



मिलिंद बाबर  
फाऊंडर-चेअरमन, मॅंगो हॉलिडेज

## जगभर फिरतांना

### आज आमच्याबरोबर

### युरोपला जाऊन आलेले ग्राहक, युरोप

### दूर झाल्यावर, जेव्हा उत्स्फूर्तपणे पेढे

### घेऊन, ऑफिसला येतात, त्या

### समाधानाची आणि त्या आनंदाची तुलना

### कशाशीच होऊ शकत नाही आणि ह्याच

### समाधानाच्या शोधार्थ तर

### आम्ही हा व्यवसाय सुरु केला होता ना!

व्यवसाय करत असताना, स्पर्धा ही अनिवार्यच आहे. कुठलाही व्यवसाय असा नाही की जिथे कुठलीही स्पर्धा नाही. काही ठिकाणी कमी तर काही ठिकाणी जास्त, काही ठिकाणी चांगली (Healthy, Ethical) तर काही ठिकाणी वाईट. काही जण स्वस्तातल्या दूर विकून जास्तीत जास्त लोकांपर्यंत, कमीत कमी वेळेत पोचायचा प्रयत्न करतात, तर आमच्यासारखे काही फक्त आणि फक्त उत्कृष्ट दर्जाचाच विचार करत बसतात. ज्यामध्ये कदाचित धोके जास्त असतील. जसे, व्यवसाय जेव्हा घ्या झपाट्याने वाढायला पाहिजे, तेव्हा वाढणार नाही, कारण प्रत्येक १०० मधल्या ऐंशी लोकांना स्वस्त दूरच पाहिजे असते मग उरलेल्या वीस पैकी तुमच्याकडे येणारे किती असतील? एखादी कंपनी स्वस्त दूर विकून, पाच वर्षात दोन लाख लोक दूरवर नेत असेल, तर आमच्या सारख्या क्वालिटी कॉन्शस कंपनीला, तेव्हाच लोक नेण्यासाठी, कदाचित पंधरा वर्ष वाट पहावी लागेल. आमची त्या बद्दलसुद्धा काही तक्रार नाही, कारण आमच्याबरोबर येणारे लोक हे एकदा का आमच्याबरोबर आले की, ते आमच्याशी कायमचे जोडले जातात. परंतु, जे लोक, दूर स्वस्त आहे म्हणून येतात, ते पुढच्यावेळी, अजून स्वस्त कोणी आला तर त्यांच्याकडे सुद्धा जातात. आमची किंमत जर जास्त असेल, तर तो आमचा फायदा नसून तेव्हाच्या किंमतीचा आम्ही, तुम्हाला दर्जाच्या रूपाने दिलेला मोबदला असतो. चांगल्या बसेस, चांगली हॉटेल्स, चांगली जेवणं, चांगले गाईड्स, चांगले दूर मॅनेजर्स आणि काही हटके स्थलदर्शन हे सर्व

# कसं जगावं?... एक दृष्टिकोन

देण्यासाठी, जर आम्ही तुमच्याकडून पाच हजार रुपये जास्त घेतले तर फक्त पाच हजार रुपयांसाठी वरील सर्व गोष्टींच्या दर्जाशी तुम्ही तडजोड करावी का?

ते पाच हजार रुपये कमवायला तुम्हाला अख्ख आयुष्य पडलेलं आहे. परंतु युरोपची दूर मात्र परत होणार नाही. पाच हजार रुपयांसाठी, जे खरं तर, तुम्ही कधीही कमवू शकता किंवा त्या पाच हजारांच्या जाण्यामुळे तुमच्या आयुष्यात खरंतर, काहीही फरकसुद्धा पडणार नसतो. मग अशा पाच हजार रुपयांसाठी, तुम्ही तुमच्या स्वप्नातील युरोप दूरची वाट लावण योग्य आहे का? तुमच्या स्वतःच्या आणि तुमच्या कुटुंबाच्या आनंदाला, जर त्या पाच हजार रुपयांमुळे चार चाँद लागणार असतील, तर मग असा अविचार करणं योग्य आहे का?

कोणीतरी, सोळा हजार लोकं, मागच्या वर्षी युरोपला नेली, म्हणून जर मी पण त्या स्पर्धेत उडी घेतली, तर कदाचीत मी पण नेईन तेव्हाही लोकं, परंतु ती स्पर्धा चांगली नसेल. त्याच्यामुळे मला जे त्रास होतील, मानसिक आणि आर्थिक, ते मला, आता मिळणाऱ्या आनंदाच्या कैक पर्तीनी जास्त असतील.

आज आमच्याबरोबर युरोपला जाऊन आलेले ग्राहक, युरोप दूर झाल्यावर, जेव्हा उत्स्फूर्तपणे पेढे घेऊन, ऑफिसला येतात, त्या समाधानाची आणि त्या आनंदाची तुलना कशाशीच होऊ शकत नाही आणि ह्याच समाधानाच्या शोधार्थ तर आम्ही हा व्यवसाय सुरु केला होता ना!

मी नुकताच आमच्या व्यवसायाशी संबंधित एक कोर्स केला होता आणि त्यात त्यांनी एक सुंदर कल्पना मांडली.

तुम्ही जेव्हा एखादं सुंदर फुल बघता, तुम्हाला वाटतं, व्वा! काय मस्त उमललयं ते फुल! पण ते फुल, तुम्ही त्याला कॉम्प्लिमेंट द्याल किंवा त्याला सुंदर म्हणाल, म्हणून उमललयं का? तर नाही. त्याला तुम्ही सुंदर म्हणा किंवा नका म्हणून नका. तुम्ही तिथे थांबून त्याची स्तुती करा, त्याला गोंजारा किंवा वरील काहीही न करता, त्या फुलाकडे पूर्णपणे दुर्लक्ष करून, तिकडून निघून जाण्यामुळेसुद्धा त्या फुलाला काहीच फरक पडणार नसतो. ते फुल त्याच्याच मस्तीत उमलतं. त्याच्याच मस्तीत वाऱ्यावर डोलतं. सूर्यप्रकाशाशी मस्ती करतं. हसतं. खेळतं. सुगंध देतं... त्याला बाह्य जगाशी काहीही देणंघेणं नसतं.

आपणसुद्धा अशाच पद्धतीने जगू शकलो तर? आपल्यासाठी... सबसे बडा रोग, क्या कहेंगे लोग? लोक काय म्हणतील, ह्याचा विचार करून, जेव्हा आपण जगू लागतो, तेव्हा जगण्यातला जिवंतपणा आणि आनंद दोन्ही घालवून बसतो. आपण कसं जगावं, हे ठरवण्याचे अधिकार

जर आपण बाह्य जगाला दिले, तर आपण कधीच आनंदी होऊ शकणार नाही, कारण तुम्ही कसंही जगलात, तरी त्यात लोकं तुटी काढणारच. जगावं तर त्या फुलासारखं. आपल्याच मस्तीत. कशा कशाची पर्वा न करता, स्वतःसाठी. मी लोकांना आवडो किंवा न आवडो.

हे एकच आयुष्य आहे आपल्याला जगायला. त्याचा परत रिप्ले पण नाही आणि रिमॅच पण नाही. मैदानावर जाऊन पूर्णपणे हात मोकळे करून, हात फुल स्विंग करून, बॉल ठोकायचा. बॉल मारून मी कॅच देऊन आऊट झालो तर? असा विचार करून जर बॅटिंग केली, तर बॅटिंग करताना मजा पण येणार नाही आणि असा विचार केल्यामुळे, आऊट होण्याची शक्यताच आपण जास्त वाढवतो व स्वस्तात आऊट होतो. म्हणजे बॅटिंग पण एंजॉय केली नाही आणि आऊट पण झालो. त्यापेक्षा तिथे जाऊन मस्तपैकी बॅट स्विंग करून पुढे येऊन ठोकायचे. अशा ऑटिचूडमुळे तुम्हाला बॅटिंग करायला मजा पण येईल आणि तुमचा ठोकायचा मूड बघून, समोरचा बॉलर नर्व्हस होईल, चुकीचा बॉल टाकेल आणि मग तुम्ही त्याला अजून ठोकाल; अशा रितीने, तुम्हाला बॅटिंग करायला मजा पण आली आणि रन्स पण झाल्या, आणि असं खेळत असताना आऊट झालं तरी हरकत नाही. हेच तत्व आपल्या जीवनाशी जोडा. आपल्या व्यवसायाशी जोडा. खूप सुंदर जगा त्या उमलणाऱ्या, आपल्याच मस्तीत जगणाऱ्या फुलासारखं, बाह्य जगात घडणाऱ्या घटनांपासून, स्वतःला अलिप्त करून, त्या फुलाच्या विचारसरणीने, जंगलातल्या जनावरांच्या, पक्षांच्या, झाडांच्या, पाण्याच्या, डोंगरांच्यासारखं जगायला शिका... मस्तीमध्ये.

यातूनच, मलासुद्धा व्यवसायाकडे बघण्याची एक नवीन दृष्टी मिळाली. सर्व तयारी करून, संपूर्ण विचारांती आणि स्वतःला पूर्णपणे झोकून देऊन काम करायचे. मी यात यशस्वी झालो नाही तर? हा विचार अजिबात येऊ द्यायचा नाही. मी माझं काम उत्कृष्टपणे करणार, जे परिणाम येतील, ते माझ्या कंट्रोलच्या बाहेरचे असतील, परिणामांचा विचार करून कमजोरी येते. आपण पूर्ण निष्ठेने काम करत रहावे आणि जे काही परिणाम, अपेक्षित किंवा अनपेक्षित, चांगले किंवा वाईट... येतील तसे स्वीकारावे.

जर कोणी स्वस्तात दूर विकत असेल तर विकू देत. जर कोणी डिस्काउंटची माळच लोकांच्या गळ्यात घालत असेल तर, घालू देत. जर स्वस्तात स्वस्त दूर विकण्यासाठी, दुपारची जेवण देत नसेल, तर न देऊ देत... कोणी, ड्रायव्हरच्या टिप्स, तिकडे गेल्यावर मागत असेल, तर मागू देत. कोणी, कमी प्रतीचा आणि कमी किमतीचा इन्शुरंस काढत असेल, तर काढू देत. कोणी, स्वस्तातली विमान कंपनी वापरत असेल

किंवा दोन विमानांच्या मधला वेळ खूप मोठा किंवा रात्रभर विमानतळावर ठेवत असेल, तर ठेऊ देत. कोणी पूर्व युरोपमधून स्वस्तातल्या बसेस आणत असेल, तर आणू देत. कोणी, आयफेल टॉवरच्याखाली सोडून देत असेल व तुमचे तिकीट तुम्हीच काढा आणि वर जा आणि नसेल जायचं, तर फ्री टाइम आहे, अस म्हणत असेल, तर म्हणू देत. कोणी, स्वस्त हॉटेल्सशी कॉन्ट्रॅक्ट करून, रूम स्वस्तात मिळवत असेल, तर मिळवू देत. पण मी मात्र माझ्या दूरच्या दर्जात कुठलीही तडजोड करणार नाही. माझी दूर चांगलीच बनणार, मग त्याची किंमत जास्त झाली तरी चालेल. माझ्याकडे कमी लोक आले, तरी चालेल. दूरच्या किंमती कमी नाहीत, म्हणून व्यवसायाची वाढ झपाट्याने झाली नाही तरी चालेल, पण आमच्यावर विश्वास टाकून आलेल्या, आमच्या कुठल्याही ग्राहकांचा आम्ही अपेक्षाभंग होऊ देणार नाही. दूर झाल्यानंतर ग्राहकांनी तोंड उघडावं, तर फक्त Thank you very much Mango म्हणण्यासाठीच.

बाह्य जगाशी डिसकनेक्ट होऊन स्वतःशीच फक्त कनेक्टडे रहायचं. एखादा माणूस माझ्या डोक्यात जातो... ह्या विचारात तुम्ही त्या माणसाला, तुमच्या विचारांशी आणि भावनांशी खेळण्याचा अधिकार देऊन टाकलेला असतो. ह्यात त्या माणसाचा काहीच दोष नसतो. दोष माझ्याच डोक्यात आहे. मी जर तो दोष, माझ्या डोक्यातून काढून टाकला, तर त्या माणसाचा सहवास मला दुखावणारच नाही. असे अगणित लोक दैनंदिन जीवनात आपल्याला भेटत असतात. त्यांना कोणालाही आपल्या विचारांशी आणि भावनांशी खेळायची संधीच देऊ नका. तुम्ही त्या सुंदर उमलणाऱ्या, आपल्याच मस्तीत जगणाऱ्या, कुणालाही आपलं सौन्दर्य आणि सुवास वाटणाऱ्या फुलासारखं जगायला शिका. बाह्य जगातल्या कुठल्याही घडामोडींनी विचलित न होता. आपण भूतकाळात घडलेल्या कितीतरी क्षुल्लक आणि निरर्थक गोष्टींमध्ये इतके अडकून पडलेले असतो, की जीवन एक मोठं ओझं असल्यासारखे दुःखी, निराश आणि ओढलेल्या, चिंताक्रांत चेहऱ्याने जगत असतो. समोरच्या माणसाच्या भावनांबद्दल मला नितांत आदर आहे आणि मी त्या बाबतीत खूपच संवेदनशील पण आहे, परंतु तो माझ्याबद्दल काय विचार करतो, याच्याशी मला काहीही देणंघेणं नसावं. मी त्यापासून अलिप्त होऊन, माझं जगणं माझ्या मस्तीत जगावं.

क्रमशः

millind@mangoholidays.in



‘मॅंगो’ 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

• 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 •