

ज्ञान प्रबोधिनी प्रशाला ५१



51@51

आम्ही ५१!



गोष्ट क्र. ४०

राजेंद्र वैद्य

(इ. १०वी १९७८)

दि. १० ऑक्टोबर २०२१

गेल्या काही वर्षात आपण कुठलाही व्यवसाय यशस्वी करू शकतो असा आत्मविश्वास आला. एक गोष्ट नक्की की work life balance चा विचार केला तर एखाद्या कामात झोकून देऊन काम केले पाहिजे आणि मग वेळ मिळेनासा होतो हे खरे असले तरी तुम्हाला नवीन गोष्टी तेव्हाच सुचू शकतील जेव्हा तुम्ही फ्रेश असाल. त्यासाठी रोजचा व्यायाम, उपासना, आत्मपरीक्षण असे तुमचे पर्याय तुम्हाला शोधायला लागतात. So it's not only work life balance but it is more like Worklife and self balance. आयुष्यात work आणि life मध्ये self खूप दूर्लक्षित असतो. you need to specially look at self. रोज व्यायाम इलाच पाहिजे, स्वतःसाठी वेळ दिलाच पाहिजे. आवडते त्यासाठी वेळ काढणे, यश डोक्यात जाऊ न देणे, अपयशाने न खचणे असे सगळे विचार आणि त्याचे धागे हे प्रबोधिनीच्या शिक्षण पद्धतीशी आणि अनुभव शिक्षणाशी जाऊन मिळतात असे जाणवते.

प्रबोधिनी कायमच एक Tremendous Support System होती. Building such a support system can make groups do something out of the way.



jpp51_51@jnanaprabodhini.org

आठवणींचा कोलाज : प्रबोधन इन्फो सिस्टीम

प्रबोधनीमध्ये माजी विद्यार्थी मेळावे सुरु होते आणि त्यामध्ये प्रोफेशन नुसार वेगवेगळे गट भेटायला लागले. त्यावेळी इंजीनिअरिंग गटातून IT गट वेगळा करूयात असा एक विचार आला. अविनाश धर्माधिकारीने नुकताच नोकरीचा राजीनामा दिला होता आणि आता व्यापक समाजासाठी काही काम करावे असे त्याच्या डोक्यात होते. Taking information



revolution to Masses was the idea. त्या वेळचा काळ

आमची १९७८ ची तुकडी

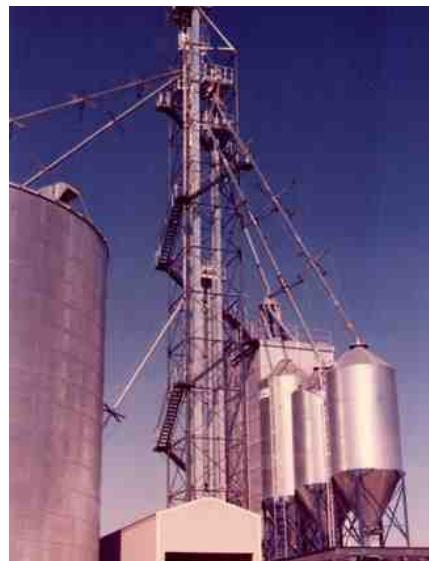
Y2K च्या आधीचा (इ.स. २००० पूर्वी) असल्याने अनेक संधी होत्या. मी, गिरीन्द्र कसमळकर, मंदार देशपांडे असा तीन जणांचा एक छोटा गट तयार झाला आणि त्यातून 'प्रबोधन इन्फोसिस्टीम'चा जन्म झाला. गिरीन्द्र कसमळकरच्या घरी उपासना झाली आणि कामाला सुरुवात झाली. गिरीशराव देखील त्यावेळी उपस्थित होते. आमच्याबरोबर विकु, अविनाश, मोहनराव असे तीन जण अप्रत्यक्ष सहभागी होते. एकत्रित येऊन काही भांडवल आम्ही उभे केले. काही कामे आम्हाला सुरुवातीला मिळाली. पण आपण काहीतरी नवीन असे आपले उत्पादन तयार करूयात असे डोक्यात होते. मंदारला मध्येच अमेरिकेला जायची संधी मिळाली. त्याला आमच्याबरोबर काम करायची इच्छा असल्याने तो सकाळी तिकडे काम आणि रात्री आमच्याबरोबर काम करायचा. आम्ही प्रबोधनीमध्ये या व्यवसायात असणाऱ्या मित्रांशी कायम संपर्कात होतो. त्यामधून आमच्या इंडस्ट्रीमध्ये ओळखी झाल्या, समस्या समजल्या, गरजा समजल्या. त्यामध्ये SDLC बदल व्याख्यानमाला आयोजित करायचे ठरले. लोक त्यावेळी पैसे देऊन प्रशिक्षणासाठी यायचे. त्यामध्ये मोटोरोलातून संजय चिटणीस, महिंद्रा मधून काही तज्ज्ञ व्यक्ती व्याख्यानासाठी आल्या होत्या. मी कायम अशा शोधात होतो की सगळ्यांना सारख्या प्रकारे समजेल असे काही या क्षेत्रात आहे का? मेक्निकलमध्ये जसे इंजीनिअरिंग ड्रॉइंग असते जे कुणीही वाचू शकतो तसे IT मध्ये काय आहे याचा आम्ही शोध घेत होतो. आम्हाला काही प्रोजेक्ट स्वतःहून मिळत होती आणि काही आम्ही ओळखीतून मिळवत होतो. असे एके दिवशी आम्हाला टेस्टिंगमध्ये प्रोजेक्ट आले. त्यावेळी आम्हाला जाणवले की कुणीच हे काम करत नाही तर आपण टेस्टिंगमध्ये काम केले पाहिजे. टेस्टिंगमध्ये पुढे कामाची शक्यता पडताळण्यासाठी गिरीन्द्रला अमेरिकेला पाठवायचे ठरवले. दरवेळी मला मेक्निकल इंडस्ट्रीमध्ये जाणवायचे की टेस्टिंग नीट असेल तर प्रॉडक्ट मध्यल्या नंतर येणाऱ्या समस्या कमी असतात. IT मध्ये टेस्टिंग करायचे म्हणजे काय हे देखील त्यावेळी ठरलेले नव्हते. Deliverables पासून आम्हाला काम सुरु करायचे होते. दरम्यानच्या काळात प्रबोधनीमधला माजी विद्यार्थी जिंतेंद्र सरदेसाई त्यावेळी KPIT बरोबर काम करत होता. त्याने त्याचा २५ लाखाचा व्यवसाय आमच्या २५ लाखाच्या व्यवसायात एकत्रित केला. आम्ही वेगवेगळ्या प्रदर्शनात सहभाग घेतला, वेगवेगळ्या ठिकाणी कामे केली. एक विश्वासार्ह नाव म्हणून प्रबोधन इन्फोसिस्टीम मार्केटमध्ये होते. आम्ही नंतर वेगळे व्याख्यात यामागे पूर्ण व्यावसायिक कारण होते आणि प्रत्येकाच्या वेगवेगळ्या आकांक्षा होत्या. आम्ही प्रबोधनीचे नाव वापरत असल्याने कामाच्या बाबतीत आम्ही सजग होतो. एकूणात त्या काळी काम करताना मजा आली आणि आम्ही चांगल्या पद्धतीने ती कंपनी चालवली.

करिअरची सुरुवात

माझे अभियांत्रिकीचे शिक्षण झाल्यावर मी खेळाला मदत करणारी कंपनी म्हणून महिंद्रामध्ये काम केले. आम्ही कॉलेजमध्ये असताना त्या काळातील सर्वोत्तम म्हणता येईल अशा रोईंग टीमचा भाग होतो. महिंद्रात असताना मला बोट क्लबला सोडायला आणि आणायला गाडी होती. तिथे खेळांडूना मदत करण्याची संस्कृती होती. त्यानंतर स्वतःचा एक वर्ष व्यवसाय करून पाहिला. फायबर ग्लास मधून construction product तयार करण्याची वेगळी कल्पना त्यावेळी मी अमलात आणायचे ठरवले. त्यानंतर पेट्रोलच्या किंमती वाढल्याने गणिते बदलली आणि मी ते बंद केले. त्यानंतर थरमॅक्समध्ये जाईन झालो. तिथे मला ९ ते ६ ची नोकरी नको होती. तिथे मी प्रोजेक्ट इंजीनिअरिंग मध्ये special project division मध्ये काम करायला लागलो. मद्रासमध्ये वाढलात एक ३० मीटर उंच चिमणी पडली होती. त्यामुळे माझी निवड होताना मुलाखतीमध्ये चिमणी कशी बांधणार असे विचारले आणि मी अनुभवाच्या जोरावर असे-असे करू शकतो, मी असे केले असते असे सांगितले. सहा दिवस माझी मुलाखत झाली. डिझायनर इंजीनिअर, प्रोजेक्ट हेड, मॅनेजर, HR मग पुन्हा एकत्र मुलाखत अशी सहा दिवस ती मुलाखत चालली. वेगवेगळ्या गोष्टींसाठी मोठे-मोठे प्लांट उभे करायचे होते. प्रत्येक प्रोजेक्ट नवीन डिझाईनचा आणि देशभरात वेगळ्या ठिकाणी असायचा. त्यामुळे अनेक ठिकाणं फिरायला मिळाली. त्यातून अनेक गोष्टी शिकायला मिळाल्या. थरमॅक्समध्ये सलग ३ वर्षे best designer चा पुरस्कार मला मिळाला.

काही वर्षांनी मला तिथे तेच-तेच काम करू लागलो आहे असे वाटायला लागले आणि त्याचवेळी मला किलोंस्कर कंपनीमधून जॉब ऑफर आली. तिथे फूड इंजीनिअरिंग मधले काही प्लांट प्रोजेक्ट होते. हीट इंजीनिअरिंग मधून मी फूड इंजीनिअरिंगमध्ये आलो त्याचेली त्यातले मला शून्य माहीत होते. आम्ही कामाच्या निमित्ताने भारतभर फिरलो. माहिती गोळा केली. अनेक राज्यांत अनेक प्रकल्पांना भेटी दिल्या. फूड कॉर्पोरेशनला भेट दिली. या सर्व अभ्यासातून आम्हाला अशी समस्या जाणवली की शेतकरी ते ग्राहक यामध्ये अन्नाची नासाडी भरपूर प्रमाणात होत आहे. जे जास्त धान्य असेल ते त्याकाळी गोदामात, वापरता नसलेल्या धावपट्टीवर धान्य साठवले जायचे आणि पाऊस आला की त्याचे नुकसान व्हायचे. त्यामुळे बल्क ग्रेन हॅंडलिंग या विषयात काम करण्याचे आम्ही ठरवले. दाणा न तुटू देता तांदूळ वाळविण्यासाठी आम्ही काही काम केले.

किलोंस्कर किसान या कंपनीत फुड इंजीनिअरिंगमध्ये आम्ही ‘बल्क ग्रेन हॅंडलिंग’ या विषयामध्ये काम करायला लागलो. त्या काळात सरकारने भविष्यात महत्वाच्या भूमिका बजावणाऱ्या दहा तंत्रज्ञानांचा शोध घेऊन त्यामध्ये गुंतवणूक करण्यासाठी एक समिती स्थापन केली. सॅम पित्रोदा यांनी अनेक अभ्यास गट तयार केले. त्यामध्ये लावल ऑटोमेशन म्हणजेच नंतरच्या अल्फा लावल कंपनीच्या पहिल्या एम.डी. यांच्या नेतृत्वाखाली अन्नधान्य क्षेत्रात काय करता येईल यासाठी एक टास्क फोर्स तयार करण्यात आला. त्या गटामध्ये किलोंस्कर कंपनीच्या वर्तीने मी सहभागी झालो होतो. त्याचेली अभ्यासांती टास्क फोर्सनी अशी सूचना केली, की आपण ग्रेन हॅंडलिंगमध्ये अधिक काम करायला हवे. आपल्या इथे जीडीपीची



Silo Grain Storage

टक्केवारी निघेल इतकी नासाडी होत होती. ते कमी करण्याबाबत सर्वांचे एकमत झाले. या विषयावर सेक्रेटरी, मंत्री यांच्यासमोर प्रेस्नेटेशन होते त्यामध्ये मी धान्याची गोदामे साठवण, अन्नधान्य वाटप सिस्टीम अशा विषयावर मांडणी करताना शेतापासून गोदाम, ट्रक, पोती, रेशनिंग दुकाने यांमध्ये होत असलेली नासाडी याबद्दल बोललो. त्याबरोबर मी काही आकडेवारी मांडून सांगितले, की आपण गरजेपेक्षा जास्त अन्नधान्य उत्पादित करत आहोत, यामध्ये होणारी नासाडी जर आपण टाळू शकलो तर आपण मोठी निर्यात करू शकतो. हे सर्व झाल्यानंतर जेवणाऱ्या वेळेला एक सेक्रेटरी बोलता-बोलता म्हणाले, “ये सब अच्छा है लेकिन नही होगा”. मी विचारले, “क्यू नही होगा?” तर ते म्हणाले, “इससे आप पूरी ज्यूट इंडस्ट्री मार डालोगे. उससे फिर देश मे क्या होगा, बंगाल मे क्या होगा, सोचा है क्या?” मला वाटले आपण तर खरंच त्याबद्दल काही विचारच केला नाही. आम्ही पुन्हा टास्क फोर्सचे सदस्य एकत्र आलो. नव्ही जूट इंडस्ट्री किती मोठी आहे हे कोणालाच माहित नसल्याने आम्ही एकमेकांच्या तोंडाकडे पाहत होतो. त्यावेळी एमडीनी आपल्या संपर्कतील व्यक्तींना फोन करून काही माहिती मिळवली. त्यांच्यामार्फत त्यांनी या इंडस्ट्रीत किती लोक काम करतात, किती आर्थिक उलाढाल होते याची माहिती मिळवली. एका रात्रीमध्ये ही सर्व माहिती अभ्यासून दुसऱ्या दिवशी दुपारी हमको सब मालूम है या अविर्भावात पुन्हा उभा राहिलो. त्यामध्ये मी मांडले, की आपण ही नासाडी थांबवून जितकी आर्थिक बचत करणार आहोत त्याच्या एक टका सुद्धा जूट इंडस्ट्रीची उलाढाल नाही. माहितीच्या बाबतीत आम्ही परिपूर्ण होतो. त्यामुळे आम्ही सांगतो तसच व्हायला पाहिजे असे आम्हाला वाटत होते. त्या संध्याकाळी खूप अनुभवी अधिकारी आम्हाला चहाच्या वेळेला भेटले. त्यांनी विचारले तुम्ही इतका अभ्यास केला आहे तर तुम्हाला अन्न साठवणुकीसाठीची ISO स्टॅंडर्ड्स् माहिती आहेत का? त्यांनी विचारणा केल्यानंतर आम्ही

विविध प्रोजेक्ट्स





विविध प्रोजेक्ट्स्



आमच्या जवळील पुस्तकांमधून किती टके नासाडी होते याचा आकडा शोधून काढला. एखाद्या गोदामात धान्य साठवताना २१ टके धान्य वाया गेले तरी चालेल असे नमूद केलेले होते. त्यावर त्यांनी विचारले की जगत अशी कुठली गोष्ट आहे का जी एकवीस टके वाया गेलेली चालते ? That have us a jolt. System was so corrupted from top to bottom. एखाद्याला शेती मंत्रालय, अन्नसुरक्षा मंत्रालय पीडीएस सचिव अशी पदे का हवी असतात हे आम्हाला तेव्हा लक्षात आले. आम्ही शेवटी ही सिस्टीम तोडू शकणार नाही हे लक्षात आले. मात्र आमची आकडेवारी आणि अभ्यास इतका जबरदस्त होता की सॅम पित्रोदा यांनी भारताच्या भविष्यात महत्वाची भूमिका बजावणाऱ्या दहा तंत्रज्ञानामध्ये बल्क ग्रेन हॅन्डलींग याचा समावेश केला. आजही त्यांना या तंत्रज्ञानाबद्दल विचार करायला लागतो. That got inserted into the system. Everybody has to give a thought to it every year.

सतत नव निर्मिती

राजस्थानच्या सीमेलगत नीमुच मध्ये ३० हजार टन मोहरीची साठवणूक करणारे एक गोदाम तयार केले. ३० मीटर व्यासाचे आणि तीस मीटर उंच असे तीन मनोरे आम्ही उभे केले. सिझनमध्ये एका महिन्यात हजार ट्रक तिथे यायचे आणि माल उतरवून बाहेर जायचे. भारतातील अशा प्रकारचा भव्य असा हा पहिलाच प्लांट होता. अशी first of a kind मी अनेक प्रोजेक्ट केली. बोफोर्सच्या बॉम्ब शेलला आतून रंग द्यायचा असतो. त्यामध्ये सेलची जाडी अठरा एमएम लांब असल्याने तो रंग लावायला अठरा एमएम लोखंड तापवायला लागते असे प्लांट देखील मी केले. महिंद्रासाठी संपूर्ण जीप उचलून वेगवेगळ्या टाक्यांमध्ये ॲटोमॅटिकली बुडवत जाणारा प्रोजेक्ट देखील मी केला. अशा सगळ्या प्रकल्पांमुळे अनेक मोठ्या उद्योजक आणि व्यावसायिकांशी माझा संबंध आला. हीरोचे श्री. मुंजाळ, शंतनुराव किलोस्कर, महिंद्रा, बजाज अशा त्या-त्या क्षेत्रातील दूरदृष्टी असणाऱ्या लोकांशी मला संवाद साधायला मिळाला. त्यांच्या दृष्टीने मी एक छोटासा बच्चा असलो तरी मला त्यांच्याशी संवाद साधायची संधी कामानिमित मिळायची. त्यांच्या मोठ्या व्यवसायमध्ये संपूर्ण पेंटिंग प्लांटचे डिझाईन हे माझ्यावर अवलंबून असायचे. अशा चर्चामधून संवादांतून मला खूप शिकायला मिळाले.

एक प्रसंग असा होता, की मी किलोस्कर इलेक्ट्रिकल्समध्ये प्रेसेंटेशनसाठी गेलो होतो. तिथे एका अवजड उपकरणाला रंग देण्याच्या कामासाठी एक वरिष्ठ सल्लागार नेमण्यात आला होता. त्याच्यापेक्षा मी दिलेले डिझाईन आणि कोटेशन हे खूप वेगळे होते. त्याने थरमॅक्सचे एमडी श्री. आगा यांना फोन केला आणि लहान मुलाला का पाठवण्यात आले अशी विचारणा केली. माझा बॉस वैष्णव आणि आगा एकमेकांशी बोलले. दोन दिवसांनी पुढच्या मिटिंगमध्ये मी गेलो त्या वेळी मला त्या फोन कॉल बद्दल काहीच कल्पना नव्हती. माझ्या बॉसने माझ्याबद्दल असा काही फोन आला होता हे मला कधीच सांगितले नाही. त्यामुळे मी पुन्हा तेच डिझाईन मांडले. समोरचा सल्लागार हा नवीन व्यक्ती येण्याची वाट पाहत होता पण पुन्हा मला पाहून त्याचा भ्रमनिरास झाला आणि त्याने डील क्लोज केले. त्या मिटिंगमध्ये किलोस्कर कंपनीतील एक वरिष्ठ अधिकारी होते आणि त्यांना माझी कल्पना आवडली. ते म्हणाले की हे काहीतरी वेगळे आहे आणि आपणही करून पाहयात. अशा सगळ्या गोष्टीमधून माझा तंत्रज्ञान सोबतच व्यावसायिक दृष्टिकोन देखील विकसित होत गेला.

किलोस्करमध्ये असताना जवळपास बंद पडत असलेली कंपनी आम्ही चालवायला घेतली असल्याने अनेक गोष्टी व व्यवहार शिकायला मिळाले. त्यावेळी पुन्हा असे वाटायला लागले की मी माझा स्वतःचा व्यवसाय सुरु करायला हवा. त्यामुळे ज्या वेळी प्रबोधन इन्फो सिस्टीमची कल्पना समोर आली त्यावेळी मी एक संधी म्हणूनच त्याकडे पाहिले. माझा पहिला



Business Conference



Industry Meet



**Technology Transfer
Meeting in Germany**

अनुभव हा खूप कॅपिटल इन्टेन्सिव्ह होता. मात्र आयटी इंडस्ट्रीमध्ये तुम्ही कमी आर्थिक गुंतवणुकीत सुद्धा मेहनतीच्या बळावर काम करू शकता असे मला वाटले. बाकीच्यांनाही असे वाटले की व्यवसायातल्या चार गोष्टी मला जास्त कळतात. जरी मी सॉफ्टवेअर डेव्हलपर किंवा आयटी मधला प्रोफेशनल नसलो तरी मी टेबलाच्या दुसऱ्या बाजूकडे टेक्नॉलॉजीचा वापर करू शकणारा, ॲडॉप्ट करू शकणारा असा होतो. It jelled well those days and it makes sense me being into that group. माझ्यातील बिझ्नेस किडा आणि प्रबोधिनीतील trust factor हे दोन महत्वाचे ड्रायव्हिंग फोर्स माझ्या निर्णयामागे होते.

या वाटचालीची बीजे प्रबोधिनीत

मोहनराव गुजराठी, विवेक कुलकर्णी, अविनाश धर्माधिकारी यांचा माझ्यावरती खूप प्रभाव होता. अविनाश सोबत मी आंध्र प्रदेश आणि पंजाबचा दौरा केला होता. मी दहावीमध्ये असताना आंध्रप्रदेशचे वादळ झाले होते. आज मागे वळून पाहताना मला फार गंमत वाटते की प्रबोधिनीतील कार्यकर्त्यांना देखील दहावीतल्या मुलाला अभ्यास सोडून महिनाभर मदत कार्याला बोलवताना काही वेगळे वाटले नाही. तो एक प्रबोधिनीच्या संस्काराचा भाग होता आणि त्याही उपर माझ्या घरच्यांना देखील काही वेगळे वाटले नाही. कदाचित आज माझ्या मुर्लींच्या बाबतीत दहावीमध्ये असा विचार मी करू शकेन की नाही असे वाटते. त्यावेळी खरोखरच परिस्थिती वेगळी होती. आंध्रच्या दौन्यामध्ये विवेक कुलकर्णी आणि गिरीश राव गटप्रमुख होते तर पंजाब दौन्यामध्ये अविनाश प्रमुख होता. अविनाशचा आणि माझा स्वभाव सारखा असल्याने माझे आणि त्याचे खूपच जुळले. या दौन्याचे नियोजन करताना भिंद्रनवाले, लोंगोवाल यांच्यासोबत चर्चा यांचा माझ्यावर बराच परिणाम झाला. In life there are many different things than what one has to be conscious of. त्यासाठी समविचारी लोकांमध्ये संघटित राहणे महत्वाचे असू शकते असे विचार माझ्या मनामध्ये बीज रोवत होते. हे ही एक महत्वाचे कारण होते की मी अविनाशच्या सांगण्यावरून सहज सर्व सोडून प्रबोधन इन्को सिस्टीममध्ये काम करायला तयार झालो. Taking Information Technology to Masses was our motto which excited me and I thought which would really impact. नाही म्हणायला एक खंत होती, की बळू ग्रेन हॅन्डलींग मधल्या आमच्या उपाय योजना खरच कितपत अंमलात आणल्या जातील किंवा अंमलात आणता येतील अशी एक शंका होती. त्यामुळे हा ही एक विचार अविनाशशी बोलताना माझ्या डोक्यामध्ये होता. अविनाशच्या मुंबईच्या घरात पहिल्यांदा आम्ही याबद्दल बोललो होतो.

दहावीमध्ये असताना मी आंध्र प्रदेशातून परत आलो आणि आमची आठव्यापाठ्याचा सामना सुरू होता. शेवटचे तीन सेकंद असताना शेवटची पाटी ओलांडली की लोन चढणार होते आणि आम्ही सामना जिंकणार होतो. मी संघाचा कर्णधार होतो आणि मी त्या शेवटच्या पाटी वर उभा होतो. मी डाईव्ह मारला तर आम्ही सामना जिंकणार होतो. मी तो डाईव्ह मारला आणि जेब्हा उठलो तेब्हा लक्षात आले, की माझा हात फँक्चर झाला आहे आणि तो लोंबत आहे. आमच्या वर्गातील किरण बर्वेला ही गोष्ट लक्षात आली. त्याच अवतारात किरणने मला संचेती हॉस्पिटलमध्ये नेले. दीड महिन्यावर दहावीची परीक्षा आलेली होती. एक महिना आंध्र प्रदेशात मदत कार्यासाठी राहून आलो होतो आणि काही अभ्यास झाला नव्हता. त्यामुळे



आंध्रप्रदेश वादळ मदतकार्य

जवळपास सर्वांनी मी पास होण्याच्या आशा सोडलेल्या होत्या. मला भूल देत असताना संचेती डॉक्टर आत आले आणि म्हणाले अरे हा प्रबोधिनीचा मुलगा आहे. डॉक्टर संचेती यांचे आपांसोबत चांगले संबंध होते. त्यांनी विचारले काय झाले तुला आणि आट्यापाठ्याचा सामना होता आणि डाईव्ह मारली हे सांगितले. मग जिंकलास का तू? असे त्यांनी विचारले असता मी हो म्हटले. त्यावेळी मला नुकतीच भूल चढायला लागली होती. त्यावेळी ते केस पेपर पाहून म्हणाले, अरे तू राजेंद्र वैद्य का तुझ्या काकाला मी ओळखतो. ते एका बाजूला बोलत होते आणि दुसऱ्या बाजूला मी भूलीच्या स्वाधीन होत होतो. डॉक्टर ऑपरेशन करायला लागणार आहेत असे आपापसात बोलताना मी ऐकले आणि मी म्हटले की दीड महिन्यावर माझी परीक्षा आहे माझां ऑपरेशन करू नका. त्यावेळी संचेती डॉक्टरांनी ठरवले की हा सांगतोय की ऑपरेशन करायचे नाही तर नाही करायचं आणि त्यांनी स्वतः हाताने माझी हाडे जुळवली. मी पलंगावर पडलो असताना माझी आई शेजारी बसून पाठ्यपुस्तके वाचून दाखवायची. (माझी आई, सौ. मीनल वैद्य मराठी आणि हिंदीची शिक्षिका होती. नारायण पेठेतील पहिली महिला नगरसेविका तसेच कर्वे स्त्री शिक्षण संस्थेची आट वर्षे ट्रस्टी). ऑपरेशनला साधारण तीन दिवस झाले होते त्यावेळी आप्पा मला भेटायला आले. ते म्हणाले, तुम्ही तर लढवये तुम्ही असं झोपून नाही रहायचं, चला! ऑपरेशन नंतर पलंगाच्या बाहेर यायची ही माझी पहिलीच वेळ होती. खरंतर मला तशी परवानगी नव्हती आणि हाताला कुठलीही हालचाल करायची नव्हती. आप्पा चला म्हणाले आणि मी सोबत गेलो. मला रस्त्यामध्ये कुठेतरी केळी सोलून खाऊ घातली. सर्व दवाखान्यामध्ये शोधाशोध सुरु झाली की पेशंट कुठे गेला? मी परत आलो तेव्हा पुष्कळ दमलो असल्याने झोपलो. आप्पा केव्हा गेले होते काही समजले नाही. Those elements, those strokes last with you throughout life. Somebody is showing trust in you, somebody is saying you have to fight this out! दहावीच्या परीक्षेला लेखनिक घ्यायची वेळ आली तेव्हा वामनराव म्हणाले, तू लेखनिक न घेता तुला जमेल तू लिही.

विजिगीषु वृत्ती

इयत्ता सहावीमध्ये असताना गोल खो-खोच्या पथकशः सामन्यांमध्ये मी विवेकानंद पथकामध्ये होतो आणि सामना धनंजय केळकर मार्गदर्शक असणाऱ्या दयानंद पथकाशी होता. त्या सामन्यांमध्ये मी पूर्ण पाच मिनिटे नाबाद राहिलो त्यामुळे मोहनराव, विकू सर यांच्या नजरेत आलो आणि सहावीत असतानाच मी मोठ्या गटात दाखल झालो व खो-खोच्या पहिल्या आंतरशालेय स्पर्धेमध्ये मी संघात होतो. स्पर्धेमध्ये आम्ही पहिले दोन सामने जिंकलो आणि आमचा तिसरा सामना नूमवीच्या संघाबरोबर होता. तेराव्या सेंकंदाला मी बाद झालो होतो आणि आम्ही डावाने सामना हरलो. सगळेजण खूप दुःखी होऊन जवळपास रडतच प्रबोधिनीत आलो मला घरी जायचे नव्हते. कारण आम्ही हरलो हे पालकांना सांगायचे कसे असा प्रश्न होता. मी प्रबोधिनीत आलो. खाली आप्पा भेटले आपांनी विचारले आज दलाला नाही गेलात? त्यावेळी असा असा सामना होता आणि आम्ही हरलो असे सांगितले. आप्पा म्हणाले, “हरला तुम्ही? ठीक आहे. चला सरावाला.” त्या दिवसापासून आम्ही पुढचे एक वर्ष गोल खो-खो चा सराव केला. मोहनरावांनी आमचा संघ तयार केला. पावसाळा असला तरी आम्ही उपासना मंदिरात सराव सुरु ठेवला. रोज पंचवीस डाईव्ह मारायचे असा नियम केला. मी, शिरीष जेधे आणि संदीप गोरे असे तिघे एका वर्गातील होतो. आम्ही मैदानाला पाणी मारण्यापासून ते व्यायाम आणि खेळापर्यंत सर्व गोष्टी झाल्यावर फुटबॉलच्या मैदानाला २५ फेच्या मारायचो. पुढच्या वर्षी आम्ही प्रबोधिनीसाठी पहिले जेतेपद जिंकलो तेव्हा आम्ही सर्व सामने डावाने जिंकले आणि कुठल्याही वेळेस आमची पहिली बॅच बाद झाली नाही! That was the time I was talking about some seeds of thought comes into you, you start believing yourself. If I can work hard I can do this. ही जी शिदेरी असते ती तुम्हाला आयुष्यभर उपयोगी पडते.

हे सर्व उपक्रम केल्यानंतर सीओईपीमध्ये असतानासुद्धा आम्ही रोइंगमध्ये जिंकत सीएमई विरुद्ध जिंकत होतो याचे कारण फक्त आमचा सराव हेच होते. आमच्या संघात प्रबोधिनीमध्ये जे. पी. मिश्रा आणि शौनक आठवले होते. आम्ही रोज पहाटे ५ ला उटून व्यायाम करून बरोबर ६ वाजता बोट पाण्यात टाकायचो. असे घडायला लागले की तुमचे मनात रुजलेले विचार पक्के व्हायला लागतात आणि त्याचे फायदे तुम्हाला खेळ-अभ्यास असे सर्वत्र दिसतात.

मी आणि रामदास पळसुले शिशूविहार ते इंजीनिरिंग एकाच वर्गात होतो. इंजीनिअरिंगच्या दुसऱ्या वर्षाला असताना मी पंजाब वरून परत आलो तेव्हा रामदास म्हणाला तुम्ही मला सर्वांनी आर्ट सेक्रेटरी म्हणून निवडून दिले पण याचर्षी पुरुषोत्तम करंडक होईल असे वाटत नाही, कारण सिनिअर्स काही मदत करायला तयार नाहीत. मी म्हणालो की आपण करूयात पुरुषोत्तम आणि संघ बसवला. त्यानेही मला विचारलं नाही की तुला नाटकातले काय कळते आणि मी ही कसं करूयात? असे प्रश्न विचारत बसलो नाही. आमच्या कॉलेजचा एक चांगला दिग्दर्शक होता. त्याचे वर्ष राहिले होते त्याला आम्ही शोधून आणला. बीजेच्या बहिष्कृत लेखकाकडून आम्ही नाटक आणले. ‘गगनाला पंख नवे’ असे आम्ही नाटक केले. जोनाथन लिव्हिंगस्टन



National Championship

सिगल वर ते नाटक होते. 'गगनाला पंख नवे' साठी आम्हाला पाच पुरस्कार मिळाले आणि तोपर्यंतचे सर्वांत मोठे यश आम्ही मिळवले. प्रस्थापित असे आम्ही काहीच न केल्याने सगळेच नवीन होते. अगदी अभिनय देखील आम्हाला येत नव्हता, नाटक कशाशी खातात हे माहीत नव्हतं. त्यामुळे आम्ही काहीतरी कल्पक केले. आमचा वायवृन्द उत्तम असल्याने आम्ही त्यांना स्टेज वर आणले आणि संगीतिका केली आणि सर्वांना ते आवडले. रामदास पळसुले, विजय कोपरकर, मिलिंद मुळीक, संजीव जोशी असे सर्व उत्तम कलाकार आम्ही स्टेजवर आणले. यानंतर या ग्रुपने फिरोदिया करंडक, मूड-इंडिगो अशा विविध आंतर महाविद्यालयीन स्पर्धामध्ये सहभाग घेऊन यश मिळवले. That built our cultural group so strong that we formulated a private company named 'अभियान'

त्यावेळी शनिवार बैठक माझ्या घरी वाढ्यात साधारण तीन वर्षे सुरु होती. एके दिवशी बैठकीत विनयराव हर्डीकर शरद जोशींना बैठकीत घेऊन आले. त्या ओळखीतून आम्ही त्यांचा एक अभियान अंतर्गत कार्यक्रम देखील आयोजित केला होता. या कार्यक्रमाच्या बातम्यांनी अभियान गटाला पुण्यामध्ये प्रसिद्धी मिळाली. या गटामध्ये आम्ही काही टीव्ही सिरीज देखील केल्या. आमचा प्रबोधिनीचा मित्रांचा गट, अभियानचा गट, रोईंगचा गट अशा गटाने आम्ही खूप आठवणी आमच्यासाठी तयार केल्या. आपण पूर्वी काय फार भारी केलं होतं यावर चर्चा करत बसण्यापेक्षा यापुढे आपण एकत्र काय भारी करू यात यावर चर्चा करायला मला जास्त आवडते.



सीओईपी





स्मरणरंजन ... स्वप्नरंजन

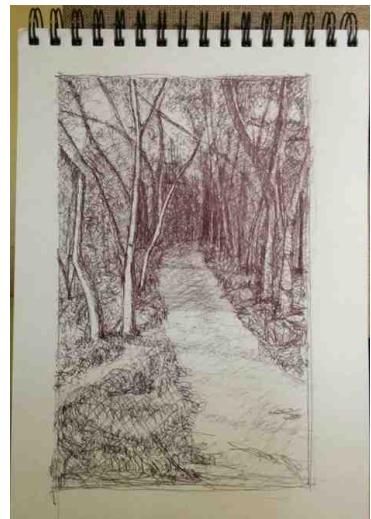
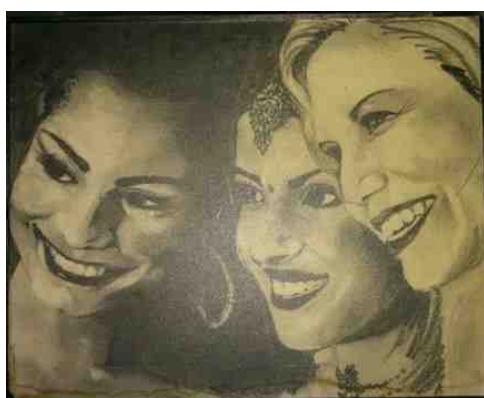
प्रबोधिनीमध्ये ज्यावेळी माजी विद्यार्थी मेळावा करूयात असे ठरवले त्यावेळी हाच प्रश्न आला की आपण सगळ्यांनी मेळावा घेऊन काय करूयात. मी त्या सर्वांमध्ये खूप उशिरा सहभागी झालो. माजी विद्यार्थ्यांच्या याद्या मिळत नव्हत्या. कार्यक्रम पुढे जात नव्हता. अशा अडचणी येत होत्या त्यावेळी माझा बॅच कोर्सिंगेटोर नितीन भोंगे याने मला या गटाशी जोडून दिले. तेंव्हा मी म्हटले This is the time when we should create new memories again. Nobody like that as an Idea. प्रबोधिनीमध्ये येऊयात, देणी देऊयात, आठवणी जागा करूयात असे करायची ही वेळ नाही असे मला वाटत होते. आपण काही अजून इतके म्हातारे झालो नाही की आपण काही काम करू शकणार नाही. I said no. This is not the time for nostalgia. We should create new memories. Then we form this portal and got all Batch coordinators together. Then we decided the slogan 'Connect... Reconnect... And continue to connect!' We said these are the memories we want create through Reconnect. पुढे SPG (Special Purpose Group) तयार झाले. फक्त आमच्या वेळेला असे होते असे म्हणण्यापेक्षा आता ते नवीन memories तयार करू लागले आहेत.

नेहमी काहीतरी वेगळे करावे हा विचार माझ्या मनामध्ये कुटून आला तर निश्चितच प्रबोधिनीतून. Getting people together, galvanising them and make something happen is what I learned from Jnana Prabodhini. मी सातवीमध्ये असताना कला या विषयामध्ये प्रबोधिनीमध्ये जवळपास शून्य वातावरण होतं. फार-फार तर एक गायन आणि पद्ध याचा सराव व्हायचा. अभ्यासक्रमात होते म्हणून आठवड्यातून एक चित्रकलेचा तास व्हायचा. खरंतर मला चित्रकला खूप आवडायची. त्यामुळे मी बाहेर एका कलाकाराकडे चित्रकला शिकायला जायचो. तेव्हा मी शाळेत म्हटलं की मला चित्रकलेच्या एलिमेंटरी, इंस्टर्मिजिएट स्पर्धाना बसायचं आहे. प्राचार्य कक्षात मी गेलो त्या वेळी यशवंतराव आणि वामनराव दोघेही कक्षात होते. मला अशा स्पर्धेला बसायचे आहे हे सांगितल्यावर त्यांनी मला सांगितलं की आपल्याकडे अशी सोय नाही. त्यावर मी म्हटलं की मला तरीसुद्धा या स्पर्धेला बसायचं आहे. त्यावेळी त्यांनी मला परवानगी दिली आणि सांगितलं तू सर्व तयारी कर आम्ही तुला सही देऊ. या स्पर्धेत बसलो आणि त्यामध्ये मला खूप चांगली रँक मिळाली. चित्रकलेच्या गुप्ते सरांनी मला विचारले की तुला कोणी शिकवलं? मी सांगितलं की मी माझे-माझे शिकलो. त्यावेळी ते मला घेऊन गेले आणि वामनरावांना म्हणाले आपण यालाच चित्रकलेचे तास घ्यायला सांगूयात. मी ज्यांना इच्छा होती अशा १०-१२ मुलांची तयारी करून घेतली आणि त्यांना पहिल्या परीक्षेला बसवले. Taking on something is seeded then.

करून पाहूयात काय होते असा विचार मनात घडू झाला. त्याकाळी प्रबोधिनीत कशाचीही सोय नव्हती. पण त्यामुळे आमच्या कल्पनांना प्रबोधिनीने कधी मरू दिले नाही. मला All India Art Centre चे चित्रकलेचे दुसरे बक्षीस मिळाले.

काही रेखाचित्र

शाळेत बक्षीस समारंभाचे पत्र आले. कुणाला विचार पण नाही आला की प्रबोधिनीमधील मुलाला चित्रकलेमध्ये बक्षीस मिळू शकते. त्यामुळे कोणी ते पत्र उघडून देखील पाहिले नाही आणि तसेच मध्यवर्तीमध्ये पडून होते.



इतिहासाच्या परचुरे सरांनी त्यांच्या फाईलमध्ये चुकून ते आल्यावर पाहिले तेव्हा त्यांनी सांगितले की आज संध्याकाळी तुझा बक्षीस समारंभ आहे. साधारण महिन्याभरापूर्वी ते पत्र आलेलं होतं मला ही बातमी दुपारी कळली. त्यावेळी कार्यक्रमासाठी संध्याकाळी मला पूना क्लबला नेणार कोण? हा प्रश्न होता. परचुरे सर अध्यापकांच्या बैठकीत गेले आणि म्हणाले मी याला पूना क्लबला घेऊन जातो. ते स्वतः मला सायकलवर घेऊन जात असताना माझे वडील भेटले आणि मग तिथून पुढे ते मला कार्यक्रमाला घेऊन गेले. इतका अंदार त्यावेळी कला या विषयात प्रबोधिनीमध्ये होता असे म्हणायला लागेल. आमच्यावर प्रयोग खूप झाले. अशोकरावांची पीएचडी आमच्यावर झाली. सहा-सहाच्या गटावर ते कल्पकतेचे तास घ्यायचे. या सगळ्या मधून भाषा विषयांकडे दुरुक्ष झाल्याने काही काळासाठी माझे इंग्रजी, हिंदी हे विषय नावडते झाले.

मेक इन इंडिया

वेगळे काहीतरी करून बघूयात, आपण करू शकतो हा विश्वास यातून मिळत गेला आणि तोच पुढे मला शिक्षणात आणि कामाच्या ठिकाणी उपयोगी पडला. आम्ही प्रबोधन इन्फो सिस्टीम मधून बाहेर पडल्यानंतर पुढे काय हा माझ्या समोर मोठा प्रश्न होता. पण त्यावेळी मी ठरवले की मला प्रबोधन मध्ये करत असलेले काही नको. मी काहीतरी नवीन करीन. त्यावेळी वाचनात आले, की डेल कंपनी भारतात आली आणि सोडून गेली. अमुक-तमुक कंपन्या आल्या आणि सोडून गेल्या. त्यामुळे भारतात व्यवसाय करणं सोपं नाही अशा भीतीदायक गोष्टी त्यावेळी पसरलेल्या होत्या. त्यावेळी मी म्हटलं की आपण हे केले पाहिजे. मी या कंपन्यांना मदत करीन असा विचार केला आणि माझा नवीन व्यवसाय सुरू झाला. जगभरातील कंपन्यांना त्यांचे भारतातील ऑफिस सुरू करण्यासाठी मी Build-Operate-Transfer-basis करायला सुरुवात केली. मला सल्लागार व्हायचे नव्हते. आपण स्वतः बाजूला राहून तुम्ही हे करा असे सांगणे मला फारसे आवडत नाही. एखाद्या कंपनीला भारतामध्ये यशस्वी करणार म्हणजे नक्की काय करणार इथपासून सर्व विचार मला करायला लागला. आज मागे वळून पाहताना मी सांगू शकतो की अशा ३० कंपन्या मी सुरू करून दिल्या आणि त्यापैकी सत्तावीस आजही सुरू आहेत. हे प्रमाण चांगलं आहे असं म्हणायला हरकत नाही. परदेशातील एखादी कंपनी घ्यायचो, इथे सुरू करून द्यायला मदत करायचो, लोक जमवायचो. तेव्हा परदेशातील ते लोक म्हणायचे, की तू पे-रोल आउटसोर्स कर. परदेशात कायम पे-रोल आउटसोर्स करतात. हे असे का सांगत आहेत हे मला कळेना. I was never scared of getting into new thing Nor do I fear about any failures. मॅच हरून आल्यावरही पुन्हा पुढच्यावेळी त्याचे विजयात रूपांतर करायचे हे मी आधीच शिकलेलो असल्याने काय केल्याने आपण यशस्वी होऊ हे आधीच माहीत होते. It is nothing but Hard efforts. हे प्रबोधिनीचे बाळकडू असल्याने मला कधी अडचण आली नाही आणि आता पुढे काय असा प्रश्न पडला नाही. मला माझ्या जुन्या दैनंदिनीमध्ये सापडले की मी जवळपास ८१ व्यावसायिक-कारखानांच्या मुलाखती घेतल्या आणि त्यांना विचारले की तुम्ही पे-रोल आऊटसोर्स कराल का? त्यावेळी मला अनेक अडचणी लक्षात आल्या. पण ज्यावेळी २००८ नंतर परदेशी कंपन्यांचे प्रस्थ वाढायला लागले तेव्हा भारतीय कंपन्यासुद्धा पे-रोल आऊटसोर्स करायला लागल्या आणि एक ट्रॅड मला दिसू लागला. मी makemysalery.com हे वेब ॲप्लीकेशन तयार केले. त्यासाठी राहुल धर्माधिकारी याने काम केले होते. माझी बायको सौ. रंजना CA असल्याने तिने देखील त्यामध्ये मला मदत केली. (पत्नी सौ. रंजना हिने १५ वर्षे स्वतःची सीए ची प्रकटीस केली. नंतर आमच्या रेमुनन्स कंपनीमध्ये सीईओ पदावर कार्यभार सांभाळते). आम्ही प्रॉडक्ट बनवून त्याच्या सर्विसेस लोकांना विकायचो असे एक hybrid model आम्ही नव्याने तयार केले. मोठ्या कंत्राटदार आणि छोटे CA यांच्या मधली मोठी रिकामी जागा आम्ही घेतली आणि यशस्वी झालो. जसा हा व्यवसाय वाढू सागला तसेही रंजनाने तिची सीए ची प्रकटीस बंद करून पूर्णविल आमच्या व्यवसायाकडे लक्ष द्यायला सुरुवात केली. पुढे आमच्या कामाचा विस्तार पाहून जगातल्या सगळ्या मोठ्या पे-रोल सर्विसेस कंपनी ADP ने आमचा व्यवसाय २०१९ मध्ये acquire केला.

माझी मोठी मुलगी, वैभवी यूडीसीटी मधून बी.टेक. झाली. कॉर्नेल युनिव्हर्सिटी, अमेरिका येथून एम.एस. झाली. त्यांनंतर बहुराष्ट्रीय कंपन्यांमध्ये काम करून आता आमच्या रेमुनन्समध्ये Chief customer success officer म्हणून कार्यरत आहे. धाकटी मुलगी मृणाल मेक्निकल इंजीनिअर झाली. सध्या परदू युनिव्हर्सिटी, अमेरिका येथे एस.एस. करते आहे.

२०२० नंतर आम्ही आमच्या नवीन व्यवसायात मोठे बदल केले आणि जे विषय माहित नाही अशा विषयांना देखील हात घातला. माहिती नाही म्हणून काम होणार नाही अशी भीती आम्हाला वाटली नाही, कारण आमची शिकण्याची तयारी होती. महामारीच्या काळात नवीन व्यवसाय सुरू केला. ५ पासून ते २०० लोकांपर्यंत आमच्या कंपनी मधील लोकांची संख्या आणि कामे वाढत गेली. We



kept business incubation theme as it is but we added many new service around it.

गेल्या काही वर्षात आपण कुठलाही व्यवसाय यशस्वी करू शकतो असा आत्मविश्वास आला. एक गोष्ट नक्की की work life balance चा विचार केला तर एखाद्या कामात झोकून देऊन काम केले पाहिजे आणि मग वेळ मिळेनासा होतो हे खरे असले तरी तुम्हाला नवीन गोष्टी तेव्हाच सुचू शकतील जेव्हा तुम्ही फ्रेश असाल. त्यासाठी रोजचा व्यायाम, उपासना, आत्मपरीक्षण असे तुमचे पर्याय तुम्हाला शोधायला लागतात. So it's not only work life balance but it is more like Worklife and self balance. आयुष्यात work आणि life मध्ये self खूप दूलक्षित असतो. you need to specially look at self. रोज व्यायाम झालाच पाहिजे, स्वतःसाठी वेळ दिलाच पाहिजे. आवडते त्यासाठी वेळ काढणे, यश डोक्यात जाऊ न देणे, अपयशाने न खचणे असे सगळे विचार आणि त्याचे धागे हे प्रबोधिनीच्या शिक्षण पद्धतीशी आणि अनुभव शिक्षणाशी जाऊन मिळतात असे जाणवते.

गटकार्य, गटकार्य, गटकार्य

Essentially what keeps me fresh is working with people. My brain is more creative when I am working with a team. आम्हाला प्रबोधिनीत आठवीमध्ये असताना एक मजेशीर गटकार्य दिले होते. एके संध्याकाळी उशिरा आम्हाला बोलावले होते. आम्ही सात जण जेव्हा एकत्र आलो तेव्हा आम्हाला समजले की आम्ही सर्व खो-खोच्या संघातलेच आहोत. ज्ञानेश्वर पादुका चौकातून डावीकडे वळून वस्तीमध्ये एका दारूच्या गुत्यात जायचे आणि जनजागृती करायची असे आम्हाला टास्क दिले होते. आता जनजागृती करायची म्हणजे नक्की काय असा विचार आम्ही करत होतो. आमच्या गटात शिरीष जेथे म्हणून एक मुलगा होता. आमच्या संघातला तो एक उत्तम खेळाडू होता. दोन वर्षांपूर्वी त्याचे निधन झाले. त्याची आम्हाला खूप आठवण येते. शिरीष, संदीप गोरे आणि मी असे एका वर्गातून खो-खोच्या संघात असल्याने जवळचे मित्र होतो. त्यावेळी शिरीष म्हणाला की आणण गुत्ताच बंद पाडू. He was a complete cranky guy. आम्हाला म्हणाला चला. आम्ही सर्वजन नारायण, सदाशिव पेठेत राहणारी मुले असल्याने आम्हाला गुत्ता कुठे आहे हे सुद्धा माहिती नव्हते. त्यावेळी शिरीष म्हणाला त्याला, मी तुम्हाला दाखवतो मला साधारण माहिती आहे आपण शोधूयात. आम्ही तिथे जाणार, शिरीष आतमध्ये जाईल एक दारूचा ग्लास विकत घेऊन बाहेर येईल. त्याने तो ग्लास जमिनीवर ओतला की आम्ही सर्वांनी घोषणा द्यायच्या असा प्लान तयार केला. आम्ही सर्वांनी चार आणे गोळा केले आणि तिथे जाऊन पोचलो. ठरल्याप्रमाणे शिरीष आत गेला ग्लास घेऊन बाहेर आला आणि त्याने तो ओतला, त्याक्षणी आम्ही जोरजोरात घोषणा द्यायला सुरु केले. तो दंगा ऐकून आत मधून सोटे घेऊन लोकं आली. त्यावेळी आम्हाला लक्षात आले, की आम्ही सर्वजन खो-खो मधले का होतो. दरवर्षीच्या अशा एका व्यक्ती कार्य आणि गटकार्यातून अनुभव मिळत होता. प्रत्येक मुलाला त्याच्या गरजेनुसार असा अनुभव मिळाला पाहिजे या मागचा विचार नक्कीच कोणीतरी करत असणार. अशा मिळालेल्या अनुभवांमुळे तुमचे विचार घडत जातात. प्रबोधिनीमध्ये या सर्व गोष्टींची काळजी घेतली जायची. कुठल्याही प्रकारची तोशिष तिथे नव्हती. मला एकदा घरातून बाहेर काढले होते त्यावेळी मी प्रबोधिनीत आलो आणि थांबलो. इतके सहज सोपे होते. प्रबोधिनी कायमच एक Tremendous Support System होती. Building such a support system can make groups do something out of the way. Which we apply in our offices also. As operating managers we support people to allow them to take risks.

आप्पा, आण्णा, भाई, मोहनराव, अविनाश या सगळ्यांकडे पाहून मी शिकलो. साखर कारखाना उभा करायला आण्णांनी काय केले? What did he guy do? He took a risk. Planted himself there and ensured it happens. That's it. Building trust in your team was one of the biggest factor I saw. To gain trust you have to do small and repetitive actions.

Is there any injection that can one give to make somebody a leader? Or is this a process which which one can learn over a period and replicate? जर नेतृत्व प्रत्येक गोष्टीत replicate होणार असेल तर तो तुमचा स्वभाव असायला लागतो. तुम्हाला conviction असायला लागते. As a leader you have to convey this conviction to others. तुमचे आडाखे तुम्ही समोरच्याला सांगितले आणि या-या ठिकाणी अपयश येण्याची शक्यता आहे, पण या-या कारणांमुळे आपण यशस्वी होऊ शकतो असं जर तुम्ही जाहीरपणे सांगितलं तर तुम्ही विश्वास निर्माण करता. आणि अपयशी झालात तरी नवा मार्ग शोधून काढू शकता. माझ्या बाबतीत असे अनुभव येत गेले. आमच्या रोइंग टीम मधला एक अनुभव

काही जण आजही जाहीर सांगतात. आमची पावसाळ्यातील एक खूप क्रिटिकल रेस होती. सुवर्णपदकासाठी आम्ही सीएमई बरोबर आमची स्पर्धा होती. सामन्याच्या आदल्या दिवशी बोट क्लब वर आम्ही पाचही जण भेटलो. I told everybody that we are not gonna think about race tonight. Just be quiet because we are going to win tomorrow and why I think we are going to win is because there is a lot of current in the water. आपण इतके

महिने स्किल्सवर काम केले आहे. त्यामुळे ज्याचे स्किल्स चांगले तो उद्या जिंकेल, उद्या ताकदीनं बोट वल्हवून फायदा नाही तर स्किल्स वापरण्याला महत्त्व आहे. ही हसण्यासारखी गोष्ट वाटू शकते कारण सीएमई बरोबर सामना असल्याने सर्वांनी जिंकण्याची आशा सोडली होती. तुम्ही हरून येणार हे बोट क्लब वरचे वातावरण होते. त्यामुळं हरलो तरी त्यात काही नवल नाही पण जिंकलो तर नवल आहे.

Why I think we will win because current is on our side. So I could reason out why we will win. Fortunately exactly same thing happened. रेस सुरु झाली तेव्हा दोन्ही बोटी पाण्याच्या प्रवाहामुळे अक्षरशः दोन्ही बाजूला हालत होती. That moment I said, Guys this is the time. पाचव्या स्ट्रोकला आम्ही त्यांच्या पुढे होतो. नेतृत्व म्हणून मी काही फार वेगळे केले नाही. आहे त्या परिस्थितीमध्ये उभे राहणे म्हणजे सुद्धा नेतृत्वच!

पथदर्शक व्हा

प्रशालेचे जे ३०००+ उत्तीर्ण विद्यार्थी आहेत हे सगळे काही एका म्यानात बसणाऱ्या तलवारी नाहीत. सुवर्णमहोत्सव मेळावा पूर्वतयारी मध्येही मी हेच म्हणालो, की आपण सर्वांच्या बैठका घेत बसलो तर फक्त शंका, उपशंका आणि कल्पना येत राहतील. त्यामुळे सर्वसमावेशक असा मंच तयार करायला लागेल. सर्व ३००० लोकांचा आपण पॅटर्न पाहिला तर चार गोष्टी ठळकपणे जाणवतात. पोर्टलसाठी काम करताना मला, श्रीनिवास देसाई आणि गणेश डांगीला सुद्धा हेच जाणवले. अनेक माजी विद्यार्थी हे प्रोफेशनल आहेत आणि जॉब तयार करणारे आहेत. साधारण ४०% माजी विद्यार्थी हे व्यावसायिक आहेत. आमच्या तुकडीत २८ मधले १५ लोक प्रोफेशनल किंवा व्यवसायात आहेत. हाच ट्रॅड सर्व वर्गात साधारण दिसतो. या प्रोफेशनल किंवा व्यावसायिक लोकांचे नेटवर्क तयार करता यायला हवे. SPG मध्ये तुम्हाला आवड असायला लागते पण business thread असणारे network आपण बनवायला हवे. Decade नुसार तुकड्यांच्या गरजा वेगळ्या आहेत. त्या कल्पकतेने सोडवणे हे आव्हान आहे. आत्ता कुणीतरी म्हणत आहे मी section-8 कंपनी काढीन, SPG चालवीन, task force करू, yellow page करू असे म्हणत आहे. पुन्हा reconnect ची इच्छा आता दिसून येते आहे. ३ जानेवारी २०१९ ला पहिल्या बैठकीनंतर आम्ही म्हटले होते की हा मेळावा केवळ नॉस्टॅल्जिया असू शकणार नाही. वारंवार भेटायचे असेल तर तुम्हाला काही उपक्रम, कृती कार्यक्रम लागतील. Creating new memories is only answer to it and memories can be created through activities. To create success we should first need to create melting pot for it. I think this alumni foundation or JPPAF should be such a melting pot.

भारत जगातील सामर्थ्यशाली देश होण्याच्या मार्गावर आहे. एका रात्रीतून हे बदल होणार नाहीत. भारतामध्ये हुशार आणि प्रतिभावान लोकसंख्या आहे. भारताला बाहेरून लोक त्यासाठी बोलवावे लागत नाहीत. भविष्यात कुशल मनुष्यबळ भारतात मुबलक प्रमाणात उपलब्ध होऊ शकेल. त्यामुळे इतरांपेक्षा थोडे जास्त अनुभव घेतलेल्या प्रबोधकांकडून अशा वेळी नक्कीच जास्त अपेक्षा आहेत. त्यांनी ट्रेंडसेटर बनले पाहिजे. जास्तीत जास्त लोकांनी त्यासाठी उद्योग-व्यवसायात यायला हवे असे मला वाटते. Risk taking

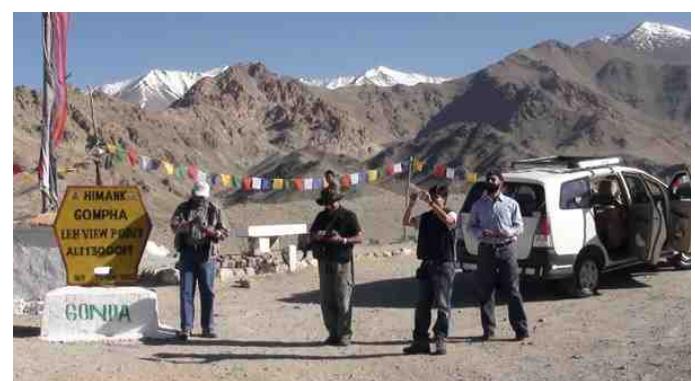


behavior जर तुमच्यात जास्त असेल तर तुम्ही नवीन विषय हाताळले पाहिजेत. मी ‘ahh..he is from India’ ते ‘Oh! You are from India’ हा बदल मी अनुभवला आहे. जगात भारताकडे आता मानाने पाहिले जाते. जगाला भारताकडून खूप अपेक्षा असताना भारतीय तरुणांनी लवकरात लवकर ट्रेंड फॉलोअर होण्यापेक्षा ट्रेंडसेटर व्हायला हवे!

काही छंद



मैरेथॉन



Road Trips



Mount Agung Family Trek



किलिमांजारो ट्रेक



एव्हरेस्ट बेस कॅम्प २००७

RAPID FIRE

१. आवडता चित्रपट – One Flew Over the Cuckoo's Nest, जिंदगी ना मिलेगी दोबारा, भाग मिल्खा भाग
२. आवडते पुस्तक – अनिल बर्वंची सर्व पुस्तके.
३. तुमचे आवडते ठिकाण – हिमालयातील जागा
४. एका वाक्यात प्रतिक्रिया.
 - ◆ creativity - Anything that you create is creativity for me.
 - ◆ IT – भारताला मिळालेले वरदान
 - ◆ JPP Alumni Network - Untapped Potential
 - ◆ आप्पा पेंडसे – A Missionary.
 - ◆ ज्ञान प्रबोधिनी– A hope.
५. पुन्हा एकदा जर आयुष्य नव्याने जगायची संधी मिळाली तर काय व्हायला आवडेल ?
 - हवाई दलात मोठा अधिकारी व्हायला आवडेल.

राजेंद्र वैद्य
9822031425
rajendra.v@remunance.com



मुलाखत व शब्दांकन – श्रेयश फापाळे, अर्थव्यापारी, संपादन – मानसी बोडस, पल्लवी गोखले – नगरकर
आरेखन व मांडणी – निशिगंधा खळदकर

Write to us : jpp51_51@jnanaprabodhini.org