

Launchpad এর পৃষ্ঠপোষকতায়

উদ্যোক্তা উন্নয়ন মাস্টার ট্রেনার গাইড

মাস্টার ট্রেনার গাইড ও ToT ম্যানুয়াল



খাঁন মোহাম্মদ মাহমুদ হাসান

উদ্যোক্তা উন্নয়ন মাস্টার ট্রেইনার গাইড

মাস্টার ট্রেইনার গাইড ও ToT ম্যানুয়াল

"উদ্যোক্তা তৈরি করা আর সাধারণ কোনো বিষয় শেখানো এক নয়। এখানে আমরা শুধু তথ্য দিই না, মানুষের মাইন্ডসেট বা চিন্তাভাবনা বদলে দিই। একজন ট্রেনার হিসেবে আপনার কাজ হলো ক্লাসরুমে এমন এক ম্যাজিক তৈরি করা, যা থেকে নতুন নতুন বিজনেস আইডিয়া আর সফল উদ্যোক্তা জন্ম নেয়।"

খাঁন মোহাম্মদ মাহমুদ হাসান

সূচিপত্র

ট্রেইনার হিসেবে আমাদের আসল কাজটা কী?	৬
প্রাপ্তবয়স্কদের শেখানোর আর্ট	১৫
ক্লাসরুমের ম্যাজিক, এনএলপি (NLP) এবং সাইকোলজির ব্যবহার.....	২৫
উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ের সেশন ডিজাইন ও মডিউল তৈরি.....	৩৬
বিজনেস আইডিয়া জেনারেশন ও স্ক্রিনিং করানোর টেকনিক	৪৫
বিজনেস প্ল্যান ও ফিন্যান্সিয়াল মডেলিং সহজ করে শেখানো.....	৫৫
ডিফিকাল্ট পরিস্থিতি এবং চ্যালেঞ্জ হ্যান্ডেল করা.....	৬৪
ট্রেইনিংয়ের মূল্যায়ন ও মেন্টরিং.....	৭৪
গ্রিন এন্টারপ্রেনিউরশিপ, আগামী টেকসই ব্যবসা শেখানো.....	৮২
ডিজিটাল পেডাগজি, অনলাইন ও ব্লেন্ডেড ট্রেইনিংয়ের রুলস.....	৮৯
ইনক্লুসিভ এন্টারপ্রেনিউরশিপ, সবাইকে সাথে নিয়ে চলা.....	৯৮
কম্পিটেন্সি-বেসড অ্যাসেসমেন্ট, মেধার সঠিক মূল্যায়ন.....	১০৬
ট্রেইনিং লজিস্টিকস এবং ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট.....	১১৩
মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে নিজের ব্র্যান্ডিং ও ক্যারিয়ার গ্রোথ.....	১২১

Launchpad

Our **Core** Services



**Career
Counselling**



**Job Readiness
Support**



**Job
Placement**



**Skill
Development**

Our **Other** Services

- Entrepreneur development Support
- Job Fair Management Support
- Mentorship
- Industry Linkage
- Internship / Apprenticeship
- E-Learning Support



**Your Growth
Our Goal**

Visit more more information

www.launchpad.bd

ট্রেইনার হিসেবে আমাদের আসল কাজটা কী?

আসুন একটা খুব মৌলিক প্রশ্ন দিয়ে আজকের আড্ডাটা শুরু করি। আমরা যখন কোনো ক্লাসরুমের কথা ভাবি, আমাদের চোখে সবার আগে কী ভেসে ওঠে? একটা চকবোর্ড বা হোয়াইটবোর্ড, সারিবদ্ধ কিছু বেঞ্চ, আর সামনে দাঁড়িয়ে থাকা একজন শিক্ষক যিনি অনর্গল কথা বলে যাচ্ছেন। শিক্ষক বলছেন, ছাত্ররা খাতায় টুকছে, এই চেনা ছবিটাই তো আমাদের মাথায় গেঁথে আছে, তাই না? কিন্তু আপনি যখন একজন ‘এন্টারপ্রেনিউরশিপ ডেভেলপমেন্ট ট্রেইনার’ বা উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনার হিসেবে ক্লাসরুমে দাঁড়াচ্ছেন, তখন কি আপনার ভূমিকাও ঠিক একই রকম? একদমই নয়। এখানেই আমাদের সবচেয়ে বড় ভুলটা হয়। আমরা অনেক সময় শিক্ষকের চেয়ার আর ট্রেইনারের পোডিয়ামকে গুলিয়ে ফেলি। একজন সাধারণ শিক্ষক আর একজন উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনারের মধ্যে পার্থক্যটা কিন্তু কোনো ছোটখাটো ডিগ্রির বা পদের পার্থক্য নয়; এটা আসলে সম্পূর্ণ দুটো ভিন্ন মানসিকতা বা মাইন্ডসেটের খেলা।

খুব সহজ করে যদি বলি, একজন প্রথাগত শিক্ষকের মূল কাজ বা মনোযোগ থাকে ‘তথ্য সরবরাহ’ করার ওপর। তিনি সিলেবাস শেষ করেন, বইয়ের তথ্যগুলো শিক্ষার্থীদের মুখস্থ করান বা বুঝিয়ে দেন এবং পরীক্ষার খাতায় সেই তথ্যের সঠিক প্রতিফলন দেখে নম্বর দেন। সেখানে ছাত্র বা ছাত্রীর নিজস্ব কোনো অভিজ্ঞতা বা বাস্তব প্রয়োগের সুযোগ ক্লাসরুমে খুব একটা থাকে না। শিক্ষক হলেন ক্লাসের একমাত্র জ্ঞানের উৎস, যাকে ইংরেজিতে বলা হয় ‘Sage on the Stage’ বা মঞ্চের একমাত্র জ্ঞানী ব্যক্তি। কিন্তু আপনি যখন একজন উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনার, তখন আপনি কোনো সিলেবাসের গণ্ডিতে বাঁধা তথ্যের ফেরিওয়াল নন। আপনার সামনে যারা বসে আছেন, তারা শুধু শিক্ষার্থী নন; তারা প্রত্যেকে একেকজন সম্ভাব্য বিজনেস লিডার, একেকজন কর্মসংস্থান সৃষ্টিকারী। তারা আপনার কাছে শুধু কিছু খিওরি গিলতে আসেননি, তারা এসেছেন নিজেদের জীবনের মোড় ঘোরাতে। তাই একজন ট্রেইনার হিসেবে আপনার ভূমিকা মঞ্চের একমাত্র জ্ঞানী ব্যক্তির নয়, বরং আপনার ভূমিকা হলো ‘Guide on the Side’ বা পাশে দাঁড়িয়ে পথ দেখানো একজন সহযাত্রীর।



শিক্ষক শেখান ‘কী ভাবে হবে’ (What to think), আর একজন ট্রেইনার পথ দেখান ‘কীভাবে ভাবে হবে’ (How to think)। উদ্যোক্তা তৈরির ক্লাসরুমে কোনো মুখস্থ বিদ্যার জায়গা নেই। কারণ, বাস্তব ব্যবসার দুনিয়াটা কোনো বাঁধাধরা সিলেবাস মেনে চলে না। বাজারে যখন হট করে কোনো সংকট আসবে, যখন ক্যাশফ্লো আটকে যাবে, কিংবা কোনো সাপ্লাই চেইন ভেঙে পড়বে, তখন কোনো বইয়ের পাতা উল্টে সেই সমস্যার সমাধান পাওয়া যাবে না। সেই মুহূর্তে প্রয়োজন পড়বে একটা প্রখর উদ্যোক্তা মানসিকতার, একটা তাৎক্ষণিক সিদ্ধান্ত নেওয়ার ক্ষমতার। আর একজন ট্রেইনার হিসেবে আপনার আসল কাজটাই হলো অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে সেই মানসিকতা, সেই সাহসিকতা আর সমস্যা সমাধানের দক্ষতাটা তৈরি করে দেওয়া। আপনি তথ্য দেবেন না তা নয়, কিন্তু আপনার দেওয়া তথ্য যেন তাদের মনের ভেতর একটা চিন্তার খোরাক জোগায়, তাদের অ্যাকশন নিতে বাধ্য করে। একজন শিক্ষক ক্লাস শেষে বাড়ি ফেরেন সিলেবাস কতটা শেষ হলো সেই হিসাব নিয়ে, আর একজন উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনার ক্লাস শেষে বাড়ি ফেরেন তাঁর ট্রেইনিদের চোখে নতুন কোনো স্বপ্নের বীজ বুনে দিতে পারলেন কি না, সেই তৃপ্তি নিয়ে। এই পার্থক্যটা যদি আমরা মনের গভীরে গেঁথে নিতে না পারি, তবে আমরা কখনোই একজন সফল মাস্টার ট্রেইনার হতে পারব না।

'প্যাসিভ লার্নিং' বনাম 'অ্যাক্টিভ লার্নিং' (Active vs Passive Learning)

চলুন এবার একটু টেকনিক্যাল বিষয়ে ঢোকা যাক, তবে তা ওই চেনা খটমটে তাত্ত্বিক চণ্ডে নয়, একদম আমাদের প্রতিদিনকার ক্লাসরুমের অভিজ্ঞতার আলোকেই। শিক্ষাদানের পদ্ধতিতে দুটো খুব গুরুত্বপূর্ণ টার্ম আছে, একটি হলো ‘প্যাসিভ লার্নিং’ বা নিষ্ক্রিয় শিক্ষা এবং অন্যটি হলো ‘অ্যাক্টিভ লার্নিং’ বা সক্রিয় শিক্ষা। একজন ট্রেইনার হিসেবে এই দুটি ধারণার তফাতটা বোঝা এবং ক্লাসরুমে তার সঠিক প্রয়োগ করাটা জীবন-মরণ প্রশ্নের মতো গুরুত্বপূর্ণ।

প্যাসিভ লার্নিং বা নিষ্ক্রিয় শিক্ষা বলতে কী বোঝায়? এটা হলো সেই চেনা দৃশ্য যেখানে ট্রেইনার বা শিক্ষক সামনে দাঁড়িয়ে একঘেয়ে লেকচার দিয়ে যাচ্ছেন, স্লাইডের পর স্লাইড পড়ে শুনাচ্ছেন, আর অংশগ্রহণকারীরা বাধ্য ছাত্রের মতো চুপচাপ বসে তা শুনছে বা শোনার ভান

করছে। মাঝেমাঝে হয়তো দু-একজন একটু মাথা নাড়ছে, কেউ কেউ খাতায় দুই-লাইন নোট নিচ্ছে, আবার কেউ হয়তো পেছনের বেঞ্চে বসে মনে মনে রাতের খাবারের মেন্যু ঠিক করছে। এই পদ্ধতিতে লার্নার বা শিক্ষার্থী কেবলই একজন ‘গ্রহীতা’। তথ্য সরাসরি শিক্ষকের মাথা থেকে এসে শিক্ষার্থীর কানে ঢুকছে, কিন্তু তার মস্তিষ্কে কোনো আলোড়ন তৈরি করছে না। গবেষণায় দেখা গেছে, এ ধরনের নিষ্ক্রিয় লেকচার সেশন থেকে মানুষ মাত্র ৫ থেকে ১০ শতাংশ তথ্য মনে রাখতে পারে। এখন আপনিই বলুন, একজন মানুষ যদি আপনার ৩ ঘণ্টার সেশন থেকে মাত্র ১০ শতাংশ জ্ঞান নিয়ে বাড়ি ফেরে, আর তাও যদি কিছুদিন পর ভুলে যায়, তবে সে কীভাবে একটা বাস্তব ব্যবসা দাঁড় করাবে? উদ্যোক্তা তৈরির ক্ষেত্রে এই প্যাসিভ লার্নিং পদ্ধতিটি সম্পূর্ণ ব্যর্থ এবং ক্ষতিকারক।

<p>প্যাসিভ লার্নিং (নিষ্ক্রিয়) </p>	<p>অ্যাক্টিভ লার্নিং (সক্রিয়) </p>
<ul style="list-style-type: none"> শেখা উপাদানের প্রায় ১০% ধরে রাখে নিষ্ক্রিয় তথ্য গ্রহণের উপর নির্ভর করে তথ্যের দ্রুত বিস্মৃতি ঘটায় 	<ul style="list-style-type: none"> শেখা উপাদানের ৭৫% এর বেশি ধরে রাখে ব্যবহারিক অংশগ্রহণ এবং সম্পৃক্ততা প্রয়োজন কার্যকর বাস্তব-বিশ্বের প্রয়োগ সক্ষম করে

এর বিপরীতে যে জাদুকরী পদ্ধতিটি আমাদের ব্যবহার করতে হবে, তার নাম হলো ‘অ্যাক্টিভ লার্নিং’ বা সক্রিয় শিক্ষা। এই পদ্ধতিতে ক্লাসরুমের মূল কেন্দ্রবিন্দু ট্রেইনার নন, বরং অংশগ্রহণকারীরা নিজে। এখানে ট্রেইনার অনর্গল কথা বলেন না; বরং তিনি এমন পরিবেশ তৈরি করেন যেখানে লার্নাররা নিজেরা কথা বলে, নিজেরা চিন্তা করে, গ্রুপে কাজ করে এবং বাস্তব সমস্যার সমাধান খোঁজে। সহজ কথায়, লার্নিং বাই ডুয়িং (Learning by doing), অর্থাৎ কাজের মাধ্যমে শেখা। আপনি যখন তাদের মার্কেটিং শেখাচ্ছেন, তখন আপনি মার্কেটিংয়ের চারটা ‘P’ (Product, Price, Place, Promotion) ব্ল্যাকবোর্ডে লিখে মুখস্থ করাবেন না। আপনি বরং তাদের ৪-৫ জনের ছোট ছোট গ্রুপে ভাগ করে দেবেন। প্রতিটি গ্রুপকে বলবেন, “ধরে নাও তোমাদের বাজেট মাত্র ৫,০০০ টাকা এবং তোমাদের

আগামীকালই কলম্বাজারের শূঁটকি মাছ নিয়ে একটা নতুন অনলাইন ব্র্যান্ড লঞ্চ করতে হবে। তোমরা কীভাবে এই টাকা খরচ করে মার্কেটিং করবে, তার একটা বাস্তব প্ল্যান তৈরি করো এবং বোর্ডে এসে সবার সামনে প্রেজেন্ট করো।”

যখন আপনি এই কাজটা দিলেন, তখন ক্লাসরুমের পুরো এনার্জিটাই বদলে গেল। এখন আর কেউ ঘুমাতে পারবে না, কেউ পেছনের বেঞ্চে বসে অন্য চিন্তা করতে পারবে না। কারণ এখন তাদের মস্তিষ্ক সক্রিয়ভাবে কাজ করছে। তারা নিজেদের মধ্যে তর্ক করছে, আইডিয়া কাটাকুটি করছে, হিসাব মেলাচ্ছে। এই যে তারা নিজেরা চিন্তা করে, ভুল করে, একে অপরের থেকে শিখল, এটাকেই বলে অ্যাক্টিভ লার্নিং। এই পদ্ধতিতে শেখা বিষয়গুলো মানুষের মস্তিষ্কে দীর্ঘস্থায়ী রেখাপাত করে, কারণ এখানে লার্নিংয়ের সাথে তাদের আবেগ, বুদ্ধি এবং শারীরিক অংশগ্রহণ জড়িয়ে থাকে। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার লেকচারের সময় হওয়া উচিত সর্বোচ্চ ২০ থেকে ৩০ শতাংশ, আর বাকি ৭০ থেকে ৮০ শতাংশ সময় ছেড়ে দিতে হবে অংশগ্রহণকারীদের অ্যাক্টিভিটির জন্য। মনে রাখবেন, ক্লাসরুমে লার্নাররা যত বেশি কথা বলবে, যত বেশি ভুল করবে এবং নিজেরা যত বেশি সমাধান খুঁজবে, আপনার ট্রেইনিং তত বেশি সফল হবে। আমাদের কাজ লেকচার দেওয়া নয়, আমাদের কাজ হলো লার্নিং প্রসেসটাকে সহজতর বা ফ্যাসিলিটেট (Facilitate) করা।

ট্রেইনার হিসেবে নিজের 'কনফিডেন্স' এবং 'এমপ্যাথি' কীভাবে ধরে রাখবেন?

একজন ট্রেইনারের সবচেয়ে বড় শক্তি কী জানেন? তার ডিগ্রি বা তার চমৎকার স্লাইড নয়। একজন ট্রেইনারের আসল শক্তি হলো তার 'কনফিডেন্স' (Confidence বা আত্মবিশ্বাস) এবং তার 'এমপ্যাথি' (Empathy বা সহানুভূতি)। এই দুটি গুণ হলো একটা গাড়ির দুটি চাকার মতো, একটি ছাড়া অন্যটি অচল। ক্লাসরুমে পা রাখার প্রথম সেকেন্ড থেকেই আপনার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ, আপনার গলার আওয়াজ আর আপনার চোখের দৃষ্টি বলে দেবে আপনি কতটা আত্মবিশ্বাসী। আর আপনার সেই আত্মবিশ্বাসই সংক্রামিত হবে আপনার সামনে বসা ট্রেইনিদের মধ্যে।

কিন্তু প্রশ্ন হলো, এই কনফিডেন্সটা আসে কোথা থেকে? অনেকে মনে করেন, সব প্রশ্নের উত্তর জানা থাকলেই বোধহয় আত্মবিশ্বাসী হওয়া যায়। এটা একদম ভুল ধারণা। একজন মাস্টার ট্রেনারও মানুষ, তার পক্ষে মহাবিশ্বের সব জানা সম্ভব নয়। কনফিডেন্স আসলে আসে নিজের সততা এবং প্রস্তুতির গভীরতা থেকে। আপনি যদি সেশন শুরু করার আগে আপনার কন্টেন্ট নিয়ে নিজে গভীরভাবে পড়াশোনা করেন, বাস্তব বাজারের বর্তমান ট্রেন্ডগুলো নিয়ে খোঁজখবর রাখেন, তবে আপনার মনের ভেতর এক ধরনের অদম্য সাহস তৈরি হবে। আর যদি ক্লাসে কোনো অংশগ্রহণকারী এমন কোনো প্রশ্ন করে বসেন যার উত্তর এই মুহুর্তে আপনার জানা নেই, তবে কনফিডেন্সটলি হাসিমুখে বলুন, “দারুণ একটা প্রশ্ন করেছেন! এই মুহুর্তে এই বিষয়ের সুনির্দিষ্ট ডেটা বা উত্তরটা আমার কাছে নেই। আমি ভুল তথ্য দিয়ে আপনাকে বিভ্রান্ত করতে চাই না। আমি আজ রাতেই এটা নিয়ে একটু স্টাডি করব এবং আগামীকাল ক্লাসের শুরুতেই এই বিষয়ে আমরা বিস্তারিত আলাপ করব।” এই কথাটি বলার জন্য যে মানসিক শক্তির প্রয়োজন, সেটাই হলো আসল কনফিডেন্স। এতে লার্নারদের চোখে আপনার সম্মান কমবে না, বরং বহুগুণ বেড়ে যাবে।

মাস্টার ট্রেনারের ভারসাম্য মডেল

[কনফিডেন্স (Confidence)]

- ☑ • গভীর প্রস্তুতি ও সততা
- 🧑 • স্পষ্ট বডি ল্যাঙ্গুয়েজ



[এমপ্যাথি (Empathy)]

- 👂 • সক্রিয় শ্রবণ ও সম্মান
- 👍 • মনস্তাত্ত্বিক নিরাপত্তা

তবে শুধু কনফিডেন্স দিয়ে কিন্তু মানুষের মন জয় করা যায় না। আপনি যদি শুধু চরম কনফিডেন্স দেখিয়ে যান কিন্তু আপনার মধ্যে কোনো মায়্যা বা সহানুভূতি না থাকে, তবে মানুষ আপনাকে একজন অহংকারী বা কড়া শিক্ষক ভাবে। এখানেই প্রয়োজন হয় ‘এমপ্যাথি’ বা সহানুভূতির। এমপ্যাথি মানে হলো নিজেকে অন্য মানুষের জায়গায় বসিয়ে তার ভেতরের

কষ্ট, ভয় আর দ্বিধাটাকে অনুভব করতে পারা। মনে রাখবেন, আপনার এন্টারপ্রেনিউরশিপ ক্লাসে যারা আসছেন, তারা সবাই হয়তো সমান সুযোগ-সুবিধা পেয়ে বড় হননি। কেউ হয়তো এর আগে কখনো কোনো ব্যবসার মুখ দেখেননি, কেউ হয়তো তার জীবনের শেষ সম্বলটুকু হারিয়ে একটা নতুন আশার খোঁজে আপনার সামনে এসে বসেছেন, কেউ হয়তো ভীষণ রকম অন্তর্মুখী (Introvert), সবার সামনে দাঁড়িয়ে দুটো কথা বলতে যার হাত-পা কাঁপতে শুরু করে।

একজন ট্রেইনার হিসেবে আপনার হৃদয়ে যদি তাদের জন্য গভীর সহানুভূতি না থাকে, তবে আপনি তাদের কখনোই ছুঁতে পারবেন না। কোনো ট্রেইনি যখন একটা খুব সাধারণ বা বোকা বোকা প্রশ্ন করবে, তখন কখনোই মুচকি হেসে তাকে লজ্জিত করবেন না। বরং তার ভয়টাকে ভাঙুন। তাকে বলুন, “আমি যখন প্রথম শুরু করেছিলাম, আমার মাথাতেও ঠিক এই প্রশ্নটাই এসেছিল। আপনি যে এটা জিজ্ঞেস করেছেন, এর জন্য আপনাকে ধন্যবাদ।” ক্লাসে এমন একটা নিরাপদ মনস্তাত্ত্বিক পরিবেশ (Psychologically Safe Environment) তৈরি করুন, যেন সবচেয়ে দুর্বল বা লাজুক মানুষটিও নির্দিধায় তার আইডিয়াটা শেয়ার করতে পারে। যখন একজন অংশগ্রহণকারী বুঝতে পারবে যে এই ট্রেইনার তাকে বিচার (Judge) করছে না, বরং তাকে বোঝার চেষ্টা করছে, তখন সে তার মনের সব দেয়াল ভেঙে আপনার কাছে নিজেকে সঁপে দেবে। কনফিডেন্স দিয়ে আপনি ক্লাসরুমের নিয়ন্ত্রণ নিজের হাতে রাখবেন, আর এমপ্যাথি দিয়ে আপনি সেই ক্লাসরুমের প্রতিটি মানুষের হৃদয়ে প্রবেশ করবেন। এই দুইয়ের ভারসাম্যই আপনাকে একজন সাধারণ ট্রেইনার থেকে মাস্টার ট্রেইনারে রূপান্তরিত করবে।

মাস্টার ট্রেইনারের মূল লক্ষ্য: অংশগ্রহণকারীদের ভেতরে লুকিয়ে থাকা 'উদ্যোক্তা সত্তা'কে জাগিয়ে তোলা

এবার আসুন এই অধ্যায়ের সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ এবং সবচেয়ে গভীর বিষয়ে কথা বলি। একজন এন্টারপ্রেনিউরশিপ ট্রেইনার হিসেবে আমাদের আল্টিমেট গোল বা মূল লক্ষ্যটা আসলে কী? আমরা কি কেবল কিছু মানুষকে একটা খসড়া বিজনেস প্ল্যান তৈরি করা শিখিয়ে

একটা সার্টিফিকেট হাতে ধরিয়ে দেওয়ার জন্য ক্লাসরুমে দাঁড়িয়েছি? নাকি আমাদের উদ্দেশ্য আরও অনেক বড়, অনেক দুরগামী? বাস্তব সত্য হলো, আমাদের মূল কাজ কোনো নতুন তথ্য শেখানো নয়, আমাদের আসল কাজ হলো মানুষের ভেতরের ‘উদ্যোক্তা সত্তা’ বা ‘এন্টারপ্রেনিউরিয়াল স্পিরিট’কে (Entrepreneurial Spirit) জাগিয়ে তোলা।

উদ্যোক্তা সত্তা জিনিসটা আসলে কী? এটা কি শুধু একটা দোকান খোলা বা একটা কোম্পানি রেজিস্ট্রি করার নাম? না। এটা আসলে একটা মানসিক অবস্থা, একটা নির্দিষ্ট জীবনদর্শন। উদ্যোক্তা মানসিকতা মানে হলো, সীমাবদ্ধতার মধ্যে থেকেও সুযোগ খোঁজা, ব্যর্থতাকে ভয়ের চোখে না দেখে শিক্ষার মাধ্যম হিসেবে দেখা, রিস্ক বা ঝুঁকি নেওয়ার সাহস রাখা এবং চারপাশের সমস্যাগুলোর দিকে তাকিয়ে শুধু অভিযোগ না করে তার সমাধান খোঁজার চেষ্টা করা। প্রকৃতির এক অদ্ভুত নিয়মে, এই উদ্যোক্তা সত্তা কিন্তু প্রতিটি মানুষের ভেতরেই কম-বেশি সুপ্ত অবস্থায় থাকে। ছোটবেলায় আমরা যখন পড়ে গিয়েও আবার উঠে দাঁড়াই, ভাঙা খেলনা জোড়া দিয়ে নতুন কিছু বানানোর চেষ্টা করতাম, তখন আমাদের অজান্তেই আমাদের ভেতরের সেই উদ্যোক্তা সত্তাটা কাজ করত। কিন্তু আমাদের প্রচলিত সমাজ ব্যবস্থা, মুখস্থনির্ভর শিক্ষা পদ্ধতি আর চারপাশের নেতিবাচকতা প্রতিনিয়ত আমাদের মাথার ভেতর ভয় ঢুকিয়ে দেয়। আমাদের শেখানো হয়, নিরাপদ থাকো, ঝুঁকি নিও না, অন্যের অধীনে একটা চাকরি খোঁজো। ফলে, সময়ের সাথে সাথে মানুষের ভেতরের সেই সাহসী উদ্যোক্তা সত্তাটার ওপর এক বিশাল ভয়ের দেয়াল তৈরি হয়, যাকে আমরা আমাদের গবেষণায় ‘ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স’ (Vulnerability Vortex) বা দুর্বলতার ঘূর্ণাবর্ত বলে থাকি। মানুষ নিজের ওপর বিশ্বাস হারিয়ে ফেলে, ভাগ্যের ওপর দোষ চাপিয়ে গুটিয়ে থাকে।

"আমাদের কাজ কোনো শূন্য পাত্রকে তথ্য দিয়ে পূর্ণ করা নয়; বরং আমাদের কাজ হলো মানুষের ভেতরের সুপ্ত আগুনটাকে চিনে নিয়ে সেখানে একটু হাওয়া দেওয়া, যেন সে নিজেই নিজের আলোয় জ্বলে উঠতে পারে।"

একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার কাজ হলো ট্রেইনিদের মনের ওপর জমে থাকা সেই ভয়ের দেয়ালটাকে ভেঙে ফেলা। তাদের ভেতরের সেই ঘুমন্ত সিংহটাকে জাগিয়ে তোলা। আপনি যখন ক্লাসে কোনো রিয়েল-লাইফ কেস স্টাডি নিয়ে আলোচনা করছেন, যখন

তাদের দিয়ে কোনো কঠিন সমস্যার সমাধান করাচ্ছেন, তখন মূলত আপনি তাদের আত্মবিশ্বাসটাকে রি-প্রোগ্রাম করছেন। তাদের বিশ্বাস করাচ্ছেন যে, “হ্যাঁ, তুমিও পারো। তোমার ব্যাকগ্রাউন্ড যাই হোক না কেন, তোমার পুঁজি যতই কম হোক না কেন, তোমার যদি একটা সঠিক আইডিয়া থাকে আর তা বাস্তবায়নের জেদ থাকে, তবে তুমিও একজন সফল ব্যবসায়ী হতে পারো।”

এই সত্তাটাকে জাগাতে হলে আপনাকে ক্লাসরুমে মনস্তাত্ত্বিক খেলা খেলতে হবে। তাদের ছোট ছোট অর্জনকে বড় করে সেলিব্রেট করতে হবে। যখন কোনো ট্রেইনি একটা চমৎকার আইডিয়া দেবে, তখন শুধু ‘ভালো হয়েছে’ না বলে, পুরো ক্লাসকে দিয়ে তার জন্য তালি বাজান। তাকে ফিল করান যে তার চিন্তার একটা মূল্য আছে। আবার কেউ যখন কোনো বিজনেস খেলায় হেরে যাবে বা ভুল সিদ্ধান্ত নেবে, তখন তাকে বুক চাপড়ে বলুন, “চমৎকার! তুমি আজ একটা খুব দামী ভুল করেছ, যা তোমাকে ভবিষ্যতে লাখ টাকার ক্ষতি থেকে বাঁচাবে। বলো তো এই ভুল থেকে আজ আমরা কী শিখলাম?” এই যে দৃষ্টিভঙ্গির পরিবর্তন, এটাই মানুষের ভেতরের উদ্যোক্তা সত্তাকে পুষ্ট করে।

মনে রাখবেন, আপনার ট্রেইনিং সেশন থেকে বের হয়ে সবাই হয়তো সাথে সাথেই বড় ব্যবসায়ী হয়ে যাবে না। কিন্তু আপনার ক্লাস থেকে বের হওয়ার সময় তাদের চোখের দৃষ্টি যেন বদলে যায়। তারা যেন একটা চাকরিপ্রার্থী মানসিকতা নিয়ে ক্লাসে ঢুকেছিল, কিন্তু বের হওয়ার সময় যেন একজন ‘চাকরি দাতা’ বা ‘প্রব্লেম সলভার’ (Problem Solver) মানসিকতা নিয়ে বুক ফুলিয়ে বের হতে পারে। যেদিন আপনি দেখবেন আপনার কোনো একজন সাধারণ ট্রেইনি, যে প্রথম দিন নিজের নাম বলতেও কাঁপছিল, সে আজ নিজের একটা ছোট ব্যবসা শুরু করে আরও চারজন মানুষের কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করেছে, সেদিনই বুঝবেন একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার আসল কাজটা সফল হয়েছে। আপনার ডিজাইন করা মডিউল, আপনার বলা প্রতিটি কথা সেদিন সার্থকতা পাবে। তাই আসুন, শুধু সিলেবাস শেষ করার মানসিকতা ঝেড়ে ফেলে, মানুষের জীবন বদলানোর এক মহা-পরিকল্পনা নিয়ে আমরা প্রতিটি ট্রেইনিং সেশনে পা রাখি।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

অধ্যায়ের শেষে, ক্লাসরুমে যাওয়ার আগে নিজেকে তৈরি করার জন্য এই ছোট চেকলিস্ট এবং সেলফ-রিফ্লেকশন গাইডটি চোখ বুলিয়ে নিন:

প্রশ্ন এবং প্রস্তুতি	হ্যাঁ / না	আমার করণীয় নোট
১. ভূমিকা স্পষ্টকরণ: আমি কি আজ ক্লাসে 'শিক্ষক' হিসেবে যাচ্ছি, নাকি 'ফ্যাসিলিটের' হিসেবে?	[]	
২. অ্যাক্টিভিটি ডিজাইন: আমার আজকের সেশনে কি অন্তত ৭০% সময় লার্নারদের প্রাক্টিক্যাল কাজের সুযোগ আছে?	[]	
৩. এমপ্যাথি টেস্ট: আমি কি আজ অংশগ্রহণকারীদের ব্যাকগ্রাউন্ড এবং তাদের সম্ভাব্য ভয় বা জড়তা সম্পর্কে সচেতন?	[]	
৪. সাইকোলজিক্যাল সেফটি: ক্লাসরুমের পরিবেশ কি এমন যে কেউ ভুল প্রশ্ন করলেও হাসাহাসি হবে না?	[]	
৫. মূল লক্ষ্য স্মরণে রাখা: আমার আজকের সেশন কি শুধু তথ্য দেবে, নাকি তাদের অ্যাকশন নিতে অনুপ্রাণিত করবে?	[]	

প্রাপ্তবয়স্কদের শেখানোর আর্ট

আমরা যখন প্রথম অধ্যায়ে ট্রেইনারের মাইন্ডসেট নিয়ে কথা বলছিলাম, তখন একটা বিষয় পরিষ্কার হয়েছিল, আমরা ক্লাসরুমে কোনো স্কুল-কলেজের বাচ্চাদের ওয়ান-ওয়ে লেকচার দিতে যাচ্ছি না। কিন্তু প্রাক্টিক্যাল ফিল্ডে নেমে অনেক ট্রেইনারই যে ভুলটা করেন, তা হলো তারা বয়স নির্বিশেষে সবাইকে একই লাঠিতে চালাতে যান। স্কুল-কলেজের একটা বাচ্চাকে আপনি ধমক দিয়ে বসিয়ে দিতে পারেন, তাকে বলতে পারেন, "আমি যা বলছি চুপচাপ খাতায় তোলো, পরীক্ষায় এটাই আসবে।" বাচ্চাটি হয়তো ভয়ে বা বাধ্য হয়ে সেটাই করবে। কিন্তু আপনার উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনিং ক্লাসে যারা এসে বসেছেন, তারা কারা? তারা প্রত্যেকেই প্রাপ্তবয়স্ক বা অ্যাডাল্ট লার্নার (Adult Learner)। কেউ হয়তো সদ্য বিশ্ববিদ্যালয় পাস করা টগবগে তরুণ, কেউ মাঝবয়সী গৃহিণী যিনি নিজের পায়ে দাঁড়াতে চান, আবার কেউ হয়তো আপনার চেয়েও বয়সে বড় কোনো অভিজ্ঞ মানুষ যিনি চাকরি জীবন শেষ করে এখন ব্যবসা করতে এসেছেন।

এখন একটু বুক ছুঁয়ে ভাবুন তো, এই মানুষগুলোকে কি আপনি স্কুলের বাচ্চাদের মতো 'টিচিং' দিতে পারবেন? ভুলেও এই চেষ্টা করতে যাবেন না, তাহলে প্রথম দিনই ক্লাস ফ্লপ করবে। কেন? কারণ প্রাপ্তবয়স্ক মানুষের দুটো জিনিস খুব স্ট্রং থাকে, এক হলো তাদের দীর্ঘ জীবনের 'অভিজ্ঞতা', আর দ্বিতীয়টি হলো তাদের 'ইগো' (Ego) বা আত্মসম্মানবোধ। বাচ্চাদের মন থাকে একদম ব্ল্যাঙ্ক খাতার মতো, আপনি সেখানে যা লিখবেন তারা সেটাই গিলবে। কিন্তু বড়দের মন কোনো ফাঁকা খাতা নয়; সেখানে অলরেডি সমাজ, জীবন, সাফল্য আর ব্যর্থতার অনেক গল্প লেখা আছে। তারা দুনিয়া দেখেছে, তারা জীবনের ধাক্কা খেয়েছে। তাই আপনি যখন ট্রেইনিং রুমে দাঁড়িয়ে এমন একটা ভাব দেখাবেন যে, "আমিই সব জানি, আর তোমরা এখানে একদম শূন্য মাথা নিয়ে এসেছ," তখন অবচেতনে তাদের ইগোতে একটা বড় ধাক্কা লাগে। তারা মনে মনে একটা প্রতিরক্ষামূলক দেয়াল (Defensive Wall) তুলে নেয়। তারা হয়তো ভদ্রতার খাতিরে চুপচাপ বসে থাকবে, কিন্তু আপনার কোনো কথাই তাদের মগজে বা হৃদয়ে ঢুকবে না।

তাই একজন মাস্টার ট্রেইনারের সবচেয়ে বড় আর্ট বা কৌশল হলো, লার্নারদের এই ইগো আর অভিজ্ঞতাকে ভয় না পেয়ে, সেটাকে ঢাল হিসেবে ব্যবহার করা। তাদের সম্মান দেওয়া। বড়রা তখনই শিখতে পছন্দ করে, যখন তারা ফিল করে যে তাদের মতামতকে মূল্য দেওয়া হচ্ছে, তাদের অভিজ্ঞতার প্রতি শ্রদ্ধা জানানো হচ্ছে। ট্রেইনিং ম্যাটেরিয়াল বা সেশন প্ল্যান সাজানোর সময় আপনাকে এমনভাবে ডিজাইন করতে হবে যেন লার্নাররা কখনো মনে না করে তাদের ওপর কোনো সিদ্ধান্ত বা শিক্ষা চাপিয়ে দেওয়া হচ্ছে। বরং পুরো সেশনটা এমন হবে যেন আমরা সবাই মিলে একটা যৌথ আলোচনার মাধ্যমে নতুন কোনো সত্য বা কৌশল আবিষ্কার করছি। আপনি যখন তাদের এই ইগোটাকে পজিটিভলি স্যাটিসফাই করতে পারবেন, তখন তারা আপনার সবচেয়ে বড় ভক্ত এবং সহযোগী হয়ে উঠবে। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে বড়দের এই মনস্তত্ত্বকে সম্মান জানিয়ে ক্লাসরুমে ম্যাজিক তৈরি করা যায়।

অ্যান্ড্রেগজি (Andragogy) কী এবং কেন এটি উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ে লাইফ-সেভার?

এবার আসুন একটা চমৎকার খটমটে কিন্তু দারুণ কাজের শব্দের সাথে পরিচিত হই, 'অ্যান্ড্রেগজি' (Andragogy)। স্কুল-কলেজে বাচ্চাদের যেভাবে পড়ানো হয়, সেই বিদ্যাকে বলা হয় 'পেডাগজি' (Pedagogy), যা গ্রীক শব্দ 'Paid' (যার অর্থ শিশু) থেকে এসেছে। আর প্রাপ্তবয়স্ক বা বড়দের শেখানোর যে বিজ্ঞান ও কলা, সেটাকেই বলা হয় 'অ্যান্ড্রেগজি' (Andragogy), যা এসেছে গ্রীক শব্দ 'Andr' (যার অর্থ প্রাপ্তবয়স্ক পুরুষ বা মানুষ) থেকে। সহজ কথায়, পেডাগজি হলো 'শিশুদের শিক্ষাদান পদ্ধতি' আর অ্যান্ড্রেগজি হলো 'বড়দের লার্নিং ফ্যাসিলিটেশন পদ্ধতি'।

উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনিংয়ে এই অ্যান্ড্রেগজি কনসেপ্টটা কেন আমাদের জন্য একটা 'লাইফ-সেভার' বা জীবন রক্ষাকারী টুল? কারণ, উদ্যোক্তা হওয়া কোনো মুখস্থ বা একাডেমিক বিষয় নয়। পেডাগজিকাল মডেলে শিক্ষক হলেন পুরো ক্লাসের চালিকাশক্তি; তিনি ঠিক করেন কী পড়ানো হবে, কখন পড়ানো হবে এবং মূল্যায়ন কীভাবে হবে। শিক্ষার্থীরা সেখানে সম্পূর্ণ নির্ভরশীল। কিন্তু এন্টারপ্রেনিউরশিপ ট্রেইনিংয়ে এই মডেল অ্যাপ্লাই করলে লার্নাররা প্রথম ৩০ মিনিটেই বোরড হয়ে যাবে। কারণ, একজন প্রাপ্তবয়স্ক মানুষ যখন নিজের সময় এবং

টাকা (কিংবা সুযোগ) খরচ করে আপনার ট্রেইনিংয়ে আসেন, তখন তিনি কোনো সার্টিফিকেট দেওয়া বা শুধু জ্ঞান অর্জনের জন্য আসেন না। তিনি আসেন তার জীবনের কোনো একটা সুনির্দিষ্ট সমস্যার সমাধান খুঁজতে। হয়তো তার সেলস বাড়ছে না, হয়তো তিনি বিজনেস আইডিয়া খুঁজে পাচ্ছেন না, অথবা তিনি ফান্ড ম্যানেজ করতে পারছেন না।

বৈশিষ্ট্য	পেডাগজি (শিশুদের জন্য)	অ্যাড্লেগজি (বড়দের জন্য)
লার্নারের ভূমিকা	নির্ভরশীল (Dependent)	স্বনির্ভর (Self-directed)
অভিজ্ঞতার ব্যবহার	খুব কম বা নেই	শিক্ষার প্রধান উৎস
শেখার তাগিদ	বাহ্যিক চাপ (যেমন: পরীক্ষা)	অভ্যন্তরীণ প্রয়োজন (যেমন: সমস্যা সমাধান)
ফোকাস	বিষয়ভিত্তিক (Subject)	সমস্যা-কেন্দ্রিক (Problem)

অ্যাড্লেগজি আমাদের শেখায় যে, বড়রা তখনই সবচেয়ে ভালো শেখে যখন তারা লার্নিং প্রসেসের ওপর নিজেদের নিয়ন্ত্রণ পায়। তারা নিজেদের 'স্বনির্ভর' বা Self-directed মনে করতে ভালোবাসে। আপনি যদি অ্যাড্লেগজির মূলনীতিগুলো না জানেন, তবে আপনি হয়তো ক্লাসে গিয়ে চার্ট আর গ্রাফ দেখিয়ে বোঝাবেন, "ক্যাশফ্লো স্টেটমেন্ট কী।" আর লার্নাররা পেছনের বেঞ্চে বসে ভাববে, "এই খটমটে চার্ট দিয়ে আমার রিয়েল লাইফের কী লাভ হবে?" কিন্তু আপনি যদি অ্যাড্লেগজি মডেল ফলো করেন, তবে আপনি শুরুই করবেন তাদের বাস্তব জীবনের সমস্যা দিয়ে। আপনি বলবেন, "ধরুন, আপনার পকেটে আজ ১০ হাজার টাকা প্রফিট আছে, কিন্তু কাল সকালে সাপ্লায়ারকে দেওয়ার মতো এক টাকাও ক্যাশে নেই। এই যে ব্যবসা লাভজনক হওয়া সত্ত্বেও ক্যাশ সংকটে পড়া, এটা কেন হয় এবং কীভাবে এড়ানো যায়, আজ আমরা সেটা সবাই মিলে বের করব।"

দেখলেন তো? দৃষ্টিভঙ্গির এই সামান্য পরিবর্তনই হলো অ্যাড্লেগজি। এটা উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ে লাইফ-সেভার কারণ এটি ট্রেইনারের কাঁধ থেকে 'সবজান্তা' হওয়ার বোঝা নামিয়ে দেয় এবং

লার্নারদের নিজস্ব তাগিদে শিখতে বাধ্য করে। যখনই আপনি অ্যাড্লেগজি ব্যবহার করবেন, আপনার ট্রেইনিং মডিউল আর কন্টেন্ট হয়ে উঠবে শতভাগ প্রাক্টিক্যাল, রিয়েল-টাইম এবং আউটকাম-বেসড (Outcome-based)।

নোলসের ৫টি লার্নিং প্রিন্সিপল (Knowles' Principles) যা আড্ডার ছলে বোঝা দরকার

প্রাপ্তবয়স্কদের শিক্ষার এই পুরো বিজ্ঞানটাকে যিনি সবচেয়ে সুন্দর করে পৃথিবীর সামনে এনেছেন, তিনি হলেন আমেরিকান শিক্ষাবিদ ম্যালকম নোলস (Malcolm Knowles)। তিনি বড়দের শেখার ৫টি মৌলিক বৈশিষ্ট্য বা প্রিন্সিপল দিয়েছেন। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে এই ৫টি প্রিন্সিপল আপনার মাথার ভেতর একদম সেট হয়ে থাকতে হবে। আসুন এগুলোকে কোনো খিওরির মতো না পড়ে, একদম আমাদের চায়ের আড্ডার ছলে বাস্তব উদাহরণ দিয়ে বুঝে নিই।

- ১. সেলফ-কনসেপ্ট বা স্বকীয়তা (Self-Concept):** মানুষ যখন বড় হয়, তখন সে অন্যের ওপর নির্ভরশীলতা কমিয়ে নিজের সিদ্ধান্ত নিজে নিতে ভালোবাসে। তার একটা নিজস্ব স্বকীয়তা তৈরি হয়। নোলস বলছেন, প্রাপ্তবয়স্ক লার্নাররা চায় তাদের পড়াশোনা বা শেখার প্রক্রিয়াটা তারা নিজেরাই ড্রাইভ করবে। ক্লাসে গিয়ে স্বেচ্ছাচারী শাসকের মতো আচরণ করবেন না। সেশনের শুরুতেই লার্নারদের সাথে আলোচনা করে নিন, "আজকের সেশনে আমরা কোন কোন বিষয়গুলো নিয়ে বেশি সময় কাটাতে চাই? আপনারা কি মার্কেটিং স্ট্র্যাটেজি নিয়ে বেশি আলোচনা করতে চান, নাকি ফিন্যান্সিয়াল প্ল্যানিংয়ে জোর দেবেন?" যখন তারা দেখবে সেশনের এজেন্ডা তৈরিতে তাদেরও হাত আছে, তখন তারা পুরো সেশনটাকে নিজেদের মনে করবে।
- ২. অভিজ্ঞতার ভাণ্ডার (The Role of Experience):** একটি বাচ্চার তুলনায় একজন প্রাপ্তবয়স্ক মানুষের কাছে অভিজ্ঞতার এক বিশাল খনি থাকে। তারা ক্লাসরুমে শুধু তাদের শরীরটা নিয়ে আসে না, সাথে করে তাদের বিগত ২০, ৩০ বা ৪০ বছরের জীবনের গল্প, ভুল এবং সাফল্য নিয়ে আসে। নোলসের মতে, এই অভিজ্ঞতাই হলো বড়দের শেখার সবচেয়ে বড় রিসোর্স বা কাঁচামাল। তাদের এই

অভিজ্ঞতাকে অবহেলা করবেন না। আপনি যখন 'কাস্টমার রিলেশন' বা ত্রেতার সাথে সম্পর্কের বিষয় পড়াচ্ছেন, তখন নিজেই শুধু লেকচার না দিয়ে ক্লাসের কাউকে জিজ্ঞেস করুন, "রহমান ভাই, আপনি তো বিগত ১০ বছর ধরে একটা ছোট মুদির দোকান চালাচ্ছেন। আপনার এমন কোনো কাস্টমারের গল্প বলুন তো, যে রেগুলার বাকি নেয় কিন্তু তাকে আপনি দোকান থেকে তাড়িয়েও দিতে পারেন না? কীভাবে হ্যান্ডেল করেন তাকে?" এই যে রহমান ভাইয়ের অভিজ্ঞতাকে আপনি ক্লাসের পড়া বানায় ফেললেন, এতে রহমান ভাই যেমন সম্মানিত বোধ করলেন, বাকিরাও একটা জ্যান্ত কেস স্টাডি পেয়ে গেল।

৩. **শেখার প্রস্তুতি বা প্রাসঙ্গিকতা (Readiness to Learn):** বড়রা যেকোনো কিছু শুধু শুধু শেখে না। তারা তখনই কোনো কিছু শিখতে প্রস্তুত হয়, যখন দেখে যে জিনিসটা তাদের বাস্তব জীবনের বা ব্যবসার কোনো সমস্যা সমাধানে সরাসরি কাজে লাগবে। বাচ্চাদের মতো 'ভবিষ্যতে বড় হয়ে জিপিএ ৫ পেতে হবে', এই আশায় বড়রা পড়াশোনা করে না। তাদের চাই তাৎক্ষণিক সমাধান (Immediate Relevance)। আপনি মডিউলের যে টপিকই পড়ান না কেন, লার্নারদের কাছে তার 'কেন' (Why) এবং 'কী লাভ' (What's in it for me) তা সেশনের শুরুতেই পানির মতো পরিষ্কার করে দিতে হবে। আপনি যদি ডিজিটাল মার্কেটিং শেখাতে চান, তবে শুরুতেই বলুন, "আজকের এই ২ ঘণ্টার সেশন যদি আপনারা মন দিয়ে করেন, তবে ফেসবুক বুস্টিংয়ের পেছনে প্রতি মাসে আপনার যে হাজার হাজার টাকা নষ্ট হচ্ছে, তা বেঁচে যাবে এবং সেলস অন্তত ২০% বাড়বে।" ব্যস! লার্নাররা এবার কান খাড়া করে বসবে, কারণ তারা তাদের ডিরেক্ট লাভ দেখতে পাচ্ছে।

নোলসের ৫টি লার্নিং প্রিন্সিপল

১. **সেলফ-কনসেপ্ট:** লার্নাররা নিজেদের সিদ্ধান্ত নিজে নিতে চায়।
২. **অভিজ্ঞতার খনি:** অতীত অভিজ্ঞতাকে শিক্ষার কাঁচামাল করা।
৩. **শেখার প্রস্তুতি:** বাস্তব জীবনের সাথে সরাসরি প্রাসঙ্গিকতা।

৪. **ওরিয়েন্টেশন:** বিষয়ভিত্তিক নয়, সমস্যা-কেন্দ্রিক শিক্ষা।

৫. **ইন্টারনাল মোটিভেশন:** ভেতরের তাগিদ ও আত্মতৃপ্তির শক্তি।

৪. **লার্নিং ওরিয়েন্টেশন বা সমস্যা-কেন্দ্রিকতা (Orientation to Learning):** বাচ্চাদের শিক্ষা সাধারণত 'বিষয়-কেন্দ্রিক' (Subject-centered) হয়, যেমন ভূগোল, ইতিহাস বা গণিত পড়া। কিন্তু বড়দের শিক্ষা সবসময় 'সমস্যা-কেন্দ্রিক' (Problem-centered) বা 'কার্যক্রম-কেন্দ্রিক' (Task-centered) হতে হয়। তারা কোনো থিওরির ইতিহাস জানতে চায় না, তারা চায় টুলস বা মেথড যা দিয়ে কাজ হাসিল করা যায়। আপনার সেশনগুলোকে 'থিওরি হেভি' না করে 'প্রবলেম হেভি' করুন। "মার্কেট রিসার্চের সংজ্ঞা ও ইতিহাস" এই নামে সেশন না রেখে সেশনের নাম দিন, "কীভাবে মাত্র ৩ দিনে আপনার এলাকার কাস্টমারদের আসল চাহিদা খুঁজে বের করবেন।" থিওরিটিক্যাল ব্যাখ্যার চেয়ে কেস স্টাডি, রোল-প্লে এবং প্রাক্টিক্যাল সিমুলেশনের ওপর জোর দিন।
৫. **অভ্যন্তরীণ প্রেরণা (Motivation to Learn):** ছোটরা সাধারণত বাইরের চাপের কারণে শেখে, যেমন মা-বাবার বকুনি, শিক্ষকের বেত কিংবা পরীক্ষায় ফেল করার ভয় (External Motivators)। কিন্তু প্রাপ্তবয়স্ক মানুষের শেখার আসল শক্তি আসে তার ভেতর থেকে (Internal Motivators), যেমন নিজের আত্মসম্মান বাড়ানো, ব্যবসার উন্নতি করা, জীবনে ভালো করা কিংবা নিজের স্বপ্ন পূরণ করা। একজন মাস্টার ট্রেনার হিসেবে আপনার কাজ হলো তাদের এই ভেতরের ড্রাইভ বা আগুনটাকে অনবরত খোঁচানো। সেশনের ফাঁকে ফাঁকে তাদের মনে করিয়ে দিন তারা কেন এই পথটা বেছে নিয়েছে। তাদের ভেতরের আত্মবিশ্বাসটাকে জাগিয়ে তুলুন। যখন একজন ট্রেনি তার ইন্টারনাল মোটিভেশনের সন্ধান পেয়ে যায়, তখন তাকে শেখানোর জন্য ট্রেনারকে আর কষ্ট করতে হয় না; সে নিজেই স্পঞ্জের মতো সমস্ত জ্ঞান শুষে নেয়।

ট্রেইনিং সেশনে কীভাবে লার্নারদের নিজস্ব অভিজ্ঞতাকে কাজে লাগিয়ে ক্লাসকে ইন্টারঅ্যাক্টিভ করবেন

তত্ত্ব তো অনেক হলো, এবার আসুন একদম প্রাক্টিক্যাল মাঠে নামা যাক। আমরা জানলাম বড়দের অভিজ্ঞতা আছে এবং সেটাকে কাজে লাগাতে হবে। কিন্তু লাইভ ক্লাসরুমে, যেখানে ৩০ জন মানুষ বসে আছে, সেখানে আপনি কীভাবে এই অভিজ্ঞতাকে প্রাক্টিক্যালি এক্সট্র্যাক্ট (Extract) বা বের করে আনবেন এবং ক্লাসকে ১০০% ইন্টারঅ্যাক্টিভ করবেন? এর জন্য আমি আপনাদের ৩টি জাদুকরী টেকনিক শিখিয়ে দিচ্ছি, যা আমি আমার দীর্ঘ ট্রেইনিং ক্যারিয়ারে প্রতিনিয়ত ব্যবহার করি।

টেকনিক ১: 'অভিজ্ঞতার ম্যাপিং' বা দ্য এক্সপেরিয়েন্স পুল (The Experience Pool)

সেশনের একদম শুরুতে, যখন আপনি কোনো নতুন এবং কঠিন টপিক শুরু করতে যাচ্ছেন (ধরুন 'রিস্ক ম্যানেজমেন্ট' বা ব্যবসার ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা), তখন সরাসরি লেকচার শুরু করবেন না।

- **কী করবেন:** বোর্ডে একটা বড় সার্কেল আঁকুন এবং সেটার নাম দিন "আমাদের অভিজ্ঞতার ব্যাংক"। এবার সবাইকে ছোট ছোট মেটাপ্ল্যান কার্ড বা কাগজের টুকরো দিন। তাদের বলুন, "আপনারা বিগত জীবনে যে যার ক্ষেত্রে কাজ করেছেন বা ব্যবসা করেছেন, সেখানে আপনার নেওয়া সবচেয়ে ভুল সিদ্ধান্ত বা সবচেয়ে বড় ঝুঁকির গল্পটি মাত্র দুটি শব্দে এই কার্ডে লিখুন এবং বোর্ডে এসে আঠা দিয়ে লাগিয়ে দিন।"
- **ফলাফল:** দেখবেন ৫ মিনিটের মধ্যে বোর্ডে ৩০টি রিয়েল-লাইফ ঝুঁকির উদাহরণ জমা হয়ে গেছে। এবার আপনি সেখান থেকে ২-৩টি কার্ড টেনে নিয়ে আলোচনা শুরু করুন। আপনি বলতে পারেন, "এই যে দেখুন, আমাদের ক্লাসেরই একজন ভাই লিখেছেন 'পার্টনারশিপে ধোকা'। আসুন আজকে আমরা শিখি কীভাবে লিগ্যাল এগ্রিমেন্ট করলে পার্টনারশিপের এই ঝুঁকি এড়ানো যায়।" লার্নাররা তখন চমকে

যাবে! তারা ভাববে, "আরে, ট্রেইনার তো বইয়ের পড়া পড়াচ্ছেন না, তিনি তো আমাদের জীবনের সমস্যা নিয়েই ক্লাস করাচ্ছেন!"



টেকনিক ২: রিভার্স রোল-প্লে বা 'উল্টো গুরু' (Reverse Role Play)

ক্লাসে অনেক সময় এমন কিছু সিনিয়র মানুষ থাকেন যারা মনে মনে ভাবেন, "এই পিচ্চি ট্রেইনার আমাকে কী ব্যবসা শেখাবে?" এই ধরনের লার্নারদের হ্যাণ্ডেল করার সেরা উপায় হলো তাদের ক্লাসের 'রিসোর্স' বানিয়ে ফেলা।

- **কী করবেন:** ধরুন আপনি 'নেগোসিয়েশন স্কিল' বা দর-কষাকষির কৌশল শেখাচ্ছেন। আপনি ক্লাসের সেই সিনিয়র বা কিছুটা অহংকারী লার্নারকে ডেকে সামনে নিয়ে আসুন। তাকে বলুন, "করিম ভাই, আমি জানি আপনি রিয়েল এস্টেট সেক্টরে অনেক বছর কাজ করেছেন। আপনি আজ একজন খুব কঠিন কাস্টমার সাজবেন, যাকে সহজে রাজী করানো যায় না। আর আমাদের ক্লাসের এই নতুন তরুণ উদ্যোক্তা আপনার কাছে একটা ফ্ল্যাট বিক্রি করার চেষ্টা করবে। আসুন আমরা একটা লাইভ রোল-প্লে দেখি।"

- **ফলাফল:** করিম ভাই যখন সামনে এসে তার সব প্রাক্টিক্যাল অভিজ্ঞতা দিয়ে কঠিন কাস্টমার সাজবেন, তখন ক্লাসের বাকিরা মন্ত্রমুগ্ধের মতো বাস্তব নেগোসিয়েশন লাইভ দেখতে পাবে। রোল-প্লে শেষে আপনি করিম ভাইকে বড় একটা ধন্যবাদ দিয়ে বলুন, "করিম ভাইয়ের এই বাস্তব অভিজ্ঞতা থেকে আমরা আজ ৩টি অসাধারণ পয়েন্ট শিখলাম।" ব্যস! করিম ভাইয়ের ইগোও শান্ত হলো, আবার পুরো ক্লাস একটা প্রাক্টিক্যাল লেসন পেয়ে গেল।

টেকনিক ৩: সমস্যা-সমাধানের লুপ বা কেস স্টাডি কো-ক্রিয়েশন (Co-creation)

বাইরে থেকে কোনো বিদেশি বা কাল্পনিক কেস স্টাডি (যেমন অ্যাপল বা আমাজনের গল্প) নিয়ে আসার চেয়ে ক্লাসরুমের ভেতরের সমস্যা দিয়ে কেস স্টাডি তৈরি করা প্রাপ্তবয়স্কদের জন্য বহুগুণ বেশি কার্যকর।

- **কী করবেন:** ক্লাসকে ৪টি গ্রুপে ভাগ করে দিন। প্রতিটি গ্রুপকে বলুন, "তোমাদের গ্রুপের মেম্বারদের মধ্যে যার ব্যবসা এই মুহূর্তে সবচেয়ে খারাপ যাচ্ছে বা যে সবচেয়ে বড় সংকটে আছে, তার সমস্যাটা শোনো। সবাই মিলে সেই সমস্যাটাকে একটা কেস স্টাডি হিসেবে খাতায় লেখো। তারপর বাকি ৩টি গ্রুপ সেই সমস্যার সমাধান খোঁজার চেষ্টা করবে।"
- **ফলাফল:** এই টেকনিকটি ক্লাসরুমের ভেতর এক অভাবনীয় এনার্জি তৈরি করে। লার্নাররা শুধু থিওরি শেখে না, তারা একে অপরের লাইভ বিজনেস কনসালট্যান্ট বা উপদেষ্টা হিসেবে কাজ করা শুরু করে। একেই বলে সত্যিকারের অ্যাড্ভেঞ্জিকাল ক্লাসরুম।

ট্রেনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

আজকের আড্ডা শেষ করার আগে, আসুন আমরা আমাদের পরবর্তী সেশনের জন্য অ্যাড্ভেঞ্জির এই চেকলিস্টটি ডায়েরিতে নোট করে নিই:

প্রশ্ন এবং প্রাপ্তবয়স্ক শিক্ষা চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার সেশন ইমপ্রভমেন্ট নোট
১. ইগো রেসপেক্ট: আমি কি ক্লাসে লার্নারদের সাথে 'শিক্ষক-ছাত্র' সুলভ আচরণ বাদ দিয়ে 'সহকর্মী' বা 'পার্টনার' হিসেবে কথা বলছি?	[]	
২. অভিজ্ঞতার ব্যবহার: আমার সেশনে কি অন্তত ৩টি এমন জায়গা আছে যেখানে লার্নাররা তাদের অতীত অভিজ্ঞতা শেয়ার করার সুযোগ পাবে?	[]	
৩. কেন-এর উত্তর: সেশনের প্রথম ১৫ মিনিটের মধ্যে কি আমি লার্নারদের বুঝিয়ে দিয়েছি যে এই টপিকটা তাদের ব্যবসায় সরাসরি কীভাবে লাভ এনে দেবে?	[]	
৪. প্রবলেম-ফোকাসড: আমার কন্টেন্ট কি কোনো থিওরির সংজ্ঞা মুখস্থ করাচ্ছে, নাকি কোনো বাস্তব সমস্যার সমাধান দিচ্ছে?	[]	
৫. কন্ট্রোল শিফট: আমি কি লার্নারদের নিজেদের গ্রুপ অ্যাক্টিভিটি বা আলোচনার দিক নির্ধারণ করার স্বাধীনতা দিয়েছি?	[]	

"প্রাপ্তবয়স্কদের ক্লাসরুমে আপনি যত কম জানবেন (অথবা কম জানার ভান করবেন) এবং তাদের যত বেশি জানার ও জানানোর সুযোগ দেবেন, আপনার ক্লাস তত বেশি প্রাণবন্ত হবে। বড়দের ক্লাসে ট্রেইনার কোনো হিরো নন; ট্রেইনার হলেন একজন জাদুকর যিনি পেছনের সুতো টেনে লার্নারদেরই হিরো বানিয়ে দেন।"

ক্লাসরুমের ম্যাজিক, এনএলপি (NLP) এবং

সাইকোলজির ব্যবহার

একটা বাস্তব দৃশ্য কল্পনা করুন তো, দুপুরের খাবারের পর আড়াইটা কিংবা তিনটার সেশন। বাইরে কড়া রোদ, আর ভেতরে এসির ঠাণ্ডা বাতাসে ভারী লাঞ্ছের পর অংশগ্রহণকারীদের চোখ ঘুমে ভেঙে আসছে। আপনি সামনে দাঁড়িয়ে কোটি টাকার বিজনেস স্ট্র্যাটেজি বোঝাচ্ছেন, অথচ পেছনের বেঞ্চে দুজন অলরেডি ঘুমের রাজ্যে, আর মাঝের সারির কয়েকজন মোবাইল স্ক্রিনে বুঁদ হয়ে আছে। ট্রেইনার হিসেবে এই দৃশ্য দেখার চেয়ে বড় টর্চার আর কিছু হতে পারে না, তাই না? বেশিরভাগ ট্রেইনার এই অবস্থায় রেগে যান, ডাস্টার বা মার্কার দিয়ে বোর্ডে শব্দ করেন, কিংবা কড়া গলায় বলেন, "দয়া করে সবাই মনোযোগ দিন!" কিন্তু সাইকোলজি বলে, জোর করে কখনো মানুষের মনোযোগ কেড়ে নেওয়া যায় না। মনোযোগ একটা স্রোতের মতো, একে মনস্তাত্ত্বিক কায়দায় নিজের দিকে ঘুরিয়ে নিতে হয়।

একজন মাস্টার ট্রেইনারের আসল খেলাটা শুরু হয় সেশনের প্রথম ১০ মিনিটে। একে আমরা বলি "দ্য গোল্ডেন হুক" (The Golden Hook)। মাছ ধরার জন্য যেমন বড়শিতে টোপ বা হুক দিতে হয়, তেমনি ক্লাসের প্রথম ১০ মিনিটে আপনাকে লার্নারদের মগজে একটা সাইকোলজিক্যাল হুক গেঁথে দিতে হবে, যেন বাকি পুরো সেশন তারা আপনার কথার সুতোয় বাঁধা থাকে। এই হুকটা কখনোই বোরিং সেলফ-ইন্ট্রোডাকশন বা "আজ আমরা যা যা শিখব" টাইপ এজেন্ডা রিডিং হবে না। সেশনের শুরুতেই এমন একটা ধামাকা করতে হবে যা তাদের মগজের নিউরনগুলোকে কাঁপিয়ে দেবে। এটা হতে পারে একটা মারাত্মক গোলমেলে প্রশ্ন, একটা অবিশ্বাস্য রিয়েল-লাইফ কেস স্টাডি, কিংবা এমন একটা আকর্ষক গল্প যা মাঝপথে থামিয়ে আপনি মূল টপিকে ঢুকবেন। লার্নারদের অবচেতনে তখন একটা তাড়না তৈরি হবে, "আরে, এরপর কী হয়েছিল তা তো জানা দরকার!"

আর ক্লাসের মাঝখানে কেউ যদি ঝিমিয়ে পড়ে বা মনোযোগ হারায়? তখন তাকে সরাসরি টাগেট করে লজ্জিত করা ট্রেইনিং সায়েন্সের সবচেয়ে বড় ক্রাইম। প্রাপ্তবয়স্ক মানুষের ইগোতে আঘাত লাগলে সে আপনার সেশন থেকে চিরতরে ডিসকানেস্টেড হয়ে যাবে। এর বদলে

আমাদের ব্যবহার করতে হবে কিছু সূক্ষ্ম সাইকোলজিক্যাল ট্রিকস বা এনএলপি (Neuro-Linguistic Programming) টেকনিক। কেউ ঝিমোলে আপনি ক্লাসের ট্রাফিক প্যাটার্ন বদলে দিন। আপনি নিজে হাঁটতে হাঁটতে পেছনের সারিতে চলে যান, আপনার গলার ভয়েস টোন (Voice Modulation) হুট করে হাই থেকে একদম লো করে ফেলুন। হুট করে ক্লাসে পিনপতন নীরবতা নেমে আসলে ঘুমন্ত মানুষের অবচেতনে একটা অ্যালার্ম বাজবে এবং সে চমকে জেগে উঠবে। অথবা কোনো স্লাইড বা চার্ট না দেখিয়ে হুট করে সবাইকে বলুন, "সবাই যার যার জায়গায় একটু উঠে দাঁড়ান তো, আমরা ৫ সেকেন্ডের একটা এনার্জি রি-সেট করব!" এই যে মানুষের বডি মুভমেন্ট বদলে দেওয়া, গলার স্বরের ফ্রিকোয়েন্সি পরিবর্তন করা, এগুলোই হলো ক্লাসরুম সাইকোলজির আসল ম্যাজিক। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা এনএলপির সেই অসাধারণ টুলসগুলো একদম পানির মতো সহজ করে শিখব, যা আপনার ক্লাসরুমকে সবসময় ১০০% এনার্জেটিক রাখবে।

স্টেট ম্যানেজমেন্ট (State Management): ট্রেইনার এবং ট্রেইনি উভয়ের এনার্জি লেভেল হাই রাখার উপায়

এনএলপি বা নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিংয়ের একটি অত্যন্ত শক্তিশালী ধারণার নাম হলো 'স্টেট ম্যানেজমেন্ট' (State Management) বা মানসিক ও শারীরিক অবস্থার নিয়ন্ত্রণ। সহজ কথায়, 'স্টেট' হলো একটি নির্দিষ্ট মুহূর্তে আপনার শরীর এবং মনের সম্মিলিত এনার্জি লেভেল। আপনি যখন ভীষণ কনফিডেন্ট, এক্সাইটেড এবং ফোকাসড থাকেন, সেটা একটা পজিটিভ বা রিসোর্সফুল স্টেট। আবার আপনি যখন ক্লান্ত, বিরক্ত বা নার্ভাস থাকেন, সেটা একটা নেগেটিভ বা আন-রিসোর্সফুল স্টেট। একজন এন্টারপ্রেনিউরশিপ ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে একটা চিরন্তন সত্য মাথায় রাখতে হবে: "এনার্জি ইজ ক্যাচিং" (Energy is contagious), অর্থাৎ, এনার্জি ছোঁয়াচে। আপনার নিজের স্টেট যদি ডাল বা ক্লান্ত থাকে, তবে আপনি পৃথিবীর সবচেয়ে সেরা মডিউল দিয়েও ক্লাসের এনার্জি হাই করতে পারবেন না।

স্টেট ম্যানেজমেন্টের প্রথম পার্ট হলো ট্রেইনারের নিজের স্টেট নিয়ন্ত্রণ করা। অনেক সময় এমন হতেই পারে যে, পার্সোনাল কোনো ঝামেলার কারণে বা শারীরিক অসুস্থতায় আপনার

মন খারাপ, এনার্জি লো। কিন্তু ট্রেইনিং রুমে দরজাটা যখন আপনি পুশ করবেন, তখন আপনাকে আপনার সেই নেগেটিভ স্টেটটা দরজার বাইরে ফেলে আসতে হবে। এনএলপিতে একে বলে 'ফিজিওলজি ড্রাইভস সাইকোলজি' (Physiology drives Psychology), অর্থাৎ আপনার শরীরের ভঙ্গি আপনার মনকে নিয়ন্ত্রণ করে। সেশন শুরু করার ঠিক ৫ মিনিট আগে একা একটা রুমে বা ওয়াশরুমে যান। আপনার মেরুদণ্ড একদম সোজা করুন, কাঁধ দুটো পেছনে নিন, বুক টান টান করে একটা বড় শ্বাস নিন এবং মুখে একটা চওড়া হাসি ফুটিয়ে তুলুন। বিজ্ঞানের ভাষায় একে বলে 'পাওয়ার পোজিং' (Power Posing)। এই শারীরিক ভঙ্গিটি মাত্র ২ মিনিট ধরে রাখলে আপনার মগজে কর্টিসল (স্ট্রেস হরমোন) কমে যায় এবং টেস্টোস্টেরন ও ডোপামিন (কনফিডেন্স ও আনন্দের হরমোন) বেড়ে যায়। ব্যস, আপনার নিজের স্টেট নিমিষেই হাই এনার্জিতে শিফট হয়ে গেল!



দ্বিতীয় পার্ট হলো ট্রেইনিদের স্টেট ম্যানেজ করা। প্রাপ্তবয়স্ক লার্নারদের মনোযোগের স্প্যান বা ধৈর্য সর্বোচ্চ ২০ থেকে ২৫ মিনিট থাকে। এরপর তাদের স্টেট স্বাভাবিকভাবেই নামতে শুরু করে। একজন মাস্টার ট্রেইনার কখনোই স্টেট পুরো পড়ে যাওয়া পর্যন্ত অপেক্ষা করেন না; তিনি প্রতি ২০ মিনিট পর পর লার্নারদের স্টেটে একটা ছোট 'প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট' (Pattern Interrupt) বা ছন্দপতন ঘটান। এটা কীভাবে করবেন? আপনি হয়তো একটানা ১৫ মিনিট একটি বিজনেস মডেল বোঝাচ্ছিলেন। যখনই দেখলেন মানুষের চোখে ক্লান্তি আসছে, ছট

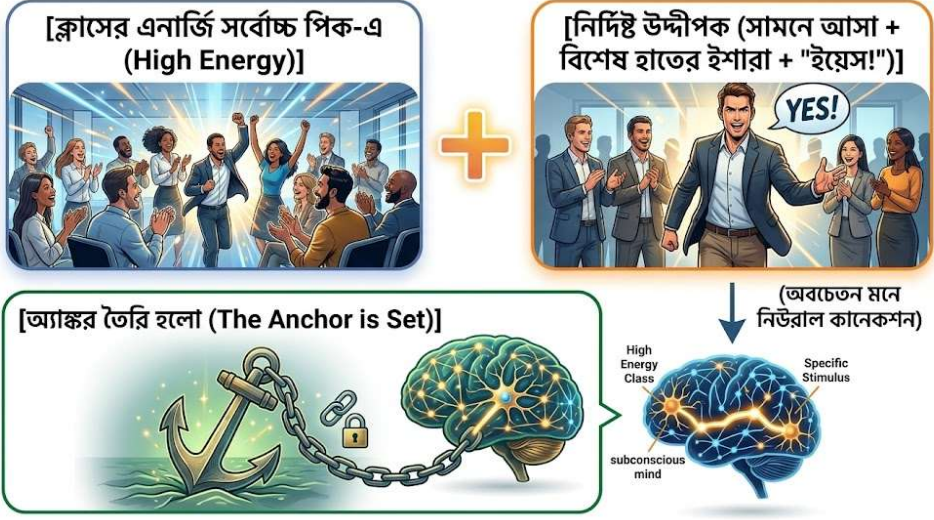
করে বলা বন্ধ করুন। লার্নারদের দিকে তাকিয়ে হাসিমুখে বলুন, "ঠিক আছে, এবার আমরা একটা ৩০ সেকেন্ডের ব্রেথিং চ্যালেঞ্জ করব। সবাই সোজা হয়ে বসুন, চোখ বন্ধ করুন এবং আমার সাথে একটা গভীর শ্বাস নিন... হোল্ড... এবার ছাড়ুন।" অথবা শ্রেফ একটা দুই লাইনের মজার জোকস বা রিয়েল লাইফ হিউমার ছুড়ে দিন। পুরো ক্লাস যখন একসাথে হেসে উঠবে, তখন তাদের শরীরের বায়ো-কেমিস্ট্রি বদলে যাবে, অলসতা কেটে যাবে এবং মগজ আবার নতুন করে তথ্য নেওয়ার জন্য রি-সেট হয়ে যাবে। মনে রাখবেন, সেট ম্যানেজমেন্ট হলো ক্লাসরুমের এনার্জির থার্মোস্ট্যাট নিজের হাতে রাখা; তাপমাত্রা একটু কমলেই ট্রেইনারের মনস্তাত্ত্বিক ছোঁয়ায় তা আবার চাঙ্গা হয়ে উঠবে।

অ্যাংকরিং (Anchoring): ক্লাসরুমে পজিটিভ এনার্জি রি-কল করার টেকনিক

জাহাজ যখন সাগরে নোঙর বা অ্যান্কর ফেলে, তখন প্রবল ঢেউয়ের মধ্যেও জাহাজটি এক জায়গায় স্থির থাকে, তাই না? এনএলপিতে 'অ্যাংকরিং' (Anchoring) ঠিক একই কাজটা মানুষের মনের সাথে করে। সহজ ভাষায়, অ্যাংকরিং হলো একটি নির্দিষ্ট বাহ্যিক উদ্দীপক বা স্টিমুলাস (যেমন কোনো নির্দিষ্ট শব্দ, হাতের ইশারা, বা বডি মুভমেন্ট) এর সাথে মানুষের ভেতরের একটি নির্দিষ্ট মানসিক আবেগের (যেমন কনফিডেন্স, আনন্দ, বা গভীর মনোযোগ) অবচেতন সংযোগ তৈরি করা। ক্লাসরুম ম্যানেজমেন্টের জন্য এটি একটি প্যারাডাইম-শিফটিং টুল।

চলুন একটা প্রাক্টিক্যাল উদাহরণ দিয়ে বুঝি। আপনি আপনার ৪ দিনের ToT বা উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ের প্রথম দিনে কোনো একটা চমৎকার গেম বা আইসব্রেকারের মাধ্যমে ক্লাসের সবাইকে চরম আনন্দিত এবং এক্সাইটেড করে তুললেন। পুরো ক্লাস তখন হাসছে, তালি বাজাচ্ছে এবং এক অভাবনীয় পজিটিভ এনার্জিতে ফুটেছে। ঠিক ওই মুহূর্তে, যখন ক্লাসের এনার্জি একদম পিক বা সর্বোচ্চ চূড়ায় আছে, আপনি ক্লাসের সামনে একদম নির্দিষ্ট একটা জায়গায় গিয়ে দাঁড়ালেন, আপনার ডান হাতের বুড়ো আঙুলটা উঁচু করে একটা বিশেষ টোনে বললেন, "ইয়েস! দ্যাটস দ্য স্পিরিট অফ অ্যান এন্টারপ্রেনিউর!" এবং সাথে সাথে বোর্ডে একটা বিশেষ রঙের মার্কার দিয়ে একটা টিক চিহ্ন দিলেন। আপনি আসলে কী করলেন

জানেন? লার্নারদের অবচেতনে ওই চরম পজিটিভ এনার্জির মুহূর্তটির সাথে আপনার সেই নির্দিষ্ট দাঁড়ানোর জায়গা, হাতের ইশারা এবং আপনার গলার টোনটাকে লক বা অ্যাঙ্কর করে দিলেন।



এই অ্যাঙ্করের ম্যাজিকটা আপনি কখন ব্যবহার করবেন? ধরুন ট্রেইনিংয়ের তৃতীয় দিনে এসে ছট করে ক্লাসের এনার্জি ড্রপ করেছে, সবাই বেশ ক্লান্ত। এখন আপনাকে কোনো কঠোর পরিশ্রম ছাড়াই ক্লাসকে আবার সেই প্রথম দিনের হাই এনার্জিতে ফিরিয়ে নিয়ে যেতে হবে। আপনি কোনো বাড়তি কথা না বলে, শ্রেফ ক্লাসের সামনে ঠিক সেই প্রথম দিনের নির্দিষ্ট জায়গাটাতে গিয়ে দাঁড়ান, আপনার ডান হাতের বুড়ো আঙুলটা ঠিক একইভাবে উঁচু করে সেই একই টোনে বলুন, "ইয়েস! দ্যাটস দ্য স্পিরিট অফ অ্যান এন্টারপ্রেনিউর!"

মানুষের মস্তিষ্ক এক অদ্ভুত উপায়ে কাজ করে। ওই উদ্দীপকটি দেখা এবং শোনার সাথে সাথে লার্নারদের অবচেতন মন প্রথম দিনের সেই হাই-এনার্জি স্টেটটাকে রি-কল বা পুনরুৎপাদন করবে। তারা নিজেরাও না জেনে সোজা হয়ে বসবে এবং তাদের ক্লান্তি কেটে যাবে। একজন মাস্টার ট্রেইনার ক্লাসরুমে ২-৩ ধরনের অ্যাঙ্কর সেট করে রাখেন: একটি ফোকাস বা নীরবতার জন্য (যেমন টেবিলে হাত দিয়ে একটি বিশেষ রিদম তৈরি করা), একটি হাই এনার্জির জন্য এবং একটি গভীর চিন্তার জন্য। এটি ব্যবহারে আপনার ক্লাসরুমে কোনো

চিৎকার-চঁচামেচি করতে হবে না; আপনার শ্বেফ একটা ছোট ইশারা বা শব্দই পুরো ক্লাসের মুড সেকেন্ডের মধ্যে বদলে দেবে।

নেস্টেড লুপস (Nested Loops): গল্পের ভেতর গল্প বলে কীভাবে গভীর কোনো বিজনেস কনসেপ্ট মাথায় ঢুকিয়ে দেওয়া যায়

মানুষের মগজ হাজার হাজার বছর ধরে একটা বিশেষ উপাদানের প্রতি চরম দুর্বল, আর তা হলো "গল্প"। প্রাচীনকালে গুহা মানবদের যুগ থেকে শুরু করে আজকের নেটফ্লিক্সের যুগ পর্যন্ত, মানুষ গল্প শুনতে এবং বলতে ভালোবাসে। আপনি যদি লার্নারদের খটমটে থিওরি বা ডেটা দেন, তবে তাদের মগজের লজিক্যাল পার্ট (Prefrontal Cortex) সজাগ হয়ে ওঠে এবং সেই তথ্যকে ফিল্টার বা রেজিস্ট করার চেষ্টা করে। কিন্তু আপনি যখন কোনো গল্প বলা শুরু করেন, তখন তাদের মগজের সেই লজিক্যাল গার্ড বা প্রহরী ঘুমিয়ে পড়ে এবং অবচেতন মনের দরজা খুলে যায়। এনএলপিতে গল্প বলার সবচেয়ে শক্তিশালী ও অ্যাডভান্সড টেকনিকটির নাম হলো 'নেস্টেড লুপস' (Nested Loops) বা গল্পের ভেতর গল্প সাজানো।

নেস্টেড লুপের মেকানিজমটা একটু ভালো করে বুঝে নেওয়া যাক। এটা অনেকটা রাশিয়ার সেই বিখ্যাত 'মাত্‌রোশ্কা' (Matryoshka) পুতুলের মতো, যেখানে একটা বড় পুতুলের পেট খুললে তার ভেতর থেকে আরেকটা মাঝারি পুতুল বের হয়, তার ভেতর থেকে ছোট আরেকটা পুতুল বের হয়। ক্লাসরুমে আপনি যখন কোনো কঠিন বিজনেস কনসেপ্ট (যেমন, মার্কেট পজিশনিং বা কাস্টমার সাইকোলজি) শেখাতে চান, তখন আপনি মূলত ৩টি বা ৪টি লুপ তৈরি করবেন।



চলুন একটা লাইভ উদাহরণ দিয়ে জিনিসটা পরিষ্কার করি। আপনি ক্লাসে এসে লুপ ১ শুরু করলেন আপনার জীবনের একটা গল্প দিয়ে: "২০২৪ সালের শেষের দিকে, আমি যখন কক্সবাজারে যুবসমাজের জন্য একটা বড় প্রোজেক্টে কাজ করছিলাম, তখন একদিন মাঝরাতে আমার ফোনে একটা অদ্ভুত কল এলো..."। গল্পটা যখন একদম ক্লাইম্যাক্স বা উত্তেজনার চূড়ায় পৌঁছাল, ঠিক তখন আপনি গল্পটা শেষ না করে ছট করে লুপ ২-এ ঢুকে গেলেন: "সেই ফোনের কথা বলতে গিয়ে আমার ঢাকার একজন সফল তরুণ উদ্যোক্তা আরিফের কথা মনে পড়ে গেল। আরিফ যখন তার ব্যবসা শুরু করে, তখন তার বাবা তাকে একটা চরম সত্য কথা বলেছিলেন..."। এবার আরিফের বাবার সেই কথাটার আকর্ষণে লার্নাররা যখন হাবুডুবু খাচ্ছে, তখন আপনি আরিফের গল্পটাও বুলিয়ে রেখে লুপ ৩-এ ঢুকে গেলেন: "আরিফের বাবা আসলে একটা জাপানি লোকগাথা থেকে এই শিক্ষাটা পেয়েছিলেন। সেই জাপানি গল্পে এক বৃদ্ধ জেলে সাগরের তীরের এক ব্যবসায়ীকে একটা অদ্ভুত চ্যালেঞ্জ ছুঁড়ে দিয়েছিল..."।

এখন দেখুন, আপনার লার্নারদের মগজ কিন্তু চরম কৌতূহল নিয়ে পুরোপুরি হাঁ করে খোলা আছে। তাদের লজিক্যাল ডিফেন্স একদম জিরো। ঠিক এই চূড়ান্তে এসে আপনি আপনার মূল টেকনিক্যাল পড়াটা বা কোর বিজনেস লেসনটা (যেমন, ভ্যালু প্রপোজিশন বা লিন ক্যানভাসের মূল সূত্র) ডেলিভারি দিয়ে দিলেন। এই পড়াটাই হলো আপনার প্রধান উদ্দেশ্য।

মূল পড়াটা দেওয়া শেষ হওয়ার পর, এবার আপনি উল্টো দিক থেকে লুপগুলো একটা একটা করে বন্ধ করা শুরু করবেন। আপনি লুপ ৩ শেষ করবেন: "সেই বৃদ্ধ জেলে ব্যবসায়ীকে এই সমাধানটাই দিয়েছিল।" তারপর লুপ ২ শেষ করবেন: "আর এই নিয়মে আরিফ তার প্রথম ১০ লাখ টাকার সেলস জেনারেট করেছিল।" এবং সবশেষে লুপ ১ ক্লোজ করবেন: "আর সেই মাঝরাতের ফোনে কক্সবাজারের ওই তরুণটি আমাকে ঠিক এই সুখবরটাই দিয়েছিল।"

এই যে নেস্টেড লুপ টেকনিক, এর ফলে মূল কঠিন পড়াটা লার্নারদের অবচেতন মনের একদম গভীরে প্রোথিত হয়ে যায়। সেশন শেষ করে বাড়ি যাওয়ার পরও তারা এই গল্প এবং তার ভেতরের বিজনেস কনসেপ্ট কোনোদিন ভুলতে পারবে না। এটাই হলো এনএলপি-ভিত্তিক গল্প বলার আসল জাদু।

'ভালনারেবিলিটি' বা ব্যর্থতার গল্প শেয়ার করে ট্রেইনিদের সাথে গভীর সংযোগ তৈরি করা

আমরা অনেক সময় ভাবি, একজন ট্রেইনারকে ক্লাসের সামনে সবসময় একজন 'সুপারহিরো' হিসেবে প্রেজেন্ট করতে হবে, যিনি জীবনে কখনো ভুল করেননি, যার সব ব্যবসাই এক চাক্ষুসে সফল হয়েছে, যার পকেটে সবসময় শুধু কোটি টাকার লাভের হিসাব। কিন্তু সাইকোলজি এবং আমাদের দীর্ঘ গবেষণা বলে, মানুষ পারফেক্ট বা নিখুঁত মানুষকে দূর থেকে শ্রদ্ধা করতে পারে, কিন্তু তাকে ভালোবাসতে বা তার সাথে নিজের মনের সংযোগ (Rapport) তৈরি করতে পারে না। আপনি যখন ক্লাসে গিয়ে শুধু আপনার সাফল্যের বড়াই করবেন, তখন লার্নাররা মনে মনে ভাববে, "উনি তো জিনিয়াস, ওনার পক্ষে সম্ভব। কিন্তু আমার মতো সাধারণ মানুষের পক্ষে তো এই ব্যবসা করা সম্ভব না।" অর্থাৎ, আপনার অতিরিক্ত পারফেকশন তাদের আর আপনার মাঝখানে একটা অদৃশ্য দেয়াল তৈরি করে দেয়।

এখানেই মাস্টার ট্রেইনারের সবচেয়ে বড় অস্ত্র হলো 'ভালনারেবিলিটি' (Vulnerability) বা নিজের দুর্বলতা ও ব্যর্থতার গল্প সাহসের সাথে শেয়ার করা। নিজের ভুলগুলোকে আড়াল না করে মানুষের সামনে তুলে ধরা। যখন আপনি পোড়িয়ামে দাঁড়িয়ে হাসিমুখে বলবেন,

"আজ আপনাদের আমি বিজনেস প্ল্যান শেখাচ্ছি ঠিকই, কিন্তু আজ থেকে ১০ বছর আগে যখন আমি আমার প্রথম ব্যবসা শুরু করি, তখন বোকামি করে পার্টনারদের অন্ধ বিশ্বাস করার কারণে আমি দেউলিয়া হয়ে গিয়েছিলাম। আমার পকেটে তখন একটা সিস্কেল চাও খাওয়ার পয়সা ছিল না। আমি দিনের পর দিন একা ঘরে বসে কেঁদেছি এবং ভেবেছি আমার জীবন শেষ।"

আপনি যখন আপনার মনের এই ক্ষতটা, এই ব্যর্থতার গল্পটা অবলীলায় ক্লাসের সামনে মেলে ধরবেন, তখন ক্লাসরুমে এক অদ্ভুত জাদুকরী নীরবতা নেমে আসবে। লার্নাররা আপনার দিকে তাকিয়ে তাদের নিজেদের জীবনের ব্যর্থতা, তাদের মনের ভেতরের ভয় আর 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' বা দুর্বলতার ঘূর্ণাবর্তটাকে দেখতে পাবে। তাদের অবচেতনে এক গভীর স্বস্তি তৈরি হবে, "আরে! এই মানুষটাও এত বড় ধাক্কা খেয়ে, এত ভুল করে যদি আজ আন্তর্জাতিক স্তরে মাস্টার ট্রেইনার হতে পারেন, তবে আমি আজ যে সংকটে আছি, তা থেকে আমিও তো একদিন উঠে দাঁড়াতে পারব!"

নিজের ব্যর্থতা শেয়ার করার অর্থ এই নয় যে আপনি নিজেকে একজন অযোগ্য ট্রেইনার হিসেবে প্রমাণ করছেন। বরং এর অর্থ হলো, আপনি তাদের দেখাচ্ছেন যে ব্যর্থতা এই এন্টারপ্রেনিউরশিপ জার্নির একটা অবিচ্ছেদ্য অংশ, এবং ভুল করা কোনো পাপ নয়। যখন একজন ট্রেইনার নিজের মুখোশ খুলে একজন রক্ত-মাংসের সাধারণ মানুষ হিসেবে লার্নারদের সামনে দাঁড়ায়, তখন লার্নার এবং ট্রেইনারের মধ্যবর্তী সমস্ত দেয়াল ভেঙে চুরমার হয়ে যায়। তাদের মধ্যে এমন এক ইম্পাতকঠিন র্যাপো (Rapport) বা আত্মিক সম্পর্ক তৈরি হয়, যার ফলে ট্রেইনারের বলা পরবর্তী প্রতিটি গাইডলাইন তারা বেদবাক্যের মতো বিশ্বাস করা শুরু করে। আপনার ভালনারেবিলিটিই তখন আপনার ক্লাসের সবচেয়ে বড় অনুপ্রেরণা হয়ে দাঁড়ায়।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

সেশনে এনএলপি এবং সাইকোলজির এই চমৎকার টুলগুলো ব্যবহারের আগে নিজের প্রস্তুতির জন্য এই চেকলিস্টটি মিলিয়ে নিন:

এনএলপি ও ক্লাসরুম সাইকোলজি চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট
১. দ্য গোল্ডেন ছক: আমার সেশনের প্রথম ১০ মিনিটে কি এমন কোনো উপাদান আছে যা লার্নারদের মগজকে সজাগ করতে বাধ্য করবে?	[]	
২. পাওয়ার পোজিং: সেশন শুরুর আগে কি আমি নিজের ফিজিক্যাল স্টেট চেক এবং রি-সেট করার জন্য ২ মিনিট সময় রেখেছি?	[]	
৩. প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট: একটানা লেকচার এড়াতে প্রতি ২০ মিনিটে কি আমি একটি করে বডি মুভমেন্ট বা হিউমার অপশন রেখেছি?	[]	
৪. অ্যাংকরিং রেডি: ক্লাসের হাই এনার্জি বা নীরবতা বজায় রাখার জন্য আমার কি নির্দিষ্ট বডি পজিশন বা সাইন ঠিক করা আছে?	[]	
৫. নেস্টেড লুপ ও ভালনারেবিলিটি: কঠিন থিওরি বোঝাতে আমি যে গল্প বা নিজের ব্যর্থতার উদাহরণটি দেব, তা কি সেশন প্ল্যানে মার্ক করা আছে?	[]	

"ক্লাসরুম পরিচালনা করা কোনো গায়ের জোরের ব্যাপার নয়, এটা সম্পূর্ণ একটা মনস্তাত্ত্বিক আর্ট। আপনি যখন লার্নারদের মনের অলিতে-গলিতে এনএলপি আর সাইকোলজির আলো জ্বলে দিতে পারবেন, তখন ক্লাসের সবচেয়ে পেছনের সারির অমনোযোগী মানুষটিও

আপনার সেশনের প্রধান চালিকাশক্তি হয়ে উঠবে। টেকনিকগুলো আগামীকালই আপনার ক্লাসে অ্যাপ্লাই করে ম্যাজিকটা নিজের চোখে দেখুন।"

উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ের সেশন ডিজাইন ও মডিউল তৈরি

আমরা আগের অধ্যয়গুলোতে মাইন্ডসেট, প্রাপ্তবয়স্কদের সাইকোলজি এবং এনএলপি'র ম্যাজিক নিয়ে অনেক কথা বলেছি। কিন্তু ধরুন, আপনার চমৎকার কনফিডেন্স আছে, আপনি গল্পও বলতে পারেন দারুণ, অথচ আপনার ক্লাসের কন্টেন্ট বা সেশনের কোনো সুনির্দিষ্ট রোডম্যাপ নেই। আপনি জানেন না কোনটার পর কোনটা শেখাবেন, কোন অ্যাক্টিভিটির জন্য কতটুকু সময় বরাদ্দ রাখবেন। তাহলে কী হবে জানেন? সেশনটা দেখতে খুব এন্টারটেইনিং মনে হলেও, দিনশেষে লার্নাররা রুম থেকে বের হয়ে ভাববে, "ভাইয়া গল্প দারুণ বলেছেন, আড্ডাও জমেছিল, কিন্তু আমার ব্যবসার জন্য প্রাক্টিক্যাল কী শিখলাম?"

এখানেই প্রয়োজন হয় একটি চমৎকার ও নিখুঁত "সেশন আর্কিটেকচার" বা মডিউল ডিজাইনের। একটি সফল ট্রেইনিং সেশন কিন্তু ছট করে ক্লাসরুমে গিয়ে দাঁড়ানোর নাম নয়। এর পেছনে থাকে এক বিশাল ব্যাকস্টেজ ইঞ্জিনিয়ারিং। আপনি যখন একটা বহুতল ভবন বানাতে যান, আপনি কি সরাসরি ইট-বালু নিয়ে মাঠে নেমে পড়েন? না, আগে একজন আর্কিটেক্ট তার নিখুঁত ব্লু-প্রিন্ট বা নকশা তৈরি করেন। ঠিক একইভাবে, একজন মাস্টার ট্রেইনারকে তার পুরো ট্রেইনিং মডিউল এবং প্রতিটি সেশনের জন্য একটি সুনির্দিষ্ট ডিজাইন ক্যানভাস তৈরি করতে হয়।

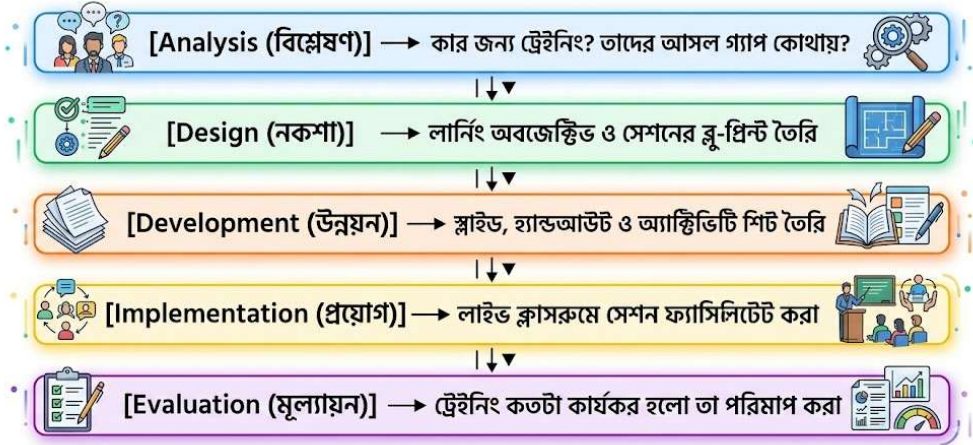
পুরো মডিউলটা দেখতে আসলে কেমন হবে? এটা হবে একটা সম্পূর্ণ গাইডবুক, যা দেখে আপনি ছাড়া অন্য যেকোনো ট্রেইনারও যেন ক্লাসে দাঁড়িয়ে একদম আন্তর্জাতিক স্ট্যান্ডার্ডে সেশনটি কন্ট্রোল করতে পারেন। এই মডিউলের ভেতর থাকবে স্পষ্ট অবজেক্টিভ, সেশন প্ল্যান, হ্যান্ডআউট, লজিস্টিকস চেকলিস্ট এবং প্রতিটি অ্যাক্টিভিটির নিখুঁত গাইডলাইন। যখন আপনার কাছে এইরকম একটা গোছানো ব্লু-প্রিন্ট থাকবে, তখন ক্লাসরুমে কোনো আনসার্টেনিটি বা অনিশ্চয়তার জায়গা থাকবে না। সময় একদম ঘড়ির কাঁটা মেপে মিলবে, লার্নারদের এনার্জিও ঠিকঠাক ম্যানেজ হবে এবং দিনশেষে সেশনের লার্নিং আউটকাম বা উদ্দেশ্য শতভাগ অর্জিত হবে। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে একদম

আন্তর্জাতিক বা গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড মেনে একটি বিশ্বমানের উদ্যোক্তা ট্রেইনিং মডিউল ও সেশন প্ল্যান ডিজাইন করা যায়।

ADDIE মডেলের সহজ ব্যবহার: (Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation)

ইন্টারন্যাশনাল ট্রেইনিং ইন্ডাস্ট্রিতে মডিউল ও কারিকুলাম ডিজাইনের জন্য সবচেয়ে বিখ্যাত এবং বহুল ব্যবহৃত যে ফ্রেমওয়ার্কটি আছে, তার নাম হলো **ADDIE মডেল**। এই পাঁচটি অক্ষরের পেছনে লুকিয়ে আছে একটি বিশ্বমানের ট্রেইনিং প্রোগ্রাম সফল করার মূল চাবিকাঠি। আসুন, এই খটমটে কর্পোরেট বা গ্লোবাল টিমটাকে আমরা আমাদের চেনা আড্ডার ছলে একদম প্রাক্টিক্যাল লাইফের উদাহরণ দিয়ে বুঝে নিই।

ADDIE মডেলের চক্রাকার প্রবাহ



১. Analysis (বিশ্লেষণ)

মডিউল বানানোর বা সেশন ডিজাইনের একদম প্রথম ধাপ হলো অ্যানালাইসিস বা বিশ্লেষণ। অনেক ট্রেইনার ভুলটা করেন কী জানেন? তারা গুগল বা ইউটিউব থেকে কিছু রেডিমেড স্লাইড ডাউনলোড করে সরাসরি ক্লাসে চলে যান। কিন্তু অ্যানালাইসিস আমাদের শেখায়,

আগে লার্নারকে বোঝা। সেশন ডিজাইন করার আগে নিজেকে তিনটি প্রশ্ন করুন: ১. আমার লার্নার কারা? (তারা কি কক্সবাজারের প্রান্তিক মৎস্যজীবী নাকি ঢাকার আইটি গ্র্যাজুয়েট?) ২. তাদের বর্তমান নলেজ লেভেল কেমন? ৩. তাদের ব্যবসার আসল গ্যাপ বা সমস্যাটা কোথায়? আপনি যখন এই গ্যাপটা বুঝতে পারবেন, তখনই কেবল আপনার মডিউলের সঠিক লক্ষ্য নির্ধারণ করতে পারবেন।

২. Design (নকশা)

অ্যানালাইসিস পর্ব শেষ হলে এবার আমাদের কাজ হলো ডিজাইনিং বা নকশা তৈরি করা। এই ধাপে আমরা ঠিক করি আমাদের মডিউলের স্ট্রাকচার কেমন হবে, কোন কোন টপিক কোনটার পর আসবে এবং আমাদের লার্নিং অবজেক্টিভ (Learning Objective) কী হবে। ডিজাইনের সময় আমরা ব্লুমস ট্যাক্সোনমি (Bloom's Taxonomy) মাথায় রাখি। অর্থাৎ, লার্নাররা সেশন শেষে শুধু "জানবে" (Knowledge), নাকি জিনিসটা নিজে "করতে পারবে" (Application)। একজন উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ের জন্য আমাদের ফোকাস থাকবে সবসময় 'অ্যাপ্লিকেশন' বা প্রয়োগের ওপর। এই ধাপেই আমরা সেশনের একটি রাফ টাইমলাইন বা কক্ষাল তৈরি করে ফেলি।

৩. Development (উন্নয়ন)

নকশা বা কক্ষাল তো তৈরি হলো, এবার তার ওপর মাংসপেশি লাগানোর পালা। এই ধাপটিকে বলা হয় ডেভেলপমেন্ট বা উন্নয়ন। এই ধাপে একজন ট্রেইনার বা মডিউল ডেভেলপার তার সমস্ত রিসোর্স, কন্টেন্ট এবং টুলস বাস্তবে রূপান্তর করেন। এই ধাপে আপনি আপনার সেশনের পাওয়ারপয়েন্ট স্লাইড তৈরি করবেন, লার্নারদের জন্য হ্যান্ডআউট (Handout) বা রিডিং ম্যাটেরিয়াল লিখবেন, কেস স্টাডিগুলোর স্ক্রিপ্ট রেডি করবেন এবং গ্রুপ ওয়ার্কের জন্য মেটাপ্ল্যান কার্ড বা ফ্লিপচার্টের নির্দেশিকাগুলো গুছিয়ে ফেলবেন।

৪. Implementation (প্রয়োগ)

সবকিছু তো কাগজে-কলমে বা ল্যাপটপে রেডি হলো, এবার আসল মাঠে নামার পালা। ইমপ্লিমেন্টেশন মানে হলো আপনার তৈরি করা মডিউলটি লাইভ ক্লাসরুমে লার্নারদের সামনে

বাস্তবায়ন করা। এই ধাপে আপনার এনএলপি স্কিল, আপনার প্রেজেন্টেশন এবং ফ্যাসিলিটেশন টেকনিক কাজে লাগবে। মডিউলে যেভাবে টাইমলাইন এবং অ্যাক্টিভিটি ডিজাইন করা আছে, ঠিক সেই ছন্দ মেনে ক্লাস পরিচালনা করা এবং লার্নারদের একটি অসাধারণ লার্নিং এক্সপেরিয়েন্স দেওয়াই হলো ইমপ্লিমেন্টেশনের মূল কাজ।

৫. Evaluation (মূল্যায়ন)

সেশন শেষ, সবাই হাততালি দিল, আর আপনি বাড়ি চলে এলেন, না, ADDIE মডেল এখানে শেষ হয় না। এর শেষ এবং সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ধাপ হলো ইভ্যালুয়েশন বা মূল্যায়ন। সেশনটি আসলে কতটা কার্যকর হলো? লার্নাররা কি নতুন কোনো স্কিল শিখতে পারল? সেশন শেষে ফিডব্যাক ফর্মের মাধ্যমে, কুইজের মাধ্যমে কিংবা তাদের তৈরি করা বিজনেস প্ল্যান দেখে আমাদের মূল্যায়ন করতে হবে যে মডিউলের উদ্দেশ্য কতটা সফল হলো। এই ফিডব্যাকের ওপর ভিত্তি করে আমরা পরবর্তী সেশনের জন্য মডিউলটিকে আরও রিফাইন বা উন্নত করব। এটি একটি চলমান চক্র।

সেশন প্ল্যান তৈরি (টাইম ম্যানেজমেন্ট, আইসব্রেকার, মেইন কন্টেন্ট এবং ক্লোজিং)

আসুন এবার আমাদের সেশনের মাইক্রো-লেভেলে ঢোকা যাক। ১ ঘণ্টা বা ৩ ঘণ্টার একটি একক সেশন আপনি কীভাবে নিখুঁতভাবে পরিচালনা করবেন? এর জন্য সবচেয়ে দামী টুলসটির নাম হলো "সেশন প্ল্যান" (Session Plan)। এটি মূলত একজন ট্রেইনারের পকেট ম্যাপ। সেশন প্লানে মূলত ৪টি মূল পিলার থাকে, যা ঘড়ির কাঁটার সাথে একদম সিংক্রোনাইজড বা মেলানো থাকতে হয়।

১. আইসব্রেকার এবং কানেকশন (Icebreaker & Connection): প্রথম ১৫-২০ মিনিট

লার্নাররা যখন ক্লাসে আসে, তারা বাইরের দুনিয়ার অনেক চিন্তা, চাপ বা জড়তা নিয়ে আসে। রুমের ভেতরের মনস্তাত্ত্বিক বরফটা গলানোর জন্যই আমাদের প্রয়োজন "আইসব্রেকার"। কখনো বোরিং ইন্ট্রোডাকশন দিয়ে শুরু করবেন না। এমন একটি ছোট ৫ মিনিটের খেলা বা প্রশ্ন ছুড়ে দিন যা তাদের একে অপরের সাথে কথা বলতে বাধ্য করবে। যেমন: "আপনার পাশের জনের সাথে ২ মিনিট কথা বলুন এবং তার এমন একটি গুণের কথা জানুন যা তার ব্যবসায় সবচেয়ে বড় শক্তি হতে পারে।" এটি ক্লাসের এনার্জি নিমিষেই বুস্ট করে দেবে।

২. মেইন কন্টেন্ট ডেলিভারি (Main Content & Activity): ৯০-১০০ মিনিট

এটি আপনার সেশনের মূল বডি বা হৃদপিণ্ড। প্রাপ্তবয়স্কদের অ্যাড্বেগজি নীতি মেনে এই মেইন কন্টেন্টকে আবার তিনটি ভাগে ভাগ করতে হবে: **Activity (কাজ)** -> **Reflection (চিন্তাভাবনা)** -> **Theory (তত্ত্ব)**। প্রথমে লার্নারদের একটি কাজ বা রোল-প্লে দিন (Activity)। কাজ শেষে তাদের জিজ্ঞেস করুন, "এই কাজটা করতে গিয়ে আপনাদের কী অভিজ্ঞতা হলো বা কী ভুল হলো?" (Reflection)। লার্নারদের মুখ থেকে যখন উত্তরগুলো আসবে, তখন আপনি সেটার সাথে মূল থিওরি বা বিজনেস মডেলটা কানেক্ট করে দিন (Theory)। এর ফলে থিওরিটা তাদের মাথায় সরাসরি গেঁথে যাবে।

৩. এনার্জাইজার (Energizer): ১০-১৫ মিনিট (মাঝামাঝি সময়ে)

টানা ১ বা ১.৫ ঘণ্টা মেইন কন্টেন্ট চলার পর লার্নারদের এনার্জি গ্রাফ স্বাভাবিকভাবেই নিচের দিকে নামতে শুরু করবে (যা আমরা অধ্যায় ৩-এ স্টেট ম্যানেজমেন্টে দেখেছি)। এই সময় মডিউলে একটি রেডিমেড 'এনার্জাইজার' বা সাইকোলজিক্যাল প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট রাখুন। স্রেফ সিট থেকে সবাইকে একটু উঠে দাঁড়াতে বলা, কোনো একটি মজার কুইজ সমাধান করা কিংবা একটি দ্রুত টিম গেম খেলা। এটি লার্নারদের মগজকে পুনরায় রি-চার্জ করে দেবে।

৪. রিভিউ এবং ক্লোজিং (Review & Closing): ২০-৩০ মিনিট

অনেক ট্রেনার সেশনের শেষে হট করে বলেন, "আচ্ছা আজ এই পর্যন্তই, সবাই ভালো থাকবেন, খোদা হাফেজ।" এটি একটি অত্যন্ত বাজে ক্লোজিং। সেশনের শেষটা হতে হবে একদম মন ছুঁয়ে যাওয়া এবং অ্যাকশন-ওরিয়েন্টেড। পুরো সেশনে আমরা কী কী শিখলাম

তা লার্নারদের দিয়েই সামারাইজ বা রিভিউ করিয়ে নিন। বোর্ডে বা ফ্লিপচার্টে মূল পয়েন্টগুলো একনজর দেখে নিন। সবশেষে সবচেয়ে ইমপ্যাক্টফুল কাজটা করুন, প্রতিটি লার্নারকে বলুন, "আজকের এই সেশন থেকে শেখা কোন একটি সুনির্দিষ্ট কাজ আপনি আগামী ২৪ ঘণ্টার মধ্যে আপনার বাস্তব ব্যবসায় অ্যাপ্লাই করবেন, তা ডায়েরিতে লিখুন।" একে বলে অ্যাকশন প্ল্যানিং। এইভাবে সেশন ক্লোজ করলে লার্নাররা একটি চরম অর্জনের ফিলিংস নিয়ে রুম থেকে বের হবে।

গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড মেনে ফ্রেমওয়ার্ক-ভিত্তিক মডিউল ডিজাইন (কোনো নির্দিষ্ট দেশের নিয়মে আটকে না থেকে আন্তর্জাতিক মানের কন্টেন্ট তৈরি)

একজন আন্তর্জাতিক টুয়েট (TVET) এক্সপার্ট বা লিড ট্রেনার হিসেবে আপনার মডিউলের কন্টেন্ট কোয়ালিটি কেমন হওয়া উচিত? আমরা অনেক সময় যে ভুলটি করি, তা হলো আমরা মডিউল বানানোর সময় কোনো একটি নির্দিষ্ট দেশের লোকাল পলিসি, নির্দিষ্ট সরকারি নিয়ম বা কান্ট্রি-স্পেসিফিক ফরম্যাটের ফ্রেমে নিজেদের আটকে ফেলি। এর ফলে সেই মডিউল বা সার্টিফিকেটটি গ্লোবাল মার্কেটে তার গ্রহণযোগ্যতা বা ভ্যালু হারিয়ে ফেলে।

একটি বিশ্বমানের বা গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড ToT গাইডলাইন তৈরি করার মূল মন্ত্র হলো, **"ফ্রেমওয়ার্ক-ভিত্তিক মডিউল ডিজাইন" (Framework-Based Module Design)**। এর অর্থ হলো, আমাদের কন্টেন্ট কোনো সুনির্দিষ্ট ভৌগোলিক সীমানায় বা দেশের আইনে আটকে থাকবে না, বরং এটি আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত মূল বিজনেস প্রিন্সিপল এবং গ্লোবাল লার্নিং ফ্রেমওয়ার্কের ওপর ভিত্তি করে তৈরি হবে।

গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড মেনে মডিউল ডিজাইন করার জন্য আমাদের ৩টি কোর এলিমেন্ট মাথায় রাখতে হবে:

১. আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত ফ্রেমওয়ার্কের ব্যবহার

উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ের জন্য আমরা যখন কোনো টুলস সিলেক্ট করব, তা যেন বিশ্বজুড়ে যেকোনো ইনকিউবেটর বা বিজনেস স্কুলে সমানভাবে কার্যকর হয়। যেমন, ব্যবসায়ের মডেল বোঝাতে আমরা কোনো জটিল লোকাল ছক ব্যবহার না করে আলেকজান্ডার ওসটারওয়াল্ডারের **Business Model Canvas (BMC)** বা অ্যাশ মাগুরিয়ার **Lean Canvas** ব্যবহার করব। মার্কেটিং শেখাতে ফিলিপ কোটলারের সর্বজনীন **4 Ps (Product, Price, Place, Promotion)** ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করব। ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য বৈশ্বিক **Risk Matrix (Probability vs Impact)** মডেল ব্যবহার করব। এর ফলে আপনার ট্রেইনিং নেওয়া একজন উদ্যোক্তা যখন কোনো গ্লোবাল ইনভেস্টরের সামনে পিচ করবে, তখন তারা একই আন্তর্জাতিক ভাষায় কথা বলতে পারবে।

২. কালচারাল এবং জিওগ্রাফিকাল নিউট্রালিটি (Context Adaptation)

আন্তর্জাতিক মানের মডিউলের ভাষা এবং উদাহরণ হতে হয় নিউট্রাল বা নিরপেক্ষ। মডিউলটির মূল কন্টেন্ট এমনভাবে ডিজাইন করতে হবে যা একই সাথে বাংলাদেশেও যেমন খাটবে, ঠিক তেমনি আফ্রিকার কোনো উন্নয়নশীল দেশ কিংবা ইউরোপের কোনো কন্টেনপ্লাস্ট এনভায়রনমেন্টেও সমানভাবে কার্যকর হবে। মডিউলের মূল বডিতে কোনো নির্দিষ্ট দেশের কারেন্সি বা ট্যাক্স আইন সরাসরি ফিক্সড না করে, সেখানে "লোকাল কারেন্সি" বা "প্রযোজ্য স্থানীয় কর নীতি" এই টার্মগুলো ব্যবহার করতে হবে। এর ফলে মডিউলটি অত্যন্ত ফ্লেক্সিবল বা নমনীয় হয়, যা যেকোনো দেশে সামান্য লোকাল কন্টেন্ট অ্যাডাপ্টেশন (Context Adaptation) করেই ব্যবহার করা যায়।

৩. কম্পিটেন্সি-বেসড স্ট্যান্ডার্ডস (Global Competency Standards)

আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলো (যেমন, ILO, GIZ, UN) যখন কোনো ট্রেইনিং মডিউল মূল্যায়ন করে, তারা দেখে এটি লার্নারের কোন কোন বৈশ্বিক সক্ষমতা বা কম্পিটেন্সি (Competency) তৈরি করছে। তাই মডিউল ডিজাইনের সময় প্রতিটি সেশনের সাথে গ্লোবাল স্কিলস ফ্রেমওয়ার্কের ম্যাপিং থাকতে হবে। সেশনটি কি লার্নারের 'ট্রিটিক্যাল থিংকিং' বাড়াচ্ছে? নাকি 'ফিন্যান্সিয়াল লিটারেসি' বা 'প্রবলেম সলভিং' স্কিল তৈরি করছে? যখন আপনার মডিউলে এই কম্পিটেন্সি ম্যাপিং স্পষ্ট থাকবে, তখন আইএলও বা

জিআইজেডের মতো যেকোনো বৈশ্বিক প্রজেক্টে আপনার এই মডিউলটি গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড বেঞ্চমার্ক হিসেবে সরাসরি সিলমোহর পেয়ে যাবে।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

আপনার তৈরি করা ট্রেইনিং মডিউল বা সেশন প্ল্যানটি আসলেই আন্তর্জাতিক মানের গোছানো হয়েছে কি না, তা ক্লাসে যাওয়ার আগে এই চেকলিস্টের মাধ্যমে রি-চেক করে নিন:

মডিউল ও সেশন ডিজাইন চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার ইমপ্রভমেন্ট নোট
১. ADDIE ফ্রেমওয়ার্ক: আমি কি মডিউলটি তৈরির আগে টার্গেট লার্নারদের আসল নিড বা গ্যাপ অ্যানালাইসিস করেছি?	[]	
২. মাইক্রো টাইমলাইন: সেশন প্লানে কি প্রতি ১০-১৫ মিনিটের জন্য ট্রেইনার এবং লার্নারের সুনির্দিষ্ট অ্যাক্টিভিটি ভাগ করা আছে?	[]	
৩. লার্নিং লুপ (ARP): আমার মেইন কন্টেন্ট কি সরাসরি থিওরি না বুঝিয়ে আগে অ্যাক্টিভিটি ও রিফ্লেকশনের মাধ্যমে সাজানো হয়েছে?	[]	
৪. গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক: মডিউলে ব্যবহৃত টুলসগুলো (যেমন- BMC, SCAMPER) কি আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত ও বৈশ্বিক ফ্রেমওয়ার্ক-সমৃদ্ধ?	[]	

৫. অ্যাকশন-ওরিয়েন্টেড ক্লোজিং: সেশনের শেষ ২০ মিনিটে কি লার্নারদের নিজস্ব ব্যবসায়িক বাস্তবায়নের জন্য 'অ্যাকশন প্ল্যান' চেকলিস্ট রাখা হয়েছে?	[]	
--	-----	--

"একটি চমৎকার সেশন ডিজাইন হলো ট্রেইনারের জন্য একটা লাইভ সুরের কনসার্টের মতো। আপনার স্ক্রিপ্ট বা সেশন প্ল্যান যদি নিখুঁতভাবে কম্পোজ করা থাকে, তবে ক্লাসরুমের এনার্জি এবং লার্নিং আউটকাম একটা অপূর্ব মেলোডির মতো বেজে উঠবে। একজন স্কিলস আর্কিটেক্ট হিসেবে খাতার কলমের এই নিখুঁত নকশাই আপনাকে ক্লাসরুমে এনে দেবে নিরঙ্কুশ স্বাধীনতা ও আত্মবিশ্বাস।"

বিজনেস আইডিয়া জেনারেশন ও স্ক্রিনিং করানোর টেকনিক

আপনি যখনই কোনো এন্টারপ্রেনিউরশিপ বা উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনিংয়ের ক্লাস নিতে দাঁড়াবেন, সেশনের প্রথম দিনই অন্তত চার-পাঁচজন লার্নার হাত তুলে খুব অসহায় মুখ করে আপনাকে একটা চিরন্তন প্রশ্ন করবে, "ভাইয়া, আমি ব্যবসা করতে চাই, আমার অনেক জেদ আছে, কিন্তু কী ব্যবসা করব সেটাই তো বুঝতে পারছি না! একটা ভালো বিজনেস আইডিয়া দিন না।" অথবা অনেকে আবার ক্লাসে আসবে এমন কিছু আইডিয়া নিয়ে যা শুনলে আপনার মনে হবে, "এই আইডিয়া বাজারে চলতেই পারে না।" ট্রেইনার হিসেবে এই পরিস্থিতিতে আপনি কী করবেন? আপনি কি নিজের পকেট থেকে ১০টা রেডিমেড আইডিয়া তাদের হাতে ধরিয়ে দেবেন? আপনি কি বলবেন, "এই নাও, তুমি কাগজের কাপ বানানোর ব্যবসা করো, আর তুমি অনলাইনের শাড়ি বিক্রি করো"?

ভুলেও এই কাজটা করবেন না। একজন মাস্টার ট্রেইনার কখনো কাউকে রেডিমেড বিজনেস আইডিয়া গিফট করেন না। কেন? কারণ, যে আইডিয়াটা আপনার মাথা থেকে এসেছে, তার প্রতি ওই লার্নারের কোনো 'ওনারশিপ' (Ownership) বা মালিকানাবোধ থাকবে না। ভবিষ্যতে ব্যবসা করতে গিয়ে যখনই সে প্রথম ধাক্কাটা খাবে, সে হাল ছেড়ে দিয়ে বলবে, "মাহমুদ ভাইয়া আইডিয়াটা দিয়েছিল, ওনার আইডিয়াটাই খারাপ ছিল।" আমাদের আসল কাজটা কী জানেন? আমাদের কাজ হলো লার্নারদের মাথাটাকে একটু ভালো করে ঝাঁকুনি দেওয়া, যাতে তাদের নিজেদের ভেতরের সুপ্ত আইডিয়াগুলো আন্স্বেয়গিরির মতো নিজে নিজেই লাভ হয়ে বের হয়ে আসে।

মানুষ কেন বলে যে সে আইডিয়া খুঁজে পাচ্ছে না? কারণ তার মগজের ওপর একটা মনস্তাত্ত্বিক তাল বুলে থাকে। তারা মনে করে, বিজনেস আইডিয়া মানেই বুঝি একদম নতুন, রকেট সায়েন্সের মতো জটিল কোনো আবিষ্কার হতে হবে যা পৃথিবীতে এর আগে কেউ কখনো শোনেনি! এই ভুল ধারণাটাই তাদের নতুন কিছু ভাবতে বাধা দেয়। ট্রেইনার হিসেবে আপনার কাজ হলো তাদের বোঝানো, বিজনেস আইডিয়া কোনো আকাশ থেকে পড়া

অলৌকিক জিনিস নয়; আপনার চারপাশের চেনা দুনিয়ায় মানুষ প্রতিদিন যে সমস্যায় ভুগছে, যে কষ্টে আছে, সেই সমস্যার একটা সহজ সমাধান বের করার নামই হলো বিজনেস আইডিয়া। এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে জাদুকরী কিছু গেম, আন্তর্জাতিক মেথড এবং বৈজ্ঞানিক স্ট্রিফিনিং টেকনিকের মাধ্যমে ট্রেইনিদের মাথা থেকে হাই-ভ্যালু বিজনেস আইডিয়া বের করে আনা যায় এবং অবাস্তব আইডিয়াগুলো ফিল্টার করে বাদ দেওয়া যায়।

ব্রেনস্টর্মিং (Brainstorming) সেশন পরিচালনা করার প্রাক্টিক্যাল গেম ও মেথড

ক্লাসরুমে বিজনেস আইডিয়া জেনারেশনের সবচেয়ে পপুলার টুলের নাম হলো 'ব্রেনস্টর্মিং' (Brainstorming) বা বুদ্ধিমত্তা ঝড়। কিন্তু প্রাক্টিক্যাল ফিল্ডে বেশিরভাগ ট্রেইনার যেভাবে ব্রেনস্টর্মিং করান, তা অত্যন্ত বোরিং। তারা বোর্ডে লেখেন, "আইডিয়া জেনারেশন", তারপর বলেন, "সবাই ৫ মিনিট চোখ বন্ধ করে চিন্তা করুন এবং ডায়েরিতে ৫টা আইডিয়া লিখুন।" সাইকোলজি বলে, এইভাবে অর্ডার দিলে মানুষের মাথা কাজ করা বন্ধ করে দেয়। ব্রেনস্টর্মিং সেশন হতে হবে এনার্জেটিক, ফান এবং গেম-বেসড। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে ক্লাসে ব্রেনস্টর্মিং করানোর সময় আপনাকে ৩টি গোল্ডেন রুলস এবং ২টি প্রাক্টিক্যাল গেম ফলো করতে হবে।

ব্রেনস্টর্মিংয়ের ৩টি গোল্ডেন রুলস (যা ক্লাসের শুরুতে বোর্ডে লিখে দিতে হবে)

১. **কোয়ালিটি ওভার কোয়ালিটি (Quantity over Quality):** এই মুহূর্তে আমাদের ভালো আইডিয়া দরকার নেই, আমাদের দরকার 'প্রচুর' আইডিয়া। আইডিয়া যত অদ্ভুত বা হাসির হোক না কেন, বোর্ডে আসবে।
২. **নো জাজমেন্ট (No Judgment):** কেউ কারো আইডিয়া নিয়ে হাসাহাসি করতে পারবে না, কোনো সমালোচনা করা যাবে না। সমালোচনা করলে লার্নাররা মুখ বন্ধ করে ফেলবে।

৩. **অন্যের আইডিয়ার ওপর ঘর বানানো (Build on other's ideas):**
একজন একটা আইডিয়া দিলে অন্যজন সেটা কেটে না দিয়ে, তার সাথে আরও একটা নতুন ডানা জুড়ে দেবে।

গেম ১: "দ্য ওয়ান ডলার প্রবলেম" (The \$1 Problem Game)

এটি ক্লাসের জড়তা ভাঙার এবং আইডিয়া জেনারেশনের একটি দুর্দান্ত আইসব্রেকার গেম।

- **কীভাবে করাবেন:** ক্লাসকে ৪-৫ জনের ছোট ছোট গ্রুপে ভাগ করুন। প্রতি গ্রুপকে বলুন, "আজকে আমরা কোনো বিজনেস আইডিয়া খুঁজব না। তোমরা সবাই মিলে আগামী ৫ মিনিটে তোমাদের প্রতিদিনের জীবনের এমন ১০টি ছোটখাটো সমস্যার তালিকা করো, যা মেটাতে আপনাদের বিরক্ত লাগে বা কষ্ট হয়। যেমন, সকালে উঠে বাজারের ব্যাগ টানা, রিকশা না পাওয়া, বা মার্কারের কালি শুকিয়ে যাওয়া।"
- **ফলাফল:** ৫ মিনিট পর বোর্ডে প্রায় ৫০টি রিয়েল-লাইফ সমস্যা জমা হবে। এবার আপনি ট্রেইনার হিসেবে ম্যাজিকটা দেখান। যেকোনো একটা সমস্যা টেনে নিয়ে বলুন, "এই যে জসিম ভাই লিখেছেন, কল্পবাজারের স্ট্রিক কিভাবে গলে আসল নাকি কেমিক্যাল দেওয়া তা চেনা যায় না, এটা একটা বিশাল সমস্যা। এবার বলো তো, এই সমস্যাটার সমাধান কী হতে পারে?" ব্যস! লার্নাররা নিমিষেই বুঝে যাবে যে সমস্যার পেট থেকেই আসলে বিজনেসের জন্ম হয়।

মেথড ২: "ব্রেস্ট রাইটিং এবং মেটাপ্ল্যান কার্ডের ম্যাজিক" (Brainwriting 6-3-5)

অনেক সময় দেখা যায় ক্লাসের ২-৩ জন যারা খুব বাচাল, তারাই পুরো ব্রেস্টরাইটিং সেশন দখল করে রাখে, আর অন্তর্মুখী বা লাজুক লার্নাররা চুপ করে থাকে। সবার অংশগ্রহণ নিশ্চিত করতে এই মেথডটি লাইফ-সেভার।







- **কীভাবে করাবেন:** প্রতি গ্রুপে ৬ জন করে বসান। সবাইকে একটা করে কাগজের শিট দিন। নিয়ম হলো, প্রতিজন ৩টি করে আইডিয়া লিখবে ৫ মিনিটের মধ্যে (এজন্য একে বলে ৬-৩-৫ মেথড)। ৫ মিনিট শেষ হলে সে তার কাগজটি পাশের জনকে পাস করে দেবে। পাশের জন সেই ৩টি আইডিয়া পড়বে এবং তার নিচে ওই আইডিয়াগুলোকে আরও ইমপ্রুভ করার জন্য নতুন ২টি পয়েন্ট যোগ করবে। এভাবে কাগজটি পুরো গ্রুপ ঘুরে যখন মূল মানুষের কাছে ফেরত আসবে, তখন একটা কাগজের ভেতরেই ১৮-২০টি রিফাইনড বা ইমপ্রুভড আইডিয়া তৈরি হয়ে যাবে। কেউ একটি কথাও না বলে নিঃশব্দে এক অভাবনীয় আইডিয়ার খনি তৈরি করে ফেলবে!

SCAMPER টেকনিক: পুরোনো আইডিয়াকে নতুন করে ভাবার উপায়

ট্রেইনিরা অনেক সময় এসে বলবে, "মাহমুদ ভাইয়া, আমি একটা রেস্টুরেন্ট বা চায়ের দোকান দিতে চাই। কিন্তু বাজারে তো অলরেডি হাজারটা চায়ের দোকান আছে। আমি কীভাবে টিকব?" এই জায়গায় একজন মাস্টার ট্রেইনারের সবচেয়ে বড় অস্ত্র হলো আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত **SCAMPER টেকনিক**। স্ক্যাম্পার হলো একটি ক্রিয়েটিভ থিংকিং টুল, যা লার্নারদের শেখায় যে একটা সম্পূর্ণ নতুন আইডিয়া আবিষ্কার করার কোনো প্রয়োজন নেই; বাজারে অলরেডি যে পুরোনো বা প্রচলিত ব্যবসাসাগুলো আছে, সেগুলোকে ৭টি ভিন্ন অ্যাঙ্গেল থেকে মডিফাই বা পরিবর্তন করেই একটা সুপারহিট ইউনিক বিজনেস আইডিয়া তৈরি করা সম্ভব।

আসুন এই ৭টি অক্ষরের ম্যাজিক একটা সাধারণ "চায়ের দোকান" বা "চা বিক্রি"-র উদাহরণ দিয়ে পানির মতো সহজ করে বুঝে নিই, যেন আপনি ক্লাসে এটা চমৎকারভাবে প্রেজেন্ট করতে পারেন:

SCAMPER ফ্রেমওয়ার্ক ও চায়ের দোকান

	S - Substitute (বিকল্প) → সাধারণ দুধ-চিনির বদলে ওষুধি বা অর্গানিক উপাদান
	C - Combine (যুক্ত করা) → চা পানের সাথে বই পড়া বা ছোট লাইব্রেরি যুক্ত করা
	A - Adapt (খাপ খাওয়ানো) → জাপানি ঐতিহ্যবাহী 'টি-সেরেমনি'র স্বাদ আনা
	M - Modify (পরিবর্তন) → চায়ের কাপ বা ফ্লেভারে বড়সড় পরিবর্তন (যেমন তন্দুরি)
	P - Put to another use → চায়ের পাতা থেকে গাছের সার বা ফেসপ্যাক বানানো
	E - Eliminate (বাদ দেওয়া) → ডাস্টবিন বা ওয়ান-টাইম প্লাস্টিকের ব্যবহার বাদ দেওয়া
	R - Reverse (উল্টো করা) → কাস্টমার দোকানে আসবে না, চা চলে যাবে কাস্টমারে

- **S - Substitute (বিকল্প উপাদান ব্যবহার করা):** ব্যবসার কোনো একটা পার্ট বা উপাদান বদলে দেওয়া। যেমন: চায়ের সাধারণ চিনির বদলে অর্গানিক স্টিভিয়া বা মধু ব্যবহার করা, অথবা মাটির কাপের বদলে বিস্কুটের তৈরি কাপ ব্যবহার করা যা চা খাওয়ার পর চিবিয়ে খেয়ে ফেলা যায়!
- **C - Combine (অন্য কিছুর সাথে যুক্ত করা):** দুটো সম্পূর্ণ ভিন্ন ব্যবসাকে একসাথে জুড়ে দেওয়া। যেমন: চায়ের দোকানের সাথে একটা মিনি লাইব্রেরি বা বই পড়ার স্পেস কন্সট্রাইন করে দেওয়া, অথবা মোবাইল রিচার্জ ও কুরিয়ার সার্ভিসের বুথ এক করে ফেলা।
- **A - Adapt (নতুন কোনো আইডিয়া খাপ খাওয়ানো):** অন্য কোনো দেশ বা অন্য কোনো খাতের সফল আইডিয়া নিজের ব্যবসায় অ্যাডাপ্ট করা। যেমন: জাপানের ঐতিহ্যবাহী 'ম্যাচা টি' বা 'টি সেরেমনি'র কনসেপ্টটা বাংলাদেশের লোকাল মার্কেটে নিয়ে আসা।
- **M - Modify / Magnify (আকার বা স্বাদে বড়সড় পরিবর্তন করা):** প্রডাক্টের রঙ, সাইজ বা ফ্লেভারকে বদলে দেওয়া। যেমন: সাধারণ চায়ের বদলে 'তন্দুরি চা' বা '২৪ ক্যারেট গোল্ড লিফ টি' (সোনার পাতার চা) বানিয়ে হাইপ তৈরি করা।

- **P - Put to another use (অন্য কোনো কাজে ব্যবহার করা):** আপনার প্রডাক্ট বা তার বর্জ্যকে সম্পূর্ণ ভিন্ন কোনো কাজে লাগানো। যেমন: চা বানানোর পর যে চা-পাতাগুলো বেঁচে যায়, সেগুলোকে প্রসেস করে গাছের প্রিমিয়াম অর্গানিক সার বা রূপচর্চার ফেসপ্যাক হিসেবে প্যাকেজিং করে বিক্রি করা।
- **E - Eliminate (কোনো কিছু বাদ দেওয়া):** ব্যবসা থেকে কোনো একটা খটমটে বা অপ্রয়োজনীয় অংশ একদম মাইনাস করে দেওয়া। যেমন: ক্যাশ কাউন্টারে টাকা দেওয়ার ঝামেলা সম্পূর্ণ বাদ দিয়ে (Eliminate cash) শতভাগ ডিজিটাল বা কিউআর কোড-ভিত্তিক সেলফ-সার্ভিস চায়ের দোকান করা।
- **R - Reverse (পুরো প্রসেসটা উল্টো করে দেওয়া):** প্রচলিত নিয়মের একদম উল্টো হাঁটা। সাধারণত কাস্টমার চায়ের দোকানে আসে। রিভার্স করলে কী হবে? চায়ের দোকান কাস্টমারের কাছে যাবে, যেমন সাইকেলে বা ভ্যানে করে কর্পোরেট অফিসগুলোর ডেস্কে ডেস্কে গিয়ে জ্যান্ত ফ্লাস্কে গরম চা সার্ভ করে আসা।

ক্লাসে যখন আপনি এই স্ক্যাম্পার মডেলটি দিয়ে একটি সাধারণ চায়ের দোকানকে ৭টি দুর্দান্ত ইউনিক বিজনেসে রূপান্তর করে দেখাবেন, তখন লার্নারদের মাথার ভেতরের জট খুলে যাবে। তারা চিৎকার করে উঠবে, "আরে ভাইয়া! তার মানে তো আমার চারপাশের যেকোনো পুরোনো ব্যবসাকে মডিফাই করেই আমি একটা ফাটাফাটি আইডিয়া বের করে ফেলতে পারি!"

আইডিয়া স্ক্রিনিং: ট্রেইনীদের নিজস্ব আইডিয়াগুলোর মধ্য থেকে কোনটা আসলেই ভয়াবল (Viable) তা বাছাই করার ট্রেইনার গাইড

ব্রেনস্টর্মিং আর স্ক্যাম্পার সেশন শেষে দেখবেন আপনার ক্লাসরুমে আইডিয়ার বন্যা বয়ে যাচ্ছে। প্রতিটি গ্রুপের ফ্লিপচার্টে ১০-১৫টি করে আইডিয়া চকচক করছে। কিন্তু আমরা তো জানি, সব আইডিয়া দিয়ে বাস্তবে ব্যবসা হয় না। কিছু আইডিয়া দেখতে খুব সুন্দর হলেও প্রাক্টিক্যালি তা অপদার্থ বা অবাস্তব। এখন ট্রেইনার হিসেবে আপনার সবচেয়ে দায়িত্বপূর্ণ কাজ হলো "আইডিয়া স্ক্রিনিং" (Idea Screening) বা ফিল্টারিং করা। লার্নাররা যেন

আবেগ দিয়ে না ভেবে, একদম রিয়েলিস্টিক এবং লজিক্যাল গ্রাউন্ডে দাঁড়িয়ে তাদের সেরা ভায়বল (Viable) বা টেকসই আইডিয়াটি বাছাই করতে পারে, তার জন্য আপনাকে তাদের একটি গাইডলাইন দিতে হবে।

এর জন্য আমরা ক্লাসে একটি বৈজ্ঞানিক এবং আন্তর্জাতিক মেথড ব্যবহার করব, যার নাম "আইডিয়া স্ক্রিনিং ম্যাট্রিক্স" (Idea Screening Matrix)।

প্রাক্টিক্যাল স্ক্রিনিং ম্যাট্রিক্স (৩টি ফিল্টার টেস্ট)

সবাইকে বলুন তাদের টপ ৩টি আইডিয়াকে এই ৩টি ফিল্টারের মধ্য দিয়ে পাস করাতে এবং ১ থেকে ৫ এর স্কেলে (১ মানে সবচেয়ে কম, ৫ মানে সবচেয়ে বেশি) নম্বর দিতে:

বিজনেস আইডিয়া নাম	ফিল্টার ১: কাস্টমার ডিম্যান্ড (বাজারের চাহিদা কতটা রিয়েল?)	ফিল্টার ২: টেকনিক্যাল ফিজিবিলিটি (আইডিয়াটা তৈরি করা কতটা সহজ?)	ফিল্টার ৩: ফিন্যান্সিয়াল ভায়াবিলিটি (কম পুঁজিতে লাভ বের করা সম্ভব?)	মোট স্কোর (১৫ এর মধ্যে)
আইডিয়া ক: (উদা: অনলাইন লাইভ শুটকি)	[]	[]	[]	[]
আইডিয়া খ: (উদা: সোলার চালিত ড্রোন)	[]	[]	[]	[]

আইডিয়া গ:	[]	[]	[]	[]
(উদা: অর্গানিক হোমমেড আচার)				

ট্রেইনারের স্ক্রিনিং গাইডলাইন ও প্রশ্নমালা (ফিল্টারগুলো যেভাবে লার্নারদের বোঝাবেন):

১. **কাস্টমার ডিমান্ড (Customer Demand Test):** লার্নারদের জিজ্ঞেস করুন, "তোমার এই আইডিয়াটা কি আসলেই মানুষের কোনো বড় পেইন-পয়েন্ট বা সমস্যার সমাধান করছে, নাকি এটা শুধু তোমার নিজের মাথার একটা শখ? কাস্টমার কি এই প্রডাক্টের জন্য পকেট থেকে টাকা বের করে দেবে?" যদি চাহিদা তীব্র হয়, তবে স্কোর হবে ৫, আর যদি শুধু শখের আইডিয়া হয়, তবে স্কোর ১।
২. **টেকনিক্যাল ফিজিবিলিটি (Technical Feasibility Test):** লার্নারকে বলুন বাস্তব মাটিতে পা রাখতে, "আইডিয়াটা শুনতে দারুণ (যেমন: সোলার চালিত ড্রোন দিয়ে ডেলিভারি)। কিন্তু এই ড্রোন বানানোর প্রযুক্তি, লাইসেন্স বা স্কিল কি এই মুহুর্তে তোমার কাছে আছে? আগামী ১ মাসের মধ্যে কি তুমি এটার একটা মিনিমাম ভায়াবল প্রডাক্ট বা MVP বানাতে পারবে?" যদি বানানো খুব কঠিন বা অসম্ভব হয়, তবে স্কোর হবে ১ বা ২।
৩. **ফিন্যান্সিয়াল ভায়াবিলিটি (Financial Viability Test):** এটি হলো কস্ট ও প্রফিটের হিসাব, "তোমার এই ব্যবসা শুরু করতে কি কোটি টাকার ইনভেস্টমেন্ট লাগবে, নাকি তোমার হাতের নাগালে থাকা পুঁজিতেই শুরু করা সম্ভব? এটা থেকে প্রফিট মার্জিন কেমন আসতে পারে?" পুঁজি যদি সাধের মধ্যে হয় এবং লাভের মুখ দ্রুত দেখা যায়, তবে স্কোর হবে ৪ বা ৫।

নম্বর দেওয়া শেষ হলে যে আইডিয়াটির মোট স্কোর সবচেয়ে বেশি হবে (ধরে নিন ১৫ এর মধ্যে ১৩ বা ১৪ পেল), লার্নাররা চোখ বন্ধ করে সেই আইডিয়াটিকে তাদের ফাইনাল বিজনেস আইডিয়া হিসেবে লক করবে। এই স্ক্রিনিং প্রসেসটার সবচেয়ে বড় বিউটি হলো, কাকে কোন ব্যবসা করতে হবে, তা ট্রেইনার হিসেবে আপনি মুখে বলে দিচ্ছেন না। লার্নাররা ডেটা এবং লজিকের ওপর ভিত্তি করে নিজেই নিজের ভুল আইডিয়াগুলো ডাস্টবিনে ফেলছে এবং নিজের জন্য সবচেয়ে সেরা ও বাস্তবসম্মত আইডিয়াটি খুঁজে বের করছে। এতে তাদের আইডিয়ার প্রতি আত্মবিশ্বাস এবং ওনারশিপ ১০০০% বেড়ে যায়।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

সেশনে আইডিয়া জেনারেশন ও স্ক্রিনিং করানোর আগে নিজের গাইডলাইনটি এই চেকলিস্টের সাথে মিলিয়ে নিন:

আইডিয়া জেনারেশন ও স্ক্রিনিং চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট
১. জাজমেন্ট ফ্রি জোন: আমি কি ক্লাসের সবাইকে স্পষ্ট করে বলে দিয়েছি যে ব্রেনস্টর্মিংয়ের সময় কোনো আইডিয়া নিয়েই সমালোচনা করা যাবে না?	[]	
২. সমস্যা থেকে শুরু: আমার সেশন কি সরাসরি আইডিয়া খোঁজা দিয়ে শুরু হয়েছে, নাকি আগে মানুষের বাস্তব জীবনের 'সমস্যা' খোঁজা দিয়ে শুরু হয়েছে?	[]	
৩. স্ক্যাম্পার রেডি: প্রচলিত ব্যবসাকে ইউনিক করার জন্য আমি কি বোর্ডে SCAMPER ফ্রেমওয়ার্কটি সহজ উদাহরণসহ ড্র করেছি?	[]	

<p>৪. অবজেক্টিভ স্ক্রিনিং: লার্নাররা কি শুধু আবেগের বশে আইডিয়া সিলেক্ট করছে, নাকি স্ক্রিনিং ম্যাট্রিক্সের নম্বর দেখে লজিক্যালি সিলেক্ট করছে?</p>	<p>[]</p>	
<p>৫. ওনারশিপ তৈরি: সেশন শেষে প্রতিটি লার্নার কি তার নিজের খুঁজে বের করা ফাইনাল আইডিয়া নিয়ে সোজা হয়ে দাঁড়িয়ে গর্বের সাথে বলতে পারছে?</p>	<p>[]</p>	

"একজন সাধারণ ট্রেইনার লার্নারদের মাছ কিনে দেন, আর একজন মাস্টার ট্রেইনার লার্নারদের হাত ধরে সাগরে নিয়ে গিয়ে ছিপ দিয়ে মাছ ধরা শেখান। আইডিয়া জেনারেশনের এই সেশনটি যখন আপনি নিখুঁতভাবে ফ্যাসিলিটেট করতে পারবেন, তখন ক্লাসের সবচেয়ে কনফিউজড মানুষটির চোখেও আপনি একটা উদ্যোক্তা হওয়ার স্পষ্ট উজ্জ্বল আলো দেখতে পাবেন। সেই আলোর মশাল নিয়েই সে পা রাখবে বিজনেসের রিয়েল ওয়ার্ল্ডে।"

বিজনেস প্ল্যান ও ফিন্যান্সিয়াল মডেলিং সহজ করে

শেখানো

আপনি যখনই ট্রেইনিং সেশনে বলবেন, "আজ আমরা ফিন্যান্সিয়াল মডেলিং এবং কস্ট অ্যানালাইসিস শিখব," দেখবেন সামনের সারিতে বসে থাকা সবচেয়ে উৎসাহী ট্রেইনিটিরও মুখ ফ্যাকাশে হয়ে গেছে। মানুষের মনে একটা বদ্ধমূল ধারণা আছে যে, ফিন্যান্স মানেই হলো চার্টার্ড অ্যাকাউন্ট্যান্টদের কাজ, এখানে ক্যালকুলাস বা রকেট সায়েন্সের মতো কঠিন সব গাণিতিক সূত্র আছে। আর 'বিজনেস প্ল্যান' শব্দটা শুনলেই তাদের চোখের সামনে ভাসে ৫০ পৃষ্ঠার একটা বিশাল ইংরেজি ডকুমেন্ট, যেখানে গাদা গাদা গ্রাফ আর এক্সেল শিট প্রিন্ট করা আছে।

একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার প্রথম কাজই হলো তাদের মন থেকে এই 'অ্যাকাউন্টিং ফেবিয়া' বা হিসাবের জুজুকে চিরতরে দূর করে দেওয়া। বিশ্বাস করুন, একজন সফল উদ্যোক্তা হওয়ার জন্য কাউকে অ্যাকাউন্টিংয়ে মাস্টার্স করার কোনো প্রয়োজন নেই; দরকার শুধু ব্যবসার নাড়িনক্ষত্র এবং টাকার প্রবাহটা (Cash Flow) সাধারণ যোগ-বিয়োগের মতো করে বুঝতে পারা। ২০২৪ সালের শেষের দিকে কক্সবাজারে যুবকদের জন্য যখন কিছু নির্দিষ্ট অকুপেশনের ওপর ভিত্তি করে কম্পিটেন্সি স্ট্যান্ডার্ড ও অ্যাসেসমেন্ট টুলস ডিজাইন করছিলাম, তখন আমি খুব কাছ থেকে খেয়াল করেছি, প্রান্তিক পর্যায়ের একজন তরুণ বা তরুণীও ব্যবসার হিসাব খুব ভালো বোঝে, যদি তাকে তার নিজের ভাষায়, নিজের চারপাশের চেনা উদাহরণ দিয়ে বোঝানো যায়। কিন্তু আমরা যখনই তাদের সামনে কর্পোরেট টার্ম বা কঠিন থিওরি নিয়ে আসি, তখনই তারা ঘাবড়ে যায়।

আজকের যুগে ইনভেস্টররা ওই ৫০ পৃষ্ঠার বোরিং বিজনেস প্ল্যান পড়ার সময় পান না। তারা চান আপনার ব্যবসার পুরো চিত্রটা যেন একটা মাত্র ক্যানভাসে বা এক নজরেই বুঝে ফেলা যায়। এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে 'বিজনেস মডেল ক্যানভাস' (BMC) বা 'লিন ক্যানভাস' নামের জাদুকরী টুলটি ব্যবহার করে আড্ডার ছলে, খেলার মাধ্যমে একটা পুরো ব্যবসাকে একটা পোস্টার পেপারে দাঁড় করিয়ে ফেলা যায়। সাথে আমরা শিখব কীভাবে ব্রেক-

ইভেন পয়েন্টের মতো কঠিন কনসেপ্টকে একদম দৈনন্দিন জীবনের উপমা দিয়ে ট্রেইনিদের মগজে গেঁথে দিতে হয়। আসুন, ফিন্যান্স আর প্ল্যানিংয়ের এই খটমটে দুনিয়াটাকে একদম পানির মতো সহজ করে ফেলি!

Business Model Canvas (BMC): ৯টি বক্সের ম্যাজিক ট্রেইনিদের দিয়ে প্রাক্টিক্যালি করানোর গাইড

সুইজারল্যান্ডের বিখ্যাত বিজনেস থিওরিস্ট আলেকজান্ডার ওসটারওয়াল্ডার (Alexander Osterwalder) যখন 'বিজনেস মডেল ক্যানভাস' (BMC) আবিষ্কার করলেন, তখন পুরো পৃথিবীর এন্টারপ্রেনিউরশিপ ট্রেইনিং ইন্ডাস্ট্রিতে একটা বিপ্লব ঘটে গেল। এটি মূলত একটি ১ পৃষ্ঠার ভিজুয়াল ম্যাপ, যা ৯টি ব্লকে বিভক্ত। এই ৯টি বক্স পূরণ করতে পারলেই একটা ব্যবসার এ টু জেড, কোথা থেকে টাকা আসবে, কোথায় খরচ হবে, কাস্টমার কারা, এবং ভ্যালু কী, সবকিছু আয়নার মতো পরিষ্কার হয়ে যায়।

ক্লাসরুমে এই ক্যানভাস শেখানোর সময় ট্রেইনাররা যে ভুলটা করেন, তা হলো তারা প্রজেক্টরে ৯টি বক্সের একটা ছবি দেখিয়ে একটানা লেকচার দিতে থাকেন। এতে লার্নাররা কিছুই বোঝে না। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনি এটি শেখাবেন একদম 'হ্যান্ডস-অন' বা প্রাক্টিক্যাল মেথডে।

ক্লাসরুমে ক্যানভাস ফ্যাসিলিটেশনের গাইডলাইন:

- **ধাপ ১: দেয়াল বা ফ্লোর ক্যানভাস তৈরি:** প্রজেক্টর বন্ধ করে দিন। ক্লাসরুমের চারদিকের দেয়ালে বড় বড় ব্রাউন পেপার বা সাদা আর্ট পেপার আটকে দিন। সেখানে মার্কার দিয়ে ৯টি বক্স আঁকুন। প্রতি ৩-৪ জনের গ্রুপের জন্য একটি করে ক্যানভাস থাকবে।
- **ধাপ ২: স্টিকি নোট বা মেটাপ্ল্যান কার্ডের রুলস:** লার্নারদের কড়া নির্দেশ দিন, কেউ ক্যানভাসের গায়ে সরাসরি কলম বা মার্কার লাগাবে না। তারা তাদের চিন্তা বা

আইডিয়াগুলো ছোট ছোট রঙিন স্টিকি নোটে লিখবে এবং ক্যানভাসের নির্দিষ্ট বক্সে আঠা দিয়ে লাগাবে। এর মনস্তাত্ত্বিক কারণ হলো, আইডিয়া যেকোনো সময় বদলাতে পারে। কলম দিয়ে লিখলে কাটাকাটি করতে হয়, যা লার্নারকে ডিমোটিভেট করে। স্টিকি নোট হলে তারা সহজেই পুরোনো আইডিয়া তুলে ফেলে নতুন আইডিয়া লাগাতে পারবে। একেই বলে 'ইটারেটিভ প্রসেস' বা ক্রমাগত উন্নয়ন।

- **ধাপ ৩: বক্স পূরণের ক্রমান্বয় (The Sequence):** ক্যানভাসে ৯টি বক্স থাকলেও, যেকোনো জায়গা থেকে শুরু করা যাবে না। লার্নারদের নির্দিষ্ট সিকোয়েন্স বা ক্রম মেনে কাজ করতে দিন।

৯টি বক্স যেভাবে সহজ বাংলায় বোঝাবেন:

১. **কাস্টমার সেগমেন্ট (Customer Segments - কার জন্য ব্যবসা?):** লার্নারদের বলুন, "পৃথিবীর সবাই আপনার কাস্টমার নয়। আপনার পণ্যটি মূলত কাদের জন্য? তাদের বয়স কত, তারা কোথায় থাকে, তাদের পকেটে কত টাকা থাকে?" (স্টিকি নোটে লিখে লাগাতে বলুন)।
২. **ভ্যালু প্রপোজিশন (Value Propositions - আপনি কী সমাধান দিচ্ছেন?):** এটি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ। "কাস্টমার কেন অন্যের দোকান থেকে না কিনে আপনার কাছ থেকে কিনবে? আপনি তাকে এক্সট্রা কী দিচ্ছেন? ভালো কোয়ালিটি, কম দাম, নাকি দারুণ সার্ভিস?"
৩. **চ্যানেল (Channels - পণ্য কীভাবে পৌঁছাবে?):** "আপনার কাস্টমার যে আপনার পণ্যটা পাবে, কীভাবে পাবে? হোম ডেলিভারি, ফেসবুক পেইজ, নাকি সরাসরি দোকানে এসে?"

৪. **কাস্টমার রিলেশনশিপ (Customer Relationships - সম্পর্ক কীভাবে টিকবে?):** "একবার মাল বিক্রির পর কাস্টমারকে কীভাবে ধরে রাখবেন? ডিসকাউন্ট কার্ড, নাকি বিক্রির পর ফোন করে খবর নেওয়া?"
৫. **রেভিনিউ স্ট্রিমস (Revenue Streams - টাকা আসবে কোন পথে?):** "ব্যবসার ইনকামগুলো কোথা থেকে আসবে? শুধু পণ্য বিক্রি করে, নাকি ডেলিভারি চার্জ থেকেও কিছু আসবে?"
৬. **কি-রিসোর্সেস (Key Resources - মূল সম্পদ কী কী লাগবে?):** "এই ব্যবসাটা চালাতে আপনার কী কী হাতিয়ার বা মূল সম্পদ লাগবে? সেটা টাকা হতে পারে, একটা দামি মেশিন হতে পারে, বা একজন দক্ষ কারিগরও হতে পারে।"
৭. **কি-অ্যাক্টিভিটিজ (Key Activities - রোজগার মূল কাজ কী?):** "সকাল থেকে রাত পর্যন্ত আপনাকে প্রধান কোন কাজগুলো করতে হবে? যেমন, কাঁচামাল কেনা, মার্কেটিং করা, কাস্টমার সার্ভিস দেওয়া।"
৮. **কি-পার্টনারস (Key Partners - মূল সহযোগী কারা?):** "আপনি তো একা পুরো ব্যবসা চালাতে পারবেন না। আপনার সহযোগী বা পার্টনার কারা হবে? যেমন, কুরিয়ার কোম্পানি, প্যাকেজিং সাপ্লায়ার, বা পাইকারি বিক্রেতা।"
৯. **কস্ট স্ট্রাকচার (Cost Structure - মূল খরচগুলো কোথায়?):** "সবচেয়ে বেশি টাকা আপনার ব্যবসার কোথায় কোথায় খরচ হবে? দোকান ভাড়া, কর্মচারীর বেতন, নাকি মার্কেটিংয়ে?"

এইভাবে গ্রুপে গ্রুপে ঘুরে ঘুরে যখন আপনি বক্সগুলো পূরণ করবেন, সেশন শেষে দেখবেন প্রতিটি গ্রুপ তাদের স্বপ্নের ব্যবসার একটি জীবন্ত ব্লু-প্রিন্ট নিজ হাতে দাঁড় করিয়ে ফেলেছে!

ফিন্যান্সের বেসিক (Pricing, Break-even analysis) সহজ উপমায় শেখানো

ক্যানভাস তো হলো, এবার আসি মূল হিসাব-নিকাশে। ফিন্যান্সের সবচেয়ে ভয়ের দুটো জায়গা হলো, পণ্যের দাম কীভাবে নির্ধারণ করব (Pricing) এবং লাভ-ক্ষতির বিন্দুটা (Break-even Point) কীভাবে বুঝব। এই দুটো বিষয় থিওরি দিয়ে না বুঝিয়ে, আসুন দারুণ কিছু বাস্তব উপমা দিয়ে শেখাই।

১. প্রাইসিং (Pricing) বা দাম নির্ধারণের সাইকোলজি

ট্রেইনিরা সাধারণত একটা খুব বোকামি করে। তারা মনে করে, একটা শার্ট বানাতে যদি ৩০০ টাকা খরচ হয়, তার সাথে ৫০ টাকা লাভ যোগ করে সাড়ে তিনশ টাকায় বিক্রি করে দেব। একে বলে 'Cost-plus Pricing'। ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে শেখাতে হবে 'Value-based Pricing'। লার্নারদের জিজ্ঞেস করুন, "রাস্তার ধারের টং দোকানে এক কাপ চায়ের দাম ১০ টাকা। কিন্তু ফাইভ-স্টার হোটেলে এক কাপ চায়ের দাম ৪০০ টাকা। কেন? ফাইভ-স্টার হোটেলে কি চা-পাতা সোনা দিয়ে বানানো? না! তারা আপনাকে চায়ের সাথে এসির বাতাস, আরামদায়ক সোফা, চমৎকার গান এবং আভিজাত্য (Status) বিক্রি করছে। অর্থাৎ, কাস্টমার খরচের টাকা দেয় না, কাস্টমার 'ভ্যালু' বা মূল্যের টাকা দেয়।"

তাদের শেখান কীভাবে প্রতিযোগীদের দাম (Competitor Pricing) দেখতে হয় এবং নিজের পণ্যের এক্সট্রা ভ্যালু যোগ করে আত্মবিশ্বাসের সাথে বেশি দাম চাইতে হয়।

২. ব্রেক-ইভেন অ্যানালাইসিস (Break-even Analysis): দ্য ওয়াটার বাকেট বা বালতির উপমা

ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট (BEP) হলো সেই বিন্দু, যেখানে ব্যবসার কোনো লাভও হয় না, আবার ক্ষতিও হয় না। অর্থাৎ খরচ আর আয় সমান। এই খটমটে কনসেপ্ট বোঝানোর জন্য আমি আমার ক্লাসে 'ছিদ্রযুক্ত বালতির উপমা' (Leaky Bucket Analogy) ব্যবহার করি। লার্নারদের কল্পনা করতে বলুন, "ধরুন, আপনার একটা ব্যবসা হলো একটা বড় বালতি। এই বালতিটা আপনার দোকান ভাড়া বা মেশিন কেনার খরচ, যা আপনাকে প্রতি মাসে দিতেই হবে, এটা হলো আপনার **Fixed Cost** (স্থায়ী খরচ)। এবার এই বালতির তলায় ছোট ছোট কিছু

ছিদ্র আছে। আপনি যত পণ্য বানাবেন, তত কাঁচামাল বা কারেন্টের বিল এই ছিদ্র দিয়ে বেরিয়ে যাবে, এটা হলো আপনার **Variable Cost** (পরিবর্তনশীল খরচ)।"

আপনি যখন কাস্টমারকে পণ্য বিক্রি করেন, তখন আপনি বালতিতে পানি (Revenue বা আয়) ঢালছেন। ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট হলো সেই মুহূর্ত, যখন আপনার ঢালা পানি দিয়ে বালতির ছিদ্রের লস কাটিয়ে উঠে পুরো বালতিটা কানায় কানায় পূর্ণ হয়ে যাবে। এরপরে আপনি এক ফোঁটা পানি (পণ্য বিক্রি) দিলেও সেটা বালতি উপচে পড়বে, আর ওই উপচে পড়া পানিটাই হলো আপনার আসল লাভ (**Profit**)!"

$$\text{Break-even Point (Units)} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Price per Unit} - \text{Variable Cost per Unit}}$$

এবার তাদের একটি ছোট অ্যাক্টিভিটি দিন: "ধরুন, আপনার দোকান ভাড়া মাসে ৫,০০০ টাকা (Fixed Cost)। আপনি একটি কেক বানান, যার কাঁচামাল খরচ ১০০ টাকা (Variable Cost) এবং বিক্রি করেন ২০০ টাকায় (Price)। ব্রেক-ইভেন সূত্র অনুযায়ী, মাসে কয়টি কেক বিক্রি করলে আপনার লাভও হবে না, লসও হবে না?"

তারা যখন নিজে নিজে হিসাব করে বের করবে যে "৫০টি কেক বিক্রি করলে ব্রেক-ইভেন হবে," তখন তাদের চোখের ওই আনন্দ আর আত্মবিশ্বাস দেখে আপনি ট্রেইনার হিসেবে নিজের সার্থকতা খুঁজে পাবেন।

পিচ ডেকের (Pitch Deck) প্রস্তুতি: ফান্ডিং বা ইনভেস্টরদের সামনে ট্রেইনিরা কীভাবে নিজেদের বিজনেস প্রেজেন্ট করবে

সবকিছু রেডি, প্ল্যান আছে, হিসাব আছে। কিন্তু এই আইডিয়াটা যদি ইনভেস্টর, ব্যাংক বা কোনো ডোনার এজেন্সির সামনে বিক্রি করতে না পারেন, তবে কোনো লাভ নেই। এই প্রেজেন্টেশন বা নিজের ব্যবসাকে অন্যের সামনে তুলে ধরার শিল্পকেই বলা হয় 'পিচিং'

(Pitching)। আর প্রেজেন্টেশনের যে স্লাইডগুলো ব্যবহার করা হয়, তাকে বলে 'Pitch Deck'।

একজন উদ্যোক্তাকে যখন স্টেজে ডাকা হয়, তার হাতে সাধারণত ৫ থেকে ১০ মিনিট সময় থাকে। এই অল্প সময়ে সে কীভাবে ইনভেস্টরের মন জয় করবে? এখানে আমাদের সেই আগের অধ্যায়ের এনএলপি (NLP) এবং স্টোরিটেলিং বা গল্প বলার আর্ট কাজে লাগাতে হবে।

ট্রেইনিদের পিচ ডেক তৈরির জন্য মাস্টার ট্রেইনারের গাইডলাইন:

1. গাই কাওয়াসাকির ১০ স্লাইড রুল (10-Slide Rule):

অ্যাপল কোম্পানির প্রাক্তন চিফ ইভানজেলিস্ট গাই কাওয়াসাকির মতে, একটি পারফেক্ট পিচ ডেকে ১০টির বেশি স্লাইড থাকা উচিত নয়। ট্রেইনিদের কড়াভাবে বলে দিন, "স্লাইডে কোনো রচনা লেখা যাবে না। স্লাইড হবে ছবির মতো, কথা বলবেন আপনি নিজে।"

- **স্লাইড ১-৩ (ছক এবং প্রবলেম):** শুরুতেই নিজের নাম না বলে এমন একটা বাস্তব সমস্যা (Problem) দিয়ে শুরু করুন যা ইনভেস্টরকে নড়েচড়ে বসতে বাধ্য করবে। তারপর বলুন আপনার পণ্য বা সেবা কীভাবে সেই সমস্যার জাদুকরী সমাধান (Solution) দিচ্ছে।
- **স্লাইড ৪-৬ (মার্কেট ও বিজনেস মডেল):** মার্কেট কত বড়? আপনার বিজনেস মডেল কী (যেটা আমরা BMC থেকে পেয়েছি)? আপনি কীভাবে টাকা আয় করবেন?
- **স্লাইড ৭-৮ (কম্পিটিটর ও টিম):** বাজারে আর কারা আছে এবং আপনি তাদের চেয়ে কেন সেরা (Competitive Advantage)? আপনার টিমে কে কে আছে, তারা কতটা দক্ষ?

- স্লাইড ৯-১০ (ফিন্যান্সিয়ালস ও দ্য আস্ক): আপনার ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট কোথায়? আর সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ 'The Ask', আপনি ইনভেস্টরের কাছে ঠিক কত টাকা চাচ্ছেন এবং সেই টাকা আপনি কোন খাতে খরচ করবেন?

2. বডি ল্যাঙ্গুয়েজ এবং স্টেট ম্যানেজমেন্ট:

পিচিংয়ের সময় সবচেয়ে বেশি যে জিনিসটা কাজ করে তা হলো উদ্যোক্তার আত্মবিশ্বাস বা এনার্জি। ট্রেইনিদের শিখিয়ে দিন স্টেজে ওঠার আগে কীভাবে গভীর শ্বাস নিয়ে নিজেদের 'রিসোর্সফুল স্টেটে' নিয়ে যেতে হয়। ইনভেস্টররা শুধু আইডিয়াতে টাকা ঢালে না, তারা সেই আইডিয়া যে মানুষটা এক্সিকিউট করবে, তার চোখের ভেতরের আগুন বা কনফিডেন্সে টাকা ঢালে।

3. মক পিচিং সেশন (Mock Pitching):

সেশনের শেষ অংশে ক্লাসরুমে একটি 'শার্ক ট্যাংক' বা ইনভেস্টর প্যানেলের মতো পরিবেশ তৈরি করুন। আপনি এবং আরও কয়েকজন ট্রেইনি মিলে ইনভেস্টর সাজুন। প্রতিটি গ্রুপকে ৩ মিনিট সময় দিন তাদের ব্যবসা পিচ করার জন্য। পিচিং শেষে তাদের কড়া প্রশ্ন (Cross-questioning) করুন, "আপনার খরচ এত বেশি কেন?", "আপনার কাস্টমার তো এই দামে কিনবে না!" এই কঠিন পরিস্থিতিগুলো যখন তারা ক্লাসরুমের নিরাপদ পরিবেশে ফেস করবে, তখন বাস্তব ইনভেস্টরের সামনে তারা পাহাড়ের মতো অটল থাকতে পারবে।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

ফিন্যান্স এবং বিজনেস প্ল্যানের এই সেশনটি নেওয়ার আগে নিজের গাইডলাইনটি এই চেকলিস্টের সাথে মিলিয়ে নিন:

বিজনেস প্ল্যান ও ফিন্যান্স সেশন চেকলিস্ট	ই্যা / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট

<p>১. ভিজুয়াল লার্নিং: আমি কি বিজনেস প্ল্যান বোঝাতে টেক্সট-ভারী স্লাইডের বদলে ক্যানভাসের মতো ভিজুয়াল টুলস ব্যবহার করছি?</p>	<p>[]</p>	
<p>২. প্রাক্টিক্যাল অ্যাক্টিভিটি: লার্নাররা কি শুধু বসে বসে আমার লেকচার শুনছে, নাকি নিজেরা স্টিকি নোট দিয়ে ক্যানভাস পূরণ করছে?</p>	<p>[]</p>	
<p>৩. উপমার ব্যবহার: ব্রেক-ইভেন বা প্রাইসিংয়ের মতো খটমটে বিষয়গুলো বোঝাতে আমি কি বাস্তব জীবনের (যেমন: বালতি বা চায়ের দোকান) উপমা ব্যবহার করেছি?</p>	<p>[]</p>	
<p>৪. স্টোরিটেলিং: পিচ ডেক শেখানোর সময় আমি কি তাদের ফ্যাক্টসের পাশাপাশি ইমোশন বা গল্প যুক্ত করার কৌশল শিখিয়েছি?</p>	<p>[]</p>	
<p>৫. মক পিচিং: সেশনের শেষে কি আমি প্রতিটি ট্রেইনিকে সবার সামনে দাঁড়িয়ে তাদের আইডিয়া পিচ করার সুযোগ দিয়েছি?</p>	<p>[]</p>	

Launchpad

Our **Core** Services



**Career
Counselling**



**Job Readiness
Support**



**Job
Placement**



**Skill
Development**

Our **Other** Services

- Entrepreneur development Support
- Job Fair Management Support
- Mentorship
- Industry Linkage
- Internship / Apprenticeship
- E-Learning Support



**Your Growth
Our Goal**

Visit more more information

www.launchpad.bd

ডিফিকাল্ট পরিস্থিতি এবং চ্যালেঞ্জ হ্যাভেল করা

একজন ট্রেইনার যখন প্রথমবার ক্লাসরুমে ঢোকে, তিনি মনে মনে একটা পারফেক্ট দুনিয়ার ছবি আঁকেন, যেখানে সবাই মনোযোগ দিয়ে তার কথা শুনছে, সবাই হাসিমুখে নোট নিচ্ছে এবং সবাই তার প্রতিটি কথায় মুগ্ধ হয়ে তালি বাজাচ্ছে। কিন্তু বাস্তব ক্লাসরুমের চিত্রটা অনেক সময় একটা মনস্তাত্ত্বিক যুদ্ধক্ষেত্রের মতো হয়। আপনার সামনে বসা ৩০ জন লার্নারের মানে হলো ৩০টি ভিন্ন ভিন্ন মানসিক জগৎ, ৩০টি ভিন্ন ইগো এবং ৩০টি ভিন্ন জীবনের গল্প। এই ভিন্নতার কারণে ক্লাসরুমে এমন কিছু মানুষ থাকারটা খুবই স্বাভাবিক, যারা আপনার সাথে একমত হবে না, যারা আপনাকে চ্যালেঞ্জ ছুঁড়ে দেবে, কিংবা যারা এমন একটা পাথরের মতো নীরবতা পালন করবে যা আপনার আত্মবিশ্বাসকে কাঁপিয়ে দিতে পারে।

বেশিরভাগ নতুন ট্রেইনার এই ধরনের 'ডিফিকাল্ট' পরিস্থিতি বা কঠিন চ্যালেঞ্জের মুখে পড়লে ভয় পেয়ে যান অথবা রেগে গিয়ে রিয়েক্ট করে ফেলেন। তারা হয়তো কড়া গলায় ধমক দিয়ে বলেন, অথবা তর্কে জড়িয়ে গিয়ে ক্লাসের পুরো কন্ট্রোল হারিয়ে ফেলেন। কিন্তু একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার সবচেয়ে বড় শক্তির জায়গাটা আপনার গলার আওয়াজে নয়, বরং আপনার ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্স বা আবেগ নিয়ন্ত্রণের ক্ষমতায়। যখন ক্লাসের কেউ আপনার সাথে দ্বিমত পোষণ করে বা বিরক্তিকর আচরণ করে, তখন সে আসলে ব্যক্তিগতভাবে আপনার ওপর আক্রমণ করছে না; সে কেবল তার নিজস্ব মানসিকতা, ভয় বা নিরাপত্তাহীনতার বহিঃপ্রকাশ ঘটচ্ছে।

আমাদের কাজ হলো আচরণগত মনোবিজ্ঞান (Behavioral Psychology) এবং এনএলপি-এর গভীর জ্ঞান ব্যবহার করে এই নেতিবাচক শক্তিগুলোকে পজিটিভ এনার্জিতে রূপান্তরিত করা। ট্রেইনিং রুমের এই কঠিন মানুষগুলোই কিন্তু আসলে আপনার ট্রেইনিংয়ের আসল টেস্ট বা পরীক্ষা। আপনি যখন এই চ্যালেঞ্জিং লার্নারদের মনস্তত্ত্ব বুঝে তাদের নিজের দলে টেনে নিতে পারবেন, তখন ক্লাসের বাকি ২৮ জন লার্নারের চোখে আপনার সম্মান এবং গ্রহণযোগ্যতা এক জাদুকরী উচ্চতায় পৌঁছে যাবে। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে

রাগ, ইগো বা হতাশা প্রকাশ না করে, একদম একজন দক্ষ আচরণগত বিশ্লেষকের মতো হাসিমুখে ক্লাসরুমের সবচেয়ে কঠিন পরিস্থিতিগুলো সামাল দেওয়া যায়।

"The Expert" বা "The Silent Critic" টাইপ অংশগ্রহণকারীদের হ্যাণ্ডেল করার উপায়

যেকোনো উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনিংয়ে সাধারণত দুই ধরনের চরম চ্যালেঞ্জিং চরিত্রের দেখা মেলে। প্রথম ধরনটি হলো "দ্য এক্সপার্ট" (The Expert) বা সবজাঙ্গা, এবং দ্বিতীয়টি হলো "দ্য সাইলেন্ট ক্রিটিক" (The Silent Critic) বা নীরব সমালোচক। এই দুই ধরনের মানুষকে হ্যাণ্ডেল করার সাইকোলজিক্যাল অ্যাপ্রোচ বা পদ্ধতি সম্পূর্ণ ভিন্ন।

১. "দ্য এক্সপার্ট" (The Expert) হ্যাণ্ডেল করার কৌশল

'দ্য এক্সপার্ট' হলেন ক্লাসের সেই ব্যক্তি যিনি মনে করেন তিনি আপনার চেয়ে বা অন্য সবার চেয়ে বেশি জানেন। আপনি যখনই কোনো বিজনেস থিওরি বা মডেল বোঝাতে যাবেন, তিনি মাঝখান থেকে বলে উঠবেন, "ভাইয়া, প্রাক্টিক্যাল ফিল্ডে এসব থিওরি কাজ করে না। আমি তো ১০ বছর ধরে ব্যবসা করছি, আমি জানি রিয়েলিটি কী।" তিনি বারবার অন্যদের কথা মাঝখানে কথা বলবেন, নিজেকে জাহির করার চেষ্টা করবেন এবং আপনার সেশনের ফ্লো বা ধারাবাহিকতা নষ্ট করবেন।

একজন সাধারণ ট্রেইনার এই পরিস্থিতিতে তার নিজের ইগোতে আঘাত পান এবং ওই ব্যক্তির সাথে তর্কে জড়িয়ে প্রমাণ করার চেষ্টা করেন যে ট্রেইনার হিসেবে তিনিই সেরা। এটি সবচেয়ে বড় ভুল। আচরণগত মনোবিজ্ঞান আমাদের বলে যে, 'দ্য এক্সপার্ট' টাইপ মানুষের ভেতরে আসলে এক ধরনের স্বীকৃতি বা ভ্যালিডেশন (Validation) পাওয়ার তীব্র আকাঙ্ক্ষা কাজ করে। তারা শুধু চায় সবাই তাদের অভিজ্ঞতার দাম দিক। তাই তাদের ইগোকে আঘাত না করে, সেই ইগোটাকেই আপনার ট্রেইনিংয়ের হাতিয়ার বানিয়ে ফেলুন। যখনই তিনি কোনো দ্বিমত পোষণ করবেন, হাসিমুখে তার দিকে তাকিয়ে বলুন, "অসাধারণ একটা পয়েন্ট তুলে ধরেছেন আপনি! আপনার এই দীর্ঘ বাস্তব অভিজ্ঞতা আমাদের এই ক্লাসের জন্য একটা বিশাল সম্পদ।" তাকে আপনার প্রতিপক্ষ না বানিয়ে আপনার 'কো-ফ্যাসিলিটের' বা সহযোগী

বানিয়ে নিন। যখন কোনো কঠিন প্রশ্ন আসবে, তখন সরাসরি আপনি উত্তর না দিয়ে তার দিকে প্রশ্নটি ঘুরিয়ে দিন, "আচ্ছা, এই সমস্যাটার ক্ষেত্রে আপনার বাস্তব অভিজ্ঞতা কী বলে?" যখন তিনি দেখবেন আপনি তাকে সম্মান দিচ্ছেন এবং পুরো ক্লাসের সামনে তাকে গুরুত্ব দিচ্ছেন, তখন তার ভেতরের ওই প্রতিরক্ষামূলক আচরণটা শান্ত হয়ে যাবে। তিনি আপনার সবচেয়ে বড় সমর্থকে পরিণত হবেন এবং সেশনের বাকি সময়টাতে আপনাকে সহযোগিতা করবেন।

২. "দ্য সাইলেন্ট ক্রিটিক" (The Silent Critic) হ্যান্ডেল করার কৌশল

এটি ক্লাসের সবচেয়ে বিপজ্জনক এবং নীরব চরিত্র। তারা ক্লাসের পেছনের দিকে বা কোণায় বসে থাকে, হাত দুটো বুকের কাছে ক্রস করে রাখে (যা সাইকোলজিতে ক্লোজড বডি ল্যাঙ্গুয়েজ), চোখে মুখে এক ধরনের বিরক্তি বা জাজ্জমেন্টাল ভাব থাকে, এবং তারা একটি কথাও বলে না। ট্রেইনার হিসেবে যখন আপনি তাদের দিকে তাকান, আপনার মনে হয়, "এই লোকটা নিশ্চয়ই ভাবছে আমি খুব বাজে পড়াছি।" এই নীরবতা একজন ট্রেইনারের আত্মবিশ্বাসকে ভেতর থেকে কুরে কুরে খায়।

এই সাইলেন্ট ক্রিটিকরা আসলে কেন এমন আচরণ করে? বেশিরভাগ ক্ষেত্রে এর কারণ আপনার ট্রেইনিং নয়; বরং তারা হয়তো নিজেদের এই পরিবেশে আনফিট মনে করছে, তাদের নিজস্ব কোনো ভয় বা নিরাপত্তাহীনতা কাজ করছে, অথবা তারা স্বভাবগতভাবেই চরম অন্তর্মুখী (Introvert)। তাদের জোর করে কথা বলাতে গেলে তারা আরও গুটিয়ে যাবে। এদের হ্যান্ডেল করতে হবে খুব সূক্ষ্ম 'প্রক্সিমিটি কন্ট্রোল' (Proximity Control) বা শারীরিক নৈকট্যের ম্যাজিক দিয়ে। তাদের সরাসরি কোনো কঠিন প্রশ্ন করবেন না। আপনি যখন লেকচার দিচ্ছেন বা গল্প বলছেন, তখন ধীরে ধীরে হাঁটতে হাঁটতে তাদের কাছাকাছি গিয়ে দাঁড়ান। তাদের চোখের দিকে সরাসরি না তাকিয়ে, তাদের পাশে দাঁড়িয়ে পুরো ক্লাসের উদ্দেশ্যে কথা বলুন। আপনার পজিটিভ এনার্জি এবং শারীরিক নৈকট্য তাদের মনস্তাত্ত্বিক বরফটাকে ধীরে ধীরে গলাতে শুরু করবে। এরপর গ্রুপ ওয়ার্কের সময় যখন তারা ছোট গ্রুপে থাকবে, তখন তাদের কাছে গিয়ে খুব সহজ এবং ছোট একটা প্রশ্ন করুন, যার উত্তর দেওয়া খুব নিরাপদ, যেমন, "আজকের সেশনের এই হ্যান্ডআউটের লেখাগুলো কি পরিষ্কার বোঝা

যাচ্ছে?" তারা যখন এই ছোট ও নিরাপদ প্রশ্নের উত্তর দেবে, তখন তাদের ভেতরের কমিউনিকেশন ব্লক বা কথা বলার জড়তাটা কেটে যাবে। ধীরে ধীরে তারা ক্লাসের মূল শ্রোতে মিশে যাবে।

গ্রুপ ওয়ার্ক বা টিম অ্যাক্টিভিটি করার সময় দ্বন্দ্ব (Conflict) মেটানোর টেকনিক

প্রাপ্তবয়স্কদের ক্লাসরুমে যখন আমরা অ্যাক্টিভ লার্নিং বা গ্রুপ ওয়ার্ক করাই, তখন অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে মতবিরোধ বা দ্বন্দ্ব (Conflict) তৈরি হওয়াটা শুধু স্বাভাবিক নয়, বরং এটি লার্নিং প্রসেসের একটা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ অংশ। উদ্যোক্তাদের সাধারণত লিডারশিপ মাইন্ডসেট থাকে, তাই ৪-৫ জন উদ্যোক্তাকে যখন একটা টিমে কোনো বিজনেস প্ল্যান বা ক্যানভাস বানাতে দেওয়া হয়, তখন কে কার আইডিয়া মানবে, কার কথা যুক্তিতে টিকবে, তা নিয়ে তুমুল বিতর্ক শুরু হয়। সাইকোলজিতে গ্রুপ ডায়নামিক্সের একটি বিখ্যাত ধাপ আছে যাকে বলা হয় "স্টর্মিং" (Storming)। এই পর্যায়ে এসেই টিমের মেম্বাররা একে অপরের সাথে ইগো বা মতের দ্বন্দ্ব জড়িয়ে পড়ে।

ট্রেনার হিসেবে আপনার দায়িত্ব নয় এই দ্বন্দ্বকে ভয় পেয়ে থামিয়ে দেওয়া বা পুলিশ অফিসারের মতো ধমক দিয়ে সবাইকে চুপ করানো। আপনার কাজ হলো একজন নিরপেক্ষ 'ফ্যাসিলিটের' বা গ্লোবাল সার্টিফাইড অ্যাসেসরের মতো এই কনফ্লিক্ট বা দ্বন্দ্বটাকে একটা গঠনমূলক বা কনস্ট্রাক্টিভ লার্নিংয়ে রূপান্তর করা।

অনেক সময় দ্বন্দ্ব মেটাতে আমি 'দ্বৈত দৃষ্টিভঙ্গি' (Dual Perspective) নামের একটি গভীর মনস্তাত্ত্বিক ফ্রেমওয়ার্ক ব্যবহার করি। মানুষ যখন তর্কে জড়ায়, তখন সে শুধু নিজের দৃষ্টিকোণ থেকে পুরো সত্যটাকে দেখে এবং বিশ্বাস করে যে অন্যজন সম্পূর্ণ ভুল। ট্রেনার হিসেবে আপনাকে তাদের দেখাতে হবে যে, একই ঘটনার বা একই সমস্যার ভিন্ন ভিন্ন সত্য থাকতে পারে।

• দ্বন্দ্ব নিরসনের ৩-ধাপের মাস্টার ফ্রেমওয়ার্ক:

ধাপ ১: ব্যক্তিগত আক্রমণ থামিয়ে প্রসেসে ফোকাস করা (De-personalization):

যখন দেখবেন গ্রুপের ভেতর দুজনের মধ্যে তর্ক ব্যক্তিগত পর্যায়ে চলে যাচ্ছে (যেমন: "আপনি তো কিছুই বোঝেন না"), তখন সাথে সাথে সেখানে হস্তক্ষেপ করুন। হাসিমুখে বলুন, "দারুণ একটা ডিবেট হচ্ছে এখানে। তবে আসুন, আমরা কে ঠিক বা কে ভুল, সেই আলোচনা থেকে বের হয়ে আসি। আমরা বরং আইডিয়াটা নিয়ে কথা বলি।" এই একটি বাক্যের মাধ্যমে আপনি মানুষের ইগো থেকে ফোকাস সরিয়ে প্রজেক্ট বা আইডিয়ার ওপর ফোকাস নিয়ে এলেন।

ধাপ ২: দ্বৈত দৃষ্টিভঙ্গির প্রয়োগ (Applying Dual Perspective):

এবার দুই পক্ষকেই একে অপরের জায়গায় দাঁড় করান। মিস্টার 'ক' কে বলুন, "আপনি ২ মিনিটের জন্য মিস্টার 'খ' এর আইডিয়াটাকে সাপোর্ট করে কথা বলুন। ভাবুন যে ওনার আইডিয়াটাই সেরা, এবার এর পক্ষে যুক্তি দিন।" একইভাবে 'খ' কে বলুন 'ক' এর আইডিয়ার পক্ষে লড়তে। যখন একজন মানুষ জোর করে হলেও অন্যের দৃষ্টিকোণ থেকে ভাবতে বাধ্য হয়, তখন তার ব্রেনের লজিক্যাল পার্ট অ্যাক্টিভ হয় এবং ইগো শান্ত হয়ে যায়। তারা বুঝতে পারে যে অপর পক্ষের কথার মধ্যেও একটা লজিক বা ভ্যালু লুকিয়ে আছে। এটি মূলত আচরণগত থেরাপি বা বিহেভিয়ারাল সাইকোলজির একটা দারুণ ম্যাজিক, যা মানুষের একগুঁয়েমি ভাঙতে চরম কার্যকর।

ধাপ ৩: গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্কের সাথে অ্যালাইন করা (Aligning with the Goal):

সবশেষে তাদের সেই মূল লক্ষ্যের কথা মনে করিয়ে দিন। একজন আন্তর্জাতিক মানের অ্যাসেসর বা ট্রেনার হিসেবে আপনি তাদের বোঝান যে, "আমরা যখন কোনো বিজনেস আইডিয়া বা কম্পিটেন্সি মূল্যায়ন করি, তখন আমরা কোনো নির্দিষ্ট ব্যক্তির পছন্দ বা দেশের নিয়মে আটকে থাকি না। আমরা একটা গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক দেখি। আমাদের এই প্রজেক্টের আন্টিমেট গোল বা লক্ষ্যটা কী? এই দুই আইডিয়ার মধ্যে কোনটি আমাদের কাস্টমারের সমস্যা সবচেয়ে ভালো সমাধান করবে?" যখন তারা তাদের ব্যক্তিগত জেদ থেকে বের হয়ে 'কাস্টমারের লাভ' বা 'মূল লক্ষ্য'-এর দিকে তাকায়, তখন দ্বন্দ্বটা আপনাপনি সমাধান হয়ে একটা চমৎকার সমন্বিত আইডিয়া তৈরি হয়।

ট্রেইনার হিসেবে নিজের স্ট্রেস ম্যানেজমেন্ট এবং ইনার ব্যালেন্স

ক্লাসরুম ম্যানেজমেন্ট নিয়ে তো অনেক কথা হলো, কিন্তু এই সবকিছু পরিচালনা করতে গিয়ে ট্রেইনারের নিজের মনের ভেতরে যে প্রলয়ঙ্করী ঝড় বয়ে যায়, তার কী হবে? একটানা তিন-চার দিন দাঁড়িয়ে সেশন নেওয়া, ৩০ জন মানুষের ভিন্ন ভিন্ন ইগো এবং এনার্জি ম্যানেজ করা, স্লাইড ঠিক রাখা, টাইম ম্যানেজ করা, এই সবকিছু একজন ট্রেইনারকে চরম শারীরিক ও মানসিক স্ট্রেস বা ক্লান্তির দিকে ঠেলে দেয়। অনেক সময় সেশন হয়তো আপনার প্ল্যান অনুযায়ী এগোয় না; হয়তো কোনো অ্যাক্টিভিটি ফ্লপ করে, লজিস্টিকস সাপোর্ট কাজ করে না, অথবা ক্লাসের কোনো নেতিবাচক লার্নার আপনাকে চরম অপমানজনক কিছু বলে বসে।

এই ধরনের অনাকাঙ্ক্ষিত পরিস্থিতিতে ট্রেইনাররা অনেক সময় নিজেদের অজান্তেই একটা মনস্তাত্ত্বিক ফাঁদে পড়ে যান, যাকে বলা যেতে পারে 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' (Vulnerability Vortex) বা দুর্বলতার ঘূর্ণাবর্ত। যখন সেশনে একটা ছোট ভুল হয়, তখন ট্রেইনার ভাবতে শুরু করেন, "আমি বোধহয় একজন বাজে ট্রেইনার, সবাই নিশ্চয়ই আমাকে নিয়ে হাসছে, আমার পুরো সেশনটাই আজ বরবাদ হয়ে গেল।" এই নেতিবাচক চিন্তাগুলো একটা ঘূর্ণির মতো তাকে নিচের দিকে টেনে নামায় এবং তার কনফিডেন্স লেভেল একদম জিরো করে দেয়। এর ফলে পরের সেশনগুলোও খারাপ হতে শুরু করে।

একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে এই 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' থেকে নিজেকে রক্ষা করার টেকনিক জানতে হবে। ট্রেইনারের স্ট্রেস ম্যানেজমেন্ট বা ইনার ব্যালেন্স ধরে রাখার জন্য কয়েকটি প্রো-লেভেলের সাইকোলজিক্যাল টুলস নিচে শেয়ার করা হলো:

১. নিজেকে সেশন থেকে আলাদা করা (Detaching Self-Worth):

সবচেয়ে আগে যে সত্যটা আপনাকে মনের গভীরে গেঁথে নিতে হবে তা হলো, "আপনার সেশন আর আপনি, এক জিনিস নন।" একটা সেশন খারাপ হওয়ার মানে এই নয় যে আপনি একজন অযোগ্য ট্রেইনার। ট্রেইনিং হলো একটা ডায়নামিক প্রসেস। আবহাওয়া, লার্নারদের মুড, কারেন্ট চলে যাওয়া, এমন হাজারটা ফ্যাক্টর থাকে যা আপনার নিয়ন্ত্রণের বাইরে। ক্লাসে কোনো ঝামেলা হলে সেটিকে নিজের পার্সোনাল ফেইলিওর বা ব্যক্তিগত ব্যর্থতা হিসেবে

নেবেন না। বরং একজন গবেষকের মতো নৈর্ব্যক্তিক দৃষ্টিকোণ থেকে ভাবুন, "আচ্ছা, আজকের এই মেথডটা কাজ করল না, কালকে অন্য অ্যাপ্রোচে ট্রাই করতে হবে।" এই ডিটাচমেন্ট আপনাকে চরম স্ট্রেস থেকে বাঁচাবে।

২. ইমার্জেন্সি গ্রাউন্ডিং টেকনিক (Emergency Grounding):

ক্লাস চলাকালীন যদি আপনি বুঝতে পারেন যে আপনি প্যানিক করছেন বা স্ট্রেসে আপনার গলা শুকিয়ে আসছে, তবে সেশনটা জোর করে টেনে নিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করবেন না। সাথে সাথে একটা মাইক্রো-ব্রেক বা 'প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট' তৈরি করুন। লার্নারদের বলুন, "আসুন, আমরা সবাই মিলে ৩ মিনিটের একটা রিলেক্সেশন এক্সারসাইজ করি। আপনারা ডায়েরিতে আজকের সেরা দুটো লার্নিং লিখুন।" এই ৩ মিনিট সময় আপনার জন্য লাইফ-সেভার। একটু সাইডে যান, পানির বোতল থেকে ধীরে ধীরে কয়েক টোক পানি পান করুন। নিজের দুই পায়ের পাতার ওপর ভর দিয়ে মাটিতে শক্ত হয়ে দাঁড়ান এবং গভীরভাবে শ্বাস নিন। এটি আপনার মস্তিষ্কের প্যারাসিমপ্যাথেটিক নার্ভাস সিস্টেমকে অ্যাক্টিভ করে আপনার ভেতরের অ্যাড্রেনালিন রাশ বা ভয়টাকে শান্ত করে দেবে।

৩. পোস্ট-সেশন ডিটক্স (Post-Session Detox):

সেশন শেষে যখন আপনি হোটেলে বা নিজের রুমে ফিরবেন, তখন সারাদিনের ওই এনার্জি এবং স্ট্রেসগুলোকে মনের ভেতর জমিয়ে রাখবেন না। একটা খাতা নিয়ে বসুন এবং 'ব্রেন ডাম্প' (Brain Dump) করুন। আজকে কী কী খারাপ হয়েছে, কোন লার্নারের কথায় আপনার রাগ লেগেছে, সব খাতায় লিখে ফেলুন। লেখা শেষে খাতাটা বন্ধ করে দিন। এরপর এমন কিছু করুন যা ট্রেইনিংয়ের সাথে একেবারেই সম্পর্কযুক্ত নয়, যেমন, আপনার প্রিয় কোনো গান শোনা, পরিবারের সাথে গল্প করা, বা শ্রেফ চুপচাপ কিছুক্ষণ চোখ বন্ধ করে শুয়ে থাকা। আপনার মস্তিষ্কে এই মেসেজ দেওয়া খুব জরুরি যে, "ট্রেইনারের খোলসটা আমি এখন খুলে রেখেছি, আমি এখন একজন সাধারণ মানুষ।"

মাস্টার ট্রেইনার হওয়া মানে কখনো ভুল না করা বা কখনো স্ট্রেসে না পড়া নয়। মাস্টার ট্রেইনার হওয়া মানে হলো, বাডের মধ্যেও নিজের ভেতরের কম্পাসটা ঠিক রাখা এবং হাঁচট

খেয়ে পড়ে যাওয়ার পরও দ্বিগুণ আত্মবিশ্বাস নিয়ে হাসিমুখে আবার উঠে দাঁড়ানোর সক্ষমতা অর্জন করা।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

ক্লাসরুমের কঠিন পরিস্থিতিগুলো মোকাবিলার জন্য নিজের মানসিক প্রস্তুতি যাচাই করতে এই চেকলিস্টটি ডায়েরিতে টুকে রাখুন:

ডিফিকাল্ট পরিস্থিতি ম্যানেজমেন্ট চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট ও কৌশল
১. ইগো কন্ট্রোল: আমি কি 'দ্য এক্সপার্ট' টাইপ লার্নারকে প্রতিপক্ষ না ভেবে ক্লাসের সহযোগী হিসেবে মেনে নেওয়ার মানসিক প্রস্তুতি নিয়েছি?	[]	
২. প্রক্সিমিটি ম্যাজিক: নীরব বা নেতিবাচক লার্নারদের জোর করে কথা না বলিয়ে, শারীরিক নৈকট্য দিয়ে তাদের জড়তা ভাঙার কৌশল কি আমার মনে আছে?	[]	
৩. ডুয়াল পারসপেক্টিভ: গ্রুপ ওয়ার্কের দ্বন্দ্ব মেটাতে আমি কি দুই পক্ষকেই একে অপরের দৃষ্টিকোণ থেকে চিন্তা করতে বাধ্য করার মেথডটি জানি?	[]	
৪. ডি-পার্সোনালাইজেশন: ট্রেইনিং সেশনের কোনো ত্রুটি বা ব্যর্থতাকে আমি নিজের 'ব্যক্তিগত অযোগ্যতা' হিসেবে ধরে নিয়ে ভেঙে পড়ব না, এই প্রতিজ্ঞা কি আমি করেছি?	[]	

৫. ইমার্জেন্সি ব্রেক: স্ট্রেস বা প্যানিক অ্যাটাকের সময় ক্লাসকে ৩ মিনিটের একটা ডাইভারশন দিয়ে নিজেকে 'গ্রাউন্ডিং' বা শান্ত করার কৌশল কি আমি রেডি রেখেছি?	[]	
--	-----	--

"ট্রেইনিং রুমের সবচেয়ে কঠিন লার্নারটি আসলে আপনার সবচেয়ে বড় শিক্ষক। তারা আপনার সহনশীলতা, আপনার প্রজ্ঞা এবং আপনার ইমোশনাল ইন্টেলিজেন্সের পরীক্ষা নেয়। যেদিন আপনি ওই 'সবচেয়ে বিরক্তিকর' মানুষটির চোখেও আপনার জন্য সম্মান এবং নির্ভরতা দেখতে পাবেন, সেদিন বুঝবেন আপনি শুধু একজন ট্রেইনারের গণ্ডি পেরিয়ে একজন প্রকৃত 'লাইফ-চেঞ্জার' বা জীবন গড়ার কারিগরে রূপান্তরিত হয়েছেন।"

ট্রেইনিংয়ের মূল্যায়ন ও মেন্টরিং

শেষ বিকেলে একটা চমৎকার ক্লাজিং সেশন হলো, সবাই আপনার প্রশংসায় পঞ্চমুখ, লার্নারদের হাতে আপনি সার্টিফিকেট তুলে দিলেন, একসাথে অনেকগুলো গ্রুপ ছবি তোলা হলো। সবাই হাসিমুখে বাড়ি ফিরে গেল। ট্রেইনার হিসেবে আপনিও একটা স্বস্তির নিশ্বাস ফেলে ভাবলেন, "যাক বাবা, আমার কাজ তাহলে শেষ!"

একজন সাধারণ ট্রেইনার ঠিক এই জায়গাতেই থেমে যান। তিনি তার পারিশ্রমিক বুঝে নেন এবং পরের প্রজেক্টের দিকে পা বাড়ান। কিন্তু আপনি যেহেতু একজন 'মাস্টার ট্রেইনার' বা 'স্কিলস আর্কিটেক্ট' হওয়ার প্রস্তুতি নিচ্ছেন, আপনাকে একটা চরম সত্য কথা আজ মেনে নিতে হবে, আপনার আসল কাজটা ট্রেইনিং রুমে শেষ হয়নি, বরং ট্রেইনিং রুমের দরজা থেকে আপনার আসল কাজের মাত্র শুরু হলো!

একটু বাস্তবতার নিরিখে ভাবুন। আপনি ক্লাসরুমে একটা চমৎকার নিরাপদ পরিবেশ তৈরি করেছিলেন। সেখানে লার্নাররা ভুল করলে কোনো ক্ষতি ছিল না, আপনি তাদের ভুলগুলো শুধরে দিয়েছেন, মোটিভেট করেছেন। কিন্তু তারা যখন ওই ক্লাসরুমের দরজা দিয়ে বেরিয়ে বাস্তব ব্যবসার কঠিন পৃথিবীতে পা রাখবে, তখন তাদের সাথে আপনি থাকবেন না। তখন তাদের প্রতিযোগী থাকবে, নিষ্ঠুর কাস্টমার থাকবে, ফিন্যান্সিয়াল ক্রাইসিস থাকবে। এই বাস্তব পৃথিবীর ধাক্কা খেয়ে যখন তাদের ভেতরের ভয়টা আবার মাথাচাড়া দিয়ে উঠবে, যখন তারা আবার সেই 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' (Vulnerability Vortex) বা হতাশার ঘূর্ণিতে পড়ে যাবে, তখন কে তাদের হাত ধরবে?

ট্রেইনিং হলো একটা বীজ বপন করার মতো। আপনি চমৎকারভাবে বীজটা রোপণ করেছেন, কিন্তু এরপর যদি তাতে নিয়মিত পানি না দেন, আগাছা পরিষ্কার না করেন, তবে ওই বীজ থেকে কখনোই গাছ হবে না। উদ্যোক্তা তৈরি করা একটা জার্নি বা যাত্রা, এটা কোনো ইভেন্ট নয়। এই অধ্যায়ে আমরা শিখব, ট্রেইনিং শেষ হওয়ার পর কীভাবে নিখুঁত মূল্যায়নের মাধ্যমে বুঝতে হয় আমাদের শেখানো বিদ্যাটা কতটুকু কাজে লাগল, এবং কীভাবে একটা শক্তিশালী

মেন্টরিং ও সাপোর্ট মেকানিজমের মাধ্যমে একজন নতুন উদ্যোক্তার ছায়া হয়ে তার পাশে থাকা যায়।

Kirkpatrick's Four Levels of Evaluation: ট্রেইনিং আসলে কতটা কাজে লাগল তা বোঝার উপায়

আন্তর্জাতিক TVET এবং করপোরেট দুনিয়ায় যেকোনো ট্রেইনিংয়ের প্রভাব বা ইমপ্যাক্ট মাপার জন্য সবচেয়ে বিখ্যাত এবং গ্রহণযোগ্য হিসেবে ধরা হয় ডোনাল্ড কার্কপ্যাট্রিকের 'ফোর লেভেলস অফ ইভ্যালুয়েশন' (Kirkpatrick's Four Levels of Evaluation) মডেলটিকে। আমরা অনেক সময় মূল্যায়ন বলতে শুধু বুঝি সেশন শেষে একটা ফিডব্যাক ফর্ম ধরিয়ে দেওয়া, যেখানে লেখা থাকে "ট্রেইনারের পড়ানো কেমন ছিল?", "চা-নাস্তা কেমন ছিল?" ইত্যাদি। এই ফর্মগুলোতে সবাই 'খুব ভালো' দাগিয়ে দেয়। কিন্তু এটা কি আদৌ প্রমাণ করে যে আপনার ট্রেইনিংয়ের কারণে নতুন ব্যবসা তৈরি হয়েছে? একদমই না। আসুন এই খটমটে গ্লোবাল মডেলটাকে একদম আমাদের দেশীয় ট্রেইনিংয়ের বাস্তব উপমা দিয়ে পানির মতো সহজ করে ফেলি।

কার্কপ্যাট্রিকের ৪ স্তরের মূল্যায়ন মডেল

স্তর (Level)	মূল্যায়নের ক্ষেত্র	মূল প্রশ্ন (যা যাচাই করা হয়)
লেভেল ৪: Results (ফলাফল)	ব্যবসায়িক ইমপ্যাক্ট	ব্যবসায় লাভ হলো? কর্মসংস্থান বাড়ল?
লেভেল ৩: Behavior (আচরণ)	বাস্তব প্রয়োগ	বাস্তব কাজে ট্রেইনিংয়ের প্রয়োগ হচ্ছে?
লেভেল ২: Learning (শিখন)	দক্ষতা বা স্কিল অর্জন	ক্লাসে কি তারা আসল স্কিলটা শিখতে পারল?

লেভেল ১: Reaction (প্রতিক্রিয়া)	লার্নার স্যাটিসফ্যাকশন	ট্রেইনিং সেশনটি কি তাদের ভালো লেগেছে?
-------------------------------------	---------------------------	--

লেভেল ১: Reaction (প্রতিক্রিয়া - তারা কি খুশি?)

এটি হলো সেই চেনা ফিডব্যাক বা 'স্মাইল শিট'। সেশন শেষে লার্নারদের কেমন লেগেছে, তারা ট্রেইনারের সাথে কানেক্ট করতে পেরেছে কি না, ক্লাসরুমের পরিবেশ ভালো ছিল কি না, তা মাপা হয়।

সেশনের একদম শেষে একটা ছোট ফর্ম বা কিউআর কোড স্ক্যান করে এই ডেটা নিতে পারেন। তবে মনে রাখবেন, লার্নাররা খুশি হয়ে হাততালি দিলেই যে ট্রেইনিং সফল, তা ভাবার কোনো কারণ নেই। এটা শুধু প্রথম ধাপ।

লেভেল ২: Learning (শিখন - তারা কি শিখল?)

তারা খুশি হয়েছে ঠিক আছে, কিন্তু তারা কি আদৌ কিছু শিখেছে? এই লেভেলে মাপা হয় লার্নারদের নলেজ এবং স্কিল।

এটা মাপার জন্য আমরা 'প্রি-টেস্ট এবং পোস্ট-টেস্ট' (Pre-test & Post-test) ব্যবহার করি। প্রথম দিন ক্লাসে ঢুকে তাদের একটা বেসিক পরীক্ষা নিন। আর শেষ দিন একই পরীক্ষা আবার নিন। যদি স্কোরে বড় পার্থক্য থাকে, তার মানে তারা শিখেছে। এছাড়াও, তাদের দিয়ে বিজনেস মডেল ক্যানভাস (BMC) প্রেজেন্ট করানো বা পিচিং করানোটাও এই লেভেল ২-এর প্রাক্টিক্যাল অ্যাসেসমেন্ট।

লেভেল ৩: Behavior (আচরণের পরিবর্তন - তারা কি প্রয়োগ করছে?)

আসল খেলা শুরু হয় এখান থেকে। ক্লাসে তো তারা শিখেছে যে ব্যবসার টাকা আর নিজের পকেটের টাকা আলাদা রাখতে হয়। কিন্তু ট্রেইনিং শেষ করে বাসায় যাওয়ার পর, তারা কি আসলেই দুটো আলাদা ক্যাশ বাক্স ব্যবহার করছে? তারা কি আসলেই প্রতিদিন হিসাবের খাতা লিখেছে?

এই মূল্যায়নটা ক্লাসরুমে করা সম্ভব নয়। এর জন্য ট্রেইনিংয়ের ১ থেকে ৩ মাস পর আপনাকে ফলো-আপ করতে হবে। তাদের ফোন করে বা তাদের দোকানে ভিজিট করে দেখতে হবে, ক্লাসে শেখানো টুলসগুলো তারা দৈনন্দিন আচরণে বা ব্যবসায় প্রয়োগ (Behavioral Change) করছে কি না। যদি না করে, তবে বুঝতে হবে আপনার ট্রেইনিং লেভেল ২ তেই আটকে গেছে, লেভেল ৩ এ পৌঁছায়নি।

লেভেল ৪: Results (ফলাফল বা ইমপ্যাক্ট - ব্যবসার উন্নতি হলো?)

এটি হলো মূল্যায়নের চূড়ান্ত স্তর। আপনার ট্রেইনিং কি আসলেই সমাজের বা অর্থনীতির কোনো লাভ করল?

ট্রেইনিংয়ের ৬ মাস বা ১ বছর পর এই ডেটা নিতে হয়। আপনার ট্রেইনিং নেওয়ার আগে ওই লার্নারের মাসে সেলস ছিল ১০ হাজার টাকা, এখন কি সেটা বেড়ে ১৫ হাজার হয়েছে? সে কি নতুন কোনো কর্মসংস্থান (Employment Generation) তৈরি করে অন্তত একজনকে কাজে রেখেছে? তার বর্জ্য ব্যবস্থাপনায় কি গ্রিন স্কিলসের ছাপ পড়েছে? এই 'রেজাল্ট' বা ডেটাগুলোই হলো একজন মাস্টার ট্রেইনারের আসল পোর্টফোলিও বা সফলতার মুকুট।

ট্রেইনিং পরবর্তী মেন্টরশিপ ও ফলো-আপ মেকানিজম তৈরি

কার্কপ্যাট্রিকের লেভেল ৩ এবং লেভেল ৪ অর্জন করতে হলে, আপনাকে ট্রেইনিংয়ের পর লার্নারদের সাথে একটা শক্তিশালী 'মেন্টরশিপ' বা ছায়া হয়ে পাশে থাকার সম্পর্ক তৈরি করতে হবে। এখানে একটা মনস্তাত্ত্বিক পার্থক্য বোঝা খুব জরুরি, **ট্রেইনার শেখায় 'কীভাবে করতে হয়', আর মেন্টর দেখায় 'কীভাবে টিকে থাকতে হয়'।**

নতুন উদ্যোক্তারা যখন প্রথমবার মার্কেটে যায়, তারা পদে পদে হেঁচট খায়। হয়তো কেউ তাদের পণ্য বাকি নিয়ে টাকা দিচ্ছে না, হয়তো তাদের ট্রেড লাইসেন্স করতে গিয়ে হয়রানির

শিকার হতে হচ্ছে। এই সময়গুলোতে তারা চরম হতাশায় ভোগে। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনি যদি তখন একটা ফোন করেও তাদের বলেন, "কী অবস্থা তোমার ব্যবসার? ভয় পেয়ো না, প্রথম দিকে এমন হয়, আমি আছি তো!", এই একটা বাক্য তাদের মনে যে পাহাড়সমান সাহস তৈরি করে, তা কোটি টাকা দিয়েও কেনা সম্ভব নয়।

প্রাক্টিক্যাল ফলো-আপ এবং মেন্টরিং ফ্রেমওয়ার্ক:

১. ভার্চুয়াল ক্লিনিক বা সাপোর্ট গ্রুপ তৈরি:

ট্রেইনিং শেষ হওয়ার দিনই সবাইকে নিয়ে একটি নির্দিষ্ট হোয়াটসঅ্যাপ বা টেলিগ্রাম গ্রুপ তৈরি করে ফেলুন। এর নাম দিন 'বিজনেস সাপোর্ট ক্লিনিক'। তাদের বলে দিন, ট্রেইনিং শেষ হলেও আমাদের যাত্রা শেষ হয়নি। আপনাদের ব্যবসায়িক যেকোনো সমস্যা, হিসাব মেলাতে না পারা, বা কাস্টমার হ্যান্ডেলিংয়ের চ্যালেঞ্জগুলো এখানে শেয়ার করবেন। আমি এবং আমরা সবাই মিলে তার সমাধান খুঁজব।

২. নিয়মমাফিক চেক-ইন (Structured Check-ins):

মেন্টরিং মানে এই নয় যে আপনি সারাদিন তাদের ফোন ধরবেন। আপনার নিজেরও ব্যস্ততা আছে। তাই একটা স্ট্রাকচার তৈরি করুন। যেমন: প্রতি মাসের প্রথম শুক্রবার রাত ৮টায় আপনি জুম (Zoom) বা গুগলে মিটে ১ ঘণ্টার একটা 'মেন্টরিং আড্ডা' করবেন। সেখানে সবাই তাদের গত এক মাসের সফলতা এবং ব্যর্থতা শেয়ার করবে। আপনি সেখানে তাদের পথ দেখাবেন।

৩. স্পুন-ফিডিং বন্ধ করা (No Spoon-feeding):

মেন্টর হিসেবে আপনার কাজ তাদের সমস্যার সমাধান করে দেওয়া নয়, বরং তাদের দিয়ে সমাধান বের করানো। কেউ যদি ফোন করে বলে, "ভাইয়া, আমার তো সেলস একদম পড়ে গেছে, আমি কী করব?" আপনি সরাসরি কোনো বুদ্ধি দেবেন না। আপনি কোচিং মডেলে তাকে পাল্টা প্রশ্ন করবেন, "সেলস যে পড়ে গেল, তোমার কী মনে হয় এর পেছনের কারণ

কী হতে পারে? তুমি স্ক্যাম্পার (SCAMPER) মেথডটা একটু চিন্তা করে দেখো তো, পণ্যে কোনো চেঞ্জ আনা যায় কি না?" তাদের নিজেদের মস্তিষ্ক খাটাতে বাধ্য করুন।

নতুন উদ্যোক্তাদের নেটওয়ার্কিং এবং কমিউনিটি বিল্ডিংয়ে ট্রেইনারের ভূমিকা

উদ্যোক্তা হওয়া পৃথিবীর সবচেয়ে একাকী একটি জার্নি (Entrepreneurship is a lonely journey)। একজন চাকরিজীবী যখন অফিসে যায়, তার চারপাশে অনেক কলিগ থাকে, বস থাকে। কিন্তু একজন নতুন উদ্যোক্তা যখন ব্যবসা শুরু করে, তার চারপাশে কেউ থাকে না। অনেক সময় তার পরিবারও তাকে সাপোর্ট করে না। এই একাকীত্ব বা আইসোলেশন একজন উদ্যোক্তার স্বপ্ন মেরে ফেলার জন্য যথেষ্ট।

এই জায়গায় একজন মাস্টার ট্রেইনারের সবচেয়ে জাদুকরী ভূমিকা হলো, একটা 'কমিউনিটি' বা 'ট্রাইব' (Tribe) তৈরি করে দেওয়া। আপনি শুধু একজন শিক্ষক নন, আপনি একজন 'ব্রিজ' বা সেতুবন্ধনকারী। আপনার কাজ হলো এই বিচ্ছিন্ন দ্বীপের মতো ছড়িয়ে থাকা উদ্যোক্তাদের একটা সুতোর মালায় গেঁথে দেওয়া।

কমিউনিটি বিল্ডিংয়ের মাস্টার ট্রিকস:

• দ্য ক্লাস-পলিনেশন বা পারস্পরিক বিনিময়:

আপনার ক্লাসের ভেতরেই একটা ইকো-সিস্টেম তৈরি করুন। ধরুন, আপনার ক্লাসে একজন প্যাকেজিং বক্স বানায়, আর একজন হোম-মেড খাবার বিক্রি করে। আপনি তাদের কানেক্ট করে দিন, "তুমি ওর কাছ থেকে ডিসকাউন্টে বক্স কিনবে, আর সে তোমার খাবারের মার্কেটিংয়ে সাহায্য করবে।" যখন তারা একে অপরের কাস্টমার বা সাপ্লায়ার হয়ে যায়, তখন তাদের ব্যবসার ভিত্তি অনেক মজবুত হয়।

• অ্যালামনাই নেটওয়ার্ক (Alumni Network):

আপনি বিগত বছরগুলোতে যতগুলো ব্যাচ পড়িয়েছেন, তাদের সবাইকে নিয়ে একটা বৃহত্তর নেটওয়ার্ক বা প্ল্যাটফর্ম তৈরি করুন। আপনি যখন নতুন কোনো ব্যাচের ক্লাস নেবেন, তখন পুরোনো ব্যাচের কোনো সফল উদ্যোক্তাকে একটা সেশনে গেস্ট স্পিকার হিসেবে দাওয়াত দিন। যখন নতুনরা দেখবে যে, "আরে, এই আপুটাও তো গত বছর ঠিক আমার মতো ওই বেঞ্চে বসে ভয় পাচ্ছিলেন, আর আজ উনি এত বড় ব্যবসায়ী!", এই রিয়েল লাইফ রোল মডেল তাদের ভেতর জাদুকরী মোটিভেশন তৈরি করবে।

• **ইনভেস্টর ও সাপ্লাই চেইনের সাথে লিঙ্ক-আপ:**

আপনার প্রফেশনাল নেটওয়ার্কে অনেক ব্যাংকার, ইনভেস্টর বা বড় ব্যবসায়ী থাকতে পারেন। আপনার ট্রেইনিদের যাদের ব্যবসা চমৎকার গ্রো করছে, তাদের সাথে এই বড় নেটওয়ার্কে একটা ব্রিজিং করে দিন। আপনি যখন একজন গ্যারান্টার বা মেন্টর হিসেবে কোনো ইনভেস্টরের কাছে আপনার ট্রেইনিকে পরিচয় করিয়ে দেবেন, তখন ওই উদ্যোক্তার জন্য ফান্ডিং পাওয়াটা অনেক সহজ হয়ে যাবে।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

ট্রেইনিং শেষের এই অমূল্য জানিটার জন্য নিজেকে প্রস্তুত করতে এই চেকলিস্টটি আপনার ডায়েরিতে যোগ করে নিন:

মূল্যায়ন ও মেন্টরিং চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট ও কৌশল
১. কার্কপ্যাট্রিক অ্যান্সিকেশন: আমি কি শুধু 'স্মাইল শিট' দিয়ে ট্রেইনিং শেষ করছি, নাকি ৩-৬ মাস পর তাদের আচরণ ও রেজাল্ট মাপার জন্য একটি ফলো-আপ রুটিন বানিয়েছি?	[]	

<p>২. ভার্চুয়াল সাপোর্ট: ট্রেইনিং শেষে লার্নারদের যুক্ত রাখার জন্য আমি কি একটি হোয়াটসঅ্যাপ গ্রুপ বা অনলাইন কমিউনিটি স্পেস তৈরি করেছি?</p>	<p>[]</p>	
<p>৩. মেন্টরশিপ রুলস: আমি কি লার্নারদের বুঝতে শিখিয়েছি যে মেন্টর হিসেবে আমি পথ দেখাবো, কিন্তু সমস্যার সমাধান তাদের নিজেদেরই করতে হবে?</p>	<p>[]</p>	
<p>৪. ক্রস-কানেকশন: আমার সেশনের লার্নারদের একে অপরের কাস্টমার বা সাপ্লায়ার হিসেবে কানেক্ট করে দেওয়ার নেটওয়ার্কিং গেম কি আমি খেলিয়েছি?</p>	<p>[]</p>	
<p>৫. আজীবন সম্পর্ক: ট্রেইনিং সার্টিফিকেট দেওয়ার সময় আমি কি তাদের মনে এই বিশ্বাসটুকু দিতে পেরেছি যে, "যেকোনো কঠিন সময়ে আমি তোমাদের পাশে ছায়া হয়ে আছি"?</p>	<p>[]</p>	

"ক্লাসরুমের দেয়ালের ভেতরে আপনি একজন জাদুকর হতে পারেন, কিন্তু আপনার সেই জাদুর আসল প্রমাণ পাওয়া যাবে ক্লাসরুমের বাইরের রক্ষণ পৃথিবীতে। যেদিন দেখবেন আপনার হাত ধরে উঠে আসা একজন ছোট উদ্যোক্তা, নিজের পায়ে দাঁড়িয়ে আরও দশজনের কর্মসংস্থান তৈরি করেছে এবং হাসিমুখে বলছে, 'স্যার, সেদিন যদি আপনি সাহস না দিতেন, আজ আমি এখানে থাকতাম না।', ঠিক সেই দিন, সেই মুহুর্তে আপনি বুঝবেন, একজন ট্রেইনার হিসেবে আপনার জীবন সার্থক।"

গ্রিন এন্টারপ্রেনিউরশিপ, আগামী টেকসই ব্যবসা

শেখানো

একটা সময় ছিল যখন আমরা ট্রেইনিং রুমে দাঁড়িয়ে বুক ফুলিয়ে বলতাম, "ব্যবসার একটাই উদ্দেশ্য, আর তা হলো প্রফিট বা মুনাফা অর্জন।" উদ্যোক্তারা শুধু হিসাব করতেন দিন শেষে ক্যাশ-বালেন্স কত টাকা জমল। কিন্তু পৃথিবী এখন আর সেই পুরোনো নিয়মে চলছে না। জলবায়ু পরিবর্তন, পরিবেশ দূষণ আর সম্পদের চরম সংকটের এই যুগে এসে গ্লোবাল মার্কেট সম্পূর্ণ নতুন একটা ভাষায় কথা বলতে শুরু করেছে। এখনকার যুগে শুধু লাভজনক ব্যবসাই শেষ কথা নয়; একটি ব্যবসা পরিবেশের কতটা ক্ষতি করেছে বা সমাজের কতটা উপকার করেছে, তা সমানভাবে বিচার করা হয়।

ট্রেইনিং রুমে যখন আপনি 'পরিবেশবান্ধব ব্যবসা' বা 'গ্রিন এন্টারপ্রেনিউরশিপ' নিয়ে কথা বলা শুরু করবেন, তখন লার্নারদের চোখেমুখে আপনি এক ধরনের বিরক্তি বা হতাশা দেখতে পাবেন। তাদের মনের ভেতর একটা 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' বা ভয়ের ঘূর্ণি কাজ করে। তারা ভাবে, "ভাই, আমার পকেটে টাকা নেই ব্যবসা দাঁড় করানোর, আর আপনি আসছেন পরিবেশ বাঁচাতে! গ্রিন ব্যবসা মানেই তো অনেক খরচের ব্যাপার, ওসব বড়লোকদের চ্যারিটি, আমাদের মতো ছোট উদ্যোক্তাদের দিয়ে ওসব হবে না।"

একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার আসল ম্যাজিকটা দেখাতে হবে এখানেই। আপনাকে তাদের এই ভয় এবং ভ্রান্ত ধারণাটা পুরোপুরি ভেঙে দিতে হবে। তাদের বোঝাতে হবে যে, গ্রিন এন্টারপ্রেনিউরশিপ কোনো চ্যারিটি বা সমাজসেবা নয়; বরং এটি আগামী দশকের সবচেয়ে স্মার্ট, লাভজনক এবং সাসটেইনেবল বা টেকসই বিজনেস মডেল। আন্তর্জাতিক শ্রম সংস্থা (ILO) বা জিআইজেড (GIZ)-এর মতো গ্লোবাল প্রতিষ্ঠানগুলো এখন তাদের প্রতিটি প্রজেক্টে 'গ্রিন স্কিলস' বা সবুজ দক্ষতাকে বাধ্যতামূলক করেছে। আপনি যদি আন্তর্জাতিক মানের উদ্যোক্তা তৈরি করতে চান, তবে তাদের মগজে এই গ্রিন মাইন্ডসেটটা এমনভাবে ঢুকিয়ে দিতে হবে যেন তারা পরিবেশ বাঁচানোর পাশাপাশি নিজেদের পকেটের প্রফিট মার্জিনটাও কয়েকগুণ বাড়িয়ে নিতে পারে। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা

শিখব কীভাবে ক্লাসরুমের চার দেয়ালের ভেতর এই জাদুকরী মনস্তাত্ত্বিক পরিবর্তনটা আনা যায়।

গ্রিন স্কিলস (Green Skills): উদ্যোক্তা তৈরির মডিউলে পরিবেশবান্ধব চিন্তাভাবনা যুক্ত করার উপায়

'গ্রিন স্কিলস' শব্দটা শুনলেই অনেকে মনে করেন এটা বোধহয় কৃষি কাজ বা গাছ লাগানোর কোনো ট্রেইনিং। একদমই তা নয়! গ্রিন স্কিলস হলো যেকোনো পেশায় বা ব্যবসায় কাজ করার এমন একটি দক্ষতা, যার মাধ্যমে পরিবেশের ওপর ক্ষতিকর প্রভাব একদম শূন্য বা সর্বনিম্ন পর্যায়ে নামিয়ে আনা যায়। এটি কোনো আলাদা মডিউল নয়; বরং এটি হলো একটি চশমা, যা পরে উদ্যোক্তাকে তার পুরো বিজনেস মডেলের দিকে তাকাতে হয়।

উদ্যোক্তা তৈরির মডিউলে এই চিন্তাভাবনাটি আলাদা কোনো লেকচার দিয়ে ঢোকানো যায় না। এটিকে আপনার বিজনেস মডেল ক্যানভাসের (BMC) প্রতিটি ধাপে ইন্জেক্ট করতে হবে।

কীভাবে ক্লাসরুমে গ্রিন স্কিলস ফ্রেমওয়ার্ক মেলাবেন:

- **সোর্সিং বা কাঁচামাল কেনা:** ট্রেইনিদের জিজ্ঞেস করুন তারা কাঁচামাল কোথা থেকে কিনবে। যদি কেউ বলে সে চীন থেকে প্লাস্টিক ইম্পোর্ট করবে, তাকে হিসাব করে দেখান এর শিপিংয়ে কতটা কার্বন নিঃসরণ হয় এবং খরচ কত বেশি পড়ে। এর বদলে তাকে লোকাল মার্কেট থেকে রিসাইকেল করা বা বায়োডিগ্রেডেবল (প্রাকৃতিকভাবে পচনশীল) ম্যাটেরিয়াল সোর্স করার বুদ্ধি দিন।
- **এনার্জি এফিশিয়েন্সি (Energy Efficiency):** ম্যানুফ্যাকচারিং বা ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট শেখানোর সময় তাদের বলুন, দিনে কারেন্ট পুড়িয়ে বাতি না জ্বালিয়ে ওয়ার্কশপের ছাদে কীভাবে স্বচ্ছ টিন বা ট্রান্সপারেন্ট শিট লাগিয়ে সূর্যের আলো

ব্যবহার করা যায়। এতে পরিবেশও বাঁচবে, আবার মাস শেষে ইলেকট্রিসিটি বিল কমে গিয়ে সরাসরি তার প্রফিট বাড়বে।

- **প্যাকেজিং:** পলিথিন বা ওয়ান-টাইম প্লাস্টিকের প্যাকেজিং বাদ দিয়ে কীভাবে পাটের ব্যাগ, পুরনো খবরের কাগজ বা কলাপাতা ব্যবহার করে একটা প্রিমিয়াম এবং ইকো-ফ্রেন্ডলি ব্র্যান্ড আইডেন্টিটি তৈরি করা যায়, তার আইডিয়া দিন।

লার্নারদের মগজে এই ছকটা গেঁথে দিন, "গ্রিন স্কিলস মানে এক্সট্রা খরচ নয়; গ্রিন স্কিলস মানে হলো সম্পদের সর্বোচ্চ ব্যবহার বা রিসোর্স অপটিমাইজেশন, যা দিনশেষে আপনার উৎপাদন খরচ কমায়।"

কার্বন ফুটপ্রিন্ট কমানো, বর্জ্য ব্যবস্থাপনা এবং রিসাইক্লিংকে লাভজনক বিজনেস মডেলে রূপান্তর

ক্লাসে যখন আপনি 'কার্বন ফুটপ্রিন্ট' বা 'বর্জ্য ব্যবস্থাপনা' নিয়ে লেকচার দেবেন, তখন বৈশ্বিক উষ্ণতা বা ওজোন স্তরের ফুটো নিয়ে ভারী বৈজ্ঞানিক আলোচনা করবেন না। প্রাপ্তবয়স্ক লার্নাররা এসব খিওরিতে কানেস্ট করতে পারে না। তাদের সাথে কথা বলুন লোকাল কনটেক্সটে, একদম তাদের চোখের সামনের উদাহরণ দিয়ে।

১. কার্বন ফুটপ্রিন্ট (Carbon Footprint) সহজ ভাষায়

লার্নারদের বলুন, "আপনি ব্যবসার খাতিরে যে কাজগুলো করছেন (যেমন, জেনারেটর চালানো, দূর থেকে ট্রাকে করে মাল আনা, এসি চালানো), তার ফলে বাতাসে যে পরিমাণ ক্ষতিকর ধোঁয়া বা কার্বন ডাই-অক্সাইড ছড়াচ্ছে, সেটাই আপনার ব্যবসার কার্বন ফুটপ্রিন্ট।" এবার তাদের শেখান কীভাবে লোকাল সাপ্লায়ারদের সাথে কাজ করে ট্রান্সপোর্টেশন কস্ট এবং ধোঁয়া দুটোই কমানো যায়। সোলার প্যানেল বা এনার্জি সেভিং ইকুইপমেন্ট ব্যবহারের দীর্ঘমেয়াদী আর্থিক লাভটা তাদের ক্যালকুলেট করে দেখান।

২. বর্জ্য ব্যবস্থাপনা (Waste Management) ও সার্কুলার ইকোনমি

কল্পবাজার বা উপকূলীয় অঞ্চলে কাজ করার সময় একটি দারুণ ব্যাপার লক্ষ্য করা যায়। সেখানে সমুদ্রসৈকতে পড়ে থাকা প্লাস্টিক বা বাতিল হয়ে যাওয়া মাছ ধরার জালগুলো সাধারণ চোখে শুধুই আবর্জনা বা 'ওয়েস্ট'। কিন্তু একজন গ্রিন উদ্যোক্তার চোখে এটাই হলো কাঁচামাল। লার্নারদের 'সার্কুলার ইকোনমি' বা চক্রাকার অর্থনীতির কনসেপ্ট বোঝান। প্রচলিত অর্থনীতি হলো, "তৈরি করো, ব্যবহার করো, ফেলে দাও (Make-Use-Dispose)।" আর গ্রিন অর্থনীতি হলো, "তৈরি করো, ব্যবহার করো, পুনরায় কাঁচামাল বানাও (Make-Use-Recycle)।"

৩. ট্র্যাশ টু ক্যাশ (Trash to Cash) - বর্জ্য থেকে আয়ের মডেল

লার্নারদের বোঝান যে কারখানায় বা দোকানে যে জিনিসটাকে তারা 'ওয়েস্ট' বা বর্জ্য বলে ডাস্টবিনে ফেলে দিচ্ছে, তার জন্য তারা উল্টো ময়লাওয়ালাকে টাকা দিচ্ছে। কিন্তু ওই বর্জ্যটাকেই যদি তারা একটু বুদ্ধি করে প্রসেস করে, তবে সেটা থেকেই আরেকটা নতুন আয়ের পথ বা 'রেভিনিউ স্ট্রিম' তৈরি হতে পারে।

- **উপমা:** একটি লেদার বা চামড়ার জুতো তৈরির কারখানার কথা ধরুন। জুতো বানানোর পর চামড়ার যে ছোট ছোট কাটিং বা টুকরোগুলো বেঁচে যায়, সেগুলো আগে পুড়িয়ে ফেলা হতো (যা পরিবেশের মারাত্মক ক্ষতি করত)। ট্রেইনিদের শেখান কীভাবে ওই ফেলে দেওয়া ছোট চামড়ার টুকরোগুলো দিয়ে চমৎকার চাবির রিং, ছোট পার্স বা কর্পোরেট গিফট আইটেম বানিয়ে সম্পূর্ণ নতুন একটি প্রফিটেবল বিজনেস লাইন দাঁড় করানো যায়।

যখন তারা দেখবে যে বর্জ্য ব্যবস্থাপনা মানে শুধু নিয়ম মানা নয়, বরং নতুন টাকা রোজগারের সুযোগ, তখন তারা স্বতঃস্ফূর্তভাবেই গ্রিন মাইন্ডসেট গ্রহণ করবে।

ক্লাসরুম অ্যাক্টিভিটি: "দ্য গ্রিন ট্রান্সফরমেশন চ্যালেঞ্জ" (রোল-প্লে)

এই খটমটে বিষয়গুলোকে পুরোপুরি আত্মস্থ করানোর জন্য ক্লাসরুমে একটি জাদুকরী অ্যাক্টিভিটি বা রোল-প্লে সেশন কন্ডাক্ট করতে হবে। এর নাম দিন "দ্য গ্রিন ট্রান্সফরমেশন চ্যালেঞ্জ"।

অ্যাক্টিভিটি ডিজাইন ও ফ্যাসিলিটেশন গাইড:

• **ধাপ ১: গ্রুপ বিভাজন ও কেস স্টাডি বন্টন:**

পুরো ক্লাসকে ৫ জনের ছোট ছোট গ্রুপে ভাগ করুন। প্রতিটি গ্রুপকে একটি করে প্রচলিত, বেশি দূষণ করে এমন ব্যবসায়ের কেস স্টাডি দিন।

(উদাহরণ: গ্রুপ এ-কে দিন একটি লোকাল ডাইং বা কাপড় রং করার কারখানা। গ্রুপ বি-কে দিন একটি বড় রেস্টুরেন্ট যেখানে প্রচুর খাবার নষ্ট হয়। গ্রুপ সি-কে দিন একটি রেগুলার ফার্নিচার তৈরির ওয়ার্কশপ।)

• **ধাপ ২: দ্য রুল অফ গেম:**

তাদের পরিষ্কার করে বলে দিন, "আগামী ৩০ মিনিট আপনারা হলেন এই ব্যবসায়গুলোর কনসালট্যান্ট বা উপদেষ্টা বোর্ড। আপনাদের মিশন হলো এই ব্যবসায়গুলোকে শতভাগ 'গ্রিন বিজনেস'-এ রূপান্তর করা। কিন্তু শর্ত হলো, পরিবেশ বাঁচাতে গিয়ে ব্যবসার প্রফিট বা লাভ এক টাকাও কমানো যাবে না, বরং বাড়াতে হবে।"

• **ধাপ ৩: ব্রেনস্টর্মিং এবং স্ক্যাম্পার (SCAMPER) প্রয়োগ:**

গ্রুপগুলোকে তাদের আগের অধ্যায়ে শেখা SCAMPER টেকনিক ব্যবহার করতে বলুন।

- রেস্টুরেন্টের গ্রুপটি হয়তো চিন্তা করে বের করবে, উদ্ভূত বা বেঁচে যাওয়া খাবারগুলো ফেলে না দিয়ে (Waste), সেগুলো দিয়ে বায়োগ্যাস প্ল্যান্ট করে রেস্টুরেন্টের রান্নার গ্যাসের খরচ কমানো যায়।

- ফার্নিচার গ্রুপ হয়তো আইডিয়া দেবে, কাঠের গুঁড়ো বা করাত-গুঁড়োগুলো বাতাসে না উড়িয়ে, সেগুলো কম্প্রেস করে 'পার্টিকেল বোর্ড' বানিয়ে নতুন প্রোডাক্ট হিসেবে বিক্রি করা যায়।

• **ধাপ ৪: ইনভেস্টর পিচিং (রোল-প্লে):**

৩০ মিনিট পর প্রতিটি গ্রুপকে সামনে ডাকুন। আপনি ট্রেইনার হিসেবে একজন কড়া 'গ্রিন ইনভেস্টর' (যিনি শুধু পরিবেশবান্ধব প্রজেক্টে ফান্ড দেন) এর রোল প্লে করুন। গ্রুপগুলো আপনার সামনে তাদের রূপান্তরিত গ্রিন বিজনেস মডেলটি পিচ করবে। আপনি তাদের প্রশ্ন করবেন, "আপনার এই মডেলে কার্বন নিঃসরণ কতটা কমল? আর এতে আপনার লাভের অঙ্ক কতটা বাড়ল?"

এই অ্যাক্টিভিটির মাধ্যমে লার্নাররা শুধু থিওরি শিখবে না, তারা একদম রিয়েল-লাইফ চ্যালেঞ্জ মোকাবিলা করে বুঝতে পারবে যে, পরিবেশ আর ব্যবসা একে অপরের শত্রু নয়, বরং তারা একে অপরের পরিপূরক।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

আপনার উদ্যোক্তা ট্রেইনিং সেশনে গ্রিন স্কিলস এবং সাসটেইনেবিলিটি ঠিকমতো যুক্ত হয়েছে কি না, তা নিচের চেকলিস্ট থেকে মিলিয়ে নিন:

গ্রিন এন্টারপ্রেনিউরশিপ চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার সেশন ইমপ্রভমেন্ট নোট
১. মাইন্ডসেট শিফট: আমি কি শুরুতেই লার্নারদের এই বিশ্বাসটা দিতে পেরেছি যে গ্রিন বিজনেস মানে এক্সট্রা খরচ নয়, বরং প্রফিট বাড়ানোর নতুন কৌশল?	[]	

<p>২. সহজ পরিভাষা: কার্বন ফুটপ্রিন্টের মতো বৈজ্ঞানিক টার্মগুলো কি আমি স্থানীয় এবং তাদের দৈনন্দিন ব্যবসার উদাহরণ দিয়ে বুঝিয়েছি?</p>	[]	
<p>৩. সার্কুলার মডেল: বর্জ্যকে (Waste) আবর্জনা হিসেবে না দেখে কাঁচামাল হিসেবে দেখার 'ট্র্যাশ টু ক্যাশ' মেথডটি কি আমি মডিউলে রেখেছি?</p>	[]	
<p>৪. প্রাক্টিক্যাল ট্রান্সফরমেশন: লার্নাররা কি শুধু লেকচার শুনেছে, নাকি রোল-প্লে গেমের মাধ্যমে একটি দূষিত ব্যবসাকে গ্রিন বিজনেসে রূপান্তর করেছে?</p>	[]	
<p>৫. গ্লোবাল অ্যালাইনমেন্ট: এই গ্রিন স্কিলসগুলো শেখানোর সময় আমি কি তাদের মনে করিয়ে দিয়েছি যে আন্তর্জাতিক মার্কেটে টিকতে হলে এটাই এখন গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড?</p>	[]	

"একজন সাধারণ উদ্যোক্তা শুধু নিজের বর্তমান পকেটের কথা ভাবে, আর একজন গ্রিন উদ্যোক্তা আগামী প্রজন্মের বেঁচে থাকার পৃথিবীর কথা ভেবে নিজের ব্যবসা সাজায়। ট্রেইনিং রুমে দাঁড়িয়ে আপনি যখন একজন মানুষের ভেতর এই 'গ্রিন মাইন্ডসেট' তৈরি করে দিতে পারবেন, তখন আপনি শুধু একজন সফল ব্যবসায়ীই তৈরি করবেন না; আপনি মূলত পৃথিবীর আয়ু আরও কিছুদিন বাড়িয়ে দেওয়ার মতো একটি মহৎ কাজ করবেন।"

ডিজিটাল পেডাগজি, অনলাইন ও ব্লেণ্ডেড

ট্রেইনিংয়ের রুলস

বর্তমান ট্রেইনিং ইন্ডাস্ট্রির সবচেয়ে বড় রিয়েলিটি এবং একই সাথে সবচেয়ে বড় আতঙ্কের জায়গা, অনলাইন এবং ডিজিটাল ট্রেইনিং। একটু চোখ বন্ধ করে কল্পনা করুন তো আপনার শেষ অনলাইন সেশনটির কথা। আপনি ল্যাপটপের ওয়েবক্যামের দিকে তাকিয়ে অত্যন্ত উৎসাহ নিয়ে একটি সেশন ডেলিভারি দিচ্ছেন, কিন্তু আপনার স্ক্রিনে ভেসে আছে ২০-২৫টি কালো বাক্স। সবার ক্যামেরা বন্ধ, সবার মাইক্রোফোন মিউট করা। আপনি একটা জোকস বললেন, কেউ হাসল কি না আপনি জানেন না। আপনি একটা প্রশ্ন করলেন, ওপাশ থেকে কবরের মতো পিনপতন নীরবতা। ল্যাপটপের স্ক্রিনের দিকে তাকিয়ে একটানা কথা বলতে বলতে একসময় আপনার মনে হতে শুরু করে, "আমি কি আদৌ কোনো জ্যাক্স মানুষের সাথে কথা বলছি, নাকি বোকা বাক্সের সাথে?" ফেস-টু-ফেস বা সরাসরি ক্লাসরুমের সেই উষ্ণতা, এনার্জি এবং চোখের ভাষার আদান-প্রদান যখন ছুট করে ডিজিটাল দুনিয়ায় হারিয়ে যায়, তখন একজন সাধারণ ট্রেইনার চরম হতাশা এবং স্ট্রেসে ডুগে থাকেন।

ল্যাপটপ বা মোবাইলের স্ক্রিনের ওপারে বসা একজন প্রাপ্তবয়স্ক লার্নারকে ধরে রাখা সরাসরি ক্লাসরুমের চেয়ে ডাবল, ক্ষেত্রবিশেষে তিনগুণ বেশি কঠিন। কেন? কারণ ফেস-টু-ফেস ক্লাসে লার্নাররা একটা নিয়ন্ত্রিত পরিবেশের ভেতর থাকে। কিন্তু অনলাইনে যে লার্নারটি আপনার সাথে যুক্ত আছে, সে হয়তো তার নিজের বেডরুমে বসে আছে, হয়তো সে সোফায় শুয়ে আছে, অথবা ট্রাফিক জ্যামে বাসে বাসে ইয়ারফোন গুঁজে আপনার লেকচার শুনছে। তার চারপাশে হাজারটা ডিস্ট্র্যাকশন বা মনোযোগ নষ্ট করার উপাদান হড়ানো। তার মোবাইলে মেসেঞ্জারের নোটিফিকেশন আসছে, ফেসবুকের পপ-আপ ভাসছে, ড্রয়িংরুমে টিভি চলছে। এই হাজারটা ডিজিটাল এবং ফিজিক্যাল ডিস্ট্র্যাকশনের ভেতর থেকে তার মনোযোগটাকে ছেঁা মেঝে আপনার স্ক্রিনের ভেতরে টেনে আনা কোনো সাধারণ লেকচারিং দিয়ে সম্ভব নয়।

এর জন্য আপনাকে ট্র্যাডিশনাল 'পেডাগজি' (Pedagogy) থেকে বের হয়ে সম্পূর্ণ নতুন একটি বিজ্ঞান আয়ত্ত করতে হবে, যার নাম 'ডিজিটাল পেডাগজি' (Digital Pedagogy)।

অনলাইন সেশনে আপনি শুধু একজন সাধারণ ট্রেইনার নন, আপনাকে রূপান্তর হতে হবে একজন স্মার্ট 'ভার্চুয়াল টিচার' (Virtual Teacher)-এ। একজন ভার্চুয়াল টিচার জানেন যে, স্ক্রিনের ওপারে থাকা মানুষগুলোর ফিজিক্যাল বডি হয়তো অনেক দূরে, কিন্তু সঠিক টেকনোলজির জাদুকরী ব্যবহার এবং সাইকোলজিক্যাল হুক দিয়ে তাদের মনটাকে মুহূর্তের মধ্যে একটা ভার্চুয়াল ক্লাসরুমে এক সুতোয় বেঁধে ফেলা সম্ভব। এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে বোরিং একমুখী লেকচার বাদ দিয়ে, ডিজিটাল টুলস এবং লার্নিং ম্যানেজমেন্ট সিস্টেমের নিখুঁত ব্যবহারের মাধ্যমে অনলাইন সেশনকে ফেস-টু-ফেস ক্লাসের চেয়েও বেশি ইন্টারঅ্যাক্টিভ, এনার্জেটিক এবং আউটকাম-ফোকাসড করা যায়।

অনলাইন লার্নিং ম্যানেজমেন্ট সিস্টেম (LMS) এবং ডিজিটাল রিসোর্সের সঠিক ব্যবহার

অনলাইন ট্রেইনিং বলতে আমরা অনেকেই শুধু জুম (Zoom) বা গুগল মিটে (Google Meet) একটা লিংক বানিয়ে দুই ঘণ্টার একটা ভিডিও কল করাকে বুঝি। এটি একটি বিশাল ভুল ধারণা। লাইভ ভিডিও সেশন হলো ডিজিটাল লার্নিংয়ের মাত্র একটি অংশ। একটি পূর্ণাঙ্গ, প্রফেশনাল এবং আন্তর্জাতিক মানের ই-লার্নিং ফ্রেমওয়ার্ক দাঁড় করাতে হলে আপনার প্রয়োজন একটি শক্তিশালী 'লার্নিং ম্যানেজমেন্ট সিস্টেম' (LMS)। আমরা যখন 'টিভেট একাডেমি অনলাইন' (TVET Academy Online)-এর মতো কোনো প্ল্যাটফর্ম বা লার্নিং ইকোসিস্টেম ডিজাইন করি, তখন আমাদের মূল লক্ষ্য থাকে লার্নারকে শুধু ভিডিও দেখানো নয়, বরং তাকে একটি সম্পূর্ণ ভার্চুয়াল ক্যাম্পাসের অভিজ্ঞতা দেওয়া।

একটি ফিজিক্যাল বা সরাসরি ট্রেইনিং সেন্টারের কথা ভাবুন। সেখানে একটি রিসেপশন ডেস্ক থাকে, একটি লাইব্রেরি থাকে, গ্রুপ ডিসকাশনের জায়গা থাকে এবং অ্যাসেসমেন্ট বা পরীক্ষা নেওয়ার রুম থাকে। ঠিক একইভাবে, আপনার এলএমএস (যেমন: Moodle, Google Classroom, বা কাস্টমাইজড কোনো পোর্টাল) হলো আপনার ডিজিটাল ট্রেইনিং সেন্টার। এটিকে যদি আপনি শুধু গাদা গাদা পিডিএফ আর পাওয়ারপয়েন্ট স্লাইড ডাম্প করার ময়লার

ঝুড়ি বানিয়ে ফেলেন, তবে অ্যাডাল্ট লার্নাররা দ্বিতীয় দিন আর ওই পোর্টালে লগইন করবে না।

এলএমএস-কে ইন্টারঅ্যাক্টিভ এবং লার্নার-ফ্রেন্ডলি করার মাস্টার গাইডলাইন:

১. কগনিটিভ ওভারলোড (Cognitive Overload) কমানো:

প্রাপ্তবয়স্ক লার্নাররা যখন কোনো এলএমএস-এ ঢোকে, তখন একসাথে অনেকগুলো ফোল্ডার, ফাইল আর টেক্সট দেখলে তাদের মস্তিষ্কে এক ধরনের 'কগনিটিভ ওভারলোড' বা মানসিক চাপ তৈরি হয়। তারা বুঝতে পারে না কোথা থেকে শুরু করবে। একজন ভার্সুয়াল টিচার হিসেবে আপনার কাজ হলো লার্নিং পাথ বা শেখার পথটাকে একদম সরলরেখার মতো সোজা করে দেওয়া। মডিউলগুলোকে 'সপ্তাহ ১', 'সপ্তাহ ২' বা 'টপিক এ', 'টপিক বি' হিসেবে সুন্দর করে সাজান। একটি টপিক শেষ না করা পর্যন্ত যেন পরবর্তী টপিকটি আনলক না হয় (Drip Content), সেই ব্যবস্থা রাখুন। এতে লার্নাররা একটা গেম খেলার মতো স্টেপ-বাই-স্টেপ এগোনোর খিল অনুভব করে।

২. মাইক্রো-লার্নিং (Micro-learning) রিসোর্সের ব্যবহার:

মানুষের স্ক্রিন-টাইম অ্যাটেনশন স্প্যান এখন মারাত্মকভাবে কমে গেছে। আপনি যদি এলএমএস-এ দেড় ঘণ্টার একটা লম্বা লেকচার ভিডিও আপলোড করে রাখেন, তবে ৯৫% লার্নার সেটা টেনে টেনে দেখবে বা মাঝপথেই বন্ধ করে দেবে। এর বদলে 'মাইক্রো-লার্নিং' বা ছোট ছোট ক্যাপসুলের মতো কন্টেন্ট তৈরি করুন। একটি লম্বা ভিডিওকে কেটে ৫ থেকে ৭ মিনিটের ছোট ছোট খণ্ডে ভাগ করুন। প্রতিটি ছোট ভিডিওর শেষে একটি করে রিফ্লেকশন প্রশ্ন বা কুইজ দিয়ে দিন। লার্নার যখন ৫ মিনিটের একটি ভিডিও দেখে একটা ছোট প্রশ্নের সঠিক উত্তর দেয়, তখন তার মস্তিষ্কে ডোপামিন রিলিজ হয়, যা তাকে পরের ভিডিওটি দেখার জন্য ভেতর থেকে অনুপ্রাণিত করে।

৩. মাল্টিমিডিয়া ব্যালেন্স (Multimedia Balance):

শুধু টেক্সট বা শুধু ভিডিও নয়, ডিজিটাল রিসোর্সের মধ্যে বৈচিত্র্য বা ভ্যারাইটি থাকতে হবে। কিছু টপিক বোঝাতে চমৎকার ইনফোগ্রাফিক ব্যবহার করুন, কিছু জায়গায় অডিও পডকাস্ট যুক্ত করুন (যাতে তারা যাতায়াতের পথেও শুনতে পারে), আবার অ্যাসাইনমেন্ট জমা দেওয়ার ক্ষেত্রে তাদের খাতায় লিখে ছবি তুলে বা ছোট সেলফি ভিডিও করে সাবমিট করার অপশন দিন। যখন ডিজিটাল রিসোর্সগুলো লার্নারের বিভিন্ন ইন্দ্রিয়কে (ভিজুয়াল, অডিটরি, কাইনেস্বেটিক) উদ্দীপ্ত করে, তখন লার্নিং রিটেনশন বা মনে রাখার ক্ষমতা কয়েকগুণ বেড়ে যায়।

ভার্চুয়াল এনগেজমেন্ট ট্রিকস: বোরিং লেকচার বাদ দিয়ে জাদুকরী সেশন পরিচালনা

এলএমএস তো হলো আপনার ব্যাকএন্ড ইঞ্জিন, কিন্তু আসল খেলাটা হবে যখন আপনি লাইভ জুম বা মিট সেশনে লার্নারদের সামনে ওয়েবক্যাম অন করে বসবেন। ফেস-টু-ফেস ক্লাসে যেমন প্রতি ২০ মিনিট পর পর আমরা স্টেট ম্যানেজমেন্ট বা প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট করি, অনলাইনে সেই সময়টা নেমে আসে মাত্র ৭ থেকে ১০ মিনিটে। অর্থাৎ, অনলাইনে প্রতি ১০ মিনিট পর পর আপনাকে লার্নারদের ব্রেনকে রি-সেট করার জন্য কোনো না কোনো ডিজিটাল এনগেজমেন্ট টুলের ব্যবহার করতে হবে। আসুন, একজন মাস্টার ট্রেনার হিসেবে ভার্চুয়াল ক্লাসরুমের তিনটি সবচেয়ে শক্তিশালী এনগেজমেন্ট টুলসের প্রাক্টিক্যাল ব্যবহার শিখে নিই।

১. ব্রেকআউট রুম (Breakout Rooms) - ডিজিটাল গ্রুপ ওয়ার্কের ম্যাজিক

অনলাইনে প্যাসিভ লার্নিং বা একমুখী লেকচার ভাঙার সবচেয়ে বড় অস্ত্র হলো ব্রেকআউট রুম। আপনি যখন ৩০ জন লার্নারের মেইন রুমে প্রশ্ন করেন, তখন 'বাইস্ট্যান্ডার ইফেক্ট' (Bystander Effect)-এর কারণে অনেকেই ভাবে, "আমি উত্তর না দিলেও তো কেউ না কেউ দেবে, আমি চুপ থাকি।" কিন্তু আপনি যখন তাদের ৪-৫ জনের ছোট ছোট ভার্চুয়াল রুমে (ব্রেকআউট রুম) ভাগ করে দেবেন, তখন আর লুকিয়ে থাকার কোনো সুযোগ থাকে না। সেখানে তাদের কথা বলতেই হয়।

কীভাবে সফল ব্রেকআউট রুম পরিচালনা করবেন?

- **ক্লিয়ার ইনস্ট্রাকশন:** ব্রেকআউট রুমে পাঠানোর পর লার্নাররা মেইন স্ক্রিন বা আপনার স্লাইড দেখতে পায় না। তাই রুমে পাঠানোর আগেই চ্যাট বক্সে স্পেসিফিক টাস্ক বা অ্যাসাইনমেন্ট লিখে দিন। যেমন: "আগামী ১০ মিনিট আপনারা ৩ নম্বর রুমে বসে আলোচনা করবেন কীভাবে আপনাদের ব্যবসায় সোশ্যাল মিডিয়া মার্কেটিংয়ের খরচ কমানো যায়। আলোচনা শেষে আপনাদের মধ্য থেকে একজন মেইন রুমে এসে ১ মিনিটে সামারি প্রেজেন্ট করবেন।"
- **ট্রেইনারের ভার্চুয়াল ওয়াকথ্রু:** রুমে পাঠিয়ে দিয়ে আপনি নিজে চা খেতে যাবেন না। আপনি অদৃশ্যভাবে প্রতিটি ব্রেকআউট রুমে ঘুরে ঘুরে তাদের আলোচনা শুনবেন। যদি দেখেন কোনো রুম একদম চুপচাপ, তখন সেখানে আনমিউট করে বলবেন, "কী অবস্থা আপনাদের? কোন পয়েন্টটা নিয়ে আলোচনা হচ্ছে?" আপনার এই সারপ্রাইজ ভিজিট তাদের সবসময় অ্যাক্টিভ রাখবে।

২. পোল (Polls) এবং লাইভ ওয়ার্ড ক্লাউড - আইসব্রেকার ও ফিডব্যাক

সেশন শুরু করার প্রথম ৫ মিনিটেই লার্নারদের জড়তা কাটাতে এবং তাদের মনোযোগ স্ক্রিনে লক করতে পোলস-এর কোনো বিকল্প নেই। জুম-এর ইনবিল্ট পোল অথবা Mentimeter-এর মতো থার্ড-পার্টি টুলস ব্যবহার করে আপনি সেশনের শুরুতেই একটা দারুণ সাইকোলজিক্যাল হক তৈরি করতে পারেন।

সেশন শুরু করেই লেকচারে না গিয়ে স্ক্রিনে একটি লাইভ পোল ভাসিয়ে দিন। প্রশ্ন হতে পারে: "একজন উদ্যোক্তা হিসেবে এই মুহূর্তে আপনার সবচেয়ে বড় ভয়ের জায়গা কোনটি? ক) পুঁজি হারানো খ) কাস্টমার না পাওয়া গ) পার্টনারের ধোঁকা।" লার্নাররা যখন নিজ নিজ স্ক্রিনে ভোট দেবে এবং মুহূর্তের মধ্যে রেজাল্টের গ্রাফটা লাইভ দেখতে পাবে, তখন ক্লাসের

এনার্জি নিমিষেই বদলে যাবে। আপনি সেই রেজাল্টের গ্রাফের ওপর ভিত্তি করে আপনার মূল আলোচনা শুরু করবেন। এটি লার্নারদের এই অনুভূতি দেয় যে, সেশনটি তাদের মতামত বা রিয়েল-লাইফ প্রবলেম দিয়েই পরিচালিত হচ্ছে।

৩. গ্যামিফিকেশন এবং ইন্টারঅ্যাক্টিভ কুইজ (Kahoot / Mentimeter)

অনলাইন ক্লাসের মাঝখানে যখন দেখবেন এনার্জি গ্রাফ একদম নিচের দিকে, লার্নারদের চোখ ঘুমে তুলুতুলু করছে, তখন ছট করে স্ক্রিন শেয়ার করে 'Kahoot' বা 'Quizizz'-এর মতো একটি ইন্টারঅ্যাক্টিভ গেম চালু করে দিন।

আপনি গত ১ ঘণ্টায় যা পড়িয়েছেন, তার ওপর ভিত্তি করে ৫টি মাল্টিপল চয়েস প্রশ্নের একটি ফাস্ট-পেসড কুইজ দিন। লার্নাররা তাদের মোবাইল থেকে পিন কোড দিয়ে গেমের টুকবে। প্রতিটি প্রশ্নের পর স্ক্রিনে পয়েন্ট লিডারবোর্ড (Leaderboard) ভাসবে, কে কত দ্রুত সঠিক উত্তর দিয়ে প্রথম স্থানে আছে। প্রাপ্তবয়স্ক মানুষের ভেতরেও একটা দারুণ প্রতিযোগিতামূলক শিশু লুকিয়ে থাকে। লিডারবোর্ডে নিজের নাম সবার ওপরে দেখার এই যে তীব্র আকাঙ্ক্ষা, এটি তাদের মস্তিষ্কে অ্যাড্রেনালিন এবং ডোপামিনের বন্যা বইয়ে দেয়। ১০ মিনিটের এই একটি কুইজ গেম পুরো ক্লাসের ক্লাস্তি দূর করে তাদের পুনরায় ১০০% ফোকাসড করে তুলবে।

হাইব্রিড বা ব্লেণ্ডেড মডেল ডিজাইন করার টেকনিক (দ্য গোল্ডেন মিন)

কোভিড-পরবর্তী পৃথিবীতে আমরা খুব ভালো করেই বুঝেছি যে, শুধুমাত্র ফেস-টু-ফেস ট্রেনিং দিয়ে যেমন বর্তমান যুগের গতির সাথে তাল মেলাতে সম্ভব নয়, ঠিক তেমনি ১০০% অনলাইন ট্রেনিং দিয়ে একজন উদ্যোক্তার প্রাক্টিক্যাল স্কিল পুরোপুরি শানিত করাও সম্ভব নয়। বিশেষ করে যখন আমরা CBT&A লেভেল ৪ এবং ৫ এর মতো অ্যাডভান্সড কম্পিটেন্সি-বেসড অ্যাসেসমেন্ট নিয়ে কাজ করি, তখন পারফরম্যান্স এভিডেন্স বা হাতে-কলমে কাজ করার প্রমাণ অত্যন্ত জরুরি। এই দুই মেরুর মাঝখানের যে জাদুকরী সমাধান, তার নামই হলো 'ব্লেণ্ডেড লার্নিং' (Blended Learning) বা হাইব্রিড মডেল।

ব্লেন্ডেড লার্নিং হলো ডিজিটাল দুনিয়ার ফ্লেক্সিবিলিটি এবং ফিজিক্যাল ওয়ার্কশপের প্রাক্টিক্যাল এনার্জির এক অপূর্ব সমন্বয়। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে বুঝতে হবে কোন টপিকটা অনলাইনে ডেলিভারি দিতে হবে আর কোন টপিকটার জন্য লার্নারদের ফিজিক্যালি ওয়ার্কশপে ডাকতে হবে।

ব্লেন্ডেড মডেল ডিজাইনের 'ফ্লিপড ক্লাসরুম' (Flipped Classroom) স্ট্র্যাটেজি:

সাধারণ বা সনাতন ক্লাসরুমে কী হয়? ট্রেইনার ক্লাসে এসে লেকচার দেন বা থিওরি বোঝান, আর বাড়িতে গিয়ে লার্নাররা একা একা অ্যাসাইনমেন্ট বা প্রাক্টিক্যাল কাজ করতে গিয়ে খেই হারিয়ে ফেলে। ব্লেন্ডেড মডেলে আমরা এই পুরো কনসেপটটাকে উল্টে বা 'ফ্লিপ' (Flip) করে দেব।

- **অনলাইন ফেজ (থিওরি এবং কনসেপ্ট বিল্ডিং):** লার্নাররা ফিজিক্যাল ওয়ার্কশপে আসার আগেই তাদের এলএমএস-এ থিওরিটিক্যাল কন্টেন্টগুলো দিয়ে দেওয়া হয়। যেমন, মার্কেটিং কী, বিজনেস মডেল ক্যানভাসের ৯টি বক্সের সংজ্ঞা কী, নিডারশিপের ধরন কয়টি। লার্নাররা তাদের নিজেদের সুবিধামতো সময়ে (Asynchronous mode) ভিডিওগুলো দেখবে, পিডিএফ পড়বে এবং ছোট কুইজ দিয়ে বেসিক নলেজ বা জ্ঞান অর্জন করবে। এখানে ট্রেইনারের কোনো লাইভ সময়ের অপচয় হচ্ছে না।
- **ইন-পার্সন বা ওয়ার্কশপ ফেজ (অ্যাপ্লিকেশন এবং পারফরম্যান্স):** লার্নাররা যখন বেসিক থিওরি মাথায় নিয়ে ফিজিক্যাল ওয়ার্কশপ বা লাইভ ক্লাসে আসবে, তখন ট্রেইনার আর এক মিনিটও থিওরি লেকচার দেবেন না। ক্লাসরুমের মহামূল্যবান সময়টুকু ব্যবহার করা হবে সম্পূর্ণ প্রাক্টিক্যাল অ্যাপ্লিকেশন, প্রবলেম সলভিং এবং অ্যাসেসমেন্টের জন্য। ক্লাসে এসে তারা টিমে ভাগ হয়ে সরাসরি 'লিন ক্যানভাস' ড্র করবে, ইনভেস্টরের সামনে পিচিংয়ের রোল-প্লে করবে এবং তাদের প্রোডাক্টের প্রোটোটাইপ নিয়ে আলোচনা করবে।

এই ব্লেন্ডেড ডিজাইনের সবচেয়ে বড় সুবিধা হলো, এটি লার্নারের সময় এবং যাতায়াতের খরচ যেমন বাঁচায়, ঠিক তেমনি ফিজিক্যাল ক্লাসরুমে তাদের প্রাক্টিক্যাল আউটকাম বা লার্নিং ইমপ্যাক্টকে সর্বোচ্চ স্তরে নিয়ে যায়। একজন মাস্টার ট্রেইনার যখন নিখুঁতভাবে এই ব্লেন্ডেড

মডেলের আর্কিটেকচার দাঁড় করাতে পারেন, তখন তার ট্রেইনিং মডিউলটি যেকোনো গ্লোবাল ইনকিউবেটর বা দাতা সংস্থার কাছে একটি রোল মডেল বা বেঞ্চমার্ক হিসেবে স্বীকৃতি পায়।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

আপনার পরবর্তী অনলাইন বা ব্লেণ্ডেড সেশনটি নিখুঁত করার জন্য এই ডিজিটাল চেকলিস্টটি ডায়েরিতে মিলিয়ে নিন:

ডিজিটাল পেডাগজি ও ব্লেণ্ডেড মডেল চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট ও কৌশল
১. লার্নিং পাথ ডিজাইন: আমার এলএমএস-এ কি কন্টেন্টগুলো ডাম্প করা আছে, নাকি স্টেপ-বাই-স্টেপ মাইক্রো-লার্নিং ফরম্যাটে সাজানো আছে?	[]	
২. প্যাটার্ন ইন্টারাপ্ট: লাইভ অনলাইন সেশনে টানা লেকচার এড়াতে প্রতি ১০-১৫ মিনিটে কি আমি কোনো পোল বা কুইজ যুক্ত করেছি?	[]	
৩. ক্লিয়ার ব্রেকআউট রুলস: ব্রেকআউট রুমে পাঠানোর আগে আমি কি লার্নারদের স্পেসিফিক টাস্ক এবং টাইম লিমিট স্ক্রিনে বা চ্যাট বক্সে দিয়ে দিয়েছি?	[]	
৪. ফ্লিপড ক্লাসরুম: ব্লেণ্ডেড মডেলে আমি কি থিওরিটিক্যাল অংশটা অনলাইনে শিফট করে ফিজিক্যাল ক্লাসের সময়টুকু শুধু প্রাক্টিক্যাল কাজের জন্য সেভ করেছি?	[]	
৫. ভার্চুয়াল আই কন্ট্যাক্ট: স্ক্রিনের লার্নারদের সাথে কানেক্ট করার জন্য আমি কি স্ক্রিনের দিকে না তাকিয়ে সরাসরি	[]	

ওয়েবক্যামের লেন্সের দিকে তাকিয়ে কথা বলার অভ্যাস করছি?		
--	--	--

"টেকনোলজি কখনোই একজন দুর্দান্ত ট্রেইনারকে রিপ্লেস বা প্রতিস্থাপন করতে পারবে না। কিন্তু যে ট্রেইনার টেকনোলজির সঠিক ব্যবহার জানেন, তিনি অচিরেই সেই ট্রেইনারকে রিপ্লেস করে দেবেন যিনি টেকনোলজিকে ভয় পান। ডিজিটাল পেডাগজি আপনার জন্য কোনো বাধা নয়, বরং এটি হলো আপনার ট্রেইনিংয়ের জাদুকরী প্রভাবে সারা পৃথিবীর অসংখ্য উদ্যোক্তার কাছে নিমেষেই পৌঁছে যাওয়ার এক অসীম ডানা।"

ইনক্লুসিভ এন্টারপ্রেনিউরশিপ, সবাইকে সাথে নিয়ে

চল।

আমরা এতক্ষণ সেশন ডিজাইন, ডিজিটাল টুলস এবং ফিন্যান্সের অনেক কঠিন কঠিন বিষয় নিয়ে কথা বলেছি। কিন্তু একটু কল্পনা করুন তো, আপনার তৈরি করা চমৎকার ওই স্লাইডগুলো আর গেমগুলো কাদের জন্য? আপনি যখন ট্রেইনিং রুমের দরজা খুলে ভেতরে পা রাখেন, আপনার সামনে বসে থাকা ৩০ জন মানুষ কি সবাই একই রকম সুযোগ-সুবিধা পেয়ে বড় হয়েছে? একদমই নয়।

আপনার ট্রেইনিং রুমে এমন একজন তরুণ থাকতে পারে যে হয়তো ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের সেরা ছাত্র, আবার ঠিক তার পাশের চেয়ারেই বসে থাকতে পারে এমন একজন সুবিধাবঞ্চিত তরুণ, যে দারিদ্র্যের কারণে স্কুল শেষ করতে পারেনি। প্রথম সারিতে হয়তো বসে আছেন এমন একজন নারী, যিনি সমাজ ও সংসারের হাজারটা বাধা পেরিয়ে নিজের একটা পরিচয় তৈরির অদম্য জেদ নিয়ে এসেছেন। আবার পেছনের সারিতে হয়তো আছেন বিশেষ চাহিদাসম্পন্ন (Persons with Disabilities) কোনো অদম্য মানুষ, যিনি শুধু একটুখানি শারীরিক সীমাবদ্ধতার কারণে সমাজের চোখে বারবার ছোট হয়েছেন।

এই যে বৈচিত্র্য, এই যে ভিন্ন ভিন্ন ব্যাকগ্রাউন্ডের মানুষের সমাবেশ, এটাই হলো ট্রেইনিং রুমের আসল সৌন্দর্য, যাকে আমরা বলি 'ডাইভার্সিটি' (Diversity)। কিন্তু এই সৌন্দর্যটা নিমেষেই একটা দুঃস্বপ্নে পরিণত হতে পারে, যদি ট্রেইনার হিসেবে আপনার আচরণে বা আপনার পড়ানোর স্টাইলে 'ইনক্লুশন' (Inclusion) বা অন্তর্ভুক্তিমূলক মানসিকতা না থাকে। ইনক্লুশন মানে শুধু সবাইকে এক রুমে বসানো নয়; ইনক্লুশন মানে হলো এমন একটা জাদুকরী মনস্তাত্ত্বিক পরিবেশ তৈরি করা, যেখানে রুমের সবচেয়ে পিছিয়ে থাকা মানুষটিও অনুভব করবে, "এই জায়গাটা আমার, এখানকার মানুষগুলো আমার স্বপ্নকে সম্মান করে, এবং এখানে আমার মতামত দেওয়ার সম্পূর্ণ অধিকার আছে।"

আপনি যদি শুধু কর্পোরেট ভাষায় ইংরেজিতে অনর্গল লেকচার দিয়ে যান, তবে ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের ছেলেটি হয়তো সব বুঝবে, কিন্তু ওই সুবিধাবঞ্চিত তরুণটি নিজেকে বোকা ভেবে আরও গুটিয়ে যাবে। ট্রেইনার হিসেবে আমাদের সবচেয়ে বড় ব্যর্থতা হলো যখন আমাদের ক্লাসরুম থেকে কেউ নিজেকে 'আলাদা' বা 'অযোগ্য' ভেবে মাথা নিচু করে বের হয়ে যায়। আসুন, এই অধ্যায়ে আমরা শিখব কীভাবে ক্লাসরুমের পরিবেশ, ভাষা এবং কন্টেন্টকে এমনভাবে তেলে সাজাতে হয়, যেন ধর্ম, বর্ণ, লিঙ্গ বা শারীরিক সক্ষমতা নির্বিশেষে প্রতিটি মানুষ আপনার সেশন থেকে সমান আত্মবিশ্বাস নিয়ে বের হতে পারে।

জেন্ডার রেসপন্সিভ ট্রেইনিং: ক্লাসরুমে জেন্ডার সমতা নিশ্চিত করা এবং ল্যাঙ্গুয়েজ ব্যবহারে সচেতন হওয়া

এন্টারপ্রেনিউরশিপ বা ব্যবসার দুনিয়াটাকে যুগ যুগ ধরে একটা পুরুষতান্ত্রিক চোখে দেখা হয়েছে। "বস মানেই পুরুষ", "বিনিয়োগকারী মানেই স্যুট-টাই পরা কোনো ভদ্রলোক", এই স্টিরিওটাইপ বা বন্ধমূল ধারণাগুলো আমাদের মগজে এমনভাবে গেঁথে আছে যে, ক্লাসরুমে আমরা অনেক সময় না বুঝেই এমন সব শব্দ বা উদাহরণ ব্যবহার করি যা নারী লার্নারদের মনে একটা অদৃশ্য দেয়াল বা 'ভালনারেবিলিটি ভারটেক্স' তৈরি করে। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে 'জেন্ডার ব্লাইন্ড' (যিনি লিঙ্গভেদে কোনো পার্থক্য দেখেন না) হলে চলবে না, আপনাকে হতে হবে 'জেন্ডার রেসপন্সিভ' (Gender Responsive), অর্থাৎ যিনি লিঙ্গভিত্তিক ভিন্ন ভিন্ন চ্যালেঞ্জগুলো বোঝেন এবং তা সমাধানে সক্রিয় ভূমিকা রাখেন।

ক্লাসরুমে জেন্ডার সমতা নিশ্চিত করার মাস্টার গাইডলাইন:

১. ভাষা এবং সম্বোধনের সচেতনতা (Conscious Use of Language):

আমরা কথায় কথায় অনেক সময় বলে ফেলি, "উদ্যোক্তা ভাইয়েরা, আপনারা যখন বাজারে যাবেন...", অথবা "একজন সফল বিজনেসম্যান হিসেবে আপনাকে..."। এই শব্দগুলো

অবচেতনভাবেই নারীদের ওই আলোচনা থেকে বাদ দিয়ে দেয়। 'বিজনেসম্যান'-এর বদলে 'বিজনেসপারসন' বা 'উদ্যোক্তা' শব্দটি ব্যবহার করুন। কেস স্টাডি বা উদাহরণ দেওয়ার সময় সচেতনভাবে সফল নারী উদ্যোক্তাদের গল্প সামনে আনুন। যেমন, "রহিমা আপা যখন তার বুটিক শপটা বড় করার চিন্তা করলেন, তখন তিনি ব্যাংক ম্যানেজারের সাথে কীভাবে কথা বলেছিলেন, চলুন দেখি।" এই ধরনের উদাহরণ নারী লার্নারদের মনে আত্মবিশ্বাস তৈরি করে যে, "হ্যাঁ, এই ব্যবসার দুনিয়াটা আমার জন্যও।"

২. গ্রুপ ডায়নামিক্সে হস্তক্ষেপ (Managing Dominant Behaviors):

যখন আপনি ৪-৫ জনের একটা মিক্সড গ্রুপ (যেখানে নারী ও পুরুষ উভয়েই আছেন) তৈরি করে কোনো কাজ করতে দেন, তখন অনেক সময় দেখা যায় পুরুষ সদস্যরাই লিড নিচ্ছেন, কথা বলছেন এবং সিদ্ধান্ত নিচ্ছেন। আর নারী সদস্যরা শুধু নোট নিচ্ছেন বা চুপচাপ শুনছেন। ট্রেইনার হিসেবে আপনাকে এই জায়গায় খুব সূক্ষ্মভাবে হস্তক্ষেপ করতে হবে। আপনি হাসিমুখে গ্রুপের কাছে গিয়ে বলতে পারেন, "করিম ভাই, আপনি তো দারুণ একটা পয়েন্ট বলেছেন! এবার চলুন তো শুনুন, এই একই বিষয়ে নাসিমা আপনার দৃষ্টিভঙ্গিটা কী?" এভাবে ফ্যাসিলিটেট করে সবার সমান অংশগ্রহণ বা 'ইকুয়াল ভয়েস' নিশ্চিত করা আপনার দায়িত্ব।

৩. নিরাপদ এবং বিচারহীন পরিবেশ (Safe Space):

অনেক নারী হয়তো পারিবারিক বা সামাজিক কারণে খুব বেশি বাইরে মেশার সুযোগ পাননি, তাই ক্লাসে কথা বলতে তাদের সংকোচ হতে পারে। তাদের কোনো মতামতকে কখনোই উড়িয়ে দেবেন না বা এমন কোনো জোকস ক্লাসে অ্যালাউ করবেন না যা কোনো নির্দিষ্ট জেভারকে ছোট করে। আপনার ক্লাসরুম হতে হবে এমন একটা পবিত্র জায়গা, যেখানে মেধা আর আইডিয়ার বাইরে আর কোনো কিছুই বিচার হবে না।

সুবিধাবঞ্চিত ও প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর জন্য ট্রেইনিং কন্টেন্টকে কালচারালি মানানসই (Culturally Appropriate) করার আর্ট

ট্রেইনিং মডিউল বা কারিকুলাম যখন ডিজাইন করা হয়, তখন তা সাধারণত একটা গ্লোবাল বা স্ট্যান্ডার্ড ফরম্যাটে থাকে। কিন্তু আপনি যখন সেই মডিউলটা নিয়ে মাঠ পর্যায়ে কাজ করতে যাবেন, তখন কন্টেন্টের ভাষা বা কনটেন্ট হুবহু রেখে দিলে তা চরমভাবে ব্যর্থ হবে।

২০২৪ সালের শেষের দিকে কক্সবাজারের যুবসমাজের জন্য কিছু নির্দিষ্ট পেশার ওপর যখন কম্পিউন্সি স্ট্যান্ডার্ড, অ্যাসেসমেন্ট টুলস, ফ্যাসিলিটের গাইড এবং লার্নারদের জন্য কম্পিউন্সি লগবুক তৈরি করার কাজ চলছিল, তখন একটি চরম সত্য খুব কাছ থেকে উপলব্ধি করার সুযোগ হয়েছিল। আন্তর্জাতিক মানের ফ্রেমওয়ার্ক ঠিক রেখেও কীভাবে তাকে একদম শেকড়ের মানুষের উপযোগী করতে হয়, সেটাই হলো একজন স্কিলস আর্কিটেক্টের আসল পরীক্ষা। আপনি যদি কক্সবাজারের প্রান্তিক কোনো তরুণকে সিলিকন ভ্যালির 'উবার' বা 'এয়ারবিএনবি'-এর বিজনেস মডেল দিয়ে বোঝাতে যান, তবে সে আপনার দিকে ফ্যালফ্যাল করে তাকিয়ে থাকবে। তার কাছে ওই উদাহরণগুলো মঙ্গল গ্রহের গল্পের মতো মনে হবে।

কন্টেন্টকে কালচারালি মানানসই (Culturally Appropriate) করার ম্যাজিক ট্রিকস:

- **লোকালাইজেশন অব কেস স্টাডিজ (Localizing Case Studies):** গ্লোবাল থিওরি ঠিক রাখুন, কিন্তু উদাহরণ দিন লোকাল মাটির। 'সাপ্লাই চেইন ম্যানেজমেন্ট' বোঝাতে অ্যামাজনের উদাহরণ না দিয়ে, কক্সবাজারের স্থানীয় শুঁটকি মাছ কীভাবে জেলেদের জাল থেকে শুরু করে প্রসেসিং হয়ে, প্যাকেজিং পেরিয়ে ঢাকার সুপারশপে পৌঁছায়, সেই সাপ্লাই চেইনের গল্প বলুন। যখন লার্নাররা তাদের নিজেদের জীবনের চেনা দৃশ্যগুলো স্লাইডে বা কেস স্টাডিতে দেখবে, তখন তাদের চোখের ভাষা বদলে যাবে। তারা সাথে সাথে কনসেপ্টটার সাথে নিজেদের কানেক্ট করতে পারবে।
- **ভাষার সরলীকরণ (Simplification without Dilution):** কঠিন কর্পোরেট জ পরিভাষাগুলো (Jargons) এড়িয়ে চলুন। 'ভ্যালু প্রপোজিশন', 'কাস্টমার

অ্যাকুইজিশন', 'ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট', এই ইংরেজি শব্দগুলোর পাশাপাশি সহজ স্থানীয় বাংলা শব্দ বা উপমা ব্যবহার করুন। যেমন, 'ভ্যালু প্রপোজিশন'-কে বোঝান "আপনার পণ্যের সেই জাদুকরী গুণ, যার জন্য মানুষ অন্য দোকান বাদ দিয়ে আপনার দোকানে আসবে।" কঠিন বিষয়কে সহজ করে বোঝানো মানে কন্টেন্টের মান নামিয়ে দেওয়া নয়, বরং ট্রেইনার হিসেবে আপনার প্রজ্ঞার গভীরতা প্রমাণ করা।

- **সাংস্কৃতিক ও ধর্মীয় সম্মান (Respecting Local Customs):** প্রান্তিক জনগোষ্ঠী বা স্থানীয় কমিউনিটিতে কাজ করার সময় তাদের সামাজিক ও ধর্মীয় মূল্যবোধকে সর্বোচ্চ সম্মান জানাতে হবে। ট্রেইনিংয়ের রুটিন এমনভাবে সাজান যেন তা স্থানীয় প্রার্থনা বা নামাজের সময়, কিংবা নারীদের পারিবারিক দায়িত্ব পালনের সময়ের সাথে সাংঘর্ষিক না হয়। যখন কমিউনিটি বুঝতে পারবে যে ট্রেইনার তাদের সংস্কৃতিকে সম্মান করছেন, তখন তারা ট্রেইনিংটিকে সম্পূর্ণভাবে আপন করে নেবে।

সবার জন্য সমান সুযোগ (Accessibility) তৈরি করার চেকলিস্ট

ইনক্লুসিভ ট্রেইনিংয়ের সবচেয়ে প্রাক্টিক্যাল অংশটি হলো অ্যাক্সেসিবিলিটি বা প্রবেশগম্যতা নিশ্চিত করা। একজন বিশেষ চাহিদাসম্পন্ন (যেমন: হুইলচেয়ার ব্যবহারকারী, দৃষ্টি বা শ্রবণ প্রতিবন্ধী) মানুষ যখন আপনার ট্রেইনিংয়ে আসবেন, তিনি যেন কোনোভাবেই অনুভব না করেন যে এই পরিবেশটা তার জন্য উপযুক্ত নয়। এর জন্য সেশন শুরুর আগেই ট্রেইনার এবং ওয়ার্কশপ ম্যানেজারকে ফিজিক্যাল এবং কগনিটিভ অ্যাক্সেসিবিলিটি নিশ্চিত করতে হয়।

মাস্টার ট্রেইনারের অ্যাক্সেসিবিলিটি চেকলিস্ট:

১. ফিজিক্যাল অ্যাক্সেসিবিলিটি (ভৌত পরিবেশ):

- **রুম সেটআপ:** ক্লাসরুমে ঢোকান পথে কি কোনো সিঁড়ি আছে নাকি র্যাম্প (Ramp) আছে? যদি হুইলচেয়ার ব্যবহারকারী কেউ থাকেন, তবে ক্লাসরুমের ভেতরের টেবিলগুলোর মাঝে কি পর্যাপ্ত জায়গা আছে যেন তিনি সহজে মুভ করতে পারেন?
- **আলো ও শব্দ:** ক্লাসরুমে পর্যাপ্ত আলো আছে কি না? যদি কারো শ্রবণে সমস্যা থাকে, তবে ট্রেইনার হিসেবে আপনার কি একটা স্পষ্ট মাইক্রোফোন আছে? ভিডিও দেখানোর সময় তাতে কি সাবটাইটেল বা ক্যাপশন অন করা আছে?

২. কগনিটিভ বা লার্নিং অ্যাক্সেসিবিলিটি (শেখার পরিবেশ):

- **ফন্ট ও ভিজুয়ালস:** আপনার প্রেজেন্টেশন স্লাইডের ফন্ট সাইজ কি যথেষ্ট বড় (কমপক্ষে ২৪+ পয়েন্ট)? রং-অন্ধ (Color-blind) লার্নারদের কথা মাথায় রেখে স্লাইডে কি এমন রঙের কন্ট্রাস্ট ব্যবহার করা হয়েছে যা সবার জন্য পড়া সহজ?
- **মাল্টি-মোডাল লার্নিং:** সবাই একইভাবে শেখে না। কেউ শুনে শেখে (Auditory), কেউ দেখে শেখে (Visual), আবার কেউ হাতে-কলমে করে শেখে (Kinesthetic)। আপনার মডিউলে কি এই তিন ধরনের উপাদানেরই ব্যালেন্স আছে? শুধু লেকচার না দিয়ে, ডায়গ্রাম আঁকা এবং প্রাক্টিক্যাল মেটাপ্ল্যান কার্ডের অ্যাক্টিভিটি যুক্ত করা হয়েছে তো?

৩. সাইকোলজিক্যাল অ্যাক্সেসিবিলিটি (মানসিক নিরাপত্তা):

- **ইন্ট্রোভার্ট ফ্রেন্ডলি:** যারা লাজুক বা অন্তর্মুখী, তাদের জোর করে সবার সামনে স্পিচ দিতে বাধ্য না করে, ছোট ছোট গ্রুপে কথা বলার সুযোগ দেওয়া বা লিখিতভাবে আইডিয়া জমা দেওয়ার অপশন রাখা হয়েছে কি না?

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

সেশন শুরু করার আগে ইনক্লুশন এবং ডাইভার্সিটি নিশ্চিত করতে নিজের প্রস্তুতি এই চেকলিস্টের সাথে মিলিয়ে নিন:

ইনক্লুসিভ ট্রেইনিং চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট ও কৌশল
১. জেন্ডার নিউট্রাল ভাষা: আমি কি সচেতনভাবে এমন শব্দ এবং উদাহরণ বাছাই করেছি যা নারী ও পুরুষ উভয়কেই সমানভাবে অনুপ্রাণিত করে?	[]	
২. ভয়েস ব্যালেন্সিং: গ্রুপ ওয়ার্কের সময় ডমিন্যান্ট বা প্রভাব বিস্তারকারী লার্নারদের পাশাপাশি আমি কি নীরব বা লাজুক লার্নারদের কথা বলার সুযোগ তৈরি করে দিয়েছি?	[]	
৩. কালচারাল ফিট: আমার কন্টেন্ট এবং কেস স্টাডিগুলো কি বাইরের দেশের, নাকি একদম স্থানীয় কমিউনিটি (যেমন: লোকাল সাপ্লাই চেইন) থেকে নেওয়া?	[]	
৪. ফিজিক্যাল অ্যাক্সেস: ক্লাসরুমের সিটিং অ্যারেঞ্জমেন্ট এবং যাতায়াত ব্যবস্থা কি বিশেষ চাহিদাসম্পন্ন ব্যক্তিদের জন্য সম্পূর্ণ বাধামুক্ত?	[]	
৫. মাল্টি-মোডাল ডেলিভারি: আমার স্লাইড, হ্যান্ডআউট এবং অ্যাক্টিভিটি কি ভিজুয়াল, অডিটরি এবং কাইনেস্বেটিক, এই তিন ধরনের লার্নারদের জন্যই ডিজাইন করা হয়েছে?	[]	

"ইনক্লুশন বা অন্তর্ভুক্তিকরণ কোনো দয়া বা অনুকম্পার বিষয় নয়; এটি প্রতিটি মানুষের অধিকার। একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার ক্লাসরুমটি হলো আপনার তৈরি করা

একটা ছোট পৃথিবী। বাইরের পৃথিবীটা যতই বৈষম্যে ভরা থাকুক না কেন, আপনার ক্লাসরুমের চৌকাঠে পা রাখার পর প্রতিটি মানুষ যেন অনুভব করে, এখানে সে নিরাপদ, এখানে সে সমান, এবং এখানকার আলোতে তার স্বপ্নগুলো ডানা মেলায় অধিকার রাখে।"

কম্পিউন্সি-বেসড অ্যাসেসমেন্ট, মেধার সঠিক

মূল্যায়ন

আমরা এতক্ষণ ধরে মাইন্ডসেট তৈরি করলাম, অ্যাড্বেগজি দিয়ে শেখালাম, গ্লোবাল মডিউল ডিজাইন করলাম, এমনকি ইনক্লুসিভ পরিবেশও নিশ্চিত করলাম। কিন্তু ৪ বা ৫ দিনের এই জাদুকরী সেশন শেষে, যখন ট্রেইনিরা সার্টিফিকেট নিয়ে বাড়ি ফিরে যাবে, তখন একজন মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে আপনার মনে কি একটা খচখচে প্রশ্ন থেকে যাবে না? "আমি তো আমার সেরাটা দিলাম, কিন্তু আমার ট্রেইনি কি আসলেই একজন উদ্যোক্তা হওয়ার যোগ্যতা অর্জন করল? সে কি ফিল্ডে গিয়ে টিকতে পারবে?"

আমাদের প্রচলিত শিক্ষাব্যবস্থায় মেধা মাপার একটা খুব সহজ (এবং অনেকাংশেই ভুল) পদ্ধতি আছে, লিখিত পরীক্ষা। একটা ১০০ মার্কের প্রশ্নপত্র ধরিয়ে দেওয়া হলো, যে মুখস্থ করে বেশি লিখতে পারল, সে জিপিএ-৫ পেল। কিন্তু একটু বুকে হাত দিয়ে বলুন তো, বাস্তব ব্যবসার দুনিয়া কি কোনো এমসিকিউ (MCQ) প্রশ্ন মেনে চলে? একজন মানুষ খাতায় বিজনেস মডেল ক্যানভাসের (BMC) চমৎকার সংজ্ঞা লিখতে পারলেই কি সে বাস্তবে একটা লাভজনক ব্যবসা দাঁড় করাতে পারবে? কখনোই না। উদ্যোক্তা হওয়ার যোগ্যতা কোনো কাগজের মার্কশিটে মাপা যায় না। ২০২৪ সালের শেষের দিকে কক্সবাজারের যুবসমাজের জন্য যখন সরাসরি মাঠে বসে বিভিন্ন অকুপেশনের কম্পিউন্সি স্ট্যান্ডার্ড, অ্যাসেসমেন্ট টুলস এবং ফ্যাসিলিটের গাইড তৈরি করছিলাম, তখন একটা বিষয় আমার কাছে একদম জলের মতো পরিষ্কার হয়ে গিয়েছিল, প্রান্তিক পর্যায়ের একজন তরুণের আসল মেধা তার কলমের কালিতে নয়, বরং তার হাতের কাজে এবং বাস্তব পরিস্থিতি সামাল দেওয়ার দক্ষতায় লুকিয়ে থাকে।

তাই আমাদের ট্রেইনিং শেষে মূল্যায়নের পদ্ধতিটাও হতে হবে একদম প্রাস্টিক্যাল এবং আন্তর্জাতিক মানের। এই পদ্ধতিটির নামই হলো CBT&A বা কম্পিউন্সি-বেসড ট্রেইনিং অ্যান্ড অ্যাসেসমেন্ট (Competency-Based Training and Assessment)। এখানে আমরা লার্নারের শুধু 'জ্ঞান' মাপি না, আমরা মাপি তার 'সক্ষমতা' বা কম্পিউন্সি। এই

অধ্যায়ে আমরা শিখব একজন আন্তর্জাতিক মানের 'অ্যাসেসর' (Assessor) হিসেবে কীভাবে গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক মেনে ট্রেইনিদের পারফরম্যান্স এবং পোর্টফোলিও মূল্যায়ন করতে হয়। মনে রাখবেন, আমাদের এই অ্যাসেসমেন্ট মেথডলজি কিন্তু কোনো নির্দিষ্ট দেশের ন্যাশনাল স্ট্যান্ডার্ডে আটকে থাকার বিষয় নয়। এটি একটি গ্লোবাল, ফ্রেমওয়ার্ক-অ্যাগনস্টিক সার্টিফিকেশন; যেখানে একজন লার্নার পৃথিবীর যে প্রান্তেই থাকুক না কেন, তার মেধা মূল্যায়নের মাপকাঠি হবে আন্তর্জাতিক এবং সর্বজনীন।

গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক মেনে CBT&A এর মূলনীতি (The Global Principles of CBT&A)

'কম্পিটেন্সি' (Competency) বা সক্ষমতা শব্দটার মানে আসলে কী? গ্লোবাল TVET ফ্রেমওয়ার্কে কম্পিটেন্সিকে একটি চমৎকার সমীকরণ দিয়ে বোঝানো হয়:

$$\text{Competency} = \text{Knowledge (জ্ঞান)} + \text{Skill (দক্ষতা)} + \text{Attitude (মনোভাব/আচরণ)}।$$

একজন ট্রেইনি যখন এই তিনটি জিনিসের নিখুঁত সমন্বয় ঘটিয়ে কর্মক্ষেত্রে বা ব্যবসায় একটি নির্দিষ্ট কাজ সফলভাবে করতে পারে, তখনই আমরা তাকে 'কম্পিটেন্ট' বা সক্ষম বলি। ধরুন, আপনি কাউকে 'কাস্টমার হ্যান্ডেলিং' শিখিয়েছেন। সে জানে কীভাবে কথা বলতে হয় (Knowledge), সে সুন্দর করে কথা বলতেও পারে (Skill), কিন্তু রেগে যাওয়া কাস্টমারের সামনে সে নিজে ধৈর্য হারিয়ে ফেলে (Attitude)। গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক অনুযায়ী, এই ট্রেইনি কিন্তু এখনো কম্পিটেন্ট নয়, কারণ তার অ্যাটিটিউড বা আচরণগত দিকে ঘাটতি আছে।

গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক মেনে CBT&A-এর মূলনীতিগুলো একজন মাস্টার ট্রেইনার এবং অ্যাসেসরের একদম নখদর্পণে থাকতে হবে:

১. **পাস/ফেল (Pass/Fail) শব্দের বিলুপ্তি:** এটি CBT&A-এর সবচেয়ে জাদুকরী এবং মনস্তাত্ত্বিক (Psychological) পরিবর্তন। প্রচলিত পরীক্ষায় মানুষ হয় পাস করে, না হয় 'ফেল' করে। 'ফেল' শব্দটি মানুষের আত্মবিশ্বাসের ওপর একটা মারাত্মক আঘাত হানে এবং তাকে 'ভালনারেবিলিটি ভরটেক্স' বা হতাশার ঘূর্ণিতে ফেলে দেয়। কিন্তু গ্লোবাল অ্যাসেসমেন্ট মডেলে 'ফেল' বলে কোনো শব্দ নেই। এখানে ট্রেইনি হয় '**Competent**' (C) অথবা '**Not Yet Competent**' (NYC) বা 'এখনো সক্ষম নয়'। এই 'এখনো নয়' (Not Yet) শব্দটার ভেতরে একটা জাদুকরী পজিটিভ এনএলপি (NLP) হুক লুকিয়ে আছে। এটি ট্রেইনিকে বুঝিয়ে দেয় যে, "তুমি অযোগ্য নও, তোমার শেখার রাস্তাটা এখনো খোলা আছে। একটু প্র্যাকটিস করলেই তুমি পারবে।"
২. **এভিডেন্স-বেসড অ্যাসেসমেন্ট (Evidence-Based):** এখানে অনুমানের কোনো জায়গা নেই। একজন অ্যাসেসর হিসেবে আপনি লার্নারের মুখের কথায় বিশ্বাস করবেন না, আপনি খুঁজবেন 'এভিডেন্স' বা প্রমাণ। সে ব্যবসা বোঝে কি না, তার প্রমাণ হিসেবে আপনাকে তার তৈরি করা ফিন্যান্সিয়াল প্ল্যান বা প্রাক্টিক্যাল কাজের ডেমো দেখতে হবে।
৩. **গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্ক-অ্যাগনস্টিক (Framework-Agnostic):** অ্যাসেসমেন্ট টুলস বা মূল্যায়নের পদ্ধতি এমন হতে হবে যা ফ্রেমওয়ার্ক-অ্যাগনস্টিক। অর্থাৎ, এটি বাংলাদেশের নিয়মেও যেমন খাটবে, ইউরোপ বা আফ্রিকার কোনো প্রজেক্টেও একইভাবে খাটবে। আমরা কোনো সুনির্দিষ্ট দেশের আইনের ওপর ভিত্তি করে মূল্যায়ন করব না, বরং মূল ফোকাস থাকবে আন্তর্জাতিক ব্যবসায়িক রীতিনীতি এবং গ্লোবাল স্কিলস রিকোয়ারমেন্টের ওপর।

প্রাক্টিক্যাল পারফরম্যান্স এবং নলেজ অ্যাসেসমেন্ট টুলস তৈরি করার নিয়ম

মূল্যায়ন করার জন্য আপনার কিছু সুনির্দিষ্ট হাতিয়ার বা 'অ্যাসেসমেন্ট টুলস' লাগবে। শুধু প্রশ্নপত্র ছাপিয়ে দিলেই হবে না। একজন প্রফেশনাল অ্যাসেসর সাধারণত তিন ধরনের টুলস ব্যবহার করে লার্নারের সক্ষমতা যাচাই করেন।

১. নলেজ অ্যাসেসমেন্ট (Knowledge Assessment - জ্ঞানের মূল্যায়ন):

যদিও আমরা লিখিত পরীক্ষার ঘোর বিরোধী, কিন্তু লার্নারের থিওরিটিক্যাল বা তাত্ত্বিক জ্ঞান থাকটাও জরুরি। তবে এই প্রশ্নগুলো গতানুগতিক "মার্কেটিং কাকে বলে?" টাইপ মুখস্থনির্ভর হবে না। প্রশ্ন হতে হবে সিনারিও-বেসড (Scenario-based) বা পরিস্থিতি-নির্ভর। যেমন, ট্রেইনিকে একটি ছোট কেস স্টাডি দিন: "আপনার ক্যাশ বক্সে এখন ৫০০০ টাকা আছে, কিন্তু কাল সকালে কাঁচামাল কেনার জন্য ১০ হাজার টাকা লাগবে। এই ক্যাশবক্সে সংকট কাটাতে আপনি তাৎক্ষণিক কী কী পদক্ষেপ নেবেন?" এই ধরনের প্রশ্নের উত্তর দিতে গেলে লার্নারকে তার মস্তিষ্ক পুরোপুরি ব্যবহার করতে হবে। এখানে কোনো মুখস্থ বিদ্যা কাজ করবে না।

২. পারফরম্যান্স বা অবজারভেশন চেক-লিস্ট (Observation Checklist - দক্ষতার মূল্যায়ন):

এটি হলো CBT&A-এর হৃদপিণ্ড। এখানে ট্রেইনি প্রাক্টিক্যালি কাজটা করবে এবং অ্যাসেসর হিসেবে আপনি শুধু দূর থেকে তাকে পর্যবেক্ষণ করবেন। আপনি একটি নিখুঁত 'অবজারভেশন চেক-লিস্ট' তৈরি করবেন, যেখানে কাজের প্রতিটি ধাপ লেখা থাকবে। ধরুন, আপনি তার 'নেগোসিয়েশন' বা দর-কষাকষি করার সক্ষমতা যাচাই করছেন। আপনি ক্লাসের আরেকজনকে কঠিন কাস্টমার সাজিয়ে ট্রেইনিকে লাইভ সেলস পিচ করতে বলবেন। আপনি পাশে দাঁড়িয়ে চেক-লিস্টে টিক দেবেন, সে কি শুরুতেই কাস্টমারকে হাসিমুখে গ্রিট করেছে? সে কি কাস্টমারের অবজেকশন (না-সূচক কথা) লজিক দিয়ে খণ্ডন করতে পেরেছে? সে কি নিজের প্রফিট মার্জিন ঠিক রেখে ডিলটা ক্লোজ করতে পেরেছে? প্রতিটি ধাপে টিক (Yes/No) পড়ার মাধ্যমেই প্রমাণিত হবে সে আসলেই স্কিলড কি না।

৩. ওরাল কোয়েশ্চনিং বা মৌখিক প্রশ্ন (Oral Questioning):

অনেক সময় কাজ করতে গিয়ে লার্নার হয়তো ঠিকভাবেই কাজটা করেছে, কিন্তু কেন করেছে

সেটা সে নাও জানতে পারে। কাজটির পেছনের লজিকটা সে বোঝে কি না, তা যাচাই করার জন্য পারফরম্যান্সের ঠিক পরেই তাকে কিছু ক্রিটিকাল মৌখিক প্রশ্ন করতে হয়। প্রশ্নগুলো হতে হবে ওপেন-এন্ডেড (Open-ended)। "তুমি কি এটা করেছে?" (হ্যাঁ/না উত্তর) এমন প্রশ্ন না করে জিজ্ঞেস করুন, "তুমি যে এই মুহূর্তে দাম কমানোর সিদ্ধান্তটা নিলে, যদি কাস্টমার এতেও রাজি না হতো, তবে তোমার প্ল্যান-বি (Plan-B) কী ছিল?" এই প্রশ্নগুলো তার অ্যাটিটিউড এবং ক্রিটিকাল থিংকিং লেভেল যাচাই করে।

পোর্টফোলিও মূল্যায়ন: ট্রেইনিং তৈরি করা বিজনেস প্ল্যান, লিন ক্যানভাস এবং পিচিং কোয়ালিটি দেখে সার্টিফাইড করার গাইডলাইন

উদ্যোক্তা উন্নয়ন ট্রেইনিংয়ে লার্নারদের পারফরম্যান্স মাপার সবচেয়ে বড় এবং শক্তিশালী এভিডেন্স বা প্রমাণ হলো তার 'পোর্টফোলিও' (Portfolio)। চার বা পাঁচ দিনের এই ট্রেইনিং সেশনে তারা নিজের হাতে যা যা তৈরি করেছে, তার সবকিছু মিলিয়েই তৈরি হয় এই পোর্টফোলিও। একজন মাস্টার ট্রেইনার বা অ্যাসেসর যখন এই পোর্টফোলিওগুলো মূল্যায়ন করেন, তখন তিনি শুধু কাগজ দেখেন না, তিনি ওই কাগজের পেছনের মানুষটার ড্রাইভ এবং প্যাশনটাকে দেখেন।

একটি গ্লোবাল স্ট্যান্ডার্ড পোর্টফোলিও মূল্যায়নের ৩টি কোর এরিয়া বা প্রধান ক্ষেত্র থাকে:

১. লিন ক্যানভাস বা বিজনেস মডেল ক্যানভাস (BMC) মূল্যায়ন: ট্রেইনি তার ব্যবসার যে ৯টি ব্লক পূরণ করেছে, তা কতটা রিয়েলিস্টিক বা বাস্তবসম্মত? আপনি দেখবেন তার 'কাস্টমার সেগমেন্ট' এবং 'ভ্যালু প্রপোজিশন'-এর মধ্যে কোনো সামঞ্জস্য আছে কি না। সে কি সবার কাছে প্রডাক্ট বিক্রি করতে চাচ্ছে (যা অবাস্তব), নাকি একটি নির্দিষ্ট নিশ (Niche) বা টার্গেট মার্কেট ঠিক করেছে? তার 'রেভিনিউ স্ট্রিম' বা আয়ের পথগুলো কি লজিক্যাল? যদি দেখেন ক্যানভাসটি বাস্তব তথ্যের ওপর দাঁড়িয়ে আছে, তবে সে এই ধাপে 'Competent'।

২. **ফিন্যান্সিয়াল প্ল্যান ও ব্রেক-ইভেন অ্যানালাইসিস মূল্যায়ন:** উদ্যোক্তার সবচেয়ে বড় পরীক্ষা হলো টাকার হিসাব। আপনি তার কস্ট স্ট্রাকচার বা খরচের খাতাটা চেক করবেন। সে কি ফিক্সড কস্ট (Fixed Cost) এবং ভ্যারিয়েবল কস্ট (Variable Cost) আলাদা করতে পেরেছে? তার হিসাব করা 'ব্রেক-ইভেন পয়েন্ট' কি লজিক্যাল? অনেকেই আবেগের বশে প্রথম মাসেই কোটি টাকা লাভের হিসাব কষে বসে থাকে। একজন দক্ষ অ্যাসেসর হিসেবে আপনি দেখবেন তার ফিন্যান্সিয়াল প্রজেকশনটা কতটা ডাউন-টু-আর্থ বা মাটির কাছাকাছি। যদি হিসাব নিখুঁত হয় এবং সে লজিক দিয়ে তা ডিফেন্ড করতে পারে, তবে সে এই ধাপে পাস।

৩. **পিচিং কোয়ালিটি (Pitch Deck & Presentation Skill) মূল্যায়ন:** সবচেয়ে দারুণ আইডিয়াটাও যদি ইনভেস্টরের সামনে ঠিকমতো প্রেজেন্ট করা না যায়, তবে তা মূল্যহীন। পোর্টফোলিওর চূড়ান্ত ধাপে আপনি একটি 'শার্ক ট্যাংক' বা লাইভ পিচিং সেশনের আয়োজন করবেন। ট্রেইনি যখন তার ৫ মিনিটের পিচ দেবে, আপনি তার বডি ল্যাঙ্গুয়েজ, কনফিডেন্স এবং আই-কন্ট্যাক্ট (Eye Contact) মার্ক করবেন। সে কি এনএলপি (NLP) টেকনিক ব্যবহার করে ইনভেস্টরের মনোযোগ ধরে রাখতে পেরেছে? তার পিচিংয়ে কি কোনো 'ছক' বা ইমোশনাল স্টোরিটেলিং ছিল? সে কি পরিষ্কারভাবে তার ফিন্যান্সিয়াল নিড বা 'The Ask' (কত টাকা দরকার) বোঝাতে পেরেছে?

যখন একজন ট্রেইনি এই তিনটি ধাপের পোর্টফোলিওতে তার যোগ্যতার প্রমাণ রাখতে পারবে, কেবল তখনই আপনি একজন গ্লোবাল অ্যাসেসর হিসেবে তার সার্টিফিকেটে 'Competent' সিলমোহরটি যুক্ত করবেন। এই সার্টিফিকেটটি শুধু একটা কাগজের টুকরো হবে না, এটি হবে তার রক্ত, ঘাম এবং মেধার এক অকাট্য আন্তর্জাতিক স্বীকৃতি।

ট্রেইনার এবং অ্যাসেসরের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

ট্রেইনিংয়ের শেষ ধাপে এসে লার্নারদের সঠিকভাবে মূল্যায়ন করার জন্য আপনার নিজের মানসিক প্রস্তুতি এই চেকলিস্টের সাথে মিলিয়ে নিন:

কম্পিটেন্সি-বেসড অ্যাসেসমেন্ট (CBT&A) চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাঙ্গিক্যাল নোট ও কৌশল
১. ফ্রেমওয়ার্ক-অ্যাগনস্টিক: আমার অ্যাসেসমেন্ট মেথড কি নির্দিষ্ট দেশের নিয়মে আটকে আছে, নাকি এটি একটি গ্লোবাল এবং সর্বজনীন স্ট্যান্ডার্ড মেনে তৈরি?	[]	
২. সাইকোলজিক্যাল সেফটি: আমি কি 'ফেল' শব্দটি বাদ দিয়ে লার্নারদের 'Not Yet Competent' বলে তাদের শেখার দরজাটা খোলা রেখেছি?	[]	
৩. এভিডেন্স কালেকশন: আমি কি শুধু অনুমানের ওপর ভিত্তি করে মূল্যায়ন করছি, নাকি তাদের পোর্টফোলিও (BMC, ফিন্যান্সিয়াল প্ল্যান) দেখে প্রমাণ সংগ্রহ করেছি?	[]	
৪. সিনারিও-বেসড প্রশ্ন: আমার নলেজ টেস্টে কি মুখস্থ বিদ্যার বদলে বাস্তব পরিস্থিতি বা সমস্যা সমাধানের প্রশ্ন যুক্ত করা হয়েছে?	[]	
৫. লাইভ অবজারভেশন: পিচিং সেশনে আমি কি শুধু স্লাইডের ডিজাইন দেখছি, নাকি উদ্যোক্তার কনফিডেন্স, বডি ল্যাঙ্গুয়েজ এবং অ্যাটিটিউড মূল্যায়ন করছি?	[]	

"একজন সাধারণ পরীক্ষক শুধু ভুল ধরেন, আর একজন আন্তর্জাতিক মানের অ্যাসেসর সম্ভাবনা খুঁজে বের করেন। আপনি যখন কম্পিটেন্সি-বেসড অ্যাসেসমেন্ট দিয়ে একজন লার্নারকে মূল্যায়ন করেন, তখন আপনি মূলত তার অতীতকে বিচার করেন না, আপনি তার আগামী দিনের সফল ভবিষ্যতের একটি নিখুঁত ভিত্তিপ্রস্তর স্থাপন করেন।"

ট্রেইনিং লজিস্টিকস এবং ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট

সবাই কন্টেন্ট, বডি ল্যাঙ্গুয়েজ আর সাইকোলজি নিয়ে মেতে থাকে। কিন্তু একটু চিন্তা করে দেখুন তো, আপনার প্রেজেন্টেশন স্লাইডটা হয়তো পৃথিবীর সেরা, আপনার গলার আওয়াজ একদম জাদুকরী, আপনার মডিউলে গ্লোবাল ফ্রেমওয়ার্কের কোনো অভাব নেই। কিন্তু আপনি ক্লাসে ঢুকে দেখলেন প্রজেক্টরের ক্যাবল কাজ করছে না। আপনি বোর্ডে কিছু লিখতে গেলেন, মার্কারের কালি একদম শুকানো এবং ঘষে ঘষে লিখতে হচ্ছে। দুপুরের খাবারের পর এসিটা ছুট করে বন্ধ হয়ে গেল, আর গরমের কারণে লার্নারদের চোখ ঘুমে বুজে আসতে শুরু করল।

এই পরিস্থিতিতে আপনার সেই জাদুকরী বডি ল্যাঙ্গুয়েজ বা গ্লোবাল কন্টেন্ট কি কোনো কাজে আসবে? একদমই না। প্রাপ্তবয়স্ক লার্নারদের মনস্তত্ত্ব হলো, তারা শারীরিক এবং পারিপার্শ্বিক আরামের (Physical and Environmental Comfort) ব্যাপারে অত্যন্ত সংবেদনশীল। পরিবেশ যদি তাদের অনুকূলে না থাকে, তবে তাদের মগজ নতুন কোনো তথ্য গ্রহণ করা পুরোপুরি বন্ধ করে দেয়।

একজন সাধারণ ট্রেইনার ভাবেন, "লজিস্টিকস তো আয়োজক বা কো-অর্ডিনেটরদের কাজ, আমার কাজ শুধু লেকচার দেওয়া।" আর ঠিক এখানেই সাধারণ ট্রেইনাররা হেঁচট খান। একজন মাস্টার ট্রেইনার বা 'স্কিলস আর্কিটেক্ট' খুব ভালো করেই জানেন যে, লজিস্টিকস এবং ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট হলো একটা ট্রেইনিংয়ের 'অদৃশ্য মেরুদণ্ড' (Invisible Backbone)। মেরুদণ্ড সোজা না থাকলে যেমন মানুষ দাঁড়াতে পারে না, তেমনি লজিস্টিকস পারফেক্ট না থাকলে কোনো সেশন সফল হতে পারে না।

কক্সবাজারে বা বিভিন্ন প্রত্যন্ত অঞ্চলে যখন আমরা বড় বড় প্রজেক্টের কাজ করি, তখন অনেক সময় ফাইভ-স্টার হোটেলের মতো সুবিধা পাওয়া যায় না। সেখানে হয়তো কারেন্ট চলে যাওয়ার ভয় থাকে, সাউন্ড সিস্টেম ইকো করতে পারে। এই ধরনের চ্যালেঞ্জিং পরিস্থিতিতেও একজন মাস্টার ট্রেইনার কীভাবে নিজের ক্লাসরুমের পরিবেশকে একটা নিয়ন্ত্রিত ল্যাবরেটরির মতো নিখুঁত করে তোলেন, কীভাবে বসার জায়গার সাইকোলজি দিয়ে

লার্নারদের মন নিয়ন্ত্রণ করেন, আজ আমরা সেই পর্দার পেছনের গোপন ইঞ্জিনিয়ারিংগুলো শিখব।

রুম লেআউট সাইকোলজি: ট্রেইনিংয়ের উদ্দেশ্য অনুযায়ী সিটিং অ্যারেঞ্জমেন্ট

আপনি ক্লাসরুমে ঢোকার পর প্রথম যে জিনিসটা আপনার চোখে পড়ে, তা হলো চেয়ার-টেবিলগুলো কীভাবে সাজানো আছে। আপনি হয়তো ভাবছেন, এটা স্বেচ্ছা ফার্নিচার সাজানোর বিষয়। কিন্তু আচরণগত মনোবিজ্ঞান (Behavioral Psychology) বলে, একটি রুমের সিটিং অ্যারেঞ্জমেন্ট বা লেআউট লার্নারদের অবচেতন মনে ঠিক করে দেয় যে ক্লাসে আজ 'পাওয়ার ডায়নামিক্স' বা ক্ষমতার কেন্দ্র কার হাতে থাকবে এবং তারা নিজেদের মধ্যে কতটা কথা বলতে পারবে।

আপনার ট্রেইনিংয়ের উদ্দেশ্যের ওপর ভিত্তি করে রুম লেআউট বদলাতে হয়। আসুন তিনটি প্রধান লেআউটের মনস্তাত্ত্বিক দিকগুলো বুঝে নিই:

- ১. ইউ-শেপ (U-Shape) বা ঘোড়ার নালের আকৃতি:** উদ্যোক্তা উন্নয়ন এবং এনএলপি (NLP) ভিত্তিক সেশনের জন্য এটি সারা পৃথিবীতে মাস্টার ট্রেইনারদের সবচেয়ে প্রিয় লেআউট। এখানে টেবিলগুলো ইংরেজি 'U' অক্ষরের মতো সাজানো থাকে এবং ট্রেইনার ইউ-এর খোলা অংশে দাঁড়ান। এই লেআউটে ক্লাসের প্রতিটি লার্নার একে অপরের চোখের দিকে তাকাতে পারে। কেউ কারো পেছনে লুকিয়ে থাকতে পারে না। ট্রেইনার যখন ইউ-এর একদম ভেতরে (মাঝখানে) হেঁটে যান, তখন তিনি লার্নারদের পার্সোনাল স্পেসে বা 'ভালনারেবিলিটি জোন'-এ প্রবেশ করেন, যা তাদের মধ্যে এক জাদুকরী সংযোগ বা Rapport তৈরি করে। যখন আপনার সেশনে প্রচুর উন্মুক্ত আলোচনা, প্রশ্নোত্তর এবং কেস স্টাডি বিশ্লেষণ থাকবে। এটি লার্নারদের মনে এই সিগন্যাল দেয় যে, "আমরা সবাই সমান এবং আমরা সবাই মিলে শিখছি।"
- ২. ক্লাস্টার বা ক্যাবারে স্টাইল (Cluster / Cabaret Style):** এখানে ৪-৬ জনের ছোট ছোট গ্রুপ করে রাউন্ড টেবিল বা চারকোনা টেবিলের চারপাশে বসানো হয়। অনেকটা রেস্টুরেন্ট বা ক্যাফের মতো পরিবেশ। এই লেআউটটি পুরোপুরি

'টিমওয়ার্ক' এবং 'পিয়র-টু-পিয়র লার্নিং' (Peer-to-peer learning) বা সহপাঠীদের কাছ থেকে শেখার মানসিকতা তৈরি করে। এখানে লার্নারদের মনোযোগ ট্রেইনারের দিকে যতটা থাকে, তার চেয়ে বেশি থাকে নিজের গ্রুপের সদস্যদের দিকে। যখন আপনি 'বিজনেস মডেল ক্যানভাস' (BMC) পূরণ করতে দেবেন, ব্রেনস্টর্মিং গেম খেলাবেন বা পিচ ডেক তৈরির মতো গভীর প্রজেক্টের কাজ দেবেন। তবে খেয়াল রাখবেন, কেউ যেন ট্রেইনারের দিকে পিঠ করে না বসে; সবার চেয়ার যেন অর্ধ-চন্দ্রাকারে বোর্ডের দিকে ফেরানো থাকে (যাকে Cabaret স্টাইল বলে)।

৩. **থিয়েটার বা ক্লাসরুম স্টাইল (Theater / Traditional Style):** এখানে চেয়ারগুলো সারিবদ্ধভাবে সাজানো থাকে, আর সামনে ট্রেইনারের মঞ্চ থাকে। এটি একটি ওয়ান-ওয়ে বা একমুখী যোগাযোগের লেআউট। এখানে পেছনের সারির মানুষগুলো নিজেদের আইসোলেটেড বা বিচ্ছিন্ন ভাবে। ট্রেইনার এখানে একমাত্র 'অথরিটি' বা জ্ঞানের উৎস হিসেবে প্রতিষ্ঠিত হন। উদ্যোক্তা ট্রেইনিংয়ে এই লেআউট যতটা সম্ভব এড়িয়ে চলাই ভালো। তবে যদি লার্নারের সংখ্যা ১০০ এর বেশি হয় এবং আপনার উদ্দেশ্য শুধু একটি মোটিভেশনাল স্পিচ বা ইনফরমেটিভ লেকচার দেওয়া হয়, তবেই এই লেআউট ব্যবহার করবেন।

ট্রেইনিং ম্যাটেরিয়ালস এবং লজিস্টিকস চেকলিস্ট (Trainer's Survival Kit)

একজন সার্জন যেমন অপারেশন থিয়েটারে ঢোকান আগে তার প্রতিটি স্ক্যালপেল এবং কাঁচি নিখুঁতভাবে চেক করেন, একজন মাস্টার ট্রেইনারকেও তেমনি তার ম্যাটেরিয়ালস নিয়ে অবসেসড বা খুঁতখুঁতে হতে হয়। আপনি যখন প্রফেশনালি সেশন নিতে যাবেন, তখন আয়োজকদের ওপর শতভাগ নির্ভর করে খালি হাতে যাওয়াটা বোকামি। আপনার নিজের একটি 'সারভাইভাল কিট' থাকা উচিত।

এখানে এমন কিছু ম্যাটেরিয়ালসের কথা বলছি, যা আপনার সেশনকে সাধারণ থেকে অসাধারণ করে তুলবে:

১. **হোয়াইটবোর্ডের চেয়ে ফ্লিপচার্টের জাদুকরী ক্ষমতা:** অনেক ট্রেইনার শুধু হোয়াইটবোর্ডে লেখেন। হোয়াইটবোর্ডের সবচেয়ে বড় সমস্যা হলো, জায়গা শেষ হলে আপনাকে লেখা মুছে ফেলতে হবে। অর্থাৎ, আপনি আপনার লার্নারদের তৈরি করা অমূল্য আইডিয়াগুলো চিরতরে মুছে ফেললেন! এর বদলে 'ফ্লিপচার্ট স্ট্যান্ড' এবং বড় কাগজ ব্যবহার করুন। যখন একটি কেস স্টাডি বা আইডিয়ার কাগজ লেখা শেষ হবে, সেটি ছিঁড়ে মাস্কিং টেপ দিয়ে ক্লাসরুমের দেয়ালে আটকে দিন। ৫ দিনের সেশন শেষে দেখবেন, পুরো ক্লাসরুমের দেয়ালগুলো আপনাদের তৈরি করা জ্ঞানে ওয়ালপেপার হয়ে গেছে। এটি লার্নারদের অবচেতনে বিশাল এক অর্জনের অনুভূতি (Sense of Achievement) দেয়।
২. **মেটাপ্ল্যান কার্ডস এবং রঙের মনস্তত্ত্ব (Metaplan Cards):** অ্যাড্বেগিজি বা প্রাপ্তবয়স্কদের লার্নিংয়ে আমরা জেনেছি যে সবাই মুখে কথা বলতে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করে না। তাদের আইডিয়াগুলো বের করে আনার সবচেয়ে শক্তিশালী টুল হলো বিভিন্ন রঙের ছোট ছোট মেটাপ্ল্যান কার্ড বা স্টিকি নোট। লার্নারদের বলুন, ব্যবসার 'সমস্যাগুলো' লাল বা গোলাপি কার্ডে লিখতে। 'সমাধানগুলো' সবুজ কার্ডে লিখতে। আর নতুন 'আইডিয়াগুলো' হলুদ কার্ডে লিখতে। যখন তারা এই কার্ডগুলো বোর্ডে লাগাবে, তখন পুরো বিজনেস প্ল্যানটা একটা রঙিন ভিজুয়াল ম্যাপে পরিণত হবে।
৩. **মার্কার পেনের রুলস:** শুকনো বা কালচে হয়ে আসা মার্কার লার্নারদের চোখের জন্য মারাত্মক বিরক্তিকর। সেশনে ঢোকান আগে সবসময় ফ্রেশ মার্কার চেক করে নিন। লেখার সময় কালো বা গাঢ় নীল রং ব্যবহার করুন, কারণ এগুলো দূর থেকে সবচেয়ে ভালো দেখা যায়। গুরুত্বপূর্ণ কোনো শব্দ আন্ডারলাইন করতে লাল রং ব্যবহার করুন, আর ইতিবাচক কোনো সমাধান লিখতে সবুজ রং ব্যবহার করুন।
৪. **মাস্কিং টেপ (Blue Tack / Masking Tape):** দেয়ালে কাগজ বা ক্যানভাস লাগানোর সময় কখনো সাধারণ কস্টেপ বা স্কচটেপ ব্যবহার করবেন না; এতে হোটেলের বা ভেন্যুর দেয়ালের রং নষ্ট হতে পারে, যা আপনাকে চরম অপ্রীতিকর পরিস্থিতিতে ফেলবে। সবসময় ভালো মানের মাস্কিং টেপ বা ব্লু-ট্যাক (Blue Tack) সাথে রাখবেন।

সেশন শুরুর আগের ৩০ মিনিটের গোল্ডেন রুলস (Master Trainer's Pre-flight Checklist)

একজন পাইলট যেমন আকাশে ওড়ার আগে তার ককপিটে বসে 'প্রি-ফ্লাইট চেক' করেন, একজন মাস্টার ট্রেইনারকেও সেশনে লার্নাররা ঢোকানোর অন্তত ৩০ মিনিট আগে ক্লাসরুমে প্রবেশ করতে হয়। এই ৩০ মিনিট হলো আপনার জোন বা আপনার সাম্রাজ্য। এই সময়ে আপনি পরিবেশটাকে আপনার বশে আনবেন। আপনি যদি লার্নারদের সাথে একই সময়ে বা লার্নাররা এসে বসার পর ক্লাসে ঢোকেন, তবে আপনি প্রথমেই মনস্তাত্ত্বিক কন্ট্রোল হারিয়ে ফেলবেন।

এই ৩০ মিনিটের গোল্ডেন রুলসগুলো আজীবন মনে রাখবেন:

- **রুল ১: ওয়াক দ্য রুম (Own the Space):** রুমে ঢুকে আগে পুরো রুমটা একবার হেঁটে ঘুরে আসুন। সবচেয়ে পেছনের চেয়ারে গিয়ে বসুন এবং দেখুন সেখান থেকে প্রজেক্টরের স্ক্রিন বা ফ্লিপচার্ট ঠিকমতো দেখা যায় কি না। এসি বা ফ্যানের শব্দে আপনার কথা শুনতে পেছনের মানুষের কষ্ট হবে কি না তা চেক করুন। আপনি যখন রুমের প্রতিটি কোণ সম্পর্কে জানবেন, তখন ক্লাস চলাকালীন আপনি পুরো আত্মবিশ্বাসের সাথে রুমের যেকোনো জায়গায় মুভ করতে পারবেন।
- **রুল ২: টেকনোলজি চেক এবং ব্যাকআপ (Tech & Stress Test):** ল্যাপটপ অন করুন, প্রজেক্টরের সাথে কানেক্ট করুন এবং আপনার প্রেজেন্টেশনের প্রথম থেকে শেষ পর্যন্ত একবার ক্লিক করে দেখে নিন। যদি কোনো ভিডিও থাকে, তবে সেটি প্লে করে সাউন্ড চেক করুন। ক্লিকারের ব্যাটারি ঠিক আছে কি না তা দেখুন। মাস্টার ট্রেইনাররা কখনোই শুধু ল্যাপটপে স্লাইড রাখেন না; তাদের পকেটে একটা পেনড্রাইভে এবং ইমেইলে ক্লাউড ব্যাকআপ থাকে। যদি ল্যাপটপ ব্র্যাশও করে, তবুও সেশন যেন এক সেকেন্ডের জন্যও না থামে।
- **রুল ৩: থার্মোস্ট্যাট কন্ট্রোল (তাপমাত্রা ও আলোর খেলা):** লাঞ্চের পর সেশন হলে রুমের তাপমাত্রা একটু কম (Cooler) রাখুন, ২২ থেকে ২৪ ডিগ্রি

সেলসিয়াসের মধ্যে। গরম বা গুমোট পরিবেশ মানুষের মস্তিষ্কে অক্সিজেনের ফ্লো কমিয়ে দেয় এবং মেলাটোনিन (ঘুমের হরমোন) বাড়িয়ে দেয়। একইভাবে, রুমের আলো সবসময় উজ্জ্বল রাখবেন। আবছা আলো রোমান্টিক ডিনারের জন্য ভালো, কিন্তু লার্নিংয়ের জন্য এটি মারাত্মক ক্ষতিকর।

- **রুল ৪: অ্যাংকরিং মিউজিক (Setting the Mood):** লার্নাররা যখন ট্রেইনিং রুমে প্রবেশ করে, তখন পিনপতন নীরবতা থাকলে পরিবেশটা খুব ভারী এবং গম্ভীর (অনেকটা ভাইভা বোর্ডের মতো) মনে হয়। লার্নাররা রুমে ঢোকান ঠিক ১০ মিনিট আগে সাউন্ড সিস্টেমে খুব সফট এবং ইনস্ট্রুমেন্টাল কোনো মিউজিক (যেমন, ৬০ বিট পার মিনিটের কোনো ক্লাসিক্যাল বা ফোকাস মিউজিক) প্লে করে দিন। এটি তাদের সাবকনশাস মাইন্ডে একটা ওয়েলকামিং বা স্বাগত জানানোর ফিলিং তৈরি করবে। যখন আপনি সেশন শুরু করার জন্য মিউজিকটা ফেড-আউট করে বন্ধ করবেন, তখন ওই ছট করে নেমে আসা নীরবতাটাই আপনার জন্য একটা 'সাইকোলজিক্যাল হুক' বা অ্যাংকর হিসেবে কাজ করবে এবং সবার মনোযোগ সাথে সাথে আপনার দিকে চলে আসবে।
- **রুল ৫: ফিজিক্যাল গ্রাউন্ডিং (The Final Breath):** সব লজিস্টিকস চেক করা শেষ? এবার লার্নাররা আসার ঠিক ২ মিনিট আগে এক গ্লাস পানি খান। চোখ বন্ধ করে ৩ বার বুক ভরে গভীর শ্বাস নিন (Deep Diaphragmatic Breathing)। নিজের কাঁধ সোজা করুন এবং মুখে একটা চমৎকার উষ্ণ হাসি ফুটিয়ে তুলুন। আপনার ভেতরের সমস্ত ব্যক্তিগত স্ট্রেস, রাস্তার ট্রাফিক জ্যামের বিরক্তি, বা পারিপার্শ্বিক চাপগুলো এই শ্বাসের সাথে বাইরে ফেলে দিন। আপনি এখন আর সাধারণ কোনো মানুষ নন; আপনি এখন এই রুমের মাস্টার ট্রেইনার, একজন লাইফ-চেঞ্জার।

ট্রেইনারের প্রাক্টিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

সেশনে যাওয়ার আগে আপনার লজিস্টিকস এবং রুম ম্যানেজমেন্ট প্রস্তুতি এই চেকলিস্টের সাথে মিলিয়ে নিন:

ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট ও লজিস্টিকস চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার প্রাক্টিক্যাল নোট ও কৌশল
১. পারপাস-ড্রিভেন লেআউট: আমার আজকের সেশনের উদ্দেশ্য (যেমন- গ্রুপ ওয়ার্ক নাকি ওপেন ডিসকাশন) অনুযায়ী কি আমি রুমের সিটিং প্ল্যান (U-shape বা Cluster) সেট করেছি?	[]	
২. সারভাইভাল কিট রেডি: আমার ব্যাগে কি ফ্রেশ মার্কার, মেটাপ্ল্যান কার্ড, মাস্কিং টেপ এবং স্লাইডের পেনড্রাইভ ব্যাকআপ আছে?	[]	
৩. প্রি-ফ্লাইট চেক: আমি কি লার্নারদের আসার অন্তত ৩০ মিনিট আগে রুমে ঢুকে অডিও, ভিডিও এবং প্রজেক্টর চেক করার রুটিন মেনেছি?	[]	
৪. এনভায়রনমেন্ট কন্ট্রোল: পেছনের বেঞ্চ থেকে কি আমার বোর্ডের লেখা স্পষ্ট দেখা যায় এবং রুমের তাপমাত্রা কি লার্নিংয়ের অনুকূলে আছে?	[]	
৫. স্টেট শিফটিং: সেশন শুরুর ঠিক আগে আমি কি নিজের ফিজিক্যাল এবং মেন্টাল স্টেটকে 'উষ্ণ এবং আত্মবিশ্বাসী' পর্যায়ে রি-সেট করে নিয়েছি?	[]	

"ট্রেইনিং লজিস্টিকস হলো ম্যাজিক শো-এর ব্যাকস্টেজের মতো। দর্শক বা লার্নাররা কখনোই বুঝতে পারবে না যে লাইটটা ঠিকমতো ফেলার জন্য বা সাউন্ডটা নিখুঁত করার জন্য আপনি কতটুকু ঘাম ঝরিয়েছেন; তারা শুধু আপনার ম্যাজিকটা দেখবে এবং মুগ্ধ হবে। আপনার ওয়ার্কশপ ম্যানেজমেন্ট যত নিখুঁত হবে, ক্লাসরুমে আপনার রাজত্ব তত বেশি নিরঙ্কুশ এবং জাদুকরী হবে।"

মাস্টার ট্রেইনার হিসেবে নিজের ব্র্যান্ডিং ও ক্যারিয়ার গ্রোথ

বিগত অধ্যায়ে আমরা শিখেছি কীভাবে লার্নারদের মনস্তত্ত্ব বুঝতে হয়, কীভাবে সেশন ডিজাইন করতে হয়, আর কীভাবে ক্লাসরুমের কঠিন পরিস্থিতি হাসিমুখে সামাল দিতে হয়। সহজ কথায়, আপনি এখন ক্লাসরুমের ভেতরের একজন জাদুকর। কিন্তু একটু বাস্তবতার নিরিখে ভাবুন তো, আপনি যতই ভালো ট্রেইনার হোন না কেন, যদি পৃথিবীর কেউ আপনার কথা না জানে, যদি কোনো বড় আন্তর্জাতিক সংস্থা আপনার ডাক না পায়, তবে আপনার এই জাদুকরী স্কিলগুলো কি চার দেয়ালের ভেতরেই আটকে থাকবে না?

অনেকেই মনে করেন, "আমি তো ভালো ট্রেইনিং দিই, একদিন না একদিন ঠিকই ডাক পাব।" এই ধারণাটি আজকের প্রতিযোগিতামূলক দুনিয়ায় একটা বড় বোকামি। ট্রেইনিং দেওয়াটা আপনার স্কিল বা দক্ষতা, কিন্তু সেই স্কিলটাকে সঠিক মোড়কে সঠিক মানুষের কাছে পৌঁছে দেওয়াটা হলো আপনার 'ব্র্যান্ডিং'। আমি আমার নিজের জীবনের অভিজ্ঞতা থেকে বলতে পারি, একজন সাধারণ লোকাল ট্রেইনার থেকে ইন্টারন্যাশনাল TVET এক্সপার্ট বা লিড ট্রেইনার হওয়ার জার্নিটা শুধু বেশি বেশি ক্লাস নেওয়ার ওপর নির্ভর করে না; এটি নির্ভর করে আপনি নিজেকে কীভাবে 'পজিশনিং' (Positioning) করছেন তার ওপর।

আপনি কি শুধু অন্যের লেখা স্লাইড পড়ে শোনানো একজন 'ডেলিভারি ম্যান'? নাকি আপনি এমন একজন মানুষ যিনি একটা পুরো সিস্টেমকে নতুন করে ডিজাইন করতে পারেন? আমি ট্রেইনারদের সবসময় বলি, নিজেদের 'শিক্ষক' বা 'স্পিকার' না ভেবে 'স্কিলস আর্কিটেক্ট' (Skills Architect) বা দক্ষতা নির্মাণের স্থপতি হিসেবে ভাবতে শিখুন। একজন আর্কিটেক্ট যেমন ইটের পর ইট গেঁথে একটা সুন্দর ইমারত তৈরি করেন, আপনিও তেমনি মানুষের মাথার ভেতর নতুন চিন্তার ইমারত তৈরি করেন।

আজকের এই শেষ আড্ডায় আমরা শিখব কীভাবে একজন 'স্কিলস আর্কিটেক্ট' হিসেবে নিজেকে গ্লোবাল মার্কেটে এস্টাবলিশ করতে হয়। কীভাবে আইএলও (ILO) বা জিআইজেড

(GIZ)-এর মতো আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর সাথে প্রফেশনালি কাজ করার মানসিকতা তৈরি করতে হয় এবং নিজের মেধা বা কন্টেন্টকে কপিরাইট করে আন্তর্জাতিক মানে নিয়ে যেতে হয়। আসুন, এবার নিজের ক্যারিয়ারের গ্রাফটাকে রকেটের গতিতে ওপরে তোলার ব্লু-প্রিন্টটা তৈরি করে ফেলি।

একজন 'স্কিলস আর্কিটেক্ট' হিসেবে নিজের পোর্টফোলিও তৈরি করা

প্রফেশনাল দুনিয়ায় আপনার প্রথম পরিচয় হলো আপনার সিভি (CV)। কিন্তু যখন আপনি কনসালট্যান্সি বা মাস্টার ট্রেইনার লেভেলে কাজ করতে চাইবেন, তখন ২-৩ পৃষ্ঠার একটা বোরিং সিভি দিয়ে কাজ হবে না। আপনার প্রয়োজন একটি শক্তিশালী 'পোর্টফোলিও' (Portfolio)। সিভি বলে আপনি অতীতে কী কী দায়িত্ব পালন করেছেন, আর পোর্টফোলিও প্রমাণ করে আপনি বাস্তবে কী 'ইমপ্যাক্ট' বা ফলাফল তৈরি করেছেন।

কীভাবে একটি মাস্টার ট্রেইনার পোর্টফোলিও সাজাবেন?

১. ইমপ্যাক্ট বা ফলাফল হাইলাইট করুন (Result-Oriented Profiling):

আপনার পোর্টফোলিওতে এটা লিখবেন না যে, "আমি ১০০টি এন্টারপ্রেনিউরশিপ ট্রেইনিং সেশন নিয়েছি।" এর বদলে লিখুন, "আমি ১০০টি সেশন পরিচালনার মাধ্যমে ৫০০ জন প্রাস্তিক তরুণকে উদ্যোক্তা হতে সাহায্য করেছি, যাদের মধ্যে বর্তমানে ২০০ জন সফলভাবে ব্যবসা পরিচালনা করে লোকাল অর্থনীতিতে অবদান রাখছেন।" কার্কপ্যাট্রিকের লেভেল ফোর (Level 4) মূল্যায়নের ডেটাগুলো এখানে ব্যবহার করুন। আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলো এই 'ফলাফল' বা ইমপ্যাক্ট দেখতে চায়।

২. মেথডলজি এবং ফ্রেমওয়ার্ক প্রদর্শন (Showcasing Your Tools):

আপনি সেশনে কী কী বৈশ্বিক টুলস ব্যবহার করেন, তার উল্লেখ থাকতে হবে। আপনার পোর্টফোলিওতে স্পষ্টভাবে লেখা থাকতে হবে যে আপনি 'অ্যান্ড্রাগজি' (Andragogy), 'CBT&A' (Competency-Based Training & Assessment), 'SCAMPER' টেকনিক এবং 'এনএলপি' (NLP) বা নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিংয়ের মেথডগুলো ব্যবহার করে সেশন ফ্যাসিলিটেট করেন। যখন কোনো গ্লোবাল ডিরেক্টর আপনার প্রোফাইলে এই

শব্দগুলো দেখবেন, তিনি সাথে সাথে বুঝে যাবেন যে আপনি কোনো সাধারণ মোটিভেশনাল স্পিকার নন, আপনি একজন প্রফেশনাল 'স্কিলস আর্কিটেক্ট'।

৩. **ভিজুয়াল এভিডেন্স (Visual Proof):** আপনার ট্রেইনিংয়ের কিছু প্রফেশনাল এবং কোয়ালিটি ছবি যুক্ত করুন। তবে মনে রাখবেন, শুধু আপনার স্টেজে দাঁড়িয়ে লেকচার দেওয়ার ছবি নয়; লার্নাররা মেটাপ্ল্যান কার্ড দিয়ে গ্রুপ ওয়ার্ক করছে, ফ্লোরে বসে বিজনেস মডেল ক্যানভাস (BMC) তৈরি করছে, আর আপনি তাদের মাঝে একজন গাইড হিসেবে দাঁড়িয়ে আছেন, এমন 'অ্যাক্টিভ লার্নিং'-এর ছবি পোর্টফোলিওতে দিন। এটি আপনার ফ্যাসিলিটেশন স্কিলের সবচেয়ে বড় প্রমাণ।

৪. **পার্সোনাল ব্র্যান্ড আইডেন্টিটি (Personal Branding):** আপনার কাজের একটি সিগনেচার স্টাইল বা নাম থাকা উচিত। যেমন আমার কাজের ক্ষেত্রগুলোকে আমি 'The Skills Architect' বা 'LaunchPad' ইত্যাদি নামের অধীনে একটা প্রফেশনাল রূপ দেওয়ার চেষ্টা করি। আপনার সোশ্যাল মিডিয়া (বিশেষ করে LinkedIn) প্রোফাইলটিকে একটি জ্যাস্ট পোর্টফোলিওতে রূপান্তর করুন। সেখানে আপনার ট্রেইনিংয়ের ছোট ছোট ইনসাইট, লার্নারদের সাফল্যের গল্প এবং বিহেভিয়ারাল সাইকোলজি নিয়ে আপনার চিন্তাভাবনাগুলো রেগুলার শেয়ার করুন।

বিভিন্ন আন্তর্জাতিক সংস্থা বা করপোরেট বডির সাথে প্রফেশনালি কাজ করার গাইডলাইন

লোকাল এনজিও বা ছোট প্রতিষ্ঠানের সাথে কাজ করা আর GIZ, ILO এর মতো জায়ান্ট আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর সাথে লিড ট্রেইনার বা কনসালট্যান্ট হিসেবে কাজ করার মধ্যে আকাশ-পাতাল তফাত রয়েছে। দীর্ঘ অভিজ্ঞতা থেকে আমি বলতে পারি, তারা শুধু আপনার কথা বলার দক্ষতা দেখে না, তারা দেখে আপনার 'প্রফেশনালিজম' এবং 'সিস্টেম থিংকিং' (System Thinking) করার ক্ষমতা।

আন্তর্জাতিক সংস্থার সাথে কাজ করার মাস্টার গাইডলাইন:

- **তাদের 'ভাষা' এবং 'ম্যাড্বেট' বুঝতে পারা:** আন্তর্জাতিক সংস্থাগুলোর কিছু সুনির্দিষ্ট লক্ষ্য বা গ্লোবাল ম্যাড্বেট থাকে, যেমন জেন্ডার ইকুয়ালিটি (লিঙ্গ সমতা), গ্রিন স্কিলস (পরিবেশবান্ধব দক্ষতা), সোশ্যাল ইনক্লুশন (সামাজিক অন্তর্ভুক্তি) এবং ডিসেন্ট ওয়ার্ক (শোভন কাজ)। আপনি যখন তাদের সাথে কোনো মিটিংয়ে বা ইনসেপশন রিপোর্ট রিভিউতে (Inception Report Review) বসবেন, তখন আপনার প্রস্তাবিত মডিউল বা ট্রেইনিং প্ল্যানের পরতে পরতে যেন এই গ্লোবাল লক্ষ্যগুলোর প্রতিফলন থাকে। আপনাকে তাদের বোঝাতে হবে যে আপনার ট্রেইনিং শুধু উদ্যোক্তা বানাচ্ছে না, বরং এটি সমাজের পিছিয়ে পড়া নারীদের মূলধারায় আনছে বা পরিবেশ রক্ষায় অবদান রাখছে।
- **ডকুমেন্টস এবং রিপোর্টিংয়ে পারফেকশন:** ট্রেইনিং রুমে আপনি যতই ম্যাজিক দেখান না কেন, আন্তর্জাতিক প্রজেক্টগুলোতে দিনশেষে আপনার কাজের মূল্যায়ন হবে আপনার রিপোর্টিংয়ের ওপর। একটি প্রফেশনাল 'ইনসেপশন রিপোর্ট' (Inception Report) বা 'ট্রেইনিং কমপ্লিশন রিপোর্ট' কীভাবে তৈরি করতে হয়, কীভাবে লার্নারদের ডেটা, প্রি-টেস্ট/পোস্ট-টেস্ট অ্যানালাইসিস এবং কেস স্টাডিগুলো গ্রাফ ও চার্টের মাধ্যমে সুন্দর করে প্রেজেন্ট করতে হয়, তা আপনাকে আয়ত্ত করতে হবে। টাইমলাইন বা ডেডলাইন মিস করা গ্লোবাল কালচারে একটা মারাত্মক অপরাধ।
- **স্টেকহোল্ডার ম্যানেজমেন্ট (Stakeholder Management):** বড় প্রজেক্টে কাজ করার সময় আপনাকে শুধু লার্নারদের হ্যান্ডেল করলেই হয় না। সেখানে সরকারি কর্মকর্তা, ফান্ডিং এজেন্সির প্রতিনিধি এবং লোকাল পার্টনাররা থাকেন। একজন ন্যাশনাল টিম লিডার বা লিড ট্রেইনার হিসেবে আপনার কাজ হলো এই ভিন্ন ভিন্ন ইগোর মানুষগুলোকে একটা কমন লক্ষ্যের দিকে এক সুতোয় গেঁথে ফেলা। এখানেই আপনার আচরণগত মনোবিজ্ঞান (Behavioral Psychology) এবং এনএলপি-এর র্যাপো বিল্ডিং (Rapport Building) স্কিল সবচেয়ে বেশি কাজে লাগবে।

অনবরত নিজের স্কিল আপগ্রেড করা এবং নিজের তৈরি ToT মডিউল কপিরাইট বা গ্লোবাল স্ট্যাভার্ভে নিয়ে যাওয়া

প্রযুক্তির চরম উৎকর্ষ এবং আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্সের (AI) এই যুগে যে ট্রেইনার মনে করেন "আমি তো সব শিখে গেছি", তার ক্যারিয়ারের মৃত্যু অবধারিত। একজন মাস্টার ট্রেইনারের সবচেয়ে বড় গুণ হলো তিনি আজীবন একজন ছাত্র।

১. স্কিল আপগ্রেডেশন (Continuous Evolution): শুধু এন্টারপ্রেনিউরশিপের গণ্ডিতে আটকে থাকলে আপনি অনন্য হতে পারবেন না। নিজের বিষয়ের বাইরে গিয়ে অন্য বিষয়গুলো শিখুন। যেমন, বিহেভিয়ারাল থেরাপি, হিউম্যান সাইকোলজি, বা এনএলপি (NLP)। আমি ব্যক্তিগতভাবে সাইকোলজি এবং মানুষের আচরণের বিজ্ঞান নিয়ে কাজ করতে ভালোবাসি। আমার স্ত্রী, যিনি একজন প্রফেশনাল বিহেভিয়ার থেরাপিস্ট, তার সাথে মিলে আমরা 'MagicWorks'-এর মতো যৌথ উদ্যোগ নিয়ে যখন কাজ করি, তখন ব্যবসার কাঠখোঁটা থিওরির সাথে হিউম্যান সাইকোলজির একটা দারুণ ফিউশন তৈরি হয়। এভাবেই নিজের ট্রেইনিং স্টাইলটাকে সবসময় এক ধাপ এগিয়ে রাখতে হয়।

২. নিজের ইন্টেলেকচুয়াল প্রপার্টি (IP) বা কন্টেন্ট প্রটেকশন: আপনি যখন আপনার দীর্ঘ অভিজ্ঞতা, ঘাম আর মেধা দিয়ে এই এন্টারপ্রেনিউরশিপ বা ToT মডিউলের মতো চমৎকার কোনো ম্যানুয়াল, ফ্রেমওয়ার্ক বা বই তৈরি করবেন (যেমন আমার লেখা 'TVET Project Management' বা মনস্তাত্ত্বিক উপন্যাস 'অদৃশ্য দেয়াল'), তখন সেটা আপনার নিজস্ব ইন্টেলেকচুয়াল প্রপার্টি (Intellectual Property) বা বুদ্ধিবৃত্তিক সম্পদ।

- **কপিরাইট করুন:** আপনার তৈরি করা এক্সক্লুসিভ স্লাইড ডেক, গেম মেকানিজম বা অ্যাসেসমেন্ট টুলসগুলোকে লোকাল এবং আন্তর্জাতিক কপিরাইট আইনের আওতায় রেজিস্টার করুন।
- **গ্লোবাল স্ট্যাভার্ভাইজেশন:** আপনার কন্টেন্টগুলোকে কোনো নির্দিষ্ট দেশের নিয়মে আটকে না রেখে ফ্রেমওয়ার্ক-ভিত্তিক (Framework-agnostic) করুন, যাতে পৃথিবীর যেকোনো দেশের কনটেন্টে তা বিক্রি বা প্রয়োগ করা যায়। আপনার

তৈরি করা মডিউলটি যখন কপিরাইট করা থাকবে, তখন বড় বড় কনসালট্যান্সি ফার্মগুলো আপনাকে শুধু ট্রেনার হিসেবে নয়, বরং একজন 'কন্টেন্ট অথর' (Content Author) বা উদ্ভাবক হিসেবে রয়্যালটি দিয়ে সম্মান করবে।

ট্রেনারের প্রাক্তিক্যাল চেকলিস্ট ও সেলফ-রিফ্লেকশন

আপনার ক্যারিয়ারকে গ্লোবাল স্ট্যাভার্ডে নিয়ে যাওয়ার জন্য আজকের এই শেষ আত্মবিবেচনাটি ডায়েরিতে টুকে নিন:

স্কিলস আর্কিটেক্ট ও ক্যারিয়ার গ্রোথ চেকলিস্ট	হ্যাঁ / না	আমার অ্যাকশন প্ল্যান
১. ইমপ্যাক্ট পোর্টফোলিও: আমার পোর্টফোলিওতে কি শুধু 'কী করেছি' তা লেখা আছে, নাকি 'কী পরিবর্তন এনেছি' (ডেটা ও ছবিসহ) তা স্পষ্ট করা আছে?	[]	
২. গ্লোবাল অ্যালাইনমেন্ট: আমার ট্রেনিং মডিউল কি ILO বা GIZ-এর মতো সংস্থাগুলোর 'গ্রিন স্কিলস' বা 'ইনক্লুশন' ম্যান্ডেটের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ?	[]	
৩. প্রফেশনাল রিপোর্টিং: আমি কি আন্তর্জাতিক মানের ইনসেপশন রিপোর্ট বা ট্রেনিং কমপ্লিশন রিপোর্ট লেখায় নিজেকে দক্ষ করে তুলেছি?	[]	
৪. কন্টেন্ট কপিরাইট: আমার তৈরি করা এক্সক্লুসিভ টুলস এবং মডিউলগুলোকে কি আমি নিজের ইন্টেলেকচুয়াল প্রপার্টি হিসেবে সংরক্ষণ করেছি?	[]	

৫. কন্টিনিউয়াস লার্নিং: গত ৬ মাসে কি আমি আমার মূল বিষয়ের বাইরে (যেমন সাইকোলজি বা এনএলপি) নতুন কোনো দক্ষতা অর্জন করেছি?	[]	
--	-----	--

"ট্রেইনিং দেওয়াটা একটা পেশা হতে পারে, কিন্তু মানুষের জীবন বদলানোটা একটা আর্ট বা শিল্প। আপনি যখন শুধু টাকার জন্য নয়, বরং মানুষের ভেতরের আগুনটাকে জ্বালানোর জন্য ক্লাসরুমে দাঁড়াবেন, তখন আপনি আর সাধারণ ট্রেইনার থাকবেন না; আপনি হয়ে উঠবেন একজন লিডার, একজন স্কিলস আর্কিটেক্ট। আপনার তৈরি করা প্রতিটি উদ্যোক্তা, আপনার পাল্টে দেওয়া প্রতিটি জীবনই হলো আপনার ক্যারিয়ারের সবচেয়ে বড় ব্র্যান্ডিং। আপনার এই জাদুকরী যাত্রার জন্য অনেক অনেক শুভকামনা!"