

પ્રિયદર્શિની

૮ જુલાઈ, ૨૦૨૪

આજની ટ્રેન્ડી-શનલ નારીનું મૉગેઝિન

દીવાદાંડી ડૉ. સારિકા કુલકર્ણી

મેનેજમેન્ટનો ઉત્સાહ સમાજસેવાની રાહ પર...

અનેક શૈક્ષણિક સિદ્ધિ, પ્રોફેસર તરીકેની અત્યંત સફળ કારકિર્દી તથા રોકેટની જેમ વધી રહેલા બિઝનેસનાં સંચાલન પછી મુંબઈનાં આ મહિલાને સમાજસેવાનું ઘેલું એવું તો લાગ્યું કે એમણે નબળા વર્ગના યુવાનોને યોગ્ય જોબ સ્કિલ આપવાનું શરૂ કર્યું. આગળ જતાં ગ્રામીણ વિસ્તારોની જળસમસ્યા અને ખેતીના પ્રશ્નો ઉકેલ્યા તો સાથે વૃક્ષારોપણ ઝુંબેશ અને સ્ત્રીસશક્તિકરણ ક્ષેત્રે પણ પાયાનાં કામ કર્યાં.

સમીર પાલેજા

તો મના પતિ આઈઆઈટી-મુંબઈ અને આઈઆઈએમ-અમદાવાદના ડિગ્રીધારી. સાથે ફંડ મેનેજમેન્ટનો કસદાર વ્યવસાય પણ ખરો. એ માનુની પોતે પણ મેનેજમેન્ટમાં માર્ટર્સ અને ડૉક્ટરેટ થઈને મુંબઈની જમનાલાલ બજાજ તથા એસ.પી. જૈન જેવી ખ્યાતનામ મેનેજમેન્ટ ઈન્સ્ટિટ્યૂટમાં ભણાવે.

એમને એક દીકરી પર દીકરો આવ્યો ત્યારે મેટરનિટી લીવ દરમિયાન એમણે વિચાર કર્યો કે આન્ત્રપ્રેન્યોર બનવાની વર્ષો જૂની ઈચ્છા હવે તો પૂરી કરવી જ રહી. અભી નહી તો કભી નહી... રજા લંબાવીને પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવાની કોશિશ તો કરું. એ નહીં ચાલે તો નોકરી છે જ...

આજે બે દાયકા પછી આ મહિલા એટલે કે ડૉ. સારિકા કુલકર્ણી એક સફળ બિઝનેસવુમન તો ખરાં જ, સોશિયલ આન્ત્રપ્રેન્યોર પણ છે. આ રોમાંચક પ્રવાસની કથા જણાવતાં સારિકાજી પ્રિયદર્શિનીને કહે છે:

‘બિઝનેસનો કોઈ જોરદાર આઈડિયા મારી પાસે નહોતો એટલે સૌથી સહેલો માર્ગ કોઈના ચાલુ બિઝનેસની ફેન્ચાઈઝી લેવાનો હતો. મેં અમેરિકામાં યોજાતા સેમિનાર્સ-કોન્ફરન્સનું ટ્રાન્સક્રિપ્શન (ઓડિયો ટુ વર્ડ) કરીને આપવાનું કામ લીધું.



દીવાદાંડી

અનુભવ નહોતો, પણ અમે ૩૩ કર્મચારી સાથે શરૂ કર્યું. એમાં ઓડિયો સાંભળીને કમ્પ્યુટર પર ઝડપી ટાઈપિંગ કરી આપતા ૧૫ ટ્રાન્સ્ક્રાઈબર હતા. આઠ તો સંપાદક રાખ્યા હતા અને લખાણના ફાઈનલ અપ્રૂવલ માટે બીજા માણસો. બિઝનેસ દોડવા માંડ્યો ત્યારે નોકરીમાંથી રાજીનામું આપ્યું.'

આ એક પ્રકારના બીપીઓ (બિઝનેસ પ્રોસેસ આઉટસોર્સિંગ) દ્વારા સારિકા કુલકર્ણીએ ઘણા ઉતાર-ચઢાવ જોયા. ખાસ તો કોઈ કર્મચારી અચાનક નોકરી છોડી જાય ત્યારે બહુ તકલીફ થતી. જો કે એ કાળે ૨૦૦૪-૨૦૦૫માં વીમેન આન્ટ્રપ્રેન્યોરને પ્રમાણમાં સહેલાઈથી લોન મળતી એટલે ફન્ડિંગના જોરે ગાડું ગબડી જતું. ૨૦૦૬-૨૦૦૭માં સારિકાબહેને નોંધ્યું કે એમને ત્યાં નોકરી કરતા કૌશલ્યવાન યુવાનો બીજે હજારેક રૂપિયાનો પગારવધારો મળે તો પણ જોબ છોડી જાય છે. એના કરતાં નબળા વર્ગના યુવાનોને તૈયાર કરું તો?

બસ, પછી તો માંડ દસમી પાસ થયેલા સમાજના નબળા વર્ગના દસ તરુણોને એમણે પસંદ



આધુનિક કૃષિ તકનિક ખેડૂતો સુધી લઈ જવાની વાત હોય કે સોલાર ઈન્સ્ટોલેશન હોય, 'રાહ

કર્યા, જેમને કાચું ઈંગ્લિશ પણ નહોતું આવડતું એમને અમેરિકન લઢણનું અંગ્રેજી શીખવવાનું હતું. તદ્દન આત્મવિશ્વાસ વિનાના આ તરુણોએ ત્રણ મહિનાની તાલીમ છ મહિને પૂરી કરી. સારિકાજીએ એમને સ્ટાઈપન્ડ તો આપ્યું જ, સાથે એ દસેદસને કાયમી નોકરી પણ આપી. ટૂંકમાં, સ્કિલ ઈન્ડિયા પ્રોજેક્ટ લોન્ચ થયો એ પહેલાંનો આ સ્કિલ ઈન્ડિયા પ્રયોગ હતો.

સારિકા કુલકર્ણી કહે છે: 'સારી નોકરી આપવાથી આ કર્મચારીઓનાં જીવન કેવાં બદલાયાં એ મેં નજીકથી જોયું. એક વર્ષ પછી એમનો આત્મવિશ્વાસ એકદમ ટોચ પર હતો, એમનું બેંક એકાઉન્ટ હતું, એમણે પોતાનાં તૂટેલાં ઘર રિપેર કરાવ્યાં, એમના વડીલો માટે સારી તબીબી સુવિધા હવે એમને, પરવડવા લાગી, એમનાં નાના ભાઈ-બહેન એમના માર્ગદર્શનમાં આગળ વધવા

સપ્તપદી

ટ્યુકડી જાહેરખબર

સુમેળ

● લગ્નની મોસમ શરૂ.... શું આપ યોગ્ય જીવનસાથીની શોધમાં છો? શું આપને આપના પુત્ર-પુત્રીની લગ્નની ચિંતા સતાવે છે? યોગ્ય મનપસંદ જીવનસાથી મેળવવા મૂકો, Details on only trustworthy matrimonial website: www.falgunimehta.com પર (without revealing your identity) આપના DirectEmail id સાથે with membership. "ફાલ્ગુની મહેતા". ૧૨, જમનાબાઈ બીલડીંગ, ઉમરપાર્ક, વોર્ડન રોડ, મુંબઈ-૩૬. 23674093 / 23619076 / 8928040723. Email: falgunimehtas@gmail.com 'વર્ષોથી કાર્યરત, સૌથી વધુ લગ્નો ગોઠવનાર, સંસ્કારી ગુજરાતીઓ માટે એકમાત્ર ભરોસાપાત્ર પ્રતિષ્ઠિત ઈન્ટનેશનલ મેરેજબ્યુરો.'

સપ્તપદી/સુપર માર્કેટ જાહેરખબરના દર

સુપર માર્કેટ: પ્રથમ ૨૦ શબ્દોના : રૂ. ૭૮૫/-

વધારાના શબ્દ દીઠ : રૂ. ૪૦/-

સુપર માર્કેટ ડિસ્પ્લે:

બ્લેક/વ્હાઇટ : ૪ સેં.મિ. X કોલમના : રૂ. ૫૨૫૦/-

વધારાના કોલમ સેં.મિ. દીઠ રૂ. ૧૦૦૦/-

કલર : ૫ સેં.મિ. X ૧ કોલમના : રૂ. ૯૪૦૦/-

વધારાના કોલમ સેં.મિ. દીઠ રૂ. ૧૮૫૦/-

સપ્તપદી: પ્રથમ ૨૦ શબ્દોના : રૂ. ૬૨૫/-

વધારાના શબ્દ દીઠ : રૂ. ૩૦/-

નોંધ : (૧) કલાસિકાઈડમાં સ્વીકારાતા શબ્દો માત્ર ૧૦૦.

(૨) આથી અગાઉના બધા જ દર અને યોજનાઓ રદ બાદલ થાય છે.

જ્યાં જ્યાં વસે ગુજરાતી ત્યાં ત્યાં
પહોંચે ચિત્રલેખાની સપ્તપદી



ફાઉન્ડેશન' છેવાડાના લોકો સુધી પહોંચ્યું છે.

માંડ્યાં, અન્ય કુટુંબીઓ આ વ્હાઈટ કોલર નોકરિયાતોને રોલ મોડેલ તરીકે જોતાં થયા. એમની પાસેથી આવી વાતો સાંભળીને મને હર્ષનાં આંસુ આવી જતાં. ૨૦૧૦ સુધી અમારો ૩૫ ટકા સ્ટાફ આ અન્ડર-પ્રિવિલેજ તરુણોથી ભરાઈ ગયો.'

આવો સામાજિક બદલાવ અજાણતામાં જ લાવી શક્યાં એ અનુભવ પછી સારિકા કુલકર્ણીનો નફામાંથી રસ ઊડી ગયો. એમણે બેલેન્સ શીટ જોવાનું બંધ કરી દીધું. છેવટે ડિસેમ્બર, ૨૦૧૦માં એમણે ૩૫૦ના સ્ટાફવાળી પોતાની કંપની એક અમેરિકન ફર્મને વેચી નાખી.

બીજા જ મહિને એમણે રાહ ફાઉન્ડેશન નામની સંસ્થાની સ્થાપના કરી, પણ આવી સંસ્થાનાં સંચાલનનો એમને અનુભવ નહોતો એટલે પહેલા બે વર્ષ તો એ દેશઆખામાં પરિભ્રમણ કરીને ખ્યાતનામ સંસ્થાઓનું કામ જોવા ગયાં. એમની પાસેથી મેન્ટોરિંગ લીધું. સાથે કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી અને કમ્યુનિટી એન્ગેજમેન્ટ જેવા વિષયમાં વધુ એક માસ્ટર્સ ડિગ્રી લીધી.

૨૦૧૨માં સારિકા કુલકર્ણી એક પિકનિકમાં પાલઘર પાસે કોઈ ઘોઘ જોવા ગયાં. પાછાં ફરતાં જોયું તો ગામની અનેક મહિલા-કન્યા માથે મટકાં લઈને જતી હતી. પૂછપરછથી ખબર પડી કે અહીં વરસાદ તો ઘણો થાય, પણ જમીન કોમ્પેક્ટ બેસાલ્ટ રોકની બનેલી હોવાથી પાણી ભૂગર્ભમાં રહેતું નથી, વહી જાય છે. બંધારાઓમાં લીકેજ પણ ઘણું છે.

સારિકા કુલકર્ણી કહે છે: 'પહેલાં દાદી, મા, બેટી અને ત્યાર પછી નવી પેઢીએ પણ માથે બેડાં મૂકીને જવું પડશે એ હકીકતે મને ધ્રુજાવી. આ

ગામોના પુરુષો ચોખ્ખાની સીઝન પતે પછી મજૂરીએ જતા રહેતા, કેમ કે જંગલોનો નાશ થતાં ફોરેસ્ટ પ્રોડક્ટ્સથી આજીવિકા રળવાની તક પણ સમાપ્ત થઈ જતી.'

સદીઓ જૂના આ પ્રશ્નને ઉકેલવા રાહ ફાઉન્ડેશને સ્થાનિક સ્તરે કાર્યરત સામાજિક સંસ્થાઓને આર્થિક મદદ કરવાનું શરૂ કર્યું. પછી જળસંચય અને જળાશય સંચાલનના પાઈલટ પ્રોજેક્ટ સફળતાથી કર્યાં. આ પ્રોજેક્ટ્સનો વ્યાપ વધારવા સાથે નાના ખેડૂતોની સમસ્યા જાણી, જેમ કે ડુંગરાળ પ્રદેશની જમીનમાં માટીનું પ્રમાણ અને ગુણવત્તા બન્ને ઓછાં, પથ્થરને કારણે ભેજ પણ ઓછો ટકે ને ખેડૂતો આધુનિક તંત્રજ્ઞાન ને કૌશલ્યમાં ટૂંકા પડે. આ અવદશા સમજી રાહ ફાઉન્ડેશને બીજો પ્રોજેક્ટ એગ્રો ફોરેસ્ટ્રી, ટપક સીંચાઈ, શાકભાજી અને ફૂલોની ખેતીનો કર્યો. ત્રીજો પ્રોજેક્ટ મહિલા સ્વરોજગાર માટે કર્યો.

સારિકા કુલકર્ણી કહે છે: 'અમારા કાર્યક્ષેત્રનો પ્રદેશ નોર્થર્ન વેસ્ટર્ન ઘાટ છે, જે જીવવૈવિધ્યની દૃષ્ટિએ દુનિયાના પ્રથમ દસ પ્રદેશમાં આવે છે. એનું હવામાન આખા ભારત માટે મહત્વનું ગણાય, કેમ કે આ વિસ્તારમાંથી ગોદાવરી અને કૃષ્ણા સહિત દસ મોટી નદી નીકળે છે. આ વિસ્તારને ફરી હરિયાળો બનાવવાનું કામ એક રીતની દેશસેવા જ છે. અમે જળસંચયના પ્રયોગ થકી ૧૧૦ ગામોનાં માનવ, પશુ અને કૃષિને વોટર પોઝિટિવ એટલે કે આત્મનિર્ભર બનાવ્યાં.'

એ સિવાય ૧૭૦૦ ખેડૂતોનેય આધુનિક ખેતી શીખવી. સિસ્ટમ ઓફ રાઈસ ઈન્ટેન્સિફિકેશન, મિલેટ ઈન્ટેન્સિફિકેશન ટેકનિકથી ચોખ્ખા અને બીજા તૃણપાકોને ઘટાદાર અને વધુ ઉત્પાદન આપતાં કર્યાં. ડુંગરાળ પ્રદેશમાં કકર્યુમિન નામનું તત્વ વધુ હોય એટલે રાહ ફાઉન્ડેશને હળદરની ખેતી શરૂ કરાવી, જેનો ભાવ વધુ મળે છે. ૪૦ ખેડૂત હવે અહીં ડ્રેગન ફૂટની ખેતી કરે છે. ફાઉન્ડેશને એમ તો ફૂલોની સામૂહિક ખેતી થકી ૨૫૦૦ ખેડૂતોની ઈન્કમ વધારી છે.

૨૦૧૮માં રાહ ફાઉન્ડેશને પાલઘરમાં ૧૦ એકર તો નાસિકમાં સાડા બાર એકરથી શરૂ કરીને અત્યાર સુધી ૬૦૦ એકરમાં એક લાખ ઝાડ ઉગાડ્યાં, જેમાં સ્થાનિકોના લાભ માટે ૩૦ ટકા ફળઝાડ રાખ્યાં છે. આ વર્ષે ૧૦૦૦ એકર તથા

૨૦૩૦ સુધીમાં પચાસ હજાર એકર ઉજ્જડ જમીનને જંગલમાં પરિવર્તિત કરવાનું લક્ષ્ય છે. આ વૃક્ષારોપણની જીવવૈવિધ્ય પર થતી અસરનો અભ્યાસ બીએનએચએસ (બાઈબે નૅચરલ હિસ્ટ્રી સોસાયટી) કરે છે. બ્લુસ્કાય એનાલિટિક્સ નામની કંપની બાયોડાઈવર્સિટી સેટેલાઈટથી વૃક્ષના પડછાયા માપી એના વિકાસની માહિતી આપે છે. હવે ઈકો-ટૂરિઝમનો પણ વિચાર છે.

બે વર્ષ પહેલાં સારિકાજીને અચાનક ખયાલ આવ્યો કે ગ્રામીણ વિકાસની દોડમાં એ યુવાનોને સ્કિલફુલ બનાવવાની વાત તો ભૂલી જ ગયાં. રાહ ફાઉન્ડેશને તરત મુંબઈના દાદર સ્ટેશન પાસે ૧૮થી ૫૨વચીસ વર્ષના લોકો માટે સ્કિલ સેન્ટર શરૂ કર્યું, જ્યાં ૩૫ દિવસની તાલીમમાં કોઈ પણ યુવાન બેંક ઓફિસનાં કામ માટે કૌશલ્યવાન બની જાય. આગળ જતાં મહારાષ્ટ્રમાં ૧૬ સેન્ટર તથા પુણેમાં એક ઔદ્યોગિક સ્કિલ સેન્ટર પણ રાહ ફાઉન્ડેશને શરૂ કર્યું.

મહિલા સશક્તિકરણ અંતર્ગત એમણે નાનાં મહિલા દુકાનદારોને સ્માર્ટ ફોન અને બેન્ક એકાઉન્ટ થકી ડિજિટલી એમ્પાવર્ડ કર્યાં. ૭૦ મહિલાને બેન્કિંગ સર્વિસની ટ્રેનિંગ આપી, જેથી એ ગામડાંમાં ફરીને નાનો સર્વિસ ચાર્જ કમાઈને ગ્રામીણોના બેન્કિંગ વ્યવહાર ઓપ થકી કરી આપે. અમુક મહિલા માટે લુહારશાળા પણ બનાવી આપી. બાકી, રજાઈ, સાદડી, ભરતકામ, વારલી આર્ટમાં નિપુણ મહિલાઓ પાસે વિવિધ પ્રોડક્ટ બનાવડાવીને એનું માર્કેટિંગ પણ સારિકાજી કરે છે.

સારિકા કુલકર્ણી કહે છે: 'ગ્રામીણ ઉત્પાદકોને માર્કેટ પૂરું પાડવા માટે અમે રાહ ક્રિયેટિવ ડિઝાઈન્સ નામનું અલાયદું સાહસ શરૂ કર્યું. આ વર્ષે એક કરોડ રૂપિયાનું ટર્નઓવર કર્યું. આગામી બે-ત્રણ વર્ષમાં નવા વિસ્તારોમાં જઈશું, નવા લોકોને જોડીશું. કોઈ સંસ્થા અમારા મોડેલ પર કામ કરવા માગે તો માર્ગદર્શન પણ આપીશું.'

વડોદરાની એમએસ યુનિવર્સિટીમાં ભણેલાં ડૉ. સારિકા કુલકર્ણીના આ સાહસમાં એમના દિવંગત પિતાનું ઘણું પીઠબળ રહ્યું. એમના પતિ પોતાનો ૩૦ ટકા સમય રાહ ફાઉન્ડેશનનાં કાર્યોમાં આપે છે. સૌથી મહત્વની વાત એ કે આ સામાજિક કાર્યો માટેનું ૧૫ ટકા ફંડ પરિવારજનો જ આપે છે. ■