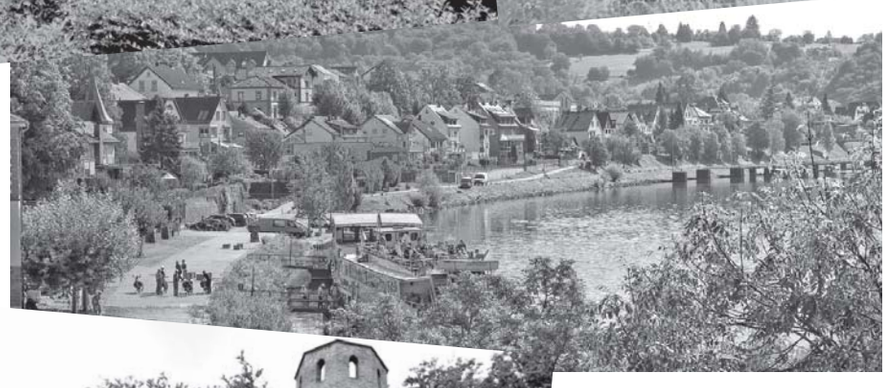
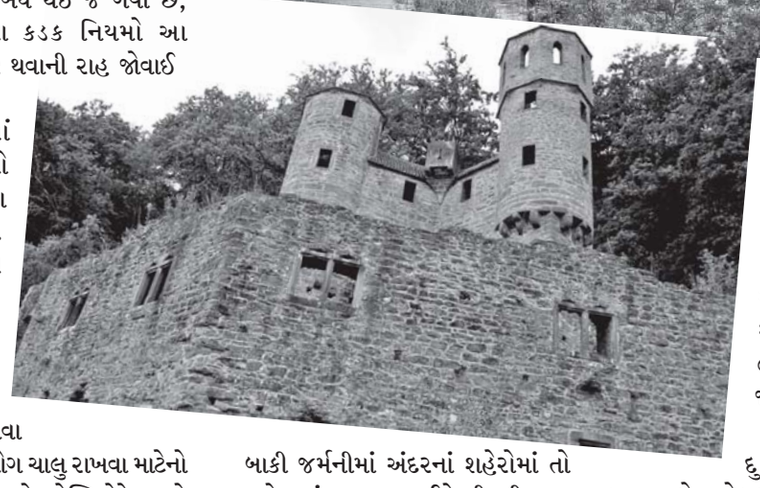
અરાઉન્ડ ધ વર્લ્ડ

pratiksha.thanki@bombaysamachar.com
પ્રતીક્ષા થાનકી

નેકારસ્ટાઇનાખ - નેકાર નદીના બેન્ડની બ્યુટી...





જર્મનીમાં કોરોનાનો આંકડો અને દુનિયામાં નવા વેરિયન્ટ ઓમાઇક્રોનની ચર્ચા વચ્ચે ફરી નોર્મલ લાઇફ ક્યાં સુધી નોર્મલ રહેશે તેના પર પ્રશ્નો થવા લાગ્યા છે. જોકે લાગે છે કે વેક્સિનેટેડ લોકોને તો પણ પ્રમાણમાં એક સેફ્ટીનું લેયર તો મળે જ છે. જર્મનીમાં તો ઓફિસ જવાનું, ક્રિસમસ માર્કેટ અને લાઇવ શોઝ, બધું જ રાબેતા મુજબ ચાલવા લાગ્યું. પચાસથી સો લોકોવાળી ક્રિસમસ પાર્ટીઝનું આયોજન થવા લાગેલું. ટીવી પર પણ બધું નોર્મલ થઈ રહ્યું છે તે પ્રકારની જાહેરાતો થવા લાગેલી, અને નવેમ્બરનાં બે અઠવાડિયાંમાં આંકડા એવી રીતે વધ્યા કે ફરી લોકડાઉન અને કરફ્યુની વાતો થવા લાગી છે. ઓસ્ટ્રિયાએ તો માત્ર વેક્સિન લીધા વિનાના લોકો માટે લોકડાઉન જાહેર કર્યું છે. જર્મનીમાં જાહેર સમારંભો અને ક્રિસમસ માર્કેટ તો બંધ થઈ જ ગયાં છે, પણ હજી બાકીના કડક નિયમો આ અઠવાડિયામાં જાહેર થવાની રાહ જોવાઈ રહી છે.

અમે એવામાં ટૂરિસ્ટ કોરિડોરનો ઉપયોગ કરીને જમૈકા પણ જઈ આવ્યાં. અગિયાર કલાકની ડાયરેક્ટ ફ્લાઇટ અને ત્યાં રિસોર્ટ અને મર્યાદિત સાઇટ પર જ એક્સેસ સાથે ટૂરિસ્ટ કોરિડોર આવા સમયમાં ટૂરિઝમ ઉદ્યોગ ચાલુ રાખવા માટેનો સારો ઉપાય બની રહ્યો. વેક્સિનેટેડ અને નેગેટિવ ટેસ્ટેડ પ્રવાસીઓ ક્વોરન્ટાઇન થયા વિના સ્થળની પૂરતી મજા લઈ શકે અને ટૂરિઝમ બિઝનેસમાં લોકોના કામધંધા ઠપ્પ ન થઈ જાય તે માટે કેરેબિયન ટૂરિસ્ટ ડેસ્ટિનેશનના સમૂહે સારો ઉપાય કાઢ્યો છે. બસ તેમાં સ્થાનિક જિંદગી માત્ર બસ કે કારની બારીઓમાંથી જ જોવા મળે, પણ કમસે કમ ત્યાંનું સૌંદર્ય અને જોવાલાયક સ્થળો સુધી તો એક્સેસ મળે જ છે. હવે ટ્રાવેલનું ભવિષ્ય આવું હશે કે પછી જરા અલગ એ તો સમય સાથે જ ખબર પડશે.

બાકી જર્મનીમાં અંદરનાં શહેરોમાં તો મન પડે ત્યાં સાઇકલ લઈને નીકળી પડવા પર કોઈ રોક નથી. અમે ૨૦૨૦ના સમરમાં નેકાર વેલી જેવાં સ્થળોને એવી રીતે જ એક્સપ્લોર કર્યાં હતાં. તેમાંય નેકારસ્ટાઇનાખ તો ત્યાંનાં ગામડાંઓના સમૂહમાં સૌથી સિનિક પુરવાર થયું હતું. ખાસ કરીને ત્યાં નેકાર નદીનો બેન્ડ જોવા મળી ગયો. આવા નદીનાં બેન્ડનો પેનોરમા દુનિયામાં ઘણાં મર્યાદિત સ્થળોએ જોવા મળે છે. આ પહેલાં અમે એરિઝોનામાં હોર્શ શૂ બેન્ડ અને જર્મનીમાં સારલાન્ડમાં સારશ્લાઇફે તરીકે જોઈ ચૂક્યાં હતાં. હવે અહીં નેકારશ્લાઇફે એટલે કે નેકાર નદીનો બેન્ડ જોવા મળવાનો હતો. આમ તો નેકારસ્ટાઇનાખની પોતાની જોવાલાયક સ્થળોની અલગ આઇટનરરી છે જ, પણ અમે પહેલાં તો સાઇકલ લઈને પેનોરમા પોઇન્ટ પર જ પહોંચી ગયાં.

મજાની વાત એ છે કે દુનિયામાં આમ દુર્લભ ગણાતા બેન્ડ નેકારમાં બે-ત્રણ જગ્યાએ છે. અમે ધીમે ધીમે ત્રણેયને જોઈ લેવાનાં હતાં. તે દિવસે અમે બુર્ગ શાડેકના પેનોરમા પોઇન્ટ પર પહોંચ્યાં. ત્યાં પહોંચવામાં જ ત્રીસેક કિમીની સાઇક્લિંગ થઈ ચૂકી હતી. તે દિવસે નેકારસ્ટાઇનાખથી આગળ પહોંચી શકાય તેની કોઈ શક્યતા ન હતી. સાઇકલ પર જ ઘરે પાછું પહોંચવા માટે પણ ફરી ત્રીસ કિમીની તૈયારી રાખવાની હતી. વધારે તડકો અને થાકમાં તે દિવસે મગજ મોટા ભાગે ઘરે પાછાં કઈ રીતે પહોંચાશે તેની ચિંતા કરતું રહેલું. શાડેક કિલ્લો આમ પણ ઢાળ ચઢીને જવું પડે તેમ છે. ત્યાં એકલા ચઢવાનું પણ સાવ સરળ નથી, સાઇકલ સાથે લઈને ચઢતી વખતે તો લાગ્યું કે પોતાની જાતને જ કોઈ સજા અપાઈ રહી હોય.

શાડેક કિલ્લા પર પહોંચ્યા પછી થાક જરા ભુલાઈ ગયો અને કિલ્લાની હાલત આ સ્ટ્રેચના બીજા કિલ્લાઓ કરતાં કેટલી સારી છે તેના પર ધ્યાન ગયું. છતાંય તેની ગણતરી તો ખંડેરોમાં જ થાય છે. નેકારસ્ટાઇનાખમાં કુલ ચાર કિલ્લાઓ છે, તેમાં શાડેક સૌથી યંગ છે. ટેકરીને કાપીને સપાટ કરીને હજાર વર્ષ પહેલાં આ કિલ્લાને અહીં કોઈ પંખીના માળાની જેમ બનાવવામાં આવ્યો હતો. કિલ્લો નાનો પણ એવો સુંદર અને ઇમ્પ્રેશન છોડી જાય તેવો છે કે વિક્ટર હ્યુગોથી લઈને માર્ક ટ્વેઇન સુધી, ઘણા સાહિત્યકારોએ તેનો ઉલ્લેખ પોતાનાં પુસ્તકોમાં કર્યો છે. કિલ્લાથી નેકારના મન ભરાય ત્યાં સુધી ફોટા પાડ્યા. હજી નેકારસ્ટાઇનાખમાં ત્રણ કિલ્લા જોવાના બાકી હતા. તેના માટે સાઇકલ સાથે ઘણું ચાલવું પડે તેવું હતું. તે દિવસે તો અમે શાડેક કિલ્લાની આસપાસ જ લાંબો સમય વિતાવ્યો.

નજીકમાં જ બિયર ગાર્ટનમાં રાડલર સાથે ગરમીથી બચવા બેઠાં અને વિચાર્યું કે ફરી એક વાર અહીં હાઇડલબર્ગથી નેકારસ્ટાઇનાખ સુધીનું રિવર ક્રૂઝ લઈને આવીશું. ત્યારે બાકીના કિલ્લાઓ જોવાનો પણ મેળ પડી જશે. તે દિવસે શાડેકથી નીકળીને શહેરમાં આંટો માર્યો. અહીં પણ ઘણા ખૂણાઓ પર સ્ટ્રીટ આર્ટ અને સ્કલ્પ્ચર ગોઠવેલાં હતાં. જુનવાણી ઘરોની ઇમારતો, ચર્ચ, કોબલ્ડસ્ટોન, બધું મધ્યયુગીન માહોલને વધુ આકર્ષક બનાવતું હતું. નેકાર વેલીના દરેક ગામ અને શહેરમાં આર્કિટેક્ચરનું સામ્ય વેલીની આગવી ઓળખ ઊભી કરતું હતું.

તે દિવસે નેકારસ્ટાઇનાખથી ઘર તરફ સાઇકલ કરતાં પહેલાં અમે ગાર્ડન ઓફ ધ નિબલુંગ્સમાં રોકાયાં. અહીં નોર્સ દંતકથાઓનાં પાત્રોનાં શિલ્પો માઇથોલોજીનો પાઠ લઈને ઊભાં છે. આ રિજનમાં નોર્સ પાત્રોનાં ઘણાં શિલ્પો નજરે પડી જાય છે. નેકારસ્ટાઇનાખ ફરી ક્રૂઝ સાથે આવવું પડશે એ તો નક્કી જ હતું. તે પછીના વીકએન્ડમાં સાઇકલ હેલબ્રોન તરફ જવાની હતી. ■

ઝાકળનીપ્યાલી

feedback@bombaysamachar.com
ડૉ. એસ. એસ. રાહી

સર પર લાદે ઘર અપના, ભાગ રહે બંજારે લોગ

બેહદ ખૌફ કે મારે લોગ,
કિતને હૈં બેચારે લોગ.

સર પર લાદે ઘર અપના,
ભાગ રહે બંજારે લોગ.

ભૂલે-ભટકે બેમંઝિલ,
ઉજડે ટૂટે હારે લોગ.

દિન ભગદડ મેં ઔ' રાતેં,
કાટેં ગિન-ગિન તારે લોગ.

ઈસ કાતિલ સન્નાટે ને,
નિગલે ગોયા સારે લોગ.

ચલતી-ફિરતી લાશેં હૈં,
ઝિન્દા હાથ પસારે લોગ.

અફવાહોં કી ગઠરી લાદ,
ઘૂમ રહે હરકારે લોગ.

દેખ રહે હૈં લાલ નદી,
ગુમસુમ બૈઠ કિનારે લોગ.

રામ-રહીમા કે બન્દો,
ઢૂંઢો અબ હત્યારે લોગ.

તુમ હો હિન્દુ યા મુસ્લિમ,
ઈન્સાં સિર્ફ હમારે લોગ.

- ભગવાનદાસ જૈન

આજના માણસે પોતાની માણસાઈ શા માટે ગુમાવી દીધી? આ સણસણતો સવાલ ભલે સ્ટેજ પણ અઘરો ના હોય, પણ તેનો જવાબ ખરેખર અઘરો છે. આજનો માણસ બેકાબૂ ટોળામાં ભળી ગયો છે. તેણે કુદરતે બક્ષેલી ઊર્જા ગુમાવી દીધી છે. પરિણામે તેનું માનસિક સંતુલન ડેબે ચડ્યું છે. તે માણસ મટીને ટોળું બની ગયો છે. વળી તેને 'લોકો' એવું રૂપકડું શીર્ષક અપાઈ ગયું છે. એકલતા અલોપ થઈ ગઈ છે અને એકાંતનું નામું નંખાઈ ગયું છે. આમ આમંત્રણ વગરની બેડોળ પરિસ્થિતિનું નિર્માણ થઈ ગયું છે.

અમેરિકાસ્થિત કવિ ડૉ. અશરફ ડબાવાલાનો આ સંદર્ભનો શે'ર કેમ યાદ ન આવે!

પોતાથી અલગ થઈને બીજું શું કરી શકે?
માણસ બહુ બહુ તો ટોળે વળી શકે!

આ બંને મિસ્રામાં આજના માણસની લાચાર, વિવિશ અને અસહાય સ્થિતિની વાત

છેડવામાં આવી છે. આ માણસ હવે ભરચક અને લીલોછમ્મ ક્યાં રહ્યો છે? તે ભીતરથી સાવ ખાલીપો અને શૂન્યતા અનુભવી રહ્યો છે. કેમ કે એક માણસ બીજા માણસને કશા કારણ વગર પીડાનો પ્યાલો પીવડાવી રહ્યો છે. માણસ-માણસ વચ્ચેના સંબંધોમાં સંવાદિતા-મનમેળ સધાય તો આખા સમાજને સ્વસ્થ થવાનું વરદાન મળે.

'લોગ' રદીફ લઈને સર્જાયેલી કવિ શ્રી ભગવાનદાસ દાલચંદ્ર જૈનની ગઝલ કટુ સંવેદનોથી સભર છે. તેમનો જન્મ ૧ માર્ચ, ૧૯૩૮ના રોજ અમદાવાદમાં થયો હતો. તેમના પૂર્વજો મધ્ય પ્રદેશના સાગરના રહીશ હતા. ભગવાનદાસભાઈ વિદ્યાર્થી જીવનથી ખૂબ જ પરિશ્રમ કરનારા અને પ્રતિભાસંપન્ન હતા. તેઓ હિન્દી વિષય સાથે પ્રથમ વર્ગ મેળવી એમ.એ. થયા હતા. તેમણે અમદાવાદની સરદાર વલ્લભભાઈ આર્ટ્સ કૉલેજના હિન્દી વિભાગમાં અધ્યાપક તરીકે સેવાઓ આપી હતી.

છેલ્લા પાંચ દાયકાથી ગઝલ સર્જનમાં રત આ કવિનો પ્રથમ કાવ્યસંગ્રહ 'રોશની કી તલાશ' ઈ.સ. ૧૯૮૦માં પ્રકાશિત થયો. બીજો કાવ્યગ્રંથ 'આસ્થા કે સ્વર' ૧૯૯૮માં પ્રગટ થયા પછી આ કવિ માત્ર ગજલ સર્જનમાં ડૂબાડૂબ રહ્યા હતા. તેમની ગઝલોનો પહેલવહેલો સંગ્રહ 'ઝિન્દા હૈ આઈના' ૧૯૯૨માં, 'કટઘરે મેં હૂં' ૧૯૯૮માં, 'ઝિન્દગી કે બાવજૂદ' ૨૦૦૭માં, 'દેખ નઝારે નઈ સદી કે' ૨૦૦૮માં અને 'નઈ પરવાઝ' ૨૦૧૪માં પ્રગટ થયો હતો. દુહા અને ગીતોનું સર્જન કરનાર આ શાયરની સર્ગશક્તિ ગઝલોમાં વિશેષ નિખાર પામી છે.

તેમના ગઝલ સંચય 'કઠઘરે મેં હૂં'ને ગુજરાતની હિન્દી સાહિત્ય અકાદમી તરફથી શ્રેષ્ઠ પુસ્તકનું પારિતોષિક અપાયું હતું. તેમણે અનેક કાવ્યસંપાદનો, સહસંપાદનો અને ગઝલના વિશેષાંકો તૈયાર કર્યા છે. તેમના ૧૦૦થી વધારે સમીક્ષા લેખોને શિષ્ટ સામયિકોમાં બાઅદબ સ્થાન મળ્યું છે. તે ઉપરાંત સાહિત્ય, અધ્યાત્મ અને ચિકિત્સા વિશેના ૧૮ જેટલા ગ્રંથોનો હિન્દી ભાષામાં અનુવાદ કર્યો છે.

તેમની ગઝલો પ્રેમ અને રૂપસૌંદર્યના વર્ણન માત્રમાં ખેંચાઈ જતી નથી. તેમનો શાયરાના રંગ અને મિજાજ તેમાં ઓછો જોવા મળે. તેમની મોટા ભાગની ગઝલોમાં તેમની અંગત અનુભૂતિ, કશ્મકશ અને પીડાની અભિવ્યક્તિ થતી હોય છે. શોષિત, પીડિત અને જિંદગીની અનેક સમસ્યાઓ - મુશ્કેલીઓથી ઘેરાયેલા લોકોની ચિંતિત મનોદશાનો દબાયેલો અવાજ સાંભળવા મળે છે.

હિન્દી ભાષાના વિખ્યાત કવિ ડૉ. કિશોર કાબરાએ તેમની ગઝલોનું નિરીક્ષણ કરતાં લખ્યું છે: ''પશ્ચિમાંચલ કે હિન્દી કવિયોં મેં કેવલ ગઝલ-કાવ્ય-વિધા કે સહારે કલમ કા પૂરા ઉત્સ પ્રકટ કરનેવાલે પ્રો. ભગવાનદાસ જૈન મેં દુષ્યંત કી સાફગોઈ, ત્યાગી કી ઋજુતા ઔર ભવાનીશંકર કી ધાર મૌજૂદ હૈ.'' તો ડૉ. માણિક મૃગેશે કહ્યું છે: ''પ્રો. જૈન દેશ કે ઉન અગ્રણી ગઝલકારોં મેં સે હૈં જિન્હોંને અપના સંપૂર્ણ જીવન તપાયા હૈ ઔર તપન કે બાદ ચૌબીસ કૈરેટ કા કુંદન દેને મેં સફલ હુએ હૈં.'' પ્રો. ભાગવતપ્રસાદ મિશ્ર 'નિયાઝ' પ્રતિભાવમાં લખે છે: ''ઉન કે દિલ મેં જો ટીસ હૈ, દર્દ હૈ, છટપટાહટ હૈ ઉસે આપ તક પહુંચાને કે લિયે યે ગઝલેં કાસિદ કા કામ કરતી હૈં.'' 'ગુજરાત કી સમકાલીન હિન્દી કવિતા' નામના પુસ્તકમાં જાણીતા સાહિત્યકાર ડૉ. અંબાશંકર નાગરનું અવલોકન જુઓ: ''વર્તમાન વ્યવસ્થા કે પ્રતિ સહાનુભૂતિ રખતે હુવે ભી વે કિસી એક વિચારાધારા કે પ્રતિ પ્રતિબદ્ધ નહીં હૈં. ઈસલિયે ઉનકી ગઝલોં મેં વ્યાપકતા ઔર ઉન્મુક્તતા હૈ, વે પ્રચાર ઔર નારેબાજી સે મુક્ત હૈ ઔર પાઠકોં કે હૃદય કો સીધા સ્પર્શ કરતી હૈ.''

સર્વ શ્રી મુનવ્વર રાણા, નિદા ફાઝલી અને બશીર બદ્રની ગઝલો-નઝમોમાં આજના લોકોની અજંપાભરી પરિસ્થિતિનાં વાસ્તવિક વર્ણનો વાંચવા મળે છે. શહેરીકરણનો ગ્રાફ ઊંચે જતો ગયો તેમ તેમ સામાજિક સંબંધો તૂટતા ગયા અને સંયુક્ત પરિવારનો માળો વિખરાતો ગયો તેની વેદના સર્જાતી ગઝલોમાં આકાર લઈ રહી છે.

જૈનસાહેબની 'લોગ' રદીફના પાયા પર ઊભેલી ૧૦ શે'રની લયાત્મક, ગીતનુમા ગઝલમાં ભયથી થરથર ધ્રૂજતા લોકોના દર્દને વાચા આપવામાં આવી છે. શું આ દાદ-ફરિયાદ બહેરા કાન સુધી પહોંચશે કે ત્યાંથી અથડાઈને પાછી વળશે? તેનો જવાબ કોની પાસે છે?

આ લોકો ઘણા ભયભીત છે. તેઓ સૌ બિચારા બની ગયા છે. આ બેઘર લોકો વણઝારાની જેમ આમતેમ ભટકી રહ્યા છે.

ક્યાં જવું? કઈ દિશામાં આગળ વધવું તેનો સાચો નક્શો તેઓ પાસે નથી. માટે તેઓ હિંમત હારી ગયા છે. દિવસ આખો ભાગમભાગમાં પસાર થઈ જાય છે અને રાત્રિ વેળા ઊંઘ પણ દુશ્મન થઈ જાય છે. આ બધા લોકો તારા ગણી ગણીને સવાર પડવાની વાટ જોયા કરે છે.

ડરી જવાય તેવો કાતિલ સન્નાટો છે, નીરવ શાંતિ છે. આ સન્નાટો તેઓને ગળી તો નહીં જાયને તેવો ભય તેઓને સતાવી રહ્યો છે. ભીખ માટે હાથ લંબાવતા આ લોકોનું હરતી-ફરતી લાશમાં રૂપાંતર થઈ ગયું છે. નદીનું પાણી લાલ થઈ ગયું છે અને આ બેબસ લોકો કિનારે બેસીને તેને ચુપચાપ જોઈ રહ્યા છે.

આ ગઝલના છેવટના બે શે'ર ફરીથી વાચો:

રામ-રહીમા કે બન્દો,
ઢૂંઢો અબ હત્યારે લોગ.
તુમ હો હિન્દુ યા મુસ્લિમ,
ઈન્સાં સિર્ફ હમારે લોગ.

કોઈ સામાન્ય માણસની હત્યા કરીને તેની લાશ નદીમાં ફેંકી દેવાઈ છે. કવિએ હત્યારાને શોધવાનો પડકાર ઝીલી લીધો છે, પણ આ કામ ખૂબ જ મુશ્કેલ છે. નાત-જાતનો ભેદભાવ ત્યાગીને આપણે સૌ ઈન્સાન બની જઈએ તો જ આપણે ફરીથી સંવાદિતા અને એકતાની સ્થાપના કરી, વિશ્વશાંતિનો પૈગામ ફેલાવી શકશું. ■

બ્રાન્ડ બનશે બિઝનેસ વધશે

feedback@bombaysamachar.com
સમીર જોશી

માર્કેટિંગ એક્સપેન્સ છે કે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ?

આપણે એવા કલ્ચરમાંથી આવીએ છીએ જ્યાં દરેક વ્યક્તિ પછી તે અમીર હોય, ગરીબ હોય કે મધ્યમ વર્ગીય હોય, તેમના મતે બચત તે મોટું પરિબળ છે. એક શબ્દ આપણે આપણા નિજી જીવનમાં હંમેશાં સાંભળતા હોઈશું, ખોટા ખર્ચા ક્યારેય ન કરવા. ઘણા લોકો આ વિચારની અતિશયોક્તિ કરી અમલમાં ન મૂકવાની જગ્યાએ પણ અમલ કરે છે અને ખરેખર ખર્ચો કરવાની જરૂર છે, ત્યાં પણ આ માનસિકતા ખોટા ખર્ચા ન કરવા વપરાવા લાગે છે. આ આદત આપણને ઘણી બાબતોમાં વિકસવામાં રોકે છે. અમુક નિર્ણયો જીવનમાં તમે લો છો તેને કઈ કેટેગરીમાં મૂકવા તેની સમજ કેળવવાની આવશ્યકતા છે. બે શબ્દો છે - એક્સપેન્સ અને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ, ખર્ચો અને રોકાણ. નીચેની વાતોને જોઈએ અને નક્કી કરીએ કે તે એક્સપેન્સ છે કે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ.

વેકેશનમાં સારી નવી જગ્યાએ બાળકોને લઈને ફરવા જવું અથવા વર્ષે એકાદ-બે વેકેશન કરવાં. આ ખોટો ખર્ચ છે કે રોકાણ?

બાળકને સારું શિક્ષણ આપવું, સારી શાળામાં, કદાચ હાયર એજ્યુકેશન માટે ફોરેન યુનિવર્સિટીમાં મોકલવું. આ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કે એક્સપેન્સ?

ઇન્શ્યુરન્સ પોલિસી લેવી કે હેલ્થ ઇન્શ્યુરન્સ લેવો, ખર્ચો છે કે રોકાણ?

ધામધૂમથી લગ્ન કરવાં, મારી જેટલી તાકાત છે તે મુજબ. ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કે એક્સપેન્સ?

ઉપરના બધા જ કિસ્સાઓમાં જોવા જઈશું તો ખર્ચા એકતરફી છે. રિટર્ન મળશે કે નહીં મળે તે ખબર નથી છતાં પણ આપણે વેકેશનમાં ફરવા જઈએ છીએ કારણ લોંગ ટર્મમાં તે મને અનુભવો આપશે, એજ્યુકેશન તમને કામ નહીં લાગે, પણ બાળકનું જીવન તેનાથી સુધરશે, કદાચ કોઈ બીમારી આવી તો ઇન્શ્યુરન્સ કામ લાગશે અને લગ્ન ખુશીના માહોલ સાથે મારું સ્ટેટસ પણ બતાવશે. આમ, દેખીતી રીતે આ બધા ખર્ચા છે, તેનું ટેંજિબલ રિટર્ન ટૂંકા ગાળામાં કદાચ ન પણ મળે, પણ લાંબા ગાળે તેનું વળતર મળે જ છે, તેથી આ બધી વાતોને ખર્ચા નહીં, પણ રોકાણ તરીકે જોઈશું, એક્સપેન્સ નહીં, પણ ઈન્વેસ્ટમેન્ટની દૃષ્ટિથી જોઈશું. બસ, આવી જ રીતે વેપારમાં પણ હું જગ્યા લઈશ, મશીનરી લઈશ, સ્ટાફ રાખીશ, કારણ તે જરૂરી છે, પણ જ્યારે માર્કેટિંગ અને બ્રાન્ડની વાત આવે ત્યારે લોકો આવા ખોટા ખર્ચા ન કરાય, ધંધો ચાલે છે તેથી માર્કેટિંગની પળોજણમાં ન પડો કહી તેને ખર્ચની હરોળમાં મૂકી દે છે.

માર્કેટિંગને નાનાથી લઈ મોટા વેપારીઓએ મોટે ભાગે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ તરીકે જોયું જ નથી અને જેણે એને ઈન્વેસ્ટમેન્ટ તરીકે જોયું છે તેઓ આજે નામી બ્રાન્ડ બનાવી ભવિષ્યલક્ષી વેપાર કરે છે. જ્યારે ખર્ચો જોનાર વ્યક્તિ કમાય છે, પણ તે હંમેશાં આજનું જુએ છે અને આજમાં જીવે છે.

અંગ્રેજીમાં બે શબ્દો છે - સર્વાઇવ અને થ્રાઇવ. બીજી વ્યક્તિ સર્વાઇવ કરશે, જ્યારે ઈન્વેસ્ટમેન્ટ વિચારનાર વ્યક્તિ થ્રાઇવ થશે. આનો અર્થ તે નથી કે જેણે માર્કેટિંગ કર્યું જ નથી તે ક્યારેય સફળ થયા નથી કે ધંધો વધાર્યો નથી, પરંતુ આજના સમયે માર્કેટિંગ જો પ્રોડક્ટ અને સર્વિસનું નહીં થાય તો જરૂરથી ધંધો થ્રાઇવ નહીં, પણ સર્વાઇવ મોડ પર જ ચાલશે.

પીટર ડ્રકર નામે મોટા બિઝનેસ કન્સલ્ટન્ટ છે. તેઓનું કહેવું છે કે વેપાર કરવાનો હેતુ છે નવા નવા કસ્ટમર ઊભા કરવા (જેથી માલ વેચાય અને નફો થાય) અને આના માટે બિઝનેસના બે ફંક્શન્સ છે - માર્કેટિંગ અને ઇનોવેશન. આ બે જ છે જે તમને પરિણામ આપશે, બાકી બધી ચીજો કોસ્ટ છે.

આથી, માર્કેટિંગ તે લોકોની સમક્ષ પ્રોડક્ટ અને સર્વિસ ખરીદવા માટેની સમજણ આપવાની કળા છે. જો કસ્ટમર જ નહીં આવે તો પ્રોડક્ટ કેવી રીતે વેચાશે અને પ્રોડક્ટ નહીં વેચાય તો પ્રોફિટ કેવી રીતે થશે. માર્કેટિંગ તમને તમારા પ્રતિસ્પર્ધી સામે તમારા પ્રોડક્ટ સર્વિસ ખરીદી કરવા માટે સમજાવશે.

જેમ આગળ જોયું કે માર્કેટિંગ એક ખોટો ખર્ચ છે તે સમજણથી લોકો આ તરફ દુર્લક્ષતા સેવે છે. આનાં ઘણાં કારણો હોઈ શકે, પણ જો અમુક મહત્ત્વનાં કારણો જોઈએ તો; જેમ આગળ જણાવ્યું તેમ લોકો હંમેશાં પહેલાં સર્વાઇવલ મોડનો જ વિચાર કરશે અને તેમાં ફસાઈ જશે. જ્યારે થ્રાઇવ મોડમાં રમવાવાળા કન્સિસ્ટન્ટ્લી લોંગ ટર્મનો વિચાર કરી આગળ વધશે અને માર્કેટિંગનો પોતાનું વિઝન અચીવ કરવા સાચી દિશામાં ઉપયોગ કરશે. અમુક વેપારીઓને લાગે છે કે માર્કેટિંગ પાછળ ખર્ચો કરીએ એટલે તરત રિઝલ્ટ મળવું જોઈએ. આ શક્ય નથી. હા, તમે અમુક વ્યૂહરચનાથી ટ્રેક્શન ઊભું કરી શકો, લીડ જનરેટ કરી શકો, પણ તે કદાચ શોર્ટ ટર્મ ગેઇન હોઈ શકે. કદાચ શોર્ટ ટર્મનો ફાયદો લઈ તમે માર્કેટિંગ બંધ પણ કરી દેશો, આ સૌથી મોટી ભૂલ હશે. તમારે તમારી માર્કેટિંગ ઍક્ટિવિટી સદંતર ચાલુ રાખવી પડશે શોર્ટ ટર્મ અને લોંગ ટર્મ ફાયદા માટે. માર્કેટિંગને એક પ્રોસેસ તરીકે જુઓ, સિસ્ટમ બનાવો અને પછી જુઓ તેનું રિટર્ન. કદાચ ઘણી વાર એમ પણ બને કે માર્કેટિંગ પાછળ ખર્ચો કર્યો હોય અને રિઝલ્ટ ન મળ્યું હોય અને તેનાથી આપણે ધારણા બાંધી લઈએ કે માર્કેટિંગ નકામો ખર્ચો છે, પણ આવા સમયે કેમ્પેઇન કેમ ન ચાલ્યું તેનું એનેલિસિસ કરી પછી તેમાં ફેરફાર સાથે નવી કેમ્પેઇન પ્લાન કરો. મુદ્દો એ છે કે મારે મારી માનસિકતા બદલવી પડશે. મારી દુકાને કોઈ સામેથી આવીને ખરીદી નથી કરવાનું. મારે તેના માટે મહેનત કરવી પડશે. માર્કેટિંગનું કામ છે કે લોકોને તમારી પ્રોડક્ટ અને સર્વિસ તરફ લાવે અને તેને વાપરવા પ્રેરિત કરે, આથી રેગ્યુલર માર્કેટિંગ ઍક્ટિવિટીઝ જે મારી તાકાત મુજબ હું કરી શકું તે કરવી જોઈએ.

માર્કેટિંગ આજે ઘણાં બધાં માધ્યમમાં ઉપલબ્ધ છે, જેનો સહારો તમે તમારી સ્પેંડિંગ કેપેસિટી થકી લઈ શકો છો. એક્સપેરિમેંટ કરો, પહેલા દિવસથી મોટો ખર્ચો કરવાની જરૂર નથી. નાનો પ્લાન બનાવો, તેને ટેસ્ટ કરો. જો તમને પરિણામ મળે તો તેમાં વધારે ઇન્વેસ્ટ કરો. આમ તમે ધીરે ધીરે આ દિશામાં આગળ વધી શકો. બીજું, જ્યારે તમે તમારા પ્રોડક્ટ અને સર્વિસનું પ્રાઇસિંગ નક્કી કરો ત્યારે માર્કેટિંગ અને બ્રાંડિન્ગ કોસ્ટ તેમાં ઉમેરો જેથી તે તમને ભારે ન પડે અને ઍડિશનલ ખર્ચો કરવો પડે છે તેવો વિચાર ન આવે. આમ તમે ખુલ્લા મને માર્કેટિંગ પાછળ ઇન્વેસ્ટ કરી શકશો. જ્યારે તમે સમજશો કે માર્કેટિંગ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ છે અને ખર્ચો નહીં ત્યારે તમે તમારું બજેટ પ્લાનિંગ તે મુજબનું કરશો.

માર્કેટિંગની શરૂઆત કરશો ત્યારે તે ધીરે ધીરે તમારું રિટર્ન ઓન ઈન્વેસ્ટમેન્ટ વધારી આપશે, પણ તેના માટે થોડી રાહ જોવી પડશે. માર્કેટિંગ તમારી ક્રેડિબિલિટી વધારશે, કારણ કે કન્ઝ્યુમર તમારી બ્રાન્ડથી વાકેફ થશે અને એક પર્સેપ્શન થકી તમારી બ્રાન્ડ સાથે ડીલ કરશે. તમારી બ્રાન્ડ સાથે નેગોશિયેટ કે બાર્ગેન કરવાનું ટાળશે. માર્કેટિંગ ઍક્ટિવિટી તમને તગડો ડેટાબેઝ બનાવી આપશે જેનો તમે ભવિષ્યમાં ઉપયોગ કરી શકો તમારા બીજા પ્રોડક્ટ અથવા નવી સ્કીમ્સ, ઑફર્સ આપી પ્રોડક્ટ વેચવા માટે. સૌથી મોટું તમારી બ્રાન્ડ માટેની અવેરનેસ ક્રિયેટ કરશે, જે ખૂબ જ જરૂરી છે કોઈ પણ વેપાર અને વેપારી માટે.

માર્કેટિંગ અને બ્રાંડિન્ગ ઍક્ટિવિટીને આંબાની વાડી સાથે સરખાવી શકાય. તમારી પોતાની ખેતીમાં આંબા વાવ્યા હશે, જેને મોટા થતાં અને ફળ આપતાં વાર લાગશે. આજે કદાચ તમે તમારે ખાવા માટેના આંબા બજારમાંથી ખરીદીને, ખર્ચો કરીને લાવશો. ભવિષ્યમાં જ્યારે આંબાનું ઝાડ ફળો આપશે ત્યારે તે ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ સાથે તમારું રોકાણ પાછું આપશે. બસ, આ જ માર્કેટિંગની કહાણી છે. આજે ઇન્વેસ્ટ કરો તેનાં ફળ ભવિષ્યમાં પણ તમને મળશે જ ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ સાથે અને આજની તારીખે ચક્રવૃદ્ધિ વ્યાજ એટલે બ્રાન્ડની વેલ્યુ નહીં, પણ વેલ્યુએશન.

જો વેપાર શરૂ કર્યો છે તો લાંબા રેસના ઘોડા બનવામાં સાર છે. તો પછી વ્યૂહરચનાઓ પણ લાંબા ગાળાની રાખો અને માનસિકતા કેળવો કે માર્કેટિંગ તે એક્સપેન્સ નહીં, પણ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ છે, જે મારો ખરો લાંબા ગાળાનો સાથી, ભાગીદાર પુરવાર થશે, આથી ખોટા ખર્ચાના ખોટા વિચારો પડતા મૂકી સાચા રોકાણની તરફ મીટ માંડો માર્કેટિંગના સહારે. ■