



डिस्ट्रिक्ट ३९३९
क्लब नं. ६६३००



ROTARY CLUB OF
PUNE HERITAGE

रोटरी क्लब ऑफ पुणे हेरिटेज



RI President: Holger Knaack

संस्कृती

संपादक : रो. सुचित्रा शिंत्रे

सहकारी : रो. सोनाली वैशंपायन, रो. श्रीकांत कानेटकर, रो. मोहन चौबळ

▶ प्रांतपाल २०२०-२१

बी. बश्मी कुलकर्णी

▶ अध्यक्ष: बी. विनय नेवसे

▶ सचिव: बी. विवेक जोशी

▶ अंक ६ था, डिसेंबर २०२०

अध्यक्षीय...

डिसीझ प्रिव्हेन्शन अँड ट्रीटमेंट ही डिसेंबर महिन्यातील रोटरीची थीम, मानवाला होणारे बहुतांश आजार हे त्याच्याच चुकीमुळे होतात. अस्वच्छता हे प्रमुख कारण त्यामागे आहे. डिसीझ प्रिव्हेन्शन मध्ये अस्वच्छतेकडे दुर्लक्ष करून चालणार नाहीच.

कोरोना ह्या वैश्विक महामारीने आपल्या सर्वांच्याच जीवनात आमूलाग्र बदल घडवले. यातले काही चांगले तर काही वाईट. लॉकडाऊन मुळे सर्व जग रहाटी थांबली, प्रदूषण कमी झाले. नद्या, नाले, रस्ते स्वच्छ होऊ लागले. निसर्गाने त्याचे काम करून स्वतःला सावरले. मात्र अनलॉक होताच पुन्हा तेच सुरू झाले. माणूस असे का वागतो? हे एक कोडेच आहे. नुकतेच स्वच्छ भारत अभियान अंतर्गत स्वच्छ शहरांची यादी जाहीर झाली, सलग चौथ्या वर्षी इंदौर शहराने पहिला नंबर पटकावून बाजी मारली. पुणे शहराचा नंबर मात्र घसरत १५ व्या क्रमांकावर फेकला गेला आणि मान शरमेने खाली गेली.

मित्रांनो, आपलं घर आपण स्वच्छ ठेवतो पण मग आपली इमारत, आपला परिसर, शहर, गाव, रस्ते, देश का स्वच्छ ठेवू शकत नाही. आपल्या दृष्टीने हे काम शासन वा प्रशासनाचे आहे असेच आपण मानतो आणि हीच सर्वात मोठी चूक आहे. आपण आपले घर स्वच्छ करून कचरा रस्त्यावर फेकतो. अगदी साधी गोष्ट घ्या आपण बसमध्ये काढलेलं तिकीट बसमधून उतरलो की लगेचच रस्त्यावर फेकून देतो. हे आपल्याला इतके अंगवळणी पडले आहे की त्यात आपल्याला काही गैर वाटतच नाही.

कचरा ही खरी समस्या नसून आपली मानसिकता ही खरी समस्या आहे. सर्वांनी **"My Waste is My Responsibility"** मानून काम केलं तर हे घडणारच नाही. कचऱ्याचे व्यवस्थापन हे प्रत्येक नागरिकाने शिकले पाहिजे. सर्व ओला कचरा स्वतःच्या आवारात जिरवणे, हे सर्व सोसायट्या,



बंगले यांना बंधनकारक झाले पाहिजे. हे सध्या कागदावर बंधनकारक आहे पण प्रत्यक्षात नाही. कचरा गोळा करणारी गाडी विशिष्ट वेळेत येते त्यामुळे सकाळीच कामानिमित्त बाहेर पडणारे लोक रस्त्यावर कचरा पेटी उपलब्ध नसल्यामुळे कचरा रस्त्यावरच फेकून देतात. बऱ्याच वेळेला यात शिळे अन्न असते व त्याच्या वासाने भटके प्राणी ते खायला जातात. गायीला गोमाता मानणाऱ्या आपल्या देशातच दुर्दैवाने गायीच्या पोटातून ५० ते ६० किलो प्लास्टिक शस्त्रक्रिया करून काढावे लागले आहे.

प्लास्टिक ही आपली खरी समस्या नसून प्लास्टिकच्या कचऱ्याची विल्हेवाट अयोग्य पद्धतीने केली जाते. कचऱ्याचा डबा कचऱ्यामुळे खराब होते म्हणून किंवा वारंवार स्वच्छ करायला लागू नये म्हणून बहुतांश लोक प्लास्टिकच्या पिशवीत कचरा गोळा करतात आणि फेकून देतात. **One time use** च्या प्लास्टिकचे उत्पादन थांबवणे गरजेचे आहे. कॅरी बॅग ऐवजी कापडी पिशव्यांचा वापर वाढणे गरजेचे आहे. कचऱ्यातील प्लास्टिक नद्या, नाले, समुद्र आशा ठिकाणी फेकले जाते. कित्येक देशात सर्व कचरा समुद्रात फेकला जातो कारण त्यांना तेच सोपे वाटते. प्लास्टिकचे विघटन होण्यासाठी हजारो वर्षे लागतात. हेच प्लास्टिक कितीतरी जलचर, उभयचर प्राण्यांच्या जीवनचक्रावर परिणाम करत आहे. या प्लास्टिकचा पोटात गोळा होऊन बसतो. कित्येक प्राण्यांचा मृत्यू होत आहे. हेच प्लास्टिक आपल्या सर्वांच्या पोटात देखील जात आहे, ते आपण आहारात वापरत असलेल्या मिठातून.

या सर्व कचऱ्यामुळे रोगराई पसरते. पाण्यातून बहुतांश आजार आपल्याला होतात. कोरोना या वैश्विक महामारीने तर हे दाखवून दिले की किंबहुना आपल्याला खडबडून जागे केले आहे की आपण आता तरी सुधारले पाहिजे. माणूस हा असा एकमेव प्राणी पृथ्वीवर, अंतरिक्षात जेथे



उर्वरित लेख, पेज २ वर

संपादकीय...

मित्र-मैत्रिणींनो तुम्हा सर्वांना नवीन वर्षाच्या शुभेच्छा. नवीन वर्षाचे स्वागत छान करूया. विचार केला तर सरते वर्ष वरवर खूप वाईट वाटले तरी, बरेच काही नवीन शिकविणारे होते, बऱ्याच गोष्टी नव्याने समजवणारे, सांगणारे होते. नव्याने जगायला शिकवणारे होते. जुने संकल्प मोडीत निघाले असले तरी नव्याने संकल्प करायला शिकवणारे होते. 'कोशिक करणेवालों की हार नहीं होती' असे सांगणारे होते. नवीन वर्षाचा संकल्प करताना या सगळ्यांचा विचार आपण करूयात. पूर्ण वर्ष संकल्पपूर्तीत घालवू या. माझा संकल्प मी सांगते तुम्हाला! रोज एक डॉलर बाजूला



काढायचा आणि वर्षाच्या शेवटी जमा झालेले डॉलर फाऊंडेशनला द्यायचे. कसा आहे संकल्प! विचार करा, तुम्ही सुद्धा. क्लबचा फायदा यात होणारच आहे.

येणाऱ्या प्रसंगाला धैर्याने तोंड द्यायला शिकवणाऱ्या या वर्षाला, येणाऱ्या वर्षाचा संकल्प करून निरोप देऊया. पुन्हा नव्या उत्साहाने भेटूया. गप्पा मारू या. मित्र-मैत्रिणी जमवूया. गरजवंताला मदत करूया. छोट्या-छोट्या गोष्टीतील आनंद साठवू या. नवीन वर्षाच्या शुभेच्छा देऊन थांबते.

- रो. सुचित्रा शिंत्रे

रोटरीचे दर महिन्यातील उद्दिष्ट

जानेवारी : व्यवसाय सेवा महिना



व्यावसायिक सेवा हे रोटरीचे सार आहे. आपल्या जगभरातील सर्व सेवांचा तो पाया आहे. रोटरीचे एक मुख्य ध्येय म्हणजे, उद्योगांमधील प्रामाणिकपणा आणि उच्च नैतिक दर्जा याविषयी प्रचार करून त्याचे महत्व पटवून देणे आणि त्यांची समाजासाठी उपयुक्तता दाखवून देणे. तसेच प्रत्येक रोटरीयन आपापल्या व्यावसायातर्फे समाजासाठी काय करू शकतो याचा देखील मागोवा घेणे. यासाठी रोटरीच्या चतुःसूत्रीचा अवलंब करणे किती आवश्यक आहे हे दिसून येते. चतुःसूत्रीची शिकवण अशी आहे कि प्रत्येक व्यवहारात सचोटी हवी, तो सर्व संबंधितांना न्याय्य असावा, त्यांना त्यातून फायदा व्हावा, परस्पर सौहार्द वाढवे आणि त्यातून मित्रत्वाची भावना वाढीस लागवी. कुठलाही व्यवहार या चतुःसूत्रीच्या कसोटीला उतरला पाहिजे. रोटरी ही विविध प्रकारच्या व्यावसायिकांनी एकत्र



येऊन स्थापन केलेली संस्था आहे. त्यामुळे अनेक वेगवेगळ्या क्षेत्रातील अनुभवांची ती एक खाणच आहे म्हणायला हरकत नाही. तो फायदा समाजाला जास्तीत जास्त मिळावा यासाठी प्रयत्नशील राहिले पाहिजे. अनेक प्रशिक्षणाचे कार्यक्रम करता येतील, ज्यातून अनेक जणांना उपजीविकेसाठी मार्ग निर्माण होतील. त्यांचे व्यवसायातील ज्ञान आणि कौशल्य यात भर पडून त्यांचे जीवनमान सुधारू शकेल. या दृष्टीने आपल्या जवळच्या समाजातील विविध स्तरामधील व्यक्तींना, विशेष करून तरुण वर्ग आणि स्त्रियांना वेगवेगळ्या व्यावसायिक कौशल्याचे शिक्षण देण्यासाठी कार्यशाळा घेता येतील. आपल्या क्लबने ICICI बँकेच्या शिक्षण संस्थेसाठी केलेला, तरुणांना विविध व्यवसायांविषयी माहिती देण्याचा उपक्रम हे याचे एक उत्तम उदाहरण आहे. याचा त्यांना खूपच फायदा झाला असा फीडबॅक आहे.

समाजात या संकल्पनेला मान्यता मिळावी म्हणून, स्वतःच्या व्यवसायात नैतिकता आणि सचोटीचे आदर्श पाळून इतरांना सुद्धा ते करण्यास उद्युक्त करणाऱ्या, विविध क्षेत्रातील व्यक्तींचा सत्कार आपण दरवर्षी व्होकेशनल एक्सलन्स अवॉर्ड देऊन करत असतो. तसेच सर्व सहकाऱ्यांना बरोबर घेऊन उल्लेखनीय काम करणाऱ्या व्यक्तींचा सत्कार आपण व्होकेशनल अवॉर्ड देऊन करतो.

क्लबच्या सभासदांनी साप्ताहिक सभेत स्वतःच्या व्यवसाया संबंधी माहिती देऊन, ते 'फोर वे टेस्ट' कशी अमलात आणतात हे सांगितले तर ते इतरांना मार्गदर्शक ठरू शकेल. हाही एक चांगला उपक्रम होईल.

या 'व्यवसाय सेवा' महिन्याचे औचित्य साधून क्लबसनी त्यांच्या प्रोजेक्ट्सची आखणी करावी अशी अपेक्षा आहे.

- रो. सुरेश नातू

पेज १ वरून पुढे.... अध्यक्षीय

जाईल तेथे कचरा निर्माण करतो व तेथेच फेकून देतो. दोन वर्षांपूर्वी गिरनार पर्वतावर जाण्याचा योग आला. दहा हजार पायऱ्या चढून लोक जातात, अंतरांतरावर पाणी सरबताची दुकाने आहेत. भरलेल्या पाण्याच्या बाटल्यांचे हे सर्व ओझे तेथील विक्रेते खालून वर नेतात. लोकही पाण्याच्या बाटल्या विकत घेतात परंतु रिकाम्या बाटल्या तेथेच बाजूच्या जंगलात फेकतात. प्लास्टिकच्या बाटल्यांचा खच तेथे पडलेला वरून दिसतो.

मित्रांनो, ह्या सर्वांवर एकच उपाय आहे तो म्हणजे स्वतःला एक शिस्त लावून घेणे गरजेचे आहे. स्वतःचा कचरा ही स्वतःची जबाबदारी आहे हे ओळखून कचरा शक्यतो आपल्याच घराजवळ जिरवला पाहिजे, त्याचे खत निर्माण केले पाहिजे. हे शक्य नसल्यास कचरा योग्य पध्दतीने कचऱ्याच्या गाडीत टाकला पाहिजे. आपण बाहेर असताना कोठेही रस्त्यावर कचरा फेकता कामा नये व कोणालाही फेकू देऊ नये. रस्त्यावर थुंकू नये. आशा छोट्या-छोट्या गोष्टीतून आपले गाव, शहर, इंदौर सारखे स्वच्छ शहर म्हणून गणले जाईल आणि अशाच पद्धतीने सर्व देश स्वच्छ होईल व खऱ्या अर्थाने महात्मा गांधींनी पाहिलेला स्वच्छ भारत होईल.

धन्यवाद !

-रो. विनय नेवसे

वाट चुकलेला?

मित्रांसोबत ट्रेकिंगला निघालो. रात्रीच्या वेळी जंगलातून प्रवास होता म्हणून खूप एक्सार्टमेंट होती. मनात भीती होतीच, पण जाम भारीसुद्धा वाटत होते. 'ग्रुपसोबत रहायचे. एकटे कुठही जायचं नाही' ही सूचना पुन्हा पुन्हा सांगून सगळ्यांच्या मनावर बिंबवली तरी व्हायचा तो घोळ झालाच. मित्रांसोबत चेष्टा मस्करीच्या नादात मी वाट चुकलो. मध्यरात्री काळोखाच्या साम्राज्यात, किरर जंगलात एकटाच होतो. दरदरून घाम फुटला. त्यात दुष्काळात तेरावा महिना म्हणजे मोबाईल मित्राकडे राहिला. प्रचंड घाबरलो. दिसेल त्या वाटेने जाऊ लागलो, पण सगळीकडे झाडेच झाडे होती आणि काळजात धडकी भरविणारे प्राण्यांच्या ओरडण्याचे आवाज ऐकायला येत होते. डोक्यातला गोंधळ अजून वाढला. उजाडल्यावर वाट शोधू असा विचार करून एका मोठ्या झाडाचा आधार घेतला. भीतीने रात्रभर झाडावर बसून होतो. पहाटे डोळा लागला. पक्षांच्या आवाजाने जाग आली. उजेड पाहून जीवात जीव आला. झाडावरून उडी मारली तेव्हा मोठा आवाज झाला. जंगलातल्या शांततेत तो फारच मोठा होता.

कडाक्याच्या थंडीचे दिवस होते म्हणून दिवस उजाडायला लागला तरी जंगल शांतच होते. बोचऱ्या थंडीमुळे सगळे आपापल्या कोशात होते. पक्षांचा किलबिलट सोडला तर एकदम शांतता होती. एवढ्यात मोठा 'धाडकन' असा आवाज झाला. पिलांसोबत बसलेली हरिणी प्रचंड घाबरली. तिला वाटलं वाघ आला.

झुडपातून डोळे किलकिले करून तिने समोर पाहिले तर....काही अंतरावर मोठ्या झाडाखाली टी-शर्ट, बर्म्युंडा, पाठीवर बॅग लावलेला एक माणूस दिसला. जंगलात माणसाला पाहून हरिणीला प्रचंड धक्का बसला आणि आश्चर्यही वाटले. तिने लगेच अहोना बोलवले.

'बापरे, माणूस इथं...' हरीणराव ओरडले.
'बहुतेक वाट चुकला असेल. त्याला मदत करायला पाहिजे.' हरिणी.
'अगं, तो माणूस आहे, त्याचा भरवसा नाही....समोर गेलीस तर तुझाच जीव घेईल' हरिणराव कडाडले.

'माणसामध्ये आणि आपल्यात फरक आहे.' हरिणी म्हणाली.
काही वेळातच जंगलामध्ये माणूस आल्याची बातमी जंगलात पसरली.
मग काय??

कुठल्या दिशेने गेलो तर रस्ता सापडेल म्हणून मी आजूबाजूला नजर फिरवली तर सगळीकडे झाडेच होती. सुदैवाने मी ज्या ठिकाणी होतो तिथं बऱ्यापैकी मोकळी जागा होती, पण बाहेर पडण्याचा मार्ग दिसत नव्हता. पुन्हा मनात गोंधळ सुरू झाला. अचानक मला प्राण्यांची चाहूल लागली. प्रचंड घाबरलो. घशाला कोरड पडली. माझी भीती खरी ठरली. लांडगा, कोल्हा, वाघ, गिधाडे, अस्वल, हत्ती, चित्ता असे एकेक प्राणी समोर दिसायला लागले आणि बोबडीच वळली. प्राण कंठाशी आला. जीव वाचवण्यासाठी काहीतरी करणे भाग होते.

'मी रस्ता चुकलोय, घरी जायचंय. वाचवा, वाचवा हेल्प' दोन्ही हात जोडून जोरजोराने ओरडायला सुरवात केली, पण कसलाच प्रतिसाद नाही. माझी भाषा, अगतिकता, मदतीची याचना प्राण्यांपर्यंत पोहचतच नव्हती. खूप प्रयत्न करून देखील आपली वेदना जर समोरच्यापर्यंत पोहचत नाही तेव्हा होणारा त्रास हा फार जीवघेणा असतो. हळूहळू प्राण्यांची संख्या वाढायला लागली, तसे माझे टेन्शन सुद्धा वाढायला लागले. मग माकडांची टोळी आली आणि सगळे चारही बाजूला झाडांवर जाऊन बसले. मला वाटलं आता ते माणसांप्रमाणे मोबाईलमध्ये माझे फोटो काढणार?? पण माकडे शहाणी होती. ते फक्त माझ्याकडे पाहत होते. एकदोन माकडे मात्र मुद्दाम मोठ्याने ओरडून मला

घाबरवीत होते.

प्राण्यांच्या कचाट्यात सापडलेल्या मी, मनात काहीही विचार सुरू झाले.

'आयला, आजचं डिनर भारी असणार' कोल्हा.

'हो रे, बरेच दिवस माणूस खाल्ला नाही. आज योग दिसतोय पण तो तावडीत सापडायला पाहिजे.' लांडगा म्हणाला.

लांबून पाहत असलेले कोल्हा आणि लांडगा आपसात बोलत आहेत असे मला वाटले.

सगळ्यापासून मुद्दाम लांब थांबून वाघ, चित्ता, गिधाडे ही मंडळी माझ्यावर नजर ठेवून होते, असं मला वाटलं. हतबल, असहाय्य, जीव वाचविण्यासाठी केविलवाणी धडपड करणाऱ्या माझे फोटो, व्हिडीओ सोशल मिडीयावर पोस्ट झाले असे क्षणभर वाटले. मन सैरभैर झालं. माणूस बघायला जमलेल्या प्राण्यांच्या मुलाखती, ब्रेकिंग न्यूजचा रतीब घालणारी चॅनेल जंगलात नाहीत, याचा त्याही परिस्थितीत मला अतिशय आनंद झाला.

कोणी हल्ला करून नये म्हणून बचावासाठी झाडाची एक फांदी हातात घेऊन तलवारी सारखी फिरवत होतो. खिशात मित्राचे लायटर सापडले ते पेटवून भीती दाखवत होतो. त्यामुळेच सगळे लांब उभे होते.

एवढे प्राणी आयुष्यात पहिल्यांदाच पाहत होतो. भीतीने गाळण उडाली. आता आपण वाचत नाही. सगळं संपल मी रडायला लागलो.

'वाचवा, वाचवा, हेल्प हेल्प' मी मोठमोठ्याने ओरडत होतो; पण कोणीच पुढे आलं नाही.

'इकडे माझा जीव चाललंय आणि हे गंमत बघत आहेत. अरे कोणीतरी मदत करा' मोठ्याने म्हणालो. माझ्या ओरडण्याला प्राणीसुद्धा ओरडून प्रतिसाद देत होते त्यामुळे सगळे माझा 'आकांत' एन्जॉय करत होते असेच वाटले. रागही आला पण काहीच करू शकत नव्हतो.

तिकडे हरिणीला मात्र जंगलात अडकलेल्या माणसाविषयी करुणा वाटत होती. त्याची जीव वाचविण्यासाठी चाललेली धडपड, डोळ्यातले मदतीची याचना करणारे भाव पाहून हरिणी खूप अस्वस्थ, बेचैन झाली. इच्छा असूनही ती काहीच करू शकत नव्हती.

सर्वसामान्यांप्रमाणे फक्त कोरडे उसासे टाकत हरिणी चाललेला तमाशा पाहत होती. इतर प्राण्यांपासून सुरक्षित अंतर ठेवून असलेले ससा, चिमणी, कबुतर, काळवीट हे देखील हरिणी सारखाच विचार करीत होते. परंतु या सर्वांच्या प्रयत्नांना आणि ताकदीला मर्यादा होत्या. तिथं जमलेल्या बड्या धेंडांच्या समोर यांचा निभाव लागणार नव्हता. माणसाची चिंता करणारे प्राणी कमी होते. उलट माणूस आपल्या वस्तीत आला. त्याचे ओरडणे, किंचाळणे, जीव वाचविण्यासाठी चाललेली धडपड याने सगळ्यांचे मनोरंजन होत होते.

मी सेलिब्रेटी झालो. मला बघायला जत्रेला होती तशीच गर्दी जमली. आक्रमण हाच सर्वोत्तम बचाव या न्यायाने मी अंगातला शर्ट काढून पेटवला आणि पुढे येणाऱ्या प्राण्यांच्या दिशेने धावलो, तेव्हा सावज टिपायला हळूहळू पुढे सरकणारे मागे पळाले. मला खूप तहान लागली होती आणि भुकेमुळे पोटात खड्डा पडला होता. माझी प्रतिकार शक्ती कमी झाली. खूप दमलो होतो तरीही प्राण्यांना लांब ठेवण्यासाठी उसने अवसान आणून अधूनमधून ओरडायचो.

एक हत्ती पुढे येत असल्याचे दिसले पण भीती वाटली म्हणून मी

पेज ३ वरून पुढे ...वाट चुकलेला

उरलेली सर्वशक्तीनिशी उठलो आणि जोरात ओरडलो तसा हती मागे फिरला. माझी अवस्था फारच वाईट होत चालली होती. रात्रभर झाडावर बसून होतो. सकाळपासून काहीच खाल्ले नव्हते की घोटभर पाणीसुद्धा प्याले नाही आणि दिवस उजाडल्यापासून जीव वाचवण्याचा प्रयत्न करित होतो. खूप थकलो. चक्कर यायला लागली. छातीची धडधड वाढली. दम लागायला लागला. श्वास घ्यायला त्रास होत होता. तेव्हा मटकन मी खाली बसलो.

‘मला वाचवा, पाणी द्या’ असे म्हणत होतो पण काही उपयोग झाला नाही. सगळे प्राणी फक्त बघत होते. हळूहळू माझी शुद्ध हरपत होती. नजर फिरवली तर सभोवती उभे असलेले प्राणी जवळ येऊ लागले. कसलाही विरोध करण्याचे त्राण नव्हते. सगळं अंग दुखत होते. आता आपण जगत नाही याची खात्री पटली. डोळे अर्धवट उघडे होते. अचानक कोणीतरी अंगावर झडप घालुन मान पकडली आणि गुदमरायला लागले. माझा श्वास कोंडला. आई,

बाबा, मित्र सगळ्यांची आठवण झाली. त्याचवेळी चार दिवसापूर्वी चुकून शहरात आलेल्या ‘रानगवा’ आणि त्याचा अंत आठवला. माझी अवस्था त्याच्या सारखीच झाली होती. दोघेही वाट चुकलेले, तो शहरात माणसाच्या आणि मी प्राण्यांच्या तावडीत सापडलो. आणि किर्र्र्र्र किर्र्र्र्र अशा आवाजाने डोळे उघडले, तर टेबलावरच्या घड्याळाचा अलार्म वाजत होता आणि भयानक स्वप्नातून जागा झालो. ताडकन उठून बसलो. घामाघूम झालो होतो. पाणी प्यालो तेव्हा जीवात जीव आला.

मी जिवंत होतो, परंतू जीव गमावलेल्या रानगव्याने सहन केलेली वेदना माझ्यापर्यंत पोहचली. नकळत हात जोडले गेले. त्या अबोल जीवाची माणसांच्यावतीने माफी मागितली. वाट चुकलेला तो रानगवा अनेक प्रश्न मागे ठेवून गेला. आता माणसांनी विचार करायाचा की आपलं नेमकं काय चुकलं???

—मंगेश मधुकर

When and How did I become a product?

I was born in the year 1968. Why is this relevant? Because I have seen the days before the www hit our world.

As a child I came to know that, whatever you need, to grow up into a healthy responsible person, was given to you by your parents and other family and friends who cared about you or you could buy it in exchange for money from a shop.

I also watched my mother pay our 'Bai' who made rotis for us. The Bai did not give us anything for the money she got from my mother, but spent her time doing something which we wanted, so we pay her for her time and effort. I was sure the world worked in this way.

In 1989 the world wide web (WWW) revolutionized the way we learn things and connect with each other. If we wanted to use this network, as it was called, we needed to pay BSNL (Bharat Sanchar Nigam Limited) to install a cable. Then we got a bill every month based on how much time we accessed the internet (www). You could search for any information and you would most probably get it here. We have come very far from this now. The world has shifted to 'wifi'.

Having understood this model of how organisations run their business in the world, I was totally surprised when, a few years later, by using the internet, social media (whatsapp, facebook, twitter, instagram, pintrest) gave us a way to connect to our friends and share photos and events with them 'BUT IT WAS FREE'. This was something which was difficult for me to understand. If we use it but we don't pay, then who is paying the company to keep running? And if there is somebody who is paying them, why are they paying them? The people who pay must be getting something from the companies who run the social media. OH YES!!!! This must be something like when the TV shows make money by showing

advertisements.

But TV is not an interactive media. It is a one way stream from the channel to the audience. Whereas Social media is interactive between my friends and me. Why will my thoughts, views, interests entertain anyone else but my friends and family to whom I have addressed them? Maybe the advertisements which I saw when I was interacting on the social media is how these companies earned the money, I thought. That was very naive of me.

So far as the business model worked on advertisements earning the social media companies money, which kept them running, there was no harm done.

But technology was advancing in leaps and bounds and then came the 'BIG DATA' and 'CLOUD COMPUTING' and also the super computer supported by advanced sensors and analytical tools.

Social media companies started getting richer and bigger as compared to all other sectors.

What were they selling that was of so much value? And value for whom? Who was buying and paying so much money?

I remember one day when I was out to buy vegetables. I asked the rate of tomatoes to one vendor 'Udas'. The tomatoes really looked very fresh. He told me a rate which was higher as compared to what the other vendors were quoting. Like any other self respecting Puneite, I said 'that is very costly! can't you reduce the price, other vendors are selling at a lesser price'. He shocked me by saying "Yes they are costly, I cannot reduce the price" I looked with awe at this man's confidence who was honest and straightforward to demand the price for his product which he felt was



worth it. I too landed up buying the tomatoes from Udas as I felt they were really very fresh.

If social media companies believe that their product is good, why don't they ask us to pay to use it? I wonder! I will be very happy to pay. Because then I will know what they are selling to me, and at what cost. Also whether I think it is worth at the cost or not. It will be an extremely transparent exchange of values. You get my money, I use your social media platform.

Why give a product for free if people are willing to pay for it? Give it a thought!

One would feel that the desire of a human being to get more for less (or free) is actually the root cause for this evil. We are attracted to 'Free' or 'Discount'. But does this excuse the seller's behaviour?

'Ping' I got a notification from 'Swiggy' 30% off on South Indian food!! minimum order Rs. 350. Should I order? I started thinking! But i don't want to eat south Indian cuisine today. But won't it mean I have lost the opportunity to get a discount? If I did not have the app of 'Swiggy' I would never have been able to get the food with a 30% less price. But if I do not want the food am I not making a loss of the 70% which I pay for the food?

Hope I start thinking in this way. Then /will decide when and what I eat. Not Swiggy! But I am a 52 year old woman. What about a young teenage girl? With the 'Ping' she has just got an answer for a question which she would not have asked. The question and answer both were generated by someone who was aware of her interest, likes and dislikes and so gave her a 30% discount. Guess Who!!! Are you aware that this reduced price is passed on to the restaurant which provides the food. Discount is at the cost of the restaurant who actually makes the food not at the cost of the service Swiggy. But it is decided by Swiggy. (There was a huge protest by eateries against these practices of the delivery apps about 10 months back. Thankfully the hoteliers won.)

The analogy of food is easy to understand. But the same robbery happening with intangible s (our thoughts, interests, feelings) is difficult to perceive and the youngsters who grew up with the social media on their phones, which are glued to their hands, are going to take a long time to realise this robbery. For them it is one less decision to make. Time saved. NOT a decision taken away from them. 'Oh it is just food what are you getting so serious about' will be a typical teenager response if you tell them about this.

As Tristan Harris says in 'The social Dilemma' this business model, being used by the social media companies, has made every human being on this earth 'the product' for the social media companies. All people are products, their thoughts, feelings, interests, disinterests are visible to the social media and are available to them to be used the way they feel right as

they can capture them, save them and sell them. By giving us the media free of cost, what they are taking from us is our time, our thoughts our feelings, our interests and our intentions. These are being used to carefully design what is fed back to us on these platforms 'free of cost'. So what is fed to us is not what we want, but what they want us to think and do. It may surprise you but when 10 of us enter the same words in the search engine, we will not get the same results of content. The content will be depending on data of our past searches, our interests and intentions. Everyone likes to see things which agree with the way they think. This keeps them engaged with the media. Did you think you are the customer? Sorry, you are the product. For those of you who have seen the movie 'Matrix' you will understand how a human being can be a product. So think again! According to Tristan, companies in only 2 sectors have USERS and NOT CUSTOMERS: Drugs and social media.

Does this make the entire social media bad?

NO. As very well said in the documentary 'The Social Dilemma' the www is good, the social media is good BUT what is bad is the BUSINESS MODEL used. Remember, any service given free is always at the cost of YOUR TIME. If they don't want your money, they are taking something else and it is scary because you don't know what that is.

World is changing too fast. My mind does not have the capacity to deal with being connected to thousands of people and companies, groups and associations at the same time, process their responses, respond to them, comment on them, take the best deals and so on. But this is exactly what happens when I am using multiple media at a time.

There is no shame in saying 'I am happy to be in touch with only those demands which my mind can process. It is not essential that my mind adapts as fast as the technology is advancing and throwing opportunities, goods and services at me. Because if you try to do so, your inability to cope, will mean you have effectively surrendered your mind to the social media who now decides for you. It will start with 'South Indian food' and lead where.....

Beware!! the world where machines rule the humans is not very far. Don't go looking for a villain here. You may not find one. This is happening because we have already abandoned our choices to the social media..... Will it change if the business model of the social media companies is changed? It is worth a thought..... I am an optimist..... I choose to think that it will.....

—Vijaya Puranik

आपला 'वारसा'

चर्च पे चर्चा

डिसेंबर महिना म्हणजे नाताळचा सण. नाताळच्या आठवड्यात पुणेकरांची पावले आपोआपच कॅम्प आणि cantonment भागाकडे वळू लागतात. नेत्रदीपक रोषणाई आणि सजावटीने पुण्यातील कॅम्प भागातील घरे आणि चर्च उजळून निघालेली असतात. एम. जी. रोड, ईस्ट स्ट्रीट इत्यादी रस्त्यांवरची गर्दी वाढलेली दिसते. पुण्यात जशी अनेक मंदिरे आहेत, तशीच मोठ्या प्रमाणात चर्च पण आहेत. नाताळच्या महिन्यातील या अंकात आपण पुण्यातल्या काही निवडक चर्च बाबत माहिती घेऊया.

Church of Immaculate Conception of Mother Mary किंवा ज्याला आपण सिटी चर्च म्हणून ओळखतो हे पुण्यातले पहिले चर्च. सन १७९२ साली त्याचा पायाभरणी समारंभ पार पडला अशी नोंद आढळते. विशेष म्हणजे या चर्चसाठी लागणारी ४ एकर जमीन, ही त्या वेळचे पेशवा सवाई माधवराव पेशवा यांनी दान केली होती. पेशवे आणि नाना फडणवीस यांनी चर्चच्या बांधकामात बरीच मदत केली होती. पुण्यातील तत्कालीन राज्यकर्त्यांनी कधीही धार्मिक भेदभाव केला नाही हे यातून लक्षात येते. क्वार्टर गेट परिसरात असलेले हे चर्च पुण्याच्या वेशीवर होते, त्यामुळे सुद्धा त्याला सिटी चर्च असे नाव पडले असावे. हे कॅथोलिक चर्च आज सेंट ओर्नेला शाळेच्या मैदानात दिमाखात उभे आहे. काही वर्षांपूर्वी २२५ वर्षे पूर्ण झाल्याबद्दल तेथील बिशप यांनी पेशव्यांच्या सध्याच्या पिढीचा बोलावून सत्कार देखील केला होता.

शिवाजी मार्केट समोरील सेंट विन्सेंट रस्त्यावर असलेले सेंट झेवियर चर्च हे अजून पुण्यातील काही भव्य दिव्य चर्च पैकी एक. १५० वर्ष जुनी परंपरा असलेले हे चर्च त्याच्या सुंदर कमानी, दरवाजे, रंगीत काचेच्या खिडक्या आणि बारीक नक्शीकामासकट दिमाखात उभे आहे. चर्चच्या भिंतींवर येशू क्रीस्ताचे जीवन दर्शवणारी सुंदर तैलचित्रे काढली आहेत. आपण धर्म पाळत असू वा नसू पण केवळ स्थापत्यशास्त्र आणि संस्कृतीचा एक सुंदर आविष्कार पाहण्यासाठी म्हणून या चर्चला नक्की भेट द्या.

खडकमाळ आली परिसरात पवित्र नामाचे देवालय किंवा पंचहौद मिशन या नावाने प्रसिद्ध असलेले एक उत्तुंग चर्च आपल्या पाहायला मिळेल. इमारतीच्या आजूबाजूला असल्याला ५ हौदांमुळे याला पंचहौद मिशन असे नाव मिळाले. या चर्चचे बांधकाम सन १८८५ मध्ये पूर्ण झाले. बेसालिका शैलीत याचे बांधकाम केले गेले आहे. लाल विटांमध्ये पिवळ्या आणि निळ्या विटांचा



बंध करून याचे बांधकाम केले गेले आहे. या चर्चचे वैशिष्ट्य म्हणजे येथे असलेला उंच मनोरा. १३० फुट उंच असलेल्या या मनोर्यामध्ये एक मोठी घंटा ठेवली आहे. देशातील हा एकमेव बुमनोरा आहे ज्यावर आठ घंटा असून त्यावर 'येशूचे पवित्र नाव' कोरले गेले आहे.

पुण्यात जशी भन्नाट नावांची देवळे आहेत तशीच काही कुतुहल पूर्ण नावाची चर्च पण आहेत. ब्रदर देशपांडे चर्च हे त्यापैकी एक. पुण्यातली सर्वात जुन्या कसबा पेठेत ते आहे. पाश्चात्य शिक्षण, पाश्चात्य कल्पनांचे आकर्षण, ख्रिश्चन मिशनऱ्यांचे कार्य आणि स्थानिक जीवनशैलीतील कट्टरपणामुळे काही सुशिक्षित भारतीयांना १९व्या आणि विसाव्या शतकाच्या सुरुवातीस ख्रिश्चन धर्मात रुपांतर केले. अशाच एका रेवरंड देशपांडे यांच्या स्मरणार्थ ब्रदर देशपांडे चर्चची निर्मिती केली गेली. आज हे एकमेव चर्च आहे ज्यात कोरियन भाषेमध्ये प्रार्थना करण्यात येते.

पुण्यात फक्त कॅम्प भागात किंवा पूर्व भागात चर्च नाहीत तर कर्वे रोड किंवा एरंडवणे मध्ये सुद्धा एक मोठे चर्च आहे. सेंट क्रीस्पीन चर्च असे त्याचे नाव. डेक्कन कडून कोथरूडला जाताना नळस्टॉपच्या सिग्नलला डाव्या बाजूला हे चर्च आहे. सन १९०० साली अनाथालय आणि चर्च अशी ह्याची निर्मिती झाली. सतराव्या शतकातील इटालियन संताच्या नावावरून या चर्चचे नाव ठेवले आहे. चर्चची इमारत स्थानिक बेसाल्ट स्टोनमध्ये गोथिक पुनरुज्जीवन शैलीमध्ये बांधली गेली. चर्चच्या आसपास बऱ्यापेकी झाडी आहे, त्या झाडीत काही वर्षांपूर्वी येथे बिबट्या पहिल्याची बातमी आली होती. त्या बातमीमुळे हे चर्च एकदम चर्चेत आले.

पुण्यातील युरोपियन आणि ब्रिटीश सैनिक आणि त्यांच्या कुटुंबासाठी चर्च असावे अशी मागणी बॉम्बे प्रेसिडेन्सीकडे १९व्या शतकात केली गेली. त्यानुसार १८२५ मध्ये सेंट मेरीज हे चर्च बांधण्यात आले. कित्तेक वर्षे युरोपियन समाजासाठी हे एकच चर्च होते. जशीजशी पुण्यातील युरोपियन लोकांची संख्या वाढत गेली हे चर्च अपुरे पडू लागले. त्यामुळे अजून एक चर्च बांधावे असे ठरले. १८४० साली नव्या चर्चची मागणी झाली, पण पैश्याच्या अभावी ती पूर्ण करायला १८६२ साल उजाडले आणि १८६७ साली भव्य दिव्य असे उंचपुरे सेंट पॉल चर्च बांधले गेले. पुण्यातील कमिशनर ऑफिस शेजारी हे चर्च आहे. १९०० साली या चर्चला मोठी आग लागली आणि चर्चचे सर्व लाकडी बांधकाम भस्मसात झाले. ५ दिवस आग विझवण्याचे काम चालू होते. पण त्यानंतर वर्षभरात पुन्हा नव्याने १३,०००/- रु खर्चून हे भव्य चर्च पुन्हा बांधण्यात आले.

या सर्व चर्च शिवाय पुण्यात अजून अनेक चर्च आहेत. सगळ्यांचाच इथे उल्लेख करणे शक्य नाही. तर या नाताळ मध्ये नक्की आपल्या मुलांना कॅम्प भागातील सजावट आणि चर्च दाखवायला घेऊन जा.

-मधूर बर्वे

जोशी काका

एखाद्या माणसाच्या बोलण्यामुळे देहबोलीमुळे, स्वभावामुळे, मनात त्या माणसाविषयी एक ग्रह निर्माण होतो, एक मत उगाचच तयार होतं आणि हा ग्रह मनात ठेवूनच आपण त्या व्यक्तीशी संवाद वा व्यवहार करतो.

असेच एक सरकारी उच्चपदस्थ बँकेत प्रथम आले, तेव्हा बँकेविषयी माहिती विचारायचे, व्याजदर काय आहेत? व्याज केव्हा देता? व्याजाचे Calculation कसे करता? डिपॉझिटचे इन्शुरन्स असते का? त्याची कमाल मर्यादा काय आहे? त्याचा प्रिमियम बँकेने भरला आहे का? मुदत ठेवीची मुदत रविवारी वा Bank Holidayला आली तर त्याचं व्याज देता का? नॉमिनेशन करता येते का? बँकेची आर्थिक परिस्थिती कशी आहे? खातेदारांच्या पश्चात रक्कम कोणाला देता? मी माझे मृत्यूपत्र बँकेत आधीच आणून दिले तर चालेल का? तुम्ही मृत्यूपत्रप्रमाणे कार्यवाही करणार का? असे अनेक प्रश्न त्यांच्या एक दोन visit मध्ये त्यांनी विचारले होते. १९८०-८१मध्ये असे प्रश्न फारसे कोणी विचारत नसे, पण ते किती योग्य प्रश्न आहेत वा शंका आहेत हे आज लक्षात येते आणि गुंतवणूकदाराने गुंतवणूक करताना या गोष्टी विचारूनच वा शंकांचे निरसन झाल्यावरचं गुंतवणूक करावी हे आता २०२० साली पटते आहे. त्यावेळी या व्यक्तीला शंकेखोर वा शंकासूर म्हणून आम्ही नावे ठेवली असतील पण ते कसे अयोग्य होते हे आज जाणवते.

या शंका त्यांना पटल्यावर त्यांनी बँकेत खाते उघडले. ते वरील शंका का घेत होते याचे कारण समजले. ही व्यक्ती Govt.च्या Small Saving Dept. मध्ये Deputy Director होते. पोस्टाच्या एखादी Small योजना ते तयार करत असत. उदा. NSC, Kisan Vikas ---- PPF वगैरे या प्रश्नामुळे माझ्यासारख्या नव्याने बँकेत लागलेल्या कारकूनास विषयाचे विस्तृत ज्ञान मिळाले.

सदर व्यक्ती मूळच्या नागपूरच्या. यांचे वडीलसुद्धा British दरबारी उच्चपदस्थ होते. अगदी बारीक केस राखणारे, भांग अगदी सरळ एक रेषेत, पॅट, बुशशर्ट, पायात चप्पल आणि ते नेहमी लूना वापरत असतं आणि सतत गडबडीत असतं, तुरूतुरू चालत यायचे कायम, त्यांना कशाची तरी घाई असायची. आल्यावर नवीन माहिती विचारणार आणि देणार, NSC घेता का? पोस्टात तुमचे खाते आहे का? PPF खाते उघडले का? वगैरे आम्हाला वाटायचे हा माणूस पोस्टाचा एजंट आहे का?



निवृत्त झाल्यानंतर ते त्यांच्या सासऱ्यांच्या इच्छेखातर पुण्यात स्थायिक झाले होते. त्यांच्या सासऱ्यांनी दोन जावयांसाठी एक प्लॉट घेऊन ठेवला होता. सदर गृहस्थ आणि त्यांचे साडू यांनी त्या प्लॉटवर दोन बंगलो बांधले होते. दोघी बहिणी शेजारी शेजारी राहाव्यात हा उद्देश. दोघींचे आडनाव पण एकच. त्यांचे साडू बंधू पण आपले खातेदार आणि गुजराथ राज्यात सेक्रेटरी पदावर निवृत्त झालेले. पण स्वभाव, वागणे, बोलणे एकदम पहिल्यांच्या विरुद्ध. शांत, गडबड नाही, मृदू आवाज इ. फारशा शंका न विचारणारे आणि कधीही घाई न करणारे. या दोघांच्या पत्नी एकदाच बँकेत आल्या असतील, लॉकर ताब्यात घेताना. अगदी आनंदात, तृप्तीने, खुशीत आपलं आयुष्य घालवत होत्या.

हा माणूस प्रचंड हुशार होता. मध्यमवर्गीयाने मुलांच्या शिक्षणासाठी, त्यांना स्पर्धेमध्ये यशस्वी होण्यासाठी, कुटुंब कायम सुखात कसे राहिल, याचा Practical विचार करा, आजची बचत तुमचा भविष्यकाळ कसा आनंदात जाई याचा विचार करा, आपल्या गरजा ओळखून त्या गरजांप्रमाणे बचत करा असे ते नेहमी सांगत. उदा. आजकाल १० वी १२ वी साठी वा नंतर परदेशी शिकायला जाण्यासाठी खूप पैसे लागतात. मग ते नेहमी सांगातचे मुलगा १ पहिलीत गेला की दरमहा त्याच्या शिक्षणासाठी PPF खाते उघडा म्हणजे पहिल्या ८ वर्षांची रक्कम PPF मध्ये तयार होते, त्यातली पहिल्या सहाव्या वर्षापर्यंतची बचत तुम्ही जमवलेल्या पैशा पेशा निम्मी काढा, कारण १०वीला १२वी पेशा पैसे कमी लागतात. आपला पाल्य ९ वी पास होईल त्यावेळी क्लासमध्ये Admission साठी वापरा आणि उरलेली ११वी पास झाल्यावर परत काढा. PPF मध्ये Compulsary Saving होते आणि Income tax मध्ये सूटही मिळते. दोन मुले असतील तर दोन खाती उघडा ती minor/ minor guardian अशी उघडा. प्रत्येक investment schemeचा तौलनिक अभ्यास करा.

एकदा बँकेत आले असता त्यांनी आम्हाला बचतीचे महत्त्व सांगताना आमच्या हेडक्लार्कला म्हणाले, 'तुम्हाला येताना मी रोज बघतो, तुम्ही Scooter फार अनावश्यक excllete करता आणि अनावश्यक सारखे ब्रेक लावता. वाहन नेहमी एका स्पीडने चालवावे म्हणजे पेट्रोल बचत होते. बघा २० % फरक पडेल, पेट्रोल महाग आहे.'

यावर आपल्या एका सहकाऱ्याने विचारले, 'तुमची लूना किती देते हो?'

'माझी ९० कि.मी. लिटरला.'

आम्ही आवाकू झालो, 'कसे आहे 'कर्वे रोडला आयुर्वेदपासून विमलाबाई गरवारे शाळेपर्यंत उतार आहे, परत घरी येताना 'नळस्टॉप ते महादेव मंदिर उतार आहे, मी लूना बंद करून येतो. वाटलं तर पायडल मारायचे बचत पण! व्यायाम पण.' आणि लगेच लगबगीने निघून गेले, आम्ही एकदम जोरात हसलो. त्यानंतर दुसरे दिवशी आपले हेडक्लार्क उशीरा आले त्यावर एकजण म्हणाला ते 'स्कूटर ढकलताहेत.'

असेच एकदा बँकेत आले तेव्हा त्यांचे महत्त्वाचे काम होते,

पेज ७ वरून पूढे... जोशी काका

आम्ही जळगावच्या शाखेला फोन लावला होता पण तो सारखा कट होत होता. त्यामुळे त्यांचे काम होत नव्हते. आणि आमच्याबरोबर तेही अस्वस्थ झाले होते. फोन झाल्याबरोबर आम्हाला म्हणाले, 'PP trunk call ची तुम्हाला माहिती आहे का?' PP म्हणजे Particular Person ही आवश्यक व्यक्ती जर फोन वर भेटली नाही तर call free होतो. पूर्वीच्या काळी बाहेरच्या गावासाठी exachange तर्फे call Book करावा लागायचा.

'असे बघा माझी मुलगी नागपूरला असते, मे महिन्यात ३ आठवडे मुलांना घेऊन माहेरी माझेकडे येते, ती जेव्हा परत जायची तेव्हा मी सांगायचो पोहोचल्यावर फोन कर पण PP कर, आता आम्हाला माहिती असायचे की साधारण ती घरी कधी पोहोचेल ते. आम्हाला फोन यायचा. tele.exchange ची ऑपरेटर सांगायची माधवराव जोशींना नागपूरहून फोन आहे. माधवराव आहेत का? मीच ऑपरेटरला सांगायचो नाही ते घरात नाहीयेत. बचत.'

खरे सांगायचे तर त्यांना अशाप्रकारे बचत करण्याची काही गरज नव्हती, स्वतःची पेन्शन होती, मुलगा Airforce मध्ये अधिकारी. सगळं छान होत, आम्ही एकदा विचारलं, 'तुम्हाला बचत करायची काय गरज,' त्यावर चटकन म्हणाले 'हे माझ्यासाठी नाही, नातवंडांवर संस्कार व्हायला पाहिजेत.' असा हा माणूस आपल्या पुढील पिढ्यांचा विचार करत असे. Pracatical.

ते नेहमी उदाहरण देताना स्वतःचे घायचे. माझे पासबुक आणि मृत्यूपत्र हे माझ्या जंगम आणि स्थावर संपत्तीचा आरसा आहे. हे मृत्यूपत्र कसे करावे हे ज्येष्ठ नागरिकांना विषद करताना सांगत. मृत्यूपत्र करताना सखोल बारकाईने आणि Pracatical विचार करून करावे. आणि ते अगदी साध्या सोप्या भाषेत व सुस्पष्ट असावे. मृत्यूपत्रात बँकांच्या मुदत ठेवीचा उल्लेख करू नये कारण ते Short term मुदतीचे असते आणि त्याचे खाते क्रमांक नेहमी बदलत असतात. त्यासाठी नॉमिनेशन असावे. मृत्यूपत्रात दीर्घ मुदतीच्या Investment आणि स्थावर मालमता प्लॉट, घर, शेत, जमीन, Gold Bond यांचा उल्लेख असावा आणि या मालमतेची वाटणी कशी करावी तर वारसांची नावे १) ---- ५०% २) ---- ५०% लिहून त्याची टक्केवारी लिहावी. उदा. पत्नीला सर्व घायचे असेल तर सर्व स्थावर जंगम माझी पत्नी ----- ला पूर्णपणे म्हणजे १००% द्यावी यात या १) ----- २) ----- ३) ----- यांचा हिस्सा नाही. किंवा मुलगे असतील. १) ५०% व २) ५०% विभागून द्यावी.

समजा बंगला वा फ्लॅट आहे. त्याचे मृत्यूपत्रात उल्लेख करताना Pracatical विचार करावा. उदा. माझा बंगला आहे. चांगल्या ८ खोल्यांमध्ये आम्ही दोघं आणि मुलगा, सून २ नातवंडे राहतो. आता बंगल्यामध्ये मुलीचा निम्मा हक्क आला, अशा परिस्थितीत मुलीला बंगल्यात वा फ्लॅटमध्ये हिस्सा देऊ नये. माझा जावयाचे स्वतःचे घर आहे. मुलगी काही आपल्यात रहायला येणार नाही आणि येऊ नये. आता निम्मा हिस्सा मी मुलीला दिला तर माझ्या मुलाला व नातवंडांना ४ खोल्यात राहावे लागेल. आणि त्यांची कुचंबणा होईल, परत मुलीने भाडेकरू ठेवला तर मुलाला त्याचा त्रास सहन करावा लागेल. म्हणून मुलीला हिस्सा देऊ नये. आता फ्लॅट आणि बंगला हे दोन विषय आहेत, आता मुलाने फ्लॅट विकून नवीन Apparment करायचे ठरवले तर मात्र या ठिकाणी मुलीला हिस्सा द्यावा. ते लिहिताना तसा स्पष्ट उल्लेख असावा. येथे बंगल्याचे

हस्तांतरण होणार नाहीये, येथे जमीनीचे प्लॅटचे हस्तांतर होणार आहे.

तसेच मृत्युपत्र करताना साक्षीदार हे आपल्या मुलांच्या वयाचे असावेत, थोडक्यात तरुण असावेत म्हणजे executionच्या वेळी हे साक्षीदार जिवंत असतील, मृत्युपत्र रजिस्टर करावे म्हणजे त्याला आपल्या पश्चात काही objection घेता येणार नाही.

अजून एक गोष्ट ते आर्वुजन सांगायचे. Property कधी दान देऊ नये, कारण Property दान केली तर दान घेणं खूप त्रास होतो. तेव्हा Property विका आणि रक्कम दान करा.

या व्यक्तीने अनेक ज्येष्ठ नागरिक संघांमध्ये, Customer Forum मध्ये Customer House बचत PPF वगैरे Investment साठी मार्गदर्शी केले.

हा माणूस विक्षिप्त वाटला तरी मनस्वी, अभ्यासू, विलक्षण होता. यांच्या सांगण्यानुसार आम्ही सगळ्यांनी NSC, PPF, Insurance मध्ये बचत केली. आज आम्हाला त्याचा फायदाच झाल्याचे अनुभवला येते आहे.

या अर्थी आपण असा काही विचार केला आहे का? नसेल तर जरूर करा?

**माधवराव जोशींचा शिष्य
सूर्यकांत वझे**

रोटरी विषयक काही माहिती आपण यापुढे दर अंकात प्रश्न विचारून घेणार आहोत. उत्तरे पुढील अंकात असतील. गुगलचा उपयोग न करता आपण ती सुचित्रा किंवा मलाही कळवू शकता.

- रो. मधूमिता बर्वे

१) रोटरीने फोर वे टेस्ट किती साली स्वीकारली?

२) स्त्रीयांना रोटेरियन म्हणून अधिकार किती साली मिळाला ?

३) रोटरीची पहिली मिटींग किती साली, किती तारखेला सुरु झाली.

४) रोटरीचे पाच सर्व्हिस अॅव्हेंच्यु कोणते?

५) रोटरीमध्ये 'Classification' म्हणजे काय?

आपलें 'प्रोजेक्ट'



Distribution of Family Kit to needy people (Fulfilment of District Project Pancham) @ Chandoli , Pimpalgaon & Vadgaon Kanshibeg - Taluka Manchar by Rtn Sachin & Suchita.. Well done Sachin & Suchita



पुणे येथील जुन्नर मध्ये जि.प. प्राथमिक शाळा मुथाळणे, १ ली ते ७ वी विद्यार्थी पटसंख्या ७४ असणाऱ्या या आदिवासी शाळेस रोटरी हेरिटेज क्लबची मॅबर रश्मी मुतालिक यांच्याकडून ५ पंखे आणि १ पूर्ण कार्पेट भेट देण्यात आलेत. या प्रोजेक्टला आपल्या क्लबला नेहमी मदत करणारे वैभव पोरे सरांची योग्य गरजू शाळा शोधून देण्यास खूप मदत झाली.

Project - Construction Of Urinal and WC at Koregaon Park Police Chowki.



Happy to announce successful completion of our very first "Water & Sanitation Project"

Undr this we have constructed Urinal & WC Unit At Koregaon Park Police Chowki .

Project Cost - Rs 65,000 /-

The entire Project Cost was sponsored by Pinnacle Constructions, Pune.

