الله
رسول
محمد

ব্যবসাবাণিজ্য ও ক্যারিয়ারে সফল হওয়ার গাইডলাইন

দ্য গ্রেটেস্ট

অন্ট্রাপ্রেনর মুহাম্মাদ

সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম

॥ মিরাজ রহমান ॥

সুলতানস
সময়ের রাজাবেক
WWW.SULTAANS.COM

সূচিপত্র

প্রথম অধ্যায়— ইতিহাস

ঐতিহ্যগতভাবে কুরাইশ একটি বণিক বংশ— ২১

কুরাইশদের ব্যবসাবাণিজ্যগত ঐতিহ্য— ২৪

রাসুলুল্লাহকে (সা.) বণিক বংশে কেন পাঠানো হলো?— ২৬

মক্কা একটি ঐতিহাসিক বাণিজ্যনগরী— ২৯

জাহেলি যুগে মক্কায় যেসব বাণিজ্য আসর বসত— ৩১

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর জন্ম কেন এ বাণিজ্যনগরীতে?— ৩২

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর আগমনের পূর্বে আরবের ব্যবসাবাণিজ্যের চিত্র— ৩৪

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর যুগে যেসব ব্যবসা ও পেশা প্রচলিত ছিল— ৩৭

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর যুগে নারীদের ব্যবসা ও পেশা— ৪০

রাসুলুল্লাহ (সা.) কী কী উপায়-পদ্ধতি অবলম্বন করে আয়-উপার্জন করেছেন— ৪৫

রক্তে-মাংসে গড়া মানুষ ছিলেন নবি-রাসুলগণও— ৪৬

বকরি চরানোর মাধ্যমে উপার্জন— ৪৬

ব্যবসার মাধ্যমে উপার্জন— ৪৮

ব্যবসা পরিচালনার দায়িত্ব নিয়ে উপার্জন— ৪৯

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের অংশীদারি ব্যবসা— ৫০

ব্যবসায়িক অংশীদার থেকে ইসলাম গ্রহণ— ৫১

'আপনি অনেক ভালো অংশীদার ছিলেন'— ৫১

'লেনদেন মানুষের আসল চরিত্রের পরিচয় বহন করে'— ৫২

'আপনি পারিশ্রমিক গ্রহণ না করলে, আমি ব্যবসায়িক পণ্য নেব না'— ৫২

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর বংশে ঊর্ধ্বতন পুরুষদের মধ্যে যারা ব্যবসায়ী ছিলেন— ৫৪

রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর বাণিজ্যসফর— ৫৭

১২ বছর বয়সের বাণিজ্যসফর— ৫৭

অলৌকিক নিদর্শন প্রকাশের বাণিজ্যসফর— ৫৮

কিশোর বয়সের বাণিজ্যসফর— ৫৮

সবচেয়ে প্রসিদ্ধ বাণিজ্যসফর— ৫৮

জুরাশের বাণিজ্যসফর— ৫৯

অভ্যন্তরীণ বাণিজ্যসফর— ৫৯

হিলফুল ফুজুল প্রতিষ্ঠার অন্যতম উদ্দেশ্য ছিল ব্যবসায়িক নিরাপত্তা— ৬১

দ্বিতীয় অধ্যায়— আত্ম-উন্নয়ন

সফল উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীদের দৈনন্দিন অভ্যাস-রীতিতে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারা ও জীবনদর্শনের প্রভাব— ৬৭

অভ্যাস—১ : পড়া বা অধ্যয়ন করা— ৬৯
অভ্যাস—২ : ভোরে ঘুম থেকে জাগা ও রাতে তাড়াতাড়ি ঘুমানো— ৭০
অভ্যাস—৩ : শরীরচর্চা বা ব্যায়াম করা— ৭১
অভ্যাস—৪ : পরিবারকে সময় দেওয়া— ৭২
অভ্যাস—৫ : পরিমিত ও স্বাস্থ্যকর খাবার গ্রহণ— ৭৩
অভ্যাস—৬ : আত্মবিশ্বাসী ও সচেতন হওয়া— ৭৪
অভ্যাস—৭ : সময়ের সঠিক ব্যবহার করা— ৭৫
অভ্যাস—৮ : উচ্চাকাঙ্ক্ষা থাকা— ৭৬
অভ্যাস—৯ : পরিশ্রমী হওয়া— ৭৭
অভ্যাস—১০ : ভুল থেকে শিক্ষাগ্রহণ করা— ৭৮
অভ্যাস—১১ : কৃতজ্ঞতা প্রকাশ করা এবং অহংকারী না হওয়া— ৭৮
অভ্যাস—১২ : আজকে আগামীকালের কাজের পরিকল্পনা করা— ৮০
অভ্যাস—১৩ : ভবিষ্যৎ সম্পর্কে সচেতন থাকা— ৮১
অভ্যাস—১৪ : মেডিটেশন বা ধ্যান করা— ৮১
অভ্যাস—১৫ : ব্যর্থতায় দমে বা থেমে না যাওয়া— ৮২
অভ্যাস—১৬ : যোগ্য মানুষের সঙ্গে ওঠাবসা করা— ৮৩
কাকে অনুসরণ করব এবং কেন করব?— ৮৪

উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীর পরিচয় এবং কোরআন-হাদিসের আলোকে সফল উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীর বৈশিষ্ট্য— ৮৫

ব্যবসায়ী ও উদ্যোক্তার পরিচয়— ৮৫
মুসলিম উদ্যোক্তাদের বৈশিষ্ট্য— ৮৯
১. বিশ্বাসী হওয়া— ৮৯
২. হালাল-হারামকে সর্বাগ্রে গুরুত্ব দেওয়া— ৯০
৩. অপচয় না করা— ৯১
৪. নৈতিক মূল্যবোধের চর্চা— ৯৩
৫. বিশ্বস্ততা— ৯৪
৬. কল্যাণার্থে দান— ৯৫
৭. জ্ঞানার্জন— ৯৬
৮. সমাজ ও পরিবেশের প্রতি দায়িত্ব— ৯৭

দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল বইয়ের অভ্যাস এবং রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনদর্শন— ৯৯
অভ্যাস—১ : প্রো-অ্যাকটিভ হওয়া; রি-অ্যাকটিভ না হওয়া— ১০০
অভ্যাস—২ : শেষ পরিণাম মাথায় রেখে কাজ শুরু করা— ১০৭
অভ্যাস—৩ : আগের কাজ আগে করা— ১১১
সম্পর্ক উন্নয়নের ছয়টি বিষয়— ১১৩
অভ্যাস—৪ : তুমিও জিতবে আমিও জিতব— ১১৬
অভ্যাস—৫ : প্রথমে অন্যকে বোঝা; পরে নিজেকে বোঝানো— ১১৭
অভ্যাস—৬ : যৌথক্রিয়া বা টিমওয়ার্ক বা সমন্বয় করা— ১২০
অভ্যাস—৭ : নিজের করাতে ধার দেওয়া— ১২১

তৃতীয় অধ্যায়— ব্যবসা-উন্নয়ন

ব্যবসাবাণিজ্য উন্নয়নে মূল্যবোধ ও নৈতিকতা চর্চায় রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের দিকনির্দেশনা— ১২৭
১. সততা— ১২৯
২. শ্রমের মূল্যায়ন ও শ্রমিকের মর্যাদা— ১৩০
৩. প্রতারণা, জালিয়াতি বা অপমিশ্রণ ও ধোঁকাবাজি পরিহার করা— ১৩০
৪. মজুদদারি বা গুদামজাত না করা— ১৩১
৫. ওজনে কম দেওয়া থেকে বিরত থাকা— ১৩২
৬. মিথ্যা শপথ না করা ও অযথা শপথ ত্যাগ করা— ১৩২
৭. হারাম পণ্যের কারবার না করা— ১৩৩
৮. সুদ জঘন্য অপরাধ এবং তা পরিত্যাজ্য— ১৩৪
৯. নম্রতা অবলম্বন ও উচ্চবাক্য এড়িয়ে চলা— ১৩৫
১০. মূল্য নির্ধারণে জুলুম না করা ও অতিরিক্ত মুনাফা গ্রহণ না করা— ১৩৬

ব্যবসা-উন্নয়নের আধুনিক কলাকৌশল ও রীতিনীতি এবং রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের আদর্শ ও দিকনির্দেশনা— ১৩৮
কৌশল—১ : উপযোগী নতুন বাজার খোঁজা— ১৩৯
কৌশল—২ : পরামর্শক রাখা— ১৩৯
কৌশল—৩ : সময়ের সেরা প্রযুক্তি-মাধ্যম ব্যবহার করা— ১৪০
কৌশল—৪ : একা নয় অংশীদারি ব্যবসা করা— ১৪১
কৌশল—৫ : দক্ষ লোকবল বাছাই ও নিয়োগ প্রদান করা— ১৪২
কৌশল—৬ : অপচয়-অপব্যয়, মধ্যমপন্থা ও অর্থ ব্যবস্থাপনা— ১৪২
কৌশল—৭ : কাস্টমার বা গ্রাহককে সন্তুষ্ট রাখা— ১৪৪
কৌশল—৮ : লেনদেনসহ যাবতীয় চুক্তির রেকর্ড সংরক্ষণ রাখা— ১৪৭

কৌশল—৯ : বিক্রীত পণ্য ফেরত নেওয়ার পলিসি রাখা— ১৪৮
কৌশল—১০ : ছোট থেকে শুরু করা— ১৪৯
কৌশল—১১ : বিজ্ঞাপন দেওয়া ও প্রচার করা— ১৫১
কৌশল—১২ : ধারাবাহিকতা বজায় রাখা— ১৫২
কৌশল—১৩ : ক্ষতিকর পণ্য এড়িয়ে চলা— ১৫২
কৌশল—১৪ : কর্মীর সাথে ভালো ব্যবহার— ১৫৩
কৌশল—১৫ : ঋণ এড়িয়ে চলা— ১৫৪

ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনায় রাসুলের (সা.) জীবনদর্শন-নির্দেশনা— ১৫৫
পবিত্র কোরআনের আলোকে ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা— ১৫৬
হাদিসের আলোকে ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা— ১৫৮

'বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট' ও 'The Art of War' গ্রন্থ এবং ব্যবসা-উন্নয়নে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের রণকৌশলের প্রয়োগযোগ্যতা— ১৫৯

চতুর্থ অধ্যায়— মোটিভেশন

রিজিক নির্ধারিত; লোভীরা বঞ্চিত— ১৭৯
রিজিকের পরিচয়— ১৭৯
রিজিকদাতা একমাত্র আল্লাহ— ১৮০
তালাশ করার শর্তে রিজিক নির্ধারিত— ১৮১
রিজিক মানে শুধু ধনসম্পদে সচ্ছল হওয়া নয়— ১৮৩
রিজিক বৃদ্ধির আমল— ১৮৭
রিজিক ক্ষতিগ্রস্ত হয় যেসব কাজে— ১৯৪
রিজিকের ১০ ভাগের ৯ ভাগ ব্যবসাবাণিজ্যে নিহিত— ১৯৭

আর্লি টু বেড অ্যান্ড আর্লি টু রাইজ—
ব্যবসায়িক হিসাবের মতো জীবনের হিসাব মিলিয়ে ঘুমাতে যান এবং বরকত অর্জনের জন্য ভোরে জেগে উঠুন— ১৯৯
ঘুম মৃত্যুর প্রতীক— ১৯৯
সফল হতে চান, তাড়াতাড়ি ঘুমানোর অভ্যাস করুন— ২০০
ভালো ব্যবসা ও সফল কাজের জন্য মানসম্পন্ন ঘুম জরুরি— ২০১
জীবনের হিসাবনিকাশ— ২০২
রাতের প্যাঁচা না হয়ে ভোরের পাখি হবো— ২০৪
রিজিক বণ্টন হচ্ছে আর তুমি ঘুমাচ্ছ!— ২০৫
ব্যবসাপ্রতিষ্ঠান খুলতে তো অনেক দেরি— ২০৭

সুখ-সাফল্য ও প্রাচুর্যের তিন সূত্র—কৃতজ্ঞতা, মধ্যমপন্থা ও অল্পে তুষ্টি— ২১১
এক. শোকর বা কৃতজ্ঞতা— ২১১
শোকরিয়ার জায়নামাজে দাঁড়িয়ে কৃতজ্ঞতার সিজদা আদায় করুন— ২১২
কৃতজ্ঞতার ধরন বা প্রকার— ২১২
আল্লাহর কৃতজ্ঞ বান্দা হওয়ার জন্য রাসুলুল্লাহ (সা.)-এর কসরত— ২১৩
স্রষ্টার কৃতজ্ঞতা আদায়ের পদ্ধতি— ২১৬
সৃষ্টির কৃতজ্ঞতা আদায় পদ্ধতি— ২১৬
থ্যাঙ্ক ইউ নাকি জাঝাকাল্লাহু খাইরান— ২১৭
কৃতজ্ঞতা ও প্রাচুর্য— ২১৮
দুই. মধ্যমপন্থা— ২১৮
কৃপণতা পরিত্যাজ্য— ২২০
অপচয়-অপব্যয় পরিত্যাজ্য— ২২১
মধ্যমপন্থা জীবিকার অর্ধেক— ২২১
তিন. অল্পে তুষ্টি— ২২৩
অল্পে তুষ্টি কেন প্রয়োজন?— ২২৪
অল্পে তুষ্টির স্তর— ২২৫
অল্পে তুষ্টি অর্জনের উপায়— ২২৬

নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক আদর্শ কে—রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম নাকি খাদিজা রাদিয়াল্লাহু আনহা— ২২৭
নারী উদ্যোক্তাদের জন্য খাদিজার (রা.) জীবনে রয়েছে অনুপ্রেরণা— ২৩০
এত সম্পদ সাইয়িদা খাদিজা কোথা থেকে পেয়েছিলেন?— ২৩০
সাইয়িদা খাদিজা কী ধরনের ব্যবসা করতেন?— ২৩১
সাইয়িদা খাদিজার ব্যবসা পরিচালনা নীতি-কৌশল— ২৩২
১. মুদারাবা চুক্তিতে ব্যবসা পরিচালনা— ২৩২
২. লভ্যাংশ প্রদানের চুক্তিতে পরিচালক নিয়োগ— ২৩৩
৩. ব্যবস্থাপকের ভালো-মন্দ যাচাইকরণ— ২৩৪
৪. ব্যবস্থাপককে সিদ্ধান্ত গ্রহণের স্বাধীনতা প্রদান— ২৩৪
৫. পরামর্শকের পরামর্শ গ্রহণ— ২৩৫
৬. ব্যক্তিত্ব ও স্বকীয়তা রক্ষা করা— ২৩৫
৭. আমানতদার-বিশ্বস্ত লোকবল বাছাই ও নিয়োগকরণ— ২৩৬
৮. যথার্থ লোকবল সরবরাহ করা— ২৩৭
৯. বাণিজ্যসফরের জন্য অভিজ্ঞ লোক মনোনয়ন করা— ২৩৭
১০. চুক্তির অতিরিক্ত পারিশ্রমিক ও লভ্যাংশ প্রদান করা— ২৩৮
'আল্লাহ আমাকে খাদিজার চেয়ে উত্তম বিকল্প দান করেননি'— ২৩৮
খাদিজার ব্যবসাবাণিজ্য নিয়ে নানা বিভ্রান্তিকর তথ্যের প্রচার— ২৪০
রাসুলের (সা.) অন্য কোনো স্ত্রী কি ব্যবসায়ী ছিলেন?— ২৪১

পঞ্চম অধ্যায়— বিধিবিধান

আয়-উপার্জন, ক্রয়-বিক্রয় ও ব্যবসাবাণিজ্যের ইসলামি রূপরেখা— ২৪৭

সম্পদ উপার্জন ও ব্যবসাবাণিজ্যের মূল দর্শন— ২৪৭

আয়-উপার্জন— ২৪৮

ইসলামে উপার্জনের তাগাদা— ২৪৯

আয়-উপার্জনের শরয়ি বিধান বা স্তর— ২৫০

হালাল আয়-উপার্জনের মূলনীতি— ২৫১

কোনটা হালাল উপার্জন আর কোনটা হারাম বুঝব কীভাবে?— ২৫২

আয়-উপার্জনের আদবসমূহ— ২৫৪

হারাম উপার্জনের স্বরূপ-ভয়াবহতা— ২৫৪

হালাল উপার্জন হারাম হয় যেসব কারণে— ২৫৭

হালাল আয়-উপার্জনের পথ ও পন্থা— ২৬০

উপার্জনের সর্বোত্তম পন্থা— ২৬০

১. শ্রমবিনিময় — ২৬১

২. পেশাজীবী— ২৬২

৩. উত্তরাধিকার— ২৬৬

৪. হেবা বা দান— ২৬৭

৫. ব্যবসাবাণিজ্য— ২৬৮

ব্যবসাবাণিজ্য ও ক্রয়-বিক্রয়ের ইসলামি রূপরেখা— ২৬৮

ব্যবসাবাণিজ্য ও ক্রয়-বিক্রয়ের শরয়ি স্তর বা বিধানগত অবস্থান— ২৬৯

ক্রয়-বিক্রয়ের শ্রেণিবিন্যাস— ২৭০

ক্রয়-বিক্রয়ের রোকন বা স্তম্ভ— ২৭২

ক্রয়-বিক্রয়ের শর্তাবলি ও বিধান— ২৭২

পণ্যের শর্ত ও বিধান— ২৭৩

পণ্যের বিধান— ২৭৪

পণ্যের মূল্যের বিধান— ২৭৬

পণ্য ও মূল্যের যৌথ বিধান— ২৭৮

ক্রয়-বিক্রয় সম্পন্ন হওয়ার ফলাফল ও সমাপ্তি— ২৭৮

বহুল প্রচলিত কিছু ক্রয়-বিক্রয় ও ব্যবসাবাণিজ্য পদ্ধতি— ২৭৮

১. বাইয়ুল মুরাবাহা — ২৭৯

২. বাইয়ুস সালাম— ২৮০

৩. বাইয়ুল মুদারাবা— ২৮১

৪. বাইয়ুল মুয়াজ্জাল— ২৮৩

৫. বাইয়ুল উরবান— ২৮৪

৬. বাইয়ূল ইসতিজরার— ২৮৪
৭. বাইয়ূত তায়াতি— ২৮৫
৮. বাইয়ূল ওয়াফা— ২৮৫
৯. বাই ইসতিসনা— ২৮৫
১০. বাইয়ূল মুশারাকা— ২৮৬
১১. বাইয়ূল ঈনা— ২৯১
নিষিদ্ধ ক্রয়-বিক্রয়— ২৯১

সুদের ভয়াবহতা ও ঋণমুক্ত ব্যবসাবাণিজ্য এবং করজে হাসানা প্রসঙ্গ— ২৯৫
ঋণ বা করজের শরয়ি স্তর— ২৯৬
ঋণের প্রকারভেদ— ২৯৭
স্রষ্টা বা আল্লাহর ঋণ— ২৯৭
সৃষ্টি বা বান্দার ঋণ— ২৯৮
ঋণ শুদ্ধ হওয়ার শর্তাবলি— ২৯৮
ঋণ আদান-প্রদানের মূলনীতি— ২৯৯
ঋণ আদান-প্রদানকে ব্যবসা বানানো থেকে বিরত থাকুন— ৩০১
সুদে ঋণ প্রদান নয়; করজে হাসানা দিন— ৩০১
করজে হাসানার ফজিলত— ৩০২
ঋণ পরিশোধ না করার পরিণাম— ৩০২
ইসলামে ঋণখেলাপি হওয়ার কোনো সুযোগ নেই— ৩০৪
সুদ কী তা আগে জানতে হবে— ৩০৬
সুদ বা রিবার প্রকারভেদ— ৩০৬
সুদের অশুভ পরিণাম বা ভয়াবহতা— ৩১০
ব্যবসায় সুদ নয়; মুনাফা সমাধান— ৩১২
মুনাফা কাকে বলে?— ৩১৩
মুনাফার রূপান্তর-পদ্ধতি— ৩১৩
সুদ ও মুনাফার মধ্যে পার্থক্য— ৩১৪

হালাল মার্কেটিং ও ব্র্যান্ডিং এবং অনলাইন ব্যবসার হালাল-হারাম— ৩১৬
ইসলামিক মার্কেটিং বা হালাল মার্কেটিং— ৩১৭
মার্কেটিংয়ের 4P বা 7P এবং ইসলামি দৃষ্টিভঙ্গি— ৩১৮
7P : সাধারণ মার্কেটিং মিক্স বনাম ইসলামিক মার্কেটিং মিক্স— ৩২২
ইসলামিক মার্কেটিং মিক্স— ৩২২
গতানুগতিক মার্কেটিং ও হালাল মার্কেটিংয়ের মধ্যে পার্থক্য— ৩২৩
হালাল ব্র্যান্ডিং— ৩২৪
ব্র্যান্ডিংয়ের 4P এবং ইসলামি দৃষ্টিভঙ্গি— ৩২৫
অনলাইন ব্যবসা ও আয়ের হালাল-হারাম— ৩২৬

অনলাইন ব্যবসাবাণিজ্যে হালাল-হারাম— ৩২৭
লাইসেন্স বিহীন অনলাইন ব্যবসা— ৩৩১
লাইভ সেল— ৩৩১
তৃতীয় পক্ষ হিসেবে কমিশনে পণ্য বিক্রি— ৩৩১

সফল উদ্যোক্তা ও ধনী ব্যবসায়ী হতে চান—জাকাত দিন; সাদাকা করুন— ৩৩৩
দান-সাদাকার প্রকারভেদ— ৩৩৩
এক. বাধ্যতামূলক বা অপরিহার্য দান— ৩৩৪
দুই. ঐচ্ছিক দান— ৩৩৫
ব্যবসাবাণিজ্যে সফল হওয়ার সাথে দান-সাদাকার সম্পর্ক কী?— ৩৩৫
জাকাত না দিলে বা অস্বীকার করলে কী হবে?— ৩৩৭
জাকাতের পরিচয়— ৩৩৯
ধনীর দায়; গরিবের হক— ৩৩৯
জাকাত কার ওপর ফরজ— ৩৪০
জাকাতের সম্পদ ও নিসাবের পরিমাণ এবং বিধান— ৩৪০
এক. স্বর্ণ-রৌপ্যের নিসাব ও বিধান— ৩৪০
দুই. গৃহপালিত পশুর নিসাব ও বিধান— ৩৪৩
তিন. শস্য-ফসল ও ফলের নিসাব ও বিধান— ৩৪৫
চার. নগদ অর্থের নিসাব ও বিধান— ৩৪৮
পাঁচ. খনিজসম্পদের নিসাব ও বিধান— ৩৪৯
ছয়. ব্যবসায়িক পণ্যের নিসাব ও বিধান— ৩৪৯
কাকে বা কোন কোন খাতে জাকাত দেওয়া যাবে— ৩৫২
যাদের জাকাতের অর্থ দেওয়া যাবে না— ৩৫৩
জাকাতের নামে নিম্নমানের শাড়ি-লুঙ্গি প্রদান থেকে বিরত থাকুন— ৩৫৪

প্রথম অধ্যায়— ইতিহাস

ইতিহাস মানে অতীত বৃত্তান্ত। কালানুক্রমিক অতীত। ইতিহাস পাঠের মাধ্যমে মানবসমাজের যাবতীয় কর্মকাণ্ড, চিন্তা-চেতনা ও জীবনযাত্রার অগ্রগতি সম্পর্কে জ্ঞান লাভ করা সম্ভব হয়। ইতিহাস পাঠের প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম। কারণ ইতিহাস মানুষকে আলোকিত করে। অভিজ্ঞতা সঞ্চয়ের মাধ্যমে সামনে এগিয়ে যেতে সাহায্য করে। বইয়ের এ অধ্যায়ে মক্কা ও কুরাইশ বংশের বাণিজ্যিক ঐতিহ্যসহ রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের ব্যবসায়িক জীবনের নানা অজানা ও চেপে রাখা ইতিহাস আলোচিত হয়েছে।

অনেক ইতিহাসবিদ এর কারণ ব্যাখ্যা করতে গিয়ে বলেছেন—কুরাইশদের অন্তর ছিল স্বচ্ছ ও নির্মল। বংশগত মর্যাদার দিক থেকে তারা ছিল অভিজাত। নিজস্ব স্বকীয়তায় কুরাইশরা ছিল সমুজ্জ্বল ও শক্তিশালী। ক্ষতিকর বিষয়-বস্তুর বিরুদ্ধে তলোয়ার হাতে তুলে নিতে কুণ্ঠাবোধ করত না তারা। পক্ষান্তরে মঙ্গলকর বিষয়কে মনেপ্রাণে গ্রহণ করত। যেহেতু কুরাইশ বংশ ছিল তৎকালে অভিজাত। মর্যাদাসম্পন্ন বণিক বংশ। তাই আল্লাহতায়ালা বিশ্বনবিকে অভিজাত বংশে প্রেরণ করলেন, যাতে সর্বশেষ ও সর্বশ্রেষ্ঠ নবির আভিজাত্য সমুন্নত থাকে। তবে এ অভিমতের ব্যাপারে কোনো কোনো বিজ্ঞ আলেম ভিন্নমতও পোষণ করেছেন।[২৪]

এ ব্যাপারে সর্বজনীন মত হলো—

হজরত ইবরাহিম ও হজরত ইসমাইল আলাইহিস সালামের কাবাগৃহ নির্মাণকালীন দোয়ার ফল ছিল রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের আবির্ভাব। দোয়াটি এরকম—

رَبَّنَا وَابْعَثْ فِيهِمْ رَسُولاً مِّنْهُمْ يَتْلُوعَلَيْهِمْ آيَاتِكَ وَيُعَلِّمُهُمُ
الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَيُزَكِّيهِمْ إِنَّكَ أَنتَ العَزِيزُ الحَكِيمُ

‘হে আমাদের প্রতিপালক! তাদের মধ্য থেকে তাদের কাছে একজন রাসুল প্রেরণ করুন; যে আপনার আয়াতসমূহ তাদের কাছে তিলাওয়াত করবে। তাদের কিতাব ও হিকমত শিক্ষা দেবে এবং তাদের পবিত্র করবে। আপনি পরাক্রমশালী প্রজ্ঞাময়।’[২৫]

এ ব্যাপারে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম থেকে বর্ণিত হয়েছে, তিনি নিজের সম্পর্কে বলতেন—

أَنَا دَعْوَةُ أَبِي إِبْرَاهِيمَ، وَبِشَارَةُ عِيسَى بِي

‘আমি ইবরাহিম আলাইহিস সালামের দোয়া এবং ঈসা আলাইহিস সালামের সুসংবাদের ফল।’[২৬] আর আমরা আগেই জেনেছি—হজরত

২৪. তারীখে তাবারি, খণ্ড : ১, পৃষ্ঠা : ৩৬।
২৫. সুরা বাকারা, আয়াত নং—১২৯।
২৬. মুসনাদে আহমাদ, হাদিস নং—১৭১৫০, ১৭১৬৩; ইবনে হিব্বান, হাদিস নং—৬৪০৪।

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম কী কী উপায়-পদ্ধতি অবলম্বন করে আয়-উপার্জন করেছেন

মানুষ হিসেবে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের কি কখনো আমাদের মতো আয়-উপার্জন করার প্রয়োজন হয়েছে? কীভাবে সংসার চলত তাঁর? প্রতি মাসে কত টাকা উপার্জন করতেন তিনি? আদৌ কি তিনি কোনো চাকরি করেছেন? মাসের শেষ দিকে এসে আমাদের মতো টাকা ফুরিয়ে গেলে কী করতেন রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম? নাকি তিনি শুধু ব্যবসা বাণিজ্য করেই আয়-উপার্জন পর্বের সমাপ্তি ঘটিয়েছেন?

একজন মানুষ হিসেবে; নবিপ্রেমী একজন উম্মত হিসেবে উপরোক্ত প্রশ্নগুলো মনের মাঝে উঁকি দিতেই পারে। এ আলোচনায় কোরআন-হাদিসের পাশাপাশি ইতিহাসের আলোকে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের আয়-উপার্জনের উৎসগুলোর বর্ণনা তুলে ধরা হবে—

আল্লাহতায়ালা সব যুগে সব জাতির কাছে পথপ্রদর্শক হিসেবে নবি-রাসুল প্রেরণ করেছেন। পবিত্র কোরআনে এ ব্যাপারে তিনি ইরশাদ করেছেন,

وَلِكُلِّ قَوْمٍ هَادٍ

'প্রত্যেক জাতির জন্য পথ-প্রদর্শনকারী রয়েছে।'[৬৮] এ ব্যাপারে অন্যত্র আল্লাহতায়ালা আরও ইরশাদ করেছেন,

وَلِكُلِّ أُمَّةٍ رَّسُولٌ فَإِذَا جَاءَ رَسُولُهُمْ قُضِيَ بَيْنَهُم بِالْقِسْطِ وَهُمْ لاَ يُظْلَمُونَ

'প্রত্যেক জাতির জন্য একজন রাসুল পাঠানো হয়েছে। রাসুলগণ যখন আসেন, তখন ন্যায়পরায়ণতার সঙ্গে তাদের মাঝে ফয়সালা করা হয়—তাদের প্রতি কোনো জুলুম করা হয় না।'[৬৯]

নবি-রাসুলগণ পৃথিবীতে এসে পথভোলা মানুষকে সত্য-সঠিক পথের সন্ধান দিয়েছেন এবং দ্বীন-ধর্ম ও নৈতিকতার শিক্ষা দিয়েছেন। মঙ্গল ও কল্যাণকর বিষয়াদি শিখিয়েছেন। এমন নানাবিধ মহৎ উদ্দেশ্য বাস্তবায়নের চূড়ান্ত লক্ষ্যে হজরত মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামেরও আগমন ঘটেছে।

---

৬৮. সুরা রাদ, আয়াত নং—০৭।
৬৯. সুরা ইউনুস, আয়াত নং—৪৭।

উদ্যোক্তা হতে চান? এখানে আপনার জন্য এমন ১০টি আত্ম-উন্নয়নমূলক অভ্যাসের কথা তুলে ধরা হলো; বিলিয়নিয়র ব্যবসায়ী, হাই প্রোফাইল বিনিয়োগকারী এবং সফল স্টার্টআপ প্রতিষ্ঠাতারা যেসব অভ্যাস-রীতিতে অভ্যস্ত।

এ ছাড়া Entrepreneurshipinabox.com-এর[১২২] একটি প্রতিবেদনে এমন আরও ১০টি অভ্যাসের কথা, Oberlo.com-এর[১২৩] প্রতিবেদনে ১০টি অভ্যাসের কথা এবং Thimble.com-এর[১২৪] প্রতিবেদনে ১০টি অভ্যাসের কথা তুলে ধরা হয়েছে।

বিভিন্ন বই-গবেষণাপত্র ও জার্নাল এবং মিডিয়ার গবেষণা প্রতিবেদনে উল্লিখিত 'কমন' অভ্যাসগুলোকে এখানে তুলে ধরা হলো এবং এই অভ্যাসগুলো যে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারা ও জীবনদর্শন থেকে উৎসারিত তার প্রমাণ হিসেবে বিভিন্ন বর্ণনাও যুক্ত করা হলো—

অভ্যাস—০১ : পড়া বা অধ্যয়ন করা : বেশকিছু গবেষণা জরিপে উঠে এসেছে, বিশ্বের সফল উদ্যোক্তা বা ব্যবসায়ীরা প্রতিনিয়ত অধ্যয়নে ব্যস্ত থাকেন। নোবেল পুরস্কার বিজয়ী পদার্থবিজ্ঞানী আলবার্ট আইনস্টাইন বলেছেন, Once You Stop Learning, You Start Dying. অধ্যয়ন এবং ধারাবাহিকভাবে শিখতে থাকা সফল উদ্যোক্তা ও ব্যবসায়ীদের অন্যতম একটি অভ্যাস। বিল গেটস জানিয়েছেন, 'বছরে ৫০টি বই পড়ার চেষ্টা করেন তিনি।' আর ওয়ারেন বাফেট বলেছেন, 'আপনি যত বেশি শিখবেন, তত বেশি উপার্জন করবেন। আমি প্রতিদিন ৫ থেকে ৬ ঘণ্টা অধ্যয়নে ব্যয় করার চেষ্টা করি।' করপোরেট ফিল্মিংয়ের সিইও ট্রেভর র‍্যাপলি বলেন, 'আমি প্রতিদিন সকালে ঘুম থেকে উঠে ৩০ মিনিট পড়াশোনা করি। এতে আমার দিনটি সতেজভাবে শুরু হয়।'

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারা-জীবনদর্শন : ইসলামের সর্বপ্রথম নির্দেশনা হলো اِقْرَأْ মানে পড়ো। আল্লাহতায়ালা ইরশাদ করেছেন 'পড়ো তোমার প্রভুর নামে, যিনি তোমাকে সৃষ্টি করেছেন।'[১২৫] অপর এক আয়াতে তিনি আরও ইরশাদ করেছেন,

قُلْ هَلْ يَسْتَوِى الَّذِيْنَ يَعْلَمُوْنَ وَ الَّذِيْنَ لَا يَعْلَمُوْنَ

'বলো, যারা জানে এবং যারা জানে না—তারা কি সমান?'[১২৬]

---

১২২. প্রতিবেদনের লিঙ্ক : http://bit.ly/3HxhGiJ
১২৩. প্রতিবেদনের লিঙ্ক : http://bit.ly/3woKkfw
১২৪. প্রতিবেদনের লিঙ্ক : http://bit.ly/3HjZBnX
১২৫. সুরা আলাক, আয়াত নং—১-২।
১২৬. সুরা জুমার, আয়াত নং—০৯।

দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল বইয়ের অভ্যাস এবং রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনদর্শন

বড় হতে চান কিংবা নিজের ক্যারিয়ার-পেশা বা ব্যবসাবাণিজ্য নিয়ে বেশ মনোযোগী—এমন মানুষের অধিকাংশই একটি বই হয়তো পড়েছেন অথবা বইটির নাম শুনে থাকবেন। বইটি হলো—দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল। আন্তর্জাতিক বেস্টসেলার এ বই লিখেছেন স্টিফেন আর কোভে। বইটি প্রথম প্রকাশিত হয়েছে ১৯৮৯ সালে। এক প্রতিবেদনে বলা হয়েছে, বইটি এখন পর্যন্ত ২৫ মিলিয়ন মানে ২.৫ কোটি কপি বিক্রি হয়েছে।[২০৭] উইকিপিডিয়ার তথ্য বলছে—৪০ মিলিয়ন অর্থাৎ ৪ কোটি কপি বিক্রি হয়েছে বইটি।[২০৮]

বিশ্বময় কোটি পাঠকের মাঝে সাড়া জাগানো এ বইয়ে কী আলোচনা করা হয়েছে? কী এমন বিষয় বইটিতে রয়েছে—কোটি পাঠককে আকর্ষণ করেছে যা? জীবনকে অর্থবহ করে তোলার জন্য নিজেকে প্রস্তুত করার প্রক্রিয়া তুলে ধরা হয়েছে এ বইয়ে। প্রায় ২০০ বছরের বিভিন্ন ইতিহাস ও সফল ব্যক্তিত্বদের জীবনধারা নিয়ে ২৫ বছর গবেষণা করে ৭টি বৈশিষ্ট্য বা অভ্যাসকে এ বইয়ে সংকলিত করেছেন স্টিফেন। প্রায় সব অভ্যাসের সঙ্গে নানাভাবে সফল ব্যক্তিত্বদের জীবনধারা ও জীবনদর্শনের মিল প্রমাণ করা হয়েছে বইটির পাতায় পাতায়।

প্রিয় পাঠক! স্টিফেন আর কোভের লেখা দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল বইয়ের রিভিউ লেখা আমার উদ্দেশ্য নয়; আমার উদ্দেশ্য হলো—এ বইটির মাঝে সম্মানিত লেখক যে ৭টি অভ্যাসের কথা তুলে ধরেছেন এবং প্রত্যেকটি অভ্যাসকে ব্যাখ্যা করতে গিয়ে এমন অনেক বিষয়-প্রক্রিয়ার কথা উল্লেখ করেছেন, যার প্রতিটি বিষয়-প্রক্রিয়া মানবতার নবি হজরত মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারায় খুঁজে পাওয়া যায় কিংবা তাঁর জীবনধারা থেকে গৃহীত। একজন মুসলিম হিসেবে; নবিপ্রেমী একজন গবেষক হিসেবে আমি দেখানোর চেষ্টা করেছি—বিশ্বময় সাড়া জাগানো এই গ্রন্থে যেসব অভ্যাসকে সফলতার চাবিকাঠি হিসেবে উপস্থাপন করা হয়েছে; এসব অভ্যাস মূলত রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনদর্শন থেকে উৎসারিত।

প্রিয় পাঠক! বিনীতভাবে একটি কথা স্মরণ করিয়ে দিতে চাই—স্টিফেন আর কোভের লেখা দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল বইয়ের কোনো

---

২০৭. স্টিফেন কোভে : টেন কোটস দ্যাট ক্যান চেইঞ্জ ইউর লাইফ, কেভিন ক্রুসে, ফোর্বস অনলাইন, জুলাই ১৬, ২০২২, লিঙ্ক : http://bit.ly/3J7ZjSC

২০৮. উইকিপিডিয়া, দ্য সেভেন হ্যাবিটস অব হাইলি ইফেক্টিভ পিপল, লিঙ্ক : http://bit.ly/3knRdL5

'নিশ্চয় তোমার ওপর তোমার শরীরের হক রয়েছে।'[২৬৭] রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম আরও বলেছেন,

الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ

'দুর্বল মুমিনের চেয়ে শক্তিশালী মুমিন আল্লাহতায়ালার কাছে উত্তম ও পছন্দনীয়।'[২৬৮] এ ছাড়া দ্রুত হাঁটতেন রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম। আবু হুরায়রা রাদিয়াল্লাহু আনহু বলেন, 'আমি রাসুলুল্লাহর চেয়ে দ্রুতগতিতে কাউকে হাঁটতে দেখিনি।'[২৬৯] আবার কখনো কখনো দৌড় প্রতিযোগিতাও করতেন। তিনি স্বাস্থ্যকর খাবার খেতেন এবং তিনি মিষ্টান্ন ও মধু পছন্দ করতেন।[২৭০]

২. মানসিক বা জ্ঞানগত : শিক্ষাগ্রহণের মানসিকতা লালন করা। মানসিকতা নবায়নের মূল চাবিকাঠি হলো শিক্ষা।

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনদর্শন : পবিত্র কোরআনে আল্লাহতায়ালা ইরশাদ করেছেন,

اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِى خَلَقَ

'পাঠ করুন (পড়ুন) আপনার প্রভুর নামে যিনি সৃষ্টি করেছেন।'[২৭১] আল্লাহ তায়ালার পক্ষ থেকে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের প্রতি প্রথম ঐশী নির্দেশ হলো 'পড়ো'।

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেছেন, 'প্রত্যেক মুসলিম নর-নারীর ওপর জ্ঞান অর্জন করা ফরজ।'[২৭২] তিনি আরও বলেছেন, 'জ্ঞান অর্জন করতে হবে শেখা ও শেখানোর মাধ্যমে।'[২৭৩]

৩. আধ্যাত্মিক বা আত্মাগত : মূল্যবোধ ও প্রতিশ্রুতিকে নবায়িত করা। আধ্যাত্মিকতা জীবনের মূল চাবিকাঠি।

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনদর্শন : কলব বা অন্তর সম্পর্কে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেছেন, 'কলব হলো সব

---

২৬৭. বুখারি, হাদিস নং—১৯৭৫; মুসলিম, হাদিস নং—১১৫৯।
২৬৮. মুসলিম, হাদিস নং—২৬৬৪।
২৬৯. তিরমিজি, হাদিস নং—৩৬৪৮।
২৭০. বুখারি, হাদিস নং—৫৪৩১।
২৭১. সুরা আলাক, আয়াত নং—১।
২৭২. ইবনে মাজাহ, হাদিস নং—২২৪।
২৭৩. বুখারি, কিতাবুল ঈমান, খণ্ড : ১, পৃষ্ঠা : ২৪, হাদিস নং—৬৮।

কনসাল্টিং প্রাইভেট লিমিটেডের প্রতিষ্ঠাতা Soniya Yadwadkar পরামর্শক নিয়োগ প্রদানের পক্ষে অনেক যুক্তি প্রদান করে পরিশেষে লিখেছেন, 'পরামর্শক আপনার প্রতিষ্ঠান এবং ব্যবসায় একটি শক্তি ও গতি আনতে সহযোগিতা করবে এবং কৌশলগত নানামুখী সমাধান সরবরাহ করবে।'

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারা-জীবনদর্শন : পরামর্শ করে কাজ করা রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের ধারাবাহিক একটি সুন্নাহ। পরামর্শ করা ছাড়া তিনি কোনো কাজ করতেন না। আবু হুরায়রা রাদিয়াল্লাহু আনহু থেকে বর্ণিত, তিনি বলেন, 'আমি রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের চেয়ে সাহাবায়ে কেরামের সঙ্গে বেশি পরামর্শকারী অন্য কাউকে দেখিনি।'[৩০৬]

এ ছাড়া পরামর্শক হওয়ার যোগ্যতার ক্ষেত্রে আবু হুরায়রা রাদিয়াল্লাহু আনহু থেকে বর্ণিত, রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেছেন,

اَلْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَنٌ

'পরামর্শদাতাকে আমানতদার হতে হবে।'[৩০৭]

ব্যবস্থাপনা-কৌশল—০৩ : সময়ের সেরা প্রযুক্তি-মাধ্যম ব্যবহার করা : ব্যবসা বাণিজ্যের উন্নয়ন চাইলে সময়ের সাথে তাল মিলিয়ে সময়ের সেরা প্রযুক্তি-মাধ্যম ব্যবহারের পরামর্শ দিয়েছেন বিশেষজ্ঞরা। সহজে কাজ সম্পন্ন করা, সময় ও কর্মীসহ বিভিন্ন খরচ বাঁচাতে ব্যবসায় প্রযুক্তির ব্যবহারের অনেক সুফল রয়েছে। বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট বইয়ের লেখক কোচ কাঞ্চন প্রযুক্তির ব্যবহার শিরোনামে লিখেছেন, 'তিনটি জিনিসকে কাজে লাগিয়ে বিশ্বব্যাপী বিজনেসম্যানরা বিলিয়নিয়র হয়—১. মানুষ। ২. টাকা। ৩. প্রযুক্তি। জন ডি রকফিলার গতানুগতিক ব্যবসা করে পৃথিবীর প্রথম বিলিয়নিয়র হয়েছেন ২৫ বছরে। বিল গেটসের বিলিয়নিয়র হতে সময় লেগেছে ১২ বছর। সার্জেই ও ল্যারির সময় লেগেছে ৮ বছর। মার্ক জাকারবার্গের সময় লেগেছে ৪ বছর এবং জেই এস ওকার বিলিয়নিয়র হয়েছেন মাত্র ১ বছরে। মানে যিনি যত ভালো প্রযুক্তির ব্যবহারে সক্ষম হচ্ছেন, তিনি তত দ্রুত সফল হচ্ছেন।'

রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের জীবনধারা-জীবনদর্শন : রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম কর্তৃক তৎকালীন সেরা প্রযুক্তি-মাধ্যম ব্যবহারের উদাহরণ রয়েছে। তৎকালে কোনো গুরুত্বপূর্ণ সংবাদ

৩০৬. ইবনে হিব্বান, হাদিস নং—৪৮৭২।
৩০৭. আবু দাউদ, হাদিস নং—৫১২৮।

'আর যখন তারা ব্যয় করে তখন তারা অপব্যয় করে না এবং কার্পণ্যও করে না; বরং তারা আছে এতদুভয়ের মাঝে মধ্যমপন্থায়।'[৩১৫]

ব্যবস্থাপনা-কৌশল—০৭ : কাস্টমার বা গ্রাহককে সন্তুষ্ট রাখা : কাস্টমার বা ক্রেতাকে সন্তুষ্ট রাখাকে ব্যবসার সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় বলা হয়। কারণ ক্রেতাই ব্যবসার মূল বা প্রাণ। স্টার্টআপ এক্সেলেটর কোম্পানি ওয়াই কম্বিনেটরের প্রেসিডেন্ট স্যাম অল্টম্যান বলেন, 'যেসব কোম্পানি বিশ্বে বৃহৎ প্রতিষ্ঠান হিসেবে সুনাম অর্জন করেছে—দেখবেন, তাদের গোড়ায় রয়েছে গ্রাহক। বিক্রি বাড়াতে সস্তা কৌশল নিয়ে হয়তো গ্রাহক বাড়ানো যায়, তবে গ্রাহক ধরে রাখা যায় না। গ্রাহককে সন্তুষ্ট করে দীর্ঘ সময়ের জন্য তাকে ধরে রাখতে হবে।'
কোচ কাঞ্চন বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট বইয়ে লিখেছেন, 'জেফ বেজোস অ্যামাজনকে পৃথিবীর অন্যতম সেরা কোম্পানি বানাতে সক্ষম হয়েছেন কাস্টমার সার্ভিসের কল্যাণে। মার্কেটিংয়ের ভাষায় কাস্টমার বা গ্রাহক হলো কিং বা রাজা। রাজাকে যেমন সম্মান করা হয় এবং তাকে যেভাবে মানা হয়; কাস্টমার বা গ্রাহককে সেভাবে সম্মান করতে হবে।' ক্রেতা বা গ্রাহক সন্তুষ্টির কিছু ফর্মুলা দিয়েছে বিশেষজ্ঞরা—

১. গ্রাহককে ধোঁকা দেওয়া যাবে না : কাস্টমার বা গ্রাহককে আত্মীয় ভাবতে হবে। আপন আত্মীয়কে যেমন ধোঁকা দেওয়া যায় না; গ্রাহককেও ধোঁকা দেওয়া যাবে না।

২. ভেজাল পণ্য দেওয়া যাবে না : কাস্টমার বা গ্রাহক শিশুর মতো। শিশুকে যেমন ভেজাল পণ্য খাওয়ানো যায় না; গ্রাহককে তেমন ভেজাল পণ্য দেওয়া যাবে না।

৩. প্রাপ্যের তুলনায় বেশি পণ্য বা উপহার দেওয়া : কাস্টমার বা গ্রাহক হলো বন্ধুর মতো। বন্ধুকে যেমন প্রাপ্যের চেয়ে বেশি বা উপহার দেওয়া হয়; কাস্টমার বা গ্রাহককে মাঝেমধ্যে তেমন প্রাপ্যের তুলনায় বেশি বা উপহার দিতে হবে।

৪. দ্বিমুখিতা না করা : কাস্টমার বা গ্রাহকের সাথে সম্পর্কে স্বামী-স্ত্রীর মতো মূল্যায়ন করতে হবে। স্বামী-স্ত্রী যেমন একে অপরের সাথে দ্বিমুখিতা করেন না, কাস্টমার বা গ্রাহকের সাথেও তেমন দ্বিমুখিতা করা যাবে না।

৫. নম্র-ভদ্র ব্যবহার বজায় রাখা : কাস্টমার বা গ্রাহক হলো কিং বা রাজা। রাজার সাথে যেমন নম্র ও ভদ্র আচরণ করতে হয়; কাস্টমার বা গ্রাহকের সাথেও তেমন নম্র ও ভদ্রভাবে আচরণ করতে হবে।

৬. ত্রুটিযুক্ত পণ্য বিক্রি না করা : ত্রুটিযুক্ত পণ্য পেলে কাস্টমার আপনাকে ছেড়ে যাবে আর যে কাস্টমার একবার চলে যাবে—সে আর আসবে না। সুতরাং কাস্টমার বা গ্রাহককে ত্রুটিযুক্ত পণ্য দেওয়া যাবে না।

---

৩১৫. সুরা ফুরকান, আয়াত নং—৬৭।

‘বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট’ ও ‘The Art of War’ গ্রন্থ এবং ব্যবসা-উন্নয়নে রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের রণকৌশলের প্রয়োগযোগ্যতা

বিজনেস ব্লুপ্রিন্ট : হাউ টু উইন দ্য ব্যাটেলগ্রাউন্ড অব বিজনেস—কোচ কাঞ্চনের লেখা বর্তমান সময়ের জনপ্রিয় একটি বই। বাংলা ভাষায় বিজনেস নিয়ে এমন বিশ্লেষণধর্মী বই খুব একটা চোখে পড়ে না—কথাটা সত্য। দর্শন দিয়ে আলোচনা শুরু করে বইটির পরতে পরতে বিজনেসকে একটি যুদ্ধ হিসেবে উপস্থাপন করা হয়েছে এবং বাতানো হয়েছে এ যুদ্ধ জয়ের বিভিন্ন প্রস্তুতি ও ব্যবস্থাপনা-কৌশলের কথা। চলুন কিছু উদ্ধৃতি দেখে নেওয়া যাক—

বিজনেস যখন রণক্ষেত্র : কোথায় আছি আমরা? শিরোনামে কোচ কাঞ্চন লিখেছেন, ‘নামকরণে রণ (যুদ্ধ) শব্দটি আনার কারণ আধুনিক যুগে বিজনেসই হচ্ছে প্রধান যুদ্ধ। আগে দখল করা হতো মাটি, এখন দখল করা হয় মাইন্ড। কয়টা মস্তিষ্কে আপনার ব্র্যান্ডের পতাকা গাড়তে পারলেন, সেটাই হলো আপনার বিজনেসের সীমানা। ব্যবসায়ীকে সফল হতে যুদ্ধের মতো প্রস্তুতি ও রণকৌশল গ্রহণ করতে হয়। বিজনেসকে রণক্ষেত্র বলছি—এর অর্থ এই নয় যে, শুধু প্রতিযোগীর সঙ্গে লড়াই; এই যুদ্ধটা গতির, সময়ের সঙ্গে পরিবর্তন হওয়ার, ইনোভেশনের, নতুন প্রযুক্তি অ্যাডাপ্ট করার, পারপাস ড্রিভেন ব্র্যান্ড হওয়ার।’

‘বিজনেসের এই যুদ্ধটা কেবল বাইরে নয়; উদ্যোক্তার নিজের ভেতরেও চলতে থাকে, কখনোবা ডিসিশনের দোটানা—ঘুরে দাঁড়ানোর জন্য আরেকবার চেষ্টা করব না ছেড়ে দেব? কখনোবা সততা ধরে রাখার, কখনো আবার ক্রাইসিসে লিডার হিসেবে ভূমিকা রাখার, কখনোবা সবাই ছেড়ে চলে যাওয়ার পরও একাই স্বপ্নটাকে অনেক দূর নিয়ে যাওয়ার। কাছের বন্ধুদের কটুকথা, ফ্যামিলির মানুষকে বোঝাতে ব্যর্থ হওয়া, সাফল্য পেতে অনেক সময় লেগে যাওয়া—এসব মেন্টাল ব্যাটেলে জিতেই প্রতিনিয়ত একজন উদ্যোক্তাকে এগিয়ে যেতে হয়।’
সান জু রচিত ‘দ্য আর্ট অব ওয়ার’ বই থেকে উদ্ধৃতি টেনে তিনি লিখেছেন, ‘যদি জেনারেল যথাযথ ট্রেনিংপ্রাপ্ত না হয়, তবে সে শত্রু দেখামাত্র ভয়ে পিছিয়ে যাবে। আজকের দিনে ব্যবসায়ীকে একজন মিলিটারি জেনারেলের মতোই নানা প্রতিকূলতা মোকাবিলায় প্রস্তুত হতে হয়।’

বিজনেস শুরুর চেকলিস্ট শিরোনামে এক নম্বরে স্ট্রং মেন্টাল প্রিপারেশনকে উল্লেখ করে কোচ কাঞ্চন লিখেছেন, ‘যুদ্ধে যাওয়ার মতো মানসিক দৃঢ়তা নিয়ে মাঠে নামতে হবে। শক্তিশালী মানসিক দৃঢ়তা না থাকলে বিজনেসে না নামাই ভালো।’

নারী উদ্যোক্তাদের ব্যবসায়িক আদর্শ কে—রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম নাকি খাদিজা রাদিয়াল্লাহু আনহা?

বর্তমান সময়ের নারী উদ্যোক্তারা কি জানেন—পৃথিবীর প্রথম বিশ্ববিদ্যালগুলোর মধ্যে অন্যতম আল-কারাউইন বিশ্ববিদ্যালয়ের প্রতিষ্ঠাতা-উদ্যোক্তা একজন নারী? নাম তার ফাতিমা আল-ফিহরি। তিনি ছিলেন একজন সুশিক্ষিত নারী। ব্যবসায়ী পিতার কাছ থেকে পৈতৃক সূত্রে বেশ বড় অঙ্কের অর্থ পাওয়ার পর একটি মসজিদ-বিশ্ববিদ্যালয় নির্মাণে তিনি তা ব্যয় করেছিলেন।[৫১২] মুসলিম নারীদের অবদান এবং উদ্যোক্তা হয়ে ওঠার গল্প শুধু এখানে—কেবল এই একটি নামের মাঝেই সীমাবদ্ধ নয়; রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের সময়কালসহ বিভিন্ন যুগ ও কালের ইতিহাসে স্বর্ণাক্ষরে খচিত রয়েছে—সুমাইয়া বিনতে খাইয়াত[৫১৩], আল-শিফা বিনতে আবদুল্লাহ[৫১৪], সাইয়িদা নাফিসা[৫১৫], জেব-উন-নিসা[৫১৬], সুলতানা রাজিয়া[৫১৭], রাবেয়া বসরির[৫১৮] মতো অসংখ্য মুসলিম নারীর অমরকীর্তি।[৫১৯]

---

৫১২. মুসলিম সভ্যতার ১০০১ আবিষ্কার, মূল : সেলিম টিএস আল-হাসসানি, অনুবাদ : মিরাজ রহমান ও মো. আবুল বাশার, সুলতানস, পৃষ্ঠা : ৭৮।

৫১৩. **সুমাইয়া বিনতে খাইয়াত** হলেন ইসলামের প্রথম শহীদ সাহাবিয়া এবং প্রথম নারী শহীদও বটে। ইসলাম ধর্ম গ্রহণ করার কারণে তিনি আবু জেহেলের হাতে শহীদ হন। ইবনে সাদ বলেছেন, তার পিতার নাম 'খাববাত' আর বালাজুরী বলেছেন 'খাইয়াত'।

৫১৪. **আল-শিফা বিনতে আবদুল্লাহ** কুরাইশ বংশের বনু আদি গোত্রের নারী ছিলেন। হিজরতের আগে মক্কাতে ইসলাম গ্রহণ করেন এবং হিজরতকারী নারীদের সঙ্গে তিনি ছিলেন। আল-শিফা একজন শিক্ষানুরাগী নারী ছিলেন। আরবের গুটিকয়েক শিক্ষিত নারীদের একজন ছিলেন তিনি। আরবের নারীদের তিনি পড়তে ও লিখতে শেখাতেন। তৎকালীন চিকিৎসাতেও তিনি পারদর্শী ছিলেন। রাসুল সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের স্ত্রী হাফসাকে তিনি চিকিৎসা এবং আরবি পড়া, লেখা ও ক্যালিগ্রাফি শিখিয়েছিলেন।

৫১৫. **সাইয়িদা নাফিসা** একজন প্রখ্যাত মুসলিম বিদুষী নারী ছিলেন। যিনি ইমাম শাফি রহমাতুল্লাহি আলাইহির শিক্ষিকা হিসেবে সমধিক পরিচিত। মিশরের কায়রোতে বসবাস করতেন তিনি। তার অর্থবিত্ত ধর্মীয় শিক্ষা ও সমাজের কল্যাণে ব্যয় করতেন। তিনি ছিলেন শেষ নবি হজরত মুহাম্মাদ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের কন্যা ফাতেমার বংশধর।

৫১৬. **জেব-উন-নিসা** ছিলেন একজন মোগল রাজকুমারী। সম্রাট আওরঙ্গজেব ও তার প্রথম-প্রধান স্ত্রী দিলরস বানু বেগমের জ্যেষ্ঠ সন্তান ছিলেন তিনি। রাজকুমারী তার ধর্মানুরাগ এবং ব্যাপক দাতব্যের জন্য ঐতিহাসিক-ভাবে পরিচিত।

৫১৭. **রাজিয়া সুলতানা** ছিলেন সুলতান ইলতুৎমিসের কন্যা ও ভারতবর্ষের প্রথম নারী শাসক। তিনি একাধারে একজন ভালো প্রশাসক ও সেনাপতি ছিলেন। তা ছাড়া যুদ্ধক্ষেত্রে একজন দক্ষ সৈন্য হিসেবে তার পরিচিতি রয়েছে। তার মায়ের নাম তুরকান খাতুন।

৫১৮. **রাবেয়া বসরি** ছিলেন একজন নারী মুসলিম সাধক এবং সুফি ব্যক্তিত্ব। ইরাকের বসরা নগরীতে এক দরিদ্র পল্লীতে জন্ম হয়েছিল তার। তার পিতার নাম ইসমাঈল এবং মাতার নাম মায়ফুল। মহান সাধক ইমাম হাসান বসরি রহমাতুল্লাহি আলাইহির কাছ থেকে ইলমে তাসাউফ ও মারেফাতের সূক্ষ্মজ্ঞান অর্জন করেন রাবেয়া। পরবর্তী জীবনে তিনি একজন কবি হিসেবেও প্রসিদ্ধি লাভ করেন। তার কবিতা পড়লে যে কেউই আল্লাহপ্রেমিক হয়ে উঠবে। রাবেয়া বসরির থেকে অনেক কারামত প্রকাশিত হয়েছে।

৫১৯. গ্রেট ওমেন ইন ইসলামিক হিস্ট্রি : এ ফার্গোটান লিগেসি, যায়নাব আলিয়াহ, ইয়াং মুসলিম ডাইজেস্ট, ফেব্রুয়ারি ২০১৫, লিঙ্ক : https://bit.ly/3JatLeH ও FUNCI.ORG লিঙ্ক : https://bit.ly/3XsAuFi

২. স্বর্ণ, রুপা, হীরা, তামা ও লোহার পাত্র।
৩. গোশত, চামড়া, হাওদা, উল, হাতির দাঁত ও ছাগল-ভেড়া ইত্যাদি।

আরব অঞ্চলে শাম থেকে সবচেয়ে বেশি আমদানি করা হতো গম, আটা, জয়তুনের তেল ও লোবনানের তৈরি সামগ্রী। রপ্তানি পণ্যসামগ্রীর মধ্যে ছিল আরবে উৎপন্ন চর্বিজাতীয় দ্রব্যাদি, কাঁচা খেজুর, বাবলার মতো দেখতে কারাজ গাছের পাতা—যা চামড়া রং করার কাজে ব্যবহার হতো, উট ও অন্যান্য প্রাণীর পশম, চামড়া ও ঘি ইত্যাদি।

এ ছাড়াও তায়িফের মোনাক্কাও রপ্তানি করা হতো। মক্কার ব্যবসায়ীরা সাধারণত এসব পণ্য শীতকালে ইয়ামান ও গ্রীষ্মকালে শামে নিয়ে যেতো। এ থেকে অনুমান করা যায়—খাদিজা রাদিয়াল্লাহু আনহা রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের মাধ্যমেও আরব অঞ্চলে যা উৎপন্ন হতো ওই পণ্যসামগ্রী বিক্রয়ের জন্য প্রেরণ করেছেন এবং শামের যেসব পণ্যের চাহিদা আরব অঞ্চলে ছিল, সেগুলো এখানে বিক্রির জন্য আমদানি করেছেন।[৫৩১]

সাইয়িদা খাদিজার ব্যবসা পরিচালনা নীতি-কৌশল

খাদিজা রাদিয়াল্লাহু আনহা একজন সম্ভ্রান্ত ও সম্পদশালী নারী ছিলেন। পিতা ও স্বামীর থেকে পাওয়া সম্পদের রক্ষণাবেক্ষণ ও বৃদ্ধি কল্পে নানামুখী ব্যবসা পরিচালনা নীতি ও কৌশল অবলম্বন করে দিন দিন ব্যবসায়িক সাফল্যের উচ্চ আসনে আসীন হতে সক্ষম হয়েছিলেন তিনি। তার গৃহীত কিছু ব্যবসানীতি ও কৌশলের বিবরণ-বর্ণনা ইতিহাসের আলোকে তুলে ধরা হলো—

১. মুদারাবা চুক্তিতে ব্যবসা পরিচালনা

সাইয়িদা খাদিজা রাদিয়াল্লাহু আনহা ইসলামি অর্থনীতির প্রসিদ্ধতম পদ্ধতি মুদারাবা চুক্তির ভিত্তিতে ব্যবসা পরিচালনা করতেন। নারী হওয়ায় সংগত কারণে তিনি ব্যবসা পরিচালনার কাজে দূর দেশে সফর করতে পারতেন না। এ সমস্যার সমাধানে তিনি মুদারাবা ব্যবসা নীতিগ্রহণ করেছিলেন। তার বিনিয়োগে কর্মীরা শ্রম দিয়ে অংশীদার হয়ে ব্যবসার লভ্যাংশ গ্রহণ করত।[৫৩২] মূলত তিনি ছিলেন একজন বিনিয়োগকারী। পুরুষ ব্যবসায়ীদের মাধ্যমে তিনি ব্যবসায় বিনিয়োগ করে মুনাফা অর্জন করতেন।[৫৩৩]

---

৫৩১. তারীখুল মাক্কাতিল মুকাররামা, খণ্ড : ০১, পৃষ্ঠা : ৪৩৭; মাক্কা ওয়াল মাদীনা ফিল জাহিলিয়্যাতি ওয়া আহদির রাসুলি সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম, পৃষ্ঠা : ১৭৫, ১৭৯; তারীখে তাবারি, খণ্ড : ২, পৃষ্ঠা : ১২৫।
৫৩২. খাদিজা বিনতে খুওয়াইলিদ রাদিয়াল্লাহু আনহা, মূল : ড. ইয়াসির ক্বাদি, অনুবাদ : মোহাম্মদ সাইফুল্লাহ, প্রচ্ছদ প্রকাশন, পৃষ্ঠা : ২৫।
৫৩৩. সীরাতে ইবনে হিশাম, খণ্ড : ০১, পৃষ্ঠা : ১০০; সিরাতুন নববিয়্যাহ, সাল্লাবী, পৃষ্ঠা : ৭০।

পঞ্চম অধ্যায়— বিধিবিধান

বিধিবিধান মানে আইনকানুন। নীতিমালা বা রূপরেখা। সঠিকভাবে জীবন পরিচালনার জন্য আইনকানুন বা বিধিবিধানের কোনো বিকল্প নেই। আইনকানুন, নীতিমালা বা বিধি বিধানের সীমা না থাকলে জীবন হয়ে ওঠে অস্থির। সুষ্ঠুভাবে ব্যবসাবাণিজ্য পরিচালনার জন্যও বিধিবিধান আবশ্যক। বইয়ের এ অধ্যায়ে ইসলাম প্রদত্ত বিধিবিধান অনুসরণ করে আয়-উপার্জন, ক্রয়-বিক্রয় ও ব্যবসাবাণিজ্য পরিচালনা করার রূপরেখা এবং মার্কেটিং ও ব্র্যান্ডিংয়ের নীতিমালা তুলে ধরা হয়েছে। এ ছাড়া সুদ, ঋণ, করজে হাসানা, সাদাকা ও জাকাত এবং অনলাইন ব্যবসার হালাল-হারাম প্রসঙ্গ সংকলিত হয়েছে।

আয়-উপার্জন, ক্রয়-বিক্রয় ও ব্যবসাবাণিজ্যের ইসলামি রূপরেখা

ইসলাম কেবল একটি ধর্ম নয়—পূর্ণাঙ্গ জীবনব্যবস্থা। মানবজীবনের যাবতীয় সমস্যার সমাধান রয়েছে এ ধর্মে। একজন মানুষ সকালবেলা ঘুম থেকে জাগ্রত হওয়ার পর রাতে আবার ঘুমুতে যাওয়া পর্যন্ত—এমনকি ঘুমন্ত অবস্থায় তার জন্য কী কল্যাণকর আর কী অকল্যাণকর তার ব্যবস্থাপনা ও নির্দেশনা প্রদান করেছে ইসলাম। দোলনা থেকে কবর পর্যন্ত বিস্তৃত এ জীবনবিধান।

ইসলাম প্রদত্ত মানবজীবন ব্যবস্থাপনার গুরুত্বপূর্ণ বিষয়াবলির মধ্যে অর্থনৈতিক ব্যবস্থাপনা মৌলিক একটি বিষয়। এ বিষয়টিকে ইসলাম সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিয়েছে। বলা হয়—'অর্থই অনর্থের মূল।' প্রয়োজন পরিমাণ অর্থের ব্যবস্থা না থাকলে শয়তানের প্ররোচনায় বিপদগামী হয় মানুষ। অর্থনীতির অস্বাভাবিক কোনো সংজ্ঞা ইসলাম প্রদান করে না। ইসলাম বলে, 'সম্পদের মূল মালিক আল্লাহ, মানুষ সম্পদের আমানতদার এবং অর্থ মানবজীবনের অখণ্ড ও অবিভাজ্য বিষয়সমূহের অন্যতম একটি।' ইসলামের দৃষ্টিতে, আল্লাহ নির্দেশিত জীবনবিধানের ভিত্তিতে মানুষের জীবিকা আহরণ, আহৃত সম্পদের ন্যায্য বণ্টন এবং সুষ্ঠু-সুন্দর ব্যয় ও ভোগ বা ব্যবহারের নির্দেশনাই অর্থনীতি।[৫৬৭] প্রত্যেক মুমিন-মুসলমানের জীবনধারায় অর্থনৈতিক চাহিদা পূরণের লক্ষ্যে পেশা নির্বাচন, হালাল আয়-উপার্জন, পরিমিত ব্যয়-বণ্টন, ব্যবসাবাণিজ্য ও লেনদেনের মতো গুরুত্বপূর্ণ অনুষঙ্গগুলোকে আল্লাহ তায়ালা ও রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লামের নির্দেশিত নীতিমালা ও বিধান মতে পরিচালনা করার কোনো বিকল্প নেই। ইসলাম প্রদত্ত অর্থনৈতিক জীবনব্যবস্থার মৌলিক ভিত্তি বা উদ্দেশ্য তিনটি—

১. দর্শন বা বিশ্বাস ও আদর্শগত ভিত্তি বা উদ্দেশ্য বাস্তবায়ন।

২. মাকাসিদে শরিয়া অনুসরণ।

৩. হিকমাহ অর্থাৎ কর্মকৌশল ও প্রজ্ঞার প্রয়োগ।

উল্লিখিত তিনটি উদ্দেশ্যকে সামনে রেখে মুমিন-মুসলমান যখন জীবনের অর্থনৈতিক চাহিদা পূরণের নিমিত্তে চেষ্টা-সাধনা ও কর্ম-উদ্যোগ গ্রহণ করবে; তখন সার্থক হবে কর্মপন্থা। ইবাদত হিসেবে পরিগণিত হবে তার আয়-উপার্জন, ক্রয়-বিক্রয় ও ব্যবসাবাণিজ্যের যাবতীয় প্রক্রিয়া।

সম্পদ উপার্জন ও ব্যবসাবাণিজ্যের মূল দর্শন

আল্লাহতায়ালা পবিত্র কোরআনে সম্পদ আহরণ ও আয়-উপার্জনের মৌলিক নীতিমালা-দর্শন প্রদান করে ইরশাদ করেছেন,

---

৫৬৭. ইসলামী অর্থনীতিতে উপার্জন ও ব্যয়ের নীতিমালা, আবদুস শহিদ নাসিম, বাংলাদেশ কুরআন শিক্ষা সোসাইটি, পৃষ্ঠা : ০৬।

বিধান—পবিত্র কোরআন ও হাদিসের আলোকে স্বর্ণ-রৌপ্যের জাকাত প্রদান করা আবশ্যক। কারও মালিকানায় সাড়ে সাত ভরি স্বর্ণ বা সাড়ে বায়ান্ন ভরি রৌপ্য থাকলে তার ২.৫ % জাকাত প্রদান করা ফরজ। স্বর্ণ এবং রৌপ্য দুটি আলাদা এবং ভিন্ন খনিজসম্পদ। দুটির নিসাবও আলাদা। সুতরাং জাকাত প্রদানের ক্ষেত্রে দুটির নিসাব আলাদাভাবে হিসাব করতে হবে। স্বর্ণ ও রৌপ্য মিলিয়ে কখনো নিসাব হিসাব করা যাবে না।[৮০৪]

ব্যবসায়িক হোক কিংবা হোক পুরস্কার বা অলংকার—সব ধরনের স্বণ-রৌপ্যের জাকাত আদায় করতে হবে।[৮০৫] আয়েশা রাদিয়াল্লাহু আনহা থেকে বর্ণিত,

دَخَلَ عَلَيَّ رَسُوْلُ اللهِ صلى الله عليه وسلم فَرَأَى فِيْ يَدِيْ فَتَخَاتٍ مِنْ وَرِقٍ فَقَالَ مَا هَذَا يَا عَائِشَةُ فَقُلْتُ صَنَعْتُهُنَّ أَتَزَيَّنُ لَكَ يَا رَسُوْلَ اللهِ قَالَ أَتُؤَدِّيْنَ زَكَاتَهُنَّ قُلْتُ لاَ أَوْ مَا شَاءَ اللهُ قَالَ هُوَ حَسْبُكِ مِنَ النَّارِ

‘একদা রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম আমার কাছে উপস্থিত হয়ে আমার হাতে রুপার বড় বড় আংটি দেখে বললেন, হে আয়েশা! এটা কী? আমি বললাম, হে আল্লাহর রাসুল! আপনার উদ্দেশ্যে সৌন্দর্য বর্ধনের জন্য তৈরি করেছি। তিনি জিজ্ঞাসা করলেন, তুমি কি এর জাকাত দাও? আমি বললাম, না অথবা আল্লাহর যা ইচ্ছা ছিল। তিনি বললেন, তোমাকে জাহান্নামে নিয়ে যাওয়ার জন্য এটাই যথেষ্ট।’[৮০৬]

পরিমাণ—এক-দশমাংশের এক-চতুর্থাংশ অর্থাৎ মোট স্বর্ণ বা রৌপ্যের ২.৫% পার্সেন্ট জাকাত হিসেবে প্রদান করতে হবে।

উদাহরণ—কারও কাছে যদি ২১ ক্যারেট, ২২ ক্যারেট বা সনাতনসহ বিভিন্ন মানের স্বর্ণ থাকে তাহলে মধ্যমমানের স্বর্ণের সাড়ে সাত ভরির বাজার মূল্য যা হবে, তার থেকে ২.৫ % টাকা জাকাত হিসেবে প্রদান করে দিতে হবে।

বর্তমানে ১ গ্রাম ২২ ক্যারেট স্বর্ণের মূল্য ৭২২০/-[৮০৭] টাকা। আমরা জানি—এক (১) ভরি স্বর্ণ = ১১.৬৬ গ্রাম। সুতরাং ১১.৬৬ x ৭২২০/- টাকা = ৮৪,১৮৫/- টাকা ২ পয়সা (১ ভরি স্বর্ণের মূল্য)। ৮৪,১৮৫.০২/- টাকা x ৭.৫ ভরি = ৬,৩১,৩৮৯/- টাকা (৭.৫ ভরি স্বর্ণের মূল্য)। এর ২.৫% জাকাত = ১৫,৭৮৪.৭২/- টাকা। কেউ যদি পূর্ণ

৮০৪. ফিকহুস সুন্নাহ, খণ্ড : ২, পৃষ্ঠা : ১৮।

৮০৫. শরহু মিয়াতে আলা জাদিল মুসতাকনি, মুহাম্মাদ বিন সালেহ আল-উসাইমিন, খণ্ড : ৬, পৃষ্ঠা : ১৩০।

৮০৬. আবু দাউদ, হাদিস নং—১৫৬৫।

৮০৭. সূত্র—বাংলাদেশ জুয়েলার্স এসোসিয়েশন, লিঙ্ক : http://bit.ly/3ZUR5D3
[স্বর্ণের ক্ষেত্রে ২২-১১-২২ ইংরেজি তারিখের মূল্য ধরে নমুনা হিসাব প্রদান করা হয়েছে। যখন যার জাকাত প্রদানের বর্ষ পূর্ণ হবে, তিনি তখনকার মূল্য ধরে জাকাতের হিসাব করবেন।]

মিডিয়ায় ফলাও করে প্রচার করা হয়। ২০১৫ সালে এমন শিরোনামে একটি নিউজও হয়েছিল, 'জাকাতের কাপড় সংগ্রহ করতে গিয়ে হুড়োহুড়িতে পদদলিত হয়ে ২৫ জনের মৃত্যু।'[৮৪১]

বিত্তশালীদের এই আয়োজনের সুযোগ নিয়ে একশ্রেণির ব্যবসায়ী রমজান মাসের শুরু থেকেই জাকাতের শাড়ি-লুঙ্গি বিক্রির আলাদা সাইনবোর্ড ঝুলিয়ে রাখেন। একটি প্রতিবেদনে তুলে ধরা হয়েছে, 'জাকাতের শাড়ি-লুঙ্গি হিসেবে যেসব কাপড় বিক্রি করা হয়, সেগুলোর মান সাধারণ কাপড়ের তুলনায় অনেক খারাপ।'

প্রথম কথা হচ্ছে, যিনি বা যারা এভাবে জাকাতের অর্থ প্রদান করছেন বা করেন—তাদের জাকাত কাগজে-কলমে আদায় হয়ে যাবে। কিন্তু বিবেক জাগানিয়া বিষয় হচ্ছে—এতে জাকাতের বিধানগত দর্শন ক্ষুণ্ন হয়। মানুষের মাঝে আর্থিক ভারসাম্য প্রতিষ্ঠার উদ্দেশ্যে ইসলাম জাকাতের বিধান বাস্তবায়নের নির্দেশ দিয়েছে। এমনভাবে জাকাত প্রদান করা উচিত—যাকে জাকাতের অর্থ প্রদান করা হবে, পরবর্তী বছর তাকে যেন আর জাকাতের অর্থ গ্রহণ করতে না হয়; মানে—সে যেন জাকাতের অর্থ গ্রহণ করে সচ্ছল বনে যায়। ওমর রাদিয়াল্লাহু আনহু বলেছেন, 'যখন তোমরা অসহায়দের জাকাত দেবে, তখন তাকে ধনী বানিয়ে দেবে।' এমনটা না করলে অর্থনৈতিক ভারসাম্য প্রতিষ্ঠিত হবে না এবং জাকাতের বিধানগত প্রয়োগ ঘটবে না। ইসলামের আরও একটি গুরুত্বপূর্ণ নির্দেশনা হলো—রাসুলুল্লাহ সাল্লাল্লাহু আলাইহি ওয়া সাল্লাম বলেছেন,

لا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ، حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ

'যতক্ষণ পর্যন্ত তোমাদের কেউ নিজের জন্য যা পছন্দ; অপরের জন্যও তা পছন্দ করতে পারবে না—ততক্ষণ পর্যন্ত সে প্রকৃত মুমিন হতে পারবে না।'[৮৪২]

সুতরাং প্রত্যেক ব্যবসায়ী ভাই-বোনের প্রতি আহ্বান রইল, প্রতিবছর হিসাব করে সময়মতো প্রকৃত হকদারকে সঠিক পদ্ধতিতে জাকাতের অর্থ প্রদান করুন এবং ইসলামের মহান দর্শন অর্থনৈতিক ভারসাম্য সমুন্নত রাখতে ভূমিকা রাখুন। আর সস্তা-মানহীন শাড়ি-লুঙ্গি জাকাত হিসেবে প্রদান করার আগে একবার ভাবুন—আপনি নিজে কি এই লুঙ্গি পরতে পারবেন? অথবা আপনার প্রিয়তমা স্ত্রীকে কি এই শাড়ি উপহার হিসেবে দিতে পারতেন?

---

৮৪১. বিবিসি বাংলা অনলাইন, ১০ জুলাই ২০১৫, প্রতিবেদন লিঙ্ক : http://bit.ly/3WtEBj0
৮৪২. বুখারি, হাদিস নং—১৩; মুসলিম, হাদিস নং—৪৫।

আপনার পাতা