

‘दृष्टिकोन’ लेखमाला : लेख सहावा

इको  
फ्रेंडली!

केतकी घाटे



# म

ला एक टुरिस्ट रिसॉर्ट काढायचय. यात तुझा तो इकोलॉजिकल अँगल कुठे घुसवता येईल का .. पण अर्थात कमर्शियल पॉईंट ऑफ व्ह्यू ने हं?', विनीत म्हणाला. आज वैशालीच्या कॉफी कट्ट्यावर जुई आणि विनीत दोघेच होते. विनीत आदित्यचा मित्र. त्याला कधीपासून जुईबरोबर एक चांगला प्लॅन शिजवायचा विचार होता. आज त्याला चांगली संधी मिळाली.

जुई - 'म्हणजे काय अरे?'

'अगं म्हणजे साधं आणि स्वच्छ आहे. लोकांची ही इकोलॉजिकलची आवड मला वापरून घ्यायची आहे. त्याच्यातून चक्क व्यापार कसा करता येईल हे बघायचं आहे. म्हणजे बघ, काही लोक आपल्या स्वनिलसारखे अत्यंत उच्च मॅरीयॉटसारखी रिसॉर्ट्सच पसंत करतात. अशांना टारगेट करून काही युनिक कॉम्बिनेशनच रिसॉर्ट केलं तर ? म्हणजे जुने वाडे, गढी यासारखी जुनी घरं आणि नवीन मॉडर्न मटेरियल आणि थोडं मॉडर्न डिझाईन देखील. असं करायला हवं.. काय वाटतंय तुला.'

‘करत आहेतच की अनेक लोक. विशेषतः चांगले बुद्धीमान आर्किटेक्ट अशा दोहोंच उत्तम मिश्रण करतात. आहेतच की आपल्याकडे उदाहरण जसं की विल्डरनेस्ट, गावकोस. थोडं बडं उदाहरण द्यायचं झालं तर निमराना हॉटेल चेन. त्यांनी विविध ठिकाणी जुने वाडे राजवाडे, पारश्यांचे बंगले घेऊन उत्तम हॉटेल्स केली आहेत. ही सगळीच हॉटेल्स अगदी शंभर टक्के पर्यावरणपूरक नाहीत पण उत्तम आहेत.’

‘ओह पण ही कदाचित एका विशिष्ट टारगेट ग्रुप करता आहेत, जे पोट भरलेले उच्चवर्गीय सुशिक्षित आहेत. मला जरा मध्यम वर्गीय साध्या माणसासाठी काही करायची इच्छा आहे.’ बोलता बोलता तो वेटरला कॉफीची ऑर्डर देण्यासाठी थांबला. अशा नवीन कल्पनांचे पायोनियर ते आपणच असा समज करून घेण्यात अनेकांना आनंद असतो त्यातलाच हा जुईचा एक मित्र. जुईने ठरवलं याला शांतपणे प्रतिसाद द्यावा. तसं पाहिलं तर जुईच्या ग्रुपमधला वयाने सगळ्यात लहान पण तरीही बऱ्यापैकी जग हिंडून आलेला हा एकमेव माणूस आहे. बँकिंग क्षेत्रात असल्याने इकॉनॉमीची पूर्ण जाण आहे.

‘पण तुला अमुक एकाला टारगेट का करायचं आहे? तुला इच्छा आहे ना काहीतरी युनिक करायची मग कर की चोख डिझाईन. ते घ्यायला लोक येतील आपसूक.’ जुई.

‘अगं पण सर्व धंद्यांसाठी मार्केटिंग करावं लागतं. लोकांच्या गळी उतरवण्यासाठी काही एक युक्ती योजावी लागेल.. ती काय सांगता येईल तुमच्या इकोलॉजिकलची?’ जुईला वाटलं, हा काय शब्द प्रयोग आहे? ‘इकोलॉजिकलची’! या शब्दाला काही फार अर्थ नाही आणि असे शब्द अजाणतेपणे वापरू नयेत असं त्याला सांगायची तिची सतत इच्छा होत होती पण त्याच्या भावना तिला व्यवस्थित पोहोचत होत्या म्हणून तिने हा नवीन मुद्दा मांडणं टाळलं. नाही म्हणायला हल्ली अनेकजण इकोलॉजी, इको फ्रेंडली, ग्रीन, सस्टेनेबल वगैरे शब्द इतक्या चुकीच्या ठिकाणी वापरतात त्यामानाने हा बरा असं तिला वाटलं.

‘म्हणजे काय? युक्ती कशाला लागेल?’

‘हे बघ तुला आता एक उदाहरण देतो. आमच्या बँकिंग क्षेत्रात आम्हाला हेच करावं लागतं पूर्ण वेळ. आता आमच्या बँकेची नवीन स्कीम आली आहे कर्जाची. मला

हे आमच्या गिऱ्हाईकाला पटवून द्यावं लागतं की बॉस, ही स्कीम बेष्ट आहे, त्या सरकारी बँकेची जी स्कीम आहे त्यात अमुक तमुक प्रॉब्लेम आहे. शेवटी मार्केट सायकॉलॉजी असते अगं आणि ती लक्षात घ्यावीच लागते.'

‘बापरे, मला तर हा पहिला विचारच भीतीदायक वाटतोय आणि पटतही नाहीये. एकतर गळी उतरवणे, पटवणे, दुसऱ्याचं वाईट आहे म्हणून माझं घ्या हे विचारच नैतिकतेला आणि मूल्यांना सोडून असलेले वाटत आहेत. तुला रिसॉर्ट करायचं आहे ना, ते जर चोख उत्तम डिझाईन असेल तर वरचे शब्द कशाला वापरावे लागतील? हे आता स्टेशन रोडवरचं नवीन रेस्टोरंटच बघ. असं कुठे काय त्यांनी मार्केटिंग केलं? त्यांचा बाहेरचा गेटअप बघूनच आपल्याला जावंसं वाटलं. आपण जेवायला गेलो. आतला लाकडी फिनिशड डेकोर बघून हरखून गेलो. नक्की कुठे बसायचं असं ठरवत असताना तिथला मॅनेजर पुढे आला आणि कुठलीही इंग्रजाळलेली औपचारिकता न ठेवता चक्क मैत्रीपूर्ण स्वरात म्हणाला - ‘वेलकम! किती जण आहात आपण?’. हव्या त्या ठिकाणी विराजमान झाल्यावर तिथल्या

वेटरने साध्या हॅण्डमेड पेपरवर छापलेलं मेन्यू कार्ड हातात ठेवलं. तोही अगदी प्रमाण पुणेरी मराठीत म्हणाला, 'काही मदत हवी असेल मेनू ठरवण्यात तर सांगा मला.' खरंतर अशा रेस्टोरंटमध्ये इंग्रजीच बोलायचं असतं ह्याला अगदीच फाटा देणारी ही नवीन विचारसरणी. त्यामुळे अशा ठिकाणी अनेकदा एक नकोसा वाटणारा संकोच निर्माण होतो. इथे मात्र अगदीच रिलॅक्स वातावरण होतं. मेन्यू कार्ड पण युनिक. प्रत्येक पदार्थ इंग्रजी आणि मराठी दोन्ही भाषांत लिहिलेला. पदार्थ सगळे अ-भारतीय त्यामुळे त्यात काय काय घातलं आहे किंवा कसे बनवले जातात हे मराठीत लिहिलं होतं. आपण खूष झालो की नाही. एरवी ते अगम्य पदार्थ समजून घेण्यातच खूप वेळ जातो. कटलरी पण रस्टीक, मातीच्याच रंगाची, चमक धमक नसलेली तरीही अगदी स्वच्छ. उत्तम चविष्ट पदार्थ खात, बॉटनिस्ट जीनचे घोट घेत आपण केवळ त्या जागेचं, डिझाईनच कौतुक करत होतो आठवतंय ना. मॅनेजरशी जाता जाता गप्पा मारल्या आणि लक्षात आलं की हा मॅनेजर नसून मालकच आहे. हे रेस्टोरंट ते केवळ बिझनेस म्हणून करत नाहीयेत तर त्यांना खरोखर या सगळ्याची

आवड आहे, पॅशन आहे. मग लक्षात आलं की तिथलं फर्निचर एक सारखं नाही कारण ते जुन्या बाजारातून भंगारातून आणून अप-सायकल केलं आहे. मोठे म्हणजे चक्क रंगांच्या बादल्या कलमकारी कापडाने सजवल्या होत्या. चिंध्यांपासून केलेले पडदे आहेत हे त्यांनी सांगितलं म्हणून समजलं इतके ते सुंदर केले होते. एल ई डी दिवे होते. टेबलांवर मिनरल पाण्याच्या बाटल्या दिसत नव्हत्या. कारण त्यांनी स्वतःचा फिल्टर लावलेला होता. हे सगळं म्हणजेच तर इकोलॉजिकल ! त्यांनी त्यांचा फूटप्रिंट कमीत कमी ठेवण्याचा प्रयत्न केला होता. आपल्याला आवडला की नाही तो माणूस. त्याने कुठलेही माहितीपत्रक किंवा व्हिजिटिंग कार्ड वगैरे आपल्याला दिलं नाही याचं तुलाच खूप आश्चर्य वाटत होतं. त्यानंतर आपण सगळेच आपापल्या विविध ग्रुप्स बरोबर जाऊन



आलो. आपण तोंडीच जाहिरात केली त्याची. हे सगळ्यात आयडियल नाही काय?’

‘अग पण अगदी पहिल्यांदा लाँच करतांना तरी मार्केटिंग करावे लागेल की नाही? लोकांना कसं कळणार की हे माझं युनिक रिसोर्ट आहे ते.’ हरिदासाची कथा मूळ पदावर आली.

‘वेबसाईट कर, जे चोख सार्वजनिक, सामाजिक माध्यमांचे मार्ग आहेत त्यावरून मार्केटिंग कर. खरंच चांगलं असेलच रिसोर्ट तर ते नुसतं माऊथ पब्लिसिटीवर चालेल.’

‘अगं ए माझ्याकडे वेळ नाही हं एवढा. मला व्यवस्थित घाई आहे पैसे कमावण्याची. माऊथ पब्लिसिटी वेळखाऊ होईल.’

‘वेळखाऊ झालं तरी टिकून राहिल की. एकदा नाव कमावलंस आणि लोकांना देण्याच्या सेवेत हलगर्जीपणा केला नाहीस तर बिझनेस पिढ्यानपिढ्या चालतात हे का आपण बघत नाही. पेठेतली आपली आवडती खानावळच बघ. बिरडं खायचं झालं की अजूनही तिथेच जातोस तू. अनेक वर्ष एकसारखी चव. एकसारखीच गर्दी. दरवेळी थांबावं लागतं ना. उत्तम चाललाय त्यांचा बिझनेस.’



‘तेच ! अजिबात उत्तम नाही माझ्या मते. ते यापेक्षा कितीतरी वाढवू शकले असते बिझनेस याच बिरड्याच्या जोरावर पण तशी दृष्टी नाही त्यांची. म्हणावे तसे यशस्वी नाहीत अजून ते.’

‘हे जरा जास्त होतंय हं. काय आणि किती म्हणजे यशस्वी हा विषय आपण स्वतंत्र चर्चेसाठी घेऊ कधीतरी. आत्ता इथे वाढवत नाही.’

‘मला माहित आहे तू काय सांगणार ते. तीच ती मराठी वृत्ती. अल्पसंतुष्ट वगैरे. अगं जे आहे त्यापेक्षा बडा चढा के केलं तरच बिझनेस होतो. एव्हरीथिंग इज फेअर इन लव्ह अँड वॉर ग. चिल! मला बिझनेस करायचा आहे. धर्मादाय संस्था चालवायची नाहीये.’

‘अरे तू मोठा धीट वगैरे असशील असं सगळं बिझनेसच्या नावाखाली करायला. पण मनाची नाही तर निदान जनाची? असं गळी उतरवलेलं किती दिवस चालणार याचा विचार कर की. त्याची समाजात निगेटिव्ह पब्लिसिटी नाही का होणार? याची भीती कशी नाही वाटत तुला. तुझ्यापेक्षा चांगल्याप्रकारे गळी उतरवणारा आला की तुम्ही परत फिरून तिथेच. अशा मार्गाने कोणाच्याही ‘बिझनेस’वरच घाला येऊ शकेल

की! आणि मुळात चांगलं करून चांगल्या मार्गाने पब्लिसिटी करायला पण ना नाही माझी. पण न करून केल्यासारखं दाखवण्यात आपलाच तोटा होणार की. बघ आता तूच. खरेपणाने बिझनेस करून पैसे कमावणं जास्त सोपं आणि समाधानकारक असताना वेगळ्या पर्यायाचा विचारच का करायचा ?...'

जुईला अजून फार शब्द सुचेनात. आपण उगाच जास्त बोललो की काय असं वाटून ती शांत झाली तसा तोही विचारात पडला. संभाषण थांबवायला दोघांनाही शब्द सापडत नव्हते. जुईचं सगळंच त्याला पटत होतं असं नाही पण त्याच्या डोक्यात काहीतरी चक्र सुरु झालं असावं हे जुईनी ताडलं. जुईने घड्याळ बघितलं हे पाहून त्याने वेटरला बील आणायची खूण केली. आणि म्हणाला, 'जुई, खरं आहे तुझं. जरा सविस्तर अभ्यास करतो अशा रिसॉर्ट्सचा, माझा एक मार्केटिंगमधला मित्र आहे त्याच्याशी पण बोलतो आणि मग बोलू परत आपण.' मार्केटिंग म्हटल्यावर जुईने ओठावर आलेले शब्द विचारपूर्वक मागे ढकलले आणि विषय फार न वाढवता म्हणाली, 'हो. चालेल की. बोलू आपण परत. आता

निघायला हवं.' शांतपणे सायकल काढली आणि थेट घरी पोहोचली.

घरी आली तरी डोक्यातून विषय काही जाईना. आदित्य घरी आल्यावर तिने त्याला सगळं संभाषण सविस्तर सांगितलं. म्हणाली, 'असं कसं रे आदित्य, म्हणजे आम्ही ज्यासाठी एवढं जीव तोडून काम करतो त्या सस्टेनेबिलिटीच्या कल्पना लोकांना केवळ मार्केटिंग म्हणून वापरायच्या आहेत ?! म्हणजे खरं खरं वापरायच्या नाहीयेत. पण फक्त आव म्हणून ?!', मोठ्या आशेने त्याच्या टिप्पणीची वाट पाहत ती म्हणाली.

आदित्य शांतपणे म्हणाला, 'हं... साधं आहे जुई. निसर्ग, सस्टेनेबिलिटी, 'ग्रीन' वगैरे गोष्टींचं मार्केट तयार होऊ घातलंय. तो ऍडम स्मिथ म्हणायचा मार्केट इज गाईडेड बाय इनव्हिजिबल हँड. बाजारात विनितसारखे लोक आहेतच ना ? पॅकेटवर केवळ 'ग्रीन', 'इको फ्रेंडली' असे शब्द छापले आहेत म्हणून ती वस्तू विकत घेणारी मंडळी तुझ्याच टोळीत तुला सापडतील. डिमांड तयार होतेय तसा पुरवठा करणारे कोणी ना कोणी असणारच.'

'हो करावा की पुरवठा पण खऱ्याचा आधार घेऊन का नाही करायचा एवढाच माझा मुद्दा आहे.'

‘हे बघ मला नाही वाटत की विनीत सारख्यांना मुद्दाम खोटेपणाने मार्केटिंग करायचं आहे. त्याला फक्त या ‘इको फ्रेंडली’ फॅडचा वापर करून मार्केटिंग करायचं आहे. त्यात मला असं भयंकर चूक काही वाटत नाहीये. तू एखाद्या रिसॉर्टच्या दृष्टीने तुला वाटतात त्या ‘मस्ट’ अशा इको फ्रेंडली गोष्टींची यादी त्याला दिलीस तर तो त्या करेल. कारण त्याला तज्ज्ञ व्यक्तीचा सल्ला हवाय म्हणून तो तुझ्याकडे बघतोय.’

‘हं,’ विचार करत जुई म्हणाली, ‘तुझ्याशी बोलून एकदम साधं सोपं वाटतंय हे. म्हणजे इतकं साधं असेल तर मी मदत करायला तयार आहेच की. पण त्याच्या बोलण्याचा आव काहीतरी वेगळाच होता रे.’

‘ते सोड ग. व्यक्ती तितक्या प्रकृती. आपण पटवू त्याला अगदी खरं खरं ‘इको फ्रेंडली’ करायला!’, मिशकीलपणे एक डोळा मारत तो म्हणाला. त्यावर ती काही म्हणणार तेवढ्यात तो तिला मिठी मारत म्हणाला, ‘हो मॅडम मला माहित आहे तुम्हाला इको फ्रेंडली वगैरे शब्द फारसे आवडत नाहीत. पण आता तो ‘अदृश्य हात’ मान्य करा. काय म्हणजे इको फ्रेंडली हे

समाजाला विनीतने सांगण्यापेक्षा तुम्ही सांगितलं तर बरे. काय ?'

आदित्यने अगदी सहज संभाषणाचा टोन बदलला होता आणि जुईच्या विचारांचाही. तिला जाणवलं आणि हसू आलं. विनितशी झालेल्या संभाषणाचा त्रास पूर्ण मिटला होता. 'हं... चला. जेउयात आता. पानं घेते.' ती पूर्ण नॉर्मलला येत मोकळ्या आवाजात म्हणाली.

