RNI No.-GUJGUJ/2015/69143
Year : 9 Issue No : 4-5-6 Date : 18-04-2024 Thursday
Editor - Gagjibhai G. Sutariya

Place of Publication : Sardardham-S. P. Ring Road,
Vaisnodevi Circle, Ahmedabad - 382481

સરદાર સારે હિંદ કે...

સરદારધામ

વર્ષ-૯ • અંક - ૪-૫-૬ • ફેબ્રુઆરી-માર્ચ-એપ્રિલ, ૨૦૨૪

એક વિચાર

સરદારધામ
આયોજિત

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ-૨૦૨૪ - રાજકોટ
એક આર્થિક ઐતિહાસિક અભિયાન

GPBS-2024 વિશેષાંક

ભવ્ય પ્રવેશદ્વાર

GPBS-2024
ભવ્યાતિભવ્ય ઉદ્દઘાટન

કાલુપુર બેંક

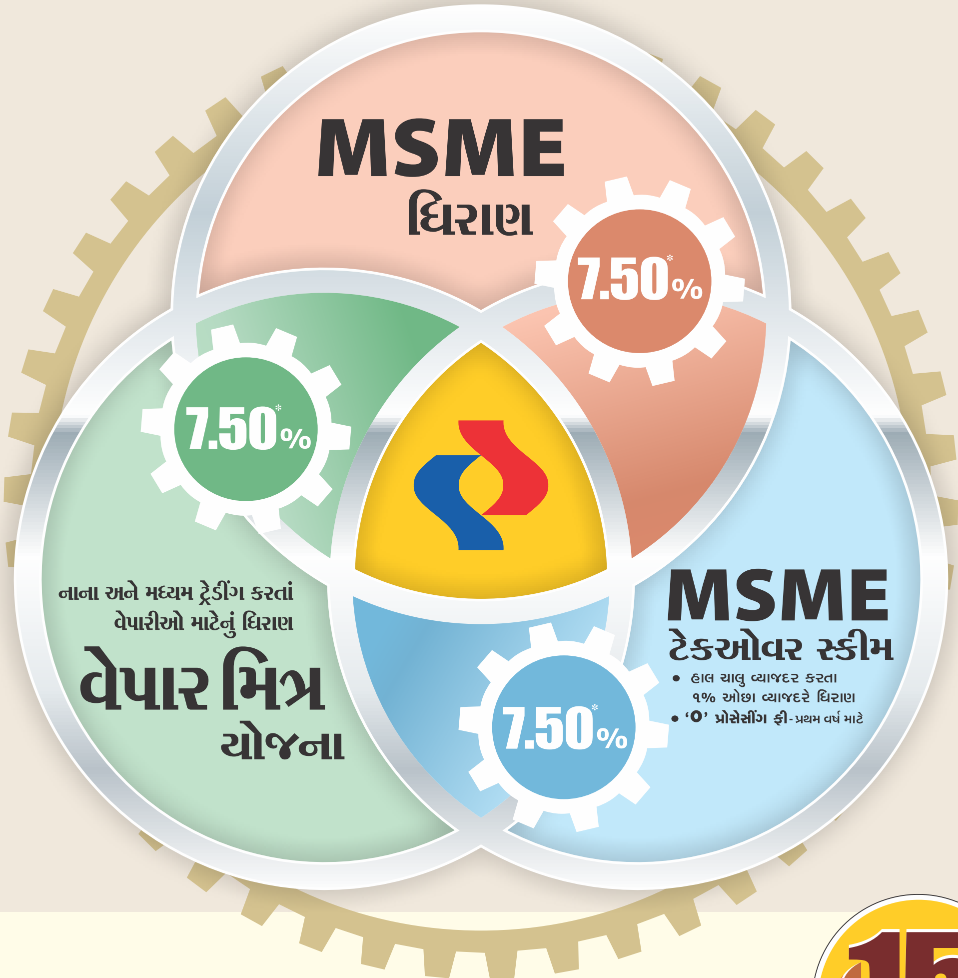
ધી કાલુપુર કોમર્શિયલ કો-ઓપરેટીવ બેંક લિ.

સ્થાપના:૧૯૭૦

મલ્ટી સ્ટેટ શિડ્યુલ્ડ બેંક

Network 63 ATMs 62 Branches

સેવા • સહકાર • વિશ્વાસ



ફોરેન એક્ષચેન્જ સેવાઓ

સહકારી બેંકીંગ ક્ષેત્રે એ.ડી. કેટેગરી-૧ લાયસન્સ ધરાવતી ગુજરાતની એકમાત્ર સહકારી બેંક

અમદાવાદ શહેરમાં ડીલીંગ રૂમની વ્યવસ્થા ધરાવતી એકમાત્ર બેંક

ફોરેક્ષ સંબંધીત તમામ સેવાઓ ખૂબ જ ઝડપી અને વ્યાજબી દરે ઉપલબ્ધ

15 YEARS 2007-2022 Glorious Journey of International Business Division

હેડ ઓફિસ : ''કાલુપુર બેંક ભવન,'' આશ્રમ રોડ, અમદાવાદ-૧૪.

ફોન નં.: ૨૭૫૮૨૦૨૦ થી ૨૭૫૮૨૦૨૬

E-mail : info@kalupurbank.com

1800 233 99999 (TOLL FREE) **www.kalupurbank.com**

મિશન-૨૦૨૬ અંતર્ગત

સરદારધામનાં 5 લક્ષ્ય બિંદુઓ

બિલ્ડિંગ પ્રોજેક્ટ

(અંતર્ગત ૧૦૦૦ કરોડના ખર્ચે ૧૦૦૦૦ દીકરા-દીકરીઓ માટે પરવડે તેવા સુવિધાયુક્ત છાત્રાલયનું (ઈન્સ્ટિટ્યૂટ) નિર્માણ કરવું)

GPSC / UPSC Defence / Judiciary સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર

(અંતર્ગત ૧૦૦૦૦ દીકરા-દીકરીઓને વહીવટી સેવામાં મોકલવા)

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ (GPBS) ૨૦૧૮-૨૦-૨૨-૨૪-૨૬

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ ઓર્ગેનાઈઝેશન (GPBO)

(પ્રથમ હરોળના ૧૦૦૦૦ ઉદ્યોગપતિઓનું સંગઠન)

યુવા સંગઠન

(અંતર્ગત ૧૦૦૦૦૦ થી વધુ રાષ્ટ્રપ્રેમી યુવાઓનું સંગઠન)

સરદારધામ

તંત્રી
ગગજી સુતરિયા

સહતંત્રી
પ્રો. ડૉ. જાગૃતિબેન જે. પટેલ
ફાયનાન્સ સેક્રેટરી-સરદારધામ
કન્વીનર, દીકરી સ્વાવલંબન યોજના

લેખક
ડૉ. જે. એમ. પનારા
એડવાઈઝર, સૌરાષ્ટ્ર ઝોન

સંપાદક
કૃષ્ણકાંત જે. પટેલ
(OSD)

પરામર્શક
ટી.જી. ઝાલાવાડિયા
માનદમંત્રી, ચેરમેન સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર

જાહેર ખબર વિભાગ
7575001428

નોંધ
આ માસિકમાં છપાતા લેખ, જાહેરાત અને માહિતી જે તે લેખક કે કંપનીના છે તેની સાથે તંત્રી કે સંસ્થા સહમત છે તેવું માનવું નહીં. સર્વ હક્ક પ્રકાશકને સ્વાધિન. ન્યાયતંત્ર અમદાવાદ

મુખ્ય કાર્યાલય
સરદારધામ
એસ. પી. રીંગ રોડ,
વૈષ્ણોદેવી સર્કલ,
અમદાવાદ-૩૮૨૪૨૧
ફોન : ૭૫૭૫૦૦૧૫૪૮/૯૬/૯૭, ૭૫૭૫૦૦૧૪૨૮/૩૮
ઇ–મેલ: info. sardardham@gmail.com
વેબસાઇટ : www.sardardham.org
ટ્રસ્ટ રજી. નં. ઈ/૨૦૯૨૪/અમદાવાદ

Printed, Published by **GAGJIBHAI G. Sutariya** on behalf of **SARDARDHAM** and **Published from** Near Royal Heights, S.P. Ring Road, Vaishnodevi Circle, Ahmedabad-382421
Editor-GAGJIBHAI G. Sutariya

નમસ્કાર,

અમારા વ્હાલા બંધુ-ભગિનીઓ,

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ -2024 દેશ કા એક્સ્પો ઐતિહાસિક, અભૂતપૂર્વ અને “ન ભૂતો ન ભવિષ્યતિ” સમાન બની રહ્યો એ આપણા સૌ માટે એક મહાન સિદ્ધિ છે. ૪૫થી વધુ કેટેગરીમાં આંતરરાષ્ટ્રીય કક્ષાનું આ આયોજન સૌને ચકિત કરી દેનારું હતું.

સૌરાષ્ટ્રની રાજધાની સમા રાજકોટ ખાતે તા. 7, 8, 9, 10 જાન્યુઆરી, 2024 દરમ્યાન યોજાયેલ આ સમિટ એ વેપાર-ઉદ્યોગનો મહાકુંભ હતો. વિકાસના એક નવા અધ્યાયનો પ્રારંભ થયો હતો. ભવિષ્યના ઉદ્યોગસાહસિકો કઇ રીતે બનવું, સસ્ટેનેબલ ફેમિલી બિઝનેસ કઇ રીતે થઇ શકે, ઉદ્યોગને ડિજિટલી કેમ વધારી શકાય. ઉદ્યોગ સાહસિકો માટે પરિણામલક્ષી કાર્યક્રમ કયા હોઇ શકે. મોટીવેશનલ સ્પીકરોના વિષયક વકતવ્યો દ્વારા મૂલ્યવાન માર્ગદર્શન મળ્યું. સૌરાષ્ટ્રના ૨.૭૫ જેટલા ઔદ્યોગિક એકમોનું વૈશ્વિક માર્કેટમાં પ્રભુત્વ વધ્યું. સ્ક્રુથી લઈ સેટેલાઇટ પાર્ટ્સ બનાવતા MSME ઉદ્યોગને આ એક્સ્પો એક નવી ઊંચાઈ પર લઈ જશે. સૌરાષ્ટ્રનો વેપાર –ઉદ્યોગ એક ઊંચી ઉડાન ભરશે. 200થી વધુ વિદેશી ગ્રાહકોએ ૫૦૦ કરોડથી વધુના સોદા કર્યા, જે આ સમિટની સૌથી મોટી સફળતા છે.

ગુજરાતના સોલાર પેનલ ઉત્પાદકો માટે શ્રીલંકાએ લાલ જાજમ પાથરી ગુજરાતના સોલાર પેનલ્સ ઉત્પાદકોને શ્રીલંકામાં સોલાર ફાર્મ સ્થાપવા આમંત્રણ આપ્યું, એ વાત પણ આપણા માટે ગૌરવની હતી. આ એક્સ્પોથી ભારત અને કિર્ગિસ્તાન તથા ભારત અને ઑસ્ટ્રેલિયાના રાજદ્વારી અને ઔદ્યોગિક સંબંધો મજબૂત બન્યા છે. 1100થી વધુ સ્ટોલધારકોએ આ સમિટની શોભામાં ચાર ચાંદ લગાવી દીધા હતા. 8 લાખથી વધુ લોકોએ આ સમિટની મુલાકાત લીધી હતી.

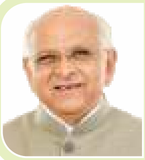
મુલાકાતીઓના રજિસ્ટ્રેશન માટે તથા B-2-B મિટિંગમાં વિદ્યાર્થીઓએ સ્વંયભુ તથા ૩૦૦થી વધુ યુવા ભાઇઓ-બહેનોએ જે અથાગ પરિશ્રમ કર્યો છે તેની હું ગૌરવ સાથે નોંધ લઈ અભિનંદન આપું છું. આ એક્સ્પો દરમિયાન જે નવા ટ્રસ્ટીઓ બન્યા તેને આવકારતા મને અતિ આનંદ થાય છે. રણજીત વિલાસ પેલેસ ખાતેની સી.ઇ.ઓ. કોન્કલેવ તથા મૌલેશભાઇ ઉકાણીના ફાર્મ હાઉસ પર વિદેશથી ડેલિગેશન અને ટ્રસ્ટીઓનો થયેલ આદર-સત્કાર અમારા માટે યાદગાર સંભારણું બની રહેશે. આ સમિટના પ્રમુખ, ઉપપ્રમુખ, કન્વીનર, સહ-કન્વીનર તથા સમગ્ર ટીમે એક્સ્પોના આયોજન માટે એક વર્ષ સુધી જે મહેનત કરી છે તેને કારણે આ સમિટને અભૂતપૂર્વ અને અપ્રતિમ સફળતા મળી છે તે માટે હું આ તમામને આભાર સાથે અભિનંદન આપું છું. આ સમિટ સમગ્ર દેશ અને દુનિયાને આર્થિક રાહ બતાવશે, એ જ અભ્યર્થના અને શુભેચ્છા સહ..

આપનો કલ્યાણ મિત્ર,
ગગજી સુતરિયા

અનુક્રમણિકા

સી.ઈ.ઓ. કોન્કલેવ 8
--ટીમ સરદારધામ

પાટીદાર સમાજ મહાજનની સ્થિતિમાં છે... 11
--પ્રમુખ સેવક ગગજી સુતરિયા


ગુજરાતના વિકાસમાં પાટીદાર સમાજનો સિંહફાળો 13
--માનનીય મુખ્યમંત્રીશ્રી ભૂપેન્દ્રભાઈ પટેલ

GPBS-2026 - અમેરિકા ખાતે 17
--પ્રમુખ સેવક ગગજી સુતરિયા

GPBS-2024માં કેપેક્સીલ દ્વારા સુંદર આયોજન 18

GPBS એક્સપોને "ગોલ્ડન બુક ઑફ રેકોર્ડ્સ" દ્વારા સન્માન 21

ભવિષ્યના ઉદ્યોગ સાહસિક 22
--ભૂપેન્દ્રસિંહ રાઠોડ

જીવન બદલનાર આદતો 25
--નિશાબેન બુટાણી

વેપાર-ધંધામાં વૃદ્ધિ અને વિકાસ 28
--અનુરાગ રીશી

ફેમિલી બિઝનેસનું ડેવલપમેન્ટ 32
--ડૉ. હિતેષ શુક્લ

ઉદ્યોગમાં ડિજિટલાઈઝેશનનું મહત્ત્વ 38
--હિમેશ મદાન

ધ્યેય આધારિત કર્મ 42
--સાગર સિંહ

વ્યાપારમાં વૃદ્ધિ અને ગ્લોબલાઈઝેશન 48
--ડૉ. અમિત મહેશ્વરી

વ્યાપારી-ટુ-સી.ઈ.ઓ. સુધીની સફર 50
--CA રાહુલ મલોડિયા

બાલાજી વેફર્સની સફળતાની યાત્રાના અનુભવો 59
--ચંદુભાઈ વિરાણી

GPBS-2024 એક્સ્પો અંગેનો અભિપ્રાય 65
--રાજુ ભાર્ગવ
પોલીસ કમિશનર, રાજકોટ

પાટીદાર ઉદ્યોગ રત્ન એવોર્ડ 66

વિજેતા સ્ટોલધારકોની યાદી 68

દેશ કા એક્સ્પોના મુખ્ય આકર્ષણો 70

યુવાસંવાદ 83
--ગોવિંદભાઈ ધોળકિયા

GPBS-24
સમાપન સમારોહ 72
--હંસરાજભાઈ ગજેરા

એક સંકલ્પ સિધ્ધિ કી ઓર... 86
-- ડૉ.અંકિતા મુલાણી

તસવીરી ઝલક 73
--ટીમ સરદારધામ

સરદારધામ ભૂમિપૂજન સમારોહ 89
--ટીમ સરદારધામ

સરદારધામ ખાતે 75મા
પ્રજાસત્તાક દિનની ઉજવણી 80
--ટીમ સરદારધામ

કરમશીભાઇ લખુભાઇ ધોળુ (દુર્ગાપુર, કચ્છ) પરિવાર મેડિકલ સેન્ટર શુભારંભ / અધિકારી સન્માન સમારોહ 93
--ટીમ સરદારધામ

ટીમ સરદારધામ

અમદાવાદ

શ્રી નટુભાઈ એમ. પટેલ	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી કાંતિભાઈ એલ. ગઢિયા	- ઉપપ્રમુખ
CA વી. વી. પટેલ	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી ગોવિંદભાઈ જી. વરમોરા	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી અબજીભાઈ કે. ધોળુ	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી દિલીપભાઈ ડી. કોઠિયા	- ઉપપ્રમુખ
CA બી. કે. પટેલ	- માનદમંત્રી
ટી. જી. ઝાલાવાડિયા	- માનદમંત્રી, ચેરમેન સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર
શ્રી જગદીશભાઈ વી. ભુવા	- ફાયનાન્સ સેક્રેટરી
પ્રો. ડો. જાગૃતિબેન જે. પટેલ	- ફાયનાન્સ સેક્રેટરી
શ્રી સુનિલભાઈ ડી. ભંડેરી	- મંત્રી
શ્રી કમલેશભાઈ પી. સાવલિયા	- મંત્રી
શ્રી મંગળદાસ જે. પટેલ	- મંત્રી-ઉત્તર ગુ.
શ્રીમતી ભારતીબેન એન. પટેલ	- સહ મંત્રી
શ્રીમતી રાગીણીબેન ડી. પટેલ	- સહ મંત્રી
શ્રી મનિષભાઈ પી. સુતરિયા	- સંગઠન મંત્રી
શ્રી મનોજભાઈ આર. પટેલ	- પ્રોજેક્ટ ઇન્ચાર્જ, ફેઝ-૨

મધ્ય ગુજરાત

શ્રી પારૂલભાઈ એલ. કાકડિયા	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી દુષ્યંતભાઈ આર. પટેલ	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી રીકેશભાઈ પટેલ	- ઉપપ્રમુખ-ચરોતર
શ્રી રમેશભાઈ એ. પટેલ	- ફાયનાન્સ સેક્રેટરી
શ્રી શાંતિલાલ એસ. ધોળુ	- માનદમંત્રી

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ સી. બોરડ	- મંત્રી
શ્રી શાંતિભાઈ એસ. ધાનાણી	- મંત્રી, પ્રોજેક્ટ
શ્રી વિનોદભાઈ એ. ધોળિયા	- સહ નાણામંત્રી
શ્રી મણીભાઈ કે. વાંછાણી	- સહ મંત્રી
શ્રી શશિકાંતભાઈ એચ. પટેલ	- સંગઠન મંત્રી

સૌરાષ્ટ્ર

શ્રી પરેશભાઈ એમ. ગજેરા	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી નિલેશભાઈ જી. ધુલેશિયા	- ફાયનાન્સ સેક્રેટરી
શ્રી બિપીનભાઈ વી. ઉસદડિયા	- મંત્રી
શ્રી જયંતિભાઈ એમ. વઘાસિયા	- મંત્રી
શ્રી જગદીશભાઈ આર. કપુરિયા	- મંત્રી
શ્રીમતી જ્યોતિબેન એ. ટીલવા	- સહ મંત્રી

દક્ષિણ ગુજરાત - મુંબઈ

શ્રી જયંતીભાઈ વી. નારોલા	- પ્રમુખ
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એમ. શંકર	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી હરેશભાઈ ડી. પરવાડિયા	- ઉપપ્રમુખ
શ્રી ધીરૂભાઈ એલ. નારોલા	- નાણામંત્રી
શ્રી ધીરૂભાઈ વી. માલવિયા	- મંત્રી-પ્રોજેક્ટ ઇન્ચાર્જ
શ્રી રવજીભાઈ આર. મોણપરા	- પ્રોજેક્ટ ચેરમેન
શ્રી જસમતભાઈ એન. વિડિયા	- પ્રોજેક્ટ વા. ચેરમેન
શ્રી સુરેશભાઇ એ.પટેલ	- પ્રોજેક્ટ વા. ચેરમેન
શ્રી કાંતિભાઈ એમ. ભાવાણી	- મંત્રી, મુંબઈ
શ્રીમતી દક્ષાબેન કે. ભાવાણી	- સહ મંત્રી, મુંબઈ

એડવાઈઝર

જશવંતભાઈ એ. પટેલ	- અમદાવાદ
આનંદભાઈ એ. પટેલ	- અમદાવાદ
મનોજભાઈ ટી. ડોબરિયા	- અમદાવાદ
સંજયભાઈ કે. સાવલિયા	- અમદાવાદ
કે. આઈ. પટેલ	- અમદાવાદ
રવજીભાઈ પી. વસાણી	- અમદાવાદ
પ્રકાશભાઈ પી. વરમોરા	- અમદાવાદ
કરસનભાઈ જી. પટેલ	- અમદાવાદ
ગુણવંતભાઈ બી. સોજીત્રા	- અમદાવાદ
કિશોરભાઈ વી. વિરમગામા	- અમદાવાદ
દિલીપભાઈ એમ. પટેલ (નેતાજી)	- ઉત્તર ગુજરાત
વિપુલભાઈ વી. ગજેરા	- મધ્ય ગુજરાત
કાંતિભાઈ વી. ભુવા	- મધ્ય ગુજરાત
હસમુખભાઈ વી. કોઠિયા	- મધ્ય ગુજરાત
ઘનશ્યામભાઈ જે. પટેલ	- મધ્ય ગુજરાત
જે. એમ. પનારા	- સૌરાષ્ટ્ર ઝોન
નાથાભાઈ એમ. કાલરિયા	- સૌરાષ્ટ્ર ઝોન
જગજીવનભાઈ આર. સખીયા	- સૌરાષ્ટ્ર ઝોન
વલ્લભભાઈ એમ. સતાણી	- સૌરાષ્ટ્ર ઝોન
મહેન્દ્રભાઈ વી. ગજેરા	- સૌરાષ્ટ્ર ઝોન
નાનુભાઈ વાનાણી	- દ. ગુજરાત
મોતીભાઈ એચ. પટેલ	- વાપી
કાનજીભાઈ કે. પટણી	- મુંબઈ ઝોન
ભાઈલાલભાઈ પટેલ	- દિલ્હી

પ્રમુખ સેવક

ગગજી સુતરિયા

એક આર્થિક ઐતિહાસિક અભિયાન

સમિટની વિશેષતાઓ

1 લાખ ચો.મી. (27 એકર) વિસ્તારમાં સમગ્ર ઇવેન્ટનું વિશાળ અને ભવ્યાતિભવ્ય આયોજન	2.5 લાખ ચો.મી. (65 એકર) વિસ્તારમાં (પાર્કિંગ સહિત) ભવ્ય આયોજન	1100 કંપનીઓના સ્ટોલ્સ
4 દિવસમાં 8 લાખથી વધુ મુલકાતીઓએ આ એક્સ્પોની મુલાકાત લીધી.	41 દેશોના 900 ડેલિગેટ્સની ઉપસ્થિતિ	400 સ્વયંસેવકોએ સેવા બજાવી
10 ખ્યાતનામ મોટીવેશનલ સ્પીકર્સના બિઝનેસ અંગે ખૂબ જ ઉપયોગી વક્તવ્યો	50,000થી વધુ લોકોએ મોટીવેશનલ સ્પીકર્સનો પ્રત્યક્ષ લાભ લીધો	25થી વધારે રોડ શો દ્વારા દેશમાં GPBSનું પ્રમોશન કરવામાં આવ્યું
15થી વધારે રોડ શો દ્વારા વિદેશમાં GPBSનું પ્રમોશન કરવામાં આવ્યું	125 જેટલા કલાકારો દ્વારા અદ્ભુત રંગારંગ સાંસ્કૃતિક કાર્યક્રમોનું આયોજન (જેમાં હસાયતો, ડાયરો, ગીત-સંગીત-નૃત્ય વગેરે) ૫૦ જેટલા સ્ટાર્ટઅપ એક્સ્પોમાં જોડાયા	
વિદેશના બાયર્સ સાથે B 2 B મિટિંગ કરાવી મોટા બિઝનેસમાં કન્વર્ટ કરાવી શક્યા	સર્વ સમાજના સ્પોન્સર્સ, એક્ઝિબિટર્સ તેમજ વિઝિટર્સ	સામાજિક સમરસતાનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ
₹ 700 કરોડના ઇન્ટરનેશનલ લેવલના એક્સ્પોર્ટ અંગેના સોદાઓ	યુ.કે.ની એક જ કંપનીના ₹ 200 કરોડના MoU	200થી વધુ વિદેશી પ્રતિનિધિ મંડળના ₹ 360 કરોડના MoU
8થી વધુ દેશોના એમ્બેસેડરોની એક્સ્પોની મુલાકાત	કમ્બોડિયાના હેલ્થ મિનિસ્ટર તથા શ્રીલંકાના ઊર્જામંત્રીની એક્સ્પોની મુલાકાત	10થી વધુ વિદેશોની ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ તથા બિઝનેસ એસોસિએશનના પ્રતિનિધિઓની મુલાકાત

300થી વધુ ઉત્પાદકો સાથે B 2 B મીટિંગ,
જેમાં ખાસ કરીને સિરામિક, હેલ્થકેર પ્રોડક્ટ, એગ્રીકલ્ચર, સોલાર વગેરે 45 કેટેગરીમાં
આયોજિત આંતરરાષ્ટ્રીય કક્ષાના એક્સ્પોએ નયા ભારતના દર્શન કરાવ્યા

--ટીમ સરદારધામ

GPBS-2024ની પૂર્વ સંધ્યાએ સી.ઈ.ઓ. કોન્કલેવ

રાજકોટના 150 ફૂટ રિંગ રોડ પર તા.7 થી 10 જાન્યુઆરી દરમ્યાન યોજાયેલ આંતરરાષ્ટ્રીય કક્ષાના ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટનું તા.7 જાન્યુઆરીએ ઉદ્ઘાટન થાય તેની પૂર્વ સંધ્યાએ શનિવારે તારીખ 06/01/2024ના રોજ રાજકોટના રાજ પરિવાર દ્વારા રણજીત વિલાસ પેલેસ ખાતે સમિટના આયોજકો, ટ્રસ્ટીઓ અને 40 દેશોમાંથી હાજર રહેલા સી.ઇ.ઓ.ની કોન્કલેવનું આયોજન કરાયું હતું.

સી.ઇ.ઓ. કોન્કલેવને સંબોધતા અને પોતાના સંસ્મરણોને વાગોળતા રાજકોટના ઠાકોર સાહેબ શ્રી માંધાતાસિંહજી જાડેજાએ જણાવ્યું હતું કે જૂના રાજકોટ રાજ્યનો છેલ્લો દિવસ હતો ત્યારે મારા દાદા પ્રદ્યુમનસિંહજીનો પણ રાજવી તરીકેનો છેલ્લો દિવસ હતો, ત્યારે રાજકોટ આવેલા સરદાર વલ્લભભાઇ પટેલે તે સમયે લાખાજીરાજ બાપુનું સ્મરણ કરી તેમને રાષ્ટ્ર પ્રમુખના દાવેદાર ગણાવ્યા હતા. રાજકોટના ઔધોગિક વિકાસ માટે લાખાજીરાજ બાપુએ પરસાણા પરિવારને રાજકોટમાં સ્થાયી કર્યા હતાં. સરદાર પટેલને રાજ્ય સોંપતી વખતે રાજવીએ કહ્યું હતું કે "અમારી પ્રજાને સુખી રાખજો" તેમ કહીને દસ્તાવેજમાં સહી કરી હતી.

દરબાર શ્રી માંધાતાસિંહજી જાડેજાએ જણાવ્યું કે રાજકોટ દુનિયાનું સૌથી ઝડપથી વિકસતું શહેર છે. ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ-2024 ભારતને

આત્મનિર્ભર બનાવે છે. સ્ટાર્ટ અપ અભિયાનને સશક્ત બનાવે છે તથા નવા યુવાન ઉધોગ સાહસિકો તૈયાર કરે છે. સરદારધામના માધ્યમથી યુવાનોના સર્વાંગી વિકાસ માટે કાર્યશીલ ગગજીભાઇ સુતરિયાને શ્રી માંધાતાસિંહજીએ અપીલ કરી હતી કે 2026માં અમેરિકા ખાતે યોજાનાર ગ્લોબલ સમિટ બાદ રાજકોટની પવિત્ર,આધ્યાત્મિક, દેશભક્તિ અને સમર્પણના સંસ્કારોની ધરતી ઉપર સર્વસમાજ સંમેલન યોજવામાં આવે એવી અભ્યર્થના છે. તેમણે કહ્યું કે એક ભારત શ્રેષ્ઠ ભારતનો વિચાર દ્રઢ બનાવવા માટે સરદારધામ એક અદભુત વિચાર છે. સી.ઇ.ઓ. કોન્કલેવ માટે રાજકોટ રાજપરિવાર નિમિત્ત બને એ અમારું અહોભાગ્ય છે. આપ સૌનું સ્વાગત કરતા અતિ આનંદ અને ધન્યતા અનુભવુ છું. તેમણે આઝાદી વખતના સંસ્મરણો તાજા કર્યાં હતાં.

તેમણે કહ્યું કે સરદાર વલ્લભભાઇ પટેલે દેશના વિભિન્ન રાજ્યોનું એક તાંતણે બાંધવાની ખેવના કરી છે તો બીજી તરફ રાજવીઓને સદીઓથી પોતાના રકતથી સીંચેલ રાજ્યોને પોતાની વિરાસત અને રિયાસતને એક જ ક્ષણમાં લોકોની પ્રસન્નતા અને સુખાકારી માટે સમર્પિત કરી ત્યાગ અને સમર્પણની મિસાલ સર્જી છે. તેમણે કહ્યું કે રાજા એ કોઇ સમાજ કે જ્ઞાતિના નથી હોતા, એ કોમ અને જ્ઞાતિથી પર હોય છે રાજા એ કોઇ એક જ્ઞાતિમાંથી નથી હોતા, કોઇ જ્ઞાતિના ન હોઇ શકે. રાજા સર્વ સમાજનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે, રાજધર્મ નિભાવે છે. આ ગુણ અને સંસ્કારો અમારા રક્તમાં ધબકે છે. રાજકોટમાં રાજવીઓએ દેશની રક્ષા અને ગૌરક્ષા માટે બલિદાન આપ્યાં છે. મારા પૂજ્ય પિતા મનોહરસિંહજી જાડેજા બેસ્ટ પાર્લામેન્ટ્રીયન તરીકે પ્રસિધ્ધ હતા. પ્રાત: સ્મરણીય ઠાકોર સાહેબ લાખાજીરાજ બાપુએ વર્ષ 1925માં “પ્રજાપતિ નિધિસભા” નું નિર્માણ કરેલું જેમાં સર્વ જ્ઞાતિઓનું પ્રતિનિધિત્વ હતું. તે જમાનામાં સ્ત્રી અનામત બેઠક હતી. પ્રથમ વખત સૌરાષ્ટ્રની ધરા પર રાજાશાહીના યુગમાં લોકશાહીના બીજનું રોપણ કરવામાં આવ્યું હતું. લાખાજીરાજ બાપુએ નીડરતાપૂર્વક તેને મંજૂરી આપી હતી. વિલીનીકરણ માટે સરદાર સાહેબ જ્યારે પેલેસ આવ્યા ત્યારે લાખાજીરાજ બાપુની તસ્વીર તરફ તેમનું ધ્યાન ગયું અને એ વિશે વિભૂતિને યાદ કરતા થંભી ગયા, કૃતજ્ઞતાના ભાવ તરવરી ઊઠ્યા. મુખમુદ્રા ગંભીર બની ગઇ. રાજકોટ રાજ્યના સર

લાખાજીરાજને મહાત્મા ગાંધીજી રાજ્યની તિજોરીની ચાવી સુપ્રત કરી દીધી હોય એ રાજવીને ત્યાં આંખે અંજલિ આપતા સરદાર સાહેબને જોવા એ જેવી તેવી વાત ન હોતી. આ દૃશ્ય જોઇને જામસાહેબ બાપુ બોલી ઊઠ્યા,-"સરદાર સાહેબ આજે મારા લાખાજીરાજ હયાત હોત તો એ જ રાજ્યપ્રમુખ હોત" અને સરદાર સાહેબે જવાબ દીધો કે "ના આપની ભૂલ થાય છે, રાજ્ય પ્રમુખ તો આપ જ હોત, લાખાજીરાજ બાપુ રાષ્ટ્રપ્રમુખના દાવેદાર હોત અને વાતાવરણમાં સ્તબ્ધતા છવાઇ ગઇ. તેમણે કહ્યું કે જે પરિસરમાં આપણે અત્યારે એકઠાં થયાં છીએ ત્યાં એક સમયે મહાત્મા ગાંધી સરદાર પટેલ પણ પધારી ચૂક્યા છે.

રાજકોટમાં રાજવીઓનું રાજતિલક પટેલ સમાજના મોભી કરતા અને તે પ્રણાલી મારા રાજતિલક પ્રસંગે નરેશભાઇ પટેલ અને મૌલેશભાઇ ઉકાણીએ નિભાવી હતી. રાજકોટ રાજપરિવાર અને પાટીદાર સમાજનો સદીઓ જૂનો, પેઢીઓથી ચાલતો આવતો અનન્ય સ્નેહભર્યો ગાઢ સંબંધ છે. અંતમાં તેમણે કહ્યું કે રાજપરિવારને યજમાન બનવાની તક આપવા બદલ સૌનો આભાર માનું છું,વંદન કરું છું. રાષ્ટ્રના સર્વાંગી

વિકાસ માટે અને "વસુધૈવ કુટુંબકમ્" ના મંત્રને ચરિતાર્થ કરવાની દિશામાં સફળતા પ્રાપ્ત થાય તેવી પ્રભુના ચરણમાં પ્રાર્થના કરું છું. રાજકોટમાં યોજાયેલ દેશ કા એક્સ્પોને તેમણે વેપાર-ઉધોગક્ષેત્રની અગત્યની ઘટના ગણાવી હતી.

આ પ્રસંગે સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ પોતાના પ્રાસંગિક ઉદ્દબોધનમાં કહ્યું કે, લાખાજીરાજ બાપુએ રાજકોટમાં 23 વર્ષ રાજ્યધુરા સંભાળી હતી, મહાત્મા ગાંધીજીએ દેશને આઝાદ કરવા કાઠિયાવાડ પરિષદ બોલાવી હતી, ત્યારે તેમણે રાજકોટ રાજ્યમાં તે માટે મંજૂરી આપી હતી. રાજવી પરિવારે આ આજે સમિટના અગ્રણીઓ અને ઉધોગ સાહસિકોને રાજપરિવારના આંગણે બોલાવી ઉમળકાભેર સ્વાગત કરી પોતાના ઉત્તમ વારસાના દર્શન કરાવ્યા છે. આ કોન્કલેવની સુવાસ સમગ્ર રાજ્યમાં પ્રસરશે અને એક નવા અનુકરણીય યુગની શરૂઆત થશે. દર ત્રણ મહિને સરદારધામમાં સર્વ સમાજ સમરસ સમિતિની મિટિંગ યોજવામાં આવે છે, તેમાં વિચાર-વિમર્શ કરી પરસ્પર ઉપયોગી પણ થાય છે.

તાજેતરમાં જ પૂર્વ શિક્ષણમંત્રી ભૂપેન્દ્રસિંહ ચુડસમાની આગેવાનીમાં ક્ષત્રિય સમાજના આગેવાનો આવ્યા હતા. તેઓએ સંસ્થાની વિઝિટ કરી માહિતીનું આદાન-પ્રદાન કર્યું હતું. સરદારધામ સમાજ નિર્માણથી રાષ્ટ્ર નિર્માણના ભાવ સાથે કામ કરી રહેલ છે. તે આજનો પ્રસંગ જોતા સાર્થક થયેલ જોવા મળે છે. સરદારધામની વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ વિશે તેઓએ માહિતી આપી હતી. તેમજ આ પ્રસંગે સરદારધામના પ્રમુખ સેવક ગગજીભાઇ સુતરિયા દ્વારા રાજકોટના રાજવી પરિવારના દરબારમાં માંધાતાસિંહજી જાડેજાનું મોમેન્ટો, સ્ટેચ્યુ અને ખેસ દ્વારા સન્માન કરવામાં આવ્યું હતું. માંધાતાસિંહજીએ પણ રાજવી પરિવારની છબી અને શાલ દ્વારા સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાનું સ્વાગત-સન્માન કર્યું હતું.

આ પ્રસંગે અગ્રણી ઉધોગપતિઓ, સરદારધામના દાતાશ્રીઓ, સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ, ટ્રસ્ટીશ્રીઓ તેમજ અન્ય આમંત્રિતો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. સમગ્ર કાર્યક્રમનું સ્ટેજ સંચાલન પ્રૉ. ડૉ. જાગૃતિબેન પટેલે કર્યું હતું.

પાટીદાર સમાજ હવે મહાજનની સ્થિતિમાં છે...

--પ્રમુખ સેવક ગગજીભાઈ સુતરિયા

મિશન-2026 અંતર્ગત GPBS-2024 દેશ કા એક્સ્પો કાર્યક્રમમાં વર્ચ્યુઅલી ઉપસ્થિત ગુજરાત રાજ્યના સરળ અને સાલસ મુખ્યમંત્રી માનનીય શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલનું હું હૃદયપૂર્વક સ્વાગત કરું છું. મુખ્યમંત્રીશ્રી આપણા સરદારધામના સ્થાપક ટ્રસ્ટી પણ છે. તેમનું માર્ગદર્શન આપણને ખૂબ જ ઉપયોગી બને છે. સરળ સ્વભાવના આપણા મુખ્યમંત્રી માટે રામચરિત માનસની એક પંક્તિ કહેવાનું મને મન થાય છે :-

"સરલ સ્વભાવ ન મન કુટીલાઈ
યથા લાભ સંતોષ સદાઈ"

શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ ગુજરાતના લોકલાડીલા મુખ્યમંત્રીશ્રી છે. તેઓ પોતાના પવિત્ર અને નિષ્કલંક જીવન દ્વારા અનેકને પ્રેરણા આપી રહ્યા છે. આપણા વડપ્રધાન મોદી સાહેબ તેમને 'મૃદુ અને મક્કમ' મુખ્યમંત્રી કહીને સંબોધે છે. ખૂબ હસતો ચહેરો અને સતત માર્ગદર્શન આપતા રહે છે. ગુજરાત સરકારની વાઇબ્રન્ટ સમિટની તૈયારીઓના કારણે રૂબરૂ આવી શક્યા નથી. અમદાવાદ, સુરત, વડોદરા તથા અન્ય જગ્યાએ સરદારધામને શૈક્ષણિક હેતુ માટેની જમીનમાં ઔડાની 40% કપાતને બદલે 10% જમીન કપાતની મંજૂરી આપીને સરકારવતી આપણને ખૂબ જ મદદરૂપ બન્યા છે તે માટે સરદારધામના તમામ ટ્રસ્ટીઓ વતી, રાજકોટ વતી તથા સમગ્ર ઑડિયન્સ વતી હું તેમનો ખૂબ-ખૂબ આભાર માનુ છું. કુલ ₹ 110 કરોડની જમીન માટે આપણને ઉપયોગી બન્યા છે.

તેઓ MSMEના માધ્યમથી યુવા ઉધોગ સાહસિકોને સબસીડી આપીને પણ મદદરૂપ બન્યા છે. એક ભારત શ્રેષ્ઠ ભારતના પ્રણેતા માનનીય વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઇ મોદી સાહેબના માર્ગદર્શનમાં આપણા મુખ્યમંત્રીશ્રી ખૂબ સરસ કામ કરી રહ્યા છે તે માટે હું મારો રાજીપો વ્યક્ત કરું છું. મુખ્યમંત્રીશ્રીના માર્ગદર્શનમાં અને મોદી સાહેબના આશીર્વાદથી વર્ષ 2026માં આપણે અમેરિકામાં GPBS-2026 કરવા જઈ રહ્યા છીએ.

'સૌનો સાથ સૌનો વિકાસ' અને વિકસિત ભારતના મંત્ર

સાથે જ્યારે આપ કામ કરી રહ્યા છો ત્યારે અમારો પણ તેમાં પૂર્ણ સહયોગ છે અને અમેરિકાની 2026ની સમિટમાં પધારવા માટે હું આપને આગોતરું આમંત્રણ પાઠવું છું. અત્યારે આપની સરકારના કેબીનેટ મંત્રીશ્રીઓ રાઘવજીભાઇ પટેલ, કુંવરજીભાઇ બવાળિયા, સાંસદ શ્રી મોહનભાઇ કુંડારિયા, શ્રી રામભાઇ મોકરિયા, ધારાસભ્યશ્રીઓ વગેરે ઉપસ્થિત છે. આપના સહયોગથી સરકારી વિભાગ અમને ઉપયોગી થાય અને તમારા ભાગે જે કરવાનું થતું હોય તે કરવા માટે લાગણી અને માગણી વ્યક્ત કરું છું. જેથી અમે પણ ઝડપથી, ગતિથી કામ કરી શકીએ. અમે સ્પીકર્સ, સ્પોન્સર્સ, એક્ઝિબિટર્સ તથા સર્વ સમાજના લોકોને જોડીને ચાલી રહ્યા છીએ.

“સૌનો સાથ સૌનો વિકાસ અને વિકસિત ભારતના મંત્ર સાથે જ્યારે આપ કામ કરી રહ્યા છો ત્યારે અમારો પણ તેમાં પૂર્ણ સહયોગ છે”

મિત્રો, મુખ્યમંત્રીશ્રીએ મને એક કામ સોંપ્યુ હતું કે પાટીદાર સમાજ હવે મહાજનની સ્થિતિમાં છે, તો સૌને સાથે રાખીને ચાલજો. તો આ સંદર્ભમાં મારે એટલું કહેવાનું છે કે સાહેબ તમારા માર્ગદર્શનમાં અમે ચાલી રહ્યા છીએ. તમારું માર્ગદર્શન અમને ઉપયોગી ખૂબ ઉપયોગી થઈ રહ્યું છે. સારા કામ માટે તમે જે આદેશ કરશો તે માટે અમે તૈયાર છીએ. અમે પણ ગુજરાતની પ્રગતિના સહયાત્રી છીએ. સમાજ નિર્માણથી રાષ્ટ્ર નિર્માણના ભાવ સાથે કામ કરીએ છીએ.આપ આપના મંત્રીમંડળને સામાજિક સંસ્થાઓને અને લોકોને સાથે રાખીને ખૂબ જ સારું કામ કરો છો તેનું અમને ગૌરવ છે. એક સેવકનો સેવક બનીને વિભાવના વ્યક્ત કરું છું કે સરકાર અને સરદારધામ એક સિક્કાની બે બાજુ છે. MSME અંતર્ગત સ્ટોલ્સને 50% ડિસ્કાઉન્ટ આપીને ઉપયોગી થયા છો. આપ ખૂબ જ વ્યસ્ત હોવા છતાં સમય ફાળવીને આપ ઉપસ્થિત રહ્યા તે માટે આપનો આભાર વ્યક્ત કરું છું.

GPBS-2024

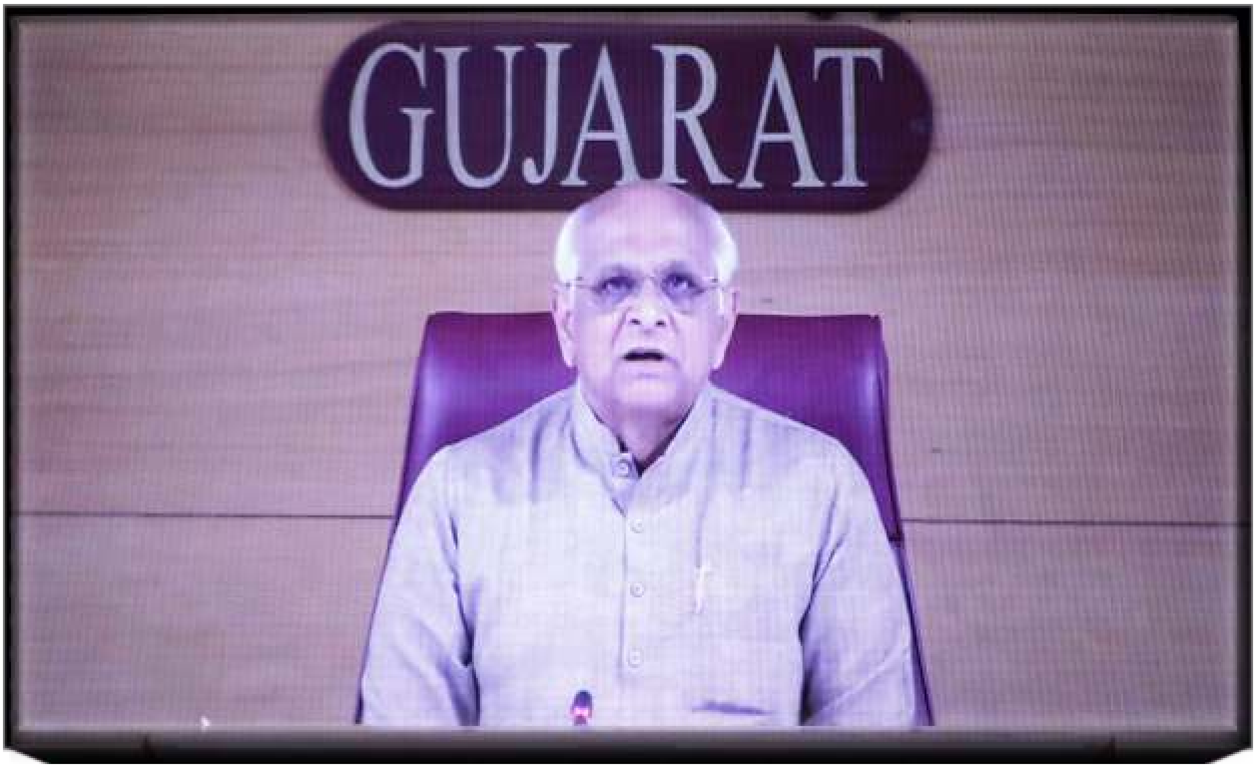
ગુજરાતના વિકાસમાં પાટીદાર સમાજનો સિંહ ફાળો

--માનનીય મુખ્યમંત્રી શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલ

માનનીય મુખ્યમંત્રી શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલે સમારંભના અધ્યક્ષ તરીકે ગાંધીનગરથી વર્ચ્યુઅલ ઉપસ્થિત રહીને GPBS -2024ના એક્સ્પોનું ઉદ્ઘાટન કરતા જણાવ્યું હતું કે વડાપ્રધાન શ્રી મોદી સાહેબના માર્ગદર્શનમાં બે દાયકા પહેલાં "વાઇબ્રન્ટ સમિટ"શરૂ થઇ હતી. આ સમિટની પેટર્ન પર સરદારધામ દ્વારા યોજાતી GPBS સમિટ સમગ્ર સમાજના ઉધોગોને વિકસાવવાની એક મોટી તક પૂરી પાડે છે. જ્યારે સરકારના પ્રયાસમાં સમાજનો પ્રયાસ મળે ત્યારે વિકાસની ગતિ બમણી થઇ જતી હોય છે. છેલ્લા થોડા વર્ષોમાં પાટીદાર સમાજ ગુજરાતની અગ્રણી બિઝનેસ કોમ્યુનિટી તરીકે ઊભરી આવી છે. ગુજરાતના વિકાસમાં પાટીદાર સમાજનો સિંહ ફાળો રહ્યો છે.

સરદારધામે લોકલથી ગ્લોબલની વિભાવના સાથે આ આયોજન કર્યું છે તે માટે હું અભિનંદન આપું છું. આ સમિટની વિશેષતા એ છે કે તેમાં તમામ સમાજના ઉધોગપતિઓની સહભાગિતા છે. વળી મહિલા સશક્તીકરણને વેગ આપવા માટે સ્ટોલ બુકિંગમાં મહિલાઓને 50% ડિસ્કાઉન્ટ આપવામાં આવ્યું છે તેને હું બિરદાવું છું. સરદારધામ સામાજિક એકતા, યુવાનોને તાલીમ આપવી, નવા ઉધોગ સાહસિકો તૈયાર કરવા તથા સમાજના સર્વાંગી વિકાસ માટે જે કામ કરે છે તે અભિનંદનને પાત્ર છે. આ એક્સ્પોનું આયોજન ગુજરાતની ખ્યાતિને વધારનારું છે. ગુજરાતે વિકાસની નવી ઊંચાઇઓ સર કરી છે. વડાપ્રધાન મોદી સાહેબની વિઝનરી લીડરશીપને કારણે ભારત વિશ્વની પાંચમી સૌથી મોટી ઇકોનોમી બનવા જઈ રહ્યું છે. અત્યારે આઝાદીના અમૃતકાળમાં અનેક સંકલ્પો લઈ વર્ષ 2047 સુધીમાં ભારત એક વિકસિત રાષ્ટ્ર બને તે માટે મિશન મોડમાં કામ કરી રહ્યા છીએ, ત્યારે ગુજરાત પણ GPBS જેવા કાર્યક્રમો થકી તેમાં સંપૂર્ણ સહભાગી બનશે. સરદારધામ દ્વારા આયોજિત આ એક્સ્પોમાં અનેક યુવાનોને નવું પ્લેટફોર્મ અને રોજગારી પૂરી પાડશે તેવો મને વિશ્વાસ છે.

આ અક્સ્પોમાં અનેક દેશના મંત્રીઓ, રાજદૂતો ડેલિગેશન સાથે આવ્યા છે. તેમજ દેશભરમાંથી અનેક ઉધોગપતિઓ જોડાયા છે ત્યારે "સૌનો સાથ સૌનો વિકાસ" ના મંત્ર સાથે આ સમિટ ભવ્ય સફળતા પ્રાપ્ત કરે અને ગુજરાતના વિકાસમાં મહાત્ત્વનું યોગદાન પૂરું પાડી વૈશ્વિક પ્લેટફોર્મ પર ગુજરાત અગ્રીમ હરોળમાં ઊભરી



આવે તેવી શુભકામના પાઠવું છું. આદરણીય વડાપ્રધાનશ્રીના વિકસિત ભારતના સ્વપ્નને મૂર્તિમંત કરવા માટે સરકાર અને સમાજ સાથે મળીને કામ કરે તે જરૂરી છે અને આ સમિટ તેનું જીવંત ઉદાહરણ છે. ગુજરાત આજે વિકાસના તમામ પેરામીટર્સમાં અગ્રેસર છે. વિકસિત ભારત બનાવવાના વડાપ્રધાનના સ્વપ્ન માટે ગુજરાત સરકાર પ્રતિબધ્ધ છે અને આ પ્રતિબધ્ધતામાં આપનો સહકાર ખૂબ જ મહત્ત્વનો છે. આપ સૌનો આભાર માની વિરમું છું.

પ્રવચનના અંતે મુખ્યમંત્રીશ્રીના વરદહસ્તે GPBS-2024નું ઉદ્ઘાટન કરવામાં આવ્યું હતું. ત્યારબાદ 2026માં અમેરિકા ખાતે યોજાનાર સરદારધામની પાંચમી સમિટ GPBS-2026નું પ્રિ-લોન્ચિંગ પણ મુખ્યમંત્રીશ્રીના વરદહસ્તે કરવામાં આવ્યું હતું.

રાજકોટ ખાતે આંતરાષ્ટ્રીય કક્ષાના ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટનું ભવ્ય અને દિવ્ય આયોજન

સરદારધામ દ્વારા ગુજરાતના સાહસિક નગર તરીકે જેની ગણના થાય છે તેવા રાજકોટ ખાતે તારીખ 7 જાન્યુઆરીથી 10 જાન્યુઆરી દરમ્યાન સૌરાષ્ટ્ર-ગુજરાતના સૌથી મોટા આંતરાષ્ટ્રીય કક્ષાના ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટનું ભવ્ય અને દિવ્ય આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. માનનીય મુખ્યમંત્રીશ્રીએ જણાવ્યું કે 'વાઇબ્રન્ટ ગુજરાત' ની પેટર્ન પર દર બે વર્ષે સરદારધામ દ્વારા યોજાતા GPBS-એક્સ્પો ગુજરાતના વિકાસમાં અગ્રીમ યોગદાન પૂરું પાડી રહ્યું છે. "સૌનો સાથ અને સૌનો વિકાસ" ના મંત્ર સાથે આ સમિટ ભવ્ય સફળતા પ્રાપ્ત કરે છે અને ગુજરાતના વિકાસમાં મહત્ત્વનું યોગદાન પૂરું પાડી વૈશ્વિક પ્લેટફોર્મ પર ગુજરાત અગ્રીમ હરોળમાં ઊભરી આવે તેવી શુભકામનાઓ પાઠવું છું.

ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલે જણાવ્યું કે પ્રધાનમંત્રી નરેન્દ્રભાઇ મોદીના વિઝનથી આઝાદીના અમૃતકાળમાં અનેક સંકલ્પો લઇ વર્ષ 2047 સુધીમાં ભારત વિકસિત બને તે માટે મિશન મોડમાં કામ ચાલી રહ્યું છે, ત્યારે ગુજરાત પણ આ પ્રકારના કાર્યક્રમો થકી તેમાં સહભાગી બનશે. સર્વ સમાજના ઉત્કર્ષ માટે કાર્યરત પાટીદાર સમાજ દ્વારા આયોજિત આ અક્સ્પો અનેક યુવાનોને નવું પ્લેટફોર્મ અને રોજગારી પૂરી પાડશે તેવો વિશ્વાસ તેમણે વ્યક્ત કર્યો હતો.

આ પ્રસંગે કૃષિ મંત્રી શ્રી રાઘવજીભાઇ પટેલે તેમના પ્રાસંગિક ઉદ્‌બોધનમાં આ ભવ્ય એક્સ્પોના આયોજન માટે સરદારધામ ટીમને અભિનંદન પાઠવી જણાવ્યું હતું કે સરદારધામ સંસ્થા સમાજના સર્વાંગી વિકાસ માટે અનેકવિધ સેવાકીય પ્રવૃત્તિઓ કરે છે. યુવાનો બિઝનેસ ક્ષેત્રે આગળ આવે તે માટે આ પ્રકારની સમિટ યોજી પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે. 'વાઇબ્રન્ટ ગુજરાત'ની રેપ્લિકા આ એક્સ્પો સૌરાષ્ટ્રને અગ્ર હરોળમાં મૂકશે.

આ પ્રસંગે ઉપસ્થિત કર્ણાટકના પૂર્વ રાજયપાલ શ્રી વજુભાઇ વાળાએ એક્સ્પોના સુંદર આયોજન બદલ ખુશી વ્યક્ત કરી હતી. સરદાર પટેલના ગુણ પાટીદાર સમાજમાં છે. આઝાદી બાદ સરદાર પટેલે દેશને એકત્રિત કર્યો તેમ અત્યારે પાટીદાર સમાજ સર્વ સમાજને એકત્રિત કરવાનું કાર્ય કરી રહેલ છે. પ્રામાણિકતા અને પુરુષાર્થ થકી પાટીદાર સમાજ વિશ્વમાં ફેલાયેલો છે. સારા કામ માટે ડોનેશન આપવા તેઓ હંમેશાં તત્પર હોય છે. પાટીદાર સમાજની પ્રગતિનું શ્રેય શિક્ષણ અને કન્યા કેળવણીને ખૂબ મહત્ત્વ આપ્યું તે છે, જેના કારણે સમાજ આજે આટલી ઊંચાઇએ પહોંચ્યો છે.

એક્સ્પોના પ્રમુખ શ્રી હંસરાજભાઇ ગજેરાએ સૌનું સ્વાગત કરી સૌરાષ્ટ્રના ઔદ્યોગિક એકમોની વિસ્તૃત માહિતી પૂરી પાડી. ઉધોગ સાહસિકોને બિરદાવ્યા હતાં.

ઉદ્ઘાટન પ્રસંગે ઉપસ્થિત મહાનુભાવો

GPBS-2024ના ઉદ્ઘાટન પ્રસંગે કેબિનેટ મંત્રી શ્રી રાઘવજીભાઇ પટેલ, શ્રી કુંવરજીભાઇ બવાળીયા, શ્રીમતી ભાનુબેન બાબરીયા, મેયર શ્રીમતી નયનાબેન પેઢડિયા, સાંસદ શ્રી મોહનભાઇ કુંડારિયા, શ્રી રામભાઇ મોકરિયા, ધારાસભ્યો શ્રી ડૉ. દર્શિતાબેન શાહ, શ્રી જયેશભાઇ રાદડિયા, ડૉ.મહેન્દ્રભાઇ પાડલિયા, શ્રી કાંતિભાઇ અમૃતિયા, શ્રી સંજયભાઇ કોરડિયા, પ્રકાશભાઇ વરમોરા, પ્રદેશ ભાજપ ઉપાધ્યક્ષ ડૉ. ભરતભાઇ બોઘરા, અગ્રણીઓ સર્વશ્રી, માંધાતાસિંહજી જાડેજા, પૂર્વ કેન્દ્રીય મંત્રી ડૉ.વલ્લભભાઇ કથીરિયા, પૂર્વ મંત્રી શ્રી ચીમનભાઇ સાપરીયા, શ્રી બ્રિજેશભાઇ મેરજા, શ્રી ગોવિંદભાઇ પટેલ, શ્રી જયંતિભાઇ કાલરિયા, પૂર્વ પ્રદેશ કોંગ્રેસ પ્રમુખ સિધ્ધાર્થ પટેલ, સામાજિક અગ્રણીઓ, શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા, શ્રી ગોવિંદભાઇ વરમોરા, શ્રી મૌલેશભાઇ ઉકાણી, શ્રી જેરામભાઇ વાંસજાળિયા, શ્રી જયેશભાઇ પટેલ, શ્રી પરસોત્તમભાઇ ફળદુ, શ્રી અબજીભાઇ ધોળુ, શ્રી રામજીભાઇ માવાણી, શ્રીમતી રમાબેન માવાણી, શ્રી ધીરુભાઇ વડાલિયા, શ્રી શિવલાલભાઇ આદ્રોજા, શ્રી નાથાભાઇ કાલરિયા, શ્રી બીપીનભાઇ હદવાણી, શ્રી જગદીશભાઇ કોટડીયા, શ્રી નટુભાઇ પટેલ, શ્રી

વિનેશભાઇ ટીલવા, શ્રી પુનિતભાઇ ચોવટિયા, શ્રી મગનભાઇ ચોવટિયા, શ્રી જયંતિભાઇ સરધારા, શ્રી પરસોત્તમભાઇ કમાણી, શ્રી કરશનભાઇ પટેલ, શ્રી રીકેશભાઇ પટેલ, માનદમંત્રી શ્રી બી.કે.પટેલ, CEO શ્રી સી. એલ. મીના, શ્રી ટી. જી. ઝાલાવાડીયા, શ્રી કાંતિભાઇ એમ. પટેલ, શ્રી કાંતિભાઇ ગઢિયા, શ્રી વસંતભાઇ પટેલ, શ્રી બાબુભાઇ વસાણી, શ્રી ભૂપેશભાઇ પટેલ, શ્રી પ્રવિણભાઇ માકડિયા, શ્રી દીલીપભાઇ માકડિયા, શ્રીમતી વસંતબેન સુતરિયા, શ્રી પારુલભાઇ કાકડિયા, શ્રી દુષ્યંતભાઇ પટેલ, શ્રી દિયાળભાઇ વાઘાણી, શ્રી કિરણભાઇ પટેલ, શ્રી લલિતભાઇ કે. પટેલ, શ્રી છગનભાઇ ધોળુ, શ્રી પ્રભુભાઇ ધોળુ, શ્રી અબજીભાઇ ધોળુ, શ્રી શિવજીભાઇ ધોળુ, શ્રી મોહનભાઇ ધોળુ, શ્રી હીરાભાઇ ધોળુ, શ્રી નવીનભાઇ ધોળુ, શ્રી ઘનશ્યામભાઇ બોરડ, શ્રી ગૌતમભાઇ ધમસાણિયા, શ્રી પ્રવિણભાઇ માકડિયા વગેરે મહાનુભાવો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

2026માં અમેરિકા ખાતે ગ્લોબલ સમિટ

– પ્રમુખ સેવક ગગજીભાઇ સુતરિયા

GPBS-2024ના ઉદ્ઘાટન સમારોહમાં પ્રાંસગિક ઉદ્બોધન કરતા પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ સૌ મહાનુભાવોનું સ્વાગત કરતા આજના એક્સ્પો અંગે વિગતે પોતાનો પ્રતિભાવ આપતા જણાવ્યું હતું કે, આ એક્સ્પોને સફળ બનાવવા માટે છેલ્લા 45 દિવસથી અનેક લોકોએ તેમનું યોગદાન આપ્યું છે.

સમાજના વિઝનરી આગેવાનો, સ્પોન્સર્સ, એક્ઝિબ્યુટર્સ, દેશ-વિદેશના વ્યાપારીઓના સહયોગથી આ એક્સ્પો આજે આ ઊંચાઇએ પહોંચ્યો છે. આજનો આ દિવસ આપણા સૌ માટે ઐતિહાસિક દિવસ છે. ખાસ કરીને યુવાનોએ-યુવતીઓએ રાત-દિવસ જે મહેનત કરી છે તેને હું અભિનંદન આપું છું.

> "મિશન-2026: સરદારધામ પાંચ લક્ષ્યબિંદુ નિર્ધારિત કરી ચોક્કસ રોડમેપ સાથે આગળ વધી રહ્યું છે."

આપણા વિઝનરી વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઇ મોદી હંમેશાં મોટું વિચારવામાં અને વિશાળ કરવામાં માને છે. જેમાંથી પ્રેરણા લઇ અમે 2026માં અમેરિકામાં સર્વ સમાજના 10 હજારથી વધુ વ્યવસાયકારો એક પ્લેટફોર્મ પર ભેગા થાય તેવા ઉદ્દેશથી અમે ગ્લોબલ સમિટ કરવા જઇ રહ્યા છીએ.

સરદારધામના વિઝન અને મિશન અંગે તેમણે જણાવ્યું હતું કે સમાજમાં ક્રાંતિ આવે, સામાજિક-આર્થિક વેપાર-ઉદ્યોગ, રોજગાર ફૂલેફાલે તે હેતુથી દાતઓ, ટ્રસ્ટીઓ, વિઝનરી આગેવાનો કામ કરી રહ્યા છે. સરદારધામના મુખ્ય પાંચ લક્ષ્યબિંદુઓ છે, જેમાં છાત્રાલયો, સરકારી સેવાઓમાં પાટીદાર સમાજના દીકરા-દીકરીઓને મોકલવા ટ્રેનિંગ આપવી, નવા ઉદ્યોગ સાહસિકો તૈયાર કરવા તથા સશક્ત ભારતના નિર્માણના લક્ષ્ય પર વર્ષ 2016થી સરદારધામ આ કામગીરી કરી રહ્યું છે.

UPCOMING SUMMIT in USA

મિશન ૨૦૨૬ અંતર્ગત
સરદારધામ
આયોજીત

એકતા સે સમૃદ્ધિ કી ઓર...
ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ
GPBS 2026

GPBS-2024માં કેપેક્સીલ દ્વારા આંતરરાષ્ટ્રીય ખરીદદારો અને નિકાસકારો માટેનું સુંદર આયોજન

B 2 B સમીટ એક્સ્પોર્ટ ઉધોગને ગતિશિલ બનાવશે.

ભારતના નિકાસકારો માટે અગત્યનું કામ કરતી સંસ્થા કેપેક્સીલ દ્વારા GPBS-24 અંતર્ગત તા. 7 થી 10 જાન્યુઆરી દરમિયાન B2B મિટિંગનું સુંદર અને સફળ આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ આયોજનને સફળ બનાવવા માટે GPBS-24ના કન્વીનર નિલેશભાઇ જેતપરિયા, ઇવેન્ટ પાર્ટનર જીતેન્દ્રભાઇ કથીરિયા, કૉ-ઑર્ડીનેટર વિશાલભાઇ આચાર્ય, સહકન્વીનર નરેન્દ્રભાઇ સંઘાત તથા તેમની ટીમે અથાગ મહેનત કરી હતી. તેમની દૂરંદેશી અને અનુભવના કારણે જ વિશ્વના 41 દેશના પ્રતિનિધિઓની હાજરી શક્ય બની હતી. નિલેશભાઇ જેતપરિયા કેપેક્સીલના હોદ્દેદાર પણ છે.

કેપેક્સીલ દ્વારા સૌથી વધુ આંતરરાષ્ટ્રીય ખરીદનારાઓને GPBS દેશ કા એક્સ્પો-2024માં એક છત હેઠળ એકઠા કરવામાં આવ્યા હતા. સૌરાષ્ટ્રના ઉધોગો દ્વારા બનતી એક-એકથી ચડિયાતી પ્રોડ્ક્ટસ જે તે દેશ માટે કેટલી ઉપયોગી છે તેનાથી માહિતગાર કરી સામ-સામા બેસાડી ખરીદ-વેચાણના કોન્ટ્રાક્ટ કરવામાં આવ્યા હતા. આ મિટિંગ્સમાં 41 દેશોના 900 ડેલિગેટસની ઉપસ્થિતિ હતી. B2B ની આ મિટિંગ્સમાં કુલ 700 કરોડના ઇન્ટરનેશનલ લેવલના એક્સ્પોર્ટ અંગેના સોદાઓ થયા હતા. 200

કરોડના MOU તો U.K.ની એક જ કંપનીએ કર્યા છે. 200થી વધુ વિદેશી પ્રતિનિધિ મંડળે 360 કરોડથી વધુના MOU કર્યા છે.

ભારત સરકારની એક્ષ્પોર્ટ કાઉન્સિલ નામની સંસ્થા અને દેશના ઉચ્ચસ્તરીય ઉધોગકારોના હિત માટે કામ કરતી કેપેક્સીલ સંસ્થા ભારતની આયાત-નિકાસમાં ઉત્તરોઉત્તર પ્રગતિ કરી તેના માટે પ્રયત્નશીલ છે. કેપેક્સીલ માર્બલ, કેમિકલ,સિરામિક અને રબ્બર સહિતના ઉધોગોની પ્રોડક્ટ્સ માટે કાર્યરત છે. આ તમામ પ્રકારના ઉધોગોની પ્રોડક્ટ્સ ભારતની બહાર વિદેશમાં વેચાણ થાય અને તેના જે કોઇ ખરીદનાર હોય તેને પૂરતી જાણકારી મળે તેમજ ભારતમાં આ પ્રોડક્ટ્સ જ્યાં બનતી હોય તે શહેરની કે કલેક્ટરની મુલાકાત કરાવી B2Bનો કાર્યક્રમ ગોઠવવામાં આવ્યો હતો. તા.8 જાન્યુઆરીએ B 2 B અંતર્ગત આંતરરાષ્ટ્રીય ખરીદનારાઓ સાથે સ્થાનિક વેચાણકર્તા ઉત્પાદકોની એક બેઠક યોજવામાં આવી હતી.

દેશના સ્વપ્નશીલ અને મજબૂત નેતૃત્વ પુરું પાડનાર વડાપ્રધાન નરેન્દ્રભાઇ મોદી ભારતને દુનિયાના વિશાળ ફલક પર અગ્રેસર બનાવવા જઇ રહ્યા છે ત્યારે તેમાં કેપેક્સીલ નામની સંસ્થા પણ B2B દ્વારા સહયોગ આપી રહી છે અને આયાત-નિકાસ અને તેમાંય દેશના ઉધોગકારો નિકાસ બાબતે વધુ સક્રિય થાય તે માટે કાર્યક્રમો કરી રહી છે. આ સંસ્થા ઉધોગકારોને પૂરતું માર્ગદર્શન પણ આપી રહી છે.

સમગ્ર ભારત અને ગુજરાતની શાન એવો મોરબી જિલ્લો ભારતનું સિરામિક હબ છે. સિરામિક ટાઇલ્સ, સેનેટરી વેર, ઔધોગિક અને તકનિકી સિરામિકના 1000થી વધુ ઉત્પાદન એકમો સાથે વિશ્વનું બીજા નંબરનું સૌથી મોટું સિરામિક પ્રોડક્ટ્સનું ઉત્પાદન કરતું કલસ્ટર છે. મોરબી એકલું જ ભારતમાં સિરામિક ઉત્પાદનોના બજાર હિસ્સામાં લગભગ 90% હિસ્સો ધરાવે છે. જેનું કુલ વાર્ષિક ટર્ન ઓવર અંદાજિત 60,000 કરોડનું છે. વિશ્વના અનેક દેશોમાં મોરબીની સિરામિક પ્રોડક્ટ્સની એક્સ્પોર્ટની અનેક સંભાવનાઓ છે. GPBS-24 મોરબીને નંબર-1 બનાવવા ઉમદા તક લાવ્યું છે. એક્સ્પોમાં ચાર દિવસ દરમ્યાન બિઝનેસ ટુ બિઝનેસ મીટનું મોટા પાયે આયોજન કરવામાં આવ્યું છે. મોરબીની સિરામિક પ્રોડક્ટ્સને વૈશ્વિક માર્કેટમાં પહોંચાડવા ભારત સરકારની કોમર્સ-મિનિસ્ટ્રીની પ્રમોશન કાઉન્સિલ કેપેક્સીલ દ્વારા 200 બાયર્સ સાથે B2B મીટ કરવામાં આવી હતી. જેમાં અમેરિકા, યુરોપ, લેટીન અમેરિકા, તુર્કી, બાંગલાદેશ, ગલ્ફ દેશો, રશિયા અને એશિયન દેશોમાંથી આવેલા બાયરો સાથે B2B મિટિંગ કરવામાં આવી હતી.

આ ઉપરાંત સૌરાષ્ટ્રના અન્ય ઉધોગો જેવા કે એગ્રીકલ્ચર, સોલાર પ્લાન્ટ, એન્જિનિયરિંગ પ્રોડક્ટ્સ અને અન્ય પ્રોડક્ટ્સ માટે પણ B2B મિટિંગ કરવામાં આવી હતી. જેનો ફાયદો એક્ઝિબિટર વ્યાપારીઓને થયો હતો. બધા મળીને આશરે 300 બાયર્સ સાથે B2B કરવામાં આવી હતી.

આ મિટિંગમાં ભારત સરકારના મિનિસ્ટ્રરી ઑફ કોમર્સના અધિકારીઓ સંજીતકુમાર અને પ્રવિણ ચિલ્લર પણ હાજર રહ્યા હતા. આ બેઠકોને સફળ બનાવવામાં વિશાલભાઇ આચાર્ય, નિલેશભાઇ જેતપરિયા, નરેન્દ્રભાઇ સંઘાત અને રોનકભાઇ રૈયાણીએ ભારે જહેમત ઉઠાવી હતી. B2B મિટીંગના બે દિવસના અંતે જ સિરામિક સેક્ટરમાં 500 કરોડથી વધુના સોદાઓ થયા હતા.

મિશન ૨૦૨૬ અંતર્ગત સરદારધામ સંચાલિત

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ ઓર્ગેનાઈઝેશન GPBO

સરદારધામ

GPBO વિશે

સરદારધામ દ્વારા પ્રસ્થાપિત મિશન 2026 અંતર્ગત પ્રથમ હરોળના 10,000 થી વધુ ઉધોગપતિઓને સંગઠિત કરવા માટે ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ ઓર્ગેનાઈઝેશનની (GPBO) રચના કરવામાં આવી છે.

GPBO નેટવર્કને જિલ્લા, રાજ્ય અને વિવિધ દેશોમાં વિસ્તારવાનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે.

GPBO પાટીદાર વ્યવસાયીઓને વ્યાપારિક અને સામાજિક સંજોગથી મહત્વપૂર્ણ માહિતી અને સમૃદ્ધિ આપતું એક ઉત્તમ પ્લેટફોર્મ છે.

GPBO દ્વારા ઉધોગ જગત માટે ઉપયોગી એવા મોટીવેશનલ પ્રોગ્રામ, ટ્રેઈનિંગ પ્રોગ્રામ, સેકટર આધારિત B2B મીટિંગ્સ, નવીન ટેકનોલોજી અને આધુનિક ધંધાકીય અભિગમ માટેના આયોજનો કરવામાં આવે છે.

મુખ્ય ઉદ્દેશ

- એકબીજા સાથે નેટવર્કિંગ દ્વારા વ્યાપાર ઉધોગમાં પરસ્પર ઉપયોગી થવું
- સમાજમાં નવા ઉધોગ સાહસિકો તૈયાર કરવામાં ઉપયોગી થવું
- શિક્ષિત અને સક્ષમ યુવાઓને રોજગારીની તકો પુરી પાડવામાં ઉપયોગી થવું

Download
GPBO Network Application

Android | iOS

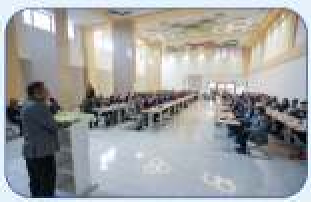
કોણ જોડાઈ શકે?

- નાના-મોટા બિઝનેસમેન
- પ્રોફેશનલ્સ
- સર્વિસ પ્રોવાઈડર્સ

GPBO કોર વેલ્યુ

- વ્યક્તિત્વ વિકાસ
- ઉમદા સહકાર
- આર્થિક સ્વાવલંબન
- વૈશ્વિક જોડાણ

GPBOની સાપ્તાહિક મિટિંગ



Available in cities

Ahmedabad | Surat | Mehsana | Mumbai | Vadodara

Upcoming in cities

Rajkot | Bhavnagar | Navsari | Patan

GPBOમાં જોડાવા માટે સંપર્ક કરો : +91 99243 55445

WWW.GPBO.ORG   GPBONETWORK

GPBS એક્સ્પોને ભવ્ય આયોજન બદલ "ગોલ્ડન બુક ઓફ વર્લ્ડ રેકોર્ડ"થી સન્માનિત કરાયું.

ગોલ્ડન બુકના પ્રતિનિધિ ડો.મનિષ બિશ્નોયએ આ પ્રસંગે ખાસ ઉપસ્થિત રહીને સરદારધામને 'ગોલ્ડન બુક ઓફ વર્લ્ડ રેકોર્ડ'' અર્પણ કરી પ્રાસંગિક પ્રવચન કર્યું હતું. આ એવોર્ડ માટે ૪૦ દેશથી આવેલા ડેલિગેશન અને ૪૦૦થી વધુ વેપારી સંગઠનો, વિદેશના મંત્રીઓ, રાજદ્વારીઓની સંખ્યા તેમજ વિઝિટર્સની સંખ્યાને ધ્યાને લઈને આ એવોર્ડ આપવામાં આવ્યો હોવાનું જણાવ્યું હતું.

ભવિષ્યના ઉધોગ સાહસિક

ભૂપેન્દ્રસિંઘ રાઠોડ

પરિચય :- મૂળ વતન અજમેર(રાજસ્થાન)ના છે અને હાલમાંપૂણે(મહારાષ્ટ્ર) તેમનું નિવાસસ્થાન છે. BSR ના નામથી પૂરા વિશ્વમાં પ્રસિધ્ધ છે. યુનોએ મુખ્ય વક્તા તરીકે વકતવ્ય આપવા નિમંત્રિત કર્યા હતાં.1200 જેટલી કંપનીમાં કન્સલ્ટન્ટ તરીકે સેવાઓ આપે છે. 1000 થી વધારે વક્તવ્યો દ્વારા 15 લાખથી વધારે લોકો સાથે સીધી વાત કરી ચૂક્યા છે. ગ્રેટેસ્ટ લીડરના અનેક એવોર્ડ પ્રાપ્ત કરેલા છે. યુટયુબ પર તેમના લાખો ફોલોઅર્સ છે. તેમની સલાહ બિઝનેસને નવી ઉંચાઇ પર લઇ જાય છે.1 કરોડથી વધારે લોકોને સંબોધન કરી ચૂક્યા છે.

હેલ્લો, ગુડમોર્નિંગ એવરીવન, રાજકોટમાં પ્રથમવાર આવવાનો મોકો મળ્યો તેનાથી ખૂબ સારું લાગે છે. મેં ઘણા એક્ઝિબિશન જોયા છે. પરંતુ આટલું મોટું એક્ઝિબિશન પહેલીવાર જોયું છે. તો સરદારધામના ઑર્ગેનાઇઝર અને સક્રિય કાર્યકર્તાઓ માટે એક વખત જોરદાર તાલીઓથી અભિનંદન આપીએ.

હું પહેલા બિઝનેસ અંગે કંઇ જાણતો ન હોતો, કોઇ બેકગ્રાઉન્ડ નહોતું. પણ સારા શિક્ષક મળતા ગયા, સારા ગુરુ મળ્યા તો થોડું શીખવા મળ્યું અને આજે લગભગ 1200થી વધારે બિઝનેસને હું વન ટુ વન કોચ કરી રહ્યો છું. જો તમારી પાસે દૂરનું વિઝન હોય તો તમને જરૂર કામયાબી અપાવશે, હવે હું થોડા ઉદાહરણ આપું છું. આર્મી કેવી રીતે બને છે, વિઝનનું ઇમ્પોર્ટન્સ શું છે? એક અબજ કે એક હજાર કરોડ કમાવા તે ? ના તે નહીં, જો તમારું વિઝન માત્ર પૈસા કમાવવાનું જ હોય તો તે પર્યાપ્ત નથી. વિઝન માત્ર પૈસામાં જ નથી હોતું. પૈસા એક ગોલ હોઇ શકે છે, એક માધ્યમ હોઇ શકે છે. પરંતુ 90% બિઝનેસમેન એમ માની લે છે કે આટલા પૈસા કમાવા એ મારું વિઝન છે. પરંતુ મિત્રો વિઝન પૈસામાં નથી.

આજે ઇન્ડિયામાં 20 લાખ લોકોની આર્મી છે અને આ આર્મી એક સાથે એક કમાંડ પર ચાલે છે, જ્યારે આપણા બિઝનેસમાં 20 લોકો હોય તો પણ તેઓ ઘણીવાર એક સાથે ચાલી શકતાં નથી. તેની પાછળ કારણ છે. જ્યારે કોઇ એક 20 વર્ષનો છોકરો આર્મીમાં જાય છે તો આર્મીને ખબર છે કે એને પહેલાં દિવસે શું શીખવવાનું છે. આર્મીને ખબર છે એને પહેલા છ મહિના કઇ ટ્રેનિંગ આપવાની છે. આર્મીમાં જતાં પહેલાં તેની ફિટનેસ, હેબીટ્સ, ડિસિપ્લિન અલગ ટાઇપની હોય છે. આર્મી જાણે છે કે દેશને માટે તેને તૈયાર કરવાનો છે. તેની અંદર એવી લોખંડી તાકાત ભરી દેવાની છે કે સામે ગોળીઓ આવે તો પણ તે ભાગે નહીં. જ્યારે આપણી સામે કોઇ તકલીફ આવે તો ટીમ નીકળી જાય છે. ટીમમાં ઘણીવાર રાજનીતિ પણ આવી જાય છે જ્યારે આર્મીમાં આવું નથી થતું. વેલ્યૂ એટલે કે પ્રિન્સિપલ આર્મીના સિપાહીને પહેલા દિવસથી જ શીખવવામાં આવે છે. આ વિઝનનું પહેલું પૈડું છે. દેશભક્તિની ભાવના તેનામાં ઠાંસી-ઠાંસીને ભરી દેવામાં આવે છે. હું મારી ટીમને પહેલા દિવસથી જ એક ચીજ વારંવાર શીખવું છું કે ગીવ યોર 100% એન્ડ મચ મોર, 100% તો આપવાના જ છે, એ તો પૂરી દુનિયા આપે છે, 100% તો રીક્વાયરમેન્ટ છે. મારી કોર વેલ્યૂ અને મારો પ્રિન્સિપલ છે કે 100% એન્ડ મચ મોર.

ગાંધીજીનો સૌથી મોટો સિધ્ધાંત હતો અહિંસા, એટલા માટે ગાંધીજી પોતાની સાથે આટલી મોટી ફોજ એકઠી કરી શક્યા. એ રીતે સરદાર વલ્લભભાઇ પટેલની કોર વેલ્યૂ હતી કે ભાઇ દેશ સૌથી પહેલાં આવવો જોઇએ, દેશ માટે જીવ આપી દઇશું. આ માટે હું સરદાર પટેલની એક ઘટના સંભળાવીશ. તેઓ કોર્ટરૂમમાં એક કેસ અંગે પોતાની દલીલો આપી રહ્યા હતા ત્યારે અચાનક એક વ્યક્તિ આવીને તેમને એક ચિઠ્ઠી આપે છે, સરદાર પટેલ તે ચિઠ્ઠી વાંચીને ખિસ્સામાં નાખી દે છે. તેમણે પોતાની બધી દલીલો પૂરી કરી ત્યારે કોઇએ પૂછ્યું કે ચિઠ્ઠીમાં શું હતું? સરદાર પટેલે કહ્યું "તેમાં લખ્યું હતું કે મારી પત્નીની તબિયત ખૂબ જ ખરાબ છે." તે વ્યક્તિએ કહ્યું અરે પત્નીની તબિયત ખરાબ છે છતાં આટલા શાંત બનીને કેસ લડી રહ્યા હતા. સરદાર સાહેબે

કહ્યું હા, કારણ કે જો હું આ કેસમાં કંઇ પણ ભૂલ કરું તો તે વ્યક્તિની જિંદગી ખરાબ થઇ શકતી હતી. આટલી સ્ટ્રોંગ વેલ્યૂ સિસ્ટમ તેમની હતી. એ જ રીતે સુભાષચંદ્ર બોઝની વેલ્યૂ સિસ્ટમ પણ સ્ટ્રોંગ હતી જેથી આઝાદ હિંદ ફોજ બની ગઇ. તેની હાકલથી લોકો જીવ આપી દેતા હતાં.

આજે ઘણા બિઝનેસમેન પાસે એ સમસ્યા આવે છે કે ટીમ નથી બનતી. ટીમ એટલે નથી બનતી કારણ કે બિઝનેસમેનને વેલ્યૂ સિસ્ટમની ખબર નથી પડતી. જે બાજુ વધારે પૈસા દેખાય તે બાજુ બિઝનેસમેન ચાલ્યો જાય છે. હું તમને જિમ કોલિન્સની એક બુક "ગુડ ટુ ગ્રેઇટ" ની ભલામણ કરું છું. દરેક બિઝનેસમેને આ બુક વાંચવી જ જોઇએ. આ પુસ્તકમાં બતાવવામાં આવ્યું છે કે શું તફાવત છે મોટી કંપનીઓમાં અને જે કંપનીઓ જલ્દી ખતમ થઇ ગઇ છે તેમાં. ઘણી કંપનીઓ 300 સાલ, 500 સાલથી ટકી રહી છે અને સતત ગ્રોથ કરી રહી છે. એવી લગભગ 100 વિઝનરી કંપનીઓ છે જે વર્ષોથી ટકી રહી છે. જે કંપની વિઝનરી નથી તે ખતમ થઇ જાય છે. તો વિઝન બનાવવાની પહેલી સીડી એ છે કે તમારી વેલ્યૂ સિસ્ટમ પહેલા ડિસ્કવર થવી જોઇએ, તેના વિના જો નિર્માણ કરશો તો અમુક વર્ષો પછી ખતમ થઇ જશે. ઉદાહરણ તરીકે એપલની એક વેલ્યૂ એ છે કે એ જે પણ બનાવશે તે એટલી સારી અને ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળી બનાવશે. દૂર-દૂર સુધી તેનો કોઇ હરીફ નહીં હોય અને તેની કોઇ નકલ પણ નહીં કરી શકે. આ વેલ્યૂ છે અને માટે તેની મોનોપોલી છે. એવી જ રીતે બોસ કંપની સ્પીકર બનાવે છે. તે ધારે તો 10 કે 20 હજારના સ્પીકર બનાવીને દરેક ઘરમાં પહોંચી શકે તેમ છે. પરંતુ તે કંપની કહે છે કે અમે જે બનાવીશું તે હાઇએસ્ટ લેવલનું જ બનાવીશું, હાઇ ક્વોલિટીનું જ બનાવીશું અને એટલે જ બોસ કંપનીના એક-એક સ્પીકર બે લાખ, પાંચ લાખ કે પચાસ લાખ સુધીમાં વેચાય છે. એન્ડ ધેટ ઇઝ ધ પાવર ઑફ વેલ્યૂ. તો મિત્રો કોઇપણ વિઝનરી કંપની હોય તો તેનું પ્રથમ પૈડું ખૂબ સારી વેલ્યૂ સિસ્ટમ છે.

> **કોર વેલ્યૂ પર્પઝ નક્કી કેવી રીતે કરવો ? વિઝન કોઇને જોઇને ક્યારેય બનાવી શકાય નહીં. વિઝન હંમેશાં ડિસ્કવર કરવામાં આવે છે. તમારી જાતને તમારી અંદર જઇને પૂછશો ત્યારે ડિસ્કવરી પ્રોસેસ શરૂ થાય છે.**

વિઝનનું બીજું પૈડું જેને લોકો મિશન પણ કહે છે એને કોર પર્પઝ પણ કહે છે. ઘણીવાર આપણે પૂછીએ બિઝનેસમેનને કે તમારા વ્યવસાયનો પર્પઝ શું? તો મોટા ભાગના કહેશે કે પૈસા કમાવવા. જો આ જ પર્પઝ રાખીએ તો ક્યાંક ને ક્યાંક એન્ટરપ્રિન્યોર માત્ર પૈસાની વેલ્યૂ જ કરવા લાગશે, લોકોની વેલ્યૂ ઓછી કરી દેશે. બિઝનેસમેનનો સૌથી મોટો પર્પઝ –"ટુ સર્વ એન્ડ ટુ કોન્ટ્રીબ્યુટ" હોવો જોઇએ. વોલ્ટ ડિઝની એક ખૂબ મોટા બિઝનેસમેન હતા. તેનો એક જ પર્પઝ હતો –"ટુ મેક પીપલ હેપી." તેની એક સંસ્થા છે 'મેક વિશ ફાઉન્ડેશન' લાઇફ થ્રેટનિંગ ડીસીઝથી પીડાતા બાળકોની સારવાર, સંભાળ આ સંસ્થા કરે છે. વોલ્ટ ડિઝની પાસે કરોડો રૂપિયા છે પણ તે એવા બિઝનેસમાં નથી જ્યાં લોકો સુખી ન હોય. માત્ર પ્રોફિટ માટે બિઝનેસ નથી કરતા.

બિલ ગેટ્સને જ્યારે પૂછવામાં આવ્યું કે –"વોટ ઇઝ યોર પર્પઝ ઇન બિઝનેસ?" તો તેમણે કહ્યું કે, મારે દરેક વ્યક્તિને ટેકનોલોજી સાથે કનેક્ટ કરવો છે. મારે દરેક વ્યક્તિની જિંદગી આસાન કરવી છે જેથી તે પોતાના મિત્રો, સંબંધીઓ અને પૂરી દુનિયા સાથે કનેક્ટ થઇ શકે. જ્યારે એક સાધારણ બિઝનેસમેન કહે છે કે મારો પર્પઝ છે પ્રોફિટ મેળવવો. 2 કરોડથી 4 કરોડ અને 4 કરોડથી 6 કરોડ કેવી રીતે કમાઇ શકું તે જ વિચાર કરે છે, જ્યારે બિલ ગેટ્સ જેવા લોકો વિચારે છે કે હું પૂરી દુનિયાને કેવી રીતે કનેક્ટ કરી દઉં. આ બિગર પર્પઝ છે. ઇલોન મસ્કને પૂછવામાં આવ્યું કે –"વોટ ઇઝ યોર પર્પઝ?" તેણે કહ્યું કે મારો એક જ પર્પઝ છે કે હું માણસને, માનવતાને કેવી રીતે બચાવી શકું. જ્યાં આપણે પ્રોફિટ માટે વિચારીએ છીએ ત્યાં આ લોકો ખૂબ ઊંચા લેવલનું વિચારે છે. આ પર્પઝ પ્રોફિટમાં હેલ્પ કરે છે. એવું નથી કે આવા પર્પઝને કારણે

પ્રોફિટ ઓછો થઈ જાય છે. અત્યાર સુધી તમે થોડા લોકો માટે જ વિચારતા હતાં, હવે તો તમે દુનિયા બદલવા નીકળ્યા છો તો પૈસા પણ વધારે જોઇએ, તો મિત્રો પ્રોફિટ પણ વધારે આવશે. તો જેટલી પણ કંપનીઓ પર્પઝ ગીવન છે, ધે આર અર્નિંગ મની. જીવતાં કે મૃત્યુ પછી પણ પર્પઝ ખતમ નથી થતો. આર્મીનો પર્પઝ છે દેશની સુરક્ષા તો જીવન કે મૃત્યુ અંગે તેઓ વિચારતા નથી. પર્પઝથી ખૂબ મોટો બિઝનેસ થઈ શકે છે.

હવે આવે છે બિઝનેસનો ત્રીજો પિલ્લર.આ ત્રીજો પિલ્લર છે સામાન્ય ગોલ નહીં ખૂબ જ મોટો ગોલ. તો એ શું છે? રૂંવાડા ઊભા કરી દે તેવો ગોલ હોવો જોઇએ. બિલ ગેટ્સે જ્યારે માઇક્રોસોફ્ટ કંપની શરૂ કરી ત્યારે લોકોએ તેને પૂછ્યું કે તમારો ગોલ શું છે? તેણે કહ્યું કે "પ્રત્યેક ડેસ્ક પર કમ્પ્યુટર હોવું જોઇએ." શરૂઆતમાં કોઇ કંપની શરૂ કરે તો તેનો ગોલ હોય કે હું મારી કૉલોનીમાં, રાજ્યમાં અને પછી દેશમાં ફેલાઈ જાઉં. તો ગોલ મોટો, શાનદાર અને પોતાની ઇન્ડસ્ટ્રીઝમાં નંબર વન બનવાનો હોવો જોઇએ. સ્વામી વિવેકાનંદ કહે છે કે જો તમારે કોઇ લક્ષ્ય બનાવવું હોય તો તમારા ફિલ્ડમાં મિનિમમ 15 થી 20 વર્ષમાં નંબર વન બનવાનું લક્ષ્ય હોવું જોઇએ, અધરવાઇઝ ધેટ ગોલ ઇઝ નથીંગ. ખૂબ જ પાવરફૂલ, ખૂબ જ બિગ, સુપર બિગ અને અલ્ટ્રા બિગ ગોલ હોવો જોઇએ અને જો ગોલ મોટો હશે તો તમારું પરફોર્મન્સ પણ મોટું જ આવશે. વિઝનનો છે ખૂબ જ મોટો પર્પઝ, ખૂબ જ મોટી એનર્જી, ખૂબ જ મોટી વેલ્યૂ સિસ્ટમ અને સાથે ખૂબ મોટો ગોલ.

> **આર્મીમાં દેશભક્તિ છે, માટે રાત્રે દેશ પર હુમલો થાય તે ક્યારેય પાછળ નથી હટતા. પારિવારિક પરિસ્થિતિ ગમે તે હોય તો પણ તે શહાદત વહોરી લેશે, પરંતુ પાછળ નહીં હટે. કોર વેલ્યૂ આવી હોવી જોઇએ.**

કોર વેલ્યૂ પર્પઝ નક્કી કેવી રીતે કરવો. વિઝન કોઇને જોઇને કયારેય બનાવી શકાય નહીં. વિઝન હંમેશાં ડિસ્કવર કરવામાં આવે છે. તમારી જાતને તમારી અંદર જઈને પૂછશો ત્યારે ડિસ્કવરી પ્રોસેસ શરૂ થાય છે. ઘણીવાર આપણે કોઇને જોઇને તુરંત બોલીએ છીએ કે યાર આ વ્યક્તિ તો બહુ ઇમાનદાર છે એનર્જેટીક છે, ખૂબ જ હેલ્થ કોન્શિયસ છે અથવા જુગારી છે. આપણે કોઇને જોઇને અમુક લેબલ લગાવી દઈએ છીએ કે આ વ્યક્તિ મિસ્ટર પરફેક્ટનિસ્ટ છે, આ વ્યક્તિ ખૂબ જ ઠંડો છે વગેરે. રાજા હરિશચંદ્રએ સત્ય સાથે સમાધાન ના કર્યું તો આ તેની કોર વેલ્યૂ છે. ઘણીવાર લોકો કહેતા હોય છે કે હું ઓછો પ્રોફિટ મળે તો પણ ક્વૉલિટી સાથે કદી સમાધાન કરતો નથી. તો ક્વૉલિટી કોન્સિયસની સાથે તમારો એપ્રોચ પણ માનવીય હોવો જોઇએ. તમે એપલના લોકોથી લઈને એપલના સ્ટોર, તેના ટેબલની ડિઝાઇન, તેના લેપટોપની ડિઝાઇન, તેના કેબલની ડિઝાઇન જોશો તો ખબર પડશે કે બધું જ ઇનોવેટિવ છે, ક્રિએટિવ છે. તો કંપનીથી લઈને તમારી પર્સનલ લાઇફ સુધી જે રીતે જીવો છો તે તમારી ક્વૉલિટી છે. આર્મીમાં દેશભક્તિ છે, માટે રાત્રે દેશ પર હુમલો થાય તે ક્યારેય પાછળ નથી હટતા. કદાચ તેની માતા બિમાર હોય ઘરમાં નાના બાળકો હોય, બહેનના લગ્ન બાકી હોય તો પણ તે શહાદત આપી દેશે, પરંતુ પાછળ નહીં હટે. કોર વેલ્યૂ આવી હોવી જોઇએ. એ જ રીતે પર્પઝ પણ ખૂબ પાવરફૂલ હોવો જોઇએ. આ બધાને આપણે શોધવાના છે.

હું તમને બે પુસ્તકો વાંચવાની ભલામણ કરું છું. હિંદીમાં પણ મળી જશે. જો કે અંગ્રેજીમાં વધારે અવેલેબલ છે. તેનાથી વિઝન સમજવામાં તમને ખૂબ ફાયદો થશે. હું એટલી ગેરંટી આપું છું કે આ બે બુક વાંચીને જો વિઝન બરાબર સમજી લીધું તો દરેક વ્યક્તિ 3 વર્ષની અંદર મિનિમમ જેટલું કરે છે તેનાથી દસ ગણું કરી શકશો. વિઝનથી તમને પાંખો આવી જશે.

હેલન કેલર એક એવી મહિલા હતી જે આંધળી,બહેરી અને મૂંગી હતી. હવે તેને કેવી રીતે સમજાવવું કે આ સ્પીકર છે, આ મંચ છે, આને સ્પીચ કહેવાય, આને કોન્ફરન્સ કહેવાય. તેના માટે બહુ મુશ્કેલી થઈ જાય છે. પરંતુ તેણે શીખી લીધું કારણ કે તેને ગુરુ મળ્યા, તેણે તેને વાંચતા-લખતાં શીખવ્યું. પછી તો હેલન કેલરે પીએચ.ડી. સુધી અભ્યાસ કર્યો અને ઘણાં પુસ્તકો લખ્યાં. તેને પૂછવામાં આવ્યું કે અંધ હોવાથી પણ ખરાબ શું છે? અને હેલન કેલરે જવાબ આપ્યો કે, "અંધ હોવાથી પણ ખરાબ છે આંખોનું હોવું, પરંતુ વિઝનનું ન હોવું." માટે વિઝન ડિસ્કવર કરી લેવું. આ હું નથી કહેતો રતન ટાટાથી લઈને જેટલાં પણ મોટા ઇન્ડસ્ટ્રીયાલિસ્ટ છે તે બધા કહે છે –"યુ મસ્ટ હેવ વિઝન" આ બે પુસ્તકો તમને બતાવું છું. પ્રથમ પુસ્તક છે-' ગુડ ટુ ગ્રેઇટ' અને બીજું પુસ્તક – 'બિલ્ડ ટુ લાસ્ટ' પ્લીઝ આ બે પુસ્તકઓને ડિટેઇલમાં વાંચી લેજો. તમે જોબ કરતા હોવ કે વ્યાપારી હોવ આ બુક વાંચી લેશો તો "યુ વિલ હેવ વેરી વેરી પાવરફૂલ અન્ડરસ્ટેન્ડિંગ એબાઉટ વિઝન"

આપ બધાને ધન્યવાદ આપું છું કે મને રાજકોટની ધરતી પર આવવાનો અને તમને રૂબરૂ મળવાનો મોકો મળ્યો. કોઇ બીજા પ્રોગ્રામમાં જરૂર આવીશ. થેન્ક્યુ સો મચ, લોટસ ઑફ લવ, સરદારધામ સંસ્થાને, ઇવેન્ટ પાર્ટનર SAGCને અને તમામ સ્પોન્સરને તથા તમામ કાર્યકર્તાઓને બધા માટે એક વાર જોરદાર તાળીઓ, પ્રણામ, નમસ્કાર.

જીવન બદલનાર આદતો

પરિચય :- થાઈલેન્ડ, સિંગાપુર, ભારત અને સ્વિટ્ઝરલેન્ડ એમ ચાર દેશોમાં નિવાસ કરીને, વિવિધ રાષ્ટ્રોની સંસ્કૃતિને લઈ સંવાદિતતા સ્થાપવાનું મહત્વનું કાર્ય કરે છે. એક સારા બિઝનેસ કોચ છે. પાટીદાર સમાજની દીકરી છે. વિશ્વના ૩૦ થી વધુ દેશો સાથે તેઓ કામ કરે છે.

નિશાબેન બુટાણી
મોટીવેશનલ સ્પીકર & બિઝનેસ વુમન

નમસ્કાર, બધાને, કેમ છો બધા? ઓડિયન્સને વિનંતી છે કે તમે બધા સ્માઈલ કરો અને એક બીજાને તમારું સ્માઈલ બતાવો જેથી ખબર પડે કે તમને સ્યુટ થાય છે કે નહીં. જો સ્યુટ થાય તો એક બીજાને વાહ-વાહ કહો. સરદારધામ ટીમ અને આપ બધાનું હું સન્માન કરું છું. લાઈફ ચેન્જિંગ આદત એ એક એવો સબ્જેક્ટ છે કે જે બધાને કામ આવે છે, એટલે આજે મેં આ વિષય પસંદ કર્યો છે. સૌ પ્રથમ હું તમને એક ઉખાણું પૂછું છું. "આઈ કેન મેક યુ કે આઈ કેન બ્રેક યુ એ શું હોય છે?" જવાબ છે આદતો. આપણને બનાવી પણ શકે અને આદતો આપણને તોડી પણ શકે છે. ખરાબ આદતો બનાવવી નથી પડતી, એ તેની મેળે બની જાય છે. દા.ત. થોડી વાર આપણે વોટ્સએપ ન જોઇએ. તો પણ આપણો હાથ તેના ઉપર સ્કોલ થવા મવા માંડે છે. આ શું છે? આ એ આદત છે,જે આદત પડે છે તે હંમેશાં સરળ હોવાની. રાત્રે બે વાગ્યે ઊંઘ ઉડે તો મેસેજ જોવા માંડીએ છીએ અને જોયા પછી થાય છે કે ઓહો એક પણ મેસેજ નથી? આ આદત છે.

ઘાસ એની મેળે ઊગી જાય છે, તેના માટે ખેડૂતે કંઈ કરવું પડતું નથી. ન બીજ નાંખવા પડે ન પાણી આપવું પડે પણ એવું શું હોય છે જેના માટે ખેડૂતે બિયારણ, પાણી, ખાતર નાખવું ન પડે પણ એવું શું હોય છે જેના માટે ખેડૂતે, બિયારણ, પાણી, ખાતર, સન - લાઈટ આ બધું જ આપવું પડે? જીવતમાં ખરાબ આદતો એની મેળે પડી જાય પણ સારી આદતો માટે મહેનત કરવી પડે. આજે આપણે સારી આદતોની વાત કરવી છે જેના માટે મહેનત કરવી પડશે. 1945માં જાપાન પર બે એટમબોંબ ફેંકવામાં આવ્યા હતા, 1945 પછી 5 વર્ષ સુધી જાપાનીઓને

પોતાના દેશ પ્રત્યે બિલકુલ પ્રેમ નહતો રહ્યો. 1950માં જાપાનના જે નેતાઓ હતાં,તેઓએ વિચાર કર્યો કે આપણા દેશ માટે આ સારી વસ્તુ નથી. જો આપણે આપણા મૂલ્યો ન સમજી શકીએ કે આપણા દેશ પર વિશ્વાસ ન મૂકી શકીએ તો આપણે આગળ વધી શકીએ નહીં. 1950માં એ બધાએ સાથે મળીને એક સંકલ્પ લીધો કે 10 વર્ષ પછી આપણે લોકો દુનિયાના બેસ્ટ ટેક્સટાઈલ એક્સપોર્ટર થઇશું. આપણે લાર્જર મેન્યુફેકચરર્સ થઇશું, અને જો આપણને આપણા દેશ પ્રત્યે પ્રેમ હશે તો જ દુનિયા આપણું રીસ્પેક્ટ કરશે. અને 10 વર્ષમાં આપણે આપણો ગોલ અચીવ કરીશું. 10 વર્ષમાં એ લોકોએ પોતાનો ગોલ અચીવ કરી લીધો.

હવે કોઈ કન્ટ્રી ગોલ બનાવે ત્યારે શું થાય ? ત્યારે પોતાના દેશ પ્રત્યે દેશવાસીઓનો વિશ્વાસ વધે. બીજો ગોલ એ લોકોએ બનાવ્યો કે 10 વર્ષની અંદર સ્ટીલ મેન્યુફેકચરિંગમાં પણ વર્લ્ડમાં હાઈએસ્ટ કરીશું. 10 વર્ષમાં આ ગોલ પણ અચીવ કરી લીધો. સ્ટીલમાં જે રૉ મટીરીયલ જોઈ તે તેની

પાસે હતું પણ નહીં. જયારે તમે ગોલ અચીવ કરો ત્યારે તમારો વિશ્વાસ વધે છે. એ પછી એ લોકોએ ત્રીજો ગોલ નક્કી કર્યો ઓટોમોબાઈલમાં દુનિયાના નંબર વન મૅન્યુફેક્ચર અમે થઈશું. ૧૧ વર્ષના ગાળામાં જાપાન વિશ્વનું લાર્જેસ્ટ મેન્યુફેક્ચરર બની ગયું. ત્યારે દુનિયા ફરીથી જાપાનને વિશ્વાસ અને પ્રેમની નજરે જોવા લાગી, તો ધેટ ઈઝ પાવર ઓફ બિઝનેસ. હવે જો જાપાનીઓને આ વિઝન અને ગોલ ન બનાવ્યો હોત તો આ પોસીબલ નહોતું. વિઝન અને મિશન બનાવવાનું રીઝન આ જ છે અને આમાં હું હજી એક વાત ઉમેરીશ કે ઈટ્સ નોટ ઓન્લી એબાઉટ બિઝનેસ, આપણે ઘરે છીએ ત્યારે આપણે પણ વિઝન બનાવી શકીએ. આપણે પણ ગોલ સેટ કરી શકીએ. સિમ્પલમાં સિમ્પલ ગોલ શું હોઈ શકે? પરિવારની સુખ શાંતિ, રસોઈ કરતી વખતે ભજન સાંભળીએ, જ્યાં બાળકો સાથે હોય ત્યારે હાથમાં ફોન ન લઈએ, એટલીસ્ટ અઠવાડિયામાં એક દિવસ ગુસ્સો નહીં કરીએ, પરિવાર સાચવીએ અને બિઝનેસ પણ કરીએ, બાળકોનો સારી રીતે ઉછેર કરીએ, રાતના સૂતા પહેલાં કોઈપણ એક નવી વસ્તુ શીખીએ, દીકરીને સારા સંસ્કાર આપીને સાસરે વળાવીએ જેથી બે કૂળ તારી શકે. આ બધા નાના-નાના ગોલ્સ છે પણ ખૂબ સરસ છે જે આપણે અચીવ કરી જ શકીએ ઘણા એવું વિચારે છે કે બાળકો અને ઘર પરિવાર સાચવતાં-સાચવતાં અમે સમાજ માટે શું કરી શકીએ ? આપણી સામાજિક વ્યવસ્થાને કારણે અમે ઘરની બહાર નીકળી શકતાં નથી તો ઘર બેઠાં-બેઠાં પાંચ સારા થઈ શકે તેવા કાર્યો કરવાનો નિર્ણય લેવો જોઈએ. આ ગોલ ઘરે બેઠાં પણ સિદ્ધ થઈ શકે છે.

તમે બાળકોને પણ, ગોલ, વિઝન, મિશન, વિષે બાળકોને શીખવો, તો જ ઊંડા પાયા નખાશે. આજે ઘરે જઈને તમારા વિઝન અને મિશન ફરજિયાત પાને લખવાના છે, એક પેપરમાં લખી રાખજો, કે આ વર્ષમાં અમે શું કરવાના છીએ. જાગૃતિબેનનો ગોલ છે કે સારા રાષ્ટ્રનું નિર્માણ થાય અને હિન્દુ સંસ્કૃતિ જળવાય એના માટે બધું જ કરી છૂટવા તૈયાર છીએ. આ ખૂબ સરસ વાત છે. બાળકોના ઘડતર માટે ઘરસભા ખૂબ જ ઉપયોગી છે. ઘરસભા દરરોજ થવી જોઈએ. ઘરમાં જે મંદિર હોય તેમાં બાળકોને પણ દર્શન કરવાનું શીખવાડીએ છીએ તેને હિન્દુ સંસ્કૃતિનું જ્ઞાન આપીએ. બાળકોને વાર્તા આપણે કરીએ છીએ તેમાં અન્ય વાર્તાની જગ્યાએ ભગવાનની વાર્તા કરો. રામ શું છે, કૃષ્ણ શું છે. આ બધું ખબર પડશે તો આગળ વધશે. નાનપણમાં સાંભળેલી વાર્તાઓ મોટા થયા પછી પણ આપણને યાદ રહે છે. તમારા ડેસ્ટીનેશન તરફ જતા હોઈએ છીએ, પરિણામે આપણે ખોટી જગ્યાએ ખોટી દિશામાં પહોંચી જઈએ છીએ જવું છે બોમ્બે અને જુનાગઢ તરફ જઈએ તો બોમ્બે પહોંચી શકીએ નહીં, માટે દિશા સાચી જોઈએ.

> "વોરન બફેટ વિશ્વના સૌથી રીચેસ્ટ પર્સન છે. એમનું કહેવું હતું કે હું મારા સમયનો ઉપયોગ કરીને જે ધારું તે ખરીદી શકું, પણ જો કોઈ ચીજ ના ખરીદી શકું તો તે ટાઇમ છે."

વોરન બફેટ વિશ્વના સૌથી રીચેસ્ટ પર્સન છે. એમનું કહેવું હતું કે હું મારા સમયનો ઉપયોગ કરીને જે ધારું તે ખરીદી શકું. પણ જો કોઈ ચીજ ના ખરીદી શકું તો તે ટાઇમ છે. હવે માની લ્યો કે આજે તમારા બધાના બેંક એકાઉન્ટમાં ૮૬ થાઉઝન્ડ ફોર હન્ડ્રેડ રૂપીસ જમા થવાના છે. એ તમારે આજે જ વાપરી નાખવાના છે જો નહીં વાપરો તો એક્સ્પાયર્ડ થઇ જશે. ફરીથી આવતી કાલે આટલા જ રૂપિયા જમા થવાના છે તે પણ સેઈમ ડે વાપરવાના છે. તો તમે શું કરો ? તે રૂપિયા તમે વાપરી નાખો કે વેડફી નાખો ? આપણે ચોક્કસપણે તેનો બેસ્ટમાં બેસ્ટ ઉપયોગ કરી લઈએ. તો મિત્રો આ 86 થાઉઝન્ડ 4 હન્ડ્રેડ રૂપીસ એટલે ભગવાને મને અને તમને આપેલા 24 કલાક, તેની આટલી સેકન્ડ થાય. જો આપણે આ કલાકોનો આ સેકન્ડનો બરાબર ઉપયોગ ન કરી શકીએ તો તે પણ આવવાના નથી. આપણને દરેકને ૨૪ કલાક જ મળે છે. કોઈને વધારે કે ઓછા નહીં. માટે દરેક વ્યક્તિએ / માસ્ટર ટાઇમ મેનેજમેન્ટ-86400 ને બરાબર શીખવું પડશે.

"સેવન હેબિટ્સ ઓફ હાઈલી ઈફેક્ટિવ" - બુકનું આ એક ચેપ્ટર છે. આખી બુક ખૂબ વાંચવા લાયક છે. આપણે લોકો અર્જન્ટ અને ઈમ્પોર્ટન્ટની વચ્ચે ઝોલા ખાતા હોઈએ છીએ. પરંતુ આપણે નક્કી કરી લેવું જોઈએ કે એવા કયા કામ છે જે ઈમ્પોર્ટન્ટ છે અને અર્જન્ટ પણ છે. જે આજે કરવા જ પડે એવા કયા કામ છે. જેમકે, IT રીટર્ન ભરવાની છેલ્લી તારીખ છે, લાઇટનું બિલ ભરવાની છેલ્લી તારીખ છે, હોસ્પિટલનું કામ છે, છોકરાઓને સ્કૂલ મૂકવા જવાનું છે. આ બધા કામ એવા છે જે ઇમ્પોર્ટન્ટ પણ છે અને અર્જન્ટ પાણ છે.

હવે એવા કયા કામ છે જે અત્યારે ઇમ્પોર્ટન્ટ છે પણ અર્જન્ટ નથી.આપની હેલ્થ, સેલ્ફ ડેવલપમેન્ટ, હેલ્થ અપડેટ ઇમ્પોર્ટન્ટ છે પણ અર્જન્ટ નથી. આપણી લાઇફમાં અત્યારે આપણે શારીરિક-માનસિક રીતે સ્વસ્થ છીએ, પરંતુ તેને

અત્યારેને અત્યારે ટાઈમ આપવો જરૂરી નથી. આવા જ બીજા કામ છે- ફેમિલીને સમય આપવો, સંતાનોને સમય આપવો, ફેમિલી ઇમ્પોર્ટન્ટ છે પણ અર્જન્ટ નથી. ઇમ્પોર્ટન્ટ કામમાં આપણે સમય નથી પણ જો હેલ્થ, ફેમિલી, બિઝનેસ, સંતાનોમાં સમય નહીં આપો તો તે ઇમ્પોર્ટન્ટ અને અર્જન્ટ થઈ જશે, પ્રોબ્લેમ ઊભા થઈ શકશે. જેમકે, મોબાઈલ, ટી.વી. આ બધામાં આપણા સમયની બિલકુલ જરૂર નથી. પણ કમભાગ્યે આપણો સૌથી વધુ સમય તેમાં જ જાય છે. હવે આપણે અરજન્ટ અને ઇમ્પોર્ટન્ટ સમજવા માટેનો એક બહુ સરસ એક્સપેરિમેન્ટ જોઈએ. શર્મિલાબેન બાંભણીયા સ્ટેજ પર આવીને નીચેની બાબતો પસંદ કરે છે

ફેમિલી ટાઈમ (પરિવાર સાથેનો સમય), ફેમિલી સાથે ટ્રાવેલિંગ, સ્ટડી, લાઈફમાં ઓપોર્ચ્યુનિટી ફ્રેન્ડસ, હેલ્થ, પૈસો, ફેમિલી સાથે વેકેશન, હોલી, સમાજસેવાના કામ, કોઈ સારી કે નબળી પણ મારી ટોપ પ્રયોરિટીમાં મારી બહેનપણીઓ આવે છે. મારા દિલથી કોઈ નજીક હોય તો મહિલાઓ છે. મહિલાઓને જ્યાં સુધી તેનું યોગ્ય સ્થાન નહીં મળે તો તે અપાવવા માટે જેટલા જન્મ લેવા પડે તેટલા લઇશ.

ડીસાઈડ યોર પ્રાયોરિટી :- તમે સવારે ઊઠો ત્યારે અરજન્ટ અને ઇમ્પોર્ટન્ટ કામની પ્રાયોરિટી નક્કી કરી લ્યો કે કયા પાંચ કામ કરવાના છે. પછી વચ્ચે-વચ્ચે ટાઈમ મળે તેમાં બીજા કામ સેટલ કરતાં જઇએ. જો સવારે શરૂઆતમાં જ મોબાઈલ હાથમાં આવી ગયો તો જરૂરી કામ રહી જશે. માટે કામની પ્રાયોરિટી પહેલા ડીસાઇડ કરી લ્યો. માટે કામને ત્રણ કેટેગરીમાં ડિવાઈડ કરો.

1. અમુક કામ કરવાના જ છે.
2. એવા કામ જે કરીએ તો પણ ચાલે અને ન કરીએ તો પણ ચાલે
3. એવા કામ જે તમારે કરવા જરૂરી નથી, બીજાને સોંપી શકો તેમ છો.

તમને જે ટાઈમે કામ કરવાની સૌથી વધુ મજા આવતી હોય તે તમારો પ્રોડક્ટિવિટી ટાઈમ છે. કોઈને સવારે 4.00 વાગ્યે, કોઈને 5.00 વાગ્યે કે કોઈને 6.00 વાગ્યે કામ કરવાની મજા આવતી હોય આ ટાઈમે તે કામ વધુ ઝડપથી અને વધુ સારી રીતે તમે કરી શકો છો.

તો જે અઘરા, ઇમ્પોર્ટન્ટ અને એ કેટેગરીના કામ હોય તે તમારા પ્રોડક્ટિવ ટાઈમ કરી લેવા જોઈએ, અને આ કામની યાદી રાત્રે સૂતા પહેલાં જ નક્કી કરી લો. આવતી કાલે સવારે આ કામ હું સૌથી પહેલા કરીશ. વિદ્યાર્થીઓ પણ તે પ્રોડક્ટિવિટી ટાઈમમાં વાંચવા બેસે તો ઓછા સમયમાં વધુ સારું યાદ રાખી શકશે. કામને ડિવાઈડ કરી નાખો. જે કામો થતાં ન હોય અથવા જેમાં કંટાળો આવતો હોય તથા જે કામ જલ્દીથી થતાં હોય, તો ડિવાઈડ એન્ડ કોન્કર્ડ.

કોમ્યુનિકેશન સિકલ: દુનિયાના મહાન નેતા નેલ્સન મંડેલાને તમે બધા ઓળખો છો. તેને કોઈએ એકવાર પૂછ્યું કે, તમે આદિવાસીના દીકરા હોવા છતાં આટલા સરસ લીડર કેવી રીતે બની શક્યા? ત્યારે તેમણે કહ્યું કે “અમારા ગામમાં આદિવાસીઓનો મેળો ભરાતો ત્યારે હું મારા પપ્પા સાથે ત્યાં જતો ત્યારે મારા પપ્પા એ બે વાત કરી કે તમારે રાઉન્ડમાં બેસવાનું અને સૌથી પહેલાં બીજાને બોલવાની તક આપવાની, પછી તમારે બોલવું, એઝ એ ગુડ લીડર એન્ડ ગુડ કોમ્યુનિકેટર. બીજું તમારે સાંભળવાની સ્કિલ ડેવલપ કરવાની અને કોમ્યુનિકેશન સ્કિલ એટલે માત્ર બોલવાની વાત નથી, સાંભળવાની પણ વાત છે. સારો શ્રોતા છે તે જ સારો વક્તા બની શકે છે. સૌ પ્રથમ તમે જ્યારે બીજાને સાંભળો છો ત્યારે તમને એ પણ ખબર પડી જાય કે તેમનો અભિપ્રાય શું છે. બાળકોને કોઈ પ્રોબ્લેમ હોય તો પહેલા તેને સાંભળો, સીધા ઉપદેશ ન આપો, બોલો છો એના કરતાં વધુ સાંભળો.

જમવાનો ટાઈમ થઈ ગયો હોવા છતાં આપ સૌએ મને સાંભળી એ માટે તમારો સૌનો ખૂબ-ખૂબ આભાર.

કાર્યક્રમના અંતમાં સરદારધામ યુવા તેજસ્વિની ટીમના કન્વીનર તરીકે ઉત્કૃષ્ટ કામગીરી કરનાર શ્રીમતી શર્મિલાબેન બાંભણિયાએ પોતાનું વક્તવ્ય આપ્યું હતું. માતૃશક્તિ અંગે વાત કરતાં તેમણે કહ્યું કે, એક માતા 100 શિક્ષકની ગરજ સારે છે. એટલે મા બનતાં પહેલાં આપણે એ નક્કી કરવાનું છે કે શું કરવાનું છે અને શું નથી કરવાનું. આર્થિક રીતે તાકાતવાળા બનવા માટે 24 કલાક સપનાં જોવાં જોઈએ કે મારું ફેમિલી કેવી રીતે સુખી થાય, આપણું ઘર કેવી રીતે સ્વર્ગ બને. તમે જેવા હશો તેવા તમારા બાળકો બનશે. તમારા સપનાં પૂરા કરવા માટે તમારા બાળકોને ઉચ્ચ કોટિના બનાવો, તેને બેસ્ટ એજ્યુકેશન આપો અને દુનિયામાં મૂકવા લાયક બનાવો. સમાજને તાકાતવાળો બનાવવા માટે પટલાણીઓનું પણ યોગદાન જોઈએ.

કાર્યક્રમનું સુંદર અને વિદ્વતાસભર સંચાલન જાણીતા મોટિવેશનલ સ્પીકર તથા સરદારધામ ટ્રસ્ટીશ્રી શૈલેષભાઈ સગપરિયા કર્યું હતું.

વેપાર-ધંધામાં વૃદ્ધિ અને વિકાસ

પરિચય :- વિશ્વના ઘણા દેશોમાં પ્રવચન આપવા જાય છે, વેલનેસ કોચ, ઇન્ટરનેશનલ સ્પીકર

અનુરાગ રીશી

સૌ પહેલા તો વન્ડરફૂલ ઑપોર્ચ્યુનિટી આપવા માટે આપનો ખૂબ-ખૂબ આભાર. આપણી જિંદગીનો વધારે સમય કામમાં જાય છે. આપણે કામને પ્રેમ કરવો જોઇએ. કારણ કે પ્રેમમાં આઝાદી છે જ્યારે કામમાં બંધન છે. આ રીતે કરેલું તમારું કામ વિશ્વ સુધી સુગંધ ફેલાવી દે છે. લિયોનાર્ડો દ વિંશી અને પાબ્લો પિકાસો મૂર્તિઓ બનાવતા હતા. કલાકો સુધી ઊભા રહીને કામ કરતા હતા, તેના પગની સ્કિન તેના બૂટ સાથે ચોંટી જતી હતી. આજે તેમની મૂર્તિઓને મ્યુઝિયમમાં રાખવામાં આવે છે, લાખો લોકો જોવા માટે આવે છે, શા માટે? કારણ કે તેઓએ કામ નહોતું કર્યું, મહોબ્બત કરી હતી, પ્રેમ કર્યો હતો. કામ કરવાવાળો હંમેશાં બોર થઇ જાય છે, પણ જે કામને પ્રેમ સમજે છે તે જિંદગીમાં ક્યારેય બોર નથી થતો. બાળકો નાના હોય ને ઉત્તરાયણમાં પતંગ ઉડાવતા હોય ત્યારે જમવાનું ભૂલી જાય છે, કારણ કે તેમાં મજા આવે છે, જ્યારે તેને ભણવા બેસાડતા તો બે મિનિટથી વધારે મન નથી લાગતું, કારણ કે તેમાં તેને ઇન્ટરેસ્ટ નથી. તો તમે જે પણ કામ કરો પ્રેમથી કરશો તો નવી ઊંચાઇઓ પ્રાપ્ત કરી શકશો.

ઘણીવાર લોકો મને પૂછે છે કે વધારે પૈસા કેમ કમાવા? હું કહું છું. આ સવાલ જ ખોટો છે – એબ્સોલ્યુટલી રોંગ. જેટલા પૈસા કમાવા ઇચ્છશો એટલા પૈસા દૂર ભાગશે. મની ઇઝ એ બાય પ્રોડક્ટ ઓફ યોર લવ. કામને પ્રેમ સમજીને કરશો તો પૈસા ઑટોમેટીકલી આવશે. સ્ટેન્ટ 10 ડૉલરમાં બને છે, જે દસ હજારથી લઇને એક લાખમાં વેચાય છે. શા માટે? કારણ કે એ કોઇની જિંદગી બચાવે છે. તમે કોઇને વેલ્યૂ આપો છો, તેનાથી પૈસા આવે છે. આઇડ્રોપ વધીને 5-10 રૂપિયામાં બનતા હશે, વેચાય છે 50 કે 60 રૂપિયામાં, જે આંખનો કચરો બહાર કાઢે છે. પૈસા વેલ્યૂની પાછળ-પાછળ આવે છે. મોટી પ્રોડક્ટ એટલે વેલ્યૂ એમ નથી. જેટલી મોટી વેલ્યૂ એટલો એ વેલ્યૂનો રીવાર્ડ. તમે તેટલી પ્રાઇસ લઇ શકો જેટલી વેલ્યૂ તમે આપી શકો.

પહેલાના જમાનામાં બેગ ઉઠાવવી ભારે લાગતી, કોઇ આઇડિયા લગાવીને તેમાં પૈડાં ફીટ કરી દીધાં, કામ આસાન થઇ ગયું. તો વિચારની કિંમત છે. માર્ક ઝુકરબર્ગ ફેસબુકના સ્થાપક છે,ઓનર છે. કોઇ સ્કૂલમાં ભણાવવામાં ન હોતું આવ્યું કે લોકોને જોડવા માટે નેટવર્કિંગ સાઇટ બનાવો જેથી તમે દુનિયાના સૌથી અમીર વ્યક્તિ બની જશો. કોણ શીખવે છે, આ ક્યાંથી નીકળે છે? નવા વિચારથી ક્રાંતિ થાય છે. જે.કે.રોલિંગ, હેરી-પોર્ટરની લેખિકા છે, કોણે શીખવ્યું હતું કે

ભૂત પર, જાદુ પર વાર્તા લખવાની છે? જે કે રોલિંગ પાસે એક સમયે બ્રેડ ખાવાના પૈસા નહોતા, તેની છેલ્લી મૂવી ડેડલી હેલોવીન પાર્ટ-2 તેની સિક્યોરિટી પર એટલું ખર્ચ કરવામાં આવ્યું જેટલો બ્રિટન મહારાણીનો ખજાનો નથી. ક્યાંથી આવે છે આ વેલ્થ, આ સક્સેસ ? આ ઇનોવેશન, આઇડિયા જે ઝુકરબર્ગને આવે છે તે આપણને કેમ નથી આવતા? આપણું સક્સેસનું લેવલ ત્યાં સુધી કેમ નથી પહોંચતું? તેઓ મહોબ્બત કરે છે આપણે કામ કરીએ છીએ. હું દેશ-વિદેશમાં લાંબી જર્ની કરીને થાકીને ઘેર આવ્યો હોઉં પણ મારી બે દીકરીઓને જોઉં છું તો થાક દૂર થઈ જાય છે, કારણ કે તેના પ્રત્યે પ્રેમ છે. આજે લોકો દિવસભર કામ કરે છે અને સૂવા માટે ઊંઘની ગોળીઓ લેવી પડે છે, શા માટે? બધું મળ્યું પરંતુ સુકુન ન મળ્યું. તેની સામે સખત મજૂરી લોકોને રાત્રે એવી ઊંઘ આવી જાય છે કે તેમને સ્લીપવેલ કે મેટ્રીસ પર નથી આવતી. કામ કરીએ છીએ પરંતુ કામનું સેટીસફેક્શન નથી મળતું. પરિણામે સક્સેસ નથી મળતી. તેની પાસે ફિલિંગ ઑફ હેપીનેસ નથી. "એનાટોમી ઑફ એન ઇલનેસ" –બાય નોર્મન કર્જન આ બુક ખૂબ વાંચવાલાયક છે. એક વ્યક્તિ ડૉક્ટર પાસે નિદાન કરાવવા જાય છે. ડૉક્ટરે કહ્યું, તમને એક મોટી બિમારી છે, શું તમે માઇન્ડમાં કોઇ નેગેટિવ ઇમોશન્સ રાખેલા છે? દર્દીએ કહ્યું –યસ આઇ ડુ હેવ. મારી સાથે બચપણમાં કંઇક ખોટું થયું હતું અને હું રોજ એને યાદ કરું છું. ડૉક્ટરે કહ્યું, તમારા નેગેટિવ ઇમોસન્સે તમને આ બિમારી આપી છે. તમે રોજ એ ભૂતકાળમાં જીવો છો. 99% બિમારીઓ નેગેટિવ ઇમોસન્સ પર આધારિત છે. મગજમાંથી સિગ્નલ જાય તે પ્રમાણે જ શરીર કામ કરે છે. આપણે ખટાશવાળી ચીજનો વિચાર કરીએ ને તુરંત મોંમાં પાણી આવી જાય છે. મનમાં જેવું વિચારો છો તે પ્રમાણે તમારું શરીર પ્રતિક્રિયા આપે છે. મન છે તે કલ્પના અને વાસ્તવિકતા વચ્ચેનું અંતર નથી જાણતું. કલ્પના વાસ્તવિકતાથી પણ વધારે વાસ્તવિક હોય છે. મગજમાં જે વિચારો છે તે પ્રમાણે તમારું શરીર તેને રિસ્પોન્સ આપે છે.

ઘણીવાર સ્વપ્નમાં પણ હાર્ટબીટ વધી જાય છે. મગજને ખબર નથી કે સ્વપ્ન છે કે હકીકત. ટોની ડિફ્રોલ્ટાએ કહ્યું કે "ઇમેજીનેશન ઇઝ મોર રીયલ ધેન રીયાલિટી" ઇમેજીનેશન રીયાલિટીથી પણ વધારે ખતરનાક હોય છે. તમે મગજને સ્ટેઇટ કરી લો, તમે મગજમાં જેવું વિચારો છો, તેવું પરિણામ મળે છે. હનુમાનજી લંકા કેવી રીતે પાર કરી ગયા, તેનું સ્ટેઇટ બદલી નાખવામાં આવ્યું હતું. શું તમે જાણો છો કે જે દુનિયાના મહત્તમ ક્રિકેટર છે તેના નામે 99 રન પર આઉટ થયાનો રેકોર્ડ છે, તેનું નામ છે સચિન તેંડુલકર જે 8 વાર આ રીતે આઉટ થયો છે. 99 રન પર માઇન્ડની સ્ટેઇટ ચેઇન્જ થઇ જાય છે. આપણી પાસે પણ એક સ્ટેઇટ છે, સ્ટેઇટ અને ફિલિંગથી ઇમોશન્સ બને છે,ક્રિકેટર તેને ફ્રોર્મ કહે છે, સંગીતકાર તેને ગ્રુવ કહે છે.

> **ટોની ડિફ્રોલ્ટાએ કહ્યું કે "ઇમેજીનેશન ઇઝ મોર રીયલ ધેન રીયાલિટી" ઇમેજીનેશન રીયાલિટીથી પણ વધારે ખતરનાક હોય છે. તમે મગજને સ્ટેઇટ કરી લો, તમે મગજમાં જેવું વિચારો છો, તેવું પરિણામ મળે છે.**

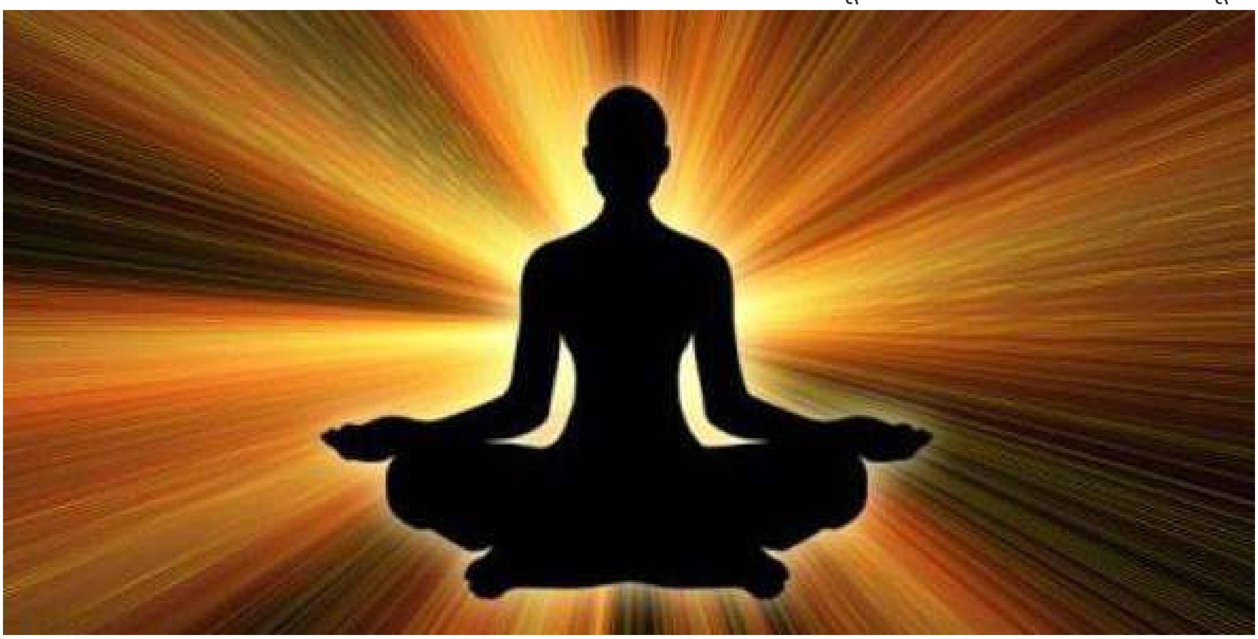
શું તમારા માઇન્ડમાં હેપીનેસના ઇમોશન્સ છે? કોઇપણ મહાન કવિએ પોતાની બહેતરીન કવિતા સ્ટેઇટમાં ગયા વિના નથી લખી.

એન્વાયરમેન્ટથી પણ સ્ટેઇટ આવે છે. તેનાથી આપણી થોટ પ્રોસેસ ચેઇન્જ થઈ જાય છે. ફિલિંગ્સ ચેઇન્જ થઈ જાય છે. તમે તમારા પાર્ટનરથી ખુશ છો, તમે જેની સાથે જિંદગી જીવો છો તેનાથી ખુશ છો? આર યુ હેપી વિથ ધેટ ઓવર યુ આર ડુઇંગ ? જો નહીં તો સમજો સ્ટેઇટ ખોટું ચાલે છે. લુઇસનું એક પુસ્તક છે –"યુ કેન હીલ યોર લાઇફ" તમે તમારી જિંદગીને હીલ કરી શકો છો ? તેને 182 પ્રકારના ઇમોશન્સની એલ લિસ્ટ આપેલી છે.

જે પ્રકારનું ઇમોશન્સ માઇન્ડમાં ચાલશે તેનાથી રિસ્પોન્ડિંગ ડીસીસ બોડીમાં ડેવલપ થશે. જે વ્યક્તિના જીવનમાં તેના પરિવારનું કોઇ વધારાનું બર્ડન એકદમ આવી જાય તો તેની ગર્દન, તેના ખભા કે તેની પીઠમાં દર્દ આવી જશે, સર્વાઇકલ થઈ જશે. તો ઓથર કહે છે કે જે વ્યક્તિ દિલથી રડે છે, જે પોતાના આત્માને દુઃખ આપે છે તે અંદરથી કોઇ બિમારી ડેવલપ કરે છે. તે બિમારી તેના DNA સુધી પ્રભાવિત કરે છે. માટે તમે ક્યા સ્ટેઇટમાં છો તે હંમેશાં ચેક કરો. જો આ ટેસ્ટ કરતા રહેશો તો ક્યારેય બિમાર નહીં પડો અને થોડું ઘણું કંઇક હશે તો પણ સારું થવા લાગશે. હેપીનેસ આવવા લાગશે. આ માટે ઑલ્વેજ ચેક યોર બ્રેથ. આપણા વેદો તેને બ્રેથ નહીં પ્રાણ કહે છે, પ્રાણવાયુ. ધીસ ઇઝ નોટ બ્રેથ, ધીસ ઇઝ યોર પ્રાણ. બ્રેથ આપણા લંગ્સમાં જાય છે પણ તે એટલું નાનું છે કે આપણા લંગ્સમાં 6 હજાર હોલ્સ છે, તેમાંથી 300 હૉલ્સને પણ પેનીટ્રેટ નથી કરતી. ઉપરવાળાએ આપણને એક જ લિંગ મિકેનિઝમ આપેલ છે. બ્રેથના રૂપમાં જે લોકો પ્રાણાયામ કરે છે તેની ઇમ્યુનિટી સિસ્ટમ સારી હોય છે. એકવાર શ્વાસ બંધ પડી જાય પછી આપણે તેને ચાલુ કરી શકતા નથી એટલે કોઇ તો છે જે આપણા પ્રાણવાયુને કંટ્રોલ કરે છે, પછી આપણે એને સાયન્સ કહીએ, ફિઝિક્સ કહીએ, યુનિવર્સલ કહો, ભગવાન, ખુદા, અલ્લાહ, વાહે ગુરુ કંઇ પણ કહો. જેમ-જેમ તમારો શ્વાસ ઊંડો થતો જશે તેમ-તેમ જિંદગી બદલાતી જશે. કોઇ બિમારી હોય તો શરીર પોતે જ તેને ઠીક કરશે, શરીરમાં એવી વ્યવસ્થા કુદરતે મુકેલી જ છે.

> **ઓથર કહે છે કે જે વ્યક્તિ દિલથી રડે છે, જે પોતાના આત્માને દુઃખ આપે છે તે અંદરથી કોઇ બિમારી ડેવલપ કરે છે. તે બિમારી તેના DNA સુધી પ્રભાવિત કરે છે. માટે તમે ક્યા સ્ટેઇટમાં છો તે હંમેશાં ચેક કરો.**

કોઇ ચીજ ઘરમાં ખોવાય તો આપણે દોડા-દોડી કરીને શોધીએ છીએ પણ મળતી નથી. થાકીને જેવા તમે આરામથી બેસી જાવ, રીલેક્ષ થઈ જાવ ત્યારે અચાનક યાદ આવે છે કે આ ચીજ તો મેં આ જગ્યા પર મૂકી છે. જ્યારે આપણને ફ્રીમાં કોઇ ચીજ મળે છે તો તેની વેલ્યૂ નથી હોતી. એક કાચબો 1 મિનિટમાં 3 શ્વાસ લે છે, એક કૂતરો 1 મિનિટમાં 20 શ્વાસ લે છે. કૂતરો 10 વર્ષ જીવે છે જ્યારે કાચબો 400 વર્ષ જીવે છે. વિઝયુલાઇઝ કરો, માણસનું શરીર અંદરથી જેવા વિચાર કરે તેવા કેમિકલ રીલીઝ કરે છે. એવા પ્રયોગ થયેલા છે કે કોઇ દર્દીને એમ કહીને દવા આપવામાં આવે કે –" તમને દુનિયાની સૌથી ઉત્તમ દવા આપવામાં આવી છે, આનાથી સારું થઈ જશે." હકીક્તમાં તેને માત્ર મીઠી ગોળી જ આપવામાં આવી હતી. પરંતુ બધાના આશ્ચર્ય વચ્ચે તે વ્યક્તિને સારું થઈ જાય છે ! આપણા શરીરમાં 13 પ્રકારના સેલ હોય છે, જે સતત બદલાતા હોય છે. જૂનો સેલ બિમાર હતો, નવા સેલને જૂની



બિમારીની ખબર નથી હોતી. જેવી રીતે સર્પ પોતાની કાંચળી ઉતારી નાખે છે, એવી જ રીતે આપણી સ્કિન પણ બદલાતી રહે છે, પરંતુ આ ફેરફાર એટલો માઇક્રોલેવલ પર થાય છે કે આપણને ખબર પણ પડતી નથી. જેને ડેડ સ્કિન (ડેડસેલ) કહેવામાં આવે છે. આપણને એમ લાગે છે કે સાબુ લગાવવાથી શરીર સાફ થઇ જાય છે, પરંતુ જો સાબુ લગાવવાથી શરીર સાફ થતું હોય હોય તો સ્નાન કર્યા પછી ટુવાલ કેમ ગંદો થઇ જાય છે ? એ એટલે ગંદો થાય છે કે આપણી સ્કિનનો માઇક્રો લેવલ પર ડેડ સ્કિન નીકળી રહી છે. 30થી લઈને 120 દિવસમાં આપણા બધા સેલ બદલાઇ જાય છે, નવા આવી જાય છે. સેલનું એક કંપાઉન્ડ તેને રીજનરેટ કરે છે.

તમારા સંતાનો કેવી રીતે ખબર પડે છે કે તમે જે ઘરમાં રહો છો તે તેને જ મળવાનું છે. તમે તો બતાવ્યું નથી, પણ તમે સંસાર છોડીને જતાં રહો છો અને તેને ઘર વારસમાં મળી જાય છે તેમ જૂના સેલ નવા સેલને કહે છે કે હું બિમાર હતો, તારે પણ બિમાર પડવાનું છે. કોઇ પોતાનો રીપોર્ટ કરાવે અને કોવિડ પોઝિટિવ આવે તો અર્ધો તો એ ત્યાં જ મરી જાય છે અને જો કોઇ ડૉક્ટર એમ કહે કે ભાઇ તમને કંઇ થયું નથી, તો તે માણસ સ્વસ્થ થવા લાગે છે કેમ ? કારણ કે નવા સેલને એ સંદેશો મળે છે કે તારે કઇ બાજુ જવાનું છે. બિમારીની બાજુ કે હેપીનેસ બાજુ ? બોડી તમારા ઇમોશન્સને રિસ્પોન્સ આપે છે.

> **જો તમે વિઝયુલાઇઝ કરો છો તો મગજને એ પ્રકારે સ્ટેટ મળે છે કે –"યુ આર ડુઇંગ સમથિંગ ગુડ." ત્રણ મિનિટ માટે પણ જો વિઝયુલાઈજેશન કરવામાં આવે તો તમારો આખો દિવસ સારો જશે અને જો રોજ કરશો તો પૂરી જિંદગી સારી જશે.**

જો તમે સતત બિમારી અંગે જ વિચાર્યા કરો તો તમે બિમાર પડી જાવ છો. જો ઇમોશન્સ બદલવામાં આવે તો બધું જ બદલી જાય છે. જો તમે સારા સ્ટેઇટ માટે મગજને ટ્રેનિંગ આપો, વિઝયુલાઇઝ કરો તો આ બદલાવ આવી શકે છે. એક ગુજરાતી ચાઇનામાં રહેતા હતા, ત્યાં તેમને એક બાળક થાય છે, આ બાળક ચીનની ભાષા મેંડરિન બોલવા લાગે છે. ગુજરાતી થઈને મેંડરીન કેમ બોલે છે? કારણ કે તેને આવો માહોલ મળ્યો, જે સ્ટેઇટ મળી તેવી તેણે એડોપ્ટ કરી લીધી. જો તમે સારું વિઝયુલાઇઝ કરો છો તો મગજને એ પ્રકારે સ્ટેટ મળે છે કે –"યુ આર ડુઇંગ સમથિંગ ગુડ, ઑલ ઇઝ વેલ." ત્રણ મિનિટ માટે પણ જો વિઝયુલાઇજેશન કરવામાં આવે તો તમારો આખો દિવસ સારો જશે અને જો રોજ કરશો તો પૂરી જિંદગી સારી જશે.

હવે ત્રણ મિનિટ માટે આપણે સૌ વિઝયુલાઇજેશન કરીશું. એકદમ સીધા, ટટ્ટાર બેસો. ઇટ્સ નોટ એબાઉટ એની રીલીજીયન, ઇટ્સ વેરી સિમ્પલ થિંગ. તમે બધા તમારી આંખો બંધ કરી લો, કેટલાક નથી કરતા એવું લાગે છે પણ વાંધો નહીં, બધા કરશે તો ડૉક્ટર કયાં જશે. હવે તમે લાંબો અને ઊંડો શ્વાસ લો, કરોડરજ્જુ સીધી રાખો. એવું વિઝયુલાઇઝ કરો કે તમારા મસ્તક ઉપર એક વોટરફોલ છે, ઝરણું છે, આ ઝરણાનું પાણી એકદમ સફેદ છે, જે તમારા માથા પર પડી રહ્યું છે. ચારે બાજુ બધું સફેદ અને સફેદ જ દેખાઇ રહ્યું છે. તમારા ઇષ્ટદેવનું સ્મરણ કરો, તમે જેને માનતા હો, રામ, કૃષ્ણ, મહાવીર, હનુમાન, જગન્નાથ, ગુરુનાનક જેને પણ માનતા હો, એ સુપ્રીમ પાવરને વિઝયુલાઇઝ કરો અને જુઓ કે ત્યાંથી એક ખૂબ જ મોટો વોટરફોલ તમારા મસ્તક ઉપર પડી રહ્યો છે. ઊંડો શ્વાસ લેવાનું ચાલુ રાખો. હવે એવું વિઝયુલાઇઝ કરો કે એ વોટરફોલ તમારા શરીરની બધી નેગેટિવ એનર્જીને નીચે જમીન પર કાઢી રહેલ છે, તમે ખૂબ જ ખુશ છો.

તમે જિંદગીમાં સૌથી વધુ ખુશ જે ક્ષણે થયા હો એ ક્ષણને યાદ કરો. તમારા ઇષ્ટના ચરણોમાંથી એ ઝરણું નિકળીને તમારા ઉપર પડી રહ્યું છે અને તમારી હેપીનેસને તમારા સમગ્ર શરીર સ્પ્રેડ કરે છે. તમારા ચહેરા પર એક હાસ્ય છે, ખુશી છે. તમારા જીવનમાં ગ્રેટફુલનેસના વિચારો લાવો કે તમારા ઘરમાં બે ટાઇમનું ભોજન છે, તમે ભગવાનના આભારી બનો કે તમને મનુષ્યનો જન્મ મળ્યો છે. આભાર માનો, ચહેરા પર હાસ્ય લાવો. ગ્રેટિટ્યુડથી ભરાઇ જાવ. ઊંડો શ્વાસ લેતા રહો. વોટરફોલનું પણ તમારા મસ્તક પરથી તમારા પગ સુધી જઈ રહ્યું છે. એક છેલ્લીવાર તમારા ઇષ્ટને ધન્યવાદ આપીએ.

ધીરે-ધીરે તમારી આંખો ખોલો, કંઇ બોલશો નહીં, કંઇ વિચારશો નહીં, માત્ર રીલેક્સ, 30 સેકન્ડ માટે માત્ર રીલેક્સ, મને સાચું બતાવો કેવું લાગ્યું ? તમારું બી.પી. ચેક કરાવી લો, સાંજ સુધી સારું લાગશે શા માટે? કારણ કે તમે તમારી સ્ટેટને બદલી છે. 3 મિનિટ રોજ કરી લો, કદાચ રોજ સારી નહીં જાય. 10% પણ ફર્ક પડ્યો તો 10 વખત કરી લો તો 100% ટકા તો નહીં થઈ જાય ? આમ કરવાથી ડીસીઝ, ડીપ્રેશન, સ્ટ્રેસ ખતમ થઈ જશે અને ઇમ્યુનિટી વધી જશે કારણ કે તમે તમારા સ્ટેટને બદલી નાખ્યો છે. જો તમને લાગે કે મેં અહીં કંઇક વેલ્યૂ આપી છે તો તેના બદલામાં એક નાની ચીજ જોઇએ છે, તમારો હાથ ઊંચો કરીને મને પ્રોમિસ આપો કે અમે આ રોજ કરીશું. જો તમે તમારા જીવનમમાં ઊંચો મુકામ પ્રાપ્ત કરવા માંગતા હોવ તો તમારા સ્ટેટને બદલો અને ડીપ બ્રિથિંગ કરો. તમારી પૂરી જિંદગી ઉત્તમ રીતે પસાર થશે. થેંક્યુ સો મચ, થેંક્સ એ લોટ.

ફેમિલી બિઝનેસનું ડેવલપમેન્ટ

ડૉ. હિતેશ શુક્લ

પરિચય :- ફેમિલી બિઝનેસને ડેવલપ કરવા માટે ઘણા સ્ટડી કર્યા છે. વિશ્વની વિખ્યાત હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં પણ એમના વ્યાખ્યાન થાય છે. એશિયાની સુપ્રસિધ્ધ સંસ્થા I.I.M અમદાવાદથી પોતાનો અભ્યાસ પૂર્ણ કર્યો છે. અત્યારે સૌરાષ્ટ્ર યુનિવર્સિટીમાં પોતાની સેવાઓ આપે છે. ઘણા બધા પુસ્તકોના લેખક પણ છે. બાન લેબના માલિક મૌલેશભાઇ ઉકાણી પર તેમણે કેસ સ્ટડી તૈયાર કર્યો છે. પોતાના કેસ સ્ટડી અલગ-અલગ દેશોની યુનિવર્સિટીમાં રજૂ પણ કરે છે.

આપ સૌને મારા નમ્સ્કાર. આજના સેમિનારમાં આપ સૌનું સ્વાગત છે. ફેમિલી બિઝનેસને કેવી રીતે સફળ બનાવી શકાય તેની પર આજે મારે તમારી સમક્ષ બોલવાનું છે. તમે જોશો તો તમને ખ્યાલ આવશે કે દુનિયામાં 72% બિઝનેસ ફેમિલી બિઝનેસ છે. દુનિયામાં સૌથી વધારે જો કોઇ એમ્પ્લોઇમેન્ટ જનરેટ કરતું હોય તો તે ફેમિલી બિઝનેસ છે. BMW કે વોક્સ વેગન, મામાઅર્થ જુઓ દવાની કંપની છે, તમે ગોદરેજને જુઓ આ બધી ફેમિલી બિઝનેસ કંપની છે. બોમ્બે સ્ટોક એક્ષચેન્જની ટોપ ફાઇવ કંપનીને જોશો તો 83% કંપની ફેમિલી બિઝનેસ અથવા ફેમિલી કન્ટ્રોલ બિઝનેસ છે. આ બિઝનેસ બીજા બિઝનેસ કરતાં કઇ રીતે જુદો પડે છે. તેને જનરેશન સકસેસ કેવી રીતે બનાવી શકાય ? તેના વિશે થોડી વાત કરવા માગું છું.

ફેમિલી ઓન બિઝનેસ એ બીજા કરતાં કંઇક સ્પેશિયલ બિઝનેસ છે. કેવી રીતે સ્પેશિયલ છે? કારણ કે અહીં દરેક વસ્તુ બહુ પર્સનલ હોય છે. આ બધી જ કંપનીઓની સક્સેસ સ્ટોરી મોટે ભાગે સમાન હોય છે કે સાહેબ અમારી પાસે કશું જ નહોતું. અમે ગામડેથી આવ્યા, સખત મહેનત કરી અને આ આખું એમ્પાયર ઊભું કરી દીધું છે. ફર્સ્ટ જનરેશનના ઉધોગપતિઓને ખબર જ નથી કે સાહેબ અમારા દીકરાઓ ક્યારે મોટા થઇ ગયા. કારણ કે એમણે ધંધાને મોટો કરવા માટે આખું જીવન વ્યતિત કરી દીધું છે, આજે મોટું એમ્પાયર ઊભું કરી દીધું છે એમને ખબર નથી કે એમની પર્સનલ લાઇફ શું છે, એમને એ પણ ખબર નથી કે બહાર શું થઇ રહ્યું છે. માત્રને માત્ર એમને પોતાના જીવનને સમર્પિત કરીને આ બિઝનેસ એમ્પાયરને આયામ સુધી લઇ ગયા છે.

તમારામાંથી કેટલાં લોકો થર્ડ કે ફોર્થ જનરેશનવાળા બિઝનેસની અંદર છે? કે જેનો બિઝનેસ ફોર્થ જનરેશનથી ઉપર ગયો. અચ્છા એક પણ નથી. તમે દુનિયાભરના ડેટા કાઢી લો,રીસર્ચ કાઢી લો, જોવા મળશે કે માત્ર ત્રણ ટકા બિઝનેસ જ ત્રીજી પેઢીથી આગળ જઈ શક્યો છે! કારણ શું? બિઝનેસ

એક સારા લેવલ ઉપર પહોંચી ગયો હોય છે અને જ્યારે બીજી પેઢી આવે છે ત્યારે કુટુંબ ઘણું મોટું થઈ ગયું હોય છે. ત્રીજી પેઢી આવતાં તેમની વચ્ચે પારિવારિક સંબંધોની દૃષ્ટીએ જે સમન્વય હોવો જોઇએ એ નથી હોતો. પરિણામ સ્વરૂપે એમનું કુટુંબ જે પરફોર્મન્સ કરતું હોય તે નહીં થવાને કારણે બિઝનેસ પર તેની એડવર્ડ્સ ઇફેક્ટ આવી શકે છે. પરિણામે બિઝનેસ થર્ડ જનરેશનથી આગળ જઈ શકતા નથી. તો થર્ડ જનરેશનથી આગળ જવા માટે આપણે શું કરવું જોઇએ? મેં કહ્યું તેમ ફેમિલી બિઝનેસની અંદર દરેક વસ્તુ બહુ પર્સનલ હોય છે. અહીંયા જે લોકો કામ કરે છે તે કાં તો તમારો ભાઇ હોય, કાકા હોય કે તમારા અન્ય કોઇ સગા હોય. ત્યારે તમારી પાસે એવી કોઇ સિસ્ટમ છે ખરી કે તમે જાણી શકો કે બિઝનેસમાં તેનું પરફોર્મન્સ શું છે? એ કેટલું કામ કરે છે? અને એને કેટલો પગાર મળવો જોઇએ? તેનો પગાર તેના પરફોર્મન્સના આધારે નક્કી થાય છે કે તમારા ભાઈ કે અન્ય સગા હોવાને કારણે? ખરેખર જે બિઝનેસ આગળ નથી વધી શકતો તેના મૂળમાં જઇને જુઓ તો આ જ પર્સનલ ઇમ્પેક્ટ છે.

આ થર્ડ જનરેશનથી આગળ જવા માટે આપણે શું કરવું જોઇએ? બિઝનેસ ક્યારેય ફેઇલ નથી જતો, બિઝનેસ નેવર ફેઇલ, ઇફ ધ ફેમિલી ફેઇલ ઇન રિલેશનશીપ એન્ડ એઝ એ રિએક્શન બિઝનેસ ફેઇલ. તમારે એ જોવાનું છે કે મારી બાજુમાં બિઝનેસના ટેબલ પર બેઠેલો વ્યક્તિ એ મારો દીકરો નથી, તમારે એ જોવાનું છે કે મારા કાકા નથી. એ મારો ફાઇનાન્સનો ડિરેક્ટર છે, મારો માર્કેટિંગનો ડિરેક્ટર છે, અમે એને જે પરફોર્મન્સ આપવાનું કહેલું છે તે પ્રમાણે જ અમે તેનું મૂલ્યાંકન કરીશું. મને ગમતું ઇન્ડિયાનું સૌથી સારું ફેમિલી કે જેના માટે મને બહુ રીસ્પેક્ટ છે તે ફેમિલી મુરુગપ્પા. જે સાઉથ ઇન્ડિયાનું સારું બિઝનેસ ફેમિલી છે. તેણે પોતાના ફેમિલી માટે રૂલ્સ બનાવ્યા છે. તમારા ફેમિલીના રૂલ્સ તમારે પોતે બનાવવા પડશે કે મારો ભાઈ કે મારો દીકરો આ ધંધામાં ક્યારે અને કેવી રીતે આવી શક્શે? જો આ રૂલ્સ આપણે નહીં બનાવીએ તો આપણો દીકરો આપણી બાજુમાં ગમે ત્યારે આવીને બેસી જશે,એનું પરફોર્મન્સ કોણ, કેવી રીતે મેજર કરશે? રૂલ્સ આપણને ખબર નથી. તમારી ફેક્ટરીમાં જો એક કર્મચારી બરાબર કામ નહીં કરતો હોય તો ત્રણ મહિનાની નોટીસ આપીને તમે તેને છૂટો કરી દેશો, પણ તમે તમારા દીકરાને, ભાઇને કે કાકાને આ નહીં કરી શકો, કારણ કે તમને એના રીએક્શનની ખબર છે કે આમ કરવાથી કુંટુંબની અંદર શું થઈ શકે છે? એ આપણે જાણવું હોય તો ઇન્ડિયાનું સૌથી સારું અને પહેલું ફેમિલી બિઝનેસ છે એમ.વી.શુભૈયા કે જેને નોર્થ વેસ્ટર્ન યુનિવર્સિટીના પ્રૉફેસરને બોલાવીને પોતાના પર્સનલ રિલેશનને પ્રોફેશનલ બનાવ્યા છે. એણે કહ્યું છે કે ડાઇનિંગ ટેબલ અને પ્રોફેશનલ ટેબલ અલગ-અલગ હોવા જોઇએ. તમે જ્યારે ડાઇનિંગ ટેબલ પર બેઠા હોવ ત્યારે તમારો ભાઈ એ તમારો ભાઇ છે, કારણ કે ઘરમાં બધા જ લોકો ઇકવલ હોય છે પણ જ્યારે તમે બિઝનેસની અંદર બેઠા છો ત્યારે તમારો ભાઈ એ તમારો ભાઈ નથી, તમારો દીકરો એ તમારો દીકરો નથી અને તમારી પાસે એક એવી વ્યવસ્થા હોવી જોઇએ કે જે બિઝનેસની અંદર નોન ફેમિલી એક્ઝિક્યુટિવ છે અને તમારા કુટુંબના જે લોકો છે તે બન્નેની પરફોર્મન્સ એપરાઇઝલ એક જ પધ્ધતિથી અને એક જ નિયમથી થવું જોઇએ.

> **આપણી જે પહેલી પેઢી ધંધામાં હોય તેમાં ઓનર જ મેનેજર હોય છે, ઓનર ઓપરેટર હોય છે એ પોતે જ ઓનર છે, એ પોતે જ ધંધાનું બધું કામ કરે છે અને ધે આર લાઇફ ધ કિંગ**

જો તમે આ નહીં કરી શકો તો કદાચ આપણા દીકરા કે આપણા કુટુંબના લોકો એક બિઝનેસ તો કરી લેશે પણ સેકન્ડ જનરેશન આવતા કે થર્ડ જનરેશન આવતાં-આવતાં વિચારોની કે આવડતની મોટી ખાઈ ઊભી થશે તો આ ખાઈ વચ્ચે આપણે બ્રિજ નહીં ઊભો કરી શકીએ. ઘણી બધી એવી કંપનીઓ સૌરાષ્ટ્ર-ગુજરાત, ઇન્ડિયાની મેં જોઇ છે જેમાં કુટુંબની અંદર પાંચ વ્યક્તિ હોય તો તે પાંચ વ્યક્તિઓ ડિરેક્ટર્સ હોય છે, મોટો ભાઇ છે તે ચેરમેન હોય હું તમને પૂછું છું કે જો આપણે પાંચ વ્યક્તિઓ ઘરના ધંધામાં પણ ડિરેક્ટર બનીને બેઠેલા છીએ અને જે બહારના જે વધારે કેપેબલ વ્યક્તિઓ છે તેને આપણે આવકારીએ અને તેની સાથે ગુડ ગવર્નન્સ અથવા બોર્ડ ઑફ એડવાઇઝર્સ બનાવીએ તો આપણા ધંધાનું કેવું સારું નિર્માણ થઈ શકે. આનું બેસ્ટ ઉદાહરણ છે ડાબર. આખા ભારતમાં આવી 5 થી 7 કંપનીઓ જ છે જે લોકો છઠ્ઠી-સાતમી જનરેશને પોતાના કુટુંબમાંથી માત્ર બે કે ત્રણ જ લોકો બોર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સ છે અને 8 કે 9 લોકો જે આપણા કરતાં વધારે નોલેજેબલ છે તે બધાં જ નોન ફેમિલી એક્ઝિક્યુટીવ છે, જે બિઝનેસની દૃષ્ટીએ ખૂબ સારું કામ કરી રહ્યા છે. જો આપણે પણ આવી માનસિકતા રાખીએ અને એ લોકો કહે તેમ કરવા તૈયાર રહીશું તો ધંધાને એક નવા લેવલ પર લઈ જઈ શકીશું.

ખાસ કરીને આપણી જે પહેલી પેઢી ધંધામાં હોય તેમાં

ઓનર જ મેનેજર હોય છે, ઓનર ઓપરેટર હોય છે એ પોતે જ ઓનર છે, એ પોતે જ ધંધાનું બધું કામ કરે છે અને ધે આર લાઇફ ધ કિંગ, કારણ કે ફર્સ્ટ જનરેશન એન્ટરપ્રિન્યોર છે તેને કોઇ રુલ્સ હોતા નથી જે બોલે છે તે પ્રમાણે એના કુટુંબના બધા જ સભ્યો સાંભળે છે પણ જ્યારે સેકન્ડ જનરેશન આવે છે ત્યારે આપણે ફેમિલી બિઝનેસને વધારે પ્રોફેશનલાઇઝ કરવા પડશે. રીઝન એ છે કે જ્યારે તમારા ફર્સ્ટ જનરેશન રીટાયર્ડ થાય છે કે નથી રહેતા ત્યારે એના પછી સકસેસ પ્લાનિંગથી કુટુંબના કોઇ એક ભાઇને મોટા બનાવ્યા છે, ચેરમેન બનાવ્યા છે, બાપુજીની જગ્યાએ. હી કેન નોટ રન ધ બિઝનેસ લાઇક ધ ફર્સ્ટ જનરેશન.કારણ કે સેકન્ડ જનરેશનની અંદર બધાની આવડત સરખી નથી હોતી. કોઇક ટ્રાન્સફોર્મર્સ હશે એ ધંધાને ટ્રાન્સફોર્મ કરશે, કોઇક પ્રિઝર્વર્ડ હશે કે બાપુજી જે વેલ્થ મૂકીને ગયા છે તેને પ્રિઝર્વ કરતા હશે, કોઇક ઇનોવેટર્સ હશે જે ઇનોવેશન કરતાં હશે, કોઇક રિશ્કટેકર હશે. આ બધી જુદી-જુદી પર્સનાલિટી વચ્ચે જો એક કોમન વિઝન કરવામાં આવે અને કોમન વિઝન જ્યારે કુટુંબનું વિઝન બને છે ત્યારે તમે તમારા બિઝનેસને એક લેવલથી આગળ લઈ જઈ શકો છો.

ફેમિલી બિઝનેસની અંદર સૌથી મોટો પ્રોબ્લેમ છે તે કોમ્યુનિકેશનનો હોય છે. ઘણા સારા કુટુંબોએ જે ડિઝાઇન કરી છે એ કોમ્યુનિકેશન સિસ્ટમ ડિઝાઇન કરી છે. જેની અંદર સેકન્ડ જનરેશન આવતાં-આવતાં જેને આપણે સિબલિંગ પાર્ટનરશીપ કહીએ છીએ. દુનિયાનો ઇતિહાસ તમે જોઇ લેજો, તેમાં સેકન્ડ જનરેશન આવતા સિબલિંગની વચ્ચે એક રાઇવલરી ઊભી થાય છે તેના કારણે શું હોય છે? તેનું કારણ એ હોય છે કે સેકન્ડ જનરેશન આવતાં તેમની પાસે જે વર્થ આવે છે તેના કારણે તેની લાઇફ સ્ટાઇલ અલગ થાય છે, એમની વિચાર વ્યવસ્થા અલગ થાય છે. તેમના બાળકોનું ઘડતર અલગ રીતે થાય છે. ખરેખર જો તમારે બિઝનેસને થર્ડ જનરેશનથી આગળ લઈ જવો હોય તો સૌથી અગત્યની વસ્તુ છે કે તમારી વચ્ચે એક કોમન વિઝન જે તમારા ફાઉન્ડરના વેલ્યૂ પરથી તમે ડિઝાઇન કર્યું હોય એ વેલ્યૂઝ ઉપર તમે પોતે, તમારા લોકો અને બધા સાથે મળીને કામ કરશો તો એક કલ્ચર બનશે અને આ કલ્ચરને કારણે એક બિઝનેસનું એન્ટરપ્રાઇઝ ઊભું થશે કે જેને તમે એક સક્સેસફુલ એન્ટરપ્રાઇઝ તરીકે લઇ જઇ શકશો.

> **“ જો તમારે બિઝનેસને થર્ડ જનરેશનથી આગળ લઈ જવો હોય તો અગત્યની વસ્તુ છે તમારી વચ્ચે એક કોમન વિઝન, જે તમારા ફાઉન્ડરના વેલ્યૂ પરથી તમે ડિઝાઇન કર્યું હોય એ વેલ્યૂ ઉપર સાથે મળીને કામ કરશો તો એક કલ્ચર બનશે ”**

ઘણા લોકો એવું કહેતા હોય છે કે સાહેબ અમારે ત્યાં થર્ડ જનરેશન આવતા ઓનરશીપ ડિવાઇડ થઇ ગઇ છે. ચાર છોકરા છે તો બધાને પચ્ચીસ-પચ્ચીસ ટકા મળી છે. ઉદાહરણ તરીકે એક પરિવારની અંદર અંદર ત્રણ ભાઇ અને એક બહેન છે. દરેક પરિવારની સ્થિતિ અલગ છે, રૂલ્સ અલગ છે. આ પરિવારની અંદર માનો કે દીકરીને પણ ઑનરશીપ છે અને ચારની વચ્ચે પચ્ચીસ-પચ્ચીસ ટકાની ઓનરશીપ આપેલી છે તો તેવા વખતે માનો કે દીકરી લગ્ન કરીને અમેરિકા એના પરિવાર સાથે સુખેથી રહે છે. બાપુજીએ તેને આશીર્વાદરૂપે ઓનરશીપ આપી છે. ભાઇઓ જે પ્રોફિટ થાય છે તેનો ભાગ દર વર્ષેને અંતે તેના બેંક એકાઉન્ટમાં જમા કરી દે છે. એ દીકરીનો દીકરો ત્રીજી પેઢીએ ઇન્ડિયા આવે છે, એના મામાને કહે છે મામા “આઇ એમ નોટ ઇન્ટ્રેસ્ટેડઇન યોર બિઝનેસ, એન્ડ માય મધર ઓલ્સો ડાઇડ, એન્ડ યુ નો આઇ હેવ સમ અધર એસ્પિરેશન માય લાઇફ, આઇ વોન્ટ ટુ ડેવલપ માય ઓન બિઝનેસ, આઇ વોન્ટ ટુ કેશ આઉટ માય ઓનરશીપ ફ્રોમ યોર બિઝનેસ.” હવે આપણી પાસે એવી કઈ વ્યવસ્થા છે કે આપણે એ છોકરાને એના હિસ્સાના પૈસા કેવી રીતે આપવા? એક સમયે પરિવારના બધા સભ્યો સારા હતા, સારી રીતે રહેતાં હતાં, શેરી ગલીમાં ક્રિકેટ રમતા હતા, તોફાન કરતાં હતાં, એક સાચું બોન્ડિંગ હતું પણ તમારી થર્ડ જનરેશન આવતાં-આવતાં આ બોન્ડિંગ રહેવાનું નથી. તમારી પાસે ઘણા બધા કન્સલટન્ટ હશે જે તમારા બિઝનેસના પ્રોબ્લેમ્સ સોલ્વ કરી આપશે પણ તમારી પાસે એવી કોઇ વ્યવસ્થા છે કે જેમાં તમારા દીકરાઓ-કઝિન્સ કન્સોર્ટિયમ અને એક્સટેન્ડેડ ફેમિલી ના લોકો કેવી રીતે કોમ્યુનિકેશન કરશે? એકબીજાની સાથે વાત કરશે, એ ધંધા વિશે જાણશે, તમારા પરિવાર વિશે જાણશે ? મેં તમને સાઉથ ઇન્ડિયાના ફેમિલીની જે વાત કરી તેને પોતાના કુટુંબની આવી વ્યવસ્થા ઊભી કરેલી છે.

એવું બની શકે કે એક ભાઇની દીકરી ડૉક્ટર બની ગઇ તેને હૉસ્પિટલ માટે પૈસા કેસઆઉટ કરવા છે, બીજા ભાઇને ફેમિલીના મશીન ટુલ્સના ધંધામાં રસ નથી, તેને કેમિકલનો ધંધો કરવો છે, ત્રીજા ભાઇ એવા છે કે જેને ફેમિલીના ધંધામાં ઇન્વેસ્ટ કરવું છે જેથી આગળ વિકાસ થઈ શકે. આમ બધાનું વિઝન અને ઇન્ટરેસ્ટ અલગ-અલગ થઇ ગયા છે. આ બધા વચ્ચે જો એક એલાઇનમેન્ટ નહીં હોય, એક વિઝન નહીં હોય

તો તમારી વચ્ચે કોઇ એવું મિકેનિઝમ છે કે તમે ભેગા બેસીને નિર્ણય લઈ શકશો? જાપાનની અંદર અમુક એવી કંપનીઓ છે કે જેની પાસે 53 જનરેશન ઓલ્ડ ફેમિલી બિઝનેસ છે. તમે અત્યારે જ ગૂગલ સર્ચ કરો જર્મનીની મર્ક નામની દવાની કંપની છે જે 268 વર્ષ જૂની છે. તેની પાસે ફેમિલી ઓન બિઝનેસના 157 વ્યક્તિ છે. ચેરમેન કોણ બનશે? ધંધામાં કોનું ચાલશે? સાઉદી અરેબિયાનું જહીદ ગ્રૂપ છે, આજે ત્રીજી પેઢીએ 168 ફેમિલી ઓનર છે. 48 કન્ટ્રીમાં તેનું સામ્રાજ્ય ફેલાયેલું છે. આપણી પાસે એવી કોઇ વ્યવસ્થા છે કે આપણે બિઝનેસનું ફોરકાસ્ટ કરી શકીએ, આપણે બિઝનેસના ગ્રોથની વાત કરી શકીએ? આપણે વચ્ચે ફેમિલી કોન્સ્ટિટ્યુશન છે? જો ન હોય તો આપણે બનાવવું જોઇએ. તમારી વચ્ચે ફેમિલી કાઉન્સિલ છે, જ્યાં ફેમિલીના બધા જ લોકો ભેગા મળીને રહી શકે? ફેમિલી બિઝનેસમાં બધું પર્સનલ હોય છે, આપણા સંબંધો પર્સનલ હોય છે તેનું ક્વોલિફિકેશન મેટર નથી કરતું. ઘણીવાર તેની આવડત મેટર નથી કરતી,આપણા માટે તો બસ બ્લડ ઇઝ થિકર ધેન વોટર. બટ એટ હોમ, નોટ ઇન ધ બિઝનેસ. રીક્વાયર્મેન્ટ ઓફ બિઝનેસ એન્ડ રીક્વાયર્મેન્ટ ઓફ ફેમિલી આર ટોટલી ડિફરન્ટ, બોથ ધ સિસ્ટમ આર ડિફરન્ટ વ્હેન યુ આર ઇન યોર ફેમિલી, એવરીબડી ઇઝ ટુ બી કન્સીડર્ડ ઇક્વલ, એન્ડ એવરી બડી ઇઝ લવ્ડ, બટ યુ આર સિટિંગ ઇન ધ બિઝનેસ. તમારું જે કંઇ પણ ડિસીઝન હશે એ ડિસીઝન બાય બ્લડ કે બાય હાર્ટથી નહીં પણ માઇન્ડથી લેવું પડશે,વ્યક્તિને કે ફેમિલીને ધ્યાનમાં રાખીને નહીં. તમારો ઇન્ટરેસ્ટ માત્ર ને માત્ર સક્સેસ ઓફ ધ બિઝનેસ હોવો જોઇએ. ઘણા બધા લોકોને એક પ્રશ્ન પૂછું છું કે -આર યુ વર્કિંગ ફોર ધ બિઝનેસ ઓર બિઝનેસ વર્કિંગ ફોર યુ?

ધંધામાં એક ભાઈ પરસેવો પાડે છે જ્યારે બીજો ભાઇ ખૂબ ઓછું કામ કરે છે તો ઓછું કામ કરનાર ભાઇને હક્ક છે કે બિઝનેસમાંથી ઇક્વલ પ્રોફિટ ડ્રો કરે ? કદાચ આ પણ ચાલી જશે કારણ કે બન્ને વચ્ચે બોન્ડિંગ હતું, બન્નેની વેલ્યૂ સિસ્ટમ એક હતી, બન્નેએ રૂમ શેર કર્યા હતા, નાની-મોટી ચોકલેટ માટે ફાઇટ કરી હતી. પણ જ્યારે તમારો દીકરો અમેરિકાથી ભણીને પાછો આવે છે અને એને તમારા આ બોન્ડિંગની, તમારી આ સિસ્ટમની કોઇ ખબર નથી, ત્યારે એ પૂછશે કે પપ્પા તમે વહેલી સવારે 6:00 વાગે ફેક્ટરીએ જાઓ છો અને મોડી રાત્રે ઘરે આવો છો, જ્યારે મારા અંકલ ખૂબ જ ઓછું કામ કરે છે તો વાય પ્રોફિટ શેરિંગ ઇઝ ઇક્વલ? તમારી અને મારી પાસે આનો જવાબ હોતો નથી.

હવે સૌથી મોટો પ્રશ્ન એ છે કે શા માટે બિઝનેસ થર્ડ જનરેશનથી આગળ નથી જતો? એ વાંક મારો અને તમારો છે એક ફાધર તરીકે તો આપણે એ ચેક કરવું જોઇએ કે આપણે દીકરો કે દીકરી – હી ઓર શી ઇઝ કેપેબલ ઇન ટુ રન ધ શો? બીજી વાત કે એ વીલિંગ છે, હું રાજકોટના એક રિસ્પેક્ટેબલ બિઝનેસ ફેમિલીનું ઉદાહરણ આપવા માંગુ છું. તેને એક માત્ર દીકરો હતો, તેણે એક દિવસ એના પપ્પા અને કાકાને કહ્યું કે પપ્પા મને તમારા મેન્યુફેક્ચરિંગ બિઝનેસમાં કોઇ રસ નથી.

2000ની સાલમાં આ કુટુંબનું ટર્ન ઓવર 300 કરોડ રૂપિયાનું હતું, એ લોકો એક્સ્પોર્ટ કરતા હતા. એને પિતાના ધંધામાં વિલિંગ નથી. તેણે સર્વિસ સેક્ટરનો પોતાનો અલગ બિઝનેસ બનાવ્યો છે. તે એબલ છે પણ પોતાના પિતાના બિઝનેસમાં ઇન્ટરેસ્ટ નથી, વિલિંગ નથી. પરિણામે પિતાનો ટ્રેડિશનલ મેન્યુફેકચરિંગનો બિઝનેસ આજે બંધ છે. મારો પોતાનો લખેલો રાજકોટનો આ કેસ I.I.M.અમદાવાદ બિઝનેસ સ્ટ્રેટેજીસમાં ભણાવે છે.

આપણે ઘણીવાર વિચારતા હોય કે દીકરીને ઓનરશીપ આપવી કે નહીં? પણ એપોલો હોસ્પિટલના માલિક પ્રતાપ રેડ્ડીને ચાર દીકરીઓ છે જેણે પિતાના બિઝનેસને ખૂબ આગળ વધાર્યો છે,એટલે જૂના જમાનાના રૂલ્સ અત્યારે નહીં ચાલે. ઘણા પરિવારો બિઝનેસમાં સફળ થયા છે તેઓએ પોતાના કરતાં વધારે કેપેબલ એવા નોન ફેમિલી એક્ઝિક્યુટિવને પોતાના ધંધામાં લીધા છે. માલિકની એબિલિટી કરતાં આ બિઝનેસ ડ્રાઇવરની એબિલિટી ઘણી વધારે હોય છે. ઘણા લોકો જૂની સ્ટાઇલથી જ ધંધો કરે છે, પરંતુ તમારે વધારે સાચું સક્સેસ જોઇતું હોય તો ચેઇન્જ લઈ આવવો જોઇએ. દરેક સમયે બિઝનેસ મોડેલ ચેઇન્જ થાય છે. પણ કમભાગ્યે ઘણા એવા છે જે એની જૂની સ્ટાઇલથી બિઝનેસ કરવાનું ચાલુ રાખે છે. ફેમિલી બિઝનેસમાં ચેઇન્જ લાવવું વધારે પેઇનફુલ છે.

ઇન્ડિયાનું એક બહુ જ મોટું વૈષ્ણવ ફેમિલી જેને તમે અને હું બધાં જ જાણીએ છીએ. તેણે બર્મિંગહામની એક નોનવેજ કંપની સાથે એગ્રીમેન્ટ કરી ટેકઓવર કરવાની હતી. પરંતુ તેના મમ્મીએ કહી દીધું કે નહીં આપણે લોકો આ બિઝનેસ નહીં કરી શકીએ. આપણી વેલ્યુઝ કહે છે કે આપણે આ ન કરવું જોઇએ. તે કંપનીનો બિઝનેસ નોનવેજ અને વાઇનનો હતો. આપણી વેલ્યૂ સિસ્ટમ સાથે કોમ્પ્રોમાઇઝ કરી શકાય નહીં અને ફેમિલીએ દંડ ભરીને પણ વેલ્યૂ સિસ્ટમ સાથે કોમ્પ્રોમાઇઝ કર્યું નહિ. એગ્રીમેન્ટ બ્રેક કરી દીધું. અત્યારે ઘણા બિઝનેસમેનના દીકરાઓ કે જે અમેરિકા ભણે છે તેને ગૂગલ માટે કામ કરવું છે, મલ્ટીનેશનલ કંપની માટે કામ કરવું છે પણ પોતાની કંપની માટે કામ કરવું નથી. કારણ કે આપણે આપણી બિઝનેસની વેલ્યૂઝ ટ્રાન્સફર કરી નથી. આપણા બિઝનેસ માટે મને એટલું રીસ્પેક્ટ નથી જેટલું મલ્ટિનેશનલ કંપની માટે છે.

અંતમાં, મારી આખી વાતને સમરાઇઝ કરતાં એક કહું છું કે જો તમારે તમારા બિઝનેસને થર્ડ જનરેશનથી આગળ લઈ જવો હોય તો તમારા વેલ્યુઝ ક્લિયર કરવા પડશે. એ વેલ્યૂઝ તમારી બીલીફ પરથી આવશે. વેલ્યૂઝ એ કોઇ વેબસાઇટ ઉપર કે કોઇ બિઝનેસ ઉપર લખવાની વસ્તુ નથી. ફૉક્સ માર્શલ કરીને પૂનાની એક પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની છે. બેસ્ટ કંપની છે, તેને બેસ્ટ પ્લેસ ટુ વર્ક, ના ગ્લોબલી એવોર્ડ મળેલા છે. તેના કર્મચારી કંપનીના બિહેવીયરનું રિસ્પેક્ટ કરે છે. તેની કંપનીમાં બહાર એક મ્યુઝિયમ રાખેલ છે, જેમાં બતાવ્યું છે કે અમે અમારા ડીસિઝનના ફેઇલ્યોર છીએ. અત્યાર સુધી કોઇ કંપનીએ પોતાના ફેઇલ્યોરનું રિફ્લેક્શન કરી નથી,પણ અમારા ફેઇલ્યોરમાંથી અમે આ વસ્તુનું લર્નિંગ કર્યું છે, જેને કારણે આજે અમે આ સ્ટેટ્સ પર પહોંચ્યા છીએ.

રોલ ઓફ વુમેન ઇઝ વેરી-વેરી ઇમ્પોર્ટન્ટ ઇન ફેમિલી બિઝનેસ. જેટલાં-જેટલાં ફેમિલી બિઝનેસ આગળ ગયા છે તેમાં તેના વુમનનો રોલ બહુ મોટો છે. તમારા બિઝનેસને આગળ લઈ જવા માટે જો કોઇ સૌથી મોટી તાકાત હોય તો તે તમારું ફેમિલી છે. પણ જો ધ્યાન નહીં રાખીએ તો એ જ ફેમિલી કે એ જ વ્યક્તિઓ આપણા પોતાના લિમિટેશન્સ બની જશે.

> **“ રોલ ઓફ વુમેન ઇઝ વેરી-વેરી ઇમ્પોર્ટન્ટ ઇન ફેમિલી બિઝનેસ. જેટલાં ફેમિલી બિઝનેસ આગળ ગયા છે તેમાં તેના વુમનનો રોલ બહુ મોટો છે. તમારા બિઝનેસને આગળ લઈ જવા માટે જો કોઇ સૌથી મોટી તાકાત હોય તો તે તમારું ફેમિલી છે. ”**

થેંક્યુ વેરી મચ, થેંક્યુ યુ અગેઇન ફોર ઓર્ગેનાઇઝર ફોર ધીસ ઓપોર્ચ્યુનિટી ઇન્ટરેકશન વિથ યુ. હવે આપણી પાસે 15 મિનિટનો ટાઇમ છે ક્વેશચન આન્સ્વર માટે. જો કોઇ પ્રશ્ન હોય તો હું જવાબ આપવાનો પ્રયત્ન કરીશ.

જ્યારે તમે સેકન્ડ જનરેશનથી આગળ જશો ત્યારે તમારે ડિફાઇન્ડ કરવું પડશે કે મારું ફેમિલી કયુ છે. જ્યારે મારા ઇનલોઝ મારા બિઝનેસની અંદર આવે છે ત્યારે એક નવી વ્યવસ્થા, એક નવી વેલ્યૂ સિસ્ટમ લઈને બિઝનેસની અંદર આવે છે. ત્યારે તમે તેને મેનેજમેન્ટ લેવલ, સ્ટ્રેટેજી લેવલ કે અન્ય કયા લેવલ પર એન્ટ્રી કરાવશો એ તમારા માટે બહુ મોટો પ્રશ્ન છે. તમને એક રીઅલ પ્રેક્ટિકલ એક્ઝામ્પલ આપું છું. રાજકોટના એક ભાઇએ સગાને બિઝનેસમાં લીધા પરંતુ એ એટલા કેપેબલ નહોતા. જ્યારે એમના ભાઇ એમની સાથે કામ કરે છે, બન્ને વચ્ચેના થોટ પ્રોસેસ વચ્ચે ડિફરન્સીસ છે. જો તમે એને સાળા તરીકે ટ્રીટ કરીને ચાલશો તો એને કંઇ નહી કહી શકો. ત્યારે એ સમસ્યા તમારા ધંધાની છે અને આ ધંધાની સમસ્યા તમારા ઘર ઉપર આવશે. બિઝનેસ નેવર

ફેઇલ, ઇફ ધ ફેમિલી ફેઇલ એન્ડ એઝ એ રીએક્શન ઇટ ઇઝ ધ બિઝનેસ ફેઇલ. ઘણા કુટુંબો એવાં છે જેમાં એ લોકોએ નક્કી કર્યું છે કે ઓનરના છોકરાને પણ જો બિઝનેસની અંદર એન્ટ્રી લેવી હોય ત્યારે એમનો ઇન્ટરવ્યૂ નોનફેમિલી એક્ઝિક્યુટિવ કે ધંધાના એચ.આર. ના લોકો લેતા હોય છે અને એ લોકો ડીસાઇડ કરતાં હોય છે કે આ છોકરાને કયા લેવલ ઉપર રાખવો.

તમે જુઓને અજીઝ પ્રેમજીને તેના બન્ને દીકરાઓ લાયક છે પણ એનું ઘડતર કર્યા બાદ જ અમુક પોઝિશન પર મૂક્યા છે. તમે ફેમિલી બિઝનેસના ઓનર છો ત્યારે તમારી એક રીસ્પોન્સિબિલિટી બને છે. આ ધંધાની આબરૂ કે તેના ગ્રોથની જવાબદારી તમારી છે. તમારા નેકસ્ટ જનરેશનને આ બિઝનેસ આપવો પડશે. તમારે એને સવાયો કરીને બીજાને આપવાનો છે. આનું બેસ્ટ ઉદાહરણ માયથોલોજીમાં જઇએ તો આપણને મળશે. જે દિવસે રામના ઘડતરની પ્રક્રિયા ચાલુ થઈ એ દિવસે દશરથે એમ નહોતું કહ્યું કે બેટા આ ખુરશી તારી છે. આ વાતને ફેમિલી બિઝનેસ સાથે લિંક કરવાની જરૂર છે. ઋષિ-મુનિઓ યજ્ઞ કરતા હતા ત્યારે રાક્ષસો હેરાન કરતા હતા, ત્યારે વિશ્વામિત્રએ દશરથ રાજા પાસે આવીને એમ કહ્યૂં કે આપના પુત્રો રામ અને લક્ષ્મણને મોકલો, તેઓ રાક્ષસો સામે યુધ્ધ કરીને સમસ્યાને હલ કરે. રામ-લક્ષ્મણ 8 થી 10 વર્ષની ઉંમરના જ હતા, છતાં મોકલ્યા. નહીંતર તેમની પાસે ઘણા શૂરવીર યોદ્ધાઓ હતા જે ધારે તો એક તીરથી રાક્ષસોને મારી શકતા હતા, છતાં તેને ના નથી પાડી. કારણ કે દશરથ જાણતા હતાં કે રામ-લક્ષ્મણ જશે, સમસ્યા હલ કરશે તો જાણશે કે ભવિષ્યમાં થવાવાળો અમારો રાજા કેપેબલ છે. એની અંદર એટલી ક્ષમતા છે કે કોઇ સમસ્યા આવશે તો એ હલ કરશે. તમે તમારા છોકરાને નાનપણથી એન્ટ્રી આપો, નાના-નાના પ્રશ્નો એને સોલ્વ કરવા દો. રામ-લક્ષ્મણની ઘડતરની પ્રક્રિયા એના પપ્પાએ નથી કરી, એ નોન ફેમિલી એક્ઝિક્યુટિવે કરી છે. જેને તમે ઇન્ડિપેન્ડન્ટ ડિરેક્ટર્સ તરીકે ગણી શકો. પણ આ ડિરેક્ટર્સ એટલો કેપેબલ હોવો જોઇએ જે બિઝનેસને કેન્દ્રમાં રાખીને તમારા દીકરાનું ઘડતર કરી શકે. આમ થશે તો તમારો દીકરો કાલે રામ બનશે.

જે દિવસે કૃષ્ણ પોતે પ્રિન્સ હતા ત્યાં સુધી એ વાંસળી વગાડતા હતા, રાસ રમતા હતા, પરંતુ જે દિવસે એ રાજા બની ગયા એટલે કે બિઝનેસ પોતાના હાથમાં લીધો ત્યારથી તેણે ગીતા હાથમાં લીધી હતી. એણે પોતાના એમ્પાયર માટે જે કરવાનું હતું તે કર્યું હતું. ભારતીય પૌરાણિક શિક્ષણમાંથી પણ આપણે ફેમિલી બિઝનેસની ઘડતરની પ્રક્રિયાઓ મળે છે. એક વસ્તુ નક્કી છે કે તમારા બિઝનેસનો ગ્રોથ કરવા માટે તમારા માણસો તમારા કરતાં વધારે શક્તિશાળી, વધારે નોલેજેબલ હોવા જોઇએ. બીજો એક માઇન્ડસેટ બદલવાની જરૂર છે કે હું ઓનર નથી, હું આ ધંધાને સંભાળવાવાળો વ્યક્તિ છું એટલે કે નોન ફેમિલી એક્ઝિક્યુટિવને જો સાંભળીશું તો તમે બિઝનેસને નેક્સટ લેવલ ઉપર લઈ જઇ શકશો. ગોદરેજ જેવા કેટલાય ફેમિલી બિઝનેસની અંદર એક જુનિયર બોર્ડ હોય છે. જ્યારે તમારા દીકરા-દીકરીઓ 15 કે 18 વર્ષના થાય ત્યારે રીસ્પોન્સીબલ એ બોર્ડની બહાર બેસીને જુએ છે કે બોર્ડ કેવી રીતે કામ કરે છે. એ જુએ છે કે મારા પપ્પાએ, મારા કાકાએ કે સિનિયર ડિરેક્ટરે કેવી રીતે બિઝનેસ ડીસિઝન લીધા. આપણી પાસે આવી કોઇ વ્યવસ્થા છે અથવા આપણે એવી કોઇ વ્યવસ્થા કરી છે કે બે વ્યક્તિ વચ્ચે ડિફરન્સ ઓફ ઓપોનિયન થાય તો સોલ્વ કરી શકે. તો આજે જ્યારે તમારી વચ્ચે કોઇ પ્રોબ્લેમ નથી કોઇ ઇસ્યુ નથી ત્યારે આવા રૂલ્સ બનાવી લેવા જોઇએ, મિકેનિઝમ બનાવી લેવા જોઇએ. જ્યારે પ્રોબલેમ ઊભા થાય ત્યારે રૂલ્સ બનાવવા બેસીએ તો ત્યારે તમે તમારો ઇન્ટરેસ્ટ જોશો, હું મારો ઇન્ટરેસ્ટ જોઇશ. જ્યારે આપણે ઇન્ડ્યુવિઝ્યુલ ઇન્ટરેસ્ટ જોવા લાગશું ત્યારે બિઝનેસનો કોમન પર્પઝ, કોમન વેલ્યૂઝ, કોમન વિઝન સાઇડમાં રહી જશે અને આપણે બિઝનેસ આગળ વધી શકીશું નહીં.

ડૉ. હિતેશ શુકલાનો આભાર માની તેમને સન્માનિત કરવામાં આવ્યા હતાં. ત્યારબાદ સરદારધામ ગુજરાત રાજ્ય યુવા સંગઠનના કન્વીનર અભિનભાઇ કળથિયાએ સરદારધામના પાંચ લક્ષ્યબિંદુઓ વિશે વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી. કાર્યક્રમમાં ઉપસ્થિત રાજકોટના પોલીસ કમિશ્નર શ્રી ભાર્ગવ સાહેબ અને તેમના ધર્મપત્નીનું સન્માન કરવામાં આવ્યું હતું. દ્વીતિય સત્રની આભારવિધિ દીપકભાઇ ડોબરિયાએ કરી હતી.

ઉધોગમાં ડિજિટલાઈઝેશનનું મહત્ત્વ

હિમેશ મદાન

પરિચય :- ભારતના પ્રસિદ્ધ મોટીવેશનલ સ્પીકર, ઘણા ઉધોગ સમૂહોને તેનો લાભ મળેલો છે, જેમાં પેટીએમ, સોની, બાયર બીમેટેક, હીરો મોટર્સ વગેરે. તેઓ ઑફિસિયલી યૂટયુબ પાર્ટનર પણ છે. 6.6.મિલિયનથી વધારે તેની યુટયુબ ચેનલના સબસ્ક્રાઇબર છે. 162 કરતાં વધારે દેશોમાં ચેનલ સાંભળવામાં આવે છે. ઘણા સમાચારપત્રો અને ટી.બી. ચેનલ ઉપર પોતાના પ્રોગ્રામ રજૂ કરે છે. તેમનું એક પુસ્તક “બી ઓસમ લી. ઓસમ” ખૂબ જ પ્રખ્યાત થયું છે. અત્યાર સુધીમાં એક લાખથી વધારે લોકોને પર્સનલ ટ્રેનિંગ આપી ચૂક્યા છે.

ઘણા લોકોને હાલ પૂછવામાં પણ ડર લાગે છે. આપણા વિચાર આપણી જિંદગી બને છે, આપણે જેવું વિચારીએ છીએ, તેવા આપણે બનીએ છીએ. જે લોકો હિંમત કરીને, સમય કાઢીને અહીં કંઇક શીખવા માટે આવ્યા છે, તેના પર મારું ફોકસ રહેશે. જો તમે શીખવા માટે આવ્યા છો તો હું શીખવવા માટે તૈયાર છું. તમે કોઇને પૂછો કે કેમ છો? તો અમુક કહેશે- જીવનમાં મજા છે, જ્યારે અમુક કહેશે –યાર જિંદગી એક સજા છે, બોજ છે. ભગવદ્‌ગીતામાં લખ્યું છે કે –“યા ગતિ સા ગતિ ભવ”, ગુરુગ્રંથ સાહિબમાં લખ્યું છે કે –“જૈસો સેવિયત તેસો પાએ” મતલબ કે જેવું વિચારશો, જેવું બોલશો તેવું થશે. હું તમને પૂછું ત્યારે માત્ર ફાઇન ન બોલો, પણ ઝકાસ, બિંદાસ, એક્સલન્ટ બોલો. આમ બોલવાથી તમારો દિવસ, સપ્તાહ કે મહિનો સારો જશે. આમ બોલશો તો તમારી એનર્જીમાં ફર્ક પડી જશે. હું વધારે ટ્રાવેલ કરવાને કારણે દરેક રાજ્યમાંથી કંઇકને કંઇક શીખું છું. ગુજરાતના લોકો શીખવા માટે હંમેશાં તૈયાર રહે છે. પંજાબીમાં આણે કહે છે, ગુજરાતમાં વાંધો નથી, હિન્દીમાં અચ્છે હૈં.

ડિજિટલને જિંદગીનો પાર્ટ કેવી રીતે બનાવી શકાય? જેથી તેના પાવરનો ફાયદો મળે અને આપણી ઇન્કમ ગ્રો કરી શકાય. આ આપણે કેમ કરી શકતા નથી ? એક વાર એક વેપારીએ ઘણા પૈસા આપ્યા પછી મોટું ઘર બનાવ્યું, તળાવ બનાવ્યું, તેમાં સમુદ્રી પ્રાણીઓ રાખ્યા, તે લોકોને બોલાવીને આ બધું બતાવવા લાગ્યો. એકવાર તેણે નશામાં એલાન કર્યું કે તમારામાંથી કોઇ એવા છે કે જે આ તળાવમાં છલાંગ લગાવીને પ્રાણીઓથી બચીને સામેના કિનારે પહોંચી જાય ! જો કોઇ આમાં સફળ થશે તો હું તેને 10 કરોડ રૂપિયા આપીશ અથવા મારી પુત્રી સાથે લગ્ન કરાવીશ. એક વ્યક્તિએ આ સાહસ કર્યું, મહામુશ્કેલીથી તેમાં સફળ પણ રહ્યો. મકાન માલિકે પૂછ્યું તારે રૂપિયા જોઇએ છે કે મારી દીકરી? તે વ્યક્તિએ કહ્યું મારે બેમાંથી કંઇ નથી જોઇતું પણ મારે એ પાગલ વ્યક્તિ જોઇએ છે જેણે મને પાછળથી ધક્કો માર્યો હતો. આનો અર્થ એ છે કે તેનામાં પોસીબિલિટી હતી, કાબેલિયત હતી પણ જરૂરત હતી એક ધક્કાની. આ ધક્કો મારવાવાળાની રાહ જોવાને બદલે આપણે પોતાને જ ધક્કો મારી દેવો જોઇએ. જિંદગીમાં આપણે આપણી જાતને ધક્કો મારવાને બદલે એવા કારણોને, એવી દીવાલોને ધક્કા માર્યા કરીએ છીએ જે ક્યારેય હલતી નથી. ઘણા લોકોને લાગે છે કે યાર હવે તો મોડું થઇ ગયું. આજથી પાંચ વર્ષ પહેલાં આ કર્યું હોત તો સારું થાત. સોશિયલ મીડિયાનો ઉપયોગ કરીને આપણે બિઝનેસ ઇન્ક્રિઝ કરી શકતા હતા, આપણે કેમ ન કરી શક્યા? ઘણા લોકોને લાગે છે કે હું મોડો પડ્યો છું. હું 11 વર્ષથી ડિજિટલની દુનિયામાં જીવું છું. મેં ફોર્ચ્યુન કંપની છોડીને યુટ્યુબ સ્ટાર્ટ કરવાનું વિચાર્યું. મારી પાસે થોડા પૈસા હતાં તે મેં લેપટોપ, કેમેરા અને લાઇટ લેવામાં ખર્ચ કરી નાખ્યા. મને ગાળો મળી, પાગલ

પણ કહેવામાં આવ્યો. કારણ કે મેં જિંદગીનું મોટું રિસ્ક લીધું હતું. મારી કંપનીના બોસે મને કહ્યું કે તું કંપની છોડીને જાય છે, તને કંપનીની બહાર કોઇ ઓળખશે પણ નહીં! પરંતુ જો એ સમયે મેં આ બધા બહાના, કારણોને ધક્કો માર્યો હોય અને મારી જાતને ધક્કો માર્યો ન હોત તો હું આ કક્ષાએ પહોંચી શક્યો ન હોત.

આજે રાત્રે સૂતા પહેલાં હું મારા વીડિયોના કોમેન્ટ્સ વાંચું છું. કોઇ લખે છે –યાર આજે હું આપઘાત કરવાનો હતો, તમારા વીડિયોએ મને બચાવી લીધો ! તો કોઇ લખે છે – આજે પાંચ વર્ષ પછી મેં મારા પિતાજીને ગળે લગાવી દીધા, રિલેશન ડીપ થઇ ગયા. આ રીતે હું મારી સેવા રોજ કરું છું. મારા આ વીડિયો કંપનીઓ સુધી પહોંચે છે તો લોકો મને ટ્રેનિંગ માટે બોલાવે છે. મારા પુસ્તકો ખરીદે છે, તો આ બધું શું છે ? આ ડિજિટલનો પાવર છે. જો તમે આ પાવરનો ઉપયોગ કરવા માગતા હોય તો એક થોટ બહુ ક્લિયર હોવો જોઇએ કે ટાઇમ વીતી નથી ગયો, ટાઇમ શરુ થયો છે. એ સમયે કેમેરા એક જ વિકલ્પ હતો. ફોનમાં કેમેરા નહોતા. એડીટિંગ શીખવા માટે સોફ્ટવેર શીખવું પડતું હતું. આજે તો ફોનમાં સરળ સોફ્ટવેર છે. તે સમયે એમ કહેવું કે ઇન્ટરનેટમાં કંઇક કરવું છે તો લોકો તમને ડિસ્કરેજ કરતા હતા, આજે લોકો શીખવવા માટે તૈયાર છે, એન્કરેજ કરે છે, તો યોગ્ય સમય હવે શરૂ થઇ ગયો છે. આજે આપણા દેશમાં લગભગ 70 કે 80 કરોડ લોકો ઇન્ટરનેટ યુઝર છે,પરંતુ એ આવતા પાંચ વર્ષમાં એ 120 કરોડ સુધી પહોંચવાના છે, તો આપણે જે પણ બિઝનેસ હોય, વીમા પોલીસી, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ, કોઇ પ્રોડક્ટ, કપડાં જે પણ હોય જો આપણે તેમાં ઇન્ટરનેટના પાવરનો ઉપયોગ કરી લઇએ તો આપણા ધંધાનો સ્કેલ જે છે તેનાથી 10 ગણો કે 20 ગણો કરી શકીએ છીએ અને ઘણા લોકોએ આ કરીને બતાવ્યું છે. અત્યારે પરિસ્થિતિ અનુકૂળ છે, સરકાર પણ મદદ કરી રહી છે. ભારત સરકાર 2025 સુધીમાં દરેક ગામ સુધી ફાઇબર પહોંચાડવાની છે. 5G માટે અંબાણીજી મદદ કરી રહ્યા છે. આપણી મદદ માટે આખી ઇકો સિસ્ટમ છે, આમ છતાં જો સમય જવા દીધો તો સમસ્યા પરિસ્થિતિમાં નથી પણ આપણી થોટ પ્રોસેસમાં છે !

ભારતના ઇતિહાસનો સોનેરી દિવસ તમે કોને માનો છો? 15 ઑગષ્ટ આપણને આઝાદી મળી હતી, શહીદોને શ્રધ્ધાંજલિ આપીએ છીએ કારણ કે આપણે તેના આભારી છીએ. એ જ રીતે એક બીજી આઝાદી આપણને પાંચ-સાત વર્ષ પહેલાં ઇન્ટરનેટના રૂપમાં મળી હતી. આજથી દસ વર્ષ પહેલા દરેક ચીજમાં લિમિટેડ સ્કોપ હતો. કોઇપણ ચીજના માર્કેટિંગ માટે કે કંઇક બનવા માટે લાખ-કરોડોનું બજેટ જોઇતું હતું. આજે ઇન્ટરનેટ લોકો પાસે પહોંચી ગયું છે, લોકોના ફોનમાં કેમેરા આવી ગયા છે, લોકો પાસે ફેસબુક પર પોસ્ટ લખવાનો પાવર આવી ગયો છે. આજે ટી.વી.ને લાખો રૂપિયા આપીને સ્લોટસ નથી લેવા પડતા. આજે તમારો એક વીડિયો ચાલી જાય તો તમારી જિંદગી બદલી જાય છે. દિલ્હીની એક મહિલા મહિને 50 થી 80 હજારના સૂટસ સેલ કરતી હતી. તેણે વીડિયો બનાવ્યો અને એ ચાલી ગયો. તેને મહિને એક-દોઢ લાખનો બિઝનેસ થતો હતો તેને બદલે આજે સીધા 40 લાખનો બિઝનેસ થવા લાગ્યો. આ ઇન્ટરનેટની શક્તિ છે. તો હજુ ટાઇમ જતો નથી રહ્યો, હજુ તો પાર્ટી શરૂ થઈ છે. તો પહેલાં તો આ વિચાર બદલવો પડશે કે પહેલાં સમય હતો હવે નથી. ટુડે ઇઝ ધ રાઇટ ટાઇમ. આજે દરેક પ્રકારના ટૂલ સિસ્ટમ મીડિયમ તમને મળી રહી છે, એ આપના ઉપર આધાર રાખે છે કે તમે તેને કઇ તરફ લઇ જાઓ છો. હું હંમેશાં કહું છું કે, સ્કિલની ઉપર હોય છે વિલ. સ્કિલ તો આપણે શીખીશું, તેને શીખવા માટે તો યુટ્યુબ પણ છે, બુક્સ પણ છે, ટ્રેનિંગ પણ છે, પણ સૌથી જરૂરી છે તમારી વિચારધારાને બદલવી. પોતાના માટે એ વિચારવું કે, "મારા માટે આ શકય છે." કારણ કે પહેલાં તો હંમેશાં નેગેટિવ થોટ આવશે. બે પ્રકારના વિચારો તમને કન્ટ્રોલ કરે છે યા તો પોઝિટિવ યા નેગેટિવ, પરંતુ પ્રોબ્લેમ એ છે કે આજે માણસને 80% નેગેટિવ વિચારો આવે છે.

> **ઇન્ટરનેટ, ફેસબુક, યુટયુબ પર જવાનો અર્થ એ નથી કે મને આટલા લાખ કે કરોડો લોકો મારા ફોલોઅર છે, મને બધા ઓળખે છે. પરંતુ આ બાય પ્રોડક્ટ છે. મારો તો એક જ પર્પઝ હતો, લોકોની લાઇફ સ્ટાઇલ બદલવી.**

રસ્તા પર જઇને લોકોની સ્થિતિ વિશે પૂછો, ન્યૂઝ પેપર ખોલો, રાત્રે 8 વાગ્યે સાસુ-વહુની સિરિયલ જુઓ, ન્યૂઝ ચેનલ જોવો નેગેટિવ વાતો જ જોવા મળશે. જ્યારે 80% નેગેટિવ વાતાવરણ હોય તો આપણે પોતે જ કારણો વિચારવા પડશે. જો આપણે ડિજિટલ પર જવા માગતા હોય તો પહેલા ત્રણ ચીજો સ્પષ્ટ કરી લેવી પડશે. પહેલું મારું કારણ શું છે ? મારે સોશિયલ મીડિયાની શક્તિનો ઉપયોગ કરવો છે પણ શું મારી પાસે કોઇ આર્ટ છે ? મારું કોઇ ક્રાફ્ટ છે, મારો કોઇ બિઝનેસ છે, મારી કોઇ પ્રોડક્ટ છે, મારી કોઇ સર્વિસ છે, મારે શા માટે આ શક્તિનો ઉપયોગ કરવો છે? જો આપણે એમ વિચારીએ કે બસ ડિજિટલ યુગ છે એટલે તો આપણે બદલાતા રહીશું. આજે આ ચાલે છે, કાલે બીજું ચાલશે, પરમ દિવસે ત્રીજું ચાલશે. પરંતુ

આપણે એમ વિચારીશું કે મારું શું કારણ છે, તો આપણે જોડાયેલાં રહીશું.

બીજું કારણ છે, કોને માટે કરવું છે, મારે ક્યાં સુધી પહોંચવું છે? ઇન્ટરનેટ, ફેસબુક, યુટયુબ પર જવાનો અર્થ એ નથી કે મને આટલા લાખ કે કરોડો લોકો મારા ફોલોઅર્સ છે, મને બધા ઓળખે છે. પરંતુ આ બાય પ્રોડક્ટ છે. આ વિચારીને મે શરૂઆત કરી નહોતી, મારો તો એક જ પર્પઝ હતો, લોકોની લાઇફ સ્ટાઇલ બદલવી. મારો પર્પઝ આજે પણ એ જ છે કે જે લોકો મને સાંભળે છે તેની જિંદગીમાં પરિવર્તન આવી જાય. મારું કામ સોલાર પ્રોડક્ટસનું છે અને હું રાઇટ બાયર સુધી પહોંચવા માગું છું કે આવા એક હજાર લોકો મારી સાથે ડિજિટલી જોડાઇ જાય. જો હું ડિજિટલીને બદલે ફિઝિકલી કામ કરું તો કામ ક્યારે પૂરું થાય ? આજે બીજાની જિંદગીને જાણવામાં લોકોને રસ છે એટલે તો બિગબોસ ચાલે છે, લોકો તો શીખવા-સમજવા માટે રાહ જોઇ રહ્યા છે. લોકો તમારા અનુભવો જાણવા ઉત્સુક છે. જો તમે લોકોની સમસ્યાઓ સોલ્વ કરી શકો છો તો લોકોતમારી સાથે જોડાઈ જશે.

“ દુનિયા એ જ છે આપણે બદલાતા ગયા. ઇન્ટરનેટ પણ એ જ છે જો ગ્રોથ કરવો હોય તો આપણે બદલાવું પડશે અને બદલાવા માટે કન્સીસ્ટન્સી જોઇએ. કામ સતત કરતા રહેવું પડશે, હાથમાં લીધેલા કામ માટે અડગ રહીશું. ”

એક સફળ રાજકારણીને શું જોઇએ? મતદાતા, એક સફળ મહાત્માને શું જોઇએ? ફોલોઅર, એક દુકાનદારને શું જોઇએ ? કસ્ટમર. આ ત્રણેય વસ્તુમાં કસ્ટમર કોમન છે. આ બધા સુધી ઝડપથી પહોંચવાનું માધ્યમ છે ઇન્ટરનેટ. કસ્ટમર તમારો અવાજ છે, લોકો તમારો અવાજ છે. હું તમને ડિજિટલી એક્ટિવ થવાના થોડા કારણો આપી રહ્યો છું. 30 કે 40 કરોડ લોકો અત્યારે ઇન્ટરનેટ પર આવે છે, એનો અર્થ છે કે આખું યુરોપ ઇન્ડિયાની અંદર આવે છે, એટલે કે એટલી સંખ્યામાં લોકો ઇન્ટરનેટ પર જોડાય છે. આ સંભાવનાઓ છે માત્ર ત્રણ 'સી' આપણે જોઇએ કયા ત્રણ સી ? પહેલો 'સી' હિમ્મત-કરેજ, સ્વયંને ધક્કો મારવા માટે. અમે મોટીવેશનલ સ્પીકરો કે ટ્રેનર્સ એક શબ્દ વારંવાર બોલીએ છીએ 'બી પોઝિટિવ', બી પોઝિટીવથી જીવન બદલી શકાય છે. હવે માની લો કે તમે ગાડી લઈને ક્યાંક જઈ રહ્યા છો, અચાનક પંચર પડી જાય છે ત્યારે તમે વિચારો ના હું તો ત્રણ ટાયરથી સંતુષ્ટ છું અને અહીં જ રોકાઇશ. આવું કરશો તો તમે જ્યાં પહોંચવાનો ટાઇમ આપ્યો છે ત્યાં પહોંચી શકશો ? શું માત્ર 'બી પોઝિટિવ' બોલીને આપ આગળ વધી શકશો ? ના એવું નહીં થઈ શકે, તમારે સોલ્યુશન શોધવું પડશે, મિકેનિકને બોલાવવો પડશે, જલ્દીથી સ્વીકારવાની કેપેસિટી અને મૂળ સ્થિતિએ પાછા આવવાની કેપેસિટી, આ છે પોઝિટિવિટી.

એવી જ રીતે જ્યારે તમે વિચારશો કે મારે ડિજિટલમાં કંઇક કરવું છે, તો સૌથી પહેલાં નેગેટિવ વિચારો આવશે, લોકો ડરાવશે, ધમકાવશે, રોકશે, નિરાશ કરશે, પરંતુ આ બધું જ સફળતાના સિલેબસનો પાર્ટ છે. આ પાઠ ક્લિયર કરી લીધો તો એક્ઝામમાં પાસ થઈ જશો. જે વધારે પડતાં લોકો આપણાથી નેગેટિવ હોય તો સમજવાનું કે આપણાંમાં ક્યાંક ખામી છે. ઘણીવાર આપણા પ્રત્યેની ઈર્ષાથી પણ લોકો નેગેટિવ બોલતાં હોય છે. 2012-13 ની આસપાસ મારા વીડિયો જોઇને લોકોએ ઘણી ખરાબ કોમેન્ટ્સ લખી હતી કે-“પહેલા બોલવાનું શીખી લે પછી વીડિયો બનાવજે, તારા દાંત ખૂબ જ મોટા છે, વાંદરા જેવો તારો ચહેરો છે અને તું કન્ટેન્ટ ક્રિએટ કરે છે.”(આ બધા સ્ક્રિન શોટ્સ મેં રાખેલા છે.) જો આ લોકોની નેગેટિવ કમેન્ટ્સ સાંભળીને હું બેસી ગયો હોત તો આજે લાખો લોકોના જે જીવન બદલી શક્યો છું તે ક્યારેય ન બની શક્યો હોત. ઈર્ષા ખૂબ જ સામાન્ય છે. જો ડિજિટલમાં કંઇક કરવું હોય તો આનાથી ઉપર ઊઠવું પડશે.

બીજા 'સી' છે કન્સીસ્ટન્સી. એક સવાલ આપને પૂછું છું કે શું વિરાટ કોહલીએ શરુઆતથી જ માસ્ટર બ્લાસ્ટર ક્રિકેટ રમવાનું શરૂ કરી દીધું હતું? શું લતા મંગેશકર શરૂઆતથી જ આટલું સરસ ગાતાં હતાં? શું તમે જન્મતાંની સાથે જ ચાલવાનું શરુ કરી દો છો ? બોલવાનું શરુ કરી દો છો? તો દુનિયા એ જ છે આપણે બદલાતા ગયા. ઇન્ટરનેટ પણ એ જ છે જો ગ્રોથ કરવો હોય તો આપણે બદલાવું પડશે અને બદલાવા માટે કન્સીસ્ટન્સી જોઇએ. કામ સતત કરતા રહેવું પડશે, હાથમાં લીધેલા કામ માટે અડગ રહીશું. એક વીડિયો બનાવ્યો, બે બનાવ્યા, એક પોસ્ટ નાખી, બીજી નાખી, બિઝનેસ માટે જે પણ ડિજિટલ રીતો હોય તે તમે અપનાવી એટલે સીધી સફળતા નહીં મળે. જે લોકો પોતાની ધ્યેય પ્રાપ્તિમાં થોડું કર્યા પછી અટકી ગયા છે તેને ક્યારેય સફળતા મળી નથી. ડિજિટલ ઝડપી છે તેથી ફિઝિકલને ઇગ્નોર નહીં કરી શકો. ફિઝિકલ દુનિયાનું રીપ્રેઝન્ટેશન ડિજિટલમાં લઈ જવાનું છે. ક્રિકેટના મેચમાં છેલ્લો બોલ બાકી છે અને જીતવા માટે ચાર રનની જરૂર છે. બેટસમેને સરસ ચોકો માર્યો, ટીમ જીતી ગઈ. તો ટીમ શું આ છેલ્લા બોલને કારણે જીતી હતી ? ના, છેલ્લા બોલના ચોકાથી નહીં, પરંતુ દરેક બોલના કારણે જીતી છે. દરેક બોલ નિર્ણાયક હોય છે, પરંતુ વિનિંગ મુવમેન્ટ છેલ્લો બોલ હતો. તો

કહેવાનો મતલબ એ છે કે વિનિંગ મુવમેન્ટ એક હોય છે પણ તેની પાછળ બોલિંગ અનેક હોય છે.

મેં બલૂન રીલેટેડ એક વિડિયો બનાવ્યો હતો. જેમાં SBI બેંકમાં મેં બલૂન રીલેટેડ ઘણી એક્ટિવિટી કરાવી હતી.2017માં આ વીડિયો વાયરલ થઈ ગયો. વોટસએપ, ફેસબુક ઘણીબધી જગ્યાએ ફેલાઇ ગઇ. આ એક વીડિયોને કારણે મને ઘણી કોર્પોરેટ કંપનીઓના સેમિનાર રેગ્યુલર મળવા શરૂ થઈ ગયા. પછી તો હું વીડિયો સતત બનાવતો જ ગયો. તો આ વીડિયોએ મારી જિંદગી બદલી નાખી. પરંતુ શું માત્ર એક વીડિયોને કારણે જ આ ચમત્કાર થયો? ના, એક યાત્રા હતી, વીડિયો બનાવતો ગયો,બનાવતો ગયો તેમાંથી એક વીડિયોએ લાઇફ ચેન્જ કરી દીધી. 2017 પછી મારું કેલેન્ડર બદલાઇ ગયું. મહિનામાં હું ત્રણ-ચાર પ્રોગ્રામ કરતો હતો તેને બદલે 10 પર આવી ગયો. મારે તમારે તમામ બોલ પર સારી રીતે રમવું પડશે. –આહો !

છેલ્લે એક સ્ટોરી દ્વારા હું મારી વાતને પૂરી કરીશ. ઑડિયન્સમાં આજે 50% મોટીવેશન માટે આવ્યાં હતાં, 50% ડિજિટલ માટે. મેં બન્ને વચ્ચે બેલેન્સ કર્યુ છે. હું જે સ્ટોરી કહેવા માંગુ છું તે આ ટોપિકને રીલેટેડ છે અને હવે ત્રીજો 'સી' 'ચૂલ'. તેનો અર્થ છે એમ્બીશન, પેશન, ડિઝાયર જોઇએ. ડિજિટલ માટે સમજાવેલી મારી આ વાતને તમે તમારી જિંદગી સાથે પણ લીંક કરી શકો છો. મારી થોટ પ્રોસેસ કહે છે કે હું સ્ટોરી કહેવા માંગુ છું તે બધાને કામ આવશે:-

એક કારપેન્ટર 60-65 વર્ષની ઉંમરે વિચારે છે કે હવે મારે રીટાયર થઈ જવું છે. કોન્ટ્રાક્ટર પાસે જઈને તેણે આ વાત કરી. કોન્ટ્રાકટરે કહ્યું ઠીક છે દોસ્ત, તારી જિંદગીના 40 વર્ષ તેં મારી સાથે કામ કર્યુ છે, હવે તારે નિવૃત થવું હોય તો જા, કોઇ ઇશ્યુ નથી. તને સારામાં સારી વિદાય આપીશું પણ એક પ્રોજેક્ટ આવ્યો છે તો તેના માટે તું એક મહિનો મને વધારે આપ, પછી તું રાજીખુશીથી નિવૃત થઈ જજે. બોસ જ્યારે 40 વર્ષ પછી એક મહિનો વધારે માંગે છે તો સ્વાભાવિક રીતે કોઇ પણ વ્યક્તિ ના ન પાડે.

કારપેન્ટરે કહ્યું –"ઓકે નો પ્રોબ્લેમ, આઇ વિલ ડુ ઇટ" બીજા જ દિવસે એ કામ પર આવી જાય છે, ઘર બનાવવાનું શરુ કરી દે છે, પોતાની જિંદગીનું છેલ્લું મકાન બનાવે છે. પરંતુ ફર્ક આવી ગયો, હવે એ કામ એ રીતે કરે છે જાણે જબરજસ્તીથી કરતો હોય. દિલથી કામ કરતો નથી. કારણ કે હવે પરફોર્મન્સ રીવ્યુ થવાનું નથી, ઇન્ક્રિમેન્ટ મળવાનું નથી, પગાર વધવાનો નથી,તો અધૂરા મનથી કામ કરે છે. પૂરા દિલથી કામ કરનાર આ કારપેન્ટર હવે અધૂરા મનથી કામ કરે છે. ઘર તૈયાર થઈ જાય છે, છેલ્લા દિવસે બોસ પાસે હેન્ડઓવર કરવા માટે જાય છે. બોસ તેને લઈને આ ઘર જાય છે પણ ઘરથી થોડા દૂર ઊભા રહી જાય છે અને ઘરની ચાવી કારપેન્ટરના હાથમાં આપીને કહે છે કે –"આ મારા તરફથી તને ભેટમાં આપું છું. તારી 40 વર્ષની સર્વિસ માટે. આ ઘર તું તારા માટે બનાવી રહ્યો હતો." આ સમયે કારપેન્ટરને ખૂબ અફસોસ થયો કે જો મને ખબર હોત કે આ ઘરમાં મારે અને મારા પરિવારે રહેવાનું છે તો હું તેનું પોલીશિંગ, પેન્ટિંગ બેસ્ટ કરત! ક્વૉલિટી મેન્ટેન કરત, બેકાર ઘર બનાવવાની જગ્યાએ જીવનનું ઉત્તમ ઘર બનાવત ! પરંતુ અફસોસ-અફસોસ !

હું માનું છું કે કોઇપણ એઇજ હોય કે સ્ટેજ હોય, જેની અંદર કંઇક શીખવાની ભૂખ છે, તે લોકો જ સફળ બની શકે છે. આ દુનિયામાં માણસનું સૌથી મોટું વેસ્ટ હ્યુમન પોટેન્શિયલ છે. આપણને ખબર જ નથી કે આપણી કાબેલિયત શું છે. આવડા મોટા એક્સ્પોનું નિર્માણ એ હ્યુમન પોટેન્શિયલનું રીઝલ્ટ છે. આટલો મોટો ટાસ્ક એ વિચાર બહારની છે, પણ તમારી સામે એક વિચાર એક્ઝિક્યુટ થઇ રહ્યો છે. આ વિચાર માટે એકવાર જોરદાર સલામ આપીએ. આ છે બિલિફનો પાવર, આ છે થોટનો પાવર. પોટેન્શિયલ આપણા બધાની અંદર હોય છે, પણ વેસ્ટ થઈ જાય છે. પેલા કારપેન્ટરની જેમ આપણે રોજ આપણું ભવિષ્યનું ઘર બનાવી રહ્યા છીએ. એક પણ દિવસને આપણે બેકાર નથી જવા દેવો, દરેક દિવસે ઇન્વેસ્ટ થવું જોઇએ. ઇસ મેં તય હોતા હૈં કિ ભવિષ્ય મેં હમ કાશ બોલેંગે કી આકાશ કો છુએંગે? તો હવે ચોઇસ તમારી છે, કાશ અથવા આકાશ. એક દિવસમાં જિંદગી નથી બદલતી પણ એક દિવસના નિર્ણયથી જિંદગી બદલાઇ જાય છે. દરેક લોકોના અનુભવ અને નિપૂણતાનો લાભ લો અને દરેક દિવસે તેને એક્ઝિક્યુટ કરો. એ જ તમને પરિણામ આપશે. તો હવે મારા માટે નહીં, પણ અહીં શીખવા બેઠેલા આપ સૌ માટે એક જોરદાર કલેપ કરો, તમે બધાએ અહીં તમારો ટાઇમ ઇન્વેસ્ટ કર્યો છે તેના માટે જોરદાર તાલીઓના નાદ કરીએ જેથી આ વિચારો જીવનમાં યાદ રહી જાય. અંતમાં....

"જેની અંદર કંઇક શીખવાની ભૂખ છે, તે લોકો જ સફળ બની શકે છે. આ દુનિયામાં માણસનું સૌથી મોટું વેસ્ટ હ્યુમન પોટેન્શિયલ છે. આપણને ખબર જ નથી કે આપણી કાબેલિયત શું છે. આવડા મોટા એક્સ્પોનું નિર્માણ એ હ્યુમન પોટેન્શિયલનું રીઝલ્ટ છે."

હર મંજિલ હોગી અપની એક ઐસે સફર કા ઇરાદા કર લો,
ના હારેંગે હૌસલા ઉમ્રભર આજ ખુદ સે યહ વાદા કર લો.

ધ્યેય આધારિત કર્મ

પરિચય :- કરોડો ફોલોઅર્સ છે, જેના નવા વીડિયો લોકો આતુરતાથી જુએ છે. તેમણે પોતાના વિચારો દ્વારા અનેક લોકોની જિંદગી બદલી છે, અનેક લોકો ફોલો કરે છે.

સાગર સિંહ

દરેક ચીજ ઇન્સ્ટિટ્યુટ હોય છે. IAS, IIT, IPS શીખવવાવાળા અલગ-અલગ હોય છે, પણ જિંદગીને શીખવવા માટે કોઇ ઇન્સ્ટિટ્યુટ નથી. જિંદગી આપણને ઠોકરોથી શીખવે છે, જેટલી વધારે ઠોકરો ખાઇએ, જેટલા વધારે છેતરાઈએ, જેટલા વધારે લોકોને મળીએ તેમ-તેમ જિંદગી જીવવાનું શીખતા જઇએ છીએ. પરંતુ તકલીફ એ છે કે આ પ્રોસેસ ઘણી લાંબી છે. 30 વર્ષ, 40 વર્ષ, 50 વર્ષ, 60 વર્ષ સુધી પણ લોકો કહે છે કે અમે જીવન જીવવાનું શીખી રહ્યા છીએ. 150 વર્ષમાં તમે અલગ-અલગ પ્રવૃતિ કરીને પણ જે નહીં શીખી શકો તે હું તમને જિંદગી અંગે વાત કરતાં-કરતાં શીખવવા માંગુ છું.

આજે સવારે ઊઠીને ફ્રેશ થઈને હું ફેસબુક સ્ક્રોલ કરતો હતો તો ફેસબુક પર એક મુર્ગાનો ફોટો આવ્યો. મુર્ગો રડી રહ્યો હતો, ફોટામાં નીચે લખ્યું હતું કે રોજ આપણે જગાડવાની કોશિશ કરીએ છીએ એટલા માટે બલિ ચડાવી દેવામાં આવે છે. વાસ્તવમાં મુર્ગાની બલિ એટલા માટે ચઢાવવામાં આવે છે કે તેનામાં તાકાત નથી, કમજોર છે. તમારામાંથી તમે કેટલાં લોકો સિંહનું માંસ ખાય છે ? અથવા સિંહની બલિ આપે છે ? હાથીની પણ બલિ આપવામાં આવતી નથી. જ્યાં તાકાત હોય છે ત્યાં મજબૂતી હોય છે, તેની બલિ આપવામાં આવતી નથી પણ તેના ચરણોમાં સાદર પ્રણામ કરવામાં આવે છે, તેની સામે હાથ જોડવામાં આવે છે. પરંતુ જે લોકો કમજોર હોય છે તેને થપ્પડ મારીને સાઇડમાં કરી દેવામાં આવે છે, તેની બલિ ચઢાવવામાં આવે છે. બકરાની બલિ કેમ ચઢાવવામાં આવે છે ? એક જ કારણ છે કે તે કમજોર છે અને જે કમજોર છે તેની બલિ ચડશે અને ચડશે જ!

હમણાં થોડા દિવસ પહેલાં મેં એક વેબસીરીઝ જોઇ, મિર્ઝાપુર. તેમાં એક દૃશ્ય છે મુન્ના ભૈયા જે ત્રિપાઠીજીનો પુત્ર છે. તેનો પુત્ર એક ખૂન કરીને આવે છે. ઘરના બધા લોકો ટેન્શનમાં આવી જાય છે કે હવે તેને સજા તો મળશે જ. તો મુન્નાભૈયાના બાબુજી ત્રિપાઠીજી કહે છે કે, "મુન્ના ચિંતા ન કરો, રાજાનો પુત્ર સજા ભોગવવા માટે નથી હોતો. રાજાનો પુત્ર રાજ કરવા માટે હોય છે. જો ભૂલ કરી હોય તો સજા મળશે પણ તને નહીં મળે. એને મળશે જેને સજા આપી શકાય તેમ હશે, નહીં કે સજાને લાયક છે અને પછી બને છે એમ જ. તેના એક નબળા મિત્રને પકડવામાં આવે છે અને બધો જ દોષ તેના ઉપર નાખી દેવામાં આવે છે. માટે હું તો કહું છું કે જિંદગીમાં એક એજન્ડા ફોલો કરો કે તાકાતવાન બનો. મજબૂતી જોઇએ અને આજના યુગમાં તાકાત અને મજબૂતીની એક જ વ્યાખ્યા છે, પૈસાવાળા લોકો. જે બોડી બિલ્ડર છે તે

અસલી તાકાતવાળો નથી, તેવા લોકો તો આવતાં-જતાં લોકો માટે ગેઇટ ખોલવાનું કામ કરશે. ગેઇટ કોના માટે ખોલશે જે તાકાતવાળા હશે તેના માટે, તો એક ચીજ ખ્યાલમાં આવી કે તાકાતનો મતલબ જેની પાસે પૈસા છે. આજે ભારતમાં ચાર-પાંચ એવી કેટેગરી છે જે ડિસિઝન મેકર છે, રાષ્ટ્રીય લેવલ પર. તમે જોઇ લો ટોપ ક્લાસના જે બિઝનેસમેન છે, ટોપ ક્લાસના પોલિટિશિયન, ટોપ ક્લાસના ધાર્મિક વડાઓ, ટોપ ક્લાસના સોશિયલ મીડિયા ઇન્ફ્લુએન્સર – આ બધા પાસે તાકાત છે, જનતાની તાકાત. લોકો તેને જાણે છે, સાંભળે છે, તેના બોલવા માત્રથી કંઇક ને કંઇક કાયાપલટ થઇ જાય છે. જો તેની પાસે જનતાની તાકાત ન હોય તો તેની વાત કોઇ નહીં સાંભળે અને લોકોની તાકાત ત્યારે આવે છે જ્યારે તમારામાં કંઇક કાબેલિયત હોય, જ્યારે તમારામાં કંઇ પાવર હોય, જ્યારે તમારામાં કંઇક દમ હોય, નહીંતર કોણ તમારી વાત સાંભળે. અહીં એક પડોશી બીજા પડોશીનું નથી સાંભળતા. પાનની દુકાન પર બેસીને લેક્ચર દેવાવાળા ઘણા હોય છે કે વિરાટ કોહલીએ આમ રમવું જોઇએ, રોહિત કે ધવને આમ રમવું જોઇએ વગેરે.

દેવતાઓ અને દાનવો વચ્ચે જ્યારે સમુદ્રમંથન થઇ રહ્યું હતું ત્યારે સમુદ્રમાંથી અલગ-અલગ ચીજો નીકળી રહી હતી. જ્યારે લક્ષ્મીજી પ્રગટ થયા તો સવાલ આવ્યો કે લક્ષ્મીજીને કોણ લેશે? પરંતુ ઝેર નીકળ્યું તો દેવતાઓએ પણ લેવાની ના પાડી દીધી. તો લોકોના કલ્યાણ માટે શિવજીએ ઝેરને ધારણ કરી લીધું. જ્યારે અમૃત નીકળ્યું તો લેવા માટે દેવતા-દાનવો વચ્ચે લડાઇ થઇ ગઇ. એવું જ લક્ષ્મીજી ઉત્પન્ન થયાં ત્યારે પણ થયું. લક્ષ્મીનો અર્થ છે તાકાત. લક્ષ્મીજી દેવતાઓ અને દાનવોને જોઇ રહી છે, ત્યાં તેને નાગ પર સુતેલા વિષ્ણુ પર તેની નજર ગઇ. લક્ષ્મીજીએ કહ્યું, આ કોણ છે જેને કોઇ ચિંતા નથી ! હું આટલી સુંદર છું, બીજા લોકો મને લેવા માટે પડાપડી કરે છે, પણ આ કોણ છે જેને મારી પરવાહ નથી." જોયું તો ખ્યાલ આવ્યો કે આ તો વિષ્ણુજી છે, લક્ષ્મીજી તેની પાસે ગયા અને તેના ગળામાં વરમાળા પહેરાવી દીધી. હવે જરા વિચારો જે મેળવવા માટે લડતા હતા તે તેની કમજોરી બતાવે છે ,જ્યારે તાકાતવર વ્યક્તિ તો સમુદ્ર પર શેષનાગની પથારી બનાવીને સુતો છે, આ વ્યક્તિ કેવો હશે, જે લડતા હતા તેની પાસે લક્ષ્મીજી ગયા નહીં. માટે પહેલા શક્તિશાળી બની જાઓ, લક્ષ્મીજી આવતી જ રહેશે. પરંતુ જ્યાં સુધી તાકાત નહીં હોય ત્યાં સુધી કોઇ પૂછશે નહીં.

પાંડવોને 12 વર્ષનો વનવાસ મળ્યો, તેનો હેતુ શું હતો? તેની પાછળ શ્રી કૃષ્ણની લીલા હતી. કૌરવોના પક્ષમાં એક-એકથી ચડે તેવા બાણાવાળી હતા, જેમ કે ભીષ્મ પિતામહ, દ્રોણાચાર્ય, કર્ણ વગેરે. પાંડવોના પક્ષમાં રહેલાં ભગવાન શ્રી કૃષ્ણે વિચાર્યું કે પાંડવોને થોડા શક્તિશાળી બનાવવા પડશે. તો 12 વર્ષના વનવાસનો મુખ્ય એજન્ડા પોત-પોતાના લેવલ પર વધારે શક્તિ મેળવવી. પાંડવો તપસ્યા કરીને તાકાત મેળવી રહ્યા હતા, વરદાન મેળવી રહયાં હતાં. જેથી મહાભારતનું યુદ્ધ લડવા માટે લાયક બની શકે. હું આને એક બીજી રીતે પણ જોઉં છું. જ્યારે ઉપરવાળાને ઇચ્છા થાય કે તમને શક્તિ આપવી છે તો તમને તપસ્યારૂપી આગની ભઠ્ઠીમાં નાખશે. તપસ્યા કરવાનો મોકો આપશે. પાંડવોએ આ વનવાસનો ફાયદો ઉઠાવ્યો. માથું પકડીને બેસી ન હોતા ગયા કે અરે અમારું તો નસીબ જ ખરાબ છે પણ આ ખરાબ સમયનો લાભ તાકાત એકઠી કરવામાં લીધો. શ્રીકૃષ્ણને પણ લાગ્યું કે હવે આ લોકો તાકાતવાળા બની ગયા છે તો તેની

સાથે ઊભા રહી ગયા. તપસ્યાની એક તાકાત હોય છે. સોની જ્યારે જ્વેલરી બનાવે છે ત્યારે સૌથી પહેલાં સોનાને ઓગાળી નાખે છે, આ બધી પ્રોસેસ છે.

જે લોકો ઓલરેડી જ્વેલરી બની જ ચૂક્યા છે તેને વધારે સારી જ્વેલરી બનવા માટે બે પ્રોસેસ છે. પહેલા જે જ્વેલરી બની ગઇ છે તેને ઓગાળીને પછી તેમાં જે અશુદ્ધિઓ હોય તેને બહાર કાઢવી પડે છે, બીજા માલ-મટીરીયલ તેમાં જે કંઇ ભેળવેલ હોય તે પહેલા કાઢવા પડે છે ત્યારપછી જ્વેલરી બને છે. મારો કહેવાનો આશય છે કે નાના બાળકને આપણે જેવો આકાર આપવો હોય તે આસાન છે, પણ જ્વેલરી બની ગયા છે તેને બીજીવાર ઓગાળવું પડશે, આ અશુદ્ધિઓ કાઢવી પડશે, વનવાસ ભોગવવો પડશે. તમે રામાયણ, મહાભારત કે કૃષ્ણ કોઇને પણ જોઇ લો, તમારે કંઇક બનવું છે તો પ્રોસેસ એક જ છે.

એક વાર્તા સંભળાવું છું, તાડકાસુર નામનો એક શક્તિશાળી રાક્ષસ હતો. તે હંમેશાં દેવતાઓને હેરાન કરતો હતો. ઇન્દ્રને પોતાનું સિંહાસન જવાનો સૌથી વધુ ભય હતો. તાડકાસુરે એકવાર બ્રહ્માજીની ઘનઘોર તપશ્ચર્યા કરી, બ્રહમાજી જ્યારે વરદાન આપવા જાય છે ત્યારે ઇન્દ્ર તેમને રોકે છે અને કહે છે કે તમે ન જાઓ. તાડકાસુર ચોક્કસ કોઇ એવું વરદાન માંગી લેશે જેનાથી મારા સિંહાસનને ખતરો આવશે. એ સ્વર્ગ પર આક્રમણ કરશે, તો બ્રહ્માજી કહ્યું કે જવું તો પડશે, કારણ કે તેણે આટલી મોટી તપસ્યા કરી છે, આટલા વર્ષોથી તપસ્યા કરી છે, હું ના નહીં પાડી શકું. બ્રહ્માજી ગયા, તેણે વરદાન માંગ્યું કે જ્યારે દેવતાઓ સાથે મારી લડાઇ થાય ત્યારે હું જે પણ ચક્રવ્યુહ બનાવું તે દેવતાઓ તોડી ન શકે. બ્રહ્માજીએ કહ્યું- તથાસ્તુ. બ્રહ્માજી વરદાન આપીને દેવલોક આવ્યા તો ઇન્દ્રએ ગુસ્સામાં કહ્યું કે –“તમે ખૂબ ખોટું કર્યું છે,તમે એવું વરદાન આપ્યું છે તો એ સીધો જ અમારા પર આક્રમણ કરશે, તેને કોઇ હરાવી શકશે નહીં.” બ્રહ્માજીએ કહ્યું હું મજબૂર હતો તેની તપસ્યાને કારણે વરદાન આપવું પડે તેમ હતું. ઇન્દ્રએ કહ્યું કે તો આવું વરદાન અમને પણ આપી દો. બ્રહ્માજીએ કહ્યું, વરદાન જોઇતું હોય તો તપસ્યા કરો. ઇન્દ્રએ કહ્યું અરે બ્રહ્માજી અમે તો તમારા પડોશી છીએ, તો બ્રહ્માજીએ કહ્યું કે તેનાથી શું? વરદાન તો એને જ મળશે જે તપસ્યા કરીને આવશે. અહીં સમજવાની વાત એ છે કે દેવતાઓએ પણ વરદાન માટે, વિજયી થવા માટે, તપસ્યા કરવી પડતી હોય તો આપણે તો મનુષ્ય છીએ. નિયમ બધા માટે એક જ છે. જે બિઝનેસમાં હાથ નાખીએ એ સફળ થઈ જ જાય એવું નથી. કામયાબી કુરબાની માંગે છે, સફળતા તપસ્યા માંગે છે. જુઓ આટલા પુરાણ આપણી પાસે છે, રામાયણ, ગીતા, શિવપુરાણ, વિષ્ણુપુરાણ જે ધર્મમાં આપ માનતા હોવ દરેક ધર્મમાં આવી વાર્તાઓ છે, જેમાં એ શીખવવામાં આવે છે કે કંઇક મેળવવાનો મૂળમંત્ર એક જ છે, તપસ્યા, વનવાસ.

મને કાલે કોઇએ પૂછ્યું હતું કે 10 વર્ષ પછીનો તમારો ગોલ શું છે, વિઝન શું છે? મેં કહ્યું મારો કોઇ ગોલ નથી. 10 વર્ષ પછી શું થશે એ વિચારવાનું મેં બંધ કરી દીધું છે. થોડા વર્ષો પહેલાં હું ગોલ, લક્ષ્ય પર ખૂબ વાતો કરતો હતો, પરંતુ અત્યારે મારા વિચારોમાં થોડું પરિવર્તન આવ્યું છે. આ વાત એક સ્ટોરીના માધ્યમથી સમજાવું છું. એક ખૂબ જ અમીર માણસ છે, તેની પાસે બે ગાડી છે, એમ મર્સિડિઝ - લાખો કરોડોની ગાડી અને બીજી છે અલ્ટો. તેણે અખબારમાં જાહેરાત આપી કે તેને એક ડ્રાઇવર જોઇએ છે. એક ડ્રાઇવર ઇન્ટરવ્યૂ આપવા આવ્યો, જ્યારે ડ્રાઇવરનો ટેસ્ટ લેવાનો હતો તો મોંઘી ગાડી દેવાને બદલે સસ્તી (અલ્ટો) આપી. અલ્ટો ગાડી જોઇને ડ્રાઇવર દુ:ખી થઇ ગયો, અરે આટલી મોટી જાહેરાત અલ્ટો માટે આપી છે ? પણ તેણે વિચાર્યું કે હવે આવી જ ગયો છું તો ટેસ્ટ આપી દઉં. તેને અલ્ટોમાં નોકરી કરવાની ઇચ્છા ન હોતી. તેથી ગમે તેમ ચલાવીને ગાડી પાછી આપી દીધી. તેનું ડ્રાઇવિંગ જોઇને માલિકને થયું કે આ તો નકામો માણસ લાગે છે, તેથી કાઢી મૂક્યો. ડ્રાઇવરની ઇચ્છા મર્સિડિઝની હતી, માલિકની ઇચ્છા પણ મર્સિડિઝ માટે હતી, પણ તે ગાડી આપી નહીં. તેથી ડ્રાઇવરે મન લગાવીને પરીક્ષા આપી નહીં. હકીકતમાં તેની સામે જે હતું તેમાં બેસ્ટ આપવાનો તેણે પ્રયત્ન ન કર્યો તેથી તે નાપાસ થયો. માલિકને થયું કે નાની ગાડી સરખી રીતે નથી ચલાવી શકતો તો પછી જો હું મોટી ગાડી આપીશ તો કેવી રીતે ચલાવી શકશે. તેને નાની તો ન મળી, પણ મોટીયે ના મળી.

તમને નથી લાગતું કે આપણી સાથે પણ ક્યાંક આવું થાય છે. આપણે કોઇ કામ કરીએ તો સીધા પ્રથમ વર્ષમાં જ અંબાણી નહીં બની શકીએ. અંબાણીએ પણ નાના કામથી શરૂઆત કરી હતી. એક માણસ જ્યારે પોતાની ઑફિસ ખોલે છે ત્યારે ઝાડુ પણ પોતે મારે છે, ક્લાયંટનાં કોલ પણ જાતે ઉપાડે છે, મતલબ કે બધું જ પોતે કરે છે. આવું ખૂબ જ કર્યા

“ આપણે કોઇ કામ કરીએ તો સીધા પ્રથમ વર્ષમાં જ અંબાણી નહીં બની શકીએ. અંબાણીએ પણ નાના કામથી શરૂઆત કરી હતી. એક માણસ જ્યારે પોતાની ઑફિસ ખોલે છે ત્યારે ઝાડુ પણ પોતે મારે છે, ક્લાયંટનાં કોલ પણ જાતે ઉપાડે છે. ”

પછી, સંઘર્ષ કર્યા પછી ઉપરવાળો તેને અલ્ટો હટાવીને મર્સિડિઝ આપી દે છે. એટલે ઉપરવાળાનો પેરામીટર એક જ છે કે અત્યારે તમારી પાસે જે કામ છે તે શ્રેષ્ઠ રીતે કરો. જો ડ્રાઇવરે અલ્ટોમાં શ્રેષ્ઠતા બતાવી હોત તો તેને મર્સિડિઝ મળી ગઈ હોત. તો આજે આપણા ભાગમાં જે કામ આવ્યું છે તેને પૂરી તાકાત લગાવીને શ્રેષ્ઠતાપૂર્વક કરી લેવું, પરિસ્થિતિઓને દોષ ન દેવો. આપણે એવા વિચારોમાં જીવ્યા કરીએ છીએ કે આજે તો સારું કામ નથી, 10 વર્ષ પછી આમ કરી દઇશ, 10 વર્ષ પછી તેમ કરી દઇશ વગેરે. આમ કલ્પના કરવાથી કંઇ નહીં થાય.

ભવિષ્ય માત્ર સિક્વેન્સ ઑફ ટુડે હોય છે. સિકવેન્સ ઓફ આજ હોય છે. આપણી આજની ઘણીબધી કડીઓ મળીને ભવિષ્ય બને છે. જે વસ્તુ આપણે આજે કરીએ છીએ તેનું પરિણામ આપણને ભવિષ્યમાં મળશે. માટે આજે આપણા ભાગમાં જે પણ કામ આવ્યું છે ભલે તે નાનું હોય તેમાં આળસ કે બેદરકારી ન રાખવી જોઇએ. ભલે તે ઝાડું મારવાનું કામ જ કેમ ના હોય. જો આજે ઝાડુ સારી રીતે મારીશું અને માલિક ખુશ થશે તો કાલે ઑફિસમાં બેસવાનો મોકો મળશે. એવી જ રીતે ઉપરવાળો આપણો માલિક છે, આપણે બધા તેના કર્મચારી છીએ. માલિક આપણી પ્રગતિ ત્યારે જ કરે જ્યારે આપણે કામ સારી રીતે કરીએ. ભગવદ્‌ગીતામાં કૃષ્ણ ભગવાને એ જ કહ્યું છે કે તું સારી રીતે કર્મ કર, ફળ દેવાનું મારા હાથમાં છે. તેનો અર્થ એ છે કે આજે તારા ભાગમાં જે કર્મ છે તેમાં તું તારી શ્રેષ્ઠતા બતાવ પછી હું નક્કી કરીશ કે તને શું આપવું. માટે હું કહું છું કે 10 વર્ષ પછી શું થશે એ આપણા હાથમાં નથી માટે આજની ચિંતા કરો. ઉપરવાળો આપણી પરીક્ષા લે છે, અલ્ટોની જેમ. જિંદગીમાં આ દ્રષ્ટાંત હંમેશાં યાદ રાખજો. જો તમે તમારા પુત્રો માટે ઇમોશનલ હોવ, તેનું ખરાબ ન ઇચ્છતા હોવ તો ભગવાન પણ આપણું ખરાબ ન ઇચ્છે, તે આપણને બહેતર બનાવવા માગે જ છે પણ આપણે યોગ્યતા પુરવાર કરવી જોઇએ. પેરામીટર એક જ છે કે તપસ્યામાંથી પસાર થાઓ. ગુરુ પણ પોતાના શિષ્યને શ્રેષ્ઠ જ બનાવવા ઇચ્છતા હોય છે. ઉપરવાળા આપણા ગુરુ જ છે. આપણા વર્ગખંડમાં પણ ગુરુ એને જ વારંવાર પ્રશ્નો પૂછે છે જે વિદ્યાર્થી મુશ્કેલમાં મુશ્કેલ પ્રશ્નને સોલ્વ કરી શકે છે, તેને બીજો કોઇ પક્ષપાત નથી હોતો.

આ બધી જ વાતોનો નિચોડ એક જ છે કે ઉપરવાળો બહેતર બનાવવા ઇચ્છે છે માટે મુશ્કેલીરૂપી કસોટીઓ આપે છે. ખરાબ સમય જોયા વિના ક્યારેય સારો સમય આવતો નથી. માટે, ખરાબ સમય જોવો પડશે, મુશ્કેલીઓ ઉઠાવવી પડશે. એક ફિલ્મનો સીન છે જેમાં એક ગુંડો વસ્તીમાં આવીને લોકોને મારે છે, ધમકાવે છે, બાળકોને મારે છે, સ્ત્રીઓને ઉઠાવી જાય છે. ત્યારે એક અમ્મા કાલીમાની મૂર્તિ પાસે જઇ બચાવવા માટે પ્રાર્થના કરે છે. મા કાલીમા પાસે તમારી પ્રાર્થના કબૂલ કરાવવી હોય તો એ બકરારૂપી ગુંડો જે આતંક મચાવી રહ્યો છે તેની ગર્દન પકડીને તેની બલિ ચડાવવી પડશે. આમ થશે તો કાલી મા તમારી પ્રાર્થના સાંભળશે અને મદદ કરશે. તો અહીં મોરલ ઑફ ધ સ્ટોરી એક જ વાત નીકળીને આવે છે કે તમારી પાસે જે પોટેન્શિયલ છે, જે તાકાત છે, જે શક્તિ છે તેનો ઉપયોગ તો કરો, લડો તો ખરા, જેટલું થઈ શકે તેમ છે તે કરો, પછી ભગવાન અવશ્ય આવે છે. જો તમે તમારું સંપૂર્ણ નથી આપતા તો પરિણામ પણ પૂરું નહીં મળે.

જો લડશો, તપસ્યામાં ખુદને તપાવશો તો તાકાતવાન બનશો જ, જરૂર શક્તિ આવશે, લક્ષ્મી પણ આવશે કારણ કે લક્ષ્મી ત્યાં જાય છે જેની પાસે તાકાત હોય છે. તાકાત વિનાના

માણસ પાસે લક્ષ્મી પણ નથી આવતી અને બીજી ખાસ વાત કે જ્યારે તાકાત આવી જાય ત્યારે તમારી વિનમ્રતા છોડતા નહીં. કારણ કે તાકાતની સાથે જ બાય ડિફોલ્ટ મોટે ભાગે ઘમંડ આવી જ જાય છે. ઘમંડ એ વાતનો કે મારી પાસે પૈસા છે, હું મોટો બની ગયો છું, બીજા લોકો મારા કરતાં નાના છે. એમ કહેવાય છે કે શાહરુખખાનના ઘરે કોઇ પાર્ટી હોય અને મહેમાનો ઘરેથી વિદાય લે ત્યારે એક-એક મહેમાનને ગેટ સુધી મૂકવા જાય અને તેની કારનો દરવાજો ખોલીને બેસાડે. જે વ્યક્તિ બોલીવુડનો બાદશાહ છે તેનામાં આ વિનમ્રતા છે, ત્યારે સમજાય છે કે સફળતા બરાબર મળી છે. બાદશાહતનો તાજ લઈને અમસ્તો ન નથી બેઠો. કામયાબીના ઘણા બધા ગુણો તેનામાં છે.

કેબીસીમાં અમિતાભ બચ્ચનની સામે બેસીને કોઇ પાંચ

કરોડ જીતી જાય તો કરોડપતિ બની જાય પરંતુ તે રહેતા નથી, કારણ કે કામયાબીના જે ગુણો, લક્ષણો, જે મટીરીયલ અંદર હોવું જોઇએ તે હોતું નથી. આપણે જોઇએ છીએ કે ઘણીવાર પૈસાના જોર પર ફોર્ચ્યુનર ગાડી લઈ તો લીધી, તાકાત બતાવી તો દીધી પણ જ્યારે કોઇ સામન્ય રીક્ષાવાળા સાથે અથડાવવાથી ગાડીમાં થોડી ખરોંચ આવે તો તેની સાથે કેવા તૂ-તૂ-મેં-મેં પર ઉતરી આવે છે અને ઝગડો કરવા લાગે છે, ગાલી-ગલોચ કરવા લાગે છે. કારણ કે રીક્ષાવાળો કમજોર છે એટલે ? ત્યારે તમારી સાચી ઔકાતની ખબર પડી જાય છે. એક સોસાયટીમાં નવા રહેવા આવેલા બીએમડબલ્યુના માલિકને ગેટ પર સિક્યુરિટીવાળાએ રોક્યા, તો તે એકદમ ગુસ્સે થઈ ગયાને કહ્યું કે આ બીએમડબલ્યુ સેવન સીરીઝ તને નથી દેખાતી, તને વાત કરવાની તમીજ નથી, ગાડીની બહાર નીકળીને સિક્યુરિટીગાર્ડને બે-ત્રણ થપ્પડ મારી દીધી. મુર્ગાની બલિથી મારી વાતને મેં શરૂઆત કરી હતી, એ સંદર્ભમાં જે મુર્ગા છે તો બિચારા માર ખાશે. પરંતુ અહીં કહેવાનુ મન થાય છે કે 2 કરોડની બીએમડબલ્યુ ગાડી તમે લઈ લીધી પણ તમારામાં તમીજ નથી કે તમે રીક્ષાવાળા સાથે, સિક્યુરીટીગાર્ડ સાથે લડવા બેસો છો. તું અમીર નથી, તાકાતવાન નથી, તારી અંદર સફળતાનું જે મટીરીયલ હોવું જોઇએ તે નથી. આવા લોકોની તાકાત, લક્ષ્મી લાંબા સમય સુધી ટકી શકતી નથી. એક સમય આવશે જ્યારે તે પાછો મૂળ સ્થિતિએ આવી જશે.

“ જિંદગી સિક્વેન્સથી ચાલે છે. ક્યારેક ગુડ ટાઇમ તો ક્યારેક બેડ ટાઇમ. આજે સારો સમય ચાલે છે તો કાલે ખરાબ સમય પણ આવી શકે છે. ઘણીવાર પ્રતિક્રિયા આપણી જિંદગી બનાવે છે... ”

લોકો ઘણીવાર કહેતા હોય છે કે અમને સપોર્ટ દેવાવાળા કોઇ નથી, જો સાથ દેવાવાળા મળી જાય તો અમે પણ કામયાબ થઈ શકીએ છીએ. મને એક વાત કહો કે જો કોઇને ફિલ્મ જગતમાં જવું હોય તો અમિતાભ બચ્ચનથી શ્રેષ્ઠ ગુરુ કોઇ હોઈ શકે? બોલીવુડમાં બાદશાહખાન બનવું હોય તો શાહરુખથી ઉત્તમ ટીચર બીજા હોઈ શકે? આપણ ને ઘણીવાર એમ થાય કે અમે ગામડામાંથી બિલોંગ કરીએ છીએ, અમારા પરિવારમાં કોઇએ બિઝનેસ નથી કર્યો, કોઇ સફળ થયા નથી, કોઇ અમીર થયા નથી એટલા માટે અમને કોઇ સપોર્ટ નથી મળતો. પરંતુ સાહેબ અભિષેક બચ્ચનને અમિતાભ બચ્ચનથી ઉત્તમ ગુરુ કોઇ ન મળી શકે, તેમ છતાં શું તે સફળ હીરો બની શક્યો ? 1% પણ બની શક્યો નહીં.

અમિતાભ બચ્ચનનો કેટલો સપોર્ટ તેને મળ્યો હશે ? નવાઝુદ્દિન સિદ્દિકી કરતાં તો વધારે સપોર્ટ મળ્યો હશે ને ? આ કોઇની મજાક ઉડાવવાની વાત નથી, પણ જીવનનું લેશન જ્યાં સુધી આપણે શીખીશું નહીં ત્યાં સુધી સફળતા નહીં મળે. અર્જુન તેંડુલકર સચિન તેંડુલકરનો 1% પણ શું બની શક્યો? તેનાથી વધારે સપોર્ટ, તેનાથી વધારે ટ્રેનિંગ કોને મળી હશે ? સચિન કે જેને આપણે ક્રિકેટનો ભગવાન કહીએ છીએ તે એના ઘરમાં જ બેઠો છે, છતાં કંઇ શીખી શક્યો નહીં! એવી જ રીતે એક્ટિંગના ભગવાન અમિતાભ અભિષેકના ઘરમાં જ બેઠા છે છતાં પરિણામ જુઓ. એ રીતે શાહરુખખાનના પુત્રને જુઓ, વિરાટ કોહલીનો પુત્ર કે પુત્રી વિરાટ કોહલી જેવો બની શકશે?

તો જે લોકો સપોર્ટના ગીત ગાયા કરે છે તેને કહેવું જોઇએ કે ભાઇ સપોર્ટ નથી મળ્યો પણ મોકો તો મળ્યો છે, અમિતાભ બચ્ચન બનવાનો, સચિન તેંડુલકર બનવાનો, શાહરુખખાન બનવાનો. એક સમયે આ લોકોને પણ કોઇ સપોર્ટ કરવાવાળું ન હતું અને એટલે જ કદાચ એ લોકો ઇન્ડસ્ટ્રીઝના બાપ બની શક્યા. બાપ બનવું હોય તો એકલા જ ચાલવું પડશે, પોતાની તાકાતના દમ પર ચાલવું પડશે. બાપ બનવા માટે બીજો કોઇ બાપ નહીં આવે, જેને હાથ પકડીને શીખવવું પડે તે કદી પણ રેસમાં નંબર વન ન આવી શકે. રેસમાં નંબર વન એ આવે છે જેને લાત મારીને દોડવવામાં આવે છે, તે પોતે પોતાના દમ પર દોડે છે.

જિંદગી સિક્વેન્સથી ચાલે છે. ક્યારેક ગુડ ટાઇમ તો ક્યારેક બેડ ટાઇમ. આજે સારો સમય ચાલે છે તો કાલે ખરાબ સમય પણ આવી શકે છે. ઘણીવાર પ્રતિક્રિયા આપણી જિંદગી બનાવે છે, ઘરમાં જો રીમોટ ખરાબ થાય તો રીમોટ જ રીપેર કરાવાય, ટી.વી. નહીં, ખરાબી રીમોટમાં છે. આપણે આનાથી ઉલટું કરીએ છીએ. આપણે શોધીએ છીએ કે કોઇ આવે અને અમારું ટી.વી. કરીને ચાલ્યું જાય. ટી.વી. રીમોટના ઇશારા પર ચાલે છે જે બટન દબાવશો તે ચેનલ આવશે. ટીવી. પર જે પિક્ચર આવે છે તે રીમોટનું પરિણામ છે. જો ખોટું બટન દબાવ્યું તો ડિસપ્લે પર સારું ચિત્ર નહીં આવે. રીમોર્ટનો અર્થ છે આપણો વિચાર, જિંદગીને જોવાનો દૃષ્ટીકોણ.

તો જિંદગીનો એક જ એજન્ડા

બનાવો કે શક્તિશાળી બનવું છે, મજબૂત બનવું છે. આજના સમયમાં તાકાતનું, મજબૂતીનું એક જ પેરામીટર છે કે જેની પાસે પૈસા છે તે શક્તિશાળી છે, જેની પાસે પૈસા નથી તે કમજોર છે, કોઇપણ આવશે કમજોરને થપ્પડ મારીને ચાલ્યો જશે. સિક્યુરિટીવાળાની જેમ, રીક્ષાવાળાની જેમ, સબ્જીવાળાની જેમ જો જિંદગી જીવવી હોય તો ગરીબ રહો. ગરીબ રહેવું આજના સમયની સૌથી મોટી ભૂલ છે, સૌથી મોટું પાપ છે. હું ખુલ્લમ ખુલ્લા અને પ્રેક્ટિકલ વાત કહું છું કે જે વ્યક્તિ ગરીબ છે તે સૌથી મોટો પાપી છે, કારણ કે ઉપરવાળાએ આટલી સરસ જિંદગી આપી છે, ભોગ કરવા માટે દુનિયામાં આટલી સરસ સારી-સારી વસ્તુઓ આપી છે તે જુઓ અને માણો. પણ આપણે એ નથી કરી શકતા કારણ કે પૈસા નથી. ક્ષમતા તો તમારી અંદર પણ એટલી જ આપી છે જેટલી અમિતાભ કે શાહરુખખાન પાસે છે. ક્ષમતાનો ઉપયોગ નહી કરી શકો અને બીજાને દોષ દેતા રહેશો તો સફળતા ક્યારેય નહીં મળે. સફળતા મળે ત્યારે બધા પ્રત્યે વિનમ્ર રહો કારણ કે ગરીબને પણ એણે જ બનાવ્યા છે જેણે તમને બનાવ્યા છે. કોઇનું અપમાન કરવાથી, દુ:ખી કરવાથી જો તેના દિલમાંથી હાય નીકળશે તો તે ઉપરવાળા સુધી જશે. તો કોઇ એવું કામ ન કરવું કે બીજાના દિલમાંથી હાય નીકળે. ઘણીવાર કોઇ દર્દીને બચાવવામાં ડૉક્ટર ફેઇલ થઇ જાય ત્યારે કહે છે કે હવે તો દુઆ કરો, દુઆઓથી કામ થશે, દુઆઓમાં દમ હોય છે,તેમાં બે મત નથી. જો કે એટલો જ દમ બદદુઆમાં પણ હોય છે, તો કાલે જો તમે શક્તિશાળી બની જાઓ તો કોઇ એવું કામ ન કરવું કે કોઇના દિલમાંથી બદદુઆ નીકળી જાય. બદદુઆઓની અસર ચોક્કસપણે થાય છે.

> **મોરલ ઑફ ધ સ્ટોરી એ છે કે ક્યારેય પણ કોઇને નાનો સમજીને તેની મજાક ન ઉડાવવી. ક્યારેય એ ન કહી દેવું કે તને કંઇ આવડતું જ નથી. તમને ખબર નથી કે, સમય ક્યારે પલટાશે અને તેની ઔકાત બદલાઇ જશે.**

તો મિત્રો આજે આપને જે રીસ્પોન્સીબિલિટી મળી છે તેમાં, જે કામ મળ્યું છે, જે પરિસ્થિતિ તમને મળી છે તેમાં બેસ્ટ ઑફ ધી બેસ્ટ આપવાનો પ્રયત્ન કરવો. અલ્ટો મળી છે તો અલ્ટોને બેસ્ટ રીતે ડ્રાઇવ કરીને બતાવો. જેટલું સારું પરફોર્મ કરી શકો તેટલું કરીને બતાવવું, જેથી જે માલિક ઉપર જોઇ રહ્યો છે તે મર્સિડિઝને બદલે સીધી રોલ્સરોયસ તમને આપી શકે. એને એમ થવું જોઇએ કે તને અલ્ટો આપેલી પણ તે રોલ્સરોયસ જેવું બહેતર પર્ફોર્મન્સ બતાવ્યું છે માટે તું રોલ્સરોયસ લઈ લે ! ઉપરવાળો તમને આપવા માટે મજબૂર થઇ જવો જોઇએ. એટલે જ મેં બ્રહ્માજી અને તાડકાસુરનું ઉદાહરણ તમને આપ્યું હતું. બ્રહ્માજીને ખબર હતી કે આ રાક્ષસ ખરાબ કામ માટે જ વરદાન માંગે છે, પણ તેની મહેનત સામે મજબૂર થઈ ગયા હતાં. તો મિત્રો મેં આપેલું આ લેશન યાદ રાખશો તો હું નથી માનતો કે તમે ગરીબ રહી શકો. જે લોકો તમને એવો ઉપદેશ આપતા હોય ને કે જે છે એમાં સંતોષ રાખવો, સાહેબ તમે જોશો કે આવું કહેનારા લોકો ઑડી અને બી.એમ.ડબલ્યુમાં ફરતા હોય છે. તેઓ જે સોફામાં બેસે છે તેની કિંમત લાખોની હોય છે, તે જે બંગલામાં રહે છે તે કરોડોનો હોય છે, આવા લોકો આપણને કાપીને પોતે મજબૂત થતાં હોય છે, તો આપણે દરેકની વાત માનવાની નથી. આપણા ફાયદાની વાત હોય તો જ સાંભળવી.

અંતિમ પાંચ મિનિટમાં હું તમને એક સ્ટોરી સંભળાવીશ. હું આ સ્ટોરી ફિલ્મજગતમાંથી લઉં છું. મોહનીશ બહલ જે ફિલ્મ “હમ સાથ સાથ હૈ” માં સલમાનખાનનો મોટો ભાઈ બને છે, એ બન્નેની પહેલી મુલકાત એક જિમમાં થાય છે એ સલમાનખાન પાસે કોઇ ફિલ્મ ન હોતી. એકદમ દુબળો-પાતળો અને મરિયલ જેવો દેખાતો હતો, એ સમયે સ્માર્ટ કે હેન્ડસમ ન હોતો. પૈસા આવી જાય ને તો બદસૂરત વ્યક્તિ પણ હાર્દિક પંડ્યા બની જાય છે. મોહનીશે સલમાનને પૂછ્યું કે શું કરે છે? તો સલમાને કહ્યું કે હું તો હજુ ઑડિશન આપું છું. મોહનીશે કહ્યું કે હું તો ચાર-પાંચ ફિલ્મો કરી ચૂક્યો છું. છતાંપણ ધક્કા ખાઇ રહ્યો છું. મને આગળની ફિલ્મ મળતી નથી, મને કોઇ ફિલ્મ મળતી નથી તો તને કોણ ફિલ્મ આપશે, તારી તો શકલ-સૂરત પણ સારી નથી. જોવામાં પણ સારો નથી લાગતો, કોઇ ફિલ્મ તને કેવી રીતે આપશે. માટે તું આ ઑડિશનના ચક્કર છોડી દે અને કોઇ બીજો કામધંધો પકડી લે ! સલમાને આ બધું સાંભળી લીધું બીજા જ મહિને તેની જિંદગીની બેસ્ટ ફિલ્મ મળે છે – “મૈંને પ્યાર કિયા”. સૂરજ બડજાત્યાએ તેને કહ્યું કે આ ફિલ્મમાં વિલનના રોલ માટે એક અભિનેતા જોઇએ છે. સલમાનખાને મોહનીશના નામની ભલામણ કરી અને આ ફિલ્મમાં મોહનીશ બહલને પણ ખૂબ જ પ્રસિધ્ધિ મળી. તો આખરે હું એ સમજાવવા માંગુ છું કે –મોરલ ઑફ ધ સ્ટોરી એ છે કે ક્યારેય પણ કોઇને નાનો સમજીને તેની મજાક ન ઉડાવવી. ક્યારેય એ ન કહી દેવું કે તને કંઇ આવડતું જ નથી. તમને ખબર નથી કે, સમય ક્યારે પલટાશે અને તેની ઔકાત બદલાઇ જશે અને એ જ માણસ તમારો બાપ બનીને આવી જાય અને તમારા દાણાપાણી તેને કારણે ચાલવા લાગે તો ક્યારેય કોઇની મજાક ન ઉડાવવી.

વ્યાપારમાં વૃદ્ધિ અને ગ્લોબલાઈઝેશન

ડૉ. અમિત મહેશ્વરી

આપ સભી કે પ્યાર કે લિયે ધન્યવાદ ઔર આપકે હૃદય મેં બિરાજમાન પ્રભુ કો મેરા પ્રણામ.

આપણા દેશનું એક મોટું દુર્ભાગ્ય છે અને તે દુર્ભાગ્ય શું છે? ભારત જેવા દેશમાં જ્યાં લોકોને વ્યાપાર અંગે સાંભળવું છે, સમજવું શીખવું છે, ઇન્ડસ્ટ્રીઝનું સર્જન કરવું છે. આ બધા માટે માર્ગદર્શનની જરૂર છે પરંતુ દુર્ભાગ્યવશ આ દેશમાં બિઝનેસ કોચના નામ પર 98% લોકો એવા છે જેણે પોતાની લાઇફમાં ક્યારેય પણ બિઝનેસ નથી કર્યો અથવા તો પોતે ફેઈલ ગયા છે. મેં મારા જીવનની કરિયર શરુ કરી અને મેટાસ ઓવરસીઝ લિ. કંપની સુધીની સફર પૂર્ણ કરી, ત્યારે મેં એવો નિર્ણય કર્યો કે હું દરેક વ્યક્તિને એ બતાવીશ કે વ્યાપારમાં કેવી રીતે આગળ વધી શકાય, કેવી રીતે તેને ગ્લોબલ બનાવી શકાય, કેવી રીતે ઇમ્પોર્ટ – એક્સપોર્ટ કરી શકાય. અને સ્મોલ સ્કેલ બિઝનેસને કેવી રીતે લાર્જ સ્કેલ બનાવી શકાય.

સૌ પહેલાં આપણે જાણવું જોઈએ કે મારી અંદર એ ક્ષમતા કે કાબેલિયત છે કે હું વ્યાપારમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરી શકીશ કે નહીં? પરંતુ સફળતા એ વાત પર આધાર રાખે છે કે તમે શીખવા માટે તૈયાર છો કે નહીં. અને જીવનમાં એવી કોઇ ચીજ નથી જેને તમે શીખી ન શકો. વરસાદ આવે ત્યારે કેટલાંક લોકો એન્જોય કરે છે, કેટલાંક છત્રી ખોલીને ઊભા રહી જાય છે તો કેટલાંક લોકો એવી જગ્યાએ ઊભા રહી જાય છે કે પાણીનું એક ટીપું પણ માથા પર પડે નહીં, તો જ્યાં પાણીની અછત છે ત્યાંના લોકો વરસાદનું પાણી એકઠું કરી લે છે.

જીવનમાં આગળ વધવું હોય તો મુશ્કેલીઓ તો આવે. પરંતુ કેટલાંક લોકો એવા હોય છે જે સમસ્યાઓથી ગભરાતા નથી, આગળ વધવાનો પ્રયાસ કરે છે,સમસ્યાઓ મારી સામે પણ આવી હતી. મેં હાર માની નહીં, મેં મારી સમસ્યાઓને કવિતામાં લખવાનું આ રીતે શરુ કર્યું:-

હર રાત ખ્વાબોં મેં, સપનોં કે બહાકાવો મેં,
જુડ જાતે વો અરમાન મેરે, જો દિન મેં તૂટા કરતે હૈં,
ઔર ઉસ ચંદ ઘડી કે સહારે સે,
જીતા હૂં હર સડક ગલી ચોબારો મેં,

આંસૂ તો મેરે સૂખ ચૂકે, હંસને કી ચાહત ગઇ નહીં,
હર રાત ભટકકર કહતી હૈ તેરી હસતી હી કહીં નહીં
પર સપનોં કા માલિક દિલ
અરમાનોં કા માલિક દિલ કહતા હૈ,
મત રો એ નાદાન મન,
મંઝિલ તુજ સે દૂર સહી, પર તૂ મંજિલ સે દૂર નહીં.
જબ મંજિલ યે મિલ જાયેગી, યહ દુનિયા જશ્ન મનાયેગી,
આકાશ પે હોંગે કદમ તેરે, શોહરત તુજે મિલ જાયેગી,
હર રાત ખ્વાબો મેં, સપનોં કે બહકાવોં મેં ....

વ્યાપારમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે મેં જે કોર્ષ બનાવ્યો છે તેનું નામ છે ROPE – એટલે કે રિઝલ્ટ ઓરીએન્ટેડ પ્રોગ્રામ ફોર એન્ટરપ્રિન્યોર છે. રોપ હે તો હોપ હૈ. દોરડાની મદદથી ઊંચામાં ઉંચો પહાડ પણ ચડી શકીએ છીએ. ENTROPY એટલે કે "નેચરલી ડીગ્રેડ ઇફ નોટ અપગ્રેડ". કુદરતનો એક નિયમ છે કે જે ચીજ ઉપર તમે કામ નહીં કરો તે નિરંતર ડીગ્રેડ થતી જશે, જો તમારી ભૂલ હોય તો પણ અને ભૂલ ન હોય તો પણ ઉદાહરણ તરીકે તમારા વિસ્તારમાં એક શાનદાર બિલ્ડિંગ બનાવવામાં આવી છે. તમે તેને સારી રીતે મેન્ટેન પણ કરો છો, તેમ છતાં તમારા વિસ્તારમાં આવતા નવા લોકો તમારાથી આગળ નીકળી ગયા છે. માટે તમારા બિલ્ડિંગનું રીનોવેશન કરવું ખૂબ જ જરૂરી બની જાય છે. એવી જ રીતે જો તમે તમારી ફિટનેસ ઉપર ધ્યાન નહીં આપો તો ધીરે ધીરે વૃષ્ટ થઇ જશો.

આ નવા વર્ષમાં કેટલાં લોકોએ જીવનમાં જરૂરી એવા સંકલ્પો લીધા. જીવનમાં કંઇક કરવું હોય તો સંકલ્પો લેવા જોઇએ, જેમ કે સવારે જલ્દી ઊઠીશ, જિમ જઇશ. મેડિટેશન કરીશ, ગુસ્સો નહીં કરું વગેરે ....જીવનમાં જોશ, જજબા અને જનૂન હોવા જોઇએ. અત્યારે મોટીવેશન સ્પીકર્સની એક આખી ઇન્ડસ્ટ્રીઝ ઊભી થઇ છે. જે તમારામાં લક્ષ્યપ્રાપ્તિ જ્વાળા પેદા કરી દે છે.પરંતુ મિત્રો કહેવું અને કરવું બંને અલગ બાબત છે. પરંતુ એટલું નક્કી છે, કે સંકલ્પમાં બહુ મોટી તાકાત હોય છે અને સંકલ્પ લેવાથી દરેક ચીજમાં સફળતા મળે છે. કઇંક લેવા માટે પણ હાથ ખોલવા પડે છે. એટલે કોઈએ સરસ કહ્યું છે કે..

"લક્ષ્ય કઠિન હો તો પાને મેં" મજા આતા હૈ
હિંમત કી હદસે ટકરાને મેં" મજા આતા હૈ
સમંદર કી અથાઇ ગહરાઇ પસંદ હૈ મુજે,
આસમાન કી અનંત ઊંચાઇ પસંદ હૈ મુજે,
ઔર સમય બધ્ધતા કે સાથ જી જાને મેં મજા આતા હૈ "

"હું ઈશ્વરને સાક્ષી માનીને સંકલ્પ લઉં છું કે જે સંકલ્પ મેં લીધો છે તેને આખા વર્ષ દરમ્યાન નિભાવીશ." આને કહેવાય

સંકલ્પનો પણ સંકલ્પ.

કોઈનો કપબોર્ડ, કોઈનું ટી. વી., કોઈનું ફ્રિજ બીજાને કામ આવી શકે છે, અન્ય માટે તે વેલ્યુએબલ હોઇ શકે છે. આ વિચારમાંથી OLX કંપનીનો જન્મ થયો છે. આ વિચાર અનેક લોકો માટે આશીર્વાદ સમાન બન્યો છે. કેટલાંક લોકો બિઝનેસનું નેટવર્ક બનાવે છે, બાકી બધા લોકો તેનો લાભ લે છે. આ રીતે બિઝનેસનો આઇડિયા ક્યાંયથી પણ જનરેટ થઇ શકે છે, આધાર પોતાના પર રાખે છે. સિસ્ટમ ઓરિયેન્ટેડ બિઝનેસ હોવો જોઇએ અને ધીરે ધીરે પોતાના બિઝનેસને ઓટોમેશન પર લઇ જવો જોઇએ. જો તમે તમારો બિઝનેસ એક્સપાન્સ કરવા તૈયાર છો તો દરેક વ્યક્તિ તમને સપોર્ટ કરવા માટે તૈયાર છે.

કેટલીક બિઝનેસ ટીપ્સ

બિઝનેસ એક્સપાન્સ માટેના છ સ્ટેજ હોય છે

(1) લર્નિંગ સ્ટેજ

(2) ગ્રોપીંગ સ્ટેજ

(3) સ્ટર્લીંગ સ્ટેજ

(4) મેનેજમેન્ટ સ્ટેજ

(5) ડેવલપમેન્ટ એન્ડ ગ્રોથ

(6) એક્સટેન્શન, બ્રાન્ડીંગ, રાઇટ માર્કેટિંગ અને સેલ્સ.

સેલ્સ વધે પછી જ બિઝનેસને નેક્સ્ટ લેવલ પર લઇ જઇ શકીએ છીએ. પરફોર્મન્સ માર્કેટિંગ, કસ્ટમર રીટેન્સન, રિકરિંગ ડીમાંડનું સર્જન, ચેઈન્જ ઓપરેટિંગ કોસ્ટ, લો કોસ્ટ માર્કેટિંગ અને પેમેન્ટ માટે ક્રેડીટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરવો.

વ્યાપારી-ટુ-સી.ઇ.ઓ. સુધીની સફર

પરિચય :- દેશના વિવિધ રાજ્યોમાં મોટીવેશન માટે જાય છે તેમજ મહત્ત્વનાં કોન્ફરન્સ એટેન્ડ કરે છે. વિવિધ એક્ઝિબિશનની મુલાકાત લેતા હોય છે.

CA રાહુલ મલોડિયા

પ્રથમ તો આ ગુજરાતની ધરતીને નમન કરું છું, કારણ કે દેશને જ્યારે-જ્યારે જરૂર પડી છે કંઇક આપ્યું છે. પછી તે આઝાદીના સમયે ગાંધીજીની જરૂરત હોય કે સરદાર પટેલની અથવા આજના સમયમાં દેશને સંભાળવા માટે પી.એમ. હોય કે હોમ મિનિસ્ટર કે પછી વ્યાપારના ક્ષેત્રમાં અંબાણી હોય કે અદાણી, ગુજરાતે ક્યારેય કંજૂસી કરી નથી. ગુજરાત ભરી ભરીને આપે છે. આજે મારો હેતુ છે કે જે લોકો વ્યાપાર કરે છે અથવા કરવા ઇચ્છે છે તેઓને ઊંઘમાંથી જાગૃત કરવા માંગુ છું. તમે ભારતને પુન: 'સોને કી ચીડિયા' બનાવી શકો છો. તો આવી ગુજરાતની ધરતીને ફરીથી નમન કરું છું.

હું તમને વ્યાપારી ટુ સી.ઇ.ઓ. કેવી રીતે બની શકાય તે વિશે થોડી વાત કરવાનો છું. હવે આપણે ચાઇનાને પાછળ રાખીને ભારતને 2025 સુધીમાં ટ્રિલિયનની ઇકોનોમી બનાવવાની છે, તો સી.ઇ.ઓ. શું છે? બિઝનેસના વિકાસમાં પાંચ સ્ટેજ કયા છે? ચાર બિલ્ડિંગ બ્લોક કયા છે? એમ્પ્લોલોયીમાં આપણે શું ભૂલો કરીએ છીએ, તેના સોલ્યુશન શું છે? સેલ્સમાં, ફાઇનાન્સમાં અને જિંદગીમાં. આજે હું તમારો કોઇ ક્લાસ, કોઇ સેશન લેવાનો નથી, કોઇ જ્ઞાનની વાત કરવાનો નથી. બે અલગ-અલગ વેપારીઓની એક સાધારણ વાર્તા કહેવાનો છું. બન્ને બિઝનેસ કરે છે, બન્ને માલ ખરીદે છે, બન્ને સર્વિસ આપે છે પરંતુ બન્નેની જિંદગી અલગ-અલગ છે. બિઝનેસ કોઇ પણ પ્રોડક્ટનો હોય, સર્વિસનો હોય, મેન્યુફેક્ચરિંગનો હોય, દુકાન, શો રૂમ, ડીલરશીપ કંઇ પણ હોય, બધામાં બે પ્રકારના લોકો હોય છે, એક એમ કહે છે કે –જિંદગીમાં સવારથી સાંજ સુધી ખૂબ જ વ્યસ્ત છું. સુબહ હોતી હૈ, શામ હોતી હૈ, જિંદગી યુંહી તમામ હોતી હૈ, ટાઇમ ક્યાં ચાલ્યો જાય છે ખબર જ નથી પડતી. મારી પાસે કોઇ ચીજનો ટાઇમ નથી. મારી પાસે કોઇ ટીમ નથી. હું એકલો જ દુકાનનું શટર ઉઠાવું છું, હું એકલો જ વેપાર કરું છું અને રાત્રે દુકાન બંધ કરીને ઊંઘી જાઉં છું અથવા મારી પાસે ટીમ છે, પાંચ વ્યક્તિની, 50 વ્યક્તિની કે 500 વ્યક્તિની. પણ એ ટીમ મારા વિના કંઇ જ નથી. ટીમ તો છે 50 લોકોની પણ જ્યાં સુધી હું ન જાઉં ત્યાં સુધી કંઇ થતું નથી. મારું સેલ છે પણ લિમિટેડ એરિયામાં એ જ માલ વેચીને રૂટીન જિંદગી ચલાવી રહ્યો છું, સંઘર્ષ કરી રહ્યો છું, કારણ કે કોમ્પિટીશન વધતી જાય છે. પ્રોફિટ થતો નથી. ઘણીવાર તો સેલમાં તકલીફ આવે છે અને સેલ થાય તો પ્રોફિટ બનતો નથી. રોકડાની તકલીફ છે એટલે લોન લેવી પડે છે. રોજ કોઇને પૈસા આપવા પડે છે, એ જ ટેન્શન રહે છે. વ્યાપારમાં સેલ વધતું નથી, અનિશ્ચતતા છે, કોમ્પિટીશન છે, માર્જિન છે, મોટા-મોટા સ્ટાર્ટઅપ આવી ગયા, મોટી-મોટી કંપનીઓ આવી ગઇ છે, તો શું કરીએ, ક્યાં જઇએ? હંમેશાં સ્ટ્રગલ છે, સેટલ નથી. 25-30 વર્ષ થઇ ગયા, સેટલ જ થતાં નથી.

આવા લોકોને મારી ભાષામાં હું સ્મોલ એન્ડ મીડિયમ બિઝનેસ વ્યાપારી, આમ આદમી કહીશ. બીજી તરફ હું સી.ઇ.ઓ. કેટેગરીની વાત કરું તો સી.ઇ.ઓ. કહે છે કે ભાઇ જે ધંધો તમે કરો છો એ જ ધંધો હું પણ કરું છું, જે શેરીમાં તારી દુકાન છે તે જ શેરીમાં મારી પણ દુકાન છે પણ તફાવત શું છે? મારી પાસે ખૂબ ટાઇમ છે, મારે રોજ સવાર-સાંજ ગલ્લા ઉપર બેસીને ચોકીદારી કરવાની જરૂરત નથી, હું ક્યારેક ઑફિસે

જાઉં છું તો ક્યારેક નથી પણ જતો. ક્યારેક બે દિવસે તો ક્યારેક પાંચ દિવસે જાઉં છું. બે કલાક જઈને આવી જાઉં છું, મારી મરજી. મારી પૂરી ટીમ કામ કરે છે, મારે સતત ઑફિસે જવાની જરૂર પડતી નથી. હું હોઉં કે ના હોઉં, મારી ગેરહાજરીમાં પણ કામ ઉત્તમ રીતે થાય છે. મારી સેલ વધતી જ જાય છે. પહેલાં પાંચ પ્રોડક્ટ વેચતા હતા હવે 50 પ્રોડક્ટ વેચીએ છીએ. પહેલા બે ગાડી માલ જતો હતો હવે પાંચ ગાડી જાય છે. પહેલા 500 કસ્ટમર હતા, હવે 1500 થઇ ગયા છે. પ્રોડક્ટ પણ વધતી જાય છે, એરિયા પણ વધતો જાય છે, પૈસાની પણ કોઇ કમી નથી. સેલ આસાનીથી થઇ જાય છે, લોન લેવાની જરૂરત પડતી નથી. હવે તો હું લોન આપું છું, વ્યાજ મેળવું છું. ભવિષ્યનો પણ પ્લાન બનાવી રાખ્યો છે. આગલા 5 કે 10 વર્ષમાં અમુક બિઝનેસ પુત્રને અને અમુક બિઝનેસ પુત્રીને આપી દઈશ. શરૂઆતમાં થોડી સ્ટ્રગલ કરી પરંતુ હવે શાંતિ છે. આવા વ્યક્તિને કહે છે મોટો વ્યાપારી-સી.ઇ.ઓ. અથવા મોટો કોર્પોરેટ.

તો આ ઉદાહરણ દ્વારા હવે હું તમને પૂછવા માંગુ છું કે આમાંથી તમે કોણ છો? વ્યાપારી કે સી.ઇ.ઓ. ? જો તમે કહો કે સાહેબ મહિનામાં એકવાર દુકાન જાઉં તો પણ ચાલે છે, 10,20,50 લોકોની ટીમ છે મારી પાસે અને બધું કામ એની મેળે ચાલ્યા કરે છે. દર મહિને નવું પ્લાનિંગ કરું છું, નવી ચીજ લઈ આવું છું અને આનંદ જ છે. આવું કહો તો તમે સી.ઇ.ઓ. છો અને જો એમ કહો કે ભાઇ સેલમાં તકલીફ છે, પરચેઝમાં તકલીફ છે, આમાં પણ મુશ્કેલી છે, તેમાં પણ મુશ્કેલી છે તો તમે વ્યાપારી છો. ધંધાની યાત્રા જ્યારે ચાલુ થાય ત્યારે તો બધા લોકો વ્યાપારી જ હોય છે. ધીરુભાઇ અંબાણીએ બિઝનેસ ચાલુ કર્યો, ગૌતમ અદાણીએ બિઝનેસ ચાલુ કર્યો, બિલ ગેટસ કરે, સ્ટીવ જોબ્સ કરે, પટેલજી કરે, જૈન સાહેબ કરે, શાહ સાહેબ કરે, મહેતા સાહેબ કરે,શરૂઆતમાં બધા જ વ્યાપારી હોય છે. બધાને રોજ 16 કે 18 કલાક દુકાને આપવા પડે છે. કોઇની પારિવારિક લાઇફ નથી હોતી, બધા કામમાં લાગેલા હોય છે. 3,5 કે 10 વર્ષ પછી થોડાંક લોકો સી.ઇ.ઓ. બને છે. દરેક વ્યક્તિ સી.ઇ.ઓ. બનવાનું સ્વપ્ન રાખે છે, પરંતુ 100માંથી 10 લોકો જ સી.ઇ.ઓ. બની શકે છે, 90 લોકો પૂરી જિંદગી વ્યાપારી રહે છે. શરૂઆતમાં બધા લોકો સ્ટ્રગલ કરે છે, પરંતુ 10 ટકા સુખી થાય છે, 90 ટકાનું સ્ટ્રગલ ખતમ જ નથી થતું, તેને શાંતિ મળતી જ નથી. તો 90 ટકાની કંઇક તો ભૂલ હશે જ અને 10 ટકા જેનો સ્ટ્રગલ ખતમ થઇ જાય છે તેનું પણ કંઇક તો રહસ્ય હશે જ. આજે મારો પ્રયાસ તમને તમારી ભૂલોનો અહેસાસ કરાવવાનો છે.

> **“ દરેક વ્યક્તિ સી.ઇ.ઓ. બનવાનું સ્વપ્ન રાખે છે, પરંતુ 100માંથી 10 લોકો જ સી.ઇ.ઓ. બની શકે છે, 90 લોકો પૂરી જિંદગી વ્યાપારી રહે છે. શરૂઆતમાં બધા લોકો સ્ટ્રગલ કરે છે, પરંતુ 10 ટકા સુખી થાય છે, 90 ટકાનું સ્ટ્રગલ ખતમ જ નથી થતું, તેને શાંતિ મળતી જ નથી. ”**

ઘણા લોકો બોલે છે અમારી કિસ્મતમાં નથી, મોટા લોકોનું તો સેટિંગ હોય છે, અમારે આવું કોઇ સેટિંગ નથી. અમારી જન્મકુંડળીમાં સાડાસાતી લાગેલી છે. જો મારું પણ સેટિંગ થઈ જાય, એક સારો પાર્ટનર મળી જાય તો હું પણ કરી બતાવું. પરંતુ મિત્રો આવું કંઇ નથી હોતું, જો કોઇ વ્યક્તિ લક્ષ્મીથી દૂર છે તો એનો સીધો અર્થ એ છે કે ભાઇ એ લક્ષ્મીથી દૂર નથી પણ સરસ્વતીથી દૂર છે. લક્ષ્મીની પાછળ ભાગવાથી લક્ષ્મી આવતી નથી. સરસ્વતીની પાછળ ભાગવાથી લક્ષ્મી આપોઆપ આવે છે. માટે સરસ્વતીની સાધના કરો, લક્ષ્મીજી

આવીને બેસી જશે. એક વ્યક્તિએ ધંધાના રહસ્યો જાણ્યા, બુદ્ધિપૂર્વક મહેનત કરી તો તે સી.ઇ.ઓ. બની ગયો અને બીજા વ્યક્તિને આ રહસ્યોની ખબર નથી અને પોતાના કુંડાળામાંથી બહાર જ ન નીકળ્યો તો એ વ્યક્તિ જિંદગીભર વ્યાપારી જ રહ્યો. થોડા લોકો જ સી.ઇ.ઓ. સુધી જઇ શકશે.

આપના બિઝનેસની ગાડી વ્યાપારીવાળા સ્ટેશનથી ચાલુ થઇ છે અને સી.ઇ.ઓ.વાળા સ્ટેશન સુધી જવાનું છે, રસ્તામાં ઘણા સ્ટેશન આવશે, પ્રથમ સ્ટેશન આવ્યું સેલ્ફ એમ્પ્લોયડ. આ એવું સ્ટેશન છે જ્યાં વ્યાપારી કહેશે કે બધા કામ મારે જ કરવા પડે છે, પરચેઝ પણ હું કરીશ, એકાઉન્ટ પણ હું જોઇશ, બજાર પણ હું જઇશ, આ લેવલ પર વ્યાપારી હોય છે. શરૂઆતમાં રજનીકાંત હોવું એ કંઇ ખોટું નથી. બધા જ મોટા ઉધોગપતિઓ શરૂઆતમાં રજનીકાંત જ હોય છે, આ કંઇ ખોટું નથી. પરંતુ 20 વર્ષ પછી પણ તમે કહો કે ધંધામાં પ્રગતિ થતી નથી, તો આ ખોટું છે. કૃપા ક્યાંક અટકેલી છે. ભારતમાં 30% વ્યાપારી આ સ્ટેજ વન પર બેઠેલા છે. તમારા મહોલ્લામાં એક દુકાન છે જ્યાંથી તમે નાના હતા ત્યારે ટોફી ખાતા હતા, આજે તમારા બાળકો પણ તે જ દુકાનેથી ટોફી ખાય છે, કરિયાણાવાળાની દુકાન પણ એ જ, કરિયાણાવાળો પણ એ જ, એ જ સામાન, એ જ સ્ટાઇલ, આ વ્યક્તિ સેલ્ફ એમ્પોલોયડ છે, પોતે જ શટર ઉઠાવે છે, પોતે જ માલ લઈ આવે છે, પોતે જ સાફ કરે છે, પોતે જ વજન કરે છે. તમારા વિસ્તારમાં સલૂનની દુકાન પણ હશે, લોટની ઘંટી હશે, સ્ટેશનરીવાળો હશે, એક મેડિકલવાળો હશે. 25 વર્ષથી એ જ દુકાન, એ જ વ્યક્તિ, આ બધા સેલ્ફએમ્પ્લોયી છે. દેશ આગળ વધી ગયો પણ તે ત્યાં અટકી ગયેલો છે, તે પાછળ રહી ગયો છે શા માટે? કારણ એક આવા વ્યાપારીઓ એમ વિચારે છે કે બધા કામ હું જ કરીશ. આ લોકો ગેરંટી લખી દેશે કે અમારાથી વિકાસ નહીં થાય અને એટલા માટે જ ભારતના 70% લોકો સેલ્ફએમ્પ્લોયડ છે. સેલ્ફએમ્પ્લોઇડ હોવું એ કાંઇ ખરાબ બાબત નથી, કારણ કે તેમાંથી પણ દાલરોટી તો મળી જ જાય છે, સારી ગાડી લઈ લેશે, સારું ઘર લઈ લેશે, બાળકોને ભણાવી દેશે, લગ્નો કરી દેશે, નિવૃત્તિ પણ સેટલ થઈ જશે,પણ આ બધાને સામે એક ચીજ ગીરવે રાખવી પડે છે અને તે છે તેની આઝાદી. આવા વ્યક્તિના કોઇ શોખ હોતા નથી, મિત્રો સાથે કે પરિવાર સાથે સારી રીતે હરી-ફરી શકતો નથી. આ જ રીતે જીવનના 100 વર્ષ પૂરાં થઈ જશે અને યમરાજજી ભેંસ ઉપર બેસીને જીવ લેવા આવશે ત્યારે યમરાજજી પૂછશે કે હિમેશ તને જીવનના 100 વર્ષ આપ્યાં હતાં, 100 વર્ષનું શું કર્યું ? તો બોલશે કે દુકાને ગયો બીજું શું કર્યું. તો સેલ્ફની સૌથી મોટી મુશ્કેલી એ છે કે ગ્રોથ થતો નથી અને ફ્રી થતા નથી, બાકી દાલ-રોટીનું તો થઈ જાય છે. અમે આમાં જ ખુશ છીએ.

ઘણા લોકો એવા હોય છે જે એમ કહે છે કે સાહેબ માત્ર દાલ-રોટી નહીં, બટર-રોટી, લચ્છા રોટી અને મટર-પનીર જોઇએ છે. આગળ વધવું હોય તો તમારી નીચે 10 કે 20 નો સ્ટાફ રાખી લેવો જોઇએ. પહેલાં સવારથી સાંજ સુધી તમે જાતે જ કામ કરતાં હતાં, હવે તમારી નીચે 10-50 લોકો કામ કરે છે. હવે લોકોને બતાવો કે હજુ પણ સવારથી સાંજ સુધી કામ તો કરવું જ પડે છે પણ પ્રકાર બદલાઇ ગયો છે. હજુ પણ બિઝી તો છો જ, ફ્રી નથી. પણ હવે તમે મેનેજર છો,તો પ્રથમ સ્ટેજને રજનીકાંત અને આ બીજા સ્ટેજને રામુકાકા સ્ટેજ કહે છે. આ સ્ટેજમાં આપણી નીચે આપણે એમ્પ્લોયી રાખેલા છે, આપણો ટાઇમ બચાવવા માટે. અહીં તો એમ્પ્લોયી જ તમારો ટાઇમ ખાઇ જાય છે. તમે કમાવી આપવા માટે રાખ્યા હતા પરંતુ આ તો મારો પ્રોફિટ લઇ જાય છે. સેલ્સમાં કે અન્ય કોઇ કામમાં એ જ્યાં અટકી જાય છે ત્યાં તુરંત તમને બોલાવીને કહે છે માલિક સેલ થતું નથી. રેલ્વેમાં પૂછપરછની જે બારી હોય છે તેવી હાલત તમારી કેબિનની થઈ જાય છે. હર પાંચ મિનિટે લોકો પૂછવા આવે છે, ભાઇસાહેબ ગાડી રવાના કરી દઉં? પૈસા લઈ લઉં?

તમારો સમય તો ભાઇસાહેબ ભાઇસાહેબમાં જ નીકળી જાય છે. રામુકાકા સ્ટેજમાં એમ્પ્લોયી આપણી સેવા કરતો નથી પણ આપણે તેની સેવા કરીએ છીએ. મારી કંપનીમાં 100 કર્મચારી છે, તેના ઉપર મારે કામ કરવાની જરૂર નથી, કામ કરવા માટે મેનેજર છે અને મેનેજરની ઉપર પણ એક મેનેજર છે. અહીં આપણે આવીએ છીએ ત્રીજા સ્ટેજે – ચોકીદાર સ્ટેજ. આ સ્ટેજમાં આપણે આપણી ઑફિસમાં જઇને કંઇ કરવાનું નથી, બસ ત્યાં જઇને "ચાંદ શા રોશન ચહેરા" દેખાડી દેવાનો છે અને આ ચહેરો જોશે તો કામ તો થતું જ રહેશે. પરંતુ જે દિવસે ઑફિસે ગયા નહીં તે દિવસે કામ થતું નથી કારણ કે આપણા એમ્પ્લોયીઝને આદત પડી ગઇ છે કે તે કોઇ પણ કામ કરતાં પહેલાં આપણો ચહેરો જુએ છે, દેખાય તો કરે છે અને ન દેખાય તો બેસી જાય છે. તો આપણે કર્મચારીઓની ચોકીદારી કરવા માટે જવું પડે છે. આ ત્રીજું સ્ટેજ છે.

“ પહેલાં સવારથી સાંજ સુધી તમે જાતે જ કામ કરતાં હતાં, હવે તમારી નીચે 10-50 લોકો કામ કરે છે. હવે લોકોને બતાવો કે હજુ પણ સવારથી સાંજ સુધી કામ તો કરવું જ પડે છે પણ પ્રકાર બદલાઈ ગયો છે. ”

હવે ચોકીદારીથી આગળનું ચોથું સ્ટેજ છે, સી.ઇ.ઓ. નું સ્ટેજ. તમે ડાયરીમાં લખી લો, જે દિવસે તમારી ઑફિસના રૂટિન ફંકશન-પરચેઝ, સેલ, આવવાનું-જવાનું, બેંકિંગ વગેરે કામ તમારી ગેરહાજરીમાં તમારા કર્મચારીઓ કરવા લાગે ત્યારે તમારે સમજવાનું કે તમે સી.ઇ.ઓ. બની ગયા. આ ચોથા સ્ટેજમાં આવીને જ તમે તમારી જાતને બિઝનેસમેન કહેવાના અધિકારી બની શકો છો. જ્યાં સુધી તમે આ સ્ટેજમાં નથી આવ્યા ત્યાં સુધી – "યુ આર નોટ એ બિઝનેસમેન, યુ આર બિઝનેસમેન ઇન પ્રોસેસ" અહીંથી તમારે મોટા વ્યાપારી બનવાની વાત કરવી. લોકો કહે છે વ્યાપારમાં ઘણા પૈસા છે, ફ્રીડમ છે, ઇજ્જત છે, હા છે પણ આ સી.ઇ.ઓ. લેવલ પર આવ્યા પછી. હવે તમારે તમારી પાછળ ફેક્ટરીમાં કે મોટી ઑફિસમાં પણ જવાની જરૂર નથી. મારા પૈસા આવી રહ્યા છે, હું ફ્રી બેઠેલો છું, હું નેટવર્કિંગ કરું છું.

હવે પછીની તમારી ગેમ ઇન્વેસ્ટરની છે. હવે મારો બિઝનેસ સેટ થઇ ગયો છે. હોટેલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ તો સેટ છે, એક હોસ્પિટલ પણ ખોલી દઉં છું, એક ડીલરશીપ પણ લઈ લઉં છું, એક ફ્રેન્ચાઇઝી પણ લઇ લઉં છું, એક આ કરી લઉં, એક તે કરી લઉં. તો આ આખી જર્નીને ત્રણ સ્ટેજમાં વહેંચીએ. જયાં સુધી તમારી પાસે કર્મચારી નથી ત્યાં સુધી તમે જ બોસ તમે જ કર્મચારી છો. જ્યારે હું કામ કરું અને બીજા કમાય એને નોકરી કહેવાય, પણ જ્યારે બીજા કામ કરે અને હું કમાણી કરું તેને બિઝનેસ કહેવાય. તો બિઝનેસને સક્સેસફુલ બનાવવાના આ ચાર સ્ટેજ છે.

> **લાયકાત વિનાના માણસની ભરતી કરીને થોડા જ દિવસોમાં એવું લાગે છે કે જેને ઘોડો સમજીને લાવ્યા હતા તે ગધેડો નીકળ્યો. પરંતુ આ બધી ગડબડી તમે જ કરેલી છે. જો જરૂરિયાત મુજબની ભરતી કરી હોત તો આ પરિસ્થિતિ ન આવી હોત.**

સૌથી મહત્વની વસ્તુ છે એમ્પ્લોયી મેનેજમેન્ટ. જેની પાસે એમ્પ્લોયી છે પણ ઢંગથી કામ નથી કરતા તો તમે બિઝનેસમેન ઇન પ્રોસેસ છો, ઘણાની ફરિયાદ રહેતી હોય છે કે એમ્પ્લોયી મળતાં નથી, મળે છે તે કામ કરતા નથી, કામ કરે છે તે ટકતા નથી, હું શું કરું, બધા શીખીને ચાલ્યા જાય છે. હું હાજર હોઉં તો કામ કરે છે પણ મારી ગેરહાજરીમાં કોઇ કામ કરતા નથી. આ દેશ જ આવો છે. મારા પાડોશી છે તેમને સારા એમ્પ્લોયી મળ્યા છે, મારી સાથે જ અન્યાય કેમ ? ફેક્ટરી ચલાવવા માટે 10 એમ્પ્લોયીની જરૂર છે તો તે 9 રાખે છે, 10 મો કર્મચારી પોતાને ગણે છે. જુદી-જુદી રીતે કર્મચારીઓને શોધવાનો પ્રયત્ન કરે છે અને બે-ત્રણ મહિના તેમાં જ ખરાબ કરી નાખે છે. થોડા સમય પછી કંટાળીને લાયકાત વિનાના ગમે તેવા કર્મચારીને નિમણૂક આપી દે છે. આ પ્રક્રિયાને એમ્પ્લોયી હાયરિંગ નથી કહેતા. આવા માણસની ભરતી કરીને થોડા જ દિવસોમાં એવું લાગે છે કે જેને ઘોડો સમજીને લાવ્યા હતા તે ગધેડો નીકળ્યો. પરંતુ આ બધી ગડબડી તમે જ કરેલી છે. જો 10ની જરૂરિયાત સામે 11ની ભરતી કરી હોત તો આ પરિસ્થિતિ ન આવી હોત. જ્યારે ઇમરજન્સીમાં ઇન્ટરવ્યૂ લેશો તો આવી ભૂલો થશે જ. કર્મચારીને દૂર કરતા એક ભય એ લાગે છે કે જો હું કાઢી મુકીશ તો એ મારા સિક્રેટ લઈ જશે. પણ તમે જ્યારે ભરતી કરો ત્યારે પ્રોબેશન પીરિયડ રાખો, સંતોષકારક કામ હોય તો જ કાયમી કરો. બીજું તેની પાસે એક એગ્રીમેન્ટ સાઇન કરાવી લો, એન.ડી.એ.-નોન ડિસ્ક્લોઝર એગ્રીમેન્ટ(ગોપનીયતાનો અનુબંધ). જ્યારે તું મારી કંપનીમાંથી નીકળી જાય ત્યારે તારે કોઇપણ પ્રકારનો ડેટા શેરિંગ, પ્રોડક્ટ શેરિંગ, સપ્લાયર, કસ્ટમર કોઇની માહિતી ક્યાંય આપવાની નથી. સારા એમ્પ્લોયી રાખવા માટે સફિસિયન્ટ એમ્પ્લોયી રાખો, સારો પગાર આપો, સારી ટ્રેનિંગ આપો, એમ્પ્લોયી સાથે નિયમિત રીતે મિટિંગ કરો. કોઇપણ માણસ બે ચીજથી કામ કરે છે એક લાલચ અને બીજું ભય, આ હોવું જોઇએ. સરકારી ઑફિસોમાં કર્મચારીઓ કામ નથી કરતા કારણ કે મહિનો પૂરો થાય એટલે પગાર મળી જવાનો છે, કામ કરે કે ન કરે. બધાની સેલેરી એક જેવી જ છે. બધાને પ્રમોશન એક સાથે જ મળશે, કોઇનો પગાર નહીં કપાય.

પગાર વધારો થશે ત્યારે પુજારાને પણ એ જ વધારો, કોહલીને પણ એ જ વધારો, રોહિતને,સચિનને પણ એ જ રીતે સરખો વધારો આપશે તો આ રીતે નહીં ચાલે,પરંતુ એક વ્યક્તિ એવો છે જે અર્ધો કલાક વહેલા આવે છે, અર્ધો કલાક મોડો જાય છે, સવારથી સાંજ સુધી મન દઈને કામ કરે છે, ચા પણ નથી પીતો, લંચ નથી કરતો, જે કામ સોંપો તે બધું કરે છે, પરફેક્ટ કરે છે, એડવાન્સ કરે છે, શું તમે આવા કર્મચારીને એક્સ્ટ્રા પગાર આપો છો? આની સામે તમારી કંપનીમાં એક એવો એમ્પ્લોયી છે જે અર્ધો કલાક મોડો આવે છે, અર્ધો કલાક વહેલો જાય છે, એક કલાક લંચમાં કાઢે છે, બે વાર ચા પીવે છે, બે વાર સિગરેટ પીવે છે, જે કામ સોંપો તે અધૂરું કરે છે, જે કરે છે એમાં પણ ભૂલો રાખે છે, શું તમે આવા કર્મચારીઓના પગાર કાપી લો છો? જો આવું થશે તો કોઇ ટેલેન્ટવાળા કર્મચારીઓ તમારી કંપનીમાં આવશે નહીં અને જો કચરા જેવા કર્મચારીને કાઢશો નહીં તો ટેલેન્ટવાળાનો શ્વાસ રુંધાઇ જશે. આવો કર્મચારી લાંબો સમય શું કામ રોકાશે? તે ચાલ્યો જશે અને

આળસુ જશે, કારણ કે તે કામ સારું નથી કરતો છતાં પૂરો પગાર મળે છે.

સી.ઇ.ઓ. આવું નહીં કરે, તે નવા આવનારને કહેશે – તમે મારી કંપની જોઇન કરી લીધી, વેલકમ જેન્ટલમેન, આજે તમારો પહેલો દિવસ છે, તમારા હાથમાં આ કાગળ પકડો, આ કાગળમાં તારા કામનો રીસ્પોન્સિબિલિટી એરિયા છે, તેમાં રોજના કામ, સપ્તાહનાં કામ અને મહિનાના કામનું વિવરણ છે. પછી બીજી ફાઇલો આપે છે તેમાં લખ્યું છે, ડોક્યુમેન્ટ કેવી રીતે ભરવાના છે અથવા સોફ્ટવેર કેવી રીતે ચલાવવાનું છે, આ મશીન આમ ચાલશે, આ ટ્રેનિંગ આમ થશે, સાઇન અહીં થશે, આનું એપ્રૂવલ લેવું પડશે, આ નંબર પર કૉલ કરવાનો છે. આ બધું લેખિતમાં આપીને કહે છે લે ભાઇ આ મારી હેન્ડબુક તેને વાંચી લે. પછી કહે છે ચાલ એક વીડિયો જોઇ લે, કંપની અંગેની બધી બાબતો તને સમજાઇ જશે. સાત દિવસમાં એકવાર તારી સાથે બેસીશ કે જેથી તારા પરફોર્મન્સની ખબર પડે. જો સાત દિવસમાં તે સારું કામ કર્યુ તો તારા વખાણ કરીશ, મહિનામાં સારું કરીશ તો પિક્ચરની એક ટીકિટ આપીશું, કોઇ રેસ્ટોરન્ટમાં ભોજન આપીશું અને આખું વર્ષ સારું કામ કરીશ તો બીજાની સેલેરી 10% વધે છે તારી 20% વધારીશું. બીજાને આપીશું સોનપાપડી, તને આપીશું કાજુકતરી, બીજાને આપીશું 1100 રૂ. બોનસ, તને આપીશું 5100 રૂ. બોનસ. જે મહેનત કરવાવાળા છે તેને લાગશે કે શેઠ મહેનત કરવાનો ફાયદો દર સપ્તાહે આપે છે, ટેલેન્ટેડ વ્યક્તિનો ગ્રોથ થાય છે, જે નબળું કામ કરે છે તેને ઘરભેગા કરે છે.

કૉર્પોરેટમાં અને વ્યાપારીમાં જવાબદારીનો ફરક છે.શેઠ તરફથી કોઇ કામ સોંપવામાં આવ્યું અને 6 વાગ્યા સુધીમાં નથી થયું તો હવે આવતીકાલે 10 વાગે કરીશું, મારા એકલાની જવાબદારી થોડી છે, એમ વિચારીને એ ઘરે ચાલ્યો જશે, કાલે રવિવાર છે તો સોમવારે કરીશું. આ પરિસ્થિતિ વ્યાપારીના કેસમાં થાય છે. કોર્પોરેટના કેસમાં શું થાય છે? તેમાં માલિક કહેશે ભાઇ આ કામ તારું છે, તું કરીશ તો તને એપ્રિસિએશન મળશે, તને બોનસ મળશે, તારો ગ્રોથ થશે, તું મેનેજર બની શકીશ અને જો કામ નહીં થાય તો તારો પગાર કપાશે, પ્રમોશન નહીં થાય અને તને કાઢી પણ મૂકશું. તો અહીં લાલચ પણ છે અને ડર પણ છે અને જો કામ ન થાય તો શેઠજી પોતે જ કરી નાખે છે તો અહીં જ ગડબડ છે. પછી શેઠ કહેશે સાહેબ હું તો ફ્રી જ થતો નથી. પરંતુ ફ્રી એટલા માટે નથી કે તેને એક બિમારી છે, રોજ ઑફિસ જવાની –"સર્દી તૂફાન,હવા કે ઝોંકે, કોઇ મેરા રાસ્તા ના રોકે, મુઝે જાના હૈ ઑફિસ" આવી વ્યક્તિ ઑફિસ જઇને શું કરે છે? આ બધા કામ –શર્માજી આ કરો, જૈન સાહેબ આ કરો, મહેતાજી આ કરો, શાહ સાહેબ આ કરો, પહેલા આ કર. પછી કામ અંગે પૂછું છું, શું થયું, શું થયું. આ ચક્કરમાં આખો દિવસ પૂરો થઇ જાય છે.

જૂના પિકચરોમાં એક કેરેક્ટર આવતું રામુકાકાનું, જે રોજ હવેલી જતાં હતાં. જ્યાં એ પોતાનું નહીં, દુનિયાનું કામ કરતાં હતાં. તમે રામુકાકાની જેમ રોજ ઑફિસ જાઓ છો, રામુકાકાની જેમ તમારું પર્સનલ કામ શૂન્ય છે. તમે ક્યારેક એકાઉન્ટન્ટનો કોઇ પ્રોબ્લેમ સોલ્વ કરો છો, ક્યારેક સેલ્સવાળાનો, ક્યારેક પ્રોડકશનવાળાનો તો ક્યારેક વેન્ડરનો તો ક્યારેક કસ્ટમરનો, થઇ ગયો દિવસ પૂરો! તો અહીં, યુ આર ધ રામુકાકા! ભારતના લોકોની એક ટેકનિક છે કઇ? 10 વાગ્યે કામ સોંપીએ, 2 વાગે પૂછીએ શું થયું? પછી 4

વાગે જો ન થયું હોય તો રાડો પાડીએ છીએ અને આપણે પોતે જ એ કામ કરવા માંડીએ છીએ. આનો અર્થ એ થયો કે તમને એમ્પ્લોયી પાસેથી કામ કરાવતા આવડતું નથી. તો આ સ્થિતિમાં એમ્પ્લોયી છે છતાં તમે ફ્રી નથી. તમને બે ત્રણ બિમારી છે. બિમારી નં-1 બધું કામ મારી આંખોની સામે જ થવું જોઇએ, બિમારી નં-2 બધા કામ મને પૂછીને જ થવા જોઇએ અને બિમારી નં-3 બધું કામ હું જાતે જ કરીશ. આ બિમારી જ્યાં સુધી રહેશે ત્યાં સુધી તમે રૂટિન કાર્યોમાં જ ફસાયેલા રહેશો. તમે આગળ નહીં જઇ શકો. જ્યારે સી.ઇ.ઓ. શું કરે છે, સપ્તાહમાં એકવાર જ ઑફિસ જશે અથવા દિવસમાં એકવાર જશે, બધા કામ સોંપીને આવતા રહેશે, તમને આખા મહિનાનો ટાર્ગેટ આપી દેશે. પ્રોડકશનનો ટાર્ગેટ, સેલ્સનો ટાર્ગેટ, ફાઇનાન્સનો ટાર્ગેટ વગેરે. ત્યારપછી સપ્તાહમાં એકવાર આવીને પૂછશે કે મેં તને 20 લાખનો ટાર્ગેટ આપેલ છે, શું સ્ટેટસ છે, સારું, શું ખરાબ ? કંઇ મુશ્કેલી હોય તો મને પૂછી લો, શું કરવાનું છે, કેવી રીતે કરવાનું છે, આ બધી બાબતમાં તેઓ ઓલરેડી ટ્રેન્ડ છે. સી.ઇ.ઓ. શું કરે છે? જે કામ કરે છે તેને એન્કરેજ કરે છે, તાલીઓ વગાડે છે, એવોર્ડ આપે છે, નાનું મોટું બોનસ આપે છે અને છેલ્લે તેને મેનેજરનું કે અન્ય કોઇ પ્રમોશન આપી દે છે અને જે નથી કરતો તેને ટ્રેનિંગ આપે છે, સમજાવે છે અને ન કરે તો પછી રવાના કરી દે છે.

> **બિઝનેસમેનમાં એ સ્કિલ હોવી જોઇએ કે કયા એમ્પ્લોયીની કઇ પર્સનાલિટી છે; તો તેને કયું ડિપાર્ટમેન્ટ સોંપવું. તેને તેના લેવલનો ખ્યાલ હોવો જોઇએ. એમ્પ્લોયી હાયર કરવાની સ્કિલ તમારામાં હોવી જોઇએ.**

સી.ઇ.ઓ. પોતાની જાતે ક્યારેય કામ નથી કરતાં, અંબાણીએ ક્યારેય એમ કહ્યું કે આ મશીન તારાથી નથી ચાલતું તો છોડ હું કરી લઉં? જેનું કામ છે તે જ કરશે, નહીં કરી શકે તો તેની જગ્યા બીજો લેશે. બધું કામ એમ્પ્લોયીનું છે, મારું કામ માત્ર સ્ટ્રેટેજિક ડીસિઝન લેવાનું છે, કે કંપનીમાં કઇ પ્રોડકટ વેચવી, કયા રેટ પર વેચવી, હવે નવું શું કરવું, હવે નવી કઇ વ્યક્તિને મળવું. તો હવે એ ફરિયાદ ન કરો કે માર્કેટમાં એમ્પ્લોયી મળતા નથી. એમ્પ્લોયી પુષ્કળ છે તમને હાયર કરતાં આવડતું નથી અથવા કામ લેતાં આવડતું નથી. બિઝનેસમેનમાં એ સ્કિલ હોવી જોઇએ કે કયા એમ્પ્લોયીની કઇ પર્સનાલિટી છે તો તેને કયું ડિપાર્ટમેન્ટ સોંપવું. તેને તેના લેવલનો ખ્યાલ હોવો જોઇએ. કર્મચારીને વધારે ઠપકો આપવો નહીં, પ્રેમથી વાત કરો, વધારે પ્રેમ નહીં. એમ્પ્લોયી હાયર કરવાની સ્કિલ તમારામાં હોવી જોઇએ. જે માણસ કામનો નથી તેને હટાવીને રિપ્લેસ કરતાં આવડવું જોઇએ. તમને નિયમિત રીતે મિટિંગ લેતાં આવડવું જોઇએ. જો માણસમાં 10 સ્કિલ છે તો તે મેનેજમેન્ટ કરી લેશે, જે નહીં કરી શકે તેનો બિઝનેસ નહીં બની શકે. તે નાની ચક્કી અને નાના-નાના કામમાં જ હંમેશાં પ્રવૃત્ત રહેશે. મોટા બિઝનેસમેનમાં આ સ્કિલ હોય છે તેથી તેને એમ્પ્લોયીના પ્રોબ્લેમ નથી, તેઓ આ સ્કિલમાં એક્સ્પર્ટ છે અને તેનું ઇમ્પ્લીમેન્ટ પણ કરે છે, તેને હાયર કરતાં પણ આવડે છે અને ફાયર કરતાં પણ આવડે છે.

હવે મહત્ત્વનું છે સેલ્સ, માર્કેટિંગ. ઘણા વ્યાપારી કહે છે કે માર્કેટિંગ કરું છું પણ રીઝલ્ટ નથી મળતું. બધા બાર્ગેનિંગ બહુ કરે છે. ક્યારેક સેલ ઉપર જાય છે,ક્યારેક નીચે. આમાં બે વાતની ખામી છે. વ્યાપારી કહે છે હું રેગ્યુલર માર્કેટિંગ નથી કરતો. હું વર્ષમાં બે ત્રણ વાર માર્કેટિંગ કરું છું –દિવાળી, હોળી, નવરાત્રી પર, તો મિત્રો માર્કેટિંગની અસર તો થાય જો તે રેગ્યુલરલી થાય. IPLમાં એક એડ 10 સેકન્ડ બતાવવાનો ખર્ચ લાખો રૂ. થાય છે છતાં શું કંપની પાગલ છે કે તે એડ 20 વાર બતાવે છે? ટી.વી. પર, રેડિયો પર, હોર્ડિંગ લગાવીને વારંવાર માર્કેટિંગ કરવું પડે છે, ત્યારે ગ્રાહકના મન પર અસર થાય છે. એક્ઝિબિશન, ઇન્સ્ટાગ્રામ, હોર્ડિંગ માર્કેટિંગના જેટલાં પ્રકારો હોય તે શોધો. અત્ર તત્ર સર્વત્ર માર્કેટિંગ દેખાવું જોઇએ. માત્ર ગલીમાં માર્કેટિંગ કરશો તો થોડો વ્યાપાર થશે, આખા શહેરમાં કરશો તો મોટો વ્યાપાર થશે. જે વ્યક્તિએ ઑનલાઇન માર્કેટિંગ કરવાની હોય એ હોર્ડિંગ લગાવીને બેઠો હોય તો એનો અર્થ શું છે? અને જે વ્યક્તિને ઑફલાઇન માર્કેટિંગની જરૂર છે તેને ફેસબુક પર એડ ન આપવી જોઇએ. પરિણામે રિઝલ્ટ મળતું નથી, તમારી ભૂલને કારણે જ્યારે સી.ઇ.ઓ. કહે છે, હું રેગ્યુલર માર્કેટિંગ કરીશ. સીઝન અને ઑફ સિઝન પણ કરીશ, હું માર્કેટિંગનો પ્લાન કરીશ.

મેગીએ માર્કેટિંગ કરી ત્યારે સૌથી પહેલા મહિલાઓને ટાર્ગેટ કરી, બીજા હોસ્ટેલવાળાઓને કે હૉસ્ટેલમાં મેગી ખાઓ. ત્રીજા પ્રવાસીઓને કે ચાલો પહાડ પર ફરવા જાઓ છો તો મેગી ખાઓ. એક-એક કરીને માર્કેટિંગ થાય છે. પહેલાં વેડિંગવાળા, ત્યારબાદ ફેસ્ટીવલવાળા. સ્ત્રીઓ-પુરુષોને બધાને કવર કરી લીધા. પૂરો પ્લાન બને છે, પૂરું કેલેન્ડર બને છે કે ક્યારે ઑનલાઇન કરવું ક્યારે ઓફલાઇન કરવું. તો મારી દૃષ્ટીએ બજારમાં સૌથી અગત્યનું કોઇ કામ હોય તો માર્કેટિંગ છે, માર્કેટિંગ હંમેશાં પરિણામ આપે છે. વર્લ્ડમાં જેટલી મોટી કંપનીઓ છે તે પ્રોડક્ટ કંપની નથી અને તે સર્વિસ

કંપની પણ નથી. ધે આર ઓલ માર્કેટિંગ કંપની. HUL શું છે સાહેબ? હિન્દુસ્તાન યુનિલિવર. ભારતના 90% ઘરોમાં તેની કોઇ ને કોઇ પ્રોડક્ટ ઉપયોગમાં લેવામાં આવે છે. 60 થી વધારે બ્રાન્ડ છે, તેના ચેરમેન કહે છે વી આર માર્કેટિંગ કંપની. અરે પ્રોડક્ટ કે સર્વિસ તો કોઇપણ કરી લેશે, અમારું કામ માર્કેટિંગનું છે. એપલ પ્રોડકટ કંપની છે જ નહીં, પ્રોડક્ટ તો કોઇ બીજા બનાવે છે, એપલ તો માત્ર ડિઝાઇન કરીને મૂકી દે છે, તે માર્કેટિંગ કંપની છે. રેડબુલ માર્કેટિંગ કંપની છે, ઝારા માર્કેટિંગ કંપની છે, નાઇકી માર્કેટિંગ કંપની છે. આ બધી કંપનીઓ માર્કેટિંગ કંપનીઓ છે, તેને પ્રોડક્ટ બનાવવાનું બંધ કરી દીધું છે.

ઘણા કહેશે સાહેબ માર્કેટિંગની વાત છોડો સેલની વાત કરો, સેલમાં અમે તૂફાન છીએ. તો ચાલો હવે સેલની વાત કરીએ. તમે કહેશો હું અહીં બેઠો છું, કસ્ટમર આવશે હું તેને

માલ વેચીશ, એ મને પૈસા આપશે, હું ખિસ્સામાં નાખીશ બસ થઇ ગયું સેલ, શું આ સેલ છે? આ તો સેલનો એક સામાન્ય હિસ્સો છે. સેલ ક્યાંથી ચાલુ થાય છે? પહેલાં પ્રોડકટ બજારમાં મૂકી, ત્યારપછી લીડ આવી, સેલ આવ્યો, કોલ આવ્યો, મિટિંગ કરવા ગયો,પ્રેઝન્ટેશન કર્યું, ડાઉટ્સ ક્લિયર કર્યા, પછી માલ વેચ્યો, તેને સમયસર ડિલીવરી કરી. ફરીથી મેં તેની પાસેથી રીપીટ ઓર્ડર લીધો. પહેલાં તેને એક પ્રોડક્ટ વેચતો હતો હવે બીજી પ્રોડકટ પણ વેચી, પછી મેં રેફરલ માગ્યો. આ છે સેલ્સ પ્રોસેસ. સેલ્સ પહેલાં અને પછી ઘણી બધી પ્રોસેસ થાય છે. આ બધું કરશો ત્યારે સેલ્સ વધશે. જાન્યુઆરીમાં મારા ઘરે લગ્ન છે,7 દિવસ નહીં જઇ શકું તો સેલ તૂટી જશે, માર્ચમાં એક મહિના સુધી બિમાર પડી ગયો તો સેલ તૂટી જશે, જુનમાં ફરવા જશો તો સેલ તૂટી જશે. સેલ ઉપર-નીચે થતું રહેશે. સેલ ક્યારેય પણ પોતાના દમ પર ન કરવું જોઇએ, સેલ થવું જોઇએ ટીમ દ્વારા કે જેથી તમે કોન્ફરન્સમાં હોય, લગ્નમાં હોય, પ્રવાસમાં હોવ તો પણ સેલ બંધ ન થાય અને ટીમ પણ લલ્લું-પંજૂ જેવી નહીં, મજબૂત અને હોશિયાર ટીમ હોવી જોઇએ. ટીમની ક્વૉલિટી મેટર કરે છે. સેલ્સમાં મેં પહલે બંદા બિકતા હૈં, બાદ મેં માલ બિકતા હૈ. કાઉન્ટર ઉપર સોલિડ વ્યક્તિ જ બેસાડવો અને તેને મનગમતો પગાર આપવો.

એક સારો સેલ્સમેન એક લાખનો માલ સવા લાખમાં વેચશે અને નબળો સેલ્સમેન માલ વેચી નહીં શકે અને પાંચ ગ્રાહકને નારાજ કરશે. જે કન્વર્ટ થઇ શકે તેવા ગ્રાહક હોય તેને કન્વર્ટ નહીં કરી શકે. નબળા સેલ્સમેનને ઓછો પગાર આપીને થોડા રૂપિયા બચાવી શકશો પણ સરવાળે નુકસાન જ થશે. કોઇ કસ્ટમર એક ચીજ લેવા આવ્યો હશે તેને ટેલેન્ટેડ સેલ્સમેન પાંચ ચીજ વેચી દેશે. તમારી ટીમનો સૌથી સ્ટ્રોંગ ખેલાડી સેલ્સમેન જ હોય છે. તમારી કંપનીની રેપ્યુટેશન, ઇજ્જત બધું તેના હાથમાં હોય છે. તમારી પ્રોડકટ ગમે તેટલી ઊંચી હોય, જો ગ્રાહક સાથે ઢંગથી વાત નહીં થાય તો વેચાશે નહીં, આખી વાત બગડી જશે. તમે એને ઓછો પગાર આપીને શું કર્યું? “વાહ તુમ કયા સમજે ઠાકુર, કયા સરદાર ખુશ હોગા, તુમ્હેં શાબાશી દેગા” બીજું, ટીમને ટાર્ગેટ આપવો જોઇએ અને ઇન્સેન્ટીવ પણ આપવા જોઇએ. ઘણા લોકો આપેલ ટાર્ગેટનો રીવ્યુ પણ નથી કરતા, કસ્ટમરના ડેટા નથી રાખતા કે કયો કસ્ટમર કયા પ્રકારની વસ્તુ ક્યારે ખરીદે છે. વારંવાર તેને મેસેજ મોકલવા જોઇએ. શું કામ સેલ ના થાય? સેલ ન થાય તેમાં કસ્ટમરની નહીં આપણી ખામી છે. જે દિવસે તમે માર્કેટિંગ કરી લેશો, બિઝનેસમેન બની જશો. માર્કેટિંગની સ્કિલ્સ હોવી જોઇએ, પ્લાન હોવો જોઇએ, કેલેન્ડર હોવું જોઇએ. એમ્પ્લોયીની ટ્રેનિંગ થવી જોઇએ. સેલ્સ પહેલાની અને સેલ્સ પછીની પ્રોસેસનો એને ખ્યાલ હોવો જોઇએ. પ્રેઝન્ટેશન ટેકનિક, હેન્ડલિંગ ટેકનિક, નેગોશિએશન ટેકનિક, ફોલોઅપ આ બધી બાબતોમાં માસ્ટર હોવા જોઇએ. આ બધી બાબતો તેને શીખવવાની જવાબદારી કોઇ પડોશીની નથી, મોદીજીની નથી, એ જવાબદારી આપણી છે.

હવે આપણે ત્રીજી સૌથી મહત્વની ફાઇનાન્સની વાત પર આવીએ. ઘણા કહેશે સાહેબ સેલ તો થઇ ગયું પણ પ્રોફિટ નથી થતો, પછી કહેશે કે પ્રોફિટ તો છે પણ કેશ નથી. કેટલાં લોકોને પોતાના પ્રોફિટની ખબર છે. જે બિઝનેસના યજ્ઞમાં(હવનમાં) તમે તમારું બધું જ સ્વાહા કરી દીધું, જે બિઝનેસને ડેવલપ કરવાના ચક્કરમાં કેટલાયે પૂરી યુવાની આપી દીધી, 12-12 કે 14-14 કલાક કામ કર્યું, કોઇ કહે છે કે હું બાળકોને ટાઇમ ના આપી શક્યો, પત્નીને ટાઇમ ના આપી શક્યો, હેલ્થને ટાઇમ ના આપી શક્યો, પોતાના શોખ પૂરા ના

કરી શક્યો, મિત્રો સાથે ફરવા ના જઇ શક્યો, સમાજમાં એક્ટિવ ના રહી શક્યો, ના જિમ જવાનો ટાઇમ, ના મેડિટેશનનો ટાઇમ, ના યોગા કરવાનો ટાઇમ, ન ભગવાન માટે ટાઇમ. આવી રીતે 20 વર્ષ આપ્યા પછી પણ મને પ્રોફિટની ખબર નથી. સાહેબ કોઇ એવી જગ્યા બતાવો જ્યાં મોઢું છુપાવી દઉં. તમે તમારું સર્વસ્વ અર્પણ કરી દીધું. ના ધ્યાન, ના દોસ્ત, ના પરિવાર, ના હેલ્થ, ના ખુશી, ના શોખ, માત્ર વ્યાપાર! પણ કમાણી કેટલી થઇ એ ખબર નથી, આપણું ફોકસ જ તે તરફ ગયું નથી.

આપણને એમ હોય છે કે એકાઉન્ટન્ટ એન્ટ્રી કરી દેશે, ચાર ફાઇલ બનાવી દેશે, સી.એ. પાસે જઇને ઑડિટ કરાવી દેશે, જી.એસ.ટી. અને વર્ષમાં એકવાર ઇન્કમટેક્ષનું રીટર્ન ફાઇલ કરી, સ્ટેમ્પ લગાવી દેશે, તેને માટે આ જ છે ફાઇનાન્સ. પણ આ ફાઇનાન્સ નથી, ફાઇનાન્સનો રોલ એ છે કે જ્યારે તમને રૂપિયાની જરૂરત પડે તો એ બેંકમાંથી અપાવી દે. જ્યારે તમારે ઇન્વેસ્ટમેન્ટની જરૂર પડે તો ફાઇનાન્સ તમને એ બતાવી દે કે તમારો સ્કોરબોર્ડ આ છે. આ તમારી માર્કશીટ છે. તમને સ્પષ્ટ રીતે બતાવી દે કે તમારો ધંધો બરાબર ચાલે છે કે નહીં, તમારી 10 પ્રોડક્ટમાં કઇ સારી ચાલે છે કઇ નથી ચાલતી, ક્યાં કેશ અટકી ગયા છે, ક્યાં લોન છે, ક્યાં ઉધારી છે, કયાં સ્ટોક છે. ક્યાં તમારા ગળામાં આજે ફાંસી લાગવાની છે, ક્યાં તમે આજે ખાડો ખોધ્યો છે? જેમાં તમે ત્રણ વર્ષ પછી પડશો. કોઇ રાતો રાત સફળ નથી થતો એમ કોઇ રાતો રાત બરબાદ પણ નથી થતો. આજે તમે કર્જમાં છો તો એ પહેલાની કાંઇ ભૂલ છે માટે મહિનામાં એક કલાક માટે તમારું બેલેન્સશીટ હંમેશાં જોઇ લેવું. જેથી તમને ખ્યાલ આવી જશે કે હવે તમારે શું કરવાનું છે. તમારા ઉધાર પૈસા અનેક વાયદા છતાં સમયસર આવતા નથી તો બેલેન્સશીટ બગડી શકે છે આને વ્યવસાય કહેવાય નહીં.

> **જ્યારે તમારે ઇન્વેસ્ટમેન્ટની જરૂર પડે તો ફાઇનાન્સ તમને એ બતાવી દે કે તમારો સ્કોરબોર્ડ આ છે. આ તમારી માર્કશીટ છે. તમને સ્પષ્ટ રીતે બતાવી દે કે તમારો ધંધો બરાબર ચાલે છે કે નહીં. તમારી કઇ પ્રોડક્ટ સારી ચાલે છે કઇ નથી ચાલતી.**

જો તમે તમારા પ્લાનિંગ પ્રમાણે લોન લો તો તે સારી વાત છે પણ જ્યારે મજબૂરીમાં લોન લેવી પડે તો તે મિસમેનેજમેન્ટ છે. એકાઉન્ટન્ટ એક એવો રહસ્યમય જીવ છે જે હંમેશાં બીઝી રહેતો હોય છે, ક્યારેક કમ્પ્યૂટરમાં, ક્યારેક લેપટોપમાં, ક્યારેક ફાઇલમાં પરંતુ તેનું કામ હંમેશાં અધૂરું જ હોય છે. 100 કરોડની કંપનીઓ પણ ઘણીવાર માલિક વિના ચાલતી હોય છે, જ્યારે તમારી નાની કંપની એકાઉન્ટન્ટ વિના એક ડગલું આગળ ચાલી શકતી નથી, કેશને તો ભૂલી જાઓ. આપણે માની લઇએ છીએ કે સેલ વધે છે તો પ્રોફિટ વધતો જ હશે અને પ્રોફિટ વધે છે તો કેશ પણ આવશે જ. પરંતુ સેલ્સ અને પ્રોફિટ અલગ-અલગ વસ્તુ છે. સેલ વધારવા માટે જે-જે એફોર્ટ કરો છો, તેનાથી ઘણીવાર પ્રોફિટ ઓછો થઇ જાય છે. પ્રોફિટ વધારવાના ને વધારવાના એફોર્ટમાં કેશ બંધ થઇ જાય છે. સેલ્સ, કેશ અને પ્રોફિટ ત્રણેયમાં બેલેન્સ જોઇએ. ઘણીવાર આપણા ડિસિઝન તુક્કા પર આધારિત હોય છે. કોઇ પૂછે ભાઇ આ માલ કેમ લીધો? તો કહે છે સાહેબ મને એવું લાગ્યું કે વેચાઇ જશે અને માલ કેમ વેચ્યો તો કે મને એવું લાગ્યું કે પૈસા આપી દેશે. સામેવાળો કરે છે તો મેં પણ કરી લીધો, જીજાજી બોલ્યા એટલે મેં ધંધો કરી લીધો. સાળાની રીક્વેસ્ટ હતી એટલે મેં કરી લીધો. આ રીતે તુક્કા પર ધંધો ન થઇ શકે. ડેટા પર ધંધો થઇ શકે, કેવો માલ ખરીદવાનો છે, કેટલો ખરીદવાનો છે, ક્યારે વેચવાનો છે, કેટલામાં વેચવાનો છે, પૂરા ધંધા બિઝનેસ ડિસિઝન છે. પૂરી કંપની ડિસિઝન સમરી છે. માની લો કે વર્ષમાં તમે 100 ડિસિઝન લો છો. સાચો ડિસિઝનની પુષ્કળ પ્રોફિટ આપે છે અને જો ખોટા નિર્ણયો લીધા તો કર્જમાં ડૂબી જશો.

તમારામાંથી એવા કેટલાં છે જેની પાસે પાછલા ત્રણ વર્ષની બેલેન્સશીટ છે, બેલેન્સશીટ એવી બનાવો કે ચાર બેંક લોન દેવા માટે લાઇનમાં ઊભી રહી જાય. ટૂંકમાં તમારે પ્રોફિટ વધારવાનો છે આના માટે તમારે પ્રોડક્ટ જોવી પડશે, કેશલેસ સિસ્ટમ સમજવી પડશે અને ડિસિઝન લેવા માટે ડેટા જોઇએ. જ્યાં સુધી આ બધું નથી ત્યાં સુધી ભાઇ તમે વ્યાપારી જ નથી. હવે હું સમાપન તરફ આવું છું. એક વ્યાપારી જિંદગીભર 50 ચીજો સાથે રમે છે, સેલ જુએ છે, પરચેજ મારો, એકાઉન્ટન્ટ મારો, એમ્પ્લોયી મારો, ઇન્કમટેક્ષ મારો, આ મારો, તે મારો આ બધું કામ કોણ કરે છે? આ બધું કરવાના ચક્કરમાં તેની જિંદગીમાં ન તો મજા છે, ના ફ્રીડમ, ના ગ્રોથ. આ બધું તે ઉપર-ઉપરથી જાણે છે. એક્સ્પર્ટ એકેયમાં નથી, સેલ કરે છે પણ ઢંગથી કરી નથી શકતો, ઇન્કમટેક્ષનું મેનેજમેન્ટ પણ આવડતું નથી, તે એમ્પ્લોયી પાસેથી થોડું ઘણું કામ તો કરાવી લે છે પણ વ્યવસ્થિત મેનેજમેન્ટ કરતાં આવડતું નથી. એટલા માટે એનો કસ્ટમર પણ દુઃખી છે, વેન્ડર પણ દુઃખી છે, એમ્પ્લોયી પણ દુઃખી છે, ઘરના લોકો પણ દુઃખી છે, તે પોતે પોતાનાથી દુઃખી છે. આ કયા સમયે મેં વ્યાપાર કરવાનો વિચાર કર્યો હતો. કોઇએ કહ્યું હતું કે વ્યાપારમાં બહુ પૈસા હોય એટલે આવ્યો, પણ હું દુઃખી થઇ ગયો છું.

સી.ઇ.ઓ. એમ કહે છે કે સૌથી પહેલા ફોકસ કરો ટીમ બનાવવામાં, સારી ટીમ બનાઓ. ચાહે એના માટે ગમે તેટલી હાયરિંગ કરવી પડે કે ફાયરિંગ કરવી પડે. એક પોસ્ટ પર પાંચ વ્યક્તિ રાખીને બરાબર ન લાગે તો હટાવી દો, ગમે તે કરો પણ ટીમ બનાવો. ટીમ બનાવ્યા પછી આગળનું કામ છે પ્રોડક્ટ પર ધ્યાન આપો, તમારી પ્રોડક્ટનું માર્કેટિંગ કરો,સેલ કરો. ચોથો ઓપ્શન છે પૈસાની ગેમ રમો. અસલી ગેમ બજારમાં છે તે પૈસાની ગેમ છે કે તમે પૈસાનું રોટેશન કેવી રીતે કરી શકો છો. સેલ પર ધ્યાન નથી આપવાનું, ધ્યાન આપવાનું છે માર્જિન પર અને માર્જિનથી પણ વધુ ધ્યાન આપવાનું છે રોટેશન પર. તમે એક કરોડ રોકીને કેટલો ધંધો કરો છો? સાહેબ હું એક કરોડ રોકીને 2,3, કે 4 કરોડ સુધીનો ધંધો કરી લઉં છું. પૌવાના એક ઠેલાવાળો 10,000નું રોકાણ કરીને 4 લાખનો ધંધો કરી લે છે, 400% કેપિટલ રોટેશન છે તેનું, તો રોટેશનની રમત છે, પૈસાની નહીં, માર્જિનની નહીં, તો તમારું કામ થવું જોઇએ.

પછી નેટવર્કિંગ, પછી મસ્તી, પછી હોળી, તો સમરી આ પ્રમાણે છે –તમે પૈસાથી દૂર નથી, સક્સેસથી દૂર નથી, ગ્રોથથી દૂર નથી, દૂર છો નોલેજથી, દૂર છો સરસ્વતીથી, જે દિવસે સરસ્વતીની નજીક આવી જશો, લક્ષ્મી પોતાની મેળે પ્રાપ્ત થવા લાગશે. તમારા જીવનના તમામ પ્રોબ્લેમ સોલ્વ થઇ જશે. સેલ્સનો પ્રોબ્લેમ બજાર અને કસ્ટમરને કારણે નથી, તમારા નોલેજને કારણે છે. એમ્પ્લોયીનો પ્રોબ્લેમ તેની માનસિકતાને કારણે નહીં, તમારી સ્કિલને કારણે છે. તમામ મુશ્કેલીઓ તમારા કારણે છે કારણ કે તમારામાં સ્કિલ નથી અને જે દિવસે સ્કિલ આવી જશે, તમામ ટેન્શન ખતમ થઇ જશે. આ બધી બાબતો સ્કૂલમાં કે કૉલેજમાં તમને કોઇએ નથી ભણાવી, તમે પોતે વાંચી નથી, કોઇ કોર્ષ તમે કરતા નથી, નવું શીખવામાં તમને ઇન્ટરેસ્ટ નથી તો મારું કહેવાનો તાત્પર્ય એ છે કે આટલા ત્યાગ પછી તમે આટલો મોટો બિઝનેસ બનાવ્યો છે તો થોડો સરસ્વતીનો સાથ લો તો લક્ષ્મી એની મેળે આવી જશે.

હવે કોમ્પીટીશન બદલાઇ ગઇ છે, મજબૂરીથી પણ આ ચીજો તમારે કરવી પડશે. પહેલાં તમારી પાસે ઓપ્શન હતાં, કરો કે ન કરો, હવે મજબૂરી છે. પહેલાં તમારી કોમ્પિટિશન તમારી આજુબાજુવાળા સાથે જ હતી. તમને આવડતું નહોતું તો તમારી આજુબાજુવાળાને પણ આવડતું નહોતું. અત્યારે તમારી કોમ્પિટિશન અંબાણી સાથે છે, ટાટા સાથે છે કારણ કે આ લોકો પોતપોતાની દુકાનો તમારી દુકાનની સામે ખોલી રહ્યા છે. હવે સ્ટાર્ટઅપ આવી ગયા છે, ઑનલાઇન આવી ગયા છે, હવે એમેઝોન પણ આવી ગયું છે. કોમ્પિટિશન માટે પહેલાં તમારા હાથમાં પથ્થર હતો, પથ્થરથી લડાઇ થઇ રહી હતી. હજુ તમે તો પથ્થર લઇને ઊભા છો, પણ સામેવાળો AK47 લઇને આવી ગયો છે, મિસાઇલ લઇને આવી ગયો છે. આ બાબતો નહીં સમજો તો મોટા કોર્પોરેટ નવા કસ્ટમર બનવા નહીં દે, જૂના હશે તે પણ ઉઠાવીને લઇ જશે.આ લોકો મજબૂત નથી પણ તમે લોકો કમજોર છો. બજારમાં સ્ટ્રગલ છે, માર્જિન ઓછો છે. એ લોકોની વર્ષોની મહેનત છે, વર્ષોની પ્રેક્ટિસ છે, જ્યાંસુધી તમે પ્રેક્ટિસ નહીં કરો ત્યાં સુધી આવી રીતે ધક્કા મારવાથી સફળતા નહીં મળે. પ્રેક્ટિસ શીખવી પડશે, સ્કિલ શીખવી પડશે.

“બજારમાં સ્ટ્રગલ છે, માર્જિન ઓછો છે. એ લોકોની વર્ષોની મહેનત છે, વર્ષોની પ્રેક્ટિસ છે, જ્યાં સુધી તમે પ્રેક્ટિસ નહીં કરો ત્યાં સુધી આવી રીતે ધક્કા મારવાથી સફળતા નહીં મળે. સ્કિલ શીખવી પડશે.”

તો સમરી સિમ્પલ છે એમ્પ્લોયી સ્કિલ શીખો, ટીમ બનાવો, સેલ્સ સ્કિલ્સ શીખો, કસ્ટમર બનાવો, ફાઇનાન્સની સ્કિલ સમજો, પૈસા લઇને આવો, પૈસાનું રોટેશન વધારો અને તમારો માઇન્ડસેટ બદલો. કાર્ય હાથથી કરવાનું છોડો, દિમાગથી વિચારો અને મારું સિમ્પલ મિશન એ છે કે દરેક વ્યાપારી પાસે આ સ્કિલ પહોંચી જાય. દરેક વ્યાપારીને તે જે ગ્રોથ ઇચ્છે છે તે મળે, જે ઇજ્જત ઇચ્છે છે તે ઇજ્જત મળે અને વ્યાપારી આજથી 10 ગણું કામ કરે, પણ 10 ગણા વધારે ફ્રી રહીને અને આજે 5 કરોડનું ટર્નઓવર છે તો 50 કરોડનું ટર્નઓવર થઇ જાય. આજે 16 કલાક કામ કરો છો તો આગામી દિવસોમાં 16 મિનિટથી કામ ચાલી જાય. મેં તમને મુખ્ય ચાર વાતો બતાવી છે -1. ફાઇનાન્સ મેનેજમેન્ટ 2. એમ્પ્લોયી મેનેજમેન્ટ 3. માઇન્ડસેટ 4. સેલ્સ. આ ચારેય પોઇન્ટ માટે મારી ઇ-બુક આવે છે. નોર્મલી રૂ.4000માં સેલ થાય છે પણ અહીં જેટલા લોકો આવ્યા છે તેમના માટે ફ્રી ફ્રી. તો મારા નંબર પર રાજકોટ લખજો. તમારા વોટસેપ પર મોબાઇલ નંબર પર તમને મળી જશે.

હું દેશના અલગ-અલગ રાજયોમાં જાઉં છું, કોન્ફરન્સમાં જાઉં છું પણ આજે મેં જે એક્ઝિબિશન જોયું તે અત્યાર સુધીનું મારું વન ઓફ ધી બેસ્ટ એક્ઝિબિશન છે. તો આયોજક સમિતિના જેટલા પણ સભ્યો છે તેને આટલું જબરજસ્ત આયોજન કરવા માટે, જેને મહેનતપૂર્વક આ કામ કર્યું છે એ તમામને આ સફળ આયોજન બદલ મારા તરફથી ખૂબ-ખૂબ ધન્યવાદ.

બાલાજી વેફર્સની સફળતાની યાત્રાના અનુભવો

પરિચય :- સુપ્રસિદ્ધ બાલાજી વેફર્સના માલિક, જામનગર જિલ્લાના કાલાવડ તાલુકાના ધૂન ધોરાજી ગામના વતની હાલ રાજકોટ.

ચંદુભાઈ વીરાણી

મિત્રો, સૌને જયશ્રી કૃષ્ણ. બાલાજીની હિસ્ટરીમાં તમે એક વાત ખાસ ધ્યાનમાં રાખજો કે જ્યાં પણ મુસીબત આવી છે એ મુસીબતને મેં મગજમાં નથી ચઢાવી. મેં એમાંથી કંઇક શીખીને સફળતા મેળવી છે, મારી ટોટલ સ્ટોરીમાં આ વસ્તુ તમને જોવા મળશે. એટલે મુસીબત હોય કે સફળતા મગજમાં ચઢાવવાની વસ્તુ નથી. સફળતા, નિષ્ફળતા, સુખ, દુ:ખ, મુશ્કેલી મગજમાં ના ચઢાવાય. જેને પણ સફળતા મગજમાં ચડી ગઇ છે એ સમાજ માટે કશું કરી શકતા નથી. હું જામનગર જિલ્લાના કાલાવડ તાલુકાના ધુન ધોરાજી ગામનો વતની છું. આજથી 48 વર્ષ પહેલા (1974) મારી બિઝનેસ યાત્રા શરુ થઇ છે. એ સમયમાં અમારો પરિવાર સાવ ખેતી પર આધારિત હતો. મર્યાદિત આવક છતાં લોકો સુખી હતાં કારણ કે જરૂરિયાતો લિમિટેડ હતી અને સંતોષી સ્વભાવ હતો. આજના જેવું નહોતું. એટલે અમે નહીં, પરંતુ એસ્ટ્રોન ટોકીઝના માલિક ગોવિંદભાઇ ખૂંટે ચિંતન કરીને વિચાર્યું કે ચાલો શહેર તરફ જઇએ. અમે સૌ રાજકોટ આવ્યા ત્યાં અમને નોકરી આપી. મારો પગાર રૂા. 90/- અને મારા મોટાભાઈનો પગાર રૂા. 150/- હતો. સારું કામ કર્યું એટલે કેન્ટીનનો કોન્ટ્રાક્ટ અમને આપી દીધો.

ટોકીઝની કેન્ટીનમાં બહારથી નમકીન લઇ અમે વેચતા હતા, પણ માલ રેગ્યુલર મળતો નહીં. વેફર, ચણાદાળ, મગદાળ, વટાણા વગેરે નમકીનનો માલ વેચતા હતા. અમે સાત વર્ષના અંતે કંટાળીને ગામડાની બધી મિલકત વેચી અને રાજકોટમાં યુનિ રોડ પર સિસ્ટર નિવેદિતા સ્કૂલની બાજુમાં મકાન બનાવ્યું. ત્યાં અમે રેહતા અને ત્યાં ઘરના સભ્યો પોતાના હાથે વેફર્સ નમકીન વગેરે બનાવવા નાની એવી શરૂઆત કરી. પછી અમને થયું કે ટોકીઝ સિવાય ચાલો બજારમાં આ માલ વેચીએ અમે દુકાને દુકાને બાઈક ઉપર જઈને માલ વેચવા લાગ્યા ઘણા લોકો અમને કહેતા માલ રાખી દે વેચાશે તો પૈસા આપીશું પાંચ કે દસ લોકો હેરાન પણ કરતા એમાંથી મને શીખવા મળ્યું જેમ જેમ મુસીબત આવતી ગઈ તેનું સોલ્યુશન કરતા ગયા પહેલા અમે દરેકને કસ્ટમર માનતા ખરેખર જે લોકો માલ કન્ઝ્યુમ કરે છે તે કસ્ટમર કહેવાય આ કન્ઝ્યુમર સુધી પહોંચવું હોય તો શું કરવું પડે? મને સમજાયું કે ક્વૉલિટી આપવી પડે એટલે અમે ક્વૉલિટી પ્રોડક્ટ આપવા લાગ્યા અમે દસ ધોરણ સુધી ભણેલા કોઇ વધારે શિક્ષણ કે એન્જિનિયર નહીં જેથી અમને કોઇ ટેકનોલોજીની પણ ખબર ન પડે પણ ગામડામાંથી આવ્યા હતા તેથી માનસિક રીતે મજબૂત હતા મારા પ્રારંભિક જીવનમાં હું જ્યાં રહેતો હતો ત્યાં 15 વર્ષ સુધી તો લાઇટ પણ નહોતી. ક્યાંય જવું હોય તો ચાલીને જવાનું. કુદરતના ખોળે અમે જીવ્યા હતા. નળિયાવાળાં મકાન હતાં, ત્યાં પવન પણ આવે અને ઠંડી પણ આવે એટલે અમે શારીરિક અને માનસિક રીતે મજબૂત બની ગયેલા. ગામમાં નદી-કૂવામાં નહાવાનું, કોઇપણ કૂવો એવો નહોતો કે જેના તળિયા સુધી અમે ના પહોંચ્યા હોય, કોઇ ઝાડ એવું નહીં હોય કે અમે ચડ્યા ન હોય અને પડ્યા ન

હોય; એટલે કોઇપણ મુસીબત આવે તેને મગજ સુધી ના લઇ જઇએ. આમ માનસિક રીતે અમે મજબૂત બની ગયેલા.

આ બધી મુસીબતોમાંથી બહાર નીકળવા અને ક્વૉલિટી આપવા માટે ઑટોમેટિક મશીન નાખવાનો વિચાર આવ્યો, પણ પૈસા નહોતા એટલે માંડ-માંડ કરીને 50 લાખમાં ઑટોમેટિક પ્લાન્ટ પૈસા મુજબ અને જગ્યા મુજબ પુનાની એક મેથેરલ પ્લેટ કંપનીએ આપી દીધો, પણ ચાલુ ના થયો. કંપનીએ બે મહિના સુધી અમને મદદ કરી પછી એ કંપની જ બંધ થઇ ગઇ ત્યારે બધું અમારા ઉપર આવી પડ્યું. એક ભાઇ કહે તેં ભૂલ કરી તો બીજો ભાઇ કહે ના મેં નહીં, તારી ભૂલ થઇ છે. આ તૂ તૂ મેં મેં લાંબો સમય ચાલે તો ટેન્શન આવી જાય અને કોઇ ખોટો રસ્તો પકડી લે. ત્યારે અમે વિચાર્યું કે જે કામ કરે તેની જ ભૂલ થાય, હવે ભૂલોમાં નથી જવું પણ કોઇપણ રીતે આને ચાલુ કરીએ. આ રાજકોટ એવું શહેર છે કે અહીં અભણ માણસોને પણ જો તમે ગાઇડન્સ આપો તો તે અમેરિકાના પાર્ટ પણ અહીં બનાવે. વેફર કાચી-પોચી રહી જાય છે, ક્યારેક બળી જાય છે. તેને કઇ રીતે સુધારવી. આ અમારી મુખ્ય ચિંતા હતી, પછી અમે રાજકોટના મશીનરી ઉધોગની હેલ્પ લઇ, એક-એક પાર્ટ્સ જોડીને અમે પ્રેક્ટિકલ એન્જિનિયર બની ગયા.

ધીમે-ધીમે આગળ વધતાં ગયા, લોકોને જોડતાં ગયા. 20,000ની રીક્ષાની લોન લીધી. પછી 1,80,000ની ટેમ્પોની લોન લીધી. પછી GIDC માં ગયા, ત્યાં 3,60,000ની લીધી, ત્યાં ઑટોમેટિક પ્લાન્ટ નાખ્યો, પછી બીજી એક ફેક્ટરી આજી ઔધોગિક વસાહતમાં, એમ વલસાડ, ઇન્દોર અને યુ.પી.માં મશીનરી લેતા ગયા, નવા-નવા પ્લાન્ટ મૂકતા ગયા, શીખતાં ગયા, પ્રોડક્ટ બનાવતા ગયા. આજે તમને જે શિંગભજીયા, નમકીન, ગાંઠિયા કે રતલામી સેવ છે એ ફોરેનમાં કોઇ નથી ખાતા છતાં પણ મારી ફેક્ટરીમાં ફોરેનના એન્જિનિયર અને આપણી ન્યુજનરેશન આ બધું પ્રેકટિક્લ અને પ્રોફેશનલનો મિલાપ કરી અને દરેક વસ્તુ પી.એલ.સી. કંટ્રોલથી બને છે. રતલામીમાં બે-ત્રણ લોટ આવે, બે-ચાર મસાલા આવે,ઓઇલ આવે,પાણી આવે, આ બધું ઑટોમેટિક લોટ બંધાઇ જાય, ઑટોમેટિક મસાલા ચડી જાય અને ઑટોમેટિક સેવ બની જાય. ઑટોમેટિક પેકિંગ થઇ જાય, ઑટોમેટિક કાર્ટુન પેક થઇ જાય અને કાર્ટુન પણ ઑટોમેટિકલી ગોડાઉનમાં જતાં રહે, ત્યાં સુધી પહોંચ્યા છીએ એટલે સમયની સાથે બદલાવ પણ કરતા ગયા, લોકોને જોડતાં ગયા અને આગળ વધતાં ગયાં. ધીમે-ધીમે 5,25,100 કે 200 કરોડ સુધીની પણ લોન લીધી અને લગભગ 1500 કરોડનું અમે રોકાણ કર્યું.

અમે જ્યારે ઘરેથી આ ધંધાની શરૂઆત કરી હતી ત્યારે પાંચ-સાત લોકો કામ કરતા હતા, તેને બદલે આજે 7000 લોકો કામ કરે છે. એ સમયે પાંચ-સાત સપ્લાયરો હતા તેને બદલે આજે 3000 છે. બિલ્ડિંગ મશીનરી છોડતા 80% સપ્લાય લગભગ કૃષિ રિલેટેડ જ છે એટલે એ તો ખેડૂતના દીકરાના બ્લડમાં જ હોય. આ કૃષિ રીલેટેડ સપ્લાય જે આવતી તેમાં ક્વૉલીટી ન મળતી એટલે હું ખેડૂત સુધી પહોંચ્યો. મારા દાદા એમ કહેતા કે બેટા ખેડૂત એક એવી મહેનત કરનારી કોમ છે જે મહેનત કરે,માલ પકવે એના ભાવ બીજા નક્કી કરે એટલે ગુજરાતના હોય, મહારાષ્ટ્રનાં હોય કે એમ.પી.નાં હોય કે પંજાબનાં હોય એ બધા ખેડૂત સુધી હું પહોંચ્યો તેની સમસ્યાઓ પૂછતો. હું મિટિંગ કરું ત્યારે સામેથી એ લોકો કહે કે ચંદુભાઇ આ 40 MM થી નાના બટાકા જે તમે નથી લેતા તે ક્યારેક અમારે નાખી દેવા પડે છે. તેની સમસ્યાના સમાધાન માટે ગુજરાતમાં આણંદમાં એક પ્લાન્ટ નાખી દીધો જયાં નાના-નાના બટાકા વપરાઇ જાય. પછી બીજો પ્લાન્ટ પંજાબમાં નાખી દીધો. એટલે આ હું ન કરું પણ બીજાને સોંપી દઉં. મારા દાદા કહેતા બધે નારિયેળ તોડવા જઇશ તો એ તને મોંઘું પડશે. બીજાના ભલામાં તારું ભલું છે એમ કહેતો. એ સમયે હું એમ વિચારતો કે આ દાદાની ઉંમર થઇ ગઇ છે એટલે તેને ખબર નથી પડતી એમ વિચારતો કારણ કે બીજાના ભલામાં મારું ભલું કેમ થાય? પણ આજે મને એ સત્ય સમજાય છે કારણ કે મારી કંપનીનો બેઇઝ કોણ? ખેડૂત. એટલે જો સારો પાક આવે અને સારી મશીનરી પ્રોસેસ થાય, સારી ડીલીવરી આપીએ તો સારું વેચાણ થાય અને તો જ બેઝ મજબૂત થાય. મારી સાથે જોડાયેલા ખેડૂતો ખાસ કરીને અમારે 700-800 મેટ્રીક ટન બટાટા રોજ જોઇએ અને 500 મેટ્રિક ટન રોજના મસાલા, વિવિધ પ્રકારના લોટ, વિવિધ પ્રકારની દાળ, સિંગભજીયા માટે સિંગ, ચેવડા માટે સિંગ વગેરે જોઇએ.

હું એમ કહી શકું કે ઉત્તર ગુજરાતના ખેડૂતો બટાટા માટે ભારતમાં નંબર વન છે. મોદી સાહેબના હાથે સન્માનિત પણ થયેલ છે. તે લોકોની સમસ્યાઓ હું દૂર કરતો ગયો, નાના

બટાટાની સમસ્યા દૂર કરી, હૉલેન્ડથી સીડ્સ લઇ આવ્યો, ખેડૂતોની હૉલેન્ડની મુલાકાત કરાવી. બટાટા લાંબો સમય ટકતા નહીં, એ સમસ્યા દૂર કરી, લેડીરોજેટા નામના બટાટા હું આજથી 25 વર્ષ પહેલાં ભારતમાં લઇ આવ્યો જે લાંબા સમય સુધી ટકી શકે છે. ખાવાના અને પ્રોસેસના બટાટા અલગ-અલગ હોય છે. ઑટોમેટિક વાવવાના બટાટા ઑટોમેટિક ટ્રેક્ટરમાં આવી જાય તેવી વ્યવસ્થા કરાવી. આજે આ ખેડૂતો પાસે 20-20 કે 30-30 કરોડના સ્ટોરેજ છે, એક જ ગ્રૂપ એવું છે ગાંધીનગર-હિંમ્મતનગરની વચ્ચેનું જે મને 150 કરોડના બટાટા આપે છે.

એટલે બધા ખેડૂતો ગરીબ છે એવું નથી જો સમજૂતીથી અને ચોક્કસ પદ્ધિતિથી ખેતી કરે તો અહીં સુધી પહોંચી શકે છે. તેના ખેતરે 12-12 મહિના મજૂરો રહી શકે એવી વ્યવસ્થા છે, શાકભાજી છે. આ ખેડૂતો એવા છે જે પોતે કામ નથી કરતા પણ એ બીજા પાસે કરાવે છે. કટારિયા નામના જે સપ્લાયર છે તેની પાસે 600 થી 700 ટ્રકો છે. આ ટ્રકો દ્વારા 15 થી 17 રાજ્યોમાં માલની ડીલીવરી કરે છે, તેના 2000 ડીલરો છે, નાનો સપ્લાયર હોય અને ત્યાં 5 થી 10 લોકો કામ કરતાં હોય છે, મોટા સપ્લાયરને 200 લોકો કામ કરતા હોય છે. એજ રીતે નાનો ડીલર હોય અને પાંચ રીક્ષા હોય, મોટો ડીલર હોય અને 100 રીક્ષા હોય એવા 2000 ડીલરો ડીલીવરી કરે છે. એ લોકો પાંચ રીક્ષા કે 100 રીક્ષામાં પોતાના એરિયામાં એક-એક દુકાને ડીલીવરી કરે છે. લગભગ 30 થી 40 લાખ દુકાનોમાં વેચાય છે અને ત્યાંથી કરોડો લોકો ખરીદે છે. આમાં હું જે બોલ્યો ઓલ ડિસ્ટ્રિબ્યુટર, સપ્લાયર કે કસ્ટમરને એક રૂપિયાનું ડિસ્કાઉન્ટ નહીં, એક રૂપિયાની કોઇ સ્કીમ નહીં કે એક રૂપિયાની કોઇ પબ્લિસિટી નહીં. મારી પહેલાંનાં સ્પીકરે વાત કરી કે દરેક કંપનીમાં ચાર-પાંચ કટપ્પા જોવા જોઇએ પણ મારી કંપનીમાં તો બધાં જ કટપ્પા છે, હું ફેક્ટરીમાં જાઉં તો નાનામાં નાના કટપ્પાની વાત કરું તો મેં કદી પણ પાણી નથી માંગ્યું મારા માણસો પાસેથી, મેં કદી ચા નથી માંગી, તેમ છતાં 2 મિનિટ પણ ચા મોડી નથી આવતી. આને કટપ્પા જ કહેવા પડે ને. ઘરમાં નોકરો માટે બરાડા પાડીએ છીએ. અહીં મેં જવાબદારી આપી દીધી તેનું 100%પાલન થાય છે તો મારે તો બધા કટપ્પા જ થઇ ગયા. મારી કંપનીમાં મારા ટેબલ પર છેલ્લા 15 વર્ષથી કંઇ કામ જ નથી કરતો, મારા ટેબલ પર એક પણ ફાઇલ ન હોય, એક પણ કાગળ ન હોય, કમ્પ્યૂટર ન હોય. હું કંપનીમાં જાઉં તો ત્યાં જીવું, ઘરે જાઉં તો જીવું, બહાર જાઉં તો બહારનું જીવું. જ્યારે આપણે શું કરીએ છીએ. બધું જ ભેગું લઇને ફરીએ છીએ, હું જ્યાં હોઉં ત્યાં આનંદ કરું છું. અમારા સપ્લાયરો હોય, ડીલર્સ હોય એની સમસ્યાના સમાધાન કરું છું. એ અમારા ફેમિલીના મેમ્બર જ છે, નો ડાઉટ ફેમિલીને સંગઠિત કરવું એ સહેલી વાત નથી. મહાભારત કયાં બનેલું? ફેમિલીમાંથી સવારે ઝગડા કરી લેવાના, બપોરે ભૂલી જવાના, આપણે ગાંઠો વાળીએ છીએ કે તે મને કીધું? આપણે કહીએ છીએ ને “મોતી ભાંગ્યુ વીંધતા, ઘોડો ભાંગ્યો ઠેકતાં, મન ભાંગ્યું કવેણ, નહીં સાંધો નહીં રેણ.” મન તૂટી જાય એટલે સંગઠન તૂટતું જાય છે. ત્યારપછી માનવજાતને મેં જોડ્યા, એક વિશ્વાસ તરીકે જોડ્યા. હું તો ગામડાની વ્યક્તિ, હું તો કોઇ બિઝનેસમેન હતો નહીં પણ તમે લોકો આજે મને બિઝનેસમેન તરીકે ઓળખો છો. હું કોઇ દિવસ ગરીબ નહોતો, હું કોઇ દિવસ અમીર નહોતો, હું એક ઇન્સાન છું, મારે હજી વધારે મોટા ઇન્સાન બનવાનું છે. એટલે નાનામાં નાની વ્યક્તિ મને કેટલો વિશ્વાસ આપે, કેટલું રિસ્પેક્ટ આપે એ મને સારા સારા વાઇબ્રેશન આપે.

> **“કોઇ આપણને રિસ્પેકટ આપે એટલે આપણો ઇગો વધે છે, દબાવથી અનુશાસનથી વધે છે, એ સલામો મારી છે, હાજી સર, પણ પાછળથી એ બધાં ગાળો આપે છે, ગાળો ખાઇ પછી ગોળીઓ પણ ખાવી પડે છે.”**

કોઇ આપણને રિસ્પેકટ આપે એટલે આપણો ઇગો વધે છે, દબાવથી અનુશાસનથી વધે છે, એ સલામો મારે છે, હાજી સર. પણ પાછળથી એ બધાં ગાળો આપે છે, ગાળો ખાઇ પછી ગોળીઓ પણ ખાવી પડે છે. મારે આજે 67 વર્ષ થયા, એક ગોળી નથી ખાવી પડતી. આ જ રીતે હું સાંજ સુધી તમારી સામે બોલી શકું. લાઇટ જતી રહે તો પણ કારણ કે અમારે 15 વર્ષ સુધી તો લાઇટ નહોતી, ક્યાં પંખા અને એ.સી. લેવા જવું.

મેં આ તમને એક ઇન્સાનિયતના આધારથી વાત કરી દીધી. પહેલાં આપણે પરિવારમાં ઇન્સાન બનીએ, પછી શહેરમાં, પછી રાજ્યમાં અને વર્લ્ડમાં એક ઇન્સાન બનીએ ત્યારે તમારી સાથે લોકો વિશ્વાસથી જોડાય છે. બાલાજીમાં કામ કરનારને વિશ્વાસ બેસે છે અમને બાલાજીનો કોઇ ખૂણો મળી રહેશે એટલે એ વિશ્વાસથી સારી રીતે કામ કરે છે. મારે જે કટારિયા છે તેના માટે હું એમ કહી શકું કે વિશ્વમાં તમે કટારિયા જેવો ડિલીવરીમેન બનાવી ના શકો, મેં એ બનાવ્યો. આપણે બનાવવા પડે, માણસ શું કરે છે, તૈયાર લે છે. હું બાયોડેટા નહોતો જોતો, એનો ઇરાદો જોતો હતો. એક ડીલર કે ડિસ્ટ્રીબ્યુટર પાસે પૈસાની શું તાકાત છે એ નહોતો જોતો. તમે ડીલર એપોઇન્ટ કરો છો, સપ્લાયર એપોઇન્ટ કરો છો, હું

બનાવતો હતો. હું એ જોતો હતો કે એમના કામ કરવાની ધગશ કેટલી છે. મેં એક-એક વ્યક્તિને બનાવ્યા છે. સિસ્ટમ મુજબ એક-એક ડિપાર્ટમેન્ટ બની ગયા છે.

આપણો દીકરો આપણો થાય કે ન પણ થાય, તો કર્મચારીને પારકા ન ગણો, એ જ આપણી શક્તિ છે, એ જ આપણો કમાઉ દીકરો છે. એકલો વ્યક્તિ કંઇ ના કરી શકે, ખાઇપીને આનંદ કરી શકે, પહેચાન ન થાય પણ તમે નોકરી કરો તો પણ એવા વાઈબ્રેશન ઊભા કરો કે સંગઠન શક્તિ આવે. આ રીતે એક ઇન્સાન બનવાની કોશિશ કરતાં-કરતાં એક મોટો બિઝનેસમેન બની ગયો. મેં વર્લ્ડમાં એક નોખો ચીલો કર્યો કે ટાર્ગેટ કે સ્કિમ વગર બિઝનેસ થઇ શકે અને એ પણ નંબર વન કરીને બતાવ્યું. છેલ્લા સાત વર્ષથી રાજકોટમાં નંબર-1 ટેક્ષ પેયર છું. આખા ઇન્ડિયામાં સ્નેક નમકીનમાં નં.-1 ગ્રોથ થાય છે, કોઇને ટાર્ગેટ નહીં, ટાર્ગેટ એટલે ત્રાસ કહેવાય. ટાર્ગેટ એટલે રોબોટ બનાવવાના – માણસ નહીં, હું માણસ બનાવું છું. તો આ રીતે એકદમ સારી રીતે કંપની ચાલે છે. તમે મુલાકાતે આવોને તો તમને લાગે કે અહીં બિઝનેસ જ નથી થતો. ગયા વર્ષે 5000 કરોડનો બિઝનેસ કર્યો. ત્રણ વર્ષ પહેલાં 2500 કરોડનો હતો. કોરોના કાળમાં મુસીબત-મુસીબત કરીને બધા બેસી ગયા હતા અને આપણે "મૌકે પે ચૌકા મારા દિયા" 45 વર્ષમાં બિઝનેસ કર્યો એટલો આ ત્રણ વર્ષમાં કર્યો. નો ડાઉટ કોરોનાના ત્રણ વર્ષ મુસીબતના હતા એટલે 200-300 કરોડની નુકસાની કરી, પણ મારી પાસે તો ફંડ 700 કરોડનું હતું તોય 400 કરોડ વધ્યા. મારી પાસે પાવર ફોર્સ ડબલ થઇ ગયો, મેન પાવર ડબલ થઇ ગયો. ડિસ્ટ્રીબ્યુટર્સ ડબલ થઇ ગયા, ડીલરો ડબલ થઇ ગયા, રીટેલર્સ ડબલ થઈ ગયા, કન્ઝ્યુમર્સ ડબલ થઇ ગયા. આ મોટી શક્તિ છે. આ મારું જીવનદાન છે, હું ભગવાનને કહીશ કે આ 84 લાખ યોનિમાંથી તેં મને ઇન્સાનનો જન્મ આપ્યો ને એ મેં ફોગટ નથી જવા દીધો. હું ગુજરી ગયા પછી પણ જીવતો રહીશ, એવું કરતો ગયો છું. તો એને કહેવાય માણસ. તો મેં બાલાજીની હિસ્ટ્રી સંક્ષિપ્તમાં કહી દીધી. હવે તમારે કોઇ પ્રશ્ન હોય તો મને કરી શકો છો, હું સારો નહીં પણ સાચો જવાબ આપવાની કોશિશ કરીશ. ગમેતેવા પ્રશ્નો પૂછી શકો છો કારણ કે મને એક્સ્પિરીયન્સ છે તો બિઝનેસ, નોકરી કે અન્ય કોઇ પણ પ્રશ્ન હોય તો પૂછી શકો છો.

> **બજારમાં સ્ટ્રગલ છે, માર્જિન ઓછો છે. એ લોકોની વર્ષોની મહેનત છે, વર્ષોની પ્રેક્ટિસ છે, જ્યાં સુધી તમે પ્રેક્ટિસ નહીં કરો ત્યાં સુધી આવી રીતે ધક્કા મારવાથી સફળતા નહીં મળે. સ્કિલ શીખવી પડશે.**

હું સ્પીકર નથી,હું સ્ટેજનો માણસ નથી, હું તો મારી આ જર્નીની કહાની કહેવાવાળો છું. હું મોટીવેશનલવાળો નથી. મેં ક્યાંય એવું કીધું કે મારી વેફર ખાવી. હું એટલું કહું છું કે મેં તો આખી દુનિયામાં એક્ઝિબિશન જોયા છે પણ આપણા લોકલ લેવલના આવા એક્ઝિબિશન મેં ક્યાંય જોયા નથી. તમને લાગે નહીં કે આ લોકલ છે એટલે આપણા સૌરાષ્ટ્રની જે સુષુપ્ત શક્તિ પડી હતી તે GPBS એ બતાવી છે. હવે બીજા પણ આમ કરવા માંડશે પણ તેઓ આવું કરી શકે કે નહીં તે સવાલ છે. આ એક્ઝિબિશનથી આપણો બિઝનેસ બહાર જશે, બહાર જશે તો તેની કિંમત થશે, માણસોની શોર્ટેજ થશે અને તો એને બિઝનેસ વધારે મળશે. તમને ઘરમાં કામવાળા મળવા જ ના જોઇએ, તો જ તમે વધારે પગાર આપશો. આપણે 2 રોટલી જોઇએ છે ને 12 રોટલીનું થઇ ગયું છે, હવે નાના માણસોનું વિચારવાનું છે.

તમને નિષ્ફળતા મળી ત્યારે તમે શું કર્યું છે ?

– શૈલેષભાઇ સગપરિયા

જો તમે ટેન્શન ના લો અને સીંગ-ચણા ખાઇ લેશો ને તો તમને બધી હ્યુમિનિટી મળી જશે. જો તમે કાજુ-બદામ ખાશો અને ટેન્શન રાખશો તો હલ નહીં થાય. મરી ગયા પછી કંઇ લઇ જવાના નથી તો ટેન્શન શેનું, જીવી લો ને. અમારી કંપનીમાં એક પણ વ્યક્તિને કોરોના ના થયો તો સુખી એ કહેવાય કે આપણે કહેવાય? પૈસા કમાઇએ તો સુખી થવાય તે વાત જ ખોટી છે. મુસીબત તો પાર વગરની આવે પણ મારા પિતાના, મારા દાદાના સંસ્કાર મારા DNA માં હતાં એટલે મારી પાસે માનસિક શક્તિ હતી. શરૂઆતમાં ગોરધન ચેવડાવાળા અને બીજી જે નાની બ્રાન્ડ અસ્તિત્વમાં હતી એમણે મને માલ ન આપ્યો, હેરાન થયો તો બાલાજીનું સર્જન થયું, એટલે એ લોકોને તો હું ગુરુ માનું છું, મારે તેની સાથે કોઇ વાંધો નથી. ભાડાનું મકાન હતું, મકાનમાલિકે હેરાન કર્યા તો પોતાનું મકાન થયું. કોઇ હેરાન કરે તો મગજમાં ન ચડાવો, દુ:ખી ન થાવ, આપણને કોઇ બે શબ્દો કહી દે તો ત્રણ દિવસ સુધી તો અપસેટ થઇ જઇએ છીએ. પ્રશ્નને પડકાર સમજીને એને પગથિયું બનાવીને અમે આગળ વધ્યા છીએ. એટલે સફળતા-નિષ્ફળતા, ગરીબી-અમીરી મગજમાં ન ચઢવી જોઇએ.

તમે ફેમિલી લાઇફ અને બિઝનેસ લાઇફનું બેલેન્સ કઈ રીતે કરતા હતા ?

અમારું ફેમિલી લાઇફ જ નહોતું, સમૂહનું કુટુંબ હોય પરિવારનું કામ એકબીજા કરી લેતાં હતાં. 20 વર્ષ સુધી હું ક્યાંય મારા કુટુંબમાં નહોતો ગયો. "કુછ પાને કે લિયે કુછ ખોના પડેગા" 20 વર્ષ સુધી કયાંય હોટલમાં જમવા નહોતો ગયો, રેકડીનું કયાંય ખાધું નહોતું. કારણ કે 25 પૈસાની પણ ગણતરી હતી. એ 25 પૈસા છે, પાયામાં મૂક્યા છે ને એ 2500 કરોડની કિંમત અપાવે છે. આજના પરિવારોમાં બધાને સ્વતંત્ર જીવવું છે, તો સ્વતંત્ર એક ખૂણામાં જીવો અને એમાં આનંદ કરો. નોકરી કરો પણ 5-25 ના બોસ બનો.

સમયને રિસ્પેક્ટ આપો તો સમય તમને રિસ્પેક્ટ આપે જ છે. મારી પાસે સમય જ સમય છે. મને કોઇ મળવા આવે તો 5 મિનિટથી વધારે કોઇને બેસાડતો નથી. નાનામાં નાનો કર્મચારી પણ મને મળી શકે છે. આ બધું તમારી માનસિકતા પર આધાર રાખે છે. કામ તમને શીખવે છે. જિંદગીના અંત સુધી કામ કરતા રહો, શીખતા રહો, 40 વર્ષ પછી બીજાને શીખવાડતા રહો, રીટાયર્ડ થવું તો ચંચુપાતમાંથી થવું, ખાસ કરીને ઘરમાં ,નહીં તો મહાભારત થશે, ઘર વિખેરાઇ જશે. સારું ખાવ તો સારા વિચાર આવે. અમારી પાસે ગામડે પૈસા ન નહોતા એટલે શિંગ ને ગોળ જ ખાતા, એમાં ખરાબ વિચાર જ કયાંથી ઘૂસે. તમારે તો નમકીન જ ખાવા છે. અમે નાસ્તા માટે બનાવીએ છીએ, પણ લોકો ભોજનની જેમ ખાય છે. લોકો એટલું બધું ખાય છે કે અમે બનાવી બનાવીને થાકી જઇએ છીએ. પણ ખાવા જેવું બનાવીએ છીએ એટલે બાકી બધાં નવરાં બેઠાં છે.

અત્યારે બધી કંપનીઓ ટાર્ગેટ સાથે ચાલી રહી છે અને તમે ટાર્ગેટ નથી આપતા છતાં મેરેથોન દોડ દોડી રહ્યા છો એનું રહસ્ય શું ?

મેં આગળ તમને કહ્યું હતું કે મને આપવાવાળો નાનામાં નાનો કર્મચારી છોકરો હોય કે છોકરી મેં એને જવાબદાર બનાવ્યા. મારો પરચેઝર હોય તો તેને એ રીતે તૈયાર કર્યો. ટાર્ગેટ તો ચાવી ભરેલો રોબોટ છે, તમે કોઇ ડીલરને મળજો પાછળથી સારું નથી બોલતાં. એ કહેશે કે આ ધરાર માલ આપે છે, તમે અમારા ડીલરને પૂછો, અમારા કટારિયાને પૂછો, અમારા ચાવાળાને પૂછો કે ચા તમારી પાસે મંગાવે છે. તો માણસ બનાવતા શીખો અને પહેલાં પોતે માણસ બનો. હું માત્ર બિઝનેસમેન નથી બન્યો, માણસ પણ બન્યો છું. નારાયણ-નારાયણ કર્યું ને લક્ષ્મી આવી ગઇ. પણ આવું કોઇને ફાવતું નથી. નારાયણ-નારાયણ શું કરવું, બધાને લક્ષ્મી જ જોઇએ છે એટલે આપણે કંઇક કરીએ તો રીઝલ્ટ મળે. પણ આપણે રીઝલ્ટ જોઇએ છે, કરવું કંઇ નથી. આ બધું પાયાથી જ પાડેલું છે, અધવચ્ચેથી પાડો તો ખોટી ક્રીઝ પડે. માટે કોઇ પણ કામ પાયાથી કરવું પડે. વાર્તા અને રીયાલિટી અલગ હોય છે.

તમારી સામે નેશનલ ઇન્ટરનેશનલ કંપનીઓ મેદાનમાં આવી તો તમારું માર્કેટિંગ પ્લાનિંગ કેવી રીતે ચેન્જ કર્યું ?

મેં પહેલાં પાયો મજબૂત કર્યો હતો. રાજકોટનાં મોટા-મોટા આગેવાન ઉદ્યોગપતિઓ તે સમયે મારી કોમ્પિટિશનમાં હતા અને એની સામે લડ્યા પણ લડ્યા કઇ રીતે, એ દિમાગથી કરતાં હતાં અને અમે દિલથી કર્યું. અમે પ્રેક્ટિકલ છીએ એ પ્રોફેશનલ હતા. અમે વિચાર્યું ઇન્ડિયામાં કઇ એવી કંપની નંબર-2 છે, હલ્દીરામ હતી પણ એ વેફર્સમાં ન હોતી. આવી 100 કંપની આવી કોઇએ ટક્કર ન મારી, મેં મારી. બાલાજી એટલે વેફર્સનો પર્યાય બની ગયો. પછી નમકીન બનાવ્યું તો એમાં પણ નં,-1 થયા, વેસ્ટર્ન પ્રોડક્ટ પણ બનાવી. અમેરિકામાં પણ પટેલ સ્ટોર હોય તો આપણો માલ વેચાય છે, તો એક અલગ આઇડેન્ટીટી બનાવી. મેં બધું જાતે કરેલું છે, એની પાસે બુકનું જ જ્ઞાન છે. મારા નેક્સ્ટ જનરેશન પાસે પણ બુકનું જ્ઞાન છે એટલે એ શક્તિ બીજા પાસે નથી. તમારે ટમેટી વાવવી છે, તો ટમેટા ન મળે, પણ તમે મારી અપેક્ષા રાખો કે આની જેમ મારે પણ કેરી ખાવી છે તો એ નહીં બને કારણ કે મેં 40 વર્ષથી આ આંબા ઉછેર્યા છે, પણ આપણે બીજાની નકલ કરવી છે, મહેનત ઓછી કરવી છે અને અપેક્ષા મોટી રાખવી છે. તમે જે બિઝનેસ કરો તેમાં ટકી રહો, ઓપ્શન ઝાઝા ન રાખો.

રિલાયન્સ પેટ્રોકેમિકલ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ છે પણ અત્યારે એ મલ્ટીનેશનલ બિઝનેસ કરે છે તો તમને આવો વિચાર કેમ ન આવ્યો ?

એ લોકોને પૈસા જોઇએ છે, મારે પૈસા જોઇતા નથી. આ મારા બાપનું નથી, તમારા બાપનું છે. તમારે કરવું હોય એ કરો. હું તો નારાયણ-નારાયણ કરતો હતો. હું તો ટીન-ટીન કરતો હતો, તો એમાંથી સૂર નીકળવા માંડ્યા અને તમારા જેવા સાંભળવા માંડ્યા. આ મારું કામ નહોતું, પણ બનાવતો ગયો અને તમે ખાતા ગયા અને મારો વેપાર ટકી ગયો. આ સુવિધા માટે બનાવ્યું હતું, આ સફર માટે છે, લોકો જમવાની જેમ ખાવા લાગ્યા. ઘરમાં તો ઘરનું ખાઓ. તમે ખાવા જ માંડયા. હવે અમારે ના પાડવી, અમને ટેન્શન રહે છે કે યુપીનો પ્લાન્ટ કાર્યરત થાય એ પહેલાં સાઉથમાં જગ્યા લઈ લો.

અત્યારના યુગમાં કોપીપેસ્ટનો જમાનો ચાલે છે તો એની સામે તમે શું પ્રિપ્લાન કરો છો? કોઇ કોપી કરે તો તેને નોટીસ આપો છો ?

નામમાં માઇનોર એવા ફેરફાર કરીને ઘણાએ કોપી કરવાના પ્રયત્નો કર્યા, પણ મેં કહ્યું જે પાગલ હોય એ બાલાજીની કોપી કરે, મારે શું કામ માઇન્ડ ડાયવર્ટ કરવું, હું તમને કોપી કરવાની છૂટ આપું છું. બાલાજીની કોપી કોઇ કરે એ મોટામાં મોટો મૂર્ખ હોય, કોપી શેમાં કરાય એય મારે શીખવાડવાનું ? અને તોય કોઇને કોપી કરવી હોય તો છૂટ આપું છું.

સરદારધામ

આપના વિચારો રજૂ કરવાની સુવર્ણ તક

નમસ્કાર અમારા આત્મીય પાટીદાર બંધુ-ભગિનીઓ,

સરદારધામ વિચારયાત્રામાં વધુ ને વધુ લોકો તન-મન-ધનથી જોડાય તેમજ લોકોને તેમના વિચારો રજૂ કરવાની તક મળે તેવા શુભ આશયથી **'સરદારધામ એક વિચાર ઇ-મેગેઝિન'**માં નીચેના વિષયો પર અસરકારક, ઉપયોગી, મુદ્દાસર લેખ મંગાવવાનું મેગેઝિન કમિટી તરફથી નક્કી કરેલ છે. આવેલ લેખમાંથી કમિટી દ્વારા પસંદ કરાયેલ લેખ જે તે વ્યક્તિના નામ અને ફોટા સાથે મેગેઝિનમાં પ્રકાશિત કરવામાં આવશે. લેખ મોકલવાની **છેલ્લી તારીખ દરેક મહિનાની ૨૦ તારીખ** રહેશે. ત્યારબાદ આવેલ લેખ જો પસંદ થશે તો આગામી અંકમાં પ્રકાશિત થશે.

આપનો લેખ magazine.sardardham@gmail.com પર Word ફોર્મેટમાં આપના નામ, નંબર, વિષય અને ફોટા સાથે મેઇલ કરવો.

લેખ માટેના વિષય નીચે મુજબ રહેશે.

૧) સ્ત્રીસશક્તિકરણ
૨) બિઝનેસ
૩) મોટીવેશનલ
૪) શિક્ષણ
૫) સરકારની આગામી યોજનાઓ
૬) ફેશન
૭) સક્સેસ સ્ટોરીઝ
૮) ભાવિ પડકારો
૯) તંદુરસ્તી
૧૦) પ્રવાસ
૧૧) પ્રશ્નોત્તરી - કાનુન / મહેસુલ / સમાજ / ખેતી / જનરલ
૧૨) પ્રાકૃતિક ખેતી (ઓર્ગેનિક ખેતી)
૧૩) સ્પોર્ટ્સ

મેગેઝિનમાં લેખ માટે કે અન્ય કોઇ માહિતી માટે
૯૮૭૯૯૯૪૯૬૭/ ૭૫૭૫૦૦૧૫૯૬ પર સંપર્ક કરવો.

સરદારધામ, વૈષ્ણોદેવી સર્કલ, એસ.પી.રીંગ રોડ, અમદાવાદ-૩૮૨૪૨૧

/Sardardham1 • /sardardham_ • www.sardardham.org • info.sardardham@gmail.com
+91 7575001548 • @sardardham_ • Sardardham_Info • /Sardardham

GPBS-2024 એક્સ્પો અંગેનો અભિપ્રાય

રાજુ ભાર્ગવ
પોલીસ કમિશનર, રાજકોટ

રાજકોટ શહેરના પોલીસ કમિશનર શ્રી રાજુ ભાર્ગવ સરદારધામ આયોજિત 2024 GPBS એસ્પોની મુલાકાતે આવ્યા હતા. એક્સ્પોની વ્યવસ્થા જોઈને તેઓ અત્યંત ખુશ થયા હતા. GPBS 2024 એક્સ્પો અંગે તેમણે જણાવ્યું હતું કે, 'છેલ્લા એક વર્ષથી આ એકસ્પોની તૈયારી ચાલી રહી હતી. અને હું આ તૈયારીનો ક્યારેક પ્રત્યક્ષ તો ક્યારેક પરોક્ષ રીતે સાક્ષી રહ્યો છું.

GPBS 2024 એક્સ્પો અત્યંત વિશાળ જગ્યામાં ફેલાયેલો છે અને દસ લાખ જેટલા લોકો આ એક્સ્પોની મુલાકાત લે તેવી સંભાવના છે. આથી વ્યવસ્થા યોગ્ય રીતે જળવાઈ રહે તે ખૂબ જ અનિવાર્ય છે. GPBS 2024 એક્સ્પો જ્યારે રાજકોટ શહેરના આંગણે ચાલી રહ્યો છે ત્યારે રાજકોટ શહેરમાં કાયદો અને વ્યવસ્થા ચુસ્ત રીતે જળવાઈ રહે તે પણ ખૂબ જ જરૂરી છે. વિદેશી બિઝનેસમેનો જ્યારે રાજકોટના મહેમાન બન્યા હોય ત્યારે તેમની સુરક્ષા અને સુવિધામાં કોઈ કચાશ ન રહી જાય તે સુનિશ્ચિત કરવું ખૂબ જ જરૂરી છે.

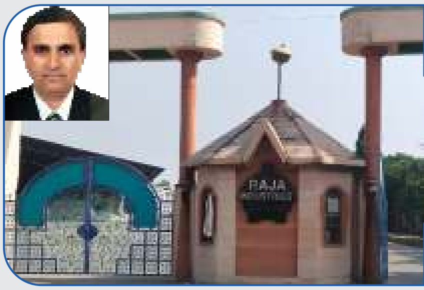
રાજકોટ શહેર પોલીસ વિભાગ દ્વારા GPBS 2024 એક્સ્પોના આયોજન માટે સરદારધામ સંસ્થાને જરૂરી તમામ પ્રકારની સહાય પૂરી પાડવામાં આવી છે. GPBS 2024 એકસ્પોની મુલાકાત લેનાર લોકોની સંખ્યા ખૂબ જ વધારે છે. આટલી મોટી સંખ્યામાં જ્યારે મુલાકાતીઓ આવી રહ્યા હોય ત્યારે ટ્રાફિકની સમસ્યા ન સર્જાય તે અંગેનો ખ્યાલ રાખવો પણ ખૂબ જ જરૂરી છે.

ટ્રાફિકની સમસ્યાના નિવારણ માટે GPBS 2024 એક્સ્પોને ખાસ ધ્યાને રાખીને રાજકોટ શહેર પોલીસ દ્વારા અલાયદી વ્યવસ્થા કરવામાં આવી છે. એક્સ્પો તરફ આવવા અને જવાના તમામ માર્ગો પર ટ્રાફિક જવાનોનો પૂરતો બંદોબસ્ત કરવામાં આવ્યો છે. જેથી ટ્રાફિક મેનેજમેન્ટ સરળતાથી થઈ શકે. રાજકોટ શહેર પોલીસ દ્વારા GPBS 2024 એક્સ્પો દરમિયાન એક્ઝિબિશન ગ્રાઉન્ડની આસપાસ તેમજ તેના રુટ પર ટ્રાફિકની સમસ્યા ન સર્જાય તે માટે 60 જેટલા પોલીસ જવાનોને ખડે પગે તૈનાત રહેવાનું સૂચન કરવામાં આવ્યું છે.

આ ઉપરાંત સમગ્ર કાર્યવાહી પર પોલીસ સબ ઇન્સ્પેક્ટર કક્ષાના બે અધિકારીઓ નિયંત્રણ અને નિયમન જાળવી રહ્યા છે. આથી ટ્રાફિકને લઈને હજુ સુધી કોઈ સમસ્યા સર્જાઈ નથી. આ ઉપરાંત GPBS 2024 એક્સ્પોની અંગત સિક્યુરિટી ટીમ પણ ખૂબ જ સારું કામ કરી રહી છે. વિશાળ એક્સ્પોની મુલાકાતે આવનારા મુલાકાતીઓના વાહનોના પાર્કિંગની વ્યવસ્થા આ સિક્યુરિટી ટીમ દ્વારા ખૂબ સારી રીતે કરવામાં આવી રહી છે. કે જેનાથી પોલીસનું કામનું ભારણ ઘટ્યું છે.

પાટીદાર ઉદ્યોગ રત્ન એવોર્ડ એનાયત

વિશિષ્ટ શ્રેણી



રાજા ગ્રૂપ ઑફ ઇન્ડસ્ટ્રીઝ

❖ દિલિપભાઇ પી. પટેલ

મોટા ઉદ્યોગ શ્રેણી

1

મહાલક્ષ્મી ઇન્ફ્રા કોન્ટ્રાક્ટ લિમિટેડ

❖ શિવજીભાઇ ધોળુ
❖ અબજીભાઇ ધોળુ
❖ મોહનભાઇ ધોળુ
❖ હીરાભાઇ ધોળુ

2

પી. સી. પટેલ ઇન્ફ્રા પ્રા.લિ.

❖ છગનભાઇ એમ. ધોળુ
❖ પ્રભુભાઇ એમ. ધોળુ

3

સિનોવા ગીઅર્સ & ટ્રાન્સમિશન પ્રા.લિ.

❖ સુરેશભાઇ કે. વેકરિયા

મધ્યમ ઉદ્યોગ શ્રેણી

1

કૈઝાન સ્વિચ ગીયર્સ પ્રોડક્ટસ

❖ કિરીટ પટેલ

2

વિન ટેલ સિરામિક પ્રા.લિ.

❖ કે. જી. કુંડારિયા

3

ઇલેક્ટ્રિકલ કંટ્રોલ & સિસ્ટમ્સ

❖ અમિત જી. પટેલ

કેપ્ટન ટ્રેક્ટર્સ

❖ રાજેશભાઇ પટેલ

3

નાના ઉદ્યોગ શ્રેણી

1

ફેબટેક કેબ્લસ પ્રા.લી.

❖ જગદીશચંદ્ર કોટડિયા

સ્વીડન સેરામિક

❖ મેઘજીભાઇ જેતપરિયા

2

3

પેટેક ફિટવેલ ટ્યૂબ કંપોનન્ટસ પ્રા.લિ.

❖ ભરતભાઇ જે. લીંબાણી

અરણી ઇન્ટરનેશનલ પ્રાઈવેટ લિમિટેડ

❖ દર્શિનીબેન રામાણી

મહિલા ઉદ્યોગ સાહસિક

આ ઉપરાંત એક્સ્પોના ડાયમંડ સ્પોન્સર, પ્લેટિનમ સ્પોન્સર –અર્જુન જ્વેલર્સ, ઉમિયા ટી, યુનિટી સિમેન્ટ, FLAIS ગ્રેનાઇટો, ઇવેન્ટ પાર્ટનર SAGS, ગોલ્ડ સ્પોન્સર્સ, સિલ્વર સ્પોન્સર્સ,દાતાઓ તથા ટ્રસ્ટીઓનું મહાનુભાવોના હસ્તે સન્માન કરવામાં આવ્યું હતું.

GPBS-24માં અલગ-અલગ કેટેગરીમાં 1 થી 3 નંબરના વિજેતા સ્ટોલધારકોની યાદી

Stall	Company Name	Stall No.	Rank
	9 - 16 Meter		
C 89	Gawdee Organic Pvt Ltd	9	1st
C 36	Paresh Tea Co Pvt Ltd(Neelam Tea)	16	2nd
E 65	Meelam Impex	9	2nd
C 55	J K Vranding (India) Pvt Ltd	9	3rd
B 54	G6 Superhomes	9	3rd
G 21	Jay Balaji Techno	9	3rd
	16 - 24 Meter		
B 14	GR Colours Pvt Ltd	18	1st
B 71	Vox Building Prodicts Pvt Ltd	16	2nd
B 11	Lytiva Electronics Pvt Ltd	24	2nd
C 167	U-Line Multi Print	24	2nd
B 09	Metalex Aluminium	24	3rd
C 09	Diamond Sing & Food Pvt Ltd	24	3rd
C 93	Unity Milk & Food Products Pvt Ltd	18	3rd
	27 - 36 Meter		
B 111	Aditya Electrical Elevators	32	1st
C 22	Davat Beverages Pvt Ltd	36	2nd
D 143	Anmol Ceramic	36	3rd
	48 - 64 Meter		
D 09 (A)	Sega Granito LLP	48	1st
D 20 (A)	Itoli Granito LLP	48	2nd
B 02	Decora Group (Jni Associates)	54	3rd
	80 - 170 Meter		
D 15	Sisam Ceramics Pvt Ltd		1st
P 06	Deepjyot Engineers Pvt Ltd	150	2nd
P 05 –A	Urotam Solar(India) Pvt Ltd	150	3rd
	Fastest Stall Installation		
P 11	Passero Vitrified LLP		

GPBS-24માં અલગ-અલગ કેટેગરીમાં 1 થી 3 નંબરના વિજેતા સ્ટોલધારકોની યાદી

Stall	Company Name	Rank
	Dome - A	
B 05	Lumetiq Industries Pvt Ltd	Winner1st
B 43	Vikres Hardware	Runner Up2nd
B 01	Comet Polyplast Pvt Ltd	Runner Up
	Dome - B	
C 12	Shree Radhe Dairy Farm & Foods Ltd	Winner
C 172	Vardani Foods Products LLP	1st Runner Up
C 07	Farmking Food Products Pvt Ltd	2nd Runner Up
	Dome - C	
D 34	Exotica Ceramic Pvt Ltd	Winner
D 12(A)	Rey Cere creation Pvt Ltd	1st Runner Up
D 32	Icon Granito Pvt Ltd	2nd Runner Up
	Dome - D	
E 01	Avani Seeds Pvt Ltd	Winner
E 02	Rutu Crop Care Pvt Ltd (Nidhi Seeds)	1st Runner Up
E 85,E 86, E-111, E 112	Karm Bhumi Agro Pvt Ltd	2nd Runner Up
	Dome - F	
F 121	Golden Engineering Co. Pvt Ltd	Winner
F 136	Ultracab (India) Ltd	1st Runner Up
F 19	Noble Automation Technology	2nd Runner Up
	Dome - G	
G 05	Kamya Textile Mills Pvt Ltd	Winner
G 90	Brighter Bee	1st Runner Up
G 03	Algaree Services Pvt Ltd	2nd Runner Up

મિશન ૨૦૨૬ અંતર્ગત
સરદારધામ
આયોજિત

દેશનું સૌથી મોટું બિઝનેસ એક્ઝિબિશન

એકતા સે સમૃદ્ધિ કી ઓર...

ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ

GPBS-2024

દેશ કા એક્સ્પોના મુખ્ય આકર્ષણો

સરદાર સરોવરની પ્રતિકૃતિ સમું
ભવ્ય પ્રવેશદ્વાર

હાઇડ્રો ટ્રાન્સમિશન ટેકનોલોજીયુક્ત ઑટોમેટિક ગીયર વગરનું ટ્રેક્ટર

150 મણ મગફળી સાફ કરી આપતું ડિસ્ટોર્નર

રાજકોટમાં નિર્માણ પામનાર ગુજરાતના સૌથી ઊંચા 40 માળના બિલ્ડિંગની ઝાંખી

એશિયાની સૌથી મોટી ટાઇલ્સ

એક્સ્પો વ્યવસ્થાપન

1. એક્સ્પોની મુલાકાત માટે ગોલ્ફ કાર્ટની સુવિધા.
2. 2000થી વધુ લોકો એક સાથે ભોજન લઈ શકે તે પ્રકારની કિચન-ડાઇનિંગની વ્યવસ્થા.
3. 200થી વધુ સફાઇ-શ્રમિકો દ્વારા એક્સ્પોમાં સ્વચ્છતાની જાળવણી.
4. કોઇપણ પ્રકારની મેડિકલ ઇમરજન્સી માટે મિનિ હૉસ્પિટલ અને આઇ.સી.યુ.એમ્બ્યુલન્સ સ્ટેન્ડ બાય રાખવામાં આવ્યું હતું.
5. દોઢ લાખ ચો.મી.માં સાત જેટલા વિશાળ પાર્કિંગની વ્યવસ્થા.
6. 400 સ્વયંસેવકો સેવા બજાવવા માટે ખડેપગે.
7. વ્યવસ્થાપન માટે અલગ-અલગ કમિટી અને તેના હોદ્દેદારોની નિમણૂક.
8. કાફેટેરિયા, માર્ગદર્શક મેપ તથા સાઇનેજીસ વ્યવસ્થા.

એક્સ્પોની મુલાકાત માટે ગોલ્ફ કાર્ટની સુવિધા

એક્સ્પોની સફળતાની સૂત્રધાર સ્વયંસેવિકાઓ

વિવિધ દેશોના ઉદ્યોગકારોએ એક્સ્પોની મુલાકાત લીધી

GPBS-2024 દેશ કા એક્સ્પોના પ્રમોશન માટે અમેરિકાના તમામ સ્ટેટમાં રોડ શો કરવામાં આવ્યા હતા. 15થી વધારે દેશોમાં રોડ શો કરવામાં આવ્યા હતા. જેને લઈને અમેરિકાના અનેક સ્ટેટમાંથી વિઝિટર્સ આવ્યા હતા.

કેનેડા,યુ.એ.ઇ., થાઇલેન્ડ, વિયેતનામ, ઓમાન,યુ.કે., મેક્સિકો, સાઉથ આફ્રિકા, પૉલેન્ડ, કતાર,કેન્યા,સેનેગલ,રોમાનિયા,યુગાન્ડા, ઓસ્ટ્રેલિયા, તાન્ઝાનિયા, ફિલિપાઇન્સ, કોન્ગો, ઇજિપ્ત, બહેરીન, ઝામ્બિયા,બ્રાઝિલ, ઘાના, ઇન્ડોનેશિયા, યમન, તુર્કી, નેપાળ, બેલ્જિયમ,શ્રીલંકા, કુવૈત, નેધરલેન્ડ, બાંગ્લાદેશ સહિતના ઉદ્યોગકારોએ આ એક્સ્પોની મુલાકાત લીધી હતી. પરિણામે રાજકોટ સહિત સૌરાષ્ટ્રના ઉદ્યોગોને વૈશ્વિક ફલક પર સ્થાન મળ્યું હતું.

GPBS -24 સમાપન સમારોહ

--હંસરાજભાઈ ગજેરા
પ્રમુખ, GPBS-2024

મિત્રો આપણે બધાએ જ્યારે નક્કી કર્યું કે GPBS - 2024 રાજકોટમાં કરવું છે ત્યારે આપણા સૌરાષ્ટ્ર ઝોનના ઉપપ્રમુખશ્રી પરેશભાઈ ગજેરાએ ગાંધીનગરમાં એવું એલાન કરેલું કે જીપીબીએસ 2024 ગુજરાતમાં યાદગાર બની રહેશે તેવું આપણે કરવું છે આવું કમિટમેન્ટ એમણે આપેલું તે અમને બરાબર યાદ છે. આજે હું પૂરી શ્રદ્ધા અને પ્રામાણિકતાથી કહી શકું છું કે આ કમિટમેન્ટ બરાબર ફિલ ફુલ કરવામાં આવ્યું છે અને આ જીપીબીએસ-2024 ખૂબ જ યાદગાર બન્યું છે તેમાં કોઈ ઊણપ રહી નથી તેનો અમો સૌથી પહેલા યશ આપણા ઇવેન્ટ પાર્ટનર એસએજીસી જીતેન્દ્રભાઈ કથીરિયાને આપીએ છીએ. ખૂબ સારી પૂર્વ તૈયારી કરી તેના આયોજનમાં તમામ લોકોએ ખૂબ સારું કામ કર્યું છે માટે હું તેને બિરદાવું છું.

અને જેમ સોનામાં સુગંધ ભળે તેમ આ ઇવેન્ટ પાર્ટનરના સ્ટાફની સાથે આપણી વિવિધ કાર્યકર્તાઓની વિશાળ ફોજ જોડાઈ ગઈ અને બધાએ કઠિન પરિશ્રમ ઉઠાવીને ખૂબ નિષ્ઠાપૂર્વક કામ કર્યું છે આવડું મોટું કાર્ય એકલા હાથે કરવું સંભવ નથી મહિલાવિંગ અને યુવાવિંગ બધાએ સાથે મળીને ખૂબ કામ કર્યું છે દર અઠવાડિયે S A G C અને આપણા કાર્યકર્તાઓ મળતા હતા. કેટલાક તો રોજ કામે લાગ્યા હતા આપણા કાર્યકર્તાઓ ખુદ કોઈને કોઈ નાના મોટા બિઝનેસ સાથે જોડાયેલા છે જેથી બધા મેનેજમેન્ટના માણસો છે જેથી તમે પણ આવા એક્સપોમાં ક્યાંક ને ક્યાંક ભાગ લીધો હોય તો એ બધા ઈનપુટ્સ અહીં સામેલ થયા આની ફળશ્રુતિ રૂપે આખા ભારતમાંથી અને 40 થી વધારે વિદેશમાંથી બિઝનેસમેન અહીં આવ્યા અને આપણી સાથે જોડાયા ગુજરાત સરકારની 10મી વાઈબ્રન્ટ સમિત આગામી 11 જાન્યુઆરીથી શરૂ થવા જઈ રહી છે જામનગરમાં પણ ચારથી સાત જાન્યુઆરી સુધી એક્સપો પૂરો થયો તો આવી પરિસ્થિતિમાં આપણું એક્ઝિબિશન સફળતાપૂર્વક પાર પાડ્યું. તમારો બધાનો ખૂબ જ સિંહ ફાળો છે મેં બરાબર નિરીક્ષણ કર્યું છે કે જેની પાસે જે જે સ્કિલ હતી એ પ્રમાણે તમે બધાએ દિલથી કામ કર્યું છે હું આજ સવારથી જ બધા ડોમમાં બિઝનેસમેન અને કાર્યકર્તાઓને મળવા માટે ગયો હતો. બધાના ખૂબ સારા પ્રતિભાવ છે બધા ખૂબ જ ખુશ છે બધા સુખી છે એક બિઝનેસમેને તો મને ત્યાં સુધી કહ્યું કે પહેલા જ દિવસે બપોરે 12 વાગ્યા સુધીમાં અમારો બધો જ ખર્ચ નીકળી ગયો હતો આ આપણી બધાની સફળતાથી આવી રીતે વારંવાર આવા વિઝિટર છો અને એક્સપોમાં જાણ થઇ હોય તો સારું મેં પૂછ્યું ફીડબેકમાં પ્રેસ મીડિયાવાળાને પૂછ્યું તું તો બધાને ખૂબ સારો આવ્યો છે તો આ સફળતાનો સમગ્ર યસ એસએજીસીના જીતુભાઈ કથીરિયા અને તેમની સમગ્ર ટીમ તથા આપણા કાર્યકર્તાઓની ટીમને જાય છે આમ તો આપણે બધા એક જ છીએ છતાં કાર્યકર્તાની ટીમ તેમજ આપ સર્વેને હૃદયપૂર્વક હું સરદારધામ વતી ખૂબ ખૂબ બિરદાવું છું અને અભિનંદન આપું છું. ઘણા લોકોએ તો એમ કહ્યું કે આવું એક્ઝિબિશન ફરી ક્યારે કરવાના છો અને જો અમેરિકામાં કરવાના હો તો અમેરિકા માટે પણ અમારો સ્ટોલ બુક કરી લો આપણને આ ઐતિહાસિક સફળતા મળી અને આ સફરમાં આથી સૌ સાથે રહ્યા એ માટે ટીમ SAGS અને ટીમ સરદારધામની તથા સાથ આપનાર તમામ સંસ્થાઓને પુનઃ અભિનંદન સાથે આભાર માનું છું જય સરદાર વંદે માતરમ્ ભારત માતાકી જય.

GPBS-2024 - તસવીરી ઝલક

સરદારધામ
આયોજિત

સરદારધામ
આયોજિત
GPBS 2024
देश का एक्सपो
SAGC

GPBS-2024 - તસવીરી ઝલક

Name : Cadillac Deluxe
Year of manufacture : 1941 (Series 6
4 Door Convertible Sedan
V8 Engine & Auto Transmissio

Bhoomi Agro HI TECH Pvt. Ltd

GPBS 2024
SARDARDHAM

GPBS-2024 - તસવીરી ઝલક

JANUARY 2024
SAGC

UMIYA
FLAIS

JANUARY 2024
UMIYA
FLAIS

UMIYA
FLAIS

PLATINUM SPONSOR
UMIYA
FLAIS

UMIYA

JANUARY 2024
UMIYA
FLAIS

UMIYA
FLAIS

देश का एक्सपो
GPBS 2024
देश का एक्सपो

GPBS 2024
देश का एक्सपो
Jewellers

GPBS 2024
देश का एक्सपो

Bhoomi Agro

-ટીમ સરદારધામ

સરદારધામ ખાતે ૭૫મા પ્રજાસત્તાકદિનની ઉજવણી

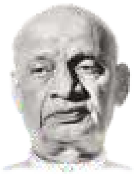
વિશ્વમાં બીજા ક્રમની ઊંચાઇ ધરાવતી સરદાર સાહેબની પ્રતિમાના સાનિધ્યમાં સરદારધામના પ્રાંગણમાં 75મા પ્રજાસત્તાક દિનની ઉજવણી કરવામાં આવી. 26મી જાન્યુઆરીના દિવસે આ કાર્યક્રમની ઉજવણીમાં

સરદારધામ ફેઝ-2 કન્યા છાત્રાલયના ભવનદાતા, ઑડિટોરિયમના નામકરણદાતા તેમજ સ્થાપક ટ્રસ્ટી USAમાં પટેલ બ્રધર્સ નામથી 69 મોટા સ્ટોર્સની ચેઇન ધરાવતી કંપનીના ચેરમેન શ્રી મફતભાઇ પટેલના હસ્તે ધ્વજવંદનનો કાર્યક્રમ યોજાયો. USAમાંથી ઉપસ્થિત અન્ય મહાનુભાવોમાં શ્રી બાબુભાઇ સાવલિયા (સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી), શ્રી હરિભાઇ પટેલ (ટ્રસ્ટીશ્રી), શ્રી ગોરધનભાઇ ભેંસાણિયા (સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી), શ્રી બળદેવભાઇ પટેલ (સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી), શ્રી રિકેશભાઇ પટેલ (સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી), પ્રમુખ શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયા, ઉપપ્રમુખ શ્રી નટુભાઇ પટેલ, ઉપપ્રમુખ શ્રી કાંતિભાઇ ગઢિયા, માનદ્‌મંત્રી C A બી. કે. પટેલ, શ્રી ટી. જી. ઝાલાવાડિયા, શ્રીમતી વસંતબેન સુતરિયા, શ્રી એમ.એમ.પટેલ, શ્રી સંજયભાઇ સાવલિયા, શ્રી કમલેશભાઇ ગોંડલિયા, શ્રી દિનેશભાઇ મોદી, શ્રી મનોજભાઇ ડોબરિયા, કર્મયોગી કર્મચારીગણ, સિવિલ સર્વિસ સેન્ટરના વિદ્યાર્થીઓ, કૉલેજમાં અભ્યાસ કરતા વિદ્યાર્થીઓ તેમજ આજુબાજુના રહીશો આ પર્વની ઉજવણીમાં મોટી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. શ્રી મફતભાઇ વી. પટેલના વરદહસ્તે ધ્વજવંદન કર્યા બાદ સરદારધામ ભવનના પ્રથમ માળે ધર્મનંદન હૉલમાં દેશભક્તિ સાથેનો સાંસ્કૃતિક કાર્યક્રમ યોજાયો.

પ્રજાસત્તાકદિનની ઉજવણીના કાર્યક્રમમાં ઉપસ્થિત તમામ મહાનુભાવો તેમજ આમંત્રિત મહેમાનોનું સ્વાગત તથા અભિવાદન કરતા પ્રમુખ સેવકશ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ જણાવ્યું કે સરદારધામ પાટીદાર સમાજનો એક નવો ઇતિહાસ લખશે. યુવાશક્તિના સર્વાંગી વિકાસ તેમજ વિશ્વમાં તેઓ પોતાની આગવી ઓળખ ઊભી કરે તે માટે સરદારધામ સતત પ્રયત્નશીલ છે. સમાજ નિર્માણથી રાષ્ટ્ર નિર્માણનું કામ આ સંસ્થા દ્વારા કરવામાં આવે છે.

તા.4,ફેબ્રુઆરી 2024નાં રોજ સવારે 10:00 કલાકે માનનીય મુખ્યમંત્રી શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઇ પટેલના અધ્યક્ષ સ્થાને ભૂમિપૂજન સમારોહનું આયોજન કરેલ છે. આ કાર્યક્રમમાં આવવા માટે ઉપસ્થિત સૌને આમંત્રણ પાઠવ્યું. અમારી આખી સિનિયર સિટીઝન ટીમ યુવાશક્તિના સર્વાંગી વિકાસ માટે, તેમના ઉજ્જવળ ભવિષ્ય માટે સતત કામ કરે છે. આ રીતે સામાજિક ક્રાંતિના માધ્યમથી પાટીદાર સમાજ નવો ઇતિહાસ રચશે. આ રીતે કામ કરવા અમે સૌ સંકલ્પબધ્ધ અને કટિબધ્ધ છીએ. ધ્વજવંદનકર્તા શ્રી મફતભાઇ વી. પટેલ (સરદારધામ ફેઝ-2 કન્યા છાત્રાલયના ભવનદાતા ઑડિટોરિયમના નામકરણદાતા, સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી) શ્રી બાબુભાઇ સાવલિયા, શ્રી હરિભાઇ પટેલ, શ્રી ગોરધનભાઇ પટેલ, શ્રી રીકેશભાઇ પટેલ, શ્રી બળદેવભાઇ પટેલનું ટીમ સરદારધામ દ્વારા સન્માન કરવામાં આવ્યું. સરદારધામના ઉપપ્રમુખ શ્રી નટુભાઇ એમ. પટેલ તેમજ કાર્યક્રમમાં ઉપસ્થિત રહેલા USAના મહેમાનોએ પ્રસંગોચિત ઉદ્‌બોધન કર્યું. શ્રી ગોવિંદભાઇ વરમોરાએ રાષ્ટ્રને ઉપયોગી થવા માટે કામગીરી કરવી તથા રાષ્ટ્રભક્તિને કેન્દ્રસ્થાને રાખી સમાજને તેમજ રાષ્ટ્રને ઉપયોગી થવા માટે અપીલ કરી. સમગ્ર કાર્યક્રમનું સ્ટેજ સંચાલન કુ.હેલી કુંજડિયાએ ખૂબ સરસ રીતે કર્યું.

મિશન-૨૦૨૬ અંતર્ગત



સરદારધામ

સમસ્ત પાટીદાર સમાજના ભાઈ-બહેનો માટે મહેસૂલી, કાનૂની, સમાજસુરક્ષાને સંલગ્ન પ્રશ્નોના ઉકેલ માટે સરદારધામની આગવી પહેલ (initiative)

સમસ્ત પાટીદાર સમાજના ખેડૂત મિત્રો, રીઅલ એસ્ટેટ સાથે સંકળાયેલ ડેવલપર્સ, વ્યાપારી/ઔદ્યોગિક મિત્રો તેમજ સમાજસુરક્ષાને લગતા પ્રશ્નો અંગે તમામ ભાઈ-બહેનોને જણાવવાનું કે મહેસૂલી, કાનૂની તેમજ સમાજસુરક્ષાને લગતા પ્રશ્નોના ઉકેલ અને જરૂરી માર્ગદર્શન અર્થે **નિઃશુલ્ક માર્ગદર્શન કેન્દ્ર** શરૂ કરેલ છે, જેમાં નિવૃત્ત આઈ.એ.એસ. અધિકારીઓ, મહેસૂલી વિભાગના અનુભવી નિવૃત્ત અધિકારીઓ, નિવૃત્ત આઈ.પી.એસ. અધિકારીઓ, પોલીસ વિભાગના નિવૃત્ત અધિકારીઓ, ગુજરાત હાઈકોર્ટના એડવોકેટ તેમજ કાયદાના તજજ્ઞોની સેવાઓ દ્વારા પ્રશ્નોના નિરાકરણ માટે સેવા આપવાનો નિર્ધાર કરેલ છે.

www.sardardham.org ઉપર ઉપલબ્ધ નિયત અરજી ફોર્મમાં અથવા સાદી અરજીમાં વિગતો દર્શાવી નીચેના સરનામે મોકલી આપવા વિનંતી. આપના પ્રશ્નોના નિરાકરણ માટે સંબંધિત ક્ષેત્રની ટીમ સમક્ષ આપને રૂબરૂ બોલાવવામાં આવશે, જેની સૌ સંબંધકર્તાએ નોંધ લેવા વિનંતી.

ગગજી સુતરિયા	સી. એલ. મીના IAS (Retd)	CA બી. કે. પટેલ
પ્રમુખ સેવક	CEO એવમ્ ડાયરેક્ટર, સિવિલ સર્વિસ	માનદમંત્રી

સરદારધામ

વૈષ્ણોદેવી સર્કલ, એસ.પી.રીંગ રોડ, અમદાવાદ-૩૮૨૪૨૧

www.sardardham.org • info.sardardham@gmail.com • 91 7575001428

યુવાસંવાદ

– શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા
(સંસદસભ્યશ્રી, રાજ્યસભા)
ચેરમેનશ્રી, SRK ગ્રૂપ, સુરત
ઉદ્ઘાટક એવમ્ ભવનદાતાશ્રી
સરદારધામ

સરદારધામ સમસ્ત પાટીદાર સમાજના યુવાઓને માટે વિવિધ સ્વરૂપે તેમના સર્વાંગી વિકાસ માટે પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડે છે. તા.29 ફેબ્રુઆરી,2024ના રોજ સરદારધામના ભવનદાતા, ભવન ઉદઘાટ્ક તેમજ રાજ્યસભાના સંસદસભ્યશ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા વક્તા તરીકે સરદારધામ અમદાવાદ ખાતે યુવાઓને માર્ગદર્શન આપવા ઉપસ્થિત રહ્યા હતા. આ યુવાસંવાદ કાર્યક્રમમાં મુખ્ય વક્તા શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા, પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયા, માનદમંત્રીશ્રી ટી.જી.ઝાલાવાડિયા, સી.ઇ.ઓ. શ્રી સી.એલ.મીના, શ્રી નટુભાઇ પટેલ તેમજ અન્ય આમંત્રિતો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

યુવાસંવાદ કાર્યક્રમમાં સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ ઉપસ્થિત સૌ આમંત્રિતોને વાણીપુષ્પોથી આવકારી સરદારધામ સંસ્થાનો હેતુ સમજાવ્યો. રૂબરુ તેમજ ઓનલાઇન જોડાયેલા શ્રોતાઓને આવકાર્યા. આપણે સૌ સાથે મળી એક ભારત શ્રેષ્ઠ ભારતનું નિર્માણ કરીએ.

શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયાએ ભગવદ્ગીતાના શ્લોકથી પોતાના વક્તવ્યની શરૂઆત કરી. વિદ્યાર્થીઓને મળવા આવવા માટેનો પોતાનો આશય સમજાવ્યો. તમે છો તેનાથી વધારે સારી રીતે કામ કરીને દેશને પ્રગતિના પંથે લઇ જાઓ. ડોંગરેજી મહારાજ કહેતા હતા કે જે પાળે છે તેને બોલવાનો અધિકાર છે. હું તેનું પાલન કરું છું. હું તમને જિંદગી જીવવાની જડીબુટ્ટી બતાવવા આવ્યો છું. સાચું જીવન શું છે. સમાન્ય રીતે બધાને એવું થાય છે કે પૈસા હોય તો સુખ મળે. સાચી વાત એ છે કે પૈસા સુખ આપે છે તેના જેવું જુઠ્ઠાણું એક પણ નથી. સુખ સમજણથી મળે છે, પૈસાથી ભૌતિક સુવિધાઓ ખરીદી શકાય છે. પૈસા સાધન છે, પૈસા જરૂરી છે, પૈસાથી બ્રાન્ડેડની ખરીદી કરવાનો ખોટો મોહ ન રાખવો. આપણે પોતે આપણા કામથી બ્રાન્ડ બનવું જોઇએ તે સમજાવવા માટે હું આવ્યો છું.

700 માણસની વસ્તી ધરાવતા દુધાળા ગામમાં મારો જન્મ થયેલો. ગામમાં 1 થી 4 ધોરણ સુધીની પ્રાથમિક શાળા હતી. ધોરણ 5 થી વધારે અભ્યાસ કરવા માટે ઉઘાડાપગે ચાલીને લાઠી જવું પડતું. ખેતીના તમામ પ્રકારનાં કામ અમે કરેલા છે. ધીમે ધીમે પ્રગતિ થઇ, મેં 7મા ધોરણ સુધી અભ્યાસ કર્યો છે. તા.2-4-1964ના દિવસે હું સુરત ગયો. આજે મને સુરત ગયાને 60 વર્ષ થયા છે. મેં 6 વર્ષ સુધી હીરા ઘસવાનું કામ કર્યું. સવારે 6:00 વાગ્યાથી રાતના 8:00 વાગ્યા સુધી કામ કરતા. વિશ્વના તમામ દેશોમાં અંગ્રેજી ભાષાનું ચલણ છે. ભારતમાં મોટી સંખ્યામાં લોકો અંગ્રેજી બોલે છે. તેનું કારણ અંગ્રેજો 200 વર્ષ સુધી ભારતમાં રહ્યા હતા. મારો હીરા ઘસવાનો પ્રથમ પગાર 103 રૂપિયા અને છેલ્લો પગાર 600 રૂપિયા હતો. 1970માં અમે ચાર મિત્રોએ હીરાનું કારખાનું શરૂ કર્યું. મારી પાસે ભણતર ઓછું પરંતુ ગણતર અને અનુભવ વધારે છે. દુનિયાના 100થી વધારે દેશોમાં મેં પ્રવાસ કરેલો છે. IIM માં 2013થી હું દર વર્ષે પ્રવચન આપવા જાઉં છું, પોતાનો પરિચય આપ્યા બાદ વિદ્યાર્થીઓ સાથે સંવાદ શરૂ કર્યો.

Q આધ્યાત્મિકતા અને ધાર્મિકતા વચ્ચે શું ફરક છે? આપના અનુભવથી જણાવવા વિનંતી.

A આ તેજસભાઇના જિન્સમાં લીડરશીપના ગુણ છે. જાહેરમાં પ્રશ્નો પૂછવા કે બોલવા માટે હિંમતની જરૂર પડે છે. તેનાથી જ લીડર બની શકાય છે. આપણે જે સમજીએ છીએ તે ધર્મ નથી. ધર્મ એટલે માનવતા, માનવતા વિના જીવન છે જ નહીં. ધર્મ વધે એટલે ધન વધે, ધન વધે એટલે મન વધે, મન વધે તો માન વધે. વધતે જ જાય છે. ધર્મ પાયો છે. ધર્મથી જ પૈસાવાળા થવાય.

Q કાર્યક્રમના આરંભે બોલાયેલા ગીતાના શ્લોકનો અર્થ સમજાવવા વિનંતિ.

A ગીતાજીમાં 18 અધ્યાય છે. ભગવાન શ્રી કૃષ્ણએ જે કહ્યું તે ગીતાના આ શ્લોકમાં કહ્યું છે. ગીતા એટલે શું? તે આપણા માટે કેટલા કામની છે ? તે વાત વિસ્તારથી કરીશું.

Q શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને આવડું મોટું એમ્પાયર કેવી રીતે ઊભું કર્યું?

A દરેક યુવાનના આ જ પ્રશ્ન હોય છે. આ દુનિયામાં બધા જ શૂન્યમાંથી સાકાર કરે છે. ભાગ્યે જ કોઇ એવા હોય જેમને વારસામાં સામ્રાજ્ય મળે છે. વારસામાં મળેલું સામ્રાજ્ય ટકે એવું પણ નથી. તમે અમારા કરતાં પણ મોટું સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શકો છો. તમને સૌને પ્રાર્થના કે મૂંગેરીલાલના સપનાં જોવાં નહીં. તમે ભૂતકાળને ભૂલી જાઓ. ભવિષ્યની ચિંતા કરો, માત્ર વર્તમાન સુધારો. જેનો વર્તમાન સારો તેનું ભવિષ્ય સારું. ભવિષ્ય સુધારવા માટે વર્તમાન સુધારવો પડે. ખોટા-ખોટા પ્લાન ન બનાવવા. સૌથી સારા પ્લાન ઘડવા. મેં ચલતા ગયા, કારવાં બનતા ગયા. આ રસ્તે તમે જશો તો ઘણા આગળ જઈ શકશો. ગૌતમ અદાણીના ઉદાહરણથી પ્રગતિ કરી શકાય તે સમજાવ્યું.

Q તમારી જિંદગીની સફળતા માટેનો નિયમ કયો રહ્યો છે?

A મેં મારી જિંદગીમાં ક્યારેય પણ સવારે 9:00 વાગ્યા પહેલાં ફોનમાં વાત કરી નથી. છેલ્લા 20 વર્ષથી સવારે 10:00 વાગ્યા પછી જ ફોન પર વાત કરું છું. સાંજે 7:00 વાગ્યા પછી ક્યારેય બિઝનેસની વાત ફોન પર કરી નથી. સવારે 7:00 થી 10:00 વાગ્યા સુધી 3 કલાક હું મારા માટે જીવું છું. તેમાં કસરત, સાઇકલિંગ, યોગા, પૂજા વિગેરે કરું છું. 2 કલાક સમાજ માટે સવારે 10:00 થી બપોરે 12:00 અમારું એક રીલીફ સેન્ટરમાં, બપોરે 12:00 થી સાંજના 7:00 બિઝનેસ, સાંજે 7:00 પછી માત્ર પરિવાર માટે સમય ફાળવવાનો. જીવન જીવવા માટે જડીબુટ્ટી આપી દઉં. તમારે 4 વસ્તુનું ધ્યાન રાખવું. જીવનને બરબાદ કરવા માટે 4 વસ્તુઓ છે. ગાંધીજી અભ્યાસ અર્થે વિદેશ ગયા ત્યારે તેમની માતાએ 3 વસ્તુઓથી દૂર રહેવાનું શીખવ્યું હતું. (1) માંસ (2) મદીરા (3) મોહિની

મસ્તી તો મુઝ મેં હૈ શરાબ મેં નહીં, શરાબ મૈં હોતી તો બોટલે ઉછલતી કયોં નહીં.

ડાઁગરેજી મહારાજે ચોથી વસ્તુ ત્યાગ કરવા માટે દર્શાવી છે તે છે જુગાર. ત્રણ પેઢીનું કમાયેલું ધન એક રાતમાં જુગારમાં હારી જવાય. શરત લગાવવી પણ એક જુગાર છે. ઉપરોક્ત ચારેય બાબતો દીકરા-દીકરીઓ બંનેને લાગુ પડે છે. મને ગીતા 16 વર્ષની ઉંમરે કંઠસ્થ થઈ ગઇ હતી. મારી સફળતાનું રહસ્ય ગીતા છે. આ સૃષ્ટિને તમે જે આપશો તે તમને વ્યાજ સાથે પાછું

આપશે. તમે પ્રેમ, પૈસા, નફરત જે આપશો તે પાછું મળશે. હીરા ઘસવાના સમયે મેં બધાને માન આપવાનું શરૂ કર્યું. બધાને નવાઇ લાગી, લાંબાગાળે મને પણ માન મળવાનું શરૂ થયું. હું આખી દુનિયામાં તમામને માન આપું છું, પરિણામ સ્વરૂપ મને માન મળી રહ્યું છે. વાતવાતમાં ખોટું લાગાડે તેવો મિત્ર ક્યારેય બનાવવો નહીં. મિત્રને કદી ખોટું ન લાગે, ખોટું લાગે તે કદી મિત્ર ના હોય. અમારાં કારખાનામાં કારીગરોને માન મળવાથી પ્રગતિ ખૂબ જ ઝડપથી થઇ. પાંચ વર્ષમાં જે પ્રગતિ થાય તે બે વર્ષમાં થઇ. આખું કુટુંબ હળીમળીને રહે તે જીવનની સાર્થકતાની નિશાની છે. અમારું કુટુંબ અત્યારે 1800 વ્યક્તિઓનું છે. દર વર્ષે અમે નવરાત્રીમાં મળીએ છીએ. અમે બધા જ એક સાથે હળીમળીને રહીએ છીએ. તેનું કારણ અમે બધાને માન આપીએ છીએ. તેનાથી તમે વિશ્વને તમારું બનાવી શકશો. જીવનમાં તમે ખૂબ પ્રગતિ કરો તેવી શુભેચ્છા. તમે પોઝિટિવ છો તો તમે દુનિયામાં આવ્યા તે સાર્થક છે, તમે તમારી સાથે આખા વિશ્વનું સારું કરશો. તમે નેગેટિવ છો તો જેટલું અભણ ન બગાડી શકે તેટલું ભણેલા બગાડે. સર્જન અને નાશ કરવાનું કામ ભણેલા જ કરે છે. તમારે સર્જનાત્મક પ્રવૃત્તિ કરવાની છે, તમે બધા સારા અધિકારી બનશો તેવી મને શ્રધ્ધા છે. તમે જ્યાં પણ જાઓ ત્યાં સફળતાપૂર્વક ખૂબ જ સારું કામ કરો. તમારી પ્રગતિને 5 કે 10 વર્ષ પછી કોઇ રોકી શકશે નહીં. જીવનની સાર્થકતા તેમાં છે કે તમે ઇન્ડિપેન્ડન્ટ બનો. આપણું જીવન એવું જોઇએ કે આપણે કાંઇક કરી શકીએ. દુનિયામાં ઇતિહાસ ઉદારતાનો હોય છે. જેટલા કલાકની નોકરી હોય તેનાથી વધારે કલાક કામ કરો. આ દુનિયામાં આવ્યા છો તો કાંઇક બનીને આપીને જાઓ, આ ઉદારતા છે. તમારી પાસે જે શક્તિ છે તેનાથી બીજાનું ભલું કરો. અમારી કંપનીમાં 7000 કર્મચારીઓ છે બધા જ નિર્વ્યસની છે. અમારું સૂત્ર છે કે વ્યસન છોડો કાં કંપની છોડો. તમે અન્યના જીવનમાં ઉપયોગી થાઓ. તમારી આજુબાજુ સાત્વિક ઓરા હોય. ક્યારેય પણ તમારા મનમાં ખોટા વિચારો આવવા જોઇએ નહીં, અનીતિનું ધન તમારા પાસે આવવું જોઇએ નહીં.

"ખોટું લેવું ખોટું કરવું જીવન આખું ખોટાળું,
અણસમજણના અંધારામાં ક્યાંથી આવે અજવાળું."

તમે પોતે સુધરી જાઓ તો આખી દુનિયા આપમેળે સુધરી જશે. તમે ભારતના સંતાન છો, ભારતીય છો, રાષ્ટ્રીય છો, ભારતના સપૂત છો, તમને કોઇ ડગાવી શક્શે નહી, તમે જે પણ કાર્યક્ષેત્રમાં જાઓ ત્યાં સફળ થાઓ તેવી શુભેચ્છા અને ભગવાનને પ્રાર્થના. સફળતા ન મળે તો સ્વીકારી લેવાનું કે ભગવાન તમને બીજું કંઇક બનાવશે. 100 મહાન પુરુષોની આત્મકથા વાંચો, તેમાંથી તમને પ્રેરણા મળશે. જરૂરી મુદ્દા, (1) દુનિયા મને શું આપશે એવું વિચારનારા મેનેજર બને છે, હું દુનિયાને શું આપીશ એવું વિચારનારા લીડર બને છે. (2) શ્રેષ્ઠતા વારસામાં નથી મળતી, શ્રેષ્ઠ આપણે બનવું પડે છે. (3) કિંમત અને મૂલ્યમાં ફરક છે. બધા જ કિંમતી મૂલ્યવાન નથી હોતા અને બધા જ મૂલ્યવાન પૈસાવાળા નથી હોતા. (4) અભિમાન જીવનમાંથી કાઢી નાખો. તમે કાંઇ છો જ નહીં, આપણે જ્ઞાની કરતાં અજ્ઞાની વધારે છીએ, તે વાત સ્વીકારી લેવાની. નિરાભિમાની બનવું. (5) કમ્ફર્ટઝોનમાંથી બહાર નીકળવું, કમ્ફોર્ટઝોન આપણો દુશ્મન છે. માણસ સ્વભાવથી જીવે છે. સત્યથી પણ સંપત્તિ મળે છે. ભગવાનની યોજના મુજબ આજે આપણે મળ્યા છીએ. ભવિષ્યમાં ભગવાન કોઇ યોજના બનાવશે તો આપણે મળીશું.

આપણું જીવન એવું જોઇએ કે આપણે કાંઇક કરી શકીએ. દુનિયામાં ઇતિહાસ ઉદારતાનો હોય છે. જેટલા કલાકની નોકરી હોય તેનાથી વધારે કલાક કામ કરો. આ દુનિયામાં આવ્યા છો તો કાંઇક બનીને આપીને જાઓ, આ ઉદારતા છે.

ગોવિંદભાઇ ધોળકિયાના પૌત્ર જયેશભાઇ ધોળકિયાએ પોતાના અભ્યાસ બાદ અજાણી જગ્યાએ કામ કરવા માટે ગયા હતા તે અનુભવનું વર્ણન કર્યું. આ રૂપિયાની કદર કરતા શીખીએ, આ રીતે 6 અઠવાડિયામાં દર અઠવાડિયે અલગ-અલગ જગ્યાએ કામ કરી અનુભવ મેળવ્યા. દીર્ઘદૃષ્ટિથી પૈસાની કદર થાય છે. તેનાથી અનુભવ મળે છે, તે દર્શિલભાઇ ધોળકિયાએ તથા રાહુલભાઇ ધોળકિયાએ પોતાના અનુભવો વર્ણવ્યા. અમારા અનુભવો મુજબ કઠિન પરિસ્થિતિમાંથી પસાર થયા અને છતાં ખુશ રહેવાનું.

સમગ્ર કાર્યક્રમનું સ્ટેજ સંચાલન કુ. હેલી કુંજડિયાએ ખૂબ સરસ રીતે કર્યું. કાર્યક્રમ બાદ પ્રમુખ સેવક ગગજીભાઇ સુતરિયાએ સૌનો આભાર માની કાર્યક્રમની પૂર્ણાહૂતિ કરી.

એક સંકલ્પ સિધ્ધિ કી ઓર...

- ડૉ.અંકિતા મુલાણી, પ્રસિધ્ધ લેખિકા
મોટિવેશનલ સ્પીકર

દર વર્ષે તા.8 માર્ચનો દિવસ પૂરા વિશ્વમાં આંતરાષ્ટ્રીય મહિલા દિવસ તરીકે ઉજવાય છે અને તેના ભાગરૂપે તા.10-3-24ના રોજ સરદારધામ, અમદાવાદ ખાતે પટેલ બ્રધર્સ ઑડિટોરિયમમાં "નારી શક્તિ મંચ કાર્યક્રમ" ઉજવાયો.

કાર્યક્રમના આરંભે સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ ઉપસ્થિત સૌનું અભિવાદન કર્યું. તેમણે જણાવ્યું કે 21મી સદીમાં સમસ્ત પાટીદાર સમાજના યુવાનો તેમનામાં રહેલી શક્તિઓ દ્વારા આગળ વધે તે માટે સરદારધામે 2016માં એક રોડમેપ નક્કી કર્યો છે. તે દિશામાં સરદારધામ કામ કરે છે. આ કામગીરીમાં તેના નક્કી કરેલા 5 લક્ષ્યબિંદુઓ કેન્દ્રસ્થાને રાખવામાં આવે છે. સરદારધામની અત્યાર સુધીની કામગીરીની સંપૂર્ણ માહિતી આપી તેમજ સરદારધામ ફેઝ-2, મ.ગુ. સરદારધામ, સુરત, રાજકોટ, મહેસાણા ખાતે આગામી સમયમાં જે પ્રોજેક્ટ હાથ ધરવામાં આવશે તેની માહિતી આપી. કોઇપણ સારું કાર્ય કરવા માટે સંકલ્પ લેવો જરૂરી છે. સંકલ્પ લેવાથી કામ સમયસર સારી રીતે પૂરું થાય છે. વિશ્વ મહિલા દિન નિમિત્તે આયોજિત કાર્યક્રમમાં કુટુંબમાં મહિલાઓનું શું મહત્ત્વ છે તે સમજાવ્યું. કુટુંબની તમામ પ્રકારની જવાબદારીનું વહન માતા-બહેનો કરે છે તેમની આ કામગીરી માટે અભિનંદન આપ્યા તથા વંદન કર્યા. આ માતાઓ આખા પરિવારનું ઝીણવટપૂર્વક ધ્યાન રાખીને સૌને પારિવારિક ભાવનાથી જોડીને રાખે છે. તમામ સંસ્થાઓએ તમામ શક્તિઓનો સરવાળો કરીને યુવાશક્તિમાં 10 વર્ષ સુધી રોકાણ કરવું જોઇએ. શહેરોમાં અભ્યાસ અર્થે આવનાર સમસ્ત પાટીદાર સમાજનાં વિદ્યાર્થીઓને પરવડે તેવી હોસ્ટેલની સુવિધા પૂરી પાડવી એ તમામ સંસ્થાઓએ સાથે મળીને ફરજ બનાવવી જોઇએ. તેમજ આ કાર્યક્રમમાં સરદારધામ હોસ્ટેલની વિદ્યાર્થિની અને કર્મયોગી બહેન દ્વારા પ્રાસંગિક ઉદબોધન કરવામાં આવ્યું તેમજ એક વિદ્યાર્થિની દ્વારા સુંદર ગીત રજૂ કરવામાં આવ્યું.

પ્રસિધ્ધ મોટીવેશનલ સ્પીકર તથા લેખિકા ડૉ.અંકિતાબેન મુલાણીએ પોતાના પ્રવચનમાં જણાવ્યું કે સંકલ્પ લઇને સિધ્ધિ કેવી રીતે પ્રાપ્ત કરી શકાય. સંકલ્પ ખૂબ મહત્ત્વનો ભાગ ભજવે છે. સ્વાતંત્ર્ય સંગ્રામ ચાલતો હતો ત્યારે અમુક નેતાઓ પોતાની આત્મકથા કે ઇતિહાસ લખાવતા હતા ત્યારે સરદાર સાહેબે જણાવ્યું કે પાટીદાર સમાજ ઇતિહાસ લખવામાં નહીં ઇતિહાસ રચવામાં માને છે. તેવા સરદાર સાહેબના વિચારોને અમલમાં મૂકતી સંસ્થામાં આપ સૌને રહેવાનું સૌભાગ્ય પ્રાપ્ત થયું છે, મા-બાપને કોઇ ચિંતા ના રહે તેવું આ સરદારધામમાં વાતાવરણ પૂરું પાડવામાં આવે છે. વ્યક્તિના મગજમાં જ્યારે બે વિચાર આવે છે ત્યારે તેને તેનો સંકલ્પ સમજાય છે. 1. હું કોણ છું ? હું શા માટે અહીં છું ?સમાજના ટીકા-ટીપ્પણીથી ક્યારેય ડરવું નહીં, આપણે આગળ વધવા માટે સ્વનિર્માણ કરવું જરૂરી છે. A B C D ભણ્યા હશો પરંતુ મારો

કન્સેપ્ટ A થી Z સુધીનો અલગ છે. A થી Z સુધીના 26 પગથિયાં ચઢી જાઓ તો દુનિયાનો કોઇપણ સંકલ્પ સિધ્ધ કરી શકશો. આપણો સંકલ્પ મજબૂત હશે તો દુનિયા આપણી પાસે આવશે. મારું જીવન બદલવાની જવાબદારી મારી પોતાની છે, તેવો સંકલ્પ કરો. જીવન એ નથી જે તમને મળ્યું છે, જીવન એ છે જે તમે બનાવો છો તે સમજવા અમિતાભ બચ્ચન, રજનીકાંત, બિલગેટ્સ, સચિન તેંડુલકરના ઉદાહરણો આપ્યા. દુનિયાની એક પણ મહાન વ્યક્તિ સુખ સાહબીમાં ઉછરેલી નથી. જાતે મહેનત કરીને આગળ આવેલા છે.

સફળતાના 26 સ્ટેપ્સ

A - Aim ધ્યેય નક્કી કરો, ધ્યેય માટે શક્ય હોય તેટલું સમર્પણ કરવું.

B - Belief – વિશ્વાસ રાખવો.

C - Concentration – ધ્યાન, એકાગ્રતા, પોતાનું કામ ધ્યાનપૂર્વક કરવું.

D - Donation – દાન કરવું.

E - Effort – મહેનત કરો,

F - Faith – શ્રધ્ધા - ઇશ્વર ઉપર શ્રધ્ધા રાખો

G - Gratitude – આભાર માનવો., જેણે આપણી ઉપર ઉપકાર કર્યો હોય તેનો આભાર માનવો.

H - Habit - આદત, ખરાબ આદતને તિલાંજલી આપવી.

I - Identify – તમારી જાતને ઓળખો. તું તારા સ્વને ઓળખ તો તારું નિર્માણ થશે.

J - Justify – તમારી અંદર સારું શું છે? તેને ઓળખતા શીખો.

K - Knowledge Update – વિચારોને ગાળવા જ્ઞાનનો વધારો કરવો.

L - Be Loyal – પ્રામાણિકતાથી જીવવું, મર્યાદામાં રહેવું.

M - Motivated & Mature – સેલ્ફ મોટીવેટેડ અને સેલ્ફ મેચ્યોર થવું.

N - Nation Lover – દેશપ્રેમી બનો, રાષ્ટ્રની સંપત્તિનું જતન કરો.

O - Optimistic – દરેક પરિસ્થિતમાં હકારાત્મક વિચારવું.

P - Passion – ધગશ, કોઇપણ કામ ધગશથી કરવું, તેનાથી પરિણામ મળે છે, નવી ઓળખ ઊભી થાય છે.

Q - Quality – પરિવાર માટે ક્વૉલિટી સમય ફાળવવો.

R - Responsible – દરેકે જવાબદાર બનવું, પોતાનાં કામ જાતે કરવા.

S - Spiritual – ગમે તેટલું ભણ્યા બાદ પણ આધ્યાત્મિક બનવું. દરેક પરિસ્થિતિમાં માતા-પિતાને સન્માન આપવું, નમતા શીખવું.

T - Time Table – સમયનો યોગ્ય રીતે ઉપયોગ કરવા માટે આયોજન કરવું.

U - Unity – સંગઠન, સંગઠિત રહેવાથી સારાં કામ કરી શકાય, સંઘ શક્તિ કળિયુગે

V - Value of Money – પૈસાની કિંમત કરવી. તો જ પૈસા તમારી કિંમત કરશે.

W - Watch your time – ખોટી રીતે સમય બરબાદ ન કરવો.

X - Xerox of goodness – સારા પ્રસંગોની નોંધ કરવી. જ્ઞાન આચરણમાં મૂકવું.

Y - Yes - આપણી પાસે બુધ્ધિ તથા ક્ષમતા છે. Yes, I Can.

Z - Zero to Hero – શૂન્યમાંથી સર્જન કરતા શીખવું. પેનાસોનિક કંપનીનું ઉદાહરણ આપ્યું. ગરીબ તરીકે જન્મવું એ તમારો વાંક નથી પણ ગરીબ તરીકે મરવું તે તમારો વાંક છે.

આ કાર્યક્રમમાં સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયા, શ્રી દકુભાઇ કસવાલા, શ્રી મંગળભાઇ પટેલ, શ્રી હીરાભાઇ સુતરિયા, શ્રી મહેન્દ્રભાઇ વાડદોરિયા, શ્રી ટી.જી.ઝાલાવાડિયા, શ્રી કમલેશભાઇ , શ્રીમતી વસંતબેન સુતરિયા, શ્રીમતી સુધાબેન પટેલ, શ્રીમતી કૈલાસબેન પટેલ, વીરાંગના કામિનીબેન પટેલ, ધરતી વિકાસ મંડળ, લવકુશ પાટીદાર સમાજના અગ્રણી મહિલાઓ તેમજ અન્ય આમંત્રિતો ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

સમગ્ર કાર્યક્રમનું સ્ટેજ સંચાલન ડૉ.જાગૃતિબેન પટેલ તથા કિંજલબેન પટેલે કર્યું હતું.

સાત પગલાં ભરી લેવા છે ચાંદ હવે દૂર નથી. આ વાદળ નડે કે વીજળી હવે પાછું વળવું મંજૂર નથી. પાંખો માત્ર છે, પવન પણ છે અને સામે ખુલ્લું ગગન પણ છે. સૂર્ય પણ જુએ છે, રાત તારી માત્ર ચાંદ તારી મંજિલ નથી.

જે ક્ષેત્રમાં સંકલ્પ નક્કી કર્યો છે તે ક્ષેત્રમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરો તેવી શુભેચ્છા. કાર્યક્રમને અંતે કામિનીબેન પટેલે સૌનો આભાર વ્યક્ત કરી કાર્યક્રમની પૂર્ણાહૂતિ જાહેર કરી.

સરદારધામ ભૂમિપૂજન સમારોહ

દક્ષિણ ગુજરાત – સુરત

મિશન 2026 અંતર્ગત સરદારધામ પોતાના નિર્ધારિત લક્ષ્યબિંદુઓ અંતર્ગત કામગીરી કરે છે. આ લક્ષ્યો હાંસિલ કરવા માટે ગુજરાતના અલગ-અલગ ઝોનમાં સરદારધામની સ્થાપના કરી પરિણામો આપી સમાજની યુવાશક્તિનો સર્વાંગી વિકાસ કરવો. તેના ભાગરૂપે તા. 4,ફેબ્રુઆરી,2024 ના રોજ અંત્રોલી,સુરત ખાતે ભૂમિપૂજન સમારોહનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. આ ભૂમિપૂજન સમારોહમાં મુખ્ય ભૂમિપૂજનકર્તા શ્રી જયંતિભાઇ બાબરિયા પરિવાર, કેન્દ્રીયમંત્રીઓ શ્રી પરષોત્તમ રૂપાલા, શ્રી મનસુખભાઇ માંડવિયા, સરદારધામ ભવનદાતા તેમજ ઉદ્ઘાટક શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા, પદ્મશ્રી મથુરભાઇ સવાણી, ગુજરાત સરકારના રાજ્યમંત્રી શ્રી હર્ષભાઇ સંઘવી, મંત્રી શ્રી મુકેશભાઇ પટેલ, શ્રી પ્રફુલભાઇ પાનસેરિયા, પૂર્વ મંત્રી શ્રી જીતુભાઇ વાઘાણી, ધારાસભ્યશ્રી કાંતિભાઇ બલર, શ્રી કુમારભાઇ કાનાણી, શ્રી વિનુભાઇ મોરડિયા, શ્રી પ્રવિણભાઇ ઘોઘારી, સુરત મ્યુ.કોર્પોરેશનના મેયર શ્રી દક્ષેશભાઇ માવાણી, ધારાસભ્ય શ્રી મનુભાઇ પટેલ, શ્રી લવજીભાઇ બાદશાહ, શ્રી દીયાળભાઇ વાઘાણી, શ્રી મનજીભાઇ ડુંગરાણી, શ્રી ઘનશ્યામભાઇ શંકર, શ્રી મુકેશભાઇ પટેલ, શ્રી રાકેશભાઇ દુધાત, શ્રીમતી ફોરમબેન સૂર્યકુમાર વરસાણી, ટીમ સરદારધામના હોદ્દેદારો, પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયા, ઉપપ્રમુખ શ્રી નટુભાઇ પટેલ, માનદમંત્રી C A બી.કે.પટેલ, શ્રી ટી.જી.ઝાલાવાડિયા, CEO સી.એલ.મીના IAS(Retd.) દ.ગુજરાત સરદારધામના પ્રમુખ શ્રી જયંતિભાઇ નારોલા, શ્રી હરેશભાઇ પરવાડિયા, શ્રી ધીરુભાઇ માલવિયા, શ્રી રવજીભાઇ મોણપરા, શ્રી જસમતભાઇ વીડિયા, શ્રી જે.એમ.પટેલ, શ્રી કાંતિભાઇ ગઢિયા, શ્રી દિલીપભાઇ પટેલ, શ્રી ગોવિંદભાઇ વરમોરા, શ્રી રિકેશભાઇ પટેલ, શ્રી કરશનભાઇ પટેલ, શ્રી મંગળભાઇ પટેલ, શ્રી કેશુભાઇ ગોટી, શ્રી શૈલેશભાઇ લુખી, શ્રી મનહરભાઇ સાચપરા, શ્રી વેલજીભાઇ શેટા, શ્રી નાનુભાઇ વાનાણી, જિલ્લા પંચાયત પ્રમુખ શ્રીમતી ભાવિનીબેન પટેલ, આયોજક યુવા સંગઠન, GPBO તથા GPBSની ટીમ આજુબાજુના વિસ્તારના રહીશો આમંત્રિત મહેમાનો વગેરે મોટી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત રહ્યા હતા.

શ્રી જયંતિભાઇ બાબરીયા પરિવાર દ્વારા સરદારધામ દ.ગુજરાત સુરતનો ભૂમિપૂજન કાર્યક્રમ સંપન્ન થયા બાદ સમારોહનો કાર્યક્રમ શરૂ થયો. આ ભૂમિપૂજન કાર્યક્રમમાં સ્પોટર્સ કૉમ્પ્લેક્ષના દાતા ફોરમબેન સૂર્યકુમાર વરસાણીના હસ્તે સ્પોર્ટ્સ કોમ્પ્લેક્ષનું ભૂમિપૂજન કરવામાં આવ્યું. ગુજરાત સરકારના રાજ્યકક્ષાના ગૃહમંત્રી શ્રી હર્ષભાઇ સંઘવીએ સરદારધામનો આભાર માની જણાવ્યું કે આ પ્રકારની સંસ્થાઓ ખરા અર્થમાં સમાજના યુવાનોને સાચી દિશા આપવાનું કામ કરે છે. જેને કારણે હજારો યુવાનોનું ભવિષ્ય ઉજ્જવળ બનશે અને ગુજરાત સરકારના વિવિધ ખાતાઓમાં સારા અધિકારીઓ તથા કર્મચારીઓ પૂરા પાડવા સરદારધામ માધ્યમ બન્યું છે તે બદલ સરદારધામની આખી ટીમને ખૂબ ખૂબ અભિનંદન આપું છું.

સરદારધામ-દક્ષિણ .ગુજરાતના પ્રમુખશ્રી જયંતિભાઇ નારોલાએ પોતાના સ્વાગત પ્રવચનમાં ઉપસ્થિત તમામ રાજસ્વી મહાનુભાવો, આમંત્રિત મહેમાનો, દાતાશ્રીઓ, સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ, ટ્રસ્ટીશ્રીઓ તેમજ ઉપસ્થિત તમામ સ્નેહીજનોનું શાબ્દિક સ્વાગત કર્યું. દક્ષિણ .ગુજરાતના સુરત ખાતે સ્થપાનાર સરદારધામના નિર્માણ માટે અમારી ટીમ ઉપર વિશ્વાસ મૂક્યો છે તે માટે અમે દિલથી મહેનત કરીશું. તેમજ ટીમ સરદારધામનો આભાર વ્યક્ત કર્યો.

સરદારધામના પ્રમુખ સેવક શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયાએ પોતાના પ્રાસંગિક પ્રવચનમાં સરદારધામના મિશન,વિઝન અને ગોલ્સ વિશે સવિસ્તર માહિતી આપતા જણાવ્યું કે એક-એક વ્યક્તિ સંસ્થા બનીને આગળ વધીને સરદારધામને મદદ કરે છે. ઉપસ્થિત તમામ લોકોને સમાજના યુવાશક્તિના સર્વાંગી વિકાસ માટે સંકલ્પ લેવડાવ્યો. સંકલ્પ લેવડાવ્યા બાદ જણાવ્યું કે ખરા સમયમાં ભાવથી સંકલ્પ લેવાથી તે સિધ્ધ થાય છે. ઉપસ્થિત તમામ મહાનુભાવો, દાતાશ્રીઓ તેમજ સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ, ટ્રસ્ટીશ્રીઓ અને આમંત્રિતોને તથા મોટી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત સૌને આવકાર્યા. સરદારધામ દક્ષિણ ગુજરાતની યુવા ટીમની વિવિધ વિસ્તારોમાં સંકલન કરીને કાર્યક્રમની સફળતા માટે કરેલા પ્રયાસોને કારણે તેમને બિરદાવ્યા. સરદારધામ સમગ્ર દેશમાં એક સામાજિક ક્રાંતિના પ્રણેતા બની રહેશે. સરદાર સાહેબના વિચારોમાંથી પ્રેરણા લઈને સરદારધામ કામ કરે છે. ભુજ, વડોદરા, નવી મુંબઇ, મહેસાણા, રાજકોટ ખાતે શરૂ કરવામાં આવનાર સરદારધામની માહિતી આપી. સુરત ખાતે રૂપિયા 500 કરોડના ખર્ચે સરદારધામ આકાર લેશે. સુરત ખાતે સરદારધામ

શા માટે ? અહીં આકાર લેનાર સરદારધામમાં 1000 દીકરા-દીકરીઓ માટે પરવડે તેવી હોસ્ટેલ તૈયાર થશે. દીકરીઓ માટે વાર્ષિક રૂ.1 ના ટોકન દરે સુવિધા પૂરી પાડવામાં આવશે.

સરદારધામ દ્વારા અમદાવાદમાં ઘણી વધારે હોસ્ટેલ સુવિધાની જરૂર છે તે પૂરી પાડવા માનનીય કેન્દ્રીયમંત્રી શ્રી પરસોત્તમ રૂપાલાના વિચારને રજૂ કર્યો. સુરત ખાતેના સરદારધામમાં વિવિધ એકેડેમી તેમજ જરૂરી તાલીમ કેન્દ્રો શરૂ કરવામાં આવશે. તેનાથી યુવાનોને વેપાર-ઉધોગ અને રોજગારનું પ્લેટફોર્મ પૂરૂં પાડવામાં આવશે. આ કેમ્પસમાં કે.જી.

થી પી.જી. સુધીની શિક્ષણની સુવિધા ઊભી કરવામાં આવશે. આ શિક્ષણ સુવિધા પૂરી પાડવા માટે ફીનું માળખું રજૂ કર્યું. આ કેમ્પસમાં સરદાર પટેલની 50 ફૂટની પ્રતિમા મૂકવામાં આવશે. સુરતના સરદારધામ દ્વારા સમગ્ર દેશને સામાજિક ક્રાંતિનો સંદેશ અપાશે. પ્રવચનના અંતે પાટીદાર સમાજના ઔધોગિક મિત્રો તથા પ્રોફેશનલ્સને સરદારધામની વૈચારિક યાત્રામાં જોડાવા અપીલ કરી.

ભૂમિપૂજન કાર્યક્રમના ઉદ્ઘાટક કેન્દ્રીય મંત્રી શ્રી પરશોત્તમ રૂપાલાએ પોતાના પ્રવચનમાં જણાવ્યું કે સમાજના મોભીઓ મંચને શોભાવી રહ્યા છે. જયંતિભાઇ બાબરિયાના પરિવારે સંસ્થાને ભૂમિદાતા તરીકે મદદ કરી છે. મંચસ્થ મહાનુભાવો તથા હાજર લોકોને બિરદાવી તમામ દાતાઓની માતાઓને વંદન કર્યા. વિકસિત ભારતની સંકલ્પયાત્રા ચાલે છે. તેમાં આપણા જેવો સંકલ્પ લેવડાવાય છે. હું સરદારધામના પ્રમુખને, આપની ટીમને, સુરતના પ્રમુખ શ્રી જયંતિભાઇ નારોલા તથા તેમની ટીમને અભિનંદન આપું છું કે રાષ્ટ્રની વિકાસગાથાને ટેકો આપવાનું કામ કરી રહ્યા છો. કાળી મજૂરી કરી આપણા વડવાઓએ સમય વીતાવ્યો છે. ધીરજ, પ્રામાણિકતા, બોલ્યું પાળવું, ઉછીનું લીધેલું પરત કરવું આ ગુણોને આપણા વડીલોએ પાળ્યા હતા. તેના પરિણામે આપણને સૌને આ બધું મળ્યું છે, સરદારધામ પોતાની પ્રવૃત્તિઓથી સમાજના વિધાર્થીઓને જે રીતે મદદ કરે છે તે માટે હું આપ સૌને જોડાવા માટે વિનંતી કરું છું. ભલામણ કરું છું કે આ કામમાં શ્રમ, વિચારો, દાન વગેરેથી જોડાજો, દુનિયાનો ભારત તરફનો દૃષ્ટીકોણ બદલાયો છે.

ઘણા દેશોના બિઝનેસમેન ભારતમાં રોકાણ કરી બિઝનેસ કરવા તૈયાર છે. વિકસિત ભારત થશે ત્યારે તે સમયને અનુરૂપ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રકચર તૈયાર થશે તે માટેની કેળવણીનો પાયો નાખવાનું કામ સરદારધામ કરી રહ્યું છે. સમાજની દીકરીઓને હોસ્ટેલની સુવિધા પૂરી પાડવી તે અત્યંત આવશ્યક છે. સરદારધામની ટીમને તેમની કામગીરીમાં સફળતા મળે તે માટે શુભકામના. દક્ષિણ ગુજરાત સુરતના જયંતિભાઇ નારોલાની પ્રમુખ પદે નિમાયેલ ટીમ ઇતિહાસ રચે તેવી ઇશ્વરને પ્રાર્થના. આપ સૌ

સમાજ માટે સફળ કાર્યક્રમો કરી રહ્યા છો તે માટે ભારત સરકાર વતી અભિનંદન પાઠવું છું. નાના ગ્રૂપમાં નાની મિટિંગો કરી સમાજના પ્રશ્નો, તેની સામેના પડકારોની ચર્ચા કરી ઉકેલની દિશામાં મનોમંથન કરવાની કામગીરી સમાજે કરવી પડશે. નવી પેઢીને વારસામાં આપણી પરંપરાઓ શીખવવી તથા સમજાવવી પડશે. તે માટેના પ્રયાસો આવા સંગઠનના માધ્યમથી કરતા રહીએ તેવી એક નમ્ર વિનંતી.

દ્વંદ્વ કહાં તક પાલોગે,

યુધ્ધ કહાં તક ટાલોગે,
તુમ રાણા કે વારસ હો,
ફેંક ભાલા જહાં તક જાયે,
દોનોં ઓર લિખાઓ નામ ભારત કા,
અબ વોહી સિક્કા ઉછાલેંગે.

સરાદારધામ ભવનના દાતા શ્રી ગોવિંદભાઇ ધોળકિયા (SRK ગ્રૂપ- ચેરમેન, સમસ્ત પાટીદાર આરોગ્ય ટ્રસ્ટના પ્રમુખ) એ પોતાના પ્રાસંગિક પ્રવચનમાં જણાવ્યું કે, સરદારધામની સુરત ખાતેની નવી યુવાટીમને અભિનંદન. આ નવી ટીમ આપણાં સપનાં સાકાર કરશે, તેવી અપેક્ષા તથા શુભેચ્છા. આજના કાર્યક્રમ દરમ્યાન દાતાઓ, સ્થાપક ટ્રસ્ટી, ટ્રસ્ટી તરીકે જોડાયા તે તમામને અભિનંદન. સરદારધામની કામગીરીને ટેકો આપવા માટે સમસ્ત પાટીદાર સમાજના પ્રમુખ શ્રી વેલજીભાઇ શેટા તથા પૂર્વ પ્રમુખ શ્રી લાલજીભાઇ પટેલને અભિનંદન.

સરદારધામના સ્થાપક ટ્રસ્ટી શ્રી કેશુભાઇ ગોટીએ પોતાના પ્રાસંગિક પ્રવચનમાં તમામ દાતાઓ તેમજ મોટી સંખ્યામાં ઉપસ્થિત આમંત્રિતોને અભિનંદન પાઠવ્યા. ઉપસ્થિત દાતાઓને સરદારધામમાં દાન આપવા માટે અપીલ કરી. સુરતના પાટીદારો મોટું દાન આપવા માટે સક્ષમ છે. 70 વર્ષ પહેલાના આપણા વડવાઓ પોતાના ખેતર તથા ખળે આવે તેને રાજી કરતા. આજે સમાજ ખૂબ સમૃધ્ધ છે તેથી યથાશક્તિ દાન કરવું. સંસ્કાર સાથે શિક્ષણ હોય તે સમાજ સુખી થાય છે. સવા કરોડ પાટીદારો આપણો પરિવાર છે, દરેકે પોતાની આર્થિક સ્થિતિ પ્રમાણે સમાજને યોગદાન આપવું જોઇએ. આપણે દાન કરી યશ અને પુણ્ય કમાવાનું છે. સૌએ તન-મન-ધનથી સરદારધામની સેવા કરવી.સરદારધામ યુવા ટીમને બિરદાવી દરેકે સરદારસાહેબના જીવનનું દરરોજ 10 મિનિટ અધ્યયન કરવું. સ્વામી વિવેકાનંદ તથા ચાણક્યના જીવનમાંથી સૌએ પ્રેરણા મેળવી સરદારસાહેબના વંશજ તરીકે નીતિમત્તા સાથે જીવન જીવવું જોઇએ.

કાર્યક્રમના ઉદ્ઘાટક કેન્દ્રીય મંત્રી માનનીય શ્રી મનસુખભાઇ માંડવિયાએ પોતાના પ્રવચનમાં જણાવ્યું કે, મારી અગાઉના વક્તાઓની વાતને હું સમર્થન આપું છું. જે વ્યક્તિએ સમાજના વિષયને આત્મસાત કર્યો હોય તેઓ પ્રવચન કરે છે. આપણે સરદાર સાહેબના વંશજો છીએ. આપણા બાપ-દાદાઓએ શીખવ્યું છે કે આપણા ઉપર દેવું હોય તે ભરી દેવું જોઇએ, તેવી વિરાસત આપણા વડવાઓએ આપી છે. સમાજ આગેવાનો પાસેથી પ્રેરણા લે છે. તે માટે સમાજના આગેવાનો સંસ્કારી હોવા જોઇએ. આપણો સમાજ ભદ્ર સમાજ છે. વિપરિત પરિસ્થિતિમાં પણ આપણા વડવાઓ દાન કર્યું છે એટલે રાજાઓએ પટલાઈ આપણા સમાજને આપી હતી. વિરાસત રસ્તા ઉપર ચાલવાની આપણી જવાબદારી છે. સરદાર સાહેબના જીવનમાંથી સંસ્કાર લેવાથી આપણી કામની ગતિ 3 ગણી વધી જશે. જોડાવાથી શક્તિ અનેકગણી વધી જશે. આનાથી આપણી પ્રગતિને કોઇ રોકી નહીં શકે. આપણે અત્યારે મહાજનની સ્થિતિમાં છીએ તે જાળવી રાખવી. આપનું દાન સરદારધામના માધ્યમથી યુવાશક્તિના વિકાસમાં વપરાશે. ભૂમિપૂજન સમારોહમાં દાતાઓએ રૂ.68 કરોડનું દાન જાહેર કર્યું. કાર્યક્રમનું સ્ટેજ સંચાલન ડૉ.જાગૃતિબેન પટેલ તેમજ શ્રી મહેશભાઇએ ખૂબ સરસ રીતે કર્યું તે માટે તેમને અભિનંદન.

વિરાસત રસ્તા ઉપર ચાલવાની આપણી જવાબદારી છે. સરદાર સાહેબના જીવનમાંથી સંસ્કાર લેવાથી આપણી કામની ગતિ 3 ગણી વધી જશે. જોડાવાથી શક્તિ અનેકગણી વધી જશે.

સૌનો આભાર માની ભૂમિપૂજન કાર્યક્રમની પૂર્ણાહુતિ જાહેર કરી.

સરદારધામ

સંચાલિત

કરમશીભાઇ લખુભાઇ ધોળુ (દુર્ગાપુર, કચ્છ) પરિવાર

મેડિકલ સેન્ટર શુભારંભ

સરદારધામ સમસ્ત પાટીદાર સમાજની યુવશક્તિના સર્વાંગી વિકાસ માટે કાર્ય કરે છે. અમદાવાદ ખાતે સરદારધામ તેના મુખ્ય ભવનમાંથી તમામ પ્રકારની પ્રવૃત્તિઓનું સંચાલન કરે છે. મુખ્ય ભવનની બાજુમાં પહેલાં ઑફિસ હતી તે મકાન જનસેવા માટે ઉપયોગ થઈ શકે તે હેતુથી આ મકાનમાં સર્વ સમાજ માટે રાહત દરે મેડિકલ સેન્ટર શરૂ કરવાનો સરદારધામ ટ્રસ્ટ દ્વારા નિર્ણય લેવાયો. તા. 7-1-24 ના સરદારધામ સંચાલિત GPBS-2024ના ભવ્યાતિભવ્ય ઉદ્ઘાટન સમારોહ દરમ્યાન ઉપરોક્ત મેડિકલ સેન્ટરના નામકરણ માટે રૂ.2 કરોડનું દાન આપવાની કરમશીભાઇ લખુભાઇ ધોળુ પરિવારે જાહેરાત કરી. તા.24-2-24 ના દિવસે ગુજરાત રાજ્યના રાજ્યપાલ માનનીય આચાર્ય દેવવ્રતજીની ઉપસ્થિતિમાં ધોળુ પરિવારના સભ્યો શ્રી અબજીભાઇ ધોળુ, શ્રી મોહનભાઇ ધોળુ, શ્રી હીરાભાઇ ધોળુ તથા તેમના પરિવારના તમામ સદસ્યો દ્વારા ઉદ્ઘાટન કરવામાં આવ્યું. આ મેડિકલ સેન્ટર દ્વારા આજુબાજુના રહીશો તથા ગામના રહીશોને વાજબી ભાવે નિષ્ણાત ડોકટર્સ દ્વારા સેવાઓ પૂરી પાડવામાં આવશે. તેમજ મેડિકલ સેન્ટરમાં મેડિકલ સ્ટોર, એક્સ-રે, ઇ.સી.જી, સોનોગ્રાફી, પેથોલોજી લેબોરેટરી,2 ડી ઇકો જેવી પ્રાથમિક સુવિધાઓ તદ્દન ઓછા દરે ઉપલબ્ધ થશે.

સરદારધામ સંચાલિત કરમશીભાઈ લખુભાઈ ધોળુ (દુર્ગાપુર, કચ્છ) પરિવાર

મેડિકલ સેન્ટર

ફક્ત આઉટડોર દર્દીઓની તપાસ

અમદાવાદના નિષ્ણાત સ્પેશિયાલિસ્ટ અને સુપર સ્પેશિયાલિસ્ટ ડોક્ટર્સ દ્વારા ફક્ત નિદાન

X-Ray વિભાગ ● સોનોગ્રાફી વિભાગ ● ECG રિપોર્ટ ● પેથોલોજી વિભાગ ● મેડિકલ સ્ટોર ● 2D ECHO

દર્દીઓની તપાસ માટે વિભાગ

● જનરલ વિભાગ ● હૃદયરોગ વિભાગ	● આંખના રોગોના વિભાગ	● સ્ત્રીરોગ વિભાગ ● બાળરોગ વિભાગ
● મેડિકલ / કાર્ડિયોલોજી વિભાગ	● પલ્મોનોલોજી (ફેફસાંનો) વિભાગ	● કાન, નાક, ગળાના રોગોના વિભાગ
● ડાયાબિટિસની તપાસ	● યુરો સર્જરી / નેફ્રોલોજી વિભાગ	● ગેસ્ટ્રોએન્ટેરોલોજી & ગેસ્ટ્રો સર્જરી વિભાગ
● ઓર્થોપેડિક (હાડકાંનો) વિભાગ	● ચામડીના રોગ / પ્લાસ્ટીક સર્જરી વિભાગ	● એન્ડોક્રાયનોલોજી વિભાગ
● જનરલ સર્જીકલ વિભાગ	● ન્યુરો સર્જરી / ન્યુરોલોજી વિભાગ	● કેન્સર/ગાયનેક કેન્સર સર્જરી વિભાગ

તપાસ દર

જનરલ ઓપીડી

- પ્રથમ કન્સલ્ટેશન - રૂ.૫૦/-
- ફોલોઅપ (બીજું કન્સલ્ટેશન ૩ મહિના સુધી) - રૂ.૩૦/-

સુપર સ્પેશિયાલિસ્ટ ઓપીડી

- પ્રથમ કન્સલ્ટેશન - રૂ.૩૦૦/-
- ફોલોઅપ(બીજું કન્સલ્ટેશન ૩ મહિના સુધી) - રૂ.૧૫૦/-

સ્પેશિયાલિસ્ટ ઓપીડી

- પ્રથમ કન્સલ્ટેશન - રૂ.૨૦૦/-
- ફોલોઅપ(બીજું કન્સલ્ટેશન ૩ મહિના સુધી) - રૂ.૧૦૦/-

મેડિકલ સેન્ટરની અન્ય સુવિધાઓ

- ECG - રૂ. ૧૦૦/-
- સોનોગ્રાફી - રૂ. ૪૦૦/-
- ડિજીટલ એક્સ-રે - રૂ. ૨૫૦/-
- 2D Echo - રૂ. ૬૦૦/-

❖ નિષ્ણાત ડોક્ટર દ્વારા તેમના નિર્ધારિત દિવસે અને સમયે સેવાઓ મળશે. ❖ મેડિકલ સેન્ટરનો સમય : સોમવારથી શનિવાર સવારે ૯:૦૦ થી બપોરના ૧૨.૩૦ તથા બપોરના ૩:૦૦ થી સાંજના ૬.૦૦ કલાક સુધી કાર્યરત રહેશે. ❖ ડોક્ટરોની ઉપલબ્ધિ પ્રમાણે વાર અને સમયની એપોઈન્ટમેન્ટની સુવિધા આપવામાં આવશે. ❖ તમામ સુવિધા રાહત દરે આપવામાં આવશે.

દવાઓ પર ૧૫% સુધી ડિસ્કાઉન્ટ આપવામાં આવશે. | **વૈષ્ણોદેવી સર્કલ પાસે, અમદાવાદ** | **સંપર્ક : 7575 00 7801**

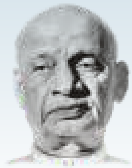
અધિકારી સન્માન સમારોહ

મિશન-2026 અંતર્ગત સરદારધામ તેના 5 લક્ષ્યબિંદુઓને કેન્દ્રસ્થાને રાખીને પ્રવૃત્તિઓ કરે છે. તે પૈકીનું 1 લક્ષ્યબિંદુ 2026 સુધીમાં સમસ્ત પાટીદાર સમાજના 10000 દીકરા-દીકરીઓને તાલીમ આપી વહીવટીતંત્રમાં મોકલવા. તેના ભાગરૂપે સરદારધામ, અમદાવાદમાં સુધા જશવંત અંબાલાલ સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર ચાલે છે. કેળવણીધામ-નિકોલમાં હરજીભાઇ રણછોડભાઇ બોઘરા સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર ચાલે છે. આ સિવિલ સર્વિસ સેન્ટર કેળવણીધામ તેમજ સરદારધામના સંયુક્ત ઉપક્રમે ચાલે છે.

આ બંને સેન્ટરમાંથી સફળ થયેલા ઉમેદવારોનો સન્માન સમારોહ તા. 24-2-24 ને શનિવારના રોજ સરદારધામ ખાતે પટેલ બ્રધર્સ ઑડિટોરીયમમાં યોજાયો. આ કાર્યક્રમના અધ્યક્ષ તરીકે ગુજરાત રાજ્યના રાજ્યપાલ માનનીય આચાર્ય દેવવ્રત ઉપસ્થિત રહ્યા હતા તેમજ સંસ્થાનાં હોદ્દેદારો શ્રી ગગજીભાઇ સુતરિયા, શ્રી ધરમશીભાઇ મોરડિયા, શ્રી જશવંતભાઇ પટેલ, CA બી.કે.પટેલ, શ્રી રમેશભાઇ પટેલ, શ્રી મંગળભાઇ પટેલ, શ્રી રીકેશભાઇ પટેલ, શ્રી જગદીશભાઇ ભુવા, મેડિકલ સેન્ટરના દાતા પરિવાર કરમશીભાઇ લખુભાઇ ધોળુ પરિવાર(દુર્ગાપુર-કચ્છ) પરિવારના આમંત્રિત સભ્યો તથા સિવિલ સર્વિસ સેન્ટરના ડાયરેક્ટર સી. એલ. મીના IAS (Retd.) તેમજ વર્ગ-1-2-3ના અધિકારીઓ ઉપસ્થિત રહ્યા હતાં. આ અધિકારીઓને માનનીય રાજ્યપાલશ્રીના વરદહસ્તે સન્માનિત કરવામાં આવ્યા હતા.

માનનીય રાજ્યપાલશ્રીએ આ અધિકારીઓને રાષ્ટ્રની સેવામાં શ્રેષ્ઠ પ્રયત્નો કરવા માટે અપીલ કરી હતી. પ્રમુખ સેવક ગગજીભાઇ સુતરિયાએ આ અધિકારીઓને રાષ્ટ્રનિર્માણમાં પ્રામણિકતાપૂર્વક પોતાનું યોગદાન આપવા માટે જણાવ્યું હતું. બંને કેન્દ્રોમાંથી વહીવટીતંત્રમાં જોડાયેલા અધિકારીઓની સંખ્યા નીચે મુજબ છે.

ક્રમ	ક્લાસ	સરદારધામ	કેળવણીધામ	સંખ્યા
1	ક્લાસ-1	39	43	82
2	ક્લાસ-2	207	480	687
3	ક્લાસ-3	936	1414	2350
કુલ		1182	1937	3119



સરદારધામ

તમામ ઔદ્યોગિક-વેપારી મિત્રો માટે સોનેરી અવસર

GPBS (ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ-૨૦૧૮/૨૦૨૦/૨૦૨૨) ની ભવ્ય સફળતા બાદ સમાજના પ્રથમ હરોળના ૧૦૦૦૦ તેમજ ૧૫૦૦૦ જેટલાં નાના - મધ્યમ બિઝનેસમેન, સમાજના વિવિધ પ્રોફેશનલ અંગો અને સરદારધામ યુવા તેજ-તેજસ્વીની (૧ લાખ સંગઠન) મળીને લાખો લોકો સુધી આપની કંપનીની પ્રોડક્ટના માર્કેટિંગ, બ્રાન્ડિંગ અને લોન્ચિંગ માટેનું ઉત્તમ પ્લેટફોર્મ એટલે "સરદારધામ-એક વિચાર" ઇ-મેગેઝિન.

તો આવો મિત્રો...સાંપ્રત પરિસ્થિતિ તેમજ આજના ટેક્નોલોજીના યુગમાં સમયની સાથે તાલ મિલાવવા પરવડે તેવા જાહેરાતના નવા દર સાથેના અજોડ માધ્યમ એવા "સરદારધામ-એક વિચાર" ઇ-મેગેઝિનમાં જાહેરાત આપી સરદારધામ વેબસાઈટ – સોશિયલ મીડિયા, ફેસબુકના માધ્યમથી આપણાં બિઝનેસનો બહોળો પ્રચાર કરી સફળતાના શિખરો સર કરીએ...જય સરદાર...

"સરદારધામ-એક વિચાર" - ઇ-મેગેઝિન માટે જાહેરાતના નવા દર

વાર્ષિક (માસિક કુલ-૧૨ અંક)

જાહેરાતના દર (તારીખ :- ૦૧-૦૮-૨૦ થી લાગુ)

- બીજું ટાઇટલ (અંદરનું) રૂા. ૧,૦૦,૦૦૦/- A-4 સાઇઝ GST INCL.
- મેગેઝિનની અંદરના કોઈપણ એક ક્વાર્ટર પેજ માટે રૂા.૧૫,૦૦૦/- એ-૪ સાઇઝનું ક્વાર્ટર પેજ GST INCL.
- ત્રીજું ટાઇટલ (અંદરનું) રૂા. ૭૫,૦૦૦/- A-4 સાઇઝ GST INCL.
- મેગેઝિનની અંદરના કોઈપણ એક હાફ પેજ માટે રૂા.૨૫,૦૦૦/- A-4 સાઇઝનું હાફ પેજ GST INCL.
- ચોથું ટાઇટલ (બહારનું) રૂા. ૬૦,૦૦૦/- A-4 સાઇઝ GST INCL.
- મેગેઝિનની અંદરના કોઈપણ એક ફુલ પેજ માટે રૂા.૫૦,૦૦૦/- A-4 સાઇઝ GST INCL.

મેગેઝિનમાં ઓછામાં ઓછા ૧ વર્ષ માટે જાહેરાત આપવી જરૂરી છે.

મેગેઝિનમાં આપની કંપનીની જાહેરાત માટે ડિઝાઇન આપના તરફથી આપવાની રહેશે.

૧ વર્ષની જાહેરાતની રકમનો ચેક અને ડિઝાઇન એડવાન્સમાં એક સાથે મોકલી આપવાના રહેશે.

મેગેઝિનમાં જાહેરાત માટે કે અન્ય કોઇ માહિતી માટે ૯૮૭૯૯૯૪૯૬૭ / ૭૫૭૫૦૦૧૫૯૬ પર સંપર્ક કરવો.

સરદારધામ
એસ.પી.રીંગ રોડ, અમદાવાદ-૩૮૨૪૨૧

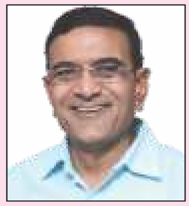
/Sardardham1 • /sardardham_ • www.sardardham.org • info.sardardham@gmail.com
+91 7575001548 • @sardardham_ • Sardardham_Info • /Sardardham

સરદારધામના ગૌરવવંતા ભામાશાશ્રીઓ

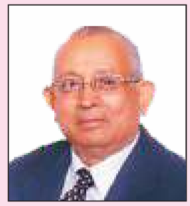
શ્રી ગોવિંદભાઈ એલ. ધોળકિયા
SRK - સુરત
ભવન ઉદ્‌ઘાટક-ભવનદાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી દિલીપભાઈ પી. પટેલ
રાજા ઇન્ડસ્ટ્રીઝ - કડી
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય નામકરણદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી દુષ્યંતભાઈ આર. પટેલ
એસ્ટ્રલ સ્ટેરીટેક પ્રા. લિ. - વડોદરા
મધ્યગુજરાત સંકુલ નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

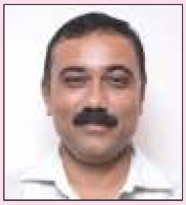


શ્રી નટુભાઈ એમ.પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ - અમદાવાદ
સમાજ સેતુ ભવન દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી મફતલાલ વી. પટેલ
પટેલ બ્રધર્સ - શિકાગો - યુ.એસ.એ.
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય ભવનદાતાશ્રી
ઓડિટોરિયમ હોલના દાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી જયંતિભાઈ વી. બાબરિયા
જે. એકલેરા ગ્રૂપ - સુરત
દ.ગુ. - ભૂમિપૂજનકર્તાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી જશવંત એ. પટેલ
શ્યામલ ડેવલપર્સ - અમદાવાદ
સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

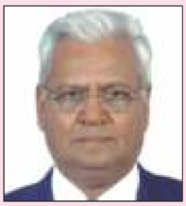
શ્રી લવજીભાઈ બાદશાહ
GOPIN ગ્રૂપ - સુરત
ભવનદાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

CA વી. વી. પટેલ
ચેરમેન - વી સ્ક્વેર ગ્રૂપ - અમદાવાદ

ગગજી સુતરિયા
પ્રમુખ સેવક-સરદારધામ

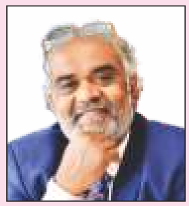
ભવનદાતાશ્રી - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી મનજીભાઈ પી. ડુંગરાણી
ગોપાલ બિલ્ડર્સ - સુરત
ભવનદાતાશ્રી - અમદાવાદ
દ.ગુ. મહાદાતાશ્રી - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી ધનજીભાઈ એ. પટેલ
Ex. MLA-વઢવાણ
મેક્સન ફાર્મા પ્રા.લી.- સુરેન્દ્રનગર
વિદ્યાર્થી દત્તક યોજના નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી પી. એસ. પટેલ
પી. એસ. પી. પ્રોજેક્ટ લી. - અમદાવાદ
ભવનદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



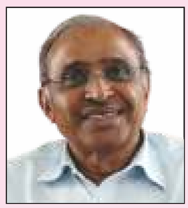
પદ્મશ્રી સવજીભાઈ ડી. ધોળકિયા
હરિક્રિશ્ના એક્સપોર્ટ પ્રા.લી. - સુરત
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
શિલાન્યાસ દાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રીમતી વનિતાબેન પી. ભાલોડિયા
ઓરપેટ ગ્રૂપ - મોરબી
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય ભવનદાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ગોવિંદભાઈ જી. વરમોરા
સનહાર્ટ ગ્રૂપ - અમદાવાદ
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય ભવન ઉદઘાટકશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી દિયાળભાઈ કે. વાઘાણી
કપુ જેમ્સ - મુંબઈ
દ.ગુ. સુરત ભવન દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

સ્વ.ધીરુભાઈ એમ. ભંડેરી
ભંડેરી ગ્રૂપ - અમદાવાદ
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય ભવનદાતાશ્રી



શ્રી વિશ્રામભાઇ જે. પટેલ (વરસાણી)
વિજય કન્સ્ટ્રક્શન - Seychelles - આફ્રિકા
સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર ભુજ સંકુલ દાતાશ્રી
તમામ ઝોન સ્પોર્ટસ એકેડમી દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

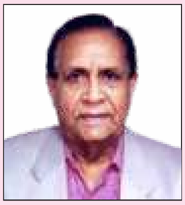
શ્રીમતી વિમળાબેન કે. પટેલ
ન્યુયોર્ક - યુ.એસ.એ.
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય ભવનદાતાશ્રી - અમદાવાદ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી રવજીભાઈ પી. વસાણી
વસાણી ગ્રૂપ - અમદાવાદ
ભવનદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કાનજીભાઈ કે. પટણી
નિશ્રીન ટ્રેડીંગ એન્ડ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ
ભૂમિદાતાશ્રી - નવી મુંબઈ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

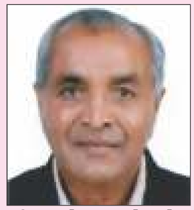
સરદારધામના ગૌરવવંતા ભામાશ્રીઓ

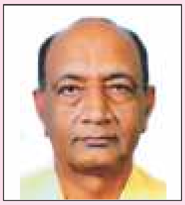
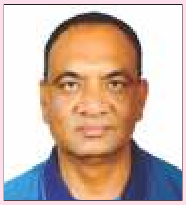
ડો. ચિતરંજનભાઈ એ. પટેલ
યુ.એસ.એ.
ઈ-લાઈબ્રેરી એવમ્ શિષ્યવૃતિ
યોજનાના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી


શ્રી ભાઈલાલભાઇ બી. પટેલ
NICOLIANS INC - દિલ્હી
મહાભૂમિદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

ડો. મોન્ટુકુમાર એમ. પટેલ
એવિયોન ફાર્માસ્યુટિકલ ડિસ્ટ્રીબ્યુટર - ગુંડાલ
મહાભૂમિદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

ડો. નટવરલાલ વી. રામાણી
DE - USA
ભવનદાતાશ્રી રાજકોટ
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી


શ્રી રણછોડભાઈ જે. પટેલ
રણજીત બિલ્ડકોન લિ. - અમદાવાદ
સરદાર સાહેબની પ્રતિમાના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી પ્રભુલાલભાઈ એમ. ધોળુ **શ્રી છગનભાઈ એમ. ધોળુ**
પી. સી. પટેલ ઈન્ફ્રા પ્રા. લી. - વડોદરા
મધ્ય ગુજરાત ભવન ઉદઘાટક દાતાશ્રી - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ઘનશ્યામભાઇ એમ. ભંડેરી
Bhanderi Lab Grown Diamonds-સુરત
દ.ગુ. સુરત સમાજસેતુ ભવન દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી મુકેશભાઇ એમ.પટેલ
એમ.કે.ગ્રૂપ - સુરત
દ.ગુ. સુરત ભવન દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

સરદારધામના ગૌરવવંતા દાતાશ્રીઓ

શ્રી પારૂલભાઈ એલ. કાકડિયા
નિશાંત એન્ટરપ્રાઈઝ પ્રા.લી. - વડોદરા
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી રમેશભાઈ એ. પટેલ
રમેશ પટેલ બિલ્ડર્સ પ્રા. લી. - વડોદરા
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી વિપુલભાઈ વી. ગજેરા
નીલકંઠ ગ્રૂપ ઓફ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ, અંકલેશ્વર
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી અશ્વિનભાઇ એમ. ગોળવિયા
ન્યાલકરણ ગ્રૂપ - વડોદરા
ભવનદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

ઉદાભક્ત પાટીદાર
સમાજ ભવન
ભવનદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત

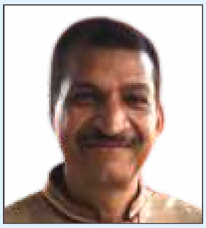
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ સી. બોરડ
બોરડ કન્સ્ટ્રક્શન પ્રા.લી. - વડોદરા
ભવનદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ગિરીશભાઈ એલ. ચોવટિયા
અમી લાઈફ સાયન્સ - વડોદરા
ભવનદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રીમતી આશાબેન વી. પટેલ
વી. વી. પટેલ એન્ડ કં. - અમદાવાદ
સ્વાગત કક્ષ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

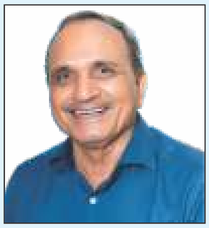
શ્રી રમેશભાઈ કે. બલર
એરોસ્પેસ એન્જીનીયરીંગ
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત, સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

સરદારધામના ગૌરવવંતા દાતાશ્રીઓ



શ્રી ભુપેન્દ્રભાઈ એ. પટેલ
રિવિયન ઓટોમોટિવ ડેટ્રોઇટ-યુ.એસ.એ
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી સંજયભાઈ વી. પટેલ
સ્નેહદીપ રીયલ્ટી પ્રા.લી. - વડોદરા
મધ્ય ગુજરાત અતિથી ભવનદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી ગુણવંતભાઈ બી. સોજીત્રા
એવલોન ગ્રૂપ - અમદાવાદ
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી રમેશભાઇ કે. પટેલ
કવિશા ગ્રૂપ-અમદાવાદ
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી અંકિતભાઈ એસ. પટેલ
ઉમિયા ઓવરસીઝ - ગાંધીનગર
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી પ્રશાંતભાઈ વી. વાંછાણી
મે.સ્વીસ પેક પ્રા.લી. - વડોદરા
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

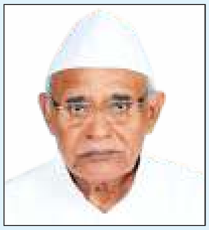
શ્રી રાકેશભાઈ એચ.દુધાત
શ્રી હરિગ્રૂપ - આફ્રિકા
ભૂમિદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કાર્તિકભાઈ જે. પટેલ
ખ્યાતિ ગ્રૂપ-અમદાવાદ
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી શાંતિલાલ એસ. ધોળુ **શ્રી નવીનચંદ્ર એસ. ધોળુ**
દુર્ગા ઇન્ફ્રા માઇનિંગ પ્રા.લી. - વડોદરા
ભૂમિદાતાશ્રી મધ્ય ગુજરાત - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી એન. કે. પટેલ
સન બિલ્ડર્સ - અમદાવાદ
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી નીતિનભાઈ આર. પટેલ
ગાય છાપ બેસન - અમદાવાદ
ભૂમિદાતાશ્રી ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

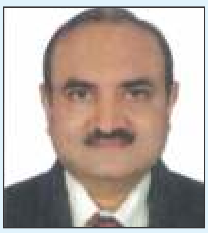


સ્વ. કરમસીભાઇ લખુભાઇ ધોળુ - અમદાવાદ
મેડિકલ સેન્ટર નામકરણ દાતાશ્રી

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એમ. શંકર
શિવમ એક્ષપોર્ટ - સુરત
ભૂમિદાતાશ્રી દ. ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી હંસરાજભાઈ એ. ગોંડલિયા
અલિઘ્રા ગ્રૂપ - સુરત
ભૂમિદાતાશ્રી દ. ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી શૈલેષભાઇ પી. લુખી
જે કે સ્ટાર-મુંબઇ
ભૂમિદાતાશ્રી દ. ગુજરાત
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી અરવિંદભાઈ ડી. તેજાણી
તેજાણી એન્ટરપ્રાઇઝ, સુરત

શ્રી જસ્મતભાઇ એન.વીડિયા
A & J ડેવલપર્સ-સુરત

ભૂમિદાતાશ્રી દ. ગુજરાત - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી વેલજીભાઈ એમ. શેટા

શ્રી રવજીભાઈ પી. મોણપરા

સંગીની ગ્રૂપ-સુરત
ભૂમિદાતાશ્રી દ. ગુજરાત - સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કાંતિભાઈ વી. ઉકાણી
ભૂમિ ડેવલોપર્સ - અમદાવાદ
ડાઈનીંગ હોલ નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કિરીટભાઇ પી. સુખડીયા
ભારતી અગરબતી-અમદાવાદ
ડાઈનીંગ હોલ નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી લાલજીભાઈ ટી. પટેલ
ધર્મનંદન ડાયમંડ - સુરત
મલ્ટીપર્પઝ હોલના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી દર્શનભાઈ એન. પટેલ
વિની કોસ્મેટીક્સ પ્રા. લી. - અમદાવાદ
મલ્ટીપર્પઝ હોલના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી માધવજીભાઈ ડી. માંગુકિયા
લેન્ડ માર્ક - સુરત
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

સરદારધામના ગૌરવવંતા દાતાશ્રીઓ

શ્રી શરદભાઈ જી. પટેલ
વર્ણીરાજ બિલ્ડકોન - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી હસમુખભાઈ જે. પટેલ
જય પંપ પ્રા. લિ. - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી અરવિંદભાઈ એમ. પટેલ
રાજ ઇન્ફ્રા- અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કરશનભાઈ જી. પટેલ
આર. કે. સિન્થેસીસ લી.- અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કિરીટભાઈ આર. પટેલ
કોરલ ફાર્મા કેમ - અમદાવાદ
નામકરણ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કે. આઈ. પટેલ
એરિસ ઓર્ગેનીક પ્રા.લી. - અમદાવાદ
વહિવટી ઓફિસ વિભાગ દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી પ્રકાશભાઈ પી. વરમોરા
MLA ધાંગધ્રા, વરમોરા ગ્રૂપ - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ચિંતનભાઇ જે. પટેલ
ઓરેવા ગ્રૂપ, અમદાવાદ
જી.પી.બી.ઓ. હોલનાં દાતા શ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

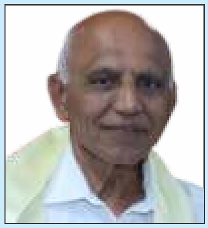
શ્રી જયંતિભાઇ એ. પટેલ
SSC ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પ્રા. લી. - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી કંચનભાઈ બી. પટેલ
કે. બી. જ્વેલર્સ - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ભાવેશભાઈ એસ. પટેલ
શ્યામ કન્સ્ટ્રક્શન - અમદાવાદ
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

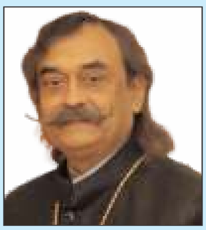
શ્રી દકુભાઇ બી. કસવાલા
ભગીરથ ગ્રૂપ - અમદાવાદ
ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય લાઈબ્રેરી દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી બાબુભાઈ કે. પટેલ
શિકાગો - યુ.એસ.એ.
કન્યા છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી કિરીટભાઇ જે. પટેલ
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.
કુમાર છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

ડો. મનસુખભાઈ ધાડિયા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.
કુમાર છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી



શ્રી પિયુષભાઈ જે. પટેલ
સુમીત કં. - ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.
કુમાર છાત્રાલય વિંગના દાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

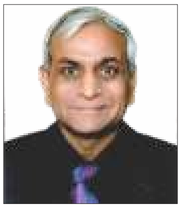
શ્રી ધીરુભાઈ એલ. નારોલા
નારોલા ડાયમન્ડ-સુરત
ભૂમિદાતાશ્રી
સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

શ્રી ગોરધનભાઇ પટેલ-ભેંસાણીયા
અમેરિકન સ્ટાન્ડર્ડ સર્કીટ
આઈ.એલ - યુ.એસ.એ.
ભૂમિદાતાશ્રી-સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રી

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી જયંતિભાઈ વી નારોલા
શ્રી રામ ક્રિશ્ના એક્સપોર્ટ પ્રા.લી.
સુરત

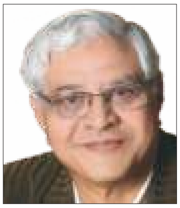
શ્રી જયંતિભાઈ એમ.પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ


શ્રી રમેશભાઈ એમ. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રીમતી કલ્પનાબેન આર. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રીમતી સુધા જે. પટેલ
શ્યામલ ડેવલપર્સ
અમદાવાદ

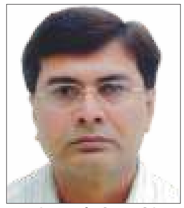
હેપી જે. પટેલ
શ્યામલ ડેવલપર્સ
અમદાવાદ


શ્રી ધનજીભાઈ એન. ડુંગરાણી
ગોપાલ બિલ્ડર્સ
સુરત

શ્રી તારકભાઈ એલ. કાકડિયા
લક્ષ્ય ગ્રૂપ
વડોદરા

શ્રી જગદીશભાઈ વી. ભુવા
પ્રોસેસો પ્લાસ્ટ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી ગોવિંદભાઈ એલ. કાકડિયા
શીતલ મેન્યુફેક્ચરીંગ પ્રા.લી.
મુંબઈ

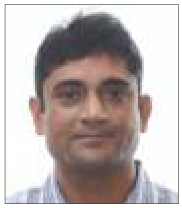

શ્રી પ્રવિણભાઈ ઓ. ભાલોડિયા
ઓર્પેટ ગ્રૂપ
મોરબી

શ્રી નેવિલભાઈ પી.ભાલોડિયા
ઓર્પેટ ગ્રૂપ
મોરબી

શ્રી કનુભાઈ એમ. પટેલ
મોન્ટે કાર્લો લી.
અમદાવાદ

શ્રી દિપકભાઈ પી. પટેલ
ફિલ્ડ માર્શલ
રાજકોટ

શ્રી વલ્લભભાઈ એસ. લખાણી
કિરણ જેમ્સ પ્રા.લી.
સુરત


શ્રી દિપેશભાઈ પી. સુખડિયા
ભારતી ફેગરન્સ
અમદાવાદ

શ્રી શશિનભાઈ વી.પટેલ
સદ્‌ભાવ એન્જી.લી.
અમદાવાદ

શ્રી વલ્લભભાઈ ડી. વઘાસિયા
વી. ડી. ગ્લોબલ કં.
મુંબઈ

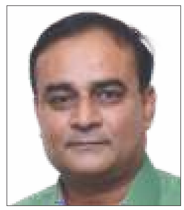
શ્રી અનિલભાઈ એન. દેવાણી
એન.જે.દેવાણી બિલ્ડર્સ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી કાંતિભાઈ એલ. ગઢિયા
સહજાનંદ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

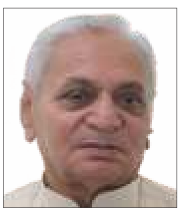
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એમ. સોજીત્રા
સુર્યમ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

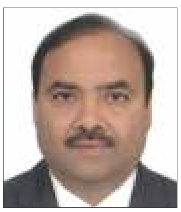
શ્રી દક્ષેશભાઈ એ. બોઘરા
નોવા ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી જયંતિભાઈ ડી. પટેલ
વ્રજ ડેવલોપર્સ
ભાવનગર


શ્રી રાજેશભાઈ એમ. કાકડિયા
એચ.ઓ.એફ.
અમદાવાદ

શ્રી મનહરભાઈ એમ. કાકડિયા
બ્લેઝિંગ ઈન્ફ્રા ડેવલોપર્સ
સુરત


શ્રી કાંતિભાઈ એન.પટેલ-(રામ)
અમદાવાદ


શ્રી અજયભાઈ ડી. શ્રીધર
શ્રીધર ઈન્ફ્રાકોન એલ.એલ.પી.
અમદાવાદ

શ્રીમતી પલ્લવીબેન એ. શ્રીધર
શ્રીધર ઈન્ફ્રાકોન એલ.એલ.પી.
અમદાવાદ

શ્રી સંજયભાઈ કે. સાવલિયા
સાવલિયા બિલ્ડર્સ
અમદાવાદ

શ્રી ભુદરભાઈ જી. વરમોરા
સનહાર્ટ ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી કિશોરભાઈ બી. વિરાણી
કાર્પ ઈમ્પેક્ષ
સુરત

શ્રીમતી સ્મિતાબેન એચ. અમીન
પુણે

શ્રી મૌલેષભાઈ ડી. ઉકાણી
બાન લેબ્સ લી.
રાજકોટ

શ્રી આનંદભાઈ એ. પટેલ
એપોલો ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી મનજીભાઈ પી. પટેલ
તાપ્તિ એક્સપોર્ટ
મુંબઈ

ડૉ. દશરથભાઈ વી. પટેલ
ગુજરાત મલ્ટીગેસ બેઝ
કેમિકલ્સ પ્રા.લિ., મહેસાણા

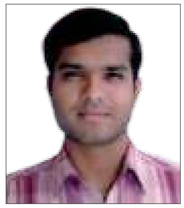
સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રીમતી સુર્યાબેન ડી. પટેલ
રાજા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
કડી

દુર્વાબેન આર. પટેલ
રાજા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
કડી

શ્રીમતી કોમલબેન જી. પટેલ
રાજા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
કડી

શ્રી રાજાભાઈ ડી. પટેલ
રાજા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
કડી


શ્રી ગૌરવભાઈ ડી. પટેલ
રાજા ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
કડી

શ્રી કેશવભાઈ એચ. ગોટી
ગ્લો સ્ટાર
સુરત

શ્રીમતી અંજુબેન કે. ગોટી
ગ્લો સ્ટાર
સુરત

શ્રી ચિંતનકુમાર કે. ગોટી
ગ્લો સ્ટાર
સુરત

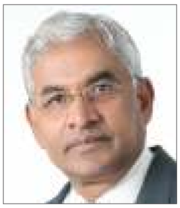
શ્રુતિબેન સી. ગોટી
ગ્લો સ્ટાર
સુરત

શ્રી પ્રવિણભાઈ જી. ગોટી
એરોન ડાયમંડ
સુરત

શ્રી જિગ્નેશભાઈ વી. પટેલ
ચિંતન જેમ્સ
સુરત

શ્રી જયસુખભાઈ ઓ. પટેલ
ઓરેવા ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી દશરથભાઈ એમ. પટેલ
સમર્થ ડાયમંડ
વિસનગર


શ્રી રણછોડભાઈ કે. દેત્રોજા
રત્નકલા એક્સપોર્ટ પ્રા.લી.
નવસારી

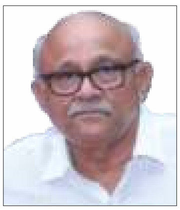
શ્રી ભુપતભાઈ પી. રામોલિયા
ધનવીન પીગમેન્ટસ પ્રા. લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી હરેશભાઈ ડી. મોરડિયા
મહાદેવ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી ગણપતભાઈ આઈ. પટેલ
ગણપત યુનિવર્સિટી
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી મંજુલાબેન જી. પટેલ
ગણપત યુનિવર્સિટી
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી પ્રમુખભાઈ ડી. પટેલ
શ્રી રંગ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ


શ્રી જીવરાજભાઈ એસ. ગાબાણી
મીરા જેમ્સ
સુરત

શ્રી કિશોરભાઈ વી. વિરમગામા
આયર્ન ટ્રાયેન્ગલ
અમદાવાદ

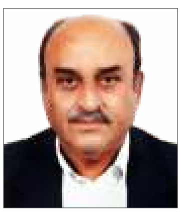
શ્રી રમેશભાઈ બી. મેશિયા
કર્ણાવતી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી પ્રવિણભાઈ એચ. લખાણી
યોગી એન્ટરપ્રાઈઝ
અમદાવાદ

ડૉ. કિરણભાઈ સી. પટેલ
ફ્લોરિડા - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી પલ્લવીબેન કે. પટેલ
ફ્લોરિડા - યુ.એસ.એ.

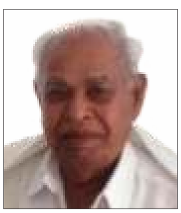
શ્રી બી. કે. પટેલ
ડાયનેમિક પ્રોડક્ટસ લી.
અમદાવાદ


શ્રી મહેન્દ્રભાઈ એમ. પટેલ
અબુંજા ઈન્ટરમીડિયેટ્સ પ્રા. લી.
કડી

શ્રી આશિષભાઈ એ. પટેલ
અવની સીડ્સ લી.
અમદાવાદ

શ્રી અંબાલાલ એમ. પટેલ
અવની સીડ્સ લી.
અમદાવાદ

શ્રી બાબુભાઈ એલ. નારોલા
નારોલા જેમ્સ
સુરત


શ્રી જીવણભાઈ જી. ગોવાણી
શુભજીવન બિલ્ડર્સ પ્રા.લિ.,
મુંબઈ

શ્રી ભરતભાઈ એચ. રાદડિયા
એચ.ઓ.એફ. ફર્નિચર
અમદાવાદ

શ્રી લલિતભાઈ કે. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

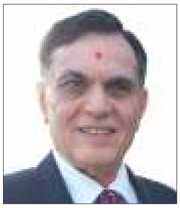
શ્રી કિરણભાઈ એમ. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

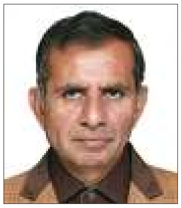
શ્રી સુરેશભાઈ ડી. પટેલ
સૂર્યા ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી હિતેષભાઈ એમ. શેટા
અમૃત જેમ્સ
મુંબઈ

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

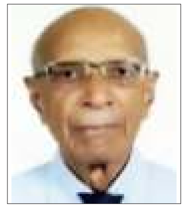
શ્રી જીતેન્દ્રભાઈ એમ. પટેલ
કે. પટેલ કેમો ફાર્મા પ્રા. લી.
મુંબઈ


શ્રી ધીરૂભાઈ જે. બાબરિયા
ટેક્ષાસ - યુ.એસ.એ.


શ્રી અરવિંદભાઈ પી. અણદાણી
અંકિતા કન્સ્ટ્રક્શન
અમદાવાદ

શ્રી દિલીપભાઈ ડી. કોઠિયા
પ્રમુખ શ્રી કોઠિયા હોસ્પિટલ
અમદાવાદ

શ્રી મનસુખભાઈ એન. દેવાણી
શાંતિ પ્રોકોન એલ.એલ.પી.
અમદાવાદ


ડૉ. ત્રિભુવનભાઈ એન. પટેલ
કન્સલ્ટન્ટ સર્જન એન્ડ
ગેસ્ટ્રોલોજીસ્ટ, અમદાવાદ

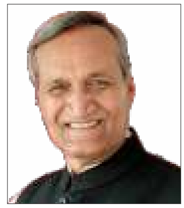
શ્રી દિનેશભાઈ બી. પટેલ
(દિનુમામા) (Ex.MLA-પાદરા)
નિવિક ઈન્ડસ્ટ્રીઝ પ્રા.લિ.
વડોદરા

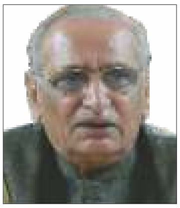
શ્રી હિરેનભાઈ ડી. પટેલ
FCG હાઈટેક પ્રા.લી.
વાપી

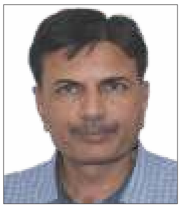
શ્રી જયશિવભાઈ એ. પટેલ
FCG હાઈટેક પ્રા.લી.
મુંબઈ

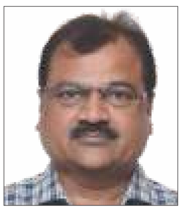
શ્રી ભરતભાઈ આર.મોણપરા
પીટ્સબર્ગ - યુ.એસ.એ.

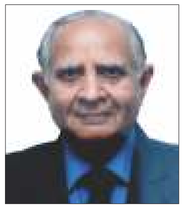
ડૉ. રાજ પટેલ
યુ.એસ.એ.


શ્રી વલ્લભભાઈ જી. કાકડિયા
પૂર્વ એમ.એલ.એ.
અમદાવાદ


શ્રી સુરેન્દ્રભાઈ એમ. પટેલ
પૂર્વ અધ્યક્ષ ઔડા એન્ડ પૂર્વ સંસદ સભ્યશ્રી
અમદાવાદ


શ્રી વસંતભાઈ એસ. પટેલ
સરદાર પટેલ વિદ્યાલય
સુરેન્દ્રનગર


શ્રી સુરેશભાઈ આર.પટેલ
શાયોના લેન્ડ કોર્પોરેશન
અમદાવાદ


શ્રી બાબુલાલ એ. સાવલિયા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રી રાજેશભાઈ બી. બાંભરોલિયા
શરણ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી કે. જી. કુંડારિયા
Win Tel Surfaces LLP
મોરબી

શ્રી નિમિષભાઈ કે. પટેલ
એન. કે. પ્રોટીન્સ પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી પરેશભાઈ એન. પટેલ
શ્રી પુષ્કર કન્સ્ટ્રક્શન કંપની,
અમદાવાદ

શ્રીમતી મોનાબેન એન. પટેલ
વાઈઝમેન ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી ભરતભાઈ એમ. ભગત
પ્રીસીસન પ્લાસ્ટીક પેકેજીંગ કં.
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી પ્રકાશભાઈ એમ. ભગત
પ્રીસીસન પ્લાસ્ટીક પેકેજીંગ કં.
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી હિતેન્દ્રભાઈ એમ. ભગત
પ્રીસીસન પ્લાસ્ટીક પેકેજીંગ કં.
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી બિપીનભાઈ વી. ઉસદડિયા
સંજય કન્સ્ટ્રક્શન કંપની
રાજકોટ

શ્રી વિનુભાઈ એમ. ડોબરિયા
મહર્ષિ લેબોરેટરી પ્રા. લી.
અંકલેશ્વર

માન. શ્રી નીતિનભાઈ આર. પટેલ
પૂર્વ નાયબ મુખ્યમંત્રીશ્રી - ગુજ. રાજ્ય
અમદાવાદ

શ્રી હસમુખભાઈ વી. કોઠિયા
ઓમકાર બિલ્ડીલીટી લી.
અંકલેશ્વર

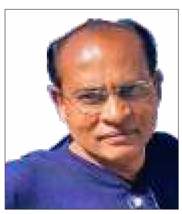
શ્રી આલાપભાઈ એસ. પટેલ
પોપ્યુલર બિલ્ડર પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી કનુભાઈ એસ. પટેલ
વોલટેમ્પ ટ્રાન્સફોર્મર લિ.
વડોદરા

શ્રી ભુપેશભાઈ બી. શિરોયા
રીહાબ હાઉસીંગ પ્રા.લી.
મુંબઈ

શ્રી જીતુભાઈ એન. ડોંડા
ડોંડા એક્સપોર્ટ
સુરત

શ્રી કાંતિભાઈ એમ. ભાવાણી
સિદ્ધિ ગ્રૂપ
મુંબઈ


શ્રી કિરીટભાઈ એમ. ભાવાણી
સિદ્ધિ ગ્રૂપ
મુંબઈ

શ્રી રીપલભાઈ એન. પટેલ
કેમટેક ઈન્ટરમિડિએટ પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી રમણભાઈ સી. પટેલ
શિમેર કેમિકલ્સ પ્રા. લી.
વડોદરા

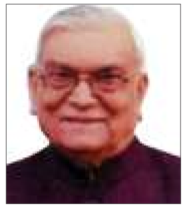
સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી મહેશભાઈ જે. પટેલ
પ્રજ્ઞા ડાયકેમ પ્રા.લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી છગનભાઈ એચ. આરદેશણા
જગતાત મીનેરલ પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી મંગળભાઈ જે. પટેલ
સોમેશ્વર ગ્રૂપ
મહેસાણા

શ્રી પ્રસન્નભાઈ એન. પોલરા
અમદાવાદ



શ્રી પોપટભાઈ આર. ભાલાળા
જય શ્રી રામ એલ.એલ.પી.
પેન્સિલવાનિયા - યુ. એસ. એ.

શ્રીમતી ઉર્મિલાબેન પી. ભાલાળા
પેન્સિલવાનિયા - યુ. એસ. એ.

શ્રી નાગજીભાઈ એન. શિંગાળા
શિવાલય કોર્પોરેશન
અમદાવાદ

શ્રી શાંતિલાલ એસ. ધાનાણી
ડી. ડી. રિયાલીટી
વડોદરા

શ્રી ચતુરભાઈ જી. દુધાત
વડોદરા

શ્રી રમેશભાઈ ડી. ગાબાણી
ચેરમેન એપેક્ષ હેલ્થકેર લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી મહેન્દ્રભાઈ એલ. પટેલ
ઓરબીસ એલીવેટર લી.
અમદાવાદ

શ્રી એફ. સી. પટેલ
હેલ્થ સ્યુટ, એલ. એલ. સી.
અમદાવાદ

શ્રી રમેશભાઈ એમ. માંગુકિયા
લક્ષ્ય ડાયમંડ
સુરત

શ્રી પ્રવિણભાઈ એન. બવાડિયા
સિટી એસ્ટેટ મેનેજમેન્ટ
અમદાવાદ

શ્રી જગદીશભાઈ આર. કોટડિયા
ફાલ્કન ગ્રૂપ
રાજકોટ

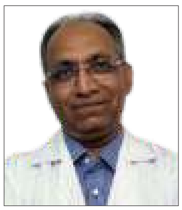
શ્રી એમ. એમ. પટેલ
એમ. એમ. પી. આર્કિટેક્ટ્સ
અમદાવાદ

શ્રી મથુરભાઈ બી. સોજીત્રા
મણિ એક્સપોર્ટ
સુરત

શ્રી બાબુભાઈ કે. પટેલ
JSIW ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પ્રા. લી. & જય સોમનાથ પરિવાર
ખોરજ-ગાંધીનગર

શ્રી રમણભાઈ એમ. નાકરાણી
મે. કિરણ કેમિકલ્સ
અંકલેશ્વર

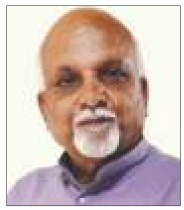
ડૉ. નારણભાઈ પી. પટેલ
વેસ્ટર્ન એગ્રીસિડ્સ લિ.
ગાંધીનગર



શ્રી ભીખુભાઈ એમ. પટેલ
સનસાઈન ગ્લોબલ હોસ્પિટલ
વડોદરા

શ્રી કાંતિભાઈ વી. ભુવા
ડિમ્પલ પોલીમર્સ
વલ્લભવિદ્યાનગર

શ્રી કેતનભાઈ એન. પટેલ
ગણેશ ઈલેક્ટ્રિકલ્સ પ્રા.લી.
અમદાવાદ



શ્રી મોતીલાલ એચ. પટેલ
જે. ધરા ડેવલોપર્સ
વાપી (લુણાવડા)

શ્રી કાંતિલાલ બી. પટેલ
એનર્જી પ્રોસેસ ઈક્વીપમેન્ટ્સ
વડોદરા

શ્રી હર્ષદભાઈ એમ. બલર
ગોપી પેપર પ્રા. લિ.
અમદાવાદ

સ્વ.શ્રી રોહિતભાઈ જે. પટેલ
Ex.એમ.એલ.એ.-મેગ્નેટ ઈન્ડોક્શન પ્રા. લિ.
આણંદ

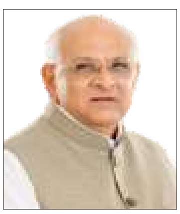
શ્રી ભરતભાઈ વી. સુખડિયા
ઓમ ઓર્ગેનાઈઝેશન
અમદાવાદ

શ્રી આનંદભાઈ આઈ. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી કનુભાઈ પી. પટેલ
એમનીલ ફાર્માસ્યુટિકલ
ન્યુયોર્ક - યુ.એસ.એ.

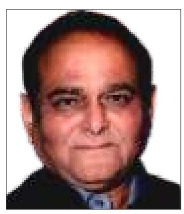
શ્રી અબજીભાઈ કે. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રા પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી અતિતભાઈ એમ. પટેલ
મારૂતિ બિલ્ડર્સ
અમદાવાદ

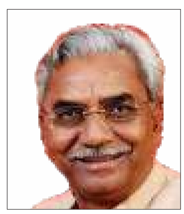


શ્રી ભૂપેન્દ્રભાઈ આર. પટેલ
માન. મુખ્યમંત્રીશ્રી
ગુજરાત રાજ્ય - અમદાવાદ

શ્રી જયંતિભાઈ એસ. પટેલ
શ્રીરંગ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પ્રા. લિ.
અમદાવાદ



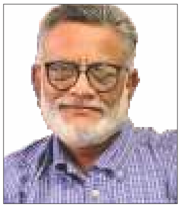
શ્રી કાળુભાઈ એમ. ઝાલાવાડિયા
રાજશ્રી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

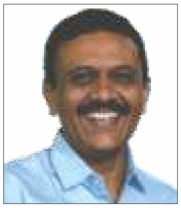


શ્રી બાબુભાઈ જે. પટેલ
ધારાસભ્યશ્રી, દસ્ક્રોઈ
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

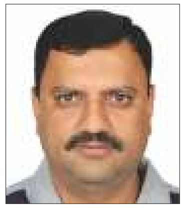
શ્રી મનુભાઈ એન. જીયાણી
શ્રી હરિ ઈમ્પેક્ષ
મુંબઈ


શ્રી કંદર્પભાઈ કે. અમીન
આર્ચિત ઓર્ગેનાસીસ લી.
અમદાવાદ


શ્રી પરેશભાઈ એમ. ગજેરા
શિવમ ડેવલોપર્સ
રાજકોટ

શ્રી અરજણભાઈ એલ. ધોળકીયા
શ્રી રામ ક્રિષ્ના એક્ષ્પોર્ટ પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી રમેશભાઈ વી. ટીલારા
અવધ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર
રાજકોટ


શ્રી ભરતભાઈ કે. બોઘરા
ધ્રુવ કોટન પ્રોસેસિંગ પ્રા. લી.
જસદણ

શ્રી નંદલાલભાઈ એલ. માંડવિયા
મે. નંદલાલ એલ. માંડવિયા
રાજકોટ

શ્રી શૈલેષભાઈ એમ. પટેલ (ચત્રભુજ)
ભુદરદાસ સેવાનિધિ ચેરિટેબલ
ટ્રસ્ટ, અમદાવાદ

શ્રી હરેશભાઈ ડી. પરવાડિયા
સુરત

શ્રી મનસુખભાઈ એમ. કપોપરા
રૂદ્ર કેપીટલ
અમદાવાદ

શ્રી મનહરભાઈ જે. સાંચપરા
યુરો ફેશ ફુડ ઈન્ડિયા પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી રમેશભાઈ પાટીદાર
(બહેરીનવાળા) સન હોટેલ
એન્ડ રિસોર્ટ, રાજસ્થાન

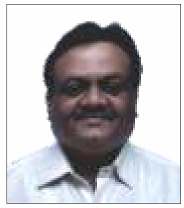
શ્રી વિવેકભાઈ પી. પટેલ
આયર્ન ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી કિરીટભાઈ ડી. પટેલ
ઇલેક્ટ્રિકલ કંટ્રોલલ્સ & સિસ્ટમ
એલ.એલ.પી., વડોદરા

શ્રી ભુપતભાઈ કે. ભાયાણી
એમ. એમ. યાર્નસ પ્રા. લી.
જસદણ

શ્રી જીતુભાઈ એસ. વાધાણી
ધારાસભ્યશ્રી
ભાવનગર

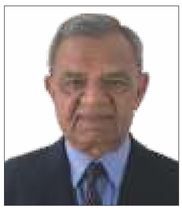
શ્રી પ્રવિણભાઈ બી. રાબડિયા
ગ્રીનોવેટ ઓર્ગેનીક પ્રા. લી.
પાદરા, વડોદરા


શ્રી પ્રવિણભાઈ એસ. પટેલ
આદર્શ એન્ટરપ્રાઈઝ
વડોદરા

શ્રી દિનેશભાઈ બી. પેથાણી
(બાપુનગર વોર્ડ કોર્પોરેટર)
દેવમ ડેવલોપર્સ, અમદાવાદ

શ્રી ભૂપેશભાઈ એસ. પટેલ
મધરલેન્ડ ઈન્ફ્રામાર્ક,એલ.એલ.પી
અમદાવાદ

શ્રી અશોકભાઈ ડી. બાબરિયા
૩-બી ફિલ્મ્સ પ્રા.લિ.,
વડોદરા


શ્રી ચતુરભાઈ એન. કથીરીયા
યુ.એસ.એ.

શ્રી નિલેશભાઈ જી. ધુલેશિયા
નોબલ ગ્રુપ ઑફ કં.
જુનાગઢ

શ્રી હીરાલાલ કે. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રા. લી.,
અમદાવાદ

શ્રી ગોપાલભાઈ ડી. પટેલ
મયંક બ્રાસફીટ પ્રા. લી.- જામનગર એવમ્
પ્રમુખશ્રી કાલાવાડ અકબરી કન્યા છાત્રાલય
જામનગર

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ પી. હિરપરા
અમદાવાદ

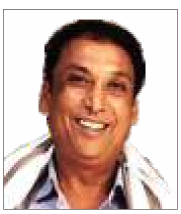
શ્રી ચતુરભાઈ આર. ચોડવડિયા
પુષ્પક ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી જગદીશભાઈ ડી. સંઘાણી
બાબરીયા ઈસ્ટીટ્યુટ ઓફ
ટેકનોલોજી, વડોદરા

શ્રી જગદીશભાઈ બી. પટેલ
પ્રેસિડન્ટ, રાજપથ ક્લબ
અમદાવાદ

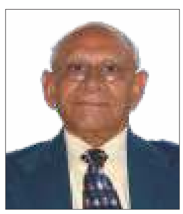
ડૉ. જગદીશભાઈ જે. સખિયા
સખીયા સ્કીન ક્લીનીક
સુરત

શ્રી ત્રિકમભાઈ જે. પટેલ
પ્રેસીડન્ટ ઈન્ફ્રા
અમદાવાદ


શ્રી દિલીપભાઈ બી. પટેલ
કાવ્યરત્ન ગ્રૂપ
ગાંધીનગર

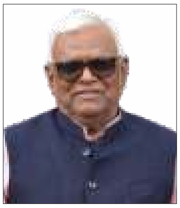
શ્રી ધીરૂભાઈ પી. ઉકાણી
શિવમ્ એન્ટરપ્રાઈઝ
સુરત

શ્રી નાનુભાઈ કે.સાવલિયા
સુખવીલા ડેવલપર્સ
સુરત


શ્રી નારાયણભાઈ વી. પટેલ
પૂર્વ ચેરમેન સરદાર
સરોવર/વુડા, વડોદરા

શ્રી નિરવભાઈ ડી. ખૂંટ
પુષ્પ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ


શ્રી બાબુભાઈ એન. પટેલ
સરસ્વતી રાઈસ મિલ
અમદાવાદ

શ્રી માણેકભાઈ એસ. લાઠિયા
બી. માણેક એક્ષપોર્ટ
સુરત

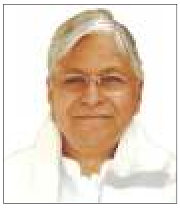
શ્રી મિતેષભાઈ આર. પટેલ
સંસદસભ્ય
આણંદ

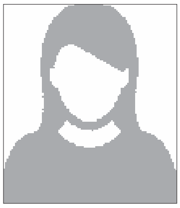
શ્રી મુકેશભાઈ પટેલ,
સિધ્ધિ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

ડૉ. વિઠ્ઠલભાઈ ધડુક
યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી રંજનબેન વી. ધડુક
યુ.એસ.એ.

શ્રી વિરેન્દ્રભાઈ એ. પટેલ
શિવાલા ઈન્ફ્રાબિલ્ડ
અમદાવાદ


શ્રી શંકરભાઈ પટેલ
વાઈટ-ઓ-કેમ
અમદાવાદ


શ્રીમતિ વર્ષાબેન એસ. પટેલ
વાઈટ-ઓ-કેમ
અમદાવાદ

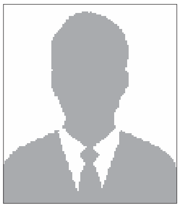
શ્રી સતિષભાઈ એમ. પટેલ
માજી ધારાસભ્ય
(કરજણ) વડોદરા

શ્રી શૈલેષભાઈ વી. આસોદરિયા,
કુદરત ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી જાદવભાઈ આર. મોણપરા
યુ.એસ.એ.

શ્રી કૌશલભાઈ પટેલ (MD)
આર્યન ઈન્ફ્રા પ્રા.લિ.
અમદાવાદ

શ્રી ધનજીભાઈ જે. રાખોલિયા
મિનાક્ષી ડાયમંડ
સુરત


સરદાર ભરોસે

શ્રી મગનભાઈ કે. રામોલિયા
શિવ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

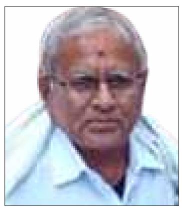
શ્રી ધર્મેન્દ્રભાઈ એમ. સવાણી
એલ.પી.સવાણી ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી મનીષભાઈ પી. જીવાણી
આનંદ ઈન્ટરનેશનલ
મુંબઈ

શ્રી મોહિતભાઈ ડી. કળથિયા
શશાંક રીયલ્ટી
સુરત

શ્રી ગોરધનભાઈ આર. આસોદરીયા
રઘુવીર ડેવલોપર્સ
સુરત

શ્રી ચંદુભાઈ જે. કોરાટ
રઘુવીર ડેવલોપર્સ
સુરત

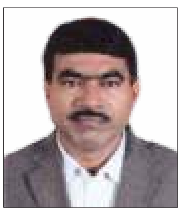

શ્રી જશુભાઈ બી. પટેલ
લેન્ડ ડેવલપર્સ
વડોદરા

શ્રી જશવંતભાઈ કે. પટેલ
સિવિલ કોન્ટ્રાકટર્સ
વડોદરા

શ્રી જયંતિભાઈ બી. પટેલ
જે. બી. પટેલ એન્ડ કંપની
વડોદરા

શ્રી મહેશભાઈ ડી. પટેલ
PHILODEN ઈન્ડસ્ટ્રીઝ પ્રા.લિ.
વડોદરા

શ્રી નાગજીભાઈ એમ. સાકરિયા,
HVK ઈન્ટરનેશનલ પ્રા.લી.,
સુરત


શ્રી મોહનલાલ કે. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રા પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી રમેશભાઈ એલ. પટેલ
સુરત

શ્રી શિવજીભાઈ કે. ધોળુ,
મહાલક્ષ્મી ગૃપ-નીલકંઠ માઈનિંગ કંપની
અમદાવાદ

ડૉ. નટુભાઈ કે. રાજપરા
Westminster MD-USA , સુપ્રિટેન્ડેન્ટ &
મેડિકલ ડિરેક્ટર નિર્દોશાનંદજી હોસ્પિટલ ટીંબી

શ્રી તુલસીભાઈ ડી. ધોળકિયા
હરિકૃષ્ણ ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ ડી. ધોળકિયા
હરિકૃષ્ણ ગ્રૂપ
મુંબઈ

શ્રી મનિષભાઈ ડી. સંઘાણી
અમદાવાદ

શ્રી પ્રકાશભાઈ એસ. પટેલ
પ્રેસિડન્ટ, સાંકળચંદ યુનિવર્સિટી
વિસનગર

શ્રી કલ્પેશભાઈ ડી. પટેલ
સુરેન્દ્રનગર

શ્રી મથુરદાસ જી. કનેરિયા
સુરત

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી દિનેશભાઈ વી. નારોલા
શ્રી રામ ક્રિષ્ના એક્ષ્પોર્ટ પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી અરવિંદભાઈ કે. પટેલ
અનમોલ ઈન્ફ્રાબિલ્ડ એલએલપી
(અમરનાથ ગ્રૂપ) અમદાવાદ

શ્રી અમિતભાઈ એમ. પટેલ
પટેલ માધવલાલ મગનલાલ & કં.આંગડિયા
વડોદરા

શ્રી જસમતભાઈ જે. ડાભી
જાગૃતિ જેમ્સ
સુરત

શ્રી વલ્લભભાઈ પી. કાહોદરીયા
સાગર બિલ્ડર પ્રા. લિ.
સુરત

શ્રી ભીખુભાઈ પી. વીરાણી
બાલાજી વેફર્સ ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી હર્ષ વી. પટેલ
યુ.આર.એનર્જી
અમદાવાદ

શ્રી ભરતભાઈ એ. નારોલા
રાધેશ્યામ ડાયમંડ
સુરત

શ્રી વિરજીભાઈ આર. પાલડિયા
પાલડીયા બ્રધર્સ
સુરત

શ્રી દિલીપકુમાર ડી. કથીરિયા
ઓરેન્જ ડેવલપર્સ
સુરત

શ્રી નૈમેશભાઈ આર. ધડુક
રાજકોટ

શ્રી અક્ષયભાઈ આઈ. પટેલ
ધારાસભ્ય શ્રી - કરજણ
વડોદરા

શ્રી સી. આર. પાટીલ
પ્રદેશ પ્રમુખ - ભા.જ.પા.
ગુજરાત

શ્રી સુરેશભાઈ પાનસુરિયા
બિલ્ડર, સિધ્ધેશ્વર ગ્રૂપ
વડોદરા

શ્રી પ્રકાશભાઈ જી. જાદવાણી
વ્હાઈટ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

સરદાર ભરોસે

શ્રી રાકેશભાઈ એમ. પટેલ
પટેલ બ્રધર્સ પરિવાર
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

શ્રી જયંતીભાઈ કે.સરધારા
JK હાર્ડવેર & સેનેટરી મોલ પ્રા.લી.
રાજકોટ

શ્રી સુનિલભાઈ ડી. પટેલ
ભંડેરી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી જીતેન્દ્રભાઈ બી. ભંડેરી
અમદાવાદ

શ્રી હિંમતભાઈ બી. શેલડિયા
જીવન ફેબ્રિક્સ પ્રા. લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી જયેશભાઈ પી. પટેલ
અગ્રણી બિલ્ડર
અંકલેશ્વર

શ્રી વિનુભાઈ કે. ક્રિસ્ટલ
અમદાવાદ

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ કે. ઈટાલિયા
મહાવીર ટેક્ષટાઈલ
સુરત

શ્રી કેનિષભાઈ જે. ગઢીયા
વામા ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી મધુભાઈ પી. વસાણી
વસાણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી જયેશભાઈ એચ. પટેલ
OMX Cotspin Pvt. Ltd.
ધ્રાંગધ્રા

શ્રી ભાવિકભાઈ જી. પટેલ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રી અશોકભાઈ પટેલ
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી ભાવનાબેન સી. પટેલ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી પશમીના વી. પટેલ
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી વિનુભાઈ એચ. માલવીયા
માલવીયા એસોસીએટ્સ
સુરત

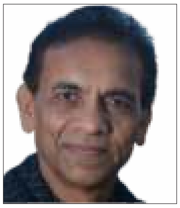
શ્રી ભદ્રેશભાઈ એમ.દેસાઈ
શ્રી અનુગ્રહ ડેવલપર્સ
વડોદરા

શ્રી કમલેશભાઈ બી. પટેલ
એશિયન ગ્રેનાઈટો ઈન્ડિયા લી.
અમદાવાદ

શ્રી હરિભાઈ ઝેડ. પટેલ
વૈભવ એનર્જીનીયર્સ
લુણાવડા

શ્રી નગીનભાઈ જી.પટેલ
એન.જી. ગ્રુપ
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ


ડૉ. ભાણજીભાઈ ડી. કુંડારીયા
કેલિફોર્નિયા - યુ.એસ.એ.

શ્રી સુભાશભાઈ એ. પટેલ
એસ.એ.પટેલ & કં.
વડોદરા

શ્રીમતી દક્ષાબેન ડી. પટેલ
વડોદરા

શ્રી જય ડી. પટેલ
એસ્ટ્રલ સ્ટેરિટેક પ્રા. લી.
વડોદરા

શ્રી દીલીપભાઈ કે. પટેલ
મંથન ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી દિવ્યાંતભાઈ ટી. પટેલ
ગુરુકૃપા ક્વોરી વર્કસ
વડોદરા

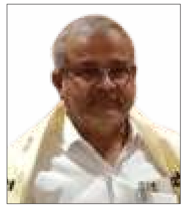
શ્રી આશીષભાઈ ડી. દિયોરા
દિયોરા ડાયમંડ
સુરત

શ્રી દિનશાભાઈ પટેલ
નડિયાદ

ડૉ. વિનુભાઈ આઈ.પટેલ
ઝરના એસોસિએટસ
વડોદરા

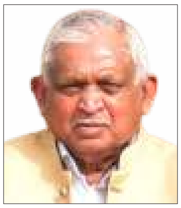
શ્રીમતી ભાવનાબેન વી. ગજેરા
અંકલેશ્વર

શ્રી ઉરવભાઈ ડી. પટેલ
MD- PTSI
વડોદરા

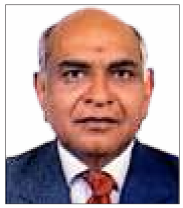

શ્રી ભરતભાઈ ડી. પટેલ
રાયસણ-ગાંધીનગર

શ્રીમતી ભારતીબેન એન. પટેલ
મેઘમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી વિનોદભાઈ એ. મોરડીયા
ધારાસભ્ય શ્રી
સુરત

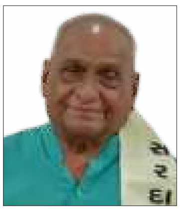

શ્રી તલસીભાઈ વી. પટેલ
પટેલ બ્રધર્સ,
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

શ્રી ચંદ્રેશભાઈ એસ. પટેલ
સામ ડેવલપર્સ
સુરેન્દ્રનગર


શ્રી બાબુભાઈ બી. વાઘાણી
નીલકંઠ જેમ્સ
સુરત

શ્રી જયપ્રકાશભાઈ કે. પટેલ
ટાઈમ્સ સ્કવેર ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી મનજીભાઈ ટી. લાખાણી
સોહમ ગ્રૂપ
સુરત


શ્રી પ્રહલાદભાઈ એ.પટેલ
કામેશ્વર ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી બીપીનભાઈ વી. હદવાણી
ગોપાલ સ્નેક્સ પ્રા.લી.
રાજકોટ

શ્રી જગદીશભાઈ બી. પટેલ
સુર્વણ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રકચર
કડી

પૂજાબેન પી. પટેલ
પી. એસ. પી. પ્રોજેક્ટ લી.
અમદાવાદ

શ્રી બટુકભાઈ એન.દુધાત
શ્રી ડેવલોપર્સ
સુરત

શ્રી અરવિંદભાઈ એસ. ગજેરા
વૈકુંઠ કેમિકલ પ્રા.લિ.
અંકલેશ્વર

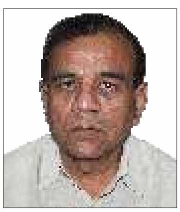
શ્રી વિપુલભાઈ રૂપારેલીયા
VR ઈન્ફ્રાસ્પેસ પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી અનિલભાઈ એસ. પટેલ
MHN ઈન્ફ્રામાઈન્ડ્સ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી નૈનેશભાઈ આર. પટેલ
પરિશ્રમ ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી હર્ષિલભાઈ પટેલ
અમદાવાદ

ડૉ. રોહિતભાઈ ભાલાળા
(MD-Phd. - Cardiologist)
અમદાવાદ

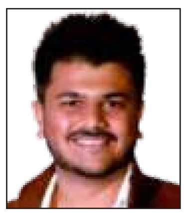

શ્રી અરવિંદભાઈ એ. દોમડિયા
કૃણાલ કન્સ્ટ્રકશન પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી બકુલકુમાર આઈ. પટેલ
Senearth Sarl - વેસ્ટ આફ્રિકા
(ગાંધીનગર)

શ્રી કાંતિભાઈ એચ. બલર
ધારાસભ્યશ્રી
સુરત

શ્રી મિતુલભાઈ એમ. સવાણી
પી.પી. સવાણી ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી ધનસુખભાઈ જે. દેવાણી
શાંતિ કન્સ્ટ્રકશન (ગુજ.) પ્રા.લી.
અમદાવાદ

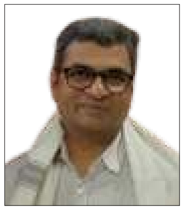

શ્રી નિયતભાઈ એન. પટેલ
એમ.બી. પટેલ ફાર્મ
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

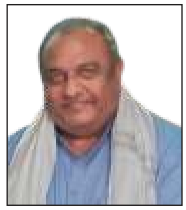
શ્રી સુમેશભાઈ વાય. સરકાર
પટેલ અંબાલાલ સોમનાથ સરકાર જ્વેલર્સ
અમદાવાદ

શ્રી રાજુભાઈ બી. કાકડીયા
મહાલક્ષ્મી ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી યશવંતભાઈ સી. પટેલ
Elysium Pharmaceutical Ltd.
વડોદરા


ડૉ. રત્નેશભાઈ પી. પટેલ
એકાર્થ ગ્રુપ - ગાયત્રી હોસ્પિટલ
ગાંધીનગર

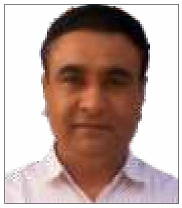
શ્રી બળદેવભાઈ બી. પટેલ
એટલાન્ટા - યુ.એસ.એ


ડૉ. રાજેશભાઈ કે. પટેલ
એટલાન્ટા - યુ.એસ.એ

શ્રી વિજયભાઈ એન. પટેલ
હ્યુસ્ટન - યુ.એસ.એ.

શ્રી યોગેશભાઈ એમ.પટેલ
સાફલ્ય ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી કમલેશભાઈ પી. સાવલિયા
શાલિગ્રામ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

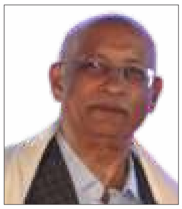

શ્રી અશોકભાઈ બી. લખાણી
શ્રીનાથજી રસાયણ પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી કરસનભાઈ ડી. પટેલ
ડીરેક્ટર-વિનાયક TMT બાર્સ પ્રા.લિ.
ગાંધીનગર

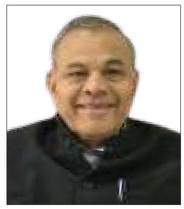
શ્રી સચિનભાઈ કે. પટેલ
સચિન ઇન્ડસ્ટ્રિઝ લિ.
અમદાવાદ

શ્રી કૌમિલભાઈ કે. પટેલ
સચિન ઇન્ડસ્ટ્રિઝ લિ.
અમદાવાદ

શ્રી જીગ્નેશભાઈ એમ. પટેલ
ક્રીએટીવ સ્ટુડિયો
અમદાવાદ


શ્રી વિજયભાઈ એચ. પટેલ
સીનીયર એડવોકેટ હાઇકોર્ટ
અમદાવાદ

શ્રી ધર્મેશભાઈ એ. પટેલ
મની પ્લાન્ટ ગ્રૂપ
અમદાવાદ


શ્રી ગોરધનભાઈ પી. ઝડફિયા
પૂર્વ ગૃહમંત્રીશ્રી-ગુજરાત રાજ્ય
ઉપાધ્યક્ષ ભાજપ-અમદાવાદ

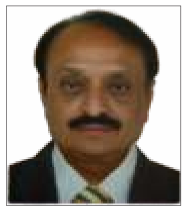
શ્રી વિનેશભાઈ એસ. ધોળુ
નીલકંઠ માઈનીંગ કંપની
અમદાવાદ

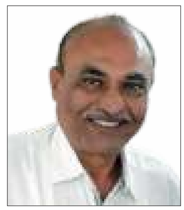
શ્રી જગદીશભાઈ એસ. ધોળુ
નીલકંઠ માઈનીંગ કંપની
અમદાવાદ

શ્રી વિજયભાઈ બી. દેસાઈ
રાજકોટ

શ્રી ચંદુભાઈ પી.વિરાણી
બાલાજી વેફર્સ ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી સંજયભાઈ કે. કોરડિયા
ધારાસભ્ય
જૂનાગઢ


શ્રી મહેન્દ્રભાઈ એન. કતારગામવાળા
સમાજ અને ઉદ્યોગ અગ્રણી
સુરત


શ્રી પ્રવિણભાઈ પી. વાડદોરિયા
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ એમ. શેલડિયા
શેલડીયા ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી વિનોદભાઈ પી.પટેલ
ઈન્ફીનીટી ઈન્ફ્રા પ્રોજેક્ટસ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી ચુનિભાઈ કે. કુંડારીયા
એન્ટીક ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી રાજેશભાઈ પી. માલવીયા
ડાયમંડ સીંગ
જેતપુર

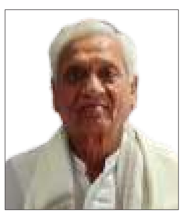
શ્રી મનોજભાઈ સી. એરવાડિયા
બ્લુ ઝોન ગ્રુપ
મોરબી

શ્રી સંજયભાઈ બી. ઘવા
રાજકોટ

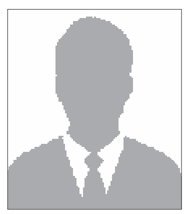
ડૉ. છગનભાઈ ડી લાડાણી
કાર્ડિયોલોજીસ્ટ
પીટ્સબર્ગ - યુ.એસ.એ.

શ્રી વિનેશભાઈ બી. ટીલવા
ઓર્બીટ ગ્રુપ
રાજકોટ

શ્રી લક્ષ્મણભાઈ એચ. વેકરીયા
વેકરીયા ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ


શ્રી પરસોત્તમભાઈ એન. ગેવરીયા
પી. ગેવરીયા એન્ટરપ્રાઈઝ
અમદાવાદ

શ્રી છોટુભાઈ (કમલેશભાઈ) પટેલ
શિવ બીલ્ડર્સ
સુરેન્દ્રનગર

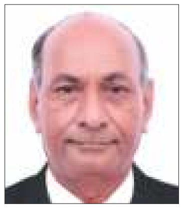

શ્રી અતુલભાઈ જી. કાછડીયા
જામનગર

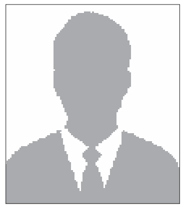
સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

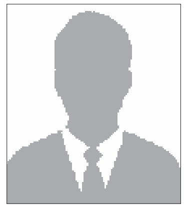
શ્રી જીતેન્દ્રભાઈ કથીરીયા
શ્યામ આર્ટ ગ્રૂપ ઓફ કંપનીઝ
રાજકોટ

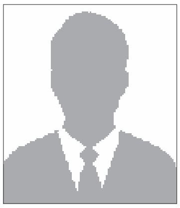
શ્રી કિરીટભાઈ ડી. પટેલ
મણિધર ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી નિલેશભાઈ જેતપરિયા
કેરા વિટ્રિફાઇડ
મોરબી


શ્રી રવજીભાઈ જી. કથિરિયા
ભૂમિ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ


શ્રી અરવિંદભાઈ બી. મવાણી
યુ.એસ.એ.


શ્રી મનુભાઈ જી. બલર
બલર એક્ષ્પોર્ટ
સુરત


શ્રી તુષારભાઈ એચ. ઘેલાણી
સુરત

શ્રી નિલેશકુમાર એસ. પટેલ
પારસમણી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

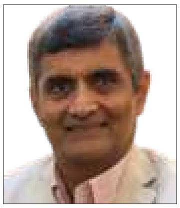
શ્રી રીકેશભાઈ પટેલ
નેહીસ હ ધ પિઝા વાલાસ
ડેટ્રોઈટ - યુ.એસ.એ.

શ્રી પ્રીજેશભાઈ એસ. પટેલ
નેહીસ હ ધ પિઝા વાલાસ
ડેટ્રોઈટ - યુ.એસ.એ.

શ્રી અરવિંદભાઈ સી. પટેલ
ફિલ્ડમાર્શલ ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી અતુલભાઈ ડી. પટેલ
યુનીસોર્સ એન્જિનિઅર્સ
વડોદરા

શ્રી રાજેશભાઈ આર. લાખાણી
એમ.કે.એલ. હોસ્પિટલીટી મેનેજમેન્ટ
નોર્થ કેરોલીના - યુ.એસ.એ.


શ્રી પરેશભાઈ પટેલ
નોર્થ કેરોલીના - યુ.એસ.એ.

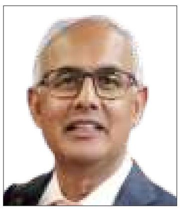
શ્રી રોહિતભાઈ સવાણી
એસેમ્બલી ટેક્નોલોજીસ
નોર્થ કેરોલીના - યુ.એસ.એ.

શ્રી રમેશભાઈ પટેલ
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

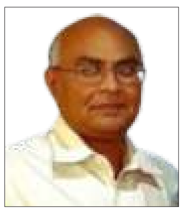
શ્રી મગનભાઈ જે.વેકરીયા
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

શ્રી ગોરધનભાઈ અકબરી
સીલીકોન ક્ન્સેપ્ટ આઈ.એન.સી.
ડેટ્રોઈટ - યુ.એસ.એ.

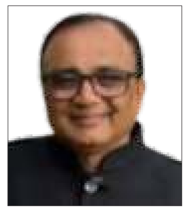
શ્રી રાજભાઈ ધાનાણી
એ.સી.આઈ. ઈન્ટરનેશનલ
એટલાન્ટા - યુ.એસ.એ.

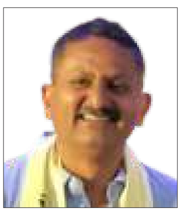

શ્રી ચતુરભાઈ સભાયા
CMES Inc
એટલાન્ટા - યુ.એસ.એ.

ડૉ. તુલસીભાઈ પીપળીયા
ફ્લોરિડા - યુ.એસ.એ.

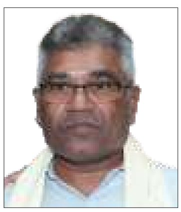

શ્રી અશ્વિનભાઈ જે. બાબરીયા
ડલાસ - યુ.એસ.એ.

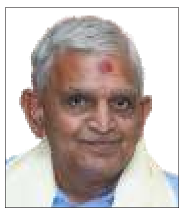
શ્રી અમિતભાઈ એન. રાજપરા
ડલાસ - યુ.એસ.એ.

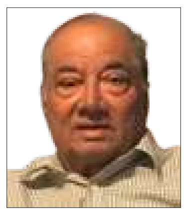

શ્રી શૈલેષભાઈ પનારા
શૈલેષ હ સેજલ પનારા
ચાર્લોટ- યુ.એસ.એ.


શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એ. પટેલ
એસ.સી - યુ.એસ.એ.

શ્રી કમલેશભાઈ આર.પટેલ
વી.એ. - યુ.એસ.એ.

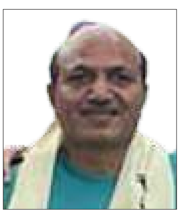

શ્રી વિનોદભાઈ કિકાણી
હ્યુસ્ટન - યુ.એસ.એ.


શ્રી વિરલભાઈ અમીન
કાંદરી ટાઉન
હ્યુસ્ટન - યુ.એસ.એ.

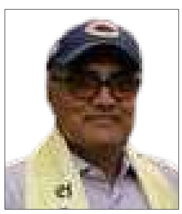

શ્રી રામજીભાઈ ટી. પટેલ
સી બ્રેઝ ઈન લેક્ષ હોટલ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

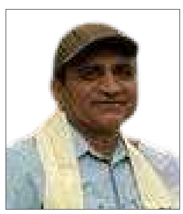
શ્રી મનુભાઈ એચ. પટોડીયા
ઈન્વા ફાર્મા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

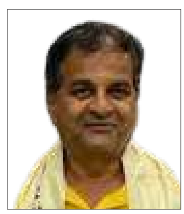
શ્રી જયંતીભાઈ ગોરસીયા
ઓમેગા સીએનસી ઓટોમેશન
હ્યુસ્ટન - યુ.એસ.એ.


શ્રી પુરસોત્તમભાઈ દોંગા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રી સુમેરૂભાઈ ભાયાણી
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.


શ્રી હિંમતભાઈ ડુમ્મર
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

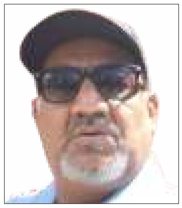

શ્રી રશ્મીકાંતભાઈ વઘાસીયા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.


શ્રી રસિકભાઈ એચ. વેકરીયા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

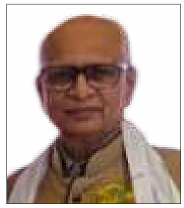
શ્રી કીરીટભાઈ ગજેરા
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

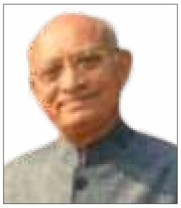
શ્રી અશ્વીનભાઈ પટેલ
સમાજ શ્રેષ્ઠી- ૪૨ ગામ કડવા પાટીદાર સમાજ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.


શ્રી સુરેશભાઈ એન. પટેલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રી રાજભાઈ પટેલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રી ચંદ્રકાન્તભાઈ જે. પટેલ
ચોપાટીવાળા
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.


શ્રી હેમેન્દ્રભાઈ બી. શીંગાળા
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.


શ્રી વિષ્ણુભાઈ વી. પટેલ
ન્યુયોર્ક - યુ.એસ.એ.

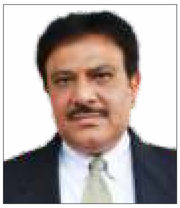
ડૉ. જયેશભાઈ પટેલ
આલબર્ટ પેલેસ હોટલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

ડૉ. દિનેશભાઈ પટેલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી શોભનાબેન ડી. પટેલ
આલબર્ટ પેલેસ હોટલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી સેજલબેન જે. પટેલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રીમતી ભાવનાબેન એમ. પટેલ
ન્યુયોર્ક - યુ.એસ.એ.


શ્રી મિહીરભાઈ પટેલ
ન્યુયોર્ક - યુ.એસ.એ.

શ્રી વિકાસભાઈ પટેલ
યુ.એસ.એ.

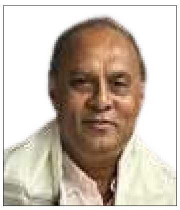
શ્રી નિકભાઈ પટેલ
પીટ્સબર્ગ - યુ.એસ.એ.

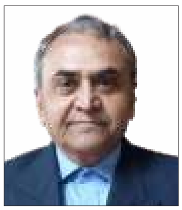
શ્રી મયુરભાઈ વી. રણોલિયા
ટેકરોવર સોલ્યુશન પ્રા.લી
સીલીકોન વેલી-યુ.એસ.એ.

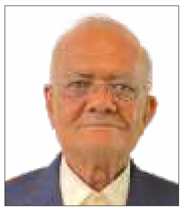
શ્રી જીતુભાઈ જે. ડુંગરાણી
ડલાસ - યુ.એસ.એ.

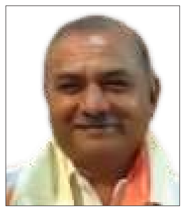
શ્રી ચિરંજીવભાઈ સી. પટેલ
પી.સી. સ્નેહલ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી અલ્પેશકુમાર આર. ગોલવિયા
શ્રી સિધ્ધેશ્વર હારબર
વડોદરા


શ્રી ઉપેન્દ્રભાઈ પટેલ
વૃંદાવન રિસોર્ટ પ્રા.લી.
આણંદ


શ્રી શીવાભાઈ આર. સવાણી
સુરત


શ્રી કાળુભાઈ ડી.લુખી
સુરત


શ્રી જેન્તીભાઈ કે. પટેલ
એસેન્ટ માઈક્રોસેલ
અમદાવાદ

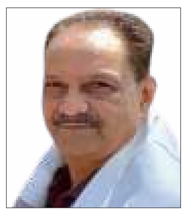
શ્રી રાજુભાઈ કે. વાઘાણી
કપુ જેમ્સ
સુરત

શ્રી રમેશભાઈ કે. પટેલ
અમરદીપ મેટલ વર્કસ
બિલીમોરા

શ્રી મેહુલભાઈ એમ. ખાખરીયા
પરબધણી એન્ટરપ્રાઈઝ
ગોંડલ

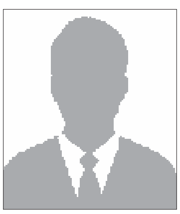
શ્રી હાર્દિકભાઈ એસ. પટેલ
અમદાવાદ

શ્રી કાંતિભાઈ એસ. અમૃતિયા
ધારાસભ્યશ્રી
મોરબી

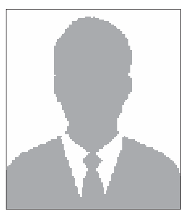

શ્રી જયપ્રકાશભાઈ જે. વાંછાણી
MD- National Institute Of Cooperative Management
ગાંધીનગર

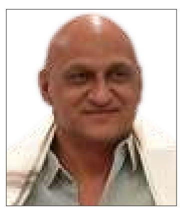
શ્રી અરવિંદભાઈ એલ. પટેલ
સહજાનંદ લેસર ટેકનોલોજી
ગાંધીનગર

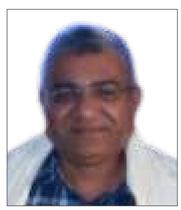
શ્રી જયેશભાઈ વી. રાદડિયા
એમ.એલ.એ - જેતપુર


શ્રી અંકિતભાઈ એસ. પટેલ
યુનિક ડાયકેમ
અમદાવાદ

શ્રી હિંમતભાઈ આર. કોલડિયા
પુષ્પક ગારમેન્ટ પાર્ક
અમદાવાદ


શ્રી ચેતનભાઈ એમ. ડોબરિયા
કર્ણાવતી ડેવલપર્સ
અમદાવાદ

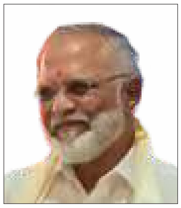

શ્રી મિનેશભાઈ એન. પટેલ
આદિત્ય મની કેર લી.
વડોદરા

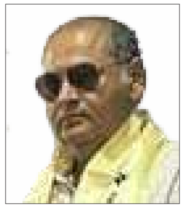

શ્રી વિપુલભાઈ જે. ઘરસંડિયા
અક્ષર ગ્રુપ
વડોદરા

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી કીરિટભાઈ કે. કરેડ
રામેશ્વર ટેક્ષકોન પ્રા. લિ.
નવી મુંબઈ

શ્રી ગોરધનભાઈ ડી. લુણાગરીયા
બાબુ લાઈમ પ્રા.લી.
રાજકોટ


શ્રી ગાંડુભાઈ પોસિયા-ભગત
રાજકોટ

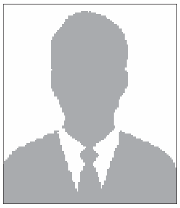

શ્રી ધર્મેન્દ્રભાઈ આર. ટીલાળા
Alltech Technocast Pvt. Ltd
રાજકોટ

શ્રી અરવિંદભાઈ જી. રૈયાણી
પૂર્વ મંત્રીશ્રી - અગ્રણી બિલ્ડર
રાજકોટ

શ્રી પુનિતભાઈ ચોવટિયા
યુનિટી સિમેન્ટ
રાજકોટ

શ્રી જયેશભાઈ સાવલિયા
રાધે કન્સ્ટ્રકશન
રાજકોટ

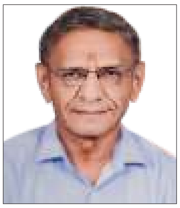
શ્રી સંજયભાઈ માંગરોલિયા
રાજકોટ


શ્રી બિપીનભાઈ જી. વીરડિયા
રાજકોટ

શ્રી નંદેશભાઈ પી. લુખી
જે કે સ્ટાર
મુંબઈ

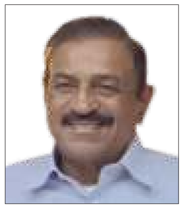
શ્રીમતી કુસુમબેન બી. સાવલિયા
યુ.એસ.એ.

શ્રી સંજયભાઈ આર. પટેલ
શિવમ ઈન્ફ્રા
અમદાવાદ


શ્રી જેરામભાઈ બી. ખોખરીયા
શ્રી કૃષ્ણા એક્સપોર્ટ્સ
સુરત

શ્રી ભરતભાઈ બી. કથીરિયા
ભગવતી જેમ્સ-સુરત

શ્રી છગનભાઈ આર. સિમેડિયા
સુરત

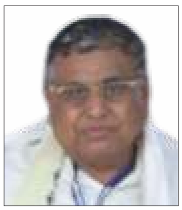

શ્રી માવજીભાઈ ડી. કોશિયા
જવેલ્સ સ્ટાર
સુરત

શ્રી સુરેશભાઈ એસ. ગોંડલિયા
ટ્રીયોમ રીયાલીટી
સુરત

શ્રી બટુકભાઈ જે. જીવાણી
મુંબઈ

શ્રી મહેશકુમાર ડી. માલવિયા
Krushi Crop Science
રાજકોટ

શ્રી મનિષભાઈ એમ. નાવડીયા
મૈત્રી લેબગ્રોન ડાયમંડ-સુરત


શ્રી અશોકભાઈ આર. ડુંગરાણી
કર્મા ડેવલોપર્સ
સુરત

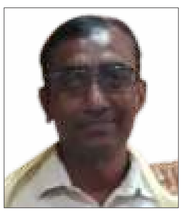
શ્રી દિલીપભાઈ ડી. ઉંધાડ
અવધ ગ્રુપ
સુરત

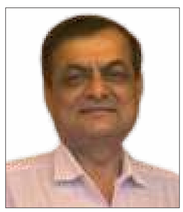
શ્રી મનસુખભાઈ એલ. સોજીત્રા
MTC-સુરત

શ્રી હરેશભાઈ એમ. મોતીસરિયા
ગૃહમ ડેવલોપર્સ
સુરત

શ્રી વિઠ્ઠલભાઈ ડી. વિઠાણી
પારૂલ ડાયમંડ
સુરત

શ્રી કાંતિભાઈ ડી. નારોલા
શ્રી રામકૃષ્ણ એક્સપોર્ટ પ્રા.લી.
સુરત


શ્રી રમેશભાઈ કે. રાબડીયા
બ્લુ બર્ગ રિયાલિટી
સુરત


શ્રી ચંદુભાઈ એમ. લાખણકિયા
ઓરેન્જ ગ્રુપ
સુરત

ડૉ. સુરેશભાઈ જે. બલર
ન્યૂઝીલેન્ડ

શ્રી ભીમજીભાઈ એ. કાકડીયા
શ્રી રામ યાન ટ્રેડિંગ કંપની
સુરત

શ્રી ભરતભાઈ એમ. વિઠાણી
વિકાસ જેમ્સ / વિઠાણી એક્સપોર્ટ
મુંબઈ

શ્રી જગદીશભાઈ ટી. શિંગાળા
સનડીયામ
સુરત

શ્રી રાજેન્દ્રભાઈ આર. પટેલ
Texas-USA

શ્રી શંભુભાઈ બી. કળથીયા
ઓમ ડિયામ-સુરત
જીગ્નેશ જેમ્સ-બોમ્બે

શ્રી મનુભાઈ વી. માંગુકિયા
ગ્લોરીયસ જેમ્સ
સુરત

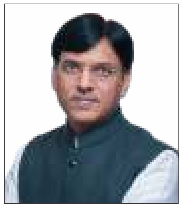
શ્રી નાગજીભાઈ વી. રીજીયા
રીજીયા જેમ્સ
સુરત

સરદારધામના ગૌરવવંતા સ્થાપક ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી લાલજીભાઈ એલ. બરવાળીયા
શગુન ગ્રૂપ
સુરત

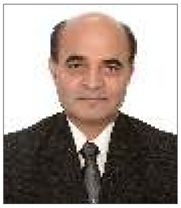
શ્રી ઝવેરભાઈ ડાખરા
સુરત

શ્રી વલ્લભભાઈ વી. છેટા
અમૃત જેમ્સ
સુરત


શ્રી મનસુખભાઈ માંડવીયા
કેન્દ્રીય કેબિનેટ આરોગ્ય મંત્રીશ્રી
ભારત સરકાર

શ્રી મહેન્દ્રભાઈ એસ. પટેલ-IAS(Retd.)
ઉપાધ્યક્ષ ઓફ ગુજરાત- BJP

શ્રી હરેશભાઈ એમ. સાકરીયા
HVK ઈન્ટરનેશનલ પ્રા. લી.
સુરત


શ્રી મનજીભાઈ આર. ધોળકિયા
ભવાની જેમ્સ
સુરત

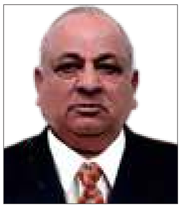
શ્રી વિઠ્ઠલભાઈ એમ. સતાસીયા
પૂજા ટેક્સટાઇલ એન્જિનિયરિંગ
સુરત

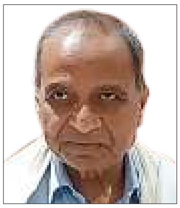
શ્રી દશરથભાઈ બી. પટેલ
મારૂતી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર લી.
અમદાવાદ

શ્રી આકાશભાઈ પી. પટેલ
આકાશ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી ખોડાભાઈ પી. જીવાણી
મિત્તલ મેન્યુ કંપની
સુરત

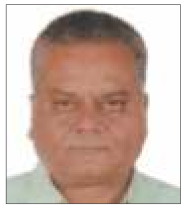
શ્રી મહેન્દ્રભાઈ જી. પટેલ
લિંકન ફાર્માસ્યુટિકલ
અમદાવાદ


શ્રી પરબતભાઈ એચ. કાછડિયા
અધ્યક્ષ-મહુવા જેસર તાલુકા
સરદાર પટેલ સમાજ-સુરત


શ્રી ગિરીશભાઈ એન. પટેલ
સ્ટર્લિંગ એડલાઈફ ઈન્ડિયા
પ્રા.લી.,અમદાવાદ

શ્રીમતી કેલાશબેન એન. રામાણી
DE, USA

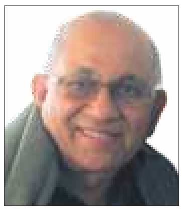
શ્રી ભરતભાઈ ટી. સુતરિયા
ડલાસ - યુ.એસ.એ.


શ્રી જીવરાજભાઈ કે. સુતરિયા
મિરામ્બિકા એન્જિનિયર્સ
સુરત

શ્રીમતી કાશીબેન બી. સુતરિયા
સુરત

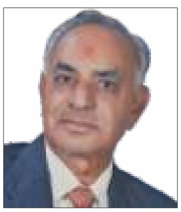
શ્રીમતી રસીલાબેન બી. સુતરિયા
લક્ષ્મી કાર્ડ
બેલ્જીયમ

શ્રી જગદીશભાઈ ટી.સુતરિયા
ડલાસ - યુ.એસ.એ.


સ્વ. નાગજીભાઈ જે. સુતરિયા
યુ.એસ.એ.

ડૉ. ભરતભાઈ સુતરીયા
સુરત

શ્રી ડાહ્યાભાઈ જી. સુતરિયા
હીરાકો ઈન્ડિયા પ્રા.લિ.
મુંબઈ


શ્રી ભીખાભાઈ એન. સુતરિયા
સુરત

શ્રી ગોપેશભાઈ જી. સુતરિયા
સુતરિયા ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રીમતી વસંતબેન જી. સુતરિયા
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી ભાવેશભાઈ આર. પટેલ
રમેશ પટેલ બિલ્ડર્સ પ્રા.લિ.
વડોદરા

શ્રી રોહિતભાઈ બી. પટેલ
રમેશ પટેલ બિલ્ડર્સ પ્રા.લિ.
વડોદરા

શ્રી અમિતભાઈ એન. પટેલ
અમદાવાદ

શ્રી સંદિપભાઈ બી. પડસાળા
બી.નાનજી એન્ટરપ્રાઈઝ લી.
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ એસ. પટેલ
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રી હિંમતભાઈ કે. રૂડાણી
ક્રિષ્ના ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી દિનેશભાઈ ટી. પટેલ
રોયલ લેમિનેટ્સ
અમદાવાદ

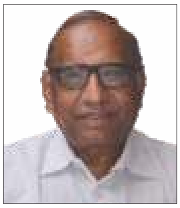
શ્રી પારસભાઈ એમ. પટેલ
પ્રવેગ કોમ્યુનિકેશન્સ લી.
અમદાવાદ

શ્રી શૈલેષભાઈ પી. ડાવરિયા
ડાવરિયા બ્રધર્સ પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી ચંદુભાઈ એમ. કોઠિયા
શ્રી ગણેશ રેમેડાઈઝ લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી પાર્થ સી. કોઠિયા
શ્રી ગણેશ રેમેડાઈઝ લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ જે. પટેલ
ચેરમેન-નર્મદા ખાંડ ઉદ્યોગ
સહકારી મંડળી, રાજપીપળા



શ્રી મહાસુખભાઈ એસ. પટેલ
અમરદીપ કેમીકલ્સ
અમદાવાદ

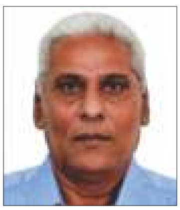
શ્રી અમિતભાઈ એલ. પટેલ
મારૂતિ બિલ્ડકોન
અમદાવાદ

શ્રી અલ્કેશભાઈ એલ. પટેલ
મારૂતિ બિલ્ડકોન
અમદાવાદ

શ્રી ટી. જી. ઝાલાવાડિયા
માનદમંત્રી - સરદારધામ
Ex.Dy.MC, AMC

શ્રી સંજયભાઈ સી. ભંડેરી
સોમનાથ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

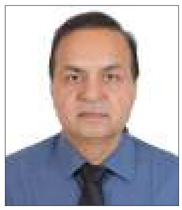
શ્રી પ્રતાપભાઈ બી. પટેલ
હરસિધ્ધિ કન્સ્ટ્રક્શન કંપની
મુંબઈ



શ્રી બળદેવભાઈ એમ. પટેલ
અવિરત ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી બિપીનભાઈ બી. વેકરિયા
ઈન્ડિયન કન્ટ્રક્શન કંપની
અમદાવાદ

શ્રી મનોજભાઈ ટી. ડોબરિયા
ગોપાલચરણ ગ્રુપ
અમદાવાદ



શ્રી રાજીવકુમાર કે. પટેલ
અમરનાથ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી હરીભાઈ બી. ઉકાણી
વાસુ હેલ્થકેર
વડોદરા

શ્રી સુરેશભાઈ એમ. ભીંગરાડિયા
રામદેવ કેમીકલ્સ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અંકલેશ્વર

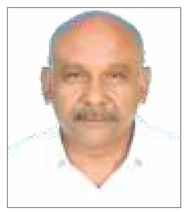
શ્રી મહેન્દ્રભાઈ જે. વડોદરિયા
મહાવીર ડેવલપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી કરમશીભાઈ ડી. પીઢડિયા
સિદ્ધાર્થ ઈન્ટરકેમ પ્રા.લિ.
અંકલેશ્વર

શ્રીમતી હંસાબેન કે. પીઢડિયા
સિદ્ધાર્થ ઈન્ટરકેમ પ્રા.લિ.
અંકલેશ્વર

શ્રી અજીતભાઈ ટી. પટેલ
અપોલો ગ્રૂપ
મહેસાણા

શ્રી મફતભાઈ બી. પટેલ
રાજકમલ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

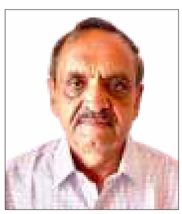


શ્રી જગદીશભાઈ બી. પટેલ
યુનિવર્સલ મેડીકેપ લી.
વડોદરા

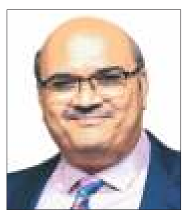
શ્રી મનસુખભાઈ ડી. ઝાલાવાડિયા
યુનિટી કોર્પોરેશન
રાજકોટ

શ્રી ભરતભાઈ બી. વઘાસિયા
નોવા ઈન્ટરકેમ પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી દિનેશભાઈ બી. શ્યાણી
અવધેશ રિઅલ એસ્ટેટ ડેવલપર્સ
અમદાવાદ



શ્રી ભીખુભાઈ જે. ગધેથરિયા
મારૂતિ સ્ટોન ક્રશર કંપની
અંકલેશ્વર



શ્રી પ્રણયભાઈ અમીન
પિટ્સબર્ગ - યુ. એસ. એ.

શ્રી ભરતભાઈ વી. ડોબરિયા
પિટ્સબર્ગ - યુ. એસ. એ.

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

ડૉ. આર. જી. પટેલ
સન ફ્લાવર હોસ્પિટલ
અમદાવાદ

શ્રી જયેશભાઈ સી. પટેલ
વિમલ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

CA શ્રી બી. કે. પટેલ
બી. કે. પટેલ એન્ડ કં.
અમદાવાદ

શ્રી માવજીભાઈ પી. લુણાગરિયા
શારદા ઈન્ફ્રા
અમદાવાદ

શ્રી પંકજભાઈ એમ. ઉકાણી
એમટેક્ષ ડાય-કેમ
અમદાવાદ

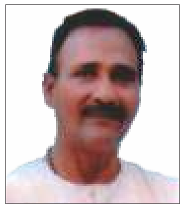
શ્રી ભરતભાઈ ટી. પટેલ
રચના ડાયકેમ
અંકલેશ્વર

શ્રી રાજેશભાઈ બી. પાદરિયા
સુર્યમ રિયલ્ટર
અમદાવાદ

શ્રી મફતભાઈ એમ. પટેલ
વિહિતા કેમ પ્રા. લી.
અંકલેશ્વર

શ્રી દિનેશભાઈ એ. પટેલ
ઊંઝા-એ.પી.એમ.સી.
મહેસાણા

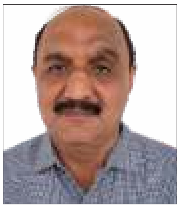
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ પી. માંગુકિયા
પ્રિન્સ ડાયમંડ
સુરત


શ્રી વિષ્ણુભાઈ પી. પટેલ
મારૂતિ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અમદાવાદ

શ્રી પરસોત્તમભાઈ વી. કમાણી
ડોક્ટર પંપ
રાજકોટ

શ્રી કિરીટભાઈ જે. ભુવા
ક્રિષ્ણા એન્જીનીયરીંગ એન્ડ
કન્સ્ટ્રક્શન કંપની, અંકલેશ્વર

શ્રી સુરેશભાઈ એ. પટેલ
પ્રમુખશ્રી કેડાઈ (શુભ ઈન્ફ્રા)
સુરત


શ્રી જે. એમ. પટેલ
Dy.Sp.(Retd.)
સુરત

શ્રી ડી. એમ. પટેલ
પરફેક્ટ ઈન્ફ્રાકોપ પ્રા. લિ.
મહેસાણા

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ કે. દેસાઈ
અમદાવાદ

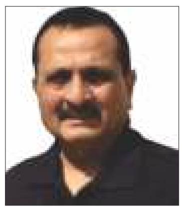
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એ. પટેલ
વડોદરા

શ્રી હનુભાઈ આર. સાંગાણી
સાંગાણી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી જગદીશભાઈ બી. સાકરિયા
સેક્રેટરી-સૌરાષ્ટ્ર લેઉઆ પટેલ
સમાજ, મણીનગર-અમદાવાદ

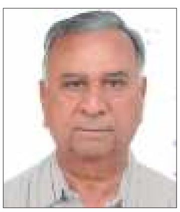
શ્રી હિતેષભાઈ પી. પટેલ
મુખી કોર્પોરેશન
અમદાવાદ

શ્રી હરેશભાઈ ડી. નવાપરા
યશ રસાયણ એન્ડ કેમિકલ્સ
પાનોલી, અંકલેશ્વર


શ્રી ગીરીશભાઈ ડી. વાછાણી
સ્વંમભે કેમિકલ્સ
વડોદરા

શ્રી ભીખાભાઈ એચ. પટેલ
શપથ ઈન્ફ્રા. પ્રા. લિ.
અમદાવાદ

શ્રી ગિરીશભાઈ ડી. પટેલ
શિવશંકર તમ્બાકુ પ્રા.લિ.
અમદાવાદ


શ્રી નાથાભાઈ એમ. કાલરિયા
સન ફોર્જિંગ પ્રા. લી.
રાજકોટ

શ્રી ધવલભાઈ એન. પટેલ
એરોલેમ
અમદાવાદ

શ્રી રાજેશભાઈ આર. પીઢડિયા
પોલ કોન્ટ
વડોદરા

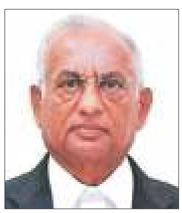
શ્રી મિતેષભાઈ જે. પટેલ
અમદાવાદ

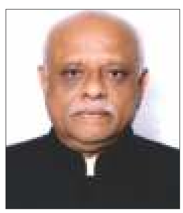
શ્રી અનિલભાઈ એ. પટેલ
મિડાસ મેટકોન્સ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી પુરૂષોત્તમભાઈ બી. પટેલ
ધનશ્રી એગ્રો પોલી પ્રોડક્ટ
અમદાવાદ

શ્રી જગજીવનભાઈ આર. સખિયા
ડેકોરા ગ્રૂપ
રાજકોટ

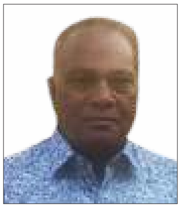
સ્વ. બાબુભાઈ જે. અસલાલિયા
રાજકોટ


શ્રી વલ્લભભાઈ એમ. સતાણી
શ્રી રામ એરોસ્પેસ એન્ડ ડિફેન્સ
એલ.એલ.પી., રાજકોટ


શ્રી ભાનુભાઈ આર. પટેલ
શ્રી નવદુર્ગા એન્ટરપ્રાઈઝ
વડોદરા

શ્રી હેમંતભાઈ એમ. પટેલ
મહેન્દ્ર પટેલ બિલ્ડર પ્રા. લિ.
વડોદરા

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

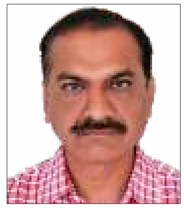

શ્રી નટુભાઈ એસ. પટેલ
જાલા ઈન્ફ્રા સ્પેસ
વડોદરા

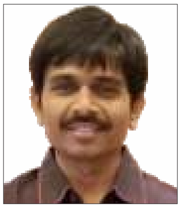
શ્રી બાબુભાઈ વી. ગાજીપરા
બાલાજી ગ્રૂપ
મુંબઈ

શ્રી ભાવેશભાઈ સી. વઘાસિયા
ગિરીરાજ એન્ટરપ્રાઈઝ
અમદાવાદ

શ્રી ભીખાભાઈ આર. મોણપરા
સિધ્ધિ વિનાયક ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી વિનોદભાઈ બી. ગેવરિયા
વિશાલા ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

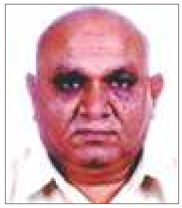

ડૉ. વિનોદભાઈ યુ. પટેલ
પાલનપુર


શ્રી ભુપેન્દ્રભાઈ આર. પટેલ
ક્રિષ્ના એન્ટરપ્રાઈશ
અમદાવાદ

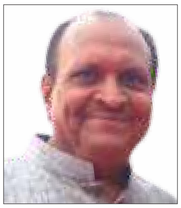
શ્રી કમલેશભાઈ વી. પટેલ
ઓરિએન્ટલ મેન્યુફેકચરીંગ કં.
મુંબઈ

શ્રી ડી. જે. પટેલ IPS (Retd.)
અમદાવાદ

શ્રી જશભાઈ પી. પટેલ (રાજા)
વડોદરા


શ્રી વિઠ્ઠલભાઈ એલ. ધડુક
કડવાણી ફોર્જ લિમીટેડ
રાજકોટ

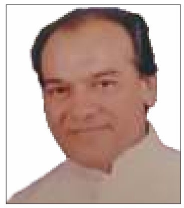
શ્રી જયંતિભાઈ જે. કોરાટ
રાધે બિલ્ડકોન
અમદાવાદ

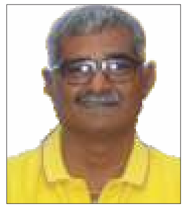

શ્રી છગનભાઈ વિ. સાંખલા
પટેલ ટીમ્બર માર્ટ
અંકલેશ્વર

શ્રી લક્ષ્મણભાઈ જે. સોનાણી
નીતા એક્ષ્પોર્ટ્સ
સુરત

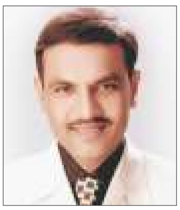
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એસ. ભાલાળા
શ્રી હરિકૃષ્ણ ડાયમંડ
અમદાવાદ

શ્રી ભરતભાઈ કે. ગઢિયા
ટાઈમ્સ સ્કવેર
અમદાવાદ

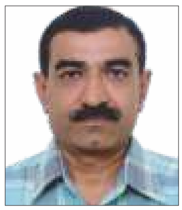

શ્રી હસમુખભાઈ એમ. ઉભડિયા
સોરેન્ટો ગ્રે.પ્રા.લી.
મોરબી


શ્રી દિલીપકુમાર એમ. માકડિયા
ફોનીક્સ ફ્રોઝન ફુડ્સ
આણંદ

શ્રી હિંમતભાઈ એમ. ડોબરિયા
અમદાવાદ


શ્રી મહેન્દ્રભાઈ વી. ગજેરા
ક્રિષ્ના ગ્રૂપ સર્કલ
રાજકોટ

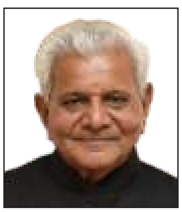
શ્રી ભાવિન આર. પટેલ
ફલાઈંગ રુટ્સ
અમદાવાદ


શ્રી જીણાભાઈ આર. દુધાત
રોયલ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર
વડોદરા

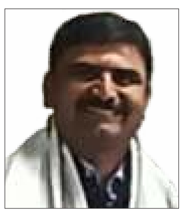
શ્રી કમલેશભાઈ સી. પટેલ
વેસ્ટ કોસ્ટ ફાર્મા વકર્સ લી.
અમદાવાદ

પ્રો.ડૉ. જાગૃતિબેન જે. પટેલ
કન્વીનર-દીકરી સ્વાવલંબન
યોજના, સરદારધામ અમદાવાદ

શ્રી સંજયભાઈ સી. પટેલ
પંચમ ગ્રૂપ
વડોદરા


શ્રી લક્ષ્મણભાઈ આઈ. પટેલ
આલ્ફા કોલેજ ઓફ એન્જિ.
અમદાવાદ

શ્રી દિલીપભાઈ જી. પટેલ
આર્યવત ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ


શ્રી હર્ષદભાઈ જે. પટેલ
ઈન્ડો એલ્યુમિનિયમ પ્રા.લિ.
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ પી. પટેલ
ડેકોરા ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી સત્યમભાઈ પી. પટેલ
આશાપુરા બિલ્ડર્સ
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ એમ. પટેલ
એલ.જી.પેટ્રોલિયમ
વડોદરા

શ્રી કુમનભાઈ બી. વરસાણી
શ્રીજી કૃપા પ્રોજેક્ટ્સ
રાજકોટ

શ્રી ગોપાલભાઈ કે. પટેલ
શ્યામલ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

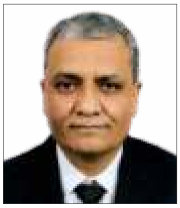
શ્રી ચતુરભાઈ એસ. સતાસિયા
શિવ રીયલ્ટી
વડોદરા

શ્રી જયંતિભાઈ એમ. ઝાકાસણિયા
બેકબોન ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી જયંતિભાઈ એમ. પોકર
જે. પોકર ગ્રૂપ
મુંબઈ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી દિવ્યેશભાઈ એમ. સાવલિયા
ઓનિક્ષ સ્ટ્રક્ચર પ્રા.લી.
રાજકોટ

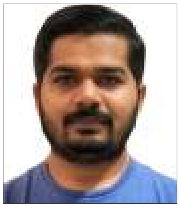

શ્રી નરેન્દ્રભાઈ જે. પટેલ
સોહમ ઈન્ફ્રાબિલ્ડ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી પ્રબોધભાઈ બી. પટેલ
કાંગારૂ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અંકલેશ્વર

શ્રી પ્રવિણભાઈ એન. શેરસિયા
યુનિક ફોર્ગીંસ (ઇં) પ્રા.લિ.
આણંદ

શ્રી અરવિંદભાઈ ડી. અકબરી
હર્ષ કન્સ્ટ્રક્શન
અમદાવાદ

શ્રી ફુલાભાઈ બી. કોટડિયા
શ્રીનંદ સીટી
અમદાવાદ


શ્રી બિરેનભાઈ વી. બવાડિયા
સુપિરીયર ફેરોકાસ્ટ
સુરત

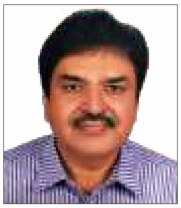
શ્રી કમલેશભાઈ કે. ગોંડલિયા
તક્ષશિલા ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ

શ્રી ભરતભાઈ એ. નારોલા
દુબઈ

શ્રી રાજેશભાઈ એમ. ઢુંમર
કાસ્ટેક ફાઉન્ડિસ પ્રા.લિ.
જૂનાગઢ

શ્રી મનોજભાઈ પટેલ
યોગી રિયાલિટી
વડોદરા

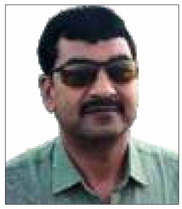
શ્રી મુકુંદકુમાર એમ. પટેલ
કેનેડા


શ્રી યોગીનભાઈ ડી. પટેલ
સ્પેક્ટ્રમ કેમિકલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
વિસનગર

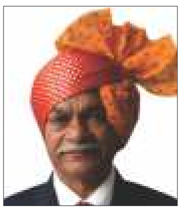
શ્રીમતી રસિલાબેન એસ. ધાનાણી
વડોદરા

સ્વ. રામભાઈ એમ. શેલડિયા
પેજ-વન રેસ્ટોરન્ટ
અમદાવાદ

શ્રી વિનોદભાઈ એ. ધોળિયા
જય અંબે ટ્રેડિંગ કું.
વડોદરા


શ્રી વિપુલભાઈ કે. ગજેરા
ગજેરા ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી વિરલભાઈ એચ. પટેલ
પાદરા

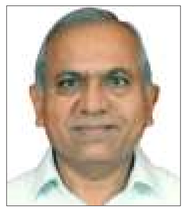

શ્રી શિવલાલભાઈ એ. આદ્રોજા
ચેરમેન-એન્જલ પંપ પ્રા.લિ.
રાજકોટ

શ્રી સંજયભાઈ પટેલ
ઓરેના સ્ટોન & સિરામિક
હિંમત નગર

શ્રી સુરેશભાઈ એમ. પટેલ
આલ્ફા એન્જીનીયરીંગ &
ટેક્નોલોજી કોલેજ
અમદાવાદ

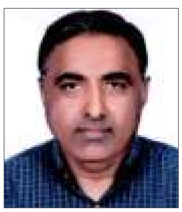
શ્રી રજનીભાઈ એસ. પટેલ
ગુજરાત પ્રદેશ મહામંત્રીશ્રી - ભાજપા
પૂર્વ ગૃહમંત્રીશ્રી ગુજરાત, મહેસાણા

શ્રી ચીમનભાઈ એન. ગેવરિયા
સુંદરમ્ ડેવલપર્સ
અમદાવાદ

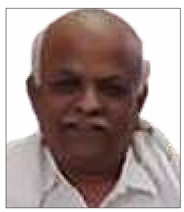

શ્રી રમેશભાઈ ટી. ઇટાળિયા
અમદાવાદ

શ્રી મનસુખભાઈ એમ. ગાંધી
(ઝાલાવાડિયા), વ્રજ ગ્રૂપ
સુરત

શ્રી કિશોરભાઈ જી. કાછડિયા
એલેક્ષ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અંકલેશ્વર


શ્રી નરસીભાઈ એમ. મેરૂલિયા
શ્રી બાલક્રિશ્ના એક્સપોર્ટ
સુરત

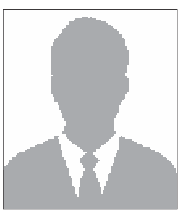
શ્રી કલ્પેશભાઈ એમ. કોઠિયા
રેઈન લાઈફ સાયન્સ
અંકલેશ્વર


શ્રી સુરેશભાઈ એમ. પટેલ
સુફાર્મા કેમ
અંકલેશ્વર

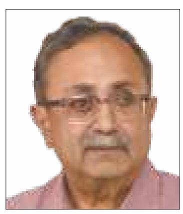
શ્રી રામજીભાઈ એમ. માંગુકિયા
એગ્રીલેન્ડ બાયોટેક લિ.
વડોદરા

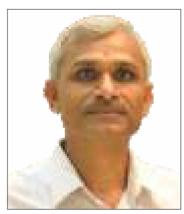
શ્રી રવિન્દ્રભાઈ એસ. પટેલ
શ્રી ગાયત્રી એન્ટરપ્રાઈઝ
વડોદરા

શ્રી વિનુભાઈ પી. પડશાળા
સ્ટાર ગ્રૂપ
અમદાવાદ


શ્રી ભરતભાઈ એમ. ઢુંમર
કાસ્ટેક ફાઉન્ડિસ પ્રા.લિ.
જૂનાગઢ

શ્રી શૈલેષભાઈ એચ. પરસાણા
શીવ કન્સ્ટ્રક્શન કંપની
રાજકોટ

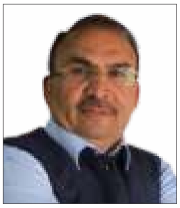

શ્રી સૌરભભાઈ વાય. પટેલ
પૂર્વ મંત્રીશ્રી - ગુજરાત રાજ્ય
ગાંધીનગર


શ્રી ગોપાલભાઈ એમ. પટેલ
શાલીગ્રામ બિલ્ડકોન પ્રા.લી.
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી જશવંતભાઈ એસ. પટેલ
બાથવેલ ઈમ્પેક્ષ પ્રા.લિ.
અમદાવાદ

શ્રી ભૂપતરાય એમ. ભુત
ડેગન ફાર્માસ્યુટિકલ્સ
વડોદરા


શ્રી જશવંતભાઈ પી. પટેલ
શ્રીજી ડીસ્ટ્રીબ્યુટર
અમદાવાદ

શ્રી રાકેશભાઈ કે. પટેલ
યુનિયન એસીડ & કેમીકલ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અમદાવાદ

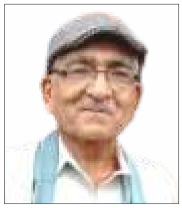
શ્રી જયંતિભાઈ ઓ. પટેલ
પાવર હાઈ એન્જિનીયરિંગ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી નેમિશભાઈ વાય. પટેલ
શ્રીનાથ કોર્પોરેશન
અમદાવાદ

શ્રી અશોકભાઈ જી. પટેલ
દેવશ્રી ગ્રુપ
સુરત

શ્રી ગણેશભાઈ એલ. માંગુકીયા,
પાર્ટી ઈમપેક્ષ
સુરત

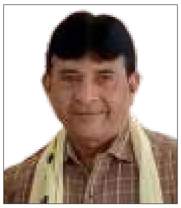
શ્રી હર્ષદભાઈ ડી. પટેલ
બ્યુરો ચીફ ગુજરાત સમાચાર
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.


શ્રી ભિખાભાઈ એમ. લાણીયા
સુરત

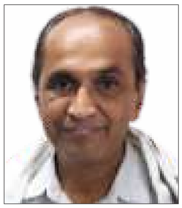
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ વી. રજોડિયા
સિનિયર મેનેજર-GSFC
વડોદરા

શ્રી વસંતભાઈ એ. પટેલ
જય માતાજી બેટરી પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી ધીરુભાઈ વી. માલવિયા
સન રીયલર્ટસ
સુરત


શ્રી હિંમતભાઈ એચ. ભિંગરાડિયા
શ્રીનિધી એન્ટરપ્રાઈઝ
સુરત

Er.જયંતિભાઈ એમ. વઘાસીયા
મધુરમ કન્સ્ટ્રકશન કં.
જુનાગઢ

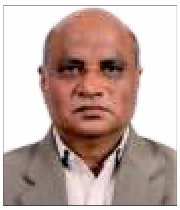

શ્રી શૈલેશભાઈ કે. પટેલ
ભગવતી એન્વાયરો કેર પ્રા. લિ.
અમદાવાદ

શ્રી જોઈતારામ જી. પટેલ
આર.કે.સિન્થેસિસ લિ.
અમદાવાદ

શ્રી પરસોત્તમભાઈ એચ. ઠુમ્મર
કદમ્બ ઈન્ફ્રા
અમદાવાદ

શ્રી ભરતભાઈ ડી. સુખડિયા
દેવજી કન્સ્ટ્રકશન કં.
નવસારી

શ્રી હિતેષભાઈ એન. પોલરા
પરિમલ ગ્રુપ
અમદાવાદ


શ્રી કિરણભાઈ એસ. પટેલ
સેતુ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી લાલજીભાઈ પોકર
જે.પોકર ગ્રૂપ
મુંબઈ

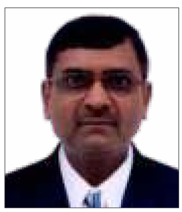
શ્રી કૃણાલભાઈ આર. પટેલ
જેનીશા ડેવલોપર્સ - કુહા - દશક્રોઈ
અમદાવાદ

શ્રી વલ્લભભાઈ એ. વડાલિયા
વડાલિયા ગ્રૂપ
રાજકોટ

શ્રી મનસુખભાઈ પી. પટેલ
હાઈબોન્ડ સિમેન્ટ પ્રા. લી.
રાજકોટ

શ્રી રમેશભાઈ એલ. માયાણી
કોપલેનેટ જિનેટિક્સ પ્રા. લી.
અમદાવાદ

શ્રી જગજીવનભાઈ જી. વરમોરા
સનસાઈન ટાઈલ્સ કં. પ્રા. લિ.
અમદાવાદ

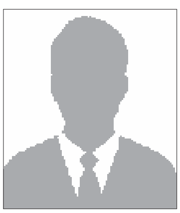

શ્રી રમેશભાઈ એ.લીંબાણી
પેટ્સન પાઈપ્સ & ટ્યુબસ
વડોદરા

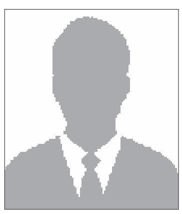
શ્રી અશ્વીનભાઈ એન. પટેલ
ભાજપ જિલ્લા પ્રમુખ
વડોદરા

શ્રી અનિલભાઈ ડી. પટેલ
જગાજી કન્સ્ટ્રકશન કંપની
વડોદરા

શ્રી શૈલેશભાઈ જી. પટેલ
માતાજી એગ્રો.પોર,ચેરમેનશ્રી APMC
વડોદરા

શ્રી વિનોદભાઈ ડી. પટેલ
અમદાવાદ


સરદાર ભરોસે

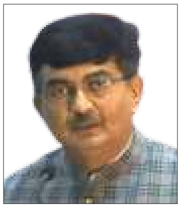

સરદાર ભરોસે

શ્રી સિધ્ધાર્થભાઈ પી. પટેલ
સાબર કન્સ્ટ્રકશન
હિંમતનગર

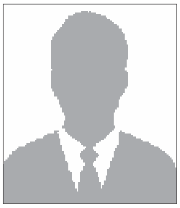
શ્રી શશીકાંતભાઈ એચ.પટેલ
પ્રમુખ- વડોદરા જીલ્લા કે.મંડલ
વડોદરા

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

CA યશ જી. રીજીયા
રીજીયા બ્રધર્સ
સુરત



શ્રી દુષ્યંતભાઈ આર.પટેલ
પુર્વ ધારાસભ્યશ્રી
ભરૂચ



સરદાર ભરોસે

શ્રી જીતેન્દ્રભાઈ ટી.પટેલ
ઓલમ્પિક ડેકોર એલ.એલ.પી.
અમદાવાદ

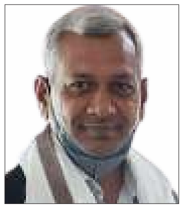
શ્રી પરેશભાઈ ડી. ડોબરીયા
અમદાવાદ

ડૉ. સંજયભાઈ એમ. પટોલિયા
ઓબેસિટી & ગેસ્ટ્રોસર્જન
અમદાવાદ

શ્રી નીરપભાઈ આર. દોંગા
ઓસ્ટ્રેલિયા

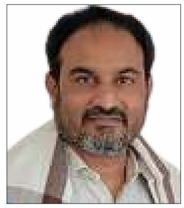
શ્રી રાઘવજીભાઈ એચ.પટેલ
કેબિનેટ મંત્રીશ્રી
ગુજરાત રાજ્ય

શ્રી ઉમેશભાઈ પી. ગોટી
સર્વસ્વ ગ્રુપ
સુરત



શ્રી દીલિપભાઈ ડી. પટેલ
સુરેન્દ્રનગર

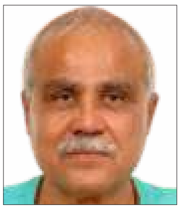
શ્રી દિપકભાઈ કે. પટેલ
અંબિકા ઈન્ડ.-ગુજરાત ડાયસ્ટફ
મેન્યુ. એસો.-સેક્રેટરી, અમદાવાદ



શ્રી મનોજભાઈ આર. પટેલ
વંદે માતરમ્-આર્યન ગ્રૂપ,
અમદાવાદ

શ્રી સુરેશભાઈ કે. પટેલ
એસ. કે. પટેલ એન્ડ કું.
હાઈકોર્ટ એડવોકેટ, અમદાવાદ

શ્રી અલ્પેશભાઈ પી. પટેલ
ઈલોગીયા હોટેલ
અમદાવાદ

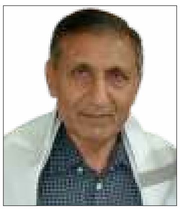


શ્રી હિરેનભાઈ એચ.પટેલ
યોગી ફેબ્રિકેશન પ્રા. લિ.
અમદાવાદ

શ્રી સુરેશભાઈ એ. નારોલા
અમદાવાદ

શ્રી કેયુરભાઈ એન. પટેલ
મેક્સન કલર કેમ
દહેજ

શ્રી રાકેશભાઈ એ. પટેલ
કિંક મિનરલ્સ ટેકનોલોજી પ્રા.લી.
વડોદરા



શ્રી વલ્લભભાઈ વી. વાછાણી
આનંદ એસોસીયેટ
ગાંધીનગર

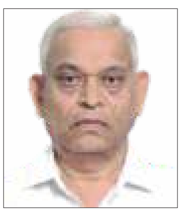
શ્રી નિલેશભાઈ જે. કાછડીયા
મીડો નેચર ક્યોર સેન્ટર
રાજકોટ

શ્રી કિશોરભાઈ આર. પટેલ (શંકરભાઈ પટેલ)
અંબિકા પ્લાય હોમ
અંકલેશ્વર

શ્રી હર્ષદભાઈ એમ. પટેલ
ધરતી ગ્રૂપ
અમદાવાદ

શ્રી અજીતભાઈ જે. પટેલ
એવરેસ્ટ ઈન્સ્ટ્રૂમેન્ટ પ્રા. લિ.
વિસનગર

શ્રી અલ્કેશભાઈ એમ. પટેલ
સ્ટીલફીટ એન્જીનીયરીંગ ક.
અમદાવાદ



શ્રી મનુભાઈ એચ. ઠુમ્મર
ડી. રાજ ટેક્ષ ફેબ
સુરત

શ્રીમતી કૈલાશબેન બી. પટેલ
જય સોમનાથ ગ્રૂપ
ગાંધીનગર

શ્રી વી.ડી. ઝાલાવાડીયા
પુર્વ ધારાસભ્યશ્રી
કામરેજ

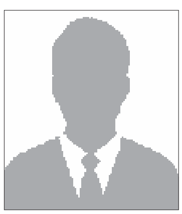
શ્રી અરવિંદભાઈ ડી. પટેલ
વંદે માતરમ પ્રોજેક્ટસ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી ચતુરભાઈ એમ. કલસરીયા
અંબિકા જેમ્સ
સુરત

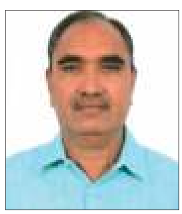
શ્રી જનકભાઈ એમ. કાછડીયા
પુર્વ ધારાસભ્યશ્રી
બગદાણા

શ્રી પ્રિતભાઈ બી.પટેલ
Elixir Pharma
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ જી. રામાણી
યુ.એસ.એ.



શ્રી અશ્વિનભાઈ કે. કોશિયા
સુરત

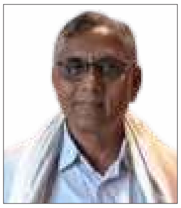


શ્રી સુરેશભાઈ ડી. પટેલ
તેજસ પોલિપેક પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી ચંદુભાઈ ડી. ઝાલોરીયા
ફીઓરેન્ઝા ગ્રેનાઈટો પ્રા. લિ.
મોરબી

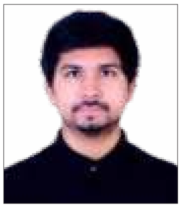
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ પી. વીરાણી
બોટાદ-જીલ્લા પંચાયત પ્રમુખ
બોટાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ



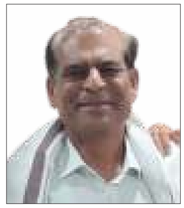
શ્રી ભલાભાઈ એસ. પટેલ
શ્રીજી ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી આશિષભાઈ કે. પટેલ
આસ્થા બિલ્ડર્સ
અમદાવાદ



શ્રી હેતભાઈ એન. ધોળુ
દુર્ગા ઈન્ફ્રા માઈનિંગ પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી હિતેશભાઈ એસ. ધોળુ
દુર્ગા ઈન્ફ્રા માઈનિંગ પ્રા.લી.
વડોદરા

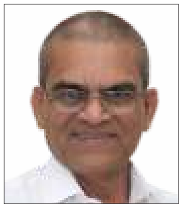


શ્રી દેવચંદભાઈ બી. સાવલિયા
સ્ટીફો સ્ટીલ
અમદાવાદ

શ્રી જગદિશભાઈ બી. પટેલ
હાર્મની ગ્રુપ
અમદાવાદ

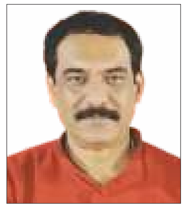
શ્રી જમનકુમાર એચ. તળાવીયા
ધર્મજ ક્રોપ ગાર્ડ લીમીટેડ
અમદાવાદ

શ્રી રમેશભાઈ આર. તળાવીયા
ધર્મજ ક્રોપ ગાર્ડ લીમીટેડ
અમદાવાદ



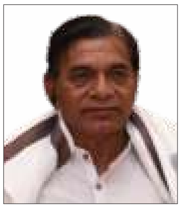
શ્રી નાનુભાઈ બી. વાનાણી
પૂર્વ મંત્રીશ્રી-ગુજરાત રાજ્ય
સુરત

શ્રી જેઠાભાઈ એન. પટેલ
જે.પેક. એનજીનીયરીંગ
લુણાવાડા

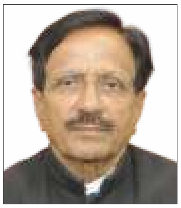


શ્રી જયપ્રકાશભાઈ પી. પટેલ
નીલકંઠ પેટ્રોલિયમ
લુણાવાડા

શ્રી મહેશકુમાર આર. પટેલ
Industrial Meal & tubes, S.S.Tubes MFG
અમદાવાદ



શ્રી મનુભાઈ આર. પટેલ
ક્રિસ્ટલ કેમ્પસ
લુણાવડા



શ્રી હીરાભાઈ એચ. પટેલ
Ex MLA -વેદાંત શૈક્ષણિક સંકુલ
લુણાવડા

શ્રી ભુલાભાઈ એસ. પટેલ
સન્માન એન્જિનીયરિંગ સર્વિસીસ
વડોદરા

શ્રી શૈલેષભાઈ એમ. પટેલ
ટોપલાઈન સ્વીચગિયર પ્રા.લી.
અમદાવાદ

ડો.અલ્પેશભાઈ એમ. પટેલ
ત્રિશા મલ્ટીસ્પેશિયાલીટી હોસ્પિટલ
અમદાવાદ

શ્રી કાંતિભાઈ આર. પટેલ
વાઈડ એંગલ ઈન્ફ્રાસ્પેસ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી હિતેશભાઈ આર. દલસાણીયા
સુપર ગ્રેસ ગ્રૂપ ઑફ કંપની
મોરબી

શ્રી હંસરાજભાઈ વી. સાંખલા
પટેલ સો મીલ
હિંમતનગર

શ્રી હરેશભાઈ એમ. પટેલ
શ્રી સાંઈ એન્ટરપ્રાઈઝ
ગોધરા

શ્રી દીક્ષિતભાઈ કે. પટેલ
જય જલારામ ઈન્ટરનેશનલ સ્કૂલ
ગોધરા

શ્રી કેતનભાઈ એચ. ધોળુ
આવાસ બિલ્ડકોન
ગાંધીનગર

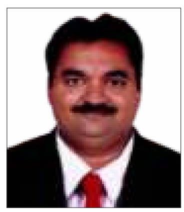
શ્રી હર્ષદભાઈ એસ. પટેલ
નિજ બિલ્ડકોન એલ.એલ.પી.
ગાંધીનગર

શ્રી રાહુલભાઈ એ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રા કોન્ટ્રાક્ટ લી.
ગાંધીનગર

શ્રી કલ્પેશભાઈ એ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રા કોન્ટ્રાક્ટ લી.
ગાંધીનગર

શ્રી કીરીટકુમાર એચ. રામજીયાણી
એકતા કોલ્ડ સ્ટોરેજ
ગાંધીનગર

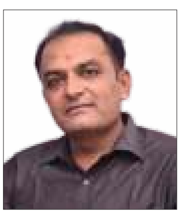
શ્રી અંબાલાલ જે. પટેલ
માધવ ગ્રુપ
અમદાવાદ



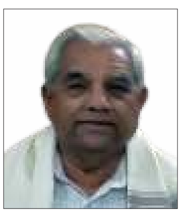
શ્રી કિશોરભાઈ બી.પટેલ
સિધ્ધેશ્વર પેરેડાઈઝ
વડોદરા

શ્રી મુકેશભાઈ બી. ચોવટીયા
ડોલ્ફિન લાઈફ સાયન્સ
સુરત

શ્રી નિલેશભાઈ એન. પટેલ
લેન્ડ ડેવલોપર્સ
અમદાવાદ



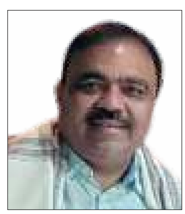
શ્રી શૈલેશભાઈ ડી. સગપરિયા
ક્લાસ-૧ અધિકારી એવમ મોટિવેશનલ સ્પીકર
રાજકોટ



શ્રી દશરથભાઈ એ. પટેલ
અંકુર ઓઈલ
અમદાવાદ

ડૉ. તુષારભાઈ બી. પટેલ
સ્પર્શ ચેસ્ટ ડીસીઝ સેન્ટર
અમદાવાદ

શ્રી પ્રવીણભાઈ એ. પટેલ
હરમાની હરિકેશ ગ્રૂપ
અમદાવાદ



શ્રી નરેન્દ્રભાઈ એમ. પટેલ
હરમાની હરિકેશ ગ્રૂપ
અમદાવાદ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી જયેશભાઈ સી. પટેલ
પલક શ્રી રિયાલિટી એલએલપી
અમદાવાદ

શ્રી અશ્વિનભાઈ એમ. ધોળુ,
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રાકોન્ટ્રેક લી.
અમદાવાદ

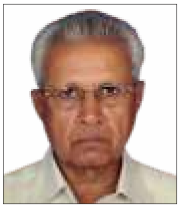
શ્રી ઉપેશભાઈ એમ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રાકોન્ટ્રેક લી.
અમદાવાદ

શ્રી કેતનભાઈ એન. પટેલ
હરમાની હરિકેશ ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી નરેન્દ્રભાઈ પી. સંઘાત
લેક્ષીકોન સીરામિક
મોરબી

શ્રી મનીષભાઈ બી. પાનસુરીયા
એસ.પી.ગ્રુપ
વડોદરા

શ્રી પ્રકાશભાઈ બી. પાનસુરીયા
એસ.પી.ગ્રુપ
વડોદરા



શ્રી પંચાણભાઈ જે. સાદરીયા
સોના ફ્લેક્ષ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
વડોદરા

શ્રી મણીલાલ કે. વાછાણી
આત્મીય સપ્લાયર્સ & ટ્રાન્સપોર્ટ
વડોદરા

શ્રી નિલભાઈ એસ.પટેલ
એસ.એ.પટેલ & કં.
વડોદરા

શ્રી માનવભાઈ સી. ધોળુ
પી.સી.પટેલ ઈન્ફ્રા પ્રા.લી.
ઈન્ફ્રા વડોદરા

શ્રી ભાવેશભાઈ પી. ધોળુ
પી.સી.પટેલ ઈન્ફ્રા પ્રા.લી.
વડોદરા

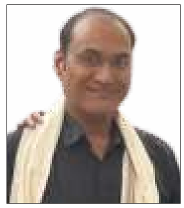
શ્રી નિકુલભાઈ પી. ધોળુ
પી.સી.પટેલ ઈન્ફ્રા પ્રા.લી.
વડોદરા

શ્રી દેવાંગભાઈ પી. પટેલ
એકાર્થ ગ્રુપ
ગાંધીનગર

શ્રી કીર્તીભાઈ એસ. પટેલ
એકાર્થ ગ્રુપ
ગાંધીનગર

શ્રીમતી મધુબેન એમ. પટેલ
જે.ધારા ડેવલોપર્સ
લુણાવડા

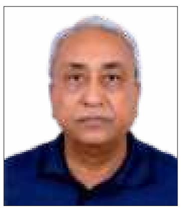
શ્રી કિશોરભાઈ એમ. કીકાણી
એચ. કે. કીકાણી ઈમ્પેક્ષ
સુરત



શ્રી તરુણભાઈ ડી. પટેલ
અમદાવાદ

શ્રી નવિનભાઈ એલ. પટેલ
એગ મેનિયા
અમદાવાદ

શ્રી પલ્લવભાઈ એલ. ગોદાની
સંયમ ગ્રૂપ
અમદાવાદ



શ્રી શાંતિભાઈ આર. પટેલ
એગ મેનિયા
અમદાવાદ

શ્રી વિનુભાઈ સી. રાદડીયા
અમદાવાદ

શ્રીમતી કંચનબેન વી. રાદડિયા
ધારાસભ્યશ્રી ઠક્કરબાપાનગર
અમદાવાદ

શ્રી નિકુંજભાઈ આર. પટેલ
પ્રિનીક્ષ ફર્નિચર
અમદાવાદ

શ્રી નિતેશભાઈ આર. પટેલ
અમદાવાદ

શ્રી રાધેશ્યામભાઈ પી. પોકાર
રૂદ્રા કોટેક્ષ પ્રા.લી.
અમદાવાદ

શ્રી પરાગભાઈ આર. પટેલ
ડી.આર.એન.એન્ટરપ્રાઈઝ
અમદાવાદ

શ્રી કૌશિકભાઈ બી. રાબડિયા
પ્રમુખ- સીદસર મંદિર સંગઠન
રાજકોટ

શ્રીમતી શર્મિલાબેન એલ. બાંભણિયા
પોપ્યુલર સ્કૂલ
રાજકોટ

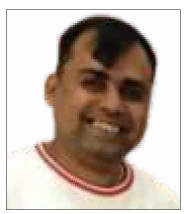
શ્રીમતી જ્યોતિબેન એ. ટીલવા
સમાજ અગ્રણી
રાજકોટ

શ્રીમતી મિત્તલબેન એસ. ત્રાપસિયા
ધ્યાની બિલ્ડ કોમ
રાજકોટ

શ્રી જગદીશભાઈ આર. કપુરિયા
કારોબારી સભ્ય-બીજેપી
રાજકોટ

શ્રી દીપકભાઈ એમ. શેટા
એપલ સારીસ પ્રા. લી.
સુરત

શ્રી અમીતભાઈ પી. ભાલાળા
સહકાર એસોસીએટ્સ
રાજકોટ



શ્રી સંજયભાઈ પી. ગોંડલિયા
થાઈરોઈડ વેલનેસ મેડિટેક
રાજકોટ

શ્રીમતી ખુશાલીબેન એસ. ગોંડલિયા
રાજકોટ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

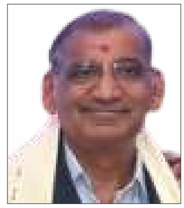
શ્રી અલ્પેશભાઈ જી. દોંગા
પટેલ ઈન્વેસ્ટમેન્ટ પોઈન્ટ
રાજકોટ

ડૉ. સુધીરભાઈ સી. રાખોલીયા
MBBS.MS ગાયનેક & IVF નિષ્ણાંત
રાજકોટ

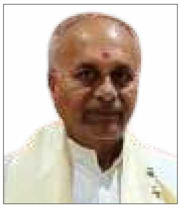
શ્રી ભાવેશભાઈ હરસોડા
રેનોલ એન્ટરપ્રાઈઝ
રાજકોટ

શ્રી સુભાષભાઈ એન. ડોબરીયા
AT THIS TIME
રાજકોટ

શ્રી ફેનીલકુમાર ડી. દેસાઈ
યુ.એસ.એ.



શ્રી મેઘજીભાઈ આર. જેતપરિયા
સ્વિડન સિરામીક - સેકોલ સિરામીક
રાજકોટ



શ્રી હર્ષદભાઈ આર. પટેલ
યુ.એસ.એ.

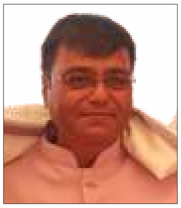
શ્રી વિનોદકુમાર એમ.પટેલ
CEO-ધ મહેસાણા અર્બન કો.ઓ. બેંક લી.
મહેસાણા

શ્રી વસંતભાઈ એન. લીંબાસિયા
વૃંદાવન ગ્રુપ
રાજકોટ

શ્રી મનસુખભાઈ કે. ભરોડીયા
શ્રી અંબે ટ્રેડર્સ
વડોદરા

શ્રી સુભાષભાઈ બી. ભગત
વડોદરા

શ્રી કંચનભાઈ એમ. પટેલ
વડોદરા



શ્રી વિજયભાઈ સી. પટેલ
વડોદરા

શ્રી મંથનભાઈ ડઢાણીયા
રાજકોટ

શ્રી ભરતભાઈ જી. લીંબાણી
Pattech Fitwell Tube Components Ltd.
વડોદરા

શ્રી સુરેશભાઈ કે. વેકરીયા
સીનોવા ગીયર્સ
રાજકોટ

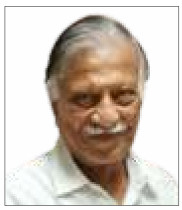
શ્રી કાંતિલાલ સી. ચોવટિયા
સીનોવા ગીયર્સ
રાજકોટ

શ્રી હીરાભાઈ એસ. ધોળુ
ગૌરવ કોન્ટ્રાક્ટ્સ કં.
ભુજ

શ્રી અમૃતભાઈ એન. પટેલ
અજય કોટ્સપીન ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
મહેસાણા

શ્રી રમેશભાઈ ટી. દલસાણિયા
ગ્રેસ બાયોકેર પ્રા.લી.
વડોદરા

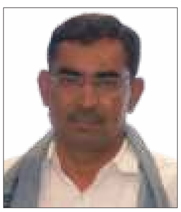
શ્રી શરદભાઈ સી. ગોટી
વ્રજ ઈન્ફ્રા ટેક પ્રા.લી.
અમદાવાદ



શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એચ. અમીન
એડવોકેટ (હાઈકોર્ટ)
અમદાવાદ

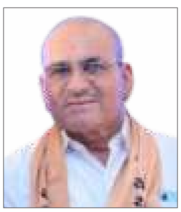
શ્રી કે.કે.સોરઠીયા
ભારત પ્રિસીસન ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
જામનગર

શ્રી મહેન્દ્રભાઈ એમ. તરપદા
ગાત્રાળ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
જામનગર



શ્રી તુલસીભાઈ એમ. ગાજીપરા
ક્રિષ્ના એન્ટરપ્રાઈઝ
જામનગર

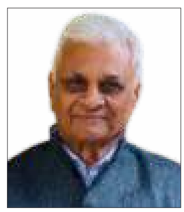
શ્રી દિનેશભાઈ એમ. ડાંગરિયા
મધુરમ ઓવરસીસ
જામનગર



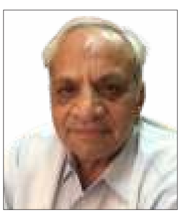
શ્રી રણછોડભાઈ એલ. પટેલ
ચેરમેન APMC
હળવદ

શ્રી સંતોષભાઈ એન. સેરસિયા
એવલટા સિરામીક
મોરબી

શ્રી પરેશભાઈ એલ. પટેલ
લોયલ ગ્રુપ
મોરબી



શ્રી લાલજીભાઈ એમ. કાનાણી
અમદાવાદ



શ્રી હસમુખભાઈ બી. કથીરિયા
અમદાવાદ

શ્રી મેહુલભાઈ સી. પટેલ
ગુજરાત કોલ્ડ સ્ટોરેજ
અમદાવાદ

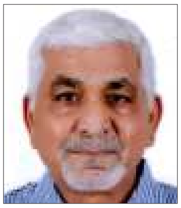
શ્રી ધનજીભાઈ પટેલ
સૂર્યા વરસાણી ભુજ-કોર ટીમ
દિલ્હી

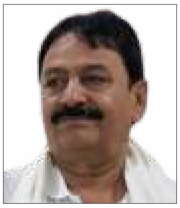
શ્રી હંસરાજભાઈ જી. ગજેરા
એકોર્ડ એન્જી. કોર્પોરેશન
રાજકોટ

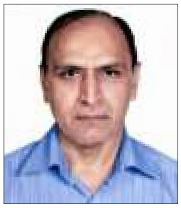
શ્રી વિવેકભાઈ કોરાટ
વર્સેટાઈલ ટેકનોલેબ્સ
અમદાવાદ

CA કેતુલભાઈ આર. પટેલ
આર.એસ.પટેલ એન્ડ કં.
અમદાવાદ

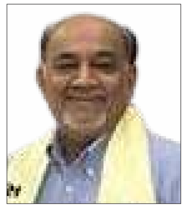
સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

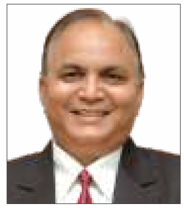

શ્રી એન.સી.પટેલ
પુજા બિલ્ડર્સ
અમદાવાદ


શ્રી હસમુખભાઈ ડી. પટેલ
શાંતિ ગ્રુપ
અમદાવાદ


શ્રી નાથાભાઈ બી. કમાણી
કિસાન બાઈટ બાર
રાજકોટ

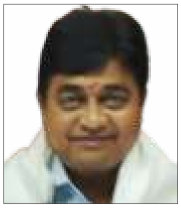
શ્રી નરસિંહભાઈ ઘેલાણી
એસ.એમ.જી. ગ્લોબલ સર્કીટ
પીટ્સબર્ગ - યુ.એસ.એ.

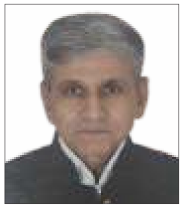

શ્રી સુરેશભાઈ પટેલ
સમાજ શ્રેષ્ઠી- ૪૨ ગામ કડવા પાટીદાર સમાજ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.


શ્રી વિષ્ણુભાઈ પટેલ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રી નારણભાઈ પટેલ
એલ. એ. - યુ.એસ.એ.

શ્રી હરિભાઈ પટેલ
પ્રમુખ- ભારતીય સિનીયર સીટીઝન
શિકાગો - યુ.એસ.એ.


શ્રી હિતેશભાઈ આર. પટેલ
એક્સલન્ટ ઈન્ટરનેશનલ સ્કૂલ
અમદાવાદ


શ્રી રવિભાઈ કે. પટેલ
લોટસ ગૃપ
વડોદરા

શ્રી હસમુખભાઈ એસ. પટેલ
સાંસદ સભ્યશ્રી
અમદાવાદ (પૂર્વ)

શ્રી દિનેશભાઈ આર.પટેલ
યશ ગૃપ (ઉમા ડેવલોપર્સ)
અમદાવાદ

શ્રીમતી રાગીણીબેન ડી. પટેલ
યશ ગૃપ (ઉમા ડેવલોપર્સ)
અમદાવાદ

શ્રીમતી શાંતાબેન એ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રાકોન્ટ્રાક્ટ લી.
અમદાવાદ

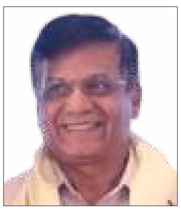
શ્રીમતી કસ્તુરબેન એમ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રાકોન્ટ્રાક્ટ લી.
અમદાવાદ

શ્રીમતી ગીતાબેન એચ. ધોળુ
મહાલક્ષ્મી ઈન્ફ્રાકોન્ટ્રાક્ટ લી.
અમદાવાદ

શ્રીમતી રેખાબેન કે. ભાવાણી
નવી મુંબઈ

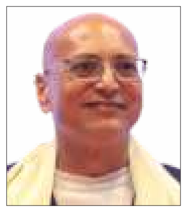
શ્રીમતી દક્ષાબેન કે. ભાવાણી
નવી મુંબઈ

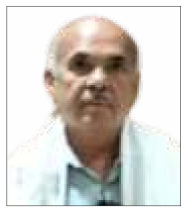
શ્રી કમલેશભાઈ પટેલ
એલ.કે. ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર
ખારઘર

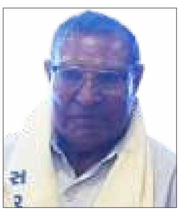

શ્રી મોહનભાઈ એચ. લીંબાણી
શ્રીજી ગ્રુપ
નવી મુંબઈ

શ્રી પ્રતિકભાઈ જે. પાંચાણી
Helang Quartz
સુરત

શ્રી કે.કે. માલાણી
પૂજા ડી હાઈડ્રેશન પ્રા.લિ.
મહુવા

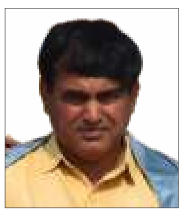

શ્રી મેહુલભાઈ વડસક
કૃતી કન્સલટન્સી, આદિત્ય ગ્રૂપ ઓફ કન્સ્ટ્રક્શન
ભાવનગર

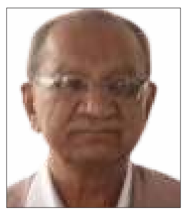

શ્રી મણિલાલ પી. પટેલ
શ્રી શક્તિ પ્લાસ્ટિક
અમદાવાદ


શ્રી અરવિંદભાઈ ડી. પટેલ
ડી.બી. ઉકાણી & સન્સ બિલ્ડર & લેન્ડ ડેવલપર્સ
મુંદ્રા-કચ્છ

ડૉ. ડી. જી. પટેલ
સન ફ્લાવર લેબોરેટરી
અમદાવાદ

શ્રી અરવિંદભાઈ કે. પટેલ
મેપ રીફોઈલ્સ ઈન્ડિયા લી.
કડી

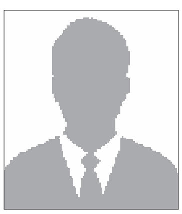

શ્રી રાજેશભાઈ એમ. ધાનાણી
અમરેલી


સ્વ. શ્રી આર. કે. પટેલ (એડવોકેટ)
આર. કે. પટેલ એસોસિએટ્સ
અમદાવાદ

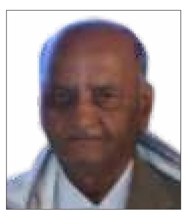
ડૉ. અંકુર બી. પાંચાણી
રાજકોટ

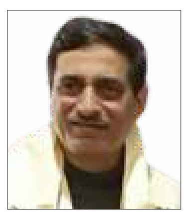
શ્રી રમણભાઈ ડી. પટેલ
ફ્લો કેમ ઈન્ડસ્ટ્રીઝ
અમદાવાદ

શ્રી સુમિતભાઈ એન. પટેલ
કેશવ ગ્રુપ
વડોદરા


શ્રી કલ્પેશભાઈ એચ. પટેલ
સંજય કન્સ્ટ્રક્શન કંપની
અમદાવાદ

શ્રી નલીનભાઈ ડી. પટેલ
ચેરમેન બાર કાઉન્સિલ ઓફ ગુજરાત
વડોદરા


શ્રી નવનીતભાઈ એલ. પટેલ
પ્રસંગ પાર્ટી પ્લોટ
વડોદરા


શ્રી ભરતભાઈ ગાજીપરા
સર્વોદય સ્કૂલ & કોલેજ
રાજકોટ

સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ

શ્રી નિલેશભાઈ કે.લુણાગરિયા
રાજકોટ

શ્રી દિનેશભાઈ ડી.પારસિયા
યશ ગ્રુપ
અમદાવાદ

શ્રી લલિતભાઈ વ કોટડીયા
Erigoindia
રાજકોટ

ડૉ. આનંદ જસાણી
સીટી ડેન્ટલ હોસ્પિટલ
રાજકોટ

શ્રી રાજેશભાઈ પટેલ - મોવલિયા
કેપ્ટન ટ્રેક્ટર્સ
રાજકોટ

શ્રી દિપકભાઈ આર. શીંગાળા
રિદ્ધિ સિદ્ધિ સ્ટીલ ઇન્ડિયા
રાજકોટ

શ્રી રશ્મીનભાઈ વીરડીયા
રાજકોટ

શ્રી હર્ષિલભાઈ હાપલીયા
રાજકોટ

શ્રી બિપીનભાઈ પી. ભૂત
પ્રભુ મુદ્રિકા ટેકનોકાસ્ટ
રાજકોટ

શ્રી ભાવેશભાઈ આર. કાપડિયા
યોગી કોટર્સ ઇન્ડિયા LLP
રાજકોટ

શ્રી રમેશભાઈ ઘવા
રાજકોટ

શ્રી ચિરાગભાઈ બી. પટેલ
રાજકોટ

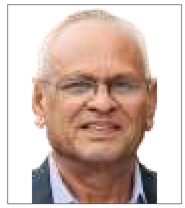
શ્રી જીતુભાઈ ડી. સખીયા
રાજકોટ

શ્રી ઘનશ્યામભાઈ શિંગાળા
માઇક્રો ઘરઘંટી
રાજકોટ

શ્રી હસમુખભાઈ એન. ટીલાળા
ગ્લોબલ એગ્રોટેક એન્જીનીયરીંગ
રાજકોટ

શ્રી ઉમેશભાઈ વસોયા
રાજકોટ

શ્રી અમરશીભાઈ આર. મિયાણી
રામ ઇન્ફ્રાપેક્ષ
સુરત


શ્રી નાનુભાઈ ઝેડ. વેકરિયા
સમાજ અગ્રણી
સુરત

શ્રી મનોજભાઈ ડી. કનેરીયા
કનેરીયા પ્લાસ્ટ પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી જયસુખભાઈ વી. કાનાણી
પ્રમુખ ABC ગ્રુપ
સુરત

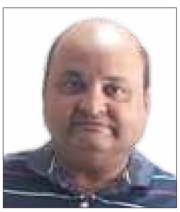
શ્રી સુધીરભાઈ સાવલિયા
વ્રજ કન્સ્ટ્રક્શન
વાપી

શ્રી અશ્વિનભાઈ ડી. અકબરી
આકૃતિ એન્ટરપ્રાઈઝ
સુરત

શ્રી હસમુખભાઈ જી.હિરપરા
હરેકૃષ્ણ લાઈમ
સુરત

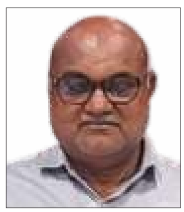
શ્રી ઘનશ્યામભાઈ એન. ભોજાણી
ભોજાણી ડાયમંડ
સુરત

શ્રી સતિષભાઈ આર. પટેલ
બ્લુ મુન ડાયમંડ
યુ.એસ.એ.


શ્રી અશોકભાઈ આર. પટેલ
સુરત

શ્રી મકોડભાઈ પી. ભિકડીયા
વેબ્સ ડાયમંડ
સુરત

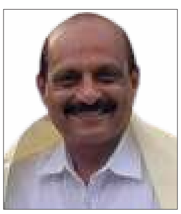
શ્રી ભરતભાઈ એન. લખાણી
લખાણી કોટન પ્રા. લિ.
સુરત


શ્રી કનુભાઈ એ. વઘાસીયા
MTC- વેલંજા
સુરત

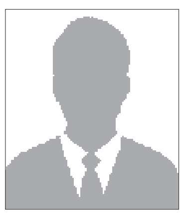
શ્રી સી.બી. સોજીત્રા
MTC- વેલંજા-સુરત

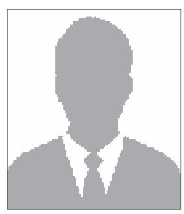
શ્રી નરેશભાઈ પી. શેલડીયા
સુરત

શ્રી લાધાભાઈ ઓ. મિયાણી
મિયાણી ઈમ્પેક્ષ
સુરત

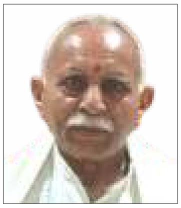

શ્રી દિલીપભાઈ પટેલ
ઉમા પ્રોજેક્ટ
અમદાવાદ

શ્રી સતિષભાઈ એચ. વાવૈયા
શ્રીનાથ બીલ્ડર્સ
અમદાવાદ


શ્રી મલયભાઈ બી. પટેલ
સંપદ ઇન્ફ્રા
અમદાવાદ


સરદાર ભરોસે

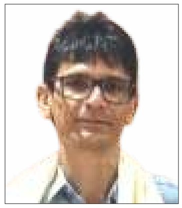
સરદારધામના ગૌરવવંતા ટ્રસ્ટીશ્રીઓ



શ્રી ગટોરભાઈ કે. હરીપરા
રાધેશ્યામ ઓટો એજન્સી
બોટાદ

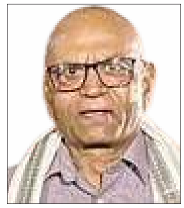
શ્રી કિશોરભાઈ સાવસીયા
બ્રહ્માણી ફર્નિટેક પ્રા.લી.
સુરત

શ્રી હરિભાઈ બી. પીપળિયા
સેજલ ક્રિએશન
અમદાવાદ

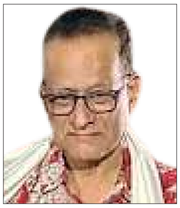


શ્રી જીતેન્દ્રભાઈ પટેલ
Shailja Luxusprodukt Pvt. Ltd.
અમદાવાદ

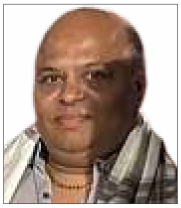
શ્રી જશભાઈ એમ.પટેલ
NY-USA



શ્રી અરવિંદભાઈ સી. પટેલ
NJ-USA



શ્રી દીલીપભાઈ બી. પટેલ
કેલીફોર્નિયા-યુ.એસ.એ.



શ્રી જીગરભાઈ સી. પટેલ
જીગર બીલ્ડર્સ-વડોદરા

શ્રી પ્રણવભાઈ એચ. અમીન
વડોદરા

શ્રી હિરાભાઈ કે. સુતરિયા
ડલાસ - યુ.એસ.એ.

શ્રી દીયાળભાઈ કે.સુતરિયા
એસ.એમ.જી. ગ્લોબલ સર્કીટ
પીટ્સબર્ગ - યુ.એસ.એ.

શ્રી રાજુભાઈ સુતરિયા
ન્યુ જર્સી - યુ.એસ.એ.

શ્રી તુલસીભાઈ કે. સુતરિયા
શિકાગો - યુ.એસ.એ.

શ્રી મનિષભાઈ પી. સુતરિયા
બાલક્રિષ્ના બોઈલર પ્રા.લિ.
અમદાવાદ

શ્રી ભાવેશભાઈ ટી. સુતરિયા
આત્મીય બિલ્ડર્સ
આણંદ

શ્રી જિજ્ઞેશભાઈ પી. સુતરિયા
પી. શૈલેષ આંગડિયા
અમદાવાદ

શ્રીમતી દેવકુંવરબેન વી. સુતરિયા
સુરત

એક સંકલ્પ સામાજિક ક્રાંતિ કી ઓર - હોસ્ટેલ (ઈન્સ્ટિટ્યૂટ) પ્રોજેક્ટ

સરદારધામ અમદાવાદ (૨૦૦ કરોડ)

સરદારધામ - ભુજ (૪૦ કરોડ) - ૧૦૦ વિદ્યાર્થીઓની ક્ષમતા

સરદારધામ સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર દિલ્લી - ૭૨ વિદ્યાર્થીઓની ક્ષમતા

હવે આગામી પ્રોજેક્ટ સરદારધામ દક્ષિણ ગુજરાત (સુરત) ખાતે (૫૦૦ કરોડ)

મધ્ય ગુજરાત (વડોદરા) - ૨૦૨૪ (૧૩૫ કરોડ)
૨૦૦૦ વિદ્યાર્થીઓની ક્ષમતા (નિર્માણાધીન)

Reg. Under RNI No.-GUJGUJ/2015/69143. Registered under postal Reg. No.-AHD-C/70/2021-23 valid upto 31st Dec.-2023
issued by the SSPOs Ahmedabad city Division Published on 1st Date of every month and posted at Ahmedabad PSO on 2nd date of every month

ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય - અમદાવાદ (૧૩૫ કરોડ) - ૩૦૦૦ દીકરીઓની ક્ષમતા (નિર્માણાધીન)

JOIN US ON SOCIAL MEDIA PLATFORM

SardardhamOfficial | SardardhamOfficial | sardardham_official | +91 7575001428 | sardardham_ | SardardhamOfficialGroup

સરદારધામ મધ્યસ્થ કાર્યાલય	સરદારધામ મધ્ય ગુજરાત કાર્યાલય	સરદારધામ ઉત્તર ગુજરાત કાર્યાલય	સરદારધામ દક્ષિણ ગુજરાત કાર્યાલય
એસ.પી.રીંગ રોડ, અમદાવાદ-૩૮૨૪૨૧ Mo – 7575001548 / 1596 / 1438 Email - info.sardardham@gmail.com ટ્રસ્ટ રજી. નં. : ઈ/૨૦૯૨૪/અમદાવાદ	L & T નોલેજ સિટીની બાજુમાં, વાઘોડિયા ક્રોસિંગ નેશનલ હાઈવે-8A, વડોદરા - ૩૯૦૦૨૦, Mo - 7575033001 Email - sardardham.baroda@gmail.com	સરદારધામ GPBO હોલ, એપોલો આર્કેડ, વિશ્વકર્મા વાડી સામે, મોઢેરા રોડ, મહેસાણા Mo - 7575001774 Email - gpbomehsana@gmail.com	૩૦૪ આસ્થા મેડીકેર, તાપી આર્કેડ સામે, અબ્રામા રોડ, મોટાવરાછા, સુરત Mo- 7575007186 Email - sardardhamsurat@gmail.com

સરદારધામ સૌરાષ્ટ્ર કાર્યાલય	સરદારધામ ભુજ કાર્યાલય	સરદારધામ દિલ્હી કાર્યાલય
ઈન્દ્રપ્રસ્થ નગર - ૧ કોર્નર, એસ.કે. પાઠક સ્કૂલની બાજુમાં, ભક્તિનગર રેલ્વેલાઈન પાસે, રાજકોટ - ૩૬૦૦૦૧ Mo - 7575009796 Email - sardardham.rajkot@gmail.com	સરદારધામ સુર્યા વરસાણી એકેડમી, સેનેટોરિયમ પાસે, ભુજ મુન્દ્રા હાઈવે, ભુજ - ૩૭૦૪૨૭ Mo - 7575001438 Email - bhuj@sardardham.org	સરદારધામ સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર, શ્રી દિલ્હી ગુજરાતી મહિલા સમાજ ૧, નિર્માણ વિહાર, મધુબન પાર્કની સામે, વિકાસ માર્ગ, દિલ્હી-૧૧૦૦૯૨ Email - delhi@sardardham.org

GPBO અંગે માહિતી માટે - 7575007183 | યુવા સંગઠન અંગે માહિતી માટે - 7575001596 | વિદ્યાર્થી દત્તક યોજના અંગે માહિતી માટે - 7575001428

સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર - 7575008386 / 7184 | Email - csc@sardardham.org | FCRA Regd. No. : 041910486/Dated 11-03-2019 | website – www.sardardham.org

સરદારધામ બેંક વિગત

Account Name : Sardardham | Account Number : 00720103898
Bank : The Kalupur Com. Co-Op.Bank Ltd. | Branch : S.M.Road, Ahmedabad
IFSC Code : KCCB0SMR007

Account Name : Sardardham | Account Number : 004410010035015
Bank : The Mehsana Urban Co-op.Bank Ltd. | Branch : Sola, Ahmedabad
IFSC Code : MSNU0000044

Printed, Published by **GAGJIBHAI G. Sutariya** on behalf of **SARDARDHAM** and Printed at Krishna Graphics and Printers, B/4, Anand mangal Complex, Opp. Omkar House Swastik Char Rasta, Navrangpura, Ahmedabad-380009 and **Published from** Near Royal Heights, S.P. Ring Road, Vaishnodevi Circle, Ahmedabad-382481 • **EDITOR : GAGJIBHAI G. SUTARIA**