

«به بحران نیروی انسانی» نزدیک می‌شوید

همه ساله با اتمام سال تحصیلی و شروع ایام تابستان، دغدغه جذب برای تشکلهای دانشجویی خودنمایی میکند و بیشترین تکاپوی تشکیلات به خصوص در روزهای منتهی به شروع سال تحصیلی و ایام پائیز را به خود اختصاص می‌دهد. این موضوع علی‌رغم اینکه هرساله تکرار می‌گردد، همچنان محل اشکال و ایراد هست و طیف وسیعی از تشکلهای نتوانسته‌اند آنطور که شایسته است این موضوع را حل نمایند و برای آن راهکار دقیق ارائه کنند.*

اما در سال جاری با توجه به شیوع ویروس کرونا و برگزاری کلاسهای دانشگاه‌ها به صورت غیرحضور و همچنین تعطیلی حداکثری خوابگاه‌های دانشجویی، حضور دانشجویان در محیط دانشگاه به حداقل و در بعضی از دانشگاه‌ها به صفر رسیده است و این یعنی اضافه شدن یک مشکل بسیار جدی به همه مشکلات گذشته در حوزه جذب دانشجویی.

متأسفانه بسیار دیده می‌شود که در این ایام تشکلهای دانشجویی عمدتاً به دلیل عدم حضور در دانشگاه پویایی و انسجام خویش را از دست داده و دچار رخوت شدید شده‌اند. در این روزها و با این مشکلات، جذب اهمیت دوچندان پیدا می‌کند:

اما مهمتر اینکه متأسفانه آینده روشنی از وضعیت فعلی در دسترس نیست و ممکن است سالهای آتی نیز با مشکل مجازی بودن فضاهای آموزشی درگیر باشیم. اگر شرایط با همین وضعیت ادامه پیدا نماید عملاً تشکلهای دانشجویی در آینده‌ای بسیار نزدیک از بین خواهند رفت و پس از حل مشکل کرونا و بازگشت به روال عادی، با دانشگاه‌هایی خالی از هرگونه فعالیت دانشجویی مواجه خواهیم شد. دانشگاه‌هایی که شاید شباهتی به دانشگاه نخواهند داشت و بیشتر شبیه یک دبیرستان بزرگ خواهند بود. دقت نمائید که بخاطر کرونا عملاً فرآیند جذب در سال گذشته ناقص ماند و اگر امسال هم جذب با مشکل روبرو گردد، یعنی بحران. چراکه وقتی یک تشکلی دو سال پی در پی ورودی خود را از دست می‌دهد یعنی دچار انقطاع نسلی خواهد شد و از طرفی می‌دانیم ستون خیمه و هستی یک تشکل به عنوان و نام حقوقی آن نیست بلکه به نیرو انسانی آن است لذا اگر تشکلی دچار انقطاع نسلی شود در آینده‌ای نزدیک یا با تکانه شدیدی مواجه می‌شود، که جبران چندسال طول خواهد کشید یا اینکه عملاً تا مرز فروپاشی پیش خواهد رفت.

پس احتیاط کنید که به بحران نیروی انسانی نزدیک می‌شوید.

در این نوشته تلاش و تمرکز بر حل چالش‌های جذب در دوره کروناست. لذا از پرداختن به مباحث اصلی و پایه جذب مثل اینکه جذب چیست؟ چرا باید جذب کرد؟ و راهبردها و روش‌های آن چیست؟ به جهت جلوگیری از تکرار و اختصار امتناع می‌کنیم و دوستان‌مان را به مباحثی که در گذشته در این موضوع ارائه شده از جمله کتاب مغناطیس ارجاع می‌دهیم.

طبق کتاب مغناطیس، عملیات جذب شامل ۵ مرحله می‌باشد و آن مراحل به صورت بسیار مختصر عبارتند از:

- ۱- شناسایی اولیه
- ۲- ارتباط اولیه با افراد سرشاخه.
- ۳- تشکیل جمع‌های مومنانه.
- ۴- ایجاد روحیه دغدغه‌مندی و تکلیف‌مداری
- ۵- فعالیت و استعدادسنجی

خط‌مشی جذب کرونایی

۱- در سال‌های گذشته همیشه صحبت از جذب حداکثری بود و اینکه منظور ما از جذب فقط تأمین نیروی انسانی نبود بلکه گسترش روابط انسانی و برادری یا به تعبیر مر سوم آن یعنی ارتباط‌گیری هم بخش بزرگی از برنامه جذب را در بر می‌گرفت چراکه جذب را صرفاً عضویت در تشکل دانشجویی تعریف نمی‌کردیم بلکه تمایل افراد به جبهه حق و اقناع دل و ذهن‌شان به سمت گفتمان‌ها و آرمان‌های این جبهه از مطلوبیت‌های جذب در سال‌های گذشته بود. اما با توجه به غیر حضوری شدن دانشگاه و به صفر نزدیک شدن ارتباطات انسانی و چهره به چهره و به تبع آن کم شدن اثرگذاری قلبی و ذهنی از طریق این شیوه‌ها، ناچاریم که جذب نقطه زن را در دستور کار تشکل قرار دهیم. یعنی با توجه به اینکه ایجاد بسترهایی که در آن‌ها بتوان با ورودی ارتباط مستقیم برقرار کرد خیلی محدود و به مراتب سخت‌تر شده ناگزیریم تعداد خاصی از ورودی را که مخاطب اصلی و اولویت اول جذب هستند شناسایی نموده و هدفمند با آنها ارتباط بگیریم. البته که تا حدی که برای‌مان ممکن است مخاطب برنامه‌های جذب را کل ورودی قرار می‌دهیم اما اگر در جایی مجبور به انتخاب شدیم یا در صورتیکه برنامه ریزی برای عموم ورودی سبب شود از کیفیت جذب‌مان به طور محسوس کمی شود، مخاطب را ورودی مکتبی و حزب‌الهی در نظر می‌گیریم. به عنوان مثال در کلاس‌های مجازی بی‌شترین تمرکز را روی شناسایی افرادی می‌گذاریم که سمت و

سوی حزب الهی دارند، مشخصاً این شناسایی با شناسایی سایر ورودی‌ها متفاوت است و اقتضائات خود را خواهد داشت.

۲- با توجه به اینکه احتمالاً ورودی‌ها، دروس دانشگاه را به صورت غیرحضوری دنبال می‌کنند، طبیعتاً دانشجویان غیربومی از شهر خود شان مباحث دانشگاه را دنبال می‌کنند لذا تمرکز و اولویت جذب ورودی‌های باید با دانشجویان بومی باشد چراکه از نظر کمی و کیفی نتیجه بهتری خواهد داشت.

در مرحله بعد روش کلی جذب را توضیح خواهیم داد.

تذکر مهم: علاوه بر گروه کلاسی، بستر اینستاگرام و توئیتر دو بستر خوب برای شناسایی هستند. در نهایت اینکه بدانید خدمات به ورودی جدید در ذات خود اصالت دارد و هدف هست، اما جدای از این اصالت شما در همه ارتباطات با ورودیها به دنبال شناسایی هستید.

روش کلی جذب در کرونا

روش‌های جذب در دوره کرونا را می‌توان به دو دسته کلی تقسیم کرد که عبارتست از:

۱) جذب با محوریت ارتباط‌گیری و خدمت‌رسانی

۲) جذب با محوریت کار

باید توجه داشت که هر دو روش و راهبرد حتی المقدور باید به طور موازی و توأمان پیگیری شود تا ان شاء الله به نتایج به مراتب بهتری برسیم.

روش اول

در روش اول، تلاش می‌کنیم با ارائه خدمات و پاسخ به نیازهای ورودیان با آن‌ها آشنا شده و به مرور این آشنایی به رفاقت و ارتباطات حضوری و عمیق‌تر منجر بشود و سپس ختم به کار تشکیلاتی یا حداقل اتصال به جمع‌های رفاقتی مومنانه شود. که برای درک بهتر و برنامه‌ریزی عملیاتی آن‌ها را در سه مرحله دسته‌بندی می‌نماییم.

مرحله اول: شناسایی ورودی حزب‌الهی

مرحله دوم: ارتباط‌گیری هدفمند

مرحله سوم: اتصال به کار تشکیلاتی

تذکر: حواسمان با شد که ارائه خدمات به ورودیان و رفع نیازهای آنها جزو وظایف ما ست و فی نفسه اصالت دارد لذا نباید ارائه خدمات را صرفاً وسیله‌ای برای جذب به بسیج بدانیم. آقا مکرر در موقعیت‌های مختلف از جمله شهادت سردار سلیمانی گفتند دل‌ها دست خدا ست و میزان اثرگذاری افراد به میزان اخلاص آنهاست. جذب به تشکل لزوماً نیت خالصی نیست!!!

مرحله اول: شناسایی ورودی حزب الهی

در این مرحله به دنبال شناخت آن دسته از دانشجویانی هستیم که در گروه دانشجویان مذهبی و حزب‌اللهی قرار می‌گیرند. این دانشجویان در ایام عادی که فعالیت دانشجویی به صورت حضوری انجام می‌شد با روشهای متنوع و در دسترسی قابل شناسایی بودند، اما در حال حاضر به خاطر شرایط خاص غیرحضوری بودن شناسایی یک امر ساده نخواهد بود و نیازمند روشهای متناسب با شرایط روز می‌باشد.

۱- معمولاً در بین ورودیان هستند فرد یا افرادی که از بدو ورود کاملاً بسیجی هستند و چه بسا بسیجی بودن خود را ابراز نمایند و یا با کوچکترین عرض اندامی از طرف بسیج دانشگاه وارد بسیج شوند. چنین افرادی که از همان ابتدا نسبت به بسیج و اهداف آن توجیه هستند دروازه شناسایی و حتی ارتباط‌گیری و از آن بالاتر کار بار گذاشتن با سایر ورودی‌ها خصوصاً ورودی حزب‌اللهی هستند (همانطور که در این متن مشاهده کردید بین دانشجویان حزب‌اللهی و بسیجی یک تفکیکی قائل شدیم. در واقع دانشجویان بسیجی تعدادی از دانشجویان حزب‌اللهی هستند با این تفاوت که از همان بدو ورود به دانشگاه نسبت به بسیج و فضای بسیجی علاقه‌مند هستند).

حال این سؤال پیش می‌آید که چگونه این افراد را بشناسیم و با آنها ارتباط بگیریم؟ اگر بتوان به صورت حضوری یا مجازی، وجود بسیج در دانشگاه و فعال بودن آن را به نحوی نشان داد و یک پل ارتباطی با آنها تعریف نمود آنوقت این امیدواری وجود دارد که ان شاء الله بتوانیم همدیگر را پیدا کنیم.

برای مثال گذاشتن جلسه مجازی آشنایی با بسیج و یا ساختن کلیپ معرفی و گزارش عملکرد بسیج و سپس ارائه پل ارتباطی برای ثبت نام شاید بتواند کمک کننده باشد.

۲- تهیه شماره تلفن و آیدی شبکه‌های اجتماعی دانشجویان جدیدالورود:

برای شناسایی عمومی اولین مرحله، بدست آوردن راه ارتباطی با دانشجویان به خصوص شماره تلفن همراه آنان است. دست‌یافتن به آیدی صفحات مجازی و شماره دانشجویان دو کارکرد مهم برای شما دارد. اولاً نه یک فرصت بلکه فرصتهایی ایجاد می‌کند تا در زمان‌های مختلف به بهانه‌های متفاوت علمی و درسی و فرهنگی و... با ورودی ارتباط بگیرید. دوماً فرصت خوبی فراهم می‌کند تا ورودی را شناسایی کنید.

شناسایی از پروفایل آنها، پست‌ها و مطالبی که در صفحات خود می‌گذارند و نوع دغدغه‌ها و ادبیات گفتگویی آنها در شبکه و صفحات مجازی همگی می‌تواند کد شناسایی ورودی در فضای مجازی باشد.

برای پیدا کردن لیست شماره همراه دانشجویان می‌توان از روشهای زیر بهره جست:
اول گرفتن از نهاد نمایندگی مقام معظم رهبری یا معاونت فرهنگی فرهنگی و یا آموزش. اگر ارتباط گرم و صمیمی با هریک از آنها وجود داشته باشد مشکلی نخواهد بود و شماره‌ها را با دردسر کمتری دریافت خواهید کرد. در غیر اینصورت میتوان با طراحی برنامه‌ای که اجرای آن به نفع نهاد یا معاونت فرهنگی و یا آموزش است و در قالب کمک به آنها در اجرای آن برنامه، شماره‌ی همراه ورودی‌ها را دریافت نمود. مثلا با تک تک ورودی‌ها تماس گرفته شود و قبولی‌شان در دانشگاه تبریک گفته شود و سپس سئوالاتی که از دانشگاه یا دروس تحصیلی یا نحوه کار با سایت‌ها و سامانه‌های مجازی دانشگاه دارند پاسخ داده بشود.

روش دوم اینکه در صورت وجود ثبت‌نام حضوری با تدارک ستاد استقبال، اقدام به کسب اطلاعات از ورودی و دریافت راه ارتباطی از آنها نمود. این ارتباط در ستاد استقبال حاوی جزئیات می‌باشد که باید از قبل برای آن برنامه داشته باشید. مثلا برای اینکه تحت چه عنوان شماره دانشجویان را دریافت نمائید، به آنها بگوئید که اگر سوالی پیرامون امور دانشگاه بعدا سئوالی یا کمکی نیاز بود ما در خدمت هستیم به همین بهانه شماره‌تان را به آنها بدهید و آنها هم متعاقبا همان موقع به شما تک زنگ می‌زنند و شما می‌توانید شماره آنها را ذخیره کنید. از این چنین روش‌هایی برای دریافت آیدی شبکه‌های اجتماعی و همچنین شهر محل زندگی آنها نیز می‌توانید استفاده کنید.

راه سوم شناسایی یکی دو نفر از ورودی‌های جدید است که روحیه کار تشکیلاتی دارند و توجیه اهمیت و شرایط موجود برایشان تا بتوانند شماره و راه ارتباطی هم‌ورودی‌های خود را جمع‌آوری نمایند. نهایتا او می‌تواند اکانت مجازی و شماره تلفن دانشجویان را جمع کند. البته این راه به عنوان آخرین راه هست و به دلیل بازدهی کم، پیشنهاد نمی‌گردد که مورد استفاده قرار بگیرد.
تذکر: استفاده بیش از حد از شماره‌های ورودی یا استفاده بی‌پرده از آن، شاید شما را در معرض چشم سایر تشکلهای حساسیت‌مستولین دانشگاه قرار بدهد.

۳- در صورتیکه ثبت نام حضوری بود و شما میزی برای مشاوره و کمک در سطح دانشگاه داشتید، بعضی از ورودی‌های حزب‌اللهی از ظاهر خود یا خانواده‌شان قابل شناسایی هستند که شما باید این افراد را در لیستی یا دفتر تلفن‌تان وقتی که شماره آنها را ذخیره می‌کنید یادداشت کنید تا فراموش‌تان نشود.

مرحله دوم: ارتباط‌گیری هدفمند

تذکر مهم این است که در واقعیت به دلایلی از جمله یکسان بودن بعضی از برنامه‌های شناسایی و ارتباط‌گیری و همچنین تحقق بخشی از شناسایی در دل ارتباط‌گیری و همچنین محدودیت‌های زمانی، شاید خیلی عملیاتی نباشد که ما ابتدا شناسایی کنیم و سپس برای ارتباط‌گیری اقدام کنیم بلکه بهترین راه پیش‌برد موازی این دو مرحله است. ممکن است سؤال شود که چرا مجزا آورده شده؟ برای تاکید به اینکه باید به مسئله شناسایی توجه درخوری نمود جدا ذکر شده است.

اما نکته دیگر در باب ارتباط‌گیری در این است که ارتباط‌گیری خود به دو بخش تقسیم می‌شود بخش اول آن ارتباط‌گیری مجازی است یعنی ارتباط‌گیری در فضای مجازی در کلاس مجازی یا به صورت تلفنی و غیرمستقیم، به طوری که ورودی نهایتاً اسم و شماره‌ی ما را می‌داند اما تا به حال ما را ندیده و بخش دوم که در امتداد و ادامه‌ی بخش اول می‌آید، ارتباط‌گیری حضوری و حقیقی است. برنامه‌های مجازی و غیرحضوری‌ای که برگزار می‌کنیم تا بوسیله آن‌ها با ورودی‌ها ارتباط بگیریم باید با این دید طراحی شود که بعداً منجر به برنامه‌های حضوری و تداوم ارتباطات به صورت حضوری باشد. به بیان بهتر برنامه یا برنامه‌هایی را باید به اجرا دریاوریم تا با ورودی‌ها به صورت مجازی ارتباط بگیریم و با یکدیگر آشنا بشویم و محل رجوع دائم و مستمر آن‌ها واقع بشویم و سپس بعد از چند مدت که این روابط مجازی به یک بلوغی رسید باید به مرور به برنامه‌های حضوری و ارتباطات حضوری ختم بشود و سپس بعد از گذشت مدتی از برنامه‌های حضوری، هر زمان که احساس کردیم وقتش شده است دوستان ورودی را به کار تشکیلاتی دعوت نماییم. تذکر دیگر این است که بسترها و ایده‌های ارتباط‌گیری، صرفاً لایه ارتباط‌گیری را پوشش نمی‌دهد بلکه به شناسایی‌های بیشتر نیز کمک می‌کند. که در زیر به بعضی از آنها اشاره خواهد شد:

۱- پشتیبان تحصیلی:

مثلاً اگر سی یا چهل نفر از ورودی‌های حزب الهی را شناسایی کردید آنها را به چند گروه تقسیم کنید و برای هر گروه یک سرگروه قرار بدهید. سرگروه در واقع یکی از افراد اصلی بسیج که توانایی و دغدغه برخورد با ورودی را دارد و حتی المقدور از نظر درسی دارای وضعیت مناسبی باشد. سپس شما در طی ارتباط تلفنی با آن ورودی‌ها به آنها اطلاع می‌دهید که اگر مایل باشند می‌توانند در رشته خودشان از سال بالایی‌های درسخوان، یک همراه و پشتیبان داشته باشند که در هر مسئله درسی و دانشجویی اگر نیاز بود آماده است که آنها را راهنمایی کند. این ایده در ابتدا ساده به نظر می‌رسد اما با توجه به وضعیت کامل غیرحضوری دانشگاه‌ها آنها با رغبت فراوان استقبال خواهند کرد چراکه کلی سؤال و ابهام نسبت به فضای دانشگاه و رشته تحصیلی خود دارند و کسی هم نیست که بتواند ذهن آنها را روشن نماید. باید توجه کرد بنا به دغدغه و توانمندی هر سرگروه ارتباط تلفنی و مجازی او با ورودی کم کم می‌تواند به برنامه‌های حضوری درسی و تفریحی و حتی کاری ختم بشود.

۲- ارائه خدمات به کل ورودی

این خدمات میتواند شامل آموزش خدمات آموزشی، کار با گلاستان، ضرورت و روش تهیه گواهی اشتغال به تحصیل، ملاحظات انتخاب واحد، کار با سامانه مجازی، معرفی رشته و آنچه یک ورودی باید بداند، فضای اساتید، سیلابس درسی، آینده شغلی و تحصیلی، بحثهای مهارتی مثل چگونه یادداشت نویسی و... باشد. این برنامه‌ها از جمله برنامه‌هایی است که می‌توان آن را در قبال کل ورودی پیاده نمود. همچنین بعضی از این برنامه‌ها را می‌توان به صورت حضوری هم در دانشگاه اجرا کرد. برای مثال آشنایی با دانشگاه و نشان دادن بخش‌های مختلف دانشگاه، برای ورودی احتمالاً به قدری جذاب هست که حاضر باشد برای آن در دانشگاه حضور یابد.

۳- حل تمرین

ایده حل تمرین هم قابل بررسی است چراکه در دوره‌ای که حتی ممکن است یک جلسه هم ورودی را در دانشگاه نبینیم، بدست آوردن بستری که در طی آن چندین جلسه به صورت مستمر آن هم به صورت طبیعی بتوان با تعداد قابل توجهی از ورودیان تعامل کرد فرصت بسیار مغتنمی است. بعلاوه دانشجویان دانشگاه خصوصاً ورودی‌های به دانشجوی حل تمرین به چشم دیگری و با ابهت بیشتری نگاه می‌کنند. البته این ایده در همه رشته‌ها قابل پیگیری نیست بلکه بیشتر در رشته‌های فنی و مهندسی قابلیت اجرا دارد.

۴- ارتباط‌گیری حضوری می‌تواند به بهانه‌های متفاوتی شکل بگیرد که انتخاب آن بستگی به علائق و

نیازهای جمعی دارد که با آن‌ها ارتباط گرفتیم. رفع اشکال درسی و حل تمرین خصوصی و آمادگی

برای امتحان یک سنخ از این بهانه‌هاست. برنامه‌های تفریحی و رفاقتی سنخ دیگری از این ارتباطات

است. همچنین برنامه‌های مذهبی و انقلابی مثل هیئت هم قابل فکر است. اما مجدد تذکر می‌دهیم

که مرحله ارتباط‌گیری حضوری مربوط به دانشجویان بومی دانشگاه می‌شود.

مرحله سوم: اتصال به کار تشکیلاتی

گام نهایی اتصال و تثبیت در کار تشکیلاتی است. برای دستیابی به این مهم از دو روش می‌توان بهره جست:

اول آنکه ورودی بوسیله مسئول یا متولیان جذب تشکل به سمت کار تشکیلاتی راهبری شوند؛ که

مرسوم‌ترین راه در ذهن دوستان تشکیلات همین است. میزان موفقیت در این مرحله، در گرو عملکرد فرد یا

افرادی است که به عنوان سرگروه پشتیبان یا به عنوان حل تمرین با ورودی ارتباط می‌گیرند و خصوصاً دائره

مدار این است که چگونه بتوانند با آن بهانه‌های علمی و آموزشی، فضایی صمیمی و رفاقتی را ایجاد نمایند

بعد از مدتی از شروع ارتباط گیری، گذاشتن قرارهای حضوری به بهانه کار آموزشی و علمی و بعدا با بهانه‌های تفریحی فضا را برای نزدیک شدن به ورود به تشکل آماده‌تر خواهد کرد ان شاءالله.

اماره دوم، روشی است که در طی آن به جای اعضای بسیج، ورودی‌های توجیه محور جذب و هرگونه اثرگذاری بر روی ورودی واقع می‌شوند. در واقع در این روش ورودی یا ورودی‌هایی که نسبت به اینکه ما باید برای دغدغه‌های دینی‌مان کاری بکنیم، توجیه هستند یا لاقط زود نسبت به این مسئله دغدغه‌مند می‌شوند و از طرفی حتی المقدور افراد ارتباط‌گیری می‌باشند توسط مسئول جذب یا ورودی بسیج توجیه می‌شوند که شما باید جمع رفاقتی بچه‌های مذهبی کلاس تون رو دورهم جمع بکنی و به مرور کارهای خودجوش انقلابی تعریف بکنید. در این حالت کار بسیج پشتیبانی است نه ورود مستقیم. مثلا اگر نیاز بود ورودی‌های مذهبی از نظر معرفتی دغدغه مند بشوند. خود آن ورودی‌ای که محور است به صورت خودجوش برنامه جمعی تشکیل می‌دهد و بسیج صرفا برای او یک روحانی توانمند برای این کار است را هماهنگ می‌کند یا اگر بنا شد این جمع کار جهادی بکنند بسیج مقدماتی را که ورودی‌ها نمی‌توانند خودشان آماده بکنند؛ فراهم می‌نمایند. و تذکر مهم اینجاست که لزومی ندارد در قبال این کمک‌ها از بسیج نام و نشانی درمیان بیاید تا سبب اختلاف احتمالی بین ورودی‌ها شود بلکه در اینجا نتیجه برای بسیج مهم است.

شیوه دوم

روش دوم به عبارتی برعکس روش اول است یعنی در روش اول با کمک ارتباط‌گیری و رفاقت، دوستان ورودی به سمت انجام کارتشکیلاتی سوق داده می‌شوند اما در روش دوم برای کل ورودی برنامه‌ها و کارها را عرضه می‌کنیم و در زمان‌های مختلف از آن‌ها دعوت به کمک می‌کنیم. فرض بفرمایید در موضوع مثل جهادی و اقدامات معیشتی مستمرا اخبار این فعالیتها را نه فقط در کانال تشکل بلکه در گروه‌های کلاسی ارسال می‌کنیم و گاهی از آنها دعوت می‌کنیم در جلسه همفکری و برنامه‌ریزی شرکت کنند یا گاهی درخواست می‌کنیم در برنامه و فعالیت یک روزه شرکت کنند. معمولا تعدادی از افرادی که دغدغه دارند بعد از چند مرتبه تلنگر یک قدم جلو می‌آیند و خود را نشان می‌دهند که آنوقت شما باید فرصت را مغتنم شمرده و با آنها ارتباط بگیرید. همین مثال برای سایر فعالیت‌های بسیج خصوصا کار حول بحث کرونا یا انتخابات نیز برقرار است. هر چه تلاش کنیم که دانشجویان احساس کنند که برای این کارها واقعا نیاز به کمکشان وجود دارد و خود کار اصل است نه اسم تشکل و... در صد بیشتر جذب می‌شوند. واقعش هم همین است که مهم انجام شدن و پیش رفتن کار انقلاب است نه اینکه بخواهیم همه را مجاب کنیم که بپذیرند ذیل بسیج کار بکنند. لذا همینکه بتوانیم جمع‌های مذهبی یا حتی غیرمذهبی ورودی‌ها کاری کنیم که خودشان حول یک کار جمع بشوند برای ما مطلوبیت دارد.

در آخر باید مجدد تذکر بدهیم که هر دو روش جذب باید موازی هم پیگیری بشود تا نتیجه بهتری بگیریم چراکه هر روش مخاطب خود را دارد، بعضی از ورودی‌ها همان ابتدا آمادگی و شوق فعالیت خودجوش را دارند اگر او را چند ماه معطل کنیم عملاً از دست خواهد رفت. تجربه هم ثابت کرده که اگر از ظرفیت ورودی‌ای که آمادگی کارتشکیلاتی دارد، استفاده نشود دیگر احتمالش کم است که در آینده به کار تشکل‌مان متصل شود. این افراد معمولاً با تشکل خارج از دانشگاه یا با شغل و کار اقتصادی یا با سایر تشکل‌های دانشگاه راه خود را ادامه می‌دهند.

در ادامه به چند مثال عملیاتی که گزینه‌های مناسبی برای درگیر کردن ورودی به کار هستند را لیست می‌کنیم:

برای این گروه‌های ورودی جدید، به خدمات متنوع دیگری فکر کنید که جنبه کار عملیاتی برای اعضای فعلی تشکل را نیز داشته باشد. مثلاً نشریه الکترونیکی یکی از این بسترهاست. تجربه دانشگاه‌های مختلف در این ایام نشان داده که میتوان با این شرایط غیرحضور و دور بودن اعضای تشکیلات از یکدیگر بازهم یک نشریه مناسب را تولید کرد که باعث انسجام تشکل نیز میشود. ضمن آنکه نشریه خود بستر مناسبی جهت معرفی دانشگاه و ایام دانشجویی به ورودی‌جديدةاست. تجربه این ایام ثابت کرده است محتواهای مرتبط با بوم دانشگاه مثل محتواهای صنفی برای همه دانشجویان جذاب‌تر خواهد بود. اما توجه نمائید که گروه نباید یک گروه محصول محور نباشد، بلکه محوریت گروه باید خدمت به دانشجویان و رفع نیازهای آنها باشد، حتی اگر محصولی هم در گروه ارائه می‌گردد، مثل نشریه‌ای که مثال زده شد باید در همین راستا باشد. دقت کنید این گروه را یک محلی برای نشریه‌های مختلف تشکل نبینید. البته فعالیت‌های خوب و بزرگ بسیج قابلیت نمود در گروه کلاسی را دارد، به شرط اینکه با رویکرد جذب همراه باشد، مثلاً در کنار فعالیت اعلام نمائید که افرادی که میتوانند کمک کنند به آیدی ذکر شده پیام بدهند. اما این تعداد فعالیت‌ها باید محدود در این بخش باید وارد ارتباط حضوری با دانشجویان ورودی جدید بشوید، اما اولویت شما دانشجویان فعال مذهبی خواهد بود. برای شروع ارتباط حضوری می‌توانید دانشجویان ورودی را با توجه به شهر محل سکونت دسته بندی نمائید، سپس به دنبال جمع کردن دانشجویان هرشهر به دور هم به بهانه‌هایی کاملاً منطقی و مبتنی بر نیاز دانشجویان ورودی جدید باشید. مثلاً یکی از این بهانه‌ها می‌تواند ارائه محیط دانشگاه و تشکلهای دانشجویی یا روش انتخاب واحد و یا مباحثی از این دست باشد. افرادی را که برایتان مهم است در این جمع حضور پیدا کنند، برایشان یک فعالیتی در نظر بگیرید تا مطمئن بشوید در این جمع حضور پیدا خواهند کرد. مثلاً اینکه از آنها بخواهید هماهنگی با چند هم‌ورودی خویش را انجام دهند. ضمناً باید از قبل به فکر محلی مناسب جهت تشکیل جمع

در شهری که دانشجویان ورودی ساکن آن هستند پیدا کنید. طبیعتاً باید برای شهرهایی که بیشترین تعداد ورودی را دارید این برنامه را اجرائی نمائید. دقت کنید که این اولین دیداد حضوری شما و شروع ارتباطات حقیقی شما خواهد بود. چه نسبت به ورودی مذهبی فعال و چه سایر ورودیها باید همه ملاحظات را رعایت کنید، جلسه را کاملاً رسمی اجرا کنید و بدانید شاید دیگر فرصت چنین جمعی برای شما در ایام کرونا حاصل نگردد،

بعد از تشکیل جمع توسط نیروی فعال مذهبی یا سال بالایی بسیجی، در حقیقت مشکل اصلی جذب غیرحضوری حل شده است، از اینجا به بعد همت شما باید ارائه کمک و تسهیلات مناسب به نیروهای فعال مذهبی جهت نگه داشتن جمع‌های تشکیل شده و حرکت به سمت ایجاد دغدغه برای اعضای آن جمع باشد. این نیروهای فعال باید نسبت به همه مسائل توجیه شده و با دقت حرکت کنند. درحقیقت آنها جمعی را تشکیل داده‌اند که حاصل شناسایی تشکل است و باید برای این جمع دغدغه داشته باشند. تشکل نیز باید برای این جمع اصالت قائل باشد و توقع نداشته باشد که خیلی زود همه جمع عضو رسمی تشکل بشوند، بلکه ممکن است تا مدت‌ها آن جمعه اموری ارزشمند را مستقل از تشکل انجام دهد، اما باید رویکرد این باشد که در اواخر سال این جمع کم‌کم به تشکل بپیوندد.

البته توجه کنید که در هر دانشگاه با توجه به نوع دانشگاه (سراسری، فرهنگیان، علوم پزشکی و آزاد و ...) و همچنین جنسیت مخاطب تشکل، ملاحظات متفاوتی وجود دارد که باید به آنها توجه کنید و با همفکری اعضای تشکل برای آنها ایده عملیاتی بدهید.