डिस्काऊंट... किती खरे ??? किती खोटे ???

मिलिंद बाबर
फाऊंडर-चेअरमन, मँगो हॉलिडेज्

जगभर फिरतांना

भाग क्रमांक: १

टूर खूप चांगली झाली होती. सगळे लोक आनंदी आणि समाधानी मनाने भारतात परतले होते. नेहमीप्रमाणे रोमच्या विमानतळावर एक छोटासा रडण्याचा कार्यक्रम झाला होता. परत परत भेटण्याच्या आणाभाका घेऊन, मिठ्या मारून, दिसेनासे होईपर्यंत हात हलवत विषण्ण मनाने आणि जड पावलांनी विमानाकडे जाताना डोक्यात विचारांचं प्रचंड काहूर माजलेलं होतं. यातून बाहेर पडायला खूप वेळ लागतो. पंधरा दिवसांपूर्वी एकमेकांना न ओळखणारी ही आगंतुक माणसं पंधरा दिवसात एवढं प्रेम का बरं लावून जातात???

आपल्या संभाव्य ग्राहकांचे लक्ष वेधून घेण्याचे भेदक अस्त्र म्हणजे डिस्काऊंट! त्यातल्या त्यात आपण भारतीय माणसं तर, प्रत्येक गोष्टीमध्ये डिस्काऊंट मिळेलच असे गृहीत धरतो. मी बऱ्याच वेळेला पत्नीसोबत भाजी घेत असताना दहा रूपये तरी कमी करा म्हणून भाजीवाल्याशी वाद घालणाऱ्या उच्चभ्रू समाजातल्या सुशिक्षित बायकांना जेंव्हा बघतो, तेव्हा खूपच अचंबित होतो. खरतरं त्या दहा रूपयांनी त्या गर्भश्रीमंत स्त्रीला काहीच फरक पडणार नसतो. मग का ती अशाप्रकारे घासाघीस करते? कदाचित हे मानसिक असावं. भाजीवाला शंभर रूपयाचा माल दोनशे रूपयाला विकणार हे गृहीत धरुन प्रत्येक स्त्री तो माल शंभर रूपयालाच मागणार. अशी मानसिकता जर सर्वांचीच झाली तर मात्र माल विकणाऱ्याला खरोखरच मालाची किंमत वाढवूनच सांगावी लागणार आणि हे असंच चालू रहाणार, ज्या वेळी घासाघीस करुन ग्राहक स्त्री भाजीवाल्याला २० रूपये कमी देते, त्यावेळी त्या आनंदाची बरोबरी फक्त आणि फक्त एक मोठ्ठी लढाई जिंकून आलेल्या सरसेनापतीच्या आनंदाशीच होऊ शकते. तिच्या चेहऱ्यावर एक भयंकर समाधान असते काहीतरी जिंकल्याचे आणि ते समाधान त्या भाजीवाल्यापासून वाचवलेल्या वीस रूपयांपेक्षा कितीतरी पट जास्त असते. कदाचित काही वेळा असं पण होतं की, जसं मी किंवा माझी पत्नी रंजना आम्हाला मात्र ते जमत नसल्यामुळे, आमचा नेहमीचा भाजीवाला किंवा नेहमीचा फळवाला आम्हाला माल सगळा वेगळा देतो आणि इतरांपेक्षा कमी दराने देतो. परंतु अशा स्वभावामुळे कधी कधी अशी काळजी पण वाटते की, आपल्या, या दुसऱ्यावर विश्वास ठेवण्याच्या किंवा घासाघीस न करण्याच्या स्वभावामुळे आपले नाव, त्या विक्रेत्याच्या यादीतील मूर्खांच्या नावासोबत सुध्दा जोडले जाऊ शकते. पण असो. आता ही झाली आपली मानसिकता. परंतु परदेशात सर्वच ठिकाणी FIXED PRICES असतात. TAKE IT OR LEAVE IT अशी विचारधारा असते. त्यामुळे बाजारात जाऊन माल घेऊन येणे हे आमच्यासारख्या लोकांना खूपच सोपे व ज्यांना खूपच घासाघीस करायची सवय आहे त्यांच्यासाठी एक जिकिरीचे आणि कंटाळवाणे काम होऊ शकते. तसं पाहिलं तर भाजीवाले, फळवाले, फेरीवाले किंवा सिग्नलच्या चौकात माल विकणारे विक्रेते यांच्याशी घासाघीस करुन आपण जेव्हा ४० ते ५० रूपये वाचवतो, तेव्हा खरं तर आपल्याला ते चाळीस किंवा पन्नास रूपये काही जड नसतात, परंतु केवळ त्या विक्रेत्याच्या मूर्खांच्या यादीमध्ये माझं नाव लागू नये हा विचार आणि मी सुध्दा बार्गेन करु शकतो ही भावना माझ्या अहंकाराला खूप सुखावह असते. या मध्ये दोन गोष्टी घडतात. एक म्हणजे तुम्ही पन्नास रूपये कमी करुन मागितले आणि विक्रेत्याने ते कमी करुन दिले, तर, त्या कमी केलेल्या पन्नास रूपयाच्या आनंदापेक्षा मी शंभर का नाही कमी करायला लावले, हे दु:ख जास्त सतावतं, आणि विक्रेत्याने जर पन्नास रूपये कमी करण्यास नकार दिला तर आपला अहंकार दुखावतो आणि अपमान झाल्याची भावना निर्माण होते, म्हणजेच दोन्ही परिस्थितीत हार आपलीच होते.

परदेशात बहुतेक सर्वच ठिकाणी सर्वच वस्तुंचे भाव ठरलेले आणि छापील असतात. कुठेही घासाघीस करायला वाव नसतो. मी नव्वदच्या दशकात जेंव्हा हाँगकाँगला गेलो होतो, त्यावेळी मला माझ्या तिथल्या एजंटने शॉपिंगला जाण्यापूर्वी सावध केले होते. तो म्हणाला होता, की 'मी असे ऐकले आहे की तुमच्या देशात खूप बार्गेनिंग चालतं. तुम्ही शंभरचा माल पन्नासलाच मागता, परंतु इकडे तसं नाहीये. इथे कुठल्याही प्रकारची घासाघीस चालत नाही. मालावरील छापील किंमतीला जर तुला माल घ्यायचा असेल, तरच दुकानात जा, माल घे, पैसे भर आणि बाहेर पड. इथले दुकानदार अतिशय उध्दट आहेत आणि ते तुझा अपमान सुध्दा करु शकतात.' मी या वॉर्निंग नंतर तीन ते चार दिवसांनी शॉपिंगला जाणार होतो व लगेच पुढच्या दिवशी विमानाने भारतात येणार होतो. मी कुठे शॉपिंग करावे, कुठल्या भागातील कुठली दुकाने कशासाठी फेमस आहेत हे सुध्दा आमच्या एजंटने मला सांगून ठेवले होते. ठरल्याप्रमाणे मी ३ दिवसांनी शॉपिंगला बाहेर पडलो. आमच्या एजंटने मला सकाळी ११ वाजता तिथे सोडलं आणि तो त्याच्या ऑफिसला रवाना झाला. सकाळी ११ ची ही वेळ साधारण दुकान उघडण्याचीच असल्यामुळे तिथे फारशी गर्दी नव्हती. काही ठिकाणी तर दुकानात गर्दी नसल्यामुळे तिथले दुकानदार दुकानाच्या बाहेर जमून चक्क गप्पा मारत होते. मी अशाच एका दुकानदार विरहित दुकानाच्या बाहेरून काही वस्तू न्याहाळीत होतो. शेजारी चार-पाच दुकानदार असावेत, ते त्यांच्या भाषेत विनोद आणि गप्पांच्या कार्यक्रमात मग्न झाले होते. माझी कोणीही दखल सुध्दा घेत नव्हते. मला त्या दुकानातील काही वस्तू आवडल्या. त्यातील काही वस्तूंवर किंमती लिहिलेल्या नव्हत्या, म्हणून मी दुकानाच्या आतमध्ये गेलो, जेणेकरुन त्या वस्तूचे भाव कदाचित आतमध्ये लिहिलेले असतील म्हणून. दुकानात आत पाऊल ठेवताच टिंग टाँग अशी जोरात बेल वाजली. मी इकडे तिकडे पाहिले पण कोणीच दिसेना. नंतर एका मोठया काऊंटरच्या शेवटी आतल्या बाजूला एका मोठया खुर्चीत एक अतिशय बारीक म्हातारी बाई बसलेली दिसली. मी तिला इंग्लिशमध्ये त्या वस्तूचा भाव विचारायचा प्रयत्न केला परंतु कदाचित तिला चिनी भाषेशिवाय दुसरी भाषा येत नसावी. तिने माझ्याकडे दुर्लक्ष केले आणि दरवाजाकडे बोट दाखवून चिनी भाषेत काही सांगू लागली. मला वाटलं, तिचा दुकानदार मुलगा बाहेर आहे, त्याला विचार असे ती सुचवत असावी, म्हणून मी बाहेर येऊन, त्या दुकानदारांच्या घोळक्यातील एकाला विचारले की या दुकानाचा मालक इथे आहे का? मला काही वस्तू इथून घ्यायच्या आहेत. त्यावर तो कुत्सितपणे हसून म्हणाला We don't sell it to indians आणि त्यावर सर्वजण जोरात हसले. एवढया उध्दटपणे आणि उपहासाने दुकानदार गिऱ्हाईकाशी बोलू शकतो, हा माझ्यासाठी मोठ्ठा सांस्कृतिक धक्काच होता. मी तिथून अपमानित होऊन निघून गेलो, परंतु मनात एक विचारचक्र सुरु झालं... का असे वागले ते दुकानदार आपल्याशी? त्यांनी माझ्यावर काढलेला राग हा माझ्यावरचा नव्हता, तर माझ्यापूर्वी येऊन गेलेल्या माझ्या देशवासियांवरचा असावा, नव्हे होता. दिल्लीच्या पालिका बाजारमध्ये जर तुम्ही कधी गेला असाल, तर तुमचा बार्गेनिंग वरचा विश्वासच उडेल. हजार रुपयांचा माल चक्क शंभर रुपयाला मागून एकशे चाळीस रुपयाला सौदा संपवणारे महाभाग मी तिथे पाहिले आहेत. कदाचित अशाच महाभागांपैकी एखादा किंवा अनेकजण इकडे हाँगकाँगला येऊन गेले असावेत अशी माझी खात्री झाली. आता माझा शॉपिंगचा मूडच गेला होता. एजंटचे शब्दही आठवले की दुकानदार खूप उध्दट आहेत. पण ते भारतीयांच्या बाबतीत विशेष उध्दट आहेत हे तो सांगायला विसरला किंवा तसे मला सांगायला त्याला संकोच वाटला असेल. मला त्या दुकानदाराचा प्रचंड राग आला होता, खूप चिडचिड झाली होती, पण ती चिडचिड त्याने केलेल्या माझ्या अपमानाची नव्हती, तर त्याने केलेल्या माझ्या देशाच्या उध्दाराची होती.

असाच एक विचित्र अनुभव मला लंडनला आला होता. मी १९९८ सालच्या डिसेंबर महिन्याच्या ७ तारखेला युरोपची टूर घेऊन गेलो होतो. ती टूर रोमला २१ तारखेला संपत होती. ती संपल्यावर मी त्याच दिवशी लंडनला परत येणार होतो व २३ डिसेंबरची पुढची टूर लंडनला सुरु करणार होतो. मध्ये २२ तारखेला फ्री होतो. विश्रांतीचा दिवस होता. जुन्या टूरचे कपडे लाँड्रीत नेऊन धुऊन इस्त्री वगैरे करुन नवीन टूरसाठी तयार केले. जुन्या टूरचे सर्व पेपर वर्क/अकाऊंटिंग संपवले. नवीन पेपर्स आणि फाईल एजंटच्या ऑफिसमधून आणली, त्यांची छाननी केली. येणाऱ्या लोकांची यादी, विमानाच्या वेळा, काही स्थानिक कर्न्फमेशनस् (गाईड, रेस्टॉरंट, बस कंपनी वगैरे) केली. दुपारी ऑक्सफर्ड स्ट्रीटला PIZZA HUT मध्ये मस्त Pizza खाल्ला आणि आता फिरत फिरत हॉटेलला जावे म्हणून निघालो. एव्हाना काळोख पडायला लागला होता. विंटर मध्ये लंडनला ४ वाजताच काळोखून येते. सूर्य विंटर मध्ये लवकर मावळतो. डिसेंबर मध्ये दिवस खूप छोटा आणि रात्र खूप मोठी असते. ऑक्सफर्ड स्ट्रीट म्हणजे शॉपिंगचं नंदनवनच. नुसते लंडनचेच नव्हे तर संपूर्ण जगातून लोक शॉपिंगसाठी लंडनला येतात आणि ऑक्सफर्ड स्ट्रीट हे त्यांचं प्रमुख आकर्षण असतं. ONE POUND SHOP म्हणजे दुकानातील कुठलीही वस्तू एक पौंड (ब्रिटीश चलन) ते जगातल्या सर्व टॉपच्या ब्रँडपर्यंत सर्वांची दुकाने इथे आहेत. त्यामुळेच हिला आपण शॉपिंगची पंढरी म्हणू शकतो. इथे प्रचंड मोठे मॉल्स आहेत. म्हणजे एवढे मोठे की, तुम्ही मॉल उघडताना सकाळी आतमध्ये गेलात तर शॉपिंग संपवून जेव्हा बाहेर याल तेव्हा सूर्य मावळून अंधार पण झालेला असतो. त्यावेळी, ऑक्सफर्ड स्ट्रीटच्या दुसऱ्या टोकाला हाईड पार्कच्या आणि मार्बल आर्चच्या बरोब्बर समोर आमचं हॉटेल कंबरलँड होत. पिझ्झा खाऊन बाहेर पडलो. जशी दिवाळीत पुण्याच्या लक्ष्मी रोडला किंवा तुळशी बागेत असते, तशी किंवा त्यापेक्षा जास्त गर्दी ऑक्सफर्ड स्ट्रीटला होती. हा सगळा कमर्शियल भाग असल्यामुळे शॉपिंग करणाऱ्यांबरोबरच आजूबाजूच्या ऑफिसात काम करणाऱ्यांची सुध्दा खूप मोठी वर्दळ तिथे असते. रस्त्यावरुन लंडनच्या फेमस लाल डबल डेकर्स ची लगबग चालू होती. पण कुठेही कर्कश हॉर्न नाही, धक्काबुक्की नाही, रस्त्यावर फेरीवाले नाही, छान कपडे घालून जणू फॅशन परेडला निघाल्यासारखे सगळे लोक. मी दोन कि.मी. चा हा रस्ता गर्दीची मजा घेत घेत चालतच जायचं ठरवलं. थंडी प्रचंड होती. पण दिवसभर सूर्यप्रकाश सुध्दा स्वच्छ होता आणि त्यामुळे वातावरणात एक छानसा उत्साह आणि खूपशी एनर्जी पण होती. तसं बघायला गेलं तर लंडनच्या लोकांना सूर्यप्रकाश म्हणजे एक पर्वणीच असते. ३६५ दिवसातले फारच थोडे दिवस त्यांना सूर्य दिसतो. कायम पाऊस, वारा, थंडी यांचंच साम्राज्य लंडनवर असतं. मी पण संपलेल्या टूरच्या आठवणी काढत, टूरवर भेटलेल्या लोकांच्या स्वभावांची गोळाबेरीज करत, रमत गमत स्थानिक लोकांच्या सहजतेने चालत होतो. टूर खूप चांगली झाली होती. सगळे लोक आनंदी आणि समाधानी मनाने भारतात परतले होते. नेहमीप्रमाणे रोमच्या विमानतळावर एक छोटासा रडण्याचा कार्यक्रम झाला होता. परत परत भेटण्याच्या आणाभाका घेऊन, मिठ्या मारुन, दिसेनासे होईपर्यंत हात हलवत विषण्ण मनाने आणि जड पावलांनी विमानाकडे जाताना डोक्यात विचारांचं प्रचंड काहूर माजलेलं होतं. यातून बाहेर पडायला खूप वेळ लागतो. पंधरा दिवसांपूर्वी एकमेकांना न ओळखणारी ही आगंतुक माणसं पंधरा दिवसात एवढं प्रेम का बरं लावून जातात??? मी चालता चालताच विचार करत होतो. मन किती विचित्र असतं! थोड्या प्रयत्नांनी, मी ते विषण्ण करणारे विचार झटकून परत एकदा वर्तमानात यायचा प्रयत्न करु लागलो. उद्याच्या टूरशी संबंधित सर्व कामसुध्दा मी नुकतीच उरकली होती. पोट ही शांत झालं होतं, त्यामुळे खरंतर मी आत्ता, मला मिळालेल्या या पर्वणीचं चिज करायला हवं होतं. ऑक्सफर्ड स्ट्रीटवरच्या वातावरणात एकरुप होऊन ती घटका ''लंडन की एक शाम !'' अशी जगायला पाहिजे होती. मी विचारातून जागा झालो. **आणि... पुढे काय घडलं ते वाचा याच ठिकाणी पुढील भागात, पुढच्या रविवारी.**

क्रमश:

milind@mangoholidays.in

'मँगो' स्पेशल इंटरनॅशनल आणि डोमेस्टिक टूर्स

Europe	America	Australia & New Zealand
South Africa	Dubai	South East Asia	Mauritius
Kerala	Rajasthan	Madhya Pradesh	Himachal

www.mangoholidays.in

Mango® HOLIDAYS
Experience of a Lifetime !

• पुणे : (020) 2544 4415/16/17/18, 25511571/2 मो. : 83800 39505 • दादर : (022) 2433 5500/11/22/33 • ठाणे : (022) 2545 0017/18 • नागपुर : (0712) 2244557/8/9 मो. : 93715 60725 • साप्ताहिक सुट्टी : रविवार