্যর্থ ছিলেন? না। কাজেই আপনিও ব্যর্থ না যদি সুন্নাহসম্মতভাবে ইসলামের খেদমত করে যান।

কোনো কাজকেই আপনি গুরুত্বহীন মনে করতেন না, ছোটো মনে করতেন না। "আরে লিফলেট বিলি করা কোনো কাজ হলো? আরে পেইজের ইনবক্সের রিপ্লাই দেওয়া, গ্রুপ চালানো এগুলো কোনো কাজ হলো? এর চাইতে বই লিখলে বা দুইটা ফেসবুকে পোস্ট করলে অনেক লাইক-শেয়ার-ফ্যান ফলোয়ার্স পাওয়া যেত"—এমন চিন্তা করতেন না।

"আমার কী করতে ভালো লাগছে, আমি কী করলে খ্যাতি পাব"—এটার পরিবর্তে "আমি কোন কাজটা করলে ইসলামের জন্য ভালো হবে"—এটা চিন্তা করতেন। আপনি হতেন নিখাদ, নির্ভেজাল, খাঁটি এক মানুষ।

ঢালাওভাবে লেখক, আলেম ও সেলিব্রেটি হবার লুপহোল

এক.

পাকিস্তানি বংশোদ্ভূত একজন শাইখ আছেন—জহির মাহমুদ। বেশ আবেগ নিয়ে বয়ান করেন। লেকচার শোনার সেই স্বর্ণযুগটাতে অনেক শোনা হতো। উনি এক লেকচারে বলছেন—একবার আব্দুল্লাহ ইবনে মাসউদ রাদিয়াল্লাহু আনহু মদীনায় এক খেজুর গাছে উঠতে লাগলেন। তিনি বেশ শুকনো, পাতলা গড়নের ছিলেন। পা খুব সরু ছিল। তাঁর সরু সরু পা দেখে কিছু সাহাবী হাসতে শুরু করলেন। রাসূলুল্লাহ ﷺ তাদের হাসতে নিষেধ করে বললেন—'এই পা যদি মিজানে ওজন করা হয়, তাহলে উহুদ পাহাড়ের চাইতেও তা বেশি ভারী হবে'।

রাসূলুল্লাহ ﷺ কেন এমন বললেন? কারণ, এই পায়ের মাঝে যে রক্ত প্রবাহিত হয় তাঁর প্রতিটি ফোঁটা তাওহীদের সাক্ষী দেয়, কালেমার সাক্ষী দেয়। খালিদ, উমার, আলী (রাদিয়াল্লাহু আনহুম আজমাইন) ইত্যাদি সাহাবীদের অধিক আলোচনার কারণে আমাদের মাঝে এমন ধারণা আছে যে, সব সাহাবীরাই মনে হয় উমার, খালিদ বা আলীর মতো সুঠাম দেহের অধিকারী ছিলেন। এটা একটা ভুল ধারণা। সাহাবীদের মধ্যে যেমন যুবাইর ইবনুল আওয়াম, আলী, খালিদের মতো সুঠাম দেহের মানুষ ছিলেন, তেমনি আবু বকর, আব্দুল্লাহ ইবনে মাসউদের মতো পাতলা গড়নের মানুষ ছিলেন। মুসাব বিন উমায়ের রাদিয়াল্লাহুর মতো যেমন সুদর্শন সাহাবী ছিলেন, তেমন সমাজের স্ট্যান্ডার্ডে দেখতে একটু অসুন্দর সাহাবীও ছিলেন।

আব্দুর রহমান ইবনে আউফদের মতো যেমন ধনী সাহাবী ছিলেন, তেমনি আসহাবে সুফফার নিঃস্ব সাহাবী ছিলেন যারা কাপড়ের অভাবে অতিকষ্টে সতর ঢাকতেন। মুয়াজ ইবনে জাবাল, উবাই বিন কাবের মতো যেমন আলেম সাহাবী ছিলেন, তেমনি বেদুইনদের মধ্য থেকে অনেক সাহাবী ছিলেন যারা মৌলিক বিষয়াদি বাদে অন্যান্য খুঁটিনাটি ব্যাপারে বিস্তারিত জানতেন না। খালিদ, আলী, যুবাইর-এর মতো যেমন প্র্যাক্টিক্যাল চিন্তা-ভাবনার যোদ্ধা সাহাবী ছিলেন, তেমন হাসসান বিন সাবিত-এর মতো ভাবুক, কবি সাহাবী ছিলেন। অনেকে ব্যবসায়ী ছিলেন, কেউ দিনমজুর ছিলেন, কেউ কৃষিকাজ করতেন। রাদিয়াল্লাহু আনহুম আজমাইন। অর্থাৎ সমাজে বৈচিত্র্য ছিল। সবাই একই রকম ছিলেন না।

দুই.

আবু হুরাইরা রাদিয়াল্লাহু আনহু থেকে বর্ণিত হাদিসে এসেছে রাসুল ﷺ বলেছেন,

> **“কিয়ামতের দিন সবার আগে যাদের বিচারের জন্য আনা হবে—তারা হলো একজন দানবীর, একজন আলেম ও আল্লাহর পথে জিহাদকারী একজন শহীদ। এদেরকে আল্লাহ জাহান্নামে নিক্ষেপ করবেন কারণ তাঁরা আল্লাহর জন্য নয়, বরং মানুষের প্রশংসা, খ্যাতি ও সম্মানের আশায় আমল করেছিল”।**[১১৩]

বিখ্যাত এই হাদিস কমবেশি সবারই জানা। নিয়তের গুরুত্ব বোঝানোর ক্ষেত্রে এই হাদিস অতুলনীয়। তবে এই হাদিস থেকে অন্য একটি বিষয়েরও ইঙ্গিত পাওয়া যায়। আলেমদের মতে সমাজ পরিচালনার জন্য আলেম, সম্পদশালী দানবীর ও শহীদ এই তিন শ্রেণীর মানুষের ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্বের কারণে এই তিন শ্রেণীর মানুষের প্রথমে বিচার করা হবে। এই হাদিস থেকেও আমরা সমাজে বৈচিত্র্যের গুরুত্ব উপলব্ধি করি।

তিন.

---

[১১৩] সুনানে তিরমিজি, হাদিস : ২৩৮২

প্রথম দুইটি অনুচ্ছেদে যে আলোচনা করা হলো তার ওপর ভিত্তি করে এবার আলোচনার মূল অংশে প্রবেশ করা যাক। বিগত এক দশকের বাংলাদেশের ইসলামপন্থী তরুণদের অবস্থা পর্যবেক্ষণ করার অভিজ্ঞতা আলহামদুলিল্লাহ আমাদের হয়েছে। এই পর্যবেক্ষণের আলোকে বর্তমান সময়ের ইসলামপন্থী তরুণদের মাঝে যে কয়টি অনাকাঙ্ক্ষিত বিষয় চলে এসেছে তা হলো:

১। সবাই লেখক হতে চাচ্ছে।

২। সবাই ক্রিটিক্যাল থিংকার বা চিন্তক হতে চাচ্ছে।

৩। অনেক সময় ঢালাওভাবে আলেম হবার উপদেশ দেওয়া হচ্ছে।

আরও কিছু বিষয় রয়েছে তবে আজকে এই ৩টি বিষয় নিয়েই সংক্ষেপে আলোচনা করা যাক।

সবার লেখক হতে চাইবার ফলে—

ক। ফেসবুক অনেকটা মৃতপ্রায় হয়ে গেছে। আগে ফেসবুকের কথা মাথায় রেখে পোস্ট লেখা হতো। সেই পোস্টগুলো থেকে পূর্ণ মেসেজ পাওয়া যেত। অন্তর পরিবর্তন হতো। এখন বইয়ের কথা মাথায় রেখে পোস্ট লেখা হয়। পূর্ণ মেসেজ আসে না। অনেকেই ফেসবুকে লেখা সময়ের অপচয় মনে করেন। এর ফলে উপকৃত হবার মাত্রা অনেক কমে গিয়েছে।

খ। সেলিব্রেটি লেখক হবার বাসনা 'রিয়া' জন্ম দিচ্ছে। ইসলামের খেদমত নয়, বরং নিজের নফসের খেদমত করা মূল উদ্দেশ্য হয়ে দাঁড়াচ্ছে। অশ্রদ্ধা, ঈর্ষা, গীবত, অপ্রয়োজনীয় মতপার্থক্য ইত্যাদি তৈরি হচ্ছে—যা এড়ানো সম্ভব হতো।

গ। অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ কাজ যেমন—ইমেজ, ভিডিও এডিটিং, পেজ ম্যানেজমেন্ট, অফলাইন অ্যাক্টিভিসম , গ্রুপে কাজ করা—এই বিষয়গুলো এখনকার অনেক তরুণদের কাছে গুরুত্বহীন মনে হচ্ছে। বই লেখার বা সেলিব্রেটি হবার নেশায় গুরুত্বপূর্ণ এই কাজগুলো করার সময় পাওয়া যাচ্ছে না।

ঘ। ঢালাওভাবে বই বাজারে আসছে। অধিকাংশ মানুষ অনুকরণপ্রিয়। তাই বইয়ের টপিকে কোনো বৈচিত্র্য আসছে না। গুরুত্বপূর্ণ বিষয়ে বই আসছে না। পাঠকেরা ইতিমধ্যেই বই থেকে মুখ ফিরিয়ে নেওয়া শুরু করেছে।

সবাই ক্রিটিক্যাল থিংকার বা চিন্তক হতে চাইবার ফলে—

ক। ইসলামের মৌলিক বিষয়—ঈমান, আমল, সাহাবীদের জীবনী ইত্যাদির পরিবর্তে দর্শন, পাশ্চাত্যবাদ, নাস্তিকদের যুক্তি খণ্ডন এসবের দিকে সবার মনোযোগ চলে গিয়েছে। অনেকের ঈমান-আমল ক্ষতিগ্রস্ত হচ্ছে।

খ। সবাই মিলে চিন্তা করছে, কিন্তু কাজ করার লোক নেই। আগে যারা কাজ করত, ট্রেন্ডে ভেসে এখন তারাও চিন্তক হওয়া শুরু করছে। পাশ্চাত্যবাদ ইত্যাদি নিয়ে লেখালেখি বা চিন্তা করার প্রয়োজনীয়তা আছে। তবে সমাজের অল্প কিছু যোগ্য মানুষ এ কাজে নিয়োজিত হওয়াই যথেষ্ট। বাকিদের প্রয়োজনীয় জ্ঞানটুকু রেখে সেগুলো ছড়িয়ে দিলেই চলে।

সবার আলেম হতে চাইবার ফলে—

বাংলাদেশে আলহামদুলিল্লাহ অনেক আলেম রয়েছেন। জেনারেল লাইনের একজন ভাই নতুন করে পড়াশোনা শুরু করলে আরও একজন আলেম বৃদ্ধি পাবে। তবে এই ভাই একেবারে আলেম না হয়ে আলেমদের কাছ থেকে প্রয়োজনীয় বেসিক ইলম অর্জনের পর তার জাহেল ফ্রেন্ড সার্কেল বা পরিচিতদের মাঝে দাওয়াতের কাজ শুরু করতে পারেন। এক্ষেত্রে তিনি এমন কিছু মানুষদের কাছে ইসলামকে প্রেজেন্ট করতে পারবেন যাদের কাছে আলেম মানে হলো ব্যাকডেটেড, ক্ষ্যাত বা মূর্খ। এ ধরণের মানুষদের কাছে আলেমদের পৌঁছানো অসম্ভব। দুঃখজনক হলেও এটা বাস্তবতা। তো এভাবে ইসলামের দাওয়াহ আরও গতিশীল হতে পারে। নতুন নতুন অনেক মাত্রা আসতে পারে।

সবার আলেম হওয়া যদি জরুরি হতো তাহলে সাহাবীরা জ্ঞানের কেন্দ্র মদীনা ছেড়ে বিশ্বের বিভিন্ন ময়দানে ঝাঁপিয়ে পড়তেন না। দেখুন, কোনো কাজকেই ছোট ভাববেন না। আল্লাহ সবাইকে সমান যোগ্যতা দিয়ে সৃষ্টি করেননি। আপনি যদি অফলাইন অ্যাক্টিভিসম , ইমেজ বানানো, ভিডিও এডিটিং, পেজের ইনবক্স সামলানো, পোস্ট আপলোড করার মতো কাজ করেন, তাহলে অন্য একজন ভাই (যাকে আল্লাহ যোগ্যতা দিয়েছেন) তিনি উপকারী বই লিখতে পারবেন।

আপনি যদি যোগ্য চিন্তক ব্যক্তিদের অনুসরণ করে ইসলামের কথা মানুষের কাছে নিয়ে না যান, যদি মাঠ পর্যায়ে কাজ না করেন, যদি কর্মী বা সংগঠকের ভূমিকা না নেন, তাহলে চিন্তকের চিন্তা বইয়ের পাতাতেই আবদ্ধ থাকবে। সেগুলো মূল্যহীন হয়ে পড়বে। সমাজ পরিবর্তনের রোডম্যাপ আপনার সামনে আছে। প্রয়োজনীয় চিন্তক সমাজে উপস্থিত। এমন অবস্থায় আপনার চিন্তক হওয়ার কোনো দরকার আছে ইসলামের জন্য? সমাজ পরিবর্তনের জন্য ১০০ জন লেখক বা ১০০ জন চিন্তকের পরিবর্তে ৫ জন লেখক ও ৯৫ জন সংগঠক/কর্মী/দাঈ বেশি প্রয়োজন। রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর সময় থেকে নিয়ে শুরু করে প্রতিটি যুগেই, প্রতিটি সমাজেই ইসলাম বা অন্য যেকোনো মতাদর্শ বাস্তবায়নের ক্ষেত্রে লেখক বা চিন্তকদের সংখ্যা ছিল কম; মাঠ পর্যায়ের কর্মী, সংগঠক ও দাঈদের সংখ্যা ছিল বেশি। তারা একেবারে ময়দানে থেকে সরাসরি ভূমিকা রাখতে পারে। লেখক বা চিন্তকদের চাইতেও ইতিহাস পরিবর্তনে মুখ্য ভূমিকা রাখতে পারে। এটাই আসলে আল্লাহর সুন্নাহ। ২+২ = ৪ হওয়া, পানির পিপাসা মেটানোর ক্ষমতা, সূর্যের পূর্ব দিক থেকে উদয় আর পশ্চিম দিকে অস্ত যাওয়া... ইত্যাদি প্রাকৃতিক নিয়মের মতো এটাও একটি প্রাকৃতিক নিয়ম।

চার.

কোনো কাজই ছোট নয়। সব কাজই গুরুত্বপূর্ণ। নবী ﷺ এর নির্বাচিত হাদিসটি স্মরণ রাখুন:

> **“তাকে পাহারায় নিয়োজিত করলে পাহারায় থাকে আর (দলের) পেছনে পেছনে রাখলে পেছনেই থাকে।”**[১১৪]

অর্থাৎ যেখানেই তাকে দায়িত্ব দেওয়া হোক, তিনি তা পালন করে যান এবং এগিয়ে যান। তিনি যদি সৈন্যদের পেছনে থাকেন তবে পেছনে থেকেই দায়িত্ব পালন করেন। আর যদি তিনি পাহারার দায়িত্ব পান তবে তিনি সে কাজও আঞ্জাম দেন। কারণ তাঁর উদ্দেশ্য হলো ‘পুরস্কার’, চাই তাঁকে যেখানেই রাখা হোক না কেন!

খালিদ বিন ওয়ালিদ রাদিয়াল্লাহু আনহুর কথা চিন্তা করুন। উনার কাছ থেকে সেনাপতির পদ নিয়ে অন্য এক সাহাবীকে দেওয়া হলো। উনি সঙ্গে সঙ্গে তা মেনে নিয়ে সাধারণ একজন সৈনিকের কাতারে নেমে আসলেন। কোনো প্রতিবাদ নয়, কোনো বিদ্রোহ নয়, কোনো কিছু নয়। কারণ তাঁরা বুঝেছিলেন—আল্লাহ পদমর্যাদা, সম্মান, খ্যাতি, প্রভাব-প্রতিপত্তি দেখেন না। আল্লাহ দেখেন অন্তরের ইখলাস।

দেখুন আপনি কী কাজ করেছেন সেটার চাইতে আপনার অন্তরের অবস্থা কেমন ছিল, নিয়ত কী ছিল, ইখলাস কেমন ছিল—এসবের ওপর ভিত্তি করে বিচার হবে। তাই কোনো কোনো দরিদ্র সাহাবী এক টুকরো খেজুর দান করেও আল্লাহ এবং তাঁর রাসূলের প্রশংসা পেয়েছেন। আবার কোনো কোনো দানশীল ব্যক্তি প্রচুর দান করেও জাহান্নামে যাবে। কাজের পরিমাণ, কাজের প্রকৃতি—এসব গুরুত্বপূর্ণ। কিন্তু সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ আপনার নিয়ত।

মানুষের প্রশংসা, মনোযোগ, আকর্ষণের কেন্দ্রবিন্দুতে থাকা, ক্ষমতা—কোনো কিছুই গুরুত্বপূর্ণ নয়। গুরুত্বপূর্ণ হলো আপনার কাজের ইখলাস। মানুষ জানল কী জানল না, মানুষ আপনাকে চিনল কী চিনল না, আপনার সাথে সেলফি তোলার আবদার করল কী করল না, কোনো মজলিশে আপনাকে আদর করে সম্মান করে সামনে বসাল কি না, আপনার হাজার হাজার ফ্যান-ফলোয়ার থাকল কি না—এসব একেবারেই গুরুত্বহীন জিনিস। আমার-আপনার মূল মনোযোগ দেওয়া উচিত—আমি যে কাজটা করছি তা আল্লাহর জন্য করছি কি না। আমার এই কাজের মাধ্যমে আল্লাহ খুশি হবেন না

---

[১১৪] সহিহ বুখারী, হাদিস : ২৮৮৭

অসন্তুষ্ট হবেন। কাজেই আমার মন কী চাইছে সেটা করার পরিবর্তে ইসলামের জন্য কী করা জরুরি—সেই কাজটা করাই অধিক তাকওয়ার।

رَضِيتُ بِاللّٰهِ رَبًّا، وَّبِالْإِسْلَامِ دِينًا وَّبِمُحَمَّدٍ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَبِيًّا

আল্লাহকে রব, ইসলামকে দীন ও মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়াসাল্লাম-কে নবীরূপে গ্রহণ করে আমি সন্তুষ্ট।

আল্লাহর সাথে সম্পর্ক পুনঃস্থাপন

অ্যাক্টিভিসমের সফলতা অর্জনের জন্য বাহ্যিক কর্মতৎপরতা এবং সাংগঠনিক দক্ষতার চেয়েও অধিক গুরুত্বপূর্ণ হলো অ্যাক্টিভিস্টের **আত্মিক সুরক্ষা এবং আল্লাহর সাথে তাঁর ব্যক্তিগত সম্পর্ক**। সাংগঠনিক ব্যস্ততা, মানুষের সাথে অতিরিক্ত মেলামেশা এবং বর্তমান যুগের **খ্যাতি, মোহ, বা 'সেলিব্রিটিজমের' ফিতনা**—এগুলো দ্রুত অন্তরে কাঠিন্য নিয়ে আসতে পারে। এর ফলস্বরূপ ইবাদতে মনোযোগ হারানো, সালাতে খুশু-খুজু কমে যাওয়া, এবং আল্লাহর সাথে দূরত্ব তৈরি হওয়ার মতো ভয়ংকর বিষয়গুলো ঘটতে পারে।

এই দূরত্ব মারাত্মক, কারণ **আল্লাহর সাথে সম্পর্ক দুর্বল হয়ে পড়লে সকল কাজই বারাকাহ শূন্য হয়ে যায়।** কাজ যতই বড় দেখাক না কেন, তা ফাঁপা হয়ে যাবে। অবশেষে একদল দস্যুতে পরিণত হওয়ার ঝুঁকি থাকে, যাদের কাজে কেবল লোকদেখানো প্রচেষ্টা থাকে, কিন্তু কোনো আধ্যাত্মিক প্রভাব থাকে না।

وَلَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ نَسُوا اللَّهَ فَأَنسَاهُمْ أَنفُسَهُمْ

"তোমরা তাদের মতো হয়ো না, যারা আল্লাহকে ভুলে গেছে, ফলে আল্লাহ তাদের নিজেদেরই ভুলিয়ে দিয়েছেন।"[১১৫]

দুর্বলতার মূল কারণ

দীর্ঘদিন কাজের সাথে যুক্ত থাকা সত্ত্বেও অনেক অ্যাক্টিভিস্টের মধ্যে নিম্নোক্ত জ্ঞান ও আমলের অভাব দেখা যায়:

- **বুনিয়াদি ইলমের অভাব:** তাওহীদ, আল-ওয়ালা ওয়াল-বারা (আল্লাহর জন্য ভালোবাসা ও ঘৃণা), ঈমান ভঙ্গের কারণ (নাওয়াকিদুল ঈমান), এবং তাকফীর (ইসলাম থেকে খারিজ করার বিষয়াদি)—এই মৌলিক বিষয়গুলো না জানা।
- **কুরআন সুন্নাহ'র সাথে দূরত্ব:** জীবনে একবারও কুরআনের অনুবাদ বা সীরাহ পড়েননি বা বুখারী, মুসলিম, বা রিয়াদুস সালেহীনের মতো হাদীসের কিতাব পড়ে শেষ করেননি। নিয়মিত কুরআন তিলাওয়াত না করা।
- **সাহাবী ও সালফে সালেহীনদের সাথে দূরত্ব:** সাহাবীদের জীবন, তাদের কুরবানি, তাকওয়া, আমলের আদর্শ থেকে দূরে সরে যাওয়া। তাদের জীবনী অধ্যয়ন না করার ফলে বাস্তব জীবনে তাদের অনুসরণের প্রেরণা হারিয়ে যায়। ফলে অ্যাক্টিভিস্টরা কাজের মাঠে পরিশ্রম করলেও, তাদের ভেতরে সেই ঈমানী তেজ, বিনয় ও আল্লাহভীতি গড়ে ওঠে না। সাহাবী ও সালফে সালেহীনের আদর্শ থেকে বিচ্যুত হওয়া মানে ইসলামী আন্দোলনের রুহ বা আত্মাকে হারিয়ে ফেলা।
- **রুহানি মজলিশের অভাব:** ইউনিটের মজলিশগুলোতে দু'আ, দরুদ, বা ঈমান-আমল নিয়ে একেবারেই আলোচনা না হওয়া, কেবল কাজের আলাপ হওয়া।
- **আমল পরিহার:** জামাআতে সালাত, সুন্নাহ সালাত বা কিয়ামুল লাইল (তাহাজ্জুদ) এর প্রতি উদাসীনতা।

[১১৫] *সূরা আল-হাশর, ৫৯:১৯*

فَوَيْلٌ لِّلْمُصَلِّينَ الَّذِينَ هُمْ عَن صَلَاتِهِمْ سَاهُونَ

"অতএব ধ্বংস তাদের জন্য, যারা নামাজ পড়ে, কিন্তু তাদের নামাজে গাফেল।"[১১৬]

আল্লাহর সাথে সম্পর্ক মজবুত করার কর্মপন্থা

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا تُوبُوا إِلَى اللَّهِ تَوْبَةً نَّصُوحًا

"হে মুমিনগণ! তোমরা আল্লাহর নিকট আন্তরিকভাবে তাওবা কর।"[১১৭]

আল্লাহর সাথে অ্যাক্টিভিস্টের সম্পর্ককে শক্তিশালী ও সজীব রাখার জন্য নিম্নলিখিত আমলগুলো ব্যক্তিগত ও সম্মিলিত রুটিনে অন্তর্ভুক্ত করা অপরিহার্য:

১. তাওহীদ ও আকীদা

তাওহীদ, আকীদা, নাওয়াকিদুল ঈমান ইত্যাদি বিষয়ে বুনিয়াদি জ্ঞান অর্জন করা এবং নিয়মিত ইলম অর্জনের জন্য সময় বরাদ্দ রাখা।

২. কুরআন-সুন্নাহর অধ্যয়ন

সহীহ-শুদ্ধভাবে কুরআন পড়তে জানা এবং অল্প অল্প করে হিফয করা। অন্তত একবার কুরআনের অনুবাদ এবং হাদীসের কিতাবগুলো (বুখারী, মুসলিম ইত্যাদি) মনোযোগ সহকারে পড়া।

রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন,

"আমি তোমাদের মধ্যে দুটি জিনিস রেখে গেলাম। যতক্ষণ তোমরা এই দুটি জিনিসকে দৃঢ়ভাবে ধরে রাখবে, ততক্ষণ তোমরা পথভ্রষ্ট হবে না: আল্লাহর কিতাব (কুরআন) এবং আমার সুন্নাহ (আদর্শ)।"[১১৮]

৩. সীরাহ ও সাহাবীদের জীবন

সীরাহ (নবীর জীবনী), এবং সাহাবীদের জীবনী অধ্যয়ন করা। এছাড়া অন্তর নরমকারী লেকচার শোনা এবং পরকাল ও মৃত্যু নিয়ে চিন্তা করা।

৪. সালাত ও নফল ইবাদত

কোনো অজুহাতেই জামাআতে সালাত আদায় মিস না করা। নিয়মিত সুন্নাহ সালাত, তাহাজ্জুদ, নফল সালাত আদায় এবং নফল সিয়াম পালনে সচেষ্ট হওয়া।

৫. যিকির ও দু'আ

সকাল-সন্ধ্যার ২৩ আযকার সহ ঘুমানোর যিকির কোনোভাবেই বাদ না দেওয়া। নিয়মিত দু'আ ও যিকিরের মাধ্যমে আল্লাহর নৈকট্য অন্বেষণ করা।

أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ

"জেনে রাখ, আল্লাহর স্মরণেই অন্তর প্রশান্ত হয়।"[১১৯]

---

[১১৬] *সূরা আল-মাউন, ১০৭:৪–৫*
[১১৭] *সূরা আত-তাহরীম, ৬৬:৮*
[১১৮] *মুয়াত্তা ইমাম মালিক*, হাদীস নং ১৫৯৪; আলবানী কর্তৃক সহীহ হিসেবে স্বীকৃত
[১১৯] *সূরা আর-রা'দ, ১৩:২৮*

৬. মুহাসাবা ও তাযকিয়া

প্রত্যেক মজলিশের শুরু বা শেষে অন্তত ৫-১০ মিনিট তাযকিয়াতুন নফস (আত্মশুদ্ধি) রিলেটেড আলোচনা করা। নিয়মিত মুহাসাবা (আত্ম- পর্যালোচনা) করা এবং এর জন্য একটি চেকলিস্ট ব্যবহার করা। পরিশিষ্ট ৯ এ একটি চেকলিস্ট যুক্ত করা হলো

৭. সাদাকাহ ও বিলাসিতা পরিহার

নিয়মিত দান-সাদাকাহ করা। বিলাসিতা ও অপ্রয়োজনীয় খরচ (দামি রেস্তোরাঁয় খাওয়া,দামি পোশাক, অপ্রয়োজনীয় উবার ব্যবহার ইত্যাদি) পরিহার করা।

৮. পারিবারিক দায়িত্ব

বাবা-মার সাথে উত্তম ব্যবহার নিশ্চিত করা এবং এই হক আদায়কে ইবাদত হিসেবে গণ্য করা।

৯. নফস নিয়ন্ত্রণ

চোখের হেফাজতের প্রতি গুরুত্ব দেওয়া। অধিক কথা বলা, এবং অপ্রয়োজনে সোশ্যাল মিডিয়া ব্যবহার কঠোরভাবে কমানো।

এই আমলগুলো যেন কেবল অভ্যাস বা রুটিন কাজে পরিণত না হয়, বরং **ইসলামের মূল নির্যাস** এবং আমলের পেছনের দর্শন বুঝে নিয়ে আমরা সে অনুসারে চলতে পারি, সে ব্যাপারে সর্বোচ্চ নজর থাকতে হবে। আল্লাহর সাথে সম্পর্কই আমাদের কাজের একমাত্র চালিকাশক্তি।

قَدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا وَقَدْ خَابَ مَن دَسَّاهَا

"নিশ্চয়ই সে-ই সফল হয়েছে, যে নিজেকে পবিত্র করেছে; আর সে-ই ব্যর্থ হয়েছে, যে একে কলুষিত করেছে।"[১২০]

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنتُمُ الْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ

"আর তোমরা দুর্বল হয়ো না এবং দুঃখিতও হয়ো না, আর তোমরাই হবে বিজয়ী, যদি তোমরা মুমিন হও।"[১২১]

[১২০] *সূরা আশ-শামস, ৯১:৯-১০*

[১২১] সূরা আলে ইমরান,৩: ১৩৯

অ্যাক্টিভিসমের আদবকেতা

দ্বীনের কাজে সফলতা ও বরকত লাভের জন্য কেবল সঠিক কর্মপন্থা বা কৌশলই যথেষ্ট নয়। সঠিক মানসিকতা ও আদবকেতা বজায় রাখা অত্যাবশ্যক। ইসলামী দৃষ্টিকোণ থেকে, এই কাজের মূল উদ্দেশ্য হলো আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন। তাই, ভাইদের জন্য এমন কিছু মৌলিক নৈতিক নির্দেশনা ও আচরণবিধি অনুসরণ করা জরুরি যা তাদের প্রচেষ্টাগুলোকে অহমিকা, অসুস্থ প্রতিযোগিতা এবং সম্পর্কগত জটিলতা থেকে রক্ষা করে।

প্রশংসা

প্রশংসা আমাদের কাজে উৎসাহ-উদ্দীপনা বাড়িয়ে দিতে পারে। আবার এটা আমাদের ধ্বংসেরও কারণ হতে পারে। সামনাসামনি প্রশংসার দ্বারা অহমিকা সৃষ্টি হয়। এমন প্রশংসাকে হাদীসে ধ্বংসের কারণ বলে আখ্যায়িত করা হয়েছে। আবু মুসা আশ'আরী রাদ্বিয়াল্লাহু আনহু থেকে বর্ণিত,

> **রাসূলুল্লাহ ﷺ এক ব্যক্তিকে অপর ব্যক্তির প্রশংসা করতে শুনে বলেন, "তোমরা তাকে ধ্বংস করে দিলে বা তোমরা তার মেরুদণ্ড ভেঙে ফেললে।"**

প্রশংসা করার ব্যাপারে আমাদের খুবই সতর্ক থাকতে হবে। বিশেষ করে, সামনাসামনি প্রশংসা করার ক্ষেত্রে। ফেইসবুকে প্রশংসা করাও এক অর্থে সামনাসামনি প্রশংসা করার মধ্যে পড়ে। কারণ, যার প্রশংসা করা হচ্ছে সেও তো এসব দেখছে বা জানছে।

কোনো হকপন্থী আলিম বা অ্যাক্টিভিস্টদের মানুষের কাছে পরিচিত করিয়ে দেবার জন্য তাঁদের লেখা বা বক্তব্যের প্রশংসা করার দরকার পড়তে পারে। যেন সাধারণ মানুষ তাঁদের গুরুত্ব বা অবদান বুঝতে পারেন। কিন্তু এক্ষেত্রেও তাদের লেখা বা বক্তব্যের সামনাসামনি প্রশংসা করা উচিত না। 'ভাইয়ের কথা যেন আগুন', 'ভাইয়ের চেহারা বেশ নূরানী মা শা আল্লাহ আর কণ্ঠটাও কতো সুন্দর', 'ভাইয়ের লেখার হাত অসাধারণ', 'সেই অস্থির লিখছেন ভাই', ইশ ভাই, আপনার মতো যদি লিখতে পারতাম'... এভাবে প্রশংসা করলে ব্যক্তিকে মহিমান্বিত করা হয়।

এর বদলে পোস্ট/ভিডিও শেয়ার করার সময় ক্যাপশনে লেখা যেতে পারে-এই ভিডিওটি শুনুন। গুরুত্বপূর্ণ আলোচনা আছে। এই লেখায় অমুক সমস্যার সমাধান দেওয়া হয়েছে, পড়ুন আর শেয়ার করুন।

আশা করি, মূল থিমটা ধরতে পেরেছেন। যাদের প্রশংসা করছি, আমরা যদি আসলেই তাদের ভালোবাসি ও ভালো চাই, তাহলে এমন প্রশংসা কি করবো যা তাদের ক্ষতি করে? ঠিক একইভাবে কেউ যদি আমাদের প্রশংসা করে, তাহলে তাদের সংশোধন করে দিতে হবে। মনে রাখা জরুরি, আমরা মানুষের প্রশংসা পাবার জন্য কাজ করি না। আমরা কাজ করি আল্লাহর জন্য।

তবে স্বীকৃতি দেওয়া জরুরি। একে উপেক্ষা করা ঠিক নয়। স্বীকৃতি দেওয়া যায় সরাসরি প্রশংসা না করেও—যেমন, চেইন অব কমান্ডের সিনিয়রদের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দেওয়া, উপহার দেওয়া, ঘুরতে নিয়ে যাওয়া, গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব দেওয়া, বেশি বেশি সময় দেওয়া বা পরামর্শ চাওয়া—এসবই এমন সম্মান ও স্বীকৃতির রূপ, যা উৎসাহ বাড়ায় কিন্তু অহমিকা তৈরি করে না।

সুধারণা রাখা

একজন মুসলিম ভাইয়ের উচিত অন্য মুসলিম ভাইয়ের ব্যাপারে সুধারণা রাখা। একজন ভাইয়ের ব্যাপারে অভিযোগ শুনেছিলাম তিনি অমুক ভাইকে সম্মান করেন না। অথচ সেই অভিযুক্ত ভাইয়ের বক্তব্য ছিল এমন – ভাই উনি যদি আমাকে বলেন যে ১ হাজার বার কান ধরে উঠবস করতে হবে আমি তাই করব কোনো প্রশ্ন ছাড়া।

কুরআন মাজীদে আল্লাহ তা'আলা স্পষ্ট নির্দেশ দিয়েছেন যেন আমরা অন্যের প্রতি অধিক অনুমান বা কু-ধারণা করা থেকে বিরত থাকি। এই কু-ধারণাই বিভেদ ও ফিতনার জন্ম দেয়।

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ

"হে মুমিনগণ, তোমরা অধিক অনুমান থেকে দূরে থাক। নিশ্চয় কোনো কোনো অনুমান পাপ। আর তোমরা একে অন্যের গোপনীয় বিষয় অনুসন্ধান করো না এবং একে অন্যের গীবত (পশ্চাতে নিন্দা) করো না। তোমাদের মধ্যে কি কেউ তার মৃত ভাইয়ের গোশত খেতে চাইবে? বস্তুত তোমরা তো একে ঘৃণ্যই মনে কর। আর তোমরা আল্লাহকে ভয় করো। নিশ্চয় আল্লাহ তাওবা গ্রহণকারী, পরম দয়ালু।"[১২২]

রাসূলুল্লাহ ﷺ বলেছেন,

إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ، فَإِنَّ الظَّنَّ أَكْذَبُ الْحَدِيثِ، وَلَا تَحَسَّسُوا، وَلَا تَجَسَّسُوا، وَلَا تَنَافَسُوا، وَلَا تَحَاسَدُوا، وَلَا تَبَاغَضُوا، وَلَا تَدَابَرُوا، وَكُونُوا عِبَادَ اللهِ إِخْوَانًا

"তোমরা (মন্দ) ধারণা করা থেকে বেঁচে থাকো। কারণ ধারণা করা হচ্ছে সবচেয়ে বড় মিথ্যা (কথা)। তোমরা একে অপরের দোষ অনুসন্ধান করো না, গুপ্তচরবৃত্তি করো না, একে অপরের প্রতি হিংসা করো না, পরস্পরে সম্পর্কচ্ছেদ করো না। বরং তোমরা ভ্রাতৃবন্ধনে আবদ্ধ আল্লাহর বান্দা হয়ে যাও।"[১২৩]

অ্যাক্টিভিসমের ময়দানে মতপার্থক্য থাকতে পারে, কিন্তু মুমিনদের পারস্পরিক সম্পর্ক হবে ভ্রাতৃত্বের।

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

"মুমিনরা তো একে অপরের ভাই। সুতরাং তোমাদের ভাইদের মধ্যে সন্ধি স্থাপন করো। আর তোমরা আল্লাহকে ভয় করো, যাতে তোমরা অনুগ্রহপ্রাপ্ত হও।"[১২৪]

কোনো অভিযোগ বা খবর শুনলে উভয় পক্ষের কথা শোনা এবং যাচাই করা অত্যাবশ্যক। যাচাই না করে কিছু বিশ্বাস করা বা প্রচার করা অপবাদের জন্ম দেয়।

---

[১২২] সূরা আল-হুজুরাত: ৪৯:১২
[১২৩] সহীহ বুখারী, হাদিস : ৬০৬৪, সহীহ মুসলিম, হাদিস : ২৫৬৩
[১২৪] সূরা আল-হুজুরাত: ৪৯:১০

لَوْلَا إِذْ سَمِعْتُمُوهُ ظَنَّ الْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بِأَنفُسِهِمْ خَيْرًا وَقَالُوا هَٰذَا إِفْكٌ مُّبِينٌ

"যখন তোমরা তা (অপবাদ) শুনলে, তখন মুমিন পুরুষ এবং মুমিন নারীরা আপন লোকদের সম্পর্কে কেন ভালো ধারণা করল না এবং বলল না, 'এ তো সুস্পষ্ট অপবাদ!'"[১২৫]

অ্যাক্টিভিসমের সময় সব ভাইয়ের সঙ্গে সবার মতামত মিলবে না। সবাইকে সবার পছন্দ হবে না। সুধারণা রাখতে হবে একে অপরের প্রতি। উভয়পক্ষের বক্তব্য শুনতে হবে। আর যেটা প্রধান বিবেচ্য বিষয় হবে- যে ভাইয়ের সাথে আমার মত মিলছে না তিনি কি শরীয়ার গন্ডির ভেতরে আছেন না বাইরে।

অসুস্থ প্রতিযোগিতা

Scarcity mentality এর বাংলা অর্থ হলো "অভাব মানসিকতা"। এমন মানসিকতা থাকলে একজন মানুষ বা দল মনে করে অর্থ, সম্পদ, খ্যাতি এসব সীমিত। সবার জন্য পর্যাপ্ত নয়। একজন পেলে অন্যজন পাবেনা। ধরুন ১০ জনের একদল মানুষ মনে করছে তাদের সামনে রাখা ঝুড়িতে ৮ টা কমলা আছে। কিন্তু আমরা মানুষ ১০ জন এবং আমাদের সবারই কমলা লাগবে। এমন ক্ষেত্রে অন্য একজন পেলে আমি কমলা পাবো না। কাজেই বুঝতেই পারছেন, এমন পরিস্থিতিতে মানুষ আর ভাগাভাগি করতে চায় না, কেবল নিজের কথা ভাবে, কেবল নিজের ভাগ পেতে চায়, অসুস্থ প্রতিযোগিতা, মারামারি, গ্যাঞ্জাম, কূটকৌশল শুরু হয়ে যায়। Scarcity mentality এর বিপরীত ধারণা হলো abundance mentality বা "প্রাচুর্যের মানসিকতা", যেখানে মানুষ বিশ্বাস করে যে সম্পদ পর্যাপ্ত এবং সবার জন্যই সুযোগ রয়েছে। আগের উদাহরণের ১০ জন মানুষ ভাববে ঝুড়িতে অনেক কমলা আছে। আমরা সবাই অনেক অনেক কমলা পাবো। কাজেই তাড়াহুড়া, মারামারি, গ্যাঞ্জাম, প্রতিযোগিতা করার দরকার নেই। আস্তে ধীরে নিব। কেউ অসুস্থ হলে, কমলা নিতে আসতে না পারলে আমি নিজে তাঁর বাড়িতে গিয়ে কমলা দিয়ে আসব।

রিযিকের মালিক একমাত্র আল্লাহ। সফলতা, খ্যাতি দেবার মালিক একমাত্র আল্লাহ,...এসবকিছুই আসে আল্লাহর কাছ থেকে। আমরা যদি এটা বিশ্বাস করি তাহলে কেন এটা মনে করি যে আল্লাহর স্টকে রিযিকের সংকট আছে, সফলতা, খ্যাতি, প্রশংসার সংকট আছে? অন্যরা সব ফ্যান, ফলোয়ার, সফলতা, বিজয় পেয়ে গেলে আমাদের দেবার মতো সফলতা বা বিজয় আর আল্লাহর কাছে থাকবে না? আমরা কেন মনে করি অন্যদের সাথে অসুস্থ প্রতিযোগিতা করে ফ্যান ফলোয়ার আমাদের দিকে নিয়ে আসতে হবে?

সৎ কাজে আল্লাহ প্রতিযোগিতা করার নির্দেশ দিয়েছেন, কিন্তু তারমানে কি এটা যে আমি ষড়যন্ত্র করে, শত্রুদের সাথে হাতে মিলিয়ে অন্যদের কাজ থামিয়ে দেব যেন তারা আর সৎকাজ করতে না পারে? নাকি এমন যে অন্যরা যদি ১০ জন মানুষকে সাহায্য করে আমরা ১৫ জন মানুষকে সাহায্য করবো? অন্যরা যদি ১০ টা ক্যাম্পেইন করে আমরা ১৫ টা ক্যাম্পেইন করবো? অন্যদের কাজ থামিয়ে দিয়ে আমরা হয়তো তাদের চাইতে বেশিকাজ করতে পারবো, আমরা জয়ী হব, ওদের হারাতে পারবো। কিন্তু আসলেই কি তাই? এখানে কি আমরা সবাই মিলে হেরে যাচ্ছি না? অন্যদের ভালো কাজের প্রভাব থেকে সমাজের মানুষ বঞ্চিত হচ্ছে না? ইসলাম কায়েমের কাজ পিছিয়ে যাচ্ছে না?

প্রিয় ভাই, আসুন নিজেদের প্রশ্ন করি আমরা কি আসলে ইসলামের জন্য কাজ করি? নাকি নিজের নফসকে , নিজের দলকে আল্লাহ বানিয়ে তার আনুগত্য করি? তার জন্য কাজ করি? আমার চোখের সামনে একজন বোনের ইজ্জত লুটে নেওয়া হলে আমি কি চিন্তা করতাম যে, যারা ইজ্জত বাঁচাতে সাহায্য করছে তারা আমাদের ইউনিটের কেউ না, আমার ইউনিটের সুনাম হবে না, ওরা সুনাম নিয়ে নিবে তাই বোনের ইজ্জত বাঁচানোর দরকার নেই?

---

[১২৫] সূরা আন-নূর: ২৪:১২

প্রিয় ভাই আসুন নিজেদের প্রশ্ন করি আমরা কি আমাদের ইউনিটের জন্য, আমাদের মাসলাক মানহাযের জন্য কাজ করি নাকি আল্লাহর জন্য কাজ করি? আমাদের মূল লক্ষ্য কি আল্লাহর সন্তুষ্টি অর্জন করা নয়?

وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ

"আর আসমানে রয়েছে তোমাদের রিযিক এবং যা তোমাদেরকে ওয়াদা করা হয়েছে।"[১২৬]

—

قَالَ اللَّهُ تَبَارَكَ وَتَعَالَى:

يَا عِبَادِي، لَوْ أَنَّ أَوَّلَكُمْ وَآخِرَكُمْ، وَإِنسَكُمْ وَجِنَّكُمْ، قَامُوا فِي صَعِيدٍ وَاحِدٍ، فَسَأَلُونِي، فَأَعْطَيْتُ كُلَّ إِنسَانٍ مَسْأَلَتَهُ، مَا نَقَصَ ذَٰلِكَ مِمَّا عِندِي إِلَّا كَمَا يَنقُصُ الْمِخْيَطُ إِذَا أُدْخِلَ الْبَحْرَ.

(আল্লাহ বলেন) —
"হে আমার বান্দাগণ! তোমাদের প্রথম ও শেষ, মানব ও জিন সবাই যদি এক জায়গায় দাঁড়িয়ে আমার কাছে প্রার্থনা করে এবং আমি প্রত্যেককে তার চাওয়া জিনিস দিয়ে দিই, তবুও আমার ভাণ্ডার থেকে এতটুকুও কমবে না, যতটুকু সমুদ্রের মধ্যে সূঁচ ডুবিয়ে বের করলে কমে।"[১২৭]

মানুষের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করা

সামাজিক শক্তি অর্জন বা অ্যাক্টিভিসমের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয়গুলোর লিস্ট করলে ১/২ নম্বরে থাকবে সমাজের মানুষের সাথে আপনার ব্যক্তিগত সম্পর্ক কেমন এ বিষয়টি। মনে করেন এই অ্যাক্টিভিসম ব্যক্তিগত সম্পর্কেরই খেলা।

ধরেন আপনি স্কুলের বাচ্চাদের পাঠ্যবইয়ে ট্রান্সজেন্ডার ইস্যু নিয়ে সচেতন করতে চান। এ জন্য আপনি পরিকল্পনা করেছেন স্কুলের ক্লাসে ক্লাসে গিয়ে ক্যাম্পেইন করবেন। তো আপনার প্রথমেই লাগবে স্কুলের স্যার আরও নির্দিষ্ট করে বললে হেড স্যারের অনুমতি। এখন হেড স্যারের সাথে আপনার সম্পর্ক ভালো থাকলে আপনি অনুমতি পাবার ক্ষেত্রে অনেক সুবিধা পাবেন। আপনাকে সন্দেহ করবে না। আরে ওরা কারা, কোত্থেকে এলো ওরা, কি চায় ওরা? ওরা কোনো গণতান্ত্রিক রাজনৈতিক দলের সদস্য না তো? এই সন্দেহগুলা করবে না। বা ধরেন আপনি এলাকার পোলাপান নিয়ে বৃক্ষরোপন ক্যাম্পেইন করবেন। আপনার যদি পোলাপানের সাথে সম্পর্ক ভালো থাকে, তাহলে তাদের দিয়ে সহজে কাজ করিয়ে নিতে পারবেন। না হলে কাজ করানো কঠিন হয়ে যাবে।

অ্যাক্টিভিসমের জন্য দরকার পড়বে ফান্ডের। ব্যবসায়ী বা সম্পদশালী মানুষ বা সাধারণ মানুষ যারাই হোক না কেন তাদের সাথে সম্পর্ক ভালো থাকলে আপনি সহজে ফান্ড পাবেন। আপনাকে সন্দেহ করবে না যে ফান্ডের টাকা দিয়ে আপনি মৌজ মাস্তি করে বেড়াবেন।

---

[১২৬] সূরা আদ-যারিয়াত, ৫১:২২
[১২৭] সহীহ মুসলিম: ২৫৭৭

প্রয়োজনীয় সম্পর্কগুলোর ধরন ও গুরুত্ব

যেখানে দেখিবে ছাই, উড়াইয়া দেখ তাই, পাইলেও পাইতে পারো অমূল্য রতন – এই স্টাইলে আপনাকে সব শ্রেণীর মানুষদের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করতে হবে। তবে বিশেষ ভাবে গুরুত্ব দিতে হবে-

১. তরুণ প্রজন্ম ও ছাত্রসমাজ:

- রাস্তার সাধারণ তরুণদের অ্যাক্টিভিসমের কাজে যুক্ত করুন।
- যারা টিকটক বা এধরণের অন্য কাজে যুক্ত, তাদের সঠিক দিকনির্দেশনা দিয়ে এক্টিভিজমে সম্পৃক্ত করা সম্ভব।
- তরুণদের অনেকেই প্রচারণা ও মাঠপর্যায়ের কাজে অনেক বেশি কার্যকর হতে পারে।

২. শিক্ষক:

- শিক্ষকদের সাথে সম্পর্ক ভালো হলে শিক্ষাপ্রতিষ্ঠানে কাজ করা সহজ হয়।
- তারা ছাত্রদের প্রভাবিত করতে পারে এবং অ্যাক্টিভিসমের প্রচারণা সহজ করে তুলতে পারে।

৩. ধনাঢ্য ব্যক্তি ও দাতা:

- বড় মনের সম্পদশালী ব্যক্তিদের সাথে সম্পর্ক তৈরি করে তাদের দানশীলতা এক্টিভিজমে কাজে লাগান।
- তাদের বিশ্বাস অর্জন করুন, যাতে তারা সন্দেহ না করে।

৪. মুরুব্বি ও গন্যমান্য ব্যক্তি:

- এলাকার নেতৃস্থানীয় মানুষদের সাথে সম্পর্ক ভালো রাখলে তাদের সমর্থন পাওয়া সহজ হয়।
- তারা সাধারণ মানুষের মধ্যে আপনাদের বার্তা ছড়াতে সাহায্য করবে।

৫. মসজিদের ইমাম, খতিব ও আলেম উলামা:

- দাওয়াতি কাজে ইমাম-খতিব ও আলেমরা বড় ভূমিকা রাখতে পারে।
- তাদের সাথে সম্পর্ক রেখে সামাজিক ও ধর্মীয় ইস্যুতে সহজেই কাজ করা যায়।

৬. ভুক্তভোগী শ্রেণি:

- আপনার ক্যাম্পেইন যার জন্য, সেই শ্রেণির মানুষের সাথে সম্পর্ক তৈরি করুন।
- যেমন স্ক্রিন আসক্তি নিয়ে কাজ করতে চাইলে অভিভাবকদের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করুন। তারা আপনাদেরকে ব্যাপক সাহায্য সহযোগিতা করবে ইনশা আল্লাহ।

৭. সোশ্যাল মিডিয়া প্রভাবশালী:

- যারা অনলাইনে প্রভাবশালী, তাদের সাথে সম্পর্ক তৈরি করুন।
- তারা প্রচারণা ও ফান্ড সংগ্রহে দারুণ ভূমিকা রাখতে পারে।
- তবে, তাদের সাথে সম্পর্ক তৈরি করতে সময়, কৌশল ও ধৈর্য প্রয়োজন।

সামাজিক সংগঠন বা অ্যাক্টিভিসমের মাধ্যমে প্রভাব তৈরি করতে হলে, মানুষের সাথে মিশে ভালো সম্পর্ক তৈরি করা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এটি শুধু ব্যক্তিগত দক্ষতা নয়, বরং ইউনিটের প্রতিটি সদস্যের জন্য অপরিহার্য গুণ।

মানুষের সাথে সুসম্পর্ক তৈরির বিভিন্ন উপায় আমরা সুন্নাহ থেকে পাই, যেমন:

- ছোট বড় সবাইকে সালাম দেওয়া
- হাসিমুখে কথা বলা
- খাবার খাওয়ানো
- বিপদে-আপদে সাহায্য করা
- উপহার আদান-প্রদান করা
- খোঁজখবর নেওয়া ইত্যাদি

وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا

"আর মানুষের সাথে তোমরা সুন্দরভাবে কথা বলো।"[১২৮]

—

«لَا تَحْقِرَنَّ مِنَ الْمَعْرُوفِ شَيْئًا، وَلَوْ أَنْ تَلْقَى أَخَاكَ بِوَجْهٍ طَلْقٍ»

"কোনো সৎকর্মকে তুচ্ছ মনে করো না, যদিও তা কেবল তোমার ভাইকে হাসিমুখে সাক্ষাৎ করা হয়।"[১২৯]

—

«تَهَادُوا تَحَابُّوا»

"এক অপরকে উপহার দাও—এতে তোমাদের মধ্যে ভালোবাসা সৃষ্টি হবে।[১৩০]"

এখানে তিনটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয়-

১. কেউ যেন এমন অনুভব না করে যে, আপনি তাকে অ্যাক্টিভিসমের জন্য ব্যবহার করবেন, সুযোগ-সুবিধা নেবেন, এই জন্য আলগা খাতির করছেন। বুঝতে পেরেছেন তো বিষয়টি? মানুষকে অন্তর থেকেই ভালোবাসবেন, সাওয়াবের নিয়তে আর আল্লাহকে খুশি করার নিয়তে সাহায্য করবেন।

২. চেইন অফ কমান্ডে আপনার নিচে যারা থাকবে, অর্থাৎ আপনি যাদের দায়িত্বশীল, তাদের কাছ থেকে ব্যক্তিগত সুযোগ-সুবিধা নেওয়া যাবে না। এমন করলে চেইন অফ কমান্ড ভেঙে পড়বে, সদস্যদের মধ্যে ইনসাফ রক্ষা করতে পারবেন না। এটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। সবসময় মাথায় থাকা চাই।

৩. খাবার বা গিফট খুব বেশি দামি হবার দরকার নেই। দামি হলে আপনি সবাইকে নিয়মিত গিফট দিতে পারবেন না। ৫ টাকার ১টা কলম, ১ কাপ চা, ১ টা বিস্কুট— এগুলোই যথেষ্ট। তবে সামর্থ্য যদি থাকে এবং খুব সম্ভাবনাময় কারো সঙ্গে প্রথমবার দেখা করতে যাচ্ছেন এমন হয়, তাহলে একটু দামি গিফট দিতে পারেন।

পড়ুন-" অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর" থেকে-

- মানুষের সাথে ভালো সম্পর্ক তৈরি করা কেন জরুরি?

---

[১২৮] সূরা আল-বাকারা, ২:৮৩
[১২৯] সহিহ মুসলিম, হাদীস: ২৬২৬
[১৩০] আল-আদবুল মুফরাদ, হাদীস: ৫৯৪

- স্থানীয় মসজিদের ইমাম/খতীব/এলাকার মুরুব্বী/প্রভাবশালী নেতা পছন্দ না করলে করণীয় কী? কিভাবে এলাকার মানুষের মন জয় করব?
- সমাজের মানুষের সাথে কাজ করতে গিয়ে ইউনিটের কোনো সদস্য ভুল করে ফেললে কী করণীয়?
- কেউ সমালোচনা করলে সেটি কিভাবে মোকাবেলা করব?

যে ৭টি বৈশিষ্ট্য থেকে একজন মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টকে দূরে থাকা জরুরি

আসিফ আদনান

সূরা আত-তাওবাহর ৪৭ নং আয়াতে আল্লাহ তায়ালা বলেন-

وَ خَرَجُوا فِيكُمْ مَا زَادُوكُمْ إِلَّا خَبَالًا وَلَأَوْضَعُوا خِلَالَكُمْ يَبْغُونَكُمُ الْفِتْنَةَ وَفِيكُمْ سَمَّاعُونَ لَهُمْ وَاللَّهُ عَلِيمٌ بِالظَّالِمِينَ

"যদি তারা তোমাদের সাথে বের হত, তবে তোমাদের মধ্যে ফাসাদই বৃদ্ধি করত এবং তোমাদের মাঝে ছুটোছুটি করত, তোমাদের মধ্যে ফিতনা সৃষ্টির অনুসন্ধানে। আর তোমাদের মধ্যে রয়েছে তাদের কথা অধিক শ্রবণকারী, আর আল্লাহ যালিমদের সম্পর্কে পূর্ণ জ্ঞাত।"

যদিও এই আয়াতটি রাসূলুল্লাহ ﷺ-এর সময়ের মুনাফিকদের উদ্দেশ্য করে নাজিল হয়েছিল, এর শিক্ষা কিন্তু কেবল সেই সময়ের জন্য নয়। আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য পরিচালিত যেকোন সামষ্টিক কাজের ক্ষেত্রে এই শিক্ষাগুলো সবসময়ের জন্য প্রাসঙ্গিক। আসুন, দেখে নিই সেই বৈশিষ্ট্যগুলো কী কী।

১ .সন্দেহ ও বিভ্রান্তি ছড়ানো

এই বৈশিষ্ট্যের দুটি বিপজ্জনক দিক আছে:

ক) গোপন সন্দেহ সৃষ্টিকারী: হয়তো বাইরে থেকে একজন ব্যক্তিকে কাজের প্রতি খুবই নিবেদিত মনে হতে পারে, কিন্তু সে নেতা বা অন্য ভাইদের উদ্দেশ্য বা মানহাজের যথার্থতা নিয়েই সন্দেহ তৈরি করে। এটা সে ব্যঙ্গ করে, আড়ালে সমালোচনা করে, কিংবা খুব সূক্ষ্মভাবে অভিযোগের মাধ্যমে করে। মনে রাখবেন, এটা আন্তরিকভাবে দেওয়া কোনো 'নসিহা' নয় বরং এক ধরনের ইচ্ছাকৃত 'ফিতনা', যা খুবই উদ্বেগের বিষয়।

খ) আন্তরিক কিন্তু উচ্ছৃঙ্খল: এই ধরনের ব্যক্তি হয়তো আসলেই কাজের প্রতি নিবেদিত, কিন্তু তার আবেগের লাগাম, আত্ম-সচেতনতা, ব্যক্তিগত শৃঙ্খলা বা সঠিক যোগাযোগ করার ক্ষেত্রে সক্ষমতার অভাব আছে। সে হয়তো অস্থির, তার কথাবার্তা কর্কশ, অন্যের প্রতি তাচ্ছিল্যের মনোভাব আছে, অথবা সে যেখানে-সেখানে হতাশা প্রকাশ করে বা সমালোচনা করে। এর ফলে সে অনিচ্ছাকৃতভাবে একটি বিষাক্ত পরিবেশ তৈরি করে এবং অন্যদের মনোবল ভেঙে দেয়। ইউনিটের প্রতি তার কমিটমেন্ট থাকলেও, তার এমন আচরণ দিনশেষে ইউনিটেরই ক্ষতি করে।

২ .গীবত ও পরনিন্দা

এই ধরনের লোকেরা সৎসাহস নিয়ে সরাসরি বা সঠিক ফোরামে তাদের উদ্বেগ প্রকাশ করার পরিবর্তে, ভাইদের আড়ালে গীবত করে বেড়ায়। তারা অন্য ভাইদের নিয়ে হাসাহাসি করে, অযথা ভুল ধরে কিংবা দোষারোপ করে। এভাবে তারা এমন এক পরিবেশ তৈরি করে যেখানে ভাইদের মধ্যেকার পারস্পরিক বিশ্বাস নষ্ট হয়ে যায়। এবং যেখানে যেকোনো কাউকে সন্দেহ করা স্বাভাবিক হয়ে ওঠে। এ বিষয়ে আল্লাহ তাআলা বলেন:

"হে মুমিনগণ, তোমরা অধিক অনুমান থেকে দূরে থাক। নিশ্চয় কোন কোন অনুমান তো পাপ। আর তোমরা গোপন বিষয় অনুসন্ধান করো না এবং একে অপরের গীবত করো না। তোমাদের মধ্যে কি কেউ তার মৃত ভাইয়ের গোশত খেতে পছন্দ করবে? তোমরা তো তা অপছন্দই করে থাক। আর তোমরা আল্লাহকে ভয় কর। নিশ্চয় আল্লাহ অধিক তাওবা কবূলকারী, অসীম দয়ালু। " [১৩১]

৩ .সহকর্মীদের প্রতি বিদ্বেষ ও উপদল তৈরি (Factionalism)

এই সমস্যাটি সাধারণত নেতা-অনুসারী পর্যায়ে হয় না, বরং সহকর্মীদের মধ্যে দেখা যায়। একই স্তরের কর্মীরা একে অপরের সাথে এক ধরনের নীরব প্রতিযোগিতা শুরু করে, ছোট ছোট দল তৈরি করে এবং নিজেদের প্রভাব বাড়াতে চেষ্টা করে। নবী করীম ﷺ আমাদের এ ব্যাপারে সতর্ক করে বলেছেন যে, হিংসা বা হাসাদ ভালো কাজকে এমনভাবে গ্রাস করে যেমন আগুন কাঠকে গ্রাস করে। এই উপদলগুলো অনৈক্য সৃষ্টি করে এবং কুরবানি ও আনুগত্যের সম্মিলিত চেতনাকে দুর্বল করে দেয়।

৪ .নীরব অসহযোগিতা

কিছু মানুষ আছে যারা প্রকাশ্যে আপনার সিদ্ধান্তের বিরোধিতা করবে না। কিন্তু তাদের আচরণে একটা গড়িমসি ভাব থাকে। কাজ করতে বললে চোখ উল্টে বিরক্তি দেখায়, ঠাট্টা-বিদ্রুপ করে, এমনভাবে নির্দেশ পালন করে যেন শুধু দায় এড়ানোর জন্যই কাজটা করছে। আসলে তারা দায়বদ্ধতা থেকে কাজ করে, আদর্শের জায়গা থেকে নয়। তারা কাজটাকে 'ওন' করে না। তাদের এমন কার্যক্রম অন্যদেরকে ইউনিটের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নিয়ে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করে।

৫ .ফিতনার বাহক হওয়া

সূরা তাওবাহ-য় আল্লাহ বলেন: "আর তোমাদের মধ্যে রয়েছে তাদের কথা অধিক শ্রবণকারী।"

অর্থাৎ, শুধু তারাই নয় যারা ফিতনা ছড়ায়, বরং এমন লোকও আছে যারা আগ্রহ সহকারে তা শোনে এবং ছড়িয়ে দেয়। আমরা কী বলছি শুধু সেটা নিয়েই সতর্ক থাকব না, বরং কী শুনছি এবং কী ছড়াচ্ছি, সে বিষয়েও সতর্ক থাকতে হবে।

৬ .দায়িত্ব অবমূল্যায়ন

আরেকটি বিষাক্ত বৈশিষ্ট্য হলো যখন কেউ 'শুরা' (পরামর্শ) তে অংশগ্রহণ করে, শুরা থেকে একটি সিদ্ধান্ত নেয়া হয়, তাকে কাজও দেয়া হয় কিন্তু পরে সে সিদ্ধান্ত অগ্রাহ্য করে। তারা হয়তো নিজেদের কাজ অন্যের ওপর চাপিয়ে দেওয়ার চেষ্টা করে, কাজের ব্যর্থতার জন্য নেতা অথবা পুরো টিমকে দোষারোপ করে, চেইন অব কমান্ডকে অবমূল্যায়ন করে, কিংবা কে দায়ী সে বিষয়ে বিভ্রান্তি ছড়ায়। এগুলো শৃঙ্খলা এবং আদবের অভাবে ঘটে, এবং সাংগঠনিক কাজকে অত্যন্ত নেতিবাচকভাবে প্রভাবিত করে। মনে রাখবেন, সিদ্ধান্ত গ্রহণে অংশগ্রহণ কাউকে জবাবদিহিতা থেকে মুক্তি দেয় না, বরং তা আরো বাড়িয়ে দেয়।

[১৩১] সূরা হুজুরাত,৪৯:১২

৭ .প্রতিটি সিদ্ধান্তে আধিপত্য বিস্তারের আকাঙ্ক্ষা

কিছু ব্যক্তির একটি সুপ্ত আকাঙ্ক্ষা থাকে—তাদের মতামত যেন সবসময় শোনা হয় এবং অগ্রাধিকার দেওয়া হয়। তারা মনে করে প্রতিটি সিদ্ধান্তে প্রভাব বিস্তার করার হক তাদের আছে। যখন তাদের সাথে দ্বিমত দেখা দেয়, অথবা তাদের মত অনুযায়ী সিদ্ধান্ত হয় না, তখন তারা কেবল সিদ্ধান্তকে নয়, বরং যারা সিদ্ধান্ত নিয়েছেন, যারা তাতে একমত হয়েছেন এবং বিশেষ করে যিনি তা বাস্তবায়নের দায়িত্বে ছিলেন—সবার সমালোচনা করতে শুরু করে।

এই ধরনের মানসিকতা থেকে এমন এক সংস্কৃতি গড়ে ওঠে যেখানে সাংগঠনিক কাজগুলো ব্যক্তিগত ইগোর কাছে জিম্মি হয়ে যায়। আপনি আসলে কতটা আন্তরিক, সেটা বোঝা যায় তখনই, যখন নিজের মত চাপিয়ে না দিয়ে, অন্যের মতকে আপনি প্রাধান্য দেন।

উপসংহার

উপরিউক্ত আলোচনা থেকে স্পষ্ট হয় যে, একজন মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টকে ব্যক্তিগত ও সাংগঠনিক উভয় স্তরেই কিছু নির্দিষ্ট নেতিবাচক বৈশিষ্ট্য থেকে দূরে থাকতে হবে। এই বৈশিষ্ট্যগুলো একটি শক্তিশালী ও ঐক্যবদ্ধ মুসলিম ইউনিটের জন্য অত্যন্ত ক্ষতিকর। এগুলো শুধু ব্যক্তির আমলকেই নষ্ট করে না, বরং সমষ্টিগত প্রচেষ্টা, বিশ্বাস এবং অগ্রযাত্রায় বাধা সৃষ্টি করে। একজন প্রকৃত মুসলিম অ্যাক্টিভিস্টের উচিত সূরা তাওবার আয়াতসহ, কুরআন ও সুন্নাহর দিকনির্দেশনা, এবং দ্বীনের অন্যান্য মূলনীতি ও মেজাজের আলোকে আত্মপর্যবেক্ষণ করা। এই নিন্দনীয় বৈশিষ্ট্যগুলো থেকে নিজেকে মুক্ত রেখে সুসংগঠিতভাবে দ্বীনের কাজে আত্মনিয়োগ করা। মনে রাখতে হবে, আল্লাহর পথে সফলতার জন্য ব্যক্তিগত পরিশুদ্ধি এবং পারস্পরিক সহযোগিতা অপরিহার্য।

পরিশিষ্ট-০ ইনকুয়েস্ট

ক্যাম্পেইনোত্তর ইনকুয়েস্ট (Post-Campaign Inquest) এর ফরম্যাট

ধাপ	কাজের শিরোনাম (Focus Area)	উদ্দেশ্য ও পদ্ধতি
১	ব্যক্তিগত আত্মসমালোচনা ও অকপট ভুল স্বীকার (Individual Self-Critique)	**উদ্দেশ্য:** ইনকুয়েস্টের জন্য সৎ ও গঠনমূলক পরিবেশ তৈরি করা। **পদ্ধতি:** প্রতিটি সদস্য একে একে কেবল নিজেদের ব্যক্তিগত ভুল এবং দুর্বলতাগুলো সুনির্দিষ্টভাবে স্বীকার করবেন। কোনোভাবেই ব্যক্তিগত বা দলগত সফলতার কথা উল্লেখ করা যাবে না। উদাহরণস্বরূপ: "আমি [নির্দিষ্ট কাজ/দায়িত্ব] সম্পাদনের সময় [সুনির্দিষ্ট ভুল] করেছিলাম।"
	পারস্পরিক গঠনমূলক সমালোচনা ও বিশ্লেষণ (Mutual Constructive Criticism)	**উদ্দেশ্য:** ইউনিটের মধ্যে লুকিয়ে থাকা দুর্বলতাগুলো সামনে নিয়ে আসা। **পদ্ধতি:** নিজের ভুল স্বীকারের পর, সদস্যরা একে অপরের কাজ বা সিদ্ধান্তগুলোতে যে ত্রুটি দেখেছেন, তা স্পষ্টভাবে উপস্থাপন করবেন এবং অন্যদের মতামত চাইবেন। সমালোচনা অবশ্যই ব্যক্তিগত আক্রমণমুক্ত এবং ক্যাম্পেইনের লক্ষ্যের ওপর ভিত্তি করে হতে হবে।
৩	ভুলগুলো লিপিবদ্ধকরণ ও উন্মোচন (Error Documentation and Disclosure)	**উদ্দেশ্য:** কোনো ভুল যেন গোপন না থাকে এবং সব তথ্য বিশ্লেষণের জন্য সামনে আসে **পদ্ধতি:** ইনকুয়েস্টে আলোচিত সমস্ত ভুল, ত্রুটি এবং দুর্বলতার ক্ষেত্রগুলো তালিকাভুক্ত করা। এখানে তথ্য গোপন বা এড়িয়ে যাওয়ার কোনো সুযোগ নেই।
৪	মূল কারণ বিশ্লেষণ (Root Cause Analysis - RCA)	**উদ্দেশ্য:** ভুলগুলো কেন ঘটেছে, তা গভীরভাবে বোঝা। **পদ্ধতি:** তালিকাভুক্ত প্রতিটি ভুলের জন্য প্রশ্ন করা: "কেন এই ভুলটি হয়েছিল?" গভীর আলোচনা ও বিশ্লেষণের মাধ্যমে ভুলের পেছনের আসল কারণ (যেমন: ভুল পরিকল্পনা, প্রশিক্ষণের অভাব, রিসোর্স সমস্যা, সময়ের ভুল ব্যবহার) চিহ্নিত করা।
৫	শিক্ষণীয় দিক ও সুপারিশ (Learnings and Recommendations)	**উদ্দেশ্য:** ভুল থেকে শিক্ষা গ্রহণ করে ভবিষ্যতের কাজের জন্য গাইডলাইন তৈরি করা।

		পদ্ধতি: RCA থেকে প্রাপ্ত শিক্ষণীয় দিকগুলো স্পষ্ট করা। এই শিক্ষাগুলোর ভিত্তিতে পরবর্তী ক্যাম্পেইন বা একই ধরনের কাজের জন্য সুনির্দিষ্ট করণীয় (Actionable Solutions) ও গাইডলাইন তৈরি করা। (যেমন: 'দিনের বেলায় কম ভিড়ের রাস্তায় না গিয়ে বিকেলে টার্গেটেড এলাকায় মিছিল করা উচিত')।
৬	ম্যানুয়াল/গাইডলাইন প্রস্তুতি ও প্রয়োগ (Manual/Guideline Preparation)	**উদ্দেশ্য:** একই ভুলের পুনরাবৃত্তি স্থায়ীভাবে এড়ানো। **পদ্ধতি:** ইনকুয়েস্টের ফলস্বরূপ প্রাপ্ত সুপারিশ ও সমাধানগুলোকে একত্রিত করে একটি আনুষ্ঠানিক ' ম্যানুয়াল' বা 'গাইডলাইন' তৈরি করা। এই ম্যানুয়ালটি ভবিষ্যতের সকল সংশ্লিষ্ট সদস্যের মাঝে বিতরণ ও আলোচনা করা।

ইনকুয়েস্ট (Inquest) ফরম্যাট: রম্য মিছিলের উদাহরণ

ক্যাম্পেইনের বিষয়: ভ্যালেন্টাইনে যিনা-ব্যভিচারের বিরুদ্ধে রম্য মিছিল।

তারিখ/সময়: [এখানে তারিখ ও সময় লিখুন]

ইউনিটের নাম: [এখানে ইউনিটের নাম লিখুন]

ধাপ	কাজের শিরোনাম (Focus Area)	উদাহরণ ভিত্তিক বিশ্লেষণ ও মন্তব্য
১	ব্যক্তিগত আত্মসমালোচনা ও অকপট ভুল স্বীকার	**সদস্য-১:** "মিছিল চলাকালীন পথচারীদের আগ্রহ দেখেও আমি তাদের হাতে লিফলেট ধরিয়ে দেওয়ার সুযোগ কাজে লাগাইনি। আমার দায়িত্ব ছিল হাতে থাকা লিফলেটগুলো দ্রুত বিতরণ করা, সেখানে আমি ব্যর্থ হয়েছি।" **সদস্য-২:** "মাইকের ব্যবস্থা থাকার পরেও আমি খালি গলায় স্লোগান দিয়েছি, যার ফলে স্লোগানগুলো মানুষের কাছে স্পষ্টভাবে পৌঁছায়নি। এটা আমার দুর্বলতা।"
২	পারস্পরিক গঠনমূলক সমালোচনা ও বিশ্লেষণ	**সদস্য-৩ (সদস্য-৪ এর উদ্দেশ্যে):** "আমরা দুপুরবেলা মিছিল করেছি, কিন্তু এই সময় মূল টার্গেট (শিক্ষার্থী) এলাকাগুলোতে ভিড় কম থাকে। আমাদের কি উচিত ছিল না বিকেলের দিকে সময়টা নির্ধারণ করা? এই সময় নির্বাচনের পেছনে যুক্তি কী ছিল?" **সদস্য-৪ (সদস্য-৫ এর উদ্দেশ্যে):** "ভিডিও লাইভের ব্যবস্থা থাকা সত্ত্বেও কেন আমরা সেটা করিনি? লাইভ করলে কি আরও অনেক বেশি মানুষের কাছে বার্তা পৌঁছাতো না? অন্যদের মতামত কী?"
৩	ভুলগুলোর লিপিবদ্ধকরণ ও উন্মোচন	**চিহ্নিত ত্রুটিসমূহ:** ১. পথচারীদের মধ্যে লিফলেট বিতরণে ব্যর্থতা। ২. মাইক ব্যবহার না করায় স্লোগানের দুর্বলতা। ৩. সোশ্যাল মিডিয়ায় লাইভ স্ট্রিমিং না করা। ৪. ভুল সময়ে (দুপুরবেলা) মিছিল শুরু করা। ৫. মূল টার্গেট (শিক্ষার্থী) এলাকা বাদ দিয়ে অন্য রাস্তায় মিছিল করা।
৪	মূল কারণ বিশ্লেষণ (Root Cause Analysis - RCA)	**ভুল ১ ও ২:** প্রস্তুতির সময় *যোগাযোগ উপকরণের সর্বোচ্চ ব্যবহার* (যেমন লিফলেট বিতরণ ও মাইক ব্যবহার) নিয়ে সুস্পষ্ট নির্দেশনা বা প্রশিক্ষণ ছিল না। **ভুল ৪ ও ৫:** ক্যাম্পেইন পরিকল্পনার সময় **টার্গেট অডিয়েন্স (শিক্ষার্থী)** এবং **ভিড়ের সময়** নিয়ে গভীরভাবে কৌশলগত বিশ্লেষণ করা হয়নি। অর্থাৎ,

		পরিকল্পনায় ত্রুটি ছিল। **ভুল ৩:** লাইভ করার দায়িত্বপ্রাপ্ত ব্যক্তির দায়িত্বে অনীহা বা কারিগরি জ্ঞানের অভাব।
৫	শিক্ষণীয় দিক ও সুপারিশ	**শিক্ষা:** অ্যাক্টিভিসমের সফলতা *সঠিক সময়ে, সঠিক জায়গায়, সঠিক সরঞ্জাম (মাইক, লিফলেট) সহ টার্গেট অডিয়েন্সের কাছে বার্তা পৌঁছানোর ওপর* নির্ভর করে। **সুপারিশ:** ১. পরবর্তী মিছিল বিকেল ৪-৫টার মধ্যে *শিক্ষার্থীবহুল এলাকায়* আয়োজন করতে হবে। ২. মিছিলে **মাইক বা পোর্টেবল সাউন্ড সিস্টেম** ব্যবহার বাধ্যতামূলক করতে হবে। ৩. লিফলেট বিতরণের জন্য প্রতিটি গ্রুপে একজন করে **বিশেষ দায়িত্বপ্রাপ্ত সদস্য** নিয়োগ দিতে হবে। ৪. সোশ্যাল মিডিয়া টিমের জন্য **লাইভ স্ট্রিমিং ও ভিউয়ার এনগেজমেন্ট** এর গাইডলাইন তৈরি করতে হবে।
৬	ম্যানুয়াল/গাইডলাইন প্রস্তুতি ও প্রয়োগ	ইনকুয়েস্টের আলোচনা ও সুপারিশগুলো একত্রিত করে একটি **'রম্য মিছিল পরিচালনা ম্যানুয়াল'** তৈরি করা। এই ম্যানুয়ালে স্লোগান, প্রচারের সময়, স্থান ও উপকরণ ব্যবহার সংক্রান্ত সুনির্দিষ্ট নির্দেশাবলী অন্তর্ভুক্ত থাকবে, যাতে ভবিষ্যতে একই ভুল আর না হয়।

পরিশিষ্ট ১- বিবাহ ম্যানেজমেন্ট

অ্যাক্টিভিস্টদের জন্য বিবাহ ম্যানেজমেন্ট চেকলিস্ট (বিবাহ-পরবর্তী মূল্যায়ন)

আপনার বিবাহকে দ্বীনের পথে সহায়ক করতে নিচের প্রশ্নগুলোর উত্তর দিন:

মূল ক্ষেত্র	চেকলিস্ট প্রশ্ন
১. সম্পর্কের বৈধতা ও স্বচ্ছতা	☐ আমরা কি সমাজের সামনে প্রকাশ্যে বিয়ে করেছি?
	☐ বিয়ের শরীয়াহ্ শর্তাদি যথাযথভাবে পালন করা হয়েছে কি?
২. মিশন ও অগ্রাধিকার	☐ আমার দ্বীনের কাজ ও ব্যক্তিগত মিশন নিয়ে সঙ্গীর সাথে কি খোলাখুলি আলোচনা হয়েছে?
	☐ আমাদের সম্পর্কের মূল উদ্দেশ্য কি আল্লাহর সন্তুষ্টির সাথে **'মিশন-পার্টনারশিপ'** হিসেবে সংজ্ঞায়িত?
৩. ব্যক্তিগত প্রস্তুতি	☐ আমি কি হতাশ না হয়ে আল্লাহর উপর ভরসা রেখে নিজেকে একজন যোগ্য সঙ্গী হিসেবে তৈরি করছি?
	☐ নিয়মিত তাহাজ্জুদ ও দোয়া করে আল্লাহর সাহায্য চাওয়া হচ্ছে কি?
৪. আর্থিক ও সময় ভারসাম্য	☐ আমাদের আয়ের উৎস হালাল কি? আমরা কি **বাজেট** অনুসরণ করি?
	☐ সপ্তাহে একটি 'ফ্যামিলি ফার্স্ট' দিন/সময় কি নিশ্চিত করা হয়েছে?
৫. সন্তান-সন্ততি	☐ আমি কি আমার সন্তানদের জন্য প্রতিদিন একটি **'গুনগত সময়'** রাখি?
	☐ বাচ্চাদের দ্বীনি শিক্ষার দায়িত্ব কি স্বামী-স্ত্রী উভয়ে ভাগ করে নিয়েছি?
৬. মানসিক সমর্থন ও সংঘাত	☐ ঝগড়া বা মতবিরোধ কি দ্রুত মীমাংসা করা হয় এবং রাতে রাগ নিয়ে ঘুমানো হয় না?
	☐ মানসিক চাপ অনুভব করলে তা কি সঙ্গীর সাথে খোলামেলাভাবে শেয়ার করি?

সর্বোচ্চ আউটপুট অর্জনের জন্য এই চেকলিস্টটি প্রতি মাসে বা তিন মাসে একবার পর্যালোচনা করুন। যেখানে 'টিক' দিতে পারছেন না, সেখানে উন্নতির পরিকল্পনা করুন।

পরিশিষ্ট-২ পরিকল্পনার নমুনা

এক বছরের কার্যকরী কর্মপরিকল্পনা

লক্ষ্য: ইসলামি সোশ্যাল অ্যাকটিভিজমকে জনপ্রিয় করা, সদস্যদের মধ্যে ঐক্য ও ভ্রাতৃত্ব বজায় রাখা এবং ব্যক্তিগত ও সমষ্টিগত উন্নয়ন নিশ্চিত করা।

পরিকল্পনার ভিত্তি:

- **লক্ষ্য:** ২০২৬ সালে মোট **২৪ টি** সফল ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা।
- **তহবিল:** নতুন **১০০ জন** ডোনার তৈরি করা এবং **২,০০,০০০ টাকা** তহবিল সংগ্রহ করা।
- **সদস্য:** নতুন **৫০০ জন** সদস্য সংগ্রহ করা এবং **৩০০ জনের** সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
- **অ্যাক্টিভিস্ট: ২৫ জন** সদস্যকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে গড়ে তোলা।
- **ইউনিট:** নতুন **৫টি** ইউনিট খোলা।
- **পাঠচক্র:** সদস্যের ধারাবাহিক উন্নয়ন ও বিকাশের জন্য সপ্তাহে ২ টি করে পাঠচক্র পরিচালনা করা

বাৎসরিক পরিকল্পনা (জানুয়ারি - ডিসেম্বর)

- **সমাজসেবামূলক কাজ:** ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার অনুসারে ২৪ টি ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা। এর মধ্যে ১২ টি সরাসরি সমাজসেবামূলক (যেমন: শীতবস্ত্র বিতরণ, ত্রাণ বিতরণ) এবং ১২ টি সচেতনতামূলক (যেমন: হতাশা, আত্মহত্যা, স্ক্রিন আসক্তি, পরিবেশ সুরক্ষা)।
- **ফান্ডরেইজিং:** প্রতি মাসে একটি করে মোট ১২টি ফান্ডরেইজিং কার্যক্রম পরিচালনা করা।
- **সদস্য সংগ্রহ:** প্রতি মাসে গড়ে ৪০-৪২ জন করে নতুন সদস্য সংগ্রহ করা।
- **দাওয়াহ:** প্রতি মাসে ২৫ জন করে নতুন সদস্যের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ সম্পন্ন করা।
- **আত্ম-উন্নয়ন: ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার অনুসারে** প্রতি তিন মাসে একটি করে মোট ৪টি সেমিনার বা ওয়ার্কশপ আয়োজন করা।
- **খেলাধুলা ও বিনোদন:** প্রতি ছয় মাস অন্তর ১ টি স্পোর্টস টুর্নামেন্ট ও ১ টি শিক্ষামূলক ট্যুরের আয়োজন করা।
- **ইউনিট গঠন:** নতুন ৫টি ইউনিট খোলার পরিকল্পনা করা এবং প্রতি ত্রৈমাসিকে অন্তত ১টি করে নতুন ইউনিট চালু করা।
- **অ্যাক্টিভিস্ট: ২৫ জন** সদস্যকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে গড়ে তোলা।

ষাণ্মাসিক পরিকল্পনা (জানুয়ারি - জুন এবং জুলাই - ডিসেম্বর)

- **জানুয়ারি - জুন:**
  - ১২টি ক্যাম্পেইন সফলভাবে শেষ করা।
  - ৫০ জন নতুন ডোনার তৈরি করা এবং ১,০০,০০০ টাকা তহবিল সংগ্রহ করা।

- ২৫০ জন নতুন সদস্য সংগ্রহ করা।
- ১৫০ জনের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
- ১২ জন সদস্যকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে তৈরি করা।
- ২টি নতুন ইউনিট খোলা।
- ১টি স্পোর্টস টুর্নামেন্ট ও ১টি ট্যুর আয়োজন করা।

- **জুলাই - ডিসেম্বর:**
    - বাকি ১২ টি ক্যাম্পেইন সফলভাবে শেষ করা।
    - আরও ৫০ জন নতুন ডোনার তৈরি করা এবং বাকি ১,০০,০০০ টাকা তহবিল সংগ্রহ করা।
    - বাকি ২৫০ জন নতুন সদস্য সংগ্রহ করা।
    - বাকি ১৫০ জনের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
    - ১৩ জন সদস্যকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে তৈরি করা।
    - ৩টি নতুন ইউনিট খোলা।
    - ১টি স্পোর্টস টুর্নামেন্ট ও ১টি ট্যুর আয়োজন করা।

ত্রৈমাসিক পরিকল্পনা (জানুয়ারি - মার্চ, এপ্রিল - জুন ইত্যাদি)

- **জানুয়ারি - মার্চ:**
    - ক্যাম্পেইন ক্যালেন্ডার অনুসারে ৬ টি ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা।
    - ২৫ জন নতুন ডোনার তৈরি এবং ৫০,০০০ টাকা তহবিল সংগ্রহ করা।
    - ১০০ জন নতুন সদস্য সংগ্রহ করা।
    - ৫০ জনের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
    - ৬ জন সদস্যকে অ্যাক্টিভিস্ট হিসেবে গড়ে তোলা।
    - ১টি নতুন ইউনিট খোলা।
    - অন্তত একটি প্রতিযোগিতামূলক আয়োজন করা।
    - ১টি সেমিনার বা ওয়ার্কশপ আয়োজন করা।

মাসিক পরিকল্পনা (জানুয়ারি মাস)

- **কাজের ক্ষেত্র:**
    - **ক্যাম্পেইন:** ১টি সমাজসেবামূলক ও ১টি সচেতনতামূলক ক্যাম্পেইন পরিচালনা করা।

- **ফান্ডরেইজিং:** মাসিক লক্ষ্য নির্ধারণ (যেমন: ২০,০০০ টাকা) এবং কার্যক্রম শুরু করা।
- **সদস্য সংগ্রহ:** ৪০-৪২ জন নতুন সদস্য সংগ্রহ করা।
- **দাওয়াহ:** ২৫ জনের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
- **নতুন ইউনিট-** নতুন ইউনিট খোলার জন্য স্থান নির্বাচন করা।

- **মিটিং ও ইবাদত:**
  - **মাসিক মিটিং:** বিগত মাসের কাজের পর্যালোচনা, আগামী মাসের পরিকল্পনা এবং টিম রিপোর্ট তৈরি করা।
  - **মাসিক মজলিশ:** সদস্যদের জন্য একটি বিশেষ মজলিশের আয়োজন করা।
  - **সম্মিলিত ইবাদত:** একবার রাতের ইবাদতের জন্য একত্রিত হওয়া।

<u>সাপ্তাহিক ও দৈনন্দিন কর্মসূচি</u>

- **সাপ্তাহিক:** প্রতি সপ্তাহের কাজের জন্য একটি ছোট তালিকা তৈরি করুন।

  জানুয়ারির প্রথম সপ্তাহ-

- শীতবস্ত্র সংগ্রহের জন্য প্রচার শুরু করা।
- ৫ জন সম্ভাব্য ডোনারের সাথে মিটিং করা।
- ১ টিম মিটিং করা, যেখানে বিগত সপ্তাহের কাজ পর্যালোচনা এবং আগামী সপ্তাহের পরিকল্পনা ও দায়িত্ব বন্টন করা হবে।
- সদস্যদের জন্য একটি এবং টার্গেটেড অডিয়েন্সের জন্য একটি পাঠচক্র/হালাকা আয়োজন করা।
- সদস্যদের পারস্পরিক সম্পর্ক উন্নয়নের জন্য ১টি আড্ডাসভা আয়োজন করা।
- প্রতি সপ্তাহে ২টি নফল সিয়াম পালন করা।

- **দৈনন্দিন:** প্রতিদিনের কাজের জন্য একটি ছোট তালিকা তৈরি করুন।

  সোমবার

- ১ জন ডোনারের সাথে ফোন কল।
- ২ জন নতুন সদস্যের সাথে দেখা করা।
- টার্গেটেড অডিয়েন্সের জন্য ষোলো পাঠচক্র করা।
- কমপক্ষে এক পৃষ্ঠা অর্থসহ কুরআন তিলাওয়াত করা।

- ১০০ বার ইস্তেগফার ও মাসনুন দু'আ পাঠ করা।
- কমপক্ষে ৫ মিনিট হাত তুলে দু'আ করা।

পরিশিষ্ট-৩ সদস্য ডেটাবেইস কাঠামো

এখানে সদস্যদের ব্যক্তিগত পরিচর্যার জন্য একটি ডেটাবেইস বা তথ্যের কাঠামো তৈরি করে দেওয়া হলো। এই কাঠামোটি আপনাকে প্রতিটি সদস্যের ব্যক্তিগত উন্নয়ন, অ্যাক্টিভিসম ও ক্যারিয়ারের উন্নতির জন্য একটি সুনির্দিষ্ট পরিকল্পনা তৈরিতে সাহায্য করবে। এই কাঠামো হুবুহু অনুসরণ বাধ্যতামূলক নয়। মূলভাব বুঝে নিয়ে আপনি এটি নিজের মতো করে সাজিয়ে নিতে পারেন।

সদস্য ডেটাবেইস কাঠামো

১. **সাধারণ তথ্য:**

- **সদস্যের নাম:** [নাম]
- **যোগদানের তারিখ:** [তারিখ]
- **বর্তমান পদবী/দায়িত্ব:** [যেমন: মূল সাপোর্টার, ইউনিট লিডার, অ্যাক্টিভিস্ট]
- **পূর্ববর্তী দায়িত্বসমূহ:** [যেমন: ফান্ডরেইজিং টিমের সদস্য, ক্যাম্পেইন ভলান্টিয়ার]

২. **ব্যক্তিগত মূল্যায়ন:**

- **প্রতিভা ও সম্ভাবনা:** [উদাহরণ: ভালো বক্তা, শক্তিশালী লেখক, সাংগঠনিক দক্ষতা সম্পন্ন]
- **দোষ ও গুণ:** [উদাহরণ: সময়ানুবর্তী, আন্তরিক, কিন্তু মাঝে মাঝে অলসতা কাজ করে]
- **আনুগত্যের অবস্থা:** [উদাহরণ: সম্পূর্ণ অনুগত, প্রায়শই অনুগত, প্রশ্নবোধক]
- **ব্যক্তিত্বের ধরন:** [যেমন: অন্তর্মুখী, বহির্মুখী, শান্ত, উদ্যমী]
- **মানসিক ও শারীরিক শক্তি:** [উদাহরণ: চাপ সহ্য করার ক্ষমতা, শারীরিক সক্ষমতা, দ্রুত শেখার ক্ষমতা]

৩. **দক্ষতা ও যোগ্যতা:**

- **সম্পন্ন করা কোর্স ও যোগ্যতা:** [যেমন: পাবলিক স্পিকিং কোর্স, গ্রাফিক ডিজাইন ওয়ার্কশপ, সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম-১০১ ওয়ার্কশপ]
- **বর্তমান দক্ষতা:** [যেমন: সোশ্যাল মিডিয়া ম্যানেজমেন্ট, কন্টেন্ট রাইটিং, ওয়ার্কশপ ইন্সট্রাক্টর, ক্যাম্পেইন পরিচালক]
- **যোগ্যতা বৃদ্ধির জন্য করণীয়:** [উদাহরণ: অ্যাডভান্সড গ্রাফিক ডিজাইন শিখতে হবে, লিডারশিপ ট্রেনিং নেওয়া]

৪. **ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা:**

- **ইউনিট তাকে ভবিষ্যতে কোন অবস্থানে দেখতে চায়:** [যেমন: পরবর্তী ইউনিট প্রধান, ক্যাডার সেক্রেটারি, মিডিয়াবিষয়ক প্রধান]

- **ক্যারিয়ার পরিকল্পনা:** [যেমন: সফটওয়্যার ইঞ্জিনিয়ার, শিক্ষক, গবেষক, ব্যবসায়ী, কৃষি]
- **শিক্ষা প্রতিষ্ঠান:** [যেমন: ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়, নটরডেম কলেজ ইত্যাদি]

৫. পারিবারিক ও ব্যক্তিগত অবস্থা:

- **পারিবারিক ও আর্থিক অবস্থা:** [সংক্ষেপে বর্ণনা করুন]
- **পারিবারিক সমস্যা যা অ্যাক্টিভিসম থেকে দূরে সরাতে পারে:** [উদাহরণ: পরিবারের আর্থিক চাপ, অসুস্থ সদস্যের দেখাশোনা]
- **প্রভাবশালী আত্মীয়-স্বজনের বিবরণ:** [উদাহরণ: রাজনৈতিক নেতা, স্থানীয় প্রভাবশালী ব্যক্তি, শিক্ষক]
- **দৈনন্দিন রুটিন:** [যদি প্রয়োজন হয়, একটি আদর্শ রুটিন ঠিক করে দেওয়া যেতে পারে]

৬. ব্যক্তিগত উন্নয়ন পরিকল্পনা (ক্যাডার সেক্রেটারি নির্ধারণ করে দেবেন):

- **আমলী উন্নয়ন:** [উদাহরণ: প্রতিদিন ১০ মিনিট কুরআন তিলাওয়াত, প্রতি সপ্তাহে ১ দিন নফল সিয়াম]
- **অ্যাক্টিভিসম উন্নয়ন:** [উদাহরণ: প্রতি সপ্তাহে ১টি ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ, প্রতি মাসে ১টি ক্যাম্পেইন টিমে কাজ]
- **ক্যারিয়ার উন্নয়ন:** [উদাহরণ: প্রতি মাসে ১টি স্কিল ডেভেলপমেন্ট ওয়ার্কশপে অংশগ্রহণ, ৩ মাসের মধ্যে একটি অনলাইন কোর্স সম্পন্ন করা]

গুরুত্বপূর্ণ নির্দেশনা:

- এই ডেটাবেসটি শুধুমাত্র দায়িত্বপ্রাপ্ত ক্যাডার সেক্রেটারি এবং উচ্চপদস্থ দায়িত্বশীলদের কাছে থাকবে।
- সদস্যের ব্যক্তিগত তথ্য সুরক্ষিত রাখতে এটিকে নিয়মিত আপডেট করা এবং যথাযথ নিরাপত্তা ব্যবস্থা নিশ্চিত করা অত্যন্ত জরুরি।
- এই ডেটাবেসের তথ্যের ভিত্তিতে প্রতিটি সদস্যের জন্য একটি ব্যক্তিগত অগ্র**গতি রিপোর্ট** এর নমুনা নিচে দেওয়া হলো।

অগ্রগতি রিপোর্ট

নমুনা-১

এই রিপোর্টটি ক্যাডার সেক্রেটারিকে প্রতিটি সদস্যের ব্যক্তিগত, সাংগঠনিক এবং ক্যারিয়ার-সংক্রান্ত উন্নতির ট্র্যাক রাখতে সাহায্য করবে।

১. সদস্যের সাধারণ তথ্য

- **নাম:** [সদস্যের নাম]
- **যোগদানের তারিখ:** [তারিখ]
- **রিপোর্ট সময়কাল:** [যেমন: জানুয়ারি ২০২৩ - মার্চ ২০২৩]

- **দায়িত্বপ্রাপ্ত ক্যাডার সেক্রেটারি:** [নাম]

২. <u>ব্যক্তিগত আমলী ও ইবাদতের প্রগতি</u>

- **লক্ষ্য:** প্রতিদিন ফজর ও ইশার সালাত জামাতে আদায়, এক পৃষ্ঠা কুরআন তিলাওয়াত এবং ১০০ বার ইস্তেগফার পাঠ।
- **অগ্রগতি:**
  - **সালাত:** [উদাহরণ: ৯০% সময় জামাতে সালাত আদায় করেছেন, মাঝেমধ্যে ফজর মিস করেছেন।]
  - **কুরআন তিলাওয়াত:** [উদাহরণ: নিয়মিত প্রতিদিন এক পৃষ্ঠা তিলাওয়াত করেছেন, অর্থসহ পড়ার চেষ্টা করছেন।]
  - **ইস্তেগফার ও দু'আ:** [উদাহরণ: বেশিরভাগ দিন লক্ষ্য পূরণ করেছেন, তবে মাঝে মাঝে সময় কম দিতে পেরেছেন।]
- **মন্তব্য:** [উদাহরণ: তার আমলী উন্নতি সন্তোষজনক। তবে ফজর সালাতে নিয়মিত হতে আরো চেষ্টা করতে হবে। এই বিষয়ে তাকে উৎসাহিত করা যেতে পারে।]

৩. <u>অ্যাকটিভিজম এবং সাংগঠনিক প্রগতি</u>

- **লক্ষ্য:** প্রতি সপ্তাহে একটি ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ সম্পন্ন করা, একটি ক্যাম্পেইন টিমে কাজ করা, মাসিক মিটিংয়ে নিয়মিত অংশগ্রহণ।
- **অগ্রগতি:**
  - **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ:** [উদাহরণ: এই ত্রৈমাসিকে ১০ জনের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করেছেন, যা লক্ষ্যের কাছাকাছি।]
  - **ক্যাম্পেইন:** [উদাহরণ: দুটি সচেতনতামূলক ক্যাম্পেইনে সক্রিয়ভাবে কাজ করেছেন এবং একটি সমাজসেবামূলক ক্যাম্পেইনে ভলান্টিয়ার হিসেবে দায়িত্ব পালন করেছেন।]
  - **মিটিংয়ে উপস্থিতি:** [উদাহরণ: সমস্ত সাপ্তাহিক ও মাসিক মিটিংয়ে উপস্থিত ছিলেন এবং আলোচনায় সক্রিয়ভাবে অংশ নিয়েছেন।]
- **মন্তব্য:** [উদাহরণ: তার সাংগঠনিক অংশগ্রহণ ও দায়বদ্ধতা প্রশংসনীয়। তাকে নতুন সদস্য সংগ্রহের দায়িত্ব দিলে ভালো ফল পাওয়া যাবে।]

৪. <u>ব্যক্তিগত দক্ষতা ও ক্যারিয়ার প্রগতি</u>

- **লক্ষ্য:** একটি নতুন দক্ষতা অর্জন (যেমন: পাবলিক স্পিকিং) এবং ক্যারিয়ার প্ল্যানিংয়ে অগ্রগতি।
- **অগ্রগতি:**
  - **দক্ষতা অর্জন:** [উদাহরণ: পাবলিক স্পিকিং ওয়ার্কশপে অংশগ্রহণ করেছেন এবং তার উপস্থাপনা দক্ষতা উল্লেখযোগ্যভাবে বৃদ্ধি পেয়েছে।]
  - **ক্যারিয়ার পরিকল্পনা:** [উদাহরণ: তার শিক্ষক হওয়ার আগ্রহের বিষয়ে আরো স্পষ্ট হয়েছেন। এ বিষয়ে তাকে প্রয়োজনীয় তথ্য ও গাইডেন্স দেওয়া হয়েছে।]

- **মন্তব্য:** [উদাহরণ: তার শেখার আগ্রহ খুব ভালো। তাকে ক্যারিয়ার সম্পর্কিত বই ও আর্টিকেল পড়তে উৎসাহিত করা যেতে পারে।]

৫. <u>**সামগ্রিক মূল্যায়ন ও পরবর্তী পদক্ষেপ**</u>

- **সামগ্রিক মূল্যায়ন:** [উদাহরণ: এই সদস্যের প্রগতি সন্তোষজনক। তিনি আমলী, অ্যাকটিভিজম এবং ব্যক্তিগত উন্নয়নের সব দিকেই উন্নতি করছেন। তার আন্তরিকতা ও কর্মতৎপরতা দলের জন্য একটি ইতিবাচক দিক।]
- **পরবর্তী ত্রৈমাসিকের জন্য লক্ষ্য:**
  - প্রতিদিন জামাতে সালাত আদায়ের ধারাবাহিকতা বজায় রাখা।
  - প্রতি মাসে অন্তত ৫ জন নতুন সদস্যের সাথে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ করা।
  - ক্যাম্পেইন টিমের প্রধান হিসেবে একটি ছোট ক্যাম্পেইন পরিচালনা করার জন্য প্রস্তুত করা।
- **সুপারিশ:** [উদাহরণ: ক্যাডার সেক্রেটারিকে পরামর্শ দেওয়া হলো যেন তিনি এই সদস্যকে তার নেতৃত্বের গুণাবলী বিকাশে আরো সাহায্য করেন এবং তাকে ছোট ছোট টিম পরিচালনার দায়িত্ব দেন।

নমুনা-২

১. <u>**সাধারণ তথ্য**</u>

- **সদস্যের নাম:** [নাম]
- **রিপোর্ট সময়কাল:** [যেমন: জানুয়ারি - মার্চ ২০২৩]
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত ক্যাডার সেক্রেটারি:** [নাম]

২. <u>**ব্যক্তিগত উন্নয়ন ও অগ্রগতি**</u>

ক্ষেত্র	**লক্ষ্য**	**অর্জন**	**মন্তব্য**
আমলী	[যেমন: প্রতিদিন ১ পৃষ্ঠা কুরআন তিলাওয়াত]	[উদাহরণ: প্রতি সপ্তাহে ৪-৫ দিন তিলাওয়াত করেছেন]	[উদাহরণ:ধারাবাহিকতা বাড়ানোর জন্য উৎসাহিত করতে হবে।]
অ্যাক্টিভিসম	[যেমন: প্রতি মাসে ২ টি ক্যাম্পেইনে অংশগ্রহণ]	[উদাহরণ: ১টি ক্যাম্পেইনে সক্রিয় ভলান্টিয়ার ছিলেন।]	[উদাহরণ: আরও বেশি দায়িত্ব নেওয়ার জন্য অনুপ্রাণিত করা প্রয়োজন।]
ক্যারিয়ার	[যেমন: একটি অনলাইন কোর্স সম্পন্ন করা]	[উদাহরণ: কোর্সের ৩০% সম্পন্ন হয়েছে।]	[উদাহরণ: কোর্সটি শেষ করার জন্য নিয়মিত

			ফলোআপ করা যেতে পারে।]
ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ	[যেমন: প্রতি সপ্তাহে ১ জনের সাথে দাওয়াহ]	[উদাহরণ: এই মাসে ৩ জনের সাথে দাওয়াহ হয়েছে।]	[উদাহরণ: সংখ্যা বাড়ানোর জন্য কৌশল নিয়ে আলোচনা করা যেতে পারে।]

৩. শক্তি ও দুর্বলতা বিশ্লেষণ

- **বর্তমান শক্তি:** [উদাহরণ: ভালো যোগাযোগ দক্ষতা, নতুন সদস্য সংগ্রহে পারদর্শী।]
- **দুর্বলতার ক্ষেত্র:** [উদাহরণ: সাংগঠনিক দায়িত্ব পালনে মাঝে মাঝে বিলম্ব হয়।]
- **উন্নতির জন্য করণীয়:** [উদাহরণ: টাইম ম্যানেজমেন্টের উপর একটি ওয়ার্কশপে অংশগ্রহণ করানো, ছোট ছোট দায়িত্ব দিয়ে শুরু করানো।]

৪. সার্বিক মূল্যায়ন ও পরবর্তী পদক্ষেপ

- **সার্বিক মূল্যায়ন:** [উদাহরণ: সদস্যের সামগ্রিক প্রগতি মাঝারি মানের। তার অ্যাকটিভিজম দক্ষতা ভালো, কিন্তু আমলী ও সাংগঠনিক ধারাবাহিকতায় উন্নতির প্রয়োজন আছে।]
- **পরবর্তী ত্রৈমাসিকের লক্ষ্য:**
  - প্রতিদিন **কুরআন তিলাওয়াত** ও **ইস্তেগফার**-এর ধারাবাহিকতা নিশ্চিত করা।
  - অন্তত একটি **ক্যাম্পেইনের টিম লিডার** হিসেবে কাজ করা।
  - **ক্যারিয়ার** সংক্রান্ত অনলাইন কোর্সটি সম্পন্ন করা।
- **সুপারিশ:** [উদাহরণ: ক্যাডার সেক্রেটারি তাকে নিয়মিত ফলোআপ করবেন এবং তার ব্যক্তিগত দুর্বলতাগুলো কাটিয়ে উঠতে সাহায্য করবেন। প্রয়োজনে ব্যক্তিগত পরামর্শ সেশনের আয়োজন করা যেতে পারে।]

পরিশিষ্ট-৪ রিপোর্টিং

বিশেষভাবে লক্ষ্য রাখুন:

- আমাদের দেওয়া ফরম্যাট হুবহু অনুসরণ করতে হবে এমন কোনো বাধ্যবাধকতা নেই।
- মূলভাব বুঝে নিজেদের প্রয়োজন অনুযায়ী সাজিয়ে নিতে পারেন।
- রিপোর্টকে অতিরিক্ত জটিল বা বিস্তারিত বানিয়ে ফেলবেন না, যাতে রিপোর্ট মেইনটেইন করতে গিয়ে মূল কাজ করার দিকে মনোযোগ কমে যায়।
- এমন মানসিকতা যেন তৈরি না হয় যে শুধু রিপোর্টে তোলার জন্যই কাজ করা হচ্ছে। এই বিষয়ে বিশেষ খেয়াল রাখুন।

সদস্যদের জন্য

প্রাথমিক অবস্থায় প্রথম কয়েকটি পয়েন্টের উপর রিপোর্ট নিয়ে সদস্যদের অভ্যস্থ করে এরপর সবগুলো পয়েন্টে রিপোর্ট নিতে পারেন ইনশা আল্লাহ।

ক। **সদস্যদের ব্যক্তিগত সাপ্তাহিক রিপোর্ট ফরম্যাট (সদস্যরা নিজে পূরণ করে তদারককারীকে দেবেন):**

- **বিগত সপ্তাহে আমার জন্য বরাদ্দকৃত কাজের তালিকা:**
    -
    -

    (পাঠচক্রের আপডেট অবশ্যই যুক্ত করতে হবে)
- **সম্পাদিত কাজের তালিকা:**
    -
    -
- **অসম্পাদিত কাজের তালিকা:**
    -
    -
- **যে কারণে কাজ করতে পারিনি:**
    -
    -

৫. **বিগত সপ্তাহে আমার আমলের অবস্থা**

a. কুরআন তিলাওয়াত-

b. পাঁচ ওয়াক্ত সালাত জামায়াতে আদায়-

c.নফল ইবাদাত/সিয়াম –

৬. **ব্যক্তিগত স্বাস্থ্য ও উন্নয়ন**

a. শারীরিক ব্যায়াম/ওয়ার্কআউট:

b. সেলফ-ডেভেলপমেন্ট/স্কিল শেখা:

- আকীদা ও মানহাজ:
- অ্যাক্টিভিসম :
- লিডারশিপ ও ম্যানেজমেন্ট:

৭. **অন্যান্য (যদি থাকে):**

খ। **সদস্যদের জন্য একটি বিস্তারিত মাসিক ব্যক্তিগত রিপোর্ট ফরম্যাট (সদস্যরা নিজে পূরণ করে তদারককারীকে দেবেন):**

নাম: [সদস্যের নাম]

মাস: [যেমন: আগস্ট, ২০২৫]

১. **<u>মাসের শুরুতে নির্ধারিত প্রধান লক্ষ্য ও কাজের তালিকা</u>**

এই অংশে মাসের শুরুতে আপনি যেসব গুরুত্বপূর্ণ কাজ করার পরিকল্পনা করেছিলেন, সেগুলোর একটি অগ্রাধিকার-ভিত্তিক তালিকা তৈরি করুন-

- [লক্ষ্য ১]
- [লক্ষ্য ২]
- [লক্ষ্য ৩]
- [অন্যান্য লক্ষ্য]

২. **<u>মাসে সম্পাদিত প্রধান কাজের তালিকা</u>**

এই অংশে মাসের শেষে আপনার সম্পন্ন করা মূল কাজগুলোর তালিকা দিন। এগুলো ১ নং তালিকার সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত-

- [সম্পাদিত কাজ ১]
- [সম্পাদিত কাজ ২]
- [সম্পাদিত কাজ ৩]
- [অন্যান্য সম্পাদিত কাজ]

৩. **অসম্পাদিত / আংশিক সম্পাদিত কাজের তালিকা**

এখানে সেই কাজগুলো উল্লেখ করুন যা আপনি এই মাসে শেষ করতে পারেননি বা আংশিকভাবে সম্পন্ন হয়েছে।

- [অসম্পাদিত কাজ ১]
- [অসম্পাদিত কাজ ২]
- [আংশিক সম্পাদিত কাজ]

৪. **অসম্পাদিত কাজের কারণ ও সম্ভাব্য সমাধান**

এই অংশে কেন কাজগুলো অসমাপ্ত থেকে গেল, তার কারণগুলো বিশ্লেষণ করুন এবং ভবিষ্যতে এই সমস্যাগুলো এড়ানোর জন্য কী পদক্ষেপ নেওয়া যেতে পারে, তা লিখুন-

- কারণ: [কারণ ১]
- সমাধান: [সমাধান ১]
- কারণ: [কারণ ২]
- সমাধান: [সমাধান ২]

৫. **মাসজুড়ে ব্যক্তিগত আমলের সারসংক্ষেপ**

এই অংশে আপনার ব্যক্তিগত আমলের একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ দিন-

- কুরআন তিলাওয়াত: [গড়/মোট পারা]
- পাঁচ ওয়াক্ত সালাত জামায়াতে আদায়: [শতাংশ/গড় দিন]
- নফল ইবাদাত/সিয়াম: [দিন সংখ্যা]

৬. **ব্যক্তিগত স্বাস্থ্য ও উন্নয়ন**

ব্যক্তিগত উন্নয়ন এবং স্বাস্থ্য সম্পর্কিত বিষয়গুলো এখানে তুলে ধরুন।

- শারীরিক ব্যায়াম/ওয়ার্কআউট: [গড় দিন/সময়]
- সেলফ-ডেভেলপমেন্ট/স্কিল শেখা:
    - আকীদা ও মানহাজ: [সম্পাদিত কাজ বা শেখা বিষয়]
    - অ্যাক্টিভিসম : [সম্পাদিত কাজ বা শেখা বিষয়]
    - লিডারশিপ ও ম্যানেজমেন্ট: [সম্পাদিত কাজ বা শেখা বিষয়]

৭. **মাসের বিশেষ সাফল্য / শেখা বিষয়**

মাসে আপনার ব্যক্তিগত বা কাজের ক্ষেত্রে কোনো বিশেষ অর্জন বা গুরুত্বপূর্ণ কোনো শিক্ষা থাকলে তা এখানে উল্লেখ করুন।

- [বিশেষ সাফল্য ১]
- [বিশেষ সাফল্য ২]

৮. <u>চ্যালেঞ্জ ও উন্নয়নের সুযোগ</u>

এই মাসে আপনি যে ধরনের চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হয়েছেন এবং আপনার উন্নয়নের জন্য কী কী সুযোগ রয়েছে, তা এখানে বর্ণনা করুন।

- চ্যালেঞ্জ: [চ্যালেঞ্জ ১]
- উন্নয়নের সুযোগ: [উন্নয়নের সুযোগ ১]
- চ্যালেঞ্জ: [চ্যালেঞ্জ ২]
- উন্নয়নের সুযোগ: [উন্নয়নের সুযোগ ২]

৯. **<u>অন্যান্য মন্তব্য / পর্যবেক্ষণ</u>**

অন্য কোনো গুরুত্বপূর্ণ মন্তব্য বা পর্যবেক্ষণ যা উপরের অংশে অন্তর্ভুক্ত করা হয়নি, তা এখানে লিখুন।

- [মন্তব্য/পর্যবেক্ষণ]

ইউনিটের জন্য

সাপ্তাহিক ইউনিট রিপোর্ট: (ইউনিট লিডার পূরণ করবেন)

ক। এখানে আপনার সাপ্তাহিক ইউনিট রিপোর্টের জন্য একটি পূর্ণাঙ্গ নমুনা দেওয়া হলো। আপনি এটি ব্যবহার করে যেকোনো সপ্তাহের কাজের অগ্রগতি ও ফলাফল খুব সহজে তুলে ধরতে পারবেন।

সাপ্তাহিক ইউনিট রিপোর্ট: [সপ্তাহের তারিখ]

১. <u>পাঠচক্রের রিপোর্ট:</u>

- **সদস্যদের জন্য:**
    - নির্ধারিত পাঠচক্র: [মোট সংখ্যা]টি।
    - সম্পাদিত পাঠচক্র: [সম্পাদিত সংখ্যা]টি।
    - [বিষয়বস্তু] –
    - উপস্থিতি: [সংখ্যা] জন।
    - অনুপস্থিতি: [সংখ্যা] জন।
- **টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য:**
    - নির্ধারিত পাঠচক্র: [মোট সংখ্যা]টি।
    - সম্পাদিত পাঠচক্র: [সম্পাদিত সংখ্যা]টি।

- [বিষয়বস্তু] (যেমন: ষোলো) -
- উপস্থিতি: [সংখ্যা] জন।
- অনুপস্থিতি: [সংখ্যা] জন।

২. **সদস্যদের ব্যক্তিগত রিপোর্ট চেক করা সংক্রান্ত**

- মোট সদস্য: [মোট সদস্য সংখ্যা] জন।
- রিপোর্ট জমা দিয়েছেন: [রিপোর্ট জমাদানকারী সদস্য সংখ্যা] জন।
- চেক করা হয়েছে: [চেক করা রিপোর্টের সংখ্যা]টি।
- মন্তব্য: [যেসব সদস্য রিপোর্ট জমা দেয়নি তাদের সাথে ফলোআপের জন্য একটি সংক্ষিপ্ত মন্তব্য।]

৩. **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ**

- লক্ষ্যমাত্রা: [আপনার পরিকল্পনার সাপ্তাহিক লক্ষ্যমাত্রা, যেমন: ২ জন] জন।
- সম্পাদিত: [সম্পাদিত সংখ্যা] জন।
- ফলাফল: [যেমন: ২ জন নতুন আগ্রহী সাপোর্টার যুক্ত হয়েছে।]

৪. **নির্ধারিত টিম মিটিং আয়োজন সংক্রান্ত**

- নির্ধারিত মিটিং: [১টি]
- অনুষ্ঠিত মিটিং: [১টি]
- উপস্থিতি: [উপস্থিত সদস্য সংখ্যা] জন। [অনুপস্থিত সদস্য সংখ্যা] জন।
- আলোচিত বিষয়: [যেমন: বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা, আগামী সপ্তাহের পরিকল্পনা, নতুন সদস্যদের দায়িত্ব বন্টন ইত্যাদি।]

৫. **আড্ডা/সভা আয়োজন সংক্রান্ত**

- নির্ধারিত আড্ডা/সভা: [১টি]
- অনুষ্ঠিত আড্ডা/সভা: [১টি]
- উপস্থিতি: [উপস্থিত সদস্য সংখ্যা] জন। [অনুপস্থিত সদস্য সংখ্যা] জন।
- মন্তব্য: [যেমন: আড্ডাটি বেশ ফলপ্রসূ ছিল এবং নতুন সদস্যরা এতে স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করেছে।]

৬. **ফান্ডরেইজিং**

- ডোনার মিটিং: [সংখ্যা] জন ডোনারের সাথে মিটিং করা হয়েছে।
- নির্ধারিত টার্গেট: [লক্ষ্যমাত্রা] টাকা।
- সংগৃহীত ফান্ড: [পরিমাণ] টাকা।

- মন্তব্য: [যেমন: লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করা সম্ভব হয়েছে।]

৭. নির্ধারিত ক্যাম্পেইন আয়োজন সংক্রান্ত

- নির্ধারিত ক্যাম্পেইন: [১টি]
- অনুষ্ঠিত ক্যাম্পেইন: [১টি]
- ক্যাম্পেইনের নাম: [ক্যাম্পেইনের নাম]
- সফলতা ও ইনকুয়েস্ট: [ক্যাম্পেইনের সফলত ও ইনকুয়েস্টের একটি সংক্ষিপ্ত বর্ণনা।]

৮. কোনো কাজ সম্পাদিত না হলে তার কারণ

(যদি কোনো কাজ নির্ধারিত থাকলেও করা না হয়ে থাকে, তাহলে এখানে তার কারণ উল্লেখ করুন। যেমন: বৃষ্টির কারণে নির্ধারিত ক্যাম্পেইনটি স্থগিত করা হয়েছে।)

সামগ্রিক মূল্যায়ন:

এই সপ্তাহে আমাদের কাজের সামগ্রিক অগ্রগতি ছিল [সন্তোষজনক/অসন্তোষজনক]। [এখানে এই সপ্তাহের প্রধান সাফল্য বা ব্যর্থতা নিয়ে একটি সংক্ষিপ্ত মূল্যায়ন লিখুন।] আগামী সপ্তাহে আমাদের প্রধান ফোকাস হবে [যেমন: ব্যক্তিগত আমল ও টার্গেটেড দাওয়াহর ওপর আরও বেশি গুরুত্ব দেওয়া।]

খ। এখানে আপনার মাসিক ইউনিট রিপোর্টের জন্য একটি নমুনা দেওয়া হলো। এটি ব্যবহার করে আপনি মাসিক কার্যক্রমের একটি বিস্তারিত ও সুসংগঠিত চিত্র তুলে ধরতে পারবেন।

মাসিক ইউনিট রিপোর্ট: [মাসের নাম, সাল]

১. নির্ধারিত ক্যাম্পেইন আয়োজন সংক্রান্ত

- নির্ধারিত ক্যাম্পেইন: [সংখ্যা]টি। [২টি: ১টি সমাজসেবামূলক ও ১টি সচেতনতামূলক]
- সম্পাদিত ক্যাম্পেইন: [সংখ্যা]টি।
- বিস্তারিত:
    - ক্যাম্পেইন ১: [ক্যাম্পেইনের নাম] - [সফলতার সংক্ষিপ্ত বর্ণনা, যেমন: "সচেতনতামূলক লিফলেট বিতরণের মাধ্যমে ১৫০ জনের কাছে পৌঁছানো সম্ভব হয়েছে, ২ জন আসক্তি থেকে ফিরে এসেছেন,১০ জন নতুন রিক্রুটমেন্ট পাওয়া গিয়েছে।"]।
    - ক্যাম্পেইন ২: [ক্যাম্পেইনের নাম] - [ফলাফলের বর্ণনা, যেমন: "১০ জন দুস্থ পরিবারকে খাদ্যসামগ্রী বিতরণ করা হয়েছে, ঝিলপাড় বস্তির অধিবাসীদের কাছে ইউনিটের গ্রহণযোগ্যতা তৈরি হয়েছে।"]

২. নির্ধারিত ও সম্পাদিত পাঠচক্রের সংখ্যা

- নির্ধারিত পাঠচক্র: [মোট সংখ্যা (৮ টি, সদস্যদের জন্য ৪ টি, টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য ৪)]টি।

- সম্পাদিত পাঠচক্র: [সম্পাদিত সংখ্যা]টি।
- উপস্থিতির হার: [মোট উপস্থিতির গড় শতাংশ] %।
- মন্তব্য: [যেমন: "পাঠচক্রগুলো সদস্যদের মানোন্নয়নে বেশ কার্যকর ভূমিকা রাখছে।"]

৩. <u>নির্ধারিত সাপ্তাহিক টিম মিটিং আয়োজন সংক্রান্ত</u>

- নির্ধারিত মিটিং: [মোট সংখ্যা (৪)]টি।
- অনুষ্ঠিত মিটিং: [অনুষ্ঠিত সংখ্যা]টি।
- উপস্থিতি: [মোট উপস্থিতির গড় শতাংশ] %।
- মন্তব্য: [যেমন: "সবগুলো মিটিং সময়মতো অনুষ্ঠিত হয়েছে এবং সকল সদস্য সক্রিয়ভাবে অংশগ্রহণ করেছে।"]

৪. <u>আড্ডা/সভা ও মাসিক মজলিশ আয়োজন সংক্রান্ত</u>

- নির্ধারিত আড্ডা/সভা: [মোট সংখ্যা (৪)]টি।
- অনুষ্ঠিত আড্ডা/সভা: [অনুষ্ঠিত সংখ্যা]টি।
- উপস্থিতি: [মোট উপস্থিতির গড় শতাংশ] %।
- মন্তব্য: [যেমন: "আড্ডাগুলো সদস্যদের মধ্যে পারস্পরিক সম্পর্ক দৃঢ় করতে সাহায্য করেছে। নাসিম ও রাসেল পারস্পরিক মনোমালিন্য ভুলে একসাথে স্বাচ্ছন্দ্যে কাজ করছে। "]
- নির্ধারিত মাসিক মজলিশ: [১টি]
- আলোচনার বিষয়বস্তু: [সংক্ষেপে লেখুন। যেমন- নবীদের মানহাজ,]
- অনুষ্ঠিত মাসিক মজলিশ: [অনুষ্ঠিত সংখ্যা]টি।
- উপস্থিতি: [মোট উপস্থিতির গড় শতাংশ] %।
- সদস্যদের প্রতিক্রিয়া ও ফলাফল: [সদস্যদের প্রতিক্রিয়া ও ফলাফলের সংক্ষিপ্ত বর্ণনা]।
- পরিকল্পনা ও মন্তব্য: [যেমন: " সদস্যদের উপস্থিতির হার বাড়ানোর জন্য মজলিশ শেষে পরীক্ষা ও পুষ্কারের ব্যবস্থা রাখা, "]

৫. <u>নির্ধারিত টার্গেটেড ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ সম্পাদন সংক্রান্ত</u>

- নির্ধারিত টার্গেট: [টার্গেটকৃত ব্যক্তির সংখ্যা (২৫)] জন।
- সম্পাদিত দাওয়াহ: [দাওয়াহ সম্পন্ন হয়েছে এমন ব্যক্তির সংখ্যা] জন।
- ফলাফল: [যেমন: "দাওয়াহর ফলে ৫ জন নতুন আগ্রহী মুয়াফিক যুক্ত হয়েছে যা লক্ষ্যমাত্রার তুলনায় অনেক কম। দাওয়ার ব্যাপারে দায়িত্বশীল ভাইদের সাথে বসে এ ব্যাপারে মিটিং করতে হবে"]

৬. <u>রিক্রুটমেন্ট টার্গেট পূরণ সংক্রান্ত</u>

- মাসিক টার্গেট: [সংখ্যা (৪০-৪২)] জন।

- রিক্রুটমেন্ট হয়েছে: [সংখ্যা] জন।
- মন্তব্য: [যেমন: "লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী রিক্রুটমেন্ট হয়েছে, তবে আগামী মাসে সংখ্যা বাড়ানোর পরিকল্পনা করা হয়েছে। মোট রিক্রুটমেন্টের ৭০ শতাংশ এসেছে অনিক ভাইয়ের হাত ধরে। অনিক ভাইয়ের বিকল্প ২/৩ জন ভাইকে প্রস্তুত করতে হবে যেন ইউনিট অনিক ভাইয়ের উপর অতি নির্ভরশীল না হয়ে পড়ে।"]

৭. **ডোনার টার্গেট পূরণ সংক্রান্ত**

- টার্গেট: [লক্ষ্যমাত্রা] জন, [লক্ষ্যমাত্রা (যেমন ২০,০০)] টাকা।
- অর্জিত: [ডোনারের সংখ্যা] জন, [সংগৃহীত পরিমাণ] টাকা।
- মন্তব্য: [যেমন: "ডোনার টার্গেট সফলভাবে পূরণ করা যায়নি। ফান্ড সংগ্রহের পদ্ধতিগুলো পুনরায় বিবেচনা করতে হবে।সফলতার রিপোর্ট সুন্দরভাবে ডিজাইন করতে হবে"]

৮. **সদস্যদের মানোন্নয়ন সংক্রান্ত**

- আয়োজিত কার্যক্রম: [যেমন: "একটি সেলফ-ডেভেলপমেন্ট ওয়ার্কশপ (টাইম ম্যানেজমেন্ট) আয়োজন করা হয়েছে। "]।
- উপস্থিতি: মোট সদস্যের [সংখ্যা] %
- সদস্যদের প্রতিক্রিয়া ও ফলাফল: [সদস্যদের প্রতিক্রিয়া ও ফলাফলের সংক্ষিপ্ত বর্ণনা। যেমন- ৫ জন ভাইয়ের টাইম ম্যানেজমেন্ট সমস্যার সমাধান হয়েছে। তারা আরো ভালোভাবে কাজ করতে পারছেন]।
- পরিকল্পনা: [যেমন: "আগামী মাসে একটি পাবলিক স্পিকিং সেশন আয়োজনের পরিকল্পনা আছে।"]

৯. **আয়-ব্যয় সংক্রান্ত**

- মোট আয়: [মোট সংগৃহীত আয়] টাকা।
- মোট ব্যয়: [মোট খরচ] টাকা।
- হাতে অবশিষ্ট ফান্ড: [অবশিষ্ট পরিমাণ] টাকা।
- মন্তব্য: [যেমন: "হিসাব-নিকাশে সম্পূর্ণ স্বচ্ছতা বজায় রাখা হয়েছে। সামনের মাসে ক্যাম্পেইনে খরচ বাড়বে। ফান্ড সংগ্রহের পরিমান বাড়াতে হবে। অর্থ অপচয়ের কারণে অমুক ভাইকে তিরস্কার করা হয়েছে"]

১০. **সম্মিলিত রাতের ইবাদত সংক্রান্ত**

- আয়োজিত ইবাদত: [আয়োজিত সংখ্যা] বার।
- উপস্থিতি: [উপস্থিতির সংখ্যা] জন।
- মন্তব্য: [যেমন: "এই আয়োজন সদস্যদের আত্মিক বিকাশে সাহায্য করেছে। নিয়মিত কুরআন তিলাওয়াত করত না এমন ১০ জন সদস্য নিয়মিত কুরআন তিলাওয়াত করা শুরু করেছেন"]

১১. **নতুন ইউনিট**

- টার্গেট: [সংখ্যা] টি ইউনিট ,
- অর্জন: [সংখ্যা] টি ইউনিট

- মন্তব্য: [যেমন: "নতুন ইউনিট খোলার স্থান নির্বাচন করা হয়েছে। ইউনিট পরিচালনার জন্য ১ জন আক্টিভিস্ট ও ২ জন মুন্তাসিব ভাইকে প্রস্তুত করা হয়েছে। "]

১২. <u>কোনো কাজ সম্পাদিত না হলে তার কারণ</u>

[এখানে এই মাসে নির্ধারিত কোনো কাজ যদি সম্পন্ন না হয়ে থাকে, তাহলে তার কারণ উল্লেখ করুন। যেমন: "অনিবার্য কারণে একটি নির্ধারিত টিম মিটিং বাতিল করা হয়েছে।"]

<u>সামগ্রিক মূল্যায়ন:</u>

এই মাসে আমাদের ইউনিটের সামগ্রিক কার্যক্রম [সন্তোষজনক/অসন্তোষজনক] ছিল। আগামী মাসে আমরা [পরিকল্পনার পরবর্তী লক্ষ্য] এর দিকে মনোযোগ দেব।

ত্রৈমাসিক ইউনিট রিপোর্ট: [ত্রৈমাসিকের নাম, সাল]

১. <u>মাসিক রিপোর্টের মূল পয়েন্টগুলো</u>

- **ক্যাম্পেইন:** এই ত্রৈমাসিকে নির্ধারিত [মোট সংখ্যা-(৬)]টি ক্যাম্পেইনের মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা]টি সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে।
- **পাঠচক্র:** নির্ধারিত [মোট সংখ্যা]টি পাঠচক্রের মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা]টি সম্পন্ন হয়েছে।
- **মাসিক মজলিশ:** নির্ধারিত [মোট সংখ্যা (৩)]টি মাসিক মজলিশের মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা]টি সম্পন্ন হয়েছে।
- **টিম মিটিং:** এই ত্রৈমাসিকে [মোট সংখ্যা (১২)]টি নির্ধারিত টিম মিটিং এর মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা]টি সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে।
- **আড্ডা/সভা:** এই ত্রৈমাসিকে [মোট সংখ্যা (১২)]টি নির্ধারিত আড্ডা/সভার এর মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা]টি সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে।
- **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ:** [টার্গেটকৃত ব্যক্তির সংখ্যা (৫০)] জনের মধ্যে [সম্পাদিত সংখ্যা] জনের সাথে দাওয়াহ কার্যক্রম সম্পন্ন হয়েছে, যার ফলে [নতুন সাপোর্টারের সংখ্যা] জন নতুন সাপোর্টার যুক্ত হয়েছে।
- **রিক্রুটমেন্ট:** রিক্রুটমেন্টের লক্ষ্যমাত্রা ছিল [লক্ষ্যমাত্রা (১০০)] জন, যার বিপরীতে [রিক্রুটমেন্টের সংখ্যা] জন রিক্রুট হয়েছে।
- **নতুন ইউনিট:** লক্ষ্য [১]টি, খোলা হয়েছে [সংখ্যা]টি।
- **ডোনার টার্গেট:** লক্ষ্যমাত্রা ছিল [লক্ষ্যমাত্রা (২৫)] জন এবং [লক্ষ্যমাত্রা (৫০,০০০)] টাকা। এর বিপরীতে [অর্জিত ডোনার সংখ্যা] জন ডোনারের মাধ্যমে [সংগৃহীত পরিমাণ] টাকা সংগৃহীত হয়েছে।
- **সদস্যদের মানোন্নয়ন:** লক্ষ্য [৬] জন, অর্জিত [সংখ্যা] জন।
- **আয়-ব্যয়:** মোট আয় [মোট আয়] টাকা এবং মোট ব্যয় [মোট ব্যয়] টাকা। হাতে অবশিষ্ট ফান্ড রয়েছে [অবশিষ্ট ফান্ড] টাকা।
- **সম্মিলিত রাতের ইবাদত:** এই ত্রৈমাসিকে [সংখ্যা (৩)] বার সম্মিলিত রাতের ইবাদত অনুষ্ঠিত হয়েছে।
- **কাজ সম্পন্ন না হওয়ার কারণ:** [যেসব কাজ সম্পন্ন হয়নি, তার কারণগুলো উল্লেখ করুন।]

২. <u>নির্ধারিত ও সম্পাদিত ওয়ার্কশপ/সেমিনার সংক্রান্ত</u>

- **নির্ধারিত ওয়ার্কশপ/সেমিনার:** [সংখ্যা(১)]টি।
- **সম্পাদিত ওয়ার্কশপ/সেমিনার:** [সংখ্যা]টি।
- **বিষয়বস্তু:** [যেমন: পাবলিক স্পিকিং, লিডারশিপ বা লাইফ স্কিলস]।
- **উপস্থিতি:** [উপস্থিত সদস্য ও অডিয়েন্সের সংখ্যা] জন।
- **ফলাফল:** [ওয়ার্কশপ/সেমিনারের ফলাফল ও প্রভাব]

যেমন-

- এই ওয়ার্কশপটি অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে **পাবলিক স্পিকিং** এবং **লিডারশিপ** দক্ষতার উল্লেখযোগ্য উন্নতি ঘটিয়েছে।
- **আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি:** অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে ১০ জন জনসমক্ষে কথা বলার ভয় পুরোপুরি কাটিয়ে উঠতে পেরেছে এবং তাদের আত্মবিশ্বাস বেড়েছে। ১০ জন লিফলেট বিতরণের সময় অভিভাবকদের সঙ্গে অত্যন্ত আত্মবিশ্বাসের সঙ্গে কথা বলেছেন।
- **যোগাযোগ দক্ষতা:** তারা কার্যকরভাবে নিজেদের ভাবনা ও বক্তব্য প্রকাশ করার কৌশল শিখেছে, যা তাদের ব্যক্তিগত ও পেশাগত জীবনে সাহায্য করছে। দায়িত্বশীলদের রিপোর্টিং এর কাজ অনেক সহজ হয়ে গিয়েছে।
- **নেতৃত্বের গুণাবলি:** ওয়ার্কশপে নেতৃত্ব সংক্রান্ত আলোচনার মাধ্যমে অংশগ্রহণকারীরা তাদের নেতৃত্বের গুণাবলি সম্পর্কে সচেতন হয়েছে এবং কীভাবে একটি দল পরিচালনা করতে হয়, তা জানতে পেরেছে। ৫ জনকে বিভিন্ন সাবইউনিটের দায়িত্ব দেওয়া হয়েছে। দায়িত্ব পালনে তাঁদের পারফরম্যান্স সন্তোষজঙ্ক।

৩. <u>প্রতিযোগিতামূলক আয়োজন সংক্রান্ত</u>

- **আয়োজিত প্রতিযোগিতা:** [সংখ্যা]টি।
- **ধরন:** [যেমন: কুইজ প্রতিযোগিতা বা ক্রীড়া টুর্নামেন্ট]।
- **উপস্থিতি:** [উপস্থিতির সংখ্যা] জন।
- **ফলাফল:** [প্রতিযোগিতার ফলাফল ও এর মাধ্যমে অর্জিত সাফল্য যেমন-
- **বিদ্যালয়ের অনুমতি ও শিক্ষকদের সাথে সম্পর্ক:** প্রতিযোগিতার জন্য বিদ্যালয় কর্তৃপক্ষের অনুমতি নেওয়া হয়েছিল এবং এতে ১০ জন শিক্ষকের সাথে সম্পর্ক আরও দৃঢ় হয়েছে। শিক্ষকরাও এই ধরনের গঠনমূলক কার্যক্রমে সহযোগিতা করতে আগ্রহ প্রকাশ করেছেন।
- **মুয়াফিক প্রাপ্তি:** এই প্রতিযোগিতার মাধ্যমে ১০ জন নতুন সদস্যকে ইউনিটের কার্যক্রমে অন্তর্ভুক্ত করা সম্ভব হয়েছে।
- **অভিভাবকদের সাথে সম্পর্ক:** অনুষ্ঠানে অংশগ্রহণকারী ৩০ জন অভিভাবকের সাথে একটি ইতিবাচক সম্পর্ক তৈরি হয়েছে। তারা সন্তানেরা এমন কার্যক্রমে যুক্ত থাকায় সন্তোষ প্রকাশ করেছেন।

- **ডোনার বৃদ্ধি:** কার্যক্রম পরিচালনার জন্য ৫ জন নতুন ডোনার পাওয়া গেছে, যারা নিয়মিত আর্থিক সহায়তা প্রদানে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ।
- **সার্বিক সাফল্য:** এই আয়োজনটি কেবল প্রতিযোগিতার মধ্যেই সীমাবদ্ধ ছিল না, বরং এটি সমাজের সঙ্গে ইউনিটের সম্পর্ক বৃদ্ধি, নতুন সদস্য সংগ্রহ এবং আর্থিক সহায়তার ভিত্তি তৈরি করেছে।

৪. <u>মসজিদভিত্তিক ক্যাম্পেইন সংক্রান্ত</u>

- **আয়োজিত ক্যাম্পেইন:** [সংখ্যা]টি।
- **ক্যাম্পেইনের নাম:** [যেমন: রক্তদান কর্মসূচি বা পথশিশুদের শিক্ষা কার্যক্রম]।
- **ফলাফল:** [ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে সমাজের ওপর ইতিবাচক প্রভাবের সংক্ষিপ্ত বর্ণনা যেমন-]।

যেমন-

- **ফজর ক্যাম্পেইন:** এই ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে ফজরের জামাতে মুসল্লীর সংখ্যা বৃদ্ধি পেয়েছে। এটি মুসল্লীদের মধ্যে নিয়মিত জামাতে নামাজ আদায়ের আগ্রহ সৃষ্টি করেছে এবং মসজিদের সাথে তাদের সম্পর্ক আরও গভীর করেছে।
- **বয়স্ক শিক্ষা কার্যক্রম:** সমাজের নিরক্ষর বয়স্কদের জন্য এই কার্যক্রম শুরু করা হয়েছে। এতে প্রাথমিক পড়া ও লেখার দক্ষতা শেখানো হচ্ছে, যা তাদের দৈনন্দিন জীবনে সহায়ক হবে। এই কার্যক্রম সমাজের প্রতি আমাদের দায়বদ্ধতা প্রমাণ করে এবং অন্যদের মধ্যে শিক্ষার গুরুত্ব সম্পর্কে সচেতনতা বাড়ায়।
- **মুয়াফিক প্রাপ্তি:** ফজরের ক্যাম্পেইনের মাধ্যমে **১০ জন নতুন সদস্য** কার্যক্রমে যুক্ত হয়েছে।
- **মসজিদ কমিটি ও বয়স্কদের সাথে সম্পর্ক:** বয়স্ক শিক্ষা কার্যক্রমে অংশ নেওয়া **২০ জন ব্যক্তির সাথে** ইতিবাচক সম্পর্ক তৈরি হয়েছে। মজসিদ কমিটির সদস্যরাও আমাদের কার্যক্রম খুবই পছন্দ করেছেন। মসজিদের লাইব্রেরিতে বসে পাঠচক্র করার অনুমতি দিয়েছেন।
- **ডোনার প্রাপ্তি:** ক্যাম্পেইনের কার্যক্রমে মুগ্ধ হয়ে **৫ জন নতুন ডোনার** আর্থিক সহায়তা প্রদানের প্রতিশ্রুতি দিয়েছেন।
- **পাঠচক্র শুরু:** এই কার্যক্রমের সফলতার ফলস্বরূপ ২টি নতুন পাঠচক্র শুরু করা সম্ভব হয়েছে।

৫. <u>এই তিন মাসের উল্লেখযোগ্য সফলতা সংক্রান্ত রিপোর্ট</u>

- **ক্যাম্পেইন, ওয়ার্কশপ, সেমিনার, পাঠচক্রের ফলাফল:** (নিজেদের প্রয়োজনমত বিস্তারিত লেখুন)
    - **ক্যাম্পেইন:** এই ত্রৈমাসিকের সবচেয়ে সফল ক্যাম্পেইন ছিল **'[ক্যাম্পেইনের নাম]'**, যার মাধ্যমে **[ফলাফল]** অর্জন করা গেছে। এর পাশাপাশি, **১০ জন স্থানীয় প্রভাবশালী মানুষ আমাদের সমর্থন দিয়েছেন** এবং **স্কুলে ক্যাম্পেইন করার অনুমতি পাওয়া গিয়েছে**। মসজিদ কমিটি আমাদের কারযক্রমে খুশি হয়ে লাইব্রেরিতে পাঠচক্র করার অনুমতি দিয়েছে...

- **পাঠচক্র:** নিয়মিত পাঠচক্রের মাধ্যমে সদস্যদের জ্ঞানের গভীরতা বেড়েছে এবং তারা ইসলামি বিষয়ে আরও স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করছে। **৫ জন সদস্য এখন নিজে নিজে ক্যাম্পেইন পরিকল্পনা ও পরিচালনা করতে পারছে,** যা আমাদের ভবিষ্যৎ কার্যক্রমের জন্য একটি বড় অর্জন।......

- **প্রাপ্ত ফিডব্যাক:** [সদস্য ও অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে পাওয়া ইতিবাচক বা নেতিবাচক ফিডব্যাক]।
- **অর্জন বা জয়:** [ত্রৈমাসিকে অর্জিত সবচেয়ে বড় সাফল্য বা অর্জন, যেমন: "এই তিন মাসে আমাদের ইউনিট সবচেয়ে বেশি নতুন সদস্য রিক্রুট করেছে।"]
- **আয়-ব্যয়:** [তিন মাসের মোট আয় ও ব্যয়ের একটি সংক্ষিপ্ত বিশ্লেষণ এবং আর্থিক স্বনির্ভরতা সংক্রান্ত মন্তব্য]।

সামগ্রিক মূল্যায়ন:

এই ত্রৈমাসিকে আমাদের ইউনিটের কার্যক্রম ছিল অত্যন্ত সফল ও ফলপ্রসূ। পরিকল্পনা অনুযায়ী সব ধরনের কাজ সময়মতো সম্পন্ন হয়েছে। আমরা আমাদের লক্ষ্যমাত্রার [শতকরা হার]% অর্জন করতে সক্ষম হয়েছি। তবে, [যেসব দুর্বলতা ছিল, তা উল্লেখ করুন, যেমন: "কিছু ক্ষেত্রে বাজেট ব্যবস্থাপনার আরও উন্নতি করা প্রয়োজন।"] আগামী ত্রৈমাসিকে আমরা [পরবর্তী লক্ষ্য] এর দিকে মনোযোগ দেব।

ষাণ্মাসিক ইউনিট রিপোর্ট: [তারিখ]

এখানে আপনার ইউনিটের জন্য একটি ষাণ্মাসিক (ছয় মাসের) রিপোর্টের নমুনা দেওয়া হলো। এই প্রতিবেদনটি দুটি ত্রৈমাসিক রিপোর্টের সারসংক্ষেপ এবং অন্যান্য ষাণ্মাসিক কার্যক্রমের তথ্য একত্রিত করে তৈরি করা হয়েছে।

সংক্ষিপ্ত ষাণ্মাসিক রিপোর্ট: [জানুয়ারি – জুন,২০২৬]

- **ক্যাম্পেইন:** লক্ষ্যমাত্রা [১২]টি, সম্পাদিত/অর্জিত [৬]টি
- **ডোনার:** লক্ষ্যমাত্রা [৫০] জন, সম্পাদিত/অর্জিত [৪০] জন
- **ফান্ড:** লক্ষ্যমাত্রা [১,০০,০০০] টাকা, সম্পাদিত/অর্জিত [৮০,০০০] টাকা
- **সদস্য:** লক্ষ্যমাত্রা [২৫০] জন, সম্পাদিত/অর্জিত [২০০] জন
- **ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ:** লক্ষ্যমাত্রা [১৫০] জন, সম্পাদিত/অর্জিত [১০০] জন
- **অ্যাক্টিভিস্ট:** লক্ষ্যমাত্রা [১২] জন, সম্পাদিত/অর্জিত [১০] জন
- **ইউনিট:** লক্ষ্যমাত্রা [২]টি, সম্পাদিত/অর্জিত [১]টি
- **ইভেন্ট:** ১টি স্পোর্টস টুর্নামেন্ট ও ১টি ট্যুর, উভয়ই সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে।
- **আর্থিক অবস্থা:** মোট আয়: [পরিমাণ] টাকা। মোট ব্যয়: [পরিমাণ] টাকা।

বিস্তারিত ভার্সন

১. <u>দুটি ত্রৈমাসিক রিপোর্টের সারসংক্ষেপ</u>

- **প্রথম ত্রৈমাসিক:**
  - **প্রধান সাফল্য:** এই সময়ে আমরা [প্রধান সাফল্য, যেমন: "৫ জন নতুন সাপোর্টার রিক্রুট করেছি",১ টা ইউনিট খুলেছি ইত্যাদি]।

    ১।

    ২।

    ৩।
  - **গুরুত্বপূর্ণ অর্জন:** [উল্লেখযোগ্য অর্জন, যেমন: "১০ জন স্থানীয় প্রভাবশালী ব্যক্তির সমর্থন লাভ"]।

    ১।

    ২।

    ৩।
  - **আর্থিক অবস্থা:** আয় ছিল [পরিমাণ] টাকা এবং ব্যয় ছিল [পরিমাণ] টাকা।
- **দ্বিতীয় ত্রৈমাসিক:**
  - **প্রধান সাফল্য:** এই ত্রৈমাসিকে আমরা [প্রধান সাফল্য, যেমন: "স্কুলে ক্যাম্পেইন করার অনুমতি পেয়েছি এবং একটি সফল সেমিনার আয়োজন করেছি"]।

    ১।

    ২।

    ৩।
  - **গুরুত্বপূর্ণ অর্জন:** [উল্লেখযোগ্য অর্জন, যেমন: "৫ জন সদস্য এখন নিজে নিজে ক্যাম্পেইন পরিচালনা করতে পারছে"]।

    ১।

    ২।

    ৩।
  - **আর্থিক অবস্থা:** আয় ছিল [পরিমাণ] টাকা এবং ব্যয় ছিল [পরিমাণ] টাকা।

২. <u>নির্ধারিত ও সম্পাদিত স্পোর্টস টুর্নামেন্ট সংক্রান্ত</u>

- **নির্ধারিত স্পোর্টস টুর্নামেন্ট:** [সংখ্যা]টি।
- **সম্পাদিত স্পোর্টস টুর্নামেন্ট:** [সংখ্যা]টি।

- **ফলাফল:** [টুর্নামেন্টের ফলাফল ও এর মাধ্যমে অর্জিত সাফল্য, যেমন: "সদস্যদের মধ্যে সুস্থ প্রতিযোগিতার মনোভাব তৈরি হয়েছে এবং[সংখ্যা] নতুন রিক্রুটমেন্টের সুযোগ তৈরি হয়েছে, [সংখ্যা] জন স্থানীয় মানুষদের সাথে সুসম্পর্ক তৈরি হয়েছে ইত্যাদি"]।
- **মন্তব্য:** [যেমন শারীরিক ও মানসিক সুস্থতার ওপর এর প্রভাব]।

৩. <u>**নির্ধারিত ও সম্পাদিত সফর সংক্রান্ত**</u>

- **নির্ধারিত সফর:** [সংখ্যা]টি।
- **সম্পাদিত সফর:** [সংখ্যা]টি।
- **গন্তব্য:** [সফরের স্থান]।
- **ফলাফল:** [সফরের মাধ্যমে অর্জিত লক্ষ্য, যেমন: "সদস্যদের পারস্পরিক সম্পর্ক আরও সুদৃঢ় হয়েছে এবং তারা নতুন অভিজ্ঞতা লাভ করেছে, [সংখ্যা] নতুন রিক্রুটমেন্টের সুযোগ তৈরি হয়েছে " ইত্যাদি]।
- **মন্তব্য:** [শরিয়াহ মেনে চলার ব্যাপারে নেওয়া পদক্ষেপ]।

৪. <u>**আয়-ব্যয় সংক্রান্ত**</u>

- **মোট আয়:** [দুটি ত্রৈমাসিকের মোট আয়, যেমন: "প্রথম ত্রৈমাসিকের [পরিমাণ] টাকা + দ্বিতীয় ত্রৈমাসিকের [পরিমাণ] টাকা = মোট [মোট আয়] টাকা"]।
- **মোট ব্যয়:** [দুটি ত্রৈমাসিকের মোট ব্যয়, যেমন: "প্রথম ত্রৈমাসিকের [পরিমাণ] টাকা + দ্বিতীয় ত্রৈমাসিকের [পরিমাণ] টাকা = মোট [মোট ব্যয়] টাকা"]।
- **হাতে অবশিষ্ট ফান্ড:** [মোট আয় - মোট ব্যয় = অবশিষ্ট পরিমাণ]।
- **মন্তব্য:** [আর্থিক অবস্থা ও ভবিষ্যতের পরিকল্পনা সংক্রান্ত মন্তব্য]।

৫. <u>**দুর্বলতাসমূহ ও সম্ভাব্য সমাধান:**</u>

উদাহরণ - এই ষাণ্মাসিক রিপোর্ট থেকে দেখা যাচ্ছে যে, আমাদের কিছু ক্ষেত্রে আরও উন্নতির সুযোগ রয়েছে।

দুর্বলতা সমূহ:

- **লক্ষ্যমাত্রা পূরণ না হওয়া:** আমাদের কিছু লক্ষ্যমাত্রা, যেমন: ক্যাম্পেইন, ডোনার, ফান্ড এবং সদস্য সংগ্রহের লক্ষ্য সম্পূর্ণভাবে অর্জিত হয়নি।
- **সদস্যদের অংশগ্রহণ:** সকল সদস্যকে সকল কার্যক্রমে সমানভাবে সম্পৃক্ত করা যায়নি।
- **প্রচার ও জনসংযোগ:** আমাদের কার্যক্রমের খবর আরও বেশি মানুষের কাছে পৌঁছানোর জন্য প্রচারের মাধ্যমগুলোকে আরও শক্তিশালী করা প্রয়োজন।

সম্ভাব্য সমাধান:

- **পরিকল্পনার পুনর্বিবেচনা:** আমরা বাস্তবতার নিরিখে লক্ষ্যমাত্রাগুলো নতুন করে সাজাব এবং সেগুলো অর্জনের জন্য আরও কার্যকর কৌশল তৈরি করব।
- **দায়িত্ব বন্টন:** প্রতিটি সদস্যের আগ্রহ ও দক্ষতা অনুযায়ী কাজ বন্টন করা হবে, যাতে তাদের অংশগ্রহণ বাড়ে।

- **ডিজিটাল মার্কেটিং:** ফেসবুক, ইউটিউবসহ অন্যান্য সামাজিক যোগাযোগ মাধ্যম ব্যবহার করে আমাদের কার্যক্রমের প্রচার বাড়ানো হবে, যাতে আরও বেশি মানুষ আমাদের সম্পর্কে জানতে পারে।

সামগ্রিক মূল্যায়ন :

এই ছয় মাসে আমাদের ইউনিটের সামগ্রিক কার্যক্রম ছিল অত্যন্ত সন্তোষজনক। পরিকল্পনা অনুযায়ী আমরা ধারাবাহিকভাবে এগিয়েছি এবং আমাদের লক্ষ্যমাত্রাগুলো অর্জন করতে পেরেছি। তবে, কিছু ক্ষেত্রে আমাদের লক্ষ্যমাত্রা পুরোপুরি অর্জিত হয়নি, যা আমাদের দুর্বলতা হিসেবে চিহ্নিত হয়েছে। আগামী ছয় মাসে আমরা এই দুর্বলতাগুলো কাটিয়ে উঠতে এবং আরও বড় লক্ষ্য অর্জনের জন্য কাজ করে যাব ইনশা আল্লাহ।

দুটি ষান্মাসিক রিপোর্ট এক করে বাৎসরিক রিপোর্ট বানিয়ে ফেলতে পারবেন ইনশা আল্লাহ।

পরিশিষ্ট-৫ মিটিং ফরম্যাট

এখানে মিটিং এজেন্ডা ও মিনিটসের জন্য একটি নমুনা দেওয়া হলো। এই ফরম্যাটটি ব্যবহার করে আপনি মিটিংয়ের আলোচনা ও সিদ্ধান্তগুলো সুসংগঠিতভাবে লিপিবদ্ধ করতে পারবেন। বিভিন্ন ধরণের মিটিং এর জন্য ফরম্যাটটি নিজের মতো করে সাজিয়ে নিতে পারেন ইনশা আল্লাহ।

মিটিং এজেন্ডা ফরম্যাট

১. সাধারণ তথ্য (Meeting Details)

- **মিটিংয়ের নাম:** [যেমন: সাপ্তাহিক টিম মিটিং-০৩৩_২০২৫]
- **তারিখ:** [তারিখ, যেমন: ৫ সেপ্টেম্বর, ২০২৫]
- **সময়:** [শুরুর ও শেষের সময়, যেমন: সকাল ১০:০০ - ১০:৪৫]
- **স্থান:** [মিটিংয়ের স্থান, যেমন: ইউনিট অফিস]
- **সভাপতি:** [যিনি মিটিং পরিচালনা করবেন, তার নাম]
- **লক্ষ্য:** [মিটিংয়ের মূল লক্ষ্য, যেমন: বিগত সপ্তাহের কাজের অগ্রগতি পর্যালোচনা এবং আগামী মাসের পরিকল্পনা চূড়ান্ত করা]

২. আলোচ্য বিষয় (Agenda Items)

গত মিটিংয়ের সিদ্ধান্তগুলোর ফলোআপ (১০ মিনিট)

- **বিষয়:** [যেমন: 'হারাম রিলেশনশিপ নিয়ে সচেতনতা ক্যাম্পেইন'-এর জন্য ম্যাটেরিয়ালস ডিজাইন]
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** [রুম্মান]
- **স্থিতি:** [সম্পন্ন হয়েছে / আংশিক সম্পন্ন / সম্পন্ন হয়নি]

বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা (১৫ মিনিট)

- **বিষয়:** [যেমন: ক্যাম্পেইন এবং দাওয়াহ কার্যক্রমের অগ্রগতি]
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** [ফারিস]
- **লক্ষ্য:** বিগত সপ্তাহের কাজের সাফল্য ও চ্যালেঞ্জগুলো নিয়ে আলোচনা করা।

আগামী সপ্তাহের কর্মপরিকল্পনা (১০ মিনিট)

- **বিষয়:** [যেমন: নতুন পাঠচক্রের জন্য কারিকুলাম ও স্থান নির্ধারণ]
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** [খালিদ ও সজীব]
- **লক্ষ্য:** আগামী সপ্তাহের জন্য সুনির্দিষ্ট কর্মপরিকল্পনা তৈরি এবং দায়িত্ব বন্টন করা।

আর্থিক পর্যালোচনা (৫ মিনিট)

- **বিষয়:** [বর্তমান ফান্ড এবং প্রত্যাশিত খরচের হিসাব]
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** [যিনি আর্থিক হিসাব রাখেন, তার নাম]
- **লক্ষ্য:** বর্তমান আর্থিক অবস্থা পর্যালোচনা এবং আগামী সপ্তাহের খরচের অনুমোদন নেওয়া।

উন্মুক্ত আলোচনা ও প্রশ্নোত্তর (৫ মিনিট)

- **বিষয়:** সদস্যদের পক্ষ থেকে যেকোনো নতুন বিষয় বা প্রশ্ন নিয়ে আলোচনা।

পরবর্তী পদক্ষেপ

- **পরবর্তী মিটিংয়ের তারিখ ও সময়:** [তারিখ ও সময়, যেমন: ১২ সেপ্টেম্বর, ২০২৫, সকাল ১০:০০টা]
- **প্রস্তুতকারী:** [আপনার নাম ও পদবি, যেমন: সাদ, সেক্রেটারি]
- **তারিখ:** [এজেন্ডা তৈরির তারিখ]

গুরুত্বপূর্ণ :

- প্রতিটি এজেন্ডা আইটেমের জন্য একটি নির্দিষ্ট সময় বরাদ্দ করুন।
- প্রত্যেক বিষয়ের পাশে দায়িত্বপ্রাপ্ত ব্যক্তির নাম উল্লেখ করুন।
- মিটিংয়ের উদ্দেশ্য এবং এজেন্ডা সবার কাছে মিটিংয়ের আগেই পাঠিয়ে দিন, যাতে তারা প্রস্তুত হয়ে আসতে পারে।

মিটিং এজেন্ডার বাস্তব উদাহরণ

১. সাধারণ তথ্য

- **মিটিংয়ের নাম:** মাসিক প্রজেক্ট পর্যালোচনা মিটিং
- **তারিখ:** ৫ সেপ্টেম্বর, ২০২৫
- **সময়:** সকাল ১০:০০ - ১০:৪৫
- **স্থান:** ইউনিট অফিস
- **সভাপতি:** ফারিস
- **অংশগ্রহণকারী:** সাদ, রুম্মান, ইউসুফ, খালিদ, শাফি, ফয়সাল
- **লক্ষ্য:** বিগত মাসের প্রজেক্টগুলোর অগ্রগতি পর্যালোচনা এবং আগামী মাসের জন্য নতুন পরিকল্পনা চূড়ান্ত করা।

আলোচ্য বিষয়

১. <u>গত মিটিংয়ের সিদ্ধান্তের ফলোআপ (১০ মিনিট)</u>

- **বিষয়: 'হারাম রিলেশনশিপ নিয়ে সচেতনতা ক্যাম্পেইন'-এর জন্য ম্যাটেরিয়ালস ডিজাইন।**
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** রুম্মান।
- **বর্তমান অবস্থা:** সম্পন্ন হয়েছে। ডিজাইনগুলো মিটিংয়ে উপস্থাপন করা হবে।

২. <u>বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা (১৫ মিনিট)</u>

- **বিষয়: ক্যাম্পেইন এবং দাওয়াহ কার্যক্রমের অগ্রগতি।**
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** ফারিস।
- **লক্ষ্য:** গত সপ্তাহে পরিচালিত স্ক্রিন আসক্তি ক্যাম্পেইনের সফলতা এবং ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ কার্যক্রমের ফলাফল নিয়ে আলোচনা।

৩. <u>আগামী সপ্তাহের কর্মপরিকল্পনা (১০ মিনিট)</u>

- **বিষয়: নতুন পাঠচক্রের জন্য কারিকুলাম ও স্থান নির্ধারণ।**
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** খালিদ ও সজীব।
- **লক্ষ্য:** 'আকাশের ওপারে আকাশ' বইটির উপর ভিত্তি করে একটি নতুন পাঠচক্র শুরু করার জন্য বিস্তারিত পরিকল্পনা তৈরি করা।

৪. <u>আর্থিক পর্যালোচনা (৫ মিনিট)</u>

- **বিষয়:** বর্তমান ফান্ড এবং প্রত্যাশিত খরচের হিসাব।
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** ইউসুফ।
- **লক্ষ্য:** বর্তমান ৪,৫০০ টাকা ফান্ডের হিসাব এবং আসন্ন 'হারাম রিলেশনশিপ' ক্যাম্পেইনের জন্য আনুমানিক ১,৫০০ টাকা খরচের অনুমোদন নেওয়া।

৫. <u>উন্মুক্ত আলোচনা ও প্রশ্নোত্তর (৫ মিনিট)</u>

- **বিষয়:** সদস্যদের পক্ষ থেকে যেকোনো নতুন বিষয় বা প্রশ্ন নিয়ে আলোচনা।

৩. <u>পরবর্তী পদক্ষেপ</u>

- **পরবর্তী মিটিংয়ের তারিখ ও সময়:** ১২ সেপ্টেম্বর, ২০২৫, সকাল ১০:০০টা।
- **এজেন্ডা প্রস্তুতকারী:** সাদ
- **তারিখ:** ২৯ আগস্ট, ২০২৫

মিটিং মিনিটস

- মিটিংয়ের শিরোনাম: [যেমন: সাপ্তাহিক টিম মিটিং, মাসিক ক্যাম্পেইন পরিকল্পনা মিটিং]
- তারিখ: [তারিখ]
- সময়: [শুরু] - [শেষ]
- স্থান: [স্থান]
- সভাপতি: [সভাপতির নাম]
- উপস্থিত সদস্য: [উপস্থিত সদস্যের তালিকা]
- অনুপস্থিত সদস্য: [অনুপস্থিত সদস্যের তালিকা]

১. আলোচনার বিষয়বস্তু

- **বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা:**
    - [কাজ ১]: [প্রাপ্ত ফলাফল]
    - [কাজ ২]: [প্রাপ্ত ফলাফল]
    - [যেসব কাজ সম্পন্ন হয়নি, তার কারণ]: [কারণ উল্লেখ করুন]
- **মাসিক/সাপ্তাহিক পরিকল্পনা:**
    - [পরিকল্পনা ১]: [যেমন: আগামী সপ্তাহের মধ্যে একটি ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন শুরু করা]
    - [পরিকল্পনা ২]: [যেমন: নতুন রিক্রুটদের নিয়ে একটি ওরিয়েন্টেশন সেশন আয়োজন করা]
- দায়িত্ব বন্টন:
- *
- *
- **গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত:**
    - [সিদ্ধান্ত ১]: [যেমন: মাসিক বাজেট ১০% কমানোর সিদ্ধান্ত নেওয়া হলো।]
    - [সিদ্ধান্ত ২]: [যেমন: আগামী মাস থেকে সাপ্তাহিক পাঠচক্রের সময় পরিবর্তন করা হলো।]

২. আগামী কর্মপরিকল্পনা

- **ফলোআপ অ্যাকশন ১:** [যেমন: ফান্ডরেইজিংয়ের জন্য একটি বিস্তারিত প্ল্যান তৈরি করে ২ দিনের মধ্যে জমা দেওয়া।]
    - **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** সদস্যের নাম
    - **সময়সীমা:** [তারিখ]

- **ফলোআপ অ্যাকশন ২:** [যেমন: রিক্রুটমেন্টের জন্য সম্ভাব্য টার্গেটেড অডিয়েন্সের একটি তালিকা তৈরি করা।]
    - **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** সদস্যের নাম
    - **সময়সীমা:** [তারিখ]

৩. আর্থিক পর্যালোচনা

- **বর্তমান ফান্ড:** [পরিমাণ] টাকা
- **প্রত্যাশিত খরচ:** [পরিমাণ] টাকা

৪. মিটিংয়ের সমাপ্তি

- **উপসংহার:** [মিটিংয়ের একটি সংক্ষিপ্ত সারসংক্ষেপ]
- **দু'আ:** [মিটিং শেষে পঠিত দু'আ]
- **পরবর্তী মিটিং:** [তারিখ ও সময়]

মিটিং মিনিট প্রস্তুতকারী: [নাম ও পদ]

তারিখ: [তারিখ]

এখান একটি নমুনা মিটিং মিনিটস দেওয়া হলো, যেখানে বাস্তব উদাহরণ ব্যবহার করা হয়েছে।

মিটিং মিনিটস এর বাস্তব উদাহরণ

- মিটিংয়ের শিরোনাম: সাপ্তাহিক টিম মিটিং-০৩৩_২০২৫
- তারিখ: ২৯ আগস্ট, ২০২৫
- সময়: সকাল ১০:০০ - সকাল ১০:৪৫
- স্থান: ইউনিট অফিস
- সভাপতি: [সভাপতির নাম, যেমন: ফারিস]
- উপস্থিত সদস্য: [সদস্যের তালিকা, যেমন: সাদ, রুম্মান, ইউসুফ, খালিদ, শাফি]
- অনুপস্থিত সদস্য: [অনুপস্থিত সদস্যের তালিকা, যেমন: ফয়সাল (ব্যক্তিগত কারণে)]

১. আলোচনার বিষয়বস্তু

- **বিগত সপ্তাহের কাজের পর্যালোচনা:**
    - **ক্যাম্পেইন:** স্ক্রিন আসক্তি লিফলেট বিতরণ সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে। মোট ১৫০ জনকে লিফলেট দেওয়া হয়েছে।
    - **দাওয়াহ:** টার্গেট ছিল ৫ জনকে ওয়ান-টু-ওয়ান দাওয়াহ দেওয়া। ৩ জনের সাথে কথা বলা হয়েছে, যার মধ্যে ১ জন আমাদের পরবর্তী পাঠচক্রে আসার আগ্রহ প্রকাশ করেছে।

- ○ **ফান্ডরেইজিং:** এই সপ্তাহে ২০০০ টাকা ফান্ড সংগ্রহ করা হয়েছে।

- ▪ **মাসিক পরিকল্পনা:**
  - ○ **ক্যাম্পেইন:** সেপ্টেম্বরের প্রথম সপ্তাহে একটি 'হারাম রিলেশনশিপ নিয়ে সচেতনতা ক্যাম্পেইন' আয়োজন করা হবে।
  - ○ **পাঠচক্র:** আগামী মাসে 'আকাশের ওপারে আকাশ' বইটি নিয়ে একটি নতুন পাঠচক্র শুরু করা হবে।
- ▪ **দায়িত্ব বন্টন:**
  - ○ **খালিদ:** নতুন পাঠচক্রের জন্য একটি কারিকুলাম তৈরি করবে।
  - ○ **শাফি:** নতুন রিক্রুটদের তালিকা তৈরি করবে এবং তাদের সাথে ফলোআপ করবে।
- ▪ **গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত:**
  - ○ আগামী মাস থেকে মাসিক বাজেটে ৫০ টাকা করে সাশ্রয় করে তা একটি জরুরি তহবিলে জমা রাখা হবে।

২. <u>আগামী কর্মপরিকল্পনা</u>

- **ফলোআপ অ্যাকশন ১:** ' হারাম রিলেশনশিপ নিয়ে সচেতনতা ক্যাম্পেইন'-এর জন্য প্রয়োজনীয় ম্যাটেরিয়ালস (পোস্টার, ব্যানার) ডিজাইন করে ইউসুফের কাছে জমা দেওয়া।
  - ○ **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** রুম্মান
  - ○ **সময়সীমা:** ৫ সেপ্টেম্বর, ২০২৫
- **ফলোআপ অ্যাকশন ২:** নতুন পাঠচক্রের জন্য স্থান ও সময় নির্ধারণ করে সবাইকে জানানো।
  - ○ **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** সজীব
  - ○ **সময়সীমা:** ২ সেপ্টেম্বর, ২০২৫

৩. <u>আর্থিক পর্যালোচনা</u>

- ○ **বর্তমান ফান্ড:** ৪,৫০০ টাকা
- ○ **প্রত্যাশিত খরচ:** আগামী ক্যাম্পেইনের জন্য আনুমানিক ১,৫০০ টাকা

৪. <u>মিটিংয়ের সমাপ্তি</u>

- ▪ **উপসংহার:** এই সপ্তাহের কাজগুলো সফলভাবে সম্পন্ন হয়েছে। আগামী মাসের জন্য আমাদের পরিকল্পনা বেশ সুসংগঠিত।
- ▪ **দু'আ:** সুবহানাকাল্লাহুম্মা ওয়া বিহামদিকা...
- ▪ **পরবর্তী মিটিং:** ৫ সেপ্টেম্বর, ২০২৫, সকাল ১০:০০টায়।

মিটিং মিনিট প্রস্তুতকারী: [নাম, যেমন: সাদ]

তারিখ: ২৯ আগস্ট, ২০২৫

পরিশিষ্ট-৬ পাঠচক্র রিপোর্ট

রিপোর্ট লেখার কাজটি সহজ করতে আমরা একটি ধাপে ধাপে পদ্ধতি অনুসরণ করব:

<u>প্রথম ধাপ: সহজ ফরম্যাট দিয়ে শুরু করুন</u>

শুরুতেই বিস্তারিত এবং জটিল রিপোর্ট তৈরি করার দরকার নেই। এতে কাজটি কঠিন মনে হতে পারে এবং নিয়মিত করা সম্ভব হবে না। তাই প্রথমে একটি সহজ ফরম্যাট ব্যবহার করে শুরু করুন। এই রিপোর্টে শুধু মৌলিক তথ্যগুলো থাকবে। এই সহজ ফরম্যাটটি আপনাকে নিয়মিত রিপোর্ট লেখার অভ্যাস তৈরিতে সাহায্য করবে।

<u>দ্বিতীয় ধাপ: ধীরে ধীরে বিস্তারিত ফরম্যাট যোগ করুন</u>

একবার যখন সহজ ফরম্যাটটি আপনার অভ্যাসে পরিণত হবে, তখন ধীরে ধীরে আরও কিছু বিস্তারিত তথ্য যোগ করতে পারেন। এতে রিপোর্টের মান উন্নত হবে এবং তা আরও বেশি কার্যকর হবে।

****

এখানে আপনার সাপ্তাহিক পাঠচক্র রিপোর্টের জন্য একটি সংক্ষিপ্ত ও কার্যকর নমুনা দেওয়া হলো। এটি মাসিক রিপোর্টের চেয়ে ছোট।

সাপ্তাহিক পাঠচক্র রিপোর্ট

- পাঠচক্রের ধরন: [সদস্যদের জন্য/টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য]
- দায়িত্বপ্রাপ্ত: [ক্যাডার সেক্রেটারি/যেকোনো সদস্যের নাম]
- সপ্তাহ: [সপ্তাহের তারিখ, যেমন: ২৯ আগস্ট, ২০২৫]

১. **<u>পাঠচক্রের সারসংক্ষেপ</u>**

- **নির্ধারিত সেশন সংখ্যা:** [যেমন: ১টি]
- **সম্পাদিত সেশন সংখ্যা:** [যেমন: ১টি]
- **উপস্থিত সদস্য:** [মোট সংখ্যা] জন
- **আলোচিত বিষয়:** [এই সপ্তাহের আলোচ্য টপিক, যেমন: 'আত্মশুদ্ধি (তাযকিয়াতুন নফস)']

২. **<u>মূল্যায়ন ও ফলাফল</u>**

- **আলোচনায় অংশগ্রহণ:** [যেমন: "সবাই সক্রিয়ভাবে আলোচনায় অংশ নিয়েছে।"]
- **উল্লেখযোগ্য অর্জন:** [যেমন: "একজন নতুন অংশগ্রহণকারী নিয়মিত নামাজ শুরু করেছে।"]
- **প্রাপ্ত ফিডব্যাক:** [যেমন: "তারা আলোচনার বিষয়বস্তু বেশ সহজ বলে মনে করেছে।"]

৩. **<u>সমস্যা ও সমাধানের উপায়</u>**

- **ঝুঁকির কারণ/সমস্যা:** [যেমন: "১ জন সদস্য অসুস্থতার কারণে উপস্থিত হতে পারেননি/ [সময়ের স্বল্পতার কারণে আলোচনা শেষ করা যায়নি।]।"
- **সমাধান:** [যেমন: "তার সাথে পরবর্তীতে আলোচনার সারসংক্ষেপ শেয়ার করা হবে।"]

৪. <u>ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা</u>

- **আগামী সেশনের টপিক:** [যেমন: 'অ্যাক্টিভিসম বিষয়ক আলোচনা']
- **নতুন কৌশল:** [যেমন: "অংশগ্রহণ বাড়ানোর জন্য প্রশ্নোত্তর প্রতিযোগিতার আয়োজন করা হবে।"]

পাঠচক্রের বিস্তারিত মাসিক রিপোর্ট

- পাঠচক্রের ধরন: [সদস্যদের জন্য/টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য]
- দায়িত্বপ্রাপ্ত: [ক্যাডার সেক্রেটারি/যেকোনো সদস্যের নাম]
- মাস/ত্রৈমাসিক: [মাসের নাম/ত্রৈমাসিকের নাম]
- সময়কাল: [শুরুর তারিখ] - [শেষের তারিখ]

১. <u>পাঠচক্রের সারসংক্ষেপ</u>

- **নির্ধারিত সেশন সংখ্যা:** [যেমন: ৪টি (সদস্যদের জন্য)] / [৪টি (টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য)]
- **সম্পাদিত মোট সেশন সংখ্যা:** [মোট সংখ্যা]টি
- **মোট অংশগ্রহণকারী:** [মোট সংখ্যা] জন
- **গড় উপস্থিতি:** [গড় শতাংশ] %

২. <u>টপিক ও সিলেবাসের অগ্রগতি</u>

- **আলোচিত বিষয়বস্তু:**
  - [বিষয় ১]: [যেমন: ষোলো ম্যাগাজিন] - [সম্পাদিত সেশন সংখ্যা]টি
  - [বিষয় ২]: [যেমন: **অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রাথমিক পাঠ**] - [সম্পাদিত সেশন সংখ্যা]টি
- **সিলেবাসের অবস্থা:** [যেমন: "নির্ধারিত সিলেবাসের ৫০% সম্পন্ন হয়েছে।"]

৩. <u>মূল্যায়ন ও ফলাফল</u>

- **মূল্যায়ন পদ্ধতি:** [যেমন: লিখিত পরীক্ষা, ভাইভা, কুইজ বা হোমওয়ার্ক]
- **প্রাপ্ত ফলাফল:**

- **সদস্যদের জন্য:** [ফলাফল সম্পর্কে মন্তব্য, যেমন: "সদস্যদের গড় পারফরম্যান্স বেশ সন্তোষজনক ছিল।"]
- **টার্গেটেড অডিয়েন্সদের জন্য:** [ফলাফল সম্পর্কে মন্তব্য, যেমন: "টার্গেটেড অডিয়েন্সরা আলোচনায় বেশ আগ্রহী ছিল।"]

- **উল্লেখযোগ্য অর্জন:** [যেমন: "৩ জন সদস্য নিজ উদ্যোগে একটি নতুন পাঠচক্র শুরু করেছে।"]
- **প্রাপ্ত ফিডব্যাক:** [অংশগ্রহণকারীদের কাছ থেকে পাওয়া গুরুত্বপূর্ণ ফিডব্যাক, যেমন: "তারা আরও ব্যবহারিক আলোচনার অনুরোধ করেছে।"]

৪. <u>সমস্যা ও সমাধানের উপায়</u>

- **ঝুঁকির কারণ/সমস্যা:** [যেমন: "কিছু সদস্য নিয়মিত উপস্থিত ছিল না।"]
- **কারণ:** [কারণ উল্লেখ করুন, যেমন: "পরীক্ষা বা ব্যক্তিগত ব্যস্ততা।"]
- **সমাধান:** [যেমন: "তাদের সাথে আলাদাভাবে ফলোআপ করা হয়েছে এবং পরবর্তীতে অনুপস্থিতির কারণ সম্পর্কে সতর্ক থাকতে বলা হয়েছে।"]

৫. <u>ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা</u>

- **আগামী মাসের সেশনের টপিক:** [আগামী মাসে সেশনে আলোচিত হতে পারে এমন বিষয়]
- **নতুন কৌশল:** [যেমন: "অংশগ্রহণ বাড়ানোর জন্য ছোট উপহার বা স্ন্যাকসের ব্যবস্থা করা হবে।"]
- **রেকর্ড সংরক্ষণ:** [যেমন: "একটি রেজিস্টার খাতায় নিয়মিত উপস্থিতি এবং মূল্যায়নের ফলাফল লিপিবদ্ধ করে রাখা হবে।"]

৬. <u>পাঠচক্রের প্রভাব</u>

- **সদস্যদের ওপর প্রভাব:** [যেমন: "পাঠচক্রের আলোচনার ফলে সদস্যদের আমল ও ব্যক্তিগত চরিত্রে ইতিবাচক পরিবর্তন দেখা গেছে।"]
- **টার্গেটেড অডিয়েন্সদের ওপর প্রভাব:** [যেমন: "একজন টার্গেটেড অডিয়েন্স নিয়মিত নামাজ শুরু করেছে।"]
- **ময়দানের কাজ:** [যেমন: "পাঠচক্রের মাধ্যমে শেখা 'পাবলিক স্পিকিং' দক্ষতা সদস্যরা ক্যাম্পেইনে ব্যবহার করেছে।"]
- **ইউনিটের লক্ষ্য:** [যেমন: "এই পাঠচক্র সরাসরি ইউনিটের মূল লক্ষ্য 'সদস্যদের আত্মিক ও আদর্শিক মানোন্নয়ন'-কে সমর্থন করছে।"]

৭. <u>সার্বিক পর্যালোচনা ও সুপারিশ</u>

- **সাফল্য:** [এই পাঠচক্রের সবচেয়ে বড় সাফল্য বা অর্জন কী ছিল, তা উল্লেখ করুন।]
- **দুর্বলতা:** [যেসব ক্ষেত্রে আরও উন্নতি প্রয়োজন, তা চিহ্নিত করুন।]
- **সুপারিশ:** [আগামীতে এই পাঠচক্রকে আরও কার্যকর করতে কী কী পদক্ষেপ নেওয়া যেতে পারে, তার জন্য সুনির্দিষ্ট সুপারিশ পেশ করুন।]

৮. <u>আর্থিক সংস্থান</u>

- **পাঠচক্রের বাজেট:** [এই সময়ের জন্য পাঠচক্রের মোট বাজেট] টাকা।
- **ব্যয়:** [মোট ব্যয়] টাকা।
- **মন্তব্য:** [আর্থিক ব্যবস্থাপনা সংক্রান্ত মন্তব্য, যেমন: "বাজেট অনুযায়ী খরচ হয়েছে এবং অর্থের সদ্ব্যবহার নিশ্চিত করা হয়েছে।"]

আপনাদের সুবিধার জন্য এই ফরম্যাট ও নির্দেশনা অনুযায়ী 'সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের হাতেখড়ি' টপিকের উপর ভিত্তি করে মাসিক পাঠচক্রের বিস্তারিত রিপোর্ট তৈরি করে দেওয়া হলো:

পাঠচক্রের বিস্তারিত মাসিক রিপোর্ট

- **পাঠচক্রের ধরন:** সদস্যদের জন্য
- **দায়িত্বপ্রাপ্ত:** আব্দুল্লাহ
- **মাস:** সেপ্টেম্বর
- **সময়কাল:** ১ সেপ্টেম্বর - ২৮ সেপ্টেম্বর, ২০২৫

১. পাঠচক্রের সারসংক্ষেপ

- **নির্ধারিত সেশন সংখ্যা:** ৪টি (সদস্যদের জন্য)
- **সম্পাদিত মোট সেশন সংখ্যা:** ৪টি
- **মোট অংশগ্রহণকারী:** ১০ জন
- **গড় উপস্থিতি:** ৯০%

২. টপিক ও সিলেবাসের অগ্রগতি

- **আলোচিত বিষয়বস্তু:**
    - **সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের হাতেখড়ি (বই: অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রাথমিক পাঠ):** ৪টি সেশন
- **সিলেবাসের অবস্থা:** নির্ধারিত সিলেবাসের ১০০% সম্পন্ন হয়েছে।

৩. মূল্যায়ন ও ফলাফল

- **মূল্যায়ন পদ্ধতি:** দলীয় প্রেজেন্টেশন ও বাস্তব কাজের অগ্রগতি যাচাই।
- **প্রাপ্ত ফলাফল:**সদস্যদের গড় পারফরম্যান্স বেশ সন্তোষজনক ছিল। তারা কেবল তাত্ত্বিক জ্ঞানই অর্জন করেনি, বরং বাস্তবে তা প্রয়োগের আগ্রহ দেখিয়েছে।

- **উল্লেখযোগ্য অর্জন:** ৩ জন সদস্য নিজ উদ্যোগে 'স্ক্রিন আসক্তি' নিয়ে একটি ছোট ক্যাম্পেইন পরিচালনা করেছে।
- **প্রাপ্ত ফিডব্যাক:** অংশগ্রহণকারীরা আরও বাস্তবভিত্তিক প্রজেক্টে কাজ করার অনুরোধ করেছে।

৪. <u>সমস্যা ও সমাধানের উপায়</u>

- **ঝুঁকির কারণ/সমস্যা:** ২ জন সদস্য নিয়মিত উপস্থিত ছিল না।
- **কারণ:** ব্যক্তিগত ব্যস্ততা এবং অসুস্থতা।
- **সমাধান:** তাদের সাথে আলাদাভাবে ফলোআপ করা হয়েছে এবং পরবর্তীতে অনুপস্থিতির কারণ সম্পর্কে সতর্ক থাকতে বলা হয়েছে। আগামী সেশনে তাদের জন্য সংক্ষিপ্ত সারসংক্ষেপের ব্যবস্থা করা হবে।

৫. <u>ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা</u>

- **আগামী মাসের সেশনের টপিক:** পরিবেশ সুরক্ষা ও সচেতনতা।
- **নতুন কৌশল:** অংশগ্রহণ বাড়ানোর জন্য আগামী মাসে সেশন শেষে একটি কুইজ সেশনের ব্যবস্থা করা হবে।
- **রেকর্ড সংরক্ষণ:** একটি ডিজিটাল স্প্রেডশিটে নিয়মিত উপস্থিতি এবং মূল্যায়নের ফলাফল লিপিবদ্ধ করে রাখা হবে।

৬. <u>পাঠচক্রের প্রভাব:</u>

- **সদস্যদের ওপর প্রভাব:** পাঠচক্রের আলোচনার ফলে সদস্যরা সমাজে ইতিবাচক পরিবর্তন আনার ব্যাপারে আরও অনুপ্রাণিত হয়েছে। তারা এখন কেবল সমস্যা চিহ্নিত না করে তার সমাধানেও কাজ করার আগ্রহ দেখাচ্ছে।
- **অন্যান্য কার্যক্রমের সাথে সংযোগ:**
    - **ময়দানের কাজ:**
    - পাঠচক্রের মাধ্যমে শেখা দলীয় কাজের দক্ষতা এবং কমিউনিকেশন স্কিল সদস্যরা তাদের বিশ্ববিদ্যালয়ের ক্লাব কার্যক্রমে ব্যবহার করেছে। এর ফলে বিশ্ববিদ্যালয়ের ভিসি স্যার তাদের কার্যক্রমে খুশি হয়ে বিশ্ববিদ্যালয়ের একটি রুম তাদের অফিস হিসেবে ব্যবহার করার অনুমতি দিয়েছেন
    - পাঠচক্রের মাধ্যমে শেখা 'পাবলিক স্পিকিং' দক্ষতা সদস্যরা ক্যাম্পেইনে ব্যবহার করেছে। ৫ জন অভিভাবক ইউনিটে আর্থিকভাবে সাহায্য করার প্রতিশ্রুতি দিয়েছেন।
    - **ইউনিটের লক্ষ্য:** এই পাঠচক্র সরাসরি ইউনিটের মূল লক্ষ্য 'সদস্যদের বাস্তব জীবনে দায়িত্বশীল ব্যক্তি হিসেবে গড়ে তোলা'-কে সমর্থন করছে।

৭.<u>সার্বিক পর্যালোচনা ও সুপারিশ:</u>

- **সাফল্য:** এই পাঠচক্রের সবচেয়ে বড় সাফল্য ছিল সদস্যদেরকে তাত্ত্বিক আলোচনার বাইরে এসে বাস্তবে একটি সামাজিক সমস্যা নিয়ে কাজ করার জন্য উৎসাহিত করা।
- **দুর্বলতা:** কিছু সদস্যের নিয়মিত অনুপস্থিতি এবং সময় ব্যবস্থাপনার দুর্বলতা।

- **সুপারিশ:** আগামীতে সেশনের শুরুতে আলোচনার বিষয়বস্তু এবং সময়সূচি স্পষ্টভাবে জানিয়ে দেওয়া হবে।

৮. আর্থিক সংস্থান

- **পাঠচক্রের বাজেট:** ৫০০ টাকা
- **ব্যয়:** ৪৫০ টাকা
- **মন্তব্য:** বাজেট অনুযায়ী খরচ হয়েছে এবং অর্থের সদ্ব্যবহার নিশ্চিত করা হয়েছে।

চাইলে নিচে দেওয়া ফরম্যাটে মেট্রিক্স বানিয়ে পাঠচক্রের কার্যকারিতা পরিমাপ করতে পারেন

মাসিক পাঠচক্রের মেট্রিক্স (সেপ্টেম্বর, ২০২৫)

এই মেট্রিক্সগুলো পাঠচক্রের কার্যকারিতা পরিমাপ করতে এবং ভবিষ্যতে উন্নতির জন্য ব্যবহার করা যেতে পারে।

১. অংশগ্রহণ এবং উপস্থিতি মেট্রিক্স

মেট্রিক্স	ডেটা পয়েন্ট	ফলাফল
সেশন সম্পাদন হার	সম্পাদিত সেশন/নির্ধারিত সেশন	৪/৪ (১০০%)
মোট অংশগ্রহণকারী	মোট অংশগ্রহণকারীর সংখ্যা	১০ জন
গড় উপস্থিতি হার	প্রতিটি সেশনে গড় উপস্থিতি	৯০%
সক্রিয় অংশগ্রহণকারী	যারা আলোচনায় সরাসরি অংশ নিয়েছে	৮ জন (আনুমানিক)
অনুপস্থিতি হার	অনুপস্থিত সদস্যের সংখ্যা	২ জন (১৬.৬৭%)

২. সিলেবাস ও লক্ষ্য

মেট্রিক্স	ডেটা পয়েন্ট	ফলাফল
সিলেবাস সম্পন্নতা	সম্পন্ন সিলেবাসের শতাংশ	১০০%
বিষয়বস্তু কভারেজ	প্রতি সেশনে আলোচিত বিষয়	সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম ও **অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রাথমিক পাঠ** (সম্পূর্ণ)
লক্ষ্য অর্জন	বাস্তব প্রজেক্টে অংশগ্রহণের সংখ্যা	৩ জন সদস্য সফল ক্যাম্পেইন পরিচালনা করেছে

৩. কার্যকারিতা ও ফলাফল মেট্রিক্স

মেট্রিক্স	ডেটা পয়েন্ট	ফলাফল
মূল্যায়ন ফলাফল	সদস্যদের গড় পারফরম্যান্স	সন্তোষজনক
ব্যক্তিগত অর্জন	উল্লেখযোগ্য ব্যক্তিগত অর্জন	'স্ক্রিন আসক্তি' নিয়ে ক্যাম্পেইন সফলভাবে সম্পন্ন
ফিডব্যাক	প্রাপ্ত ফিডব্যাকের ধরন	আরও বাস্তবভিত্তিক প্রজেক্টের অনুরোধ
ইউনিটের লক্ষ্য সমর্থন	ইউনিটের লক্ষ্য পূরণে অবদান	'সদস্যদের বাস্তব জীবনে দায়িত্বশীল ব্যক্তি হিসেবে গড়ে তোলা' লক্ষ্যকে সরাসরি সমর্থন

৪. আর্থিক মেট্রিক্স

মেট্রিক্স	ডেটা পয়েন্ট	ফলাফল
বাজেট বনাম ব্যয়	বাজেট – ব্যয়	৫০০ টাকা - ৪৫০ টাকা = ৫০ টাকা
ব্যয় দক্ষতা	বাজেটের কত শতাংশ ব্যয় হয়েছে	৯০%
মন্তব্য	আর্থিক ব্যবস্থাপনা	বাজেট অনুযায়ী খরচ হয়েছে, অর্থের সদ্ব্যবহার হয়েছে

এডভান্সড মূল্যায়ন

আমরা এই বিশেষ মূল্যায়ন পদ্ধতিটি দ্বিমাসিক, ত্রৈমাসিক অথবা একটি নির্দিষ্ট বই বা সিলেবাস শেষ হওয়ার পর সম্পন্ন করার সুপারিশ করছি। কারণ, ঘন ঘন মূল্যায়ন করতে গেলে তা পরিচালনা করা কঠিন হতে পারে এবং এর মূল উদ্দেশ্য ব্যাহত হতে পারে। নির্দিষ্ট সময় পর পর এই ধরনের মূল্যায়ন করলে আমরা পুরো কার্যক্রমের একটি সামগ্রিক চিত্র পাব, যা আমাদের দীর্ঘমেয়াদী লক্ষ্য পূরণের পথে সঠিক দিকনির্দেশনা দেবে।

এই মূল্যায়ন প্রতিবেদনে আমরা শুধু সংখ্যাগত তথ্যের উপর নির্ভর করব না, বরং এর মাধ্যমে পাঠচক্রের প্রতিটি দিকের গুণগত বিশ্লেষণ তুলে ধরব। এটি আমাদের কার্যক্রমের দুর্বলতা চিহ্নিত করতে এবং ভবিষ্যতে আরও কার্যকর কৌশল প্রণয়নে সহায়তা করবে।

১. <u>শিক্ষকের/পরিচালকের মূল্যায়ন :</u> পাঠচক্র যিনি পরিচালনা করেছেন, তার নিজের অভিজ্ঞতা এবং মূল্যায়ন রিপোর্টের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

- **পরিচালনার কৌশল:** কোন পদ্ধতি (যেমন: লেকচার, প্রশ্নোত্তর, মুক্ত আলোচনা) বেশি কার্যকর ছিল এবং কেন?
- **ব্যক্তিগত পর্যবেক্ষণ:** পরিচালক হিসেবে তিনি অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে কোন কোন ইতিবাচক বা নেতিবাচক দিক লক্ষ্য করেছেন?
- **আত্ম-সমালোচনা:** তিনি নিজে কোন ক্ষেত্রে আরও ভালো করতে পারতেন বলে মনে করেন? আগামীতে নিজের দক্ষতা উন্নয়নে কী পদক্ষেপ নেবেন?

২. <u>রিসোর্স বা শিক্ষা উপকরণের কার্যকারিতা :</u> পাঠচক্রে ব্যবহৃত বই, প্রবন্ধ, বা অন্যান্য উপকরণের কার্যকারিতা মূল্যায়ন করা প্রয়োজন।

- **ব্যবহৃত উপকরণ:** [ব্যবহৃত বই/শিট/ভিডিওর তালিকা]
- **উপকরণের মূল্যায়ন:** নির্বাচিত উপকরণগুলো কি অংশগ্রহণকারীদের জন্য সহজবোধ্য ছিল? বিষয়বস্তুর গভীরে যাওয়ার জন্য যথেষ্ট ছিল কি?
- **ভবিষ্যতের জন্য সুপারিশ:** আগামীতে একই বিষয়ের জন্য এই উপকরণগুলোই ব্যবহার করা হবে, নাকি কোনো পরিবর্তনের প্রয়োজন আছে? নতুন কোনো উপকরণের সুপারিশ আছে কি?

৩. <u>অংশগ্রহণকারীদের সক্রিয়তা বিশ্লেষণ :</u> গড় উপস্থিতির বাইরেও অংশগ্রহণকারীদের সক্রিয়তা কেমন ছিল, তা উল্লেখ করা যেতে পারে।

- **সক্রিয় অংশগ্রহণকারী:** কোন সদস্যরা আলোচনায় বা প্রশ্নোত্তরে সবচেয়ে বেশি সক্রিয় ছিলেন?
- **নীরব অংশগ্রহণকারী:** এমন কোনো সদস্য ছিলেন কি যারা নিয়মিত উপস্থিত থাকলেও আলোচনায় অংশ নিতেন না? তাদের সম্পৃক্ত করার জন্য কোনো বিশেষ পদক্ষেপ নেওয়া হয়েছিল কি?
- **আলোচনার মান:** আলোচনাগুলো কি বিক্ষিপ্ত হয়ে গিয়েছিল, নাকি মূল বিষয়ের মধ্যেই সীমাবদ্ধ ছিল?

৪. <u>বিশেষ ঘটনা বা কেস স্টাডি :</u> সাধারণ পর্যবেক্ষণের পাশাপাশি কোনো বিশেষ ঘটনা উল্লেখ করলে রিপোর্টের আবেদন বাড়ে।

- **সাফল্যের গল্প:** এমন কোনো সদস্যের উদাহরণ দেওয়া যেতে পারে, যার মধ্যে পাঠচক্রের কারণে উল্লেখযোগ্য পরিবর্তন এসেছে। (প্রয়োজনে নাম উল্লেখ না করে, ঘটনা বর্ণনা করা যেতে পারে)।
- **চ্যালেঞ্জিং মুহূর্ত:** পাঠচক্রে এমন কোনো কঠিন প্রশ্ন বা পরিস্থিতির সৃষ্টি হয়েছিল কি, যা মোকাবেলা করতে বিশেষ কৌশল নিতে হয়েছে? এটি ভবিষ্যতের জন্য একটি শিক্ষা হতে পারে।

৫. <u>ফলোআপ কার্যক্রম:</u> পাঠচক্রের আলোচনার প্রভাব দীর্ঘস্থায়ী করার জন্য সেশনের বাইরে কোনো ফলোআপ করা হয়েছে কিনা।

- **সেশনের বাইরে যোগাযোগ:** সদস্যদের সাথে ব্যক্তিগতভাবে বা গ্রুপে আলোচনার বিষয়গুলো নিয়ে কোনো ফলোআপ করা হয়েছে কি?
- **ব্যবহারিক কাজ:** পাঠচক্র থেকে শেখা কোনো বিষয়কে বাস্তব জীবনে প্রয়োগ করার জন্য কোনো হোমওয়ার্ক বা অ্যাসাইনমেন্ট দেওয়া হয়েছিল কি? তার ফলাফল কী?

উদাহরণ

এডভান্সড মাসিক পাঠচক্র রিপোর্ট (বিস্তারিত)

- মাস: সেপ্টেম্বর, ২০২৫
- পাঠচক্রের ধরন: সদস্যদের জন্য
- দায়িত্বপ্রাপ্ত: আব্দুল্লাহ
- আলোচিত বিষয়: সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসমের হাতেখড়ি
- বই: **অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক– প্রাথমিক পাঠ**

<u>১. শিক্ষকের/পরিচালকের মূল্যায়ন</u>

এই মাসের পাঠচক্রটি ছিল সোশ্যাল অ্যাক্টিভিসম নিয়ে, যা ৪টি সাপ্তাহিক সেশনে বিভক্ত ছিল। প্রথম সপ্তাহে লেকচার ও মুক্ত আলোচনা পদ্ধতি ব্যবহার করা হয়েছিল, যা নতুন সদস্যদের জন্য কার্যকর ছিল। তবে, সময় ব্যবস্থাপনায় কিছুটা দুর্বলতা ছিল, যার ফলে কিছু গুরুত্বপূর্ণ বিষয় নিয়ে আলোচনা করার সময় পাওয়া যায়নি। দ্বিতীয় সপ্তাহে সদস্যরা তাদের ব্যক্তিগত সমস্যাগুলো নিয়ে প্রেজেন্টেশন দিয়েছেন, যা তাদের সক্রিয়তা বাড়াতে সাহায্য করেছে। তৃতীয় সপ্তাহে দলীয় কাজের মাধ্যমে অ্যাকশন প্ল্যান তৈরি করা হয়, যা তাদের বাস্তবভিত্তিক চিন্তাভাবনাকে উৎসাহিত করে। চতুর্থ সপ্তাহে সদস্যরা তাদের কাজের অগ্রগতি উপস্থাপন করেন এবং তাদের অভিজ্ঞতা শেয়ার করেন। এই পুরো মাসে নতুন ও পুরনো সদস্যদের মধ্যে সমন্বয় ও আগ্রহ বাড়ানো সম্ভব হয়েছে। ভবিষ্যতে প্রতিটি সেশনের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট সময় বিভাজন তালিকা তৈরি করা হবে এবং দলীয় কাজের জন্য পর্যাপ্ত সময় বরাদ্দ করা হবে।

২. রিসোর্স বা শিক্ষা উপকরণের কার্যকারিতা

পাঠচক্রের মূল উপকরণ ছিল **'অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক- প্রাথমিক পাঠ'** বইটির নির্বাচিত অংশের ফটোকপি। এর পাশাপাশি প্রথম সপ্তাহে একটি সংক্ষিপ্ত প্রেজেন্টেশন এবং দ্বিতীয় সপ্তাহে সদস্যদের তৈরি প্রেজেন্টেশন ব্যবহার করা হয়। তৃতীয় ও চতুর্থ সপ্তাহে সদস্যদের তৈরি অ্যাকশন প্ল্যান ও কাজের অগ্রগতি রিপোর্ট ছিল প্রধান উপকরণ। বইটির ভাষা সহজ ও ব্যবহারিক হওয়ায় সদস্যরা সহজে বিষয়টি বুঝতে পেরেছেন। প্রেজেন্টেশনগুলো মূল বিষয়গুলোকে দ্রুত বোঝাতে সাহায্য করেছে এবং বাস্তব উদাহরণ দিয়েছে। ভবিষ্যতে এই ধরনের ক্লাসিক্যাল টেক্সটের সাথে একটি আধুনিক লেখকের সহজ নিবন্ধ বা ভিডিও ক্লিপ যুক্ত করা যেতে পারে, যাতে সবাই সহজে বিষয়টি বুঝতে পারে।

৩. অংশগ্রহণকারীদের সক্রিয়তা বিশ্লেষণ

এই মাসে অংশগ্রহণকারীদের সক্রিয়তায় বেশ ইতিবাচক পরিবর্তন দেখা গেছে। প্রথম সপ্তাহে কিছু নতুন সদস্য চুপচাপ থাকলেও, পরবর্তী সপ্তাহগুলোতে দলীয় কাজ ও প্রেজেন্টেশনের সুযোগ পাওয়ায় তারা ধীরে ধীরে সক্রিয় হয়েছেন। হাসান ভাই, ফাহমিদ , ফারহান, শাহরিয়ার, তানভীরসহ অনেকেই আলোচনায় গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন করে এবং নিজেদের অভিজ্ঞতা শেয়ার করে আলোচনাকে এগিয়ে নিয়েছেন। বিশেষ করে, দ্বিতীয় সপ্তাহ থেকে সবাই স্বতঃস্ফূর্তভাবে অংশগ্রহণ করেছেন। আলোচনা প্রায় ৯০% সময়ই মূল বিষয়ের মধ্যে সীমাবদ্ধ ছিল এবং এর মানও ছিল উন্নত।

৪. বিশেষ ঘটনা বা কেস স্টাডি

এই মাসের পাঠচক্রের সবচেয়ে সফল দিক ছিল বাস্তব জীবনের সমস্যা নিয়ে কাজ করার সুযোগ তৈরি করা। একজন সদস্য এই পাঠচক্র থেকে অনুপ্রাণিত হয়ে তার এলাকার বৃক্ষরোপণ কার্যক্রমে স্বেচ্ছাসেবক হিসেবে যোগ দিয়েছেন। দুইটি দল গঠিত হয়েছে, যারা তাদের আগ্রহের বিষয়ে অ্যাকশন প্ল্যান তৈরি করেছে এবং একটি দল সফলভাবে তাদের প্রথম ধাপের কাজ (পরিষ্কার-পরিচ্ছন্নতা অভিযান) সম্পন্ন করেছে। এটি অন্যদের জন্য একটি বড় অনুপ্রেরণা ছিল। চ্যালেঞ্জিং মুহূর্ত হিসেবে "সামাজিক পরিবর্তন আনতে গিয়ে ব্যক্তিগত জীবনের ঝুঁকি" এবং "আর্থিক সহায়তার উৎস" নিয়ে গভীর আলোচনা হয়েছে। এই প্রশ্নগুলো প্রমাণ করে যে সদস্যরা কেবল তাত্ত্বিক জ্ঞান নয়, বরং বাস্তবভিত্তিক সমস্যা নিয়েও ভাবছেন।

৫. ফলোআপ কার্যক্রম

সেশন চলাকালীন এবং পরে হোয়াটসঅ্যাপ গ্রুপে আলোচনার মূল সারাংশ, প্রাসঙ্গিক আর্টিকেল ও হাদিস শেয়ার করা হয়েছে। প্রথম সপ্তাহে সবাইকে এক সপ্তাহের জন্য নিজেদের কাজের পর্যালোচনা করতে বলা হয়েছিল। দ্বিতীয় সপ্তাহে তাদের আগ্রহের একটি সামাজিক সমস্যা চিহ্নিত করতে বলা হয়। তৃতীয় সপ্তাহে দলগুলোকে তাদের কাজের প্রথম ধাপ হিসেবে একটি অ্যাকশন প্ল্যান তৈরি করতে বলা হয় এবং চতুর্থ সপ্তাহে তার অগ্রগতি জানাতে বলা হয়। এই ফলোআপ কার্যক্রমগুলো সদস্যদের বাস্তব জীবনে কাজে লাগাতে উৎসাহিত করেছে এবং তাদের মধ্যে দায়িত্ববোধ বাড়িয়েছে।

পরিশিষ্ট-৭ বাজেট

সরল ও সংক্ষিপ্ত নমুনা

এটি খুবই সরল একটি ফরম্যাট যা আপনি আপনার প্রয়োজন অনুযায়ী সাজিয়ে নিতে পারেন। প্রথমে বাৎসরিক বাজেট তৈরি করুন। এরপর সেই বাজেটকে ছয় মাস, তিন মাস এবং মাসিক বাজেটে ভাগ করে নিন। এটি আপনাকে খরচের ওপর নিয়মিত নজর রাখতে সাহায্য করবে।

বাৎসরিক বাজেট ফরম্যাট (২০২৬)

১. সাধারণ তথ্য

- **বাজেট কাল:** ১ জানুয়ারি, ২০২৬ - ৩১ ডিসেম্বর, ২০২৬
- **প্রস্তুতকারী:** সাদ
- **পর্যবেক্ষক:** ফারিস
- **লক্ষ্য:** আগামী এক বছরে সম্ভাব্য আয় ও ব্যয়ের একটি সুস্পষ্ট ধারণা পাওয়া।

২. সম্ভাব্য আয়ের উৎস

আয়ের উৎস	সম্ভাব্য পরিমাণ (টাকা)	মন্তব্য
সদস্যদের মাসিক চাঁদা	৳ ৩০,০০০ (৫০ জন x ৳ ৫০ x ১২ মাস)	প্রতি মাসে সকল সদস্যের নিয়মিত চাঁদা।
বিশেষ ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন	৳ ৫০,০০০	রমজান মাস বা ঈদের আগে একটি বড় ক্যাম্পেইন থেকে আয়ের লক্ষ্য।
অন্যান্য অনুদান/সহযোগিতা	৳ ২০,০০০	শুভাকাঙ্ক্ষী বা প্রাক্তন সদস্যদের থেকে প্রাপ্ত অনুদান।
মোট সম্ভাব্য আয়	৳ ১,০০,০০০	

৩. সম্ভাব্য ব্যয়ের খাত

ব্যয়ের খাত	সম্ভাব্য পরিমাণ (টাকা)	মন্তব্য
প্রশাসনিক খরচ	**৳ ১০,০০০**	কাগজ, প্রিন্টিং, স্টেশনারি ইত্যাদি। মাসিক ৳ ৮৩৩ করে।
কার্যক্রম পরিচালনা	**৳ ৪০,০০০**	ক্যাম্পেইন, পাঠচক্র, এবং বড় ইভেন্ট আয়োজনের জন্য।
প্রচার ও প্রকাশনা	**৳ ২০,০০০**	পোস্টার, ব্যানার, লিফলেট ইত্যাদি।
শিক্ষা ও প্রশিক্ষণ	**৳ ১৫,০০০**	বই কেনা, প্রশিক্ষকের জন্য সম্মানী, ওয়ার্কশপ আয়োজন।
অন্যান্য	**৳ ১০,০০০**	অপ্রত্যাশিত জরুরি প্রয়োজনের জন্য সংরক্ষিত।
মোট সম্ভাব্য ব্যয়	**৳ ৯৫,০০০**	

৪. আর্থিক বিশ্লেষণ

- **মোট সম্ভাব্য আয়:** ৳ ১,০০,০০০
- **মোট সম্ভাব্য ব্যয়:** ৳ ৯৫,০০০
- **বর্তমান হাতে থাকা ফান্ড:** ৳ ৫,০০০ (ধরে নেওয়া হলো)
- **সম্ভাব্য উদ্বৃত্ত/ঘাটতি:** (৳ ১,০০,০০০ + ৳ ৫,০০০) - ৳ ৯৫,০০০ = **৳ ১০,০০০** (উদ্বৃত্ত)

বার্ষিক বাজেটের বিস্তারিত নমুনা

এই বাজেট ইউনিটের নেতৃবৃন্দকে দেখাবে:

১. কখন কোন সময় টাকা প্রয়োজন,

২. তখন সংগঠনের হাতে কত টাকা থাকবে,

৩. ঘাটতি পূরণের সম্ভাব্য উৎস কী হবে,

৪. এবং কীভাবে প্রতিটি খরচ সরাসরি কার্যক্রমের সাথে যুক্ত।

৬. বার্ষিক বাজেট সংক্ষিপ্তসার

সময়কাল	**মোট প্রয়োজনীয় ব্যয় (৳)**	**হাতে থাকা তহবিল (৳)**	**সম্ভাব্য ঘাটতি (৳)**	**ঘাটতি পূরণের সম্ভাব্য উৎস**
জানুয়ারি–মার্চ	২,০০,০০০	১,২০,০০০	৮০,০০০	সদস্য চাঁদা ও ছোট অনুদান
এপ্রিল–জুন	২,৫০,০০০	১,৫০,০০০	১,০০,০০০	ফান্ডরেইজিং ইভেন্ট + স্থানীয় দাতা
জুলাই–সেপ্টেম্বর	৩,০০,০০০	২,০০,০০০	১,০০,০০০	রমযান কেন্দ্রিক তহবিল সংগ্রহ, টিশার্ট, পোস্টার বিক্রির টাকা, সদস্যদের চাঁদা
অক্টোবর–ডিসেম্বর	৩,৫০,০০০	২,৫০,০০০	১,০০,০০০	বছরশেষের তহবিল সংগ্রহ ক্যাম্পেইন
মোট বার্ষিক বাজেট	**১১,০০,০০০**	**৭,২০,০০০**	**৩,৮০,০০০**	—

নোট- নেতারা যেন সহজেই দেখতে পারেন—কোন সময় ঘাটতি হবে এবং কোথা থেকে তা পূরণ করতে হবে।

২. আয় উৎসের বিবরণ

আয় উৎস	আনুমানিক পরিমাণ (৳)	সময়কাল	মন্তব্য
সদস্য চাঁদা	২,০০,০০০	জানুয়ারি–ডিসেম্বর	স্থায়ী ও নির্ভরযোগ্য আয়
ব্যক্তিগত অনুদান	১,৫০,০০০	মার্চ–জুলাই	স্থানীয় দাতাদের অবদান
ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন	২,০০,০০০	মে ও নভেম্বর	ক্যাম্পেইন কেন্দ্রিক সংগ্রহ
বিনিয়োগ ও ব্যবসা থেকে আয়	২,৫০,০০০	জুলাই–আগস্ট	টিশার্ট, পোস্টার বিক্রির টাকা,
ইন-কাইন্ড অবদান (অফিস, স্বেচ্ছাসেবা ইত্যাদি)	১,২০,০০০	সারাবছর	অর্থনৈতিক মূল্য সমতুল্য
অন্যান্য আয় (ট্রেনিং ফি, বই বিক্রি)	১,০০,০০০	চলমান	ক্ষুদ্র আয়ের উৎস
মোট আয়	**১০,২০,০০০**	—	—

৩. ব্যয়ের শ্রেণিবিন্যাস

ক. **মৌলিক/স্থায়ী ব্যয় (Fixed Costs)**

ব্যয়ের ধরন	বার্ষিক পরিমাণ (৳)	সময়কাল	মন্তব্য
অফিস ভাড়া	১,২০,০০০	মাসিক	প্রতি মাসে ১০,০০০
বিদ্যুৎ, ইন্টারনেট, পরিষ্কার-পরিচ্ছন্নতা,কাগজ, প্রিন্ট, স্টেশনারি ইত্যাদি	৬০,০০০	মাসিক	গড় ৫,০০০/মাস
ভাইদের সম্মানী	১,২০,০০০	মাসিক	১০,০০০/মাস
মোট স্থায়ী ব্যয়	**৩,০০,০০০**	—	—

খ. **অর্ধ-স্থায়ী ব্যয় (Semi-Fixed Costs)**

ব্যয়ের ধরন	**পরিমাণ (৳)**	**সময়কাল**	**মন্তব্য**
প্রশিক্ষণ কর্মসূচি	১,০০,০০০	এপ্রিল–সেপ্টেম্বর	সদস্য উন্নয়ন
পরিচালকের সময় বরাদ্দ (৫০%)	১,২০,০০০	সারাবছর	আংশিক বেতন বরাদ্দ
সংগঠকের সময় বরাদ্দ (৩০%)	৯০,০০০	সারাবছর	ক্যাম্পেইনভিত্তিক কাজ
মোট অর্ধ-স্থায়ী ব্যয়	**৩,১০,০০০**	—	—

গ. **কার্যনির্বাহী/চলতি ব্যয় (Running Costs)**

কার্যক্রম	**সময়কাল**	**আনুমানিক খরচ (৳)**	**সম্ভাব্য উৎস**
ধারাবাহিক ক্যাম্পেইন ও পাঠচক্র	জানুয়ারি–ডিসেম্বর	১,২০,০০০	ধারাবাহিক ক্রাউডফান্ডিং
বড় ইভেন্ট / প্রজেক্ট	জুলাই–সেপ্টেম্বর	১,২০,০০০	স্পন্সরশিপ
ইসলামোফোবিয়া বিরোধী সচেতনতা ক্যাম্পেইন	জুলাই–সেপ্টেম্বর	১,০০,০০০	ফাউন্ডেশন অনুদান
বার্ষিক সম্মেলন ও প্রশিক্ষণ ক্যাম্প	অক্টোবর–ডিসেম্বর	১,০০,০০০	সদস্য চাঁদা ও ব্যবসার আয়
প্রচার ও প্রকাশনা (পোস্টার, ব্যানার, লিফলেট, মিডিয়া প্রচারণা)	সারাবছর	৭০,০০০	ইভেন্ট আয়ের অংশ + ইন-কাইন্ড অবদান
অন্যান্য ও জরুরি প্রয়োজন	সারাবছর	৩০,০০০	সংরক্ষিত তহবিল / অতিরিক্ত দান

মোট কার্যনির্বাহী ব্যয় = ৫,৪০,০০০ টাকা

৪. সারসংক্ষেপ: আয় বনাম ব্যয়

বিভাগ	**পরিমাণ (৳)**
মোট আয়	১০,২০,০০০
মোট ব্যয়	১১,০০,০০০
ঘাটতি	**৮০,০০০**
ঘাটতি পূরণের সম্ভাব্য উপায়	বছরশেষ ফান্ডরেইজিং ও ইন-কাইন্ড অবদান বৃদ্ধি

ফান্ড কালেকশন ক্যালেন্ডার

৬. ত্রৈমাসিক আর্থিক সারসংক্ষেপ ও কৌশল

সময়কাল	**মোট প্রয়োজনীয় ব্যয় (৳)**	**হাতে থাকা তহবিল (৳)**	**সম্ভাব্য ঘাটতি (৳)**	**ফান্ড কালেকশন কৌশল ও লক্ষ্য**
জানুয়ারি–মার্চ	২,০০,০০০	১,২০,০০০	**৮০,০০০**	মূল ফোকাস রাখতে হবে সদস্য চাঁদা (Subscription) সংগ্রহে স্থায়িত্ব আনা এবং ছোট আকারের ব্যক্তিগত অনুদান লক্ষ্য করে একটি ডিজিটাল ক্যাম্পেইন চালানো।
এপ্রিল–জুন	২,৫০,০০০	১,৫০,০০০	**১,০০,০০০**	**মে মাসের মূল ইভেন্ট:** এই ত্রৈমাসিকে ফান্ডরেইজিং ইভেন্ট (যেমন: মে মাসে একটি বড় ইভেন্ট) আয়োজনের মাধ্যমে অর্থ সংগ্রহ করতে হবে। একই সাথে স্থানীয় বড় দাতাদের সাথে যোগাযোগ জোরদার করা।
জুলাই–সেপ্টেম্বর	৩,০০,০০০	২,০০,০০০	**১,০০,০০০**	**রমাদান:** এই সময়ে রমাদান কেন্দ্রিক তহবিল সংগ্রহ সর্বোচ্চ গুরুত্ব পাবে। টিশার্ট, পোস্টার বিক্রির কার্যক্রম জোরদার করে বিনিয়োগ ও ব্যবসা থেকে আয় নিশ্চিত করা।
অক্টোবর–ডিসেম্বর	৩,৫০,০০০	২,৫০,০০০	**১,০০,০০০**	**বছর শেষের ক্যাম্পেইন:** বছরের শেষ প্রান্তে বার্ষিক সম্মেলন ও ক্যাম্পেইর খরচ মেটাতে 'বছর শেষের তহবিল সংগ্রহ ক্যাম্পেইন' চালু করা। এই সময় সবচেয়ে বেশি অনুদান আসে, তাই লক্ষ্য বড় রাখতে হবে।
মোট বার্ষিক বাজেট	**১১,০০,০০০**	**৭,২০,০০০**	**৩,৮০,০০০**	**বার্ষিক লক্ষ্য:** কৌশলগত উপায়ে ৩,৮০,০০০ টাকা ঘাটতি পূরণের পাশাপাশি, অতিরিক্ত আয়ের উৎস (যেমন: ফাউন্ডেশন অনুদান ও স্পন্সরশিপ) নিশ্চিত করতে হবে।

২. ফান্ড কালেকশনের মাসিক কৌশল ও কর্মসূচি

মাস	লক্ষ্য ও প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ	সম্ভাব্য আয় উৎস
জানুয়ারি	সমস্ত সদস্যের মাসিক চাঁদা সংগ্রহের প্রক্রিয়া শুরু করা। মৌলিক/স্থায়ী ব্যয় (অফিস ভাড়া, বিল) মেটানোর দিকে মনোযোগ।	সদস্য চাঁদা
ফেব্রুয়ারি	অনলাইন প্ল্যাটফর্মে ছোট আকারের অনুদান সংগ্রহের জন্য একটি মাসব্যাপী ক্যাম্পেইন শুরু করা।	ছোট ব্যক্তিগত অনুদান
মার্চ	স্থানীয় ও পরিচিত দাতাদের কাছে ইউনিটের অগ্রগতি ও বার্ষিক লক্ষ্য নিয়ে ব্যক্তিগত যোগাযোগ শুরু করা।	ব্যক্তিগত অনুদান, সদস্য চাঁদা
এপ্রিল	এপ্রিল-সেপ্টেম্বর প্রশিক্ষণ কর্মসূচির জন্য অর্থ সংগ্রহ শুরু করা। বড় ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন শুরু।	প্রশিক্ষণ ফি, ব্যক্তিগত অনুদান
মে	এই মাসের প্রধান লক্ষ্য ফান্ডরেইজিং ইভেন্ট সফলভাবে আয়োজন করা এবং স্থানীয় দাতাদের কাছ থেকে বড় অঙ্কের অনুদান নিশ্চিত করা।	ফান্ডরেইজিং ইভেন্ট, স্থানীয় দাতা
জুন	রমজানের জন্য বিশেষ তহবিল সংগ্রহের পরিকল্পনা, কন্টেন্ট এবং টার্গেট সেট করা।	ব্যক্তিগত অনুদান, সদস্য চাঁদা
জুলাই	টিশার্ট, পোস্টার বা বই বিক্রির মাধ্যমে আয় নিশ্চিত করা। রমাদানে প্রচার জোরদার করা।	বিনিয়োগ/ব্যবসা থেকে আয় (বিক্রি)
আগস্ট	সবচেয়ে বড় সংগ্রহের সময় হিসেবে রমাদানের এই মাসটিকে ব্যবহার করা। ইসলামোফোবিয়া বিরোধী সচেতনতা ক্যাম্পেইনের জন্য ফাউন্ডেশন অনুদানের আবেদন করা।	রমজান কেন্দ্রিক সংগ্রহ, ফাউন্ডেশন অনুদান
সেপ্টেম্বর	বড় ইভেন্ট/প্রজেক্টের (জুলাই-সেপ্টেম্বর) জন্য কর্পোরেট/ব্যক্তিগত স্পন্সরশিপ সংগ্রহ করা।	স্পন্সরশিপ, সদস্য চাঁদা
অক্টোবর	বার্ষিক সম্মেলনের খরচ মেটাতে একটি বিশেষ ক্যাম্পেইন শুরু করা।	সদস্য চাঁদা, ক্ষুদ্র অনুদান
নভেম্বর	এই মাস থেকে 'বছর শেষের তহবিল সংগ্রহ ক্যাম্পেইন' শুরু করা। বছরের বাকি ঘাটতি পূরণের জন্য সর্বাত্মক প্রচেষ্টা চালানো।	ফান্ডরেইজিং ক্যাম্পেইন
ডিসেম্বর	অবশিষ্ট ঘাটতি পূরণের জন্য শেষ আবেদন জানানো। এরপর সকল আয়-ব্যয়ের হিসাব চূড়ান্ত করে বাৎসরিক নিরীক্ষার (অডিটের) জন্য প্রস্তুত করা।	বছরশেষের সংগ্রহ

পরিশিষ্ট-৮

কিভাবে টেকসই পদ্ধতিতে কোনো ক্যাম্পেইনের জন্য ক্রাউডফান্ডিং করবেন?

প্রথম ধাপ - আপনি কতো টাকা চান সেটা স্পষ্ট করতে হবে

- কতো টাকা তুলতে চান স্পষ্টভাবে ফান্ড কালেকশনের লেখা বা ভিডিওতে উল্লেখ করতে হবে। যেমন- এন্টি-ভ্যালেন্টাইন ক্যাম্পেইনের জন্য ৫০ হাজার টাকা প্রয়োজন ।
- প্রত্যেকের ভাগে অল্প টাকা হিসেবে মাথাপিছু ভাগ করে দেন। ১ হাজার জন মাত্র ৫০ টাকা করে দিলেই ৫০ হাজার টাকা হয়ে যাবে। এভাবে অনেক মানুষকে যুক্ত করার মাধ্যমে খুব সহজেই টাকা তোলা যায়।
- ডোনেশনের পরিমাণের ভিত্তিতে দাতাদের জন্য কিছু সুবিধা (যেমন: ধন্যবাদ কার্ড, ক্যাম্পেইন পোস্টারে নাম উল্লেখ, টি-শার্ট, বা বিশেষ ইভেন্টে আমন্ত্রণ) নির্ধারণ করুন। এটি দাতাদের উৎসাহিত করবে এবং তাদের সঙ্গে দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক তৈরি করবে।

দ্বিতীয় ধাপ - আপনি কাদের কাছ থেকে ফান্ড পেতে পারেন সেটা খুঁজে বের করতে হবে

- আপনার এই ক্যাম্পেইনের ফলে - ১. কারা উপকৃত হবে? ২. কারা আপনার এই বিষয় নিয়ে চিন্তিত? ৩. কিছু করতে চায় কিন্তু পারে না তা বের করতে হবে। যেমন- স্ক্রিন আসক্তি নিয়ে ক্যাম্পেইন করলে অভিভাবক, শিক্ষকদের কাছ থেকে আবার ছাত্রদের কোনো সমস্যা নিয়ে কিছু করলে ছাত্রদের কাছ থেকে বেশি রেসপন্স পাবেন।
- কাদের ডোনেশন দেবার সক্ষমতা আছে এবং কারা আপনাকে ফান্ড তুলে দিতে সাহায্য করতে পারে সেটাও বিবেচনা করুন

তৃতীয় ধাপ - গল্প বলতে হবে

- ডোনেশন করার ফলে তার কী লাভ , কেন আপনার এই ক্যাম্পেইনে ডোনেশন করা গুরুত্বপূর্ণ, কিভাবে তার এই ডোনেশন সমাজের মানুষের জন্য ইতিবাচক পরিবর্তন আনার ক্ষেত্রে ভূমিকা রাখবে ইত্যাদি নিয়ে একটা ইমোশনাল গল্প বলতে হবে (ভিন্ন ভিন্ন শ্রেণী পেশার মানুষের জন্য বক্তব্য কিছুটা ভিন্ন হবে)।
- আপনার পূর্ববর্তী কাজের সফলতা তাদের কাছে তুলে ধরতে হবে। আপনাদের কাজের ফলে উপকৃত হয়েছে এমন মানুষের সাক্ষ্য, কোনো গুরুত্বপূর্ণ মানুষ আপনাদের কাজকে সমর্থন করেন—এসব বলতে হবে।
- পূর্ববর্তী কাজের ভিডিও, ছবি ইত্যাদি ব্যবহার করে সুন্দরভাবে ডিজাইন করে পিডিএফ, ভিডিও কন্টেন্ট বানাতে হবে (প্রপোসাল)।

চতুর্থ ধাপ - কোন প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে ফান্ড তুলবেন তা ঠিক করতে হবে

- সামাজিক যোগাযোগমাধ্যমে লক্ষ্যভিত্তিক প্রচারণা চালানোর জন্য সম্ভাব্য দাতারা আছেন এমন গ্রুপ, পেজ, বা অনলাইন কমিউনিটির তালিকা প্রস্তুত করুন। এই তালিকা অনুযায়ী পোস্ট, ভিডিও বা কনটেন্ট প্রকাশ করা হলে বার্তাটি সঠিক মানুষদের কাছে পৌঁছাবে।

- ফান্ড রেইজিং ক্যাম্পেইনের বার্তা প্রচারে যেসব সেলিব্রিটি, ইনফ্লুয়েন্সার ইতিবাচক প্রভাব ফেলতে পারেন, তাদের একটি তালিকা তৈরি করুন। প্রয়োজনে তাদের মাধ্যমে বার্তা প্রচার বা সমর্থন আহ্বান করা যেতে পারে।

- ডোনার (Donor Database) ডাটাবেইস তৈরি করুন। সম্ভাব্য দাতাদের ঠিকানা, ফেইসবুক আইডি, হোয়াটসঅ্যাপ নম্বর, ফোন নম্বর সংগ্রহ করে একটি সংগঠিত ডাটাবেইস তৈরি করা প্রয়োজন। এটি ব্যক্তিগতভাবে যোগাযোগ ও ফান্ড সংগ্রহে ব্যাপক সহায়তা করবে ইনশা আল্লাহ

- বিভিন্ন অফলাইন ইভেন্ট—যেমন জনসমাবেশ, সামাজিক উদ্যোগ, বা ক্যাম্পেইনের মাঠপর্যায়ের কার্যক্রমে—সম্ভাব্য দাতাদের সাথে সরাসরি সাক্ষাৎ করা যেতে পারে। ব্যক্তিগত যোগাযোগ প্রায়ই দাতাদের আস্থা অর্জনে কার্যকর ভূমিকা রাখে।

- সোশ্যাল মিডিয়া বা ব্যাংক অ্যাকাউন্টের বাইরে, আন্তর্জাতিকভাবে পরিচিত বা স্থানীয়ভাবে জনপ্রিয় কোনো ডেডিকেটেড ক্রাউডফান্ডিং প্ল্যাটফর্ম (যদি সম্ভব হয়। যেমন GoFundme) ব্যবহার করার কথা বিবেচনা করা যেতে পারে। এগুলোর মাধ্যমে আপনি খুব সহজেই অনেক মানুষকে আপনার ক্যাম্পেইনের সাথে যুক্ত করতে পারবেন, পেমেন্ট গেটওয়ে হিসেবে এগুলো সহজ।

পঞ্চম ধাপ : ফান্ড সংগ্রহের জন্য কার্যকর জনবল ব্যবস্থাপনা

ফান্ডরেইজিং কার্যক্রম সফলভাবে সম্পন্ন করতে ইউনিটের মানবসম্পদকে পরিকল্পিতভাবে কাজে লাগানো অপরিহার্য। প্রতিটি সদস্য ও সমর্থকের সম্পৃক্ততা নিশ্চিত করতে নিচের কৌশলগুলো অনুসরণ করা যেতে পারে-

- পুরো ফান্ড সংগ্রহ প্রক্রিয়ার সমন্বয় করার জন্য একজন মূল দায়িত্বপ্রাপ্ত (Fundraising Coordinator) নির্ধারণ করুন। তিনি ফান্ড রেইজিং টিম পরিচালনা, অগ্রগতি পর্যবেক্ষণ এবং ফলাফল মূল্যায়নের দায়িত্ব পালন করবেন।

- ইউনিটের সাপোর্টার মুন্তাসিবসহ সকলকেই পূর্বেই অবহিত করুন যে ক্যাম্পেইন শুরু হলে তারা যেন নিজেদের সামাজিক পরিসরে (পরিচিতজন, পরিবার, অনলাইন নেটওয়ার্ক ইত্যাদি) ফান্ডরেইজিং বার্তা ছড়িয়ে দেয়। এই পদ্ধতি ক্যাম্পেইনের অর্গানিক রিচ উল্লেখযোগ্যভাবে বৃদ্ধি করে।

- সেলিব্রিটি, ইনফ্লুয়েন্সার ব্যক্তিদের সাথে যোগাযোগ স্থাপন করে তাদের সহযোগিতা আহ্বান করুন। তাদের সমর্থন ফান্ড রেইজিং ক্যাম্পেইনের বিশ্বাসযোগ্যতা ও দৃশ্যমানতা বাড়াবে ইনশা আল্লাহ।

- ইউনিটের সদস্যদের মধ্যে বন্ধুত্বপূর্ণ প্রতিযোগিতা সৃষ্টি করা যেতে পারে—যেমন "কে কত ফান্ড তুলতে পারে" ধরনের চ্যালেঞ্জ। এটি অংশগ্রহণকারীদের উৎসাহিত করে এবং সামগ্রিক ফান্ডরেইজিং পারফরম্যান্স উন্নত করে।

ষষ্ঠ ধাপ - ফান্ড কালেকশন ক্যাম্পেইন শুরু করতে হবে

- সকল প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে একযোগে ক্যাম্পেইন শুরু করবেন।
- গল্প, কতো টাকার ফান্ড তুলতে চান, কেন চান, কিভাবে মানুষ আপনাদের সাহায্য করবে, ব্যাংক একাউন্ট, মোবাইল নম্বর ইত্যাদি নিয়ে পোস্ট করতে হবে, ভিডিও আপ্লোড করতে হবে, প্রপোসালের পিডিএফ দিতে হবে।
- নিয়মিত আপডেট পোস্ট করুন।
- নিয়মিত বিরতিতে ডোনারদের ভদ্রভাবে রিমাইন্ডার মেসেজ/পোস্ট দিন।
- জরুরি অবস্থা তৈরি (Sense of Urgency) করুন। ফান্ডিং-এর জন্য একটি স্পষ্ট সময়সীমা (ডেডলাইন) ঘোষণা করুন এবং নিয়মিতভাবে এই সময়সীমা উল্লেখ করে মানুষকে দ্রুত দান করতে উৎসাহিত করুন।

সপ্তম ধাপ - দাতাদের প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করতে হবে

ফান্ডরেইজিং কার্যক্রমে দাতাদের প্রতি কৃতজ্ঞতা প্রকাশ এ দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক গঠনের গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। আন্তরিক ধন্যবাদ ও মূল্যায়নের মাধ্যমে দাতাদের আস্থা বৃদ্ধি পায় এবং ভবিষ্যতের উদ্যোগে তাদের পুনঃসম্পৃক্তি সহজ হয়। এই পর্যায়ে নিম্নলিখিত পদক্ষেপগুলো গ্রহণ করা যেতে পারে-

- প্রত্যেক দাতাকে ব্যক্তিগতভাবে ধন্যবাদ জানান —ইমেইল, মেসেজ বা ফোন কলের মাধ্যমে। এই ধন্যবাদ যেন আনুষ্ঠানিকতার চেয়ে বেশি আন্তরিক হয়, যাতে দাতা অনুভব করেন যে তার অবদান সত্যিই মূল্যবান।
- যারা প্রকাশ্যে দান করেছেন, তাদের নাম সামাজিক যোগাযোগমাধ্যম, নিউজলেটার, বা ইউনিটের বিশেষ অনুষ্ঠানে উল্লেখ করে সম্মান জানানো যেতে পারে। এটি দাতাদের জন্য একটি ইতিবাচক সামাজিক স্বীকৃতি তৈরি করে এবং অন্যদের অনুপ্রাণিত করে। তবে এই কার্যক্রমগুলো পরিচালনার পূর্বে অবশ্যই দাতাদের কাছ থেকে অনুমতি নিতে হবে।
- যারা গোপনে দান করতে চান, তাদের নাম বা অবদানের তথ্য কোনোভাবেই প্রকাশ করা যাবে না। দাতার গোপনীয়তা রক্ষা করা নৈতিক দায়িত্ব এবং আস্থার ভিত্তি গঠন করে।
- কৃতজ্ঞতা প্রকাশের অংশ হিসেবে দাতাদের সামান্য উপহার প্রদান করা যেতে পারে, যেমন—ডিজিটাল সার্টিফিকেট, সংগঠনের ম্যাগাজিন, আতর, বা কাস্টম থ্যাঙ্ক-ইউ কার্ড। এই ছোট উদ্যোগগুলো দাতাদের প্রতি সম্মান ও যত্নের বার্তা বহন করে।

অষ্টম ধাপ - সবসময় অগ্রগতি চেক করতে হবে, প্রয়োজনে কর্ম পরিকল্পনা পাল্টাতে হবে

ফান্ডরেইজিং কার্যক্রমের কার্যকারিতা বজায় রাখতে নিয়মিত পর্যবেক্ষণ ও মূল্যায়ন অপরিহার্য। শুধুমাত্র পরিকল্পনা তৈরি করাই যথেষ্ট নয়; বরং পরিকল্পনার বাস্তব ফলাফল পরিমাপ এবং প্রয়োজনে কৌশল পরিবর্তনের মাধ্যমে কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্য অর্জন নিশ্চিত করতে হয়।

- সংগৃহীত অর্থের পরিমাণ, দানের উৎস (যেমন অনলাইন ক্যাম্পেইন, অফলাইন ইভেন্ট, ব্যক্তিগত দাতা ইত্যাদি), এবং কোন দাতা গোষ্ঠী বেশি সাড়া দিচ্ছে—এসব তথ্য নিয়মিতভাবে ট্র্যাক করতে হবে। এই তথ্য বিশ্লেষণ ভবিষ্যৎ কৌশল নির্ধারণে সহায়তা করবে।
- যদি কোনো নির্দিষ্ট কৌশল বা মাধ্যম প্রত্যাশিত ফল না দেয়, তবে দ্রুত বিকল্প কৌশল প্রয়োগ করতে হবে। উদাহরণস্বরূপ, অনলাইন প্রচারণা কম কার্যকর হলে অফলাইন ইভেন্ট বাড়ানো যেতে পারে, অথবা কনটেন্টের ধরন পরিবর্তন করা যেতে পারে। এই অভিযোজন ক্ষমতাই সফল ফান্ডরেইজিং ব্যবস্থাপনার মূল চাবিকাঠি।

নবম ধাপ - দাতাদের ডোনেশন কিভাবে ইতিবাচক ভূমিকা রাখছে তা শেয়ার করতে হবে

- ইউনিটের বিভিন্ন উদ্যোগের ফলাফল তুলে ধরতে ছবি, ভিডিও, বা ছোট গল্পের মাধ্যমে দাতাদের দেখানো যেতে পারে যে তাদের অনুদান বাস্তবে কীভাবে পরিবর্তন আনছে। এসব ভিজ্যুয়াল প্রমাণ বিশ্বাসযোগ্যতা তৈরি করে। কাজের সাথে দাতাদের আবেগীয় বন্ধন দৃঢ় করে।
- দাতাদের জানান- তাদের দেওয়া অর্থ কোন খাতে ব্যয় হয়েছে এবং কিভাবে তা উপকারভোগীদের জীবনে বাস্তব উন্নতি এনেছে। এই ব্যাখ্যা তাদের দানের অর্থবহতা বোঝায় এবং ভবিষ্যতে অবদান রাখার অনুপ্রেরণা জোগায়।
- দাতাদের জানিয়ে দিন যে ইউনিট ভবিষ্যতেও অনুরূপ ক্যাম্পেইন পরিচালনা করবে, এবং তাদের বর্তমান সহযোগিতা ভবিষ্যতের সাফল্যের জন্য কতটা গুরুত্বপূর্ণ। এতে দাতারা নিজেদের দীর্ঘমেয়াদি অংশীদার হিসেবে ভাববেন।
- ফান্ড সংগ্রহ চলাকালে নিয়মিতভাবে (যেমন প্রতি সপ্তাহে) সংক্ষিপ্ত আর্থিক রিপোর্ট প্রকাশ করা যেতে পারে।এতে উল্লেখ থাকবে কত টাকা এসেছে এবং কোন খাতে তা ব্যয় হয়েছে। এই স্বচ্ছতা দাতাদের আস্থা দৃঢ় করে এবং ইউনিটের নৈতিক মানদণ্ডকে শক্তিশালী করে।

দশম ধাপ - দীর্ঘ মেয়াদী সম্পর্ক তৈরি করতে হবে

- ক্যাম্পেইন শেষ হওয়ার পরও দাতাদের সাথে যোগাযোগ রক্ষা করা জরুরি। নিয়মিত আপডেট, শুভেচ্ছা বা সংক্ষিপ্ত বার্তার মাধ্যমে সম্পর্ক ধরে   রাখলে ভবিষ্যতের উদ্যোগগুলোতে দাতারা আগ্রহী থাকেন।
- একটি হোয়াটসঅ্যাপ গ্রুপ বা ইমেইল লিস্ট তৈরি করে সেখানে ক্যাম্পেইনের অগ্রগতি, সফলতার প্রতিবেদন, নতুন ক্যাম্পেইনের ঘোষণা ইত্যাদি শেয়ার করা যেতে পারে। এতে দাতারা ইউনিটের সাথে সরাসরি সম্পৃক্ত এমন অনুভব করেন।
- বর্তমান ও আসন্ন ক্যাম্পেইনে দাতাদের আমন্ত্রণ জানানো যেতে পারে। তাদেরকে ভলান্টিয়ার হিসেবেও অংশগ্রহণের আহ্বান জানালে ইউনিটের প্রতি তাদের মানসিক ও আবেগীয় সংযোগ আরও দৃঢ় হয়।
- ক্যাম্পেইন শেষে প্রতিটি টাকার ব্যয় দেখিয়ে একটি বিস্তারিত “ব্যয় বিবরণী” বা “ফাইনাল ফাইনান্সিয়াল রিপোর্ট” জনসমক্ষে প্রকাশ করা উচিত। এটি দাতাদের আস্থা বজায় রাখে, ইউনিটের জবাবদিহিতা বৃদ্ধি করে, এবং ভবিষ্যতের ফান্ডিংকে টেকসই করে তোলে।

সফলতার নমুনা রিপোর্ট

- লিংক- https://tinyurl.com/bdf৮w৭৮c
- এভাবে ভিডিও রিপোর্ট ও বানানো যেতে পারে- https://tinyurl.com/২ktb৯m৪w
- ডোনারদের কাছে ফান্ড চাওয়ার নমুনা রিপোর্ট - https://tinyurl.com/mtpus৭f৮

ডোনারদের ধরে রাখার কৌশল

ইউনিটের আর্থিক ভিত্তি মজবুত করার জন্য একজন ডোনার কেবল একবার ডোনেশন করবেন এমন হলে হবে না। একজন ডোনারকে দীর্ঘমেয়াদী সহযোগী হিসেবে ধরে রাখা একটি টেকসই ফান্ডিং মডেলের (Sustainable Funding Model) প্রধান ভিত্তি। প্রথমবার দানকারীকে নিয়মিত মাসিক বা বার্ষিক দাতা হিসেবে রূপান্তরের জন্য নিম্নলিখিত কৌশলগুলো প্রয়োগ করা যেতে পারে ইনশা আল্লাহ-

১. স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা

ডোনারের আস্থা ধরে রাখার এটি প্রধানতম চাবিকাঠি।

- ক্যাম্পেইনের প্রতিটি ধাপের জন্য **আর্থিক লেনদেনে শতভাগ স্বচ্ছতা** বজায় রাখা অপরিহার্য। সংগৃহীত অর্থের আয় ও ব্যয়ের পুঙ্খানুপুঙ্খ হিসাব সংরক্ষণ করতে হবে।
- আর্থিক তথ্য ও **কার্যক্রমের সফলতার রিপোর্ট** ডোনারদের সাথে নিয়মিত (যেমন মাসিক বা ত্রৈমাসিক ভিত্তিতে) শেয়ার করুন।
- কাজের প্রতিশ্রুতি রক্ষা করা আবশ্যক। যেমন, মাসে চারটি কর্মসূচির কথা বলা হলে তা অবশ্যই সম্পন্ন করতে হবে। এটি ইউনিটের বিশ্বাসযোগ্যতা (Credibility) বাড়ায়।

২. যোগাযোগ ও স্বীকৃতি

ডোনারকে কেবল 'অর্থের একটি উৎস' হিসেবে না দেখে, ইউনিটের একজন আন্তরিক শুভাকাঙ্ক্ষী হিসেবে মূল্যায়ন করা জরুরি।

- প্রত্যেক ডোনেশনের পর শুধু সাধারণ ধন্যবাদ না দিয়ে, প্রত্যেকের জন্য আলাদা আলাদা মেসেজ লিখে ধন্যবাদ জানান। যেমন ব্যক্তিগত ইমেইল বা হাতে লেখা কার্ডের মাধ্যমে আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানান।
- ডোনারের দেওয়া অর্থের ক্ষুদ্রতম অংশও সমাজে কী **ইতিবাচক পরিবর্তন** এনেছে, তার একটি সংক্ষিপ্ত, ব্যক্তিগত গল্প বা উদাহরণ মাসে একবার তাদের কাছে প্রেরণ করা উচিত। (যেমন: "আপনার অর্থায়নে এই সপ্তাহে দশজন সুবিধাভোগীকে সহায়তা দেওয়া সম্ভব হয়েছে।")
- সকল যোগাযোগে **'আমরা' বা 'আপনারা ও আমরা'** শব্দবন্ধের ওপর জোর দিন। এতে ডোনারদের মধ্যে ইউনিটের প্রতি আন্তরিক টান তৈরি হবে।

৩. কৌশলগত সম্পর্ক স্থাপন

ডোনারের প্রতি পেশাদার এবং সংবেদনশীল আচরণ দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্কের ভিত্তি তৈরি করে।

- ডোনারদের একটি নির্দিষ্ট প্ল্যাটফর্মে (যেমন হোয়াটসঅ্যাপ গ্রুপ বা নিউজলেটার) যুক্ত করে ইউনিটের **নিয়মিত আপডেট** জানান।
- ডোনারদের সাথে প্রতিশ্রুত মিটিং বা যোগাযোগে **সময়ানুবর্তিতা** বজায় রাখা এবং পেশাদারিত্ব প্রদর্শন করা আবশ্যক।
- ডোনারের আর্থিক সামর্থ্য ও সুবিধা-অসুবিধা বোঝার চেষ্টা করুন। তাকে বিব্রতকর পরিস্থিতে ফেলে দিবেন না।
- ডোনারদেরকে ইউনিটের বর্তমান ও ভবিষ্যৎ ক্যাম্পেইনে অংশগ্রহণের জন্য আমন্ত্রণ জানাতে পারেন। এবং সম্ভব হলে **ভলান্টিয়ার** হিসেবে যুক্ত হওয়ার সুযোগ দেওয়া উচিত।

৪. ডোনেশন প্রক্রিয়া সরলীকরণ

টেকসই ফান্ডিং-এর জন্য ডোনেশন প্রক্রিয়া সহজ করা আবশ্যক।দাতারা যেন দান করতে গিয়ে কোনো ধরনের ঝামেলায় না পড়েন সেটি খুব ভালোভাবে খেয়াল রাখতে হবে। দানের প্রক্রিয়াটি যতটা সম্ভব সহজ, দ্রুত ও ব্যবহারবান্ধব করতে হবে।

- বিকাশ, নগদ বা ব্যাংক ট্রান্সফারের মতো সহজ পেমেন্ট চ্যানেল ব্যবহার করার সুযোগ দিন, যাতে তারা কয়েকটি ক্লিকেই দান সম্পন্ন করতে পারেন।
- আলাদা করে ফর্ম পূরণ, লগইন বা অতিরিক্ত ধাপের ঝামেলা যেন না থাকে।
- চাইলে স্বয়ংক্রিয় (recurring) দান ব্যবস্থাও রাখা যেতে পারে, যাতে মাসিক বা ত্রৈমাসিক ভিত্তিতে অর্থ প্রদান স্বয়ংক্রিয়ভাবে সম্পন্ন হয়।
- ডোনেশন পাওয়ামাত্রই তাদেরকে জানিয়ে দিন।
- মাসের শুরুতে বা শেষে দাতাদের একটি রিমাইন্ডার বার্তা পাঠানো যেতে পারে, যাতে তারা সহজেই পরবর্তী দানটি করতে পারেন।

এভাবে প্রক্রিয়াটি সহজ রাখলে দাতারা শুধু স্বাচ্ছন্দ্যই অনুভব করবেন না, বরং নিয়মিতভাবে দান করতে আগ্রহী থাকবেন।

স্পন্সর নির্বাচনের শর্ত

স্পন্সর নির্বাচন করার সময় অর্থের পরিমাণ বা সুযোগের পাশাপাশি **ব্যবসার প্রকৃতি, নৈতিক অবস্থান এবং সামাজিক প্রভাব** ইত্যাদি বিষয় গুরুত্বের সঙ্গে বিবেচনা করা জরুরি। ইসলামী দৃষ্টিকোণ থেকে স্পন্সরশীল কেবল অর্থনৈতিক চুক্তির মধ্যেই সীমাবদ্ধ নয়। এটি **একটি আমানত।** তাই নিম্নলিখিত শর্তগুলো কঠোরভাবে অনুসরণ করা উচিত:

১/ ব্যবসা অবশ্যই হালাল হতে হবে

সুদ , জুয়া, অশ্লীলতা, অ্যালকোহল, সিগারেট, সুগার-বেটিং, বা হারাম পণ্যের সঙ্গে জড়িত কোনো প্রতিষ্ঠান থেকে স্পন্সর নেয়া **স্পষ্টভাবে নিষিদ্ধ**। শরীয়াহ পরিপন্থী কোনো কার্যক্রম (যেমন: মিক্স পার্টি আয়োজন, অশোভন বিজ্ঞাপন প্রচার) সমর্থনকারী প্রতিষ্ঠান থেকেও সহায়তা নেয়া যাবে না।

২/ **প্রতারণামূলক বা অনৈতিক ব্যবসা প্রতিষ্ঠান পরিহার করতে হবে**

এমন প্রতিষ্ঠান এড়িয়ে চলুন যারা ভুয়া ডিসকাউন্ট, প্রতারণামূলক স্কিম, মিথ্যা প্রচারণা বা গ্রাহক বিভ্রান্তি সৃষ্টি করে।ব্যবসার কার্যক্রম **নৈতিকভাবে গ্রহণযোগ্য** কিনা তা যাচাই করতে হবে।

৩/ **সামাজিকভাবে গ্রহণযোগ্য ও বিশ্বাসযোগ্য প্রতিষ্ঠান নির্বাচন করুন**

এমন প্রতিষ্ঠান বেছে নিন যারা স্থানীয়ভাবে সম্মানিত এবং সমাজে ইতিবাচক ভূমিকা রাখে।কোনো বিতর্কিত ব্যক্তি, রাজনৈতিক প্রভাবশালী, বা দুর্নীতির সঙ্গে যুক্ত ব্যক্তির প্রতিষ্ঠান থেকে সহায়তা গ্রহণ করলে আপনার ইউনিটের বিশ্বাসযোগ্যতা নষ্ট হতে পারে।

৪/ ব্র্যান্ড বা লোগো ব্যবহারে ইসলামী শালীনতা বজায় রাখতে হবে

কোনো স্পন্সরের লোগো, বিজ্ঞাপন বা প্রচারণা যেন দ্বীনের মেজাজ ও মর্যাদা ক্ষুন্নের কারণ না হয়।ব্যানার বা প্রচারে স্পন্সরকারী প্রতিষ্ঠানের নাম ব্যবহারের আগে তাদের কনটেন্ট যাচাই করে নিন।

৫/ **স্পন্সর যেন ক্যাম্পেইনের উদ্দেশ্যকে বিকৃত করতে না পারে**

কখনও কখনও স্পন্সর নিজেদের পণ্য প্রচারের জন্য চাপ সৃষ্টি করতে পারে। ক্যাম্পেইনে তাদের ন্যারেটিভ পুশ করার চেষ্টা করতে পারে। ক্যাম্পেইনের কনটেন্ট বা বার্তা যেন **স্বাধীন ও নিরপেক্ষ** থাকে এ ব্যাপারে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিতে হবে।

৬/ দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্কের যোগ্য প্রতিষ্ঠানকে অগ্রাধিকার দিন

এমন স্পন্সর নির্বাচন করুন যাদের সঙ্গে ভবিষ্যতেও কাজ করা সম্ভব হবে।স্বল্পমেয়াদি লাভের চেয়ে **দীর্ঘমেয়াদি আস্থা ও পারস্পরিক শ্রদ্ধা** গড়ে তোলার দিকে নজর দিন।

৭/ চুক্তি বা সমঝোতা লিখিতভাবে নির্ধারণ করুন

ইসলামী শরীয়াহ্ অনুসারে, কোনো আর্থিক বা দায়িত্বভিত্তিক সম্পর্ক স্থাপনের সময় লিখিত চুক্তি রাখতে হয়। মৌখিক প্রতিশ্রুতির পরিবর্তে সংক্ষিপ্ত লিখিত সমঝোতা (MoU) করে ফেলাটাই শরীয়াহসঙ্গত ও বুদ্ধিমানের কাজ।

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

হে ঈমানদারগণ! যখন তোমরা নির্দিষ্ট মেয়াদের জন্য ঋণ (বা কোনো আর্থিক লেনদেন) কর, তখন তা লিখে নাও। ”[১৩২]

এতে উভয় পক্ষের দায়িত্ব, অর্থপ্রদান পদ্ধতি, প্রচারের সীমা, এবং সময়সীমা স্পষ্ট থাকবে।

মনে রাখুন-

- স্পন্সর নেওয়ার আগে একটি সংক্ষিপ্ত প্রস্তাবনা (Sponsorship Proposal) তৈরি করুন। এতে ক্যাম্পেইনের উদ্দেশ্য, টার্গেটেড অডিয়েন্স এবং স্পন্সর কী সুবিধা পাবে তা স্পষ্ট ভাবে উল্লেখ থাকবে।

[১৩২] সূরা আল-বাকারা ২:২৮২

- স্পন্সরের সঙ্গে করা প্রতিশ্রুতি (যেমন: ব্যানারে লোগো দেওয়া, ধন্যবাদ বার্তা প্রকাশ ইত্যাদি) অবশ্যই পূরণ করুন।
- প্রতিটি সহযোগিতার পর কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করুন—এতে ভবিষ্যতে আরও সহায়তা পাওয়া সহজ হবে।

“যে মানুষকে কৃতজ্ঞতা জানায় না, সে আল্লাহকেও কৃতজ্ঞতা জানায় না।”[১৩৩]

---

১৩৩ তিরমিযী, হাদীস ১৯৫৫

স্পন্সর পাওয়ার কৌশল ও যোগাযোগের ধাপ

আপনি উদ্দেশ্য স্পষ্ট করে, পেশাদারভাবে ও সম্মানজনকভাবে স্পন্সরের প্রস্তাব দিলে অনেক প্রতিষ্ঠানই ইতিবাচকভাবে সাড়া দেবে ইনশা আল্লাহ।

নিচে পুরো প্রক্রিয়াটি ধাপে ধাপে তুলে ধরা হলো

১। প্রস্তুতি ধাপ: স্পন্সরশিপের উদ্দেশ্য পরিষ্কার করুন

প্রথমেই নিজেকে প্রশ্ন করুন "আমি কেন স্পন্সর চাইছি, এবং তারা এর বিনিময়ে কী পাবে?" এই প্রশ্নের উত্তর না জানলে প্রস্তাব দুর্বল হবে।

- আপনার ক্যাম্পেইনের লক্ষ্য ও প্রভাব পরিষ্কারভাবে লিখুন।
- সংক্ষেপে উল্লেখ করুন, এটি কাদের জন্য (Target Audience)।
- সম্ভাব্য লাভ: তাদের ব্র্যান্ড প্রচার, সামাজিক মর্যাদা , তরুণ সমাজে ইতিবাচক ভাবমূর্তি ইত্যাদি।

উদাহরণ:

"আমরা কওমের কল্যানে তরুণদের নেতৃত্ব গড়ে তুলতে চাই। এ লক্ষ্যে একটি ওয়ার্কশপের আয়োজন করছি। এতে ১০০ জন বিশ্ববিদ্যালয় শিক্ষার্থী অংশ নেবে। আপনার প্রতিষ্ঠানের নাম ব্যানারে ও প্রচারণায় থাকবে, যা আপনার সামাজিক ভাবমূর্তিকে আরও শক্তিশালী করবে।"

২। সম্ভাব্য স্পন্সর লিস্ট তৈরি করুন

একটি তালিকা বানান যাদের সাথে আপনি যোগাযোগ করতে পারবেন। তালিকাকে তিন ভাগে বা আপনাদের সুবিধামত আরও কয়েকভাগে ভাগ করতে পারেন:

ধরন	উদাহরণ	সম্ভাব্য সহায়তা
স্থানীয় ব্যবসা	দোকান, রেস্টুরেন্ট, ফার্মেসি	খাবার, ব্যানার, আর্থিক সহায়তা
কর্পোরেট / প্রকাশনী	প্রকাশনা সংস্থা, ট্রেইনিং সেন্টার, কোচিং সেন্টার	বই, পুরস্কার, ক্যাশ স্পন্সর
অনলাইন / মিডিয়া	ফেসবুক পেজ, নিউজ পোর্টাল	প্রচার, ডিজাইন, ডিসকাউন্ট কুপন

তালিকায় কমপক্ষে ১০–১৫ জন/প্রতিষ্ঠান রাখুন। প্রপোসাল পাঠানোর পর অনেকের কাছ থেকেই প্রত্যাখানের শিকার হবেন। মানসিকভাবে প্রস্তুতি নিয়ে রাখুন ।

৩। **<u>প্রস্তাবনা (Sponsorship Proposal) তৈরি করুন</u>**

এটি হলো সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ধাপ। আপনার প্রস্তাবনাটি সংক্ষিপ্ত, সুস্পষ্ট ও পেশাদার হতে হবে।

কাঠামো:

- **প্রস্তাবনা:** আপনি কে, কী আয়োজন করছেন, এবং কেন করছেন।
- **ইভেন্ট/ক্যাম্পেইনের সারাংশ:** তারিখ, স্থান, অংশগ্রহণকারীর সংখ্যা, লক্ষ্য।
- **সামাজিক প্রভাব:** এই উদ্যোগের ইতিবাচক দিক।
- **স্পন্সরের জন্য সুযোগ:**
    - নাম/লোগো ব্যানারে, পোস্টারে, সোশ্যাল মিডিয়ায়।
    - মিডিয়া কভারেজে ব্র্যান্ড উল্লেখ।
    - "Official Partner" বা "Title Sponsor" মর্যাদা।
- **স্পন্সরশিপ ক্যাটাগরি (ঐচ্ছিক):**
    - গোল্ড / সিলভার / ব্রোঞ্জ প্যাকেজ
    - প্রত্যেক স্তরে আলাদা সুবিধা
- **যোগাযোগের তথ্য:** নাম, ফোন, ইমেইল, সোশ্যাল মিডিয়া লিংক।

টিপ: প্রস্তাবটি বাংলা ও ইংরেজি — দুই ভাষায় তৈরি করুন। এতে কর্পোরেট প্রতিষ্ঠানগুলোকে আকৃষ্ট করা সহজ হবে ইনশা আল্লাহ।

৪। **<u>যোগাযোগের ধরন নির্ধারণ করুন</u>**

প্রত্যেক স্পন্সরের জন্য যোগাযোগের ধরন আলাদা হওয়া উচিত।

ধরন	**যোগাযোগের পদ্ধতি**	**মন্তব্য**
ছোট ব্যবসা	সরাসরি সাক্ষাৎ করে বলুন	মানবিক সম্পর্ক এক্ষেত্রে কার্যকর
কর্পোরেট প্রতিষ্ঠান	ইমেইল + ফলোআপ কল	প্রফেশনাল টোন বজায় রাখুন
অনলাইন ব্র্যান্ড	ইনবক্স / মেসেঞ্জার / ইমেইল	স্পষ্টভাবে পারস্পরিক লাভ ব্যাখ্যা করুন
প্রবাসী বা দাতা	ভিডিও প্রেজেন্টেশন বা রিপোর্ট	আপনার প্রজেক্ট বা ক্যাম্পেইনের ইতিবাচক প্রভাবের চিত্র তুলে ধরুন

৫। **<u>সম্মানজনকভাবে অনুরোধ করুন</u>**

স্পন্সরকে শুধু দানকারী হিসেবে নয়, বরং "সহযোগী" হিসেবে সম্মান দিন।আপনার ভাষা যেন ইতিবাচক, কৃতজ্ঞ ও আত্মবিশ্বাসী হয়।

উদাহরণ:

"আমরা বিশ্বাস করি, আপনার প্রতিষ্ঠানের সহযোগিতায় এই উদ্যোগ আরও বড় প্রভাব ফেলবে। আমরা চাই আপনার লোগো আমাদের ব্যানার ও সোশ্যাল মিডিয়া প্রচারে যুক্ত করতে।"

৬। **ফলোআপ ও সম্পর্ক রক্ষা**

একবার প্রস্তাবনা পাঠানোর পর ২–৩ দিন পর ফলোআপ করুন। অনেকে আগ্রহী থাকেন, কিন্তু সময় বা ব্যস্ততার কারণে সাড়া দিতে পারেন না। ফলোআপের সময় বলুন: *"আমাদের প্রস্তাবনাটি আপনি দেখতে পেরেছেন কি? কোনো তথ্য জানতে চান?"*

ক্যাম্পেইন শেষে অবশ্যই ধন্যবাদ বার্তা পাঠান—চিঠি, পোস্ট, বা ছোট ভিডিওর মাধ্যমে। এটি ভবিষ্যতে সম্পর্ক দৃঢ় করবে।

৭ । **রিপোর্টিং ও কৃতজ্ঞতা প্রকাশ**

ক্যাম্পেইন শেষে স্পন্সরদের কাছে একটি ছবি ও সারসংক্ষেপ রিপোর্ট পাঠান। তাদের লোগো যেখানে দেওয়া হয়েছিল তার প্রমাণ দিন।

৮। **দীর্ঘমেয়াদি সম্পর্ক গড়ে তুলুন**

একবার স্পন্সর পেলেই কাজ শেষ নয়। তাদের সঙ্গে নিয়মিত যোগাযোগ রাখুন। নতুন ক্যাম্পেইন সম্পর্কে আপডেট দিন। এতে পরের বার স্পন্সর পাওয়ার সম্ভাবনা অনেক বেড়ে যায়।

স্পন্সর যাচাই ও অনুমোদন চেকলিস্ট

উদ্দেশ্য:স্পন্সর নির্বাচন প্রক্রিয়ায় দ্বীনের মেজাজ , সামাজিক গ্রহণযোগ্যতা ও স্বচ্ছতা বজায় রাখা।

ধাপ ১: প্রাথমিক তথ্য সংগ্রহ

বিষয়	তথ্য	যাচাইকারী	মন্তব্য
প্রতিষ্ঠান/ব্যবসার নাম			
মালিক/প্রতিনিধির নাম			
ব্যবসার ধরন			
ঠিকানা/যোগাযোগ			
পূর্বের স্পন্সরশিপের ইতিহাস			

ধাপ ২: ইসলামী নৈতিকতা যাচাই

বিষয়	হ্যাঁ/না	মন্তব্য
ব্যবসাটি হালাল (সুদ, জুয়া, অশ্লীলতা, অ্যালকোহল ইত্যাদি থেকে মুক্ত)	☐	
প্রতারণামূলক, মিথ্যা বিজ্ঞাপন বা অনৈতিক কার্যক্রমে যুক্ত নয়	☐	
ব্যবসার পণ্য বা সেবা ইসলামী মূল্যবোধবিরোধী নয়	☐	
লোগো, বিজ্ঞাপন বা ব্র্যান্ডিং শালীন ও দ্বীনের মেজাজের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ	☐	

ধাপ ৩: সামাজিক গ্রহণযোগ্যতা যাচাই

বিষয়	হ্যাঁ/না	মন্তব্য
প্রতিষ্ঠানটির সামাজিক ভাবমূর্তি ইতিবাচক	☐	
কোনো প্রচলিত রাজনৈতিক বা বিতর্কিত পরিচয়ে যুক্ত নয়	☐	
স্থানীয়ভাবে বিশ্বাসযোগ্য ও পরিচিত	☐	
ইউনিটের কেউ পূর্বে তাদের সঙ্গে কাজ করেছে বা তাদের ব্যাপারে অবগত	☐	

ধাপ ৪: আর্থিক ও প্রশাসনিক স্বচ্ছতা

বিষয়	হ্যাঁ/না	মন্তব্য
প্রস্তাবিত সহায়তা (অর্থ, পণ্য, সেবা ইত্যাদি) স্পষ্টভাবে নির্ধারিত	☐	

অর্থপ্রদান বা উপকরণ প্রদানের পদ্ধতি নির্ধারিত	☐	
ব্যবহারের পর রিপোর্ট বা স্বীকৃতি-পত্র দেওয়া হবে	☐	
সবকিছু লিখিতভাবে (MoU/চুক্তি) সম্পন্ন হবে	☐	

ধাপ ৫: অভ্যন্তরীণ অনুমোদন

ধাপ	দায়িত্বপ্রাপ্ত	স্বাক্ষর/তারিখ
ইসলামী নৈতিক যাচাই সম্পন্ন		
সামাজিক যাচাই সম্পন্ন		
আর্থিক যাচাই সম্পন্ন		
চূড়ান্ত অনুমোদন (ইউনিট প্রধান/ ক্যাম্পেইন হেড)		

ধাপ ৬: স্পন্সর পরবর্তী ফলোআপ

কার্যক্রম	সম্পন্ন হয়েছে কি?	মন্তব্য
কৃতজ্ঞতা বার্তা পাঠানো হয়েছে	☐	
প্রতিশ্রুত লোগো বা নাম প্রচারে যুক্ত করা হয়েছে	☐	
রিপোর্ট/ছবি/ভিডিও পাঠানো হয়েছে	☐	
ভবিষ্যত সহযোগিতার সম্ভাবনা আলোচনা হয়েছে	☐	

টিপস:

- প্রতিটি স্পন্সর প্রস্তাবের জন্য এই ফর্ম পূরণ করে টিম মিটিংয়ে অনুমোদন নিন।

- সংক্ষিপ্ত লিখিত MoU সংযুক্ত করুন।
- ৩ মাস বা ৬ মাস অন্তর "স্পন্সর রিভিউ" করুন—কাদের সঙ্গে কাজ ইতিবাচক হয়েছে, কারা ভবিষ্যতে যোগ্য নয় তা মূল্যায়ন করুন।

স্পন্সর প্রপোসাল ফরম্যাট

এই স্পন্সর প্রপোসাল ফরম্যাটের মাধ্যমে স্পন্সর প্রপোসালের খুবই প্রাথমিক ধারণা দেবার চেষ্টা করা হয়েছে। এই ফরম্যাট হুবুহু অনুসরণ করতে হবে এমন কোনো কথা নেই। আপনারা মূলভাব বুঝে নিয়ে নিজেদের মতো করে সাজিয়ে নিতে পারেন ইনশা আল্লাহ।

“ডিজিটাল স্ক্রিন নির্ভরতা হ্রাস ও তরুণ নেতৃত্ব বিকাশ” উদ্যোগে অংশীদারিত্বের প্রস্তাব

প্রিয় [প্রতিষ্ঠানের নাম],

আসসালামু আলাইকুম ওয়া রহমাতুল্লাহ।

আমরা [ইউনিটের নাম]—একটি প্রমাণিত ট্র্যাক রেকর্ডসম্পন্ন (যেমন: গত ৩ বছরে ১০টি সফল লিডারশিপ ক্যাম্পেইন সম্পন্ন) তরুণদের নেতৃত্ব ও মূল্যবোধভিত্তিক প্ল্যাটফর্ম। আমরা ইসলামী আদর্শের উপর ভিত্তি করে সমাজে ইতিবাচক ও নৈতিক পরিবর্তন আনতে নিবেদিত।

প্রেক্ষাপট ও উদ্যোগের প্রয়োজনীয়তা:

বর্তমান সময়ে বাংলাদেশে তরুণদের মধ্যে দৈনিক গড় স্ক্রিন টাইম আশঙ্কাজনকভাবে বৃদ্ধি পেয়েছে, যা তাদের মানসিক স্বাস্থ্য, একাডেমিক পারফরম্যান্স এবং সামাজিক দক্ষতাকে মারাত্মকভাবে প্রভাবিত করছে। এই প্রেক্ষাপটে, তরুণদের বাস্তবমুখী নেতৃত্ব বিকাশের সুযোগ সংকুচিত হয়ে আসছে। আমাদের এই উদ্যোগটি ঠিক এই শূন্যস্থান পূরণের একটি সময়োপযোগী প্রচেষ্টা।

আমাদের আসন্ন গুরুত্বপূর্ণ আয়োজন “ডিজিটাল ডিটক্স: স্ক্রিনের ভারসাম্য ও নেতৃত্ব বিকাশ” অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে [তারিখ], [স্থান]-এ।

এই বিশেষ প্রশিক্ষণে বিশ্ববিদ্যালয় ও কলেজের প্রায় **[২০০]** জন (যেমন: ১০০% পুরুষ, গড় বয়স ২০-২৫ বছর) তরুণ অংশগ্রহণ করবে। তারা স্ক্রিন ব্যবহারের মানসিক, সামাজিক ও আধ্যাত্মিক প্রভাব সম্পর্কে জানবে এবং ইসলামী দৃষ্টিকোণ থেকে আত্মনিয়ন্ত্রণ, সংযম ও নেতৃত্ব বিকাশের ব্যবহারিক কৌশল অনুশীলন করবে।

উদ্যোগের লক্ষ্য

- তরুণ প্রজন্মকে ডিজিটাল স্ক্রিন নির্ভরতা থেকে মুক্ত হয়ে আত্মনিয়ন্ত্রিত জীবনযাপনে উদ্বুদ্ধ করা।
- ইসলামী মূল্যবোধ ও সমসাময়িক নেতৃত্বচর্চার মধ্যে একটি কার্যকর সমন্বয় সাধন করা।
- সমাজে দায়িত্বশীল ও সৃজনশীল তরুণ নেতৃত্বের একটি শক্তিশালী ধারা তৈরি করা।

বিশ্বাসযোগ্যতা: [ইউনিটের নাম] এর পূর্ববর্তী উদ্যোগগুলোর মধ্যে উল্লেখযোগ্য হলো: (ক) [অতীতের একটি ইভেন্টের নাম], যেখানে [সংখ্যা] জন অংশগ্রহণকারী ছিল, এবং (খ) [অতীতের একটি সামাজিক উদ্যোগ], যার মাধ্যমে [নির্দিষ্ট ফলাফল/প্রভাব] অর্জিত হয়েছে। এই অভিজ্ঞতা আমাদের এই গুরুত্বপূর্ণ উদ্যোগটি সফলভাবে পরিচালনার সক্ষমতা দেয়।

ইভেন্টের মূল আকর্ষণ ও প্রশিক্ষকবৃন্দ

এই প্রশিক্ষণে সেশন পরিচালনা করবেন দেশের স্বনামধন্য ব্যক্তিত্ব ও বিশেষজ্ঞগণ, যাদের মধ্যে উল্লেখযোগ্য হলেন:

- **[বক্তা/প্রশিক্ষক ১ এর নাম]:** [তার সংক্ষিপ্ত পরিচয়, যেমন: প্রখ্যাত ইসলামিক স্কলার ও মোটিভেশনাল স্পিকার]। তিনি "ইসলামের দৃষ্টিতে সময়ানুবর্তিতা ও আত্মনিয়ন্ত্রণ" বিষয়ে কথা বলবেন।
- **[বক্তা/প্রশিক্ষক ২ এর নাম]:** [তার সংক্ষিপ্ত পরিচয়, যেমন: মনোবিজ্ঞানী/কর্পোরেট লিডারশিপ ট্রেইনার]। তিনি "ডিজিটাল আসক্তি থেকে মুক্তির বৈজ্ঞানিক কৌশল ও নেতৃত্ব" বিষয়ে ওয়ার্কশপ পরিচালনা করবেন।
- **[অতিথি ৩ এর নাম]:** [তার সংক্ষিপ্ত পরিচয়, যেমন: সফল উদ্যোক্তা/সামাজিক নেতা]। তিনি "স্ক্রিন ব্যালেন্স ও একাডেমিক/প্রফেশনাল লাইফে সফলতা" বিষয়ে বাস্তব অভিজ্ঞতা তুলে ধরবেন।

কেন আমাদের স্পন্সর করবেন ?

আমাদের ইভেন্টে অংশীদার হয়ে আপনার প্রতিষ্ঠান—

- একটি Socially Responsible Brand হিসেবে তরুণ সমাজের কাছে একটি বিশ্বাসযোগ্য ও ইতিবাচক ইমেজ গড়ে তুলবে।
- বিশ্ববিদ্যালয় ও কলেজ পর্যায়ের শিক্ষিত ও চিন্তাশীল শ্রোতাগোষ্ঠীর কাছে সরাসরি ব্র্যান্ড এক্সপোজার পাবে।
- স্থানীয় ও অনলাইন মিডিয়া কাভারেজের মাধ্যমে সুদূরপ্রসারী ইতিবাচক প্রচারণা (Positive PR) অর্জন করবে।
- “Digital Wellness” ও “Screen Balance” বিষয়ক সামাজিক সচেতনতামূলক উদ্যোগের কৌশলগত অংশীদার হবে।

স্পন্সরশিপের ধরন ও প্রত্যাশিত আর্থিক অবদান

ক্যাটাগরি	প্রত্যাশিত অবদান	সুবিধার ক্ষেত্রসমূহ
Title Sponsor	৳১,৫০,০০০	ইভেন্টের নামের সাথে যুক্ত (যেমন: Screen Detox powered by [Sponsor Name]) + ব্যানার, ব্যাকড্রপ ও সমস্ত প্রচারে সর্বোচ্চ লোগো প্রদর্শন + স্টল/প্রদর্শনীর সুযোগ + ইভেন্টে ১০ মিনিটের 'স্পন্সর স্পিকস' স্লট + সম্মাননা ক্রেস্ট প্রদান + অংশগ্রহণকারীদের ডেটাবেস (সম্মতি সাপেক্ষে) শেয়ার।
Gold Sponsor	৳৭৫,০০০	ব্যানার, পোস্টার, লিফলেট ও সোশ্যাল মিডিয়ায় প্রধান লোগো প্রদর্শন + ইভেন্টের সময় একাধিকবার মৌখিক কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন + মঞ্চ থেকে

		প্রধান প্রশিক্ষক কর্তৃক ধন্যবাদ জ্ঞাপন + স্পন্সরের ব্যানার/স্ট্যান্ডি প্রদর্শনের বিশেষ স্থান।
Silver Sponsor	৳৩৫,০০০	ব্যানারে লোগো প্রদর্শন + সোশ্যাল মিডিয়া পোস্টে নাম উল্লেখ + ইভেন্টের স্মারক/সার্টিফিকেটে ব্র্যান্ড উপস্থিতি।
In-Kind Partner	উপকরণ/সেবা	অংশগ্রহণকারীদের জন্য সামগ্রী, খাবার, প্রিন্টিং, ভেন্যু বা প্রযুক্তিগত সহায়তা প্রদান এবং বিনিময়ে আনুপাতিক ব্র্যান্ডিং সুবিধা।

আমরা স্পন্সরের ব্র্যান্ড আইডেন্টিটি ও ইসলামী মূল্যবোধের প্রতি শ্রদ্ধাশীল। সকল সহযোগিতা ইসলামী শরীয়াহর সীমার মধ্যে থাকবে।

প্রত্যাশিত অংশীদারিত্বের রূপরেখা

স্পন্সর হিসেবে আপনি নিম্নলিখিত উপায়ে সহায়তা করতে পারেন:

- **আর্থিক সহায়তা :** প্রশিক্ষণ আয়োজন, উপকরণ, প্রচারণা ও অংশগ্রহণকারীদের সুবিধার জন্য অর্থায়ন।
- **সেবা বা উপকরণ সহায়তা (In-Kind Support):** প্রিন্টিং, খাবার, ডিজাইন, ভেন্যু, সাউন্ড সিস্টেম বা প্রযুক্তিগত সহায়তা প্রদান।
- **ব্র্যান্ড কোলাবরেশন :** আপনার ব্র্যান্ডের নীতিমালার সঙ্গে সামঞ্জস্য রেখে "Digital Detox" ক্যাম্পেইনের যৌথ প্রচারণা।
- **প্রচারমূলক সহযোগিতা :** আপনার সোশ্যাল মিডিয়া বা কমিউনিটি নেটওয়ার্কে আমাদের সচেতনতামূলক পোস্ট শেয়ার করা।

প্রচার ও দৃশ্যমানতা

- **ব্যানার, ফেস্টুন, পোস্টার:** ইভেন্টের স্থান ও ক্যাম্পাসে স্পন্সরের নাম ও লোগো সংযোজন।
- **সোশ্যাল মিডিয়া প্রমোশন:** ফেসবুক, ইনস্টাগ্রাম, ইউটিউব ইত্যাদিতে কমপক্ষে ২০টি পোস্ট/রিল এবং লাইভ স্ট্রিমিং (যা **৫ লাখ+** দর্শকের কাছে পৌঁছাবে) এর মাধ্যমে প্রচারণা।
- **মিডিয়া কাভারেজ:** কমপক্ষে ৫টি স্থানীয়/অনলাইন নিউজ পোর্টালে প্রকাশনার পরিকল্পনা।
- **ইভেন্টে স্বীকৃতি:** উদ্বোধনী ও সমাপনী বক্তব্যে, এবং প্রেজেন্টেশনে কৃতজ্ঞতা উল্লেখ।
- **স্মারক / সার্টিফিকেটে লোগো:** সকল অংশগ্রহণকারীকে প্রদত্ত স্মারক বা সার্টিফিকেটে স্পন্সরের ব্র্যান্ড উপস্থিতি নিশ্চিতকরণ।

ইভেন্টের সারসংক্ষেপ

বিষয়	বিবরণ
ইভেন্টের নাম	ডিজিটাল ডিটক্স: স্ক্রিনের ভারসাম্য ও নেতৃত্ব বিকাশ
তারিখ ও সময়	[তারিখ ও সময়]
স্থান	[ইভেন্ট ভেন্যু]
অংশগ্রহণকারী সংখ্যা	**[২০০]** জন (বিশ্ববিদ্যালয়/কলেজ শিক্ষার্থী)
মূল আয়োজনকারী	[সংগঠনের নাম]
আয়োজনের ধরন	সামাজিক / প্রশিক্ষণ / লিডারশিপ / ইসলামী / সচেতনতা
স্পন্সরশিপ নিশ্চিতকরণের শেষ তারিখ	[তারিখ]

স্পন্সরের অবদান কীভাবে কাজে লাগানো হবে

সংগৃহীত তহবিল নিম্নলিখিত গুরুত্বপূর্ণ ক্ষেত্রে সরাসরি ব্যয় করা হবে:

- প্রশিক্ষণ উপকরণ, বই ও ব্যাজ ক্রয়।
- ভেন্যু, সাউন্ড সিস্টেম ও অন্যান্য প্রয়োজনীয় যন্ত্রপাতি ভাড়া।
- ইভেন্ট সজ্জা ও ব্যাপক প্রচারণার খরচ।
- অংশগ্রহণকারীদের জন্য স্বাস্থ্যকর খাবার বা উপহার সামগ্রী।
- প্রশিক্ষক ও অতিথিদের সম্মানী ও যাতায়াত খরচ।

ইভেন্ট পরবর্তী ফলো-আপ ও ইমপ্যাক্ট রিপোর্ট

ইভেন্ট সমাপ্তির [যেমন: ১ সপ্তাহের] মধ্যে আমরা সকল স্পন্সরকে একটি বিস্তারিত 'ইমপ্যাক্ট রিপোর্ট' (Impact Report) প্রদান করব। এই রিপোর্টে থাকবে:

- ইভেন্টের হাই-কোয়ালিটি ছবি ও ভিডিও ফুটেজ।
- সকল মিডিয়া কভারেজের লিঙ্ক।
- সোশ্যাল মিডিয়া অ্যানালিটিক্স (কতজন মানুষের কাছে পৌঁছেছে তার স্ক্রিনশট)।
- অংশগ্রহণকারীদের থেকে সংগৃহীত সেরা কিছু প্রতিক্রিয়া বা ফিডব্যাক।
- স্পন্সরের ব্র্যান্ড ভিজিবিলিটির প্রমাণ (যেমন: ব্যানারে লোগোর ছবি)।

আমরা বিশ্বাস করি, আপনার প্রতিষ্ঠানের সহযোগিতায় এই উদ্যোগ সমাজে সত্যিকারের গভীর ও ইতিবাচক প্রভাব ফেলবে। আমাদের লক্ষ্য তরুণ প্রজন্মের ভেতরে আত্মনিয়ন্ত্রণ, নেতৃত্ব ও ঈমানি চেতনার আলো ছড়িয়ে দেওয়া।এই

যুগান্তকারী উদ্যোগে আপনাকে কৌশলগত অংশীদার হিসেবে পেতে আমরা অত্যন্ত আগ্রহী। আপনার সুবিধাজনক সময়ে একটি সংক্ষিপ্ত (১৫ মিনিট) অনলাইন বা সরাসরি মিটিং-এর জন্য আমরা প্রস্তুত।

আমাদের প্রতিনিধি [প্রতিনিধির নাম, পদবি] আগামী [যেমন: ৪৮ ঘণ্টার] মধ্যে আপনার দপ্তরের সাথে যোগাযোগের চেষ্টা করবেন। আপনার মূল্যবান সহযোগিতা আমাদের অনুপ্রাণিত করবে এই পথচলা এগিয়ে নিতে।

আন্তরিক ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা সহ,

[আপনার নাম]

[পদবি / দায়িত্ব]

[সংগঠনের নাম]

📞 ফোন: [নম্বর]

📧 ইমেইল: [ইমেইল]

🌐 ফেসবুক/ওয়েবসাইট: [লিংক]

সংযুক্তি:

১. [ইউনিটের নাম]-এর সংক্ষিপ্ত প্রোফাইল ও পূর্ববর্তী কাজের সচিত্র প্রতিবেদন। (ভিডিও সংযুক্ত করা যেতে পারে)

২. ইভেন্টের বিস্তারিত সময়সূচী

৩. প্রধান প্রশিক্ষক/বক্তাদের সংক্ষিপ্ত বায়োডাটা।

ইংরেজি সংস্করণ

Partnership Proposal *"Reducing Digital Screen Dependency & Developing Youth Leadership"*

Organized by [Your Organization Name]

Background

Today's youth in Bangladesh are spending an alarming number of hours on digital screens—impacting their mental health, academic focus, and real-life social engagement. As digital dependence grows, opportunities for real-world leadership and meaningful connection are shrinking.

To respond to this urgent need, we are launching **"Digital Detox: Balancing Screens & Building Leadership"** — a youth-centered training initiative that promotes discipline, focus, and leadership rooted in Islamic values and modern psychology.

The program will be held on **[date] at [venue]**, engaging around **২০০ university and college students** (mostly aged ২০–২৫).

Objectives

- Help youth reduce screen dependency and regain control over their time and attention.
- Connect Islamic values of self-discipline with modern leadership principles.
- Build a generation of responsible, creative, and spiritually grounded youth leaders.

Why This Matters

This initiative aims to **restore balance** — between screen and self, technology and purpose, distraction and direction. Participants will explore the mental, social, and spiritual effects of screen addiction and learn practical tools to cultivate leadership, discipline, and value-driven living.

About Us

We are **[Organization/Unit Name]**, a youth leadership platform with a **proven record of positive impact**—including *১০ successful leadership and values-based campaigns over the past three years.*
Our mission is to inspire a faith-driven, socially conscious generation ready to serve and lead their communities.

Past initiatives include:

- *[Previous Event Name]* — reached *[number]* youth across universities.
- *[Previous Social Campaign]* — resulted in *[specific outcome or media coverage]*.

Program Highlights

The event features sessions led by inspiring voices who connect **Islamic insight with modern expertise**:

- **[Speaker ১ Name]**, Islamic scholar & motivational speaker — *"Time Management & Self-Control in Islam."*
- **[Speaker ২ Name]**, psychologist/corporate trainer — *"Science of Digital Detox & Mindful Leadership."*
- **[Guest ৩ Name]**, youth leader or entrepreneur — *"Screen Balance & Success in Real Life."*

Sponsorship Opportunities

Category	**Contribution (BDT)**	**Key Benefits**
Title Sponsor	১৫০,০০০	Event co-branding (*Digital Detox powered by [Sponsor]*) + prime logo placement + exhibition stall + ১০-min "Sponsor Speaks" slot + recognition crest + access to event photos & impact data.
Gold Sponsor	৭৫,০০০	Prominent logo on banners, social media & event materials + verbal recognition + special thanks by keynote trainer.

Silver Sponsor	৩৫,০০০	Logo on banners & certificates + name in social media posts.
In-Kind Partner	Equipment/Food/Services	Recognition proportional to contribution (branding on posters, venue materials, etc.).

Brand Visibility & Promotion

- **On-site Branding:** Banners, standees, and backdrop featuring sponsor logos.
- **Social Media Reach:** ২০+ posts, reels, and live streams reaching **৫০০K+** viewers.
- **Media Coverage:** Publication in **at least ৫** online/local news outlets.
- **Event Recognition:** Acknowledgment in opening & closing remarks.
- **Certificates:** Sponsor logos on all participant certificates.

Use of Sponsorship Funds

All contributions will be used transparently for:

- Training materials, books, and certificates
- Venue, sound, and event setup
- Food and participant kits
- Trainer honorariums and logistics

Post-Event Impact Report

Within one week after the event, each sponsor will receive a **comprehensive Impact Report**, including:

- Event photos & video highlights
- Media links and social media analytics
- Participant feedback and testimonials
- Proof of brand visibility

Why Partner with Us?

By joining hands with us, your organization will—

- Be seen as a **socially responsible, youth-empowering brand**
- Gain **direct engagement** with university students and emerging leaders
- Contribute to a **Islamic value-driven movement** for digital balance and mental wellness

We would be honored to discuss your potential partnership in a short **১৫-minute meeting** (online or in person).
Our representative **[Name, Designation]** will reach out within **[৪৮ hours]** for your convenience.

With gratitude and hope

[Your Name]

[Role/Designation]

[Organization Name]

📞 [Phone] | 📧 [Email] | 🌐 [Facebook/Website]

Attachments:

১. Organization Profile & Previous Activities (photo/video link optional)

২. Event Schedule (Detailed Agenda)

৩. Speaker Profiles

পরিশিষ্ট- ৯ আমার অ্যাক্টিভিসম কি আল্লাহর জন্য?

ক। নিয়ত ও ইখলাস (আন্তরিকতা)

☐ আমি কাজ শুরুর আগে নিজেকে প্রশ্ন করি: *“এই কাজটা কেন করছি?”*

☐ আল্লাহর সন্তুষ্টি ছাড়া অন্য কোনো উদ্দেশ্য (খ্যাতি, প্রশংসা, স্বীকৃতি, পোস্ট, টাকা, দলবাজি) কাজের পেছনে আছে কি না, তা আমি সতর্কভাবে পর্যালোচনা করি।

☐ প্রশংসা না পেলেও কাজ করতে অনীহা আসে না?

☐ যদি কেউ কাজের স্বীকৃতি না দেয়, তবুও আমি করবো, কারণ আমার রব তো সব কিছু জানেন ও দেখেন।

☐ প্রচারবিহীন কাজ (যেমন, গোপন সেবা, ব্যাকেন্ড সাপোর্ট) আমাকে টানে।

☐ কাজ না করলে সিনিয়র ভাই রাগ করবেন এই ভয় থেকে নয়, বরং আল্লাহর জন্য কাজ করি।

খ। প্রশংসা ও জনপ্রিয়তা

☐ প্রশংসা বা সোশ্যাল মিডিয়া রিঅ্যাকশন আমাকে প্রভাবিত করে না।

☐ ফলোয়ার বাড়াতে বা ভাইরাল হবার উদ্দেশ্যে আমি কোনো কিছু বলি না বা পোস্ট করি না।

☐ কেউ ভুল ধরলে বা সমালোচনা করলে আমি তা গ্রহণ করি এবং অহংকারবোধে ভুগি না।

গ। কৃপণতা

☐ আমি অন্যদের স্বীকৃতি ও সুযোগ দেবার ক্ষেত্রে কার্পণ্য করি না।

☐ “আমি বঞ্চিত”—এমন মানসিকতা আমার মাঝে নেই।

☐ অন্যের সফলতায় আমি ঈর্ষান্বিত হই না।

☐ আমি মনে করি, রিযিক একমাত্র আল্লাহ দেন—কেউ কারো ভাগ কেড়ে নিতে পারে না।

☐ আমি শুধু নিজের অর্জন নিয়েই চিন্তিত থাকি না আর ইউনিটের অর্জনের ব্যাপারে উদাসীন থাকি না।

ঘ। গোপন ইবাদাত ও গোপন সেবা

☐ আমি নিয়মিত এমন কিছু ইবাদাত করি যা কাউকে বলি না, এমনকি বন্ধুবান্ধব বা কাছের মানুষদেরও না (নফল সালাত, দু’আ, কুরআন তিলাওয়াত ইত্যাদি)।

☐ আমি গোপনে কিছু সমাজসেবা করি (অসহায়দের সাহায্য, গোপনে কাউকে সাহস দেওয়া ইত্যাদি)।

ঙ। লোভ

☐ আমি নেতৃত্ব না পেলে ক্ষুব্ধ বা ঈর্ষান্বিত হই না।

☐ আমি দায়িত্ব পালনের চাইতে স্বীকৃতি পাওয়াকে বেশি গুরুত্বপূর্ণ মনে করি না।

☐ নিজের অবদান সামনে না এলে আমি মনঃক্ষুণ্ন হই না।

☐ আমি নিজের স্বার্থে দলীয় বা ইউনিটের কাজ এড়িয়ে চলি না।

☐ দান বা সহযোগিতার ক্ষেত্রে আমি বারবার পিছিয়ে যাই, কিন্তু নিজের জন্য খরচ করি অনায়াসে—এই স্বভাব আমার নেই।

☐ সময় দিতে বললে, 'ব্যক্তিগত সময় নষ্ট'-এর অজুহাতে আমি দায়িত্ব এড়িয়ে চলি—এমন স্বভাব আমার নেই।

☐ আমি দ্বীনি কাজের মাধ্যমে ব্যক্তিগত পরিচিতি বা সুবিধা পেতে চাই না।

চ। আত্মউন্নয়ন ও জ্ঞান চর্চা

☐ কাজ করতে করতেই আমি নিজের ইলম বাড়ানোর চেষ্টা করি।

☐ আমি যেকারো কাছ থেকে নতুন নতুন বিষয় শিখতে কুণ্ঠাবোধ করি না, চুপ করে শুনে যাই।

☐ আমি নিজের ভুল, সীমাবদ্ধতা, ঘাটতি সম্পর্কে সচেতন এবং তা শুধরে নেওয়ার চেষ্টা করি।

ছ। দলীয় কাজ ও আনুগত্য

☐ আমি টিমে কাজ করতে পারি। নিজেকে সবার উপরে মনে করি না।

☐ নেতা বা দায়িত্বপ্রাপ্ত কারো সঙ্গে মতভেদ হলেও আমি তার সিদ্ধান্ত মানি, যদি তা শরীয়াহ পরিপন্থী না হয়।

☐ আমাকে গুরুত্বপূর্ণ দায়িত্ব দেওয়া হোক বা না হোক, সামনে রাখা হোক বা পেছনে, কাজের প্রকৃতি যেমনই হোক না কেন, আমি সমান গুরুত্ব দিয়ে কাজ করি।

☐ কেউ আমার অবদান স্বীকার না করলেও, আমি তাতে ক্ষুব্ধ বা হতাশ হই না।

জ। আমার হৃদয়ের অবস্থা

☐ কাজ শেষে আমার অন্তরে শান্তি আসে যে, আমি আল্লাহর সন্তুষ্টির জন্য কাজ করেছি।

☐ আমি বুঝি, আল্লাহই আমার কাজের স্বীকৃতি দিবেন—এটা আমার কাছে মানুষের স্বীকৃতির চেয়ে অনেক বড়।

☐ আমি এমন কিছু সময় কাটাই, যেখানে শুধুই আমি এবং আল্লাহ—যেন আমি তাঁরই বান্দা, তাঁরই দাস।

যেভাবে চেকলিস্ট কাজে লাগাবেন

- নিজে নিজে চুপচাপ সময় নিয়ে মাসে অন্তত একবার এই তালিকাটি নিয়ে মুহাসাবা করুন।
- যেসব বাক্যে আপনি নিশ্চিতভাবে 'হ্যাঁ' বলতে পারছেন না, সেগুলোর পাশে চিহ্ন দিন এবং পরবর্তী মাসে তা ঠিক করার জন্য পরিকল্পনা নিন।

- ইউনিট মিটিংয়ে এই চেকলিস্টের কিছু পয়েন্ট নিয়ে খোলামেলা আলোচনা করতে পারেন। এটা সকলের ইখলাস বাড়াতে সাহায্য করবে, ই নশা আল্লাহ।

আরও পড়ুন...

১। ৪০ হাদীস:সামাজিক শক্তি অর্জন, ইলমহাউস পাবলিকেশন

২। অ্যাক্টিভিসম ১০১, Activism Lab

৩। **Activism Lab**-এর

- **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-ক্যাম্পেইন টুলকিট"**
- **"অ্যাক্টিভিস্ট হ্যান্ডবুক-প্রশ্নোত্তর"**

নিয়মিত ভিসিট করুন- www.activismlab.info