నేనే నా ఆయుధం

– డా.యండమూరి వీరేంద్రనాథ్

సామాన్యుడి అసామాన్య విజయం.. ఒక యదార్థ గాథ!

"ఢిల్లీలో రాష్ట్రపతి భవన్ బ్రేక్‌ఫాస్ట్ టేబుల్ ముందు కూర్చున్నప్పుడు... కాకినాడలో పోస్టర్లు అతికించటానికి వాడగా మిగిలిపోయిన మైదా పిండితో చపాతీలు కాల్చుకుని తిన్న రోజులు గుర్తొచ్చి కళ్ళ నీళ్ళొచ్చాయి".

వ్యాపారంలో పోటీ... ఎత్తులు – పైఎత్తులు... విస్తరించటానికి చేసే ప్రయత్నాలు... ఎక్కే శిఖరాలు, పడే లోయలూ...

ఆర్టీసీ బల్లల మీద నిద్ర... సులభ్ కాంప్లెక్స్‌లలో స్నానం..! పదో క్లాసు ఫెయిల్ నుంచి... డాక్టరేట్ వరకూ..!

అట్టడుగు స్థాయి నుంచి లక్షల సంపాదన వరకూ ఎదిగిన ఒక నిరుద్యోగి జీవిత చరిత్ర...!

ప్రతీ నిరుద్యోగీ, వ్యాపారవేత్తా, జీవితంలో పైకి రావాలనే తపన ఉన్న

ప్రతి వ్యక్తీ చదవవలసిన పుస్తకం.

మాస్టర్ రైటర్

యండమూరి వీరేంద్రనాథ్ కలం నుంచి...

(క్రిందటి సంచికనుంచి కొనసాగింపు)

31

జీవితంలో కొద్దిగా ఆర్థికంగా స్థిరపడుతున్న సమయంలో నా వివాహం జరిగింది. నా పెద్దక్కయ్య రెండో కూతురు, అంటే మేనకోడలు సుధామయి నాకు అర్ధాంగిగా వచ్చింది.

గొప్ప వ్యక్తిత్వం ఉన్న స్త్రీ.

భార్యల గురించి (క్షమించాలి... భార్య గురించి) అందరూ అలానే చెప్తారు కానీ, నేను మనస్ఫూర్తిగా చెపుతున్నాను.

నేనే కాదు. నాలా జీవితంలో అడుగు స్థాయి నుంచి పైకి వచ్చిన ప్రతీ వ్యక్తి వెనుకా ఆ వ్యక్తి భార్య త్యాగం తప్పకుండా ఉంటుంది. ఎన్నో సుఖాలు కోల్పోవలసి ఉంటుంది.

ఆమె వచ్చేసరికి మా ఇంట్లో ఫర్నీచరు లేదు. చిన్న ఇల్లు తీసుకున్నాను. మా పెద్దక్కయ్య, బావగారు కట్నంగా ఒక సోఫా సెట్టు, రెండు మంచాలూ ఇచ్చారు కానీ, పరుపు కొనటం కూడా నాకు ఇష్టం లేకపోయింది.

ఆ డబ్బు కూడా సంస్థలో పెట్టుబడి పెడితే, విద్యార్థులకి మరింత సౌలభ్యంగా ఉంటుంది అనే మనస్తత్వం నాది.

సరీగ్గా ఆ సమయంలో మొదటి నుంచీ నా సంస్థకి సహాయం చేసిన ఇద్దరు స్నేహితులూ, రెండో అక్కయ్య కొడుకు అజయ్‌జీ చదువుకోవటానికి నా దగ్గరకి వచ్చారు. అలాగే పెద్దన్నయ్య కొడుకు యుగంధర్, నా భార్య చెల్లెలూ... అందరూ విశాఖపట్నం చేరుకున్నారు.

మొత్తం ఏడుగురం ఆ రెండు గదుల్లో సర్దుకున్నాం. గ్యాస్ స్టవ్ కూడా లేదు. కిరసనాయిలు స్టవ్ మీదే నా భార్య ఏడుగురికీ వంట చేసేది.

విద్యార్థుల కోసం వేసిన బల్లల మీదే వీళ్ళందరూ పడుకునేవారు. నేనూ, నా భార్యా నేల మీద పడుకునేవారం.

టి.వి. కూడా లేదు. కొన్ని కుంటుంబాల్లో టీవీ చూస్తూ, ఆ ప్రపంచంలోనే భోజనం కూడా పూర్తి చేసేశాం అనిపిస్తారు. ఇంట్లో టి.వి. లేకపోవటంతో మేమందరం రాత్రిళ్ళు కబుర్లు చెప్పుకుంటూ గడిపేవాళ్ళం. దీనివల్ల మా మధ్య కమ్యూనికేషన్ బాగా పెరిగింది. బంధాలు బలపడ్డాయి.

టీవీ లేని ఇల్లు, తరతరాల బంధానికి తరగని చిరునామా.

అంతా బావుందనుకున్న సమయంలో నేనొక తప్పు చేసాను. అది... స్పోకెన్ ఇంగ్లీష్‌తో పాటూ 'కంప్యూటర్' సెంటర్ పెట్టటం.

...

వ్యాపారం పెరుగుతున్నప్పుడు, దాన్ని శాఖోపశాఖలుగా విస్తరింపచేయాలని ప్రతీ బిజినెస్ మ్యాన్ కోరుకుంటాడు. కొందరు నిలువుగా ఎదగాలని కోరుకుంటారు. మరొకరు విశాలంగా ఎదగాలని కోరుకుంటారు.

అంటే- 'క్రేన్' వక్కపొడిలా ఒకే ప్రోడక్ట్‌ని నమ్ముకుని బ్రాంచీలనీ, తద్వారా అమ్మకాలనీ పెంచటం..! లేదా రామోజీరావులా పచ్చళ్ళ వ్యాపారం నుంచీ వార్తా పత్రిక పెట్టటం వరకూ... అన్నమాట..!

అయితే ఒక నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు జాగ్రత్తగా తీసుకోవలసి ఉంటుంది.

స్పోకెన్ ఇంగ్లీష్‌కి డిమాండ్ ఎక్కువయ్యే కొద్దీ నా మీద నాకు విశ్వాసం పెరిగింది. బహుశ నా స్థితిలో ఉన్న ప్రతీ వ్యాపార వేత్తా ఈ విధంగానే ఆలోచిస్తాడనుకుంటాను. కానీ విశ్వాసం వేరు. అతి విశ్వాసం వేరు.

ఒక హాలు అద్దెకి తీసుకుని కంప్యూటర్ సెంటరు పెట్టి, దాదాపు పన్నెండు మందిని అందులో నియమించాను. అప్పటికే విశాఖపట్నంలో 'మేధ' కి చాలా మంచి పేరు ఉన్నది కాబట్టి, ప్రకటించిన గంటలో ఆ గుడ్‌విల్‌తో విద్యార్థులు పుంఖానుపుంఖాలుగా వచ్చి చేరతారనుకున్నాను.

చేరారు కూడా.

కానీ నాకు కంప్యూటర్స్‌లో ఏమాత్రం ప్రవేశం లేదు. మొత్తమంతా జీతగాళ్ళ మీద వదిలేయవలసి వచ్చింది. వాళు నాతో ఆడుకున్నారు. క్రమక్రమంగా మేధా కంప్యూటర్స్‌కి చెడ్డ పేరు వచ్చింది.

దాంతో ఇంగ్లీష్ సెంటర్ కూడా దెబ్బతిన్నది.

అంతే కాకుండా నా ఇంగ్లీష్ సెంటరు మీద వచ్చిన డబ్బులన్నీ ఆ కంప్యూటర్ సెంటరుకే వాడ వలసి రావటంతో రెండు పడవల మీదా కాళ్ళు పెట్టిన స్థితి ఏర్పడింది. అందులో ఒక పడవ మునిగి పోతున్నప్పుడు మనిషి నీళ్ళలో పడిపోవటం సహజమే కదా.

ఆ విధంగా మునిగిపోసాగాను.

ఆ రోజుల్లో ఒక చిన్న కంప్యూటర్ సెంటర్ అయినా సరే, నెలకు లక్ష రూపాయలు ఖర్చయ్యేది. ఏడాది లోపల అంత రాబడి రాకపోతే, అది తెల్ల ఏనుగులా తయారవుతుంది.

నా అక్కయ్య కొడుకు చైతన్యలో చదువుతానంటే లక్ష రూపాయలు ఫీజు కట్టాను. అదే విధంగా ఇంట్లోంచి పోయి డ్రైవరుగా చేరిన నా చిన్నన్నయ్యకి సెకండ్ హ్యాండ్ కారు కొని ఇచ్చాను. ఈ విధంగా నాకు వచ్చిన రాబడి అంతా సంస్థ కోసం, నా వాళ్ళ కోసం పెట్టుబడులు పెట్టటంతో వచ్చినదంతా దానికే సరిపోయేది.

ఇదే సమయంలో నా ప్రియ మిత్రుడూ, 'మేధ' ఎదుగుదల కోసం సహాయపడిన రవితో, విశాఖపట్నం దగ్గర్లో ఉన్న విజయనగరంలో తన స్వంత సంస్థ స్థాపించుకోవటానికి ఆర్థికంగా సహాయం చేశాను.

నడిమంత్రపు సిరితో వచ్చిన బంధుప్రీతి నాకు బలహీనతగా మారింది. డబ్బు వెదజల్లే కొద్దీ పొగిడేవారు. 'ఎంతటోడు ఎంతవోడయ్యాడు రా' అనేవారు. అదొక మత్తు. బంధువులలో ఎవరు ఏ సహాయం అడిగినా సరే కాదనకుండా చేయటం మొదలు పెట్టాను. వాళ్ళ వ్యవసాయ ఖర్చులకి సహాయపడటం, వివాహాలకి హెల్ప్ చేయటం... ఈ విధంగా రాబడి తక్కువా, ఖర్చు ఎక్కువా. దాంతో ఆర్థికంగా ఎటూ తోచని పరిస్థితి ఎదురయింది.

ఇన్ని రకాల ఒత్తిళ్ళతో ఆర్థికంగా దాదాపు చితికిపోయాను. ఈ సమయంలో నాకు మానసికంగా చాలా సహాయం చేసింది నా భార్య.

పెళ్ళైన మూడు సంవత్సరాల్లో నా భార్యకి నేను ఒక్క బహుమతి కూడా ఇవ్వలేదంటే ఆమె ఓర్పుని అర్థం చేసుకోవచ్చు. ఆమె ఎప్పుడూ 'ఇంతమందిని ఎందుకు పోషించాలి? ఏ విధమైన సుఖాలూ లేకుండా ఇలా ఎందుకు గడపాలి? మనకే లేనప్పుడు బంధువులకి ఎందుకు సాయం చెయ్యాలి?' అని ఇప్పటివరకూ ఎప్పుడూ ప్రశ్నించ లేదు. పుస్తకం రూపంలో ఈ విధంగా ఆమెకు కృతజ్ఞతలు చెప్పుకునే అవకాశం వచ్చినందుకు చాలా సంతోషంగా ఫీలవుతున్నాను.

సంస్థ పైకి ఎంత బాగా నడుస్తున్నా, ఇంట్లో బ్రేక్‌ఫాస్ట్‌కి కూడా డబ్బులు లేని పరిస్థితి. కేవలం ఆదివారం మాత్రమే ఇంట్లో అందరం బ్రేక్‌ఫాస్ట్ చేసేవారం.

ఆదివారం ఎప్పుడొస్తుందా అని మిగతా ఆరు రోజులూ ఎదురు చూసేవారం.

నాకు ఇష్టమైన బ్రేక్‌ఫాస్ట్... పూరీ. పాపం నాకోసం మిగతా అరుగురూ ప్రతీ ఆదివారం కేవలం పూరీ మాత్రమే తినేవారు.

ఆ సమయంలో నేను తీసుకున్న మంచి నిర్ణయం... కంప్యూటర్ సెంటర్ మూసేయటం..! కంప్యూటర్లన్నీ అమ్మేశాను. వాటికి పది శాతంకన్నా ఎక్కువ రాలేదు. అయినా ఖర్చులు మిగిలి కొంత వెసులుబాటు కలిగింది.

ఈ అనుభవంతో నేను నేర్చుకున్న పాఠమేమిటంటే, నీకు ఏ విద్యలో ప్రవేశం ఉందో దాన్నే విస్తృత పరచటానికి ప్రయత్నించు. సంస్థ ఎత్తుగా ఎదగాలి తప్ప, రకరకాల రంగాల్లో వెడల్పుగా పైకి రావటానికి ప్రయత్నిస్తే (నువ్వు ఆదిత్య బిర్లా, రతన్ టాటా, జి.ఎం.ఆర్. లాగా మేధావివైతే తప్ప) ఎప్పుడైనా అది ఎదురు దెబ్బ కొట్టవచ్చు.

ఈ పాఠం తర్వాత నాకు చాలా ఉపయోగపడింది.

...

ఆ సమయంలో నాతోపాటూ ఉన్న అజయ్‌జీ, యుగంధర్ నాకు చాలా సహాయం చేసారు. వాల్ పోస్టర్లు అతికించే పనివాళ్ళని కూడా తీసేసి వీళ్ళే ఆ పని చేపట్టారు. పగలంతా చదువుకొని, రాత్రి రెండింటి వరకూ ఈ పని చేసేవారు. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే లక్ష్మణుడు రాముడి వెనుక ఉన్నట్టు, వీళ్ళు నా వెనుక ఉండి నాకు ఆర్థిక భారాన్ని తగ్గించటంతో పాటూ మానసికంగా ఎంతో సహాయపడ్డారు.

నా ఆర్థిక పరిస్థితి సరిగా లేదని తెలిసి నా చిన్న అన్నయ్య ఆ కారు అమ్మేసి వేరే వ్యాపారం చూసుకొని, నేను కారు కోసం పెట్టిన ఖర్చుకి మరింత డబ్బు కలిపి నాకు తిరిగి చెల్లించాడు. ఈరోజు నేనీ స్థితిలో ఉన్నానంటే దానికి కారణం నా భార్యా, నా అక్కయ్య కొడుకులూ, అన్న, బావా వీళ్ళందరూ.

ఇంట్లోంచి పారిపోయిన అన్నయ్య, లారీ క్లీనరుగా జీవితం ప్రారంభించి ప్రస్తుతం కారు మళ్ళీ కొనుక్కున్నాడు. జీవితంలో స్థిరపడ్డాడు. అయినా కూడా ఇప్పటికీ ఏడాదికి రెండు మూడు బహుమతులు నాకు ఇస్తూ ఉంటాడు.

చిన్నవే.

కానీ ప్రేమతో నిండినవి.

32

నా వెనుక ఇందరున్నారన్న భావం; నేను కష్టంలో ఉంటే, ఇచ్చిన దానికి రెట్టింపు తిరిగి ఇవ్వటానికి సిద్ధమవుతారన్న ఫీలింగ్ నాకు కొండంత బలాన్ని ఇచ్చింది. మరో వైపు కంప్యూటర్ సెంటర్ మూసేయటం ఒక విధంగా నాకు చాలా వెసులుబాటు కలిగించింది.

నా ఏకాగ్రత అంతా 'మేధ' మీదే పెట్టాను.

తిరిగి అది పుంజుకోసాగింది.

"విద్యార్థులు 'మేధ'కే ఎందుకు రావాలి?" అనే పన్నెండు సృజనాత్మకమైన కాన్సెప్ట్లని పరిచయం చేశాను. నా కథకీ, ఈ అధ్యాయానికీ సంబంధం లేకపోయినా, విద్యార్థులైన పాఠకులకి ఉపయోగపడుతుందని క్లుప్తంగా చెప్తాను.

Grammar:

'గ్రామర్' అంటే వ్యాకరణం. ఇది ఎక్కువ తెలిస్తే అయోమయం. తక్కువ తెలిస్తే తప్పులు. దీన్ని జాగ్రత్తగా సమన్వయ పరచాలి. అందువల్ల "ఇంగ్లీష్ మాట్లాడటం ఇంత సులభమా" అనేటట్లు ఒక సిలబస్ తయారు చేశాను. Tenses, Direct and Indirect speeches లాంటి పెద్ద పెద్ద పదాలు వాడకుండా గతం, వర్తమానం, భవిష్యత్తు అన్న మూడు పదాలతో ఇంగ్లీషు మాట్లాడటమెలాగో అర్థమయ్యేలా కొన్ని చార్ట్‌లూ, టేబిళ్ళూ తయారు చేశాను.

'Ravana is killed by Rama' అనొచ్చు. కానీ అదే వాక్యాన్ని చాలా సులభంగా 'Rama killed Ravana' అని కూడా చెప్పొచ్చు. అవసరమైన చోట తప్పదు కానీ, కేవలం బాషా పటాటోపం కోసం 'రావణుడు రాముడి చేత చంపబడ్డాడు' అని చెప్పటం అనవసరం.

తొంభై శాతం ఇంగ్లీషు Do – Be – Have... ఈ మూడు రకాల బేస్ మీదే నడుస్తుంది. సాధారణంగా చాలా మంది విద్యార్థులు చేసే తప్పు, ఒకే వాక్యంలో రెండు 'పాస్ట్ టెన్సులు' ఉపయోగించటం: ఉదాహరణకి I did not went. Why you did not came yesterday? లాంటివి తరచు ఉపయోగిస్తారు.

ఇదే విషయాన్ని విద్యార్థులకి అర్థమయ్యేలా చెప్పసాగాను. నా ఉపన్యాసం అంతా ఎక్కువగా తెలుగులోనే సాగేది. ఈ రకంగా నూతనంగా చెప్పటం ఎప్పుడైతే మొదలుపెట్టానో ఒక్కసారిగా నా పోటీదార్లందరూ చెలరేగిపోయారు. 'Grammar, Proposition చెప్పకుండా ఈయన సంస్థని నడుపుతాడట' అని ఎగతాళి చేసేవారు.

కానీ ఆరు నెలలు తిరిగేసరికి విద్యార్థుల్లో వచ్చిన మార్పు చూసి వాళ్ళే తమ తప్పు తెలుసుకున్నారు. సంవత్సరం తిరిగేసరికి తమ సిలబస్‌లు మార్చుకున్నారు.

ప్రస్తుతం ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో దాదాపు ఇరవై సంస్థల్లో కాస్త కాస్త మార్పులతో నా సిలబస్సే చెలామణీ అవుతోందంటే, దాని ప్రాముఖ్యత మీకర్థమయి ఉంటుంది.

Poster presentation:

'క్రికెట్' అంటే కొంతమందికి తెలీక పోవచ్చు. 'బలహీన వర్గాలకి రిజర్వేషన్లు' అనే సబ్జెక్టు పట్ల కొంతమందికి ఉత్సాహం ఉండక పోవచ్చు. కానీ దాదాపు అందరు స్టూడెంట్స్‌కీ సినిమాలంటే ఇంటరెస్ట్ ఉంటుంది. దాదాపు ప్రతి విద్యార్థీ ఎవరో ఒక నటికి, లేదా నటుడికి అభిమాని అయి ఉంటాడు.

అందువల్ల పెద్దపెద్ద హీరో హీరోయిన్ల ఫొటోలు తయారు చేయించాను. మా క్లాసులో ప్రతి విద్యార్థి తన అభిమాన నటుడు, లేక నటి గురించి చెప్పాలి.

ఏ భాషలోనైనాసరే గతం, వర్తమానం, భవిష్యత్తు... ఈ మూడిటిలోనే మాట్లాడాల్సి ఉంటుంది. ఉదాహరణకి చిరంజీవిని తీసుకుందాం. చిరంజీవి గతంలో ఎన్ని సినిమాల్లో నటించాడు? అందులో తనకు నచ్చిన సినిమా ఏంటి? ఏ సినిమాలో అతడు అద్భుతంగా నటించాడు మొదలైనవి చెప్పవలసి వచ్చినప్పుడు ఒక విద్యార్థి 'past tense' వాడాలి.

ప్రస్తుతం చిరంజీవి నటిస్తున్న సినిమాలేంటి? అందులో ఏ సినిమా మీద అతనికి ఎక్కువ హోప్స్ ఉన్నాయి? మొదలైనవి మాట్లాడాల్సి వచ్చినప్పుడు 'present tense' వాడాలి.

చిరంజీవి భవిష్యత్తులో ఏం చేస్తున్నాడు? ఏం చేస్తే బాగుంటుంది? అన్నవి 'future tense' లో మాట్లాడాలి.

అదే విధంగా, 'చిరంజీవిలో ఏఏ గొప్ప గుణాలున్నాయి? అతడు ఏవిః చేయగలడు? ఏవిః చేయలేడు?' అని మాట్లాడాల్సి వచ్చినపుడు 'can'; చిరంజీవి గత సినిమాల వైఫల్యాల గురించి మాట్లాడాల్సి వచ్చినప్పుడు could/couldnot; Future మాట్లాడాల్సి వచ్చినప్పుడు may/may not అని వాడాల్సి ఉంటుంది.

మరో సబ్జెక్టూ మరోకటీ అయితే టెన్షన్‌గానూ బోరుగానూ ఉండేది. కానీ మాట్లాడుతున్నది తాము అభిమానించే నటుడి గురించి కాబట్టి, ఉత్సాహంతో నోట్సు తయారుచేసుకుని వచ్చి స్టేజి మీద సరదాగా మాట్లాడేవారు.

క్రింద కూర్చున్న విద్యార్థులు జోకు లేసే వారు.

మొత్తానికి ఆవిధంగా, చివరికొచ్చేసరికి వారిలో సహజంగా ఉండే సభా పిరికితనం పోయేది.

C. Project work:

మన సంభాషణలో తరుచు I – me – my - mine – myself (నేను, నాకు, నాది, నా యొక్క) అనే పదాలు దొర్లుతూ ఉంటాయి. వాటిని ఏ విధంగా వాడాలనే విధానం వివరిస్తూ నలభై పేజీల స్క్రాప్ బుక్కు తయారు చేశాను.

ఎవరికైనా సరే, తన గురించీ, తన వాళ్ళ గురించీ చెప్పుకోవటం చాలా ఉత్సాహంగా ఉంటుంది.

ఈ నలభై పేజీల పుస్తకంలో విద్యార్థి తన కుటుంబ సభ్యులూ, మిత్రులూ, నచ్చిన వ్యక్తులూ... వాళ్ళ వాళ్ళ ఫొటోలు అతికించాలి.

ఉదాహరణకి ఒక పేజీ అంతా నాన్న గురించి... ఆయన బలాలూ, బలహీనతలూ; అదే విధంగా మరో పేజి... స్నేహితుడి గొప్ప గుణలూ, వీక్ పాయింట్లూ వ్రాయవలసి ఉంటుంది.

తనకు ఇష్టమైన రాజకీయ నాయకుడు ఏమి తప్పులు చేస్తున్నాడు? మంచి పనులు ఏం చేస్తున్నాడు? ఏం చేస్తే బాగుంటుంది?

ఇలా పుస్తకం తాలూకూ నలభై పేజీలూ నింపాలి. అంతే కాదు. రకరకాల బొమ్మలతో, అందమైన కలర్స్‌తో పెయింట్ చేయాలి. నాన్న గురించి వ్రాస్తే, ఫొటో అతికించాలి. ఒకరి గురించి వ్రాసిన ఒక వాక్యం తిరిగి మరొకరి గురించి వ్రాసినప్పుడు రిపీట్ అవకూడదు.

అందరికన్నా బాగా వ్రాసిన వారికి బహుమతులు ఇచ్చేవాడిని. దీని గురించి విద్యార్థులందరూ పోటీ పడేవారు.

ఇంగ్లీష్ మాటాడటం సులభం. ఏదైనా తప్పులొచ్చినా అందరం నవ్వుకుంటాం. సర్దుకుపోతాం. కానీ వ్రాసేటప్పుడు అలా కాదు. వ్రాత శాశ్వతం. ఎన్నో అనుమానాలు వస్తాయి. తెలిసన వారి ద్వారానో, పుస్తకాల ద్వారానో, ఇంటర్నెట్ నుంచో నేర్చుకుంటూ, ఆ అనుమానాలని తీర్చుకుంటూ పూర్తి చేయవలసి ఉంటుంది.

ఈ ప్రాజెక్ట్ వల్ల జరిగిన గొప్ప ఉపయోగం ఏమిటంటే, విద్యార్థికి తన చుట్టూ ఉన్న వ్యక్తుల గురించి సానుకూలంగా పరిశీలించటం, స్పందించటం, ఆలోచించటం, మాట్లాడటం అలవాటయింది.

అంతే కాదు.

ఆ పుస్తకం తయారు చేయటానికి కుటుంబ సభ్యులందరూ ఒక యూనిట్‌గా పని చేసేవారు. ఉదాహరణకి నాన్న ఫొటో అతికించవలసి వచ్చినప్పుడు, ఇంట్లో వాళ్ళందరూ ఆ విద్యార్థి చుట్టూ చేరతారు. చెల్లో, అక్కో కొన్ని సలహాలిస్తారు. తమ్ముడు బోర్డర్లకి రంగులు వేస్తాడు.

తండ్రి తాలూకు బలమైన అంశాలూ, చిన్నచిన్న బలహీనతలూ వ్రాస్తూ ఉంటే అది చదవటానికి ఏ తండ్రికైనా ఉత్సాహం ఉంటుంది కదా.

అలాగే అమ్మ జోకులేస్తూ అయన బలహీనతలు చెపుతూ ఉంటే, అందరూ కలిసి ఆయన్ని ఆటపట్టించటం అదో సరదా.

ఆ విధంగా విద్యార్థి చేస్తున్న పని, ఇంటివారికి కూడా ఉత్సాహం కలిగించేది. బంధుత్వాలు దగ్గరపడేవి. పుస్తకానికి బహుమతి వస్తే, అది తమకే వచ్చినట్టూ వారందరూ చాలా గర్వంగా ఫీలయ్యేవారు.

మిత్రుల గురించి వ్రాస్తున్నప్పుడు వాళ్ళు దాన్ని చదివి, తాము కూడా మేధ ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లో చేరటానికి కుతూహలం చూపించేవారు. మౌత్-టాక్ బాగా పాకి పోయింది. సంస్థ అభివృద్దికి అది చాలా దోహదపడింది.

Interview with VIP:

ఇరవై ప్రశ్నలు తయారు చేసి ప్రతీ విద్యార్థికీ ఇచ్చేవాడిని. వాళ్ళు వాటి ఆధారంగా కనీసం ముగ్గురు ప్రముఖులని ఇంటర్వ్యూ చేయాలి. ఆఖరున వారి ఫొటో, సంతకం తీసుకోవాలి.

ఆ ప్రముఖులు ఏ విధంగా జీవితంలో ఎదిగారు? ఎందుకు ఓడిపోయారు? కారణాలూ, అలాంటి ఓటమితో వారు తెలుసుకున్న గుణపాఠాలూ వ్రాయాలి.

దీనివల్ల, పెద్దవారితో మాట్లాడవలసి వచ్చినప్పుడు విద్యార్థుల్లో ఉండే బెరుకు పోయింది.

"ప్రముఖుల అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకోవాలంటే, తెలిసినవారితో వారికి ఎలా చెప్పించాలి? సహనంతో ఎలా ఎదురుచూడాలి? కలుసుకున్న తర్వాత ఏమాత్రం బెదురు లేకుండా ఎలా మాట్లాడాలి?" మొదలైన విషయాలన్నీ వారికి అవగతం అయ్యాయి.

అన్నిటి కన్నా ముఖ్యంగా 'పెద్దలు కూడా మనలాంటి వారే' అనే ఫీలింగ్ కలిగి, అది వారి భవిష్యత్తుకి ఎంతో ఉపయోగకరంగా పరిణమించేది.

మొదట్లో విద్యార్థులు చాలా భయపడేవారు. కానీ ఒక ఇంటర్వ్యూ అయిపోయిన తర్వాత, తమ మీద తమకి నమ్మకం కలిగేది.

ప్రముఖులకి కూడా ఇది చాలా ఉత్సాహంగా ఉండేది. తన గురించి తాను చెప్పుకోవటంకన్నా ఉత్సాహమైన విషయం మనిషికి ఏముంటుంది?

దీని వల్ల పెద్దవారందరికీ మేధ గురించి తెలిసేది. ఇది మరో ప్లస్ పాయింట్.

మా పిల్లలు ఇంటర్వ్యూ చేసి వచ్చిన తర్వాత, కృతజ్ఞతలు చెప్తూ ఆ ప్రముఖులకి ఉత్తరం వ్రాసేవాడిని. దీనివల్ల నా సర్కిల్ కూడా పెరిగింది.

కొంత మంది ప్రముఖులు ఈ కార్యక్రమాన్ని చూసి ముచ్చట పడి, తమంతట తామే విద్యార్థుల్ని కలుసుకోవటానికి, తమకు తెలిసింది వారితో పంచుకోవటానికి మా సెమినార్లకి వచ్చేవారు. అప్పటి విశాఖపట్నం పోలీస్ కమీషనర్ ప్రసాదరావు గారైతే స్వయంగా మా విద్యార్థుల కోసం రెండు మూడు సెమినార్లు నిర్వహించారు కూడా.

E. Outdoor sessions:

ప్రతీ ఆదివారం విద్యార్థులని ఉడా పార్కూ, బీచ్, కైలాసగిరి మొదలైన ప్రముఖ పర్యాటక ప్రదేశాలకి తీసుకువెళ్తూ ఉండేవాడిని. 'మేధ' పేరున్న టీ షర్టూ, మెడలో ట్యాగూ, పది కాగితాలున్న ఒక ఫైలు వాళ్ళకి ఇచ్చేవాడిని.

అక్కడి పనివారితో మాట్లాడటంతో కార్యక్రమం మొదలయ్యేది.

ఉదాహరణకి 'అక్కడ తొలిగా స్కేటింగ్ ప్రారంభించినదెవరు? ప్రస్తుతం అక్కడి పరిస్థితి ఎలా ఉంది? మీకు జీతాలు సరిగ్గా ఇస్తున్నారా? ఇంక్రిమెంట్ ఎంత ఉంటుంది?' మొదలైన వివరాలతో ఆ పదిపేజీలూ నింపాలి. మొత్తం పాసివ్ వాయిస్‌లో వ్రాయవలసి ఉంటుంది.

ఆ ప్రోసెస్‌లో, 'అపరిచితులతో ఎలా పరిచయం చేసుకోవాలి? వారితో ఇంగ్లీషులో (తప్పనిసరి పరిస్థితిలో తెలుగులో) ఎలా మాట్లాడాలి? వారికీ విసుగు వచ్చేలోపులో సంభాషణ ఎలా ముగించాలి...' మొదలైన టెక్నిక్‌లన్నీ వారికి తెలియకుండానే తెలుసుకునే వారు.

ముఖ్యంగా వృద్ధులూ, రిటైర్డ్ ఉద్యోగస్తులూ, సీనియర్ సిటిజెన్సూ... వీళ్ళతో ఇంటరాక్ట్ అయినప్పుడు, తమ గురించి అంత కుతూహలంగా వివరాలు అడిగేవారు ఎవరూ ఉండరు కాబట్టి, వాళ్ళు రెచ్చిపోయి తమ అనుభవాలు చెప్పేవారు. ఎంతో ఉత్సాహంగా ఈ (అడ) పిల్లలని కూర్చోబెట్టి గంటల తరబడి మాట్లాడేవారు.

'ఎక్కడ సంభాషణ ప్రారంభించాలి? ఎక్కడ ఆపు చేయాలి' అనే విషయం పిల్లలకి ఆవిధంగా తెలిసిపోతూ ఉండేది. ఎందుకంటే మేము ముందే అనుకున్న ప్రదేశానికి వాళ్ళు నాలుగు గంటల్లో రావాలి.

ఆ పది పేజీలూ పూర్తి చేసి వచ్చిన తర్వాత, ఒకొక్కరూ అయిదు నిముషాలు, తాము ఏం వ్రాసారో ఇంగ్లీషులో చెప్పాల్సి ఉంటుంది.

లంచ్ టైంకి ఒక వేళ అలా చెప్ప(లే)కపోతే, మళ్ళీ వెనక్కు వెళ్ళి ఆ పేజీలు వ్రాయటం పూర్తి చేసి రావల్సి ఉంటుంది.

అప్పుడే వాళ్ళకు లంచ్.

ఒకరిమీద ఒకరు జోకులేసుకోవటం, రెచ్చగొట్టటం, బిగ్గరగా నవ్వుకోవటం మొదలైన అంశాలతో ఈ కార్యక్రమం ఎంత హుషారుగా ఉండేదంటే పిల్లలందరూ 'ఎప్పుడు ఆదివారం వస్తుందా' అని ఫీలయ్యేవారు.

అబ్బాయిలూ అమ్మాయిలూ కలిసి ఉండేవారు కాబట్టి ఏ విద్యార్థికీ తామేదో కష్టపడి హోంవర్క్ చేస్తున్నామనే ఉద్దేశ్యం రాకుండా ఎంతో ఉత్సాహంగా ఈ పని చేసేవారు. అమ్మాయిలు చాలా సులభంగా ఈ పని పూర్తి చేసేవారు కానీ, అబ్బాయిలు మాత్రం వివరాలు సేకరించటానికి చాలా కష్టపడవలసి వచ్చేది.

Feed Back Session:

పోటీ మనిషిలోని నిబిడీకృతమైన శక్తిని బయటకు తీసుకువస్తుంది. విద్యార్థుల మధ్య ఈ పోటీతత్వాన్ని పెంచటంలో మేధ ఎప్పుడూ ప్రథమ స్థానంలో ఉంటుంది.

నా చిన్నప్పటి రోజుల్లో హోలీ వస్తే మా అందరికీ పండగ. వళ్ళంతా రంగు అంటిన తర్వాత చెరువుల్లో, బావుల్లో ఈత కొట్టేవారం.

దాదాపు ఎనభై అడుగుల బావిలోకి దూకాలి. అంతేకాదు. అడుగున ఉన్న మట్టిని ఎవరైతే ముందు గుప్పెటతో తీసుకొస్తారో అతడు విజేత. బాహుబలి.

ఊపిరి బిగబట్టి నీళ్ళలోకి వెళ్ళాలి. అడుక్కి వెళ్ళిన తర్వాత, మట్టి ఇంకా ఎంత లోపలికి ఉందో నిర్ధారించుకో గలగాలి. అంత శక్తి తనకి ఉందో లేదో అంచనా వేసుకోవాలి.

పొరపాటున చేతులకన్నా ముందు తల వెళితే ఇక మనిషి బయటకు రాడు. ఊబిలో ఇరుక్కుపోతాడు.

ఇంతటి సాహసం చేయటం థ్రిల్. అదే పోటీతత్వం.

ఇలాంటి పోటీతత్వం వల్ల మనిషికి ఎప్పుడూ అలసట రాదు. పోటీ లేకపోతేనే నిస్త్రాణగా ఫీలవుతాడు.

ఆ విధమైన పోటీ తత్వాన్ని విద్యార్థుల మధ్య పెంచటం కోసం, పాఠ్యాంశాన్ని మూడు రకాలుగా విడగొట్టాను.

పబ్లిక్ స్పీకింగ్.

గ్రూప్ డిస్కషన్స్.

డిబేట్.

విద్యార్థి స్టేజ్ మీద మాట్లాడుతున్నప్పుడు ఏ రకంగా ఉండాలి? గ్రూప్‌లో మాట్లాడుతున్నప్పుడు ఏ రకంగా ఉండాలి? అది వారికీ తెలియటం కోసం వీడియో తీసి స్క్రీన్ పై చూపించేవాడిని. నిలబడిన విధానం, స్వరం, ఇంగ్లీషులో తప్పులూ స్వయంగా తామే చూసుకొనేవారు.

తరువాత క్లాసుని రెండుగా విడగొట్టి, ఒక ఆసక్తికరమైన అంశం మీద వాళ్ళను మాట్లాడమనే వాడిని. ఆవేశంతో దాదాపు కొట్టుకుంటున్నప్పుడు, ఇంగ్లీషులో వచ్చే తప్పులు రికార్డు చేసి తిరిగి వారికి వినిపించేవాడిని.

ఈ వీడియోల వల్ల లాభం ఏమిటంటే, “చేరిన కొత్తలో తాను ఎలా మాట్లాడేవాడు? ఇప్పుడెలా మాట్లాడుతున్నాడు?” అనే విషయం విద్యార్థికి స్పష్టంగా తెలిసేది.

దీని వల్ల తన మీద తనకి నమ్మకం బాగా పెరిగేది.

ఈ వీడియోలని విద్యార్థులకి ఇచ్చేవాడిని కాదు. తిరిగి మళ్ళీ దాన్ని అతను ఇంట్లో చూసుకుంటే, దృష్టి మాటిమాటికీ నెగెటివ్ పాయింట్స్ మీదే ఉంటుంది. వాళ్ళు తప్పులు చేస్తున్నప్పుడు చుట్టూ ఉన్న విద్యార్థుల చప్పట్లూ, నవ్వులూ కూడా అందులో రికార్డ్ అయి ఉంటాయి. కుటుంబ సభ్యులు కూడా దాన్ని చూసి ఎగతాళి చేయవచ్చు. అందుకని నెగెటివ్ వీడియోల్ని ఎప్పటికప్పుడు తొలగించేవాడిని.

కేవలం పాజిటివ్‌గా మాట్లాడినవి మాత్రమే హైలైట్ చేసేవాడిని.

G. : Leadership qualities:

కొత్తగా చేరిన వారి కోసం ఫ్రెషర్స్ పార్టీ, వెళ్ళిపోయే సీనియర్స్ కోసం ఫేరవల్ పార్టీ చాలా కళాశాలల్లో ఏర్పాటు చేస్తూ ఉంటారు. దాన్ని మేధాలో పరిచయం చేశాను.

కోర్సు పూర్తి చేసుకుని వెళ్ళిపోతున్న విద్యార్థుల్లో కొంతమందిని సెలెక్ట్ చేసి – రెసెప్షన్. రంగస్థలాన్ని మేనేజ్ చేసే టీమ్. సాంస్కృతిక కార్యక్రమాల్ని ఏర్పాటు చేసే టీమ్. టీ, స్నాక్స్ పర్యవేక్షించే టీం... ఇలా నాలుగు గ్రూపులుగా విభజించే వాళ్ళం.

ఒక్కొక్క కమిటీ ఒక్కొక్క బాధ్యత స్వీకరించాలి.

మొదటి రెండు రోజులూ కొద్దిగా ఇబ్బంది పడినా, పార్టీ దగ్గరపడే కొద్దీ వాళ్ళలో అప్పటివరకూ నిద్రాణమై ఉన్న నాయకత్వ లక్షణాలు బయటపడేవి. పక్క టీమ్ కన్నా తమ టీమ్ బాగా చేయాలనే పోటీతత్వం వాళ్ళలో పెరిగేది.

నేను పెట్టిన ఒకే ఒక కండీషన్ ఏమిటంటే – ఇంగ్లీష్ తప్ప ఎవరూ మరో భాషలో మాట్లాడటానికి వీల్లేదు.

ఈ రకమైన ఏర్పాటు వల్ల, ‘మేధా’ అంటే కేవలం రెండు గంటలు ఇంగ్లీషు నేర్పే ఇన్‌స్టిట్యూట్ అని కాకుండా, ‘తాము కూడా ఈ సంస్థలో ఓ భాగం’ అన్న ఫీలింగ్ విద్యార్థుల్లో బలంగా ఏర్పడేది.

ముఖ్యంగా మేధలో కొత్తగా చేరిన జూనియర్స్, ఇంగ్లిష్‌లో గడగడా మాట్లాడుతున్న సీనియర్ విద్యార్థుల్ని చూసి అబ్బురపడేవారు.

"మొన్న మొన్నటి వరకూ వాళ్ళూ మీలాగే ఉండేవారు" అని చెప్పేవాడిని. రెండు నెలల్లో వారిలో వచ్చిన మార్పును చూసి, తామూ అలా మారగలమనే నమ్మకం కొత్తవారికి కలిగేది.

H. Selling skills:

ఒక చిన్న మార్కెట్ యార్డ్ ఏర్పాటు చేసి అందులో స్టాల్స్ పెట్టేవాళ్ళం. విద్యార్థుల్లో కొంత మంది అమ్మకం దార్లు. మిగతావారు విజిటర్స్. స్టాల్స్ పెట్టిన ఈ అమ్మకందార్లు ఏదైనా ఒక వస్తువుని సెలెక్ట్ చేసుకోవాలి. అది నోట్‌బుక్ అవ్వచ్చు, పెన్ అవ్వచ్చు.

ఏదైనా సరే. ఉదాహరణకి ఒక విద్యార్థి పెన్నులు అమ్మకానికి పెడితే 'ఇది స్టేజిమీద బాగా మాట్లాడినందుకు చిరంజీవిగారు ఏదో సందర్భంలో ఇచ్చిన పెన్ను' అని చెప్తూ దాన్ని అమ్ముకోవచ్చు.

స్టాల్స్ పెట్టినవారందరికీ తలో అయిదువందలు ముందే ఇచ్చేవాడిని. లాభం వారిది. నా పెట్టుబడి నాకు సాయంత్రానికి తిరిగి ఇచ్చేయాలి. ఈ సందర్భంగా ఒక గమ్మత్తైన ఇన్సిడెంట్ చెప్తాను.

నేను ఇచ్చిన అయిదు వందలతో ఒకామె బియ్యం, చింతపండు కొని పులిహోర తయారుచేసి తీసుకొచ్చింది. మేము ఎవరమూ ఇది ఊహించలేదు.

పొద్దున్న కొన్ని గంటలసేపు ప్లేట్ పులిహోర కూడా అమ్ముడవలేదు. కానీ లంచ్ టైం దగ్గర పడేకొద్దీ కొనడం మొదలుపెట్టారు. మొదట్లో ప్లేట్ ఇరవై రూపాయలకు అమ్మింది. గంట అయ్యేసరికి దాన్ని ముప్పై చేసి, చివరకు యాభై రూపాయలకు కూడా అమ్మింది.

ఆ విధంగా అయిదువందల పెట్టుబడితో దాదాపు రెండువేల అయిదువందలు సంపాదించింది.

తర్వాత స్టేజ్ మీద మాట్లాడుతూ "మా ఆయన 'నువ్వెందుకూ పనికి రావు' అని తరచూ అనేవాడు. ఇప్పుడు నామీద నాకు నమ్మకం కలిగింది. ఒక వేళ మా సంసారం రోడ్డున పడ్డా పులిహోర అమ్ముకునయినా మేము బ్రతగ్గలము" అని విజయం వల్ల వచ్చిన ఆనందంతో, దాదాపు తడి కళ్ళతో చెప్పింది.

మా విద్యార్థుల్లో ఒక చిత్రకారుడుండేవాడు. నేనిచ్చిన అయిదు వందలతో అతడు నోట్ పుస్తకాలు కొన్నాడు. వాటి మీద మదర్ థెరెస్సా నుంచి మనీషా కొయిరాలా (అప్పటో పెద్ద హీరోయిన్) వరకూ రకరకాల ఫొటోలు అతికించి, వాటి చుట్టూ అందంగా పెయింట్ చేశాడు.

పదిరూపాయల పుస్తకాన్ని ముప్పై రూపాయలకి అమ్మాడు. అతడు స్టేజ్ మీద మాట్లాడుతూ "ఇప్పటివరకూ నేను 'ఆర్ట్' అంటే కేన్వాస్ మీద వేసేదే అనుకునేవాడిని. పుస్తకాలపై వేసి కూడా మార్కెట్ చేయవచ్చని ఇప్పుడు తెలుసుకున్నాను" అని చెప్పాడు.

ఈ రకంగా మా మేధా విద్యార్థులకి సెల్లింగ్ స్కిల్స్ నేర్పింది.

Public speaking:

ఎంత మేధావి అయినా, స్టేజ్ ఎక్కినప్పుడు తడబడటం సహజం. దాదాపు అయిదొందల మంది శ్రోతలు ఎదురుగా కూర్చున్నప్పుడు, చెపుతున్న అంశం చింత చిగురు పప్పు గురించి అయినా, చింతలూరు బస్ స్టాండ్‌లో పారే మురిక్కాలువ గురించి అయినా, అవతలివారు ఇంట్రెస్టింగ్‌గా వినేలా మాట్లాడటం ఒక కళ.

మాట్లాడే వక్తకి సబ్జెక్ట్ ఎంత తెలుసు అన్నది కాదు ప్రశ్న. తెలిసిన కాస్తయినా ఎంత ధైర్యంగా, ఉత్సాహంగా, వినేవారికి ఉత్సాహం కలిగేలా మాట్లాడుతున్నాడు అనేది ముఖ్యం.

'మరుసటిరోజు తను మాట్లాడాలి' అని తెలిసినప్పుడు, అభ్యర్థి రాత్రంతా కష్టపడి నోట్సు ప్రిపేర్ చేసుకునేవాడు. దీనివల్ల వృత్తి పట్ల ఒక అభిమానం, అవగాహన ఏర్పడేది. మొట్టమొదట రెండు మూడు సార్లు తడబడినా, క్రమక్రమంగా తన మీద తనకి నమ్మకం కలిగేది.

స్పీచ్ అయిపోయిన తర్వాత శ్రోతలు కొట్టిన చప్పట్లు అతడికి నూతన ఉత్సాహాన్ని కలిగించేవి.

"ఇప్పటివరకూ నేను ఇతరులకి చప్పట్లు కొట్టాను. ఇప్పుడు నాకోసం ఇతరులు చప్పట్లు కొడుతున్నారు" అనే ఫీలింగ్ అతడిలో ఆత్మవిశ్వాశాన్ని నింపేది.

మొట్ట మొదటి రెండుసార్లూ ఫెయిలయిన వాళ్ళు కూడా, తరువాత ఎంతో ఉద్వేగంగా, ఉత్సాహంగా మాట్లాడటం ఎన్నో సందర్భాల్లో చాలామందిలో చూశాను.

J. Group interviews:

విశాఖపట్నంలో సాఫ్ట్‌వేర్ పరిశ్రమ అప్పుడే విస్తరిస్తోంది. గ్రూప్ ఇంటర్వ్యూస్ పరిచయం చేశారు. విద్యార్థులకి దీని గురించి ఏమీ తెలీదు. JAM అని ఒక కొత్త కాన్సెప్ట్ వచ్చింది.

అంటే 'Just A Minute'. ఇచ్చిన సబ్జెక్ట్ గురించి విద్యార్థి ఒక్క నిముషం మాత్రమే మాట్లాడాలి.

దాన్ని నేను మేధలో పరిచయం చేశాను. విద్యార్థులని గ్రూపులుగా విడగొట్టి వాళ్ళ మధ్య ఆసక్తికరమైన చర్చలు ప్రవేశపెట్టాను.

'స్పీచ్ బ్లాక్స్' అని ఉంటాయి. అంటే ఒక వ్యక్తి మాట్లాడుతూ ఉండగా ఆవేశం పెరిగినా, ఇంకేం మాట్లాడాలో తెలియకపోయినా, అకస్మాత్తుగా మెదడులో ఒక బ్లాక్ ఏర్పడుతుంది. దాన్ని స్పీచ్ బ్లాక్ అంటారు.

అటువంటి సమయంలో దాన్ని ఎలా అధిగమించాలో ఈ ప్రక్రియ ద్వారా విద్యార్థి తెలుసుకొనేవాడు.

గ్రూప్ డిస్కషన్స్‌లో మాట్లాడేవారి సంగతి సరే. వినేవారినే పరిశీలకులు ఎక్కువ గమనిస్తారు.

వినటం ఒక కళ. నీ మనస్తత్వాన్ని వారు పరిశీలిస్తారు. నీ పై అధికారి చెప్పింది సరిగ్గా వింటున్నావా? అర్థం కాకపోతే మళ్ళీ చెప్పమంటున్నావా? అధికారి చెప్పింది తిరిగి క్రిందివారికి చెప్పేటప్పుడు అర్థం మారకుండా చెప్పగలుగు తున్నావా?

మిడిల్ మేనేజ్‌మెంట్ అభ్యర్థికి ఈ నైపుణ్యం ఉండాలి.

స్టేజ్ మీద మాట్లాడుతున్న వక్తకి స్పీచ్ బ్లాక్ ఏర్పడినపుడు క్రింద ఉన్నవారు అందివ్వటం బలహీనత. ఉదాహరణకి "...ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో ప్రవహిస్తున్న నదులు కృష్ణ, గోదావరి..." అంటూ వక్త మధ్యలో ఆగిపోతే, క్రింద ఉన్న సభ్యుల్లో ఒకరు 'పెన్నా, తుంగభద్ర' అని అందిస్తారు.

ఇలా క్రింద నుంచి మాట్లాడేవారిని 'పోకర్స్' అంటారు. ఇలాంటివాళ్ళని సాధారణంగా ఇంటర్వ్యూల్లో నిరాకరిస్తారు.

'పోకర్' అంటే ఇతరుల విషయాల్లో, ఇతరులు చేసే పనిలో వేలు పెట్టేవాడు. ఉద్యోగం ఇచ్చేవారికీ కావలసింది, "తన పని తాను చేసుకోవాలి. అనవసరంగా మాట్లాడకూడదు" అన్న మనస్తత్వం.

తనపని తను చేసుకోకుండా, కష్టాల్లో ఉన్న అవతలివారికి సహాయం చేసే మనస్తత్వం బయట జీవితంలో బాగుంటుందేమో తప్ప, సంస్థల్లో కాదు.

K. Open Debate:

నేను పరిచయం చేసిన మరొక కొత్త అంశం ఇది. విద్యార్థులని రెండుగా విడగొట్టి, చెరొక వైపునా కూర్చోబెట్టి, ఒక సబ్జెక్ట్ ఇచ్చేవాడిని. అది చాలా ఉత్సాహవంతమైన సబ్జెక్ట్ అయి ఉండేది. ఉదాహరణకి–

పెళ్ళికి ముందు ప్రేమ అవసరమా?

ఒకే సమయంలో ఇద్దర్ని ప్రేమించవచ్చా?

తల్లా? పెళ్ళామా? కూతురా?

తల్లి తండ్రులా? విదేశాల్లో ఉద్యోగమా?

ఏది బెటర్? వివాహం–బ్రహ్మచర్యం?

ప్రేమకి కావల్సింది మెచ్యూరిటీనా? భావుకత్వమా? అమాయకత్వమా?

ఇలాంటి సబ్జెక్ట్‌లు ఇస్తే విద్యార్థులు చెలరేగిపోయేవారు. ఇంగ్లీష్ పట్ల అప్పటి వరకూ ఉన్న బలహీనతలని మర్చిపోయి ఆవేశంగా మాట్లాడేవారు. అప్పుడప్పుడు తెలుగులో మాట్లాడుతూంటే నేను "ఇంగ్లీషు..ఇంగ్లీషు.." అంటూ సరిదిద్దేవాడిని.

ఓపెన్ డిబేట్స్‌లో మనిషికున్న శృంఖలాలు తెగిపోతాయి.

మిగతా సంస్థలు విద్యార్థులతో ఇలాంటివే కొన్ని కార్యక్రమాలు నిర్వహించేవి. “రైల్వే స్టేషన్‌కి వెళ్తే ఎలా మాట్లాడతావు? పోలీస్ స్టేషన్‌లో ఎలా ప్రవర్తిస్తావు?” లాంటి ట్రైనింగ్‌లు ఇచ్చేవి.

అవన్నీ అనవసరం అనిపించింది."రచ్చబండ" కాన్సెప్ట్‌ని పరిచయం చేశాను. అంటే అక్కడున్నవారందరూ కేవలం బేవార్సుగా మాట్లాడుకోవాలి. పల్లెటూళ్ళో చెరువులో ఈత కొట్టిన విషయం నుంచీ, తోటలో కాయలు దొంగతనం చేసినంతవరకూ తమ అనుభవాలన్నీ ఇంగ్లీషులో మాట్లాడుకోవాలి.

మొదట్లో ఇబ్బందిగా ఉన్నా, తరువాత తరువాత ఇవన్నీ చాలా ఉత్సాహంగా ఉండేవి. రచ్చబండ కాన్సెప్టు తొందరలోనే అత్యంత ఆకర్షణీయమైన కాన్సెప్టుగా రూపుదిద్దుకుంది.

L. Role model concept:

ప్రతీ విద్యార్థికీ ఒక రోల్ మోడల్ ఉంటారు. అది మదర్ థెరిస్సా కావొచ్చు. పవన్ కల్యాణ్ కావచ్చు. దాన్ని పరిచయం చేశాను.

ఉదాహరణకి ఒక విద్యార్థి తనను తాను ఏ అనుష్కలాగానో ఊహించుకుంటూ కుర్చీలో కూర్చుంటాడు. అయిదుగురు విద్యార్థులు విలేఖర్లుగా అతన్ని ప్రశ్నిస్తారు.

ఒక్కొక్కరూ అయిదు ప్రశ్నలు మాత్రమే అడగాలి.

తను ఇష్టపడే హీరో కానీ, హీరోయిన్ కానీ తనే కాబట్టి అతడు చాలా హుషారుగా సమాధానాలు చెప్పేవాడు.

ఒక అమ్మాయి తనను తాను అనుష్కగా ఊహించుకుంటున్నప్పుడు, విలేఖరి "మీ సౌందర్య రహస్యం ఏమిటి?" అని అడిగేవాడు. తనకు తోచిన పద్ధతిలో కాస్త సిగ్గుపడుతూ, నవ్వుతూ సమాధానం చెప్పేది. ఐశ్వర్యా రాయ్ వచ్చినప్పుడు "సల్మాన్ ఖాన్ వివాహం పై మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?" లాంటి ప్రశ్నలతో సిద్దంగా ఉండేవారు.

ఎప్పుడైతే ‘భయం’ అనే రసానుభూతిని మిగతా అనుభూతులు డామినేట్ చేసాయో, ఇంగ్లీషు దానంతటదే అభివృద్ధి చెందేది.

M. Mock sessions:

మరొక విజయవంతమైన కాన్సెప్టు ఇది. ముగ్గురు విద్యార్థులు అధికారులుగా కుర్చీలపై కూర్చుంటారు. అభ్యర్థి లోపలకు వచ్చి, నమస్కారం చెప్పి ఎదుటి కుర్చీలో కూర్చోవటంతో ఇది ప్రారంభం అవుతుంది. అధికారులు అతడిని రకరకాల ప్రశ్నలు వేస్తారు. అభ్యర్థి వాటికి సమాధానం చెప్పాలి.

ఈ కార్యక్రమాన్నంతా వీడియో తీసి వారికి చూపించే వాడిని. అభ్యర్థి ఎక్కడ తప్పు చేశాడు? బాడీ లాంగ్వేజ్ ఎలా ఉంది? స్వరం ఎలా ఉంది? నమ్రతనీ, సబ్జెక్ట్‌పై అధికారాన్నీ ఎలా బ్యాలెన్స్ చేస్తున్నాడు? మొదలైనవన్నీ వాళ్ళకు వివరించి చెప్పేవాడిని. దీని కన్నా ముఖ్యంగా కుర్రవాళ్ళు, ‘తాము చేసే ఇంటర్వ్యూ ఇంటరెస్టింగ్‌గా, ఆలోచనాపూరకంగా’ ఉండటం కోసం చాలా కష్టపడి ప్రశ్నలు తయారు చేసుకునేవారు.

"చెప్పే స్థాయి నుంచి – అడిగే స్థాయికి వెళ్ళటం" ఎంతగా ఉపయోగపడిందంటే ఆ తరువాత మేధ విద్యార్థులెవరూ ఇంటర్వ్యూల్లో బెదిరిపోవటం కానీ, తబ్బిబ్బు పడటం కానీ జరగలేదు.

ఎప్పుడూ ఇలా ఇంటర్వ్యూలు, పోలీస్ స్టేషన్లూ బోరు కొడితే, కొంచెం కామెడీ చేసేవారం. పెళ్ళికూతురి తరఫు వారు అమ్మాయి వెనుక, పెళ్ళికొడుకు తరఫు వారు అబ్బాయి వెనుక రెండు గ్రూపులుగా విడగొట్టి, 'మాక్ పెళ్ళిచూపులు' ఏర్పాటు చేసేవారం.

ఇది ఎంతగా సక్సెస్ అయిందంటే విద్యార్థులందరూ మిగతావన్నీ మానేసి ఎప్పుడూ 'ఇదే చేయండి' అని నన్ను బ్రతిమాలేవారు. కానీ 'హితము, ప్రియము' అంటారు. హితము అంటే మంచి చేసేది. ప్రియము అంటే ఆనందాన్ని ఇచ్చేది. సరియైన పాళ్ళలో వీటిని కలిపితే అభివృద్ధికి దోహదపడుతుంది. హితం ఎక్కువైతే బోరు కొడుతుంది. ప్రియం ఎక్కువైతే జీవితం బేవార్సుగా తయారవుతుంది.

N. Personality Development:

మేధ పరిచయం చేసిన ఆఖరి ముఖ్యమైన విషయం వ్యక్తిత్వ వికాసం. అంతవరకు కేవలం 'జూనియర్ చాంబర్ ఇంటర్నేషనల్ (జె.సి.ఐ)' లో మాత్రమే పెద్ద పెద్ద ప్రముఖులూ, నాయకులూ వచ్చి మాట్లాడేవారు. స్పోకెన్ ఇంగ్లీష్ ట్రైనింగ్ సెంటర్లలో దీని గురించి పట్టించుకునే వారే కాదు.

మేధలో దీన్ని పరిచయం చేశాను.

'గెలుపంటే ఏమిటి? అసలు వ్యక్తిత్వం అంటే ఏమిటి?' మొదలైనవి విద్యార్థులకి తెలిపే ప్రయత్నం జరిగింది. 'గెలుపంటే ఈరోజు నవ్వుతూ, రేపు మరింత బాగా నవ్వటానికి పునాది వేసుకొనే నమ్మకం' అనే విషయం వారిలో పూర్తిగా జీర్ణం అయ్యేలా ప్రయత్నం చేశాను.

ఇంగ్లీష్ నేర్చుకునే విద్యార్థులకి వ్యక్తిత్వ వికాసం కలపటమనేది ఒక ఆలోచన. అయితే నేను వ్యక్తిత్వ వికాస ఉపన్యాసకుడిని అవటం గమ్మత్తుగా జరిగింది.

ఒక రోజు క్లాసుకి చాలా మంది విద్యార్థులు ఆలస్యంగా వచ్చారు. దానికి కారణం వారి అభిమాన నటుడి కొత్త సినిమా విడుదల అవటం. ఆరోజు క్లాసులో ఇంగ్లీష్ భోదన మానేసి "సమయ పాలన" గురించి క్లాసు పీకాను.

మన పనులని నాలుగు రకాలుగా విడగొట్టవచ్చు.

వెంటనే చేయవలసిన ముఖ్యమైన పనులు.

రేపు చేసినా పరవాలేని ముఖ్యమైన పనులు.

వెంటనే చేయవలసిన అవసరం లేని పనులు.

అసలు చేయనవసరం లేని పనులు.

అభిమాన నటుడి సినిమా మొట్టమొదటి షోకి వెళ్ళటం మూడో విభాగంలోకి వస్తుంది. సమయానికి హాల్‌కి వెళ్ళాలి. కానీ అది అంతగా అవసరం లేని పని.

వచ్చే నెల పరీక్షకి ఈ రోజు చదువు కోవటం రెండో విభాగంలోకి వస్తుంది.

పరీక్ష హాలుకి సమయానికి చేరుకోవటం మొదటి విభాగం...!

'ఇలా చెప్పుకుంటూ వచ్చి, మీరు ఈరోజు క్లాసుకి ఆలస్యంగా వచ్చారంటే పని పట్ల అంకిత భావం ఎలా ఉందో తెలుస్తోంది' అని హెచ్చరించాను. ఇది జరిగిన నాలుగైదు రోజుల తర్వాత విద్యార్థులు "ఆరోజు చెప్పిన క్లాసు చాలా బాగుంది సార్. మళ్ళీ ఇంకొక టాపిక్ అటువంటిదే చెప్పండి" అన్నారు.

నాకు ఆశ్చర్యం వేసింది.

ఏదో ఆవేశంలో చెప్పానే కానీ, వాళ్ళకి వ్యక్తిత్వం బోధించటం గురించి అప్పటివరకూ ఎజెండాలో లేదు. కానీ వాళ్ళ ఉత్సుకత గమనించిన తర్వాత సిలబస్‌లో అది కూడా చేర్చాలనే ఆలోచన కలిగింది.

అప్పటినుంచీ నేను కూడా పుస్తకాలు చదవటం మొదలుపెట్టాను. ఆ సమయంలో Food crafts Institute of Hotel management వారు నాకొక ఆహ్వానం పంపించారు.

నా మిత్రుడు అందులో ఉపన్యాసకుడు. ఆయన స్పీచ్‌కి ముందు నన్ను కూడా కొంచెం సేపు మాట్లాడమన్నారు. ఆ 'కొంచెంసేపు' అనుకున్నది దాదాపు అరగంట నడిచింది. హాలంతా ప్రతీ రెండు నిముషాలకీ చప్పట్లు కొట్టారు.

అదే మీటింగ్ ఆహుతుల్లో ఉన్న గ్రీన్-పార్క్ యాజమాన్యం వారు తమ సిబ్బందికి క్లాస్ చెప్పమని ఆహ్వానించారు. అది ఎంత పాపులర్ అయిందంటే దాదాపు రెండు సంవత్సరాలు, ప్రతీ నెలా వారికి సెమినార్లు నిర్వహించాను. ఒక సెమినార్‌కి హైదరాబాద్ గ్రీన్ పార్క్ జనరల్ మేనేజర్ అచ్చిరెడ్డి గారు వచ్చి, విని ప్రభావితులై నన్ను హైదరాబాద్ పిలిపించారు.

ఏ.సి. సెకండ్ క్లాసులో ప్రయాణం చేయటం అదే మొదటిసారి. అయిదు నక్షత్రాల హొటల్లో ఏడు రోజులు ఉండి, మొత్తం ఆ సిబ్బందికంతా ట్రైనింగ్ ఇచ్చాను. ఆ తరువాత H.P.C.L., Steel plant, Apollo ఆసుపత్రులు మొదలైన సంస్థలకి ట్రైనర్‌ని అయ్యాను. ఈనాడు వారు దాదాపు రెండు వేల మంది పదోక్లాసు విద్యార్థులకి అవగాహనా సదస్సు ఏర్పరచి ఉపన్యాసకుడిగా పిలిచారు.

(కొనసాగింపు వచ్చే సంచికలో..)