દિવાળીની મોબાઈલ ફોનની સ્કીમ

ન બોલવામાં નવ ગુણ
★ નટવર પંડ્યા

દિવાળી પહેલા બજારમાં તરતી મુકાતી વિવિધ સ્કીમોમાં હું તરવા ગયો તો ડૂબી ગયો. શેરબજારમાં અને સ્કીમમાં તરી જવાનો વહેમ રાખીને પડનારા મોટાભાગે ડૂબી જતા હોય છે. એટલે કે સ્કિમ સમજાય નહીં. જે રીતે નેતાઓને સમજવા બહુ અઘરા હોય છે તેમ આ બધી સ્કીમ સમજવી બહુ અઘરી હોય છે. સાવ પેટછૂટી વાત કરૂ તો ગયા વર્ષે મારે એક નવો મોબાઈલ ફોન ખરીદવો હતો. મિત્રે કહ્યું કે મોબાઈલ ફોન ખરીદવો હોય તો દિવાળી પર ખરીદજે. ત્યારે બહુ સારી સ્કીમ હોય છે. દિવાળી નજીક આવી એટલે બે-ચાર સ્કીમો વાંચીને તે મિત્ર પાસે ગયો. તો મિત્રે મને જુદા જુદા મોબાઇલ ફોન,તેના ફીચર્સ, તેના સીમકાર્ડની, રિચાર્જ અને બેલેન્સની વિગતો લગભગ એક અઠવાડિયું ખૂબ જ નિષ્ઠાપૂર્વક સમજાવી. આ બધી જ સમજાવટને અંતે મેં તેને ફોનના બેલેન્સ વિશે જે બે-ચાર પ્રશ્નો કર્યા. તેના કારણે તેને મારું મગજ ઇમ્બેલેન્સ થઈ ગયું હોય એવી દ્રઢ શંકા ગઈ. પછી જેમ ખંતીલો ખેડૂત છાપામાં ઝીણવટપૂર્વક માર્કેટિંગ યાર્ડના ભાવ વાંચે એમ ઝીણવટપૂર્વક મેં તેના ચહેરાના ભાવ વાંચ્યા. તો મને સમજાયું કે મારા પ્રશ્નનોના જવાબ તો યક્ષ પણ આપી તેમ નથી. એટલે અહીં જવાબની આશા રાખવી નકામી છે.

મોબાઈલ ફોનની કંપનીઓએ તેમના આઉટલેટમાં આવતા ગ્રાહકોને સ્કીમ સમજાવવા માટે માણસો રાખ્યા હોય છે અને તે આપણને એવી રીતે સમજાવે કે આપણે વધુ ગૂંચવાઈ જઈએ. મને એક મિત્રે મને સલાહ આપી કે મોબાઈલ કંપનીઓના આઉટલેટમાં જઈને પૂછવું. તે લોકો બધું સમજાવશે. એટલે હું ત્યાં આઉટલેટ પર ગયો. ત્યાં સ્કીમ સમજાવનાર સલોનીને પૂછ્યું તો તે સ્કિમ વિશે ચપડ ચપડ બોલવા માંડી. ચાર પાંચ વાર મેં તેને અટકાવીને કહ્યું, "અરે ઊભા રહો દેવી, ઊભા રહો. નદિયા ધીરે બહો!" એટલે તે ફરજના ભાગરૂપે થોડું હસીને ઓલ્કે ઓલ્કે ઓલ્કે એવું ત્રણ વાર બોલીને ફરીથી ધીમેથી શરૂ કરે. પણ પાછી એક જ મિનિટમાં સ્પીડ પકડીને એક્સપ્રેસ હાઇવે પકડી લે. અને જેમ ગુરુના મુખેથી આજ્ઞાંકિત શિષ્ય એકાગ્રચિતે કથા સાંભળતો હોય એટલી એકાગ્રતાથી તેને સાંભળીએ તો પણ કશું પલ્લે પડે નહી. તે એટલી ઝડપથી, એવી રીતે સ્કીમ સમજાવે કે આપણે સાંભળતા જ રહી જઈએ. આપણને વિચાર આવે કે આ જે રીતે સ્કીમ સમજાવે છે તે સમજવા માટે સાથે 'સ્કિમ સહાયક' રાખવો પડશે. પણ તે આપણને પોષાય નહીં. આવી સલોનીને કોઈ પણ વ્યક્તિ સ્કીમ વિશે પૂછે એટલે તેનામાં જાણે કમ્પ્યુટર પ્રોગ્રામીંગ કરેલું હોય એ રીતે તે ઝડપથી ક્લબલ કરતી જાય. પેલા શંકર મહાદેવન બ્રેથલેસ સોન્ગ ગાતા હોય એવું લાગે. પણ અહીં તો આપણે બ્રેથ લઈ શકીએ પણ તેને બ્રેક મારી ન શકીએ. આટલું બધું બોલ્યા પછી અટકીને તરત જ બોલે, "બોલો સર!" ત્યારે આપણાથી બોલાઈ જાય કે ' દેવી જી, તમે જ બોલો. આમાં અમારે તો બોલવા જેવું કંઈ છે નહીં.' કારણ કે જે સ્કીમમાં દિવસો સુધી ભેજાને ફ્રાય કરવા છતાં ન સમજાય તે પાંચ મિનિટમાં તો ક્યાંથી સમજાય. વળી મોબાઈલ આઉટલેટની સલોનીની ભાષા ન સમજાય તે સ્વાભાવિક છે. કારણ કે તે બધું ગુજરાતીમાં જ સમજાવતી હોય. પણ તેમાં ચાલીસ ટકા ગુજરાતીને સાઈઠ ટકા ઈંગ્લિશ આવે. અને તે ઈંગ્લિશ પણ આજનું સોશિઅલ મીડિયા છાપ ઈંગ્લિશ. એટલે તકલીફ થાય. હા હવે ઈંગ્લીશમાં પણ એ જ સ્થિતી છે કવિશ્રી હરદ્વાર ગોસ્વામીએ લખ્યું છે કે.

'હે ઈશ્વર હવે તો દે મરવાનું
આ ગુજરાતીનું ય ગુજરાતી કરવાનું!
હવે આપણે એમ પણ કહી શકીએ કે
હે ઈશ, હવે તો દે મરવાનું,
આ ઈંગ્લિશનું ય ઈંગ્લિશ કરવાનું!
એટલે પરિસ્થિતિ પ્રવાહી નથી. બીજી બાજુ

એવા પણ મોબાઇલગ્રસ્ત મનુષ્યો છે કે જેને કંપનીઓ કરતા પણ સ્કીમની વધુ ખબર હોય છે. પણ તેમને ખાટલે મોટી ખોટ કે તેમની પાસે રિચાર્જ કરાવવાના પૈસા ન હોય. બાકી તો સ્કિમ સમજાતી ન હોય તેના માટે એક જ સરળ ઉપાય છે કે જ્યારે એક પણ સ્કીમ ન હોય તે સીઝનમાં જ ખરીદી કરવી. કારણ કે ખરીદીની સાચી સીઝન તે જ હોય છે. સ્કિમ ન હોય એટલે જેવું હોય તેવું જ સામે આવે.

કોઈને પૂછ્યા ગાંછ્યા વિના આપણી જાતે જ મોબાઈલ ફોન ખરીદી લાવીએ તો આપણે જે જોઈતું હોય તે ન હોય અને ન જોઈતું હોય તે બધું હોય એવું બને. મોબાઇલ ક્ષેત્રે મારા જેટલું અને જેવું જ જ્ઞાન ધરાવતા મારા એક મિત્રને પણ મોબાઈલ ફોન ખરીદવો હતો. તે માટે વિવિધ કંપનીઓના વિવિધ પ્રકારના હેન્ડસેટ અને કંપનીઓની સ્કિમ વગેરે સમજવાનો પ્રયાસ કર્યો. જે પ્રયત્નોના પરિણામેં તે મિત્ર Ph.D. થઈ જાય એટલું જ્ઞાન એકઠું કર્યું છે. તેથી તેમની દશા બાર સાયન્સમાં ભણતા વિદ્યાર્થી જેવી થઈ ગઈ છે. કારણ કે 'ધોરણ બાર સાયન્સમાં કઈ રીતે ઉંચી ટકાવારી લાવવી.' તેના માટે આજકાલ એટલું બધું માર્ગદર્શન મળે છે કે વિદ્યાર્થી બિચારો મુંઝાઈ જાય કે આમાંથી શુ કરવુ. એ જ સ્થિતિ અમારા મિત્રની છે કે આમાંથી કઈ સ્કીમ પકડવી અને કયો મોબાઈલ ખરીદવો. તેની આ બધી તપશ્ચર્યા લગભગ દોઢ મહિનો ચાલી ત્યાં તો દિવાળી તો ગઈ પણ લાભ પાંચમ પણ જતી રહી. એટલે મિત્ર લાભપાંચમનો લાભ પણ ન લઈ શક્યો. અને મોબાઈલ ખરીદવાનું જ રહી જ ગયું. એટલે જેમ સાપ ગયા ને લિસોટા રહ્યા. એમ સ્કિમ ગઇ 'ને મોબા.ફોન રહયા.

મોબાઈલ ફોનની કંપનીઓએ તેમના આઉટલેટમાં આવતા ગ્રાહકોને સ્કીમ સમજાવવા માટે માણસો રાખ્યા હોય છે અને તે આપણને એવી રીતે સમજાવે કે આપણે વધુ ગૂંચવાઈ જઈએ

એક વડીલને મોબાઇલ ખરીદવો હતો. તેથી મોબાઈલ ક્ષેત્રે માથું ગણાતા એક મિત્રની સલાહ લીધી. તો તેણે તેને મોબાઇલ ખરીદવા બાબતે લગભગ અઢારેક સ્કિમ એટલી બધી ઊંડાણપૂર્વક સમજાવી કે તે એટલું જ સમજી શક્યા કે 'આમાંથી હું કશું જ સમજી શક્યો નથી.' માટે મોબાઈલ ખરીદતી વખતે આ બધી સ્કીમ સમજવાની કડાકૂટ છોડી દેવી જોઈએ. અને મોબાઈલ ખરીદવાનો થાય ત્યારે બે ચાર શોપમાં ફરી લઈએ તો વાત પૂરી થાય. વડીલને સમજાવનાર મોબાઇલી મહાપુરુષ ખૂબ લાંબી મથામણના અંતે એવા તારણ પર આવ્યા કે 'આને કશું સમજાવી શકાય તેમ નથી!' તેથી તેમને બંનેને ફાયદો થયો.

આ આખી વાતનો અર્થ એવો નથી કે હું કશું જ શીખી કે સમજી શકુ એમ નથી. પણ મને થયું કે આ મોબાઈલની સ્કીમ સમજવામાં જે મથામણ કરી તેના કરતાં કોઈ મને ભેંસ દોહતા શીખવે કે પાના-પક્કડ લઈને ટ્રેક્ટર રિપેર કરતા શીખવે તો પણ એકાદ મહિનામાં હું ઘણું શીખી શકું. અરે એકાદ મહિનામાં તો હું ભેંસ દોહવી, દૂધના ફેટ અને ભાવ સમજતા, ભેંસની લાગણીઓ સમજવી તે બધું શીખી જાવ. અને ભેંસની લાગણી જરા પણ ન દુભાય એ રીતે તેને દોહી શકું. (જે રીતે નેતાઓ જનતાને દોહે છે.) મોબાઈલની સ્કીમ સમજવા માટે નાનું અને મોટું બંને મગજ હોવા છતાં હમણાં જ એક્સ-રે કઢાવ્યો. તેમાં કોબીજના દડા જેવા દેખાતા મારા બંને મગજ હોવા છતાં હું આ સ્કીમ સમજી શકતો નથી. તેથી મને મારા પર ગુસ્સો આવ્યો કે આવી સામાન્ય વસ્તુ પણ ન સમજાય તો આ બે મગજનો ભાર લઈને શા માટે ફરવું! તેને બદલે એક જ રાખવું જોઈએ અને એક બેંકમાં મૂકીને લોન લઈ લેવી જોઈએ. સમજવાના મુદ્દે કોઈપણ રીતે ન સમજાય એવા એક એકથી ચડિયાતા મુદ્દા આપણી સામે આવ્યા જ કરે છે કહેવાય છે કે આપણા નેતાઓને સમજવા મુશ્કેલ છે. તો કેટલાક લોકો કહે છે કે નેતાઓ કરતાંય સ્ત્રીઓને સમજવી મુશ્કેલ છે. કદાચ વાત સાચી છે. કારણ કે ઘણાને જીવનભર સમજાતી નથી અને જેને સમજાય ગઈ છે તેને ય કોઈ ફાયદો નથી. પણ આ બધાથી પણ સમજવામાં સૌથી મુશ્કેલ હોય તો તે છે દિવાળી પહેલા બજારમાં આવતી સ્કીમ.

આમ મોબાઈલ ખરીદવાની સ્કીમ સમજી લો એટલે નિરાંત, એવું નથી. મોબાઇલ ખરીદ્યા પછી તેમાં રિચાર્જ કરાવવાની સ્કીમો પણ સાતમા કોઠા જેવી અટપટી હોય છે. સ્કિમ સમજવી અઘરી છે. એ જ રીતે તેને રિચાર્જ કરાવવાની સ્કીમ સમજવી પણ અઘરી છે. કારણ કે સૌથી પહેલું તો મોબાઈલમાં બેલેન્સ પુરાવવા માટેની સ્કીમનો કોઈ આંકડો રાઉન્ડ ફિગરમાં હોતો નથી. એટલે કે તેમાં 189 249 269 1299 જેવા આંકડા લખેલા હોય છે. મને લાગે છે કે આ કંપનીઓને '0' શૂન્ય સાથે સાત સાત ભવથી અણબનાવ હોવો જોઈએ. ફક્ત એક રન માટે અહીં (એક રૂપિયો) સેન્ચ્યુરી, ડબલ એન્ડ હાફ સેન્ચ્યુરી ચુકી જાય છે. પણ આમાંય તેમને કંઈક લાભ હોવો જોઈએ. કારણ કે તે લોકો લાભ વિના લીલા ન કરે. તેની સાથે આપણને ટોક ટાઈમ આટલા જીબી, ડેઇલી આટલા SMS ફ્રી ને આટલા OTT ફ્રી. આ બધું બતાવે. છૂપી શરતો તો હોય જ એટલે કે છૂપી શરતો તે સ્કિમનો આત્મા ગણાય. બધા જ મનુષ્યના શરીરમાં આત્મા રહેલો છે. છતાં આપણને આત્મા દેખાતો નથી. પણ છે તો ખરો જ, આ રીતે મોબાઇલમાં જે છૂપી શરતો રહેલી છે તે દેખાતી નથી. પણ આપણે સ્કિમ મુજબ રિચાર્જ કરાવી લીધા પછી ખુશ થઈએ. પણ જેવો મોબાઈલ ફોનનો ઉપયોગ કરીએ કે તરત જ તે શરતો સક્રિય થઈને આપણી સામે આવી જાય છે. એટલે જાણે કે 'ગયા ભવના કર્મો' જેવું લાગે. મોબાઈલ કંપની 'કલાકો અને મિનિટો'માં બેલેન્સ આપીને આપણને સમયનું અને પૈસાનું બંનેનું મૂલ્ય સમજાવે છે. અને મોબાઈલને કારણે જ તે બંને વેડફીએ છીએ અને તેઓ વેડફાવા માટે અવનવી સ્કીમો લાવે છે. આમ ઘણાને સ્કિમ સમજાતી નથી. છતાં સ્કિમ હોય ત્યારે જ ખરીદી કરે છે.

ગરમાગરમ

સવાલ:-'ગુજરાતી લોકો આખા પરિવારને પ્રેમ કરે છે.' તેનું એક ઉદાહરણ આપો.
જવાબ:- ઘરમાં બીમાર એક જ જણ પડે અને મોસંબીનો રસ આખું ઘર પીવે.