

कार्यकर्ता : असंघटित कष्टकरी
चेतना गाला-सिन्हा



आज आमच्या माणदेशातल्या खेड्यातल्या उद्योजिका आणि
न्यूयॉर्कमधली उद्योजिका, दोघीही मोबाईलवरून
आर्थिक व्यवहार करतात. आपल्या व्यवसायाचं प्लॅनिंग आणि
मार्केटिंग करतात... हे खऱ्या अर्थाने सबलीकरण आहे,
असं मला वाटतं. आमच्या महिला नेहमी म्हणतात,
“व्यवसायात उतार-चढाव होतच असतात, पैसा कमी-जास्त
होतच असतो; पर माणदेशीनी आम्हाला जे धाडस दिलंय,
तेच आमचं खरं भांडवल आहे.”



चेतना गाला-सिन्हा,
म्हसवड, सातारा
Mob. 9765000013



साधना । २० जानेवारी २०१८ ॥ ४६ ॥
Date of Publication - 13-01-2018

मुंबई ते म्हसवड व्हाया संघर्ष वाहिनी

श्रीमती चेतना गाला-सिन्हा... एक लोभसवाण व्यक्तिमत्त्व. माझी आणि त्यांची पहिली भेट २०११ मध्ये झाली... गांधीविचारांच्या कार्यकर्त्यांवर १० फिल्मस बनवायच्या कामात गुंतले होते, तेव्हा एकीकडे गांधींचे साहित्य वाचन सुरू आणि दुसरीकडे गांधींचे विचार, त्यांची तत्त्वतः प्रत्यक्षात उतरवू पाहणाऱ्या कार्यकर्त्यांची कामं बघून, त्यातून फिल्मसाठी कार्यकर्ते/उपक्रम निवडणे- अशा व्यापात असताना चेतना सिन्हांची माझी ओळख झाली... शिक्षणाने अर्थतज्ज्ञ, पण आपलं पूर्ण शिक्षण व अनुभव हे ग्रामीण महिलांसाठी वापरणाऱ्या.... ग्रामीण महिलांकडून त्यांना काय हवंय हे जाणून घेऊन, ते त्यांना मिळवून देण्यासाठी धडपड करणाऱ्या आणि नुसतं मिळवून देऊन न थांबता प्रत्येक स्त्री चिरंतन सबल होईल यासाठी प्रयत्नशील राहणाऱ्या.... अशा चेतना सिन्हा मला भेटल्या.

पुढे विविध कारणांनी आमचा संपर्क येतच राहिला... त्यांची आणि त्यांच्या कामांची विविधांगी माहिती होत राहिली... थोडक्यात सांगायचं तर मुंबईतल्या एक मध्यमवर्गीय जैन मारवाडी कुटुंबात त्या लहानाच्या मोठ्या झाल्या. अर्थशास्त्र आणि फायनान्स यामध्ये पदव्युत्तर शिक्षण त्यांनी घेतलं.

जयप्रकाश नारायण यांच्या संघर्षवाहिनीशी त्या विद्यार्थिदशेत असताना जोडल्या गेल्या आणि त्यांच्या आयुष्याला कलाटणी मिळाली.... याच चळवळीत त्यांना त्यांचे जोडीदार भेटले- विजय सिन्हा. तेही हाडाचे कार्यकर्ते. नववीपर्यंत शिकलेले आणि सातारा जिल्ह्यातल्या माण तालुक्यातल्या म्हसवडमध्ये शेती करणारे. घरून होणारा विरोध पत्करून चेतना अन् विजय यांनी लग्न केलं आणि चेतना म्हसवडला स्थायिक झाल्या. गावोगावी फिरणं, महिलांना एकत्र आणणं,

विविध विषयांवर त्यांच्याशी चर्चा करणं सुरूच होतं. घरात असणारा शेळीपालनाचा व्यवसाय पुढे नेण्याचं ठरवलं. शास्त्रोक्त शिक्षण घेऊन त्या शेळीपालनाच्या व्यवसायात उतरल्या. इतर महिलांनासुद्धा हे प्रशिक्षण दिलं. होता-होता गावांमध्ये बचतगट तयार होऊ लागले. जवळजवळ शंभरच्या वर छोटे-मोठे बचतगट तयार झाले. या प्रत्येक गटाशी चेतना अगदी वैयक्तिक संबंध ठेवून होत्या. पुढे या भागात छोट्या ग्रामीण उद्योजिकांसाठी माणदेशी बँक सुरू केली, महिलांना उद्योग प्रशिक्षण देण्यासाठी माणदेशी उद्योगिनीची स्थापना झाली. आज माणदेशी फाउंडेशन गुजरात, ओडिशामध्ये पण काम करतंय. आजपर्यंत तीन लाख महिलांच्या आयुष्यात बदल घडवून आणण्यात माणदेशी उद्योगिनी यशस्वी ठरली आहे. हा पूर्ण प्रवास जितका रोमांचकारी आहे, तितकाच प्रेरणादायी पण आहे...

प्रश्न - मुंबईतल्या एका जैन मारवाडी कुटुंबात तुमचा जन्म झाला. शिक्षणानंतर तुम्हाला खूप संधी मिळाल्या असत्या... पण संघर्ष वाहिनीकडे पाय कसे वळले?

- अगदी खरंय, खूप संधी मिळाल्या असत्या. पण आजपर्यंत माझ्या आयुष्यात अपेक्षित ते घडलंच नाहीये... अपेक्षेपेक्षा चांगलंच सगळं होत आलंय. १९७९-८० मध्ये डॉक्टर्स आणि वैद्यकीय कर्मचाऱ्यांचा संप होता. तेव्हा कॉलेजच्या इतर मुला-मुलींबरोबर मी गव्हर्नमेंट हॉस्पिटलमध्ये स्वयंसेवक म्हणून गेले आणि माझ्या लक्षात आलं की, जर तुमच्याकडे पैसे नसतील, तुम्ही गरीब असाल; तर प्रत्येक प्रश्न हा तुम्हाला अधिक तीव्रतेने भेडसावतो. मी ज्या शहरात लहानाची मोठी झाले, जिथे सर्व सोई उपलब्ध आहेत, तिथे जर पैशांअभावी माणसांची इतकी दैना उडू शकते; तर जिथे अगदी साध्या सोईसुद्धा नाहीत आणि गरिबी आहे, तिथे



लोकांचं काय होत असेल? हा प्रश्न मला शांत बसू देत नव्हता आणि मी संघर्षवाहिनीशी जोडले गेले... शेतकरी संघटनेबरोबरसुद्धा काम करू लागले. संघर्ष वाहिनीतर्फे मी बिहारला शेतकऱ्यांना जमीन मिळवून देण्याच्या चळवळीत सहभागी झाले.

‘जो जमीन जोते बोए, वो जमीन का मालिक होए...’

या चळवळीत बऱ्याच महिला कार्यरत होत्या... त्या शेतीसुद्धा करायच्या. अखेर प्रशासनाने जमीन शेतकऱ्यांमध्ये वाटायचे ठरवले, पण महिलांना ही जमीन मिळणार नव्हती. आमचा संघर्ष सुरूच राहिला. काही काळाने चळवळीतले कार्यकर्तेसुद्धा महिलांचा मुद्दा सोडून द्यायला तयार झाले, पण मी अडून बसले होते. त्या शेतकरी महिला माझ्यामागे ठामपणे उभ्या होत्या. सरते शेवटी महिलांच्या नावावर जमिनी करायला प्रशासनाने मान्यता दिली. ही मान्यता मिळाल्यावर मुशहर समाजातील मांझर बीबी नावाची महिला माझ्याजवळ आली आणि तिला हव्या असलेल्या जमिनीच्या तुकड्याबद्दल मला उत्साहाने सांगू लागली... तोच तुकडा तुला का हवा आहे, हे विचारल्यावर तिने सांगितलं, “तिथून हायवे दिसतो... हायवेवरचे दिवे दिसतात...”

वास्तविक, मुशहर समाज म्हणजे डुकरं पाळणारे. त्यांची घरं सुद्धा गलिच्छ असतात आणि समाज त्यांच्यापासून लांब राहतो. स्वतःच्या घरात दिवे नसले, तरी तिला हायवेवरचे दिवे सुखावत होते. विकासाची चाहूल देत होते...

तर विकास आणि सुखसोई लांबून बघूनसुद्धा जे धन्यता मानतात अशा वंचितांसाठी काम करावं, असं तेव्हा मी ठरवलं...

प्रश्न – मुंबई ते म्हसवड या प्रवासाबद्दल आम्हाला सांगाल?

– जे. पी.च्या चळवळीत माझी आणि विजय यांची ओळख झाली. मी मुंबई विद्यापीठात पदव्युत्तर शिक्षण घेत होते. विजयनं नववीनंतर शाळा सोडली होती आणि तो शेती करत होता. हे तर नक्की होतं की, तो म्हसवड सोडणार नाही... मलासुद्धा ग्रामीण भागातच काम करायचं होतं. आम्ही लग्न केलं. तेव्हा मी मुंबई विद्यापीठात शिकवत होते. लग्नानंतर मुंबई-म्हसवड करणं शक्य नव्हतं, म्हणून मी म्हसवडला गेले. मी जेव्हा पहिल्यांदा म्हसवडला येत-जात होते, तेव्हाचा एक

अनुभव सांगते. मी मुंबई-म्हसवड एस. टी.मध्ये होते. जसजसं आपण फलटण सोडतो, तसतसा अगदी ग्रामीण भाग सुरू होतो. गाडी या भागात शिरली, त्यादरम्यान मला खूप भूक लागली. ‘दहिवडी’ स्टँडवर एस.टी. थांबली. दहिवडी नाव वाचल्याबरोबर माझ्या मनात आलं की, इथे दहिवडे तरी नक्की मिळतील. मी उतरले. सकाळपासून काहीच खाल्लेलं नव्हतं... खूप भूक लागली होती, पण खाण्याचं काहीच दिसत नव्हतं. मी एकाला विचारलं, “इथे दहिवडे मिळतात का?” तो उत्तरला, “ते काय असतं?” मी लाजून म्हटलं – “तुमच्या स्टँडचं नाव ‘दहिवडी’ आहे, म्हणून मला वाटलं इथे दहिवडे मिळतील.” खूप शोध प्रकल्पांवर काम केल्याने, खूप वाचन केल्याने ग्रामीण भागाची खूप माहिती आपल्याला आहे, असं मला वाटत होतं; पण ती माहिती पुस्तकी आहे, हे माझ्या तेव्हा लक्षात आलं. ग्रामीण वातावरणात मी किती ‘उपरी’ होते, हे माझ्या तेव्हा लक्षात आलं आणि मला अजून खूप काही शिकावं लागणार आहे, हेसुद्धा लक्षात आलं.

ग्रामीण आणि शहरी भागातील फरकातील तीव्रता मला हळूहळू उमगू लागली. आजही हा फरक अस्तित्वात आहेच.

मी जेव्हा पहिल्यांदा म्हसवडला गेले, तेव्हा दुसऱ्या दिवशी सकाळी पहिला प्रश्न उभा राहिला तो शौचाचा. विजयच्या घरात शौचालय नव्हते. ते माझं आणि त्याचं पहिलं भांडण म्हणता येईल. दोन दिवसांत शौचालय बांधून काढलं त्यानं. अखळ्या गावात हा चर्चेचा विषय झाला होता. खास शौचालय बघायला लोक आमच्या घरी यायचे. प्रमाण आता कमी झालं असलं, तरी उघड्यावर शौच करण्याचा प्रश्न अजूनही आमच्याकडे आहेच.

तिथल्या जीवनमानाशी हळूहळू जुळवून घेऊ लागले. दुसऱ्या गावी जायचं तर एस.टी.ची चार-चार तास वाट बघणं, वीज नाही म्हणून दोन-दोन दिवस कामं थांबणं. असो. एक लक्षात येत होतं की- म्हसवड, माणदेश हा सर्वांत दुर्लक्षिलेल्या भागांपैकी एक. दर वर्षीच निसर्ग इथली कठोर परीक्षा पाहतो.... त्याला जोड प्रशासनाची. म्हणूनच की काय, इथल्या माणसांमध्ये कष्ट करायची, जिद्दीने प्रत्येक प्रश्नाला भिडायची, हवं त्यासाठी झगडा द्यायची ताकद आहे आणि तयारीसुद्धा आहे.

महिलांचे बचट गट बांधायला हळूहळू सुरुवात केली.



त्यांचे दबावगट आपोआप तयार झाले. इथल्या महिलांमध्ये मी जितकी वावरले, तितकं मला जाणवू लागलं की- त्यांना काय हवंय, हे त्यांना माहिती आहे. गरज आहे ती फक्त त्यांचं ऐकून घेऊन त्यांना दिशा दाखवायची. हळूहळू लक्षात येत होतं की- यांच्यासाठी जर काम करायचं असेल, तर 'महिला सक्षमीकरण', 'फेमिनिझम', 'सोशलिझम' वगैरे सगळे पुस्तकी 'इझम' आपल्या डोक्यातून काढून टाकून, त्यांनी काय केलं पाहिजे हे त्यांना (आपल्या कल्पनांप्रमाणे) न सांगता, त्यांना काय हवं आहे, हे विचारून कामाला लागलं पाहिजे.

थोडक्यात, माझ्या बुद्धीवरची शिक्षणाची पुटं पुसून पाटी कोरी केली, तरच मला काही करता येईल, हे माझ्या लक्षात आलं... त्यामुळे मुंबई ते म्हसवड हा प्रवास फक्त ठिकाणाचा बदल नव्हता, तर माझ्या दृष्टिकोनातील पूर्ण बदल होता.

प्रश्न - 'माणदेशी बँक' कशी सुरू झाली ?

- मी आधी सांगितलं तसं ज्यांच्यासाठी आपण काम करतो, त्यांना असणारे प्रश्न त्यांना माहिती असतात आणि त्या प्रश्नांची उत्तरं सुद्धा माहिती असतात; गरज असते ती फक्त त्यांचं म्हणणं ऐकण्याची. बचतगटांच्या एका सभेत एक विळा-खुरपी बनवून विकणारी बाई माझ्याजवळ आली. तिला बँकेत खातं उघडायचं होतं, कारण तिला पैसे साठवून बचत करायची होती. मी तिला बँकेत जायचा सल्ला दिला. ती आधीच बँकेत जाऊन आली होती आणि बँकेनं तिचं खातं उघडायला नकार दिला होता, कारण तिची रोजची बचत फक्त तीन रुपये असणार होती. मी तिला तिचं बचत करण्यामागचं कारण विचारलं. ती म्हणाली, ती रस्त्यावर राहते. तिच्याकडे हक्काचा आडोसा नाही; उन्हाळ्यात तिच्या मुलांना फीट येऊ नये, म्हणून कागद-प्लॅस्टिक असं काही तरी वापरून आडोसा करता यावा, म्हणून बचत करायची होती. म्हणजे तिचा प्रश्न तिला माहिती होता आणि तो सोडवायचं उत्तरही तिला माहीत होतं. मग मी तिच्याबरोबर सर्व बँकांमध्ये जाऊन आले. पण तिचं खातं त्यांना परवडणारं नसल्यामुळे त्या खातं उघडायला नकार देत होत्या. ही बाई वास्तविक इतकी नडलेली होती, तरीही ती सरकारकडे तक्रार करत नव्हती किंवा गाव्हाणं सांगत नव्हती. अडचणीच्या वेळेसाठी बचत करता यावी, एवढीच फक्त तिची इच्छा होती. मग अशा बाईला संधी

का मिळू नये? जे. पी.चा वसा असल्यामुळे, आपणच बँक उघडू' असं माझ्या मनात आलं आणि महिला पटापट तयार झाल्या.

आम्ही आरबीआयला प्रपोजल पाठवलं, ते आरबीआयने नाकारलं. कारण सर्व सभासदांची स्वाक्षरी जिथे लागते, तिथे सगळ्यांचे अंगठे होते. हे ऐकून मी खजील झाले. पण आमच्या महिला म्हणाल्या, 'त्यात काय? आम्ही लिहायला-वाचायला शिकतो. मग आमचे साक्षरतेचे वर्ग सुरू झाले. परत आरबीआयमध्ये जाताना या सर्व महिला माझ्यासोबत आल्या. आरबीआयच्या गव्हर्नरला त्यांनी ठणकावून सांगितले- "आम्हाला लिहिता-वाचता येत नाही, म्हणून तुम्ही आमचा परवाना नाकारलात, पण आमचं तुम्हाला एक आव्हान आहे. तुम्ही आम्हाला कुठल्याही रकमेचं व्याज मोजायला सांगा आणि ते आम्हाला जमलं नाही तर परवाना देऊ नका. पण आमच्याबरोबरीने तुम्ही तुमच्याही अधिकाऱ्याला कॅल्क्युलेटरशिवाय त्याच मुदलाचं व्याज मोजायला सांगा आणि त्यात कोण वेगानं मोजतंय, ते आपण बघू." आम्हाला परवाना अशा रीतीने मिळाला, आणि आमची बँक सुरू झाली. आम्ही बऱ्याचशा बचत योजना त्यांच्या गरजांप्रमाणे सुरू केल्या. मुलांच्या शाळेची फी भरायच्या वेळेला मॅच्युर होणाऱ्या एफडी, असे वेगवेगळे प्रयोग आम्ही करून पाहिले. एक घटना सांगते- काही खातेदार महिला पासबुक बँकेतच ठेवू लागल्या. हे नियमाविरुद्ध आहे. त्यांचं म्हणणं होतं की,



पासबुक घरी नेलं तर नवऱ्याला, मुलाला माझी बचत किती आहे, हे कळेल. माझी बचत फक्त मला कळेल आणि फक्त मलाच माझ्या खात्यातून पैसे काढता येतील, असं काही तरी पाहिजे. मग आम्ही त्यांना डिजिटल पासबुक दिले. त्यातही त्यांना पिन लक्षात ठेवायची भानगड नको होती, कारण लक्षात ठेवायचं म्हणजे पिन कुठे तरी लिहून ठेवायची किंवा कुणाला तरी ते आकडे दाबायला सांगायचे. म्हणून मग आम्ही 'बायोमॅट्रिक एनेबल कार्ड' त्यांना दिले.

सांगायचा मुद्दा हा की, या महिलांना त्यांना काय हवंय, हे चांगलंच माहितीये. गरज आहे आपण त्यांचं ऐकायची. ग्रामीण भागातल्या गरिबांना फक्त बँकिंग सुविधांचा अॅक्सेस नकोय... त्यांना त्यांच्या अर्थकारणावर कंट्रोल हवा आहे.... त्यांना त्यांच्याकडे असणारा पैसा वाढवायचा आहे.... तो कसा वाढवायचा, हेसुद्धा त्यांना माहिती आहे. त्यामुळेच मला या सगळ्यांमध्ये वावरताना- जसं फेमिनिझम वगैरे हे पुस्तकी शब्द वाटतात, तसंच- फायनान्शियल इन्क्लूजन वगैरे शब्दसुद्धा फोल वाटतात.

या देशातील गरीब जितके प्रयत्नशील आणि क्रिएटिव्ह आहेत, तितके कुठलेच नाहीत. पैसा कसा कमवायचा, तो कसा साठवायचा, तो कसा वाढवायचा, हे यांना माहिती आहे. गरज आहे, त्यांना हव्या त्या सुविधा पुरवण्याची. विशेषतः महिलांच्या बाबतीत मला वाटतं... जर घराचं अर्थकारण महिलांच्या हातात आलं, तर प्रत्येक घराचं चित्रच पालटेल... महिला बचत तर करतातच; पण घरातली प्रत्येक व्यक्ती, प्रत्येक प्राणी आणि वस्तूवर त्यांचं प्रेम असतं, त्यामुळे त्या सर्व काही जिवंत ठेवतात... वाढवितात. आपला समाज सजग आणि सृजनशील आहे तो महिलांमुळेच, असं माझं मत आहे.

प्रश्न - या वर्षीच्या वर्ल्ड इकॉनॉमिक फोरमच्या तुम्ही को-चेअरपर्सन असणार आहात, तिथे कोणते मुद्दे मांडायचे तुम्ही ठरवले आहेत?

- महिलांना बँकिंग सुविधा पुरवणं हे फायद्याचं आहे, हे महिलांनी गेल्या २५ वर्षांत दाखवून दिलं आहे. आज २० वर्षांनंतर मोठ्या बँका मायक्रोफायनान्समध्ये शिरण्याचा प्रयत्न करताना दिसतात. पण त्यांनी या महिला किंवा इथले गरीब शेतकरी यांचा आणि त्यांच्या गरजांचा नीट अभ्यास केलेला नाही. भारतातल्या प्रत्येक ग्रामीण महिलेमध्ये तिचा व्यवसाय उभा करण्याची- त्यातून

उत्पन्न घेऊन, बचत करून- इन्व्हेस्टमेंट करून, व्यवसाय वाढवायची क्षमता आहे आणि ही क्षमता आज कल्टिव्हेट करायची गरज आहे, असं मला वाटतं.

त्यामुळे वर्ल्ड इकॉनॉमिक फोरममध्ये माझं सांगणं हेच राहिल की, जगातल्या इन्व्हेस्टर्सनी मायक्रोफायनान्समध्ये तर इन्व्हेस्ट करावंच, ते नक्कीच फायद्याचं आहे; पण ते जर जास्त फायद्याचं ठरायचं असेल, तर महिला व्यावसायिकांमध्ये त्यांनी इन्व्हेस्ट करावं. सगळ्यात आधी तर या व्यावसायिकांच्या आर्थिक गरजांचा अभ्यास करावा, त्यांना कमीत कमी व्याजदरात कर्ज कसं देता येईल. याचा अभ्यास करावा. या व्यावसायिकांना खूप भांडवल/पैशांची गरज नसते; पण व्यवसायाच्या रीतीभाती समजून घ्यायची, त्यांचे पारंपरिक प्रश्न सुटायची जास्त गरज असते. जर या सगळ्यांचा अभ्यास मोठ्या- मोठ्या इन्व्हेस्टर्सनी केला आणि त्यातून नव्या प्रकारच्या आर्थिक योजना उभ्या राहिल्या, तर छोटे व्यावसायिक व मोठे इन्व्हेस्टर्स, दोघांनाही फायद्याचं राहिल.

याव्यतिरिक्त मला वाटतं की, मायक्रोफायनान्सकडे फक्त इन्व्हेस्टमेंटची एक संधी म्हणून बघू नये. त्यांची इन्व्हेस्टमेंट ही व्यवसायांमध्ये तर होतेच, पण ती त्या समाजातल्या माणसांमध्ये होते. जर समाजातल्या माणसांमध्ये गुंतवणूक झाली, तर त्याचा फायदा खूप जास्त पटींनी आणि जास्त काळ टिकणारा असतो. म्हणून माणसांमध्ये- समाजामध्ये इन्व्हेस्टमेंट होणं खूप आवश्यक आहे.

अजून एक तिसरा आणि महत्वाचा मुद्दा जो मी मांडणार आहे, तो हा की- पिढीजात व्यवसाय करणाऱ्यांचे व्यवसाय निसर्गाशी जोडलेले आहेत. बोर्डरूममध्ये बसून ग्लोबल वॉर्मिंगवर चर्चा तर सगळेच करतात; पण ज्यांच्या पारंपरिक व्यवसायांवर या जागतिक प्रश्नांचा परिणाम होतो आहे, ते व्यवसाय कशा पद्धतीने वाचवता येतील किंवा त्या व्यवसायांना बदलत्या निसर्गाशी कसं जुळवून घेता येईल, यावर शोध घ्यायला हवा. छोट्या व्यावसायिकांमध्ये आणि समाजामध्ये जर अशा पद्धतीने गुंतवणूक होऊ लागली तर आणि तरच माणसांमधील दरी कमी व्हायला मदत होईल.

आज आमच्या माणदेशातल्या खेड्यातल्या उद्योजिका आणि न्यूयॉर्कमधली उद्योजिका, दोघीही मोबाईलवरून आर्थिक व्यवहार करतात. आपल्या व्यवसायाचं प्लॅनिंग आणि मार्केटिंग करतात.... हे खऱ्या



अर्थाने सबलीकरण आहे, असं मला वाटतं.

आमच्या महिला नेहमी म्हणतात, “व्यवसायात उतार-चढाव होतच असतात, पैसा कमी-जास्त होतच असतो; पर माणदेशीनी आम्हाला जे धाडस दिलंय, तेच आमचं खरं भांडवल आहे.” म्हणून मी नेहमी म्हणते की, लोकांचं व्यवसायाचं धाडस आणि क्षमता यामध्ये इन्व्हेस्टमेंट हीच सगळ्यात फायद्याची इन्व्हेस्टमेंट ठरेल...

प्रश्न - तुम्ही काम सुरू केलं तेव्हाचा ग्रामीण भारत आणि आजचा ग्रामीण भारत, यात तुम्हाला काय फरक/तफावत जाणवते?

- महात्मा गांधींनी म्हटलंय की, खरा भारत खेड्यात राहतो. पण पूर्वी सारखी खेडी आता राहिली नाहीत. प्रत्येक खेडेगावानं आता अगदी छोट्या शहराचं रूप घेतलं आहे. तंत्रज्ञानामुळे घरांनी, शाळांनी इतर इमारतींनी शहरी रूप तर धारण केलंच आहे, पण माणसांची मनसुद्धा हळूहळू शहरी होताना दिसत आहेत. तंत्रज्ञान आणि माहिती अगदी बोटशी आल्यामुळे शहरांसारखीच वेगवान प्रगती आपण करावी, असा मानस इथल्या माणसांमध्ये तयार होऊ लागला आहे. त्यांची ध्येये उंचावू लागली आहेत. विशेषतः तरुणांमध्ये हा बदल जास्त जाणवतोय. तरुण मंडळी परंपरांचं ओझं झिडकारताना दिसतात. म्हणूनच पारंपरिक चालीरीती मोडून नवे अनुभव घ्यायची, नवा व्यवसाय करायची तयारी दाखवत आहेत. उदाहरणार्थ- आमच्या माणदेशीमध्ये येणाऱ्या तरुण मुलींचा कल हा शिवणकाम वगैरेपासून हटून शेळ्यांचे कृत्रिम रेतन करणे, कॉम्प्युटर ग्राफिक्स वगैरेकडे वळला आहे. आम्हाला आमच्या फाउंडेशनतर्फे नवे-नवे कोर्स त्यामुळे सुरू करावे लागत आहेत. या मुली येऊन आम्हाला वेगवेगळ्या नव्या व्यवसायांचे प्रशिक्षण द्यायला सांगतात. आम्हाला हे करणं भाग आहे, कारण तंत्रज्ञान हाताशी आलेलं असताना आणि माहितीचा महापूर या तंत्रज्ञानाने प्रत्येक घरापर्यंत आणून ठेवलेला असताना; जर या तरुणांच्या गरजांकडे लक्ष देऊन त्यांना योग्य दिशा नाही दाखवली गेली, तर खूप मोठ्या प्रमाणात ही तरुण पिढी भरकटण्याची शक्यता आहे. आणि याला जबाबदार हा समाज अन् आपणच असू.

या ग्रामीण भागात राहणाऱ्या तरुण पिढीला भौतिक सुखं खुणावत आहेत. यामुळे ते आपापली गावं सोडून शहराकडे तरी झेपावतील, नाही तर पैसा कमवायचे

वेगवेगळे मार्ग शोधतील. हे मार्ग नेहमीच चांगले असतील, असंही नाही. म्हणून जाणकार समाजाने या पिढीच्या इच्छा-आकांक्षा समजावून घेऊन, ही पिढी भरकटणार नाही यासाठी ठोस पावलं उचलणं फार आवश्यक आहे.

प्रश्न - पण या तंत्रज्ञानाचे काही फायदेही असतीलच की...

- हो, नक्कीच आहेत. तंत्रज्ञानाचा फायदा घेऊन ही नवी पिढी नवा प्रयोग करत आहे. नवी वस्तू, सुविधा तयार करते आहे.... त्यांची मनं खुली आहेत... ते नवे धोके पत्करायला तयार आहेत आणि नवे व्यवसाय त्यांना खुणावत आहेत. जुने व्यवसाय, मोठ्या कंपन्या, गावातील बडी धेंडं यांची मोनोपॉली त्यामुळे गळून पडली आहे. आर्थिक दृष्ट्या दोन माणसं एका पातळीवर आली की, समाजात सकारात्मक बदल आपोआप होताना दिसतात. तसंच काहीसं होऊ लागलंय. या माहिती तंत्रज्ञानामुळे पारंपरिक व्यवसाय, त्यांच्याबरोबर येणारा सामाजिक आकस हे सगळं बदलायला लागलंय, जी विकासाच्या दृष्टीने खूपच चांगली गोष्ट आहे.

प्रश्न - बदलत्या भारताबद्दल अजून काय म्हणाल?

- तरुण पिढी व्यवसायाकडे नव्या दृष्टीने बघते आहे, ही चांगली गोष्ट आहे. पण त्यांना साथ देऊ शकणारे दोन घटक सरकार आणि बँका हे कुठे तरी मागे पडत आहेत.

ज्या वेगाने माहिती तंत्रज्ञान पसरतंय, त्या वेगाने सरकार त्यावर अंकुश ठेवू शकत नाहीये किंवा असं म्हणू या की, त्याचा उपयोग नीट करून घेत नाहीये.

दुसरं एक जे मला वारंवार जाणवतं, ते म्हणजे- घोषणाबाजी. सरकारची मीडिया कॅम्पेन जितकी इन्व्हेस्टिव्ह असते, तेवढे इन्व्हेस्टिव्ह त्यांचे उपक्रम असतीलच असं नाही.

तसंच बँकासुद्धा जाहिरातींवर खूप खर्च करतात, पण गरीब लोकांसाठी बँकेच्या प्रक्रिया सोप्या करणं, हे अजून त्यांना शक्य होताना दिसत नाही...

मला वाटतं, समाजातले आर्थिक प्रश्न सोडवायचे असतील, तर लोकांना-तरुणांना हाताशी घेऊन, समस्येच्या मुळाशी जाऊन, प्रयोग करून, रिस्क घेऊन उत्तरं शोधणं आवश्यक आहे आणि त्यासाठी राजकारणी, प्रशासन व आर्थिक निर्णयकर्त्यांनी ए.सी. रूममधून बाहेर पडून लोकांशी संवाद साधला पाहिजे.

संवादक : रिमा अमरापूरकर Mob. 9920348006

