ISSN No 2455-3948

www.deasra.in
de Asra 'दे आसरा फाउंडेशन'चे मासिक

यशस्वी उद्योजक™

उद्योजक महात्मा फुले
प्रा. हरी नरके

वर्ष ४ । अंक १० । ऑक्टोबर २०१८ । पाने ७२ । किंमत रु.५०/-

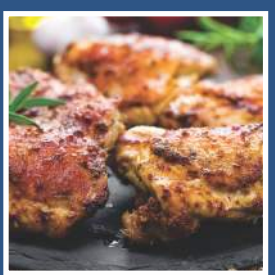
निवृत्तांची उद्योजकता

किरण देशपांडे
कम्फर्ट झोनच्या पलीकडे

पाऊले चालती... व्यवसायाची वाट
प्रसाद पारे

सावध ऐका... ग्राहकाच्या हाका
डॉ. मनोहर इंगळे

एकजुटीतून समृद्धी
सुरेश वांदिले



पिरी पिरी चिकन निखाऱ्याइतक्या जाळाचं...
सुधीर जोगळेकर

MAPLE®
PLY & BOARD

SWAGAT®
PLY & BOARD

VASTU®
PLY & BOARD

CRISTAL®
PLY & BOARD

MAPLE®
PLY & BOARD

jo chale aap ke saath bhi... aap ke baad bhi !

A quality product mfd. by

Patel Plywood
...people you can trust

PLY • BOARDS • LAMINATES • VENEERS

Patel Plywood : Nashik-Pune Road, Narayangaon,
Dist. Pune - 410 504. **Ph.:** 02132-242 100
Patel Marketing : 25, New Timber Market, Pune - 411002.
Ph.: (020) 2645 5625, 2643 5625 **Email :** patelmarketing@gmail.com

www.patelplywood.com / www.mapleply.com

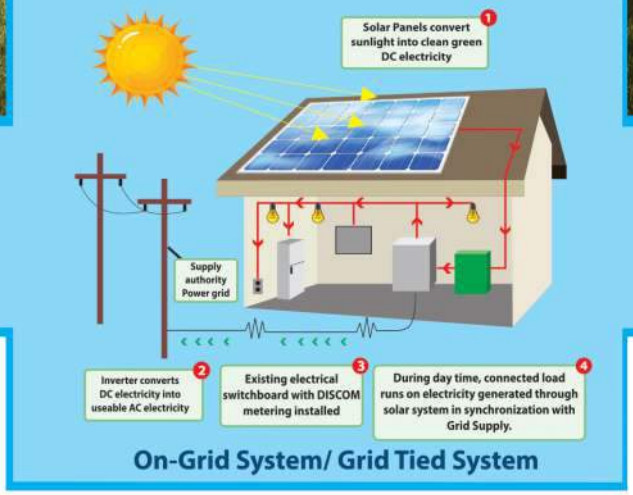
Pitambari®

SOLARCARE
Let Sun do the work!

Go Green with Free Energy

Why Pitambari Solar Care?

Pitambari Solar Care Division's emphasis on Quality & Excellence has allowed us to offer Customized Solutions to customers ensuring savings in electricity bills & higher return on investment.



On-Grid System/ Grid Tied System

Key components of our unique:

Project Management

- Data Collection & Analysis
- System Analysis
- Feasibility Study
- Shadow Analysis
- Design & Engineering
- Implementation Plan
- Continual Evaluation

Experienced Team

- Design & Engineering
- Project Management
- Quality Control
- Govt. Liaisoning

Mr. Shamindra Kulkarni: 9619850335, Mr. Chaitanya Palsule: 9870403928

Pitambari Products Pvt.Ltd.

Thane: 022-6703 5555, CIN: U24239MH1989PTC051314. solar@pitambari.com | www.pitambari.com/solarcare

व्यवस्थापकीय संपादक : एस.आर. जोशी
संकल्पना संयोजन : युनिक फीचर्स, पुणे

'दे आसरा फाउंडेशन'
डॉ. आनंद देशपांडे
सोनाली देशपांडे
रिया देशपांडे
रविंद्र वंजारवाडकर
एस.आर. जोशी

संपादक मंडळ :
आनंद अवधानी
सुहास कुलकर्णी
प्रज्ञा गोडबोले

सहाय्यक संपादक : वृषाली जोगळेकर
vrushali.joglekar@uniquefeatures.in

मुखपृष्ठ व मांडणी : प्रणव संत

de Asra
'दे आसरा फाउंडेशन'चे मासिक

यशस्वी उद्योजक

वर्ष ४ । अंक १० । ऑक्टोबर २०१८ । पाने ७२ । किंमत रु.५०/-

टेक ऑफ पॉईंट ०८

किरण देशपांडे
कम्फर्ट झोनच्या पलीकडे
विश्वास महाजन

यशकथा १४

पुस्तक पेठ
निवृत्तांची उद्योजकता
संजय भास्कर जोशी

सेल्समनची डायरी २४

सावध ऐका...
ग्राहकाच्या हाका
डॉ. मनोहर इंगळे

अंकात प्रसिद्ध झालेल्या मतांशी अथवा विचारांशी संपादक व प्रकाशक सहमत असतील असं नाही. अंकात प्रसिद्ध झालेल्या जाहिराती व प्रायोजित मजकूर हा संबंधित जाहिरातदारांनी दिल्याप्रमाणेच प्रसिद्ध केला जातो. वाचकांनी जाहिरातीतील माहितीची सत्यता पडताळून व योग्य शहानिशा करुनच संबंधित जाहिरातदारांबरोबर व्यवहार करावेत. जाहिरातींमध्ये करण्यात आलेल्या दाव्यांबाबत कोणत्याही प्रकारची हमी आम्ही घेत नाही, याची कृपया नोंद घ्यावी.

यशस्वी उद्योजक हे मासिक 'दे आसरा फाउंडेशन' यांच्यासाठी मुद्रक व प्रकाशक **एस.आर.जोशी** यांनी विक्रम प्रिंटर्स, ३१/३४ पर्वती इंडस्ट्रिअल इस्टेट, पुणे सातारा रोड, पुणे ४११००९ येथे छापून १०१, वनश्री अपार्टमेंट्स, ९४/२० एरंडवणे, प्रभात रोड लेन नं. ११ पुणे ४११००४ येथे प्रसिद्ध केले.

अंक दर महिन्याच्या १ तारखेला कुरिअरद्वारे रवाना होतो. ज्या वाचकांना १० तारखेपर्यंत अंक मिळत नाही त्यांनी १५ तारखेच्या आत 'दे आसरा'च्या कार्यालयाला कळवावं. त्यांना अंक पाठवण्याची व्यवस्था केली जाईल. तसेच हे कळवताना नोंदणी क्रमांक अथवा पावती क्रमांक सांगणे आवश्यक आहे, याची कृपया नोंद घ्यावी.

86699 85599 / 86699 75599
402, Bhageerath, SB Road, Pune - 411 016

अंकाची वर्गणी :
वार्षिक : रु.५००/- **द्वैवार्षिक :** रु. ९५०/- **त्रैवार्षिक :** रु. १४००/-
कृपया वर्गणीचे धनादेश **'दे आसरा फाउंडेशन'** या नावाने काढावेत.

बारा देश, बारा ब्रँड २८

पिरी पिरी चिकन
निखाऱ्याइतक्या जाळाचं...
सुधीर जोगळेकर

यशकथा ३२

पाऊले चालती...
व्यवसायाची वाट
प्रसाद घारे

अर्थाअर्थी ३६

उद्योगाची नजर...
अर्थचक्रावर...
मंगेश सोमण

गुणवत्ता ४२

परिणामकारकता
Effectiveness of Actions
एस. आर. जोशी

सरकारी योजना ४६

एकजुटीतून समृद्धी
सुरेश वांदिले

मनातल्या मनात ५०

आपुलाची संवाद आपणासी...
डॉ. संज्योत देशपांडे

इसापाची उद्योगनीती ५४

संकटे तर येणारच!
संतोष शेणई

मागे वळून पाहताना ५८

उद्योजक
महात्मा फुले
प्रा. हरी नरके

माझा व्यवसाय, माझे आरोग्य ६२

मीच माझा डॉक्टर?
डॉ. प्राची साठे

पुस्तक परिचय ६६

सो गुड,
दे कान्ट इग्नोअर यू
नीलांबरी जोशी

यशस्वी उद्योजक

उद्योजक-लेखक स्नेहमेळावा

१४ सप्टेंबर २०१८

क्षणचित्रे

'दे आसरा फाउंडेशन'चे संस्थापक डॉ. आनंद देशपांडे, प्रज्ञा गोडबोले, एस. आर. जोशी यांनी उपस्थितांशी संवाद साधला. वैशाली अपराजित यांनी कार्यक्रमाचं सूत्रसंचालन केलं. 'यशस्वी उद्योजक' या मासिकाच्या प्रचार आणि प्रसारासाठी काय करता येईल याविषयी एक सांगोपांग चर्चा या निमित्ताने झाली.

विश्वास महाजन
vishwasmahajan@hotmail.com

स्वत: उद्योजक आहेत. टाय (TIE – The Indus Entrepreneurs) या आंतरराष्ट्रीय उद्योजक संस्थेचे पुणे शाखेचे अध्यक्ष, नंतर जागतिक विश्वस्त. लाईफ-लाईन (Lifeline), मराठा चेंबरचे मानद सचिव, पुणे इंटरनॅशनल सेंटर या थिंक टॅन्कशी संबधित आहेत.

प्रश्न- आपल्या बालपणाविषयी, शिक्षणाविषयी जाणून घेणं आम्हाला आवडेल.

किरण देशपांडे- माझं बालपण इंदौरला गेलं. त्यामुळे माझी शिक्षणाची भाषा हिंदी आणि व्यवसायाची भाषा इंग्रजी राहिली. मातृभाषा मराठी असली तरी पुण्यात आल्यानंतर मी खऱ्या अर्थाने मराठी बोलण्याचा प्रयत्न करतो आहे. मी सात वर्षांचा असताना वडील गेले. त्यामुळे माझ्या आईनेच आई-वडील या दोन्ही भूमिका निभावल्या. मी सर्वांत मोठा. भाऊ दीड वर्षाने लहान. त्यानंतरच्या दोन बहिणी. आईचं वय अवघं २९. म्हणजे आईवर नेमका कसा प्रसंग आला असेल आणि तिने हे सारं कसं पेललं असेल याची कल्पना करा. माझ्यासमोर आता कधीही मोठा अडचणीत टाकणारा प्रश्न उभा राहिला की मी आईची त्यावेळची परिस्थिती आठवतो आणि मलाच विचारतो, की तिच्यापुढे जी समस्या उभी राहिली होती त्याहून का ही मोठी आहे? साहजिकच उत्तर 'नाही' असंच येतं. मग जर आईने न डगमगता तिच्यापुढची समस्या सोडवली असेल, तर त्याहून छोटी असलेली समस्या तू का सोडवू शकणार नाहीस, असं मी मलाच विचारतो आणि त्या परिस्थितीला तोंड देण्यासाठी स्वतःला सज्ज करतो. आमच्याकडे त्या वेळी पैसे नव्हते, पण तरीही आमचं बालपण मजेत गेलं. आईचं नेहमी सांगणं असायचं, की 'तुमचे वडील घरात नाहीत हे कुणाला कळायला नको. तुमची कोणी कीव केलेली मला आवडणार नाही.' आईने आमच्या शिक्षणावर लक्ष केंद्रित केलं. समाजात चांगले लोक असतात आणि ते तुम्हाला पाठिंबा देतात. मी अकरावी केल्यानंतर (त्या वेळी मध्य प्रदेशातील अकरावी, म्हणजे महाराष्ट्रातील बारावी) बीट्स पिलानीला इलेक्ट्रॉनिक्सकडे गेलो.

प्रश्न- शाळेत पहिले येत होता म्हणून इंजिनियरिंगकडे गेला की आवड होती म्हणून?

देशपांडे- एक तर त्या वेळी फारसे पर्याय नव्हते. इंजिनियरिंग किंवा मेडिकल हे मुख्य पर्याय. बँकेच्या परीक्षा देऊन तिथे नोकरीची संधी शोधायची, नाही तर मग भगवान भला हो... त्या वेळी आतासारखा फार विचार करण्याची पद्धत नव्हती. मला इंजिनियरिंग आवडणारं होतं म्हणून तो पर्याय निवडला. माझे काही सीनियर मित्र आयआयटी व बीट्स पिलानीला गेले होते. त्यामुळे त्याविषयी माहिती होती. आयआयटीला माझी निवड झाली होती, पण त्यावेळी मी बीट्स पिलानीची निवड केली. ही १९७०-७१ची गोष्ट आहे. त्या वेळी शिक्षणाला फारसा पैसा लागत नव्हता. त्यातही माझी आई शिक्षिका असल्याने ट्युशन फी माफ होती. मला नॅशनल टॅलेंट शिष्यवृत्ती होती. त्यामुळे मी जाऊ शकलो.

तिथे केवळ इंजिनियरिंग शिकवत नव्हते. मला आर्ट्स्, कॉमर्सचे काही विषयही तिथे शिकावे लागले. भारतीय राज्यघटना, राज्यशास्त्र, अर्थशास्त्र, मार्केटिंग याही गोष्टी तिथे शिकायला मिळाल्या. त्या वेळी हे आपल्याला काय शिकवतात, असं वाटायचंही. काही आवडायचे, काही आवडत नसे. पण त्या वेळी ते शिकण्याचा आता फायदा होतो आहे. आताच्या इंजिनियरिंगच्या अभ्यासक्रमात हे काही असत नाही, त्याचा त्या विद्यार्थ्यांना नक्कीच तोटा होतो. बीट्स पिलानीला मध्ये काही वर्षं त्यांनी कोणतीही शाखा न ठेवता प्रवेश दिले होते. तुम्हाला आवडणारे विषय घ्या व इंजिनियर व्हा. प्रयोगांना वाव होता. ती कल्पनाच खूप छान होती. त्यांनी खूप काही साध्य केलं गेलं होतं. कदाचित हे बीट्सच्या मंडळींच्याही लक्षात आलं नसेल की त्यांनी किती मोठं काम केलं होतं. शिक्षणाचा पाया खूप चांगला झाला. पुढे मी आयआयटी (मुंबई)मधून एम. टेक केलं.

मी मध्य प्रदेशमधला. इंग्रजीचा आसपास वावर

नाही. पिलानीला आसपास इंग्रजीशिवाय अन्य काही नाही. माझा रूम पार्टनर इंग्रजी व तमिळ बोलू शकत होता. संवाद कसा करायचा? पण आमची लँग्वेज लॅब खूप छान होती. तिथे सराव करून मी इंग्रजी सुधारलं.

प्रश्न- एम. टेक केल्यानंतर आपण नोकरीला सुरुवात केली?
देशपांडे- हो. टाटा कन्सल्टन्सी सर्व्हिसेसमध्ये प्रोग्रामर अँड अनालिस्ट म्हणून माझी निवड झाली. मला पहिल्याच नोकरीत खूप बुद्धिमान अशी मंडळी बॉस म्हणून मिळाली. एमआयटीचे पदवीधर माझे बॉस होते. त्याचा मला खूप फायदा झाला. १९७८मधील ही गोष्ट. या कंपनीची सर्वसामान्य लोकांना माहिती नव्हती. संगणक म्हणजे काय हेही लोकांना त्या वेळी माहीत नव्हतं. पण मला आंतरराष्ट्रीय क्षेत्राचा अनुभव मिळाला. आंतरराष्ट्रीय सॉफ्टवेअर मार्केटिंग, आऊटसोर्सिंग यात काम करायला मिळालं, हा सर्वांत मोठा फायदा होता. आंतरराष्ट्रीय दृष्टिकोन तयार झाला. ती सुरुवात होती. त्या प्रारंभिक लोकांनी भारतात आंतरराष्ट्रीय दृष्टिकोन तयार करण्याचा पाया घातला. त्याचा फायदा देशाला आज होतो आहे.
मुंबईत राहायला मिळालं हाही मला माझा फायदा झाल्याचं वाटतं. कारण मुंबई तुम्हाला अधिक सक्षम करते, तुम्हाला ती संघर्षाला तोंड द्यायला तयार करते. जवळजवळ चौदा वर्षं मी टीसीएसला होतो. मी सत्तेचाळिसाव्या वर्षी उद्योजक झालो, पण टीसीएसमध्ये असताना खूप तरुण वयात साडेतीन वर्षं मी अमेरिकेत मार्केटिंगचा अनुभव घेतला होता. मी अमेरिकेत ऑफिस उघडायला गेलो तेव्हा अन्य कोणीच बरोबर नव्हतं. पहिले काही महिने तर माझं काम अमेरिकेतील माझ्या घरूनच होत असल्याने पत्नी रजनीनेच सेक्रेटरी, कुरियर अशी सगळी कामं

कम्फर्ट झोनच्या पलीकडे

शिक्षणाच्या काळात स्वत:च्या हुशारीनं मिळवलेली शिष्यवृत्ती, इंजिनिअरींगची उत्तम मार्क असलेली पदवी, अवाढव्य कंपन्यांमध्ये भरभक्कम पगाराची सुरक्षित नोकरी असा सगळा कम्फर्ट झोन असताना त्यातून बाहेर पडून स्वत:चा उद्योग करण्याची खुमखुमी ज्याच्याकडे असते तो हाडाचा उद्योजक म्हटला पाहिजे. असेच आहेत आपले यावेळचे उद्योजक..किरण देशपांडे आणि ते सांगताहेत त्यांच्या उद्योगाच्या टेक ऑफ पॉईंटविषयी...

केली. पण त्या साडेतीन वर्षात मी पंधरा पट व्यवसायवृद्धी करू शकलो. हा अनुभव मोठा होता. अमेरिकेतून परतलो, तेव्हा मी रिसर्च विंग मागितली. त्यानुसार मी पुण्यात रिसर्चकडे आलो.

प्रश्न- आपण सुरुवात डेव्हलपमेंटकडे केली, मग 'सेल'मध्ये काम केलं आणि नंतर रिसर्चकडे आलात. रिसर्चकडे यावं असं का वाटलं?

देशपांडे- टीसीएस ही तांत्रिक पाया असलेली कंपनी होती. तेथील डेव्हलपमेंट हे तांत्रिक कामच असायचं. सेलही तांत्रिकच होता. त्यात कामाचा तोचतोपणा यायला लागला होता. त्यामानाने रिसर्चला अधिक मुभा मिळायची. म्हणजे तुम्ही एखादी गोष्ट करू इच्छित असाल आणि व्यवस्थापनाला वाटलं, हे होऊ शकतं, तर तुम्हाला ते करण्याची संधी मिळायची. प्रज्ञा आणि प्रतिभेला वाव मिळायचा. सॉफ्टवेअर हे इंजिनियरिंगच्या अंगाने वाढेल हे त्या वेळी लक्षात आलं होते. मी इतरांची संशोधनाची दिशा पाहत होतो, त्यावरून हे जाणवलं होतं. ऑब्जेक्ट ओरिएंटेड सिस्टीम हा विभाग मी सुरू केला. माझं म्हणणं असायचं, की जे काही संशोधन कराल, त्यातून एक तर चांगला शोधनिबंध प्रकाशित झाला पाहिजे किंवा त्यातून पैसा आला पाहिजे. कंपनीला फायदा कसा करून देता येईल याचा त्यामागे विचार पाहिजे. मी बिझनेस डेव्हलपमेंटसाठी काही वर्षं काम केल्यामुळे हा दृष्टिकोन विकसित झाला होता. जर आपलं संशोधन ग्राहककेंद्री असेल तर त्याचा स्वीकार होईल आणि त्यातून कंपनीला फायदा होईल, हे सूत्र ध्यानात आलं होतं.

एळाद्या सेवा क्षेत्रातील कंपनीत कोणत्याही प्रकल्पावर काम करताना काय काय अडचणी येतात आणि सॉफ्टवेअर इंजिनियरिंग रिसर्च कुठपर्यंत नेता येतो हे लक्षात आलं. मग त्यानुसार काही पद्धती आखून दिली. आजही बहुतांश त्याच पद्धतीनुसार टीसीएसमध्ये काम चालतं. चार वर्षं हे काम केल्यानंतर अमेरिकास्थित आयएमआर या कंपनीत गेलो. माझा एक चांगला मित्र सतीश सनन त्या कंपनीत मुख्यालयात होता. त्याने त्याच्या कंपनीत माझ्यासाठी आग्रह धरला आणि मी त्या कंपनीत गेलो. सनन यांचं हेल्थ केअर सॉफ्टवेअर क्षेत्रात मोठं काम आहे. मी साधारण चार वर्षं तिथे रिसर्च विंगला काम केलं. पण त्याच काळात माझी आई निवृत्त होऊन बेंगळुरुला राहत होती. तेथील हवा तिला मानवत नव्हती. सतत खोकला-सर्दी असायची. त्याच वेळी मला टेक महिंद्रामुळे पुण्यात परतायची संधी चालून आली. मी सीईओ म्हणून पुण्यात आलो. साधारण अडीचशेजण तिथे काम करत होते आणि ब्रिटिश टेलिकॉमबरोबर त्यांचा मुख्य व्यवसाय होता. त्याव्यतिरिक्त व्यवसायवृद्धी करण्याची निकड त्यांना वाटू लागल्यामुळे मला संधी मिळाली. १९९६पासून साडेपाच वर्षं मी तिथे होतो. खूपच चांगला काळ होता तो. मी ती कंपनी सोडताना कर्मचाऱ्यांच्या संख्येत दहापट वाढ झाली

होती. सुमारे तीन हजार कर्मचारी होते. महसुलातही त्याच पटीत वाढ झाली होती.
पण एक गोष्ट लक्षात येत होती, की तो सगळा काळ काहीसा कौशल्यावर अधिक भर देणारा होता. नवी वेगळी दिशा शोधण्याकडे, इनोव्हेशनकडे फारसं कोणाचं लक्ष नव्हतं. नुसती जुळवाजुळव चालली होती. हे खटकत होतं. म्हणून मग सहा महिने सुटी घ्यायचं ठरवलं. त्याच काळात कानपूर आयआयटीमधून एका सेमिनारसाठी निमंत्रण आलं. तिथे कॉम्प्युटर सायन्सचा हेड माझा चांगला मित्र होता. आम्ही टीसीएसमध्ये एकत्र काम केलं होतं. त्याने निमंत्रित केलेल्या सेमिनारमध्ये प्रवीण भागवत यांची भेट झाली.

प्रश्न- आपण ज्या वेळी सहा महिन्यांची सुटी घ्यायचं ठरवलं, तेव्हा स्वतंत्र उद्योग सुरू करावा असं मनात होतं?
देशपांडे- हो, असंच होतं. कारण सॉफ्टवेअर सर्व क्षेत्रांत पसरत जाणार हे लक्षात आलं होतं. ती तोवर कला होती, इंजिनियरिंग नव्हतं. पण त्याचा विस्तार ध्यानात येत होता. त्यामुळे टूलिंगमध्ये काम करावं असं मनात आलं होतं. त्या दृष्टीने विचार सुरू होता.

प्रश्न- प्रवीण भागवतांची भेट झाल्यानंतर काय घडलं?
देशपांडे - प्रवीण यांना तुम्ही वाय-फायचा जनक-संशोधक म्हणू शकता. ते आयबीएममध्ये असताना इंटरनेट वायरच्या ऐवजी रेडिओचा वापर करता येईल का, यासंबंधीचा एक प्रकल्प होता. तो रेडिओ हा आजच्या वाय-फायचा व ब्लूटूथचा पहिला अवतार होता. प्रवीण त्याचा निर्माता आहे. त्यात सुरक्षेचा मोठा प्रश्न होता. आपण फोन करतो तेव्हा तो सुरक्षित असतो, पण त्या वेळच्या वाय-फाय बाबतीत तशी सुरक्षेची आश्वासकता नव्हती. कोणीही वाय-फायवर जाऊ शकत होतं. त्यामुळे त्या प्रोटोकॉलवर काम करावं असं प्रवीणचं व माझं ठरलं. पण जोवर पुढे जायची पूर्ण तयारी होत नाही तोवर कंपनीची नोंदणी करायची नाही हेही नक्की केलं. कानपूर आयआयटीमध्ये हे काम आम्ही सुरू केलं. तिथे मी गेस्ट लेक्चरर म्हणून जायला सुरुवात केली. आमचा पहिला कर्मचारी शरद हा प्रवीणबरोबर पूर्वी काम केलेला त्याचा सहकारी होता. आयआयटी दिल्लीचा तो विद्यार्थी. त्याला पीएच. डी. करायची होती, म्हणून तो प्रवीणला भेटायला आला होता. त्याला आम्ही आयआयटी कानपूरच्या गेस्ट हॉस्टेलमध्ये हाताने लिहून 'ऑफर लेटर' दिलं होतं. पहिल्यांदा वायरलेस रेडिओ तयार केला आणि मग वाय-फाय सुरक्षेसंबंधी काम करणारी कंपनी 'एअरटाइट' या नावाने नोंदवली. सुरुवातीला 'विभु' असं नाव आम्ही घेतलं होतं; पण आम्हाला जागतिक पातळीवर हा व्यवसाय करायचा असल्याने एअरटाइट या नावाने वेबसाईट नोंदवलेली होती. तेच नाव पुढे घेतलं. पुण्याला मुख्यालय ठेवलं. सुनील पळणीटकर व जय आम्हाला येऊन मिळाले. हे दोघं अमेरिकेत आणि प्रवीण व मी पुण्यात होतो.

प्रश्न- यासाठी भांडवल उभारणी कशी केली ?
देशपांडे- भांडवल तर लागणार होतंच; पण गुंतवणूक करायला कोणी तयार दिसत नव्हतं. टीसीएसने आम्हाला सहकार्य करण्यासाठी अवघ्या दहा दिवसांत होकार पाठवला होता, पण भारतातील महत्त्वाच्या आयटी कंपन्यांची तयारी नव्हती. मग प्रकल्प पुढे नेण्यासाठी समीर भारतात परतला आणि प्रवीण व मी सिलिकॉन व्हॅलीला गेलो. एका मित्राकडे आम्ही आठ महिने राहिलो. तिथे एकेक दरवाजा खटखटायला दोघांनी सुरुवात केली. तिथेही वाय-फायची कल्पना स्वीकारणं थोडं लांबचंच होतं. त्यामुळे अडचणी होत्याच. साधारण आठ महिन्यांच्या प्रयत्नांनंतर एक दरवाजा उघडला जाण्याची शक्यता निर्माण झाली. 'वॉल्डन'चा एक भागीदार डॅनिएल हा मूळचा मुंबईचा होता. तो पुण्यात राहिलेला होता. त्यामुळे आमच्याविषयी त्याला थोडा सॉफ्ट कॉर्नर निर्माण झाला होता. आम्ही त्याला प्रेझेंटेशन सादर करायला जाण्याआधी त्याने प्रवीणची व माझी माहिती घेऊन ठेवली होती. त्याने तीन गोष्टी सांगितल्या. प्रवीण व माझ्याविषयी सॉफ्टवेअर इंडस्ट्रीमध्ये चांगलं मत आहे आणि

आमची कल्पना भांडवल गुंतवण्यायोग्य आहे, या दोन जमेच्या गोष्टी त्याने सांगितल्या. त्याच वेळी आम्ही दोघंही सिलिकॉन व्हॅलीतील नसल्याने गुंतवणुकीला लोक कचरत आहेत, याचीही त्याने माहिती दिली. त्याने ही मोलाची माहिती दिली होती. तातडीने आम्ही आमचा मुक्काम सिलिकॉन व्हॅलीतील एका होस्टेलवर हलवला. डॅनिएलनेच आम्हाला 'वॉल्डन'द्वारे सहकार्य केलं आणि आमची सुरुवात झाली. जमिनीखालची कल्पना आता वर दिसायला लागली.

आणखी एक अडचण आमच्यापुढे आली. भारतात कुठलाही माणूस कुठेही जाऊ शकतो. वातावरण सारखंच आहे. म्हणजे बेंगळुरू, हैदराबादचा माणूस पुण्यात येऊ शकेल. पण अमेरिकेत तसं नाही. सिलिकॉन व्हॅलीत मुख्यालय करायचे तर सी. इ. ओ. म्हणून तेथील स्थानिकच घ्यावा लागतो. न्यूयॉर्कचा माणूस तिथे येऊन राहणार नाही. आमचा गुंतवणूकदार व ग्राहक सिलिकॉन व्हॅलीतील असल्याने सी. इ. ओ. तेथील असणं आवश्यक ठरलं आणि आमची बाकी टीम पुण्यातून काम करत होती. त्या वेळी आमची बाजारपेठ सिलिकॉन व्हॅलीच असायची. आता तसं नाही. बाजारपेठ सर्वत्र आहे. जिओने तंत्रज्ञान मिळवलं ते मुंबई-पुण्यातून. त्यांना त्यासाठी अमेरिकेत जावं लागलं नाही. हा मोठा फरक पडला आहे.

प्रश्न- थोडं एअरटाईटच्या प्रवासाविषयी सांगावं असं सुचवेन.

देशपांडे- आम्हाला प्रॉडक्ट डेव्हलपमेंट करायची होती, तंत्रज्ञानाशी जोड घालायची होती, विक्री पाहायची होती आणि आमचा चमूही विस्तारत न्यायचा होता. आम्ही आर अँड डी पुण्यात केलंच, पण ग्लोबल टेक्निकलसह सगळं पुण्यात केलं. प्रॉडक्ट मॅनेजमेंट म्हणजे उत्पादनात काय काय फीचर्स यायला हवीत, पुढची पायरी काय असेल तेही इथूनच केलं. भारतात छोटं युनिट करण्यात काहीच फायदा नाही, उलट गैरसोयच असते. मात्र, पूर्ण कामच इथून सुरू केलं तर त्याचा मोठा फायदा होतो. तुम्ही व्यवसायात उतरणार असाल तर तुम्हाला सगळ्या गोष्टी जमल्या पाहिजेत. कारण तुमच्याइतकं तुमच्या व्यवसायात नोकरदाराला स्वारस्य असेलच असं नाही. तुमची कल्पना चांगली असेल, तुमची टीम उत्तम असेल तर तुम्हाला गुंतवणूकदार, ग्राहक मिळू शकतात. आपण काही तरी चांगलं देऊ शकतो, असा आत्मविश्वास असणारी माणसं गोळा करायला हवीत.

प्रश्न- दुसऱ्या प्रॉडक्टकडे कसे वळलात?

देशपांडे- आम्हाला अमेरिकन कार्पोरेशनचं मोठं काम मिळालं; पण त्यांना केवळ सुरक्षेत रस नव्हता, तर त्यांना वाय-फायही आमच्याकडूनच मिळालं तर हवं होतं. हे काम सोडण्यासारखं नव्हतं, म्हणून आम्ही त्यात उतरलो. आम्ही क्लाऊडमध्ये होतोच. त्यामुळे आम्ही एक उत्पादन असं केलं की त्यात क्लाऊड, वाय-फाय व सुरक्षा या तीनही गोष्टी असतील. पण त्याचबरोबर आम्ही आता आमचे प्रतिस्पर्धी निर्माण केले. कारण आधी आम्ही फक्त सुरक्षेसंबंधीचं सॉफ्टवेअर विकत होतो. त्यात आम्हाला स्पर्धाच नव्हती. पण आता स्पर्धेत आम्ही उतरलो.

यापुढे जागतिक बाजारपेठ तुमच्यासाठी उपलब्ध असते. तुमचे स्पर्धक जगभर असतात. त्यामुळे जागतिक पातळीवर तुम्हाला सक्षम असायला हवं. वायरलेस सिक्युरिटी हा आमचा आविष्कार होता. त्यात जागतिक पातळीवर लौकिक होता. पण पुढे वाय-फायकडे गेल्यावर त्याचं ब्रँडिग करण्याची आवश्यकता होती. त्या वेळी मोजो नेटवर्क या नावाने ते ब्रँडिंग सुरू केलं. टीसीएस, आयसीआयसीआय हे दोन मोठे ग्राहक आम्हाला मिळाले. आता भारतातीलच जवळजवळ ऐंशी मोठे ग्राहक आमच्याकडे आहेत. नजर थोडी शार्प ठेवली की आता कुठेही बाजारपेठ दिसू लागते, हे मी माझ्या मार्केटिंग टीमला सांगतो. अरिस्ता हे वायर्ड नेटवर्किंग होतं आणि आम्ही वायरलेसमध्ये होतो. सध्या हे दोन्ही नेटवर्किंग एकत्र असण्याची गरज निर्माण झाली आहे. हे लक्षात घेऊन आम्ही आमचं मोजो नेटवर्क अरिस्तामध्ये समाविष्ट केलं. कोणत्याही उद्योजकासाठी हा मोठा टप्पा असतो.

प्रश्न- आपण कित्येकदा क्रिकेटविषयी बोलत असता...
देशपांडे- मला हा खेळ आवडतो. खेळ तुम्हाला आयुष्यभर शिकवत असतो असं मला वाटतं. एखादा मोठा क्रिकेटपटू भरलेल्या स्टेडियमसमोर बाद होतो, तेव्हा तो आपण कोणत्या चेंडूवर कसे चकलो याचा विचार करतो. तो त्या प्रकारच्या चेंडूवर सराव करून स्वतःला तयार करतो आणि पुन्हा खेळायला सज्ज होतो. ही गोष्ट प्रत्येकाने शिकण्यासारखी आहे.

प्रश्न- नव्या उद्योजकांना काय सांगाल?
देशपांडे- उद्योजक होणं हा एक नादच आहे. स्वतःला सज्ज ठेवायचं असेल तर तुम्ही काही तरी शारीरिक कृती करीत राहणं आवश्यक आहे. मग चालायला जा, जॉगिंग करा, जिम करा, पण काही तरी व्यायाम घ्याच. अमेरिकेत असताना एका मित्राबरोबर काही टेस्ट घ्यायला गेलो. कोलेस्ट्रेरॉल जास्त आलं म्हणून त्या वेळी जॉगिंग सुरू केलं. ही गोष्ट १९८५ची. पण त्यानंतर कधीच कोलेस्ट्रेरॉल जादा आढळलं नाही. त्याच वेळी टाइम मासिकात मी 'आरोग्याला लसूण चांगला' असं वाचलं आणि आहारात लसूण असेल असं पाहू लागलो.

प्रश्न- तुमचा मुलगा शांतनू हा मोठा कार्पोरेट जॉब सोडून उद्योगात उतरला. त्याच्यासमोर प्रेरणा काय होती?
देशपांडे- आई–वडील म्हणून आपण मुलाच्या बाबतीत जास्त काळजी घेणारे असतो. कोणतीही जोखीम उचलायची मनापासून तयारी नसते. त्याला मेकॅन्झीमध्ये चांगल्या पगाराची नोकरी होती. तो एकदा म्हणाला, 'बाबा, ही नोकरी इतकी चांगली आहे, की जर मी ती आताच सोडली नाही तर मी पुढे कधी सोडू शकेन आणि काही वेगळं करू शकेन असं वाटत नाही. म्हणून त्याने ती नोकरी सोडली आणि तो उद्योजक झाला. त्याला मी कधी मार्गदर्शन वगैरे करण्याचा प्रयत्न केला नाही. त्याला हवं ते करण्याची मुभा दिली. पण आम्ही बरेच बोलत असतो. संवाद महत्त्वाचा.

प्रश्न- टायमागची गोष्ट, त्यातील सहभाग याविषयी काही सांगा.
देशपांडे- या व्यवस्थेचा मला स्वतःला खूप फायदा झाला होता. मी शिकलो. नोकरीला लागलो. उद्योजक झालो. आज जो काही मी आहे तो या व्यवस्थेमुळे आहे. मग माझ्या अनुभवाचा फायदा मी पुन्हा व्यवस्थेला करून दिला पाहिजे. ती काहीशी कृतज्ञतेची भावना म्हणा. आपण उद्योजक तयार करण्यासाठी आता प्रयत्न केले पाहिजेत, असं मला वाटलं. नैतिकता पाळणारा उद्योजक तयार करता आला तर ते काम माझ्या दृष्टीने सर्वांत मोठं ठरणारं आहे. त्यासाठी आवश्यक पर्यावरण तयार करण्याला मी प्राधान्य देतो. दुसरी गोष्ट, जेव्हा तुम्ही मोठे होत जाता तसे एकटे पडत जाता. हे योग्य नाही. सामाजिक बांधिलकी मानून जेव्हा तुम्ही परत काम करू लागता तेव्हा एकाकीपण संपतं.

प्रश्न- नव्या उद्योजकांकडून काय चुका होतात आणि त्या कशा टाळता येतील ?
देशपांडे- काहीजण खूप चांगले व स्मार्ट असतात. काहींना माहिती–ज्ञान खूप असतं. ते खूप प्रामाणिकही असतात, पण अन्य गोष्टींत मागे पडतात. काहींना इच्छा खूप असते, पण नोकरी की उद्योग या द्विधा मनःस्थितीत ते अडकलेले असतात. तुम्हाला भेटणारा प्रत्येकजणच मोठा उद्योग उभारेल असं नाही. जे छोटे उद्योग सुरू करू इच्छित असतील, जे काही वेगळं करू शकत असतील त्या सगळ्यांनाच मदतीचा हात पुढे केला पाहिजे. काही वेळा एखादी कंपनी समजा तीन वर्षांनी बंद पडली, तर केवळ दुःख करत बसायचं नाही. तेथील सगळ्यांना जो अनुभव आला असेल, त्याचा समाजाला कसा फायदा करून घेता येईल याचा विचार केला पाहिजे. आता जागृती वाढली आहे, पण विविध माध्यमांतून होणाऱ्या माऱ्यामुळे मानसिक गोंधळ वाढला आहे. तो गोंधळ दूर करण्यास मदत केली पाहिजे. ◆

संजय भास्कर जोशी
sanjaybhaskarj@gmail.com

निवृत्तांची उद्योजकता

मनात अपार सकारात्मकता आणि त्याच्या जोडीला उत्साह, ऊर्जा आणि उमेद या तीन उकारांचे पाठबळ असेल आणि मुख्य म्हणजे उद्यमशील वृत्ती असेल तर निवृत्तीनंतरदेखील काही तरी धडाडीने करायची प्रवृत्ती दाखवता येते; आणि या कृतीतून जशी आपल्या श्रेयसाकडे वाटचाल करता येते, तशीच सामाजिक उत्तरदायित्व निभावण्याची संधीदेखील मिळते. कारण आयुष्यातला तथाकथित उमेदीचा काल प्रेयसामागे भरपूर धावून झालेले असते.

ॲक्सिस बँकेतून व्हाइस प्रेसिडेंट पदावरून निवृत्त झालेले माधव वैशंपायन यांच्या मनात अगदी याच शब्दांत काही नाही पण याच प्रकारचे विचार घोळायला लागले, तेव्हा त्यांनाही आपण एका मोठ्या गोष्टीची निर्मिती करणार आहोत याची कल्पना नसेल. निवृत्तीनंतर आपल्या आवडीच्या क्षेत्रात काही तरी करावे, इतकाच विचार त्यांच्या मनात होता. संगीत, निसर्गप्रेम आणि शेअरमार्केट ही पहिली आवड आणि दुसरे म्हणजे वाचन, पुस्तके. नुसते वाचन करण्यापेक्षा अधिक काही करावे, या हेतूने त्यांनी पुस्तकाचे एखादे छानसे दुकान काढावे हा विचार मनात ठेवून आपल्या एका मित्राकडे आपल्या मनातले ग्रंथप्रसाराचे काम नेमके कसे करता येऊ शकेल याची चौकशी केली. पहिली आणि महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे त्या मित्राने माधवरावांना भरपूर प्रोत्साहन आणि उमेद दिली. दुसरी गोष्ट त्या मित्राने केली, त्यामुळे तर एका मोठ्या ब्रँडचा उदय होण्याचे बीज रोवले गेले. ती दुसरी गोष्ट म्हणजे त्यांनी माधवरावांना ग्रंथविक्री, वाचनसंस्कृती या बाबतीत सल्ला घेण्यासाठी संजय भास्कर जोशींकडे म्हणजेच माझ्याकडे पाठवले. माधवराव मला भेटायला आले आणि त्या पहिल्या भेटीतच आमचे सूर असे काही जुळले, की त्या भेटीतच 'पुस्तक पेठ' या आज नावारूपाला आलेल्या ब्रँडचा जन्म झाला असे म्हणायला हरकत नाही. म्हणजे तेव्हा पुस्तक पेठ हे नाव वगैरे काहीच डोक्यात नव्हते; पण दोन-अडीच तास चर्चा, सल्ला-मसलत आणि गप्पा झाल्यावर माधवराव माझ्या घरून निघताना एकच महत्त्वाचे वाक्य बोलले. म्हणाले, ''जोशी, मी हे पुस्तकांचे दुकान नक्की सुरू करणार, पण त्यात तुम्ही भागीदारी करून सक्रिय सहभाग घेणार असाल तरच.'' आणि मी 'हो' म्हणालो... हा जन्म पुस्तक पेठेचा.

त्या आधी दहा वर्षे म्हणजे २००६ सालीच मी आयडिया सेल्युलर या बलाढ्य टेलिकॉम कंपनीतून वयाच्या ४३ व्या वर्षीच केवळ लेखन-वाचन करण्यासाठी निवृत्त झालो होतो. अजिबात पैसे मिळवायचे नाहीत, इतके मनाशी पक्के करून मस्त लिहीत, वाचत, भाषणे देत, साहित्यिक उपक्रम करत जगत होतो. नावावर साताठ पुस्तके होती. अचानक आलेल्या माधवरावांच्या या प्रस्तावाने मी (माझ्या स्वभाव आणि सवयीनुसार) भलताच उत्तेजित झालो आणि मन उत्साह, उमेद आणि ऊर्जा या तीन उकारांनी फुरफुरायला लागले. ऑगस्ट २०१६ च्या सुरुवातीला आमची ही भेट झाली आणि अगदी काही दिवसांतच, म्हणजे १५ ऑगस्टला आम्ही दोघांच्या स्वाक्षरीचे एक टिपण केले आणि नंतरच्या दोन महिन्यांत आम्ही इतके झपाटल्यासारखे काम केले, की ११ ऑक्टोबर २०१६ रोजी दसऱ्याच्या सुमुहूर्तावर आयडियल कॉलनीमध्ये एका प्रशस्त जागेत पुस्तक पेठ या दुकानाचे उद्घाटन ज्येष्ठ लेखक रंगनाथ पठारे आणि विख्यात अभिनेत्री मृणाल देव-कुलकर्णी

सुप्रसिद्ध लेखक अनिल अवचट यांच्यासोबत गप्पांत रंगलेले वाचक ...

यांच्या हस्ते झालेदेखील. माधवरावांची कन्या श्रुती आणि जावई अनिल हे घरचेच आर्किटेक्ट्स इंटीरियर करत असल्याने त्या बाजूने आम्ही निर्धास्त होतो. बाकी आर्थिक नियोजन माधवराव बघत होते, तर इतकी वर्षे मी साहित्यक्षेत्रात असल्याने प्रकाशकांशी संबंध प्रस्थापित करून पुस्तके मागवण्याचे काम मी करत होतो. सुमारे सात-साडेसात हजार पुस्तके १० ऑक्टोबरला अतिशय देखण्या पद्धतीने सजवलेल्या दुकानात लावलेली होती. उद्घाटनाला तर साहित्यक्षेत्रातली मांदियाळीच जमली होती.

त्यानंतरची दोन वर्षे म्हणजे झपाटलेपण, झंझावात आणि झोकून देऊन केलेले काम असे म्हणता येईल. आज दोन वर्षांनंतर पुण्यातच नव्हे, तर अवघ्या महाराष्ट्रात 'पुस्तक पेठ' हा ग्रंथव्यवसायातला एक दखलपात्रच नव्हे तर महत्त्वाचा ब्रँड म्हणून ओळखला जातो. पुस्तक पेठेला पहिले वर्ष पूर्ण झाले तेव्हा आम्ही नाशिकला पुस्तक पेठेची शाखा सुरू करत असल्याची घोषणा केली होती, तर आज पुस्तक पेठेला दोन वर्षे पुरी होत असताना आम्ही आणखी एक जबरदस्त पाऊल उचलत आहोत. आमच्या त्या भन्नाट आणि महत्त्वाकांक्षी योजनेची घोषणा ११ ऑक्टोबर २०१८ रोजी होईल.

पुस्तक पेठेची ही वाढ केवळ भौगोलिक नाही, तर अनेक बाबतींत पुस्तक पेठेने नवनवे टप्पे गाठले आहेत. दोन वर्षांत सुमारे अर्धा लाख पुस्तके विकलेल्या पुस्तक पेठेने दोन वर्षांतच ब्रेक ईव्हन गाठणे, निष्ठावान स्टार वाचकांचा चौदाशेचा टप्पा पार करणे, अगदी नियमित पेमेंटबद्दल प्रकाशकांकडून शाब्बासकी मिळवणे, पंचवीसहून अधिक सांस्कृतिक कार्यक्रम करणे, यांसारखे अनेक माइलस्टोन्स गाठले आहेत. पुस्तक पेठेची ही दोन वर्षांची कहाणी. आम्हा दोघा भागीदारांना मिळाली अत्युच्च पातळीवरची समाधान व साफल्याची भावना अपार कष्टाची आहे तसेच खूप

काही शिकण्याची, समजण्याची आहे. पण तसे कशाला, ही कहाणी तुम्हाला तीन भागांत सांगतो : आमचे उपक्रम, आमचे अनुभव... आणि अर्थातच शेवटी आमची स्वप्ने!

।। एक / आमचे उपक्रम ।।

पुस्तक पेठेचे निम्मे यश त्याच्या नावात आणि प्रथमदर्शनात आहे असे म्हटले तर वावगे ठरणार नाही. श्रुतीची कल्पकता आणि पुण्यातल्या 'सेतू' या जाहिरात कंपनीच्या सहकार्यातून नाव, लोगो आणि रंगसंगती ठरवल्यावर माधवरावांची मुलगी श्रुतीचे पती अनिल यांनी दालनाचे फर्निचर आणि एकंदर रचना ज्या प्रकारे केली त्यामुळे पुस्तक पेठेत येणे हा ग्राहकांना एक प्रसन्न अनुभव ठरला. उरलेले निम्मे यश वाचकांना ज्या प्रकारची सेवा इथे मिळते त्यात सामावले आहे. त्यातही माझा स्वत:चा साहित्याचा दीर्घकालीन अभ्यास असल्याने आणि खरे तर अक्षरश: हजारो पुस्तकांचे वाचन आणि शेकडो पुस्तकांवर समीक्षालेखन केले असल्याने आलेल्या ग्राहकाला केवळ खरेदी नाही तर साहित्यविषयक गप्पांचा अनुभव आम्ही देऊ शकतो. या सगळ्या प्रवासात आम्ही खालील गोष्टी केल्या–

१. ग्राहकाभिमुख रचना : सर्वांत पहिले म्हणजे पुस्तकांची रचना विक्रेत्याला सोयीची (म्हणजे प्रकाशनानुसर कपाटे) अशी न करता ग्राहक–वाचकाला सोयीची अशी केली. महत्त्वाचे लेखक आणि त्यानंतर 'कथा', 'कादंबरी', 'कविता', 'चरित्रे–आत्मचरित्रे' वगैरे विभाग करून पुस्तके मांडली. त्यामुळे वाचकाला आपल्या आवडीनुसार पुस्तके बघणे सोपे जाते असा अनुभव आला.

२. पुस्तकसमृद्धी : मराठी, हिंदी आणि इंग्रजीमधल्या नामवंत प्रकाशकांची पुस्तके 'पुस्तक पेठे'त उपलब्ध असून, पु. ल. देशपांडे, व. पु. काळे, अच्युत गोडबोले, अनिल अवचट, गो.नी. दांडेकर, जयवंत दळवी यांसारख्या मराठीतल्या अतिशय लोकप्रिय लेखकांबरोबरच जी. ए. कुलकर्णी, भालचंद्र नेमाडे, खानोलकर, श्याम मनोहर, मकरंद साठे वगैरे मराठी साहित्यातल्या दिग्गजांची पुस्तके इथे मिळतात. इतकेच नव्हे, तर एरवी दुर्मिळ असणारे शेकडो कवितासंग्रह आणि नाटकेदेखील इथे उपलब्ध आहेत. मुख्य आकर्षण म्हणजे हिंदीतील दिग्गज असे उदय प्रकाश, निर्मल वर्मा, मुनव्वर राणा, प्रेमचंद, गुलजार, दुष्यंतकुमार वगैरे लेखकांची शेकडो पुस्तके पेठेत उपलब्ध आहेत. आजच्या तरुणांची आवड लक्षात घेऊन इंग्रजी पुस्तकांचा एक वेगळा समृद्ध विभाग आम्ही निर्माण केला. त्यातही डिकन्स, मॉम आणि ॲगाथा ख्रिस्ती वगैरे जुन्या क्लासिक्स लेखकांपासून आजच्या पामुक, मार्केझ आणि मुराकामीपर्यंत सर्व लेखकांची सर्व महत्त्वाची पुस्तके दुकानात असतील याची काळजी घेतली. शिवाय डॅन ब्राऊन, जेफ्री आर्चर वगैरे लोकप्रिय लेखकांचा विभाग आहेच. त्यामुळे तरुण वाचकवर्ग पुस्तक पेठेकडे आकर्षित झाला.

पुस्तक पेठेतल्या या पुस्तकसमृद्धीमुळे रंगनाथ पठारे, मृणाल कुलकर्णी, सोनाली कुलकर्णी, अनंत सामंत, रवींद्र गुर्जर, दासू वैद्य, अभिराम भडकमकर, सुबोध भावे, किशोर कदम, राजन खान, मिलिंद बोकील, भारत सासणे, श्रीनिवास विनायक कुलकर्णी, मंगला आठल्येकर, वसंत आबाजी डहाके, प्रवीण बांदेकर, सुबोध जावडेकर यांसारख्या अनेक लेखक–कलावंतांनी पुस्तक पेठेला भेट देऊन समाधान व्यक्त केले आहे, गौरवोद्गार काढलेले आहेत. यांतले अनेकजण अगदी नेमाने पुस्तक पेठेला भेट देऊन मनसोक्त खरेदी करतात.

३. ग्राहकांची निष्ठा : शांत निसर्गरम्य परिसर, पार्किंगसाठी भरपूर जागा आणि आणि हसतमुख सेवा याचबरोबर पुस्तक पेठेचे आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे 'स्टार वाचक योजना' होय. फक्त ४०० रुपये वार्षिक वर्गणी भरून या योजनेत

सहभागी होणाऱ्या वाचकांना लगेचच २५० रुपयांची हवी ती पुस्तके सप्रेम भेट म्हणून दिली जातात आणि वर्षभर सर्व पुस्तकांवर इतरांपेक्षा ५%–१०% जास्त सवलत दिली जाते, आणि मुख्य म्हणजे पुस्तक पेठेत होणाऱ्या लेखक–कलावंत भेटीसारख्या अनेक सांस्कृतिक कार्यक्रमांना सन्माननीय निमंत्रण दिले जाते. अगदी पहिल्या दिवसापासूनच आम्ही 'स्टार वाचक योजना' ही योजना सुरू केल्यामुळे पहिल्याच दिवसापासून आम्ही 'कस्टमर लॉयल्टी'चा प्रोग्रॅम सुरू केला असे म्हटल्यास वावगे ठरणार नाही.

यामुळे आलेल्या ग्राहकांपैकी बहुतेकजण स्टार वाचक म्हणून नोंदणी करतातच. आणि हे स्टार वाचक वारंवार पुस्तक पेठेत येतात. आता ही स्टार वाचकसंख्या पंधराशच्या घरात पोचली आहे. अशा स्टार वाचकांतूनही मोठ्या प्रमाणावर आणि उत्तम अभिरुचीची खरेदी करणाऱ्या निवडक वाचकांचा आम्ही 'सुपर स्टार वाचक' म्हणून सन्मान करतो, त्यांना विशेष सवलती देतो, आणि हे सुपरस्टार वाचक आमचे ब्रँड अँबेसडर म्हणून काम करतात. हरी नरके, उपेंद्र खरे, अप्पा आमोंडीकर, दत्ता दंडगे, प्राची जावडेकर यांसारखे आमचे सुमारे वीस सुपरस्टार वाचक आहेत.

४. सोशल मीडिया प्रसिद्धी : साहित्यक्षेत्रात मी गेले अनेक वर्षे लेखक आणि समीक्षक म्हणून काम करत असल्याने या क्षेत्रातले बहुतेक सारे विख्यात लेखक माझे अगदी खास मित्र आहेत. त्याचा खूप फायदा आम्हाला झाला. हे विख्यात लेखक माझे मित्र–मैत्रिणी म्हणून आवर्जून पुस्तक पेठेला भेट देतात, आणि त्याची रीतसर प्रसिद्धी मी फेसबुकच्या माध्यमातून करत आलो. पण याचबरोबर मी हीही काळजी घेतली, की विख्यात लेखकाप्रमाणेच काही चांगल्या वाचकांचीही भरपूर प्रसिद्धी फेसबुकवर केली. पुढे पुढे पुस्तक पेठेत जाणे आणि त्याची सचित्र वार्ता फेसबुकवर येणे इतके गाजले, की एका साहित्य अकादमी पुरस्कारविजेत्या लेखकाने तर फेसबुकवर अशी पोस्ट टाकली– 'आता मराठीतील लेखकांची दोन गटांत विभागणी झालेली आहे. एक म्हणजे पुस्तक पेठेत गेलेले आणि दुसरे अजून पुस्तक पेठेत न गेलेले. कालच मी वरच्या अभिजन गटात प्रवेश केला.'

या सर्वांत आम्ही 'फेसबुक'सारख्या माध्यमाचा अतिशय सकारात्मक आणि प्रभावी वापर केला हे आवर्जून लक्षात घ्यायला हवे. मी स्वत: आधीपासूनच फेसबुकवर अतिशय सक्रिय होतो; पण गेल्या दोन वर्षांत फेसबुकमधल्या पुस्तक पेठेच्या पेजचा वापर पुस्तक पेठेच्या

प्रसिद्धीसाठी अतिशय जाणीवपूर्वक केला. मुळात पुस्तक पेठ हा केवळ अर्थप्राप्तीसाठी केलेला व्यवसाय नसून, मी आणि माधवराव या दोघांच्या पॅशनचा तो भाग आहे, मराठीत वाचनसंस्कृती वाढायला हवी, हा त्यामागचा प्रमुख हेतू आहे हे आमच्या मनात पक्के होते. त्यामुळे त्यासाठी अशा आधुनिक माध्यमांचा आम्ही सढळ हाताने वापर केला. पुस्तक पेठेला प्रेमाने भेट देणाऱ्यांत वसंत आबाजी डहाके, श्रीनिवास विनायक कुलकर्णी, सुबोध भावे, किशोर कदम, संदीप खरे, श्रीकांत देशमुख, मंगेश नारायण काळे, दासू वैद्य, नीरजा, मोनिका गजेंद्रगडकर, सोनाली कुलकर्णी, रंगनाथ पठारे, प्रवीण बांदेकर, सुबोध जावडेकर, ... सगळी नावे लिहिणेदेखील अशक्य आहे इतके विख्यात लेखक कलावंत आहेत. या सगळ्यांनी मनापासून पुस्तक पेठेची प्रशंसा केली. फक्त आम्ही ती प्रशंसा फेसबुकसारख्या माध्यमातून आमच्या ग्राहक–वाचकांपर्यंत पोचेल अशी व्यवस्था मात्र आवर्जून केली.

५. पुस्तकविक्रीची कला : मी स्वत: गप्पिष्ट असल्याने आलेल्या ग्राहकांना मी ज्या प्रकारे पुस्तकखरेदीबाबत गप्पा मारत मार्गदर्शन करतो याचीही अभिराम भडकमकर, श्रीपाद ब्रह्मे, श्रीकांत देशमुख वगैरे लेखक मित्रांनी स्वतंत्र लेख लिहून प्रशंसा केल्याने पुस्तक पेठेच्या आकर्षणात भर पडली. माझ्याबरोबर साहित्यिक चर्चा करत खरेदी करणे अनेक वाचकांना विशेष भावले. गेली अनेक वर्षे सर्जनशील साहित्याबरोबरच अक्षरश: शेकडो समीक्षात्मक लेख लिहिले असल्याने मराठी साहित्यावर माझ्याशी गप्पा मारणे आमच्या ग्राहकांना अतिशय आवडते. शिवाय साहित्यक्षेत्रात इतकी वर्षे वावरल्याने बहुतेक सर्व ज्येष्ठ आणि नवोदित साहित्यिक माझे मित्रच आहेत. त्यांतले अनेकजण मला भेटायला, गप्पा मारायला पुस्तक पेठेत येतात. त्यामुळे आमच्या ग्राहकांना नेहमीच असे सुखद आश्चर्याचे धक्के मिळतात. पुस्तक पेठेत कधी कोण भेटेल याचा भरोसा नसतो. ग्राहकाने एखादे पुस्तक मागताच आम्ही त्या अनुषंगाने इतर अनेक पुस्तके सुचवतो आणि त्या त्या पुस्तकातील गुणदोष, वैशिष्ट्ये, लेखकाची किंवा त्या विषयाची आजूबाजूची माहिती वगैरे मनमोकळ्या गप्पा मारत असतो. बहुतांश ग्राहकांना हा अनुभव अनोखा असतो. बहुतेक दुकानांत विक्रेते फक्त पुस्तक आहे का नाही आणि असेल तर किंमत काय, इतकेच सांगू शकतात. पुस्तक पेठेत मात्र आम्ही पुस्तकांविषयी, लेखकांविषयी आणि कित्येकदा एकंदर साहित्य आणि वाचनाविषयी भरभरून बोलत राहतो. ललित साहित्य आणि कविता वगैरे साहित्यिक विषय असेल तर मी आणि नाट्य, संगीत किंवा निसर्ग किंवा आर्थिक गुंतवणूक असे

विषय असतील तर माधवराव भरपूर गप्पा मारत असतो. पुस्तक पेठ अगदी 'युनिक' असे पुस्तकाचे दुकान होण्यात या घटकाचा मोठा हिस्सा आहे.

६. सांस्कृतिक कार्यक्रम : पुस्तक पेठेचे आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे आमचे सांस्कृतिक कार्यक्रम होय. यात साहित्यक्षेत्रातील संबंधांमुळे अनेक सुप्रसिद्ध व्यक्तींना आम्ही बोलावू शकलो, तर माधव वैशंपायन यांच्या अत्यंत ग्रेसफुल आणि दिमाखदार नियोजनामुळे हे सारे कार्यक्रम विलक्षण देखणे झाले. विविध प्रसंगांच्या निमित्ताने आजवर किशोर कदम, रंगनाथ पठारे, मृणाल देव–कुलकर्णी, अनिल अवचट, अच्युत गोडबोले, निरंजन घाटे, अरुणा ढेरे, कौशल इनामदार, मधुराणी प्रभुलकर, दिलीप प्रभावळकर, राजीव तांबे, राजन खान, संदीप खरे, जयप्रकाश प्रधान, भारत सासणे, सुबोध भावे अशा अनेक सुप्रसिद्ध लेखक–कलावंतांना आम्ही आमच्या ग्राहकांच्या भेटीला आणले. अशा लेखकांशी आमच्या ग्राहकांना अगदी मनमोकळ्या गप्पा मारता आल्या. त्यांच्यासमवेत फोटो काढता आले.

७. प्रकाशकांशी सौहार्दपूर्ण संबंध : या सर्वांत प्रकाशकांबरोबरचे सौहार्दपूर्ण संबंध फार महत्त्वाचे ठरतात. आर्थिक व्यवहार उत्तम सांभाळल्याने प्रकाशकांकडून उत्तमोत्तम पुस्तके वेळेवर व विनासायास मिळतात. प्रकाशकांच्या सहकार्याबद्दल एक आठवण सांगायला हवी. आम्ही दिवाळी अंकांचे प्रदर्शन भरवले तेव्हा रोज रात्री अंगणातले शेकडो अंक दुकानात नेऊन ठेवावे लागत. बऱ्याच वेळा स्वत: माधवराव आणि मी ते अंकांचे गठ्ठे उचलत असू. एकदा काही कामानिमित्त पद्मगंधाचे प्रकाशक अरुण जाखडे पुस्तक पेठेत आले होते. दुकान बंद करायची वेळ झाली तेव्हा माधवराव गठ्ठे आत आणायला लागले, आणि अचानक अरुणभाऊ उठले आणि पटापट तेही गठ्ठे उचलून आत आणायला लागले. एक प्रकाशक हे काम करतोय हे पाहून आम्हाला विलक्षण संकोचल्यासारखे झाले. त्यावर हसत हसत जाखडे म्हणाले, ''अहो, माझाच 'इर्जिक' हा लेख आहे, तसे हे एक इर्जिकच आहे आपले. आपण सगळे एकाच ध्येयाने काम करत आहोत.'' अतिशय भारावून टाकणारा तो अनुभव होता. आम्ही ज्या ज्या वेळी प्रदर्शने भरवली, काही विशेष सवलतींची मागणी केली त्या त्या वेळी सर्व प्रकाशकांनी आम्हाला अत्यंत उत्साहाने मदत केली. पुस्तक पेठेच्या वाटचालीत सर्वच प्रकाशकांचा वाटा फार मोठा आहे. मला आठवते, पुस्तक पेठ सुरू होण्याच्या आधी नुसती दुकानाची जागा नक्की केली होती तेव्हाही स्वत: राजहंसचे माजगावकर आणि डॉ. बोरसे, मेहता प्रकाशनाचे स्वत: मेहता, मौजेचे मुकुंदराव भागवत, रोहन प्रकाशनाचे प्रदीप चंपानेरकर असे प्रकाशक आवर्जून ठरलेली जागा बघायला आले होते आणि त्यांनी आत्मीयतेने दुकानाच्या रचनेबाबत, चालवण्याबाबत मौलिक मार्गदर्शन केले होते.

याचबरोबर एका गोष्टीचा आवर्जून उल्लेख करायला हवा. ती म्हणजे आमचे रेकॉर्डकीपिंग आणि संगणकीकरण अतिशय उत्तम असल्यामुळेच आम्ही पुस्तकांची खरेदी आणि प्रकाशकांशी संबंध अतिशय प्रभावीपणे करू शकलो. या कामात माधवरावांची पत्नी सौ. अंजली वैशंपायन यांनी घेतलेल्या अपार कष्टांचा आवर्जून उल्लेख करायला हवा. निवृत्तीपूर्वी त्या स्टेट बँकेत डेप्युटी जनरल मॅनेजर या जबाबदारीच्या पदावर काम करत होत्या. हे सगळे काम करून ग्राहकांना सस्मित सेवा द्यायला अंजलीवहिनी नेहमीच तत्पर असतात. (शिवाय दुपारी १ ते ४ ही एरवी 'अवघड' वाटणारी वेळ अंजलीवहिनी सांभाळतात... आणि काही कारणाने त्यांना जमत नसेल तेव्हा माझी पत्नी अनघा तयार असतेच.)

८. अभिनव उपक्रम : कल्पकता हा पुस्तक पेठेच्या व्यवसायातला एक महत्त्वाचा भाग आहे. सतत काही तरी नवे करायला हवे हा माझा स्वभावच आहे आणि जे करायचे ते अतिशय देखणे, ग्रेसफुल आणि दिमाखदार करायचे ही

माधवरावांची वृत्तीच आहे. या दोन्हींच्या एकत्रित परिणामामुळे पुस्तक पेठेत सातत्याने नवे उपक्रम चालू असतात. पुस्तकांची पंधरा फूट गुढी अरुणा ढेरे, अतुल पेठे यांच्या हस्ते उभारणे, पुस्तक पेठेच्या आवारातच भल्या मोठ्या कागदावर कवितालेखन स्पर्धा, आकर्षक सवलतीची भव्य प्रदर्शने असे अनेक उपक्रम आम्ही नेमाने करत आलो. त्यांतले काही कार्यक्रम आम्ही पुस्तक पेठेसमोरच्या अंगणात केले तर काही वेळा मोठे हॉल घेऊन कार्यक्रम सादर केले.

'श्रावणसोहळा' हा आमचा उपक्रम तर चांगलाच गाजला. समाजात सर्वत्र कवी म्हटले की नाके मुरडली जातात. 'कवी आला, पळा, पळा' असे गमतीने म्हटले जाते; पण आम्ही पुस्तक पेठेच्या पहिल्या श्रावणात 'श्रावणधारा' हा उपक्रम केला. यात दुकानाच्या दर्शनी भागात मोठाले ड्रॉइंग बोर्ड लावून त्यांवर आलेल्या ग्राहकाने आपली श्रावणाविषयी इन्स्टंट कविता लिहावी असे आवाहन केले. आणि आलेल्या पंचवीस-तीस कवितांतून तीन सर्वोत्तम कवितांना कौशल इनामदार यांनी चाली लावल्या. तसेच त्यांच्या हस्ते बक्षिसे दिली. या निमित्ताने अनेक कवी पुस्तक पेठेकडे वळले. आणि हो, कविता हा तर पुस्तक पेठेचा प्राणच आहे. विंदा-कुसुमाग्रजांपासून ढसाळ-कोलटकरांपर्यंत आणि ग्रेस-पु. शि. रेग्यांपासून अगदी आजच्या फेलिक्स डिसोझा आणि प्रफुल्ल शिलेदारांपर्यंत शेकडो कवींचे हजारो कवितासंग्रह पुस्तक पेठेत आहेत. मुख्य म्हणजे कवितासंग्रह अतिशय मोठ्या प्रमाणावर विकले जाऊ शकतात, हा विश्वास पुस्तक पेठेने निर्माण केला आहे. कल्पना दुधाळ आणि किरण येले या आजच्या कवींचे कवितासंग्रह आमच्या 'बेस्टसेलर्स'च्या यादीत आहेत.

आमच्या सोबत असलेले आमचे सहकारी सुरुवातीला अरुणकाका साठे आणि आता अरुण कुलकर्णी यांनीदेखील अल्पावधीतच पुस्तक पेठेची ओळख असलेली सस्मित ग्राहकसेवा अंगी बाणवली आहे. त्यांचे स्वतःचे वाचन उत्तम असल्याने तेही विक्रेता कमी आणि मित्र आणि खरेदी सल्लागार जास्त असतात. 'वाचाल तर वाचाल' असे तर सगळेच म्हणतात; पण पुस्तक पेठेची घोषणा आहे- 'वाचाल तर समृद्ध व्हाल.' सांस्कृतिक समृद्धीसाठी वाचनाने होणारी उन्नती सर्वाधिक मोलाची असते. म्हणूनच पुस्तक पेठेसारख्या सांस्कृतिक संस्था केवळ व्यवसाय न उरता एक सांस्कृतिक चळवळ होतात.

।। दोन / आमचे अनुभव ।।

गेली दोन वर्षे पुस्तक पेठ चालवताना आम्हाला आलेले अनुभव आणि आमची निरीक्षणे सूत्ररूपाने सांगायची तर अशी मांडता येतील-

१. पहिले म्हणजे वाचनसंस्कृती कमी होते आहे हे मुळीच खरे नाही. विकत घेऊन वाचणारे खूप ग्राहक आपल्या भवतालात आहेत. मुख्य म्हणजे मुलांसाठी हजारो रुपयांची पुस्तके विकत घेण्याकडे अनेकांचा कल आहे. शिवाय, कोणत्याही घरगुती कार्यक्रमात किंवा वाढदिवसाला वगैरे पुस्तके देण्याकडे वाढता कल आहे.

२. दुसरे म्हणजे फक्त धार्मिक किंवा पाकशास्त्राची पुस्तके मोठ्या प्रमाणावर विकली जातात, हा एक मोठाच भ्रम आहे. उलट, अभिजात साहित्याला भरपूर मागणी असल्याचे आम्हाला आढळले.

३. तिसरे म्हणजे दुपारी १ ते ४ या वेळात देखील पुस्तकांची विक्री होऊ शकते!

४. चौथे म्हणजे दोन मराठी माणसे उत्तम प्रकारे एकत्र काम करू शकतात. पुस्तक पेठेच्या या प्रवासातले सर्वांत महत्त्वाचे लक्षण म्हणजे दोन मराठी माणसे एकत्र आलेली असूनही बाळगलेला पूर्ण विश्वास आणि उभयपक्षी आदरावर उभारलेले भागीदारीचे नाते. हे अत्यंत महत्त्वाचे आहे. मराठी माणसांच्या एकत्र काम करण्याविषयी फारसे बरे बोलले जात नाही; पण माधवराव वैशंपायन आणि

माझ्याकडे असलेल्या वेगवेगळ्या क्षमता आणि गुणांचा कल्पक आणि पूरक वापर करून आम्ही जबाबदाऱ्यांची निश्चिती केली. इतकेच नव्हे, तर परस्परांच्या कामाबद्दल योग्य तो आदर राखत वाटचाल केली. त्यामुळे स्वभावभेद, मतभेद आणि शैलीभेद असूनही परस्परांना पूरक अशी कामगिरी झाली आणि गणित वजाबाकीचे न होता बेरजेचे होत गेले.

५. पाचवे निरीक्षण म्हणजे ग्रंथव्यवसायासमोरचे खरे आव्हान आहे ते म्हणजे बेसुमार निर्मिती. नव्या तंत्रज्ञानाने पुस्तके छापणे फारच सोपे झाल्यामुळे उत्साही प्रकाशकांची संख्या बेसुमार वाढते आहे. वाचनसंस्कृती-हासाचा निराशाजनक सूर आळवत अनेक प्रकाशक बेसुमार निर्मिती करताहेत. पुस्तकांची संख्या खूप आहे; मात्र त्यात दर्जेदार पुस्तके निवडकच आहेत, अशी सध्या अवस्था आहे. बरे, यात चांगलीच पुस्तके कशी निवडायची यासाठी कोणतीच यंत्रणा उपलब्ध नसल्याने वाचकही गोंधळात पडतो आणि विक्रेत्यापुढे पुस्तकांसाठी जागा आणि गुंतवणूक अशी दुहेरी समस्या उभी राहते.

।। तीन / आमची स्वप्ने ।।

आज पुस्तक पेठेला दोन वर्षे पुरी होताना माधवराव आणि मी नवी स्वप्ने रचण्यात मग्न आहोत. दोन वर्षांचा अनुभव इतका सकारात्मक आहे की आता शंका-कुशंकांना जागाच नाहीये मनात. येत्या काही वर्षांत महाराष्ट्रात अजून काही ठिकाणी पुस्तक पेठेचा बोर्ड लागायला हवा, हे अर्थातच आमचे पहिले स्वप्न आहे. नाशिकची शाखा जशी निखिल आणि मुक्ता दाते या जोडीने फ्रंचायजी तत्त्वावर उत्तम चालवली आहे, तशीच व्यवस्था इतर काही ठिकाणी करायचा आमचा मानस आहे.

दुसरे म्हणजे पुस्तकांची ऑनलाइन विक्री हा विभागदेखील आम्हाला खुणावत आहे. पण हे सारे विक्रीचे तांत्रिक भाग झाले. आमचे खरे स्वप्न आहे ते वाचनसंस्कृती महाराष्ट्रात सर्वदूर पसरवण्याचे. आमच्यासारखे अनेकजण त्यासाठी महाराष्ट्राच्या कानाकोपऱ्यातून सरसावून यायला हवे आहेत. उत्तम वाचनसंस्कृतीची माझी व्याख्या अगदी सोपी आहे. माझ्या मते उत्तम वाचनसंस्कृती म्हणजे उत्तमोत्तम पुस्तकांची मोठ्या प्रमाणावर निर्मिती होऊन, उत्तम अभिरुचीच्या अधिकाधिक वाचकांपर्यंत ती उत्तम पुस्तके अधिकाधिक सोप्या मार्गाने पोचावीत आणि अशा उत्तम पुस्तकांची भरपूर विक्री होऊन उत्तमोत्तम पुस्तकांवर अधिकाधिक चर्चा व्हावी, जेणेकरून अधिकाधिक वाचकांची अभिरुची उन्नत होत जावी. अर्थात आमची एक अपेक्षादेखील आहे. ग्राहकांनी, विशेषत: सोसायट्यांनीदेखील वाचनसंस्कृतीच्या या चळवळीत जोडून घ्यायला हवे. रसिक ग्राहकांच्या उंबरठ्यापर्यंत पुस्तके न्यायला आम्ही तयारच नव्हे तर उत्सुक आहोत. ◆

पुस्तक पेठ : आयडियल कॉलनी, पौड रोड, पुणे
माधव वैशंपायन : ९८८१०६५८७७
संजय भास्कर जोशी : ९८२२००३४११

OWN A HOME TOGETHER

Bank of Maharashtra Home Loans

at **8.75**%* p.a.

EMI
₹787/- Per Lakh

Repayment
30 Years

Get Subsidy upto **₹2.67 lakhs*** Under Pradhan Mantri Awas Yojna (PMAY)

*T&C Apply

बैंक ऑफ महाराष्ट्र
Bank of Maharashtra
भारत सरकार का उद्यम
एक परिवार एक बैंक

Send SMS to 56161: BOM<space>HOME<space>City Name

Toll Free No.: 1800-233-4526 • Net Banking: https://www.mahaconnect.in • www.bankofmaharashtra.in

डॉ. मनोहर इंगळे
surmaning@gmail.com

अठ्ठावीस वर्षांचा कंपन्यांमधला प्रदीर्घ अनुभव तर वीस वर्षांहून अधिक काळ व्यवस्थापन संस्थांमध्ये प्रोफेसर म्हणून कार्यरत, व्यवस्थापनाशी निगडीत विविध विषयांवर शोधनिबंध प्रसिद्ध

'ग्राहकाचे ऐका, ग्राहकाशी बोला आणि ग्राहकाला मदत करा' या त्रिसूत्रीबाबत आपण बोलत होतो. 'ग्राहकाचे ऐका व ग्राहकाशी बोला' याविषयी आधीच्या पानांमध्ये लिहिले होते. आता ग्राहकाला मदत करण्याविषयी बोलू या.

एखादी वस्तू व सेवा विकत घेताना ग्राहकाला कोणती मदत हवी असते?

सर्वसाधारणपणे ग्राहकाला लागणारी मदत तीन प्रकारांत विभागता येईल :

१. खरेदीपूर्वी लागणारी मदत
२. खरेदीनंतर लागणारी मदत
३. खरेदीशी थेट संबंध नसलेली मदत

तंत्रज्ञानाचे सहज हस्तांतरण, उत्पादनखर्च कमी करण्याची आधुनिक तंत्रे आणि कमालीची स्पर्धा यामुळे एकाच प्रकारात मोडणाऱ्या विविध वस्तूंच्या गुणवत्तेत किंवा किमतींमध्ये फारसा फरक राहिलेला नाही. त्यामुळे ग्राहकापुढे वेगवेगळ्या उत्पादकांकडून येणाऱ्या मूल्यप्रस्तावांमध्येही (Value Propositions) फारसा फरक राहिलेला नाही.

मग ग्राहक तुमचीच वस्तू का खरेदी करेल?

जो विक्रेता ग्राहकाला वरील तीन प्रकारांतील हवी ती मदत करेल त्याची वस्तू किंवा सेवा ग्राहक विकत घेण्याची शक्यता अधिक असते.

१. खरेदीपूर्वी लागणारी मदत

वस्तू खरेदी करणारा ग्राहक कधी त्या वस्तूविषयी अनभिज्ञ असतो, कधी अभ्यासू असतो तर कधी चोखंदळ असतो. या सर्वांची विक्रेत्याकडून एकच अपेक्षा असते आणि ती म्हणजे विक्रेत्याने त्यांना खरेदीचा निर्णय घेण्यासाठी मदत करावी.

अनभिज्ञ ग्राहकाला विक्रेत्याने अगदी प्राथमिक माहिती पुरवून, तो घेऊ इच्छित असलेली वस्तू वा सेवा अन्य स्पर्धकांच्या वस्तूपेक्षा त्याच्या पैशांचे अधिक मूल्य कसे देईल किंवा ती वस्तू तो सोडवू पाहत असलेल्या समस्येचे निराकरण स्पर्धक वस्तूपेक्षा जास्त चांगल्या रीतीने कसे करेल याबाबत माहिती देऊन त्याला ती वस्तू खरेदी करण्याच्या निर्णयात मदत करायला हवी.

अभ्यासू ग्राहकाला हा सगळा तपशील माहीत असतो. त्याला फक्त काही अनुत्तरित प्रश्नांची उत्तरे हवी असतात. ती उत्तरे जो विक्रेता प्रामाणिकपणे आणि सोप्या शब्दांत देईल त्याच्याकडून ती वस्तू खरेदी केली जाण्याची शक्यता अधिक असते.

चोखंदळ ग्राहक मात्र अवघड असतो. 'मी सर्वज्ञानी आहे' असा त्याचा समज असतो. विविध स्पर्धक वस्तूंबाबत आपल्याला सर्व काही माहीत आहे आणि आपण योग्य तीच वस्तू कशी खरेदी करतो याचा त्याला अभिमान असतो, परंतु तरीही मनात कोठे तरी तो साशंक असतो. जर विक्रेता म्हणून तुम्हाला तुम्ही विकत असलेली वस्तू आणि स्पर्धक वस्तू याबाबत खडा न् खडा माहिती असेल (आणि ती तशी असायलाच हवी) आणि अशा चोखंदळ ग्राहकाचा 'स्व' न दुखावता तो साशंक असलेल्या मुद्द्यांची माहिती त्याला कशी द्यायची हे कौशल्य तुमच्याकडे असेल तर असा ग्राहक तुमची वस्तू खरेदी करण्याची शक्यता अधिक असते.

आपण उदाहरणे घेऊ या.

अनभिज्ञ ग्राहक

ग्राहक : मला वैद्यकीय विमा उतरवायचा आहे.

विक्रेता : छान ! आपला आधीचा कोणता विमा आहे?

ग्राहक : हो, माझा जीवन विमा आहे.

विक्रेता : सर, वैद्यकीय विम्याबाबत आपल्याला माहिती असेल, पण मी आपल्याला जरा सविस्तर माहिती देतो.

ग्राहक : हो, सांगा. मला काही फारशी महिती नाही.

विक्रेता : जीवन विमा आणि वैद्यकीय विम्यामध्ये मूलभूत फरक हा आहे, की जीवन विम्याच्या हप्त्याचे पैसे जमा होऊन मुदत संपल्यावर आपल्याला विम्याची ठरलेली रक्कम अधिक बोनस

अशी एकत्रित रक्कम मिळते. दुर्दैवाने विमाधारकाला मुदत संपण्यापूर्वी मृत्यू आल्यास त्याने नामनिर्देश केलेल्या व्यक्तीस ही संपूर्ण रक्कम मिळते.

ग्राहक : हो, हे मला माहीत आहे.

विक्रेता : वैद्यकीय विमा हा थोडा वेगळा आहे. आकस्मिकपणे आपल्याला किंवा आपल्या पत्नीला वा आपल्यावर अवलंबून असलेल्या मुलांना किवा आई-वडिलांना हॉस्पिटलमध्ये भरती करावे लागले, शस्त्रक्रिया करावी लागली किंवा अन्य महागडे उपचार करावे लागले तर आयत्या वेळी मोठ्या रकमेची सोय वैद्यकीय विम्याद्वारे केली जाते. परंतु या विम्याचे दरवर्षी नूतनीकरण करावे लागते. आणि चालू वर्षात आपल्याला जर हॉस्पिटलच्या खर्चाची गरज पडली नाही तर आपण भरलेल्या हप्त्याचे पैसे पुढे ओढले जात नाहीत. आपल्याला दरवर्षी हप्ता भरावा लागतो.

ग्राहक : पण मग यात माझा काय फायदा?

विक्रेता : सर, तुमचा प्रश्न अगदी बरोबर आहे. बहुतेक वेळा आपण आपल्या मासिक वा वार्षिक खर्चाच्या अंदाजपत्रकात आकस्मिकपणे उद्भवणारा मोठा वैद्यकीय खर्च धरलेला नसतो. अशा वेळी एकदम मोठी रक्कम उभी करणे बऱ्याचदा अवघड होऊन बसते. वैद्यकीय विमा आपली ही गरज भागवतो. अगदी एक पैसाही न भरता आपण रुग्णाला हॉस्पिटलमध्ये भरती करू शकता.

ग्राहक : हे मात्र खरे आहे. मध्यंतरी माझ्या आईला हॉस्पिटलमध्ये भरती करण्याची वेळ आली होती. शनिवार होता आणि बँकांना पुढे तीन दिवस सलग सुट्टी होती. नेमकी त्याच वेळी एटीमही बंद होती. एक मोठी रक्कम भरल्याशिवाय तिला हॉस्पिटलमध्ये

सावध ऐका... ग्राहकाच्या हाका

'ग्राहक देवो भव' असं म्हटलं जात असलं तरी अनेकदा ग्राहकाला तशी वागणूक मात्र दिली जात नाही. उत्तम विक्रेता होण्यासाठी मात्र हा मंत्र सतत जपत रहायला हवा, नव्हे तर त्याची अंमलबजावणी देखील व्हायला हवी. त्यासाठी ग्राहकाशी सुसंवाद साधणं आवश्यक असतं. कसा ते समजून घेऊ या लेखामध्ये...

ग्राहक अनेक प्रकारचे असतात. कोणी अति चिकीत्सक तर कोणी पूर्णपणे अनभिज्ञ, कोणी चोखंदळ तर कोणी दुसऱ्याच्या सल्ल्यानं खरेदी करणारा. आपल्या समोर असलेला ग्राहक यातल्या कोणत्या प्रकारात बसतो ते त्याच्याशी बोलल्यानंतरच लक्षात येतं. ग्राहकाची जातकुळी एकदा समजली की त्याच्याशी संवाद कसा साधायचा हे उत्तम विक्रेत्याला चटकन उमगतं.

भरती करता आले नसते. त्या वेळी रक्कम गोळा करण्यासाठी माझी बरीच धावपळ झाली.

विक्रेता : साहेब, अशी परिस्थिती कोणावरही येऊ शकते. आणि म्हणूनच वैद्यकीय विमा उतरविणे अतिशय गरजेचे आहे. आता मी आपल्याला आमच्या कंपनीच्या वैद्यकीय विम्याची वैशिष्ट्ये सांगतो. बहुतेक सर्व आजार या विम्यात अंतर्भूत असले तरी काही आजारांसाठी हा विमा उतरविता येत नाही. उदाहरणार्थ, ...

ग्राहक : वा ! तुम्ही मला चांगली माहिती दिलीत. मला हा विमा उतरवयाचा असेल तर काय करावे लागेल?

विक्रेता : सर, मी आपल्याकडून एक साधा फॉर्म भरून घेतो. काही कागदपत्रांच्या प्रती लागतील आणि हप्त्याचा चेक लागेल. आपणाला उद्या केव्हा वेळ आहे? मीच आपल्याकडे येऊन सर्व फॉर्म्यलिटीज पूर्ण करतो. कागदपत्रांचे फोटो मी मोबाइलवर काढून घेईन. साधारणपणे दोन आठवड्यांत मी आपली पॉलिसी आपल्याला घरी आणून देईन.

ग्राहक : उद्या सकाळी दहा वाजता जमेल ?

विक्रेता : हो. येतो मी दहा वाजता. आपल्याला काही शंका असतील तर विचारा. अगदी आत्ताच विचारा असे नाही. उद्या किंवा नंतरसुद्धा केव्हाही विचारू शकता. हे माझे कार्ड. यावर मोबाइल नंबर आहे.

ग्राहक : धन्यवाद. भेटू या उद्या.

ग्राहकाने आपली वस्तू खरेदी करायला हवी असेल तर ग्राहकाला तसा निर्णय घेण्यात मदत करावी लागते याची जाणीव नसलेला विक्रेता याच परिस्थितीत कसा वागेल पहा.

ग्राहक : मला वैद्यकीय विम्याविषयी माहिती हवी होती.

विक्रेता : जरूर. मी आपल्याला आमच्या कंपनीच्या वेबसाइटचे नाव देतो. आपण त्या वेबसाइटवर गेलात तर आपल्याला अगदी सविस्तर माहिती मिळेल. हे घ्या माझे कार्ड. यात सर्व डीटेल्स आहेत.

ग्राहक : पण मला काही शंका आल्या तर ?

विक्रेता : साहेब, आमची वेबसाइट इतकी माहितीपूर्ण आहे की तुम्हाला काही शंका उरणारच नाही.

शिवाय त्यात एफएक्यू म्हणून एक लिंक आहे. सर्वसाधारणपणे ग्राहकांना पडतात ते प्रश्न आणि त्यांची उत्तरे या लिंकमध्ये तुम्हाला मिळतील.

ग्राहक : ठीक आहे, बघतो मी कसे जमेल ते. वरीलपैकी कोणत्या विक्रेत्याकडून ग्राहक वैद्यकीय विमा उतरवेल याचे उत्तर उघड आहे.

अभ्यासू ग्राहक

ग्राहक : मला वैद्यकीय विम्याबाबत काही माहिती हवी आहे.

विक्रेता : वेलकम, सर. आपण यापूर्वी वैद्यकीय विमा उतरविला होता का साहेब?

ग्राहक : हो, पण माझा अनुभव फारसा चांगला नव्हता.

विक्रेता : काय झाले होते सर ?

ग्राहक : माझ्या पत्नीला हॉस्पिटलमध्ये भरती करावे लागले. माझा वैद्यकीय विमा होता आणि त्यात माझ्या पत्नीचेही नाव होते. माझा आणि पत्नीचा विमा सारख्याच रकमेचा उतरविला होता. तिचे बिल तिच्या रकमेच्यापेक्षा थोडे जास्त आले. मला नियम माहीत होता. तरी मी कंपनीला माझ्या विम्याच्या रकमेत ते ॲडजस्ट करावयाची विनंती केली; पण त्यांनी नियमावर बोट ठेवून नकार दिला.

विक्रेता : सर, नियमाप्रमाणे ते बरोबर होते; पण आता आमची नवीन कॉम्बो पॉलिसी आली आहे. आपल्यावर आली तशी परिस्थिती कोणावरही येऊ शकते, म्हणून ही नवी पॉलिसी आम्ही आणली

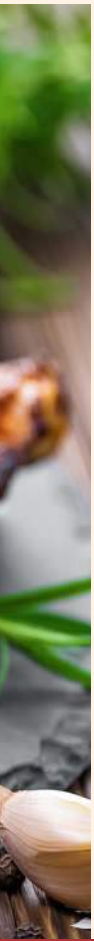
आहे.
ग्राहक : काय आहे हे नवी पॉलिसी?
विक्रेता : या पॉलिसीमध्ये विमा उतरविलेली एकूण रक्कम सर्व विमाधारकांतील कोणा एकाला पूर्णपणे किंवा सर्व विमाधारकांना विभागून मिळू शकते. म्हणजे समजा पती, पत्नी आणि एक अपत्य यांचा मिळून पाच लाखांचा विमा असेल, तर एका वर्षात हॉस्पिटलचा खर्च पाच लाखांपर्यंत एकाला मिळू शकतो, किंवा दुर्दैवाने दोघांना हॉस्पिटलमध्ये वेगवेगळ्या वेळी भरती व्हावे लागले आणि एकदा तीन लाख आणि एकदा दोन लाख असा खर्च आला तर तोही मिळू शकतो.
ग्राहक : अरे ! हे मला माहीत नव्हते.
विक्रेता : साहेब, मला वाटते, आपण आता हीच पॉलिसी घावी. मी फॉर्म घेऊन येतो. आपण आत्ताच तो भरू या. कागदपत्रे मी उद्या आपल्याकडून घेईन.
विक्रेता : चालेल.
या ग्राहकाला वैद्यकीय विम्याबाबत माहिती होती; पण त्याच्या अडचणीवर उपाय असलेली नवी माहिती देऊन त्याला मदत केल्याने ग्राहकाने विमा उतरविला.

चोखंदळ ग्राहक

विक्रेता : या साहेब. तुमची काय सेवा करू?
ग्राहक : तुमच्या मॅनेजरना भेटायचे आहे. काही खुलासा हवा आहे.
विक्रेता : सर, आपण मला विचारू शकता. आणि आपले समाधान झाले नाही तर आपण मॅनेजरसाहेबांकडे जाऊच.
ग्राहक : ठीक आहे. मी बहुतेक सर्व मोठ्या विमा कंपन्यांच्या वैद्यकीय विम्यांचा अभ्यास केला आहे. मला एक सांगा, की समजा माझ्या शास्त्रक्रियेआधी आठ दिवस मी त्याविषयी तुम्हाला कळविले तर मी ज्या दिवशी हॉस्पिटलमध्ये भरती होईन त्याच दिवशी कंपनीकडून हॉस्पिटलला क्लिअरन्स मिळेल? आणि नाही मिळाला आणि मला रोख पैसे भरावे लागले तर त्यासाठी कंपनी माझी भरपाई कशी करेल?
विक्रेता : सर, आपण अगदी विचारपूर्वक आणि योग्य प्रश्न विचारला आहे. आपण आम्हाला आधी कळविल्यावर आपल्याला रोख रकमेशिवाय भरती होण्याची सोय करणे ही आमची जबाबदारी आहे. त्या दृष्टीने आम्ही प्रयत्न करूच. शिवाय, मी माझा मोबाइल नंबर आपल्याला देऊन ठेवतो. आपण मलाही कळवा. मी वैयक्तिक लक्ष घालून आपल्याला वेळेवर क्लिअरन्स मिळेल असे बघेन. कुठल्याही परिस्थितीत आपल्याला रोख पैसे भरावे लागणार नाहीत याची मी खात्री देतो.
साहेब, आपला याबाबत खूप अभ्यास आहे. आपल्याला कल्पना असेलच, की काही वेळा हॉस्पिटलकडून अपूर्ण माहिती पाठविली जाते किंवा उशिरा पाठविली जाते. अशा वेळी आमच्या हातात काहीच राहत नाही. त्यामुळे तुम्हाला जरा हॉस्पिटलच्या स्टाफच्या मागे लागावे लागेल. आपल्याकडे मनुष्यबळ कमी असेल तर मला कळवा. मी हॉस्पिटलच्या स्टाफकडून काम करून घेईन. आपण काळजी करू नका. आमच्याकडून सर्व ती मदत मिळेल याची खात्री बाळगा.
ग्राहक : गुड ! मी उतरवतो तुमच्या कंपनीचा वैद्यकीय विमा. तुमचे कार्डही मला देऊन ठेवा.
विक्रेता : थँक्यू, सर. आपल्याला पॉलिसीचे सर्व नियम माहीत असतीलच; पण हे माहितीपत्र असू द्या आपल्याकडे. त्यातून काही जास्तीची माहिती हवी असल्यास आपण माझ्याशी संपर्क साधू शकता.
ग्राहक : ओके.
चतुर विक्रेता ग्राहकाची जातकुळी पाहून त्यानुसार त्याला खरेदीचा निर्णय घेण्यात हवी ती मदत करतो आणि आपली वस्तू वा सेवा त्याला यशस्वीपणे विकतो.
अर्थात, ग्राहक अनभिज्ञ आहे की अभ्यासू आहे की चोखंदळ आहे हे तो कपाळावर लिहून ठेवत नसतो. ग्राहकाशी होणाऱ्या सुरुवातीच्या संभाषणातून चाणाक्ष विक्रेता ते ओळखतो आणि त्याप्रमाणे त्या ग्राहकाला कोणती मदत करावयाची ते ठरवितो.
खरेदीनंतर लागणारी मदत आणि खरेदीशी थेट संबंध नसलेली मदत याविषयी पुढील पानांत बोलूया. ◆

सुधीर जोगळेकर
sumajo51@gmail.com

वृत्तपत्रीय पत्रकारितेचा अनेक वर्षांचा अनुभव, विश्व संवाद केंद्र मुंबईचे अध्यक्ष म्हणून कार्यरत, विवेकानंद केंद्र कन्याकुमारी मराठी प्रकाशन विभाग कार्यप्रमुख, महाराष्ट्र राज्य साहित्य संस्कृती मंडळाचे सदस्य



मिरची वंशातले भारतीयांना ज्ञात असलेले उच्चकोटीचे तामसी पदार्थ म्हणजे खरडा आणि ठेचा. खरडा बनतो तो दोन्ही प्रकारच्या हिरव्या आणि लाल मिरच्यांचा, तर अस्सल ठेचा बनतो तो मात्र टंच रसरसलेल्या हिरव्यागार मिरचीचा. आजकाल बाजारात पेस्टसारखा दिसणारा लाल मिरचीचा एक पदार्थ मिळतो खरा, पण त्याला खरड्याची चव नसते. त्यापेक्षा शेंगदाणे, मिरच्या, लसूण, तेल घालून केलेला आणि शेणा-मातीने सारवलेल्या अंगणात दगडी पाट्या-वरवंट्यावर वाटून-घाटून केलेला खरडा म्हणजे असतं आपलं मराठमोळ्या जनतेचं स्वर्गसुख. पहिलं बोट चवीदाखल तोंडात घालताच मस्तकात आग पोचवणारं आणि डोक्यालाही घाम फोडणारं. मस्तकात आग जाणं एक वेळ समजू शकणारं, पण बोट तोंडात आणि जाळ खाली हे कोडं समजू न शकणारं.

खरड्याचं मूळ आणि कूळ शोधण्याचा प्रयत्न कधी कुणी केला की नाही कुणास ठाऊक, पण दक्षिण आफ्रिकेने मात्र त्या लाल मिरचीचा उगम, तिचं कूळ शोधलं आणि तिला नाव दिलं पिरी पिरी. ही घटना तशी अलीकडची, काही शतकांपूर्वीची. पोर्तुगीज खलाशी मसाल्यांच्या शोधात पूर्वेच्या दिशेने निघाले आणि त्यांना आफ्रिकेच्या भूमीने पहिलं मुक्कामाचं आमंत्रण दिलं. मसाल्याच्या पदार्थांच्या शोधात निघालेल्या या खलाशांना आफ्रिकन बर्ड्स आय चिलीसारखी भासणारी मिरची पाहायला, चव घ्यायला मिळाली आणि त्यांचा युरेकाच झाला. त्यापासून बनवलेल्या सॉसला त्यांनी नाव दिलं पिरी पिरी. मालावीत त्याला नाव पडलं पेरी पेरी, आफ्रिकेतल्या बांटू-स्वाहिली भाषेत त्याला नाव पडलं पिरी पिरी. मग तो शब्द पोर्तुगीजांनी उचलला, मोझाम्बिकने उचलला; झाम्बिया, युगांडा, नायजेरिया, घाना देशांनीही उचलला. तो सॉस किंवा तो लाल जहर खरडा चिकनला फासून, सोप्या भाषेत सांगायचं तर त्या सॉसने चिकन मॅरिनेट करून देऊ केलेली डिश ऑडिओ इंजिनियर फर्नांडो दुआर्ते याने चिकनलँड नावाच्या टपरीवजा फुड जॉइन्टवर खाल्ली नि तो वेडाच झाला. त्याने आपला बिझनेस पार्टनर रॉबर्ट ब्रॉझीनलाही तिथे नेऊन ते खाऊ घातलं आणि दोघांनी मिळून कसलाही मागचा-पुढचा विचार न करता ते फुड जॉइन्टच विकत घेऊन टाकलं.

ब्रॉझीन आणि फर्नांडोने त्या फुड जॉइन्टला नाव काय द्यायचं असा विचार सुरु केला. खरं तर चिकनलँड नाव काही वाईट नव्हतं; परंतु त्यांना पर्सनल टच असलेलं नाव हवं होतं. त्यांनी अनेक नावं ट्राय करून पहिली, पण ती पसंत पडेनात. शेवटी फर्नांडोचंच नाव द्यावं असा विचार त्यांच्या मनात आला. त्यांनी ते रजिस्टर करायची प्रक्रियाही सुरू केली आणि तेही नाव उपलब्ध नसल्याचं त्यांच्या ध्यानात आलं. त्याच सुमारास फर्नांडोने मुलाला जन्म दिला होता. त्याचं नाव ठेवताना त्याने आपल्याच नावातली शेवटची अक्षरं वापरली होती आणि नामकरण केलं होतं नांदो. मग ते नांदो नावच वापरायचं ठरलं आणि नांदोचं नांदोज झालं. नांदोज हे अशा पद्धतीने १९८७ साली दक्षिण आफ्रिकेत सुरू झालेलं डायनिंग रेस्टॉरंट. आज ते ३५ देशांत आणि ५ खंडांत विस्तारलं आहे. त्याची हजाराहून अधिक जॉइन्ट्स सुरू झाली आहेत. श्रम दुआर्तेचे आणि ब्रॉझीनचे आणि त्यामागे भक्कम अर्थसाहाय्य घेऊन उभा ठाकला आहे तो डिक एनथॉव्हेन आणि त्याचं कुटुंब. नांदोजची वार्षिक उलाढाल आता पोचली आहे अब्जांच्या घरात. १५ दशलक्ष पौन्डांहून अधिक रकमेचा नफाच ते कमावतं आहे. दर वर्षागणिक नांदोजची उलाढाल सरासरी २५ ते २८ टक्के वाढते आहे.

बार्सेलोस कॉकरेल किंवा बार्सी हा आहे नांदोजच्या पिरी पिरीचा लोगो किंवा ब्रँड आयकॉन. दुआर्तेला, ब्रॉझीनला त्या लोगोचं इतकं काही अप्रूप आहे की नांदोजचं नाव जिथे जिथे असेल तिथे तिथे हा

कॉकरेल असतोच. नांदोज ही अक्षरंही एका ठराविक शैलीतच चितारली जातात. मार्क्स सॅलीमू नावाचा दक्षिण आफ्रिकन कलाकारच त्याचा निर्माता आहे. पिरी पिरीसाठी जो रंग निवडण्यात आला आहे तोही मोठा विचार करून निवडण्यात आला आहे. बादलीभर आफ्रिकन बर्ड्स आय चिलीज घेऊन त्यांच्यापासून बनवायच्या रंगाची कल्पना मॅनी पॅटर्सन नावाच्या चार्टर्ड कलरिस्टला देण्यात आली आणि जवळपास शंभर टक्के जुळणाऱ्या रंगाची निर्मिती त्यातून करण्यात आली. त्या रंगालाही त्यांनी आता नाव दिलं आहे पेरी रेड असं. नांदोज सुरू झालं ८७ साली. त्याचा संदर्भ कायम ठेवत नांदोजच्या कुठल्याही जाहिरातीतली स्लोगन उत्तर दिशेशी ८७ अंशांचा कोन करूनच लिहिली जाते, हे इथे उल्लेखनीय.

पिरी पिरीच्या ज्या लोगोचा उल्लेख वर आला त्याचीही एक कहाणी आहे. पोर्तुगालमधल्या कुठल्याही पर्यटनस्थळाला भेट देण्याचा प्रसंग तुमच्यावर आलाच तर तिथे उपलब्ध असलेल्या कुठल्याही स्मृतिचिन्हावर तुम्हाला कॉकरेल दिसतोच. असं का, हा प्रश्न तुम्हाला पडेलच; पण त्याचं उत्तर

कुठल्याही ब्रँडच्या निर्मितीपासूनचा प्रवास मोठा रंजक आणि रोचक असतो. तो एका दिवसांत तयार झालेला नसतो. या प्रवासात खडतर कष्टही असतात आणि आश्चर्यकारक गोष्टीसुद्धा असतात. रोजच्या खाण्याच्या पदार्थांपासून अवजड यंत्रांपर्यंत कोणत्याही गोष्टीचा ब्रँड तयार होऊ शकतो. अशाच एका चटकदार ब्रँडची ही कहाणी...

पिरी पिरी चिकन निखाऱ्याइतक्या जाळाचं...

सर्वसामान्य लोकांबरोबरच जेव्हा समाजातील मान्यवर, प्रतिष्ठित आणि सेलेब्रिटीज मंडळी एखादी वस्तू, सेवा वापरायला लागतात तेव्हा त्या वस्तूचा, सेवेचा ब्रँड झपाट्यानं लोकप्रिय होत जातो. त्याची ख्याती वेगानं दूरवर पसरते आणि बघता बघता तो ब्रँड जगप्रसिद्ध होतो. अर्थात त्यासाठी उत्पादनाची, सेवेची गुणवत्ता ही सगळ्यात महत्त्वाची असते यात शंकाच नाही.

एका कहाणीत दडलेलं आहे. या कहाणीत वर्णन केलेला स्पेनमधून निघालेला पर्यटक बार्सेलोसमध्ये येतो आणि क्षुल्लक चुकीपायी चोरीचा आळ आल्याने पकडला जातो. आपलं निर्दोषत्व सिद्ध करण्याचे सगळेच प्रयत्न निष्फळ ठरल्याने शिक्षा ठोठावलेल्या न्यायमूर्तीला एकदाच भेटण्याची परवानगी तो मागतो. न्यायमूर्तींना भेटायला गेला असताना न्यायमूर्ती कुणा पाहुण्यासोबत जेवण घेत असतात. तिथे टेबलवर मसाले लावून रोस्ट केलेला एक कोंबडा ठेवलेला असतो. तो जिवंत नसतोच. पण त्या कोंबड्याकडे बोट दाखवून तो आरोपी म्हणतो, मी संपूर्ण निरपराधी आहे, आणि माझं निरपराधित्व तेव्हाच सिद्ध होईल, जेव्हा मला फासावर चढवतानादेखील हा कोंबडा आरवेल. न्यायमूर्तींना ते ऐकून हसू येतं आणि ते त्याला तिथून हाकलून लावतात. घरी काम करणाऱ्या सुरक्षा अधिकाऱ्याला ते फर्मावतात, याला आहे तसा फाशी द्यायच्या खोलीत घेऊन जा. न्यायमूर्ती आणि त्यांचे पाहुणे यांच्यात बोलणं होतं. ते तो कोंबडा खायचं टाळतात. पण एकाएकी तो कोंबडा आरवायला लागतो. त्याचं ते आरवणं ऐकून न्यायमूर्ती थक्क होतात. मेलेला कोंबडा जिवंत कसा होईल आणि तो आरवेल कसा, हा प्रश्नच त्यांना पडतो. त्या आरोपीचं बोलणं त्यांना आठवतं आणि ते तडक उठून फाशी गेटकडे जातात. त्या निरपराध्याला वाचवलं पाहिजे, असं त्यांच्या मनात येतं; पण तिथे पोचेपर्यंत उशीर झालेला असतो. फासावर चढवलेला तो आरोपी लटकत असतो. न्यायमूर्ती त्याला फासावरून खाली उतरवण्याचे आदेश देतात. त्यांच्या लक्षात येतं, की त्याच्या मानेभोवती आवळलेल्या त्या फासाची गाठ नीट बसलेलीच नाहीये. त्यामुळे लटकूनही त्याचे प्राण गेलेलेच नाहीत. न्यायमूर्ती म्हणतात, मी काही पुन्हा बार्सेलोसला गेलो नसतो. जाण्याचा प्रश्नही आला नसता. पण तो पर्यटक काही काळाने तिथे गेला. त्याने त्या कोंबड्याची प्रतिकृती पुतळ्याच्या रूपात उभी केली, जी आजही इतक्या वर्षांनंतर तिथल्या संग्रहालयात पाहायला मिळते.

नांदोजची लोकप्रियता ब्रिटिश फुडलव्हर्समध्ये किती आहे याची काही आकडेवारीच नांदोजच्या वतीने दिली जात असते. उदाहरणच द्यायचं, तर दर आठवड्याला आठ लाख ब्रिटिश नांदोजमध्ये येऊन चिकन खात असतात. तुलनाच करायची तर ग्लासगोच्या लोकसंख्येपेक्षाही मोठी अशी ही संख्या आहे. इतके ब्रिटिश दर आठवड्याला नांदोजमध्ये येऊन झणझणीत मसाल्याचं चिकन खातात, हा त्याचा प्रत्यक्ष अर्थ आहे. टायसन फ्युरी हा जगप्रसिद्ध बॉक्सर. जागतिक मुष्टियुद्ध स्पर्धा जिंकल्यानंतर तो नांदोजमध्ये जेवायला गेला आणि त्याने थोडंथोडकं नव्हे तर तब्बल दहा हजार कॅलरी असलेलं फुड मागवून चापलं. दर आठवड्याला नांदोजला किमान ५० लाख चिकन्स लागतात, हा आकडाच पुरेसा बोलका आहे. तुमच्या खिशात पंचवीसेक पौंड असतील तर तुम्ही नांदोजमध्ये काय काय करू शकता याचं एक गणित नांदोजची मार्केटिंग टीम नेहमी मांडत असते. ते म्हणतात, तुम्हाला तितकीच भूक लागलेली असेल तर साडेबारा-साडेबारा पौंडाची एक, अशा दोन अख्ख्या चिकन्स तुम्ही आरामात तुमच्या एकट्याच्या पोटात रिचवू शकता. किंवा तुम्हाला दोघांना भूक लागली असेल तर त्याच पंचवीस पौंडांत तुम्ही दोघांसाठी

चुरास्को थाय बर्गर घेऊ शकता आणि वर तीन-चार पौंड वाचवूदेखील शकता.

फास्ट फुड खाण्याची आवड सर्वसामान्य ब्रिटिश नागरिकालाच आहे असं नाही. किंबहुना, आपली ही आवड अगदी राजघराण्यातला राजपुत्रही जपत असतो. आपण नांदोजच्या चिकन्सचे फॅन आहोत, अशी कबुली अलीकडेच प्रिन्स विल्यम्स यांनी जाहीरपणे देऊ केली आहे. त्यांना ती चव चाखवली ती त्यांच्या सुरक्षा अधिकाऱ्याने. तीनेकशे फुड जॉइंट्स असणाऱ्या इंग्लंडमध्ये असा एखादा जॉइंट राजपुत्राच्या पसंतीस उतरणं सहज स्वाभाविक आहे. अमेरिकेत तसं घडणं शक्यतेतलंच नाही, कारण अवाढव्य पसरलेल्या अमेरिकेत नांदोजची जेमतेम ४० जॉइंट्स आहेत.

नांदोजने मोझांबिक, मालावी आणि झिम्बाब्वे अशा तीन देशांत मिळून १४०० शेतकऱ्यांशी टायअप केलं आहे. त्यांना शेतीचं प्रशिक्षण देणं, उत्तम बियाणं उपलब्ध करून देणं, त्यांच्या पिकाला बाजारपेठ मिळवून देणं आणि स्थायी उत्पन्नाची हमी प्राप्त करून देणं, हे सगळे उद्योग नांदोज करत असते. ज्यांच्या घराजवळ नांदोजचं आऊटलेट नाही त्यांनाही नांदोजच्या चवीचं चिकन खाता यावं म्हणून नांदोजने मॅरिनेशनसाठी लागणारे मसाले, सॉसेस सुटे उपलब्ध करून दिले आहेत. वॉलमार्टकडे ते मिळू शकतात.

रॉबर्ट ब्रॉझीन हे नांदोजचे सहसंस्थापक. वडिलांच्या इलेक्ट्रॉनिक्स व्यवसायात त्यांची उमेदवारी सुरू होती; परंतु त्यात त्यांना कवडीइतकाही रस नव्हता. तिथेच त्यांची भेट झाली फर्नांडो दुआर्तेशी. फर्नांडो टेक्निकल बाजूकडे होते, तर ब्रॉझीन मार्केटिंगकडे. दोघंही दुपारचं जेवण एकत्र घेत असत. ते होतं पोर्तुगीज कॅफे. तिथे उकडलेली अंडी, मासे आणि वेफर्स मिळायचे. पेरी पेरी सॉस लावून मेरिनेट केलेलं चिकन त्यांना तिथेच खायला मिळायचं. दोघांनाही ते खाणं पसंत पडायचं; पण नोकरी सोडावी आणि हॉटेलच्या धंद्यात पडावं असं चुकूनही त्यांच्या मनात येत नव्हतं.

पण एका क्षणी ती ठिणगी पडली आणि नोकरी सोडल्याला एक वर्ष पूर्ण होत असतानाच दोघांनी ते आऊटलेट विकत घ्यायचा घाट घातला. ब्रॉझीनची संकल्पना स्पष्ट होती : आपण फक्त थोडे पैसे गुंतवायचे. दर सोमवारी तिथे जायचं आणि पिशवी भरून रोख रक्कम देऊ करायची, तशीच घेऊनही यायची. पण ते व्यवहार्य ठरलं नाही. आधीच्या योजनेत फर्नांडोने एक व्हिडिओ आणि टीव्ही दुरुस्ती कंपनी सुरू करायची असं ठरलं होतं. तशी ती कंपनी सुरू झाली. फर्नांडो त्यात गुंतला आणि मग ब्रॉझीनला सगळं लक्ष रेस्टॉरंटवर केंद्रित करावं लागलं.

ब्रॉझीन आणि फर्नांडोने नांदोज हा ब्रँड रजिस्टर करायचं ठरवलं आणि आपल्या ट्रेडमार्क ॲटर्नीशी बोलणी सुरू केली. ब्रॉझीन आणि फर्नांडो आपल्या जगभरच्या फुड जॉइंट्समध्ये सारखे बदल करत असतात, ब्रँडच्या ठरलेल्या स्वरूपाशी तडजोडी करत असतात, अशी ॲटर्नीची तक्रार होती. पण ब्रॉझीन आणि फर्नांडोचं म्हणणं होतं, हे असंच चालायचं. ब्रॉझीन आणि फर्नांडो पाच मूल्यं महत्त्वाची मानतात. ती आहेत प्राइड, पॅशन, करेज, इंटिग्रिटी आणि फॅमिली. त्यांचं म्हणणं, तुम्ही जे काही करता त्यात आनंद मानला पाहिजे; अगदी व्यवसायातही. त्यांनी व्यवसायाच्या दृढीकरणासाठी, विकासासाठी अनेक गोष्टी केल्या, पण त्यातही सर्वाधिक महत्त्व दिलं ते आपले गुंतवणूकदार डिक इंथोव्हेन यांच्याशी असलेल्या संबंधांना. नांदोजची अवघी तीन रेस्टॉरंट होती तेव्हापासून इंथोव्हेन गुंतवणूक करताहेत ती आजतागायत.

नांदोजच्या निर्मितीत महत्त्वाचा वाटा आहे तो आफ्रिकन औद्योगिक मानसिकतेचा आणि मॅडिसन ॲव्हेन्यू तसंच लंडनमधील जाहिरातविश्वातील कल्पक आफ्रिकन बुद्धिमत्तेचा. त्याच्याच भरंवशावर तर नांदोजची अव्याहत प्रगती सुरू आहे. ◆

प्रसाद घारे
prasad.ghare@gmail.com

मुक्त पत्रकार, विमा, गुंतवणूक आणि माध्यमविषयक सल्लागार

पाऊले चालती... व्यवसायाची वाट

थोडीथोडकी नाही तर पंधरा वर्षे मध्यमवर्गीय एकत्र कुटुंबात राहून हसत- खेळत संसाराच्या रथाचे सारथ्य करणाऱ्या वास्तुविशारद (आर्किटेक्ट) आदिती नवगिरे यांनी २५ वर्षांहून अधिक काळ पतीच्या खांद्याला खांदा लावून आपल्या स्वतंत्र व्यवसायाची धुरा लीलया पेलली आहे. त्यामुळेच 'यशस्वी गृहिणी' आणि 'यशस्वी उद्योजिका' अशी त्यांची ओळख आपण करून घेऊया.

आदिती यांना खरे तर इंजिनियर व्हायचे होते; मात्र घरच्या काही अडचणींमुळे त्यांनी आर्किटेक्ट व्हायचे ठरवले. १९९०च्या सुमारास त्यांनी अभिनव महाविद्यालयातून आर्किटेक्ट ही पदवी संपादन केली. त्यांचे पती राजकुमार नवगिरे देखील आर्किटेक्ट. दोघंही एकाच महाविद्यालयातले. नोकरी करायची नाही असे त्यांनी सुरुवातीलाच ठरवून टाकले आणि स्वत:च्या घरातील दोन खोल्यांमध्ये व्यवसायाचा श्रीगणेशा केला.

व्यवसाय करताना त्यांनी संसाराकडे दुर्लक्ष केले नाही. त्या म्हणतात, की घरात एकत्र कुटुंबात राहण्याचा व्यवसायवृद्धीसाठी फायदाच झाला. त्यांच्या घरात नऊ-दहाजण राहायचे. त्यामुळे कामाची आपोआपच विभागणी व्हायची. माहेरी व सासरी कोठेच उद्योग-व्यवसायाची पार्श्वभूमी नाही. मात्र, सासऱ्यांनी शिक्षण घ्यायचे व त्याचा उपयोग करायचा असा आग्रह धरला व आमच्या पाठीशी खंबीरपणे उभे असल्याचे सांगितले. हाच त्यांचा खरा आधार आणि व्यवसायाचे भांडवल.

घरच्या वेगवेगळ्या आघाड्या सांभाळत व्यवसायाची एकेक पायरी चढताना त्यांना पतीची साथ मिळाली. आपल्याकडे अनाहूत सल्ला देणारे हे सांगतात, की पती– पत्नींनी एकत्र व्यवसाय करू नये, तो यशस्वी होत नाही. सल्ला देणारे कधीच व्यवसाय करत नसतात. आदिती यांचे म्हणणे मात्र नेमके विरुद्ध. त्या सांगतात, की आम्ही दोघं आर्किटेक्ट असल्याने व्यवसायातील बारकावे, खाचाखोचा समजणे सोपे गेले. सुरुवातीलाच आम्ही कामाची विभागणी करून टाकली. आदिती यांना लँडस्केप डिझायनिंगमध्ये रस आणि आणि आवड, तर पतीला इंटीरियरमध्ये. त्यामुळे दोघांनी आपल्या आवडीच्या क्षेत्रात काम करायचे ठरवून टाकले. व्यवसाय व दोघांच्या दृष्टीने ही 'विन विन' सिच्युएशन होती.

सुरुवातीला त्यांना औरंगाबादच्या एका इंडो जर्मन कंपनीने काम दिले. ते काम त्यांनी मनापासून केले व यामुळेच त्यांना वेगवेगळी लँडस्केप डिझाइन व इंटीरियरची कामे मिळत गेली. यातूनच त्यांच्या व्यवसायाचा आलेख उंचावत होता. सर्जनशीलता (क्रिएटिव्हिटी), नावीन्य, सर्वसमावेशकता आणि आर्किटेक्ट यांचे सख्य असावेच लागते. हे गुण ज्यांच्याकडे असतात तो आर्किटेक्ट यशस्वी होताना दिसतो. व्यवसाय करत असताना आदिती यांना असे वाटले, की केवळ आर्किटेक्ट ही पदवी व्यवसायवृद्धीसाठी पुरेशी नाही. म्हणून त्यांनी आपल्या लँडस्केप डिझायनिंग या क्षेत्रात मास्टर्स करण्याचा निर्णय घेतला. महाविद्यालयीन शिक्षण पूर्ण झाल्यानंतर तब्बल वीस वर्षांनी पुन्हा त्यांनी मास्टर्ससाठी महाविद्यालयात प्रवेश घेतला. त्या वेळी त्यांच्याबरोबर शिकणाऱ्या मुली त्यांच्या मुलाएवढ्या होत्या. विशेष म्हणजे त्यांचा मुलगादेखील त्याच वेळी आर्किटेक्ट हा पदवी अभ्यासक्रम शिकत होता. म्हणजे आई व मुलगा एकाच वेळी महाविद्यालयात जात होते. संसार, व्यवसाय सांभाळत त्यांनी मास्टर्सदेखील पूर्ण केले. मास्टर्स झाल्यानंतरदेखील त्या गप्प बसलेल्या नाहीत. त्यांना आता पीएचडीचे वेध लागले आहेत.

आदिती नवगिरे

आर्किटेक्ट या क्षेत्रात पीएचडी करणारे हाताच्या बोटांवर मोजता येतील इतकेच आहेत. आदिती यांच्यामागे लवकरच डॉक्टर ही पदवी येवो यासाठी त्यांना खूप खूप शुभेच्छा!

आदिती व त्यांचे पती राजकुमार यांची पहिल्यांदा नवगिरे अँड नवगिरे ही प्रोपयटरशिप फर्म होती. व्यवसायविस्तार होत गेला तसे त्यांनी या व्यवसायाचे रूपांतर समकालीन डिझाइन अँड इन्फ्रास्ट्रक्चर प्रा. लि. या कंपनीत केले. या दोन्ही व्यवसायांच्या माध्यमातून त्या केंद्र सरकार, राज्य सरकार, खासगी शिक्षणसंस्था, खासगी कंपन्या, सेवाभावी संस्था यांच्यासाठी कामे करतात. बीड नगरपरिषदेचे जिल्हा न्यायालय, जुन्नरमधील शिवराय प्रतिष्ठानचे महाविद्यालय, अनुताई वाघ यांच्या कोसबाड येथील संस्थेची वास्तू, वाघोलीतील दोन शाळा त्यांनीच उभारल्या आहेत. पर्सिस्टंट सिस्टीम्सच्या हिंजवडी येथील वास्तूचे आर्किटेक्ट व लँडस्केपिंगचे कामदेखील त्यांचेच. तळेगाव येथील एका मल्टिप्लेक्स व मॉलचे काम त्यांच्याकडे आले आहे.

सध्या त्या केंद्र सरकारच्या 'स्मार्ट सिटी' प्रकल्पातील 'अमृत' या विशेष योजनेवर काम करीत आहेत. नाशिक विभागातील नाशिक, नंदुरबार, धुळे, मालेगाव, भुसावळ आणि अहमदनगर या शहरांमधील ग्रीन स्पेस डेव्हलपमेंटचा त्यात समावेश आहे. यासाठी त्यांनी बांबू व टायर यांचा उपयोग करून काही बागा, टेकड्या विकसित केल्या आहेत. काहींचे काम अजून चालू आहे.

बांबू व टायरचा वापर करून ग्रीन स्पेस डेव्हलप करायच्या त्यांच्या योजनेची सरकारी पातळीवर पहिल्यांदा खूपच चेष्टामस्करी करण्यात आली. या कामाला इंजिनियर; कॉन्ट्रॅक्टर यांनी विरोधदेखील केला; मात्र, आदिती यांना आपल्या कामावर विश्वास असल्याने त्या ठाम राहिल्या व त्यांनी आपल्या नम्र स्वभावाचा उपयोग करून या सरकारी बाबूंना बदलले. आज हीच मंडळी त्यांच्या या कामाची प्रशंसा करण्यात आघाडीवर आहेत. नाशिकमधील जुने शिवाजी उद्यान व गावाबाहेरची टेकडी (तवली नाला) विकसित करण्यात त्या गढून गेल्या आहेत. या टेकडीवर त्यांनी अमृतवन विकसित केले आहे. या कामाच्या वेळी त्यांचा नावाजलेले प्रशासकीय अधिकारी मनीषा म्हैसकर व तुकाराम मुंढे यांच्याबरोबर संबंध आला. या दोघांनी आदिती यांच्या कामाचे मनापासून कौतुक केले व त्यांना कामासाठी सतत मदतीचा हात दिला. त्यामुळे सरकारबरोबर काम करताना आपल्याला 'अच्छे दिन' अनुभवायला मिळाले. असे त्या आवर्जून सांगत होत्या.

आपण लोकांशी चांगले वागलो तर आपल्याला चांगले अनुभव येतात, या विचारावर त्या ठाम आहेत. आजपर्यंतच्या त्यांच्या २५ वर्षांच्या प्रवासात त्यांना नेहमीच चांगले अनुभव आले आहेत, याचा त्यांनी आवर्जून उल्लेख केला. पूर्वी, म्हणजे १९९०च्या सुमारास आर्किटेक्ट होण्यासाठी एकच महाविद्यालय होते. आज पुण्यात जवळपास २५ महाविद्यालये आहेत. यातून दरवर्षी खूप विद्यार्थी पदवी घेऊन बाहेर पडतात. हे क्षेत्र

क्रिएटिव्हिटी, स्किल, इनोव्हेशन आणि स्पेशलायझेशनचे आहे. मुलींमध्ये हे गुण प्रकर्षाने दिसून येतात. त्यामुळे त्यांनी हे क्षेत्र निवडायला हरकत नाही. आता स्पर्धेचे युग आहे. त्यामुळे हा व्यवसाय लहान प्रमाणात करणे अवघड होत आहे. यासाठी काही समविचारी लोकांनी एकत्र येऊन मोठा उद्योग/व्यवसाय उभारण्याचे स्वप्न बघायला हवे. यासाठी सुरुवातीला नोकरी करून अनुभव गाठीशी बांधावा. व मगच व्यवसायात उतरावे हे चांगले. २५ वर्षांपूर्वी मी जेव्हा आर्किटेक्ट झाले तेव्हा आम्ही हाताने कागदावर डिझाइन, ड्रॉइंग काढायची. आता यासाठी अनेक सॉफ्टवेअर्स बाजारात आली आहेत. एखादे काम मिळवण्यासाठी अनेक कंपन्या रांग लावून उभ्या असतात. त्या त्यांचे डिझाइन ड्रॉइंग अतिशय सुरेख पद्धतीने प्रेझेंट करतात. यातून चांगल्या कल्पनेची, डिझाइनची निवड होत आहे. २५ वर्षांपूर्वी असे नव्हते. मात्र, हे वास्तव स्वीकारायलाच हवे.

'जुने ते सोने व नवीनदेखील सोनेच' असे म्हणत या क्षेत्रात काम करणाऱ्या आदिती व राजकुमार नवगिरे यांचा मुलगादेखील त्यांच्या क्षेत्रातच आहे. आर्किटेक्टमधील उच्च शिक्षण घेण्यासाठी तो सध्या परदेशात आहे.

घर, संसार, कुटुंब याला महत्त्व देत व्यवसाय यशस्वीपणे करणाऱ्या आदिती यांना हे बाळकडू घरातील संस्कार व ज्ञानप्रबोधिनीसारख्या शाळेतून मिळालेले आहेत. अनुभवातून त्या खूप शिकल्या. हे शिकताना त्यांनी संसार व व्यवसाय यांचा समतोल अतिशय सुंदरपणे साधला आहे. असा समतोल भल्याभल्यांना साधता येत नाही. यासाठीच त्यांचे कौतुक करावे तितके थोडे आहे.

म्हणूनच त्यांच्याशी बोलताना मला असे वाटले, की 'पाऊले चालती व्यवसायाची वाट' मात्र, त्यासाठी 'सुखी संसाराची वाट सोडण्याची आवश्यकता नाही. ◆

समकालीन डिझाइन अँड इन्फ्रास्ट्रक्चर प्रा.लि.
दीपश्री सोसायटी, एरंडवणे, पुणे
www.sdipl.in
rn.navgire@gmail.com

मंगेश सोमण
mangesh.soman@adityabirla.com

आदित्य बिर्ला समुहाच्या आर्थिक संशोधन विभागात कार्यरत, मीडिया, उद्योग संघटना आणि कॉर्पोरेट क्षेत्रात सुमारे पंचवीस वर्षांचा अनुभव

उद्योगातले चढउतार ही जशी एक नैसर्गिक गोष्ट आहे, तसंच देशाच्या अर्थव्यवस्थेचं चक्र फिरत रहाणं ही सुद्धा एक स्वाभाविकच गोष्ट आहे. बाजारातल्या तेजीमंदीच्या खेळानुसार हे अर्थचक्र फिरत रहातं. त्याचे भलेबुरे परिणाम मोठ्या उद्योगांवर तर होतातच पण अप्रत्यक्ष रित्या लहान उद्योगांनासुद्धा कमीअधिक प्रमाणात या परिणामांना सामोरं जावं लागतं. अर्थचक्राच्या गतीवर लक्ष ठेवून आपल्या उद्योगातले निर्णय घेतले तर नुकसान टाळता येतं आणि नफा वाढण्याच्या शक्यता वाढतात.

उद्योगाची नजर... अर्थचक्रावर...

आर्थिक आकडेवारीचे आलेख हे सहसा कधीच सरधोपट वर जाणारे किंवा खाली घसरणारे नसतात. आठ-दहा वर्षांची आकडेवारी एका आलेखावर मांडली तर सहसा त्यात काही शिखरं दिसतात आणि काही दऱ्या दिसतात. किंवा कधी कधी त्यातून लाटांचा आभास निर्माण होतो. राष्ट्राच्या जीडीपीतल्या वाढीची आकडेवारी घ्या, किंवा शेअरबाजाराच्या निर्देशांकाची आकडेवारी घ्या, किंवा कच्च्या तेलाच्या किंमतींची आकडेवारी घ्या, दीर्घकालीन आलेखांमध्ये लाटांचा किंवा शिखर-दऱ्यांचा प्रत्यय जरुर येतो.

या प्रत्ययाला कारणीभूत असते ती अर्थचक्राची अपरिहार्य क्रिया. प्रत्येक चढावानंतर उतार असतो, किंवा प्रत्येक अंधाऱ्या बोगद्याच्या शेवटी प्रकाश असतो, ही वाक्यं तत्वज्ञानाच्या पातळीवर जेवढी खरी आहेत, तितकीच ती अर्थचक्राच्या बाबतीतही खरी असतात.

हे असं का होतं? एखाद्या अर्थव्यवस्थेची वाढ किंवा चलनदराचा प्रवास सरधोपट मार्गाने का होत नाही? तसं झालं असतं तर आर्थिक घटकांचा आणि उद्योग-व्यवसायांचा प्रवासही सुकर झाला असता. अर्थचक्राच्या हिंदोळ्यांमुळे उद्योग-व्यवसायात येणारी जोखीम मग निघून गेली असती. पण तसं होत नाही; आणि कुठल्याही उद्योग-व्यवसायासाठी अर्थचक्र अपरिहार्य बनतं याची तीन मुख्य कारणं आहेत.

पहिलं तांत्रिक कारण असं आहे की प्रकल्पांमधली गुंतवणूक ही एकगठ्ठा किंवा ठोक पद्धतीने करावी लागते, पण वस्तूंची मागणी ही छोट्या-छोट्या तुकड्यांमध्ये किंवा एककांमध्ये वाढत असते. उदाहरणार्थ, समजा एखाद्या वस्तूची मागणी दरसाल पाच टक्क्यांनी वाढतेय. पण त्या वस्तूचा पुरवठा करण्यासाठी जो नवीन प्रकल्प उभारायचा आहे, त्याचा किमान आकारच सध्याच्या मागणीच्या वीस टक्के एवढा आहे. मग एक तर कुणी तो प्रकल्प मागणी वाढण्याची वाट पाहून तीन-चार वर्षांनी बाजारात आणेल, किंवा तो प्रकल्प पूर्ण करुन मागणी वाढायची वाट पाहेल. मागणी आणि पुरवठ्याच्या वाढीची एककं तांत्रिक-दृष्ट्या निरनिराळी असल्यामुळे नियंत्रित बाजारपेठेतही मागणी आणि पुरवठा यांचा मेळ घालणं शक्य होत नाही. वास्तवातल्या बाजारपेठांवर तर कुणा एका निर्णयकर्त्याचं नियंत्रण नसतं. प्रकल्प गुंतवणुकीचे निर्णय घेणारे वेगवेगळे व्यवसाय असतात. गुंतवणुकीचे निर्णय घेण्याच्या बाबतीत त्यांचे स्वतःचे आपापले आडाखे असतात.

त्यामुळे वर नमूद केलेल्या तांत्रिक कारणात दुसऱ्या घटकाची – गुंतवणूकदारांच्या मानसिकतेची – भर पडते. आपल्या उद्योग क्षेत्रातली बाकीची मंडळी काय निर्णय घेताहेत, ते नवीन प्रकल्प आणणार आहेत काय, त्यामुळे आपल्या क्षेत्रातल्या एकंदर मागणी-पुरवठ्यावर काय परिणाम होणार आहे, या सगळ्या बाबी लक्षात घेऊन प्रत्येक व्यवसाय आपले निर्णय घेत असतो. बरेचदा हे निर्णय झुंडीच्या मानसिकतेने होतात. मग कधी एखाद्या क्षेत्रात नव्या गुंतवणूक प्रकल्पांची लाट येते, त्यामुळे पुरवठा फुगतो, परिणामी किंमती कोसळतात, व्यवसायांची नफाक्षमता रोडावते, मग नव्या गुंतवणुकीच्या बाबतीत सारेच सावध आणि नकारात्मक बनतात, हळुहळू मागणी वाढून किंमती परत सुधारायला लागतात,नफा वाढतो; आणि पुन्हा एकदा त्या क्षेत्रातले व्यावसायिक गुंतवणुकीच्या नव्या डावासाठी तयार होऊ लागतात.

ही झुंडीची मानसिकता वित्तीय बाजारांमध्ये (उदा. शेअरबाजार, चलनबाजार, रोखे बाजार वगैरे) तर यापेक्षा जास्त प्रकर्षाने, जास्त आवेगाने आणि अधिक वारंवारतेने काम करताना दिसून येते. त्यामुळे सकारात्मक आणि नकारात्मक भावनांच्या लाटा वित्तीय बाजारांमध्ये आलटून पालटून उठत असतात. त्या लाटांवर स्वार होऊन समभागांच्या किंवा चलनांच्या किंमती त्यांच्या रास्त पातळीपेक्षा बऱ्यापैकी वर किंवा खाली जातात. एका पातळीनंतर बाजारभावनेचा दिशा-बदल होतो आणि

आवर्तनातला पुढचा प्रवास सुरु होतो.

अर्थचक्राचं तिसरं कारण असतं ते अर्थव्यवस्थेतल्या निरनिराळ्या घटकांच्या परस्पर-संबंधांमध्ये. हे संबंध अनेकदा आपल्याला वरवर जाणवतात त्यापेक्षा खूप खोलवरचे असतात. त्यामुळे एका क्षेत्रातल्या सकारात्मक किंवा नकारात्मक लाटा साथीच्या रोगासारख्या संलग्न क्षेत्रांमध्ये पसरतात. या परस्पर-संबंधांच्या महाजालामुळे अनेकदा एकमेकांशी थेट कारण-परिणाम संबंध नसलेल्या क्षेत्रांमधले प्रवाहदेखील एकमेकांशी मेळ खाऊन आहेत, असं आर्थिक आकडेवारी तपासल्यावर दिसतं. या तिसऱ्या घटकामुळे वेगवेगळ्या उद्योग-क्षेत्रांमधल्या लाटा एकमेकांशी जोडल्या जाऊन अर्थव्यवस्थेच्या व्यापक पातळीवरचं असं एक अर्थचक्र आपल्याला अनुभवायला मिळतं. अर्थव्यवस्थेच्या पातळीवरचं ते व्यापक चक्र म्हणजे निरनिराळ्या उद्योगांमधल्या लाटांच्या पोटातला अंतःप्रवाह असतो, असंही रुपक आपण वापरु शकतो.

व्यवसायांसाठी अर्थचक्र का महत्त्वाचं असतं?

वॉरेन बफे या गुंतवणूक-गुरुंचं एक वाक्य खूप प्रसिद्ध आहे. जेव्हा शेअरबाजारात सगळे उन्मादाच्या लाटेवर सवार असतात, तेव्हा मी सावध असतो; आणि जेव्हा आजूबाजूला सगळीकडे भीतीचं साम्राज्य दिसतं, तेव्हा मी खरेदीसाठी उत्सुक असतो, अशा आशयाचं ते वाक्य आहे. शेअरबाजारात जेव्हा नकारात्मक भावना असते आणि समभागांच्या किंमती रसातळाला असतात, तेव्हा जे कुणी गुंतवणूक करतात, त्यांना मोठा परतावा मिळतो, हे स्वाभाविक आहे. पण सार्वत्रिक लाटेच्या विरोधात जाऊन पोहण्याकरता फार मोठं धैर्य लागतं.

ही गोष्ट जशी वैयक्तिक गुंतवणुकीच्या बाबतीत खरी आहे, तशीच ती उद्योग-व्यवसायांच्या प्रकल्प गुंतवणुकीच्या बाबतीतही खरी आहे. अर्थचक्र मंदीच्या खाईत असताना जे कुणी प्रकल्प गुंतवणुकीचं धाडस दाखवतात, त्यांना दोन फायदे मिळतात. एक म्हणजे, त्या सुमारास व्याजदर माफक असतात. प्रकल्पासाठी लागणारी यंत्रसामुग्री, पोलाद वगैरेंच्या किंमती तुलनेने माफक असतात. त्यामुळे प्रकल्प खर्च आवाक्यात राहू शकतो. दुसरा फायदा असा की प्रकल्प कार्यान्वित व्हायला जो काही वेळ लागतो, तेवढ्या वेळात अर्थचक्र पुन्हा तेजीच्या टप्प्यावर आलेलं असेल, तर प्रत्यक्ष उत्पादन सुरु झाल्यावर त्या टप्प्याचा फायदा त्या उद्योगाला मिळतो. त्यामुळे वाढीव मागणी आणि उत्पादनाच्या सुधारलेल्या किंमती अशा अनुकूल परिस्थितीचा लाभ घेऊन प्रकल्पातल्या गुंतवणुकीचा परतावा जास्त लवकर मिळतो.

अर्थात, गुंतवणुकीची ही आदर्श वेळ साधणं हेदेखील तितकंच अवघड असतं. कारण त्या मंदीचा तडाखा जर आपल्या उद्योगाला बसलेला असेल, तर नफा रोडावलेला असतो. उद्योगात सध्याच असलेली उत्पादन क्षमता नीट वापरली जात नसेल, तर नवीन गुंतवणुकीचा आणि उत्पादन क्षमता वाढवण्याचा निर्णय घेण्यासाठी ताकद आणि धमक या दोन्ही गोष्टी उणावलेल्या असतात. त्यामुळेच आपल्याला अनेकदा असं चित्र दिसतं की मोठमोठाल्या कंपन्याही प्रत्यक्ष गुंतवणुकीचे निर्णय अर्थचक्र तेजीत आल्यावर किंवा तेजीची पक्की चाहूल लागल्यानंतरच घेतात. परिणामी, अर्थचक्रातले चढउतार आणखी अपरिहार्य बनून जातात.

गुंतवणुकीच्या निर्णयांव्यतिरिक्त उद्योगांच्या इतर कामकाजावरही अर्थचक्राचा लघुकालीन आणि मध्यमकालीन प्रभाव पडत असतो. सध्या एकंदर अर्थव्यवस्थेचं अर्थचक्र आणि आपल्या उद्योग क्षेत्रातलं व्यवसायचक्र कुठल्या टप्प्यावर आहे, याचं भान असेल तर मागणीचे अंदाज बांधताना, त्याप्रमाणे उत्पादनाचं नियोजन करताना, कच्च्या मालाची खरेदी करताना, मनुष्यबळाचं नियोजन करताना व्यावसायिक मंडळी आणि व्यवस्थापक योग्य ते निर्णय घेऊ शकतात. त्यासाठी आपल्या उद्योगाच्या आणि त्याच्याशी संलग्न अशा आर्थिक

अर्थचक्र मंदीच्या खाईत असताना जे उद्योग प्रकल्प गुंतवणुकीचं धाडस दाखवतात, त्यांना दोन फायदे मिळतात. एक म्हणजे, त्या सुमारास व्याजदर माफक असतात. प्रकल्पासाठी लागणारी यंत्रसामुग्री, पोलाद वगैरेंच्या किंमती तुलनेने माफक असतात. त्यामुळे प्रकल्प खर्च आवाक्यात राहू शकतो. दुसरा फायदा असा की प्रकल्प कार्यान्वित व्हायला जो काही वेळ लागतो, तेवढ्या वेळात अर्थचक्र पुन्हा तेजीच्या टप्प्यावर आलेलं असेल, तर प्रत्यक्ष उत्पादन सुरु झाल्यावर त्या टप्प्याचा फायदा त्या उद्योगाला मिळतो. त्यामुळे वाढीव मागणी आणि उत्पादनाच्या सुधारलेल्या किंमती अशा अनुकूल परिस्थितीचा लाभ घेऊन प्रकल्पातल्या गुंतवणुकीचा परतावा जास्त लवकर मिळतो.

आकडेवारीवर लक्ष ठेवावं लागतं. अर्थचक्र कुठल्या टप्प्यावर आहे, ते ओळखणं कधी कधी थोडं कठीण बनतं. विशेषतः जेव्हा अर्थचक्र आपली दिशा बदलत असेल, तेव्हा तो अदमास बांधताना गोंधळ उडू शकतो. त्यामुळे एखाद्याच निदर्शकावर अवलंबून न राहता वेगवेगळे निदर्शक पाहून अर्थचक्राची दिशा जोखली जाते.

भारताचं अर्थचक्र वेग पकडतंय :

अर्थव्यवस्थेच्या पातळीवर असणारी आकडेवारी ही सहसा संमिश्र स्वरुपाचीच असते. पण त्यातले बहुसंख्य निदर्शक जेव्हा एकसारखे संकेत देत असतात, तेव्हा अर्थचक्राची दिशा त्यावरुन जोखली जाते. या दृष्टीकोनातून भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या वेगवेगळ्या निदर्शकांकडे पाहिलं, तर सध्या असं चित्र दिसतंय की भारताचं अर्थचक्र वेग पकडू लागलं आहे.

दशकभरापूर्वी – साधारणपणे २००३ ते २००८ या काळात – प्रकल्प गुंतवणूकदारांची मानसिकता बरीच आशावादी होती. त्या काळात पायाभूत आणि औद्योगिक क्षेत्रांमध्ये खूप मोठमोठाले प्रकल्प जाहीर झाले. त्यांच्यापैकी काही प्रकल्प पुढच्या वर्षांमध्येही रेंगाळत होते. त्या काळातल्या गुंतवणुकीच्या उत्साहामुळे काही उद्योगांमध्ये आवश्यकतेपेक्षा जास्त क्षमता आकाराला आली. त्याच्या जोडीला गेल्या दशकाच्या अखेरीला जागतिक आर्थिक संकटाचाही फटका बसला. परिणामी बऱ्याच उद्योगांमधल्या क्षमता–वापराचं प्रमाण खाली आलं. दुसऱ्या बाजूला राजकीय अस्थिरता, पर्यावरणीय मंजुऱ्यांमधली दिरंगाई, भू–संपादनातल्या अडचणी या सगळ्या कारणांमुळे प्रकल्प गुंतवणूकदारांची मानसिकता नकारात्मक बनली. परिणामी, गेली पाच ते सहा वर्षं भारताची अर्थव्यवस्था तिच्या अंगभूत क्षमतेपेक्षा कमी वेगाने वाढत होती. कधीतरी अधूनमधून जीडीपीचा वेग काही घटकांमुळे वाढलेला दिसायचा. परंतु, अर्थव्यवस्थेतली गुंतवणूक सुस्तावली होती.

त्यात दोन वर्षांपूर्वी नोटाबदलाचा निर्णय झाला. पुढच्या दोनेक तिमाहींमध्ये त्यामुळे आर्थिक उलाढालीचा वेग मंदावला आणि अर्थव्यवस्थेच्या विकासदरावरचा परिणाम जवळपास वर्षभर दिसत राहिला. तो घटक मागे पडत होता तोवर जीएसटीची अंमलबजावणी सुरु झाली. त्या अंमलबजावणीच्या सुरुवातीच्या काळात काही प्रश्न उभे राहिले आणि दोनेक तिमाहींपर्यंत त्याचा फटका त्या विकासदराला बसला.

गेल्या तीन–चार महिन्यांमधली बहुतांश निर्देशांकांमधली आकडेवारी मात्र असं सांगतेय की आता नोटाबदल आणि जीसटी या दोन्हींचे परिणाम पुसून टाकून अर्थव्यवस्था पुढे झेपावण्याच्या मार्गावर आहे. उत्पादन क्षेत्रातला सरासरी क्षमता–वापर मधला बराचसा काळ ७० ते ७२ टक्क्यांच्या आसपास घोटाळत होता. तो आता वाढून ७५ टक्क्यांच्या जवळ पोचला आहे. सरासरी क्षमता वापर जेव्हा ७८–८० टक्क्यांच्या पुढे जातो, तेव्हा

प्रकल्प गुंतवणूक मोठ्या प्रमाणात वेग घेते, असा साधारण ठोकताळा आहे. अजून प्रकल्प गुंतवणुकीची विशेष चिन्हं दिसत नसली तरी विस्ताराचे आणि अधुनिकीकरणाचे प्रकल्प वेग पकडायला लागले आहेत. त्यामुळे भांडवली वस्तूंची आयात वाढली आहे.

रिझर्व्ह बँक अर्थव्यवस्थेत महागाई वाढेल काय, यासाठी जे अनेक ठोकताळे वापरते, त्यातला एक महत्त्वाचा ठोकताळा म्हणजे 'आऊटपुट गॅप'. अर्थव्यवस्थेच्या अंगभूत क्षमतेनुसार राष्ट्रीय उत्पन्न किती व्हायला हवं आणि प्रत्यक्षात ते किती आहे, यांच्यातली तफावत त्यात मोजली जाते. रिझर्व्ह बँक गेले काही महिने असं सांगत होती की ही तफावत आता अरुंद होत आहे. रिझर्व्ह बँकेच्या मुद्राधोरण समितीच्या गेल्या बैठकीत रिझर्व्ह बँकेने असं जाहीर केलं की ती तफावत आता जवळपास मिटली आहे.

देशाच्या काही काही भागांमध्ये आता वीजेची मागणी पुरवठ्याच्या वर जाऊन वीजटंचाईची परिस्थिती पुन्हा दिसायला लागली आहे. वाहन उद्योगातून होणारी विक्री, पायाभूत क्षेत्रांचं उत्पादन, तेलाव्यतिरिक्त इतर पदार्थांची होणारी आयात, असे बरेचसे अर्थचक्राचे निर्देशक सध्या बाळसं दाखवू लागले आहेत. जून महिन्यात संपलेल्या तिमाहीमध्ये जीडीपीच्या वाढीचा वेग ८.२ टक्के एवढा घसघशीत होता. त्याला गेल्या वर्षाच्या जीडीपीचा रोडावलेला पाया, हे सांख्यिकी कारणही काही अंशी जबाबदार असलं तरी अर्थचक्र वेग पकडतंय हा व्यापक संकेत नाकारता येणार नाही. जेव्हा व्यापक अर्थचक्र चढणीचा प्रवास करायला लागतं, तेव्हा व्याजदर आणि काही प्रमाणात महागाईही वाढते. ते संकेतही सध्याच्या आर्थिक चित्रामध्ये दिसत आहेत.

दुर्दैवाने आपल्या अर्थचक्राच्या या आश्वासक टप्प्यावर जागतिक परिस्थिती मात्र झाकोळलेली आहे. अमेरिकेत तिथल्या सरकारने करांचे दर कमी केल्यानंतर अमेरिकेच्या आर्थिक वाढीला टॉनिक मिळालं आहे. पण इराणवर अमेरिका परत आर्थिक निर्बंध लागू करत असल्यामुळे आणि काही इतर भू-राजकीय कारणांमुळे आंतरराष्ट्रीय बाजारातल्या तेलाच्या किंमतींचा भडका उडालेला आहे. अमेरिका आणि चीन यांच्यातलं आंतरराष्ट्रीय व्यापारयुद्ध विस्तारत आहे आणि त्यामुळे जागतिक गुंतवणूकदारांच्या मानसिकतेवर विपरीत परिणाम झाला आहे. अर्जेंटिना, तुर्कस्थान यासारख्या उभरत्या अर्थव्यवस्थांमध्ये आर्थिक संकटाची सुरुवात होऊन त्याचे पडसाद जागतिक बाजारांवर पडत आहेत. आपला रुपयाही या कारणांमुळे गडगडला आहे. त्यात भारतात येऊ घातलेल्या निवडणुकांमुळे बाजारमंडळी सावध पवित्रा घेत आहेत.

एकूणात पाहिलं तर आजघडीला असं चित्र दिसतं की आपल्या अर्थव्यवस्थेचं व्यापक अर्थचक्र सुधारत असलं तरी वित्तीय बाजारांचं चक्र अनेक जोखीम घटकांमध्ये (प्रामुख्याने जागतिक) अडखळू शकतं. तसं झालं तर आपल्या अर्थचक्राच्या सुधारणेचा वेग थोडाफार मंदावू शकतो.

या सगळ्या आर्थिक परिस्थितीच्या पार्श्वभूमीवर उद्योग-व्यवसायांचा पवित्रा काय असायला हवा? व्यापक अर्थव्यवस्थेतलं अर्थचक्र आशादायी चित्र दाखवत असताना उद्योग-व्यवसायांनी आता गुंतवणुकीचे गियर बदलण्याच्या दृष्टीने नक्कीच विचार करायला हवा. वित्तीय बाजारांमधल्या जोखीमेमुळे अर्थचक्रातली चढण काहीशी थोपवली जाण्याची शक्यता गृहित धरुनही ही वेळ नवीन प्रकल्पांची आखणी करण्याच्या दृष्टीने, किमान त्याबद्दलची तपासणी करण्याच्या दृष्टीने अनुकूल वाटत आहे. तेव्हा आपापल्या उद्योगातलं किंवा क्षेत्रातलं मागणी-पुरवठ्याचं गणित कसं आहे, त्यात आपला व्यवसायविस्तार करण्यासाठी काय संधी आहेत, याची चाचपणी सुरु केली आणि ती अनुकूल भासल्यास त्या दिशेने पावलं टाकली तर अर्थचक्रातलं पुढचं आवर्तन बऱ्याच उद्योगांना लाभदायक ठरेल. ◆

Grand Celebration Tours

Diwali & Christmas just gets better with Kesari!

KESARI

World Class Travel Company

Dance, Explore, Celebrate only with Kesari

- Enjoy Diwali traditions & authentic sweets
- Best Airlines & Kesari's tour experts
- All inclusive, well planned tours
- Exciting Christmas party on tour
- Deluxe hotels, world class services & more
- 13 lakh+ happy families have celebrated with us

Tour Code	Days			Tour Code	Days			Tour Code	Days		
H9	06 Magical Manali	~~21,990~~	19,990	N3	06 Nainital Corbett Park	~~28,990~~	25,990	L3	09 Kerala - My Fair Lady	~~38,990~~	34,990
SW	05 Andaman	~~22,990~~	18,990	R3	07 Rajasthan Marwad	~~32,990~~	26,990	QT	05 Thailand	~~59,000~~	49,000
K9	06 Kashmir	~~26,990~~	20,990	CD	07 Enchanting Kerala - Honeymoon	~~32,990~~	28,990	D3	04 Dubai with Burj Khalifa	~~71,000~~	65,000
S6	07 Kerala Kanyakumari	~~28,990~~	23,990	R8	08 Golden Triangle	~~36,990~~	31,990	FL	08 Taiwan Lantern Festival with Hongkong & Macau	~~1,61,000~~	1,51,000
R6	07 Rajasthan Mewad	~~29,990~~	25,990	NS	07 Darjeeling Gangtok	~~38,990~~	34,990	EZ	08 Europe Christmas Market Special	~~1,95,000~~	1,35,000

Diwali, Christmas & New Year special celebration tour bookings are in full swing. Book today!

1800 22 1100 | KESARI.in

*T & C Apply

एस. आर. जोशी
veenashrijo@gmail.com

कॉर्पोरेट क्षेत्रामध्ये विविध पदांवर ४४ वर्षांचा अनुभव, 'दे आसरा फाउंडेशन'चे संचालक.

क्षेत्र कोणतंही असो, अपेक्षित रिझल्ट मिळवण्यासाठी फक्त कष्ट करुन चालत नाही, तर आपण करत असलेले कष्ट योग्य दिशेने होत आहेत का याचाही विचार वारंवार करावा लागतो. अन्यथा नुसतीच दमणूक होते आणि हातात मात्र फारसं काहीच येत नाही. हे टाळायचं असेल तर आपले प्रयत्न, कष्ट परिणामकारक कसे होतील हे बघावं लागतं. भरघोस यश मिळण्याच्या शक्यता त्यातूनच तयार होतात. सचिन तेंडुलकरची बॅटिंग हे याचं उत्कृष्ट उदाहरण म्हणता येईल.

परिणामकारकता

Effectiveness of Actions

मी अभियांत्रिकी महाविद्यालयात शिक्षण घेत असताना एका मोठ्या कंपनीमध्ये जाण्याचा योग आला. त्या ठिकाणी खूप अवजड असे फॅब्रिकेशनचे काम चालत असे. ते अत्यंत जोखमीचे काम असून त्याच्या दर्जाच्या तपासणीसाठी एका आंतरराष्ट्रीय आणि दर्जा नियंत्रण क्षेत्रातील अत्यंत प्रसिद्ध कंपनीकडे काम देण्यात आलेले होते. माझ्या मित्राचे वडील तेथे काम करत असल्याने मला कंपनीमध्ये फिरता आले आणि तेथील कामाची माहिती मिळवता आली. तेथे असे कळाले की तेथे इंजिनिअरपेक्षा बराच जास्त पगार असलेले अनेक वेल्डर आहेत.

मला या गोष्टीचे फार आश्चर्य वाटले. वेल्डर हा साधारणत: आयटीआयचा कोर्स पूर्ण करुन नोकरीला लागलेला असतो आणि इंजिनिअर हा डिप्लोमा किंवा ग्रॅज्युएट झालेला असतो. या गोष्टीच्या खोलात गेल्यावर समजले की वेल्डरने अचूक काम केल्यास कंपनीचा फार वेळ वाचतो आणि खर्च वाढत नाही. वेल्डर चुकल्यास त्यावरील दर्जा तपासणीनंतर ते काम पुन्हा दुरुस्त करावे लागते. दुरुस्तीनंतर पुन्हा तपासण्या करण्यासाठी दर्जा नियंत्रण करणाऱ्यांना बोलवावे लागते, त्यांचा खर्च करावा लागतो, शिवाय त्यामध्ये बराच वेळ जातो अन मग कामाला उशीर होऊन त्याचा दंड भरावा लागतो. हे सर्व टाळण्यासाठी विश्वसनीय वेल्डर या मंडळींना त्यांच्याकडून अचूक काम होण्यासाठी विशेष दर्जा दिला जातो अन भरपूर मोबदला देखील. हे करण्यासाठी वेल्डर मंडळींच्या परीक्षा घेऊन त्यांना त्यांच्या कौशल्यानुसार दर्जा दिला जातो अन सर्व महत्त्वाच्या कामासाठी – ज्यामध्ये बिनचूकच काम करावे लागते – त्यासाठी वरिष्ठ दर्जाच्या वेल्डरची नेमणूक होते. त्या कामाचे महत्त्व आणि ते काम करणाऱ्याचे महत्त्व ओळखून मोबदला दिला जातो, केवळ शिक्षण पाहून नाही. कंपनीच्या कामामध्ये योगदान पाहून मोबदला दिला जातो आहे, केवळ शिक्षण आणि वर्षांमधला अनुभव मोजून नाही. यातून मला चांगलाच बोध झाला. आपण नुसते काम करुन चालणार नाही तर ते काम परिणामकारक असले पाहिजे, त्याने कंपनीला आवश्यक असे परिणाम साधले गेले पाहिजेत.

पुढे नोकरीला लागल्यावर आणखी काही उदाहरणे अनुभवायला यायला लागली. कंपनीतून काही कर्मचारी वर्गाला त्यांच्या चांगल्या कामाचे बक्षीस म्हणून युरोपच्या दौऱ्यावर पाठवावे असे ठरले. कंपनीत जवळजवळ ३५०० कर्मचारी होते. त्यातील ७५० अधिकारी होते. ज्याची निवड झाली तो फक्त एसएससी शिकलेला होता. त्याची कंपनीत १५ वर्षं नोकरी झालेली होती. त्याचे काम अत्यंत पद्धतशीर आणि विश्वसनीय होते. त्याच्या कामाची जबाबदारी घ्यायला कोणी अधिकारी सुद्धा तयार होत नसत. ग्राहकाशी संबंधीत अशा अत्यंत संवेदनशील कामाची जबाबदारी तो पेलत असे अन ती सुद्धा बिनचूक. त्याने ती जबाबदारी घेण्यापूर्वी ती मोठी डोकेदुखी होती कंपनीला. याने मात्र सातत्याने चांगले यश मिळवले होते. त्याच्या या निवडीने पुन्हा एकदा शिक्कामोर्तब झाले परिणामकारक कामावर!

पुढील काळात आणखी एक अनुभव आला तो एका वाहन उद्योगाला पार्टस पुरवणाऱ्या कंपनीमध्ये. त्या ठिकाणी एक भांडारप्रमुख (स्टोअरकीपर) म्हणून काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्याविषयी. तो हंगामी प्रमुख म्हणून काम करत होता. त्याच्या वरिष्ठ अधिकाऱ्याने त्याला भांडारप्रमुख म्हणून नेमणूक करण्याचे ठरवले. ती व्यवस्थापकीय जागा होती. कंपनीत आलेल्या नवीन एच आर प्रमुखाने या गोष्टीला विरोध केला, तो त्याची शैक्षणिक पात्रता बघून. खरं तर स्टोअर्सशी निगडीत सर्व कामे तो उत्तम रितीनं करत होता. त्याचे इंग्रजी संभाषण आणि लिखाणही उपयुक्त होते. सर्व ऑडिट्स तपासण्यांमध्ये त्याच्या कामात एकही चूक सापडलेली नव्हती. त्याचे कामही कंपनीच्या हिताकडे पाहून चालत असे.. केवळ नियम दाखवून तो कामे टाळत नसे. त्या पदाला आवश्यक ते सारे कौशल्य त्याने त्याच्या कामात दाखवले होते. अशा वेळेला त्याच्या शिक्षणाकडे बोट दाखवणे सर्वांनाच चुकीचे वाटले. कंपनीच्या प्रमुखांनी त्यांच्याकडे प्रकरण गेल्यावर त्या कर्मचाऱ्याच्या बाजूने निर्णय घेतला. परिणामकारकतेचा विजय झाला आणि सर्वांनाच आनंद झाला. त्याच्या जागी एखाद्या उच्च शिक्षित अधिकाऱ्याची नेमणूक करुन हा परिणाम साधला गेला असताच अशी ग्वाही कोणीच देवू शकत नव्हतं!

परिणामकाकरतेविषयीचा आणखीन एक अनुभव एका उपहार गृह मालकाशी बोलताना आला. त्याच्या व्यवसायासाठी त्याला ५०० लिटर पेक्षा थोडे जास्त दूध रोज लागत होते. त्यासाठी त्याने एका डेअरीबरोबर बोलणी केली. त्याने त्याच्या छापील दरापेक्षा ४ रु. प्रति लिटर कमी करायचे कबूल

केले. त्याने इतरही डेअरींबरोबर बोलणी केल्यावर त्याच्या लक्षात आले की एक डेअरी सोडून बाकी सर्व रु. ४ ने दर कमी करायला तयार आहेत. एक डेअरी मात्र फक्त रु. १ ने कमी करायला तयार झाली. अशा वेळेला कोणीही ही एक डेअरी सोडून बाकीच्यांकडून दूध घेण्याचे ठरवले असते. याने मात्र एक प्रयोग केला. फक्त १ रु. दर कमी करणाऱ्या डेअरीचे अन् इतर डेअरींचे १ लिटर दूध घेवून त्यात किती कप चहा होतो ते करून पाहिले. त्या प्रयोगात त्यांच्या लक्षात आले की १ रु. कमी करणाऱ्या डेअरीच्या दूधात जेवढा चहा होतो त्याच्यापेक्षा बराच कमी चहा इतर डेअरींच्या दूधात होतो आहे. त्यावरून असे लक्षात आले, की दुधाची परिणामकारक किंमत ही महत्त्वाची ठरते आहे, प्रत्यक्ष किंमतीपेक्षा. त्याने पुढे १ रु. कमी केलेल्या डेअरीचे दूध घेणे सुरू केले. मला त्या उपहारगृहाच्या मालकाचे कौतुक वाटले. Cost To Company ही संकल्पना अनेकांना माहित झालेली असली तरी छोट्या उद्योजकांचे ही अशा प्रकारे लक्ष असणे त्याच्या उद्योगाच्या दृष्टीने आवश्यकच आहे.

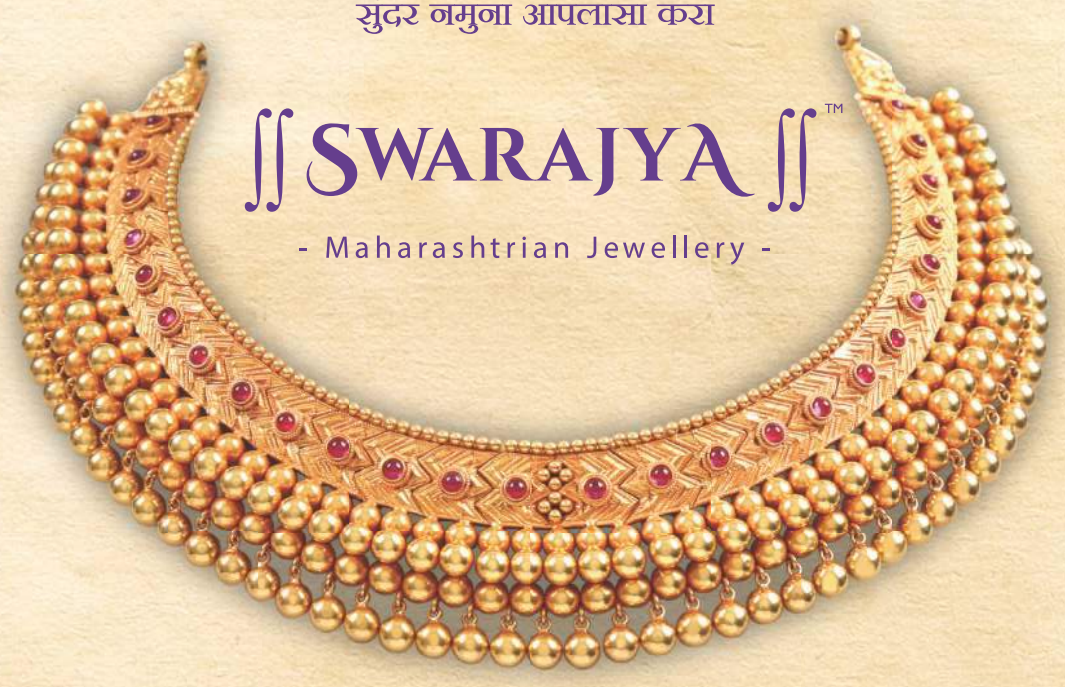
सप्टेंबर २०१८ च्या अंकामध्ये आपण 'सारे कसे सुस्त सुस्त' पासून 'सारे कसे मस्त मस्त' कसे करता येईल यावर वाचले. बऱ्याचशा सरकारी नोकरवर्गामध्ये आपणास परिणामकारिकतेचा अभाव दिसतो. प्रत्येक खात्यामध्ये प्रत्येक गोष्ट कोणत्या पद्धतीने केली पाहिजे. याचे तपशीलवार वर्णन असूनही गोष्टी घडत नाहीत, कागदी घोडे नाचवले जातात, ज्या गोष्टी १ आठवड्यामध्ये पूर्ण व्हायला पाहिजेत. त्या ६/६ महिन्यातही पूर्ण होत नाहीत. प्रत्येक चौकात सीसीटीव्हीची व्यवस्था झाल्यावरही वाहतूकीच्या गुन्ह्यांवर कारवाई होत नाही. कारण त्यासाठी आवश्यक मनुष्यबळाची पूर्तता केलेली नसते. एका शैक्षणिक संस्थेमध्ये मुलींसाठी एक वसतीगृह तयार करण्यात आले. ते बांधून त्यात राहण्यासाठीची सर्व व्यवस्था झाल्यावर त्यामध्ये पुढे ७ वर्षे एकही विद्यार्थीनी राहिली नाही. कारण त्या संस्थेच्या वसतीगृहासाठी रेक्टरची जागा सरकारने मंजूर केली नाही. मुलींचे वसतीगृहाला रेक्टर नसल्यास मुलींना वसतीगृहात प्रवेश देण्याची जोखीम कोण उचलणार? कित्येक फ्लायओव्हर (उड्डाणपूल)च्या पूलाचे काम पूर्ण झाल्यावरही तो सुरू करू शकत नाही. कारण त्या पुलाला रस्ता जोडण्याचे काम दुसऱ्या कंत्राटदारावर सोपवलेले असते अन् तो कंत्राटदार अडून बसलेला असतो. लाखो वाहनांना सोयीची गोष्ट पूर्ण केली जात नाही कारण 'परिणामकारक' कारवाई करण्याची सवयच लागलेली नाही. त्यामुळेच सरकारमध्ये बऱ्याच चांगल्या गोष्टींचे निर्णय झाले तरी ते सर्वसाधारण जनतेपर्यंत पोहोचण्यास फार वेळ लागत आहे.

उद्योजकांना मात्र परिणामकारकतेकडे लक्ष देणे अत्यावश्यक आहे. प्रत्येक कृतीचे काहीतरी अपेक्षित परिणाम असतात. आपल्या कृतीने हे परिणाम साधले जात आहेत का, ते ठरलेल्या वेळेत पूर्ण होणार आहेत का याचा आढावा वारंवार घेणे अपेक्षित असते. त्यालाच पीडीसीए असे म्हणतात. प्लॅन डू चेक ॲक्ट. कृतीची योजना करा– त्या कृतीतून अपेक्षित असलेल्या परिणामाच्या दृष्टीकोनातून ती कृती ठराविक वेळेत मिळवायच्या योजना करा, तपासा की कृती योजनेनुसार केली जात आहे अन् अपेक्षित परिणामाच्या दिशेने आहे का ते जर तपासणीत असे आढळले की तसे होत नाहीये तर कृतीमध्ये बदल करा, योजनेमध्ये बदल करा अन् पुन्हा पुन्हा तपासत रहा की आपण परिणाम साधतो आहे का ते.

कल्पना करा की सगळेच असे काम करायला लागले तर काय होईल? शिक्षण, रस्ते, स्वच्छता, वाहतूक व्यवस्था, पाणी व्यवस्थापन, नद्या, पर्यावरण, कितीतरी गोष्टींमध्ये प्रचंड सुधारणा होईल. बाकीच्यांचं सोडा, आपण आपल्यापासून सुरू करू. आपल्या वैयक्तिक, कौटुंबिक, उद्योजकीय अशा सगळ्याच बाबतीतली योजना व कृतीची परिणामकारकता वाढवूया. ◆

दाजीकाका गाडगीळ एंटरप्राईज | १८३२ पासून

महाराष्ट्रीय
कारागिरीचा
सुंदर नमुना आपलासा करा



SWARAJYA™

- Maharashtrian Jewellery -

PNG
JEWELLERS

लक्ष्मी रस्ता । पौड रस्ता । एम.जी. रस्ता । विमान नगर । हडपसर । हिंजवडी । पिंपरी

टोल फ्री नं: १८०० २३३ ५००५ (सकाळी ११ – संध्याकाळी ७) www.pngadgil.com

भारत | अमेरिका | दुबई

सुरेश वांदिले
ekank@hotmail.com

राज्यशासनामध्ये वरिष्ठ पदावर कार्यरत असून अनेक वृत्तपत्रं आणि नियतकालिकांमधून विपुल लेखन

उद्यमशीलतेला प्रोत्साहन देण्यासाठी शासकीय पातळीवर अनेक योजना राबवल्या जात असतात. समाजातील निरनिराळ्या घटकांसाठी अशा अनेक सरकारी योजना आहेत. त्यापैकी महिला उद्योजकता विकासासाठी मोठं काम करणाऱ्या महिला आर्थिक विकास महामंडळाच्या योजनेविषयी माहिती देणारा हा लेख ...

'माविम' एकजुटीतून समृध्दी

राज्यातील महिलांच्या सक्षमीकरणासाठी महिला आर्थिक विकास महामंडळ (माविम) सातत्याने प्रयत्नशील आहे. महाराष्ट्राच्या सर्व भागांतील व सर्व स्तरांतील महिलांमध्ये उद्योजकीय कौशल्याची निर्मिती व्हावी यासाठी या महामंडळामार्फत प्रयत्न केले जातात. २४ फेब्रुवारी १९७५ रोजी या महामंडळाची स्थापना राज्यशासनाने केली. या महामंडळाची राज्यात ३६ जिल्ह्यांमध्ये कार्यालयं आहेत. याशिवाय १० हजार ४८५ खेडी आणि ५२ शहरांमध्येही माविमचं कार्य सुरू असतं. गटांची संख्या ९० लाख ८३१ इतकी आहे. ग्रामीण आणि शहरी स्वयंसहायता गटांनी ३५३ कोटी रुपयांची बचत केली आहे. या गटांना विविध बँकांनी १४५४ कोटी रुपयांचं अर्थसाहाय्य केलं आहे. या गटांतील महिलांचा सामाजिक आणि आर्थिक विकास साध्य करतानाच त्यांना निर्णयप्रक्रियेत सहभागी होण्याइतपत सक्षम बनवण्याचं उद्दिष्ट या महामंडळाने ठेवलं आहे.

प्रभावी संघटन

या महामंडळामार्फत गेल्या २५-३० वर्षांत ग्रामीण भागात महिलांचं अत्यंत प्रभावी असं संघटन निर्माण झालं आहे. आता शहरातील महिलांनासुद्धा योजनांचा माविमतर्फे लाभ मिळवून दिला जातो. त्यामुळे या महिलांचा आत्मविश्वास वाढलेला दिसतो. महिला बचत गटांना रोजगाराच्या संधी मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध करून देण्यात आल्या आहेत.

महामंडळाने बाजारपेठेशी सांगड घालून दिल्याने महिला बचत गट हे आर्थिक स्वयंपूर्णतकडे वाटचाल करायला लागले आहेत. बचत गटांना संस्थात्मक स्वरूप देऊन त्यांना बळकट करण्यासाठी महामंडळाने कौतुकास्पद भूमिका बजावली आहे. यामुळे ग्रामीण महिलांचा शिक्षणाकडे कल वाढत चालला आहे, संपत्तीमधील वाटा वाढला आहे, शिवाय स्थानिक स्वराज्य संस्थांमधील सहभाग लक्षणीय स्वरूपाचा ठरला आहे.

मावीमला राज्यसरकारने महिलांच्या विकासासाठी काम करणारी शिखरसंस्था म्हणून घोषित केलं आहे. राज्य व केंद्रशासनाच्या महिलाविषयक योजनांची अंमलबजावणी, संनियंत्रण आदी कामं ही संस्था करत असते. त्या अनुषंगाने स्वयंसहायता बचत गट, वित्तीय संस्था आणि शासनाचे विविध विभाग यांच्यामध्ये समन्वय साधण्याचं महत्त्वाचं कार्य माविमला करावं लागतं.

योजनांची अंमलबजावणी

लाभार्थींच्या गरजा लक्षात घेऊन वेगवेगळ्या योजनांची आखणी आणि अंमलबजावणी माविममार्फत केली जाते. तळागळातील घटकांचा अधिकाधिक सहभाग मिळवण्यासाठी प्रयत्न केले जातात. नेमकी व्यावहारिक वस्तुस्थिती लक्षात घेऊन विविध योजनांची रूपरेषा व अंमलबजावणीची व्यूहनीती ठरवली जाते. सामुदायिक व्यवस्थापन संसाधन केंद्रांचा (कम्युनिटी मॅनेज्ड रिसोर्स सेंटर्स) विकास केला जातो. या केंद्रांमध्ये सर्व घटकांना नेतृत्वाची संधी मिळावी यासाठी कार्यपद्धती निश्चित करण्यात आली आहे. सूक्ष्म वित्तपुरवठा सेवा दिली जाते. अंतर्गत बचत आणि कर्जवितरण, बँका आणि इतर वित्तीय संस्थांसोबत लिंकेजेस स्थापित करून अधिकाधिक कर्ज उपलब्ध होईल यासाठी प्रयत्न केले जातात. स्वयंसहायता बचत गटांना विमा संरक्षण मिळवून दिलं जातं.

बचत गटांनी उत्पादित केलेल्या वस्तूंसाठी बाजारव्यवस्था वा विक्रीव्यवस्था उपलब्ध करून दिली जाते किंवा सुविधा उपलब्ध करून दिली जाते. बचत गटातील महिलांना कौशल्यनिर्मितीचं प्रशिक्षण देऊन अधिक दर्जेदार व गुणवत्तापूर्ण रोजगार व स्वयंरोजगाराची निर्मिती करण्यास मदत केली जाते. त्या अनुषंगाने आधुनिक तंत्रज्ञानाचंही प्रशिक्षण दिलं जातं.

विविध उपक्रम

माविमने गडचिरोली, भंडारा, वाशिम आणि हिंगोली जिल्ह्यांत माविम घर या केंद्राची स्थापना केली आहे. या केंद्रामध्ये प्रशिक्षण आणि निर्मिती /उत्पादनाची सोय व सुविधा करण्यात आली आहे. युनायटेड नेशन्स डेव्हलपमेंट प्रोग्रॅमच्या मदतीने कृषी क्षेत्रात महिलांची उद्योजकता वाढावी यासाठी विदर्भातील तीन जिल्ह्यांत पथदर्शी प्रकल्प राबवण्यात येत आहे. कापूसनिर्मिती आणि उत्पादनखर्चात सुधारणा होऊन चांगली किंमत मिळावी यासाठी अमरावती विभागात पथदर्शी प्रकल्प राबवला जात आहे. स्वयंसहायता बचत गटातील सदस्यांना जीवन जगण्यासाठी आवश्यक असणाऱ्या संधी उपलब्ध करून दिल्या जातात. सध्या ३६०८ (मायक्रो लाइव्हलीहूड प्लॅन्स) सूक्ष्म जीवनमान योजनेमध्ये ८९ हजारांच्या वर महिलांचा समावेश आहे. या सदस्यांचं उत्पन्न ५ हजार ते २० हजार रुपयांपर्यंत वाढवण्याचे प्रयत्न केले जात आहेत.

प्रेरणादायी यशकथा

झाडू ही दैनंदिन गरजेची अत्यंत महत्वाची वस्तू, पण ही वस्तू सोलापूर जिल्ह्यातील मासळेचौधरी या लहानशा गावात मिळत नसे. त्यामुळे या गावातील महिलांना दूर अंतरावरच्या नरखेड या गावी झाडूखरेदीसाठी जावं लागायचं. मात्र, आता सावित्रीबाई पाटोळे यांच्यामुळे या गावातील महिलांना त्यांच्या घरीच झाडू मिळू लागला आहे. सावित्रीबाई यांची यशकथा अतिशय प्रेरणादायी आहे. घरच्या अत्यंत हलाखीच्या परिस्थितीमुळे त्यांना शेतमजुरी व इतर अशा प्रकारची कामं करावी लागायची. नवऱ्याची तब्येतही यथातथाच असल्याने घराची सर्व जबाबदारी सावित्रीबाईंवर होती. मजुरीवर दैनंदिन रहाटगाडं कसं तरी हाकणाऱ्या सावित्रीबाई

या महामंडळामार्फत गेल्या २५-३० वर्षांत ग्रामीण आणि आता शहरी भागात देखील महिलांचं अत्यंत प्रभावी असं संघटन निर्माण झालं आहे. त्यामुळे या महिलांचा आत्मविश्वास वाढलेला दिसतो. महिला बचत गटांना रोजगाराच्या संधी मोठ्या प्रमाणावर उपलब्ध करून देण्यात आल्या आहेत. महामंडळाने बाजारपेठेशी सांगड घालून दिल्याने महिला बचत गट हे आर्थिक स्वयंपूर्णतकडे वाटचाल करायला लागले आहेत. बचत गटांना संस्थात्मक स्वरूप देऊन त्यांना बळकट करण्यासाठी महामंडळाने कौतुकास्पद भूमिका बजावली आहे. यामुळे ग्रामीण महिलांचा शिक्षणाकडे कल वाढत चालला आहे, संपत्तीमधील वाटा वाढला आहे, शिवाय स्थानिक स्वराज्य संस्थांमधील सहभाग लक्षणीय स्वरूपाचा ठरला आहे. माविमला राज्यसरकारने महिलांच्या विकासासाठी काम करणारी शिखरसंस्था म्हणून घोषित केलं आहे.

या गावातील रमाई स्वयंसहायता बचत गटाच्या सदस्य झाल्या. या बचत गटाने त्यांना नियमित स्वरूपाचं आर्थिक उत्पन्न मिळावं यासाठी मदत केली. त्यांच्या कुटंबाचा पूर्वापार व्यवसाय हा झाडू तयार करण्याचा असल्याने या व्यवसायाविषयी त्यांना कल्पना होती आणि त्याचं कौशल्यसुद्धा होतं. बचत गटाच्या माध्यमातूनच त्यांना राज्य ग्रामीण जीवन्नोती योजनेची माहिती मिळाली. यामध्ये अशा प्रकाराचा व्यवसाय सुरू करण्यासाठी आर्थिक साहाय्य दिलं जातं. त्यांना या योजेनेंतर्गत १२ हजार रुपयांचं अर्थसाहाय्य मिळालं. या निधीतून त्यांनी झाडू तयार करण्यासाठी आवश्यक असणारा कच्चा माल विकत घेतला. त्यानंतर त्या दिवसाला साठ झाडू बनवू लागल्या. यापैकी किमान १० झाडू दररोज विकले जाऊ लागले. प्रत्येक झाडूवर त्यांना दहा रुपयांचा नफा मिळू लागला. इतरांकडे मजुरीच्या कामावर असताना त्यांना साधारणत: ७० रुपये रोजी पडायची. आता त्यांना २०० ते २५० रुपये मिळताहेत. त्यांच्या झाडूंची मागणी वाढली आहे. गावातील आठवडे बाजारातही त्यांच्या झाडूंची चांगली विक्री होऊ लागली आहे. समाधानकारक उत्पन्न होत असल्याने त्यांनी कर्जाचा पहिला हप्ताही फेडला आहे. गावातील महिलांना झाडूखरेदीसाठी दुसऱ्या गावी किंवा लांब अंतराच्या ठिकाणी जावं लागे. सावित्रीबाईंच्या झाडूंनी त्यांची ही अडचण दूर केली आहे. त्यामुळे त्यादेखील आनंदी आणि खूष आहेत. शिवाय झाडूमध्ये काही त्रुटी निघाल्यास सावित्रीबाई तत्काळ दुरुस्ती करून देतात. उत्तम दर्जा आणि तत्काळ सेवा यामुळे सावित्रीबाईंच्या झाडूची ख्याती पंचक्रोशीत पसरली आहे. या यशाचं श्रेय सावित्रीबाई बचत गटाला देतात.

भातशेतीतला प्रयोग

चंद्रपूर जिल्ह्यात भात हे मुख्य पीक आहे. या जिल्ह्यातील काही ठिकाणी कृषी विभाग, चंद्रपुरातील कृषिविज्ञान केंद्र आणि स्थानिक शेतकऱ्यांच्या संयुक्त सहकार्याने भातशेतीमध्ये एक नवा प्रयोग करण्याचं ठरवण्यात आलं. या प्रयोगात २५० ते ३०० शेतकऱ्यांनी सहभाग घेतला. हा प्रयोग चंद्रपूर, पोंभुर्णा, गोंडपिंपरी, ब्रम्हपुरी, चिमूर आणि मूल या विभागात राबवण्यात आला. यामध्ये १३७ स्वयंसहायता बचत गटांचा समावेश आहे. याचं महत्त्वाचं वैशिष्ट्य म्हणजे यातील सहभागी महिलांची संख्या १२८० आहे. हा प्रयोग १८ खेड्यांतील ११७० एकर जमिनीवर राबवण्यात आला. या प्रयोगामध्ये सेंद्रिय धान लागवडीवर लक्ष केंद्रित करण्यात आलं. गेल्या वर्षी या प्रयोगास चांगलं यश मिळून १४०४० क्विंटल धानाचं उत्पादन झालं. सध्या ३४५५ महिला शेतकरी या भातपिकाच्या उत्पादन प्रक्रियेत सामील झाल्या आहेत. सध्या ३३५ एकरवर भात पीक घेतलं जातं. गेल्या चार वर्षांत ३८०४० क्विंटल भातपिकाचं उत्पादन झालं आहे. पारंपरिक पद्धतीने केल्या जाणाऱ्या भातशेतीचा खर्च १० ते १२ हजार होता, तो सेंद्रिय पद्धतीच्या भातशेतीमुळे आता ४ ते ५ हजार रुपयांपर्यंत कमी झाला आहे. पारंपरिक

पद्धतीच्या भातशेतीसाठी ३० ते ५० किलोग्रॅम बियाणं लागायचं, आता ते ३ किलोग्रॅम लागतं. यासाठी पूर्वी १५०० रुपये ते २५०० रुपये खर्च लागायचा. त्यात घट होऊन आता केवळ १५० रुपयेच या कामासाठी खर्च करावा लागतो. सेंद्रिय खत वापरण्यात येत असल्याने हा खर्च ३ हजार रुपयांपासून हजार रुपयांपर्यंत कमी झाला आहे. असेंद्रिय रासायनिक कीटकनाशकांचा वापर आता जवळपास थांबला आहे. त्यामुळे सेंद्रिय कीटकनाशकांचा वापर वाढला आहे. पूर्वी कीटकनाशकांसाठी २ हजार रुपये खर्च यायचा. आता या खर्चात २०० रुपयांपर्यंत घट झाली आहे. पारंपरिक पद्धतीच्या भातशेतीमध्ये कष्टप्रद कामं मोठ्या प्रमाणावर करावी लगायची. त्यात आता ७५ ते ९५ टक्क्यांपर्यंत घट झाली आहे. पूर्वी शेतकऱ्यांना प्रति एकर ९ ते ११ क्विंटल उत्पादन व्हायचं. आता १३ ते १५ क्विंटल उत्पादन व्हायला लागलं आहे. गुणवत्ता व दर्जातही वाढ झाल्याने, पूर्वी प्रति किलो तांदळास १७ ते २० रु. मिळणारा दर आता २५ ते ४० रु. प्रति किलोग्रॅम असा झाला आहे. या प्रयोगामुळे महिलांच्या सक्षमीकरणाला मोठी चालना मिळाली. कृषी क्षेत्रातील कष्टप्रद कामात ९५ टक्क्यांपर्यंत घट झाल्याचं दिसून येतं. निर्णयप्रक्रियेत महिलांचा सहभाग वाढला आहे. शासनाच्या कृषिविषयक योजनांच्या अंमलबजावणीत महिलांच्या समर्थ आणि सक्षम सहभागावर या प्रयोगाच्या यशस्वितेमुळे शिक्कामोर्तब झालं आहे. या प्रयोगामुळे ७०० महिलांना पीक विमा योजनेचा लाभ मिळला. लाभार्थींना अधिकचं कृषी अनुदान दिलं गेलं. ८६ स्वयंसहायता बचत गटांना बँकेचं सहकार्य बँक लिंकेजच्या स्वरूपात प्राप्त झालं. बँक लिंकेजेसमध्ये ग्रामीण भागातील आर्थिकदृष्ट्या कमकुवत व अद्याप ज्यांच्यापर्यंत बँक सेवा पोहचू न शकलेल्या गटांच्या गरजा लक्षात घेतल्या जातात. त्यांना अतिरिक्त वित्तपुरवठा केला जातो. बँकर्स आणि अशा व्यक्तींमध्ये परस्परविश्वास निर्माण केला जातो. विशेषत: ग्रामीण महिलांच्या वित्तीय गरजा भागवल्या जातात. सामूहिक स्वयं सहायतेच्या क्षमतेत वृद्धी केली जाते. या सर्व बाबींमधून त्यांच्या सक्षमीकरणास हातभार लावला जातो.
या प्रयोगामुळे महिलांमध्ये सूक्ष्म उद्योजकीय कौशल्यनिर्मितीस चालना मिळाली, उत्पादनखर्चात घट झाली. सेंद्रिय पद्धतीच्या शेतीमुळे वाणाच्या दर्जात वाढ झाली, बाजारमूल्यात वाढ झाली व सामूहिक कार्यास चालना मिळाली.

सरस महालक्ष्मी

अशा अनेक यशकथांचा मोठा पटच मुंबईमध्ये दरवर्षी बांद्रा रेक्लमेशन किंवा बांद्रा-कुर्ला परिसरात दरवर्षी भरण्याऱ्या सरस महालक्ष्मी प्रदर्शनात बघायला मिळतो. गुणवत्ता आणि दर्जाच्या बाबतीत उजव्या ठरणाऱ्या बचत गटांच्या वस्तू विकत घेण्यासाठी मुंबईसारख्या महानगरातील सर्व स्तरांतील ग्राहक गर्दी करतात. अस्सल वस्तू मिळाल्याचा आनंद घेऊन हे ग्राहक घरी जातात. ग्रामविकास विभाग आणि महिला व बालकल्याण विभागाचा सहभाग असलेल्या या भव्य प्रदर्शनात राज्यातील व देशातीलही बचत गटांनी तयार केलेल्या विविधांगी वस्तूंची विक्री केली जाते. दरवर्षी ही विक्री काही लाखांमध्ये होत होती ती आता कोटी रुपयांपर्यंत मजल मारण्याइतपत झाली आहे. या राज्यस्तरीय विक्री आणि प्रदर्शनामुळे बचत गटांच्या उद्योजकतेला मोठीच चालना मिळाली आहे. बचत गटांमुळे रोजगार, स्वयंरोजगार आणि आर्थिक स्वयंपूर्णता यांची सक्षम अशी एक साखळी निर्माण झाली आहे. त्यामुळे महिलांना आत्मसन्मान आणि आत्मविश्वास प्राप्त होत आहे. ◆

संपर्क- महिला आर्थिक विकास महामंडळ,
गृहनिर्माण भवन, म्हाडा, पोटमाळा,
बांद्रे पूर्व ४०००५१,
दूरध्वनी- ०२२-२६५९१२१३, फॅक्स- २६५९०५७४,
संकेतस्थळ- www .mavimindia.org,
ई-मेल- trainig.mavimindia.org

डॉ. संज्योत देशपांडे
sanjyotdeshpande@gmail.com

मानसोपचारतज्ञ म्हणून काम करत असून अनेक नियतकालिकांमध्ये मानसिक आरोग्याशी निगडीत लेखन करत असतात, विवेकनिष्ठ विचारपद्धतीवर कार्यशाळांचं आयोजन, तसंच अनेक राष्ट्रीय आणि बहुराष्ट्रीय कंपन्यांमध्ये प्रशिक्षक म्हणून संलग्न आहेत.

रूपा सकाळी सहाला उठते. उठल्या उठल्या पांघरुणाची घडी घालते. ब्रश करून चहाचं आधण गॅसवर ठेवते आणि सवयीने फ्रिज उघडते. फ्रिजमधली भाजी, दूध बाहेर काढते. मधेच हॉलच्या गॅलरीचं दार उघडते. चहा पीत भाजी कापायला सुरुवात करते...आणि असं सगळं आवरून वेळेत ऑफिसला पोहोचते. सवयीने संगणक चालू करते, मधेच येणाऱ्या फोनला उत्तर देते. दिवसभर काम करून रात्री घरी...मग परत अशीच कामं...झोप...आणि पुन्हा सकाळी सहाचा अलार्म...चक्र चालूच.

रमेशचीही स्थिती फारशी वेगळी नाही. तोही असाच रूपासारखाच सकाळपासून किल्ली दिलेल्या बाहुलीसारखा हालचालींना सुरुवात करतो ते रात्रीपर्यंत. त्याच्याच शब्दांत सांगायचं, तर ''कधी कधी मला मी ऑफिसपर्यंत कसा आलो तेच आठवत नाही. गाडीत कधी बसलो, गाडी कशी चालू केली, सिग्नलला थांबलो, गाडीचे गिअर कसे बदलले... रस्त्यात कोण दिसलं, काहीही आठवत नाही; पण कोणताही अपघात न करता मी पोचलेलो असतो.'' रूपा आणि रमेशसारखे आपण सगळेच दिवसभरात अशा कितीतरी गोष्टी आपल्या नकळतपणे करत असतो. इतक्या नकळतपणे की आपण काही करतो आहोत याचीही जाणीव त्यावेळी आपल्या मनात नसते. रोजच्या सवयीच्या गोष्टी तर आपण अशा जाणिवेशिवाय तर करतोच, पण काही कामाच्या गोष्टीही सवयीच्या झाल्या की आपण त्याही अशाच 'ऑटो पायलट मोड'मध्ये करत राहतो. 'ऑटो पायलट मोड ऑफ द टाइम, वुई आर ऑन ऑटोपायलट मोड.' अर्थात प्रत्येक न् प्रत्येक गोष्टीकडे सतत बारकाईने लक्ष द्यायलाच हवं असं नाही; पण या 'ऑटो पायलट'मोडमध्ये काही गोष्टी मात्र हरवून जातात, आणि त्यातली सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे स्वत:बद्दलची जाणीव– 'सेल्फ–अवेअरनेस.' आपल्याला वाटतं की आपल्याला खूप काही माहिती आहे; पण आपण खरंच स्वत:ला ओळखतो का हा एक प्रश्नच आहे. कारण जगण्याच्या ओघात आपल्या सवयी, आपलं रूटीन, आपल्या प्रतिक्रिया, आपलं वाटणं असं सगळं आपोआप घडत जात असतं. आपल्या नकळत जे घडतंय ते क्षणभर थांबून बघायला, पॉझ घ्यायला आपल्याला वेळ नसतो, किंवा तसं करण्याची आपली तयारी असतेच असं नाही. स्वत:विषयी जाणीव निर्माण करणं, स्वत:च स्वत:ला सामोरं जाणं ही तशी सोपी गोष्ट नाही, पण जगण्यासाठी मात्र आवश्यक गोष्ट आहे. जगण्याची लांबी, रुंदी, उंची, खोली समजायची असेल तर जगणं समजून घ्यायला हवं आणि जगणं समजून घ्यायचं असेल तर आपण कसे वागतो, कसा विचार करतो, कशा प्रतिक्रिया देतो, कसे बोलतो; थोडक्यात, आपण आपलं आयुष्य कसं हाताळतो आहोत आणि आपण असं का हाताळतो आहोत हे जाणून घ्यायला हवं.

सेल्फ– अवेअरनेस– 'स्व'ची जाणीव आपण कसे आहोत याची जाणीव निर्माण करणं–स्वत:ला ओळखणं, ओळखायला शिकणं–स्वत:मधल्या क्षमता, कमतरता जाणून घेणं, आपली विचार करण्याची पद्धत, भावना अनुभवण्याची–व्यक्त करण्याची पद्धत, आपला स्वभावदोष, आपली मूल्यं, आपल्या सवयी. स्वत:विषयीचं सर्व काही जाणून घेऊन सुरुवात करायचीच असेल तर त्या ऑटो पायलटमोडमधून पॉज घ्यायला हवा आणि कितीही त्रास झाला तरी स्वत:कडे पाहायला हवं. जमल्यास काही प्रश्न स्वत:च स्वत:ला विचारायला

आताच्या काळात सगळ्यांचंच आयुष्य कमीअधिक प्रमाणात धकाधकीचं झालेलं आहे. उद्योजकांचं तर ते जास्तच. उद्योगासाठी द्यावा तितका वेळ कमीच अशी अवस्था असते. त्यातच कुटुंबाला, मित्रमंडळींना वेळ द्यावा लागतो. या सगळ्याचं व्यवधान सांभाळताना स्वत:ला काय हवंय याकडे पूर्ण दुर्लक्ष होतं. स्वत:तल्या क्षमता, कमतरता, आवडीनिवडी या साऱ्याकडे जरा डोळसपणे बघायची, लक्ष द्यायची सवय लावून घेतली तर मनावर येणारे ताण कमी व्हायला नक्कीच मदत होते. कशी ते बघू.

आपुलाचीं संवाद आपणासीं...

हवेत :
काय नेमकं करतोय आपण आपलं आपल्या आयुष्याचं? मला एकटं वाटतंय का?
मी आता पूर्वीसारखं, पूर्वीच्या उत्साहाने काम करू शकत नाहीये का?
सध्या मला माझ्या जोडीदाराचा सारखा राग येतोय का?
पैशाचं सारखं टेन्शन येतंय का?
माझी झोप कशी आहे?
माझा आत्मविश्वास हरवत चाललाय का?
माझ्या क्षमता मला वापरताच येत नाहीयेत का?

आपल्या जगण्याचं, विचाराचं, भावनांचं, किंबहुना स्वत:चं अकाउंट मेकिंग आपण असं करत नाही. बाहेरच्या जगात वावरताना आपल्या या आतल्या जगाचा विसर पडत जातो आपल्याला आणि मग आपणच आपल्याला हरवून गेल्यासारखे वाटतो.

बऱ्याचदा या गोष्टी मनात जाणवतही असतात; पण यापासून दूर जाण्याचे हे विचार, हा ताण टाकण्याचे हजारो मार्ग आपल्याकडे असतात आणि आपल्या कळत- नकळतपणे आपण ते वापरत राहतो. मुद्दा आपण जे करतो आहोत ते चूक की बरोबर असा नाही, आपण असं करतो आहोत याची आपल्याला जाणीव आहे की नाही हा आहे. पण आपण असं काही करतो हे समजलं तर आणि तरच ही 'स्व'ची जाणीव निर्माण करण्यातले अडथळे दूर करून आपल्याला स्वत:कडे पाहता येईल.

स्वत:बद्दलच्या जाणिवेतून आपण अधिक सजग बनत जातो, आणि ही सजगता आपल्याला आपलं मानसिक आरोग्य जोपासायला, स्वत:ची काळजी घ्यायला मदत करते. हा 'सेल्फ-अवेअरनेस' आपल्याला स्वत:बाबत आणि इतरांबाबत संवेदनशील बनवतो. ही संवेदनशीलता आपल्या अनुभवांचं मोल वाढवते. स्वत:बरोबरच इतरांसोबतही अनुकंपेने वागायला शिकवते आणि आपल्याला खऱ्या अर्थाने जगायला शिकवतं.

स्वची जाणीव जशी येत जाते तसंच त्यासोबत झाल्या गोष्टीचं मूल्यमापन हाही भाग त्यात येतोच; पण ते चूक–बरोबर असं ठरवण्याआधी ती गोष्ट तशी आहे याची दखल घेणं जास्त महत्त्वाचं आहे. उदा. मला राग आला की मी दुसऱ्याला खूप लागेल असं बोलतो.

एखाद्या मीटिंगमध्ये केवळ आपण चुकू या भीतीमुळे मला एखादी गोष्ट माहिती असली तरी ती मी बोलायचं टाळतो. मला गोड खाण्यावर नियंत्रण ठेवणं अवघड जातं. त्यामुळे सर्वांत प्रथम चूक–बरोबर, चांगलं– वाईट असा कोणताही हिशोब न मांडता काय आहे ते पाहायला शिकणं. आपल्या आतल्या जगात डोकावून पाहणं, स्वत:ला अधिकाधिक समजून घेणं.

यातून आपल्या क्षमता–कमतरतांची, स्वभावाची जाणीव तर होतेच, पण आपल्या भावना, विचार करण्याची पद्धत यांचीही जाणीव होते आणि आपला स्वत:चा स्वत:सोबतचा संवादही त्यातून व्हायला सुरुवात होते. माझं म्हणणं, माझा आतला आवाज मला ऐकायला यायला लागतो आणि त्या आवाजाकडे दुर्लक्ष करण्यापेक्षा त्याचं ऐकलं तर आपल्याला त्याची मदत होईल असंही वाटायला लागतं. आपला हा स्वत:सोबतचा संवाद आपल्याला भावना हाताळायला मदत करतो. आपली भावनिक बुद्धिमत्ता जोपासायची असेल तर त्या प्रवासाची सुरुवात जाणिवेतूनच चालू होते.

कल्पना करा, तुमच्या जवळची एखादी व्यक्ती आपलं मन तुमच्यासमोर मोकळं करत आहे. आपण जसजसं तिचं 'ऐकायला' लागतो तसतशी त्या व्यक्तीबद्दलची समज वाढत जाते,तिच्याविषयी खूप सारी माहिती आपल्याला होते आणि कोणत्या प्रसंगात ती कशी वागू शकेल याचा आडाखा आपण बांधू शकतो.

आपला स्वत:बरोबरचा संवाद जेव्हा वाढतो, आपण आपला तो आतला आवाज ऐकायला लागतो तेव्हा आपलीही स्वत:बद्दलची समज सखोल होत जाते, आपण स्वत:ला अधिक समजून घ्यायला लागतो आणि समजायला लागतो. मग आवश्यक त्या ठिकाणी आपण स्वत:चे लाड करणं कमी करू शकतो किंवा स्वत:ला उगाचच जास्त शिक्षा करण्यापासूनही परावृत्त करू शकतो. हा 'सेल्फ–अवेअरनेस' एकंदरीतच आपल्याला जगण्याबाबत, स्वत:बाबत आणि इतरांबाबत संवेदनशील बनवतो. ही संवेदनशीलता अर्थातच जगण्याच्या अनुभवांची खोली वाढवते. स्वत:बरोबरच इतरांसोबतही अनुकंपेने वागायला शिकवते. आपण अधिकाधिक 'माणूस' बनत जातो. अर्थातच हे माणूसपण आपल्याला खऱ्या अर्थाने जगायला शिकवतं. स्वत:बद्दलच्या जाणिवेतून आपण अधिक सजग बनत जातो, आणि ही सजगता आपल्याला आपलं मानसिक आरोग्य जोपासायला, स्वत:ची काळजी घ्यायला मदत करते.

अर्थात स्वत:कडे असं पाहणं ही तितकीशी सोपी गोष्ट नाही. मानसशास्त्राच्या अनेक कार्यशाळांमध्ये स्व– जाणीव निर्माण करण्याच्या प्रयत्नात असलेल्या अनेकांना मी खूप अस्वस्थ होताना पाहिलं आहे. 'आपण 'असे' आहोत का?'

'आपल्याला या गोष्टी आधी का नाही समजल्या?' अशा पद्धतीने अंतर्मुख होताना पाहिलं आहे. पण असं असलं, हे जरा त्रासदायक वाटलं तरी जगण्याची गुणवत्ता खऱ्या अर्थाने वाढवायची असेल तर हा प्रयत्न करणं नक्कीच आवश्यक आहे. बऱ्याचजणांना या टप्प्यावरून परत मागे फिरावंसं वाटतं, पण काहीजणांना स्वत:ला शोधण्यासाठीचा हा प्रवास मनाने खुणावत राहतो, आणि त्यांच्यासाठी तो तसाच चालूही राहतो. अर्थात 'स्व'च्या जाणिवेचा हा प्रवास स्वत:च्या स्वीकाराकडे (विनाशर्त)जायला हवा आणि त्यासाठीही विशेष प्रयत्न करायला हवा.

अर्थात यात महत्त्वाचा प्रश्न उरतोच, की स्वत:विषयीची जाणीव निर्माण करायची कशी?

१) सजगता : आपल्या आत सजगतेने पाहणं, आपण जे करतो आहोत तिथे मनाने उपस्थित राहण्याचा प्रयत्न करणं, स्वत:चं व स्वत:च्या विचार-भावनांचं निरीक्षण करणं, त्याची नोंद घेणं आणि त्यांचा विनाशर्त स्वीकार करणं. बहिणाबाई म्हणतात तसं आपलं मन मुळातच भिरभिरणारं आहे. आपण काही गोष्टी सजगतेने करायला शिकलो तर मनाला थोडी स्थिरता यायला मदत होते. आपल्या शरीरात होणारे खरे-खोटे बदलही त्यामुळे समजतात. शरीरातल्या संवेदनांचीही जाणीव होते. आपल्या शरीर-मनाचा संवाद त्यातून उलगडत जातो.

२) डायरी लिहिणं : मनात येणारे विचार, आपल्याला काय वाटतंय ते लिहून काढणं ही खूप मदत करणारी गोष्ट आहे. बऱ्याचदा यातून आपल्याला आतल्या आवाजाची जाणीव मनात निर्माण होते. मनातले विचार बाहेर पडतात. विचारांचा गुंता कमी व्हायला त्याची मदत होते. मन मोकळं होतं. विचारांना दिशा येते. मनात येणाऱ्या गोष्टी लिहून काढणं ही मानसिक उपचारपद्धतीमध्ये वापरली जाणारी महत्त्वाची गोष्ट आहे. आपल्या मनावर काम करायचं असेल तर लिहून काढण्यासारखा दुसरा पर्याय नाही.

३) आतला आवाज 'ऐकायला' शिका : आपण आतला आवाज ऐकायला शिकलो तर आपली स्वत:सोबत मैत्री होते. आपण स्वत:चा आवाज ऐकायला लागलो तर आपण स्वत:शी बोलायला लागतो. आपली स्वत:सोबतची मैत्री वाढते. एखाद्या अनोळखी व्यक्तीसोबत आपण राहू शकतो का? अर्थातच नाही. म्हणून स्वत:बरोबर मैत्री करायची असेल तर हा संवाद महत्त्वाचा.

४) दिवसभरात थोडा वेळ तरी स्वत:सोबत राहा : अनेक माणसांना थोडा वेळसुद्धा एकटं राहायला, स्वत:मध्ये डोकावून पाहायला नको वाटतं. आजच्या काळात थोडा वेळ जरी आपण रिकामे असलो तरी लगेच नकळतपणे आपल्या फोनमध्ये घुसतो. (ऑटोपायलटमोड) दूरदर्शन, सोशल मीडिया, फेसबुक, व्हाट्सॲप, इंटरनेट या गोष्टी आपल्याला यासाठी मदत करतात. स्वत:च्या विचारांना सामोरं जाण्यापेक्षा अशी व्यवधानं (डिस्ट्रॅक्शन) आपण सहजगत्या स्वीकारतो. स्वत:बरोबर मैत्री करायची असेल तर दिवसभरातला थोडा वेळ तरी स्वत:साठी राखून ठेवला पाहिजे. सुरुवातीला आपणच आपल्याबरोबर काय करायचं हे समजणार नाही, पण हळूहळू आपली आपल्याबरोबर मैत्री होत जाईल.

५) तुमच्या जवळच्या माणसांना त्यांचं तुमच्याविषयीचं मत विचारा. आपल्याबरोबर काम करणाऱ्या माणसांचं आपल्या घरातल्या माणसांचं आपल्याबाबतचं एक निरीक्षण असतं. आपल्याला ते खऱ्या अर्थाने ओळखत ('ओळखून') असतात. स्वत:मध्ये बदल घडवून आणायचा असेल तर आपल्या जवळच्या माणसांना त्यांचं मत विचारा. त्याने आपल्याबाबतचा एक वेगळा दृष्टिकोन निर्माण व्हायला मदत होईल.

६) आपल्या सर्वांनाच एक छान गुणवत्ता असणारं आयुष्य हवं आहे, आणि त्यासाठी ही स्वत:बरोबरची मैत्री नक्कीच गरजेची आहे. ◆

संतोष शेणई
santshenai@gmail.com

सकाळ समुहामध्ये गेली अनेक वर्षं ज्येष्ठ पत्रकार म्हणून कार्यरत, विविध विषयांवर विपुल लिखाण, पत्रकारितेतील अध्यापन क्षेत्रातदेखील कार्यरत

संकटे तर येणारच!

रमेशरावांच्या चेहऱ्यावर चिंतेचे सावट स्पष्ट दिसत होते, पण त्यात डगमगलेपण अजिबात नव्हते. निर्धार होता. आशेचे किरण उजळले की चिंतेचे सावट नक्कीच दूर होईल, हा विश्वास त्यात होता. रमेशरावांचे हे वैशिष्ट्यच होते म्हणा ना! ते स्थिर असायचे. चिंता वाढली म्हणून रमेशराव अस्वस्थ होऊन येरझारा घालत आहेत असे कधीही दिसले नाही. ते आपल्या खुर्चीवर बसलेले असायचे. एकच बदल व्हायचा अशा वेळी. एरवी ते आपल्या खुर्चीत किंचित मागेपुढे डुलत असायचे. अगदी समोरच्याशी गप्पा करतानाही. पण काही चिंता असली की हे डुलणे बंद. त्यांची नजर समोर असायची. फारसे लक्षात न येणारे असे एक छोटेसे चित्र समोरच्या भिंतीवर लावलेले होते. साधेसेच. एक आटत चाललेले तळे, जवळच थोडे अधिक पाणी असलेले तळे, वर आकाशात चोचीत मासा पकडून उडत चाललेला बगळा. बस्स. काही चिंता मनात असली की या चित्राकडे ते तासन्‌तास पाहत राहायचे. मग त्यांच्या चेहऱ्यावरची चिंतेची सुरकुती हळूहळू नाहीशी व्हायची. चेहरा नेहमीसारखा लख्ख व्हायचा. त्यांना कधी विचारलेच, की असे काय आहे त्या चित्रात? रमेशराव किंचित हसत सांगायचे, ''इसापाची जादू!''

रमेशरावांच्या आयुष्यात आता स्थैर्य, संपत्ती, कीर्ती, कुटुंबाचे सुख, सारे काही आले आहे; पण त्यांचे पूर्वायुष्य या सगळ्याला वंचित असेच होते. बॉम्बस्फोटात त्यांची आई गेली तेव्हा ते सातवीत होते. घरोघरी जाऊन ते पापड, मसाले विकायचे. संध्याकाळी एका हॉटेलमध्ये काम करायचे. दरम्यान वडिलांनी दुसरे लग्न केले. नववीत असताना घर सोडण्याची वेळ आली. ज्या हॉटेलात ते काम करायचे तिथेच साठवणीच्या खोलीत राहायचे. दहावी-बारावीत त्यांनी प्रथम श्रेणी मिळवली. कॉलेजच्या कँटीनमध्ये राहून ते शिकू लागले. एकदा प्राचार्यांना ते कळल्यावर पुढे तीन वर्षे त्यांची वसतिगृहात सोय झाली. प्रवासाची ही कहाणी एकदा रमेशरावांनीच सांगितली होती. ते म्हणाले, ''तुझ्या काही लक्षात येतेय? ते चित्र नीट पाहा. एक तळे आटत चाललेले आहे. दुसऱ्या तळ्यात पाणी आहे. माशांना जगायचे असेल तर त्यांना एका तळ्यातून दुसऱ्या तळ्यात जायला हवे. पण मासे जमिनीवरून चालत जाऊ शकत नाहीत की हवेतून उडत जाऊ शकत नाहीत. एरवी बगळा हा माशांचा दोस्त नसतो, पण येथे आहे. बगळ्याच्या चोचीत मासा पाहून वाटते की आपले भक्ष्य पकडून तो निघालाय; पण येथे तो मदत करतो आहे. तो एकेका माशाला त्या पाणी असलेल्या तळ्यात नेऊन सोडतो आहे. संकटे तर येणारच असतात, पण प्रत्येक वेळी ती तुम्हाला कोलमडवून टाकणारी नसतात. जर तुम्ही खंबीर असाल तर त्याच संकटातून तुम्हाला उन्नतीचा मार्ग सापडतो. इसापाने ही गोष्ट सांगून ठेवली आहे. ही गोष्ट इथेच संपत नाही; पण ती पुन्हा कधी तरी सांगेन.''

महाविद्यालयात पहिल्या वर्षाला शिकत असतानाच राकेश या मित्राच्या सहकार्याने गाड्या भाड्याने देण्याचा व्यवसाय रमेशरावांनी सुरू केला. राकेशच्या काकांचा हा व्यवसाय होता. त्यांच्याकडून व्यवसायाच्या सुरुवातीला मदत होणार होती. रमेशरावांनी काम करून थोडी रक्कम जमा केली होती. थोडे कर्ज घेतले आणि एक गाडी विकत घेतली. ती राकेशच्या काकांच्या मदतीने भाड्याने जात होती. सगळा खर्च जाऊन रोज साधारण अडीचशे रुपये हातात यायचे. काही महिन्यांतच कर्जाची रक्कम वाढवून घेत रमेशरावांनी दुसरी गाडी घेतली. कॉलेज पूर्ण होईपर्यंत या दोन गाड्यांवर त्यांचा व्यवसाय चालला. पदवीनंतर त्यांनी व्यवसाय वाढीसाठी प्रयत्न करायचे ठरवले. एवढ्यात एका शिपिंग कंपनीला ४० गाड्या वर्षभरासाठी भाड्याने हव्या होत्या. त्याचे कंत्राट एका माणसाने घेतले होते. रमेशरावांनी त्याच्याकडून पोटकंत्राट मिळवले. त्यांनी वेगवेगळ्या व्यावसायिक सहकाऱ्यांकडून ३८ गाड्या मिळवल्या आणि काम सुरू केले. एका गाडीमागे रोज शंभर रुपये मिळणार होते. म्हणजे रोजचे उत्पन्न ५००वरून एकदम ४ हजार रुपयांवर जाणार होते. ज्याने कंत्राट घेतले होते त्याच्याकडून रोजचे पैसे रोज मिळणार होते. पंधरा दिवस या पद्धतीने गेले. त्यानंतर त्या कंत्राटदाराला दोन दिवस बाहेरगावी जायचे होते; पण रमेशरावांनी वाहनसेवा सुरळीत राहील याचा विश्वास दिला होता. त्या कंत्राटदाराला बाहेरगावचा मुक्काम दोन दिवसांनी वाढवावा लागणार होता. रमेशरावांना त्याचे काही वाटले नाही. पण आठ दिवसांनीही कंत्राटदार परतला नाही. त्याने गावी जाण्याआधी कंपनीकडून सहा महिन्यांचे पैसे आगाऊ घेतले होते. त्यामुळे कंपनीकडूनही रक्कम मिळणार नव्हती. कंत्राटदाराचा पत्ता नव्हता. अखेर आठ दिवसांनी रमेशरावांनी गाड्या बंद केल्या. मात्र, या आठ दिवसांचा चाळीस गाड्यांच्या खर्चाचा बोजा त्यांच्यावर पडला. हा खर्च भागविण्यासाठी त्यांना पुन्हा कर्ज काढावे लागले. व्यवसायाची वृद्धी होण्याऐवजी कर्जाचीच वृद्धी झाली. रमेशराव चिंतेत पडले पण डगमगले नाहीत. मनुष्यजीवन म्हटले की संकटे यायचीच; ती येतात आणि जातातही, हे त्यांचे लाडके सुभाषित होते.

अशा वेळी ते इसापाने सांगितलेली गोष्ट स्वतःलाच ऐकवायचे. एका तळ्यात मासे राहत होते. शेजारच्या झाडावर बगळ्याचे घरटे होते. त्या बगळ्याची तळ्यातील माशांशी मैत्री होती. तो झाडावर बसलेला असताना मासे पाण्याबाहेर डोके काढून त्याच्याशी गप्पा करायचे. एरवी ते पाण्यात आतवर फिरायचे. तळ्याचे पाणी आटू लागले होते. ते कधीही आटेल. मग आपले काय होणार याची माशांना चिंता होती. बगळ्यालाही चिंता होतीच. जर पाण्याअभावी सगळे मासे मेले तर आपण रोज खायचे काय? अन्न शोधत भटकावे लागेल. या माशांना वाचवलेच पाहिजे. मग बगळा माशांना म्हणाला, ''येथून जवळच एक पाण्याने भरलेले तळे आहे. त्या तळ्यात मी एकेकाला सोडतो. मी तुमचा मित्र आहे ना? माझ्यावर विश्वास ठेवा.''

वृद्ध माशाने तळ्याच्या तळात सगळ्यांची बैठक घेतली. तो इतर माशांना म्हणाला, ''बगळ्यावर या क्षणी विश्वास ठेवायला हवा. आपल्याला माहीत आहे की हा बगळा रोज एक मासा खातोच. तो काही आपला मित्र नाही. पण सगळ्यांना तो एकाच वेळी खाऊ शकणार नाही. पाणी आटले तर आपण सगळेच मरू; पण बगळ्याने पलीकडच्या तळ्यात आपल्याला सोडले तर सगळे वाचूही. मोठ्या संकटापेक्षा लहान संकट बरे. म्हणून बगळ्यावर विश्वास ठेवून त्याच्या सांगण्याप्रमाणे वागू.'' आपले पुढचे दिवस चांगले जातील, म्हणून बगळ्यानेही त्या सगळ्या माशांना पाण्याने भरलेल्या तळ्यात नेऊन सोडले.

ही गोष्ट स्वतःला सांगितल्यावर रमेशराव स्वतःला बजावायचे, 'संकटे येणारच असतात. कधी कधी ती एकटीही नसतात. पण टिकायचे असेल तर त्यातल्या त्यात लहान संकटाला सामोरे जात मोठे संकट टाळायचे. अशा वेळी संकट तुम्हाला नष्ट करत नाही, तर त्यातून पुढचा नवा मार्गही दिसू लागतो.'

–आणि त्यांना नवा मार्ग दिसायचाही.

कर्ज फेडायचे तर ते दोन गाड्यांवर फिटणार नव्हते. आणखी गाड्या हव्या होत्या. रमेशरावांनी आधीचे कर्ज असतानाच अजून कर्ज घेऊन गाड्या घेतल्या. धाडस होते, पण ते केले. कर्ज फेडणे शक्य होऊ लागले. गाड्यांची देखभाल, ड्रायव्हर व अन्य कर्मचाऱ्यांचे पगार आणि कर्जाचे हप्ते हे या व्यवसायातून चांगल्या प्रकारे निघेल असा प्रयत्न त्यांनी केला. अडचणी होत्याच.

तीन महिन्यांनी शिपिंग कंपनीने त्यांच्याशी थेट संपर्क साधला. आधीच्या कंत्राटदाराविरूद्ध कंपनीने पोलिसात तक्रार दाखल केली होती, पण त्यामुळे कंपनीची होणारी गैरसोय टळत नव्हती. म्हणून कंपनीने रमेशरावांशी थेट संपर्क साधून नवा करार केला. रमेशरावांनी पुन्हा सगळे जुळवून आणून काम सुरू केले. आता त्यांची आवक आणखी वाढली. एक तर थेट कंत्राट असल्याने नफा वाढला. त्यातच त्यांच्या दोन गाड्या वाढलेल्या असल्याने त्यापासूनचे उत्पन्न वाढले. साहजिकच कर्ज चटकन फेडता आले. कर्ज फिटत गेले तसे त्यांनी स्वतःच्या मालकीच्या गाड्यांची संख्या वाढवायला सुरुवात केली. एकाच व्यवसायाच्या अनेक अंगांचा विकास करून मूळ धंद्याला जोड द्यायची असेही त्यांच्या मनात आले. एका संकटाने त्यांना अनेक मार्गांचा विचार सुचला होता. गाड्यांच्या देखभालीसाठी दुसऱ्यावर अवलंबून राहावे लागत होते, म्हणून एका होतकरू मेकॅनिक मित्राच्या भागीदारीत त्यांनी सर्व्हिस सेंटर सुरू केले. त्यांच्या गाड्या वेगवेगळ्या हॉटेलांमधून प्रवाशांसाठी बोलावल्या जात होत्या. हे लक्षात घेऊन त्यांनी आपल्या एका नातेवाईक मुलीच्या सहकार्याने हॉटेल बुकींग डेस्क सुरू केले. शहराच्या परिसरातील पर्यटनस्थळांच्या वाटेवरच्या रेस्टॉरंटशी संपर्क साधून त्या ठिकाणी प्रवासी

नेल्यास कमिशन मिळेल अशी बोलणी केली.

नववीत असताना घराबाहेर पडलेला हा आईविना मुलगा आता चाळीस गाड्यांचा मालक झाला होता; पण नव्या आव्हानांचे खुणावणे काही कमी झाले नव्हते. जागतिक मंदीमुळे पर्यटकांच्या संख्येत घट झाली होती. गाड्यांची चाके थोडी कमी वेगाने फिरू लागली होती. या व्यवसायातील अडचणी वाढत होत्या. केवळ हाच व्यवसाय असेल तर पुन्हा एकदा संकट जवळ येईल, ही जाणीव रमेशरावांना झाली. काय करावे, या चिंतेत असतानाच एका तळ्यातून दुसऱ्या तळ्यात जायला हवे, हे त्यांच्या लक्षात आले. रमेशरावांची आई त्यांच्या मावशीच्या पतीच्या हॉटेलमध्ये काम करायची. तिच्या हाताला चव होती. पदार्थ तयार करताना ती प्रयोग करायची. घरीही काही पदार्थ तयार करून विकायची. या प्रत्येक ठिकाणी रमेशरावांना तिच्या डोळ्यांत आपल्या स्वतःच्या व्यवसायाची स्वप्ने दिसत असत. आईच्या हयातीत तिचे स्वप्न पुरे झाले नव्हते, पण आता तिच्या नावाने रेस्टॉरंट सुरू करून ती इच्छा पूर्ण करणे रमेशरावांना शक्य होते. ज्या मित्राबरोबर पहिल्यांदा गाडी भाड्याने देण्याचा व्यवसाय त्यांनी सुरू केला होता, त्याची पत्नी व स्वतःची पत्नी यांना भागीदार करून त्यांनी छोटे रेस्टॉरंट सुरू करून दिले. त्यातून छोट्या रेस्टॉरंटची साखळी निर्माण केली.

पुढे गाड्या मध्यमवर्गीयांच्या आवाक्यात आल्या. खासगी गाड्यांच्या संख्येत वाढ झाली. ओला, उबेर यांसारख्या गाड्या भाड्याने पुरवणाऱ्या व्यावसायिक संस्था पुढे आल्या. साहजिकच भाड्याने गाड्या देण्याच्या व्यवसायावर परिणाम होऊ लागला. हा व्यवसाय आटू लागलेला दिसताच दुसऱ्या व्यवसायाकडे वळणे आवश्यक वाटू लागले.

रमेशराव एकटक समोरच्या चित्रातील इसापाच्या जादूकडे पाहत होते. ◆

प्रा. हरी नरके

सामाजिक आणि राजकीय विषयांचे तसंच फुले जीवनकार्य आणि साहित्याचे गाढे अभ्यासक

बंडगार्डनला आणि येरवड्याला जोडणारा मुळामुठेवरचा पूल ब्रिटिशकाळात १८६७ साली बांधण्यात आला. त्याचं आयुष्य १०० वर्षांचं होतं. प्रत्यक्षात तो १४० वर्षं वापरात होता.
आजही तो भक्कमच आहे. फक्त सुरक्षिततेसाठी सध्या तो रहदारीला बंद करण्यात आलाय. तिथे पुणे महानगरपालिकेच्या हेरिटेज विभागाने एक भव्य आर्ट प्लाझा उभारला आहे. त्याला महात्मा जोतिराव फुले यांचं नाव द्यावं असा प्रस्ताव पुण्याचे उपमहापौर डॉ. सिद्धार्थ धेंडे यांनी मंजूर करवून घेतला आहे.
हा पूल बांधण्याचं काम ज्या Pune commercial contracting company ने केलं, तिचे महात्मा जोतिराव फुले हे कार्यकारी संचालक होते.

सामाजिक कार्यकर्ता, नेता आणि यशस्वी उद्योगपती असा संगम फार विरळाच असतो. एक अव्वल दर्जाचे यशस्वी उद्योगपती आणि व्यापारी म्हणून महात्मा जोतिराव फुले यांचा राज्यभर नावलौकिक होता.
ते 'पुणे कमर्शियल आणि कॉंट्रॅक्टिंग कंपनी'चे कार्यकारी संचालक होते. पूल, धरणे, कालवे, बोगदे आणि रस्ते व सुंदर इमारती यांसारखी अनेक दर्जेदार बांधकामं त्यांनी केली.

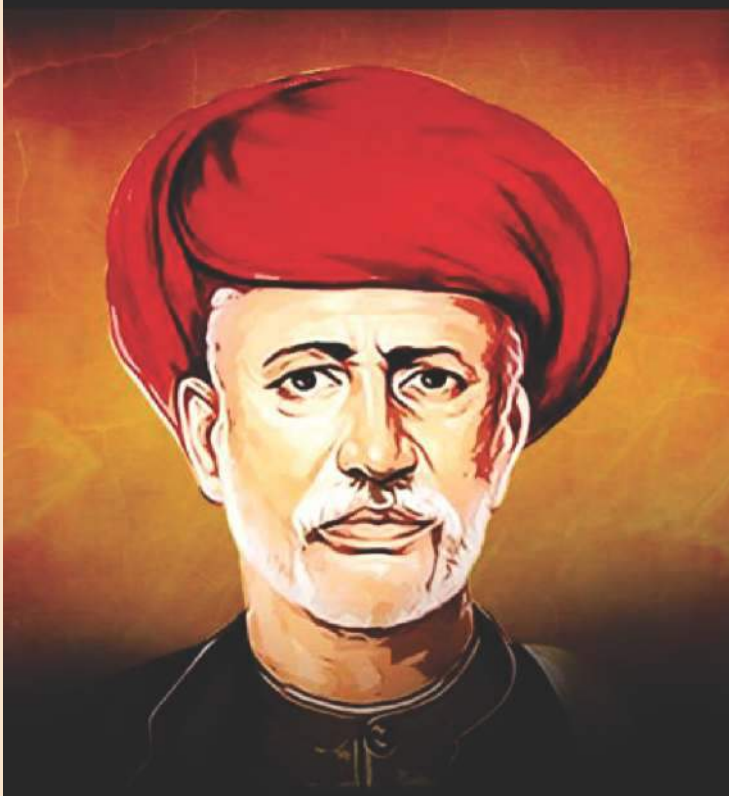
जोतिरावांच्या कंपनीने केलेली महत्त्वाची कामं म्हणजे कात्रजचा बोगदा, येरवड्याचा पूल आणि खडकवासला धरणाचा कालवा होय. त्यातून मिळविलेला नफा सामाजिक कामांसाठी त्यांनी मुक्तहस्ते खर्चून टाकला. ही स्वकष्टार्जित संपत्ती खर्चून जोतिरावांनी सगळं समाजकार्य केलं. ते स्वत:च्या तेलाने जळणारे सामाजिक कार्यकर्ते होते, लोकवर्गणीवर समाजकार्य करणारे नव्हते. ते आयुष्यभर झोकून देऊन विनावेतन आणि विनामानधन सामाजिक कार्य करत राहिले.
उद्योगपती, कार्यकारी संचालक किंवा शेअर मार्केटविषयक लेखन करणारे अर्थतज्ज्ञ या जोतिरावांच्या पैलूंकडे अभ्यासकांचं अद्याप पुरेसं लक्ष गेलेलं नाही.
त्यांच्या कंपनीचे भागीदार असलेले वा सत्यशोधक समाजाचे सदस्य असलेले अनेक मान्यवर बांधकाम क्षेत्रावर आपली मोहर उमटवून गेले आहेत.

मुंबई महानगरपालिकेची मुख्य इमारत, भायखळा पूल आणि परळचं रेल्वे वर्कशॉप, मुंबईतील अनेक कापडगिरण्या, भंडारदरा जलाशय, बडोद्याचा सयाजीराव गायकवाडांचा लक्ष्मीविलास राजवाडा, आदींची बांधकामं या सत्यशोधकांनी केलेली आहेत.

राजू बाबाजी वंजारी यांनी मुंबईतील टाइम्स ऑफ इंडियाची इमारत, सोलापूरची लक्ष्मी विष्णू मिल आणि लक्ष्मीदास खिमजी यांच्या मुंबईतील कापडगिरण्या बांधल्या.
हे सर्वजण जोतिरावांचे निकटचे स्नेही आणि जोतिरावांच्या कंपनीचे भागीदार होते. त्यांनी नंतर आपल्या स्वत:च्या कंपन्या स्थापन केल्या. त्यांनी सत्यशोधक चळवळीला फार मोठं योगदान दिलेलं आहे.
जोतिरावांच्या या कंपनीतर्फे पुस्तक प्रकाशनाचंही काम केलं जाई. बौद्ध विचारवंत अश्वघोष यांच्या वज्रसूची या जगप्रसिद्ध ग्रंथावर आधारित पुस्तक तुकाराम तात्या पडवळ यांनी १८६५ साली लिहिलं. जोतिरावांनी ते 'जातिभेद विवेकसार' प्रकाशित केलं. या कंपनीचं पुण्यात पुस्तकविक्री केंद्र होतं.
सोन्याचे दागिने बनविण्याचे साचे विकण्याची संपूर्ण मुंबई प्रांताची होलसेल एजन्सी जोतिरावांकडे होती.

उद्योजक महात्मा फुले

महात्मा ज्योतिबा फुले हे नाव उच्चारलं की आपल्या मनात एक प्रतिमा उमटते. महिला शिक्षणाचे पुरस्कर्ते किंवा अस्पृश्यता निवारणाचे प्रणेते अशी ती प्रतिमा असते. पण महात्मा फुले हे उद्योजकही होते याची गंधवार्ता अनेकांना नसते. ते साधे उद्योजक नव्हते तर कर्तबगार आणि 'यशस्वी उद्योजक' ही बाब बरंच काही सांगून जाणारी आहे. फुले यांच्या जीवनकार्याचे अभ्यासक प्रा. हरी नरके यांचा विशेष लेख.



ही कंपनी भाजीपाला विक्री व पुरवठा यांचंही काम करत असे.
किती तरी मोठी कामं या कंपनीमार्फत त्यांनी केल्याच्या कागदोपत्री नोंदी मिळालेल्या आहेत. १५० वर्षांपूर्वी कृषी–औद्योगिक शिक्षणाचा आग्रह धरणारे फुले हे आधुनिक भारताच्या कृषी–औद्योगिक प्रगतीचे द्रष्टे शिल्पकार ठरतात.

कमिशनर फुले : शेअर मार्केट

पुणे शहराचे कमिशनर म्हणून जोतिराव फुले यांनी १८७६ ते १८८३ अशी सात वर्षं काम केलं. शहराला बंद नळाद्वारे पाणी मिळावं; रस्ते, बागा, ग्रंथालयं, शाळा, दवाखाने उभारले जावेत यासाठी ते झटले. शहराचं आरोग्य, स्वच्छता आणि शिक्षण यावर त्यांनी भर दिल्याची माहिती उपलब्ध झालेली आहे. गव्हर्नर जनरलच्या पुणे भेटीच्या काळात रोषणाई व हारतुरे यावर अवास्तव खर्च न करता तो पैसा शाळा उभारण्यासाठी खर्च करावा, असा बाणेदारपणा त्यांनी दाखवलेला होता. आज शहरातील बेकायदा बांधकामांच्या प्रश्नाने अक्राळविक्राळ रूप धारण केलेलं आहे. या पार्श्वभूमीवर कमिशनर फुले यांनी आपल्या घरातील अंतर्गत बांधकामात सुधारणा करण्यासाठीसुद्धा नगरपालिकेकडे परवानगीसाठी अर्ज केलेला बघून चकित व्हायला होते.

दारूविक्रीचे परवाने द्यायला त्यांचा विरोध होता. ते लिहितात, 'थोडे दिन तरी मद्य वर्ज्य करा. तोच पैसा भरा ग्रंथांसाठी. ग्रंथ वाचताना मनी शोध करा. देऊ नका थारा वैरभावा.' दीडशे वर्षांपूर्वी कृषी–औद्योगिक शिक्षणाचा आग्रह धरणारे फुले हे आधुनिक भारताच्या कृषी–औद्योगिक प्रगतीचे द्रष्टे शिल्पकार ठरतात.

जोतिरावांनी शेअर मार्केटवर अनेक कविता लिहिलेल्या आहेत. त्यातून या धंद्यात काय खबरदारी घ्यावी लागते, हा धंदा करताना कोणकोणती कौशल्यं असायला हवीत अशा अनेक बाबींवर मार्गदर्शन केलेलं आहे.

उद्योगामध्ये सचोटी आणि साधनसूचिता फार महत्त्वाची असते, असा विचार ते आपल्या कवितेतून मांडतात :

'सत्य उद्योगाने रोग लया जाती, प्रकृती होती बळकट
उल्हसित मन झटे उद्योगास, भोगी संपत्तीस सर्व काळ
सदाचार सौख्य त्यांची सेवा करी, शांतता ती बरी आवडीने
नित्य यश देई त्यांच्या उद्योगास, सुख सर्वत्रांस जोती म्हणे
सर्व दुर्गुणांचा आळस हा पिता, बाळपणी कित्ता मुलीमुला
तरुणपणात दुर्गुणी संसारी, वृद्धपणी करी हाय हाय
उद्योगा सोडून कलाल बनती, शिव्याशाप देती जणामाजी
आळशास सुख कधीच होईना, शांतता पावेना जोती म्हणे
आळशांचा धंदा उद्योग करीती, दुकान मांडीती सोरटीचे
नावानिशी नाही पैसा देई त्यांची, आदा आढाव्याची देत नाही
उचल्याचे परी मूढास नाडिती, तमाशा दाविती उद्योगास
अशा आळशाची शेवटी फजिती, धूळमाती खाती जोती म्हणे.

कोणत्याही प्रकारची हातचलाखी आणि अनीती ही माणसाला शेवटी धुळीला मिळवत असते. जुगार, मटका, लॉटरी या विनाकष्टांच्या गोष्टींचा ते निषेध करतात. हे सारे खिसा कापण्याचे उद्योग आहेत, असे फुले म्हणतात.

रोजगारासाठी पैसा नये गाठी, अज्ञान्यास गाठी नफा हल
शेअर घेणाऱ्यास गळा भाल दोरी, पावतीत सारी जडीबूटी
पैसे बुडाल्यास नाही त्यास दाद, सुका आशीर्वाद भटासाठी
उचल्याच्या परी खिसे कातरिती, तोंड लपविती जोती म्हणे.

'महापराक्रमी' हर्षद मेहता याने बँकेच्या पावत्यांमध्ये गडबड करून फार मोठा आर्थिक घोटाळा केला होता. पावती हीच खरी जडीबुटी म्हणजे जतन करण्याची, लक्ष ठेवण्याची जागा आहे याचा इशारा जोतिरावांनी १२५ वर्षांपूर्वी दिला होता.

शेअर धंदा करताना जोतिराव काही पथ्ये सांगतात :

शेअर्स काढून उद्योग करणे, हिशोब ठेवणे रोजकीर्द
खतावणी सर्व बिनचूक ठेवी, नफा तोटा दावी शोधी त्यांस
जामीन देऊन नितीने वर्तावे, सर्वा वाचवावे अब्रूमध्ये
शेअर्स विकू गेल्या काही नफा व्हावा, जगा दाखवावा जोती म्हणे.

लबाडी आणि फसवणूक यांचा निषेध करताना 'असले उद्योग जळोत' असा थेट हल्ला ते करतात. लुटीचा कोणताही धंदा जोतिरावांच्या सत्शील वृत्तीला मानवणं शक्यच नव्हतं.

त्यांचा भर सातत्याने प्रामाणिकपणे उद्योग, व्यापार आणि शेती करण्यावर असायचा. त्याचंच मोल त्यांनी आपल्या कवितेतून आणि कृतीतून उलगडवून दाखवलं.

उद्योजक, व्यापारी आणि व्यावसायिक क्षेत्रातील जोतिरावांची ही लक्षणीय कामगिरी बघितली की त्यांचं सामाजिक क्षेत्रातील योगदानही अधिक उजळून निघतं. ◆

PERSISTENT

Building your software driven business

Agile | Platforms | Experience

info@persistent.com

www.persistent.com

डॉ. प्राची साठे

कन्सल्टिंग फिजिशियन म्हणून गेली अनेक वर्षं कार्यरत असणाऱ्या डॉ. प्राची साठे रूबी हॉल क्लिनिकच्या अतिदक्षता विभागाच्या प्रमुख म्हणून काम बघतात.

prachee.sathe@gmail.com | Ph: 020-25667749 (दुपारी ४ नंतर)

मीच माझा डॉक्टर?

''डॉक्टर, मला जुलाब आणि उलट्या होताहेत. प्लीज मला लगेच अपॉइंटमेट द्या ना. रिसेप्शनिस्ट देत नाहीए लगेचची अपॉइंटमेट.'' इतका दयनीय आवाज ऐकून, बाहेर बराच वेळ ताटकळत बसलेल्या सीनियर सिटिझन्सना डावलूनही मला या तरुण आजारी मुलाला बघावं लागलं. ''हं, किती दिवस झाले त्रास होतोय? झोप इथे. मला पोट तपासू दे.'' ''तसे ७-८ दिवस झाले डॉक्टर.'' काय, ७-८ दिवस? मग हा असा आत्ता का बरं अचानक मधे घुसला? माझा पारा जरा चढू लागला. ङ्क'मग काय केलंस रे इतके दिवस?'' ''अहो, मागच्या वेळच्या गोळ्या उरल्या होत्या ना तुम्ही सांगितलेल्या, त्यातले एक-दोन घेतले डोस. नाही का चार महिन्यांपूर्वी मला असंच झालं होतं...'' म्हणजे मला हे सगळं आठवणं अपेक्षित होतं तर.. ''मग काय झालं?'' ''नाही ना बरं वाटलं. मग जवळच्या केमिस्टकडे गेलो. म्हटलं, असं असं होतंय, दे बाबा काही औषधं. मग त्याने दिलेल्या

आत्मविश्वास हा चांगल्या गोष्टी करण्यासाठी आवश्यक असतो. पण फाजील आत्मविश्वास असलेल्या गोष्टी बिघडवू शकतो. याचं उत्तम उदाहरण म्हणजे स्वत:च्या मनानी औषधोपचार करणे. माझी तब्येत मला जास्त चांगली कळते अशा फाजील आत्मविश्वासापोटी अनेकजण औषधं घेत असतात. त्यात भर पडते ती व्हॉट्स ॲपवर येणाऱ्या माहितींची, मित्रमैत्रीणींच्या, नातेवाईकांच्या फुकटच्या सल्ल्यांची. त्याची शहानिशा न करता अनेकजण आंधळेपणानं अशी औषधं घेतात आणि त्याचे दुष्परिणाम स्वत:च्या तब्येतीवर करुन घेतात.

गोळ्या घेतोय चार दिवस. आज चक्कर आणि ताप थांबेचना, मग आलो तुमच्याकडे.'' त्याच्या धाडकन धूमकेतूसारख्या येण्याचं रहस्य मला उलगडू लागलं.
''अरे प्रवासाला गेला होतास का? बाहेर खाल्लंस का? काही तपासण्या केल्यास का? पावसाळ्यात फिश खाल्लंस का?'' या सगळ्या गोष्टींचा विचार करणं महत्त्वाचं आहे असं त्याला वाटतच नव्हतं. दोन गोळ्या घेऊन बूच बसल्यासारखे जुलाब बंद व्हायला हवे होते, हेच त्याचं पालुपद. रक्तदाब कमी होता. निर्जलीकरण (डी-हायड्रेशन) व्हायला लागलं होतं. ताप असावा असं वाटत होतं. त्याला ॲडमिट करण्याखेरीज पर्याय नव्हता.
''बघा, म्हणून मी तुमच्याकडे यायला घाबरत होतो. वाटलंच, तुम्ही मला ॲडमिट कराल.'' हसावं की रडावं मला कळेना.
माझ्या मनात विचारचक्रं चालू होती... याने काय औषधं घेतली असावीत? ॲंटिबायोटिक अर्धवट कोर्स केला असला तर माझ्यापुढे जंतूंच्या प्रतिकाराचा (Resistance to antibiotics) मोठा प्रश्न उभा राहू शकत होता. डॉक्टरवर इतका विश्वास न ठेवणाऱ्या या तरुण तुर्क आजाऱ्याला ॲडमिट करून मी माझ्यापुढे कुठले कुठले प्रश्न उभे करून संकट ओढवून घेणार होते? याला साधं इन्फेक्शन खाण्यापिण्यातून झालं असेल की पोटात / आतड्यात काही जास्त जोखमीची परिस्थिती असेल? तपासण्या तर कराव्या लागणारच...

"Self Medication : A current challenge' या नुकत्याच वाचलेल्या शोधनिबंधातले काही भाग मला आठवले. स्वत:च्या स्वत: घेतल्या गेलेल्या प्रतिजैविकांमुळे मानवाला त्रास देणारे जीवजंतू जास्त जास्त बलवान व्हायला लागलेत हे सर्वश्रुतच आहे.
``Rampant irrational use of antibiotics without medical guidance may result in greater probability of inappropriate therapy, missed diagnosis, delays in appropriate treatment, pathogen resistance and longer hospitalisation."
असं या शोधनिबंधकार Pharmacist दर्शना बेनाडी यांचं म्हणणं मला अक्षरश: स्वानुभवाने पटलं होतं. स्वत:च स्वत:चे डॉक्टर बनून स्वत:ला औषधोपचार करणारे रुग्ण पूर्वी वापरलेली औषधं, मित्र-मैत्रिणींचा सल्ला (''अरे, मला असंच झालं होतं, तेव्हा मी अमुक औषध घेऊन बरा झालो होतो.''), किंवा पेपरमधल्या जाहिराती आणि 'गुगलगुरू' या सर्वांमुळे स्वत:ला इजा करत असतात.
का बरं लोकांना स्वत:च औषधं घ्यावीशी वाटतात? याचं पृथक्करण करताना सापडलेली कारणं अशी-
१) मी स्वत: स्वत:ची काळजी घेऊ शकतो. (पण मग मी आजार टाळण्यासाठी, जीवनशैली सुधारण्यासाठी, व्यायाम करताना वजन वाढू न देण्यासाठी का बरं स्वत:च स्वत:ची काळजी घेत नाही, हा प्रश्न स्वत:ला विचारावा.)
२) आपल्याच नातेवाईक किंवा मित्राबद्दल अनुकंपा वाटून सल्ले / औषध देणं.
३) वेळच नाही डॉक्टरकडे जायला... जर व्यग्रता (स्वत:ची / वैद्यकीय सल्लागाराची) असल्याने संवाद / सल्लामसलत होऊ शकत नसेल तर इमर्जन्सी डिपार्टमेंट्स असतात.
आपल्या आरोग्यासाठी आपण वेळ काढायला नको का?

४) काही दूरच्या ठिकाणी वैद्यकीय सल्लागार उपलब्धच नसतील तर... (शासकीय यंत्रणा सर्वंकष होण्याची आवश्यकता)
५) वैद्यकीय संस्थेवरचा अविश्वास.
६) औषधांच्या जाहिराती.
७) केमिस्टने प्रिस्क्रिप्शनशिवाय औषध देणं (हा कायद्याने गुन्हा आहे.)

अशा गोष्टींमुळे बंदी घातलेली औषधंही घेतली जातात. एकमेकांबरोबर घेऊ नयेत अशी औषधं एकत्र घेतली जातात. महत्त्वाचा वेळ वाया जाऊन निदान उशिरा होऊ शकतं व आजाराची गुंतागुंत वाढू शकते. Prescription drugs आणि non-prescription drugs असं औषधांचं वर्गीकरण जगात केलं जातं. 'स्वत: औषधं घेणं' याचे फायदे आणि तोटेही संभवतात. त्यांची माहिती आपण घेणं आवश्यक आहे. निमेशुलाइडसारखी बॅन केलेली औषधे अजून आपल्या केमिस्टकडे मिळतात कशी आणि स्वत:च स्वत:ला उपचार करणारी मंडळी वापरतात कशी– अशा काही निदर्शक घटनांची पाहणी आणि तपासणी करणं आवश्यक आहे.
Indian pharmaceutical Association (भारतीय औषधविक्रेता संघा)ने अशा याद्या प्रसिद्ध केलेल्या आहेत त्या पाहाव्या.

थोडक्यात, भारतासारख्या देशात, जिथे आर्थिक आणि शैक्षणिक पातळ्या, वैद्यकीय सेवा उपलब्ध असण्याच्या पातळ्या या सर्वांत इतकी असमानता असताना आणि कायदेशीर चौकटी अजून पुरेशा स्पष्ट नसताना स्वत:ची स्वत: औषधं घेणं हे दुधारी शस्त्र आहे हे जरूर लक्षात असू द्या. ◆

मागील अंक उपलब्ध (प्रती मर्यादित)

de Asra

यशस्वी उद्योजक

'दे आसरा फाऊंडेशन'चे मासिक

अंक न मिळाल्यास संपर्क करा

अंकाची वर्गणी

वार्षिक : रु. ५००/-,
द्वैवार्षिक : रु.९५०/-
त्रैवार्षिक : रु. १४००/-

कृपया वर्गणीचे धनादेश 'दे आसरा फाऊंडेशन' ('DEASRA FOUNDATION') या नावाने काढावेत.
अथवा
खालील बँक अकाऊंट मध्ये जमा करावेत.

RBL BANK LTD.
पुणे शाखा.
अकाऊंट नं.
३०९०००२३०८४५.
IFSC CODE:
RATN०००००३१

'दे आसरा फाऊंडेशन'
86699 85599 / 86699 75599.
Email : yuteam@deasra.co.in

deAsra Foundation
402, Bhageerath, SB Road,
Pune - 411 016

नीलांबरी जोशी
neelambari.joshi@gmail.com

आय. टी. क्षेत्रातील एका खाजगी कंपनीत कार्यरत,
विविध विषयांवरील अनेक लेख आणि पुस्तकं प्रसिद्ध

आपल्या आवडीचं काम करा आणि कराल ते काम आवडीनं करा अशा अर्थाचे सुविचार अनेकदा वाचण्यात येतात. यातला पहिला भाग म्हणजेच आपल्या आवडीचं काम करा हे सगळ्यांनाच शक्य होतं असं नाही. आपल्याला हवं ते काम करण्याची संधी फार कमी भाग्यवंतांना मिळते. मात्र कराल ते काम आवडीनं करा हा मंत्र मात्र प्रत्येकालाच आपलासा करणं सहज शक्य आहे. करत असलेलं काम पूर्ण आवडीनं, झोकून देऊन, उत्तम प्रकारे केलं की त्या कामाची दखल येतली जातेच. उद्योजकांसाठी अत्यावश्यक असणाऱ्या या गोष्टीचं महत्त्व विषद करणारा हा पुस्तक परिचय..

आपली दोन पावलं सारख्याच लांबी-रुंदीची असतात असं आपल्यापैकी अनेकजणांना वाटतं, पण प्रत्यक्षात अनेकदा तसं नसतं. दोन पायांच्या लांबीत फरक असू शकतो. तरीही आपण सर्वजण एकाच मापाची पादत्राणं (बूट, चपला, सँडल्स, स्लीपर्स) दोन्ही पायांत घालतो. काही वेळा सकाळी उठल्यावर एकच पाय दुखत असला तर त्याचं कारण या पावलांच्या वेगळ्या मापात दडलेलं असू शकतं. हा परिणाम तरुणपणी जाणवत नसला तरी वयोमानाबरोबर कंबरदुखी, पाठदुखी सुरू होऊ शकते. यावर उपाय म्हणून प्रत्येकाच्या पावलाचं मोजमाप घेऊन पादत्राणं बनवण्याचं काम धनंजय केळकर यांनी सुरू केलं. याच कामाच्या पेटंटसाठी केळकर यांनी २००७ साली अर्ज केला. त्यानंतर तब्बल ११ वर्षांनी 'धनसई लॅबोरेटरी'चे प्रमुख असलेल्या केळकर यांना भारतीय व्यक्तींच्या पायाच्या मानकासह पादत्राणं बनवण्याचं पेटंट नुकतंच मिळालं.

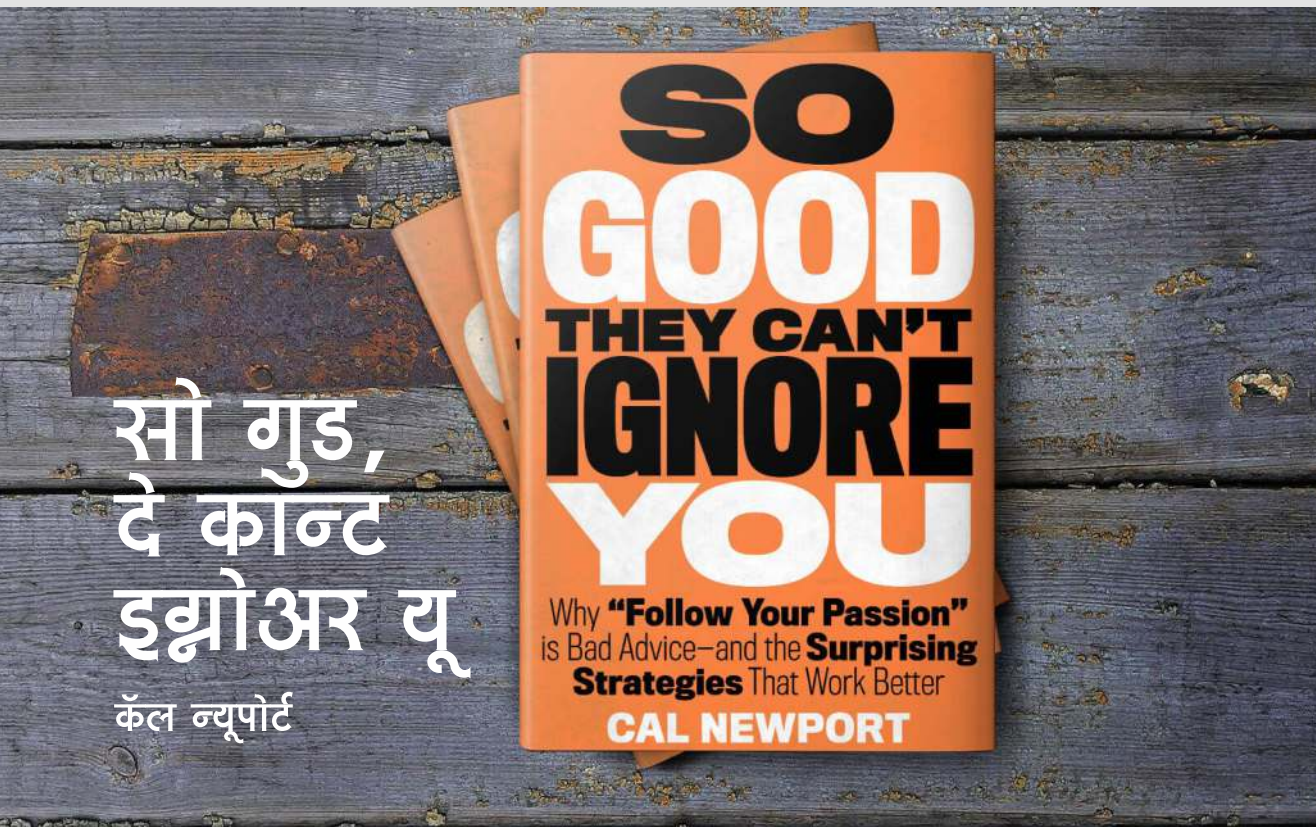
भारतीय लोकांचे पाय रुंद असतात, भारतात थंडीचं प्रमाण कमी आणि ठराविक ऋतूपुरतं मर्यादित असतं. उष्ण कटिबंधातल्या व्यक्तींना बुटांपेक्षा पावलं उघडी राहतील अशा पादत्राणांची जास्त गरज असते. याच कारणाने परदेशातून तयार होऊन येणारी पादत्राणं अनेक भारतीय व्यक्तींना सोयीस्कर नसतात. त्यासाठीच केळकर यांचं पेटंट पादत्राणाचं नसून पायासाठी आहे. प्रत्येक पायाला यात एका संख्येने प्रमाणित केलं जातं. या पादत्राणांचा लाभ सर्वसामान्यांना तर आहेच; पण मुख्यतः मधुमेही, संधिवात आणि गुडघेदुखी किंवा टाचदुखी असलेल्या रुग्णांना याचा जास्त उपयोग होईल. यासाठी केळकर यांच्या 'सेफ्फशू' फुटवेअर कंपनीत सतराशे पावलांचे आकृतिबंध तयार असतात. ग्राहकासाठी पादत्राणं बनवताना त्यांचं उभं राहणं, चालणं, पायातले दोष यांचाही विचार केला जातो. नितिन गडकरी यांच्यासारख्या नेत्यांपासून ६०,००० जण सेफ्फशूचे सध्या ग्राहक आहेत. आपण जे काम करू ते दुर्मिळ आणि समाजासाठी मौल्यवान असलं तर ते यशस्वी होतंच, हे यामागचं सूत्र आहे. कॅल न्यूपोर्टने 'सो गुड, दे कांट इग्नोअर यू' या आपल्या छोटेखानी पुस्तकात चार सूत्रांपैकी हे सूत्र मांडलं होतं. डीप वर्क या पुस्तकामुळे हा लेखक सध्या खूप गाजतो आहे.

कॅल न्यूपोर्टने या पुस्तकात उद्योगधंदे सुरू करताना कोणते नियम पाळावेत याबद्दलच्या प्रचलित समजुतींना सतत हादरे दिले आहेत. या पुस्तकात ज्या महत्त्वाच्या प्रश्नाचा वेध घेतला आहे तो प्रश्न म्हणजे आपल्या आवडीचं काम प्रत्येकाला

करायला मिळतंच असं नाही. पण अनेकजणांना आपल्याला मिळालेलं काम आवडायला लागतं. हे कसं घडतं? याचा शोध घेताना सेंद्रिय शेती करणारे शेतकरी, व्हेंचर कॅपिटलिस्ट्स, टीव्ही मालिकांचे पटकथा आणि संवादलेखक, कॉम्प्युटर प्रोग्रॅमर्स अशा विविध क्षेत्रांतल्या लोकांना कॅल भेटला. या सर्व लोकांनी आपापल्या करियरमध्ये कोणती धोरणं राबवली आणि कोणत्या चुका टाळल्या त्या अनुभवांवर हे पुस्तक आधारित आहे. आयुष्यात काय करावं हे ठरवण्यासाठी, असलेल्या कामाला वैतागलेल्या लोकांसाठी आणि आपलं जगणं चैतन्यपूर्ण करण्याची इच्छा असणाऱ्यांसाठी हे पुस्तक उपयोगी आहे.

पुस्तकात कॅलने डू नॉट फॉलो युवर पॅशन, बी सो गुड, दे कांट इग्नोअर यू (कौशल्यांचं महत्त्व), टर्न डाऊन अ प्रमोशन (नियंत्रणाचं महत्त्व), थिंक स्मॉल, ॲक्ट बिग (मिशनचं महत्त्व) ही चार सूत्रं मांडली आहेत.

'डू नॉट फॉलो युवर पॅशन' हा मूलमंत्र मांडताना 'फॉलो युवर पॅशन' हा अनेक वर्षं राबवलेला मूलमंत्र सर्वांना कसा उपयोगी नाही, हे सांगताना कॅलने अनेक उदाहरणं दिली आहेत. त्यापैकी एक उदाहरण म्हणजे कॅनडातल्या रॉबर्ट जे. व्हॅलरअँड या मानसशास्त्रज्ञाने ५३९ विद्यार्थ्यांना प्रश्नावली सोडवायला दिली. त्यात या विद्यार्थ्यांना पॅशन आहे का आणि ती कशाची आहे यावर काही प्रश्न होते. ८४ टक्के विद्यार्थ्यांनी आपल्याला कशाची ना कशाची पॅशन आहे असं उत्तर दिलं. पण या पॅशन्सपैकी वारंवार दिसून येणाऱ्या पाच पॅशन्स कोणत्या होत्या? तर नृत्य, हॉकी, स्किइंग, वाचन



कॅल न्यूपोर्ट

आणि पोहणं. भारतातल्या नोकरीसाठीच्या मुलाखतींमध्येसुद्धा 'पॅशन कशाची आहे?' या प्रश्नावर वाचन, म्युझिक, क्रिकेट हीच ठराविक उत्तरं येतात. त्या सगळ्यांनी 'फॉलो युवर पॅशन' हा मूलमंत्र वापरायचं ठरवलं तर या पॅशन्स सगळ्यांना नोकऱ्या मिळवून देऊ शकणार नाहीत हे उघड आहे. काही ठराविक लोकांना त्याचा उपयोगही होतो; पण तो नियम होऊ शकत नाही.

हे सिद्ध करणारा एक प्रयोग कॅरोल ड्वेक आणि ग्रेगरी वॉल्टन या स्टॅनफर्डमधल्या दोन मानसशास्त्रज्ञांनी केला. त्यांनी ४७० विद्यार्थ्यांचे दोन भाग केले. एका विभागातल्या विद्यार्थ्यांना विज्ञान, तंत्रज्ञान, इंजिनियरिंग आणि गणित या विषयांची आवड होती. दुसऱ्या विभागातल्या विद्यार्थ्यांना कलाशाखेतल्या विषयांची आवड होती. दोन्ही विभागांतल्या विद्यार्थ्यांना त्यांना हव्या त्या विषयांचे व्हिडिओज पाहायला सांगितलं. ज्यांनी फक्त आपल्या आवडत्या एकाच विषयाचे व्हिडिओज पाहिले त्यांना तो विषय पूर्णपणे समजणं अवघड जात होतं, पण ज्यांनी विविध विषयांची माहिती घेतली त्यांना कोणताही विषय खोलवर समजणं तुलनेने सोपं जात होतं, असा निष्कर्ष प्रयोगाच्या शेवटी निघाला. आपल्या विषयापुरतीच आवड जोपासणारे लोक नंतर अवघड निर्णय, व्यवसायातले चढ-उतार पचवू शकत नाहीत, असं या प्रयोगकर्त्यांचं म्हणणं आहे. या प्रवाहाविरुद्ध जाण्याचा सल्ला कॅलनं दिला आहे.

यासाठी त्याने दिलेलं स्टीव्ह जॉब्जचं उदाहरण पुरेसं बोलकं आहे. ॲपल कॉम्प्युटर सुरू करण्याआधीच्या स्टीव्ह जॉब्जला तुम्ही भेटला असतात तर हा तरुण जग बदलवून टाकणारं तंत्रज्ञान तयार करणारी एक कंपनी सुरू करेल असं तुम्हाला चुकूनही वाटलं नसतं, असं कॅल म्हणतो. जॉब्ज ओरेगॉनमधल्या रीड या एका प्रतिष्ठित कॉलेजमध्ये पाश्चिमात्य देशांचा इतिहास, नृत्य आणि पूर्वेकडच्या देशांमधला गूढवाद शिकत होता. तिथे त्याने आपले केस वाढवले होते. कॉलेजच्या आवारात तो अनवाणी फिरायचा. पण पहिल्याच वर्षी त्याने कॉलेज सोडून दिलं. मिळेल तिथे जमिनीवर झोपून आणि हरे कृष्ण मंदिरातला फुकटात मिळणारा प्रसाद खाऊन तो दिवस कंठत होता. १९७० साली या सगळ्याला कंटाळून तो कॅलिफोर्नियामधल्या घरी परतला. 'हॅव फन अँड मेक मनी' या अतारी कंपनीच्या जाहिरातीने त्याचं लक्ष वेधून घेतलं. तो अतारीत रात्रपाळीत काम करत होता. मध्येच ते सोडून तो आध्यात्मिक गोष्टी शिकण्याच्या हेतूने भारतात आला. भारतातून परत गेल्यावर लॉस अल्टॉस झेन सेंटरमध्ये प्रशिक्षक बनला. या सुमारास त्याची ओळख अलेक्स काम्राड्टसोबत झाली. अलेक्स आणि स्टीव्ह वॉझ्नियाक हे दोघं मिळून एक कॉम्प्युटर बनवायच्या मागे होते. वॉझ्नियॉकने कॉलेज पूर्ण करून तंत्रज्ञानातलं शिक्षण घेतलेलं होतं. मात्र, त्याला उद्योग कसा करायचा यात गती नव्हती. ते काम त्याने जॉब्जवर सोपवलं. तरीही मध्येच जॉब्जने ते काम सोडून दिलं. यानंतर एका वर्षात ॲपल कंपनी सुरू झाली. यात महत्त्वाचं काय, तर एक वर्ष आधीपर्यंत जॉब्ज हा एक गोंधळलेला

आपण जे काम करू ते दुर्मिळ आणि समाजासाठी मौल्यवान असलं तर ते यशस्वी होतंच, आपल्या विषयापुरतीच आवड जोपासणारे लोक नंतर अवघड निर्णय, व्यवसायातले चढ-उतार पचवू शकत नाहीत, आपण करतो ते काम आपल्या आयुष्याचा आणि व्यक्तिमत्त्वाचा महत्वाचा हिस्सा आहे असं वाटून ते काम करणं, दुर्मिळ आणि मौल्यवान कौशल्यं शिकून ती कौशल्यं उद्योग-व्यवसायात, करियरमध्ये वापरणं असे सगळे विचार उद्योगाच्या यशस्वी वाटचालीसाठी आवश्यक आहेत.

आणि अध्यात्माकडे वळलेला तरुण होता. तेव्हा जर 'फॉलो युवर पॅशन' हा मूलमंत्र जॉब्जने ऐकला असता तर तर ॲपल कंपनी सुरू झालीच नसती. थोडक्यात, करियर सुरू करण्याधीच पॅशन सापडणं दुर्मिळ असतं.

या पुस्तकातल्या दुसऱ्या 'बी सो गुड, दे कांट इग्नोअर यू' या सूत्रात पुस्तकाला हे नाव का दिलं त्याचंही स्पष्टीकरण कॅलने दिलं आहे. स्टीव्ह मार्टिन ही अभिनेता, विनोदवीर, टीव्ही मालिकांचा सादरकर्ता, लेखक, संगीतकार अशा विविध क्षेत्रांत गाजलेली अमेरिकन व्यक्ती आहे. सुरुवातीच्या काळात खूप संघर्ष करून यशाच्या शिखरावर चढलेल्या मार्टिनने सांगितलेले काही अनुभव खूप महत्त्वाचे आहेत. मार्टिनला मुलाखतीत अनेकदा 'तुम्हाला एजंट कसा मिळाला? तुम्हाला अचानक ती भूमिका कशी मिळाली? तुम्ही लिखाण कसं करता?' असे प्रश्न विचारले जायचे. त्यावर तो खूप सविस्तर उत्तरं द्यायचा; पण आपला सल्ला कोणी वापरत नाही असं त्याच्या लक्षात आलं. त्यावर 'तुमच्याकडे कोणी दुर्लक्ष करूच शकणार नाही इतकं चांगलं काम करा. बी सो गुड, दे कांट इग्नोअर यू..' असा एकच सल्ला द्यायला त्याने सुरुवात केली. यावरून कॅलने आपल्या पुस्तकाला हे नाव दिलं.

याच विभागात कॅलने कामाचे जॉब, करियर आणि कॉलिंग असे तीन प्रकार केले आहेत. यापैकी जॉब करणं म्हणजे महिन्याची सगळी बिलं भरता येणं. करियर करणं म्हणजे सातत्याने चांगलं काम करणं आणि कॉलिंग म्हणजे आपण करतो ते काम आपल्या आयुष्याचा आणि व्यक्तिमत्त्वाचा महत्वाचा हिस्सा आहे असं वाटून ते काम करणं. कॉलिंगपर्यंत पोचण्यासाठी पॅशनपेक्षा कामात मिळवलेलं कौशल्य कसं महत्त्वाचं ठरतं हे एका महिलेच्या उदाहरणावरून कॅलने स्पष्ट केलं आहे.

एक महिला जाहिरातींच्या क्षेत्रात काम करणाऱ्या कंपनीत अनेक वर्षं नोकरी करत होती. मार्केटिंगबरोबरच जाहिरातविश्वातली अनेक कौशल्यं तिने आत्मसात करून घेतली होती; पण तिची खरी पॅशन होती योगासनं. तिला त्यातला प्रशिक्षक व्हायचं होतं. मग ती पॅशन पूर्ण करण्यासाठी तिने आधीची नोकरी सोडली. ४००० डॉलर्स आणि २०० तास घालवून योगासनांचं प्रशिक्षण घेतलं. ते प्रशिक्षण पूर्ण करताना तिला स्वत:ला आसनं जमायला लागली. पण एक गोष्ट तिच्या चांगलीच लक्षात आली. ती म्हणजे तिचे शिक्षक ज्या सहजतेने आसनं करत होते ते कौशल्यं जमायला तिला किमान १० वर्षं सराव करण्याची गरज होती. मात्र, हा धडा मिळेपर्यंत तिने जाहिरात क्षेत्रातली नोकरी सोडली होती आणि ज्या क्षेत्रात तिच्याकडे कौशल्यं नव्हती तिथे ती येऊन पडली होती.

यालाच कॅल करियर कॅपिटल थिअरी म्हणतो. म्हणजे काम करायला सुरुवात करा. दुर्मिळ आणि मौल्यवान कौशल्यं शिकून घ्या आणि मग ती कौशल्यं तुमच्या करियरमध्ये वापरा.

यावरूनच पुस्तकाच्या तिसऱ्या 'टर्न डाऊन अ प्रमोशन' या सूत्रात तुम्हाला निर्णय घ्यायचे असतात, अधिकार गाजवायचे असतात; पण नियंत्रण मिळवण्यासाठी करियर कॅपिटल मात्र तुम्ही जमवलेलं नसतं' असं मत मांडलं आहे. करियर कॅपिटल कसं जमा करावं ते एक प्रोग्रॅमर, एक वैद्यकीय विश्वातला अधिकारी आणि सेंद्रिय शेती करणारा एक शेतकरी अशा लोकांच्या मुलाखती घेऊन कॅलने मांडलं आहे.

यापैकी रायन या शेतकऱ्याची केस वैशिष्ट्यपूर्ण आहे. रायन व्होईलँडनं २००० साली व्यवस्थापन क्षेत्रातला एक डिप्लोमा घेतला. त्याच्या वर्गातल्या सगळ्यांनी बँक किंवा व्यवस्थापन या क्षेत्रात नोकरी धरली. रायनने मात्र मॅसॅच्युसेट्सजवळच्या एका गावात शेतजमीन विकत घेतली व तिथे फळं आणि भाजीपाला पिकवायला सुरुवात केली. चिक्कार मेहनत केली. २०११ सालापर्यंत सारा या आपल्या बायकोच्या मदतीने आपल्या रेड फायर फार्मवर त्याने ७० एकरांमध्ये सेंद्रिय शेती सुरू केली. या शेतीत प्रत्येक हंगामात नोंदणीदार आपल्याला हव्या असलेल्या उत्पादनांसाठी विशिष्ट रक्कम भरतात. शेतावर उगवलेलं उत्पादन त्या रकमेच्या प्रमाणात विकत घेतात. रायनला असे १३०० नोंदणीदार मिळाले. त्याचं हे मॉडेल खूपच यशस्वी झाल्यामुळे त्याला अनेक नोंदणीदारांना चक्क नकार द्यावा लागत होता. आता त्या फार्मवर रायन आणि सारा स्ट्रॉबेरी किंवा पंपकिन असे महोत्सव भरवतात. इतर मित्रांसारखं या दोघांना शहरातलं ऐषोरामाचं आयुष्य भुरळ का पाडत नाही, असा प्रश्न कॅलनं त्यांना विचारला. यावर त्यांचं उत्तर होतं : आम्हाला खूप कष्ट करावे लागले तरी सकाळी पाखरांच्या किलबिलीत, सुरेख निसर्गात आम्हाला हवं तसं आयुष्य जगता येतं. आम्हाला ते नियंत्रण महत्त्वाचं वाटतं.

पुस्तकातल्या चौथ्या 'थिंक स्मॉल, ॲक्ट बिग' या सूत्रात हार्वर्डमधल्या पार्डिस साबेटी या उत्क्रांती आणि जीवशास्त्र या विषयांत संशोधन करणाऱ्या प्राध्यापिकेचं उदाहरण कॅलने दिलं आहे. पार्डिसला भेटायला कॅल गेला. त्यांच्या गप्पा चालू होत्या. तेव्हा तिच्या प्रयोगशाळेत डोकावून एका विद्यार्थ्याने 'व्हॉलिबॉलच्या सरावाला येते आहेस ना?' असं विचारलं. कॅल चाटच पडला. पार्डिसने आपलं संशोधनाचं काम, व्हॉलिबॉलचा सराव आणि गिटार अशा तिन्ही गोष्टी जपल्या आहेत, हे गप्पांच्या ओघात कॅलच्या लक्षात आलं. पार्डिस बोस्टनच्या थाउजंड डेज या बँडमध्ये गिटार वाजवते. आफ्रिकेतल्या सेनेगल, नायजेरिया अशा ठिकाणी तिचं संशोधन चालतं. तिथे संशोधनाबरोबरच आफ्रिकन मुलींना तिनं गिटारही शिकवलं आहे. तसंच रुग्णसेवेच्या तिच्या कामात मदत करायला तिने काही आफ्रिकन महिलांना तयार केलं आहे. हे तू कसं जमवतेस, असं विचारल्यावर 'हे सगळं सोपं नाही, पण माझं या कामावर प्रचंड प्रेम आहे. जगातल्या घातक रोगांवर उपाय शोधणं हे माझं उद्दिष्ट मला आनंद मिळवून देतं' असं तिने उत्तर दिलं होतं.

पुस्तकाचं सर्वांत महत्वाचं वैशिष्ट्य म्हणजे 'बोले तैसा चाले, त्याची वंदावी पाउले' पद्धतीत कॅलने स्वत: मी जे काही केलं असतं त्यात मी कष्ट केले असते, कौशल्यं शिकलो असतो तर काम मला आवडायला लागलंच असतं, असा विचार करियरच्या सुरुवातीला केला होता. तेव्हा मायक्रोसॉफ्टमधली नोकरी, जॉर्जटाऊन विद्यापीठात प्राध्यापकाची नोकरी किंवा लेखक म्हणून करियर यापैकी कॅलने जॉर्जटाऊन आवडलं आणि आपल्या मैत्रिणीच्या जवळ राहता यावं यासाठी प्राध्यापक होणं निवडलं होतं. आज तो तीच प्राध्यापकी सांभाळून एमआयटीत कॉम्प्युटरवर संशोधन करतोय आणि अनेक पुस्तकांचा यशस्वी लेखकही आहे. ◆

SECURE WHAT YOU LOVE

Secure your valuables
with our hi-tech Home Safes.
Starting from just ₹5999/-

Godrej | SECURITY SOLUTIONS

Ab musibat se darna kaisa!

1800 108 1400 | secure@godrej.com | www.godrej.com

Available at:

Godrej interio | vijay sales | HomeTown | croma

Godrej SECURITY SOLUTIONS SECURE HOMES (VAASHI) | KOHINOOR | HomeStop | METRO

Buy online:

amazon.in | Flipkart | snapdeal | paytm mall

YASHASWI UDYOJAK - RNI No. MAHMAR/2015/61654 (DECL NO. SDO/PUNE/SR/130/2015)
Postal Registration No. : PCW/180/2015-2017 (Publication Date - 26th of every month)
Posting at Marketyard PSO - 411 037 ON 28TH OF PREVIOUS MONTH

परांजपे
अभिरुची परिसर

१,२ व ३ बी.एच.के. अपार्टमेंट्स
सिंहगड रोडजवळ

धायरी मधला
सर्वात मोठ्ठा प्रकल्प

MAHARERA
Registration No.:
P52100000452
maharera.mahaonline.gov.in

पुणे शहरात सिंहगड रोडजवळ सर्व सोयींनी परिपूर्ण आणि तरीही तुमच्या बजेटमध्ये सहज बसणारा गृहप्रकल्प आम्ही उभा करत आहोत. कामावर जाण्यासाठी वाहतुकीचे सर्व पर्याय येथे उपलब्ध असतील. मुलांना मित्र-मैत्रिणी, शाळा आणि खेळासाठी मैदान निश्चितच मिळेल. घरातील मोठ्या माणसांना समविचारी लोकांचा सहवास मिळेल. सर्व सोयींनी परिपूर्ण गृहप्रकल्प म्हणजे अभिरुची परिसर. दर्जेदार बांधकामाबरोबरच ठरलेल्या वेळेला ताबा मिळणार या विश्वासानेच तुम्ही परांजपे स्कीम्सकडे पाहता... तर मग निश्चिंत मनाने येऊन आपले स्वप्नातले घर आजच निश्चित करा.

एक परिपूर्ण घर म्हणजेच अभिरुची परीसर

आता 'अभिरुची परिसर'मध्ये घर घेणे झाले अजून सोपे!

बुकिंगची रक्कम फक्त 5%

पझेशन पर्यंत NO EMI

प्रधानमंत्री आवास योजनेअंतर्गत 2.67* लाखांपर्यंत सवलत मिळवा

*पात्रतेनुसार मिळेल

2 BHK ₹59.00 LAKHS (All Inclusive)

3 BHK ₹89.90 LAKHS (All Inclusive)

फक्त ₹25000* भरा आणि आपलं घर बुक करा

*नियम व अटी लागू.

परांजपे स्कीम्स कन्स्ट्रक्शन लिमिटेड
कॉर्पोरेट ऑफिस: PSC हाऊस, प्रभात रोडजवळ, आनंद कॉलनी, डॉ. केतकर रोड, एरंडवणे, पुणे - ४११ ००४.
फोन : 020 3939 4949 | www.pscl.in | संपर्क: 9021 278 678

MAHARASHTRA | KARNATAKA | GUJARAT | USA

PARANJAPE SCHEMES
The Spirit Of New India

saketindia.org