## સુપ્રભાતમ્

સુરેશ પ્રા. ભટ્ટ
99789-26251

### સલામી સવારની..

*દેશ-રાજ્યો અને જિલ્લાઓ જૂથમાં ભાંગી નાખ્યાં!*
*ગાડી-ખટારાઓ ઉપર પર બોર્ડ ટાંગી નાખ્યાં,*
*મંદિરો, સાધુ-સંતો, મુલ્લાં-મસ્જિદો થ્યાં પક્ષવાર -*
*મત માટે, સુખ-શાંતિ અને એકતા જંગી નાખ્યાં !!*
*('પાટીદાર' - 'જાડેજા' - 'આહિર' વગેરેનાં બોર્ડ)*

### હાઈકુ

*હવે હાડકું,*
*સમાજ ભાંગવાનું -*
*અટક્યું ગળે!!*
*(માંગ અને વિરોધ)*

*પંપાળી પ્રેમે -*
*સામાજિક બિલાડી,*
*ભરે વિંખોડા...*
*(મેરી બિલ્લી, મુઝ કો..!)*

### ચિંતન

*શોકો નાશયતે ધૈર્યં નાશયતે શ્રુતમ્ ।*
*શોકો નાશયતે સર્વં નાસ્તિ શોકસમો રિપુઃ ॥*

ઉપરોક્ત શ્લોક નીતિશતકમાંથી લેવામાં આવેલ છે.

શોક ધીરજને ખતમ કરે છે, શોક જ્ઞાન ને ખતમ કરે છે, શોક તમામને ખતમ કરે છે, શોક જેવો શત્રુ કોઈ નથી.

શોક-આઘાત-દુઃખ-ચિંતા કરવાથી માણસ હતાશ થઈ નિરાશ દુઃખી થાય છે. દુઃખ-આપત્તિ - મુશ્કેલીમાં માણસ ધૈર્ય ગુમાવે છે. અધીર માણસ ધર્મ-જ્ઞાન-સમજ ગુમાવે છે માટે, 'આજ ઉગી છે એવી કાલ નહીં જ ઉગે' એ વિચારને મનથી પકડી સદાય ધીરજ રાખી શોક-ચિંતા ન કરવી.

### સુવિચાર

- ખુદને પામવાની શોધમાં, કસ્તુરીના મૃગ થઈ ભાગ્યા કરે - **હર્ષદ પંડ્યા**
- જો તમે તમારી પોતાની વાર્તાના હીરો નથી તો તમે ખુદના જીવનની સાથે સાથે સમગ્ર માનવતા સાથે અન્યાય કરી રહ્યા છો - **એસ. ભટ્ટાચાર્ય**
- આપણે આપણું ધાર્યું જ કરાવતા હોઈએ ત્યારે આપણે એવું ઘણું બધું પ્રાપ્ત કરી શકતાં નતી જે આપણે કયારેય ધાર્યું જ ન હોય - **અખંડ આનંદ**
- તમને જીવનમાં વાદળાં છવાયેલા લાગતા હોય તો બની શકે કદાચ તમારા મનની બારીઓ ખોલીને સ્વચ્છ કરવાની જરૂર હોય - **મૃગેશ વૈષ્ણવ**
- સંબંધમાં મોટે ભાગે માણસની ભૂલો આ મુજબની જોગવાઈ છે, આપણે સાંભળી છીએ : અડધું, પા ભાગનું, વિચારીએ છીએ : શૂન્ય અને પ્રત્યાઘાત આપીએ છીએ : ડબલ - **રાજેશ પટેલ**
- આડંબર અને અભિમાન પરમાત્માને પણ પસંદ નથી - **દાદા ભગવાન**
- આજનું ઔષધ : લસણ, ખાંડ અને સિંધવ મીઠું સરખે ભાગે લઈ તેટલું જ ઘી મેળવી ખાવાથી અજીર્ણ, આફરો મટે છે

***(સંકલન : દિપક વી. આશરા)***

### બોધકથા

સને ૧૯૩૬માં ડેમલરે ખૂબ સંઘર્ષ અને સંશોધનો કરીને કાર બનાવી. આ સમય એવો હતો કે કાર માટેનું પેટ્રોલ પણ સરળતાથી મળતું ન હતું, કારની ઝડપ પણ ધીમી હતી. એક કાર બનાવતા બનાવતા ડેલમરને માથે ઘણું દેવું પણ થઈ ગયું હતું.

એવામાં એક કારનો શોખીન એમિલ જેલિનેક તેમની પાસે આવ્યો. તેણે ડેલમરને સમજાવ્યું કે વધુ ઝડપે દોડી શકે, કારમાં એન્જીન આગળના ભાગમાં હોય, ચેચિસ શક્તિશાળી હોય, કાર સ્ટાઈલીશ દેખાવ ધરાવતી હોય તેવી કાર બનાવશો તો ખૂબ વેચાશે. ડેલમરે કહ્યું, 'આવી કાર બનાવવામાં તેની કિંમત વધી જાય અને જો તેવું મોડલ નિષ્ફળ જાય તો મારું દેવાળું નીકળી જાય.'

જેલિનેકે કહ્યું, 'તમે આવી કાર બનાવશો તો પહેલી પચાસ કાર તમારી પાસેથી હું ખરીદી લઈશ પણ હા, તમે આ કારનું નામ મારી વ્હાલી દીકરી મર્સીડીસ રાખજો, અને હા કિંમત ઊંચી રાખશો તો તમારી પ્રિમિયમ બ્રાન્ડ ભવિષ્યમાં પણ કદી વેચવાની કોઈ તકલીફ નહીં પડે તેની હું ખાતરી આપું છું.'

ડેલમરે ખુશીથી જેલિનેકની આ ઑપર સ્વીકારી અને ખૂબ મહેનત કરીને 'મર્સીડીસ' કાર બનાવી. આજે વર્ષો થઈ ગયા પણ 'મર્સીડીસ' કાર પ્રિમિયમ બ્રાન્ડ તરીકે ખૂબ ચાલે છે. તેમની જાહેરાતમાં તેઓ લખે છે 'ધી બેસ્ટ ઑર નથીંગ' (યા સર્વશ્રેષ્ઠ કે પછી કંઈ નહીં).

# સરહદો પર ભારેલો અગ્નિ

**તંત્રીસ્થાનેથી...**

અમેરિકાએ પાકિસ્તાનને જુઠ્ઠું અને ગદ્દાર ગણાવ્યા પછી પાકિસ્તાનને એથી પણ મોટો આંચકો વિશ્વમાં સૌથી વધારે મસ્લિમ વસતિ ધરાવતા ઈન્ડોનેશિયાના રાષ્ટ્રપતિ તરફથી સાંપડ્યો છે. ભારતના ગણતંત્ર દિવસની પરેડમાં પધારેલા ઈસ્લામિક નેતાએ પાકિસ્તાન જઈ એની પાર્લામેન્ટ સમક્ષ ઢૂંટીની વાત કરી. એમણે દુનિયામાં સૌથી વધુ આતંકવાદી હુમલા મુસ્લિમો દ્વારા જ થતા હોવાની અને એથી સૌથી વધુ નુકશાન પણ ઈસ્લામિક દેશોને થતું હોવાનું જણાવી પાકિસ્તાનને આડકતરી રીતે એનો જ ચહેરો બતાવવા આયનો ધરી દીધો. દુનિયાભરમાં મુસ્લિમ પ્રજા વગોવાઈ રહી છે એની પાછલ પાકિસ્તાન દ્વારા પોષિત આતંકવાદ જવાબદાર હોવાનો આ ગર્ભિત ઈશારો સ્વાભાવિક રીતે જ પાક શાસકોથી લઈ પાક આર્મી અને એમની છત્રછાયા હેઠળ ચાલતી આતંકી પ્રવૃત્તિઓના હાફિઝ સઈદ જેવા આકાઓને આકરો જ લાગે. પરંતુ મહેમાનને કાઢી થોડા મુકાય? હક્કાની નેટવર્ક નામે જાણીતા તાલેબાનીઓને અફઘાનિસ્તાનમાં વરતાવેલા કાળા કેર પછી પાકિસ્તાન વધુ મુશ્કેલીમાં મુકાઈ ગયું છે. એનો નકાબ જો કે ઘણા વખતથી ખુલ્લો પડી જ ગયો છે, છતાં એ લાફા મારીને ગાલ રાતા રાખવાનો પ્રયાસ કરતું રહેતું હતું. હવે જયારે અમેરિકાથી લઈ ઈન્ડોનેશિયા સુધીના દેશોએ એને બરાબર ઓળખી લીધું ચે ત્યારે પોતાના બચાવનામાંના હવાતિયાં માર્યા વગર ચૂપચાપ વિશ્વની બીજા નંબરની મહાસત્તા અને પાડોશી હિંદુસ્તાનના દુશ્મન રાષ્ટ્ર ચીનના શરણે જવામાં જ એને શ્રેય વરતાય તે સમજી શકાય એમ છે. ચીનની શરણાગતિ તો જયારે પોતાનું ગ્વાદર બંદર એને અભરામ નંદાવે લખી આપ્યું અને આઝાદ કાશ્મીરમાં થઈ પસાર થતો ધોરી માર્ગ બનાવવા ચીનને સામે ચાલીને, લાલ જાજમ પાથરીને આવકાર્યું ત્યારથી જ જગજાહેર થઈ ગયેલ છે. ભારત જે રીતે એની નિર્ણાયક વિદેશનીતિ અનુસાર દુનિયાના તમામ દેશો સાથે મીઠા સંબંધો વિકસાવી રહ્યું છે ત્યારે ચીન અને પાકિસ્તાન એમની મિલીભગત મુજબ ભારતને હેરાન કરવાની એક પણ તક જતી કરવા તૈયાર નથી. ભારતના જ અરુણાચલ પ્રદેશ અને સિક્કીમ પાસેના ડોકલામ વિસ્તારને ચીન પોતાના અંગભૂત પ્રદેશ ગણાવી રહ્યું છે. અરુણાચલનાં અનેક સ્થળોનાં નામ પણ ચીને પોતાની અનુકૂળતા મુજબ બદલી નાખ્યાં છે. વળી અહીં દલાઈદામા આવે કે ભારતનાં સરક્ષણ મંત્રી, એની સામે ચીન વાંધો લેતું રહ્યું છે. ડોકલામાં ભારતીય સરહદમાં ઘૂસીને ચીન માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી કરી રહ્યું છે, જેની સામે ભારતીય સેના પગલાં ભરે તો પણ મુશ્કેલી છે અને ન ભરે તો પણ મુશ્કેલી છે. જો ચીનની આડોડાઈ સામે લશ્કરી પગલાં લેવામાં આવે તો ચીન બમણી તાકાત સાથે ત્રાટકે અને એનું 'કુદરતી મિત્ર' પાકિસ્તાન કાશ્મીરની સરહદો સળગાવે. ભારતીય સત્તાધીશો અને આર્મીની ત્રણે પાંખો આ વાત બરાબર સમજે છે. ચીન સાથે ૧૯૬૨નું યુદ્ધ ભારત હારી ચૂક્યું છે. અત્યારે ચીન પાસે જે પ્રચંડ સૈન્યબળ છે એની સામે ઝીંક ઝીલવાનું ભારતીય સેના માટે અશક્ય નહીં તો મુશ્કેલ તો જરૂર છે. એથી પોતાની સત્તા કાયમ રાખવા માટે અને વિસ્તારવાના એક મુદ્દાના કાર્યક્રમમાં વ્યસ્ત વડાપ્રધાન વ્યૂહાત્મક રીતે ચીનને માત આપવા માટે કયારેક અમેરિકા સાથે તો કયારેક આસિયાન દેશો સાથે વાટાઘાટો કરી યુદ્ધની સ્થિતિ નિવારવા પ્રયાસ કરતા રહ્યા છે. યુદ્ધ થાય તો ભારત રક્ષણાત્મક સ્થિતિમાં મુકાઈ જઈ શકે એમ છે. એટલું જ નહીં, એથી સત્તાધારી પાર્ટીને આગામી ચૂંટણીમાં હાર પણ ખમવી પડે એવી શકયતા સર્જાય એમ છે. ફક્ત અમેરિકાના આશરે પાડોશી દેશો સામે વ્યૂહાત્મક રીતે ટકી રહેવું એન યથાસ્થિતિ - 'જૈસે થે'

# બેઈમાનીનો સંબંધ અમારે ન જોઈએ

**નવાં કલેવર**
**નટવર હેડાઉ**

મુનિન્દ્રભાઈ તેમના દીકરા મૌલિક અને પત્ની મિતાલી સાથે ગાંધીનગર રહેતા હતા. નર્મદા યોજનાની મુખ્ય કચેરીમાં અધિક્ષક તરીકે કાર્યભાર સંભાળતા હતા. તેમના દીકરા મૌલિકે હાલમાં જ બેંગ્લોરમાં એમ.બી.એ. કર્યું હતું. અને તે બેંગ્લોરમાં જ એક કંપનીમાં કામ કરતો હતો. મૌલિકની ઉંમર હવે લગ્નલાયક થઈ ગઈ હતી. તેથી તેના માટે યોગ્ય પાત્રની શોધ થઈ રહી હતી. જયારે આજુબાજુ અને જ્ઞાતિમાં તેને યોગ્ય કોઈ કન્યા મળશે તેવું ન લાગતાં તેમણે અમુક અખબારોમાં જાહેરાત આપી. એક દિવસ મુનિન્દ્રભાઈ ઑફિસે જવા તૈયાર થતા હતા. ત્યાં, તેમના મોબાઈલમાં કોઈનો ફોન આવ્યો.

'નમસ્તે, બોલો હું મુનિન્દ્ર બોલું છું.'

'જી, નમસ્તે, હું રાજકોટથી રાજેન્દ્ર બોલું છું.' તમારી જાહેરાત વાંચી તમારે તમારા દીકરા મૌલિક માટે કન્યા જોઈએ છે ખરું ને! અમે અમારી કન્યા માટે તમારી સાથે વાતચીત કરવા માંગીએ છીએ.

'સાચું, તમે જરા કહો કે તમારી દીકરીની ઉંમર કેટલી છે. અને તેનો અભ્યાસ વિગેરે...?' મુનિન્દ્રભાઈએ પુછ્યું.

'અમારી દીકરી રશ્મિએ આ વર્ષે એમ.સી.એ. કર્યું છે. હમણાં જાન્યુઆરીમાં જ તે સત્યાવીસ વર્ષની થઈ છે.' રાજેન્દ્રભાઈએ જવાબ આપ્યો. 'સારું, રાજેન્દ્રભાઈ તમે લોકો આવી જાવ.' 'શું, આ રવિવારે આવી જઈએ...?' 'હાં... હાં... શું કામ નહીં, જરૂરથી આવો.' રવિવારે રાજેન્દ્રભાઈ, તેમના પત્ની રાજલબેન અને ભાઈ સૌમ્ય ત્રણે જણાં મૌલિક અને રશ્મિના લગ્ન સંબંધી વાતચીત કરવા ગાંધીનગર આવી પહોંચ્યા. મુનિન્દ્રભાઈ અને તેમના પત્ની મિતાલીબેને ગેમતું ખુબ જ ઉષ્માભર્યું સ્વાગત કર્યું.

ચ્હા પાણી પીતાં પીતાં બંને વચ્ચે સામાન્ય પરિચય અને કૌટુંબિક ચર્ચા ચાલી. તેમાં જાણવા મળ્યું કે મૂળ તો બંને કુટુંબોના વડવાઓ કાઠિયાવાડના મોરબી શહેરમાં વસતા હતા. એ રીતે બંને કુટુંબો વચ્ચે મેળ જામશે તે વાત તો હવે નક્કી જેવી થઈ ગઈ તે પછી છોકરાંઓની ઊંચાઈ, સ્વાસ્થ્ય, તથા રંગ-રુપ વિગેરેની વાતચીત ચાલી. મૌલિક અને રશ્મિના ફોટા એકબીજાને બતાવ્યા. આખી વાત દરમિયાન હવે એવું લાગતું હતું કે બંને વચ્ચે આ સંબંધ બાંધવામાં ખાસ કોઈ મુશ્કેલી નહીં પડે.

'મૌલિક, દીકરાનો પગાર લગભગ કેટલો છે...' રાજેન્દ્રબાઈના પત્ની રાજલબેને મુનિન્દ્રને પુછ્યું. 'તે એક પ્રાઈવેટ કંપનીમાં છે. આવી કંપનીઓ પગાર તો સારો આપે છે પણ કામ પણ ખુબ લે છે...' તેને હાલમાં સાઈઠ હજાર માસિક વેતન મલે છે. તે ઉપરાંત બીજાં ભાડા ભથ્થાં અલગથી મળે છે...' મુનિન્દ્રભાઈએ કહ્યું.

'મુનિન્દ્રભાઈ, આમ તો સારી રીતે ઘર-સંસાર ચલાવતો હોય તો આટલો પગાર પુરતો કહેવાય. આપણે આપણા સમયની વાત કરીએ તો... રાજેન્દ્રભાઈ કંઈક કહેવા માંગતા હતા પણ રાજલબહેને તેમને વચ્ચે જ અટકાવતાં કહ્યું, 'આપણા જમાનાની વાત છોડો.. તે વખતે પગાર ઓછા હતા તો ખર્ચા પણ ઓછા હતા. અત્યારે તો બજારમાં જઈએ તો બે ચાર હજાર રૂપિતા જોતજોતામાં વપરાઈ જાય છે.'

'હાં, એ તો છે, પણ આપણા મૌલિકને નથી તો કોઈ એવી ખોટી આદતો કે નથી કોઈ ખોટા ખર્ચા.' મુનિન્દ્રભાઈએ કહ્યું.

'મૌલિક દીકરાને પગાર સાઈઠ હજાર મલે છે તે ઉપરાંત ટી.એ. વિગેરે મળે છે એ તો ઠીક છે. પણ તે ઉપરાંત ઉપરની કમાણી પણ થતી તો હશે જ ને... તે બધું મળીને લગભગ કેટલું થતું હશે?' રાજલબેને પુછ્યું.

'ઉપરની કમાણી, હું તમારી વાત કંઈ સમજ્યો નહીં...' મનિન્દ્રભાઈએ કહ્યું.

'અરે, ઉપરની કમાણી બાબતે કોણ નથી જાણતું, ભાઈ મારો કહેવાનો મતલબ છે કે...'

'જો તમારો મતલબ લાંચ વિગેરેનો છે તો હું એટલું જરૂર કહીશ કે મારો દીકરો મૌલિક સંસ્કારી છે. ઈમાનદારી અને પરિશ્રમ તેના લોહીમાં વણાયેલ છે. મને તો વિશ્વાસ છે કે તે મોટામાં મોટી લાંચ કે રુશ્વત ને અડશે પણ નહીં. તે તેને મોટો અપરાધ સમજે છે.' મુનિન્દ્રભાઈ જરા ભાવુક થઈ બોલ્યા.

'અરે ભાઈ, આજના જમાનામાં તો આ બધું ચાલે છે. અમારી દીકરી તેને એ બધું શિખવાડી દેશે...' રાજલ બહેને હસતાં હસતાં કહ્યું. થોડીવાર માટે બંને કુટુંબો વચ્ચે મૌન છવાઈ રહ્યું. પછી થોડીવાર બાદ મુનિન્દ્રભાઈ બોલ્યા, 'રાજેન્દ્રભાઈ તમે અમારે ઘરે આવ્યા તે માટે અમે તમારા આભારી છીએ.' પરંતુ સંબંધની વાત છે તે નહીં થઈ શકે.' 'મુનિન્દ્રભાઈ આ તમે શું કહી રહ્યા છો... રાજેન્દ્રભાઈએ મુનિન્દ્રભાઈ તરફ આશ્ચર્યથી જોતાં કહ્યું.'

'ભાઈ, તે બિલકુલ બરાબર કહે છે. અમારે એવી દીકરી જોઈતી નથી જે અમારા દીકરાને બેઈમાની કરતાં શીખવે.' આ વખતે મિતાલી બહેન બોલ્યા.

'અરે મુનિન્દ્રભાઈ તમે મારી વાત તો સાંભળો. રાજલ તો એમ જ જે મોઢે આવે તે બોલી નાંખે છે.'

'રાજેન્દ્રભાઈ, તમે ગમે તે કહો પણ હવે આ સંબંધની વાત ન કરતા. આ સંબંધ કોઈ રીતે નહીં થઈ શકે.' મુનિન્દ્રભાઈએ એકદમ નિર્ણાયાત્મક ઢબે ભાર દઈને કહ્યું.

# "યોગ કર્મસુ કૌશલમ્" અને "કર્મણ્યે વાધિકારસ્તે..."

**ગુલમહોર**
**દિનેશ દેસાઈ**

ભગવાન શ્રીકૃષ્ણે "શ્રીમદ્ ભગવદ્ ગીતા"માં કહ્યું છે કે "યોગ કર્મસુ કૌશલમ્" એટલે કે "જે કાર્ય કરીએ તે કૌશલ્યપૂર્ણ કરીએ." આપણે આપણા ભાગે આવેલું કાર્ય, આપણું કર્તવ્ય, આપણી ફરજ, આપણી જવાબદારી કુશળતાપૂર્વક, કૌશલ્યપૂર્ણ ભજવીએ, કરીએ તો એ પણ આપણો ધર્મ જ છે, આપણી પૂજા-પ્રાર્થના જ છે. કામ નિષ્ઠાથી કરવું અને કામ પૂરું કરવા ખાતર કરવું, એ બે વાતમાં મોટો તફાવત છે. જે કામચોરી કરે છે એ

> તમે તમારું કોઈ પણ કાર્ય કરો છો તો એ તમારા માટે યોગ બની રહે છે. યોગ પછી ધ્યાન અને સમાધિનું માહાત્મ્ય પણ છે. આપણે આપણા ભાગે આવેલું કાર્ય, આપણું કર્તવ્ય, આપણી ફરજ, આપણી જવાબદારી કુશળતાપૂર્વક, કૌશલ્યપૂર્ણ કરીએ તો એ પણ આપણો ધર્મ જ છે.

પોતાને કામ સોંપનાર સાથે અને ઈશ્વર સાથે પણ છેતરપિંડી કરે છે.

ભગવાન શ્રીકૃષ્ણ કર્મને પણ યોગ કહે છે. તો સાથે સાથે "શ્રીમદ્ ભગવદ્ ગીતા"માં "કર્મણ્યે વાધિકારસ્તે..." પણ કહ્યું છે. તમે તમારું કોઈ પણ કાર્ય કરો છો તો એ તમારા માટે યોગ બની રહે છે. યોગ પછી ધ્યાન અને સમાધિનું માહાત્મ્ય પણ છે. આ પ્રક્રિયામાં માણસનું શરીર ગળાઈ જાય એવું નહિ, માનવીના રાગ, દ્વેષ, અહંકાર આદિ મનના દુર્ગુણો પણ ગળાઈ જાય છે. સમાધિ એટલે એવી અવસ્થા કે આત્મા સ્વયં પરમાત્મામાં લીન થઈ જાય છે. ભગવાને કર્મનું ફળ ભોગવવાની પણ વાત કરી છે. દરેક વ્યક્તિએ કરેલાં કર્મનું ફળ તેણે ભોગવવું જ રહ્યું. પૂજ્ય પ્રમુખ સ્વામી મહારાજ કહેતા કે દરેક વ્યક્તિને તેનું કર્મફળ સામેથી મળી જ રહે છે. ભગવાન સ્વામિનારાયણે પણ વચનામૃતમાં ઠેર ઠેર યોગ અને કર્મફળની માંડીને વાત કરી છે.

કાશી બનારસ (વારાણસી)ના સંસ્કૃતના પ્રકાંડ પંડિતોએ અક્ષરપુરુષોત્તમ સ્વામિનારાયણ દર્શનશાસ્ત્રને માન્યતા આપી છે. આપણી ભારતીય વિચારધારામાં દર્શનશાસ્ત્ર અને તત્વજ્ઞાનમાં આમ તો જે છ પરંપરાગત દર્શનશાસ્ત્ર છે એમાંનું એક દર્શન યોગ પણ છે. યોગમાં પણ સાંખ્યયોગને દર્શનશાસ્ત્રમાં વિગતે સમજાવવામાં આવ્યો છે. યોગ એક સરળ ક્રિયા છે. યોગ જીવન સાધના છે.

મહર્ષિ પતંજલિએ યોગાભ્યાસનો મહિમા કર્યો છે. તેમને યોગદર્શનના જનક માનવામાં આવે છે. (૧) યોગદર્શનમાં ક્રિયા-પ્રક્રિયા થકી ગતિશીલતા દ્વારા મુક્તિનો માર્ગ તથા (૨) સાંખ્ય-યોગમાં માનવસ્વભાવના મૂળગત સ્વભાવ અને સિદ્ધાંતનું માર્ગદર્શન તથા તેનાં મૂળ તત્વોની સમજ અને બંધનમાંથી મુક્તિ મેળવવાનો માર્ગ દર્શાવેલ છે. યોગ એટલે મિલન, મેળાપ, સંયોગ. યોગ એટલે આપણામાં રહેલી દિવ્યતાનું પ્રગટીકરણ. "योग: च्ह्ित्तवृत्ति निरोध:।" એટલે કે આપણા ચિત્તમાં રહેલી નકારાત્મક વૃત્તિઓ ઉપર યોગ દ્વારા અંકુશ યા વિજય પ્રાપ્ત કરવો. યોગ એ મનોવિજ્ઞાન છે કે જેમાં આપણે આપણા નકારાત્મક વિચારો ઉપર નિયંત્રણ મેળવી શકીએ છીએ.

કર્મ અને યોગ માટેનું શ્રેષ્ઠ દૃષ્ટાન્ત એટલે વાલિયા લૂંટારામાંથી મહર્ષિ વાલ્મિકીનું અવતરણ. જ્યારે વનપ્રદેશની મધ્યમાંથી નારદજી હાથમાં કરતાલ લઈને પ્રભુનામ લેતા લેતા પસાર થઈ રહ્યા હતા ત્યારે તેમની સમક્ષ વાલિયો લૂંટારો ઉપસ્થિત થયો ત્યારનો સમગ્ર પ્રસંગ જાણીતો છે. નારદજી જ તેને સમજાવે છે કે તે જે કંઈ કરી રહ્યો છે તે પાપકર્મ છે અને તેના આ કર્મનું ફળ તેણે જ ભોગવવાનું આવશે. તેના આ કર્મ માટે તેના પરિવારજનો કે કોઈ જ પ્રિયજનો સાથ આપી શકવાના નથી. જ્યારે વાલિયા લૂંટારાએ પોતાના પરિવારને પુછી જોયું તો તેને નારદજીની વાત સાચી લાગી અને તેણે રામ નામનો જાપ કરવાનો શરુ કર્યો. આ જ તેનો યોગ અથવા ધર્મ અથવા પૂજા-પ્રાર્થના. વાલિયામાંથી ઋષિ વાલ્મિકી બન્યાની સમગ્ર વાત પણ જાણીતી છે.

ભગવાન સ્વામિનારાયણને ૧૮મી સદીના ભારતવર્ષના મહાન સમાજસુધારક અને ધર્મપ્રવર્તક તરીકે પણ જોવામાં આવ્યા છે. ૧૪મી સદીમાં આદિકવિ નરસિંહ મહેતા નાત-જાતના ભેદભાવ ભૂલીને હરિજનવાસમાં પણ ભજન-કીર્તન કરવા પહોંચી જતા હતા અને નાગરી નાતમાંથી નાતબહાર મૂકાવાની પરિસ્થિતિનો પણ હસતા મુખે સામનો કર્યો હતો. ભગવાન સ્વામિનારાયણ પ્રત્યે વાલ્મિકી પરિવારના સગરામ ભગતને અપાર સ્નેહ અને અનન્ય ભક્તિભાવ. તેની આંખોમાં ભગવાન પ્રત્યેની ભક્તિ અને પ્રેમ નીતરતો જોઈ શકાય. સગરામ ભગતનો આગ્રહ કે ભગવાન પોતાના કુબામાં પધરામણી કરે અને પોતાને તેમની સેવા કરવાનો અવસર પ્રાપ્ત થાય. એક દિવસ ભગવાન સ્વામિરાયણ ખરેખર સગરામ ભગતના કુબામાં પહોંચી ગયા અને તેની સેવા-ભક્તિનો સ્વીકાર કર્યો. ભગવાન શ્રીરામની વર્ષોથી પ્રતીક્ષા કરી રહેલી શબરીના આંગણે જેમ ભગવાન એક દિવસ અચાનક પહોંચી ગયા અને શબરીના ચાખેલાં યાને એઠાં બોર ગ્રહણ કર્યા હતા એમ ભગવાન સ્વામિનારાયણે પણ સગરામનો પ્રસાદ સ્વીકાર કર્યો. કર્મનું ફળ અને ધર્મનું ફળ સમયસર મળે જ છે.

જસ્ટ ટ્વીટ :

"ભગવાન ભજી લેવા."

- પૂજ્ય પ્રમુખ સ્વામી મહારાજ

# દમદાર ડી-માર્ટ...!! 'ડેઈલી ડિસ્કાઉન્ટ, ડેઈલી સેવિંગ્સ' ટેગ લાઈન પર છલકાતી ટ્રોલી...!!

**Hello ફ્રેન્ડસ!**
**સંજય થોરાત'સ્વજન'**
mail@sanjaythorat.com

આ જમાનો બ્રાન્ડનો છે. વિશ્વની કેટલીએ બ્રાન્ડ જે આપણને ગમે છે કે જેના આપણે ફેઝી છીએ કે જેઆપણી પાસે હોય એવી ઈચ્છા હોય. અરમાની, ક્રોકોડાઈલ, રાડો, લેવીસ, પેપે જીન્સ, લોઈએલ, ડોમીનો, મેકડોનાલ્ડ... નામ લેતા જઈએ અને આખો સામે એ પ્રોડક્ટ દેખાવા લાગે... વિશ્વની અનેક બ્રાન્ડની જન્મકથા એકદમ જોરદાર અને પ્રેરણાદાયી છે, કેટલીક રોમાંચક તો કેટલીક તો અવિશ્વસનીય છે. કેટલીક બ્રાંડ તો એના લોગોથી જ ચાલી જાય છે, કારણ કે એણે એટલી એની પ્રોડક્ટ પોપ્યુલારીટી મેળવેલી હોય છે. એવી જ એક રોમાંચક કહાની તમને-મને સૌને તગડા ડિસ્કાઉન્ટમાં ટ્રોલી ભરી આપતાં ડી-માર્ટની છે!

મોલ કલ્ચર ભારતમાં આવ્યું અને રિટેલ માર્કેટમાં ખરીદીની વ્યાખ્યા બદલાઈ ગઈ. હાથમાં કપડાંની થેલી કે કોઈ તમાકું - મહેંદીની જાહેરાતો વાળો મોટો થેલો લઈને કરિયાણાની દુકાને ઊભા રહેતાં સ્ત્રી-પુરુષો ભીડમાં પોતાની યાદ મોદીને પકડાવી પોતાની વસ્તુઓ મળે એ માટે ડોક ઊંચી કરીને રાહ જોતાં હતાં! દુકાનદાર જે માલ પહેરાવે એ લઈ લેવાનો, કોઈ ચોઈસ નહીં અથવા તો ખૂબ ઓછી ચોઈસ. ભાવતાલ તો કયાંથી કરી શકાય ? એકાદ બે વસ્તુ ન પણ મળે, અથવા ભૂલી જઈએ કે દુકાનમાં રહી જાય એ નુકશાન વધારાનું... ટૂંકમાં દુકાનમાં જઈને ખરીદી કરવી એટલે એક મહત્ત્વનું સમય માંગી લેવું કાર્ય હતું.

મોલ આવ્યા બાદ ખબર પડી કે અંગુર તુવેરદાળ કરતાં પણ સારી અને સસ્તા ભાવની તુવેરદાળ હોય છે. ચોખા-ઘઉંનાં તો અઢળક ઓપ્શન. તેલના ડબ્બા કે બિસ્કીટ, કપડાં કે શેવિંગ ક્રિમ, સાબુ કે પેસ્ટ... અને આ બધું એક જ જગ્યાએ લાઈનબદ્ધ ગોઠવેલું હોય. આપણે જાતે હાથમાં જોઈને કિંમત - ક્વૉલિટી સરખાવીને ટ્રોલીમાં મુકી શકીએ. અને આ બધું પાછું એ.સી.ના ઠંડા માહોલમાં! આ મોલમાં એક મોટું નામ એટલે સામાન્ય જનતાનું સેવિંગ કરાવતો ડી માર્ટ મોલ! ભારતીય ગ્રાહક માટે આ નામ નવું નથી, અથવા કહો કે લગભગ બધાંને ખબર છે. મેટ્રો - અર્બન સિટી સુધી પહોંચેલો ડી-માર્ટ બહુ જલ્દી મોટાં ગામ કે તાલુકા પ્લેસ પર પણ અડ્ડો જમાવે તો નવાઈ નહીં !

ડી-માર્ટ બ્રાન્ડના સર્વેસર્વા એટલે રાધાકૃષ્ણ દમાણી. બિરલા-અંબાણીની જેમ એ કયારેય લાઈમ લીટમાં નથી આવતા. પ્રસિદ્ધિ-મુલાકાત-જાહેરાત-ટીવી ઈન્ટરવ્યુમાં એ દેખાતા નથી એટલે સૌથી વધુ લાભ લેતી જનતાને જ ડી-માર્ટના આ દમદાર માલિકની જાણ નથી. 'સ્ટોક એક્સચેન્જ'માં શેર બ્રોકર તરીકે જાણીતા દામાણી ભારતમાં પગપેસરો

> તકદીર ખુદ ખુદાએ લખી પણ ગમી નથી,
> સારું થયું કે કોઈ મનુજે લખી નથી.
> શ્રદ્ધાનો હો વિષય તો પુરાવાની શી જરૂર,
> કુરઆનમાં તો કયાંક પયગમ્બરની સહી નથી!
> - જલન માતરી

કરતી રિટેલ સંસ્કૃતિને ઓળકીને આ ક્ષેત્રે આવવાનો નિર્ણય કર્યો. શરુઆતમાં પોતાનું સ્વતંત્ર આઉટલેટ કરવાની જગ્યાએ એમણે નવી મુંબઈ ખાતે આવેલા નેરુળમાં ત્યાંની અપના બજાર દુકાન વેચાતી લઈ લીધી. એ એમણે એક વર્ષ ચલાવી જોયું, અને વિશ્વાસ બેસતાં એમણે ૨૦૦૨માં સાલમાં 'ડી ફોર દામાણી' એટલે કે ડી-માર્ટ ચાલું કર્યું!

મુંબઈનાં પવઈમાં પ્રથમ ડી-માર્ટ શરુ થયું, કોઈ જોરશોરથી જાહેરાત નહીં. માત્ર વસ્તુઓ માર્કેટ રેટથી સસ્તી છે એવી જાહેરાત ચાલુ કરી. એમનો એક જ ઉદ્દેશ્ય કે ગ્રાહકને એમ.આર.પી. કરતા નીચા ભાવે માલ વેચવો. એમણે જીવન જરૂરિયાતની વસ્તુને પ્રાધાન્ય આપ્યું. એકના ભાવમાં બે વસ્તુ ઑફર કરતા થયા. અને એટલે એમની જાહેરાત ત્યાંના ગ્રાહક જ કરતા થયા. જોતજોતામાં ઘરાકી એટલી વધી કે એમને સ્ટાફ વધારવો પડ્યો. અને સફળતાથી વ્યાપારનો વિસ્તાર કરવાનું ચાલું કર્યું. ડી-માર્ટની એક ખાસ પૉલિસી છે, એણે કોઈ પણ શોરૂમ ભાડે રાખ્યો નથી. બધાં જ ડી-માર્ટ પોતાની માલિકીના છે. એણે રાતોરાત માલદાર થવા ઠેકઠેકાણે ભાડાની જગ્યા લઈને ધંધો કરવાની ઉતાવળ કરી નહીં. ધીમે ધીમે એમણે ધંધાનો વિસ્તાર કર્યો જેથી નિયંત્રણ રાખી શક્યા.

ડી-માર્ટના માલિક દમાણીએ માલ ભરવા બાબતે ચોક્કસતા રાખી જેથી આઉટ ઑફ સ્ટોકનું બોર્ડ કયારેય મારવું પડ્યું નથી. રોજબરોજની વપરાશની વસ્તુઓ એમણે વ્યાપારી પાસેથી રોકડેથી ખરીદવાનું ધોરણ રાખ્યું જેથી મહત્તમ ભાવતાલ કરી શકે. પોતે નફાનું પ્રમાણ માત્ર પાંચ ટકા રાખીને બાકીની છૂટ ગ્રાહકને આપી દીધી. અને એના કારણે ઘર વપરાશની વસ્તુ પર ગ્રાહકને ફાયદો થતા કરિયાણા દુકાનદારને જબરદસ્ત ફટકો પડ્યો. આજે તો બીજા મોલ માલિકો પણ રોકડેથી માલ લેવા લાગ્યા છે, પણ આ શ્રેય ડી-માર્ટને જાય છે !

ડી - માર્ટની બીજી એક ખાસિયત એટલે મોલ ચકાચક રાખવામાં, ઈન્ટિરિયર બનાવવામાં કયારેક પૈસા ખર્ચ કરતા નથી. ગ્રાહકને સહેલાઈથી વસ્તુ મળે, સરખાવી શકે એટલા ખાનાં અવશ્ય બનાવે છે, જેથી એનો એ ખર્ચ પણ બચી જાય છે. ડી-માર્ટ બધા જ મોલ એસી છે, પણ એકદમ સાદા છે. ડીમાર્ટની કોઈ પણ પ્રોડક્ટ પર મિનિમમ ૩ ટકા ડિસ્કાઉન્ટ મળે જ છે. ડેટોલ-ગોદરેજ જેવી સ્ટાન્