સુપ્રભાતમ્

સુરેશ પ્રા. ભટ્ટ
99789-26251

સલામી સવારની..

પડી ન અહીં વરસાદની, સત્તા-રસ પીએ છે,
નેતાઓ અહીંના પાણી નહીં કોમ-રસ પીએ છે
પીએ છે બધા અહીં રૂધિર ગરીબોની રગોનું
પીતા નથી અહીં કોઈ પાણી, સોમ રસ પીએ છે
(નગરમાં પાણીની કયાં જરૂર છે?!)

હાઈકુ

દંભ દેખાડા
કરી, નેતાઓ જેમ -
બનાવે મૂર્ખ...
(વાદળો પણ...
(જેવા સાથે તેવા)

ગાંઠતાં નથી,
અતિભારે ને પણ -
રીઢાં વાદળો...
(ગુન્હેગારો કાયદા જેમ)

ચિંતન

ન યેન્દ્રસ્ય સુખં કિંચન્ સુખં ચક્રવર્તિનઃ ।
સુખમસ્તિસ્ક વિરત્કસ્ય મુનિરેકાન્તજિવિનઃ ॥

ઉપરોક્ત શ્લોક અધ્યાત્મ રહસ્યમાંથી લેવામાં આવેલ છે.

ઈંદ્ર કે ચક્રવર્તીને પણ સુખ નથી, સુખ માત્ર વિરક્ત અને એકાંતસેવી મુનિ ને જ છે.

રાજાઓના રાજા ઈંદ્ર કે વિશ્વની સત્તા ધરાવનાર જગતપતિ ને પણ અનેક આપત્તિ અને ચિંતાઓનો ભાર હોય છે તે કયારે પણ સુખ-શાંતિનો અનુભવ લઈ શકતા નથી. સંપત્તિમાં સુખ નથી.

જયારે જગતની નિસ્પૃહ રહી વિરક્ત - ત્યાગી - કોઈમાં - કંઈ પણ અપેક્ષા રાખ્યા વિના - વિરક્ત અને મૌન રહેનાર જ સાચાં સુખ-શાંતિનો સાચો અનુભવ લઈ શકે છે.

સુવિચાર

- સ્વતંત્ર થયા પછી પણ ગુલામીની દુર્ગંધ આવે તો સ્વતંત્રતાની સુવાસ નહીં ફેલાય - **સરદાર પટેલ**
- સુખ અને દુઃખની સંસારમાં એટલી બધી ભેળસેળ દેખાય છે કે સુખ ખરેખર છે જ નહીં એમ જ લાગે. ખરી રીતે તો ઈશ્વર રાખે એ સ્થિતિમાં રહેવામાં સુખ માનવું જોઈએ - **અખંડ આનંદ**
- જીવો અને મરો કોઈ ઉત્તમ ઉદ્દેશ માટે, પ્રામાણિક રહો અને પોતાની પાછળ ગુણોની સ્મૃતિ મૂકીને જાવ, જેને સમયની આંધીઓ કદી નષ્ટ ન કરી શકે - **રામધારીસિંહ દિનકર**
- સર્વશ્રેષ્ઠ ચિકિત્સક તો તે જ છે જે બહુધા ઔષધોને વ્યર્થ માને છે - **પાવલોવ**
- કામ ઓછું કરવાથી કે આરામ કરવાથી દીર્ઘાયુષ્ય મળી જતું નથી - જેમ ઘડિયાળ બંધ કરવાથી સમય થંભાવી શકાતો નથી - **માર્ક ટ્વેઈન**
- સુધારો તો ખામીઓનું સંશોધન માત્ર છે, ક્રાંતિ શક્તિનું પરિવર્તન છે - **લેનિન**
- આજનું ઔષધ : કોકમનો ઉકાળો કરી તેમાં થોડુંક સિંધવ મીઠું નાખી પીવાથી આફરો ચડ્યો હોય તેમાં તરત રાહત થાય છે

(સંકલન : દીપક વી. આશરા)

બોધકથા

ઘણીવાર મનુષ્ય કારણ વગર ઈર્ષાળું થઈ જતો હોય છે. ઈર્ષ્યા માણસને નબળા બનાવે છે.

એક આશ્રમમાં ગુરુ એમના દસેક શિષ્યો જોડે રહેતા હતા. દસનીમવે એક આનંદ માટે ગુરુને જરા વિશે, લાગણી હતી. આ જોઈને અન્ય નવને ઈર્ષ્યા થતી. એ લોકો વિચારતા કે અમે પણ આનંદની જેમ ગુરુદેવની એટલી જ સેવા કરીએ છીએ. તો પણ ગુરુજી અમારા કરતાં આનંદને કેમ વધુ સ્નેહ કરતા હશે ? જયારે ગુરુને શિષ્યોની આ વાતની ખબર પડી ત્યારે શિષ્યોને પાઠ ભણાવવા એક યુક્તિ કરી. ગુરુદેવ પોતાના સાથળના ભાગ ઉપર એક કાચી કેરી બાંધી દીધી. એની ઉપર કાપડનો પાટો બાંધી દીધો. આ જોઈ શિષ્યોએ ગુરુદેવને કારણે પૂછ્યું. ગુરુદેવે કહ્યું કે મારા સાથળ ઉપર એક મોટી ગાંઠ જેવું છે. જેનાથી મને ખૂબ પીડા પણ થાય છે. સાતેક દિવસમાં પેલી કેરી પાકી ગઈ એમાંથી રસ નીકળવા લાગ્યો. ગુરુદેવ અમથી બૂમો પાડવા લાગ્યા. એમણે બધા શિષ્યોને બોલાવીને કહ્યું, 'હવે આ ગાંઠ પાકી ગઈ છે, એમાંથી પરુ નીકળી રહ્યું છે, પીડામાંથી છુટકારો મેળવવાનો એક જ ઉપાય છે, તમારામાંથી કોઈ પોતાના મોઢેથી આ પરુ ચૂચી લે તો જ આ દર્દથી મારો છૂટકારો થશે.' આ સાંભળી પેલા નવ કંઈ બોલ્યા વગર ઓરડાની બહાર ચાલતા થયા. આનંદ એક જ ગુરુ પાસે જઈ ગાંઠમાંથી પરુ ચૂસવા લાગ્યો. આનંદને પરુ નહીં પણ રસ ચૂસવાનો હતો. આ ઘટના પછી કોઈ પણ શિષ્યને આનંદની ઈર્ષ્યા ના કરી.

અવિશ્વાસની દરખાસ્ત બેઉ પક્ષે ઉપકારક

તંત્રીસ્થાનેથી...

બધા જાણતા હતા કે સ્વબળે સરકાર રચી શકે એટલી બેઠકો ધરાવતી ભારતીય જનતા પાર્ટીના નેતૃત્વ વાળી સરકાર સામે વિરોક્ષ પક્ષ માથાં પછાડે તો પણ એનું રૂંવાડું ફરકે એમ નહોતું. પરંતુ ચાર ચાર વરસ લગી એકહથ્થુ સત્તા ભોગવી આગામી પાંચ વરસ માટે પણ વિકલ્પ વિહોણા બની ગયેલા વડાપ્રધાન સામે અરીસો ધરવાની જરૂર તો હતી જ. વડાપ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીએ પણ દેશ અને દુનિયામાં પોતાની ઈમેજ સુધારવાની આ તક ઝડપી લીધી અને જેને પોતાની વિરુદ્ધ જે બોલવું હોય તે બોલવા દીધું. આથી કમ સે કમ એટલું તો નક્કી થયું કે સરકાર પાસે એ જે રીતે વર્તે છે એ માટે જરૂરી એવું જોઈએ તે કરતાં વધુ સમર્થન છે. પાંચ વર્ષ માટે પ્રજાએ ચૂંટી મોકલાવેલા મોદી સમર્થકો પૈકી માત્ર થોડાક જ કાંગરા ખર્યા છે - તેલુગુ દેશમ અને શિવસેનાને વાંકુ પડ્યું છે, પરંતુ જયારે બિજુ પટનાયકના નામે ઓળખાતી ઓડિશાની પ્રાદેશિક પાર્ટી સુધ્ધાં વિરોધમાં જવાને બદલે વૉક આઉટ કરીને જ જંપી જાય ત્યારે યુપીએનાં ઘટક જૂથોએ જરૂર દિલ્હી દૂર હોવાનો અહેસાસ અનુભવ્યો હશે. રાહુલ ગાંધી માટે મોકળું મેદાન હતું અને પોપટ બરાબર પઢીને આવ્યો હતો, પરંતુ એણે જ નાટકીય અભિનય કર્યો એને ફલોપ કરી દેવાની અંતનિર્હિત ક્ષમતા સિનિયર સુપરસ્ટારમાં હતી જ. વળી ઓછામાં પૂરું ગરિમાના મુદ્દે આજ્ઞાંકિત મહિલા સ્પીકરની ટકોર સાંભળવી પડી ! મોદીની જગ્યાએ વાજપેયી હોત તો એમણે રાહુલ એમને ભેટી પડવાની ચેષ્ઠા કરે એ પહેલાં જ ઊભા થઈ એને આલિંગન આપી દીધું હોત. મોદીએ એમની બેઠક પરથી ઊભા કરવા અઘરા છે, તે આખી દુનિયાએ જોયું - કોંગ્રેસ માટે આ ભોંઠપ ઓછી ન ગણાય. મોદી પાસે મુદ્દા નહોતા પણ ૨૦૨૪માં પણ વિપક્ષ આવી જ બીજી અવિશ્વાસની દરખાસ્ત રજૂ કરે એવી કટાક્ષમય શુભેચ્છા જરૂર હતી ! વિપક્ષ પાસે કુલ મળીને ૧૨૬ સાંસદો હતા. આ સંજોગોમાં હવે એ આંકડો ૨૦૧૯ની ચૂંટણીમાં બેવડાય તો પણ ૨૭૨ના મેજિક સત્તાલક્ષી આંકડે તો પહોંચી ન શકે. અવિશ્વાસની દરખાસ્તથી વિપક્ષને એની મર્યાદાઓનો અણસાર આવી જવો જોઈએ.

ઓરી અને રૂબેલાની રસી એ શું ષડયંત્ર છે...?

તન દુરસ્તી

મહેન્દ્ર ગજ્જર
ડૉ. દિનેશ રાઠોડ

(ગતાંકથી આગળ...)

આ અભિયાન સમુદાયમાં રોગપ્રતિકારક શક્તિનું ઝડપી નિર્માણ કરવાનો અને રોગનાં પ્રસરણની શૃંખલાને તોડવાનો લક્ષ્યાંક ધરાવે છે. ધર્મને ધ્યાનમાં લીધા વિના તે દેશભરના ૯ મહિનાથી ૧૫ વર્ષની વય ધરાવતા છોકરાઓ અને છોકરીઓ એમ તમામ બાળકોને આપવામાં આવનાર છે. રસી જ્યારે બાળકો શિશું હોય – ચાલતા શીખતા હોય ત્યારે નહીં, પરંતુ કિશોરાવસ્થાના તબક્કા દરમિયાન મૂકાવી જોઈએ.

બાળકોને ચેપ લાગવાનું જોખમ સૌથી વધુ હોય એવા સમયગાળા એટલે કે બાલ્યાવસ્થા દરમિયાન પર્યાપ્ત રક્ષણ સુનિશ્ચિત કરવા માટે ઓરીની રસી આપવી મહત્ત્વપૂર્ણ હોય છે.

ડબલ્યુએચઓ ભલામણ કરે છે કે જે દેશોમાં શિશુઓમાં ઓરીથી મૃત્યુનું પ્રમાણ વધુ હોય ત્યાં ઓરીના સમાવેશવાળી રસી ૯ મહિનાની વયે મૂકાવી જોઈએ. એમઆર રસીનો પ્રથમ ડોઝ ૯ મહિના પૂર્ણ થયા પછી ૧૨ મહિના સુધીની વયમાં આપવો જોઈએ અને બીજો ડોઝ ૧૬-૨૪ મહિનાની વચ્ચે આપવો જોઈએ. પ્રવર્તમાન એમઆર અભિયાન હેઠળ અગાઉ આપવામાં આવેલી રસીના (અભિયાન અથવા સાર્વત્રિક રસીકરણ મારફતે) ડોઝને ધ્યાનમાં લીધા વિના ૯ મહિનાથી ૧૫ વર્ષથી ઓછી વયજૂથમાં આવતા પ્રત્યેક બાળકને રસીનો પૂરક ડોઝ આપવાની જરૂર છે.

રસીકરણ અભિયાન દરમિયાન ઉપયોગમાં લેવામાં આવતી સોંય સુરક્ષિત હોતી નથી. ઓરી–રૂબેલા અભિયાન હેઠળ સિરિન્જિસ અને સોંય સ્ટરાઈલ પેકેજિસમાં આવે છે અને તે ઓટો–ડિસેબલ સિરિન્જિસ હોય છે, જેનો પુનઃઉપયોગ કરી શકાતો નથી.

પિડિયાટ્રિશિયન્સ બાળકને અગાઉથી રસી આપી દીધી હોવાને લીધે અથવા તેમને લાગે છે કે આ બાળકનાં આરોગ્યને નોંધપાત્ર અસર કરતી નથી એટલા માટે આ અભિયાનને ટાળવાની સલાહ આપી રહ્યાં છે.

પોતાના પિડિયાટ્રિશિયન અથવા આરોગ્ય કેન્દ્રોમાં ઓરીની રસી મેળવી લીધી હોય તેવા બાળકોએ પણ અભિયાન દરમિયાન એમઆરની રસી લેવી જોઈએ. એ બાબત નોંધવામાં આવી છે કે રસી મેળવેલા અમુક બાળકોને પણ આ રોગ થઈ રહ્યો છે, તેથી અભિયાન દરમિયાન પૂરક ડોઝ બાળકને વધારાનું રક્ષણ પૂરું પાડે છે. ઓરી બાળપણમાં થતાં મૃત્યુનું કારણ બનતો મુખ્ય રોગ છે અને રૂબેલાથી જીવનપર્યંત જન્મજાત ખામી આવે છે. બંને રોગનો ઉપચાર નથી, પરંતુ તેમને એમઆર રસી લઈને રોકી શકાય છે. બાળકોને સાર્વત્રિક રસીકરણ કાર્યક્રમ અને અભિયાન દરમિયાન રસી મૂકાવવી મહત્ત્વપૂર્ણ છે.

કેટલાંક સમુદાયના સભ્યો એવા પ્રશ્નો ઊભા કરે છે કે આરોગ્ય તંતે એમઆર અભિયાન માટે માત્ર સરકારી શાળાઓને જ કેમ પસંદ કરી છે અને મોટી ખાનગી શાળાઓને કેમ નહીં ? એમઆર રસીકરણ અભિયાન તમામ શાળાઓમાં હાથ ધરવામાં આવશે, પછી પછી તે સરકારી શાળા હોય કે ખાનગી શાળા. એમઆર અભિયાન દેશભરમાં ઓરીને નાબૂદ કરવા માટે અને રૂબેલા તથા જન્મજાત રૂબેલા સિન્ડ્રોમ (સીઆરએસ)ને નિયંત્રિત કરવા માટે હાથ ધરવામાં આવી રહ્યું છે, જેના માટે ચેપનું જોખમ ધરાવતા તમામ બાળકોને રોગની શૃંખલા તોડવા માટે રસી આપવી જરૂરી છે.

આ સરકારી કાર્યક્રમ છે અને તેથી સરકારી શાળાઓમાં અમલ કરવામાં આવ્યો છે, પરંતુ ખાનગી શાળાઓને શા માટે આ રસી સ્વીકારવાની ફરજ પાડવામાં આવી રહી છે ? એમઆર અભિયાન દેશભરમાં ઓરીને નાબૂદ કરવા માટે અને રૂબેલા તથા જન્મજાત રૂબેલા સિન્ડ્રોમ (સીઆરએસ)ને નિયંત્રિત કરવા માટે હાથ ધરવામાં આવી રહ્યું છે, જેના માટે તમામ અરક્ષિત બાળકોને રોગની શૃંખલા તોડવા માટે રસી આપવી જરૂરી છે. એમઆર અભિયાનમાં અપાતો ડોઝ નિયમિતપણે અપાતા ડોઝ સિવાયનો પૂરક ડોઝ છે.

આ અભિયાન ખાનગી અને સરકારી એમ બંને શાળાઓમાં હાથ ધરવામાં આવશે. ૯ મહિનાથી ૧૫ વર્ષથી ઓછી વયજૂથમાં આવતા છોકરાઓ અને છોકરીઓ એમ તમામ બાળકોને રોગ નાબૂદ કરવા માટે અને સમક્રમણની શૃંખલાને તોડવા માટે રસી અપાવવી આવશ્યક છે.

યાદ રાખો :

(૧) ઓરી

ઓરી એક જીવલેણ રોગ છે, જે વાઈરસ દ્વારા ફેલાય છે. બાળકોમાં ઓરીને લીધે વિકલાંગતા અને અકાળે મૃત્યુ થઈ શકે છે.

(૨) રૂબેલા

રબેલા એક ચેપી રોગ છે, જે વાઈરસ દ્વારા ફેલાય છે. તેના લક્ષણ ઓરી રોગ જેવા હોઈ શકે છે. તે છોકરો અને છોકરી બંનેને ચેપગ્રસ્ત બનાવી શકે છે. જો કોઈ સ્તી ગર્ભાવસ્થાના આરંભિક તબક્કામાં તેનાથી ચેપગ્રસ્ત બંને તો કંજેનિટલ રૂબેલા સિન્ડ્રોમ (સીઆરએસ) થઈ શકે છે, જે તેના ગર્ભ અને નવજાત શીશું માટે ઘાતક સાબિત થઈ શકે છે.

- યાદ રાખવા જેવી બાબતો

(૧) આ અભિયાન દરમિયાન આ રસી ૯ મહિનાથી ૧૫ વર્ષની ઉંમર ધરાવતા તમામ બાળકોને જરૂર અપાવવી જોઈએ.

(૨) આ રસીને તમામ શાળાઓ, આઉટરીચ સેશનો, આંગણવાડી કેન્દ્રો અને સરકારી સ્વાસ્થ્ય કેન્દ્રો પર મૂકવામાં આવશે.

અનુસંધાન પાના નં ૭ પર

વાત સાહિત્ય, સ્પર્ધાની અને બીજી ઘણી બધી

મોરપીંછના રંગ

ડો. કનૈયાલાલ ભટ્ટ

'ગુજરાતી ભાષાના સુપ્રસિદ્ધ કવિશ્રી રવેશ રંજાડીનો નેશનલ બૂકફેરમાં કાવ્યપાઠ' આવા સમાચાર સવારના પહોરમાં અખબારોના પ્રથમ પાને વાંચતા જ અમારા નાક અને કાન બન્ને ચમક્યા. આ રવેશ ક્યાં કવિ છે ? એ તો ઈન્કમટેક્ષ વિભાગમાં અધિકારી છે. અને હજી તો હમણા જ મારી પાસે પોતાના બે ચાર જોડકણા કાવ્યો લઈને આવેલા અને મને કહેલું કે 'જીવનમાં પ્રથમવાર આ કવિતાઓ લખી છે એને જોઈ આપો, અને આપને યોગ્ય લાગે એવા બધા જ સુધારા વધારા કરવાની આપને છૂટ છે' એમ કહીને મારી સામે રૂપિયા પાંચ હજારનું કવર મૂકેલું, મેં પૂછ્યું કે આ શેના રૂપિયા છે ? તો કહે 'આ કવિતાઓ સુધારશો એના મહેનતાણાના' જો કે એ રૂપિયાઓનો અસ્વિકાર કરીને મેં એમના જોડકણાઓ સુધારી આપેલા. બે ત્રણ મહિના પહેલાની આ ઘટના અને આજે આ ગુજરાતી ભાષાના સુપ્રસિદ્ધ કવિ? મેં તો સૌ પ્રથમ એ અખબારના તંત્રીશ્રીને ફોન કર્યો કે આજે તમે જે સાહિત્યના સમાચાર છાપ્યા છે તે કવિને ઓળખો છો ખરા ? તો તેમણે કહ્યું કે 'ના' તો પછી પ્રથમ પાને આવા હેડિંગ સાથે સમાચાર કંઈ રીતે છાપ્યાં? આ કવિ સંમેલનમાં બીજા પણ સારા અને ખરેખર સુપ્રસિદ્ધ કવિઓ ય હતા. કે જેમણે વર્ષોથી કવિતાનું સેવન કર્યું છે. શબ્દની સાધના કરી છે. એમના કોઈના નામ નહીં અને આ જોડકણા કરનારને તમે સુપ્રસિદ્ધ કવિ તરીકે છાપીને જાણનાર અને શિક્ષિત વાચકોમાં તમે તમારી જ પ્રતિષ્ઠા ગુમાવો છો, આવા પ્રબુદ્ધ વાચકોનો વિશ્વાસ તમે ગુમાવશો તો તમારું અખબાર પછી કોણ વાંચશે ? ત્યારે અખબારના તંત્રીશ્રીએ ખુલાશો કર્યો કે 'અમને તો બૂકફેરના લેટરહેડ પર પ્રેસનૉટ લખીને મોકલવામાં આવી એટલે અમે એને છાપી 'પછી મેં બૂકફેરના આયોજકશ્રીને ફોન કરીને પૂછ્યું કે' તમે આ શ્રી રવેશ રંજાડીને ઓળખો છો ?' તો આયોજકશ્રીની પણ 'ના' આવી. મેં કહ્યું કે ગઈ કાલે બૂકફેરમાં કવિ સંમેલન યોજાયું હતું. એ આપને ખ્યાલ છે? તો કહે, હા, એમાં માધવ રામાનુજ, વિનોદ જોશી, ચિનુ મોદી, રાજેન્દ્ર શુકલ એ બધા હતા. મને થોડી ખુશી થઈ કે ચાલો, આયોજકશ્રી સારા કવિઓના નામ તો જાણે છે. પછી મેં કહ્યું આજનું અખબાર વાચ્યું ? એમાં ગુજરાતી ભાષાના સુપ્રસિદ્ધ કવિ તરીકે શ્રી રવેશ રંજાડીનું નામ હેડિંગમાં છે. અને બીજા તમે જેમના નામ કહ્યા એમના એકેયના નામ સુદ્ધા નથી છપાયા. તો કહે, સાહેબ અમારે ઓફિસના બીજા અનેક કામો હોય છે તેથી અમે સ્થાનિક કવિમિત્રોને બોલાવીને આ સાહિત્ય – બાહિત્યનું આયોજન તેમને સોંપી દઈએ છીએ. તેઓ જ બધા સાથે સેટિંગ કરી લે છે.'

એક વખત એક યુનિવર્સિટીનો યુવક મહોત્સવ યોજાયેલો, જેમાં મારે 'પાદપૂર્તિ, ગઝલ શાયરી, કાવ્યલેખન, એકપાત્રિય અભિનય અને એકાંકી નાટકના નિર્ણાયક તરીકે જવાનું થયેલું. બપોરે કાવ્ય, ગઝલ, પાદપૂર્તિની સ્પર્ધાઓ, તેમાં બે સ્પર્ધકો લખવાને બદલે ગાવા માટે આવેલા. (ધન્ય છે તેમની કૉલેજના સાંસ્કૃતિક પ્રવૃતિના અધ્યાપકોને) મારી સાથે બીજા બે નિર્ણાયકો હતા, તેઓ બન્ને ગુજરાતી વિષયના અને પીએચ.ડી થયેલા. એકને મેં પૂછેલું કે તમે શેની ઉપર પીએચ.ડી કર્યું છે ? તો મને કહે 'રમેશ પારેખ ઉપર' મને આનંદ થયો કે ચાલો, આ સાહેબને તો છંદ અને લયની સૂઝ હશે. વળી મેં પૂછ્યું કે રમેશ પારેખ એટલે એમના ગીતો ઉપર કે ગઝલો ઉપર કે સમગ્ર? તો એ અધ્યાપક મિત્ર કહે, 'રમેશ પારેખની નવલકથાઓ ઉપર' મેં પૂછ્યું કે તમારા ગાઈડ કોણ છે ? તો એમણે યુનિવર્સિટીના એક જાણીતા પ્રોફેસરનું નામ આપ્યું. જો કે મેં એ અધ્યાપકશ્રીને ખુલાસો ના કર્યો કે રમેશ પારેખે કોઈ નવલકથા લખી જ નથી. જે હોય તે.. બીજા નિર્ણાયક પણ એ જ કોલેજના. પૂર્વ પ્રમુખ રહી ચૂકેલા. હવે તેમને સાહિત્ય સાથે કોઈ લેવાદેવા નહીં. પણ યુનિવર્સિટી કક્ષાએ નિર્ણાયકમાં મારી સાથે હતા. જો કે એ બન્ને એ મેં જે નિર્ણયો આપ્યા એમાં કોઈ દલીલ કે ફેરફાર કર્યા નહીં. સીધી સહીઓ જ કરી હતી. કેમ કે તેઓયે સેટિંગ કરીને જ આવેલા. પણ ગજબ તો એ રાત્રે થયો, એકપાત્રિય અભિનય સ્પર્ધામાં હું નિર્ણાયક, સ્પર્ધા શરું થઈ. મારી સાથે બીજા બે બૂઝર્ગ વડિલ વિદ્વાન દેખાતા નિર્ણાયકો, મને તો એમ થયેલું કે આ બન્ને ખુબ મોટા ડિરેક્ટરો હશે. કદાચ પરેશ રાવળ કે જિતેન્દ્ર ઠક્કર કે અર્ચન ત્રિવેદી વગેરે આમની પાસેથી શિખ્યા હશે. ત્યા રંગમંચ ઉપર એક છોકરી પાગલના પાત્રમાં આવી અને " કાના, ઓ કાના ? તું ક્યાં છે ? એમ કરતા એનો અભિનય શરું કર્યો, મેં એ બન્ને નિર્ણાયકશ્રીઓને વારાફરતી પૂછ્યું કે સાહેબ, આપ જાણો છો કે આ છોકરી શેનું પાત્ર ભજવે છે ? તો બન્નેનો એક જ જવાબ હતો કે " હા, ગોકુળની કોઈ ગોપી છે અને કૃષ્ણ મથુરા છોડીને જતા રહ્યા છે તેથી તેની યાદમાં પાગલ બની ગઈ છે " ત્યારે મારા માનસમાં એકતાકપુરની સિરિયલની જેમ " સેટિંગ, સેટિંગ, સેટિંગ " શબ્દ ત્રણ હથોડા મારી ગયો. પણ મન શાંત કરીને મેં એ બન્ને વડિલ વિદ્વાન નિર્ણાયકશ્રીઓને સમજાવ્યા કે સાહેબ, આ ગોકુળની ગોપી નથી પણ નવલકથા "મળેલા જીવ"ની જીવી છે. અને નાયક "કાનજી"ની યાદમાં એ પોતાનું સંતુલન ગુમાવી દે છે એ નવલકથાનો અંત છે. તે અહીં એકપાત્ર રૂપે રજુ થાય છે. એટલું કહ્યું તો મને ફરી બીજા બે જુદા જુદા આંચકા લાગ્યા. મારી જમણી તરફ બેઠેલા એક વડિલ નિર્ણાયકશ્રીએ કહ્યું કે 'હા, કનૈયાલાલ મુનશીએ ખુબ સારી નવલકથા લખી છે મેં ઘણા વર્ષો પહેલા એ વાંચી હતી. એટલે આજે ભૂલી ગયો છું પણ હવે યાદ આવ્યું' આમ કહીને તેઓ ધ્યાનથી રંગમંચ તરફ જોવા લાગ્યા. આનાથી મોટો આંચકો મને મારી ડાબી તરફથી લાગ્યો જ્યારે એમણે 'મળેલા જીવ'ના લેખક 'નરસિંહ મહેતા' કહ્યા. મને ખરેખર થયું કે જો હું શિક્ષણ મંત્રી હોઉં ને તો આ બન્ને પૂર્વ પ્રોફેસરોના તમામ પેન્શન અને પગાર પરત લેવાના હૂક્મ કરું. (હે પન્નાલાલ પટેલ, સાંભળો છો ને ?) પછી આવા જ પ્રકારની જેના છેડા કે તંતુઓ ક્યાંય ના મળે એવી વાહિયાત અને હાસ્યાસ્પદ વાતો એકાંકીસ્પર્ધા દરમિયાન થઈ. પછી અંતમાં મેં બન્ને વડિલ વિદ્વાનોને વંદન કરીને પૂછ્યું કે સાહેબ, આપ બન્ને દર વર્ષે નિર્ણાયક તરીકે આવો છો ?' તો પ્રેમ ચોપરા જેવું ખંધુ હસીને કહે, ના રે ના ભટ્ટ સાહેબ, આ તો અમે આ કોલેજને ડોનેશન આપ્યું છે એટલે અમારું અહીં નિર્ણાયક તરીકે સેટિંગ કરેલું અને કહેલું કે તમે ચિંતા ના કરતા ત્રીજા જાણકાર નિર્ણાયક કનૈયાલાલ ભટ્ટ છે તેઓ જે નિર્ણય કરે તેમાં સહી કરી નાખજો, ત્યારે મને થયેલું કે આયોજકને પણ રંગમંચ ઉપર બોલાવીને બધાની સામે સો કોરડા મારવાની સજા કરવી જોઈએ. જો કે મેં કાવ્યની કે રંગમંચની કોઈ સ્પર્ધામાં કોઈને સહેજેય અન્યાય થવા નથી દીધો કેમ કે આયોજકોએ મને પૂર્ણ સ્વતંત્રતા અને બન્ને સેટિંગબાજ નિર્ણાયકોને સમજ આપેલી એ માટે આયોજકોને અભિનંદન ખરા હો.

અમેઝિંગ 'એમેઝોન'...!!!

રઝળપાટ

અજય ઉપાધ્યાય

સાલ ૧૯૯૫... વોશિંગટનના એક ઘરના ગેરેજમાં એક પુત્ર પોતાના પિતાને ઈન્ટરનેટ થકી ઓનલાઈન વેપાર કરવાના પોતે શરુ કરવા ધરેલા ધંધામાં ૩ લાખ ડોલર જેટલી મૂડી રોકવા સમજાવે છે. 'ઈન્ટરનેટ એટલે શું?' પિતાનો સવાલ...! 'આપણે ઈન્ટરનેટ પર નહિ પણ, જેફ પર વિશ્વાસ રાખવાનો છે' - માતા ઉવાચ. કટ ટુ વર્ષ ૨૦૧૮... માતા-પિતાના આ વિશ્વાસને ખરો પાડતો હોય એમ ઘરના ગેરેજમાં માત્ર ૩ કોમ્પ્યુટર અને જાતે બનાવેલા સોફ્ટવેરથી શરુ કરેલી કંપનીનો માલિક જેફ બેજોસ દુનિયાનો આજે સૌથી અમીર વ્યક્તિ ડીકલેર થાય છે...! છે ને અમેઝિંગ ? જો કે વાત અમેજીંગની સાથે સાથે એમેઝોનની થઈ રહી છે...! જી હા ફોર્બ્સે હમણાં જ ડીકલેર કરેલા આંકડા મુજબ ૩ લાખ ડોલરથી શરુ થયેલી એમેઝોનનો સ્થાપક જેફ બેજોસ ૧૫૦ અબજ ડોલર સંપતી (૧૦ લાખ કરોડ રૂપિયા) સાથે દુનિયાનો સૌથી અમીર ઈન્સાન બની ગયો છે. એમેઝોનના શેરમાં આવેલા ઉછાળા પછી જેફ ભલે વિશ્વનો સૌથી શ્રીમંત ઈન્સાન બની ગયો હોય પણ એ સ્તરે પહોચવા પાછળ એના આત્મવિશ્વાસ, મહેનત અને દુરન્દેશીતાની કહાની સામાન્ય માનવીની સાથે સાથે પોતાનો બિજનેસ શરુ કરવા માંગતા કે એને સફળ બનાવવા માંગતા દરેક બીજનેસમેનોએ સમજવા જેવી, ફોલો કરવા જેવી છે.

૧૭ વર્ષની નાબાલિક મા ને ખોળે જન્મેલા જેફનો બાપ તો એને એ જ્યારે ૧૮ મહિનાનો હતો ત્યારે જ છોડી જતો રહેલો.જેફ સાવકા બાપ પાસે ઉછર્યો, ભણ્યો અને નાનાને ઘરે રહીને ટેકનોલોજી શીખ્યા પછી કોમ્પ્યુટર સાયન્સનો અભ્યાસ પૂરો કરીને વોલ સ્ટ્રીટમાં ફંડ મેનેજર બની ગયેલો પણ નોકરીના ભાગરૂપે એની નજર એ સમયે અજાયબી જેવી ઈન્ટરનેટ ક્રાંતિ પર લગાતાર હતી, અમેરિકામાં ઝડપથી વધતી ઈન્ટરનેટની લોકપ્રિયતા જોઈને એને થયું મારે પણ આનો લાભ લેવો જોઈએ. જેફને ઓનલાઈન ટ્રેડીંગનો વિચાર તો આવ્યો પણ વેચવું શું ? એકબાજુ એના નવાનવા લગ્ન થયેલા અને બિજનેસ માટે નોકરી પણ છોડવી જ પડે. જેફે ઓનલાઈન વેચી શકાય એવી ૨૦ ચીજોની યાદી તૈયાર કરી. યાદ રહે આ એ સમય હતો જ્યારે ઓનલાઈન રીટેલ એવું નામ હજુ પ્રચલિત થવું બાકી હતું. ૨૦ ચીજોની યાદીમાંથી જેફની નજરે પુસ્તકો ચડી ગયા કેમકે એક તો પુસ્તકોની ઓછી કીમત, વિશાળ શ્રેણી અને બીજું કે એની ડીમાંડ સદાયે રહેવાની આવું વિચારીને નોકરીને તિલાંજલિ આપીને જેફે ૧૯૯૫મા શરુ કર્યું એમેઝોન...!

જેફ કહે છે ' જો તમે લાંબાગાળાનું વિચારશો તો દુખી નહિ થાવ, ઈવન ધંધામાં પણ તાત્કાલિક નફાનું વિચારશો તો સફળતાના ચાન્સીસ ઓછા રહેશે' એમેઝોનના શરૂઆતી તબક્કામાં પણ જેફે આવું જ કરેલું, એણે પણ ૪-૫ વર્ષ સુધી નફો નહિ થાય એમ વિચારીને જુલાઈ ૧૯૯૫મા ગેરેજમાં શરુ થયેલી એમેઝોનનો સિતારો ફક્ત ૩ જ મહિનામાં આસમાનને આંબવા લાગ્યો. પહેલા બે જ વીકમાં એમેઝોનની કમાણી ૨૦૦૦૦ ડોલરે પહોચી ગઈ અને બે મહિનામાં તો અમેરિકાના ૫૦ રાજ્યો અને ૪૫ અન્ય દેશો સુધી એનો પુસ્તકો વેચવાનો ધંધો વિસ્તર્યો. પણ આ બધું આસાન નહોતું. જેફ અને એના સાથીઓ જમીન પર બેસીને પુસ્તકોના પાર્સલો બાંધતા કે એને પોસ્ટ કે ડીલીવર કરવા ઘણીવાર જાતે પણ જતા. ૨૧ મી સદી આવતા આવતા ઘણી ડોટ કોમ કંપનીઓનો ફુગ્ગો ફૂટી ગયો પણ એ છતાયે એમેઝોન વધુ વિકસતી ગઈ અને ૧૯૯૭-૯૮મા જેફે ઓનલાઈન કપડા અને બીજી ચીજો વેચતી કંપનીઓ ખરીદવાની શરૂઆત કરી આમ એમેઝોન માત્ર પુસ્તકો નહિ પણ બીજું પણ વેચવા લાગી અને ૧૯૯૭મા તો આઈપીઓ પણ લાવી તો ૧૯૯૯મા ઈન્ટરનેશનલ વેબ્સાઈટ પણ. જેફ આવકનો મોટો ભાગ ફરીથી ધંધાના વિકાસમાં જ લગાવતો હતો અને આમ પાંચેક વર્ષની મહેનત પછી ૨૦૦૧મા એમેઝોનને નફો હાથ લાગ્યો..!

પોતાની ઓનલાઈન રીટેલ કંપનીનું શરૂઆતમાં કેડેબ્રા.કોમ નામ રાખવાની ઈચ્છા ધરાવનાર જેફે પછીથી એનું નામ જગતની બીજા નંબરની સૌથી લાંબી નદી પરથી 'એમેઝોન' એટલા માટે રાખ્યું કે જેફની ઈચ્છા પુસ્તકોના વેચાણમાં આ કમ્પની એમેઝોન નદીની જેમ દુનિયાની સૌથી મોટી ઓનલાઈન બુકસેલર બને એવી હતી. જો કે એમેઝોન નામ રાખવાનો બીજો ઈરાદો એ પણ હતો કે ઈન્ટરનેટ પર સર્ચ થાય તો આલ્ફાબેટીકલી એ અક્ષર પહેલા આવે મીન્સ કે સર્ફરને એમેઝોન વધુ વહેલું દેખાય...! ખેર પછીથી તો એમેઝોનમાં બુક્સ સિવાય કપડા, ડીવીડી, રમકડા, સોફ્ટવેર ઓર નાં જાને ક્યા ક્યા વેચાવા લાગ્યું. એટલે તો ૨૦૦૧થી એમઝોનનો લોગો પણ એવો જ રખાયો કે જેમાં એક તીર નામના પ્રથમ અક્ષર એ થી શરુ થઈને વચ્ચેના અક્ષર ઝેડ સુધી જાય છે, મીન્સ એમેઝોન પર એ ટુ ઝેડ બધું જ મળે છે...! અને વાત પણ સાચી છે લગભગ કોઈ એવી ચીજ નહિ હોય જે એમેઝોન પર નહિ મળતી હોય. અને મળે જ ને કેમકે ૧૯૯૮થી શરુ કરીને ૨૦૧૮ સુધીમાં એમેઝોને નહી નહિ તો વિવિધ પ્રકારની ઓનલાઈન મ્યુઝીક, સોફ્ટવેર, ફોટોગ્રાફી, ઈ-કોમર્સ, બુક્સ, કપડા, ફૂડસ આઈટમ વગેરે વેચતી સોએક કંપની ખરીદીને એમેઝોનને તગડું બનાવ્યું છે. આજે એમેઝોન ખાલી રીટેલ સેલર ના રહેતા એમઝોન.પ્રાઈમ (ફાસ્ટ ડીલેવરી). એમેઝોન મ્યુઝીક (સંગીત), એમેઝોન આર્ટ, ગેમ્સ, વેબ સર્વિસીસ, સ્ટુડિયો, ડ્રાઈવ (કલાઉડ સોલ્યુશન) જેવા અનેકો વિભાગોથી સમૃદ્ધ છે.

આજે એમેઝોન દુનિયાની સૌથી મોટી ઓનલાઈન રીટેલ કરતી અથવા તો સૌથી મોટી ઈ-કોમર્સ કંપની છે એમાં કોઈ બેમત નથી પણ ત્યાં સુધી પહોચવામાં કામ લાગેલા જેફના થોડા એથીક્સ બિજનેસ શરુ કરવા કે જમાવવા માટે કામમાં લાગે એવા છે. જેફે શરૂઆતમાં જ નક્કી કરેલું કે ઓછા નફ્ફે વધુ વેચાણ કરવું એટલે જ એણે શરૂઆતમાં ઉંચી કીમતથી વધુ નફો મેળવવા કરતા વધુ વોલ્યુમ અને વેચાણ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરેલું. જેફ્નું માનવું હતું કે ઓછો નફો હશે તો વધુ વેપાર માટે કાર્યકુશળતા પર વધુ ધ્યાન અપાશે જેથી ઓછી કીમતે માલ વેચી શકાશે. 'હમેશા નવું કરતા રહો' - જેફે પુસ્તકો તો વેચવા શરુ કર્યા જ પણ એમાં ટોચના સ્થાને પહોચ્યા પછી પણ એણે એમેઝોનની સાઈટ પર વન ક્લિક શોપિંગ, વેરીફીકેશન જેવા નવા વિચારો મુક્યા એટલું જ નહિ પણ જોરદાર હીટ થયેલ એમેઝોન કિન્ડલ ઈ-બુક રીડર જેવી નવીન ચીજથી એમેઝોનનો નફો વધાર્યો. પોતાના કશુક નવું કરવાના મંત્રને આગળ વધારતા જેફે ૨૦૧૩મા અમેરિકાના સૌથી જુના અખબાર 'વોશિંગટન પોસ્ટ' ને ખરીદીને બધાને ચોકાવી દીધેલા એટલું જ નહિ પણ પોતાની નવીનીકરણ યાત્રાને આગળ વધારતા જેફે અંતરીક્ષમાં ઉડાન ભરવા કોમર્શીયલ રોકેટ બનાવવાની પણ જાહેરાત કરી છે. જેફ્નું માનવું છે કે એમેઝોનની આટલી પ્રચંડ સફળતાનું રહસ્ય ગ્રાહકોની ઉત્કૃષ્ટ સેવા છે. આજે પણ એમેઝોનમાં દર બે વર્ષે બે દિવસ દરેક કર્મચારીએ કસ્ટમર કેરમાં વિતાવવા ફરજીયાત છે, ઈવન સીઈઓ જેફે પણ...! જ્યારે ગેરેજમાં એમેઝોન શરુ કરાયું ત્યારે બજેટને લીધે પ્રચાર કે એડવરટાઈઝમેન્ટમાં પૈસા બગાડવાનો પ્રશ્ન જ નહોતો એટલે શરૂઆતથી જ જેફની નીતિ એ રહી કે ઉત્કૃષ્ટ સેવા, કિફાયતી ભાવે વસ્તુ અને બેસ્ટ આફ્ટરસેલ સર્વિસ આપો એટલે ગ્રાહકો જ કંપનીની મૌખિક (માઉથ ટુ માઉથ) પબ્લીસીટી કરતા રહેવાના. ૧૯૯૯મા જગવિખ્યાત 'ટાઈમ' મેગેજીને જેફ્ને 'પર્સન ઓફ ધ યર' તરીકે એમ કહીને નવાજેલા કે એમેઝોનને લીધે દુનિયાભરની ખરીદી કરવાની રીત બદલાઈ ગઈ છે અને મજાની વાત એ છે કે આજે એમેઝોન પર જે મળે છે એમાંથી મોટાભાગની વસ્તુઓ એમેઝોન બનાવતી નથી પણ માત્ર સેલ અને સર્વિસ જ કરે છે અને છતાં પણ આજે દુનિયાની સૌથી મોટી ઈ-કોમર્સ કંપની છે...!

વિસામો :

એમેઝોનના શરૂઆતી દિવસોમાં કર્મચારીઓ જુના બારણાઓનો ટેબલ તરીકે ઉપયોગ કરતા, જેની યાદમાં આજે પણ નવીન આઈડીયા આપનાર કર્મચારીને અપાતા એવોર્ડનું નામ છે 'ડોર ડેસ્ક એવોર્ડ !'