



प्रगत तंत्रज्ञान वापरताना

आजच्या जगात तंत्रज्ञान सर्वत्र वापरले जात आहे. शिक्षण, मनोरंजन, दळणवळण, संपर्क, संशोधन, विपणन, वित्त यापैकी प्रत्येक क्षेत्रात तंत्रज्ञानाची भूमिका आहे. एवढंच नाही तर आपल्या सगळ्यांचे दैनंदिन जीवन देखील तंत्रज्ञानाने व्यापले आहे. खरे तर सुरुवातीला आपले काम सुलभ करणे एवढेच तंत्रज्ञानाचे मुख्य ध्येय होते. पण ते आपल्या जीवनाचा अविभाज्य घटक कधी बनले, हे आपल्याला कळले देखील नाही. गरजेच्या वस्तू, खाद्यपदार्थ घरपोच मागवणे, मोबाईल फोनचा वापर करून नातेवाईक, मित्रमंडळींच्या संपर्कात राहणे, ओटीटीवर सिनेमा किंवा वेबसिरीजचा आनंद घेणे, नेटबँकिंग/युपीआय वापरून पैशाचे व्यवहार करणे अशी कित्येक कामं प्रगत तंत्रज्ञान वापरून आपण आज घरबसल्या करू शकतो. कोरोना काळातील लॉकडाऊनमुळे आणि त्यानंतरही ऑनलाइन शिक्षण आणि work from home या संकल्पना वाढीस लागल्या. या सगळ्याचा फायदा विशेषतः गृहिणी, ज्येष्ठ नागरिक आणि दिव्यांग नागरिकांना होतो आहे. या प्रगत तंत्रज्ञानामुळे आयुष्य नक्कीच सुलभ झाले आहे.

मात्र, तंत्रज्ञानाचा दैनंदिन जीवनावर विपरीत परिणाम देखील होतो आहे. पूर्वी लोक खरेदी, मनोरंजन, परिचितांच्या भेटीगाठी, बँकेची कामं, बिलं भरणं यासाठी घराबाहेर पडून समाजातील विविध घटकांशी थेट संपर्कात यायचे. एकमेकांची आस्थेने विचारपूस करायचे, तसं आता होत नाही. माणसं एकमेकांपासून दुरावत आहेत. महानगरांमध्ये शेजारच्या सदनिकेत राहणाऱ्या व्यक्तीशी सुद्धा हाय-हॅलो पुरते संबंध असतात. अडीअडचणीला धावून येणारी माणसं आता फारशी दिसत नाहीत.

तंत्रज्ञान जसजसे प्रगत झाले आहे, तसतसे अकुशल कामगारांच्या बेरोजगारीत लक्षणीय वाढ झाली आहे. भांडी, कपडे धुणे, केरफरशी, दळणे

(पान नं. ४ वर)



दातार कुलमंडळ

संपादक : कविता कुलकर्णी दातार

NEWS about Kulmandal Members



मधुरा टापरे-आगरकर

यांची महाराष्ट्र राज्य नाट्य स्पर्धे साठी परीक्षक म्हणून लातूर केंद्रासाठी निवड झाली. स्पर्धेचे उद्घाटन त्यांच्या हस्ते दीप्रज्वलनाने झाले. १५ दिवस चाललेल्या या स्पर्धेत अनेक उत्तमोत्तम आणि दर्जेदार दोन अंकी नाटके सादर झाली.



श्री धनंजयजी दातार

कुलमंडळाचे अध्यक्ष श्री धनंजयजी दातार यांना ऑल इंडिया वाईन प्रोड्यूसर्स असोसिएशनने आमंत्रित करून त्यांची कार्यकारी संचालकपदी नियुक्ती केली आहे. गेल्या दोन वर्षांपेक्षा जास्त काळापासून ते या संघटनेशी जोडले गेले आहेत.



श्री राजेश दातार

कुलमंडल सभासद आणि सुप्रसिद्ध गायक श्री राजेश दातार यांचे भक्तिगीत, भावगीत आणि चित्रपट गायनाचे पुढील विविध कार्यक्रम दिमाखात पार पडले.

१. गीत व गझलकार रमणजी रणदिवे अमृत महोत्सवानिमित्त पुणे नगर वाचन मंदिर व सहजीवन गणेश मित्र मंडळ आयोजित
२. मल्हार स्वर कुसुम कार्यक्रम
३. मृत्युंजयेश्वर मंदिर, कोथरूड येथे आयोजित दिवाळी पहाट रंग
४. तळजाई भ्रमण मंडळ दिवाळी कार्यक्रम



श्री. रविंद्र श्रीराम दातार

कुलमंडळातील सभासद श्री. रविंद्र श्रीराम दातार यांना Cybiant ह्या मलेशिया स्थित IT company ने त्यांच्या Automation Days Asia 2024 ह्या Conference मध्ये त्यांचे बहुमोल विचार मांडण्यासाठी आमंत्रित केले होते.

यासारख्या बहुतेक कामांसाठी उच्चवर्गीय लोक विविध प्रकारच्या मशीन्सवर अवलंबून असतात.

काही विध्वंसक प्रवृत्तीचे लोक तंत्रज्ञानाचा गैरवापर करून हॅकर्स बनले आहेत, त्यामुळे तुमचा डेटा तुमच्याकडे सुरक्षित नाही. ते सर्वात अलीकडील तंत्रज्ञान वापरून तुमची प्रणाली, बँक खाती, व्यवसाय डेटा आणि बरेच काही हॅक करू शकतात आणि पकडले न जाण्याची काळजी सुद्धा घेतात. फसवणूक होण्याची शक्यता असल्याने ओटीपी आणि इतर माहितीचे ऑनलाइन शेअरिंग आता धोकादायक आहे. माहिती ऑनलाइन शेअर केल्याने ती दहशतवादी, हॅकर्स, गुन्हेगार आणि इतर परदेशी विरोधकांच्या हाती पडण्याची शक्यता नक्कीच वाढते.

बरेच लोक उत्पादनक्षम, दर्जेदार काम करण्याऐवजी इंटरनेटवरील विविध अनावश्यक सामग्री वापरतात आणि आपला बहुमूल्य वेळ वाया घालवतात. तरुण, प्रौढ आणि शाळकरी मुले सर्वच सोशल मीडियामध्ये गुंतलेले असतात, ज्यामुळे त्यांना त्यांची दैनंदिन कामे पूर्ण करता येत नाहीत. आज बहुतेक मुलांकडे लॅपटॉप किंवा फोन असल्यामुळे, त्यांना त्यांच्या शाळेच्या कामावर लक्ष केंद्रित करण्यासाठी मदतीची आवश्यकता असते. आज लोक तंत्रज्ञानात इतके गुंतले आहेत की ते स्वतःची काळजी घेण्याकडे दुर्लक्ष करतात. त्यामुळे त्यांच्या आरोग्यावर अनेक प्रकारे परिणाम होतो. डोळ्यांच्या समस्या, लठ्ठपणा, निद्रानाश आणि इतर अनेक समस्या आहेत. काही लोकांना डेटिंग सेवा वापरण्याचे, ऑनलाइन गेम खेळण्याचे किंवा दररोज रात्री चित्रपट पाहण्याचे व्यसन लागले आहे. काहींना ऑनलाइन जुगार खेळण्याचे व्यसन आहे, ज्याचे विविध प्रकारचे नकारात्मक परिणाम होतात आणि गुन्हेगारी वाढीस लागते.

शेवटी काय तर, सगळ्यांनीच प्रगत तंत्रज्ञानाचा वापर उत्पादनक्षम कामांसाठी, वेळेची बचत करण्यासाठी जरूर करावा. मात्र अनावश्यक आणि अतार्किक कामांसाठी तंत्रज्ञानाचा वापर टाळणे स्वतःच्या, समाजाच्या, देशाच्या आणि जगाच्या उन्नतीसाठी देखील अनिवार्य आहे.

रेकी – वैश्विक एनर्जीचा परीचय

रेकी ही दिव्य प्राणशक्ती आहे. या अध्यात्मिक लहरींचा उपयोग चांगल्या कामांसाठी खूप छान प्रकारे होतो. रेकी हस्त स्पर्शाने देता येते. फोटोवरून दूर अंतरावर पाठवता येते. प्रत्येक सजीव प्राण्याला शरीरा भोवताली साधारण एक इंच जाडीचे पण डोळ्यांना न दिसणारे वलय असते म्हणजेच आँरा असतो. यात चांगला किंवा वाईट बदल झाला तरी कळू शकत नाही. आँरा खराब झाल्यास अनेक प्रकारचे त्रास होऊ शकतात. अशावेळी निगेटिव्ह शक्ती आपोआप खेचली जात असते. आँरा क्लिन करण्यासाठी रेकी लहरींचा चांगला उपयोग होतो. रेकी माणसाला कार्यक्षम बनवते.

आँरा खराब झाल्यास खालील प्रमाणे त्रास होऊ शकतो.

- * मनस्थिती निरुत्साही बनू शकते.
- * आभ्यास लक्षात राहण्यासाठी त्रास होऊ शकतो.
- * केलेला अभ्यास परिक्षेत निट आठवू शकत नाही.
- * मनात सतत वाईट विचार येतात.
- * कोणत्याही कामात अपेक्षित यश मिळत नाही.
- * रात्री शांत झोप लागत नाही.
- * झोपेत वाईट स्वप्ने पडतात.
- * एखाद्या व्यक्तीची वाईट दृष्ट लागू शकते.
- * शारीरिक आजार बळावतात.
- * अचानक आत्मविश्वास कमी होतो.
- * अंतरमनात एक प्रकारची भिती उत्पन्न होते.
- * विनाकारण मनाची चिडचिड होत राहते.
- * शरीराची कार्यक्षमता कमी होते.
- * मनाची चंचलता वाढून मन स्थिर राहत नाही.
- * योग्यायोग्य कळेनासे होते.

अशा अनेक प्रश्नांसाठी रेकी प्राणशक्तीचा खूप चांगल्या प्रकारे उपयोग करून घेता येतो व आपले जीवन सुखमय करता येते.

- * रेकीमुळे विद्यार्थ्यांची मानसिकता सकारात्मक राहते.
- * रेकीमुळे अभ्यास लक्षात राहण्यास खूप मदत होते.
- * रेकीमुळे मनाची मरगळ जाऊन, मन प्रसन्न राहते.
- * रेकीमुळे विद्यार्थ्यांची आकलन शक्ती वाढते.
- * रेकीमुळे परीक्षेत केलेला अभ्यास आठवण्यास खूप मदत होते.

रेकी लहरी म्हणजे वैश्विक प्राणशक्ती आहे. या लहरी फोटोवरून पण पाठवता येतात. याला डिसस्टन्स रेकी म्हणतात. कितीही दूरवर असलेल्या व्यक्तीला सुद्धा रेकी फोटोवरून सहज पाठविता येते. याचा सध्याच्या धकाधकीच्या जीवनात व धावपळीच्या जीवनात खूप चांगला उपयोग होत आहे. डिसस्टन्स रेकी हा एक उत्तम पर्याय उपलब्ध आहे.

अमेरिका, न्यूझीलंड, ऑस्ट्रेलियात आपले हिंदू लोक बरेच राहतात. त्यांनाही पत्ता व्यवस्थित पाठवला तर भारतातून पाठविलेली रेकी व्यवस्थित मिळते व रोग्याला इस्टंट आराम मिळतो. रेकी ही दिव्य प्राणशक्ती दिलेल्या पत्यावर त्या माणसाला बरोबर शोधून माणसाच्या शरीरावर योग्य तोच परीणाम करते. हे एक रेकी उपचार पद्धतीचे खूप मोठे वैशिष्ट्य आहे. अशी इतर कोणतीही उपचार पद्धती नाही. रेकी ही अध्यात्मिक प्रकारातील दिव्य प्राणशक्ती आहे.

- * अनेक प्रकारच्या मानसीक व्याधींवर व शारीरिक व्याधीवर रेकीच्या उपचार पद्धतीमुळे व्याधीमुक्त लौकर होण्यासाठी योग्य व प्रचंड मदत होते.
- * गेलेला कॉन्फिटन्स (आत्मविश्वास) परत येण्यासाठी, शारीरिक दुर्बलता नष्ट होऊनमाणूस सक्षम होण्यासाठी.
- * निद्रानाश दूर करण्यासाठी.
- * झोपेत पडणारी वाईट भितीदायक स्वप्ने बंद होण्यासाठी.
- * शरीरातील विविध नसांची दुखी बंद करण्यासाठी.
- * मेंदूच्या अनेक प्रकारांच्या आजार बरे करण्यासाठी.
- * माणसाची योग्य प्रकारे कार्यक्षमता वाढविण्यासाठी.
- * मनातील निगेटिव्ह विचार काढून मन शांत करण्यासाठी.

आशा अनेक प्रकारच्या प्रश्नांवर रेकी उपचार हे बाह्योपचार असूनही प्रचंड प्रमाणात उपयुक्त ठरतात.

रेकी उपचारांसाठी खालील फोनवर संपर्क साधवा.

वेळ सकाळी ११ ते १ सायं ५ ते ८

श्री. उमेश दातार

९८६९१८२५६४.

कालजयी

दुष्टचक्र या माझ्या गूढकथा संग्रहातील एक कथा. माझा हा कथासंग्रह Amazon, Flipkart आणि Notionpress या साईट्सवर सवलतीच्या दरात उपलब्ध आहे.
-कविता दातार

त्या आडमार्गाच्या स्टेशनवर ट्रेन थांबली आणि नीरजाची तंद्री भंगली. विमनस्कपणे बॅग उचलत ती स्टेशनवर उतरली. तिला पाहताच लगबगीने पुढे आलेल्या हरिदासने तिच्या हातातली बॅग घेतली आणि तो चालू लागला. त्याच्या मागोमाग चालत नीरजा स्टेशन बाहेर पडली.

स्टेशन बाहेर उभ्या असलेल्या कारची डिकी उघडून, तिची बॅग आत टाकून, हरिदासने तिच्यासाठी कारचे मागचे दार उघडले.

“घरी पोहोचायला किती वेळ लागेल?” कारमधे बसत नीरजाने विचारले,
“दीड तास लागेल ताई !” हरिदासने गाडी चालू करत म्हटले.

मान मागे टाकून, डोळे मिटून निरजा विचारात हरवली. खूप मनधरणी करून देखील आई – बाबा, गौतम सोबत तिचे लग्न करून द्यायला तयार झाले नाहीत. काहीतरी झुल्लूक कारणं देत राहिले. पण तिला माहीत होतं, गौतम आणि तिच्या लग्नाच्या मार्गात त्याची जात आडवी आली होती.

आई बाबांचा निर्णय जड अंतःकरणाने गौतमला सांगितल्यावर विदीर्ण झालेला त्याचा चेहरा आठवून निरजाचे डोळे पुन्हा एकदा भरून आले. विसरू शकेन का मी गौतमला ? ती विचार करू लागली. गेल्या काही दिवसांत ती ना धड जेवली होती ना शांत झोपली होती. सतत तिला गौतम बरोबर घालवलेले क्षण आठवत रहात. तिच्या डोळ्यांचे पाणी खळत नव्हते. एक उदासीनता आयुष्यात भरून राहिली होती.

इंजिनिअरिंगच्या शेवटच्या वर्षाच्या परीक्षा संपल्या होत्या. दुसरे काही कामही नव्हते. म्हणून तिच्या बाबांनी तिला हवापालटासाठी खान्देशातील त्यांच्या गावी आठवडाभर जाऊन रहायचा सल्ला दिला होता. त्यांना वाटले होते गावातल्या वातावरणात, काका काकूंच्या लहान मुलांमध्ये रमल्याने, शेतावर फिरल्याने तिला कदाचित गौतम चा विसर पडेल.

ब्रेक लागून गाडी थांबली. नीरजाने डोळे उघडले. समोर त्यांचा गावातील वाडा दिसत होता. फार पूर्वी दोन तीनदा आई बाबांबरोबर ती इथे आली होती. एकटी येण्याची ही पहिलीच वेळ होती. ती गाडीतून उतरली. आजी काकू आणि तिचे दोन चुलत भाऊ दारात तिच्या स्वागतासाठी उभे होते. आत येण्याआधी आजीने

तिच्यावरून भाकर तुकडा ओवाळून टाकला. काकूने मायेने तिला जवळ घेतले. तिचे दोन्ही लहान चुलत भाऊ शुभम आणि श्रावण तिच्या अवतीभवती करू लागले.

पायच्या चढून ती दारातून आत आली. समोर मोठा चौक. उजव्या बाजूला बैठकीची खोली, स्वयंपाक घर, जेवणाची खोली. डाव्या बाजूला तीन लहान खोल्या आणि न्हाणीघर. समोरच वर जाणारा जिना. वर पाच मोठ्या खोल्या होत्या. जुन्या पद्धतीचं मजबूत बांधकाम असलेलं त्यांचं घर, तिला काहीसं गूढ भासत होतं.

‘निरू, सध्या तुझं सामान बाजूच्या खोलीत ठेवून आंघोळ करून घे. न्हाणीघरात शांताबाईने गरम पाणी काढून ठेवलं आहे. मग जेवण झाल्यावरच वरच्या खोलीत जाऊन आराम कर.’

आजीच्या सांगण्यानुसार तिने बाजूच्या एका खोलीत सामान ठेवले. अंघोळ झाल्यावर आईने शुभम श्रावण साठी दिलेला खाऊ आणि भेटवस्तू तीने बॅगेतून बाहेर काढल्या आणि काकू जवळ दिल्या.

जेवण झाल्यावर काकूने शांताबाईला सांगून तिचे सामान वरच्या एका खोलीत ठेवले आणि तिला तिथे जाऊन आराम करण्यास सांगितले. समोरच्या जिन्न्याने नीरजा वर आली. जिना संपल्यावर एक मोठा पॅसेज होता. पॅसेजच्या उजव्या बाजूला तीन आणि डाव्या बाजूला दोन खोल्या होत्या. डाव्या बाजूच्या एका खोलीत सामान ठेवून शांताबाई खाली निघून गेली. पॅसेजच्या समोरच्या मोठ्या खिडकीतून बाहेरची झाडं, हिरवळ आणि थोड्या दूरवर वाहणारी तापी नदी दिसत होती. पॅसेजमधून एक चक्कर टाकून ती सर्व खोल्यांचे निरीक्षण करत होती.

उजवीकडची एक खोली काका काकूंची, एक आजीची दिसत होती. एका खोलीत शुभम-श्रावण ची खेळणी पडलेली होती. डाव्या बाजूच्या दोन खोल्यांपैकी एका खोलीत तिची राहण्याची व्यवस्था केली होती. एक खोली मात्र खूप दिवसांपासून कुलूप लावून बंद केलेली दिसत होती. कुलूपाला दिसणार नाही अशा रीतीने एक लाल धागा बांधला होता. निरजा एकटक त्या बंद खोलीकडे पाहात होती.

‘त्या खोलीत काय असेल ? ती खोली अशी कुलूप लाऊन बंद का ठेवली आहे ? ?’
अशा प्रश्नांनी तिच्या मनात गर्दी केली. याबद्दल नंतर आजीला विचारायचं असं ठरवून ती तिच्या खोलीत गेली.

नीरजाची खोली प्रशस्त होती. मोठा शिसवीचा पलंग, त्याच्या बाजूला टेबल-खूर्ची आणि एक कपाट. खोलीला जोडून असलेले न्हाणीघर. पलंगाच्या पायथ्याशी मोठी खिडकी. त्यातून बाहेरची झाडं, नदी दिसत होती. गार वारा आत येत होता. नीरजाने पलंगावर अंग टाकले. प्रवासाच्या थकव्याने तिला लगेच झोप लागली.

जाग आली तेव्हा संध्याकाळ झाली होती. फ्रेश होवून ती खाली आली. आजी जवळ जाऊन बसली. काकूने तिच्या पुढ्यात चहा ठेवला.

“आजी. . . वरची कोपऱ्यातली खोली बंद का ठेवली आहेस गं ?”

तिने आजीला विचारले. तिच्या प्रश्नाकडे दुर्लक्ष करत, विषय बदलत आजीने म्हंटले,

“तुला आवडतात तशा कोथिंबिरीच्या वड्या केल्या आहेत. आणखी काय करूया रात्रीच्या जेवणाला ?”
“काहीही चालेल गं.”

निरजा म्हणाली. एवढ्यात शुभम आणि श्रावण तिला कॅरम खेळायला बैठकीच्या खोलीत घेऊन गेले.

रात्री उशिरापर्यंत आजी, काका-काकूशी गप्पा मारून नीरजा झोपायला गेली. दुपारी झोप झाल्याने रात्री उशिरा केव्हातरी तिचा डोळा लागला. पण झोपेतही चित्र विचित्र भास होत राहिले. पलीकडच्या बंद खोलीत कोणाचे तरी अस्तित्व जाणवत राहिले.

दुसऱ्या दिवशी आजी समोर नसताना तिने काकू जवळ त्या बंद खोलीचा विषय काढला. काकूने एक दोनदा तो विषय टाळला. नीरजाने जास्त जोर दिल्यावर तिने सांगितले,

“ती दमयंती वन्संची खोली आहे. त्या गेल्यापासून गेली तीस वर्ष ती खोली बंद आहे.”

“आत्याची खोली ? पण अशी बंद का ठेवली आहे ? ? आत्या नक्की कशाने गेली ? ? ?”

नीरजाचे प्रश्न संपत नव्हते.

“त्यांच्या प्रेमप्रकरणाला घरच्यांचा विरोध होता म्हणून त्यांनी जाळून घेऊन आत्महत्या केली असं म्हणतात.”

“काय ? ? ?”

नीरजाला धक्का बसला. बाबांच्या एकुलत्या लहान बहिणीचा, दमयंती आत्याचा, तीस वर्षापूर्वीच मृत्यू झाला होता हे तिला माहीत होतं, पण ती आत्महत्या

होती हे तिला आज कळले. आजी आल्याचं पाहून काकू चुपचाप आपल्या कामाला लागली.

आजी, काकू स्वयंपाक घरात शांताबाई सोबत दुपारच्या जेवणाची तयारी करत होत्या. शुभम, श्रावण चौकात खेळत होते. काका, हरिदास बरोबर काही कामासाठी तालुक्याच्या गावाला गेले होते.

नीरजा पायऱ्या चढून वर आली. त्या बंद खोलीजवळ जाऊन तिने खोलीला लावलेले कुलूप हातात धरून बारकाईने पाहिले. मग ते थोडा जोर लावून ओढले आणि काय आश्चर्य ! कुलूप चक्क उघडले. खूप वर्षांपासून लावून ठेवल्याने कदाचित ते जीर्ण झाले होते. कुलुपाला लावलेला लाल धागा तिने सोडवला. कुलूप पूर्णपणे काढून दार उघडण्यासाठी आत लोटले. दार घट्ट बसलेले होते. दोन तीन हलके धक्के मारल्यावर करकरत दार उघडले.

एक प्रकारचा कुबट गंध तिच्या नाकात शिरला. खोलीत मिट्टे काळोख होता. नीरजाने जीन्सच्या खिशातला मोबाईल काढून त्याचा टॉच सुरु केला. टॉचच्या अपुऱ्या प्रकाशात ती खोलीचे निरीक्षण करू लागली. काही अडगळीच्या वस्तू सोडल्यास खोलीत कोणतेही सामान नव्हते. लाकूड ठोकून खोलीतील एकमेव मोठी खिडकी कायमची बंद केली होती. खोलीला खूप पूर्वी व्हाईटवॉश मारलेला असावा, असे वाटत होते. पण कोळिष्टक आणि जळमटाने तो झाकला गेला होता.

नीरजा खोलीचं निरीक्षण करत असताना तिच्या समोरील भिंतीवरचा काही भाग अचानक उखडला जाऊन खाली पडला आणि त्यामागची काळी, जळालेली भित दिसू लागली. ती दचकली, पण स्वतःला सावरून भिंतीचे निरीक्षण करू लागली. तेवढ्यात कुणीतरी पटकन तिच्या मागून गेल्या सारखे तिला वाटले. आता नीरजाला त्या खोलीत भीती वाटू लागली. दारातून बाहेर पडून, कडी लावून, तिने कुलूप तसच अडकवले आणि तो सोडलेला लाल धागा आधी होता तसा बांधला.

नीरजा घरात सगळ्यांशी वरवर जरी सामान्य वागत होती, तरीही मनातून कुठल्याशा अनामिक भीतीने तिला ग्रासलं होतं. त्या खोलीत जाऊन आल्यापासून तिला गौतमची तीव्रतेने आठवण येत होती. असं वाटत होतं, असंच जावं आणि त्याला सांगावं मी तुझ्याशिवाय राहू शकत नाही म्हणून.

पहिले दोन दिवस सोडले तर इथेही तिला अन्न पाणी गोड लागत नव्हतं. झोपही नीट येत नव्हती. झोप लागली तरी कुठली तरी चाहूल लागून झोपमोड होत होती.

एके रात्री ती दिवा बंद करून झोपायचा प्रयत्न करत होती, तेवढ्यात तिला बाजूच्या त्या खोलीतून कोणीतरी चालत आहे असा भास होऊ लागला. ती

घाबरली. पांघरूण डोक्यावर ओढून घेऊन, गच्च डोळे मिटून ती देवाचा धावा करू लागली. यातच तिला केव्हा तरी झोप लागली.

रात्री अडीच - तीनच्या सुमारास तिला अचानक जाग आली. कोणीतरी कानात 'नीरजा' अशी कुजबुजत्या आवाजात साद घालत होतं. तो आवाज एका स्त्रीचा होता. नीरजा धडपडत उठली. थंड हवेची लहर तिच्या अंगावर शहारा आणत होती. तिने घाबरून आजूबाजूला पाहिलं. खोलीत कोणीही नव्हतं. आपल्याला भास झाला, असं तिला वाटलं. ती उठून पेलाभर पाणी प्यायली. तिने खिडकीतून बाहेर पाहिले, एक कुत्रे तिच्या खिडकीकडे पाहून भेसूर आवाजात रडत होते. जोरदार वारा सुटल्याने झाडं हलत होती. खिडकीतून बाजूला होऊन ती वळली आणि. . . दरवाजाशी एक धूसर आकृती तिला दिसली. हळूहळू ती आकृती आकार घेऊ लागली. विरळ अशी ती आकृती, गोल साडी नेसलेल्या, मोकळे केस सोडलेल्या, एका सुंदर स्त्रीची होती. पण तिच्या शरीरावर सगळीकडे जळाल्याच्या खूणा होत्या. नीरजा प्रचंड घाबरली. तिला जोरात ओरडावं असं वाटत होतं. पण आवाज निघत नव्हता. जागचं हलता सुद्धा येत नव्हतं

'द. द. दमयंती आत्या ?'

नीरजा पुटपुटली.

'होय . . 'मी दमयंती. .

खोलीत आवाज घुमला.

'काय सांगितलं तुला सगळ्यांनी ? मी आत्महत्या केली असंच ना ?? खोटं.. साफ खोटं.. माझ्या आई-बापानेच खोट्या प्रतिष्ठेपायी मला जाळून मारलं.'

एवढं बोलून दमयंती भेसूर पणे रडू लागली. नीरजाच्या मनातील भीतीची जागा आता तिच्याबद्दलच्या अपार करुणेने घेतली.

रडणं थांबवून दमयंती पुढे बोलू लागली,

'काय दोष होता माझा ? तर मी श्रीधरवर प्रेम केले होते. जीवापाड प्रेम. . लग्न करीन तर त्याच्याशीच, असा हट्ट धरून बसले होते. श्रीधर. . . आमच्या दिवाणजींचा शहरातून शिकून आलेला मुलगा. . आमचे दोघांचेही एकमेकांवर अतोनात प्रेम होते. पण. . पण. . त्याची जात आमच्या प्रेमाच्या आड आली. लोक काय म्हणतील? या भीतीने माझ्या बापाने श्रीधरला गाव सोडायला भाग पाडले आणि मला. . मला मी झोपेत असताना रॉकेल टाकून पेटवून दिले. मी जीवाच्या आकांताने ओरडले. पण माझ्या खोलीच्या बंद दाराआड, त्या चार भिंतींमध्ये माझ्या किंकाळ्या, यातना, शरीराची आणि मनाची तडफड विरून गेली.'

'मी गेल्यानंतरही माझ्या बापाला रोज त्या खोलीतून किंकाळ्या आणि रडण्याचे आवाज यायचे, म्हणून मांत्रिकाला बोलावून ती खोली कुलूप लावून, अभिमंत्रित केलेल्या धाग्याने कायमची बंद केली आणि मी..... माझ्या वरच्या अन्यायाला वाचा फोडण्याच्या प्रतीक्षेत तीस वर्ष तिथंच अडकून पडले. परवा तू खोली

उघडलीस आणि माझा मार्ग मोकळा झाला.'

'मला माहित आहे तुझ्या प्रेमाला देखील घरच्यांचा विरोध आहे. तुला पाहताच हे मी जाणलं. कालचक्र फिरले आणि पुढे सरकले. आज माझ्या जागी तू उभी आहेस. पण. विश्वास ठेवं तुझ्या प्रेमावर. झुगारून दे ही जातीची जाचक बंधनं. जाग आपल्या प्रेमाला. . तुझ्या प्रेमाच्या बळावरच तू घरच्यांचा विरोध मोडून काढशील. तु हे नक्की करू शकते. असं झालं तर. . तर. . माझ्या अतृप्त आत्म्याला कायमची शांती मिळेल. मी नाही. पण माझ्या पुढच्या पिढीतल्या मुलीने या जातीच्या भिंतींना सुरंग लावला हे समाधान मला मिळेल.'

'घाबरू नकोस मी कोणालाही काहीही त्रास देणार नाही पण तू माझ्यावरच्या अन्यायाची जाणीव सगळ्यांना करून दे.'

दमयंतीची आकृती धूसर होत नाहीशी झाली. नीरजाने डोळे पुसले. पहाट व्हायला आली होती. एका निश्चयाने तिने आपली बॅग भरायला घेतली.

सकाळी बॅग घेऊनच नीरजा खाली उतरली. आजी आणि काका, काकू चहा घेत बसले होते. त्यांच्या समोर जाऊन ती म्हणाली,

'मला आजच निघायचंय.'

'आज ? अगं अजून दोन चार दिवस राहणार होतीस ना ??' आजीने विचारलं.

'मला इथं एक क्षणभर सुद्धा थांबायची इच्छा नाही.' असं म्हणून नीरजा हाताच्या ओंजळीत चेहरा घेऊन हमसून हमसून रडू लागली. आजी, काका, काकू एकमेकांकडे गोंधळून पाहू लागले.

'या घरात दमयंती आत्यासोबत जे भयंकर घडलं, ते मला समजलंय. काल तिचं येऊन मला सगळं सांगितलं. आजी. . .पोटच्या मुलीसोबत तुम्ही असं कसं करू शकता?? तुला आजी म्हणायची देखील मला लाज वाटतेय.'

स्तब्ध होऊन सर्वजण नीरजा कडे पाहत होते. कोणी काहीही बोलण्याच्या मनस्थितीत नव्हतं. नीरजाच्या काकांनी हरिदासला सांगून तिला स्टेशनवर पोहचवण्याची व्यवस्था केली.

ट्रेन सुरु होऊन हळूहळू तिने वेग घेतला. नीरजाने मोबाइल काढून गौतमला फोन लावला,

'गौतम ! मी तुझ्याशिवाय नाही जगू शकत. माझ्या आई बाबांचा कितीही विरोध असला तरी आपण लग्न करायचंच.'

'खरंच नीरजा ! मी स्वप्नात तर नाही ना ?'

पलीकडून गौतमचा आवाज तिला उल्लसित करून गेला. थॅक्स ! दमयंती आत्या !! डोळे पुसत ती पुटपुटली.....

ये मंदिर-मसजिद भी क्या जगह है दोस्तो!
यहा गरीब बाहर और अमीर अंदर भीख मांगते है!!

हे भगवान अजब तेरी दुनिया है!
मोमबत्ती जलाकर मरे हुये को याद करते है!
और मोमबत्ती बुझाकर जन्म दीन मनाते है!!

इंसान की समझ सिर्फ इतनी है की
उन्हे जानवर कहा तो नाराज होता है
और उन्हे शेर कहा तो वह खुश होता है!!

वाटेवरून चालताना वाटेप्रमाणे वळाव लागतं
आपण कितीही सरळ असलो तरी
वळणावर वळावच लागतं

सगळ्यांचेच आयुष्य मर्यादित आहे, जीवनाचा शेवट होईल तेव्हा इथली कोणतीच गोष्ट सोबत नेता येणार नाही.
मग जीवनात एवढी काटकसर का? कशासाठी?
ज्या पासून आनंद मिळतो त्यासाठी आवश्यक खर्च करा.
आपण गेल्यावर पुढे काय होईल याची चिंता का?
देह मातीत मिसळल्यावर कुणी कौतुक केले की
कुणी टिका केली काय, दोन्हीही सारखेच.
मुलांची काळजी करू नका, त्यांना स्वतःचा मार्ग निवडू द्या.
मुलांवर प्रेम करा, काळजी घ्या, त्यांना भेटवस्तू द्या.
पण एक गोष्ट निश्चित लक्षात ठेवा. जन्मापासून मृत्यूपर्यंत राबणे हे आयुष्य नव्हे, तेव्हा आरोग्याची काळजी घ्या.
पैसे मोजून देखील हे आयुष्य मिळणे कठीण.

कद्र करनी है तो जिते जी करो.
मरनेके बाद तो पराये भी अपने होते है!
आज जिस्म मे जान है तो देखते भी नहीं,
लेकीन रुह निकल जानेके बाद
कफन भी हटा हटा कर देखते है!

वक्त निकाल कर बातें किया करो अपनोसे,
अगर अपने ही न रहे तो, वक्त किस कामका
गुरूर किस बातका, आज मिट्टी के उपर है,
तो कल मिट्टी के नीचे!

आयुष्य रांगोळी सारखं असतं
किती ठिपक्यांची काढावयाची हे जरी
नियतीच्या हातात असले तरी त्यात
कोणते व किती रंग भरायचे हे
आपल्याच हातात आहे.

जीवनामध्ये विश्वास, वचन, नाते, मैत्री आणि प्रेम
कधीच तोडू नका, तुटल्यानंतर आवाज येत नाही
पण वेदना मात्र खूप होतात.

जीवनाच्या वाटेवर.
कुणाला कंटाळा येईल इतके जवळ जाऊ नये,
चांगुलपणाचे ओझे वाटेल इतके चांगले वागू नये
कुणाला आपली गरज नसेल तेथे रेंगाळत राहू नये,
नशीबाने जुळलेली नाती स्वतःहून तोडू नयेत,
गोड बोलणे गोड वागणे कोणास अवघड वाटू नये
सहजच विसरून जावे सारे सल मनात जपू नयेत
हवे हवेसे वाटते तेव्हा पटकन निघून जावे.. आणि
आपले नांव दुसऱ्याच्या तोंडी राहिल असे करून जावे..

परडीतील फुलं

- संकलक : मुकुंद कुलकर्णी.



अचानक दाटून आले ढग
अन् पसरली अशी काळोखी
तो येणार याचीच हि चाहूल
ओळखीची तरी अनोळखी?

हा काय, तो आलाच!
वाऱ्याचे पंख लावून
वारा कसला; वादळच ते
सारं काही गेलं वाहून

नुसतीच रिपरिप नाही बरं,
चिंब आणि मुसळधार
एक दोन सरी नव्हे
आज होती संततधार

मग मागून गडगड
अन् विजांचा लखलखाट
सारंच व्यापून टाकलं त्याने...
बाहेर..... नि आत..

नव्हती श्रावणातली लपाछपी
ना आषाढातला नवगंध
ना वळीवाचा थाट होता
ना हस्त स्वच्छंद

अवेळी नाही जरी
तरी अनपेक्षितच आला
दोन क्षणातच मनाच्या
अगदी जवळचा झाला

आता निरोप घेणार
म्हणून आलेला हा गहिवर ?
का इतक्या दिवसांचं साठलेलं काहीतरी,
सांगत होता तो होऊन अनावर...?

आज खूप मोकळा होत होता का तो ?
का वाटत होतं फक्त मलाच
कदाचित खूप दाटून आलं होतं त्याला
पण.... फक्त त्यालाच.....?

- सई श्रीराम दातार

नटसम्राट की खराखुरा सम्राट !

- लता दातार. (मोबा. ७०३००४३०४४.)

सत्तरीतल्या पिढीतील लोकांनी नटसम्राट नांवाचे नाटक पाहिले असेलच... त्यातील एक संदेश आपल्यापर्यंत पोहोचला तो म्हणजे जिवंतपणी आपले घर, पैसा अडका, जमीनजुमला आपल्या मुलांच्या हाती कधीच सोपवायचा नाही. आपल्या पश्चात तो त्यांचाच आहे. नाहीतर नटसम्राटासारखी स्थिती होते...

आता आमच्या घरात घडलेली घटना सांगते.

नटसम्राट की खराखुरा सम्राट !

काही वर्षापूर्वी पुण्यातील 'सखी टूर्स अँड ट्रॅव्हलस्' यांनी सिनियर सिटिझन्ससाठी सिंगगडच्या पायथ्याजवळील मोठ्या बागेत एक सहल आयोजित केली होती.

सिंगगड पायथ्याला पोहोचल्यावर दिवसभर इतर कार्यक्रम तर होतेच पण महत्वाचे म्हणजे, 'व.पु. काळे यांच्या कथाकथनाचा' कार्यक्रमही ठेवला होता. ही सहल सिनियर सिटिझन्ससाठी असल्यामुळे व.पु. काळे यांनी वृद्धांच्या आत्मियतेचा विषय कथाकथनासाठी निवडला होता. तो म्हणजे वृद्धांना घरात मिळणारी वागणुका... मुलांचा आई वडिलांशी असलेला दुरावा, सुनांकडून कळत नकळत होणारी अवहेलना, या विषयांवरील काही कथा त्यांनी सांगितल्या. कथाकथनाचा कार्यक्रम संपल्यावर व.पु. काळे यांनी श्रोत्यांना त्यांच्या घरातील चांगले वाईट अनुभव कथन करायला सांगितले... जवळ जवळ बऱ्याच लोकांनी आमची घरात कशी घुसमट होते. मुलं आणि सुना आमच्याशी बोलणे कसे टाळतात ? कॉलेजमधील नातवंडांना घरात आमची कशी अडगळ वाटते. अशा अनेक नकारात्मक गोष्टी सांगितल्या...

मी मात्र व.पु. काळे यांच्या कार्यक्रमात सांगितले की, मला काही वेगळेच सांगायचे आहे. येथे उपस्थित सगळ्यांच्या नकारात्मक गोष्टी आपण ऐकल्या. त्यांचे अनुभव खरे असतीलही. पण मला असे वाटते की टाळी एका हाताने वाजत नाही. जसे वृद्धांचे प्रश्न असतात, काहींचा हेकट स्वभाव असतो तसे त्यांच्या मुलांचे आणि सुनांचेही काही म्हणणे असतेच. सध्याच्या धकाधकीच्या जिवनात एकांगी विचार करून चालणार नाही. हल्ली सुनाही नोकऱ्या करणाऱ्या असतात. त्यांच्यावर तर दुहेरी, तिहेरी दडपण असते. आता मी तुम्हाला माझा भाऊ आणि माझ्या वडिलांबद्दल घडलेला प्रसंग सांगणार आहे...

"त्याचे असे झाले की, १९८३ च्या सुमारास माझे वडिल सरकारी नोकरीतून निवृत्त झाले. त्यावेळी त्यांना प्रॉव्हिडंड फंड आणि इतर पीशरी ची मिळून रु. ७५,०००/- मिळाले होते... आणि त्याचवेळी माझ्या भावाने मुलुंडला नविन फ्लॉट खरेदी केला होता. माझे आई, वडिल, भाऊ भावजय आणि त्यांची दोन मुलं अशी एकत्रच रहात होते... भावाने फ्लॉट तर घेतला पण त्यातच त्याचे सगळे पैसे संपून गेले होते. नविन फ्लॉटमध्ये फर्निचर, ढत, फ्रिज चे त्यांचे स्वप्न मात्र विरून गेले. कारण हातात पैसेच उरले नव्हते. वहिनी हिरमुसली... माझ्या वडिलांना ही गोष्ट कळल्यावर त्यांनी नुकत्याच मिळालेल्या रु. ७५,०००/- मधून लगेच रु. ४०,०००/- काढून भावाच्या हातात ठेवले आणि मुलाला आणि सुनेला सांगितले की या पैशातून तुम्हाला काय फर्निचर घ्यायचे ते घ्या... भावाला आणि वहिनीला अत्यानंद झाला. लगेच नविन बेड, कपाट, टेबल खुर्ची, ढत आणि फ्रिज यांची खरेदी झाली... त्यावेळी तेवढ्या



पैशात ह्या सगळ्या वस्तु आल्या. मुलांसकट सगळेच आनंदले... खूप खूप खूप झाले...."

ही गोष्ट माझ्या आल्याला कळल्यावर ती लगेच दादरहून माझ्या वडिलांना भेटायला आली आणि म्हणाली, "अरे अण्णा, काय केलेस हे ? एवढी मोठी रक्कम मुलाला कां देऊन टाकलीस ? तुला दमा आहे, हार्ट प्रॉब्लेम आहे, शुगर आहे. सारखी सारखी तुला डॉक्टरांची ट्रिटमेंट आणि औषधे घ्यावी लागतात. मग अशा वेळेला तुला पैसे लागले तर तू काय करशील ? मुलं काय त्यांची गरज संपल्यावर सर्व विसरून जातात. नटसम्राट नाटक बघितलंस नां ? मग त्यातून काहीच शिकला नाहीस कां रे ? अरे अण्णा, असा नटसम्राट होऊ नकोस रे !" असे तिने कळवळून सांगितले. पण माझ्या वडिलांवर त्याचा काहीही परिणाम झाला नाही...

ते बहिणीला म्हणाले, हे बघ वच्छे, तुझे म्हणणे जरी खरे असले आणि भावावरच्या प्रेमाने आणि काळजीने जरी तू असे म्हणत असलीस तरी माझा मुलगा आणि सुनबाई आमचे आजपर्यंत किती प्रेमाने आणि काळजीने करत आले आहेत ते आम्ही बघतोय. आता नाही त्यांनी हौसमौज करायची तर केव्हा करायची ? त्यांनी फर्निचर वगैरे घ्यायला दरमहा पैसे जमवायचे म्हटले तरी त्यांना पुढील ५/६ वर्षे तरी सहज लागतील... तोपर्यंत नुसताच रिकामा नविन फ्लॉट चांगला दिसेल कां ? आणि हे बघ, आपल्या नशिबात भविष्यात काय घडणार आहे त्याची काळजी आतापासून कशाला करायची ? जे घडणार असेल तसे घडेलच. आणि खरंच ! माझा भाऊ आणि वहिनी यांनी माझ्या वडिलांच्या अनेक आजारपणात अगदी त्यांच्या मृत्युपर्यंत अतिशय प्रेमाने त्यांची सेवा केली. वडिलांच्या पश्चात अनेक वर्षे आईलाही छान सांभाळले. .

एवढेच नव्हे तर जेव्हा आई वडिलांनी शहरी जीवनाला कंटाळून गुहागरला रहायचा निर्णय घेतला तेव्हा त्यांचा सर्व संसारही दोघांनी लावून दिला...

माझे कथन संपल्यावर अगदी टाळ्यांचा कडकडाट झाला... व. पु. काळे यांनीही माझे खूप कौतुक केले. आणि म्हणाले की, मुलं आणि आईवडील यांच्यात असे सामंजस्याचे नाते असेल तर मुलं आपल्या आई वडिलांना वृद्धाश्रमाचा रस्ता कधीच दाखवणार नाहीत... यापासून आपणही शिकले पाहिजे... अशा नकळत झालेल्या संस्कारांचा मुलांवरही परिणाम होतोच होतो... पुढील पिढी म्हणजे माझ्या भावाचा मुलगा आणि सुनेनेही आजीची सेवा मनापासून केली.....

Malhar Gad



- Commodore Harshad Datar, Retd.

Malhar Gad, Last and smallest fort built by Maratha Empire

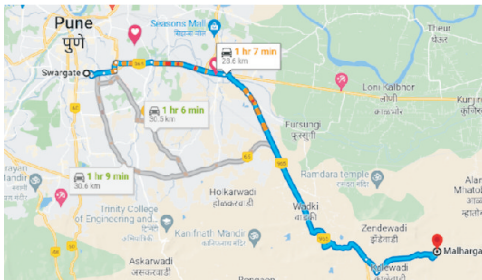
Malhar Gad - Situated just 30 kilometres from Pune, off Pune Saswad Road, Malhar Gad which is also called Sonori Fort because it is situated very close to Sonori Village, is a small yet beautiful fort close to Pune. It holds the distinction of being the last fort built by the Maratha Empire. This fort is accessible by car to one of its bastions and also by a trek starting at Sonori village, which can be accessed by car or a bus (from Saswad).

Grade of the Trek.

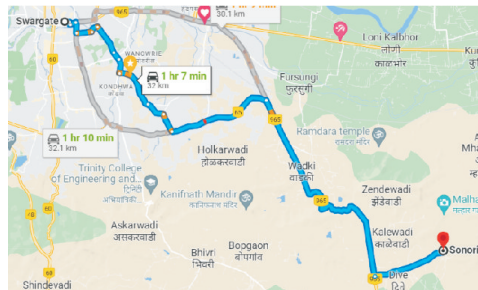
This trek is considered an easy trek suitable for children also.

How to Reach.

By Car - When one goes by car, following Google Map, after crossing Dive ghat. one goes through Kalewadi village and then up to the parking very close to the entry at the rear of the fort through the "Chor Darwaza".



By Trek - If one wishes to trek by foot, the trek starts from the village Sonori village, a few more km down the road after crossing Dive Ghat beyond the turn for Kalewadi. Sonori village also has two more attractions, namely, Sardar Panse Wada with six watch towers (Mostly in a dilapidated state but it has got two temples worth visiting) and Shri Krishna Temple. An easy trek over a ridge takes the trekkers to the fort. To reach the fort from here, one can climb up to this fort along the ridge of the hill and thereafter moving along the side of the tower to the main gate of the fort. One can climb up the fort along the ridge of the hill, and moving along the side of the Tower, we reach at the entrance door of the fort.



Note - I have followed the Kalewadi route. The information about Sonori route is researched on Internet.

About this Fort

Built in the year 1775 by Krishnaji Madhavrao Panse, Chief of Peshwa Artillery, this fort was meant to keep a watch on Dive Ghat as it was those days. Thorale (Elder) Madhav Rao Peshwa is said to have visited this fort.

There are only a few structures on this fort including one well, one step well and two temples (in fairly good condition) dedicated to Lord Shiva and Lord Malhari Martand (Hence Malhargad). The Foundation of a Mahal also is visible within Bale Killa (Inner Fortification). A Chhatrapati Shivaji Maharaj Bust is carved on a rock in this Bale Killa.

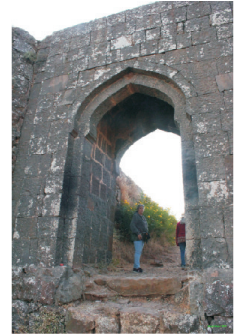
Food and Water

Please carry your own food and water since these are not available on the fort. No natural shelters also exist there. Food and water are available on the Pune - Saswad road.

Virtual Trip to Malhar Gad



Shri Malhari Martand Mandir



Bale Killa Door from outside



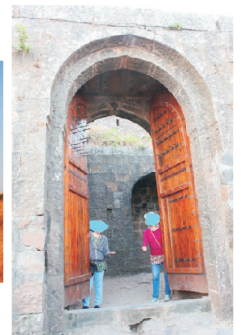
One of the Step Well inside



Deep Stambha (Lamp Post)



Bale Killa



Mahadwar

लावणी

एक लोककला

शृंगारसाचा परिपोष असलेली लावणी, ही महाराष्ट्रातील एक लोककला. पौषात येणारी संक्रांत फक्त तिळावर नाही तर अंगावरही काटा फुलवते. या संक्रांतीत प्रेयसीला लागलेली प्रियकराची ओढ राया तिळगुळ घ्या या लावणीतून मी शब्दबद्ध करण्याचा प्रयत्न केलाय. आजची प्रतिभावान, तरुण संगीतकार सावनी भट्टने या लावणीला संगीत देताना पारंपरिक लावणीचा बाज सांभाळत, एक नवीन प्रयोगही केलाय. कनकश्री भट्ट या आघाडीच्या गायिकेनं आपल्या मधाळ आवाजाने त्यात रंग भरला आहे. या लावणीचा व्हिडिओ पहा.



<https://www.youtube.com/watch?v=UZtSDxJwHdY>

- डॉ. स्मिता दातार



लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
त्याच्या मनातील विचारांचे
तिच्या चेहऱ्यावर प्रतिबिंब असते

लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
तिच्या प्रश्ना आधी
त्याचे उत्तर तयार असते

ठसका त्याला लागताच
पाणी तिच्या डोळ्यात तरळते
ठेच तिला लागताच
त्याचे मन कळवळते

लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
त्याने केला चहा
तर सरबत तिला हवे असते
त्याने आणला गजरा की
नेमके फूल तिला हवे असते

लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
त्याच्या बेफिकिरीत
तिच्या जाणिवांचे कोंदण असते
त्याच्या चुकांना तिच्या पदराचे पांघरूण असते

लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
कधी समझोता तर कधी भांडण असते तरीही
अतूट प्रेमाचे ते एक बंधन असते
कधी दोन मनांचे मिलन तर कधी
दोन जीवांचे मिलन असते

लग्न लग्न म्हणजे नेमके काय असते ?
एकाने विस्कटले विखुरले
तरी दुसऱ्याने सावरायचे असते

हे सर्व जरी खरे असले तरी लग्न म्हणजे त्या
विधात्याला पडलेले
पहाटेचे एक सुंदर स्वप्न असते
कधीही न संपणारी ती एक कविता असते

- मेधा दातार



कधी कधी वाटतं रडावं खूप
कधी कधी वाटतं रडावं खूप
मनात ओथंबलेल्या भावनांना
आसवांची करून द्यावी वाट

विसरून जावे सर्व काही त्याक्षणी
जगावे फक्त स्वतःसाठी
ऐकावीत गाऱ्हाणी
आपणच आपल्या स्वतःची

करावे हितगुज आपल्याच मनाशी
सोबत नसावी दुसऱ्या कोणाची
असावी सोबत फक्त त्या अथांग सागराची
आपला आणि आपलाच असतो तो त्या
क्षणी

कारण नजरेत नजरेआड नजरेसमोर
असते ते फक्त पाणीच पाणी
दुसरे नसते सोबत कोणी त्या क्षणी...

- मेधा दातार

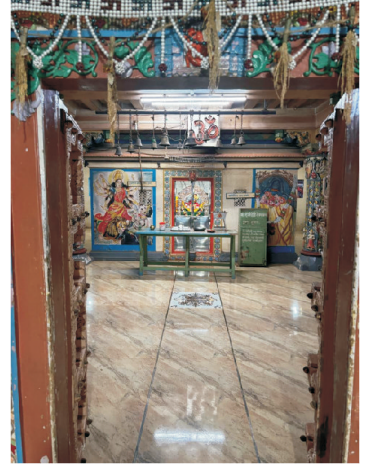


मुरुडचे दुर्गादेवी मंदिर



जुनी मंदिरे नेहमी मानवी निवासस्थानापासून दूर, पर्वतांवर किंवा नद्या आणि महासागरांच्या काठावर बांधली गेली. परंतु, मुरुड, तालुका दापोली जिल्हा रत्नागिरी येथील दुर्गादेवीचे प्राचीन मंदिर गावाच्या अगदी मध्यभागी, मानवी वस्तीत बांधलेले आहे.

१४ व्या - १५ व्या शतकात सौराष्ट्रातून (विशालनगर) एक द्रष्टा आला. त्यांनी एक वस्ती स्थापन केली ज्यामध्ये सर्व जाती आणि पंथातील लोक होते. बुद्धीजीवी आणि कष्टकरी वर्गांच्या प्रयत्नातून गावाची निर्मिती झाली. ग्रामस्थ एकोप्याने राहत असल्याने गावाची भरभराट झाली. या समृद्धीच्या काळात धार्मिक स्थळाची गरज भासू लागली आणि म्हणूनच याच काळात दुर्गादेवी मंदिर बांधले गेले. या काळात गाव परस्पर समन्वय आणि स्वयंपूर्णतेच्या तत्वांवर चालले. या दुर्गादेवीच्या मंदिरातून सामाजिक आणि धार्मिक बाबींचे नियमन केले जात असे. आजही चैत्र शुद्ध प्रतिपदा उत्सवातील देवतेची मूर्ती पाहिली तर त्यात समाजहिताची मूल्ये किती खोलवर रुजलेली आहेत, हे अगदी स्पष्ट दिसते. अश्विन महिन्यात नवरात्रीचे नऊ दिवस देवीच्या अनेक रूपांची पूजा करून साजरे केले जातात. यात सर्व वंश आणि जमातींचा समावेश होतो.



या मानवी वस्तीची स्थापना झाली तेव्हा मंदिराची अतिशय साधी रचना होती. पण जसजसा काळ पुढे सरकत गेला तसतसा लांबचा प्रवास करून परत आलेल्या मुरुडच्या अनेक रहिवाशांनी आपल्यासोबत



अनेक नवीन कल्पना आणल्या. त्यांनी मंदिराचा जीर्णोद्धार करण्याचे ठरवले आणि अशा प्रकारे शंकरभट दीक्षित, विश्वनाथ जोशी, अप्पाभट दातार, केशवमठ कर्वे आणि नारो हरी बाल ही गावातील काही ज्ञानी माणसे त्यासाठी कामाला लागली. मंदिराच्या वास्तूचे नियोजन मोठ्या प्रमाणावर करण्यात आले. इतर प्रदेशांतून अनेक कुशल कलाकार मंडळी बोलावण्यात आली. मंदिराचे बांधकाम ३ वर्षे सुरू राहिले जे १७६३ मध्ये संपले. हे तेच दुर्गादेवी मंदिर आहे जे आज आपण पाहतो.

दुर्गा मंदिराच्या सौंदर्याची तुलनेत या प्रदेशात दुसरे कोणतेही मंदिर नाही. या मंदिराची रचना काळ्या दगडाच्या भक्कम पायावर उभी आहे. पायऱ्या चढून गेल्यावर मंदिराचा एक मोठा हॉल येतो जो सर्व बाजूंनी उघडा आहे.

सभामंडपाचे खांब फुलवेलींच्या नक्षीकामाने सुशोभित केलेले आहेत. हॉलच्या सौंदर्याचा आनंददायी अनुभव घेतल्यानंतर, आतील मंदिरातील देवतेची आठ हातांची मूर्ती तुमचे लक्ष वेधून घेते. मूर्तीतून विशिष्ट दैवी ऊर्जा बाहेर पडते आहे असे जाणवते. आतील मंदिराच्या डाव्या आणि उजव्या बाजूला प्रत्येकी दोन खांब आहेत, जे सभामंडपातील स्तंभापेक्षा आकाराने मोठे आहेत. हे चार स्तंभ दशावतार (भगवान विष्णूची १० रूपे), इतर देवता, पोपट, हत्ती, सिंह, वाघ, सरपटणारे प्राणी आणि इतर प्राण्यांच्या सुंदर कोरीव कामांनी सजलेले आहेत.



बाहेरील बाजूस, लॅटिन शब्द 'omnes gentes laudate dominum' लिहिलेली एक मोठी घंटा उभी आहे, ज्याचा अनुवाद 'प्रत्येकाने प्रभूची स्तुती करावी' असा होतो. या मंदिरात ही घंटा कशी आली याचा पुरावा काही लोककथा वगळता उपलब्ध नाही.



मंदिराबाहेर काळ्या पाषाणापासून बनवलेले एक छोटेसे व्यासपीठ आहे ज्यावर तुळशी वृंदावनासह त्रिपुर दीपमाळ आहे. मुरुडचा समुद्रकिनारा जवळच असल्याने अनेक पर्यटक या मंदिराला भेट देतात, कारण हे मंदिर केवळ मंदिर नसून इतिहासाचा जिवंत पुरावा आहे. (संकलित)

संपर्कासाठी - पुजारी श्री. भास्कर दातार, श्री. हर्षल दातार +९१ ९४२११ ८८६३४



12-Step Start-Up & MSME Business Booster Model

Ravindra Datar

Growth Mentor | MSMEs | Start-ups | Marketing Strategy | Structured Mentoring | Exponential Revenue Growth

Most startup founders and even owners / leaders of established, profitable businesses are experts in a particular area and face challenges in optimizing their efforts and investments while maximizing their business growth.

This article describes a simple 12-Step Model that you can follow to boost your business while optimizing your efforts and investments.

1. Diagnostic Study:

Study your own business dispassionately as an outsider to see how you present your products/services (offerings) to the external world and how they perceive it from the perspective of a potential buyer. Analyze your current business structure for scalability and sustain ability.

Study your cashflows and evaluate whether these are properly streamlined or need some work to streamline them.

Compare and contrast your offerings against direct and indirect competition, conduct a PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Environmental and Legal) evaluation of your business to see which of these forces may harm or aid your business growth and how.

Study your sales, marketing, core business operations (manufacturing/services delivery), financial management, human resource management, sourcing practices, etc to find out what is working smoothly (and what is not). Use this analysis to identify priorities to focus on, to build scalability and sustainability in your business.

Before you work on changing gears to boost your business velocity, you need to ensure your business model is robust and scalable and shouldn't fall apart.

At Business Mastermind Advisory Services LLP (BMM) we conduct a thorough diagnostic exercise with our clients - start-ups, MSMEs and even some enterprise clients - covering all of the above and more to arrive at the priorities and their timelines to help boost the business growth.



2. Offerings Articulation:

Study your marketing content as if you are a potential buyer. You need to document your portfolio of offerings from an inside-out and outside-in perspective (both are necessary) and create the necessary tools and documents with the correct, value focused articulation of your offerings. A role-playing exercise within the team (and sometimes with a known client) to test how the other side sees the communication helps. At BMM we work with the Client to articulate this messaging effectively through a Value Grid Exercise, which is explained below in the 6th step.



About The Author:

Recognized by The World Marketing Congress among 100 Most Influential Marketing Leaders, Mr. Ravindra Shriram Datar is a growth mentor, helping MSMEs, Start-ups and even large enterprises to leverage the business booster power of Marketing to multiply their revenues with small, almost Zero Budget Marketing strategies. Having worked across 23 countries with professionals and business leaders across 80 countries, he has close to 30 years of experience of working with large global MNCs, large Indian MNCs, startups and MSMEs. He is professionally qualified as an Engineer and MBA, and his experience spans market research, industry analysis, consulting, advisory, growth mentoring and setting up high performance marketing teams.

He is reachable on WhatsApp (+91 98194 83887), email (ravidatar@businessmastermind.in) and through his LinkedIn profile (<https://www.linkedin.com/in/ravindratar>)



3. Opportunities Grid Exercise:

This is an exercise to identify untapped opportunities among your existing clientele and/or target segments to maximize the revenue potential with your existing clientele and/or target segments. At BMM we conduct an elaborate exercise, complete with a Grid in a spreadsheet to arrive at hard numerical values of potential business sitting with your existing clientele.

This exercise also helps you to prioritize clients to focus on with high priorities, the specific offerings that you should introduce them to and also prioritize offerings with maximum potential with your existing clientele and with the specific client names attached to these.

4. Goal Setting:

If you don't know where you are going, you will reach nowhere.

It is important to clearly articulate 1-3-5 year goals for your business on various parameters like revenue, profitability, number of customers, etc. Use insights from a market analysis as necessary while setting goals.

Goal setting is a complex exercise that involves things like:

- ❖ Estimating future revenues for 1-3-5 years based on current rate of growth
- ❖ Estimating the recurring / residual revenues from past contracts and net new revenue growth if things were to continue as they are today
- ❖ Estimating the current capacity utilization of the existing available resources and funds
- ❖ Arriving at the potential DELTA with a structured and systematic marketing and sales program



The above are just 4 simple steps out of a more evolved exercise.

At BMM our clients know at this stage, what goals they are aiming at, in what time frame and the logical explanation behind how they have arrived at these numbers, which gives them the necessary confidence, conviction and the commitment to target those goals systematically.

5. Sweet Spot Analysis:

Conduct a customer portfolio analysis to identify your sweet-spot customer segments. If you are a start-up without any customers or with a small number of customers, a broader customer segment analysis will have to be performed based on assumptions and market experience prior to setting up the enterprise.

When we conduct this exercise with our clients, we rate various customer segments across a range of parameters such as:

- ❖ profitability
- ❖ growth potential
- ❖ reference-ability
- ❖ time to close and
- ❖ competitive intensity.



This exercise provides clarity on which specific market segments to focus on for faster revenue realization towards achieving the set goals.

6. Value Grid Exercise:

It is important to conduct an analysis of the value created by each of your offerings for each of the identified target customer segments.

At BMM, we conduct a "Value Grid" exercise to identify key stake-holders and their specific "value hooks" that we should be leveraging to influence them into being favourable to buy our offerings.

The "Value Grid" exercise makes it easy to articulate our offerings' differentiated value proposition for the different stake-holders effectively. This is necessary since multiple stake-holders will evaluate our offerings from their own perspectives and our messaging has to align with those perspectives for effectiveness.

7. Tagline & Elevator Pitch:

A tagline is a quick introduction of a business to others.

The tagline should be short and should crisply communicate WHY your potential customers should reach out to you.

To arrive at an effective tagline for our clients, we conduct a brainstorming session with key stakeholders of their business, in which we distill the core value proposition, how the value is delivered and the end outcome for the customers. This leads to a set of short and crisp options to choose from. This is done at an overall business level and also if necessary at individual offering level.

An effective tagline can open doors much faster, thus improving the ROI of the overall marketing and sales investments.

The tagline is then expanded into a longer "elevator pitch" which too is short and crisp but a little longer than the tagline. A elevator pitch is the first 2-3 sentences in which you can introduce your business effectively to a new prospect to motivate them to know more.



8. Touch Point Analysis & Excuses Calendar Creation:

Your business "touches" your clients / prospects in various ways - direct and indirect / physically and virtually even before you have the first direct conversation with the prospect and also after you have won the deal and are managing the client account.

At BMM we help our clients to perform an analysis of the various touchpoints of your business with your clients and prospects, current status of the quality of these touch points. Based on this analysis, we help our clients to create an "Excuses Calendar" to leverage these touch points effectively through out the year.

9. Marketing Assets Review & Update:

Once the value grid, touchpoint analysis report, tagline and elevator pitch are ready, the existing collaterals like brochures, presentations, videos, website content, case study documents, leaflets, packaging designs, social media channel content, and other promotional materials have to be reviewed and updated to align with the new messaging. At BMM we provide our clients with a complete "GTM Kit Checklist" that helps to identify gaps in go-to-market readiness across the range of offerings and further helps to prioritize go to market, while working on filling the gaps in the background.



10. Engagement / Campaign Calendar:

It is necessary to plan well in advance and budget for all sales and marketing activities to ensure a smooth execution. At BMM we work with the client's leadership and team to create an engagement plan to ascertain which communication channels to leverage for which offerings, when to use them and which segments to target with them. This results in an annual calendar for a combination of go-to-market campaigns including offline and digital marketing activities to drive visibility and lead generation from the target customer segments as well as for "account based marketing" to identify opportunities from existing clientele. This also helps the client to arrive at a "budget" on a month-by-month basis.

11. Lead Management Process:

Once a systematic and structured engagement starts, leads start flowing in. There has to be a clear definition of suspects, marketing qualified leads, sales qualified leads, prospects and opportunities to ensure the time and effort invested on the leads are optimal. We help our clients to establish a clear lead management process to ensure capture of leads, lead scoring, nurturing and handover to sales team for closure; and also to follow-up with sales team post-handover.





12. Execution Tracking:

The best of plans and strategies fail to deliver unless execution is flawless. At BMM we help our clients to put together a 30-60-90 day rolling tracker, that ensures the activities planned are executed punctually to actually achieve the planned EXPONENTIAL GROWTH. At this stage, the 30-60-90 day plan clearly lists the objectives, activities, tasks, owners, supporters, influencers and advisors which gives clarity to all those involved on who does what, by when, with whose help and for what. This clarity of activities and purpose helps in keeping the execution on track, especially with weekly review meetings to track progress and fine tune approach as necessary.

The above 12-Step approach may look daunting for many start-up founders and MSME owners, but then this is necessary to achieve exponential growth in business.

You can go ahead and start implementing the above at your organization by yourself, but if at any point you feel the need for professional help, do reach out to us on <https://www.businessmastermind.in/vmp> and fill up the "Contact Form" so that we can reach out and help you. Alternatively, drop me a message on LinkedIn and we can discuss the way forward.

सोपी करुन सांगितलेली

श्रीमद्भगवद्गीता

॥ अर्जुनविषादयोग ॥

कुरुक्षेत्री धर्मयुद्ध होतसे
संजय सांगे धृतराष्ट्रासी
आप्तेष्टा पाहूनी विषाद होई
अर्जुन टाकी धनुष्यासी ॥१॥

॥ आत्मसंयमयोग ॥

सोहम साधना करूनी अर्जुना
सदा करी जो नामजप
योगसाधने शुद्धी होई
योगी श्रेष्ठ तो परंतप ॥६॥

॥ विश्वरूपदर्शनयोग ॥

दिव्य दृष्टी देतो तुला अर्जुना
माझे विश्वरूप तू पाही
सहस्रवदने सहस्रबाहू पार्थ
म्हणे मूर्खरूप दावा लवलाही ॥११॥

॥ दैवासुरसंपद्विभागयोग ॥

कामक्रोधलोभमोहमत्सरे
त्यजूनी टाकी असुरी लक्षणे
धैर्य क्षमा शांती शुचित्व मृदुता
मनी धरावी ही सुरलक्षणे ॥१६॥

॥ सांख्ययोग ॥

आत्मा शाश्वत देह नश्वर
जाणून घे तू अंतरी हर्ष
शोक त्यजूनी निर्विकार हो
ज्ञानी जनांसम आचरी ॥२॥

॥ ज्ञानविज्ञानयोग ॥

सृष्टी पालन करतो मी रे
चराचरी व्यापूनी उरतो
माझे चिंतन जो करी निशिदिनी
मोक्षधाम तो पावतो ॥७॥

॥ भक्तियोग ॥

सगुण भक्ती की निर्गुण भक्ती
गोंधळ पार्था मनी वसे
सर्वाहूनी श्रेष्ठ असा 'भक्तियोग'
श्रमावीण मिळतो आपैसे ॥१२॥

॥ श्रद्धात्रयविभागयोग ॥

नीरक्षीरविवेक बुद्धी श्रद्धा
तप यज्ञ नामस्मरण पुण्य
मिळविण्या मनुष्य जन्म
करी तू सर्व कृष्णार्पण ॥१७॥

॥ कर्मयोग ॥

कर्मफलाशा सोडूनी पार्था
करावे आपुले विहित कर्म
कर्म अकर्म द्वैत नुरे मग
निष्काम मने आचरावा धर्म ॥३॥

॥ अक्षरब्रह्मयोग ॥

भजन कीर्तनी काळ घालवी
अंत समयी जो नाम स्मरे
मद्रूपी एकरूप होई तो
सुटतील जन्म मरण फेरे ॥८॥

॥ क्षेत्रक्षेत्रज्ञविभागयोग ॥

दहा इंद्रिये आणि मन
हे एकादश इंद्रिये वर्णित वेद
प्रकृती पुरुष अनादि असती
जाण तू तयांमधला भेद ॥१३॥

॥ मोक्षसंन्यासयोग ॥

पार्थ म्हणे हे केशवा मजला
चिरंतन सत्य उलगडले
तुझा बोध मम हृदयी साठवूनी
युद्ध कराया मन सज्ज झाले ॥१८॥

॥ ज्ञानकर्मसंन्यासयोग ॥

चातुर्वर्ण्य जरी असती मानवा
विभागणी असे गुणाप्रमाणे
जन्माने न ठरे वर्ण कधीही
ठरतो जो तो कर्माप्रमाणे ॥४॥

॥ राजविद्याराजगुह्ययोग ॥

भक्तीची आवड भारी मजला
फळे फुले नैवेद्य नको
अंतरी ध्यावे गुणगान गावे
कुविचारांची साथ नको ॥९॥

॥ गुणत्रयविभागयोग ॥

अनादि अंत मीच असे रे
मीच असे त्रिगुणातीत
माझ्यात जरी मन गुंतविसी तू
खचितची होसी षड्रूपरहित ॥१४॥

जगद्वंद्व गीता प्रभू मुखातूनी
प्रगटली आजच्या शुभदिनी
जगच्वालक श्रीकृष्णाच्या
वैभव नमितो कमल चरणी ॥१९॥

॥ कर्मसंन्यासयोग ॥

संन्यस्त वृत्ती मनी धरी तू
सोडूनी दे भवभय चिंता
प्रेमद्वेषा त्यजूनी देही
ध्यान करी तू लक्ष्मीकांता ॥५॥

॥ विभूतीयोग ॥

मीच अग्नी मीच वारा
मीच पाणी जगत्पसारा
मीच शिव मी असे ब्रह्म मी
मीच मानवाचा सुत दारा ॥१०॥

॥ पुरुषत्तमयोग ॥

पंचप्राण मानवी शरीरी
मीच असे रे वैश्वानर
चयापचय घडवतो मी
देह असे उलटा वृक्षाकार ॥१५॥

– श्री वैभव दातार (कल्याण)

