

প্রতিষ্ঠান যেভাবে পরিচালনা করবেন (৩য় খণ্ড) (ইলমের দাওয়াত)

মুহাম্মাদ মুসা খান



প্রতিষ্ঠান যেভাবে পরিচালনা করবেন-৩

মাওলানা মুহাম্মাদ মুসা খান

প্রতিষ্ঠাতা পরিচালক

মাদ্রাসায়ে আবু হুরায়রা (রা.), মধুবাগ শাখা

মাদ্রাসায়ে আবু হুরায়রা (রা.), শান্তিবাগ শাখা

মাদ্রাসায়ে হুসাইন (রা.), বাশেরপুল শাখা

ইতমিনান বালিকা হিফজুল কুরআন মাদ্রাসা

এতিম খানাসহ ৮টি শাখা

খতিব

মধুবাগ কেন্দ্রীয় জামে মসজিদ, ঢাকা

মুহাদ্দিস

আল-জামিয়া ইসলামিয়া আল-আরাবিয়া আনোয়ারুর রাহমানিয়া,

কোনাপাড়া, ঢাকা

ইতমিনান পাবলিকেশন্স

সবারপাশে সমস্যার সমাধানে

প্রধান কার্যালয় : পাড়াডগার, ডেমরা, ঢাকা-১৩৬০।

মোবাইলঃ ০১৮৬৮-৬৮৩৬৬৮

বাংলাবাজার শাখা : ইসলামী টাওয়ার (চতুর্থ তলা),

বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০

প্রতিষ্ঠান যেভাবে পরিচালনা করবেন-৩

মাওলানা মুহাম্মাদ মুসা খান

স্বত্ব

লেখক কর্তৃক সর্বস্বত্ব সংরক্ষিত

প্রকাশনায়

ইতমিনান পাবলিকেশন্স

বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০

মোবাইল: ০১৮৬৮-৬৮৩৬৬৮

অনলাইন পরিবেশক

www.itminanpublications.com

www.madrasayeabuhurayra.com

www.rokomari.com

www.kitabghor.com

মুদ্রণে

ব্রাদার্স প্রিন্টিং প্রেস

৩/এ/১ পাটুয়াটুলী লেন, ঢাকা-১১০০

মূল্য : ৪৫০.০০ টাকা মাত্র

প্রাপ্তিস্থান

মাকতাবাতুল আফকার

ইসলামী টাওয়ার (৩য় তলা),

বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০

মোবাইল : ০১৯৮৭-৮২৮১১৬

মাকতাবাতু ইব্রাহীম

কওমী টাওয়ার (২য় তলা),

বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০

মোবাইল : ০১৬৭৬-৭৩৫০০১



সূচিপত্র

পরিচালক বা মুহতামীম দুই প্রকার	১৯
অতীতের প্রতিষ্ঠানগুলো কেন গড়ে উঠেছিল	২০
যে কোনো এক বিষয়ে প্রতিষ্ঠানের স্বীকৃতি গড়ে তুলুন	২২
পরিচয়ের শক্তি: একটি দৃষ্টান্ত	২৩
ইসলামের দাওয়াত যেখান থেকে শুরু	২৫
দায়ী পরিচালক ও বাণিজ্যিক পরিচালক	২৯
দায়ী পরিচালক হিসেবে নিজেকে গড়ার দশটি নীতি	৩২
আপনাদের প্রতিষ্ঠান কাদের জন্য	৩৪
সাহাবী ও সালাফদের জীবনে ইলমের দাওয়াত	৩৬
সাহাবী, সালাফ ও আমাদের সময়	৩৯
বর্তমানে দায়ী পরিচালকদের জন্য সাতটি বাস্তব করণীয়	৪১
যুগে যুগে দাওয়াতের প্রভাব	৪৩
দাওয়াতের কার্যকর (Effective)	৪৬
দুধ বিক্রেতার গল্প	৫০
জনপ্রিয় করার ১২টি বাস্তব কৌশল	৫১
প্রচারপত্রে দাওয়াত	৫৩
ভর্তি পোস্টার আর দাওয়াতী পোস্টার	৫৫
নকল করার ক্ষতি: কোরআন ও হাদিসের আলোকে	৫৭
নিজে ফিকির করার ফায়দা: শরঈ দৃষ্টিভঙ্গি	৫৯
প্রচারপত্রে দাওয়াত: মানব মস্তিষ্কে বুঝে কথা বলা	৬০
নবীজির দাওয়াতে মনোবিজ্ঞান	৬৫
নবীজির দাওয়াতের বাক্য: অল্প কথায় পূর্ণ অর্থ	৬৭
নবীজির দাওয়াত বনাম আমাদের দাওয়াত	৭০

কয়েকটি গভীর পার্থক্য (ব্যাখ্যাসহ)	৭১
তুলনা থেকে বাস্তব পরিবর্তনে যাওয়া	৭৩
ভুল দাওয়াত বনাম সঠিক দাওয়াত	৭৮
ইমোশনের শক্তি: ইতিহাসের আলোকে বড় হবে	৮১
দায়ী পরিচালকের প্রতি আহ্বান	৮৩
অধ্যায়: মনোবিজ্ঞানের আলোকে দাওয়াতের কৌশল	৮৪
অভিভাবকের ভয় ও আপত্তি মোকাবেলার মনোবিজ্ঞান	৮৭
কিছু প্রচলিত আপত্তি ও মনোবিজ্ঞানভিত্তিক উত্তর	৮৯
এই শ্রেণির অভিভাবক কারা?	৯১
পোষ্টার তৈরির নিয়ম	৯৫
পোস্টারের কাঠামো (ইসলামি ও বৈজ্ঞানিক নিয়মে)	৯৭
ইসলাম ও তথ্যের গুরুত্ব	৯৯
দায়ী পরিচালকের আত্মপ্রশ্ন	১০১
অভিভাবককে ফলো-আপ করার ইসলামিক কৌশল	১০২
অভিভাবকের ব্রেইনের কিছু অনুভূতি	১০৪
অভিভাবকের জীবনের বাস্তব চ্যালেঞ্জ	১০৭
ভয় ও আশা একসাথে ব্যবহার করে দাওয়াত দেওয়া	১০৯
নিচের ক্লাস ও উপরের ক্লাসের তারতম্য	১১২
ভর্তির মৌসুমে দাওয়াতের ভাষা পরিবর্তন	১১৫
হুর্ফে তাম্বীহ তৈরির মৌলিক নিয়ম	১২০
কালার সাইকোলজি	১২৪
লাল (Red) মনোবিজ্ঞান	১২৭
শিশু, অভিভাবক ও দাতাদের জন্য আলাদা কালার গাইড	১৩০
মৌখিক দাওয়াত	১৩২
মৌখিক দাওয়াতের অতিরিক্ত ফায়দা	১৩৪
ডোর টু ডোর দাওয়াতের কার্যকর কৌশল	১৩৭
দাওয়াতের পরের ধাপগুলো	১৪০
আপত্তি ও মোকাবেলা	১৪৩
দাওয়াতকারীদের জন্য ৫টি স্বর্ণনীতি	১৪৬
শিক্ষকরা কেন ইলমের দাওয়াতে পিছিয়ে যান?	১৪৯
শিক্ষকদের জন্য মোটিভেশনাল খুতবা	১৫২
প্রতিষ্ঠানকে ইস্তেহজার ফি জিহেন	১৫৪
ইস্তেহজার ফি জিহেন কী?	১৫৫
ইস্তেহজার ফিজ জাহন ব্যর্থতার পাঁচটি কারণ ও সমাধান	১৫৮

ইস্টেহজার ফি জিহেন স্কেরকার্ড	১৬১
আত্মসমালোচনার দোয়া (পরিচালকদের জন্য)	১৬৫
অনলাইনে দাওয়াতী প্রচারণা	১৬৯
অনলাইন দাওয়াতে নিয়তের গুরুত্ব	১৭১
একজন শিক্ষক দিয়ে পেইজ পরিচালনার পদ্ধতি	১৭৫
ফেসবুকের কিছু পরিভাষা	১৭৭
বুস্ট কী	১৮১
বুস্ট করার ধাপসমূহ	১৮২
প্রফেশনাল সহযোগিতার প্রয়োজনীয়তা	১৮৪
সম্পর্ক তৈরি	১৮৭
তা'আল্লুক তথা সম্পর্কের প্রকারভেদ	১৮৯
সম্পর্কের ক্ষেত্রে করণীয় ও বর্জনীয়	১৯২
প্রথম স্তরের সংক্ষিপ্ত স্মরণ	১৯৬
জাগতিক শিক্ষাব্যবস্থার প্রচার কৌশল	১৯৯
অনুশীলন	২০০
নতুন প্রতিষ্ঠানের জন্য উপযোগী পোস্টার	২১০
পুরোনো / প্রতিষ্ঠিত প্রতিষ্ঠানের উপযোগী পোস্টার	২১১
পুরোনো প্রতিষ্ঠানের জন্য উপযুক্ত পোস্টারের ধরন	২১২
মানব মস্তিষ্ক, তথ্যের বাছাই ও ইলমের দাওয়াত	২১৩



পরিচালক বা মুহতামীম দুই প্রকার

পরিচালক বা মুহতামীম মূলত দুই ধরনের হয়ে থাকেন—

১. শুধু পরিচালক
২. দায়ী পরিচালক

যিনি কেবলমাত্র একজন পরিচালক, তিনি অনেকটা চিনির মতো, চিনি যেমন পানিতে মিশে নিজের অস্তিত্ব বিলিন করে দেয়, তেমনি এই ধরনের পরিচালক কোনো সমস্যা দেখলে সেটিকে সম্ভাবনায় রূপান্তর করার চেষ্টা না করে নিজেই সমস্যার ভেতর হারিয়ে যান। পরিস্থিতির চাপে তিনি নিজের অবস্থান, সিদ্ধান্ত ও মেহনত বিসর্জন দেন।

অন্যদিকে দায়ী পরিচালক সম্পূর্ণ ভিন্ন মানসিকতার অধিকারী। তিনি সমস্যাকে সমস্যা হিসেবেই মেনে নেন, কিন্তু সেটির কাছে আত্মসমর্পণ করেন না, বরং সমস্যার পরিবেশকে নিজের অনুকূলে আনার জন্য সচেতন ও দায়িত্বশীল প্রচেষ্টা চালান।

দায়ী পরিচালক হলেন চা-পাতার মতো, চা-পাতা পানিতে মিশে নিজের অস্তিত্ব নষ্ট করে না বরং স্বাদ ও গুণ পরিবর্তন করে দেয়। ঠিক তেমনি দায়ী পরিচালক নিজের আদর্শ ও লক্ষ্য অটুট রেখে পরিবেশকে প্রভাবিত করেন।

দায়ী পরিচালক হটহাট করে প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলার স্বপ্নে বিভোর হন না, তিনি জানেন—শিক্ষা প্রতিষ্ঠান কেবল ভবন বা নামফলক নয়; এটি একটি জাতির সমস্যা সমাধানের দায়িত্বশীল কেন্দ্র, তাই তিনি শিক্ষাক্ষেত্রে বিদ্যমান সমস্যাগুলো গভীরভাবে অনুধাবন করেন এবং সেগুলোর বাস্তবসম্মত সমাধানে কাজ করেন।



কিছু প্রচলিত আপত্তি ও মনোবিজ্ঞানভিত্তিক উত্তর

আপত্তি-১ : “এখানে পড়লে দুনিয়াবি ক্ষতি হবে না তো?” ভুল উত্তর— “না না, কোনো ক্ষতি হবে না” সঠিক উত্তর— “আমরা দুনিয়া ও আখেরাত দুটোর ভারসাম্য নিয়েই কাজ করি।”

আপত্তি-২ : “আমার সন্তান মানিয়ে নিতে পারবে তো?” ভুল উত্তর— “সবাই পারে” সঠিক উত্তর— “আমরা আগে দেখি সন্তান মানাবে কি না, তারপর ভর্তি নিই।”

আপত্তি-৩ : “ফি একটু বেশি মনে হচ্ছে” ভুল উত্তর— “সবকিছুর তো খরচ আছে” সঠিক উত্তর— “আমরা খরচের আগে দায়িত্ব দেখি” মনে রাখবেন আপনি কাউকে বোঝাতে আসেননি, আপনি কাউকে সাহস দিতে এসেছেন, সাহস পেলে মানুষ সিদ্ধান্ত নেয়, দাওয়াতে সবচেয়ে বড় ভুল সব অভিভাবককে একভাবে দেখা, একজন অভিভাবক ভয় পায়, আরেকজন সন্দেহ করে, আরেকজন সমাজকে ভয় পায়। আপনার কাজ— কার সাথে কীভাবে কথা বলতে হবে তা বোঝা।

দায়ী পরিচালকের জন্য নীতি

- আপত্তিকে শত্রু ভাববেন না
- প্রশ্নকে সুযোগ ভাবুন
- ভয়কে সম্মান করুন
- দায়িত্ব নিতে পিছপা হবেন না

যে পরিচালক আপত্তিতে বিরক্ত হয়— সে মানুষ হারায়, আর যে পরিচালক আপত্তিকে বোঝে— সে মানুষের হৃদয় জয় করে, দাওয়াত তখন শুধু কথা থাকে না, দাওয়াত তখন বিশ্বাসে পরিণত হয়।



আত্মসমালোচনার দোয়া (পরিচালকদের জন্য)

اللَّهُمَّ أَرِنَا الْحَقَّ حَقًّا وَارْزُقْنَا اتِّبَاعَهُ

“হে আল্লাহ! আমাদের সত্যকে সত্য হিসেবে দেখান এবং তা অনুসরণ করার তাওফিক দিন”, ব্যর্থ প্রতিষ্ঠানকে টপ অফ মাইন্ডে ফিরিয়ে আনার কেস স্টাডি (ইস্তুহজার ফি জিহেন পুনর্গঠন – ইসলামি দাওয়াতি মডেল) বাস্তব প্রেক্ষাপট (Case Background)

ধরা যাক— একটি মাদ্রাসা/ইসলামি শিক্ষা প্রতিষ্ঠান আছে—১০-১২ বছর পুরোনো, শিক্ষার মান মোটামুটি, শিক্ষক আছেন, ভবন আছে।

কিন্তু বাস্তবতা হলো—এলাকায় কেউ নতুন করে নাম নেয় না, অভিভাবক ভর্তি মৌসুমে অন্য প্রতিষ্ঠানে যায়, মানুষ বলে: “ওটা তো আগের টাইপের মাদ্রাসা”, টপ অফ মাইন্ড স্কোর: ২৫/১০০।

অর্থাৎ প্রতিষ্ঠান আছে, কিন্তু মানুষের মনে নেই। এখন প্রশ্ন— এই প্রতিষ্ঠান কি পুনরুজ্জীবিত হতে পারে? উত্তর: হ্যাঁ, অবশ্যই পারে — যদি নিয়ম মেনে কাজ করা হয়।

ধাপ-১ : নিয়ত ও দৃষ্টিভঙ্গির সংশোধন

সমস্যা: প্রতিষ্ঠান শুধু “ভর্তি বাড়ানো” নিয়ে চিন্তা করছে, দাওয়াত নেই, নিয়ত সংকুচিত। প্রথমে বোর্ড ও পরিচালকদের নিয়ে নিয়ত সংশোধন মজলিস, আলোচনা হবে—আমরা কেন আছি, আমাদের কাজ কি ইবাদত? নাকি শুধু টিকে থাকা?