

মার্কেট প্লেস মিশনস ম্যানুয়াল ১

জনবহুল স্থানে ঈশ্বরকে সম্মানিতকারী
ব্যবসায়ী নেতৃবৃন্দের জন্য গাইড পুস্তক

জোনাথন শিবলী
এ, কেভিন পেইট

মার্কেট প্লেস মিশনস ম্যানুয়াল

লেখক:

জোনাথন শিবলী

সহকারী:

এ, কেভিন পেইট

সম্পাদনা:

মেরী ক্লেয়ার হল

উদ্ধৃতি নেওয়া হয়েছে:

গড ইজ অ্যাট ওয়র্ক: লেখক কেন এলড্রেড

ডুইং বিজনেস গডস ওয়ে: লেখক ডেনিস পীকক

পুস্তকটি বিক্রয়ের জন্য নহে। কেবলমাত্র প্রশিক্ষণের জন্য একেকটি পাঠের পুনঃমুদ্রণের ও বিনামূল্যে বিতরণের জন্য অনুমতি দেওয়া হলো। সেই সঙ্গে এই পুস্তকটির অনুবাদের জন্যও অনুমতি দেওয়া হলো।

গ্লোবাল অ্যাডভান্স ইনকর্পোরেটেড এর একটি মিনিস্ট্রি

গ্লোবাল অ্যাডভান্স রিসোর্সেস কর্তৃক প্রকাশিত

{ [HYPERLINK "http://www.globaladvance.org"](http://www.globaladvance.org) }

{ [HYPERLINK "http://www.2tim2.org"](http://www.2tim2.org) }

{ [HYPERLINK "http://www.globaladvance.org"](http://www.globaladvance.org) }



মার্কেটপ্রেস মিশন ম্যানুয়াল

সূচিপত্র

পরিচিতি

১. ঈশ্বরের রাজ্যে ব্যবসায়ের জন্য নীতিমালা
 - ক. ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসায়ের সামগ্রিক ধারণা..... ১
 - খ. বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন..... ১১
 - গ. সংস্কৃতির প্রতিটি স্তরকে প্রভাবিত করা..... ১৯
 - ঘ. কর্মক্ষেত্রে পরিচর্যা কাজ..... ২৭

২. ব্যক্তিগত উন্নয়ন
 - ক. দুর্নীতির বিরুদ্ধে যুদ্ধ করা..... ৩৩
 - খ. বিশ্বস্তভাবে তত্ত্বাবধান করা ৩৭
 - গ. অর্থ উপযুক্তভাবে ব্যবহার করা..... ৪৩

৩. বাস্তব সম্মত প্রয়োগ
 - ক. কীভাবে একটি বাজেট সৃষ্টি করতে হয় ৪৯
 - খ. একটি বাজারজাতকরণ কৌশল তৈরী করা..... ৫৭
 - গ. একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা করা..... ৬৩

৪. পরিশিষ্ট
 - ক. কীভাবে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক শুরু করতে হয়৭৫
 - খ. ব্যক্তিগত বাজেটের নমুনা..... ৮৩

{ HYPERLINK

"<http://www.globaladvance.org>" }



পরিচিতি

প্রিয় বন্ধু,

এই গবেষণামূলক পুস্তকটি একজন ব্যবসায়ী নেতা হিসেবে আপনার উন্নয়নের জন্য তৈরী করা হয়েছে। ঈশ্বর সারা পৃথিবী জুড়ে লক্ষ লক্ষ ব্যবসায়ীদের হৃদয়কে জাগ্রত করে তাদের দক্ষতা ও প্রভাব তাঁর উদ্দেশ্যে ব্যবহার করবার জন্য মহৎ কাজ করে চলেছেন। যদিও এই পুস্তকটি যে কোন দেশের যে কোন ব্যক্তির জন্য মূল্যবোধ নীতিমালায় পূর্ণ, কিন্তু এটি বিশেষ করে উঠতি অর্থনীতিতে ব্যবসায়ী নেতাদের জন্য লেখা হয়েছে যারা নানা ধরণের চ্যালেঞ্জের মুখোমুখি হন।

এই পুস্তকটি চারটি ভাগে বিভক্ত:

১. ঈশ্বরের রাজ্যে ব্যবসায়ের জন্য নীতিমালা
২. ব্যক্তিগত উন্নয়ন
৩. বাস্তব সম্মত প্রয়োগ
৪. পরিশিষ্ট

আমরা আপনাকে অন্যদের সঙ্গে মিলে এই পুস্তকটি ভালো করে অনুসরণ করতে উৎসাহ দিই যেন প্রভু যীশুর সাথে আপনার জীবনের চলাচল আরোও গভীর হয় কারণ এই পুস্তকটি ব্যবসা সম্পর্কিত। আপনি এই পুস্তকটি বাইবেল স্টাডি, আলোচনা, ও প্রার্থনার জন্য উপকরণ হিসেবে ব্যবহার করতে পারেন। গ্লোবাল অ্যাডভান্সে আপনার জন্য আমাদের প্রার্থনা থাকবে এই যেন আপনি আপনার জীবনে প্রতিটি সংকাজের জন্য উৎসাহিত হন। আপনি গ্লোবাল অ্যাডভান্সে হতে এই ঠিকানায় আরোও সাহায্যকারী সম্পদ পেতে পারেন { [HYPERLINK "http://www.globaladvance.org"](http://www.globaladvance.org) } অথবা { [HYPERLINK "http://www.2tim2.org"](http://www.2tim2.org) }.

পরিশেষে, আমরা আপনাকে আপনার শহরে ও দেশে সমমনা ব্যবসায়ীদের সঙ্গে সম্পর্ক গড়ে তুলতে ও একটি নেটওয়ার্ক স্থাপন করতে উৎসাহ দিচ্ছি। সারা বিশ্ব জুড়ে কিংডম বিজনেস নেটওয়ার্কস (কেবিএন) (বা ঈশ্বরের রাজ্যে ব্যবসা নেটওয়ার্ক) আপনাকে এ বিষয়ে ও ব্যবসায়ীদের সঙ্গে সংযোগ স্থাপন করতে সহায়তা দান করতে পারবে যারা তাদের জনবহুল স্থানে ঈশ্বরকে সম্মান করতে চায় এবং দীর্ঘস্থায়ী পরিবর্তন আনার জন্য স্বেচ্ছাসেবকের কাজ করতে প্রস্তুত আছেন।

ঈশ্বর আপনাকে ঈশ্বরের রাজ্যের উদ্দেশ্যের জন্য আপনার জীবন গড়ে তুলতে ও জনবহুল স্থানে প্রভাব বিস্তার করতে আশীর্বাদ করুন।

কৃতজ্ঞতায় নিবেদিত,

জোনাথন শিবলী

গ্লোবাল অ্যাডভান্স



ঈশ্বরের রাজ্যে একজন ব্যবসায়ী নেতার ভূমিকা সামগ্রিক ধারণা

প্রধান বিষয়:

এই বিশ্বে ঈশ্বরের পরিকল্পনার জন্য ব্যবসায়ী নেতারা বিশেষ ভূমিকা রাখতে পারেন। প্রতিটি দেশে ও সমাজে বাণিজ্য একটি বিশেষ অংশ। ব্যবসায় ক্ষেত্রে ঈশ্বরের লোকেরা প্রতিটি দেশে ঈশ্বরের রাজ্য গড়ে তোলার ও প্রতিটি বিষয়ের উপর প্রভাব বিস্তার করার জন্য এক চমৎকার সুযোগ পায়।

ঈশ্বরের রাজ্যে ব্যবসায়ী হিসেবে,

আমাদেরকে অবশ্যই বুঝতে হবে ঈশ্বর আমাদেরকে একটি দায়িত্ব দিয়েছেন।

মুখি ২৮:১৮-১৯ পদে, প্রভু যীশু মহান আজ্ঞা বা গ্রেট কমিশন দিয়েছেন। তিনি প্রত্যেক বিশ্বাসীকে পৃথিবীর প্রতিটি স্থানে গিয়ে যীশু খ্রীষ্টের শিষ্য করতে আজ্ঞা দিয়েছেন। জনবহুল স্থানে নেতারা তাদের ব্যবসায়ের মধ্য দিয়ে খ্রীষ্টের জন্য প্রচার কাজ করতে পারেন।

আদিপুস্তক ১ অধ্যায়ে ঈশ্বর রাজত্ব করার নির্দেশ দিয়ে আমাদেরকে এই পৃথিবীর উপর কর্তৃত্ব করতে ও পৃথিবীকে ঈশ্বরের অধীনে আনতে বললেন। এ দ্বারা আমরা কীভাবে মানুষদেরকে ও সকল সম্পদগুলোকে ঈশ্বরের গৌরবের জন্য ব্যবহার করবো তার নির্দেশনা পাওয়া যায়।

প্রভু যীশু তাঁর ব্যবসায়ের অংশীদারদেও খুঁজছেন যারা তাঁর সঙ্গে কাজ করবে ও এই পৃথিবীতে তিনি যা করছেন তাতে অংশ গ্রহণ করবে। মুখি ৯:৩৮-৩৯ পদে তিনি বলেন যে শস্য কাটার জন্য প্রস্তুত কিন্তু কর্মচারী অল্প। ঈশ্বর ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে তাঁর শস্যক্ষেত্রে কর্মীদের তালিকা প্রস্তুত করছেন।

ব্যবসা একটি মূল্যবান আহ্বান

আমাদের ব্যবসাকে একটি পরিচর্যা ক্ষেত্র বলে আমাদের বিবেচনা করা উচিত। আমরা যখন ঈশ্বরকে আমাদের মধ্য দিয়ে কাজ করতে দিই, তখন আমাদের কাজ ঠিক একজন পালকের পুলপিটে কাজের মতোই পবিত্র হয়ে ওঠে। ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসায়ী নেতা হিসেবে আমরা ব্যবসায়ী জগতে তাঁরই পথ স্থাপন করবার জন্য সাহায্য খুঁজি। ঈশ্বর আমাদেরকে এ পৃথিবীতে উন্নতি ও ন্যায্যতা, সততা, সুস্থতা ও আশা আনবার জন্য তাঁর কর্মী করতে চান।



MARKETPLACE

MANUAL 1

এ ছাড়া, ব্যবসায়ীরা নতুন নতুন চাকুরী ও পুঁজি সৃষ্টি করতে পারে। তারা তাদের সমাজকে, মানুষদেরকে, মন্ডলীকে ও দেশকে সুখী করতে পারে।

ঈশ্বর বিশ্বের নানা ঘটনার মধ্য দিয়ে তাঁর পরিকল্পনা পূর্ণ করেন

আমরা যে বিশ্বে বাস করছি তা সব সময় পরিবর্তিত হয়। ঈশ্বরের রাজ্যের নেতারা কাল ও ঋতুর দিকে যেন দৃষ্টি রাখেন। ঈশ্বর বিশ্বায়নকে ব্যবসা বাণিজ্যেও মধ্য দিয়ে সকল লোকের কাছে পৌঁছে দিতে চান। বর্তমানে, বিশ্বের লোকেরা আগের চাইতে অনেক বেশী পরস্পরের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত। প্রযুক্তি সারা বিশ্বে পরস্পরের মধ্যে গভীর পারস্পরিক লেনদেনের, ব্যবসা, ও যোগাযোগের সুযোগ সৃষ্টি করেছে।

ব্যবসায়ী লোকেরা কৌশলগত ভাবে প্রতিটি দেশে ও এলাকায় ইতিহাসের এই সময়ের জন্য বাস করছে। প্রেরিত ১৭:২৬ পদে লেখা আছে যে ঈশ্বর মানুষ কোন সময়ে এবং কোথায় বাস করবে তা ঈশ্বরই নির্ধারণ করেন। ঈশ্বর যা করছেন এবং তিনি আমাদের মধ্য দিয়ে কি করতে পারেন সে বিষয়ে যেন আমরা সচেতন হই।

জনবহুল স্থান একটি প্রস্তুত মিশন ক্ষেত্র

একটি জনবহুল স্থান ব্যবসা বাণিজ্য, শিক্ষা দীক্ষা ও সরকারের কার্যক্রমের কেন্দ্র স্থল। প্রতিদিন যে কোন ধরনের ও দেশের লোক এখানে এসে ব্যবসা সম্বন্ধে লেন দেন করে। আত্মিকভাবে হারিয়ে যাওয়া লোকদেরকে খুঁজে পাবার জন্য একটি জনবহুল স্থানই উত্তম স্থান। পবিত্র বাইবেল বেশীর ভাগ আশ্চর্য কাজই কোন চার্চে নয় কিন্তু জনবহুল স্থানে সংঘটিত হয়েছে। প্রেরিতদের সময়ে খ্রীষ্টিয়ানেরা জনবহুল স্থানকে তাদের মিশন ক্ষেত্র হিসেবে ও তাদের ব্যবসাকে সুসমাচার প্রচার করার বিশেষ স্থান হিসেবে বিবেচনা করতো। ব্যবসায়ী খ্রীষ্টিয়ানদেরকে তাদের ব্যবসায়ের মধ্য দিয়ে অন্যদের কাছে সুসমাচারের পূর্ণ সময়ের জন্য পরিচর্যাকারী হিসেবে বিবেচনা করতে হবে।

ব্যবসা বাণিজ্য সমাজের অন্যান্য সকল দিকগুলোকে উন্নত করে

সকল সংস্কৃতিতে ব্যবসা বাণিজ্যই চালিকা শক্তি। বাণিজ্য শিক্ষা, সরকার, মিডিয়া, আনন্দ বিনোদন ও শিল্পকে সাহায্য করে।

ঈশ্বরের রাজ্যে একজন ব্যবসায়ী নেতার ভূমিকা- সামগ্রিক ধারণা

ঈশ্বর চান যেন তাঁর লোকেরা কার্যকরভাবে সমাজকে সংস্কৃতির প্রতিটি দিক দিয়ে নেতৃত্ব দিয়ে প্রভাবিত করে এবং ঈশ্বরের রাজ্যের জন্য তাদের অঞ্চলকে গ্রহণ করে।

ব্যবসায়ী নেতাদেরকে ঈশ্বরের আশির্বাদ আনবার জন্য বসানো হয়েছে

আদিপুস্তক ১২ অধ্যায়ে ঈশ্বর অব্রাহাম নামে একজন ব্যবসায়ীর কাছে প্রতিজ্ঞা করলেন। তিনি অব্রাহামকে আশির্বাদ করার জন্য প্রতিজ্ঞা করলেন যেন অব্রাহাম এই পৃথিবীর সকল পরিবারের কাছে আশির্বাদ বয়ে আনতে পারেন। ঈশ্বরের সন্তান হিসেবে, ঈশ্বর সেই চুক্তিকে আমাদের প্রতি ছড়িয়ে দিয়েছেন কারণ এ পৃথিবীতে আমরাও তাঁরই প্রতিনিধি। ঈশ্বর ব্যবসায়ীদেরকে সকল পরিবারে, স্থানীয় মন্ডলীতে, সমাজে ও দেশে ঈশ্বরের আশির্বাদ দেবার জন্য ব্যবহার করতে চান। ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসায়ী নেতা হিসেবে ইতিবাচকভাবে আমাদের সকল সংস্কৃতিগুলোকে প্রভাবিত করতে হবে যেন সেখানে ঈশ্বর মহা গৌরব প্রকাশিত হয়। আমাদের চারিপাশে যে সব লোকেরা আছে তাদের সার্বিক মঙ্গলের জন্য আমাদের অবদান রাখতে হবে।

মার্কেট প্লেসের নেতারা দেশের আত্মিক ও দৃশ্যমান আশির্বাদ আনতে পারেন। ঈশ্বর অনেক অনেক তাঁর রাজ্যের মনোভাবাপন্ন ব্যবসায়ী নেতাদেরকে ও কোম্পানীগুলোকে ব্যবহার করতে চান যারা প্রভুর প্রধান আঙাকে সম্মান করে।

ঈশ্বর ভয়কারী ব্যবসায়ী লোকেরা সমাজকে পরিবর্তিত করবার জন্য ব্যবহৃত হবে এভাবে:

- ন্যায্য ভাবে কাজ করে
- ধার্মিকতার সঙ্গে ব্যবসা করে
- সকল ধরণের দারিদ্র দূরীকরণে সাহায্য করে
- ধার্মিকতার উদ্দেশ্যে পুজি সৃষ্টি করে
- ইতিবাচক ভাবে সমস্যার সমাধান করে
- যারা হারিয়ে গিয়েছিল তাদেরকে ঈশ্বরের আলোর রাজ্যে আবার ফিরিয়ে এনে

আমরা যখন এই সব বিষয়গুলো বুঝবো, আমরা তখন ঈশ্বরের দ্বারা কৌশলগতভাবে এই পৃথিবীতে তাঁর উদ্দেশ্য পূর্ণ করার জন্য ব্যবহৃত হতে প্রস্তুত হবো।

কাজই আরাধ



MARKETPLACE MANUAL 1

আমাদের কর্মস্থলে যীশু খ্রীষ্টের অনুসারী হিসেবে আমাদের কাজগুলোকে ঈশ্বরের আরাধনা হিসেবে বিবেচনা করা উচিত। পবিত্র শাস্ত্রে লেখা আছে যে, ঈশ্বর নিজেই একজন অবিরাম ব্যস্ত কর্মী। কাজের মধ্য দিয়েই আমরা ঈশ্বরকে আরাধনা ও সম্মান করি। কাজ করা মানে হলো ঈশ্বরের উদ্দেশ্যে পরিশ্রম করা। আমরা যেভাবে কাজ করি তা দিয়ে আমাদের মনোভাব, আমাদের বিশ্বাস ও আমাদের উদ্দেশ্য বোঝা যায়। এ পৃথিবীতে তাঁর রাজ্য গঠন করার জন্য ও তাঁর গৌরবের জন্য তাঁর গুণের ধনাধ্যক্ষতা করতে ঈশ্বর তার সহকর্মী খুঁজছেন।

আমাদের উদ্দেশ্য জানলে আমরা উৎপাদনশীল হতে পারি

একজন বিখ্যাত আমেরিকান শিক্ষক ও পাস্টর এ, ডব্লিউ টোজার একবার বলেছিলেন, “একজন লোক কী করে তা নয়, কিন্তু কেন করে তার দ্বারা তাই তার কাজ জাগতিক বা আধ্যাত্মিক হয়ে যায়।” যখন আমরা আমাদের জীবনের উদ্দেশ্য ও আহ্বান জানতে পারি, তখন ফলবান ও উৎপাদনশীল হবার জন্য আমাদের নতুন চিন্তা, আকাংখা, ও শক্তি পাই।

উদ্দেশ্যই আমাদেরকে দিকদর্শন দেয়

দিকদর্শন আমাদেরকে আকাঙ্খা দেয়

আকাঙ্খা শক্তি প্রস্তুত করে

যখন আমরা ঈশ্বরের বৃহৎ পরিকল্পনার সঙ্গে সংযুক্ত হই, আমাদের চিন্তাধারা বদলে যায়। আমরা কেবল মাত্র বেঁচে থাকবার জন্য ব্যবসায় যুক্ত থাকি না, কিন্তু ব্যবসায় ঈশ্বরের প্রতিনিধি হিসেবে বর্তমান দিরেন বাস্তব মধ্য ঈশ্বরের রাজ্য আনতে চাই।

সৌকর্য সম্মান বয়ে আনে

সৌকর্য ঈশ্বরের গুণাবলীর একটি অংশ। তিনি সব কিছুই নিখুঁতভাবে করেন।

দুর্ভাগ্যের বিষয় এই যে, যুক্তরাষ্ট্রে কোন কোন খ্রীষ্টিয়ান তাদের ব্যবসায়িক কার্ভে খ্রীষ্টিয়ান লোগো চিহ্ন লেখে, আর একজন খ্রীষ্টিয়ান ব্যবসায়ী হিসেবে নিজেকে পরিচয় দেয়। কিন্তু নীচু মানের পণ্য দ্রব্য তৈরী করে, এবং কথা মতো মাল ডেলিভারী দেয় না। এতে ঈশ্বরের অসম্মান হয় ও এটি খুবই খারাপ সাক্ষ্য দেয়।

অন্যরা আমরা যেভাবে জীবন যাপন করি এবং ওষডভাবে আমরা ব্যবসা করি তা দিরেয় আমাদেরকে বিচার করে। যদি আমরা সঠিক মানের স্টু প্রস্তুত করি, সততার সঙ্গে জীবন যাপন করি, এবং অন্য লোকদেরকে সম্মানের সঙ্গে ব্যবহার করি,

ঈশ্বরের রাজ্যে একজন ব্যবসায়ী নেতার ভূমিকা- সামগ্রিক ধারণা

তাহলে আমরা বন্ধু বান্ধবদের ও আমাদের প্রভাওবর বলয়ের মধ্যে থাকে তাদের কাছ থেকে শ্রদ্ধা লাভ করি। আমাদের সৌকর্যের সুনাম যতো বাড়ে আমাদের প্রভাবও ততো বৃদ্ধি পায়। পরিমেবে লোকেরা আমরা কি বলতে চাই তা শুনতে চায় ও আমরা যা করি তা তারা করতে চায়। এর ফলে আমরা লোকদেরকে প্রভু যীশুর দিকে নিতে পারি কারণ তারা দেখতে পায় যে খ্রীষ্টের জীবন আমাদের জীবনে প্রতিফলিত হচ্ছে।

সৌকর্যের প্রদর্শন:

আশার উর্দে উঠে, এমন কি যদি কেই তা জানতে না-ও পারে

প্রতিটি কাজে ও দায়িত্বে সব চেয়ে ভালো করে,

নিবেদনের মধ্য দিয়ে কাজ করে গিয়ে

শক্তভাবে হাল ধরে ও সদা সর্বদা নতুন নতুন বিষয় শেখা।

সমস্যা সমাধানকারীরা নেতৃত্ব দেবে:

যুক্তরাষ্ট্রে একটি প্রচলিত প্রবাদ বাক্য আছে, “একটি প্রয়োজন খুঁজে নিন ও তা পূরণ করুন।” সকল ব্যবসায়ী পণ্য ও সেবা কোন ব্যক্তি বা কোন কিছুর সমস্যার সমাধান আনে।

ভারতীয় অর্থনীতিবিদ যোষেফ প্রহালা তার লেখা “দ্য ফরচুন অ্যাট দ্যা বটম অব দ্য পিরামিড” নামক পুস্তকে দরিদ্রতমদের মধ্যে বিশাল ব্যবসায়ের সুযোগ ও উন্নয়নশীল দেশে অযাচিত ব্যবসায়ের কথা লিখেছেন। ছয়শত কোটি লোকের মধ্যে চারশত কোটি লোক প্রতি দিন ২ ডলার করে আয় করে। এই চারশত কোটি লোক অযাচিত অদৃশ্যমান ব্যবসা তৈরী করতে পারে যেখানে যদি অল্প দামে ও পরিমাণে পণ্য ও সেবা সাপ্লাই করা হয় তাহলে সবাই তার দাম দেবে।

ব্যবসায়ীরা সুযোগ সন্ধানী, তারা যে কোন সমস্যাকে তাদের ব্যবসায়ের জন্য নীশে সুযোগ বলে ধরে। যদি আমরা ইচ্ছা করি ও প্রয়োজন সমাধান করতে সমর্থ হই, উন্নয়ন আমাদেরকে ধরবে। যে সমস্ত সমস্যা সমাধান করে লোকের ও সমাজের উপকার হয় তারেই ঈশ্বরের সম্মান হয়, এবং আমাদের যোগ্যতা বৃদ্ধি পায়।



MARKETPLACE MANUAL 1

ঈশ্বরের উপস্থিতি আমাদের তুলনামূলক সুবিধা

আমাদের অবশ্যই বুঝতে হবে যে প্রভু যীশু আমাদের জীবনের দ্রাক্ষালতা। আমরা যখন প্রার্থনা ও সম্পর্কের মধ্য দিয়ে তাঁর কাছে আসি, তিনি আমাদের মধ্যে তাঁর জীবন ও শক্তি তৈরী করেন যা আমরা যেভাবে জীবন যাপন করি তার উপর প্রভাব বিস্তার করে। তাঁর গুণাবলী ও অভিষেক অন্যান্য লোকদের থেকে আমাদেরকে পৃথক করে ফেলে, ফলে আমাদের পরিষ্কার পার্থক্য ফুটে ওঠে।

যখন আমরা ঈশ্বরকে অনুসরণ করি, আমরা আমাদের জীবনে তাঁর উপস্থিতির মধ্যে প্রবেশ করবার অধিকার পাই।

ঈশ্বরের উপস্থিতি স্বর্গীয় অনুগ্রহ (২ বংশাবলী ১৬:৯)

তাঁর উপস্থিতি এমন এমন দরজা খুলে দিতে পারে যা অন্য কেউ দিতে পারে না।

ঈশ্বরের উপস্থিতি স্বর্গীয় সৃষ্টিশীলতা আনে (কলসীয় ১:১৬)

ব্যবসা সমস্যার ইতিবাচক সমাধান দেয়

ঈশ্বরের উপস্থিতি স্বর্গীয় বাছাই করার শক্তি দেয় (গীতা ২৫:১৪)

আমরা তখন বাছাই করতে পারি কাদের সঙ্গে আমরা কাজ করবো ও কি করবো।

ঈশ্বরের উপস্থিতি স্বর্গীয় জ্ঞান আনে (হিতো ১:৭)

জ্ঞান পবিত্র শাস্ত্রে ও ঈশ্বরের সঙ্গে সম্পর্কে পাওয়া যায় যা সফল হবার জন্য একান্ত প্রয়োজন।

ঈশ্বরের উপস্থিতি পবিত্র আত্মার ফল পরিপক্ব হতে সাহায্য করে (গালাতীয় ৫:২২-২৩)

এই সব গুণাবলী সকল পরিস্থিতিতে কাজ করে।

বিশ্বস্ততার সঙ্গে কাজ করা উন্নতির পূর্ব ধাপ

ঈশ্বর আমাদেরকে তাঁর সৃষ্টি ও আমাদের জীবনের সকল দায়িত্ব বিশ্বস্ততার সঙ্গে পালন করতে বলেছেন। ঈশ্বর আমাদেরকে যা কিছু এখন দিয়েছেন তার প্রতি আমাদেরকে বিশ্বস্ত থাকতে হবে যেন আমরা পরে আরো অনেক কিছুর উপরে দায়িত্ব লাভ করি। আপনার হাতে এই মুহূর্তে এখন কি আছে?

ঈশ্বরের রাজ্যে একজন ব্যবসায়ী নেতার ভূমিকা- সামগ্রিক ধারণা

ঈশ্বরের পরিচালকেরা বিশ্বস্ত

ঈশ্বরের পরিচালকেরা সৃষ্টিকারী

বিশ্বস্তভাবে আমাদের বর্তমান পরিস্থিতিতে পরিচর্যা করবার ও ফল ধারণ করবার পরে উন্নতি আসে ।

শেষে সততা ও সচ্চরিত্রের সুফল পাওয়া যায়

সারা বিশ্বে খ্রীষ্টিয়ান ব্যবসায়ীরা ভীষণ সমস্যার সম্মুখীন হয় যখন তারা দূর্নীতি ও অসৎ কাজের চাপে পড়ে । অনেক সময় মনে হয় যে অধার্মিকেরাই উন্নতি করবে ও উন্নত হয় ।

সততা অনুসারে কাজ করার অর্থ সকলের সামনে ও ব্যক্তিগতভাবে পরিপূর্ণ ও নিরবিচ্ছিন্ন হওয়া । পবিত্র বাইবেলে লেখা আছে যা কিছু নিভূতে করা হবে তা একদিন প্রকাশিত হবে ।

অধার্মিকরা ধ্বংসিত হবে (গীত ৯২:৬-৭) ।

ধার্মিকরা অনন্তজীবন ও পুরস্কার লাভ করবে (মথি ১৯:২৯) ।

ব্যবসায় সফলতার জন্য সক্রিয় প্রার্থনাশীল জীবন একান্ত প্রয়োজন

ঈশ্বর সর্বশক্তিমান । কিন্তু তিনি আমাদের প্রার্থনাতে কর্ণপাত করেন । পবিত্র বাইবেল এমন অনেক মানুষের উদাহরণ আছে যারা ঈশ্বরের মন পরিবর্তনে ভূমিকা রেখেছিলেন । ধার্মিকের বিনতি মহা কার্য সাধনে শক্তিয়ুক্ত ।

যখন আমরা প্রার্থনা করি তখন আমাদের উচিতঃ

- নির্দিষ্টভাবে প্রার্থনা করা
মানুষের জন্য তাদেও নাম ধরে প্রার্থনা করুন, নির্দিষ্ট বিষয়, পরিস্থিতি, সম্পর্ক, প্রক্রিয়া ইত্যাদি নিয়ে নির্দিষ্ট ভাবে প্রার্থনা করুন ।
- আমাদের ব্যবসায় ও পরিচর্যার সকল দিক প্রার্থনা দিয়ে ঢেকে দিন ।



MARKETPLACE MANUAL 1

ব্যবসায়ের প্রতিটি দিক নিয়ে যেমন চাকুরী, সম্পদ, কর্মীরা, ক্রেতা, সততা, প্রক্রিয়া, নিয়ম কানুন ইত্যাদি নিয়ে প্রার্থনা করুন।

- ঈশ্বর যে ভাবে দেখেন সেভাবে প্রতিডিট বিষয়কে দেখবার জন্য নতুন মন দেবার জন্য ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন। খ্রীষ্টের মন দাবী করুন যেন আপনি তাঁর মতো করে আপনার জীবন ও আপনার ব্যবসায় চালাতে পারেন।
- আমাদের ব্যবসায়গুলোর জন্য বিনতি প্রার্থনার তালিকা ও চর্চা করুন
বিনতিকারীদেরকে নির্দিষ্ট পরিস্থিতির জন্য প্রার্থনা করতে বলুন
- অন্যান্য সহকর্মীদের সঙ্গে চুক্তির প্রার্থনা করুন
 - সহকর্মী
 - স্বামী/ স্ত্রী
 - পরিবার
 - অংশীদার

পরিশ্রম ও কাজ সম্পর্কে মূল শাস্ত্রাংশগুলো :

পরিশ্রম

হিতো ১২:২৪: পরিশ্রমীদের হস্ত কর্তৃত্ব পায়, কিন্তু অলস পরাধীন দাস হয়

হিতো ১০:৪: যে শিথিল হস্তে কর্ম করে সে দরিদ্র হয়, কিন্তু পরিশ্রমীদের হস্ত ধনবান করে।

হিতো ১৩:৪: অলসের প্রাণ লালসা করে, কিছুই পায় না, কিন্তু পরিশ্রমীদের প্রাণ পুষ্ট হয়।

হিতো ২১:৫: পরিশ্রমী চিন্তা হইতে কেবল ধনলাভ হয়, কিন্তু যে কেহ হঠকারী তাহার কেবল অভাব ঘটে।

কাজ:

ঈশ্বরের রাজ্যে একজন ব্যবসায়ী নেতার ভূমিকা- সামগ্রিক ধারণা

১ করি ১০:৩১: অতএব তোমরা ভোজন, কি পান কি যাহা কিছু কর, সকলই ঈশ্বরের গৌরবার্থে কর।

উপদেশক ৯:১০: তোমার হস্ত যে কোন কার্য করিতে পায়, তোমার শক্তির সহিত তাহা কর, কেননা যে স্থানে তুমি যাইতেছ, সেই পাতালে কোন কার্য, কি সঙ্কল্প কি বিদ্যা কি প্রজ্ঞা কিছুই নাই।

যোহন ৫:১৭: যীশু এই উত্তর দিলেন, “আমার পিতা এখন পর্যন্ত কার্য করিতেছেন, আমিও করিতেছি।”

আদি ২:১৫: পরে সদাপ্রভু আদমকে লইয়া এদন উদ্যানের কৃষিকর্ম ও রক্ষার্থে তথায় রাখিলেন।

হিতো২২:২৯: তুমি কি কোন ব্যক্তিকে তাহার ব্যাপারে তৎপর দেখিতেছ? সে রাজগণের সাক্ষাতে দাঁড়াইবে, সে নীচ লোকের সাক্ষাতে দাঁড়াইবে না।

চিন্তা:

১. আপনি কি আপনার কাজকে ঈশ্বরের আরাধনা হিসেবে দেখেন?
২. আপনার জীবনে ঈশ্বরের আহ্বান কি যা আপনাকে মার্কেট প্লেস ও ঈশ্বরের রাজ্য গঠনের সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত করেছে?
৩. আপনি এই সব নীতিমালাগুলো আপনার পরিস্থিতিতে প্রয়োগ করতে পারেন?
৪. আপনি কি আপনার ব্যবসায়টিকে প্রভুর একটি পরিচর্যা কাজ হিসেবে দেখেন, না, কেবল মাত্র কিছু অর্থ আয় করার পথ হিসেবে দেখেন?

বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন

প্রধান বিষয়:

বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন মানে ঈশ্বর যোভাবে এই বিশ্বকে ও তার মধ্যকার সব বিষয়গুলোকে তাঁর বাক্য অনুসারে দেখেন সেভাবে দেখা।

বিশ্ব দর্শন হলো আমরা যোভাবে এই বিশ্বকে, এই পৃথিবীর নিয়ম কানুন, এবং যোভাবে সেই নিয়ম কানুনগুলো আমরা মেনে চলি বা চলি না তা দেখি। প্রত্যেক বক্তি বা প্রত্যেক সংগঠনের একটি বাস্তবতার বিশ্ব দর্শন আছে। আমাদের অন্তর্দৃষ্টি আমাদের চিন্তাধারা ও আমাদের কাজকে প্রভাবিত করবে।

আমরা বিশ্বকে কিভাবে দেখি সেজন্য অনেকগুলো বিষয় প্রভাব ফেলে:

- শৈশব/ পরিবার
- ঐতিহ্য
- অভিজ্ঞতা
- শিক্ষা
- বিশ্বাসের ধরণ
- আশেপাশের কৃষ্টি
- দেশের সরকার
- মিডিয়া

যখন আমরা ঈশ্বরের বাক্য ও বিশ্বের জন্য ঈশ্বরের পরিকল্পনা পড়ি ও বুঝি, সে অনুসারে আমরা আমাদের চারিপাশে যে সব ঘটনা ঘটে তা আমরা দেখি ও বুঝতে পারি। ঈশ্বর চান যেন আমরা তাঁর পরিকল্পনার মধ্য দিয়ে সকল কিছু দেখি ও বুঝি। বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন দেশের সরকার, রাজনীতি, সংস্কৃতিগত পার্থক্য, ও অর্থনীতির উর্দে থাকে।

সকল ধরণের সফল ব্যবসায়িক কার্যক্রমের মূল ভিত্তি ঈশ্বরের বাক্য



MARKETPLACE MANUAL 1

১ পিতর ১: “কিন্তু প্রভুর বাক্য চিরকাল থাকে।”

উপদেশক ১:৯: “সূর্যের নীচে নতুন কিছুই নাই।”

গালাতীয় ৫:২২: “কিন্তু আত্মার ফল প্রেম, আনন্দ, শান্তি, দীর্ঘসহিষ্ণুতা, মাধুর্য, মঙ্গলভাব, বিশ্বস্ততা, মৃদুতা, ইন্দ্রিয়দমন।”

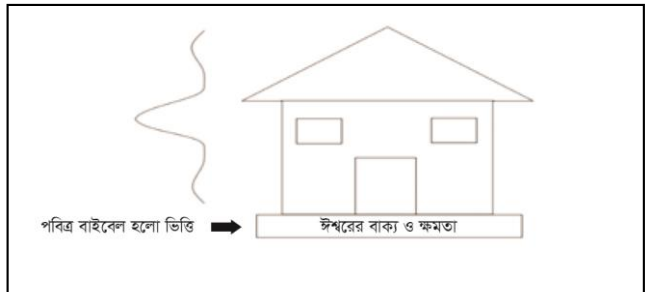
উপদেশক ১:৯ পদে রাজা শলোমন বলেছেন যে সূর্যের নীচে নতুন কিছুই নাই। ধার্মিক অধার্মিক সকল বিষয়ে এই বাক্যটি প্রযোজ্য। যদিও পৃথিবী দ্রুত পরিবর্তিত হয়, কিন্তু প্রত্যেক প্রজন্ম সেই একই সমস্যার সম্মুখীন হয়- প্রলোভন ও নতুন পরিস্থিতি।

সকল প্রজন্মের জন্যই বাইবেলই সত্যের ভিত্তি। পবিত্র বাইবেলে যে সত্য পাওয়া যায় সেগুলো সকল ব্যবসা করার জন্য উৎস। যেমন, পবিত্র বাইবেলে সততা, বিশ্বস্তভাবে কাজ করা, আস্থা, সুন্দর মূল্যবোধ, আনুগত্য, ভালো ও নিবেদন শিক্ষাও জোরদার করা হয়েছে এবং অর্থনৈতিক, সামাজিক, বা সাংস্কৃতিক পরিবর্তন স্বত্বেও এগুলো টিকে আছে। অনেক সময় সবচেয়ে বেশী বিক্রীত বইগুলোতে বাইবেলের নীতিমালাগুলোকে লেখকের অজান্তেই জোর দেয়া হয়।

গালা ৫:২২ পদে আমাদেরকে শিক্ষা দেওয়া হয় যে পবিত্র আত্মার ফল যে কোন সামাজিক ও সাংস্কৃতিক পরিবেশে খাটানো যায়। “এই প্রকার গুণের বিরুদ্ধ ব্যবস্থা নাই।” আমরা যখন প্রেম, আনন্দ, শান্তি, দীর্ঘ সহিষ্ণুতা, মাধুর্য, মঙ্গলভাব, বিশ্বস্ততা, মৃদুতা ও ইন্দ্রিয় দমন” আমাদের ব্যবসায়ের কার্যকর ভাবে ব্যবহার করি, আমরা প্রকৃতভাবে সফলতা লাভ করি।

বাইবেল ভিত্তিক সত্যেও মধ্য দিয়ে আমরা যখন বিশ্বকে দর্শন করি, তখন ঈশ্বর যেমন করে সেগুলোকে দেখেন তেমনিভাবে আমরাও দেখি।

- ব্যবসায়িক নীতিমালা
- প্রযুক্তিগত প্রশিক্ষণ
- অর্থায়ন
- অভ্যাস করা



বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন

ব্যক্তির মধ্য দিয়েই সংস্কৃতির পরিবর্তন শুরু হয়

রোমীয় ১২:২: “এই জগতের অনুরূপ হইও না, কিন্তু মনের নতুনীকরণ দ্বারা স্বরূপান্তরিত হও। যেন পরীক্ষা করিয়া জানিতে পার ঈশ্বরের ইচ্ছা কি যাহা উত্তম, প্রীতিজনক ও শুদ্ধ”।

২ করি ৫:১৭: অতএব, যদি কেহ খ্রীষ্টে থাকে, তবে নতুন সৃষ্টি হইল, দেখ পুরাতন বিষয় সকল অতীত হইয়াছে, সেগুলি সকলই নতুন হইয়া উঠিয়াছে।”

আমরাই দায়ী! একটি দেশে রূপান্তরের পরিবর্তন আমাদের কোন ব্যক্তির মধ্য দিয়ে শুরু হতে হবে। আমাদের ব্যক্তিগত কাজের মধ্য দিয়ে আমাদের দেশের আত্মিক ও অর্থনৈতিক অবস্থা পরিবর্তন করার শক্তি আমাদের প্রত্যেকেরই আছে।

পবিত্র আত্মা নতুন জন্ম প্রাপ্ত খ্রীষ্টিয়ানদেরকে ঈশ্বরের বাধ্য হবার ও তাঁকে সম্ভ্রষ্ট করার জীবন যাপন করার শক্তি দান করেছেন। ঈশ্বরের কাছে প্রতিদিন সমর্পিত হওয়া ও তাঁর বিধি নির্দেশ এর বাধ্য থাকার মধ্য দিয়ে তাঁকে সম্মান করে দেশের পরিবর্তন আসতে পারে। আমরা যখন দেখি যে কেবল মাত্র আমরাই ন্যায্যভাবে কাজ করতে চেষ্টা করি তখন খ্রীষ্টিয়ানদের হতাশ হওয়া উচিত নয়। ঈশ্বর আমাদের হৃদয় দেখেন। তিনি আমাদের বাধ্যতাকে আশির্বাদ করবেন এবং তিনি বিশ্বাসীদেরকে অন্যদেরকে প্রভাবিত করতে ব্যবহার করবেন। এই পৃথিবীর জীবনে ঈশ্বরের প্রতি বিশ্বস্ততা অনন্তকালের জন্য আমাদের পুরস্কার এনে দেয়।

সাংস্কৃতিক বিশ্বাসের ধারা ও মূল্যবোধ একটি দেশের অর্থনৈতিক উন্নতির হয় বাঁধা বা সাহায্য করতে পারে। সামগ্রিক মূল্যবোধ, বিশ্বাসের ধারা, মনোভাব, এবং কাজ একটি দেশের আত্মিক ও অর্থনৈতিক অবস্থানকে স্থিরীকৃত করে। সাংস্কৃতিক মনোভাব আমাদের আচার আচরণ ও নিয়মকানুনের উদ্ভেদে থাকে। উন্নয়নশীল দেশগুলোতে অনেক সময় লোকেরা সঠিক কাজ বা ধারা আশা করে না কারণ তারা বিশ্বাস করে যে তাদের সংস্কৃতি কখনই বদলাবে না।

দেশে রূপান্তরের জন্য ধারণা, মনোভাব, বিশ্বাস, ও মূল্যবোধ অবশ্যই যেন সাংস্কৃতিক ধারা নয় কিন্তু ঈশ্বরের বাক্যের সঙ্গে সঙ্গে চলে। এটি আমাদের ব্যক্তিগত মনোভাব ও চিন্তা প্রক্রিয়া অনুসারে শুরু হয়। রোমীয় ১২:২ পদে পবিত্র বাইবেল আদেশ দেওয়া হয়েছে যেন আমরা আমাদের মনোভাব পাল্টাই।



MARKETPLACE MANUAL 1

যখন আমরা আমাদের মনকে ঈশ্বরের বাক্য প্রতিফলিত করে পাল্টাই তখন আমরা আমাদের আশে পাশের সংস্কৃতি পরিবর্তন করতে পারি।

ব্যক্তিগত ভাবে তাদের হৃদয় পরিবর্তিত হতে হবে। একজন পরিবর্তিত ব্যক্তি অর্থনৈতিক ও রাজনৈতিক ধারার মধ্যে নতুন বিশ্বাস, মূল্যবোধ ও মনোভাব আনকে সক্ষম হবে এবং সমবেত সংস্কৃতির উপেও প্রভাব বিস্তার করবে।

ঈশ্বরের আত্মা অবশ্যই একজন ব্যক্তির হৃদয় ও মনকে রূপান্তরিত করবেন। সরকারের পর্যায়ে বা ধারাতে কোন পরিবর্তন দীর্ঘস্থায়ী সাংস্কৃতিক পরিবর্তন আনতে পারে না।

ব্যক্তিগত চারিত্রিক মূল্যবোধ	পারস্পরিক সম্পর্কে মূল্যবোধ	কাজের মূল্যবোধ
সততা সততা/সৎ হওয়া আনুগত্য আস্থা নিবেদন/পরিশ্রম নিয়মকানুন/পরিষ্কার আশা	নশ্রতা সেবা ভক্তি/সম্মান ন্যায্যতা/সুন্দর অনুগ্রহ/ভালোবাসা ক্ষমা বিবেচনা আস্থা জবাবদিহিতা পারস্পরিক নির্ভরশীলতা	সেবা সৌন্দর্য মূল্য মান

*কেন এলড্রেড এর লেখা গড ইজ অ্যাট ওয়র্ক পুস্তক থেকে নেওয়া

ঈশ্বর আত্মিকভাবে, সামাজিকভাবে, ও অর্থনৈতিকভাবে মানুষদেরকে ও জাতিকে আশীর্বাদ করতে চান।

আদি ১২:২-৩ আমি তোমাকে আশীর্বাদ করিব... তাহাতে তুমি আশীর্বাদের আকর হইবে... এবং ভূমন্ডলের যাবতীয় গোষ্ঠি আশীর্বাদপ্রাপ্ত হইবে।

বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন

দ্বিতীয় বিবরণ ২৮ অধ্যায়ে ঈশ্বর খুব স্পষ্টভাবে আমাদেরকে বলেন যে যদি আমরা তাঁর নির্দেশমালা পালন করি, তিনি আমাদেরকে আশির্বাদ করবেন। এই সব আশির্বাদের মধ্যে আছে উপচয়, উন্নতি, ফল উৎপাদন। ঈশ্বরের আদেশ পালন করার জন্য ঈশ্বর লোককে ও দেশকে আশির্বাদ করতে চান। এ ছাড়াও তিনি আমাদেরকে বলেন যে ঈশ্বরের বিধি ব্যবস্থানা পালন করার ফল আছে। অবাধ্যতার ফল হলো অভিশাপ যা মানুষ ও দেশ ভোগ করবে। এই সব অভিশাপের একটি হলো সিদ্ধান্তহীনতা। অনেক উন্নয়নশীল দেশ সিদ্ধান্তহীনতার আত্মায় ও নিয়মকানুনহীনতায় পরিচালিত হয়। এই সবগুলো প্রজন্ম ধরে যে সব লোকেরা ও নেতারা ঈশ্বরের অবাধ্যতায় চলে তাদের প্রতি বর্তে।

আত্মিক আশির্বাদ

ঈশ্বর মার্কেট প্লেসকে মানুষ ও দেশকে রক্ষা করবার জন্য ব্যবহার করেন। মার্কেটপ্লেসে যে সব বিশ্বাসীরা আছেন, তাদেরকে তিনি দেশ ও মানুষের কাছে আশা ও জীবন নিয়ে আসার জন্য তাঁর কর্মী হিসেবে আহ্বান করেন। যে সব ব্যবসায়ীরা পবিত্র আত্মার কাছে নিজেদেরকে সমর্পিত করেন, তারা আমাদের চারিপাশের লোকদের কাছে আত্মিক সত্য ও জীবন আনেন। আমাদেরকে কথা ও কাজের মধ্য দিয়ে সত্য প্রকাশ করতে হবে। আমরা যেভাবে আচরণ করি ও ব্যবসা পরিচালনা করি, তা দিয়েই লোকদেরকে প্রভু যীশুর দিকে তাদেরকে নিয়ে যাওয়া যায়।

সামাজিক আশির্বাদ

ঈশ্বর মার্কেট প্লেসে তাঁর লোকদেরকে সংস্কৃতিকে ইতিবাচকভাবে প্রভাবিত করতে ব্যবহার করেন। যে সব সমস্যা সমাজের বোঝার মতো, সেগুলোকে ব্যবসায়ী খ্রীষ্টিয়ানেরা দূর করবেন। সমস্ত বিশ্ব তাদের সমস্যার সমাধান পেতে চায়। প্রতিদিনকার জীবনে বিশ্বাসীরা খ্রীষ্টের সুসমাচার কাজের মধ্যে প্রতিফলিত করবে। যখন আমরা সমাজকে ইতিবাচকভাবে প্রভাবিত করতে সমর্থ হবো, তখন আমরা দেশ ও শহরগুলোকে আশির্বাদ পেতে সাহায্য করবো। যখন লোকেরা সেই সব খ্রীষ্টিয়ানদের জীবনে ঈশ্বরের নীতিগুলো বাস্তবভাবে ব্যবহার করে ইতিবাচক প্রভাব দেখতে পায় তখন তারা ঈশ্বরের সত্য শুনবার জন্য আরোও উন্মুক্ত হবে।

অর্থনৈতিক আশির্বাদ

পরিশেষে, ব্যবসায়ে যে সব ঈশ্বরের লোক আছেন, ঈশ্বর তাদের মধ্য দিয়ে



জনগণ, সমাজ, এবং মন্ডলীকে আশির্বাদ করবেন ও সুসমাচার চারিদিকে ছড়িয়ে দেবেন। যখন আমরা আমাদেরও আচরণ ও ব্যবসায় ঈশ্বরের নীতিমালা অনুসারে পরিচালিত করি, তিনি আমাদেরকে অর্থনৈতিকভাবে আশির্বাদ করেন। যখন আমরা আর্থিকভাবে আশির্বাদ পাই আমরা তখন অন্যদের কাছে ও পৃথিবীর সকল জাতির কাছে আশির্বাদের আকর হবার জন্য আদেশ পাই।

ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসা বহু প্রজন্মভিত্তিক

ফিলিপীয় ১:৬ পদ: ইহাতেই আমার দৃঢ় প্রত্যয় এই যে, তোমাদেরও অন্তরে যিনি উত্তম কার্য আরম্ভ করিয়াছেন, তিনি যীশু খ্রীষ্টের দিন পর্যন্ত তাহা সিদ্ধ করিবেন। ঈশ্বর বহু প্রজন্মের ঈশ্বর। অনেক সময় তাঁকে “অব্রাহাম, ইসহাক ও যাকোবের ঈশ্বর” বলে আখ্যাত করা হয়। ঈশ্বও তাঁর উদ্দেশ্য পূর্ণ করার জন্য মানুষ, পরিবার ও প্রজন্মকে ব্যবহার করেন। শয়তানের একটি বিশেষ কৌশলপূর্ণ চালিয়াতি হলো এই প্রজন্মো ও দারাবাহিকতা ভেঙ্গে ফেলা, যেন প্রতিটি প্রজন্ম নতুন করে শুরু করতে পারে।

প্রতিটি প্রজন্মের জন্য ঈশ্বরের পরিকল্পনা এই যেন পূর্ব পুরুষদের কাছ থেকে নতুন প্রজন্ম মূল্যবোধ, জ্ঞান, ও দক্ষতা শিখতে পায়। আত্মহিংসাপূর্ণ মানুষ কেবল মাত্র তাদের নিজেদের ও তাদের কালের জন্য জীবন যাপন করে। ঈশ্বর ভয়কারী মানুষ পরবর্তী প্রজন্মের জন্য ধার্মিকতার বীজ বপন করার গুরুত্ব উপলব্ধি করে। যদি আমাদের জীবনের ও ব্যবসায়ের দর্শন আমাদের নিজেদের জীবনের অতিরিক্ত সময়ের জন্য না হয়, তাহলে সে দর্শন খুবই ক্ষুদ্র। ঈশ্বর সেই সব লোকদেরকে সাহায্য করতে চান যারা এমন এক ইতিহাস সৃষ্টি করতে চায় যা তাদের নিজেদের সময়ের অতিরিক্ত সময় ধরে চলবে। ব্যবসায়ী নেতারা খ্রীষ্টের মহান নির্দেশের দিকে দৃষ্টি নিবদ্ধ করে তাদেরকে অবশ্যই ভবিষ্যতের প্রজন্মো ও জন্য চিন্তা ও পরিকল্পনা করতে হবে।

ফিলিপীয় ১:৬ পদে বলা হয়েছে যে ঈশ্বর আমাদের মধ্যে যে মহান কাজ শুরু করেছেন তা তিনি প্রভু যীশুর দ্বিতীয় আগমনের দিন পর্যন্ত পূর্ণ করার জন্য চালিয়ে যাবেন। অন্য কথায়, ঈশ্বর সফলতার জন্য নিবেদিত। তিনি আমাদের সকলকে অতীতের প্রজন্মের ভালো ভালো জিনিস দিয়ে তৈরী করেছেন এবং আমাদের জীবনের উপরে পরবর্তী প্রজন্মো ও ভিত্তি স্থাপন করবেন। এটি খুব গুরুত্বপূর্ণ যে উন্নয়নশীল দেশে জনগণ বহু প্রজন্মো ও মনোভাব মনের মধ্যে গ্রহণ করে।

বাইবেল ভিত্তিক বিশ্ব দর্শন

জনবহুল স্থানে বিশ্বাসীরা সাংস্কৃতিক, অর্থনৈতিক ও ব্যক্তিগত পরিবর্তনের ধারা চালু করবেন যা পরবর্তী প্রজন্মের উপর দারুণ প্রভাব বিস্তার করবে।

চিন্তা:

১. আপনি কি সকল বিষয়গুলো বাইবেল ভিত্তিক বিশ্বদর্শনের কোন থেকে দেখেন?
২. আপনি আপনার চারিপাশের সংস্কৃতির মধ্যে একজন ব্যক্তি হিসেবে কি ধরণের পরিবর্তন আনতে পারেন?
৩. ভবিষ্যতের প্রজন্মকে প্রভাবিত করবার জন্য আপনি কাকে শিষ্য তৈরী করতে পারেন?
৪. শিষ্য তৈরী করতে পারেন?

মার্কেটপ্লেস ম্যানুয়াল ১

সাংস্কৃতির প্রতিটি দিককে প্রভাবিত করা

জনবহুল স্থান রূপান্তরের একটি পরিকল্পনা

প্রধান বিষয়:

প্রতিটি সমাজে, এমন এমন কতোগুলো প্রধান প্রধান বিষয় আছে যা সকল জনগণকে ও সকলের কৃষ্টিকে প্রভাবিত করে। কৃষ্টিকে যে সকল বিষয়গুলো রূপ দেয়, ঈশ্বর প্রত্যেক বিশ্বাসীকে তৈরী করে ও আহ্বান করে খ্রীষ্টের শক্তির মধ্য দিয়ে সেই সকল বিষয়গুলোকে প্রভাবিত করে। যখন আমরা খ্রীষ্টকে অনুসরণ করি ও আমাদের বিশ্বাস অনুসারে চলি, ঈশ্বরের রাজ্য আমাদের দেশে প্রতিষ্ঠিত হতে থাকে, এবং আমরা বুঝতে পারি আমরা সে সমাজে বাস করি সেখানে আমরা কি করে প্রভাব বিস্তার করার কাজ করতে পারি।

কীভাবে সাংস্কৃতিক বিষয়গুলো কাজ করে তা বুঝলে আমরা খ্রীষ্টে মহান আদেশ (মথি ২৮:১৯-২০) পালন করতে পারবো।

কৃষ্টি সৃষ্টিকারী কোন কোন প্রধান বিষয় আছে?

এমন অনেক প্রধান প্রধান বিষয় আছে যা পৃথিবীর প্রত্যেক ব্যক্তি, সমাজকে প্রভাবিত করে। এগুলো হলো :

ব্যবসায়
শিক্ষা
শিল্প ও বিনোদন
সরকার
পরিবার
মিডিয়া
ধর্ম
বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি



MARKETPLACE MANUAL 1

ঈশ্বর চান যেন তাঁর লোকেরা সংস্কৃতির প্রতিটি স্ফুর্নে ব্যাপ্ত থাকে এবং তাঁর প্রচারের ব্যাপ্ত থাকে। খ্রীষ্টের যতো অনুসারীরা কার্যকরী হয়ে প্রতিটি স্ফুর্নেও আলোতে লবণের মতো হয়ে হয়ে উঠবে, ততোই একটি দেশে ধার্মিকতার প্রভাব বিস্তার হবে।

জনবহুল স্থান কেন গুরুত্বপূর্ণ?

আমরা যাকে জনবহুল স্থান বলছি সেখানে সমাজের সকল কিছুই জড়িত থাকে। ব্যবসা, শিক্ষা, বিনোদন, সরকার, পরিবার, মিডিয়া, প্রযুক্তি এবং ধর্মের প্রতিদিনকার কার্যক্রম সেখানে হয়ে থাকে। এই সাতটি পাহাড়ের প্রতিটির প্রভাব জনবহুল স্থান দেখা যায়।

যেমন, মনে করা যাক যে দেশের সরকার এমন এমন নেতাদের দ্বারা প্রভাবিত হন যারা সং ও দেশপ্রেমিক। তারা তাদের প্রভাবকে দেশে আইন পাশ করার জন্য বিস্তার করবে যার ফলে ঠগ, দুর্নীতিবাজ, ও ঘুষ বন্ধ হবে। এর ফলে একটি ভালো ব্যবসায়িক পরিবেশ সৃষ্টি হবে যা দেশে আরোও সম্পদ ও মঙ্গল বয়ে আনবে।

কীভাবে ঈশ্বর আমাদের প্রভাবকে তাঁর মহিমার জন্য ব্যবহার করতে পারেন?

ঈশ্বর প্রত্যেকের মধ্যে বর দান ও গুণাবলী দিয়েছেন। এই সকল গুণাবলী ও তালস্ফুর্ন দ্বারা বোঝা যায় সেই ব্যক্তি কোন ধরণের পেশা বেছে নিতে পারেন ও সমাজকে কীভাবে প্রভাবিত করতে পারেন। 'পেশা' কথাটি এসেছে মূল শব্দ 'ভকেয়ার' শব্দ থেকে যার দ্বারা "আহ্বান করা, বা ডাকা" বোঝায়। তাই আমরা ঈশ্বরকে আমাদের কাজের মাধ্যমে সেবা করবার জন্য আহূত হয়েছি।

যেমন, একজন ব্যক্তি সংখ্যা নিয়ে ভালো কাজ করতে পারে এবং তিনি খুব যুক্তি মেনে চলেন, তাহলে তিনি কোন কোম্পানীতে একজন হিসাব রক্ষক ও বুক কীপার হিসেবে কাজ করতে পারেন। তার সততার ও পরিশ্রমী কাজের মধ্য দিয়ে তিনি ব্যবসায়ের উপর একটি ইতিবাচক প্রভাব ফেলতে পারবেন।

খ্রীষ্টের অনুসারীরা প্রতিটি সংস্কৃতির মধ্যে ইতিবাচক প্রভাব ফেলতে পারেন যেন সমাজে একটি পরিবর্তন আসে।

প্রতিটি সংস্কৃতির প্রতিটি দিককে প্রভাবিত করা

আমাদের বুঝতে হবে যে দীর্ঘস্থায়ী পরিবর্তন কেবলমাত্র বহু প্রজন্মোপ পরিবর্তনের মনোভাব দিয়ে সম্ভব। আমাদের নিজেদের জীবনের আয়ু ও শেষের পরেও কি হবে তা আমাদের চিন্তা করতে হবে।

যখন ঈশ্বরের লোকেরা সমাজের মধ্যে তাঁরই মহিমা প্রকাশ করে, তখন জনবহুল স্থানে ইতিবাচক পরিবর্তন আসে যার ফলে সমস্ত দেশে এক বিরাট প্রভাব ছড়িয়ে পড়ে।

প্রতিটি ক্ষেত্রে ঈশ্বরের মুক্তির প্রকাশ

ব্যবসা: অর্থনৈতিক ধারাতে ব্যবসা ও বাণিজ্যকে উপচে পড়তে ও ছড়িয়ে পড়ার জন্য সকল প্রচেষ্টা করতে দেওয়া হয়। ব্যবসায়ীরা একটি দেশের সম্পদকে আশির্বাদ বয়ে আনতে ও সকলের জন্য উচ্চতর জীবন যাপন মান আনতে ব্যবহার করেন।

শিক্ষা: শিক্ষা ঈশ্বরের বাক্যের গভীরে প্রোথিত আছে যা দ্বারা আমাদেরকে প্রশিক্ষণ দেওয়া হয় ও ছাত্রদেরকে সততার জন্য প্রস্তুত করা হয়, সফল হতে তৈরী করা হয়, ও ভবিষ্যতের জন্য আশা দেওয়া হয়।

আনন্দ বিনোদন: যে আনন্দ বিনোদন পরিপূর্ণ ও লোকদেরকে আনন্দে পূর্ণতার, মজা, ও অন্যান্য ঈশ্বর দত্ত স্বাদ দেয়।

দেশের সরকার: শুধু মাত্র দেশের আইন কানুন তৈরী করে দেশের প্রশাসনিক কর্মকর্তারা সেগুলো সততার সঙ্গে ও বিশ্বস্ততার সঙ্গে দেশের নাগরিকদেরও যত্ন নিয়ে থাকেন।

পরিবার: যারা পরস্পর পরস্পরকে সারা জীবন ধরে ভালোবাসে এমন বিবাহিত দম্পতিদের (একজন স্বামী ও একজন স্ত্রী) দ্বারা পরিচালিত শক্তিশালী পরিবার। যে পিতামাতারা তাদের সন্তানদেরকে ভালোবাসেন ও গড়ে তোলেন ও ঈশ্বরের ভালোবাসায় তাদের লালন পালন করেন।

মিডিয়া : যে মিডিয়া সত্যকে সম্পূর্ণভাবে ও সঠিকভাবে খুঁজে বের করে তা জনগণের কাছে প্রকাশ করে।

বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি : ঈশ্বরের মহিমার প্রকাশ রূপে সেই উন্নতি যা মানুষের ও পৃথিবীর আরোও উন্নত জীবন ধারা সাধন করে।

ধর্ম: মন্ডলীগুলি ১) মন্ডলীর সভায় ঈশ্বরের উপস্থিতি ও তাঁর আরাধনা করে, ২) এবং তাদের সদস্যদেরকে সমাজের সর্বত্র সুসমাচারের পরিচর্যা করার জন্য পরিপক্ব করতে তাদের ভূমিকা বুঝাতে পারে।



আত্মিক যুদ্ধ

এটি খুবই স্পষ্ট যে এই পৃথিবীতেই প্রভাব বিস্তার করার জন্য যুদ্ধ হয় না, কিন্তু সেই সঙ্গে স্বর্গীয় রাজত্বেও যুদ্ধ হয়। “কেননা রক্তমাংসের সহিত নয়, কিন্তু আধিপত্য সকলের সহিত, কর্তৃত্ব সকলের সহিত, এই অন্ধকারের জগৎপতিদের সহিত, স্বর্গীয় স্থানে দুষ্ট আত্মাগণের সহিত আমাদেরও মল্লযুদ্ধ হইতেছে” ইফি ৬:১২ পদ।

সংস্কৃতির ও সমাজের প্রতিটি পরিবারে আজ অন্ধকারের ও আলোর সঙ্গে যুদ্ধ চলছে। যখন ঈশ্বরের লোকেরা খ্রীষ্টের আলো বহন করে তারা জনগণের সংস্কৃতির প্রতিটি পরিস্থিতিতে ঈশ্বরের পরিবর্তনকারী উপস্থিতি নিয়ে আসে।

কিন্তু, এর উল্টোটাও ঠিক। যখন ঈশ্বর বিহীন কোন লোক কোন নেতৃত্বে স্থান পায়, তখন সমাজে শয়তানের শক্তি পাপের মধ্য দিয়ে সমাজে নানা প্রকারের বিকৃতি নিয়ে আসে। মৃত্যু, চুরি-ডাকাতি, ও ধ্বংসের রাজত্ব স্থাপিত হয়। ফলে সমাজ ঈশ্বরের ও তাঁর উপস্থিতির আশির্বাদের কাছ থেকে আরোও দূরে সরে যায়। “চোর চুরি, হত্যা ও ধ্বংস করিতে আইসে। কিন্তু আমি আসিয়াছি যেন তাহারা জীবন পায় ও জীবনের উপচয় পায়” যোহন ১০:১০।

যখন শয়তানের রাজত্ব মানুষের উপরে ও একটি ভৌগলিক স্থানের উপরে গভীরভাবে চেপে বসে, তখন শয়তানের প্রভাবকে বলা হয় “শক্তিশালী ঘাঁটি”। এই ঘাঁটিগুলো তৈরী হয় যখন ঐ সব এলাকায় কয়েক প্রজন্ম ধরে খ্রীষ্টিয়ান প্রভাব থাকে না। “ কারণ আমাদের যুদ্ধের অস্ত্রশস্ত্র মাংসিক নহে, কিন্তু দুর্গসমূহ ভাঙ্গিয়া ফেলিবার জন্য ঈশ্বরের সাক্ষাতে পরাক্রমী” ২ করি ১০: ৪।

রাজত্ব

একেবারে আদি হতে, ঈশ্বর তাঁর লোকদেরকে তাঁর কর্তৃত্বের অধীনে রাজত্ব করতে আহ্বান করেছেন। এই আদেশ আদিপুস্তকে আদমকে দেওয়া হয়েছিল এবং এটি এখনও চলছে। খ্রীষ্টের অনুসারী হিসেবে আমরা ঈশ্বরের ক্ষমতার অধীনে রাজ্য বিস্তারের জন্য আদেশ পেয়েছি।

সংস্কৃতির সকল দিককে প্রভাবিত করা

“তোমরা প্রজাবন্ধু ও বলবংশ ঘর, এবং পৃথিবী পূর্ণ ও বশীভূত কর, আর সমুদ্রের মৎসগণের উপরে, আকাশের পক্ষীগণের উপরে, এবং ভূমিতে গমনশীল যাবতীয় জীবজন্তুও উপরে কর্তৃত্ব কর”: আদি ১:২৮।

সমাজের প্রতিটি দিকে ঈশ্বরের মুক্তির কাজ করার জন্য আমরা তাঁরই সহকর্মী হিসেবে আহূত। এভাবেই আমরা যেখানে কাজ করার আহ্বান পেয়েছি সেখানে ঈশ্বরের জীবনকে প্রকাশ করে থাকি। আমরা প্রভু যীশুকে আমাদের প্রতিটি অংশে অনুসরণ করতে করতে তাঁর প্রভাব আমাদের দ্বারা সমাজে প্রকাশিত হয়।

সমাজকে প্রভাবিত করা

যারা সাংস্কৃতিক জগতকে প্রভাবিত করে সেই সব বিশ্বাসীদের মাধ্যমে ঈশ্বরের রাজ্য এই পৃথিবীতে স্থাপিত হবার ধারণা কতোগুলো ঐতিহ্যগত চিন্তা বা বিশ্বাসকে চ্যালেঞ্জ করে। আসুন আমরা সেই সব স্থানগুলোকে চিহ্নিত করি যেখানে আমাদের চিন্তা খাপ খাওয়াতে হবে।

সত্য না মিথ্যা প্রশ্ন নং # ১

“মন্ডলীর উপাসনাই একমাত্র স্থান যেখানে ঈশ্বর আসেন ও সভ্যদের মধ্যে কাজ করেন। ঈশ্বর আসলে মার্কেট প্লেসে যান না।”

উত্তর হলো:

বিশ্বাসীদের দল হিসেবে একটি মন্ডলীকে মার্কেট প্লেসে ঈশ্বরের মুক্তির কাজে অংশ নেবার জন্য আহ্বান করা হয়েছে। ঈশ্বর মন্ডলীর উপাসনার মধ্যে সীমাবদ্ধ নন। তিনি সপ্তাহে সাত দিন, দিনে ২৪ ঘন্টা কাজ করেন। তাই আমাদেরকেও সেভাবে কাজ করতে হবে। কোন কোন লোক সপ্তাহে কয়েক ঘন্টা মন্ডলীর নানা কার্যক্রমে কাটান। কিন্তু প্রায় সবাই সপ্তাহে চল্লিশ ঘন্টার বেশী জনবহুল স্থানে থাকেন।

আমরা যখন জনবহুল স্থানে যাই ঈশ্বর আমাদের সঙ্গে গিয়ে আমাদের মধ্য দিয়ে কাজ করতে চান। কেবল মাত্র মন্ডলীতে নয়, কিন্তু জনবহুল স্থানের লোকদের জন্য প্রার্থনা করা উচিত। আমাদের সেই আশা থাকা উচিত যে



MARKETPLACE MANUAL 1

ঈশ্বর অতিপ্রাকৃতিক ঘটনা সাধন করবেন ও আমরা যাদের সঙ্গে প্রতিদিন চলা ফেরা করি তাদেরকে তিনি পরিবর্তিত করবেন।

মন্ডলীর অনেকে একটি মারাত্মক মিথ্যা কথা বিশ্বাস করেন। সেই মিথ্যা কথাটি হলো আমাদের জীবনের মধ্যে একটি আত্মিক অংশ আছে যা আমরা যখন মন্ডলীতে থাকি তখন সেটি ব্যবহার করি এবং আমাদের জীবনের একটি জাগতিক অংশ আছে যা আমরা যখন কাজ করি ও খেলা করি আমরা সেটি তখন ব্যবহার করি। কিন্তু খ্রীষ্টিয়ানের জন্য কোন পবিত্র ও জাগতিক অংশ বলে পার্থক্য নেই। প্রভু যীশু আমাদের জীবনের কেবল মাত্র কোন আলাদা অংশের নয় কিন্তু সমস্ত কিছুই প্রভু।

আমরা খুবই পূর্ণ, সমৃদ্ধ ও আনন্দিত হবো যখন আমরা বুঝতে পারবো যে সকল বিষয়ই আত্মিক। যখন আমরা ঈশ্বরকে আমাদের জীবনের প্রতিটি অংশে কাজ করতে দিই, আমরা তখন আত্মিক জীবন ও জাগতিক জীবন যাপনের অভ্যন্তরীণ সংঘর্ষ থেকে রক্ষা পাই।

সত্য না মিথ্যা প্রশ্ন নং # ২

“কেবলমাত্র পালকরাই পরিচর্যা কাজের জন্য মনোনীত ও অভিষিক্ত। যারা পূর্ণ সময়ের জন্য মন্ডলীতে কাজ করেন না, তাদেরকে কেবল মাত্র যারা পূর্ণ সময়ের জন্য প্রচার করেন ও সেবা কাজ করেন তাদেরকে অর্থ যোগান দিতে ডাকা হয়েছে।”

উত্তর হলো...

পবিত্র বাইবেল লেখা আছে যে, খ্রীষ্টের প্রত্যেক অনুসারীই এক একজন যাজক। “কিন্তু তোমরা মনোনীত বংশ, রাজকীয় যাজকবর্গ, পবিত্র জাতি, তাঁর নিজস্ব প্রজাবৃন্দ, যেন তোমরা তাঁহারই গুণকীর্তন করিতে পার যিনি তোমাদিগকে অন্ধকার হইতে আপনার আশ্চর্য জ্যোতির মধ্যে আহ্বান করিয়াছেন।” ১ পিতর ২:৯।

অনেক বিশ্বাসীরা তাদের নিজেদেরকে তাদের নিজ নিজ ক্ষেত্রে যাজক, পালক বা পরিচর্যাকারী হিসেবে মনে করেন না। অনেকে মনে করেন যে যতোদিন প্রভু না আসেন ততোদিন তাদের কিছু করার নেই। কিন্তু, প্রত্যেক ব্যক্তিকেই অনন্যভাবে নক্সা করে ঈশ্বরের রাজ্যের আগমনের জন্য তৈরী করা হয়েছে এবং মার্কেট প্লেস এ তাদের একটি ভূমিকা আছে। যারা পূর্ণ সময়ের জন্য পালক, শিক্ষক, বা প্রচারক হিসেবে আহূত হয়েছেন তাদেরকে বিশ্বাসীদলকে সমাজের সকল ক্ষেত্রে প্রচারের জন্য গড়ে তুলতে হবে।

সংস্কৃতির সকল দিককে প্রভাবিত করা

প্রভু যীশুর জীবনী কালে জনবহুল স্থানের গুরুত্ব স্পষ্টভাবে দেখা যায়। তাঁর আশ্চর্যকাজের বেশীর ভাগই কোন চার্চে নয় কিন্তু জনবহুল স্থানে সংঘটিত হয়েছিল। তাঁর বেশীরভাগ দৃষ্টান্ত কথাগুলো জনবহুল স্থানে বলা হয়েছিল। পবিত্র বাইবেলে প্রভু যীশুর সঙ্গে মানুষের ১২০ বারেরও বেশী দেখা সাক্ষাতের কথা বলা হয়েছে। এগুলোর মধ্যে কেবল মাত্র ১০ বার তিনি কোন মন্দিরে বা কোন সমাজগৃহে ঘটেছিল, আর বাদ বাকী সবগুলোই জনবহুল স্থানে হয়েছিল। প্রেরিত পুস্তকে চল্লিশবারের মধ্যে উনচল্লিশবার আশ্চর্যকাজ ঘটিত হয়েছিল জনবহুল স্থানে।

ঈশ্বর অস্বাভাবিক ও আশ্চর্যকাজ সাধন করবেন যখন আমরা তাঁকে আমাদের জীবনে ও জনবহুল স্থানে আহ্বান করবো।

চিন্তা ও ধ্যান:

ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন যেন তিনি আপনার কাছে নিজেকে প্রকাশ করেন। তাঁর রাজ্যের জন্য সমাজের কোন দিকটিতে পরিবর্তন আনার জন্য আপনাকে আহ্বান করা হয়েছে?

আপনার নিজের জীবন পরীক্ষা করুন। আপনি কি আপনার জীবনের সকল দিকের নিয়ন্ত্রণভার তাঁর হাতে তুলে দিয়েছেন? আপনি কি পবিত্র ও জাগতিক জীবনের সংঘর্ষ থেকে মুক্ত হয়ে স্বাধীন জীবন যাপন করছেন?

খ্রীষ্টকে অনুরোধ করুন যেন তিনি আপনাকে আপনার দেশের কীভাবে পরিবর্তন আনবার জন্য ব্যবহার করতে চান তা যেন দেখিয়ে দেন।

কর্মস্থলে পরিচর্যা কাজ

প্রধান প্রধান বিষয়:

কর্মস্থলে একটি বিশেষ গুরুত্বপূর্ণ স্থান যেখানে খ্রীষ্টিয়ানেরা অভাবী পৃথিবীর কাছে লবণ ও আলোর মতো। কর্মস্থলে লোকেরা খ্রীষ্টিয়ানদের ভালোবাসা, যত্ন, ও সম্পর্ক স্থাপনের মধ্য দিয়ে প্রভু যীশুর প্রেম দেখবে ও জানতে পারবে।

প্রত্যেক জ্ঞানী ব্যবসায়ী একটি কোম্পানীর কাছে নির্দেশনা, লক্ষ্য, ও পরীক্ষা করার পয়েন্টগুলো দেবার জন্য একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা ও এটির সকল অংশ তৈরী করেন। খ্রীষ্টিয়ান ব্যবসায়ী মালিকেরাও ঈশ্বরের ও কর্মীদের কাছে একটি পরিচর্যা পরিকল্পনার জন্য দায়বদ্ধ। এই পরিচর্যা পরিকল্পনা হয়তো ব্যক্তিগত ব্যবহারের জন্য হতে পারে বা কর্মস্থলে অন্যান্য খ্রীষ্টিয়ানদের সঙ্গে শেয়ার করা যেতে পারে।

কর্মস্থলের পরিচর্যার জন্য তিনটি মূল কথা

কাজ ও জীবনে তিনটি মূল কথা আছে যা আমাদের বিবেচনা করা উচিত: সেগুলো হলো

ঈশ্বরের রাজ্য, সম্পর্ক, ও রূপান্তর

১. আমরা ঈশ্বরের রাজ্যের বিষয়ে চিন্তাযুক্ত হতে চাই এবং ভেবে দেখতে চাই যে একজন ব্যক্তি ও একজন ব্যবসায়ী হিসেবে কীভাবে আমি পৃথিবীতে প্রভু যীশুর সুসমাচার আমার ব্যবসার মধ্য দিয়ে প্রচার করতে পারি।
২. আমাদের অবশ্যই আমাদের সাথে দেখা হওয়া প্রত্যেক ব্যক্তিকে গুরুত্বপূর্ণ হিসেবে বিবেচনা করতে হবে এবং উপলব্ধি করতে হবে যে প্রভু যীশু খুবই সফল ছিলেন কারণ তিনি মানুষের সঙ্গে সম্পর্কে খুব গুরুত্ব দিতেন এবং সকল ধরণের লোকদের সঙ্গে সম্পর্ক তৈরী করতে চাইতেন।
৩. এর উদ্দেশ্য হলো যেন প্রতিটি বিষয়কে ইতিবাচকভাবে ঈশ্বরের রূপান্তর করার শক্তি সকল কিছুই যা কিছু আমরা স্পর্শ করি সেগুলোকে পরিবর্তিত করে। এর মধ্যে আছে খ্রীষ্টের মতো করে ব্যবসা ব্যবস্থাপনা করা যার ফলে এমন এক রূপান্তর রের এক পরিবেশ সৃষ্টি করে।



আমরা যেখানে কাজ করি সেখানে ঈশ্বরের রাজ্যকে কীভাবে নিতে পারি? পরিচর্যাকারী হিসেবে আমরা যা কিছু করি তাতে আমাদের ভূমিকা কি তা আমাদের বুঝতে হবে। প্রভু যীশু আমাদেরকে তাঁর কাজ চালিয়ে যাবার জন্য আহ্বান করেছেন এবং আমাদেরকে সেই সব শক্তি দিয়েছেন যাতে আমরা যেখানেই যাই সেখানে সে কাজ করতে পারি। ব্যবসায়ের মালিক হিসেবে, আমাদেরকে জনবহুল স্থানের যে সব লোকের সংস্পর্শে আমরা আসি তাদের মধ্যে ঈশ্বরের রাজ্যকে আরোও প্রসারিত করতে, সম্পর্ক স্থাপন করতে, এবং পবিত্র আত্মার শক্তিতে রূপান্তরের মাধ্যম হিসেবে কাজ করতে বলা হয়েছে।

কর্মস্থলের পরিচর্যা কাজের চারটি নীতিমালা

কলসীয় ৪:১-৬: “প্রভুরা, তোমরা দাসদের প্রতি ন্যায় ও সাম্য ব্যবহার কর, জানিও যে, তোমাদেরও এক প্রভু স্বর্গে আছেন। তোমরা প্রার্থনায় নিবিষ্ট থাক, ধন্যবাদ সহকারে এই বিষয়ে জাগিয়া থাক। আর তৎসঙ্গে আমাদের জন্যও প্রার্থনা কর, যেন ঈশ্বর আমাদের জন্য বাক্যের দ্বার খুলিয়া দেন, যেন খ্রীষ্টের সেই নিগূঢ়তত্ত্ব জ্ঞাত করিতে পারি, যাহার জন্য আমি বন্ধনযুক্তও আছি, যেন আমার যেমন বলা উচিত, তেমনি তাহা প্রকাশ করিতে পারি। তোমরা বাহিরের লোকদের প্রতি বুদ্ধিপূর্বক আচরণ কর, সুযোগ কিনিয়া লও। তোমাদের বাক্য সর্বদা অনুগ্রহযুক্ত হউক, লবণে আন্বাদযুক্ত হউক, কাহাকে কেমন উত্তর দিতে হয়, তাহা যেন তোমরা জানিতে পার।”

এই পদগুলো কর্মস্থলের পরিচর্যা কাজে নীতিমালার বিষয়ে অন্তর্দৃষ্টি দেয়:

- তোমরা প্রার্থনায় নিবিষ্ট থাক (২ পদ)
- যেন ঈশ্বর আমাদের জন্য বাক্যের দ্বার খুলিয়া দেন, যেন খ্রীষ্টের সেই নিগূঢ়তত্ত্ব জ্ঞাত করিতে পারি (৩ পদ)
- তোমরা বাহিরের লোকদের প্রতি বুদ্ধিপূর্বক আচরণ কর, সুযোগ কিনিয়া লও। (৫ পদ)
- কাহাকে কেমন উত্তর দিতে হয়, তাহা যেন তোমরা জানিতে পার (৬ পদ)

নীতিমালা # ১: প্রার্থনা

কর্মীদের, ক্রেতাদের, বিক্রেতাদের, ও অন্যান্য ব্যবসায়ী সহকর্মীদের নামের তালিকা করুন।

কর্মস্থলে পরিচর্যা কাজ

- নিয়মিতভাবে তাদের নাম ধরে ধরে প্রার্থনা করুন। যদি তালিকাতে অনেক নাম থাকে, তাহলে সেই নামগুলোকে ছোট ছোট ভাগে ভাগ করুন এবং প্রতিদিন এক একটি ভাগের জন্য প্রার্থনা করুন।
- ঈশ্বরের কাছে থেকে তাদের প্রত্যেকের জন্য সচেতনতার জন্য প্রার্থনা করুন, এবং যেমন তিনি তাদের জীবনে কাজ করতে চান সেভাবে ব্যবহৃত হবার জন্য প্রার্থনা করুন।
- ঈশ্বরের কাছে এই সব লোকদের জন্য আকাঙ্ক্ষিত হৃদয়ের জন্য এবং কীভাবে তাদের সঙ্গে সম্পর্ক গড়া যায় সেজন্য জ্ঞানের জন্য প্রার্থনা করুন। প্রার্থনা করুন যেন আপনি বুঝতে পারেন ঈশ্বর কীভাবে তাদের জীবনকে পরিবর্তিত করতে চান।
- তাদের কাছে সুসমাচার পৌছে দেবার জন্য উন্মুক্ত দরজার জন্য প্রার্থনা করুন।
- ধৈর্য ধরুন, এটি একটি প্রক্রিয়া, হঠাৎ করে ঘটবার কোন বিষয় নয়।

নীতিমালা # ২: উন্মুক্ত দরজা

এই ধরনের প্রচার কাজ ও শিষ্য তৈরী করা আমাদের প্রভাবের আওতাভুক্ত স্থানে হয় এবং এটি কোন কার্যক্রম নয় কিন্তু সম্পর্ক স্থাপনের মধ্য দিয়ে হয়। দরজা নানা ভাবে উন্মুক্ত হয়। কোন কোনটি আনন্দের সময় আনন্দ অনুষ্ঠানের মধ্য দিয়ে হয়। কিন্তু অন্যগুলো সমস্যার সময়ের মধ্য দিয়ে আসে। আনন্দের মধ্য দিয়ে যেগুলো আসে তার মধ্যে হয়তো কোন শিশুর জন্ম, জন্মদান, কোন বার্ষিকী, বিবাহ বা শিক্ষা সমাবর্তন অনুষ্ঠান থাকতে পারে। দুঃখ ও সমস্যার ঘটনার মধ্যে থাকতে পারে প্রিয়জনের মৃত্যু, বড় ধরনের অসুস্থতা, পারিবারিক সমস্যা, শিশুদের নিয়ে সমস্যা, আর্থিক সমস্যা, বা চাকুরীহীন হওয়া। আমরা যখন সুসমাচার পড়ি এবং যীশু খ্রীষ্টের ভালোবাসা ও লোকদের সেবা করার উদাহরণের দিকে তাকাই, তখন দেখি যে তিনি এই সব অনেক পরিবেশের মধ্যে কাজ করেছেন। এগুলো তাঁর কাছে সুসমাচার প্রচারের জন্য মুক্ত দরজা ছিল।

উন্মুক্ত দরজার জন্য যে সব পরিবেশ কাজ করে:

- জন্মদিন ও বার্ষিকী কার্ড- কিছু কথা লিখে স্বাক্ষর দেওয়া
- সকল কর্মীদেরকে মাসিক চিঠি দেওয়া যার মধ্যে কিছু উৎসাহব্যঞ্জক কথা, তাদের আত্মীয় স্বজনদের কথা ও বিষয়বস্তু থাকবে।
- সকল কর্মীদের, ক্রেতা ও বিক্রেতাদের কাছে বড়দিনের কার্ড / চিঠি দেওয়া



MARKETPLACE MANUAL 1

- ছুটির দিনে সকল কর্মীদেও জন্য খাওয়া দাওয়ার/পার্টির আয়োজন
- বছরের উপযুক্ত সময়ে সকল কর্মী ও তাদের স্ত্রী/স্বামী সন্তানদের জন্য পিকনিক
- ব্যক্তিগতভাবে, কার্ডের মাধ্যমে, ফোনে, ই-মেইলে, বা পুরস্কার দেবার মধ্য দিয়ে ধন্যবাদ জানানো
- মনে রাখবেন যে প্রত্যেক ব্যক্তি কোন কিছু শুনবার আগে মনে মনে জানতে চায় কেউ তাদেরকে ভালোবাসুক

নীতিমালা # ৩: অন্যদের কাছে পরিচর্যা করবার সুযোগ

ঈশ্বর যাদেরকে আমাদের কাছে এনেছেন তাদের জন্য যখন আমরা প্রতিদিন প্রার্থনা করি, তখনই প্রচারের জন্য উন্মুক্ত দরজার পরিবেশ সৃষ্টি হয়। অন্যের সঙ্গে সম্পর্ক স্থাপনের মধ্য দিয়ে আমরা সকলের কাছে এটি দেখাই যে আমরা সকলের জন্য উন্মুক্ত ও তাদের সঙ্গে যোগাযোগ করতে চাই। এই যোগাযোগ স্থাপনের মধ্যে জড়িত আছে তাদের সঙ্গে কথা বলা ও তাদের কথা শোনা- কথা বলার চাইতেও বেশী তাদের কথা শোনা। তাদের যত্ন নেওয়া, ভালোবাসা, ও তাদের সেবা করার মনের ইচ্ছা এবং তাদেরকে কথা দিয়ে উৎসাহ দেওয়া যোগাযোগ স্থাপনের জন্য গুরুত্বপূর্ণ। আমাদের চারিপাশে লোকদেরকে আমাদের ভালোভাবে জানতে হবে যেন তাদের জীবনে ও মনোভাবে যদি কোন পরিবর্তন আসে তা আমরা বুঝতে পারি। তাদের বিষয়ে সচেতন হোন ও তাদের যদি কোন প্রয়োজন থাকে তা জানতে আগ্রহী হোন।

নীতিমালা # ৪: সাড়া দেওয়া

কীভাবে একজন ব্যবসায়ের মালিক কারো জীবনে সুসমাচার প্রচারের জন্য উন্মুক্ত দরজার প্রতি সাড়া দিতে পারেন তার একটি উদাহরণ দেওয়া হলো।

“আমি যোহনের জন্য অনেক মাস ধরে প্রার্থনা করছিলাম। পরে, আমি শুনতে পেলাম যে তার মা মারা গিয়েছেন (সমস্যা)। আমরা শুনতে পেলাম যে সে একটি সাধারণ ধরণের অস্ত্রোষ্টিক্রিয়া ও কবর দেবার অনুষ্ঠানের ব্যবস্থা করেছে (পর্যবেক্ষণ)। আমি যোহনকে ব্যক্তিগতভাবে কিছু লিখে একটি কার্ড পাঠালাম এবং প্রার্থনা করে যেতে থাকলাম (সচেতনতা)। একদিন, আমি কফি খাবার সময়ে শুনতে পেলাম যোহন কি করেছে।

কর্মস্থলে পরিচর্যা কাজ

আমি যোহনকে কিছু বাস্তব ভাবে সাহায্য দিতে চাইলাম। আমি তাকে শাস্ত্রের একটি ছোট পুস্তিকা পাঠালাম (যত্ন নেওয়া)। আমি তাকে পরের কয়েক সপ্তাহে একটি খেলার অনুষ্ঠানে আমার সঙ্গে যেতে বললাম (তাকে সময় দেওয়া)। আমি যোহনকে ই-মেইল করে জানালাম যে আমি তার জন্য তখনও প্রার্থনা করছি (উৎসাহ দেওয়া)। পরে এক রাতে আমি যোহনের কাছ থেকে টেলিফোন পেলাম যে তার একজন কিশোর ছেলে সমস্যার মধ্যে পড়েছে। আমি সে কথাগুলো শুনলাম। এবং তাকে উৎসাহ ও পরামর্শ দিতে চেষ্টা করলাম। আমি তার জন্য অপেক্ষা করতে থাকলাম (তার প্রতি ভালোবাসা)। পরিশেষে, আমি যোহনকে বললাম যে আমরা কি একসঙ্গে পবিত্র বাইবেল পড়তে পারি কি না। কিছু দিন পরে আমি তাকে আহ্বান জানালাম যে “সে কি প্রভু যীশুকে তাঁর জীবনে গ্রহণ করবে?”

আপনার কর্মস্থলে খ্রীষ্টকে নিয়ে যাওয়ার সাহায্যদায়ী সহায়িকা

- কর্মস্থলে “ধার্মিক” হবেন না, কিন্তু খ্রীষ্টকে আপনার কাজ ও জীবনের মধ্য দিয়ে প্রকাশিত হতে দিন।
- আপনার বিশ্বাসের পতাকা অবশ্যই তুলে ধরবেন কিন্তু তা যেন কখনই অন্যের বিরুদ্ধে অবমাননাকর যেন না হয়।
- অন্ধকারের পৃথিবীতে আলো হয়ে উঠুন
- সমস্যা জর্জরিত সহকর্মীদের সঙ্গে প্রার্থনা করুন
- প্রার্থনার নিবেদনগুলো ও তার ফলো আপগুলো লিখে রাখুন
- সহকর্মীদের পরিবারগুলোর সম্পর্কে জিজ্ঞেস করুন
- সঠিক পরিস্থিতিতে দেবার জন্য আপনি বাইবেল ও ছোট পুস্তিকা সঙ্গে রাখুন
- তাতেও সঙ্গে বাইরে খাবার খেতে ও কথা বলতে যান
- ধৈর্য ধরুন- এতে কিন্তু আপনার অনেক সময়ের ও পরিশ্রমের প্রয়োজন হবে।

পুনরালোচনা

১. যাদের সঙ্গে ব্যবসায়ের মাধ্যমে ওঠা বসা হয় তাদের জন্য প্রার্থনা করুন- ঈশ্বরকে তাদের ও আমাদের হৃদয় প্রস্তুত করতে বলুন।
২. ঈশ্বর যখন অন্যদের জীবনে কাজ করেন তখন তিনি যে দরজা উন্মুক্ত করেন সেটি লক্ষ্য করুন।
৩. প্রত্যেক ব্যক্তির কাছে পরিচর্যা করবার জন্য প্রতিটিটি সুযোগের জন্য সচেতন থাকুন।
৪. সম্পর্ক স্থাপনের জন্য যত্ন সহকারে ও সচেতনতার সাথে উত্তর দিন। মানুষকে প্রকল্প হিসেবে নয় কিন্তু সম্পর্ক হিসেবে বিচার করবেন যাদেরকে ঈশ্বর তাঁরই উদ্দেশ্যে তৈরী করেছেন।



MARKETPLACE MANUAL 1

চিন্তা ও ধ্যান:

১. আপনি যেখানে বাস করেন, সেখানে আপনি কীভাবে লবণ ও আলো হয়ে উঠতে পারেন সে বিষয়ে ঈশ্বরের পরামর্শ চান।
২. ঈশ্বরকে অনুরোধ করুন যেন তিনি আপনার নিজের কর্মস্থলের পরিচর্যার জন্য মানুষদেরকে ও তাতেও জন্য একটি পরিকল্পনা তৈরী করতে সাহায্য করেন।
৩. প্রতিদিন আপনি ঈশ্বরের কাছে মানুষের জীবনে সুসমাচার প্রচার করার জন্য উন্মুক্ত দরজা দেখিয়ে দিতে, সেই মুক্ত দরজার প্রতি সচেতন হতে এবং এই উন্মুক্ত দরজার প্রতি সাড়া দেবার জন্য তাঁর হৃদয়ের পরিচালনা দিতে বলুন।

দূর্নীতির বিরুদ্ধে যুদ্ধ করা

প্রধান বিষয়:

যখন আমরা আমাদের কাজের মধ্য দিয়ে ঈশ্বরকে সম্মান করতে চাই তিনি আমাদের সততাকে সম্মান করেন।

সারা বিশ্বে খ্রীষ্টিয়ানেরা যে সব চ্যালেঞ্জের মুখে পড়ে তার মধ্যে একটি বড় সমস্যা হলো যখন চারিদিকে দূর্নীতি ছড়িয়ে পড়ে তখন খ্রীষ্টিয়ানেরা কীভাবে সফল হতে পারে।

অনেক সময় উন্নয়নশীল দেশগুলোতে মনে হয় যেন যারা দূর্নীতিময় ও নিয়মকানুন মেনে চলে না তারাই আর্থিকভাবে সফল ও লাভবান হয়। খ্রীষ্টিয়ানেরা খুব সহজেই হতাশাগ্রস্থ হতে পারে যখন আমরা যা সঠিক তা করতে যাই তখন যদি দেখি যে ঈশ্বরভয়হীন লোকেরা উন্নতি করেছে। যখন আমরা এভাবে অনুভব করি, আমাদের অবশ্যই মনে বল আনতে হবে। ঈশ্বর সব কিছু দেখেন, এবং শেষে তিনি ধার্মিককে পুরস্কার দেন।

- **ঈশ্বর ধার্মিককে পুরস্কার দেন:** তিনি তাঁর বাক্যে প্রতিজ্ঞা করেছেন যে তাঁকে সম্মান করার ও তাঁর বাক্যে বাধ্য থাকার জন্য তিনি আমাদেরকে পুরস্কার দেবেন। ১ করি ৯:২৫; ১ থিষ ২:১৯-২০; যাকোব ১:১২।
- **সামনে বহু দূরে দৃষ্টি নিবদ্ধ রাখুন:** আমরা আমাদের দেশের ভবিষ্যতের জন্য বীজ বুনছি। কোন ধরণের দেশ আমাদের সন্তানেরা ও প্রজন্মেরা ভোগ করবে বলে আশা করি? আমরা যে প্রতিটি ব্যবসায়িক লেনদেন করে থাকি সেগুলো হয় আমাদের দেশের আত্মিক ব্যাংক অ্যাকাউন্ট থেকে বিয়োগ হবে বা তার সঙ্গে যোগ হবে। একটি দেশের সামগ্রিক আত্মিক ও আর্থিক শক্তি দেশের প্রতিটি ব্যক্তির সিদ্ধান্তের যোগফল। প্রত্যেক দিন আমরা আমাদের জীবন যাপন ও কাজের মধ্য দিয়ে ঈশ্বরের রাজ্য গঠন করার সুযোগ পাই।
- **দুষ্ণদের বিষয়ে ঈর্ষা করবেন না :** যখন আমরা দেখি যে আমাদের আশে পাশে ঈশ্বর ভয়হীন লোকেরা উন্নতি করেছে, আমরা বুঝতে পারি যে তাদের এই সফলতা ক্ষনিকের জন্য। পবিত্র বাইবেল গীত ৩৭ অধ্যায়ে বলা হয়েছে যে আমরা যখন দেখি যে দুষ্ণ লোকেরা উন্নতি করে তখন যেন রুষ্ট না হই, কারণ তারা “ছিল হইবে”। গীত ৯২:৭ পদে বলা হয়েছে যে যদিও দুষ্ণেরা অঙ্কুরিত হয়, তারা চির-কালের জন্য বিনাশ হইবে। দুষ্ণদেরকে ঘাসের পাতার বা আগাছার সঙ্গে তুলনা করা হয়েছে যা খুব তাড়াতাড়ি বেড়ে ওঠে কিন্তু আবার শুকিয়েও যায়।



MARKETPLACE MANUAL 1

ঘুষ দেওয়া ও নেওয়া

অনেক দেশে ঘুষ দেওয়া নেওয়া প্রতিদিনকার ব্যাপার। এর পিছনের জনপ্রিয় উদ্দেশ্য হলো এই যে যদি কেউ কোন কিছু করতে চায় বা উন্নতি করতে চায়, তাকে অবশ্যই ঘুষ লেন দেন করতে হবে। পবিত্র বাইবেলে ঘুষের বিরুদ্ধে কথা বলা হয়েছে। খ্রীষ্টের অনুসারী হিসেবে, আমাদেরকে আমাদের সকল ব্যবসায়িক লেনদেনে সৎ ও সরল হতে হবে। সকল বিষয়ে আমরা যেন পবিত্র আত্মা দ্বারা পরিচালিত হই।

এমন কি কোন সময় আসে যখন ঘুষ লেন দেন করা ছাড়া আর কোন গতি থাকে না? এই প্রশ্নের উত্তর দেবার আগে, আসুন আমরা কয়েক ধরণের ঘুষের কথা দেখি:

ঘুষের ধরণ:

ক. অসৎ অভ্যাস

প্রথমত, আসুন আমরা সেই ধরণের ঘুষের দিকে তাকাই যেগুলো অবশ্যই অধার্মিক, অসৎ। মনে করুন যে দুজন ব্যক্তি একই কাজের জন্য চেষ্টা করলো। একজন একটি ব্যবসায় হতে এই বিষয়ে সিদ্ধান্তকারীদের হাতে ঘুষ দিলো যেন তাকে চাকুরীটি দেওয়া হয়। এই ধরণের ঘুষ অবশ্যই খারাপ এবং অসৎ কাজ।

খ. ব্যবহার করা

দ্বিতীয়ত, এক ধরণের ঘুষ আছে যা বল প্রয়োগের দ্বারা করা হয়ে থাকে। টাকা পয়সা দিয়ে কাউকে বাধ্য করা, বা কোন ধরণের হুমকী দিয়ে একজনকে সিদ্ধান্ত নিতে বলা নিশ্চয়ই খারাপ ও ঈশ্বরের নীতির বাইরে।

গ. “টিপস”

এমন অনেক সময় আসে যেটি না এদিকের না ওদিকের বলে ভ্রম হয়। যেমন, একজন ব্যবসায়ী তার একটি ব্যবসা আরম্ভ করার জন্য একজন সরকারী অফিসারের সাথে কিছু কাগজপত্র ঠিকঠাক করতে চাইলেন। তিনি সকল নিয়মকানুন মেনে চললেন, সকল ন্যায্য টাকা পয়সাও দিলেন, আর অপেক্ষা করতে থাকলেন কবে সেই অফিসার সমস্ত কাগজপত্র ঠিকঠাক করে দেবেন। সেই অফিসার যতোক্ষণ পর্যন্ত না তাকে সব কিছু ঠিক করে দিলেন ততোক্ষণ পর্যন্ত ব্যবসায়ী সম্পূর্ণভাবে চুপ করে বসে থাকা ছাড়া আর কিছুই করতে পারলেন না।

দুর্নীতির বিরুদ্ধে যুদ্ধ করা

তিনি বারবার বিষয়টি দেখলেন, কিন্তু সেই অফিসার তার কাজটি সম্পূর্ণ করলেন না যদিও খুব কম পরিশ্রমে তিনি সেই কাজটি করে দিতে পারতেন। বিষয়টি স্পষ্ট হয়ে গেলো যে সেই অফিসার কাজটি করে দিতে কিছু টাকা চাইছেন। অল্প কিছু টিপস সম্পূর্ণ প্রক্রিয়াকে পূর্ণ করে দিতে পারে। এখন, এই ঈশ্বর ভয়কারী ব্যবসায়ী লোকটি কি করতে পারেন?

কেউ কেউ কোন টিপস না দিতে বলতে পারেন কারণ এটি করলে অসৎ কাজের চক্রটি চলতেই থাকবে। লোকটিকে ধৈর্য ধরতে হবে, অপেক্ষা করতে হবে, এবং এমন কি এই সুযোগটিকে খ্রীষ্টের মতো করে সাক্ষ্যের জন্য ব্যবহার করতে হবে।

অন্যেরা বলতে পারেন যে একটু টিপস দেওয়া ঠিক আছে যাতে লোকেরা যা ইতিমধ্যে করছে তা করে যেতে পারে। এতে তো তারাই অধার্মিক বলে প্রতীয়মান হবে।

এই ধরণের সিদ্ধান্তহীনতার মাঝখানের সময়গুলোতে খুবই কষ্ট ও সমস্যাময়। উপরের ঘটনায় আমরা দেখতে পেলাম যে কোন ব্যক্তি যে দিকে ইচ্ছে সেদিকে গিয়ে তার যাওয়াকে ন্যায্যতা বলে প্রমাণ করতে পারে। এই রকম সময়ে আমাদেরকে অবশ্যই পবিত্র আত্মার উপরে নির্ভর করতে হবে, যেন তিনি আমাদেরকে কি করতে হবে, কখন করতে হবে, এবং কীভাবে করতে হবে তা দেখিয়ে দেন।

কাজে ধার্মিকতা

মোহন নামে একটি লোক আছে যিনি হায়দরাবাদ, ভারতে আবাসন ব্যবসা করে থাকেন। কয়েক বছর আগে তিনি খ্রীষ্টের অনুসারী হয়েছেন। খ্রীষ্টকে জানার পূর্বে, তিনি ভারতের সাধারণ নিয়ম অনুসারে ঘুম দেওয়া নেওয়া করতেন। যখন তিনি পবিত্র বাইবেল পড়লেন, তিনি তার এই অভ্যাস পরিবর্তন করতে স্থির করলেন। কিন্তু, এমন এক সময় এলো যখন অন্যান্য লোকেরা তার কাছ থেকে ঘুম চাইলো যেন তিনি তাদের ব্যবসা গ্রহণ করতে পারেন।

তিনি তাদের কাছে স্পষ্টভাবে জানিয়ে দিলেন যে তিনি এখন একজন খ্রীষ্টিয়ান এবং তাই তিনি কোন ঘুম লেন দেন করতে পারবেন না। তাঁর এই দৃঢ় মনোভাবের জন্য তিনি সেই ব্যবসা পেলেন না। ছয় মাস পরে, সেই লোকেরা তার কাছে আবার এলো, এবং তারা সেই দামে তাদের পূর্বের



MARKETPLACE MANUAL 1

ব্যবসার দুইগুণ তাকে দিতে চাইলো কারণ তারা বুঝেছিলো যে তিনি একজন বিশ্বস্ত লোক।

ঈশ্বর আমাদের সততাকে সম্মান করেন

যীশু খ্রীষ্টের অনুসারী হিসেবে, আমাদের অবশ্যই তাঁর প্রতিনিধিত্ব করতে হবে এবং তাঁর ধার্মিকতা আমাদের মধ্যে থাকতে হবে। যে কোন খ্রীষ্টিয়ান ব্যবসায়ীকে, একটি সবচেয়ে ভালো কাজ হলো ঘুষ বা অসততার দৃশ্য এড়িয়ে চলা। যখন আমরা কোন কঠিন সমস্যার মধ্যে পড়ি যেখানে মনে হয় আমরা বন্দী হয়ে গেছি, তখন আমাদেরকে এই সমস্যার মধ্য দিয়ে কীভাবে চলতে উচিত সে বিষয়ে প্রভুর কাছে জ্ঞান চাইতে হবে।

চিন্তা ও ধ্যান:

১. আপনি যে যে স্থানে প্রভাব বিস্তার করে থাকেন সেখানে ধার্মিকতার স্তর উচু করবার জন্য যা দরকার তা করুন।
২. এখনই ঈশ্বরকে সম্মান করার জন্য সিদ্ধান্ত নিন যদিও এতে আপনার কষ্ট হতে পারে।

বিশ্বস্তভাবে অর্থের ব্যবহার করা

প্রধান বিষয়:

আমাদের প্রত্যেককে তাঁর ধনের কার্যকরী বিশ্বস্ত ব্যবহারকারী করার জন্য ঈশ্বর পরিকল্পনা করেছেন যেন আমাদের মধ্য দিয়ে তাঁর রাজ্যের উদ্দেশ্যের জন্য মানুষদেরকে ও সম্পদকে গড়ে তুলতে পারি। যদি আমরা বিশ্বস্তভাবে কাজ করি ঈশ্বর আমাদের প্রিশ্রমকে পুরস্কার করবেন।

ঈশ্বরের ধনের সুব্যবহার আমাদের খ্রীষ্টিয়ান জীবনের প্রতিটি দিক প্রতিফলিত হয়। ঈশ্বর সব কিছু তৈরী করেছেন তাই আমরা আসলে কিছুই মালিক নই, তিনি আমাদের যা দিয়েছেন আমরা তাঁর রক্ষক এবং আমরা তাঁর সম্পদের ম্যানেজার হিসেবে কাজ করি।

মথি ২৫:১৪-২৯ পদে প্রভু যীশু একটি দৃষ্টান্ত কথা বলেছেন, যা প্রকৃত অর্থ রক্ষকের জন্য খাঁটি ভিত্তি স্থাপন করেছে। এই গল্পে, প্রভু তিনজন দাসকে “তাদের নিজ নিজ ক্ষমতা অনুসারে” কিছু অর্থ দিলেন। প্রভু চেয়েছিলেন যেন প্রত্যেক দাস তারা যে অর্থ পেয়েছে তা দিয়ে তারা বিশ্বস্তভাবে জীবন যাপন করবে ও ফলবান হবে।

মূল নীতি: বিশ্বস্ত অর্থের সুব্যবহার করলে জীবনে উন্নতি আসে।

উপরে যে দৃষ্টান্তটি দেওয়া হয়েছে তার শেষে প্রভু তার চাকরেরা তিনি তাদেরকে যা যা দিয়েছিলেন তা দিয়ে কে কি করলো তা দেখবার জন্য ফিরে এলেন। প্রথমজনের কাছে, যে দাস তার সম্পদ বাড়িয়েছিলও বিশ্বস্তভাবে অর্থ ব্যবহার করেছিল তাকে প্রভু বললেন, “বেশ, উত্তম ও বিশ্বস্ত দাস, তুমি অল্প বিষয়ে বিশ্বস্ত হইলে, আমি তোমাকে বহু বিষয়ের উপরে নিযুক্ত করিব (মথি ২৫ : ২১)।

ঈশ্বর আমাদেরকে এখন অল্প বিষয়ে বিশ্বস্ত হতে দেখতে চান যেন ভবিষ্যতে তিনি আমাদেরকে আনোও মহান মহান বিষয়ে দায়িত্ব দিতে পারেন। ঈশ্বর সবাইকে ধার হিসেবে তার কাছ থেকে কিছু জিনিষ দেন। তিনি চান যেন আমরা সে জিনিষগুলোর সদ্যবহার করি এবং তাঁর বিনিয়োগের সফল তাঁর কাছে এনে দিই



ঈশ্বরের জন্য আমরা যে যে বিষয়গুলোর সঠিক সদ্যবহার করবো তার কয়েকটি হলো :

ব্যক্তিগতভাবে :	ব্যবসায়িকভাবে:
দক্ষতা ও সামর্থ	জমি জমা ও দালান কোঠা
অন্যের সঙ্গে সম্পর্ক	ক্রেতা
সময়	কর্মচারীরা
সুযোগ সুবিধা	পণ্য বিক্রেতা
আমাদের আস্থান	অর্থ সম্পদ
আমাদের শারীরিক শরীর	
সুসমাচার	

আমরা প্রত্যেকে ঈশ্বরের কাছ থেকে পাওয়া সম্পদের সুব্যবহারের জন্য দায়ী। এই দৃষ্টান্ত কথায় বলা হয়েছে যে ঈশ্বর বিভিন্ন লোকদেরকে বিভিন্ন ধরণের দান দিয়েছেন এবং তিনি চান নি যে তারা সকলেই একই ধরণের সুফল লাভ করুক। তিনি যা আশা করেন তা হলো প্রত্যেকজন ঈশ্বরের কাছ থেকে পাওয়া দানের সুব্যবহারের জন্য সমানভাবে বিশ্বস্ত হবে। ঈশ্বর যা কিছু দিয়েছেন তাকে বৃদ্ধি প্রাপ্ত করতে ও ব্যবহার করতে হবে। যারা যা পেয়েছিল তা সুন্দরভাবে ব্যবহার করে আরোও উচ্চ সম্মান ও দায়িত্ব লাভ করলো।

মূল নীতি : ঈশ্বর বিশ্বস্ততাকে পুরস্কার দেন

মথি ২৫ অধ্যায়ে বিশ্বস্ত দাসেরা প্রভুর কাছ থেকে যে পুরস্কার পেলো:

- প্রশংসা : “উত্তম ও বিশ্বস্ত দাস”
- উন্নতি: “ আমি তোমাকে বহু বিষয়ের উপরে নিযুক্ত করিব”
- গভীর সম্পর্ক: “তুমি আপন প্রভুর আনন্দের সহভাগী হও।”

যে সব দাসেরা প্রভুর দেওয়া দান পেয়ে তার সদব্যবহার করে আরোও অনেক উৎপাদন করেছিল তাদের প্রতি প্রভু অনেক সন্তুষ্ট হলেন। তিনি তাদেরকে মুখের কথায় সম্মানিত করলেন। তিনি তাদেরকে আরো বেশী ক্ষমতা দিলেন। সম্পর্কের দিক দিয়ে তিনি তাদেরকে তাঁর আরোও কাছে আসবার সুযোগ দিলেন। যখন সম্পদ ও অর্থের সুব্যবহারকারী হিসেবে আমরা ঈশ্বরের গৌরবের জন্য ব্যবহার করি তিনিও আমাদের প্রতি একই ব্যবহার করবেন।

জীবন ও ব্যবসাতে অর্থের সুব্যবহার করা

ঈশ্বর চান যেন আমরা বিশ্বস্তভাবে তিনি আমাদেরকে যা দিয়েছেন তার ব্যবহার ও বৃদ্ধি করি। যখন আমরা তাঁর এই উদ্দেশ্যের সঙ্গে নিজেকে সংযুক্ত করি, তিনি আমাদেরকে তাঁর ইচ্ছা পূর্ণ করার জন্য শক্তি ও সামর্থ্য দেন। আমাদের যে ব্যবসায় আছে তা ঈশ্বর আমাদেরকে ঈশ্বরের কাজে ব্যবহার করার জন্য ধার দিয়েছেন। তিনি আমাদের ব্যবসাতে আমাদের সঙ্গে একজন সক্রিয় অংশীদার হতে খুবই বাসনা করেন।

দৃষ্টান্তটির মধ্যে, বিশ্বস্ত দাসেরা সঙ্গে সঙ্গেই প্যাবুর অর্থ ব্যবহান করার কাজে লেগে গেলো। তারা এই অর্থ বৃদ্ধি করার এবং তাদেরকে য দেওয়া হয়েছে তার উন্নতি করার দারুণ প্রয়োজন উপলব্ধি করলো।

জীবন ও ব্যবসাতে, আমাদেরকে ঈশ্বর সত ও খাঁটি অর্থের সদ্ব্যবহারকারী বলে উন্নত করতে চান। একজন ব্যবসায়ী সব সময়ই বেড়েই চলে ও তার ব্যবসা বৃদ্ধি পেতে থাকে। ব্যবসাতে ভালো অর্থ সদ্ব্যবহারকারী হিসেবে আমাদের সম্পদ সম্বন্ধে আমাদের এই সব প্রশ্নগুলো জিজ্ঞেস করতে হবে:

- ঈশ্বর আমাকে এই ব্যবসায়ের জন্য যে আহ্বান দিয়েছিলেন আমি কি সেই আহ্বানের, দর্শনের ও ব্যবসায়ের পরিকল্পনা অনুযায়ী কাজ করছি।
- আমার কি এই ব্যবসায়ের দর্শন অনুযায়ী পরিচালনা করার জন্য উপযুক্ত পরিমাণের সম্পদ, দালান কোঠা, ও যন্ত্রপাতি আছে?
- আমার কি সঠিক কর্মী আছে এবং তারা কি এই ব্যবসায়ের পরিকল্পনার পরিচালনা করার বুদ্ধিমত্তা, দক্ষতা, ও প্রশিক্ষণ আছে?
- আমার ব্যবসাতে ক্রেতাদের কি সম্মান করা হয়?
- ঠিক সময় মতো বিল পেমেন্ট করা ও সরবরাহকারীদেরকে কথা রাখি?
- আমি কি সময়ের সব চাইতে ভালো সদব্যবহার করি?
- আমি কি অর্থের বিষয়ে জ্ঞানবান ও দক্ষ?
- আমি যাদের সংস্পর্শে আসি আমি কি তাদের কাছে আমার বিশ্বাসের কথা বলতে ও করে দেখাতে পারি?



দায়িত্বজ্ঞানবান ব্যবসায়ীরা সব সময় আগে চিন্তা করে ও নতুন নতুন সুযোগের খোঁজে থাকে।
অমাদেরকে অবশ্যই নতুন নতুন চ্যালেঞ্জের মোকাবিলা করতে ও নতুন নতুন সুযোগ খুঁজে পেতে
সতর্ক থাকতে হবে।

দূর্বল অর্থের সদ্যবহার বনাম ঈশ্বরের মনোনীত অর্থের সদ্যবহার

অবিশ্বস্ত দাসটি তার সম্পদ দিয়ে কোন কাজ করলো না ফলে তার প্রভুর কাছে অর্থহীন হয়ে
পড়লো। মথি ২৫ এ কাহিনীটি দেখলে, আমরা দেখতে পাই যে সেই দূর্বল দাস নানা ধরণের
যুক্তি দেখাচ্ছিল এবং ভয়ে কাঁপছিল। খোঁড়া যুক্তি আসে যখন কোন কাজ করা না হয়। দূর্বল
অর্থের ব্যবহার অলসতা, দূর্বল পরিকল্পনা ও ভয় উৎপাদন করে।

প্রভু দূর্বল ভৃত্যকে মারাত্মকভাবে বকুনি দিলেন কারণ সে তাকে যে সব গুণাবলী দেওয়া
হয়েছিল তা দিয়ে সে কিছুই করে নি। তা দিয়ে কঠিন পরিশ্রম করে আরোও অনেক ফল
উৎপাদনের পরিবর্তে, সে তার গুণাবলীগুলো মাটির নীচে লুকিয়ে রাখলো, আর তা দিয়ে সে
কিছুই করলো না। তার অলসতা ও ভয়ের ফলে তার জীবনে কোন ফল উৎপাদিত হলো না।
তার প্রভুর প্রতিক্রিয়া সম্পূর্ণ ভিন্ন ধরণের হতে পারতো যদি অন্তত সেই দাস কিছু ফল
উৎপাদন করতে সত্যিই চেষ্টা করতো।

প্রভু ভালো দাসদেরকে তাদের তাদের নিজের স্বার্থের জন্য বিচক্ষণ, লাভবান না হয়ে তারা
বিশ্বস্ত হবার জন্য প্রশংসা করলেন। ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসায়ী হিসেবে আমার লক্ষ্য হওয়া
উচিত কী করে ঈশ্বর যা কিছু আমাদেরকে দিয়েছেন তার বিশ্বস্তভাবে, ফলবান অর্থের ব্যবহার
করে ঈশ্বরের গৌরব করতে পারি। আমাদের সামর্থ অনুযায়ী, ঈশ্বরের আত্মার সাহায্য নিয়ে,
আমরা লোকদেরকে ও সকল বিষয় সুন্দরভাবে করতে পারবো।

বিশ্বস্তভাবে অর্থের ব্যবহার করা

চিন্তা ও ধ্যান

১. ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন জিনিস কোন কোন সম্পদ আপনাকে সুব্যবহার করবার জন্য দেবেন।
২. আপনি আপনার নিজের ও ব্যবসায়ের কাজগুলো পরীক্ষা করুন এবং দেখুন আপনাকে যে সম্পদ দেওয়া হয়েছে তার প্রতিটি সুব্যবহার করবার জন্য পবিত্র আত্মার শক্তি ব্যবহার করছেন কি না।
৩. সকল বিষয়ে ও ঈশ্বরের রাজ্যের উদ্দেশ্যগুলি পূর্ণ করতে বিশ্বস্ত হবার জন্য নিজেকে উৎসর্গ করুন এবং জানবেন যে ঈশ্বর আপনাকে তাঁর প্রশংসা, উন্নতি ও সুবিধা দেবেন।

অর্থের বিশ্বস্ত ব্যবহার করা

প্রধান বিষয়:

সকল বিষয়ে ও ঈশ্বরের সকল উদ্দেশ্যও প্রতি বিমবস্ত হবার জন্য নিজেকে উৎসর্গ করুন এবং জানবেন যে ঈশ্বও তাঁর সম্মান, পুরষ্কার ও সুবিধা দিয়ে আপনাকে সাহায্য করবেন।

অর্থ হলো বিশ্বস্ত ব্যবস্থাপনার একটি উপকরণ ও একটি পরীক্ষা

হিতোপদেশ ১৩:৭: যে কেহ আপনাকে (বাইরে) ধনবান দেখায়, কিন্তু তাহার কিছুই নাই, কেহবা আপনাকে (বাইরে) দরিদ্র দেখায়, কিন্তু তাহার মহাধন আছে।

মথি ৬:২৪: কেহই দুই কর্তার দাসত্ব করিতে পারে না; কেননা সে হয় ত একজনকে ঘেঁষ করিবে, আর একজনকে প্রেম করিবে, নয় ত একজনের প্রতি অনুরক্ত হইবে, আর একজনকে তুচ্ছ করিবে; তোমরা ঈশ্বর এবং ধন উভয়ের দাসত্ব করিতে পার না।

পবিত্র বাইবেলে ২৩০০ এরও বেশী পদ আছে যেগুলোতে অর্থ ও সম্পত্তি ব্যবহার করার বিষয়ে বলা হয়েছে। ঈশ্বও তাঁর লোকদেরকে আশীর্বাদ করতে চান। ঈশ্বর যে সম্পদ তাঁর সন্তানদেরকে দেন তা তা কেবল মাত্র জাগতিক অর্থে নয় (টাকা পয়সা) নয়, কিন্তু জ্ঞান, সুচরিত্র, দক্ষতার মতো আত্মিক আশীর্বাদ যা ভবিষ্যতের প্রজন্মের কাছে দেওয়া যায়। এমন অনেক লোক আছে যারা জাগতিকভাবে মহা ধনী কিন্তু আত্মিকভাবে কপর্দকশূণ্য।

আমাদের অবশ্যই অর্থকে ভালো কিছু করার জন্য একটি উপকরণ হিসেবে দেখতে হবে। অর্থ দিয়ে আমরা আমাদেরও প্রয়োজন মিটাই। তাই, এই অর্থ লাভ বাড়াবার জন্য ব্যবহার করা যায়। লাভ হলো সেটাই যা আমরা কোন পণ্য বা সেবাকাজের তৈরীর জন্য যা খরচ হয় তার চাইতে বেশী নেওয়া। এই লাভ দিয়ে ব্যবসা বৃদ্ধি করা ও অন্যদের ভালো করার জন্য ব্যবহার করা যায়।

অর্থ সংগ্রহ দ্বারা প্রায়ই মানুষের চরিত্রের পরীক্ষা করা যায়। প্রায়ই জনগণ মনে করে যে অর্থ দ্বারা তাদের সকল সমস্যার সমাধান করা যাবে। এই লোক অর্থের সেবা করে, অর্থের দ্বারা তারা প্রভাবিত হয় কিন্তু অর্থকে কোন ভালো কাজে ব্যবহার করে না। এর ফলে ব্যক্তিগত, অন্যের সাথে সম্পর্কগত ও ব্যবসায়িক সমস্যা সৃষ্টি তৈরী হয়। ঈশ্বর চান যেন তাঁর লোকেরা সেরকম মানুষ হয় যারা অর্থকে সঠিকভাবে ব্যবহার ও সুব্যবস্থাপনা করার চরিত্রের অধিকারী হবে।



অন্য কথায়, আমাদেরকে জীবনে একই সঙ্গে বস্তুতন্ত্রবাদকে তুচ্ছ কওে আয়-উন্নতি করতে হবে।

অর্থের বিশ্বস্ত ব্যবহারের নীতিমালা

১. কেবলমাত্র ঈশ্বর সকল সম্পদের মালিক

দ্বিতীয় বিবরণ ৮:১৮: তোমার ঈশ্বর সদাপ্রভুকে স্মরণে রাখিবে, কেননা তিনি তোমার পিতৃপুরুষদের কাছে আপনার যে নিয়ম বিষয়ক দিব্য করিয়াছেন তাহা অদ্যকার মত স্থির করণার্থে তিনিই তোমাকে ঐশ্বর্য লাভের সামর্থ্য দিলেন।”

আমাদের অবশ্যই উপলব্ধি করতে হবে যে আমাদের যা কিছু আছে এবং আমরা যা কিছু তার সব কিছু ঈশ্বরের কাছ থেকে এসেছে। আমরা তাঁর সাহায্য ছাড়া কিছুই করতে পারি না। আপনি যা কিছু করেন তাতে গর্বিত হবেন না। যতো তাড়াতাড়ি সম্ভব ঈশ্বরকে আপনার জীবনে বিজয় ও আশীর্বাদের জন্য তাঁর প্রাপ্য গৌরব ও সম্মান দিন।

২. ঈশ্বরের রাজ্যকে আমাদের অবশ্যই অগ্রাধিকার দিতে হবে

মথি ৬:৩৩: কিন্তু তোমরা প্রথমে তাঁহার রাজ্য ও ধার্মিকতার বিষয়ে চেষ্টা কর তাহা হইলে ঐ সকল বিষয়ও তোমাদিগকে দেওয়া যাইবে।

আমরা যখন ঈশ্বরের রাজ্যের বিষয়ে সচেষ্টি থাকি, তখন অন্যান্য সকল কিছুই উপযুক্তভাবে বোঝা যায় ও সেগুলোর মূল্য স্পষ্ট হয়। ঈশ্বর আমাদের প্রয়োজন কি কি তা জানেন। তিনি সেগুলো যুগিয়ে দিতে এবং তার চাইতেও বেশী দিতে প্রতিজ্ঞা করেছেন যদি আমরা তাঁকে ও তাঁর অগ্রাধিকারগুলোকে আমাদের নিজেদের সামনে রাখি।

৩. ঈশ্বরের যা কিছু তা ঈশ্বরকে আমাদের দেওয়া উচিত

মালাখি ৩:১০: তোমরা সমস্ত দশমাংশ ভাঙারে আন, যেন আমার গৃহে খাদ্য থাকে। আর তোমরা ইহাতে আমার পরীক্ষা কর, ইহা বাহিনীগণের সদাপ্রভু কহেন, আমি আকাশের দ্বার সকল মুক্ত করিয়া তোমাদের প্রতি অপরিমেয় আশীর্বাদ করি কি না।”

অনেকে মনে করেন যে অন্যকে দেবার মতো তাদের কিছু নাই। ঈশ্বরের যা কিছু তা ঈশ্বরকে ফিরিয়ে দেওয়া কোন ব্যবস্থা বা নিয়ম নয়, কিন্তু তাঁর প্রতি আমাদের নিবেদন ও কৃতজ্ঞতা। পবিত্র বাইবেলে এটি একমাত্র স্থান যেখানে তিনি তাঁকে পরীক্ষা করতে চ্যালেঞ্জ জানাচ্ছেন। আপনার আয়ের ও বৃদ্ধিও প্রথম অংশ ঈশ্বরকে অবশ্যই দিতে হবে।

অর্থের বিশ্বস্ত ব্যবহার করা

ঈশ্বরের স্বভাবই হলো দেওয়া, এবং তাঁর অনুসারী হিসেবে আমাদেরকে দানকারী হতে হবে।

৪. আমাদের বীজ বুনতে হবে যেন শস্য কাটতে পারি

২ করি ৯:১০-১১: আর যিনি বপনকারীকে বীজ ও আহারের জন্য খাদ্য যোগাইয়া থাকেন, তিনি তোমাদের বপনের বীজ যোগাইবেন এবং প্রচুর করিবেন, আর তোমাদের ধার্মিকতার ফল বৃদ্ধি করিবেন; এইরূপে তোমরা সর্বপ্রকার দানশীলতার নিমিত্তে সর্ববিষয়ে ধনবান হইবে, আর এই দানশীলতা আমাদের দ্বারা ঈশ্বরের প্রতি ধন্যবাদ সমপন্ন করে।

বীজ বোনা ও শস্য কাটার এই নীতি বিশ্বব্যাপী প্রযোজ্য এবং এটি শুধু মাত্র কৃষির জন্য প্রযোজ্য নয়, কিন্তু ব্যবসায়িক সম্পর্কে ও অর্থের জন্যও প্রযোজ্য। যখন আমরা কোন সেবা কাজ বা কোন আর্থিক দান প্রভুকে দিয়ে কিছু শুরু করি, আমাদের বিশ্বাসে আশা করতে হবে যে ঈশ্বরের গৌরবের জন্য এটিতে শস্য হবে।

উপরোক্ত পদটিতে স্পষ্টভাবে বলা হয়েছে যে ঈশ্বর একজন বিশেষ ব্যক্তিকে দান করেন, আর সেই ব্যক্তি হলেন বীজ বপনকারী। বীজ বুনতে হবে যেন তা দিয়ে ফসল উৎপন্ন হয়। আমরা যতো বীজ বুনি, ঈশ্বর ততো বীজ আমাদেরকে যুগিয়ে দেন। ঈশ্বর আমাদেরকে এতো বীজ দিতে চান যেন আমরা প্রত্যেক সুযোগের সময়ে দাতা হতে পারি। সেই স্থানে পৌছবার মতো হতে হলে আমাদের এখনই যা আছে সেই বীজ বুনতে শুরু করতে হবে।

৫. আমাদের ভবিষ্যতের জন্য সঞ্চয় করতে হবে ও বিনিয়োগ করতে হবে

হিতোপদেশ ২১:২০: “জ্ঞানীর নিবাসে বহুমূল্য ধনকোষ ও তৈল আছে, কিন্তু হীনবুদ্ধি তাহা খাইয়া ফেলে।”

প্রভুকে দেবার পরে, আমাদের নিয়মিতভাবে অর্থ সঞ্চয় করা উচিত। ভবিষ্যতের জন্য অর্থ সঞ্চয় করা জ্ঞানের ও বুদ্ধির লক্ষণ। কিছুটা আলাদা অর্থ সঞ্চয় করে রাখা কোন ব্যক্তির জন্য ব্যক্তিগত নিয়মানুবর্তিতা, এবং তাতে মনের শান্তি হয়। সব কিছু ব্যয় করে ফেলা ও অন্যতে দেবার জন্য কোন কিছু না রাখা সহজ কাজ। বুদ্ধিমান লোকেরা প্রথমে ঈশ্বর প্রভুকে উপহার দেয়, তারপরে তারা নিজেদেরকে দেয়। তারপরে, তারা বাদ বাকী অর্থ দিয়ে জীবনে চলবার জন্য একটি বাজেট তৈরী করে (“কীভাবে একটি বাজেট তৈরী করতে হয়” নামে অধ্যায়ে একটি ব্যক্তিগত বাজেটের উদাহরণ দেখুন।)



MARKETPLACE MANUAL 1

- ঈশ্বরকে দিন (দশমাংশ)
 - নিজেকে দিন (সঞ্চয় করুন)
 - বাকী অর্থে জীবন যাপন করুন
৬. আমাদের ঋণের বিষয়ে সাবধান হতে হবে

হিতোপদেশ ২২:৭: “ধনবান দরিদ্রের উপরে কর্তৃত্ব করে আর ঋণী মহাজনের দাস হয়।”

যদি সম্ভব হয়, আমাদের কোন ধরণের ঋণ করা উচিত নয়। অন্যের কাছ থেকে টাকা ধার করলে তার নিকটে দায়ী হয়ে থাকতে হয়, এবং যতোই সময় যায় ততোই সেই টাকায় সুদের জন্য বোঝাটা বাড়তে থাকে। অনেক লোক এই ঋণের মধ্যে বন্দী হয়ে যায়, এবং তাদের নিজেদের টাকা অন্যকে দেবার সব ক্ষমতা হারিয়ে ফেলে। আমরা যখন টাকা ধার করি, আমরা সব সময়ই বেশী টাকা ফেরৎ দিতে হয়।

৭. আমাদেরকে সন্তুষ্ট হতে শিখতে হবে

ইব্রীয় ১৩:৫: “তোমাদের আচার-ব্যবহার ধনাসক্তিবিশীন হউক; তোমাদের যাহা আছে, তাহাতে সন্তুষ্ট থাক; কারণ তিনিই বলিয়াছেন, আমি কোন ক্রমে তোমাকে ছাড়িব না, ও কোন ক্রমে তোমাকে ত্যাগ করিব না।”

পবিত্র বাইবেলে বলা হয়েছে যেন আমাদেরও যা কিছু আছে তাতেই আমরা সন্তুষ্ট থাকি। অন্য কথায়, আমাদেরও ঈশ্বর যা দিয়েছেন তার বদলে সব সময় আলো কিছু চাওয়ার বদলে তাতেই যেন আমরা তাঁর প্রতি কৃতজ্ঞ থাকি। অসন্তুষ্ট ব্যক্তি বলে “এটা কখনই যথেষ্ট নয়।” ঈশ্বরের অর্থনীতিতে বলে, “যথেষ্ট পাবার চাইতেও আরোও বেশী আছে।” অনেক লোক তাদের নিজেদের জীবনে ঈশ্বরের পিছনে না ছুটে টাকা পয়সার পিছনে ছুটে ছুটে অনর্থক ব্যথা বেদনা আনে।

অর্থের সুব্যবহার করা

সম্পদের তিনটি দিক :

সম্পদ হলো	মন্দ	একটি অধিকার	একটি দায়িত্ব
আমি কাজ করি	আমার মূল প্রয়োজন মিটাবার জন্য	ধনী হবার জন্য	ঈশ্বরকে গৌরবান্বিত করার জন্য
ঈশ্বরের লোকেরা	গরীব	ধনী	বিশ্বস্ত
অধার্মিক লোকেরা	ধনী	গরীব	অবিশ্বস্ত
আমি দিই	কারণ আমাকে অবশ্য দিতে হবে	কিছু পাবার জন্য	কারণ আমি ঈশ্বরকে ভালোবাসি
আমি খরচ করি	ঈশ্বরকে না ভালোবেসে	ইচ্ছেমতো ও যতোচাই	প্রার্থনা পূর্বক ও দায়িত্বশীলভাবে

চিন্তা ও ধ্যানের প্রশ্ন:

১. আর্থিক প্রতিটি নীতিমালা কাজে ব্যবহার করবার জন্য আপনাকে সাহায্য করতে ঈশ্বরের সাহায্য চান।
 ২. ঈশ্বরের সামনে আপনি কি আপনার অর্থেও একজন ভালো তত্ত্বাবধায়ক?
-

কীভাবে একটি বাজেট তৈরী করতে হয়

প্রধান বিষয় :

একটি বাজেট হলো আমাদের আর্থিক আয়ের সীমাবদ্ধতার মধ্যে জীবন যাপন করে ও আর্থিক কোন প্রকার ধার দেনা না করে ঈশ্বরের অর্থের ও রাজ্যের আশির্বাদের তত্ত্বাবধায়ক হওয়ার জন্য একটি লিখিত পরিকল্পনা।

খ্রীষ্টিয়ানদের জন্য বাজেট তৈরী করা গুরুত্বপূর্ণ কারণ আমাদেরকে ঈশ্বর যা কিছু দিয়েছেন তার বিশ্বস্ত ব্যবহারকারী ও ম্যানেজার হবার জন্য আহ্বান করা হয়েছে। আমাদের জীবনে ঈশ্বর যা কিছু দিয়েছেন তার সবই আমাদের কাছে তাঁর দান। তার কিছুই আমাদের নিজেদের নয়। ব্যবস্থাপকের একটি দিক হলো ঈশ্বর আমাদের যা দিয়েছেন তার ভালো যত্ন করা এবং ঈশ্বর আমাদেরকে যা দিয়েছেন তা তাকে কৃতজ্ঞতার সঙ্গে ফিরিয়ে দেওয়া বোঝায়।

অর্থেও সুব্যবহারের নীতিমালা ও তার প্রয়োগ আমাদেরও সকলের জন্য- আমাদেরও বয়স বা আয় যাই হোক না কেন- প্রযোজ্য। যোহন ৬ অধ্যায়ে পাঁচ হাজার লোককে খাওয়ানোর আশ্চর্যকাজের পরে, প্রভু বললেন যেন বাকী খাবার তুলে নেওয়া হয়, তাতে কোন কিছুই অপচয় হবে না। সব চাইতে ভালো অর্থ ব্যবহারকারী হতে হলে, আমাদেরকে অবশ্যই একটি বাজেট অনুসারে চলতে শিখতে হবে।

খ্রীষ্টিয়ানদের জন্য বাজেট করা বিশেষ ভাবে প্রয়োজনীয় কারণ ঈশ্বর চান না যে আমরা পাপের কাছে বা মানুষের কাছে ক্রীতদাস হই। যখন কোন ঋণ আমাদের সহ্যের অতীত হয়ে যায়, তখন আমরা তার অধীন হয়ে পড়ি। বাজেট আমাদেরকে আমরা কতোদূর করতে পারি ও পারি না তা দেখিয়ে দিয়ে এই অবস্থা থেকে প্রতিরোধ করতে সাহায্য করে। যত্ন সহকারে তৈরী করা একটি বাজেট আগেভাগেই আমাদেরকে কতো টাকা কখন অন্যকে দিতে হবে তা আমাদের জানিয়ে দেয়। এতে করে আমরা প্রভুকে দিতে পারি, আমাদের দেয়গুলো সময়মতো দিতে পারি, দেরী হওয়ার জন্য দেরী হবার চার্জ থেকে রক্ষা পেতে পারি, ও আর্থিক অগ্রাধিকারগুলোকে সঠিকভাবে বসাতে পারি।

বাজেটের মূল বিষয়

একজন ব্যক্তি যতো আয় ও ব্যয় করেন তার উপর ভিত্তি করে কতো খরচ করতে পারবেন তার একটি পরিকল্পনাই বাজেট। আমাদের মাসিক আয় ও ব্যয় কতো তা বুঝতে পেরে, আমরা আমাদের অর্থকে আরোও কার্যকরভাবে ব্যবহার করতে পারবো।



MARKETPLACE MANUAL 1

বাজেট করা হলো আমাদের খরচের এমন পরিকল্পনা করা যেন তা আমাদের আয়ের সমান বা কম হয়।

একটি বাজেট সব সময়...

- কোথা থেকে অর্থ আসে ও কোথায় তা খরচ হয় তা দেখতে সাহায্য করে
- অর্থ নিয়ে পরিবারের সঙ্গে যোগাযোগ করতে সাহায্য করে
- লক্ষ্য স্থির করতে ও সেই লক্ষ্যে পৌছাতে সাহায্য করে
- আমাদের সামনে একটি লিখিত পরিকল্পনা রাখে যাতে আমরা আর্থিক সিদ্ধান্ত নিতে পারি।
- অন্যদেরকে দেবার, অর্থ সঞ্চয় করবার, খরচ করবার বা বিনিয়োগ করবার জন্য সুযোগের ব্যবহার করতে সাহায্য করে।

একটি বাজেট কোন সময় ...

- তাৎক্ষণিক সকল আর্থিক সমস্যার সমাধান দেবে না
- যদি অনুসরণ না করা হয় তাহলে বাজেট দিয়ে কোন লাভ হবে না
- সকল সিদ্ধান্ত নেওয়া হতে বিরত করবে না
- উদ্বৃত্ত নয়

বাজেট তৈরী করার প্রক্রিয়া

ব্যক্তিগত বাজেট তৈরী করার সামগ্রিক প্রক্রিয়ার জন্য সাধারণত নিচে দেওয়া পদক্ষেপগুলো প্রয়োজন হয়। বাজেট তৈরী করতে হলে সব সময় কোন ব্যক্তির (যদি বিবাহিত হন) স্ত্রী/স্বামীর সঙ্গে বসে করতে হবে।

১. কতো টাকা বর্তমানে খরচ হয় তা লিখে ফেলুন।

কোন বাজেট তৈরী করতে হলে আমাদের জানতে হবে আমরা কতো টাকা প্রতি মাসে খরচ করি। পরিশিষ্টে দেওয়া বাজেটের নমুনা নির্দেশিকা হিসেবে ব্যবহার করে একটি বাজেটের কাগজ তৈরী করুন এবং হিসাবের ধাপগুলো পূর্ণ করুন

কীভাবে একটি বাজেট তৈরী করতে হয়

যা এ মাসে খরচ হবে। যদি সম্ভব হয় তাহলে গত মাসের জন্যও ওই একই ধাপগুলো একটি আলাদা কাগজে পূর্ণ করুন।

২. অর্থ কীভাবে ব্যয় করা হচ্ছে তার মূল্যায়ন করুন

বিগত দুই মাসের বাজেটের কাগজগুলো ব্যবহার করে প্রতিটি খরচের রকম দেখুন ও সেই সঙ্গে এগুলো কি স্বাভাবিক খরচ করার জন্য উপযুক্ত কি না তা পরীক্ষা করুন। এর পরে প্রতিটি খরচের প্রতিটি ধাপের অর্থ পরীক্ষা করুন, এবং দেখুন যে এই অভ্যাসটি কি কমিয়ে ফল ভালো পাওয়া যায় কি না।

৩. কীভাবে অর্থ ব্যয় করা উচিত সে বিষয়ে লক্ষ্য ও নিয়ম কানুন ঠিক করুন। দীর্ঘ স্থায়ী

আর্থিক লক্ষ্য যেমন সঞ্চয়, বড় ধরনের কেনাকাটা ইত্যাদি বিবেচনা করুন এবারে আমাদের অবশ্যই শিখতে হবে কী করে আমরা স্বামী স্ত্রী পরস্পর আমাদের চাহিদা, প্রয়োজন, লক্ষ্য বলতে পারি। মনে রাখবেন, স্বামী ও স্ত্রী একটি দল, এবং আর্থিক পরিকল্পনা তৈরীর বিষয়ে একমত হওয়া দরকার। খরচ ও লক্ষ্যের বিষয়ে সততা ও খোলামন নিয়ে আলোচনা করুন।

৪. খরচের বিষয়ে লিখুন ও সকল খুঁটিনাটি উল্লেখ করুন যেন এটি নির্দেশনার মধ্যে থাকে ও লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারে।

পরিশিষ্টে সংযুক্ত বাজেটটিকে একটি নমুনা বাজেট হিসেবে ধরে আগামী মাসের জন্য একটি বাজেট তৈরী করুন। মাসিক বাজেট কলামে রকম রকম ধরে এই মাসের খরচগুলো পূর্ণ করুন। মনে রাখবেন যে খরচ আয়ের চেয়ে কম বা সমান হয়। মাসিক সঠিক কলামে এই মাসে যা খরচ হয়েছে যদি তা বাজেটের চেয়ে বেশী হয়ে থাকে তবুও সেটিই লিখুন।

৫. বাজেটে খাপ খাইয়ে নিন

মাসের শেষে সকল কলামগুলো যোগ দিন। যদি যা খরচ হয়েছে সেই অর্থ যা আয় হয়েছে তার চেয়ে কম হয়ে থাকে, তাহলে বাজেট সঠিক আছে। না হলে, পরের মাসের জন্য প্রয়োজনীয় খাপ খাইয়ে নিন। খরচ করার প্রবণতা কমাতে হতে পারে।



MARKETPLACE MANUAL 1

একটি ব্যক্তিগত বাজেট তৈরী করা

নিম্নোক্ত তথ্যাবলী ও পরিশিষ্টে সংযুক্ত একটি মাসিক ব্যক্তিগত বাজেট ব্যবহার করে আপনি আপনার জন্য একটি ব্যক্তিগত মাসিক বাজেট তৈরী করতে পারেন।

১. **আয় দিয়ে শুরু করুন:** আপনার পরিবারের প্রত্যেকের প্রতি মাসে কতো টাকা ঘরে নিয়ে আসে তা বের করুন ও তা চাকুরী/মাইনে কলামে লিখুন।
২. **একটি মাসিক নিয়মিত ব্যয়ের তালিকা তৈরী করুন:** নিয়মিত ব্যয় হলো সেই ধরনের ব্যয় যা প্রতি মাসে একই ধরনের হয়ে থাকে। সঠিক লাইনে প্রতিটি পরিমাণ লিখুন। প্রয়োজনে আপনি এর সঙ্গে আরো কিছু ধরণ যোগ করতে পারেন।
৩. **প্রতি মাসের বিভিন্ন ধরনের খরচের তালিকা তৈরী করুন:** বিভিন্ন ধরনের খরচ প্রতি মাসে আলাদা আলাদা হতে পাও কিন্তু তা নিয়মিত ব্যয়ের চাইতে অনেক সহজে নিয়ন্ত্রণ করা যায়। সঠিক লাইনে প্রতিটি ব্যয় লিখুন। প্রয়োজনে আপনি এর সঙ্গে আরো কিছু ধরণ যোগ করতে পারেন।
৪. **সঞ্চয় যোগ করা অতি গুরুত্বপূর্ণ:** মনে করে প্রতি মাসে কয়েক ধরনের সঞ্চয় করুন। না হলে, নিয়মিত ব্যয়ের খাতে বেশী অর্থ ব্যয় করা সহজ হবে এবং কোন সঞ্চয় করতে ভুলে যেতে পারেন। এই সঞ্চয়গুলো আর্থিক অতি প্রয়োজনে ব্যবহার করতে পারবেন, কিন্তু না ব্যবহার করলে সেগুলো তেমনই পড়ে থাকবে। সঞ্চয়ের লক্ষ্য হওয়া উচিত যেন অতি প্রয়োজনীয় ফান্ডে আপনার তিন মাসের বেতনের সমান অর্থ সঞ্চিত থাকে। সঞ্চয় করতে হবে বড় বড় কেনা কাটার জন্য, জমি জমা কেনার জন্য, ছুটিতে কোথাও যাবার জন্য, চিকিৎসার জন্য এবং অন্যান্য প্রয়োজনের জন্য। প্রতিটি পরিমাণ সঠিক লাইনে লিখুন। প্রয়োজনে আপনি এর সঙ্গে আরো কিছু ধরণ যোগ করতে পারেন।

বাজেট তৈরী করার অন্যান্য নীতিমালা

১. **প্রত্যেক মাসে বাজেট পরীক্ষা করে দেখুন:** ভালো বিশ্বস্ত তথ্যাবধায়ক হবার জন্য এবং বাজেট আরোও কার্যকর করার জন্য সেগুলোকে ব্যবহার করতে হবে ও প্রতি মাসের শেষে মিলিয়ে দেখতে হবে।
২. **শিক্ষা লাভ করবার মনোভাব বজায় রাখুন:** বাজেট অনুসরণ করে চলা একটি শিক্ষা লাভ করা এবং তাতে দক্ষ হওয়ার জন্য সময় লাগে।

কীভাবে একটি বাজেট তৈরী করতে হয়

৩. **বাজেটের সীমা ছাড়িয়ে যাওয়া মেনে নিন ও সেভাবে কাজ করুন:** বাজেট তৈরী করার এটি একটি গুরুত্বপূর্ণ নিয়ম যে আমাদের জানতে হবে বাজেটে যে অর্থ ধরা হয় তা হলো সব চাইতে ভালো ধারণা মাত্র, কিন্তু এর বেশী আর কিছুই নয়।
৪. **রক্ষণশীল যারা তারা ভুল করতে পারে:** যখন বাজেট তৈরী করা হয়, তখন ভালো হয় যদি খরচের খাণ্ডে বেশী ধরা হয় ও আয়ের খাতে কম ধরা হয়।
৫. **অস্বাভাবিক কোন কিছুর জন্য প্রস্তুত থাকুন:** এখানে অস্বাভাবিক বা অনাকাঙ্ক্ষিত কিছুর উদাহরণ দেওয়া হলো: গাড়ী মেরামত, চিকিৎসা খরচ, বিয়ে, হঠাৎ করে কোথাও যাওয়া, ঘরের জিনিষপত্র ভেঙ্গে যাওয়া, বিয়ে ও সন্তানাদির মতো জীবন যাত্রার পরিবর্তন। সঠিকভাবে পরিকল্পনা করে এ ধরনের অস্বাভাবিক খরচকে ম্যানেজ করা যায়।
৬. **পরিবারের সদস্যদেরকে বাজেট তৈরী করতে সঙ্গে নিন:** স্বামী বা স্ত্রীর সহযোগিতা বাজেট সফল হবার জন্য একান্ত প্রয়োজন। বাজেট তৈরীর সময়ে আলোচনায় অংশ গ্রহণ কওে সন্তানেরাও লাভবান হবে এবং ছোটবেলা হতেই কি কওে অর্থ কম খরচ করতে হয় তা শিখবে।
৭. **যতদূর সম্ভব সঞ্চয় বাড়ান:** খরচ কমানো সব সময়ই একটি ভালো অভ্যাস। কিন্তু সেই সঙ্গে যখনই সম্ভব অর্থ সঞ্চয় কওে রাখাও বুদ্ধিমানের কাজ। প্রতিটি আয়ের একটি অংশ সঞ্চয় করুন।
৮. **বাজেটকে নিজে থেকে বেঁধে রাখবার নয় কিন্তু সংযত করার জন্য ব্যবহার করুন:** একটি সর্বাঙ্গ সুন্দর বাজেট তৈরী করা দ্বারা আর্থিকভাবে আমরা নিয়মানুবর্তি হতে পারি। কিন্তু এমন অনেক সময় আছে যখন বাজেট অনুসরণ করা সম্ভব না ও হতে পারে।

খরচ কমানো

১. **আবেগের বশবর্তী হয়ে কেনাকাটা থেকে দূরে থাকুন:** বাজেটের প্রতি বশবর্তী থাকুন, এবং যা প্রয়োজন নয় তা কেনার প্রলোভন থেকে দূরে থাকুন।
২. **অপ্রয়োজনীয় কোন খরচ করবেন না:** যেমন বাইরে খাওয়া দাওয়া করা, ও দামী কোন আনন্দদায়ক জিনিষপত্র কিনবেন না। প্রথমে অল্প সঞ্চয় করতে আরম্ভ করুন, কারণ এ ধরনের সঞ্চয় করা সহজ ও সহজেই কমানো যায়। এর পরে বেশী খরচ করতে আরম্ভ করুন।



MARKETPLACE MANUAL 1

৩. সেই সব বিনোদনের জন্য ব্যয় সম্বন্ধে সাবধান: যেগুলো একান্ত প্রয়োজন বলে মনে হয় যদি আয় দিয়ে খরচ মেটানো না যায়, তাহলে বোঝা যাবে যে কোন কোন খরচ হয়েছে বিনোদনের জন্য যদিও সেগুলোকে প্রয়োজনীয় বলে মনে হয়েছিল। তাই কেনাকাটাগুলো পরীক্ষা করে দেখুন যে এমন ধরণের খরচ আছে কি না।
৪. খরচ বেড়ে যাওয়া সম্বন্ধে সাবধান হোন: যখন বার্ষিক আয় চাকুরী মাইনে বৃদ্ধি, চাকুরীতে উন্নতি, ও বুদ্ধিএত্তার সঙ্গে বিনিয়োগের ফলে বেড়ে যায়, তাহলে সঙ্গে সঙ্গে খরচ করতে শুরু করবেন না। বরং আয় আরোও বাড়িয়ে সঞ্চয় করতে চেষ্টা করুন।
৫. বিশাল ব্যয় কমিয়ে আনুন: এর অর্থ কোন ছোট ঘরে যাওয়া, বা কম দামী গাড়ী চালানো।

একটি ব্যবসায়িক বাজেট তৈরী করা

নিম্নোক্ত তথ্যাবলী ও পরিশিষ্টে সংযুক্ত একটি মাসিক ব্যবসায়িক বাজেট ব্যবহার করে আপনি আপনার জন্য একটি ব্যবসায়িক মাসিক বাজেট তৈরী করতে পারেন।

মূল শব্দ:

মোট বিক্রয়: কোন ধরণের কাটছাঁট না করে মোট কতো অর্থে বিক্রয় হলো

ফেরত, অ্যালাউন্স, ডিসকাউন্ট- ফেরৎ বলতে যখন কোন ক্রেতা কিছু মাল ক্রয় কওে তার কিছু ফেরৎ দেয় ও সেজন্য তাকে কিছু অর্থ ফিরিয়ে দেওয়া, অ্যালাউন্স বলতে কোন ক্রেতার কাছে মাল পৌছাতে গিয়ে নষ্ট হয়ে যায় তার জন্য তাকে কিছু কম মূল্যে বিক্রয় করা হয়, এবং ডিসকাউন্ট বলতে যখন কোন ক্রেতাকে কিছু মালের মূল্য পরিশোধের জন্য কম অর্থ নেওয়া।

আসল বিক্রয়: সকল বিক্রয়ের ফেরৎ, অ্যালাউন্স ও ডিসকাউন্ট বাদ দিয়ে যে অর্থ থাকে।

বিক্রীত মালের খরচ: কোম্পানী যে মাল বিক্রয় কওে তা তৈরী বা ক্রয় করতে যে খরচ হয়

অন্যান্য আয়: সেই ধরণের আয় যা ব্যবসায়ের সাদারণ উপায়ে হয় নাই যেমন ব্যাংক হতে সুদ, পুরানো মাল পত্র বিক্রয় ইত্যাদি।

কীভাবে একটি বাজেট তৈরী করতে হয়

আসল আয়: আয় হতে সকল ধরণের ব্যয় বাদ দিলে যে অর্থ বাকী থাকে তা, যাকে লাভও বলে।

ব্যবসায়িক বাজেট করার নীতিমালা

১. তিনটি মূল বিষয়: বিক্রয়, খরচ, এবং কার্যকর পুঁজি: বাজেটের সঙ্গে সব সময় বিক্রয় ও খরচ মিলিয়ে দেখবেন যাতে বোঝা যায় কার্যকর পুঁজি (হাতে কতো টাকা বা সম্পদ) আছে যা দিয়ে ব্যবসা পরিচালনা করা যায়।
২. বৃদ্ধি: বাজেটটিকে কয়েকটি ভাগে ভাগ করার প্রয়োজন হতে পারে যেমন বিক্রয়, বা বাজারজাত করার বাজেট বা পণ্য অনুসারে বিভাগ করা যেতে পারে।
৩. আগেভাগে চিন্তা করা: ভবিষ্যতের কাজের ও যুক্তপাতি ক্রয়ের জন্য যথেষ্ট অর্থ আছে কিনা সে বিষয়ে আগেই চিন্তা করে রাখবেন।
৪. ব্যবসায়িক পরিকল্পনার উপর ভিত্তি করে বাজেট করা: এতে করে একটি আর্থিক পরিকল্পনা পাওয়া যাবে যা দ্বারা ব্যবসায়ের দর্শন ও লক্ষ্য বাস্তবায়নের পরিকল্পনা নেওয়া যাবে।
৫. বিস্তারিত বাজেটের ফলে সুবিধা পাওয়া যায়: যখন বিনিয়োগকারীদের সঙ্গে কাজ করবেন, একটি সুস্পষ্ট বাজেট ব্যবসায়ের সম্বন্ধে ও কীভাবে অর্থ খরচ হবে সে বিষয়ে ভালো ধারণা দেবে।



MARKETPLACE MANUAL 1

চিন্তা ও ধ্যান:

১. ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন যে বাজেট করার বিষয়ে একজন ভালো তত্ত্বাবধায়ক হবার জন্য তিনি আপনাকে কীভাবে ব্যবহার করতে চান।
২. আপনি আপনার নিজের ও ব্যবসায়ের আর্থিক বিষয় পরীক্ষা করুন এবং প্রতি মাসে বাজেট ওয়র্কশীট পূর্ণ করুন যাতে বাজেট করার মধ্য দিয়ে আপনি আপনার আর্থিক অবস্থা আরোও দৃঢ় ও উন্নত করতে পারেন।
৩. বাজেটের প্রতি নিজেকে বিশ্বস্ত রাখুন, এবং আপনার অর্থকে এমনভাবে ম্যানেজ করুন যাতে আপনি উপচয়ের জীবন যাপন করতে পারেন এবং আপনি অন্যের কাছেও ঈশ্বরের রাজ্যের জন্য ব্যয়ে আনতে পারেন।

পণ্য বাজারজাত করার কৌশল প্রণয়ন করা

প্রধান বিষয়:

ব্যবসায়ের সকল দিকে, পরিকল্পনা ও কৌশল ব্যবসাকে একটি উদ্দেশ্যের দিকে পরিচালিত করতে সাহায্য করে, কার্যকরভাবে ম্যানেজ করে, ব্যবসায়ে লাভ করতে জোরদার করে। একটি সফল পণ্য বাজারজাতকরণ কৌশল তৈরী করা, বাস্তবায়ন করা, ও সব সময় আপডেট করা কোন ব্যবসায়ের পরিকল্পনার মূল চাবি কাঠি।

কৌশলপূর্ণ পণ্য বাজারজাতকরণ

পণ্য বাজারজাতকরণের কৌশলের দিকটি হলো একটি পরিকল্পনা করা যাতে কোন পণ্য বা সেবাকাজ সঠিক ব্যক্তি বা কোম্পানীর কাছে পৌঁছায়। একজন ব্যবসায়ের মালিক প্রথমত বাজার বিভিন্ন ভাগে ভাগ করবেন, তারপরে একটি দিক বা কয়েকটি অংশের প্রতি লক্ষ্য করবেন, এবং শেষে সেই সব অংশগুলোর মধ্যে কাজ করবেন।

অংশ

অংশে অংশে ভাগ করার অর্থ হলো একটি বাজারের ক্রেতাদের দলগুলোকে শনাক্ত করা যারা একই ধরনের প্রয়োজন অনুভব করে ও ক্রেতার মনোভাব প্রকাশ করে। এই পৃথিবীতে এরকমের নিজের নিজের প্রয়োজন অনুসারে শত শত কোটি ক্রেতা আছে। অংশে অংশে বিভাগ করার দ্বারা ক্রেতাদেরকে একই ধরনের প্রয়োজন ও ক্রেতার মনোভাব সহকারে দলীয়ভুক্ত করা হয় এই ধরনের দলকে অংশ বলা হয়।

একটি বাজারকে একটি কমলালেবুর মতো করে চিন্তা করুন। একটি কমলালেবুর মধ্যে বেশ কয়েকটি কোয়া আলাদা আলাদা ভাবে সংযুক্ত থাকে কিন্তু প্রত্যেকটির আলাদা আলাদা বৈশিষ্ট্য থাকে।

বাজারকে অংশে অংশে ভাগ করার বেশ কয়েকটি উপাদান আছে:

- **ভৌগলিক অবস্থান:** যেখানে বিশেষ বিশেষ ক্রেতার বাস করে
- **মনোভাব:** বিশেষ ক্রেতাদের বিশ্বাস বা জীবন যাত্রা



MARKETPLACE MANUAL 1

- সাংস্কৃতিক-সামাজিক : বিশেষ ক্রেতাদের শ্রেণী ও আয়
- জনসংখ্যা বিবরণ: বিশেষ ক্রেতাদের বয়স ও লিঙ্গ ।

একটি কোম্পানী প্রতিটি অংশকে সম্ভাবনাময় ব্যবসায়িক সফলতার উপরে নির্ভর করে মূল্যায়ন করবে। সুযোগ সুবিধা নির্ভর করবে বিভিন্ন উপাদানের উপরে যেমন: এই অংশগুলোর সম্ভাবনাময় বৃদ্ধি, সেই সব অংশের ভিতরে আবার প্রতিযোগীদের অবস্থান, প্রতিটি অংশ কতো লাভ প্রদান করবে, প্রতিটি অংশ কতো বড়, ইত্যাদি।

লক্ষ্য

বাজারটিকে অংশে অংশে ভাগ করার পরে, বাজারজাতকারী একটি বা কয়েকটি অংশকে তাদের লক্ষ্য হিসেবে নির্ধারিত করবে। যেমন, একটি গাড়ী বিক্রেতা সেই সব লোকদেরকে লক্ষ্য করতে পারেন যাদের আয় নতুন নতুন গাড়ী কেনার সামর্থের মধ্যে পড়ে। ব্যবসায়ীরা সম্পূর্ণ বাজারের উপর তাদের প্রচেষ্টা না চালিয়ে সেই সব লক্ষ্য ক্রেতা, বা ক্রেতাদের দলের উপর প্রচেষ্টা চালাবেন যারা একই ধরনের প্রয়োজন অনুভব করেন।

অবস্থান

একটি বাজারকে অংশে অংশে বিভাগ করে, এবং ক্রেতাদেরকে লক্ষ্য করে, ব্যবসায়ী তখন একটি পণ্যকে তার বাজারের মধ্যে অবস্থান নেবার জন্য প্রক্রিয়া শুরু করবেন। অবস্থান নেওয়া হলো ধারণা করা সম্বন্ধে। কারো ধারণা যেমন প্রত্যেক লোকের আলাদা আলাদা হয়, সেভাবেই প্রত্যেক ব্যক্তি পণ্যের গুণগত মান, তার অর্থেও মান ইত্যাদিও মূল্য দিয়ে থাকে। ব্যবসায়ীকে অবশ্যই সিদ্ধান্ত নিতে হবে যে পণ্যটিকে গুণগত মান হিসেবে ও অর্থের মূল্য পণ্য হিসেবে বাছাই করবেন।

অবস্থান ঠিক করার দ্বারা প্রতিটি পণ্যের পরস্পরের সঙ্গে সম্পর্কে তুলনা ও বৈপরীত্য বের করার সুযোগ দেওয়া হয়। ব্যবসায়ীরা একটি প্রতিযোগিতা মূলক অবস্থানের উপরে সিদ্ধান্ত নেয় যা তাদের নিজেদের পণ্যকে প্রতিযোগিতার মধ্যে টিকে থাকতে শক্তি যোগায়।

কৌশলগত পণ্য বাজারজাতকরণ

এটিকে পণ্য বাজারজাতকরণের মিলন বলে। বাজারজাতকরণের মিলনের চারটি দিক হলো পণ্য, মূল্য, উন্নতি, ও স্থান। এই চারটি দিক হলো

বাজারজাত করার কৌশল প্রণয়ন করা

পরস্পর সম্পৃক্ত, এবং একটির উপরে কাজ করলে অন্যটির বিষয়েও সিদ্ধান্তে প্রভাব পড়ে।

পণ্য

পণ্য দৃশ্যমান বস্তু বা ক্রেতার কাছে পৌঁছে দেওয়া কোন সেবা কাজও হতে পারে। পণ্যেও মধ্যে তিনটি অংশ আছে: উপস্থিত করা, প্যাকেট করা, এবং সেবা। বাজারের গবেষণা দিয়ে লক্ষ্য জনগনের (ক্রেতা) জরীপ বা সাক্ষাৎকার নিয়ে তারা কোনটা বেশী পছন্দ করে সেটি জানা যেতে পারে। এই গবেষণার ফলাফল দিয়ে পণ্যটি তৈরী করা, প্যাকেট করা, জিনিষটির নাম ঠিক করা, এবং সঠিক ধরণের ছবি ব্যবহার করা নির্ধারণ করা হবে।

ক. উপস্থিত করা: সঠিক পণ্যটি বা সেবা কাজটি, যেটিকে আমরা বাজারে আনতে চাই।

খ. প্যাকেট করা: তার মধ্যে আছে রং, স্টাইল, ছবি, বিবরণ, শব্দ ইত্যাদি

গ. সেবা কাজ: পণ্যটির জন্য যে সেবা কাজ করতে হবে, যেমন ওয়ার্যান্টি বা রক্ষণাবেক্ষণ।

মূল্য

পণ্যটি বা সেবাকাজের জন্য যা ক্রেতাকে দিতে হবে তার প্রক্রিয়াকে মূল্য বলে। এই মূল্যের মধ্যে ক্রেতাদের দেবার মনের ইচ্ছা ও সামর্থ জড়িত। লাভ এবং পণ্যটি তৈরী করার জন্য খরচাদি (সময়, লেবারদেও বেতন, উপাদান, প্যাকেট করা, বিজ্ঞাপন দেওয়া, ঠিকানা ইত্যাদি) মূল্যেও মধ্যে ধরা উচিত। পণ্যটির মূল্যেও মধ্যে পণ্যটির ওয়ার্যান্টি বা সেবাকাজের মূল্য ধরা উচিত। যদি কোন পণ্য বিক্রয়ের পণ্ডে ওয়ার্যান্টি ও সেবা চুক্তি দেয়, পণ্যের মূল্য তা দেখা যাবে ও ফলে মূল্য বেশী হবে। যদি কোন পণ্য কোন ওয়ার্যান্টি বা সেবা চুক্তি ছাড়া বিক্রয় হয় তাহলে মূল্য কম হবে।

বিক্রয়ের উন্নতি/ প্রমোশন

বিক্রয়ের উন্নতি বা প্রমোশন বলতে আমরা পণ্যটির বা সেবাকাজের আসল বাজারজাতকরণ বুঝি। পণ্যটির বিজ্ঞাপন বা ক্রেতাকে পণ্য বা সেবা কাজের সম্বন্ধে জ্ঞাতকরণ প্রমোশনের মধ্যে জড়িত। ক্রেতাদেও সঙ্গে সম্পর্ক বজায় রেখে, মিডিয়া, ব্যক্তিগত বিক্রয়ের মাধ্যমে ও বিভিন্ন প্রলোভিত করার মাধ্যমে বিজ্ঞাপন দেওয়া যেতে পারে। পণ্যটির বা সেবা কাজটির নাম, লোগো



বাজারজাত করার কৌশল প্রণয়ন করা

বিক্রয়ের ছড়াগান তৈরী করা প্রমোশনের একটি অংশ। এই কৌশলের লক্ষ্য হলো কীভাবে ক্রেতাকে পণ্য বা সেবাকাজটির সম্বন্ধে বলা যাবে।

প্রমোশন হলো যোগাযোগের কাজ যেমন: বিজ্ঞাপন, বিক্রয়ের উন্নতি, ব্যক্তিগতভাবে বিক্রয় করা, সরাসরি চিঠিপত্র পাঠানো, জনগণকে জানানোর জন্য প্রকাশনা, উদ্দিষ্ট জনগণকে পণ্যটির পাওয়া ও উপকারিতা সম্বন্ধে জানিয়ে দেওয়া। এভাবেই আমরা বাজারের সঙ্গে যোগাযোগ করি, এবং তাদেরকে জানিয়ে দিই যে আমাদের কাছে পণ্যটি আছে যা তাদের প্রয়োজন মিটাতে।

স্থান

স্থানের কথা চিন্তা করা উচিত যেখান থেকে সব চাইতে ভালোভাবে পণ্যটি বা সেবাকাজটি বিতরণ করা যাবে। এই স্থান নির্ধারণ করার মধ্যে সবচেয়ে ভালো স্থান বাছাই করা পড়ে যেখান থেকে পণ্যটি বিক্রয় করা ও সেবাকাজটি বিতরণ করা সব চেয়ে সহজ হবে। এর মধ্যে আছে সেই স্থানের মধ্যে কোথায় পণ্যটির আসল প্রদর্শনী বা পণ্যটি বিক্রয়ের সময় কি হবে তা নির্ধারণ করা।

বাজারজাতকরণ বাস্তবায়ন

বাস্তবায়নের মধ্য দিয়ে, বাজারের কৌশল ও মাধ্যম কাজে পরিণত হয় যার ফলে সংস্থার লক্ষ্য অর্জিত হবে। একটি কাজের পরিকল্পনার মধ্যে আছে গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ, দায়িত্বপূর্ণ কর্মকর্তাগণ, পরস্পর নির্ভরশীল দায়িত্বগুলো, এবং সুপারিশগুলো বাস্তবায়নের জন্য সময়সীমা।

বাস্তবায়ন নির্ভর করে ১) কৌশলী ও মাধ্যমের পরিকল্পনা, ২) কোম্পানীর সকলকে জড়িত করা ৩) এক সঙ্গে কাজ করা ৪) ক্রেতার প্রয়োজন মিটানো।

নিয়ন্ত্রণ

নিয়ন্ত্রণ বলতে আমরা সেই মাধ্যম বুঝি যা দ্বারা পণ্য বাজার জাতকরণের কৌশলের ও মাধ্যমের ফলাফল মূল্যায়ন করা হয় ও উপযুক্ত সংশোধনকারী পদক্ষেপগুলো নেওয়া হয় যাতে কোম্পানীর লক্ষ্য অর্জিত হয়। নিয়ন্ত্রণ ছাড়া এটি কখনই জানা সম্ভব হবে না যে কিসে কাজ হয় আর কিসে কাজ হয় না। সঠিক বাজারের অংশের উদ্দেশ্য ও অবস্থানের লক্ষ্য কি অর্জিত হচ্ছে? বাজারের কাছে পণ্য সঠিকভাবে পণ্য পৌঁছে দেওয়া ব্যর্থ হলে একটি কোম্পানী কোন কোন ভাবে তার কৌশলেও ব্যর্থ।

বাজারজাত করার কৌশল প্রণয়ন করা

নিয়ন্ত্রণ করা শুরু হয় বাজারের কাছ থেকে আসা ফিড ব্যাকের মধ্য দিয়ে। এই ফিড ব্যাক বাজারের লোকেরা কতোটুকু সন্তুষ্ট তার জরীপ, বিক্রয়ের বিশ্লেষণ, এবং প্রমোশনের কার্যক্রমের বিশ্লেষণের দ্বারা হতে পারে। অন্যান্য ফিড ব্যাক হতে পাও বাজারের প্রতিক্রিয়া, বা পণ্যটির মূল্যায়নের নীতিমালার গ্রহণযোগ্যতা, পরিকল্পনার বিভিন্ন দিকগুলোর বিষয়ে প্রতিযোগীদেরও বিভিন্ন কার্যক্রম। এ ছাড়াও, বিতরণকারীদেরও রিপোর্ট, এবং বাজারের শেয়ার বিশ্লেষণ ফিড ব্যাকের জন্য প্রয়োজনীয়।

ফিড ব্যাক জরীপের, প্রশ্নপত্র, ও সন্তুষ্টি কার্ডেও মাধ্যমে কোম্পানী সংগ্রহ করতে পারে। সামনা সামনি সাক্ষাৎকার, টেলিফোনে সাক্ষাৎকার, চিঠি পত্র, অন লাইন, প্রতি বাড়িতে এ বিষয়ে প্রশ্নপত্র পূরণ করার মাধ্যমে ফিড ব্যাক নেওয়া যেতে পারে। তারপরে এইড সব তথ্যাদি মূল্যায়িত ও বিশ্লেষিত করা হয়। পরিশেষে, ফিড ব্যাক দ্বারা বাজারজাত করণের কৌশলের ও মাধ্যমের উন্নয়ন করা হয় যেন পণ্য আরোও বেশী বিক্রয় হয়।

কৌশলগত পরিকল্পনা, মাধ্যমগত পরিকল্পনা, বাস্তবায়ন, এবং নিয়ন্ত্রণের চক্রটি কখনই থামে না, কিন্তু যতো দিন কোম্পানী ব্যবসায়ে জড়িত থাকে, ততোদিন এই কাজগুলো চলে।

চিন্তা ও ধ্যান:

১. সমস্ত সিদ্ধান্ত নেবার ও কাজ শুরু করার আগে ব্যবসায়টি ও এটির সমস্ত দিক প্রভুর সামনে উৎসর্গ ও নিবেদন করুন।
২. যেহেতু ঈশ্বরই মানুষকে নিৰ্মাণ করেছেন এবং তিনি প্রত্যেকের প্রয়োজন ও অভাব জানেন, বাজারজাতকরণ কৌশল তৈরী, বাস্তবায়ন ও আপডেটিং করবার জন্য তাঁর পরিচালনার ও সৃজনশীলতার উপর নির্ভর করুন।

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা

প্রধান বিষয়:

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা ভিত্তিমূলক নথিপত্র যা একটি ব্যবসায়ের সকল প্রধান অংশগুলোকে একসঙ্গে একটি বিবরণের মধ্যে প্রকাশ করে। একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা সম্পূর্ণভাবে ও সততার সঙ্গে তৈরী করলে একজন ব্যবসায়ী তার ব্যবসায়ের মূল সমস্যাগুলো বিবেচনা করতে পারবেন এবং আশা করা যায় যে দীর্ঘস্থায়ী একটি ব্যবসা গঠন করতে পারবেন।

পরিকল্পনার উদ্দেশ্য ও কাজ:

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা নতুনভাবে ব্যবসা আরম্ভ করা ও স্থায়ী ব্যবসা উভয়ের জন্য প্রয়োজনীয়। ব্যবসায়িক পরিকল্পনাটির কয়েকটি গুরুত্বপূর্ণ কাজ আছে:

১. এটি ব্যবসায়ের উন্নতি ও ভবিষ্যত স্পষ্ট করতে, আলোকায়িত করতে, ও গবেষণা করতে সাহায্য করে।
২. এটি ব্যবসায়ের সম্পূর্ণ ও যুক্তিপূর্ণ কাঠামো তৈরী করে যেন ব্যবসায়ের কৌশল তৈরী করতে ও অনুসরণ করতে পারা যায়।
৩. শেয়ার ক্রেতা, এজেন্ট, ব্যাংক ও বিনিয়োগকারীদেরও মতো লোকদের সঙ্গে ব্যবসা নিয়ে আলাপ আলোচনা করতে একটি ভিত্তি দেয়।
৪. একটি ওলোন রেখা তৈরী করে যা দ্বারা ব্যবসায়ের প্রকৃত কাজের ছবি তৈরী করা ও পর্যালোচনা করা যায়।

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা শুরু করা

নীচের ১ থেকে ৯ সেকশনের যে কোন দিকে ধরে ধরে কাজ করুন, কেবল মাত্র নির্বাহী সারসংক্ষেপ বাদ দিয়ে করবেন, যেটি একদম শেষে করা হবে। যে সমস্ত প্রশ্নগুলো ব্যবসায়ের সঙ্গে সংযুক্ত নয় তা বাদ দিয়ে যাবেন। যখন প্রথম খসড়াটি তৈরী হবে, তখন ব্যবসায়ের পরিকল্পনার বিভিন্ন বিষয় নিয়ে অনেকগুলো ছোট ছোট রচনা তৈরী হবে। এগুলোকে সহজভাবে সংষ্কার করুন।



MARKETPLACE MANUAL 1

ব্যবসায়িক পরিকল্পনার মূল্য কেবল মাত্র প্রস্তুতকৃত পণ্যের জন্য সীমাবদ্ধ নয়। ধারাবাহিকভাবে কোন ব্যবসায়ের গবেষণা করা ও তার বিশ্লেষণ করার প্রক্রিয়া ব্যবসায়ের মালিকের জন্য ফলপ্রসূ। পরিকল্পনা করা, তা লেখা, সকল দিকগুলো বিবেচনা সহকারে পরীক্ষা করা দ্বারা সহজেই ধারণা তৈরী করা যায় যা ভবিষ্যতের কোন মারাত্মক ভুল হতে রক্ষা পাওয়ার অস্ত্র।

ব্যবসায়িক পরিকল্পনা একটি মডেল যা সকল ধরণের ব্যবসায়ের জন্য প্রযোজ্য। কিন্তু, বিশেষ কোন পরিবেশ পরিস্থিতির সঙ্গে খাপ খাওয়াবার জন্য এটিকে সেভাবে গঠন করে নিতে হবে। এটিকে তৈরী করার জন্য লেখার দিকে বিশেষ নজর দিন। ব্যবসায়িক পরিকল্পনাগুলো সেগুলোর মান ও কাজের চেহারা ও ধারণা দিয়ে বিচার করা হয়।

কভার

ব্যবসায়িক পরিকল্পনার কভারে ব্যবসায়ের নাম, সম্পূর্ণ ঠিকানা, শহর, জিলা, পোস্টাল কোড, টেলিফোন/মোবাইল, ফ্যাক্স, ই-মেইল, যোগাযোগের নাম ও ঠিকানা পৃষ্ঠার মাঝখানে লিখুন।

সূচিপত্র

সূচিপত্রে ব্যবসায়িক পরিকল্পনার সেকশন ও প্রতিটি সেকশন যে পৃষ্ঠায় আরম্ভ হয়েছে তা লিখুন। সাধারণত ব্যবসায়িক পরিকল্পনার মধ্যে প্রতিটি সেকশনের বিস্তারিত উন্নয়ন উল্লেখ করা ভালো।

সূচিপত্রের নমুনা

সূচিপত্র

১. নির্বাহী সার সংক্ষেপ	পৃ ২
২. কোম্পানীর সাধারণ বিবরণ	পৃ ৩
৩. পণ্যদ্রব্য ও সেবা	পৃ ৪
৪. বাজারজাতকরণের পরিকল্পনা	পৃ ৭

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা

৫. কার্যক্রমের পরিকল্পনা	পৃ ১১
৬. ব্যবস্থাপনা ও সংগঠন	পৃ ১৫
৭. ব্যক্তিগত আর্থিক বিবরণী	পৃ ১৭
৮. আরম্ভেও ব্যয় ও পূর্জি	পৃ ২০
৯. অর্থনৈতিক পরিকল্পনা	পৃ ২৩
১০. পরিশিষ্ট	পৃ ২৭

১. নির্বাহী সারসংক্ষেপ

এই অংশটি সর্ব শেষে লিখুন কারণ এটি সকল অংশের সংক্ষিপ্ত বিবরণ মাত্র। প্রস্তাবিত ব্যবসায়ের মূল বিষয়গুলো যেমন: পণ্যটি কি হবে? এর ক্রেতা কারা হবে? কারা এর মালিক? ব্যবসা ও শিল্পের ভবিষ্যত কি? এখানে কোন ধরণের ব্যবসা হবে? এতে কি হবে? আপনার বিবরণটিকে উদ্যমে ভরপুর, দক্ষতাভিত্তিক, সম্পূর্ণ, ইত্যাদির বিবরণ সংক্ষিপ্তভাবে দিন।

২. কোম্পানীর সাধারণ বিবরণ

মিশন স্টেটমেন্ট: ৩০ বা তার কম শব্দের মধ্যে একটি সংক্ষিপ্ত মিশন স্টেটমেন্ট লিখুন। সেখানে ব্যবসায়ের কারণ ও নীতিমালা বর্ণনা করুন।

কোম্পানীর লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য: আপনার ব্যবসায়ের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নিয়ে আলোচনা করুন। লক্ষ্য নিয়ে আলোচনা করবার সময়ে ব্যবসায়টি কতদূর যেতে চায় এবং উদ্দেশ্য বর্ণনা করার সময়ে এই লক্ষ্যে পৌছবার জন্য যে যে উন্নয়ন ধাপগুলো পার হবেন সেগুলো কি কি তা বলুন।

ব্যবসায়ের দর্শন : যে সমস্ত গুরুত্বপূর্ণ নীতিমালা দ্বারা ব্যবসাটি পরিচালিত হবে।

শিল্পটির বিবরণ দিন: এই শিল্পটি কি বৃদ্ধি পাবে? সংক্ষিপ্ত সময়ে ও দীর্ঘ সময়ে এই শিল্পে কি কি পরিবর্তন আসতে পারে? এই সব পরিবর্তনের সুযোগ সুবিধাগুলো কোম্পানী কীভাবে গ্রহণ করতে প্রস্তুত থাকবে?



MARKETPLACE MANUAL 1

কোম্পানীর সব চাইতে বেশী গুরুত্বপূর্ণ ও মূল যোগ্যতা ও দক্ষতাগুলো বর্ণনা করুন।
কোম্পানীর কোন কোন বিষয় কোম্পানীটাকে সফল করবে? কোম্পানীর কোন কোন দিকগুলো বেশী সবল? কোন ধরনের পরিস্থিতি, পরিবেশ, দক্ষতা, ও পরিপক্বতা আপনি এই কোম্পানীতে এনেছেন?

আইনী মালিকানা: একক মালিকানা, অংশীদারী, কর্পোরেশন, কোনটি তা বলুন। কেন এ ধরনের মালিকানা বেছে নেওয়া হয়েছে তার বিবরণ দিন।

৩. পণ্যদ্রব্য ও সেবা

আপনার কোম্পানীর বা ব্যবসায়ের প্রস্তুতকৃত পণ্যদ্রব্য ও সেবা কাজগুলোর বর্ণনা দিন:
(টেকনিক্যাল বিশেষত্ব, আঁকা ছবি, বিক্রয়ের বিস্তারিত বিবরণ, এবং অন্যান্য বড় ধরনের বিষয় পরিশিষ্টে দেওয়া আছে)। কোম্পানীর কোন কোন দিক আপনার পক্ষে সুবিধা বা অসুবিধাজনক হবে? পণ্যদ্রব্যের বা সেবাকাজের মূল্য কি কি, ফিস, বা লীজ দেবার কাঠামো কি?

৪. বাজারজাতকরণের পরিকল্পনা

সব কিছু ঠিক ঠাক আছে কি না সে বিষয়ে নিশ্চিত হবার জন্য বাজারের গবেষণা দরকার। ব্যবসায়িক পরিকল্পনা প্রক্রিয়াটিকে বাজারের উপরে গবেষণা চালাবার জন্য জরীপ, ডাটা, ও প্রশ্নপত্র হিসেবে ব্যবহার করতে পারেন।

প্রাথমিক গবেষণা মানে হলো ব্যক্তিগতভাবে ডাটা সংগ্রহ করা। যেমন, একটি প্রস্তাবিত স্থানে কতো যাত্রীরা চলাচল করে তা গণনা করা, ব্যবসায়ের প্রতিযোগীদেরকে চিহ্নিত করার জন্য টেলিফোন বইয়ের হলুদ পৃষ্ঠাগুলো ব্যবহার করা, ক্রেতার কোন ধরনের জিনিষ পছন্দ করে তা জানবার জন্য জরীপ করা। মাধ্যমিক গবেষণা বলতে প্রকাশিত তথ্যাদি ব্যবহার করা যেমন, শিল্পগুলোর প্রোফাইল, ব্যবসায়িক ম্যাগাজিন, পত্রিকা, সেনসাস ডাটা, এবং জনসংখ্যা ভিত্তিক প্রোফাইলগুলো ব্যবহার করা। ব্যবসায়িক পরিকল্পনাতে, যতোদূর সম্ভব নির্দিষ্ট হতে পারেন তা হতে চেষ্টা করুন এবং পরিসংখ্যান, সংখ্যা, ও উপাত্ত দিতে চেষ্টা করুন।

অর্থনীতি: শিল্প ও ব্যবসায় সম্বন্ধে সম্পূর্ণ বিবরণ ও হিসাব দিন। বাজারটি কতো বড়ো। এই বাজারের কতোভাগ এই ব্যবসা দখল করতে পারবে?

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা

উদ্দিষ্ট বাজারে বর্তমানের চাহিদা: বর্তমানের বাজারে যে চাহিদার রূপ দেখা যাচ্ছে, ক্রেতাদের ক্রয়ের ধারা কতো, এবং পণ্যের উন্নয়নের ধারা কি রকমের, তা জানান। এই আকারের ব্যবসায়ের সম্ভাবনাময় বৃদ্ধি ও সুযোগ কতোটুকু তা নিয়ে আলোচনা করুন।

বাজারে প্রবেশের বাধা: এই বাজারে নতুন ব্যবসা নিয়ে প্রবেশ করার বাধা কি কি? কয়েকটি প্রথাগত বাধা হলো বাজার আরম্ভের খরচ, পণ্য তৈরী খরচ, বাজারজাতকরণের খরচ, ক্রেতাদের পণ্যটির চেহারা সঙ্গে পরিচিত হওয়া, প্রশিক্ষণ ও দক্ষতা। কীভাবে এই সব বাধাগুলোর উপরে জয় করা যাবে তার বিষয়ে কথা বলুন।

পণ্যটির বৈশিষ্ট্য ও সুবিধা: পণ্য ও সেবাকাজের সেকশনে, পণ্য ও সেবাকাজকে ব্যবসায়ীদের দৃষ্টিকোণ থেকে দেখানো হয়েছিল। এখন, ক্রেতাদের দৃষ্টিকোণ থেকে সকল প্রধান প্রধান পণ্য ও সেবাকাজগুলোর একটি তালিকা তৈরী করুন। প্রতিটি পণ্য বা সেবাকাজের জন্য সব চাইতে গুরুত্বপূর্ণ বৈশিষ্ট্য কি তা লিখুন। এটি কোন দিকে দিয়ে বিশেষ সহায়ক। এটির সুবিধা বর্ণনা করুন। তার অর্থ, এই পণ্যটি ক্রেতার জন্য কি বিশেষ কাজ করবে? বিক্রয়োত্তর কোন কোন সেবাকাজ দেওয়া হবে। এই সেবাকাজের কতোগুলো উদাহরণ হলো: ঘরে পৌছে দেওয়া, ওয়ারেন্টি, সেবাকাজের চুক্তি, সহায়তাদান, ফলো আপ, ফেরৎ দেওয়ার নীতি ইত্যাদি।

ক্রেতা: উদ্দিষ্ট ক্রেতাদেরকে, তাদের বৈশিষ্ট্য, এবং তাদের ভৌগলিক অবস্থান, অন্যভাবে তাদের জনসংখ্যাগতভাবে বৈশিষ্ট্য চিহ্নিত করুন। এই ব্যবসায়টি কি অন্য কোন ব্যবসায়ীর কাছে পণ্য বিক্রয় করবে না সরাসরি ক্রেতাদের কাছে বিক্রয় করবে? যদি এই পণ্যটি বিতরণকারী, হোল সেলার, খুচরা ব্যবসায়ী এর মাধ্যমে বিক্রয় করা হয়, তাহলে যত্নপূর্বক উভয় আসল ক্রেতা ও মধ্যস্থত্বভোগকারী ব্যবসায়ীদের বিবরণ দিন।

প্রতিযোগিতা: এই ব্যবসায়ের সঙ্গে কোন কোন কোম্পানী ও পণ্যগুলো প্রতিযোগিতা করবে? প্রধান প্রধান প্রতিযোগীদের নাম ও ঠিকানা লিখুন। এগুলো কি সম্পূর্ণভাবে প্রতিযোগিতা করবে, বা কেবলমাত্র কোন কোন পণ্যের বিষয়ে, কোন কোন ক্রেতার জন্য, বা কোন কোন স্থানে প্রতিযোগিতা করবে? কীভাবে এই প্রতিযোগিতায় পণ্য বা সেবাকাজটি অন্যগুলোর সঙ্গে তুলনায় ভালো করবে?

নীশে: এবারে যখন শিল্পটিকে, পণ্যটি, ক্রেতা ও প্রতিযোগিতাকে ধারাবাহিকভাবে বিশ্লেষণ করা হলো, এখন আমাদের কাছে



MARKETPLACE MANUAL 1

কোথায় কোম্পানীটি ভালো কাজ করবে তার একটি ছবি ফুটে উঠবে। একটি ছোট প্যারাগ্রাফে, নীশেটি (কোথায় কোম্পানী ভালো ফল করবে) বর্ণনা করুন।

এর পরে, পণ্যটির বিক্রয়ের উন্নতি, মূল্য নির্ধারণ করা, ও প্রস্তাবিত স্থান বা নীশের কৌশলের রূপরেখা তৈরী করুন।

প্রমোশন: ক্রেতারা পণ্যটির সম্বন্ধে কি করে জানতে পারবে? **বিজ্ঞাপন:** কোন মিডিয়া, কোন, কতো ঘন ঘন দেওয়া হবে। বিজ্ঞাপন ছাড়া আর কোন কোন উপায় বা মাধ্যম ব্যবহার করা হবে (শিল্প মেলা, ক্যাটালগ, পণ্য বিক্রয়কারীদের উৎসাহব্যঞ্জক সুবিধা, মুখের কথা, বন্ধুর বা দক্ষ ব্যক্তিদের নেটওয়ার্ক)? ক্রেতারা ব্যবসায়টিকে কোন চোখে দেখবে?

মূল্য নির্ধারণ করা : মূল্য নির্ধারণ করার উপায় ব্যখ্যা করুন। বেশীরভাগ ছোট ব্যবসায়ের জন্য সব চাইতে কম দাম ধরা সব সময় ভালো নীতি নয়। সাধারণত, গড়পরতা দাম ধরা সব চাইতে ভালো এবং পণ্যের মান ও সেবার বিষয়ে প্রতিযোগিতা করা ভালো। পণ্যটির মূল্য নির্ধারণ করার কৌশল কি প্রতিযোগিতামূলক বিশ্লেষণে যা পাওয়া গিয়েছিল তার সঙ্গে খাপ খায়? প্রতিযোগীদের মূল্যের সঙ্গে আপনার পণ্যের মূল্যের তুলনা করুন।

প্রস্তাবিত স্থান: স্থানের বিভিন্ন দিক বিশ্লেষণ করুন কারণ ক্রেতা নির্ভর করে স্থানের উপরে। এই স্থানটি কি ক্রেতাদের জন্য গুরুত্বপূর্ণ? যদি হ্যাঁ হয়, তাহলে কীভাবে? যদি ক্রেতারা ব্যবসায়ের স্থানে আসে: এটি কি সুবিধাজনক? সেখানে তাদেও যানবাহন রাখার ব্যবস্থা আছে? আপনি যে ছবি দেখিয়েছেন তার সঙ্গে কি এই স্থানের মিল আছে? ক্রেতারা কি এখরণের স্থান চায় বা আশা করে? কোথায় প্রতিযোগিতা বেশী হবে?

বিতরণের মাধ্যম: ব্যবসায়টি তাদের পণ্য বা সেবাকাজটি কীভাবে বিক্রয় করে?

বিস্তারিতভাবে সরাসরি (বিক্রয়ের চাহিদা পত্র, ওয়েব, ক্যাটালগ), পাইকারী, জোরপূর্বক বিক্রয়, স্বাধীন প্রতিনিধি, চুক্তির বিষয়ে নিলাম কোনটি লিখুন।

বিক্রয়ের পূর্বাভাস: পরিকল্পনার সাথে আরোও কয়েকটি সংখ্যা যোগ দিন। প্রতি মাসের জন্য এক একটি বিক্রয়ের সম্ভাবনা কি তা তৈরী করুন। এই বিক্রয়ের পূর্বাভাস পূর্বের বিক্রয়ের ও পূর্বে বিবরণ দেওয়া বাজারজাতকরণের কৌশলের, বাজারের উপরে গবেষণা ও শিল্পের বিষয়ে ডাটা যদি পাওয়া যায় তার উপর নির্ভর করে তৈরী করতে হবে।

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা

৫. কার্যক্রমের পরিকল্পনা :

ব্যবসায়ের প্রতিদিনকার কার্যক্রম. এটির স্থান, যন্ত্রপাতি, জনবল, কাজের প্রক্রিয়া, এবং পারিপার্শ্বিক পরিবেশ বর্ণনা করুন।

পণ্য তৈরী করা: কীভাবে এবং কোথায় পণ্য বা সেবাকাজ তৈরী করা হয়। পণ্য প্রস্তুতকরণের উপায়, কৌশল, খরচ, মান নিয়ন্ত্রণ, ক্রেতাদেরকে যে সেবা দেওয়া হয়, পণ্যের হিসাব রক্ষণ, মানের উন্নয়ন কীভাবে করা হয় তার ব্যাখ্যা দিন।

স্থান: কার্যক্রমের স্থান নিয়ন্ত্রণের জন্য কি গুণাবলী প্রয়োজন? যে যে ধরনের স্থান থাকবে সেগুলোর বর্ণনা দিন।

বাস্তব প্রয়োজন: যে পরিমানের জায়গা, কোন ধরনের বিল্ডিং, এলাকাতে ভাগ করা, বিদ্যুৎ, ও অন্যান্য প্রয়োজনীয় বিষয় নিয়ে আলোচনা করুন।

প্রবেশের পথ: এটি কি গুরুত্বপূর্ণ যে স্থানটি গাড়ী চলাচল ও বিক্রেতাদের জন্য সহজ? সহজে পায়ে হেঁটে কি প্রবেশ করা যায়? গাড়ী রাখা, হাঁটা চলা করা, খোলা জায়গা আছে কিনা, বিমান বন্দর, রেল স্টেশন, সমুদ্র বন্দর কতো দূরে?

বিল্ডিং গঠন করা: নতুন নতুন কোম্পানীগুলোর বিল্ডিং গঠন করার জন্য অর্থ ব্যয় করা উচিত নয়। কিন্তু যদি গঠন করার জন্য পরিকল্পনা করা হয়, সেই পরিকল্পনাতে দাম ও নির্দিষ্টভাবে কোনটির জন্য কতো খরচ তা উল্লেখ করতে হবে।

খরচ: জায়গা জমি ব্যবহার করা বা ভাড়ার জন্য খরচ চিন্তা করুন। এই সঙ্গে রক্ষণাবেক্ষণ, নিত্যব্যবহার্য পানি, বিদ্যুৎ, বীমা, জায়গাটিকে ব্যবহারের উপযোগী করে তোলার জন্য প্রারম্ভিক খরচ ধরবেন। এই সংখ্যাগুলো আর্থিক পরিকল্পনার অংশ হবে।

ব্যবসায়ের দৈনিক সময়: কার্যক্রমের দিন ও সময় নিয়ে আলোচনা করুন।

আইনী পরিবেশ: এই বিষয়গুলো উল্লেখ করুন: প্রয়োজনীয় লাইসেন্স ও বন্ড করা, অনুমতি নেওয়া, স্বাস্থ্যগত নিয়মকানুন জানা, শিল্প বা পেশার জন্য বিশেষ নিয়মকানুন, বিল্ডিং কোড প্রয়োজন, বীমা, ট্রেডমার্ক, ও কপি রাইট।

কর্মীবৃন্দ: কর্মীদের সংখ্যা, কোন ধরনের কর্মী (দক্ষ, অদক্ষ, পেশাগত), কোথায় পরিকল্পনা অনুসারে সঠিক ধরনের কর্মী পাওয়া যাবে?



MARKETPLACE MANUAL 1

তাদের বেতনের কাঠামো, প্রশিক্ষণের ধরণ, ও তাদের পূর্ব প্রস্তুতি। এমন কি কোন তালিকা ও লিখিত প্রক্রিয়া প্রস্তুত করা হয়েছে? কর্মীদের জন্য কাজের বিবরণ প্রস্তুত করা আছে? কর্মীদের ছাড়াও কি চুক্তি ভিত্তিক কর্মীদের ব্যবহার করা হবে?

জিনিষপত্রের তালিকা (ইনভেন্টরী) : কোন ধরণের ইনভেন্টরী রাখা হবে: কাঁচা মালের, যে জিনিষপত্র সাপ্লাই করা হবে, প্রস্তুতকৃত পণ্য? ইনভেন্টরী বিনিয়োগ কতো করা হবে? লাভের হার কতো এবং এই অংশ শিল্পের গড়ের সঙ্গে কতোটুকু? সময়ভিত্তিক গড়ে তোলা হবে? অর্ডার যখন পাওয়া যাবে তখন বেশী করা হবে?

মাল সরবরাহকারী: প্রধান প্রধান মাল সরবরাহকারীদেরকে চিহ্নিত করুন, তাদের নাম- ঠিকানা, কোন ধরণের, কি ধরণের জিনিষপত্র সরবরাহ করে, বাকী ও ডেলিভারী নীতিমালা, তাদের ইতিহাস ও বিশ্বাসযোগ্যতা।

বাকী নীতিমালা : বিক্রয় কি বাকীতে হবে? যদি হয়, কোন নীতিমালা অনুসারে হবে, কে কে বাকীতে মাল পাবে এবং কতো মূল্যেও মাল পাবে। নতুন দরখাস্তকারীদের বিশ্বাসযোগ্যতা কীভাবে চেক করা যাবে? ক্রেতাদেরকে কোন ধরণের চুক্তি শর্ত দেওয়া হবে, যেমন: কতো মূল্যের বাকী তারা পাবে এবং কখন তারা ফেরৎ দেবে? যদি তারা মূল্য তাড়াতাড়ি ফেরৎ দেয় তাহলে কি কোন ছাড় দেওয়া হবে? বাকীতে নিলে কতো বেশী টাকা তাদের দিতে হবে? বাকীতে পণ্য বিক্রয় করার বিষয়টি কি মূল্যের মধ্যে ধরা হয়েছে?

৬. ব্যবস্থাপনা ও সংগঠন

প্রতিদিন ব্যবসায়টিকে কে পরিচালনা করবে? তার ব্যবসা সম্বন্ধে কতোটুকু অভিজ্ঞতা আছে? তার বিশেষ কি কি যোগ্যতা বা বৈশিষ্ট্য আছে? যদি এই ব্যক্তি চলে যায় বা দায়িত্ব থেকে অব্যাহতি নেয় তা হলে কি ব্যবসা চালু রাখার পরিকল্পনা আছে? বিশেষ বিশেষ কর্মকর্তাদের পদ ও দায়িত্ব উল্লেখ করুন। এই এই উপদেষ্টাদের তালিকা তৈরী করুন: পরিচালনা পর্ষদ, ব্যবস্থাপনা উপদেষ্টা পর্ষদ, অ্যাটর্নী, অ্যাকাউন্ট্যান্ট, বীমার দালাল, ব্যাংকার, কনসালট্যান্ট।

৭. ব্যক্তিগত আর্থিক বিবরণী

একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা তৈরী করা

ব্যবসায়ের প্রত্যেক মালিক, বিশেষ স্টক হোল্ডারদের ব্যক্তিগত আর্থিক বিবরণী প্রস্তুত করণ, এবং সেখানে ব্যবসায়ের বাইরে তাদের সম্পদ ও দায়বদ্ধতা ও ব্যক্তিগত নেট মূল্য দেখান। মালিকেরা প্রায়ই তাদের ব্যক্তিগত সম্পদ হতে ব্যবসায়টিকে অর্থায়ন করবে এবং তাদের জন্য কি কি পাওয়া যাবে এই বিবরণীগুলি তা দেখাবে।

৮. প্রারম্ভিক ব্যয় ও পুঁজি তৈরী

প্রারম্ভিক ব্যয় সঠিকভাবে কতো হবে এবং তার পরে কোথা থেকে যথেষ্ট পরিমাণে পুঁজি আসবে তা বাজেট করা গুরুত্বপূর্ণ। এটি তৈরী করতে গেলে আলাদা লাইন আইটেম হিসাবের সঙ্গে সংযুক্ত করতে হবে যাকে কন্সট্রাক্শন বা আকস্মিক খরচ বলে।

একটি ভালো নিয়ম হলো এই যে আকস্মিক ব্যয় অন্যান্য সকল প্রকারের প্রারম্ভিক ব্যয়ের শতকরা ২০ ভাগ হতে হবে। কীভাবে এই খরচের বাজেট করা হলো তা ব্যাখ্যা করুন। এর উৎস, পরিমাণ, প্রস্তাবিত ঋণের শর্তাবলী দেখান। এ ছাড়া, বিস্তারিত ভাবে প্রত্যেক বিনিয়োগকারী প্রদান করবে ও কতোটুকু মালিকানা তারা ভোগ করবে তাও তাদেরকে বলুন।

৯. আর্থিক পরিকল্পনা

আর্থিক পরিকল্পনার মধ্যে থাকবে ১২ মাসের লাভ ও লোকসানের ভবিষ্যত ধারণা, একটি ৪ বছরের লাভ ও লোকসানের ভবিষ্যতের ছবি, আর্থিক চলাচল, একটি ভবিষ্যতের ব্যালান্স শীট, সমান করে হিসাব দেখানো। একসঙ্গে এগুলো আপনার ব্যবসায়ের যুক্তি সম্মত আর্থিক ভবিষ্যতের ছবি তৈরী করবে। এর চেয়েও গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো, আর্থিক পরিকল্পনার সম্পূর্ণ বিষয়টির মধ্য দিয়ে চিন্তা করার প্রক্রিয়ার ফলে কোম্পানীর আর্থিক বিষয়ে অন্তর্দৃষ্টি উন্নত করবে।

১২ মাসের লাভ ও লোকসানের ভবিষ্যত ও চার বছরের লাভের ভবিষ্যত ধারণা : অনেক ব্যবসা মালিকেরা ১২ মাসের লাভ ও লোকসানের ভবিষ্যতের ধারণাকে তাদের পরিকল্পনার কেন্দ্রবিন্দু বলে মনে করে। এখানে সকল ধরণের সংখ্যা এক সঙ্গে তুলে ধরা হয়, এবং কীভাবে লাভ করে সফল হওয়া যাবে তার একটি ধারণা থাকে। বিক্রয়ের ভবিষ্যত ধারণা, বিক্রয় পূর্বাভাস থেকে পাওয়া যাবে যার মধ্যে থাকে সম্ভাবনাময় বিক্রয়, যে সমস্ত জিনিষ বিক্রয় হয়েছে তার মূল্য, খরচ, এক বছরের জন্য প্রতি মাসে কতো টাকা লাভ হলো তার পরিমাণ থাকবে। লাভের ভবিষ্যত ধারণার সঙ্গে কোম্পানীর আয়, এবং ব্যয় এর ধারণা করবার জন্য প্রধান প্রধান চিন্তা ব্যাখ্যা করে একটি বিবরণী দিতে হবে।



MARKETPLACE MANUAL 1

একই ভাবে চার বছরের লাভ ও লোকসানের ভবিষ্যত ধারণার জন্যও করুন।

ক্যাশ ফ্লো এর ভবিষ্যত ধারণা : ক্যাশ ফ্লো পরিকল্পনাগুলো খুবই গুরুত্বপূর্ণ কারণ, একটি ব্যবসায় অসফল হয়ে যাবে যদি এটি সঠিক সময়ে তার দেনা পরিশোধ করতে না পারে। প্রতিটি জিনিষ যখন কেনা বা বিক্রী করা হয়, সিদ্ধান্ত নিন কখন বিক্রয়ের জন্য অর্থ পাওয়া যাবে অথবা খরচের জন্য সত্যিই কখন টাকা খরচ করতে বা ব্যাংকের চেক ভাঙতে হবে। প্রয়োজনীয় কার্যক্রমের ডাটা অনুসরণ করুন। এটি অবশ্য ক্যাশ ফ্লো এর অংশ নয়, তবে, যার দ্বারা ক্যাশ ফ্লো এর উপর প্রভাব পড়ে যেমন বিক্রয় এবং জিনিষপত্র ক্রয় এমন জিনিষপত্র অনুসরণ করা গুরুত্বপূর্ণ। তা ছাড়া, একটি ব্যবসায়ের প্রারম্ভের আগে যে খরচ হয়েছিল তা অনুসরণ করুন যেন সেগুলো একটি কলামে লিখতে পারেন। ক্যাশ ফ্লো দ্বারা বোঝা যাবে কার্যকর পুজি যথেষ্ট আছে কি না। যদি পূর্বাভাস অনুযায়ী ক্যাশ ব্যালাস কম হয়, তাহলে আরোও প্রারম্ভিক পুজির প্রয়োজন হবে।

প্রধান প্রধান ধারণাগুলো ব্যাখ্যা করুন যেমন: প্রথম মাসে যদি কোন বিক্রয় হয়ে থাকে তাহলে কখন ক্যাশ পাওয়া গিয়েছিল? যখন কোন জিনিষপত্র কেনা কাটা করা হয়েছিল, তখন কি আগে ভাগেই টাকা পরিশোধ করা হয়েছিল, না জিনিষটি পাওয়ার পরে, বা অনেক পরে? এটি কোনভাবে ক্যাশ ফ্লোর উপর প্রভাব বিস্তার করবে? কোন ধরনের অনিয়মিত খরচ হয়েছিল, যেমন, ত্রৈমাসিক ট্যাক্স দেওয়া, জিনিষপত্র রক্ষণাবেক্ষণ, মেরামত, মাসিক ইনভেন্টরী তৈরী করা যা বাজেট করা উচিত? ঋণ পরিশোধ করা, যন্ত্রপাতি ক্রয়, মালিকের টাকা পয়সা উত্তোলন সাধারণত লাভ ও লোকসানের বিবরণীতে দেখানো হয় না, কিন্তু নিশ্চয়ই তাতে ক্যাশ বেরিয়ে যায়। তাই সেগুলো লিখুন।

প্রথম দিনের ব্যালাস শীট: ব্যালাস শীট হলো কোন ব্যবসায়ের আর্থিক ব্যবস্থাপনা সম্বন্ধে রিপোর্ট করার বিশেষ এক গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। একটি ব্যালাস শীটে দেখানো হয় মূল্যবান কোন কোন বিষয় কোম্পানীতে আছে (সম্পদ) এবং এর কি কি দেনা আছে (দায়িত্ব)। যখন দায়িত্ব সম্পদ হতে বাদ দেওয়া হয়, বাকীটা মালিকের অংশ।

স্তরে স্তরে বিশ্লেষণ করা : একটি বিশেষ হারে কোম্পানীর বিক্রয়ের পরিমাণ একটি স্তরে স্তরে বিশ্লেষণ করলে, সম্পূর্ণ খরচ তুলবার জন্য প্রয়োজন। এটি কোম্পানীর বিক্রয়ের স্তর যা লোকসান সহ কাজ চালানো ও লাভজনকভাবে কাজ করার মধ্যকার লাইনে থাকে।

১০. পরিশিষ্ট

ব্রোশিঙর ও বিজ্ঞাপনের মালামাল

শিল্পের জরীপ

নীল নক্সা ও পরিকল্পনা

স্থানের ম্যাপ ও চিত্র

কোম্পানীর নিজেদের বা কিনতে হবে এমন যন্ত্রপাতির বিস্তারিত বিবরণ

লীজ ও চুক্তির কপি

ভবিষ্যতের প্রধান ক্রেতাদের কাছ থেকে সহায়তা দেবার পত্রাদি

এই পরিকল্পনাতে ধারণা দেবার সহায়তাকারী অন্য যে কোন বিষয়

বাজারের গবেষণা জরীপ

কোন ঋণের জন্য সাহায্যকারী সম্পদের তালিকা

এই পুস্তিকার পরিশিষ্টে সংযুক্ত সম্পূর্ণ ব্যবসায়িক পরিকল্পনার অংশ বিশেষ দেখুন।

চিন্তা ও ধ্যান:

১. একটি সফল ব্যবসায় আরম্ভ করা ও তা চালিয়ে যাওয়া একটি খুব বড় বিষয়। কোন ব্যবসায়িক পরিকল্পনা করার আগেই ব্যবসায় ও এটির সর্ব দিক প্রভুর হাতে সমর্পণ করুন।
২. ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন ও একটি ব্যবসায়িক পরিকল্পনা লিখবার জন্য তাঁর পরিচালনার উপর নির্ভর করুন। ঈশ্বরের কাছে ব্যবসায়ের নানা ধরনের সমস্যা সমাধানের জন্য সৃজনশীলতা ও নতুন নতুন ধারণা চান। ব্যবসায়িক পরিকল্পনার মধ্যে খ্রীষ্টিয় নীতিমালা ব্যবহার করুন।

কীভাবে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক (কেবিএন) আরম্ভ করতে হয়

প্রধান বিষয়:

জনবহুল স্থানের(মার্কেট প্লেস) মধ্য দিয়ে ঈশ্বর কি করছেন তার পরিপূর্ণতা একটি কেবিএন প্রদর্শন করবে যেখানে আমরা ঈশ্বরের কাছ থেকে পাওয়া সকল গুণ একত্র করে সমাজের ব্যক্তিগত, আর্থিক, সামাজিক, ও আত্মিক রূপান্তরের লক্ষ্যে পরস্পরকে উৎসাহ দেবার জন্য নিবেদিত হবো।

ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক (কেবিএন) কি?

একটি কেবিএন হলো স্থানীয়ভাবে কোন ব্যবসায়ের পেশাদারদের ও চার্চের নেতাদের অংশীদারীত্ব যাদের সদস্যরা দেখতে চায় কীভাবে ঈশ্বর তাদের জীবন, তাদের শহর ও তাদের দেশ জনবহুল স্থানের মধ্য দিয়ে পরিবর্তন করেন।

কেবিএন এর অংশী কে?

কেবিএনগুলো একটি শহরে বা এলাকাতে সকল ধরণের ব্যবসায়ের লোকদের ও বিভিন্ন সম্প্রদায়ের চার্চের সদস্যদের সম্মিলনে তৈরী হয়।

একটি কেবিএন এর লক্ষ্য কি?

জনবহুল স্থানের মধ্য দিয়ে ঈশ্বর কি করছেন তার পূর্ণতা কেবিএনগুলো প্রদর্শন করে। যখন সদস্যরা তাদের গুণগুলো একত্র করে এবং পরস্পরকে প্রভু যীশুকে গৌরবান্বিত করবার জন্য উৎসাহ দেবার জন্য নিবেদিত হয় তখন ব্যক্তিবর্গের, ব্যবসায়ের, ও সমাজে পরিবর্তন দেখা যায়।

এছাড়া অন্যান্য লক্ষ্যগুলোর মধ্যে আছে:

অর্থবহ সম্পর্ক গঠন: ঈশ্বর ভিত্তিক সম্পর্ক ও আত্মার বন্ধনের মধ্যে আশ্চর্য শক্তি আছে।



MARKETPLACE MANUAL 1

পরস্পরকে পরিপক্ব ও শক্তিশালী করা: যুবক, ঈশ্বরের রাজ্য মনোভাবাপন্ন লোকদের জনবহুল স্থানে পরিচিত ও অভিজ্ঞতা সম্পন্ন নেতাদের কাছ থেকে শেখা উচিত। ঈশ্বরকে সম্মানিত করবার জন্য জনবহুল স্থানে সবচেয়ে ভালো ব্যবসায়িক আচরণ দলের সবার মধ্যে ছড়িয়ে দেওয়া উচিত।

মান উন্নয়ন: সমাজ ও দেশে সততা ও ধার্মিকতার মান উন্নয়ন। ঈশ্বর ভিত্তিক পরিবর্তন আনে যা মানুষের ও কৃষ্টির ব্যক্তিগত, সামাজিক, অর্থনৈতিক ও আত্মিক এলাকার উর্দে থাকে।

ঈশ্বর ভিত্তিক রূপান্তর: এই রূপান্তর মানুষের ও দেশের ব্যক্তিগত, সামাজিক আর্থিক, ও আত্মিক বিষয়ের উর্দে পরিবর্তন আনে।

একটি কেবিএন এর উপকারিতা

নেটওয়ার্কিং- বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়ের নেতাদেরকে সংযুক্ত করার মধ্য দিয়ে পরস্পরের উপাদিত পণ্যদ্রব্য ক্রয় বিক্রয় করার সুযোগ বৃদ্ধি পায়। যেহেতু সদস্যরা একসঙ্গে ব্যবসা করাকে গুরুত্ব দেয়, তখন প্রত্যেকের শক্তি আরো বেড়ে যায় যার ফলে সম্মিলনটিকে শক্তিশালী করে এবং সদস্যদের কাছে তার সেবা পৌঁছে দিতে পারে। যখন কেবিএন সারা বিশ্ব জুড়ে বৃদ্ধি পায়, সারা বিশ্বের ঈশ্বর ভিত্তিক লোকদের মধ্যে সম্পর্ক বৃদ্ধি পেয়ে বেড়ে ওঠে।

শিষ্য গঠন করা- কেবিএন এমন একটি স্থানের সুযোগ তৈরী করে যেখানে পবিত্র বাইবেল পাঠ, আলোচনা, ও তা কেবিএন এর সদস্যদের জীবনে ও ব্যবসায় প্রয়োগ করে খ্রীষ্টিয় আত্মিক বৃদ্ধি দলের দায়িত্ববোধ সম্বন্ধে সচেতনতা সৃষ্টি করে।

প্রশিক্ষণ- স্থানীয় সদস্যদের কাছে বাইবেল ভিত্তিক ব্যবসায় জ্ঞান ও পবিত্র আত্মার সাথে গভীর সম্পর্ক তৈরী করার সুযোগ উপস্থাপন করে দেওয়া কেবিএন এর একটি মূল উদ্দেশ্য। এই প্রশিক্ষণ সম্মিলনের মধ্য হতে অভিজ্ঞ ব্যবসায়ীদের বা ঈশ্বরের রাজ্যের বাইরে ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানের নেতাদের দ্বারা পরিচালনার মধ্য হতে আসে। কেবিএন এমন একটি স্থান হওয়া উচিত যেখানে সমস্যার সমাধান ও সম্পদ পাওয়া যাবে যাতে যে কোন লোক বা ব্যবসায়ীরা উন্নতি লাভ করে। এই প্রশিক্ষণের মধ্যে আছে

কীভাবে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক (কেবিএন) আরম্ভ করতে হয়

সকল ধরণের ব্যবসায়ের কাজে ঈশ্বর ভিত্তিক সত্যতার নীতিমালা ও জ্ঞান ।

উৎসাহ- জনবহুল স্থানের ব্যবসায়ী নেতাদের সঙ্গে ঈশ্বর ভিত্তিক সম্পর্ক স্থাপন করণ ও আত্মসী পরিবেশে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসায় আরম্ভ করার জন্য খুবই সহায়ক । যারা জনবহুল স্থানের সমস্যা ও চ্যালেঞ্জগুলো বোঝে তাদের জন্য উৎসাহ দান ও প্রার্থনা করা সফল হবার জন্য একটি বিরাট সম্পদ ।

সম্পদ বন্টন করা- বিভিন্ন সদস্যদের অর্থসম্পদ, দক্ষতা, ও জাগতিক সম্পদ শণাক্ত করা, সমন্বিত করা, ও সংযুক্ত করা পরিপক্ক কেবিএন এর জন্য শক্তিশালী দিক । পরিবর্তনশীল বৃদ্ধি ও উৎপাদন ক্ষমতা তখনই কাজ করতে পারে যখন দূর্নীতি মুক্ত কোন পরিবেশে সম্পদগুলোকে বন্টন করা যায় । জনবহুল স্থানে কেবিএন সহযোগিতামূলক শক্তি প্রদর্শন করে যখন সম্পদগুলো উপযুক্তভাবে সকলের মাঝে বিতরণ করা হয় ।

ধারণাগুলোকে বাস্তবায়ন করা- ব্যবসায় ও পরিচর্যার বিষয়ে নতুন নতুন ধারণা উপস্থাপন করার জন্য কেবিএন একটি নির্ভরযোগ্য স্থান যদি এই ধারণাগুলোকে বাস্তবায়ন করার জন্য স্থানীয় ও আঞ্চলিক জনবহুল স্থানে সক্রিয় ভূমিকা নেওয়া যায় । একজন খ্রীষ্টিয়ান হিসেবে যে সমস্ত বাধা বিঘ্ন পেতে পারে কোন ব্যবসায়ী তা দূর করার জন্য কেবিএন অনেক সুবিধা দিতে পারে ।

পরামর্শ- অতিরিক্ত দিকদর্শন থাকা ব্যবসায়ী মালিক ও চালকদের জন্য একটি অত্যন্ত যথোপযুক্ত সম্পদ । যদি সেই দিক দর্শন সত্যিই গঁথে তোলে এবং সফল রূপান্তরের জন্য শক্তি যোগায় তখন এটি অমূল্য হয়ে যায় । কেবিএন সদস্যরা এই দিকদর্শন অন্যদের ব্যবসায়ে ও ব্যবসায়িক কার্যক্রমে পরামর্শ প্রদান করতে পারে ।

অর্থনৈতিক কার্যক্রম- অনেক কেবিএন নতুন নতুন ব্যবসায়ে বা এটির সদস্যদের বর্তমানের ব্যবসায়কে বর্দ্ধিত করবার জন্য ক্ষুদ্র ঋণ প্রোগ্রাম সহায়তা দান করে । সহজ পুজির জন্য এমন অনেক সহজলভ্য উপায় আছে । এর একটি উপায় হলো সদস্যদের লাভের একটি অংশ সাধারণ কেবিএন হিসাবে সঞ্চিত করা । এই অর্থগুলো, যখন ঋণ দেওয়া হয়, তাতে হিসাবে সুদ ও লাভ পাওয়া যায় । এভাবে সাধারণ সুদের হারের চাইতে অনেক কম হারে সুদ পাওয়া যায় । পুজির সম্পদও কেবিএন এর সম্পর্কের মাধ্যমে আন্তর্জাতিক সহায়তার সঙ্গে এবং খ্রীষ্টিয়ান আর্থিক উন্নয়ন সংস্থার যোগান দেওয়া যেতে পারে ।



MARKETPLACE MANUAL 1

মেন্টরিং- সফল এবং ঈশ্বর ভিত্তিক ব্যবসায়ীদের ও চার্চের নেতাদের সঙ্গে সম্পর্ক স্থাপন করা জনবহুল স্থানের মধ্য দিয়ে প্রজন্ম ভিত্তিক ঈশ্বরের রাজ্যেও বৃদ্ধি গড়ে তোলার জন্য একান্ত প্রয়োজন। নতুন ব্যবসায়ীদেরকে তাদের যাত্রার প্রারম্ভে ঈশ্বরের রাজ্যের ব্যবসায়ের দর্শন বুঝতে সাহায্য করলে তারা অনেক উঁচুতে উঠতে পারবে। একটি সফল কেবিএন এর সদস্যদের জন্য মূল কথা হলো এই যে সদস্যদেরকে যেন মেন্টর করা হয় যাতে তারাও অন্যদেরকে মেন্টর করতে পারে।

জেট বাঁধা - অনেক কেবিএনগুলো দেশের সরকারের সাথে যুক্ত হয়ে পড়ে এবং নিয়মিতভাবে ব্যবসায়ের বৃদ্ধিও বাধা দূর করতে সাহায্য করে থাকে। যতো কেবিএন এর সহভাগিতার সদস্য ও সম্পদ বৃদ্ধি পায়, রাজনৈতিক শক্তিও বৃদ্ধি পায়, তাতে সমাজের বিভিন্ন দিকে শক্তিশালী প্রভাব বিস্তারকারী হয়ে ওঠে।

কোর (আসল) মূল্য বোধ

প্রতিটি ঈশ্বরের রাজ্যের নেটওয়ার্ক খুব পৃথক অনন্যভাবে সৃষ্টি হয়। যে কৃষ্টির মধ্যে এবং প্রত্যেক আলাদা আলাদা সদস্যদেরকে নিয়ে এটি সৃষ্টি হয় তাতে এটির আকার ও কাঠামো, স্টাইল ও এর সঙ্গে যুক্ত প্রতিটি সংগঠনের স্তর গঠিত হয়ে থাকে। বিভিন্ন ধরণের কাঠামো হওয়া স্বত্ত্বেও, কেবিএন স্পষ্টভাবে সংগঠনের সদস্যদের কাছ থেকে যা আশা করা হয় ও তাদের আসল মূল্যবোধ ও তাদের ব্যবসায় প্রকাশ করে থাকে।

নীচে এমন কতোগুলো কোর মূল্যবোধ দেওয়া হলো যা প্রত্যেক কেবিএন এর মধ্যে থাকা উচিত যাতে তার মধ্য দিয়ে ঈশ্বরের রাজ্য বৃদ্ধি পাবে ও খ্রীষ্ট যীশুর গৌরব হবে:

খ্রীষ্টের মহান আদেশের দর্শন গ্রহণ করা: কেবিএন এর সদস্যরা সকল জাতির কাছে যাওয়া ও তাদের মধ্য থেকে খ্রীষ্টের বিশ্বাসী তৈরী করার খ্রীষ্টের দায়িত্বভার গ্রহণ করতে হবে। কেবিএন বাণিজ্যের মধ্য দিয়ে শিষ্য গঠনের দ্বারা বিভিন্ন দেশে ঈশ্বরের রাজ্য প্রতিষ্ঠার জন্য এক গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে থাকে।

কীভাবে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক (কেবিএন) আরম্ভ করতে হয়

সৌকর্য ও সততার জন্য চেষ্টা করা- ব্যবসায় করা একটি মহান আহ্বান, তাই প্রত্যেক সদস্যকে তার কাজ ও কথার মধ্য দিয়ে সর্বাপেক্ষা অধিক চেষ্টা করে সকল কিছুর মধ্যে পিতা ঈশ্বরকে সম্মানিত করতে চেষ্টা করতে ও তাঁর বাক্য দ্বারা পরিচালিত হতে হবে। কেবিএন সদস্যরা বাইবেল ভিত্তিক রাজ্যের মূল্যবোধ ও নীতিমালা অনুসারে জীবন যাপন করবে ও ব্যবসায়ের তার ফলন দেখাবে।

সাদা দান- কেবিএন সদস্যরা অন্য সদস্যদের আত্মিক, পেশাগত, কারিগরী, ও ব্যবস্থাপনার প্রয়োজনে সাদা দান করতে সচেতন থাকবে।

নতুন নতুন আবিষ্কার ও সৃজনশীলতা- কেবিএন সদস্যরা খাঁটি হবার জন্য চেষ্টা করবে ও তাদের পণ্য ও সেবাগুলোকে নতুন নতুন আবিষ্কার ও পন্থা অবলম্বন করে উন্নত করবার জন্য সচেষ্ট হবে কারণ তারা বিশ্বাস করবে যে তারাই জনবহুল স্থানের নেতা হবার জন্য আহূত।

প্রাথমিক পদক্ষেপ গ্রহণ- কেবিএন সদস্যরা সমস্যা সমাধানে ও চ্যালেঞ্জের মোকাবিলা করবার জন্য এগিয়ে যাবে ও পদক্ষেপ গ্রহণ করবে।

সেবা ও কৃতজ্ঞতা- প্রভু যীশু নশ্ততার আত্মার এক মহান আদর্শ এবং তিনি ইতোমধ্যে খ্রীষ্টিয়ানদেরকে মহান পিতা ঈশ্বরের সন্তান হবার অধিকার দান করেছেন। কেবিএন সদস্যরা সব কিছুতে অন্যদেরকে নিজেদের উপরে স্থান দেবে।

শ্রদ্ধা- কেবিএন সদস্যরা নিজেদের, তাদের কর্মীদের, তাদের বিক্রেতাদের, ক্রেতাদের ও তাদের ব্যবসা অংশীদারদের প্রতি মানবিক সম্মান সহকারে আচরণ করবে কারণ তারা বিশ্বাস করবে যে প্রতিটি মানব ঈশ্বরের নিজস্ব সাদৃশ্যে তৈরী হয়েছে।

কাঠামো-

প্রতিটি কেবিএন এর কাঠামো প্রতিটি দলের সদস্যদের দ্বারা এবং প্রত্যেক সদস্যদের পক্ষে কোন ধরণের ছক কাজ করবে তার দ্বারা নির্ধারিত হয়ে থাকে। কীভাবে একটি দলের কাঠামো তৈরী হবে সে বিষয়ে সাধারণ ধারণাগুলো নীচে দেওয়া হলো এবং সেগুলো প্রয়োজন অনুসারে পরিবর্তনীয়:



MARKETPLACE MANUAL 1

সভা সমিতি ও নেতৃত্ব

প্রতি মাসে কেবিএন দল এক থেকে দুবার মিলিত হতে পারে। নিয়মিতভাবে মিলিত হওয়াতে বোঝা যাবে যে উপরে উল্লেখিত সুবিধাগুলো (নেটওয়ার্কিং, শিষ্যগঠন করা, প্রশিক্ষণ ইত্যাদি) পূর্ণভাবে ব্যবহার করা হয়েছে। সাধারণত, প্রতিটি দলে একটি নেতৃত্বেও কাঠামো আছে যা ভোট দ্বারা তৈরী হয়ে থাকে। এই নেতৃত্বের মধ্যে থাকতে পারে প্রেসিডেন্ট, ভাইস প্রেসিডেন্ট, সেক্রেটারী, ট্রেজারার, ইত্যাদি। প্রতিটি পদের দায়িত্বগুলো স্থানীয় দলের সদস্যরাই স্থির করবে।

সদস্যপদ

সদস্যপদের জন্য সাধারণ নীতিমালা নীচে দেওয়া হলো। এর সঙ্গে আরো কিছু দলের নেতারা যোগ করতে পারেন:

একজন কেবিএন সদস্য অবশ্যই:

- খ্রীষ্টিয়ান বিশ্বাস স্বীকারকারী ও সে অনুসারে কাজ করী হতে হবে। যেখানে সাধারণ পেশা অনিরাপদ, একজন ব্যক্তির বিশ্বাস সদস্যদের কাছে মুক্তভাবে স্বীকার করতে হবে এবং কোন ভাবে তা লিখিত হতে হবে।
- সকল ইভাঞ্জেলিক্যাল খ্রীষ্টিয়ান সম্প্রদায়ের কাছে তিনি যুক্ত হবেন। প্রতিটি কেবিএন এমন মেম্বারদের দ্বারা গঠিত হতে হবে যারা বিভিন্ন ধরনের খ্রীষ্টিয়ান সম্প্রদায়ের সদস্য। এর দ্বারা শহরের সমস্ত স্থানে সম্প্রদায় ভিত্তিক নয় কিন্তু ঈশ্বর ভিত্তিক ব্যবসায়ী কাজ দ্বারা আর্থিক রূপান্তর করা সম্ভব হবে।

একটি কেবিএন সমাজে অবশ্যই:

- বিভিন্ন ধরনের ব্যবসায়ের ধরণ ও আকারের বিস্তীর্ণ পরিবেশ হতে ব্যবসায় মালিকদের, কার্যকারী, ম্যানেজার, উদ্যোক্তা এবং ব্যবসায়ী পেশাদারগণ অন্তর্ভুক্ত হবেন। এর দ্বারা এই সম্মিলন বিভিন্ন ধরনের সদস্যদের জন্য বিভিন্ন ধরনের উন্নতি ও সেবা কাজের জন্য সাড়া দান ও প্রতিনিধিত্ব করতে পারবে।
- বিভিন্ন ধরনের চার্চের নেতারা থাকবেন যারা বিশ্বাসীদের সমাজকে এগিয়ে নিয়ে যাবেন, সদস্যদেরকে আত্মিকভাবে পরিপক্ব করবার জন্য নেতৃত্ব দেবেন, তারা কেবিএন এর পরস্পরকে তাদের নিজস্ব দায়িত্বে ভালোভাবে কাজ করতে উৎসাহ দেবেন।

কীভাবে ঈশ্বরের রাজ্যের একটি ব্যবসা নেটওয়ার্ক (কেবিএন) আরম্ভ করতে হয়

** এতদ্বারা দৃঢ়ভাবে সুপারিশ করা যাচ্ছে যে সদস্যদের জন্য ফি ধার্য করা হবে। একটি সম্মিলন কেবলমাত্র এটির সদস্যদের দৃশ্যমান মূল্যবোধ দ্বারাই চেনা যায়। এই মূল্য বোধ অংশ গ্রহণ করার মধ্য দিয়ে ও কোন ধরনের সুবিধা সদস্যদের দ্বারা আনা হয় তা দ্বারাই প্রকাশিত হয়। যদি সদস্যদের কোন মূল্য না দিতে হয় তাহলে সম্মিলনে কাজের প্রতি তাদের কোন মূল্যবোধ ও নিবেদনও থাকে না। ফলে এটি কোন দিন সফল হবে না। কিন্তু এটি স্থানীয় নেতাদের উপর নির্ভর করে।

চিন্তা ও ধ্যান

১. আপনার এলাকাতে একটি কেবিএন আরম্ভ করার জন্য বা কোন কেবিএন এর সঙ্গে যোগ দেবার জন্য ঈশ্বরের কাছে প্রার্থনা করুন।
২. আপনি আপনার নিজের ব্যবসায়ের কার্যক্রম পরীক্ষা করুন এবং দেখুন যে আপনি কি যেন আপনি জনবহুল স্থানে দৃঢ়ভাবে দাঁড়াতে পারেন সেজন্য পবিত্র আত্মাকে ব্যবসায়ের মূল মূল্যবোধগুলোকে বৃদ্ধি পাবার জন্য সাহায্য করতে দিচ্ছেন কি না।
৩. আপনি যে সকল ব্যক্তিদের সঙ্গে ওঠা বসা করেন তাদের জীবনের জন্য এবং আপনার সমাজের জন্য আপনার ব্যবসায়টিকে ঈশ্বরের রাজ্যে পরিপূর্ণভাবে সমর্পণ করুন।

ব্যবসায়ের মাসিক বাজেট

মাস-----

আয়	বাজেট	প্রকৃত	পার্থক্য
মোট বিক্রয়	৯৬৫	৮৪৫	১২০
বাদ- ফেরৎ, অ্যালাউন্স, ছাড়	-১০	-৭	-৩
আসল বিক্রয়	৯৫৫	৮৩৮	১১৭
বাদ- বিক্রীত মালের মূল্য	৪৫০	৪১১	-৩৯
মোট আয়	৫০৫	৪২৭	৭৮
অন্যান্য আয়	০	০	০
মোট মাসিক আয়	৫০৫	৪২৭	৭৮
ব্যয়			
বেতন- মালিকের	৫০	৫০	০
বেতন- কর্মচারীদের	২৫	২৫	০
পে-রোল- সাময়িক কর্মী	০	০	০
পে-রোল : ট্যাক্স	৫	৫	০
কর্মী সুবিধা	৫	৫	০
ভাড়া- বিল্ডিং	১০০	১০০	০
ভাড়া- যন্ত্রপাতি	২৫	২৫	০
ইউটিলিটিজ (গ্যাস, বিদ্যুত, পানি, রাস্তা)	২৫	২৫	০
ঋণ	৫	৫	০
চিঠিপত্র বাবদ খরচ	৫	৫	০
জাহাজে মাল আনা নেওয়া	৫	৫	০
বিজ্ঞাপন	১০	৪	৬
যাতায়াত	০	০	০
বিনোদন	০	০	০
গাড়ীর খরচ	৪৫	৫৩	-৮
ট্যাক্স	১০	১০	০
সাপ্লাইজ	১৫	৯	৬
পেশাদারীত্ব ফিজ	১০	১০	০
বীমা	৫	৫	০
মেরামত	২৫	১৬	৯
লাইসেন্স	১৫	১৫	০
বাকী/ চাঁদা	১৫	১৫	০
ব্যাংক চার্জ	১০	১০	০
অন্যান্য	২০	১৪	৬
মোট মাসিক ব্যয়	৪৩০	৪২০	১০
মোট মাসিক আয়	৫০৫	৪২৭	৭৮
বাদ- মোট মাসিক ব্যয়	৪৩০	৪২০	১০
আসল আয়	৭৫	৭	৬৮



MARKETPLACE MANUAL 1

ব্যক্তিগত মাসিক বাজেটের উদাহরণ

মাস- জানুয়ারী (প্রতি মাসের বাজেট তৈরী করতে হবে)

আয়	বাজেট	প্রকৃত	পার্থক্য	মন্তব্য
বেতন/ব্যবসা	২০০	২০০	০	
অন্যান্য	০	১০	১০	অন্য একটি চাকুরী হতে আয়
মোট আয়	২০০	২১০	১০	বাজেটের উর্ধ্বে
নির্দিষ্ট ব্যয়				এই ব্যয় প্রতিমাসে একই
দশমাংশ/দান	২০	২১	-১	অনির্ধারিত আয়ের অংশ
ভাড়া	১৫	১৫	০	
পাড়ী ভাড়া	১০	১০	০	
বীমা	৫	৫	০	
ক্রেডিট কার্ড	০	০	০	
অন্যান্য	০	০	০	
মোট নির্দিষ্ট ব্যয়	৫০	৫১	-১	বাজেটের উর্ধ্বে
অনির্দিষ্ট ব্যয়				এই ব্যয় প্রতিমাসে জিন্ম হতে পাওে এবং তাই প্রতি মাসে সেগুলোকে হিসাবে খাপ খাইয়ে নিতে হবে
ঘর				
বিন্দুং, পানি, পয়পরিষ্কার	১৭	২১	-৪	
অন্যান্য	৫	২	৩	
পাড়ী				
তেল/মেরামত	১৩	১২	১	
অন্যান্য	৫	৬	-১	
প্রতিদিনকার খরচ				
মুদি	৫৩	৪৮	৫	
বাইরে খাওয়া	৫	৬	১	
বিনোদন	৫	৪	১	
টেলিফোন	১০	৯	১	
কাপড় কাচা	৫	৫	০	
নতুন কাপড় জুতো	৬	৪	২	
চুল কাটা	৩	৩	০	
ঔষধপত্র	০	০	০	
সদস্য চাঁদা	০	০	০	
অন্যান্য	৫	২	৩	
সঞ্চয়				
ব্যক্তিগত সঞ্চয়	৮	৮	০	
ট্যাক্স	০	০	০	
ঘর মেরামত	৩	৩	০	
ছুটি কাটানো	২	২	০	
অন্যান্য	৫	১	৪	
মোট অনির্দিষ্ট ব্যয়	১৫০	১৩৬	১৪	বাজেটের কম
মোট মাসিক আয়	২০০	২১০	-১০	বাজেটের বেশী
মোট মাসিক ব্যয়	২০০	১৮৭	১৩	বাজেটের কম
পার্থক্য	০	২৩	২৩	মাসের শেষে হাতে

ব্যক্তিগত মাসিক বাজেট

মাস- -----

আয়	বাজেট	প্রকৃত	পার্থক্য
বেতন/ব্যবসা	২০০	২০০	০
অন্যান্য	০	১০	১০
মোট আয়	২০০	২১০	১০
নির্দিষ্ট ব্যয়			
দশমাংশ/দান	২০	২১	-১
ভাড়া	১৫	১৫	০
গাড়ী ভাড়া	১০	১০	০
বীমা	৫	৫	০
ক্রেডিট কার্ড	০	০	০
অন্যান্য	০	০	০
মোট নির্দিষ্ট ব্যয়	৫০	৫১	-১
অনির্দিষ্ট ব্যয়			
ঘর			
বিদ্যুৎ, পানি, পয়পরিষ্কার	১৭	২১	-৪
অন্যান্য	৫	২	৩
গাড়ী			
তেল/মেরামত	১৩	১২	১
অন্যান্য	৫	৬	-১
প্রতিদিনকার খরচ			
মুদি	৫৩	৪৮	৫
বাহিরে খাওয়া	৫	৬	১
বিনোদন	৫	৪	১
টেলিফোন	১০	৯	১
কাপড় কাচা	৫	৫	০
নতুন কাপড় জুতো	৬	৪	২
চুলা কাটা	৩	৩	০
ঔষধপত্র	০	০	০
সদস্য চাঁদা	০	০	০
অন্যান্য	৫	২	৩
সঞ্চয়			
ব্যক্তিগত সঞ্চয়	৮	৮	০
ট্যাক্স	০	০	০
ঘর মেরামত	৩	৩	০
ছুটি কাটানো	২	২	০
অন্যান্য	৫	১	৪
মোট অনির্দিষ্ট ব্যয়	১৫০	১৩৬	১৪
মোট মাসিক আয়	২০০	২১০	-১০
মোট মাসিক ব্যয়	২০০	১৮৭	১৩
পার্থক্য	০	২৩	২৩



২ তীমথিয় ২

গ্লোবাল অ্যাডভান্স রিসোর্সেস

খ্রীষ্টের মহান আদেশ পূর্ণ করার জন্য
সম্মুখের নেতাদেরকে শক্তিশালী করে

ঈশ্বর সারা বিশ্ব জুড়ে ব্যবসায়ীদেরকে তাদের পেশাদারী দক্ষতা তাদের প্রভাবকে তাঁর উদ্দেশ্য পূর্ণ করার জন্য ব্যবহার করে লক্ষ লক্ষ লোকের হৃদয় পরিবর্তন করে বিশাল কাজ করে চলেছেন।

এই বইটিতে যে কোন দেশের যে কোন ব্যক্তির জন্য মূল্যবান নীতিমালা দেওয়া হয়েছে। এই পুস্তকটি বিশেষভাবে অর্থনীতি মধ্য থেকে উঠে আসা নেতাদের জন্য লেখা হয়েছে যারা অসম্ভব সমস্যার মধ্যে থাকেন।

আমরা আপনাকে এই ম্যানুয়ালটি পড়বার জন্য উৎসাহ দিই যেন আপনার কর্মস্থলে সম্পূর্ণ প্রভুর সঙ্গে আপনার গমনাগমন আরোও গভীর হয়। এই ম্যানুয়ালটি ছোট দলীয় বাইবেল স্টাডি, আলোচনা ও প্রার্থনার জন্য উপকরণ হিসেবে অন্যদের সঙ্গে ব্যবহার করা যাবে। আপনার জন্য গ্লোবাল অ্যাডভান্স সংস্থায় আমাদের প্রার্থনা এই যে আপনি যেন প্রত্যেক ভালো কাজের জন্য উৎসাহিত ও দক্ষ হতে পারেন।

গ্লোবাল অ্যাডভান্স

পো-বক্স : ৭৪২০৭৭

ডাল্লাস, টেক্স : ৭৫৩৭৪- ২০৭৭

www.globaladvance.org