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)

16

సందర్భం వచ్చింది కాబట్టి మరొక విషయం కూడా ప్రస్తావిస్తాను. ఇంగ్లీషు మాట్లాడటం ఎంత ముఖ్యమో ఇంగ్లీషులో ఆలోచించటం కూడా అంతే ముఖ్యం. నిజానికి అదే చాలా ముఖ్యం. అలా చేస్తే చాలా తొందరగా ఆ భాష మీద పట్టు వస్తుంది.

నేను బస్‌స్టాపులో ప్రాక్టీసు చేసిన విధానాలన్నీ ప్రస్తుతం మా సంస్థలో పిల్లలకి నేర్పుతూ ఉంటాను.

“మీ కుడి చేయి ఎత్తండి” అంటాను. ఎత్తిన తర్వాత “ఈ చేత్తో నిన్న ఇరవై నాలుగు గంటల పాటు మీరు ఏమేం పనులు చేశారు? ఐదు వేళ్ళతో ఏ పని చేశారు? చిటికెన వేలితో ఏం పని చేశారు?” అని అడుగుతూ ఉంటాను.

చాలా మంది అయోమయంలో పడతారు. నేను ఉదాహరణ చెప్తాను. “కన్ను మంటెక్కినప్పుడు చూపుడు వేలితో రాసుకుంటాం. పంటిలో ఏదైనా ఇరుక్కుంటే వేలి గోరుతో తీస్తాం. కళ్ళద్దాలు తుడుచుకోవాలంటే చూపుడువేలూ, బొటనవేలూ ఉపయోగించి అద్దాల్ని గుడ్డతో తుడుస్తాం”.

‘నిజమేకదా' అన్నట్టూ చూస్తారు వాళ్ళు.

“పై మూడు వాక్యాల్నీ ఇంగ్లీషులో ఎలా చెప్తారు? కొంచెం కష్టమే. ఇక్కడ రెండు విషయాలు ఉన్నాయి. ఒకటి: క్రియేటివిటీ..! అంటే, మామూలు సాధారణ స్థాయి ఆలోచనల కన్నా మన ఆలోచనలు విస్తృత పరచుకోవటం. రెండవది: అలా విస్తృతపరచుకొన్న ఆలోచనని ఇంగ్లీషులో పంచుకోవటం..!

ప్రతీ కార్యక్రమాన్నీ ఈ రకంగా ఇంగ్లీషులో తర్జుమా చేసి ఉపయోగించటం మొదలుపెడితే, నెలరోజుల్లో ప్రతీవాడూ తన ‘vocabulary’ పెంచుకోగలుగుతాడు. ఈ టెక్నిక్స్ అన్నీ చాలా సులభంగా, తొందరగా అలవాటయి పోతాయి. కావాల్సిందల్లా నేర్చుకోవాలన్న తపనా, దానికన్నా ముఖ్యంగా... నేర్చుకున్న దాన్ని నిజ జీవితంలో ఉపయోగించుకోగలిగే సామర్థ్యం..! ఒకసారి చేసి చూడండి. ఎంత తొందరగా మీకు ఈ భాషమీద పట్టు వస్తుందో మీకే అర్థమవుతుంది”.

ఇదీ నేను మా విద్యార్థులకి ట్రైనింగ్ ఇచ్చే విధానం. అయితే కొందరు స్లో లెర్నర్స్ ఉంటారు. వారికి మరింత విశదంగా చెప్పాలి.

మా విద్యార్థులలో నేను గమనించిన విషయం ఏమిటంటే, వాళ్ళు ఇంగ్లీష్ నేర్చుకుంటారే తప్ప ప్రాక్టీస్ చేయరు. నేర్చుకోవటం కాదు అక్కడ కావాల్సింది. ఎప్పుడు వీలైతే అప్పుడు, ఎక్కడ వీలైతే అక్కడ దాన్ని ఉపయోగించటం. ఏదైనా మాట్లాడమన్నప్పుడు "ఏం మాట్లాడాలి సార్? టాపిక్ లేదు" అంటారు మా విద్యార్థుల్లో చాలామంది.

అప్పుడు నేను చెప్తాను "మనం చేసే ప్రతీ పనీ ఒక టాపిక్కే. ఈ రోజు క్లాసుకి రాగానే మీరేం చేశారో చెప్పండి" అని అడుగుతాను.

"రాగానే కుర్చీ దులుపుకున్నాం" అని జోకు వేస్తారు.

"దులుపుకోవటానికి ఇంగ్లీషు ఏమిటి?" అని అడుగుతాను.

"Cleaned our chair" అంటారు.

“కాదు. Dusted our chair అనాలి” అంటాను.

ఈ రకంగా దైనందిన జీవితంలో జరిగే ప్రతీ పనినీ ఇంగ్లీషులోకి మార్చుకుంటే దానంతట అదే వచ్చేస్తుంది.

ఎప్పుడైతే నువ్వు చేసే ప్రతీ పనినీ ఇంగ్లీషులో ఆలోచించటం నేర్చుకున్నావో అప్పుడు నీ కమ్యూనికేషన్ చాలా సులభమవుతుంది.

కానీ ఇంగ్లీషులో ఆలోచించటానికీ, తెలుగులో ఆలోచించటానికీ చాలా తేడా ఉంది. ఉదాహరణకి పై వాక్యం యథాతథంగా ఇంగ్లీషులో చెప్పాల్సివస్తే, “Whenever the work that you do, if you think about it in English, you will be at ease with your communication”.

అదే వాక్యం మామూలు ఇంగ్లీషులో అయితే, “If you think everthing in English, your communication would be easier,” అనాలి. తేడా గమనించండి.

ఇంగ్లీషులో క్రియ ముందొస్తుంది. ‘రాముడు సీతను పెళ్ళి చేసుకున్నాడు’ అని తెలుగులో అంటాము. ‘Rama married Sita’ అని ఇంగ్లీషులో అంటాము.

"నేను నిన్ను అడిగాను... నిన్ను నేను అడిగాను... నేను అడిగాను నిన్ను... నిన్ను అడిగాను నేను... అడిగాను నిన్ను నేను... అడిగాను నేను నిన్ను" అని ఆరు రకాలుగా అనొచ్చు. ఇందులో ఏది కరెక్టు అనేది సందర్భాన్ని బట్టి ఉంటుంది. ఇంగ్లీషులో మాత్రం ఇంత వెసులుబాటు లేదు. “I asked you” అంటే సరిపోతుంది. You were asked by me అంటే ఎబ్బెట్టుగా ఉంటుంది.

చాలా మంది తెలుగులో ఆలోచించి ఇంగ్లీషులో వ్రాస్తూ ఉంటారు. అదే విధంగా ఇంగ్లీషులో ఆలోచించి తెలుగులో వ్రాసే మేధావులైన రచయితలు కూడా ఉన్నారు. రెండూ తప్పే. ఇంగ్లీషు ఇంగ్లీషే. తెలుగు తెలుగే. ఎప్పుడైతే నీకు ఈ భేదం అర్థమయిందో అప్పుడు నువ్వు నెం. 1 అయిపోతావు.

అంత తొందరగా ఇంగ్లీషు వచ్చేస్తుందా? అని చాలా మందికి అనుమానం వస్తూ ఉంటుంది. నా పాతిక సంవత్సరాల అనుభవంతో చెపుతున్నాను. వచ్చేస్తుంది..!

కానీ ఒక్క షరతు. ఇంగ్లీషులోనే మాట్లాడాలి..! కేవలం ఇంగ్లీషులోనే మాట్లాడాలి..!!

మన తప్పులు సరి దిద్దటానికి పక్కన ఒకరుండాలి. ఏమాత్రం అవమానం ఫీలవకుండా, సిగ్గు పడకుండా తప్పులు ఒప్పుకుని, వారు చెప్పే విషయాలని మనం సరిదిద్దుకోవాలి...!!!

అమలు జరిపి చూడండి.

మీలో వచ్చే మార్పు మీరే గమనిస్తారు.

అవతలివారితో మాట్లాడుతున్నప్పుడు, నీకెంత ఇంగ్లీషు వచ్చని కాదు. నువ్వు చెప్పేది అవతలివారికి ఎంతవరకూ అర్థమయిందన్నదే పాయింటు.

ఇంగ్లీషు పదాలన్నీ పటాటోపంగా ఉపయోగించేకొద్దీ నీమీద గౌరవం పెరగదు సరికదా, 'వాడేదో కాంప్లెక్స్‌తో బాధపడుతున్నాడు' అనే భావం కలుగుతుంది. మరీ ‘I comes, he go’ లా కాకుండా, తప్పులు లేకుండా, మంచి టెన్సులు ఉపయోగించి, కాస్త సరయిన ఇంగ్లీషు సరిగ్గా మాట్లాడితే చాలు.

మహోత్కృష్ట పండితుల్లాగా మనం సుస్పష్ట, లోపరహిత, వ్యాకరణ సంహిత నారికేళపాకం లాంటి పటాటోపమైన ఇంగ్లీషులో మాట్లాడితే, నూటికి తొంభైమందికి అర్థం కాదు.

మొత్తానికి నేను తెలుసుకున్న విషయం ఏమిటంటే, "నువ్వు ఇంగ్లీషులో మాట్లాడటానికి కొన్ని వేల లక్షల ఇంగ్లీషు పదాలు అక్కరలేదు. వెయ్యి పదాలు తెలిస్తే నువ్వే అద్భుతమైన ఇంగ్లీషు మాట్లాడవచ్చు".

నా ఈ సిద్ధాంతానికి బలం చేకూరుస్తూ, "నాకు ఆంగ్లంలో కేవలం వెయ్యి పదాలు తెలుసు. నా మనసులో భావాలు ఇతరులకు స్పష్టంగా చెప్పటానికి అవి చాలు" అంటాడు ఒక చోట జాన్ రస్కిన్.

ఏది ఏమైతేనేం. చాలా ఆశ్చర్యంగా రెండు నెలల్లో నా భావాలని నేను ఇంగ్లీషులో కరెక్టుగా చెప్పే స్థాయికి చేరుకున్నాను. ఇంగ్లీషులో కాస్త పరిణితి సంపాదించాను అన్న నమ్మకం కలిగాక దామోదర్ గారి సంస్థలో చేరాను. అక్కడ నా ఇంగ్లీషుకి మెరుగులు దిద్దుకున్నాను.

తర్వాత ఆయన సలహా మేరకు యూనివర్సిటీలో ఎమ్మే ఇంగ్లీషులో చేరాను. యూనివర్సిటీలో మొదటి సంవత్సరం చదువుతూ ఉండగా నాకు ఒక వ్యక్తి కలిసాడు. ఆయన పేరు చెప్పటం నాకు ఇష్టం లేదు. అందుకని ‘కె’ అంటాను. నా జీవితపు మరో మలుపుకి అతడు కారణం అయ్యాడు.

జీవితంలో నేను మోసపోయిన సంఘటనలలో అది ఒకటి.

17

వరంగల్‌లో పోలీసుల తాకిడి ఎక్కువైంది. రామ్మూర్తి కేసు అయిపోయిందని అనుకున్నాం. కానీ పోలీసులు వదిలిపెట్టలేదు. దొరికితే ఏమాత్రం సాక్ష్యాధారాలు లేకుండా ఎన్‌కౌంటర్ చేసేస్తారని ఒక భయం. దాదాపు స్నేహితులందరూ దొరికి పోయారు. కొంతమంది జైళ్ళలో ఉన్నారు. మరి కొంతమంది కోర్టుకు వెళుతున్నారు.

పల్లెలో ఉంటే మా వాళ్ళందరూ చుట్టూ ఉంటారు కాబట్టి ఒక రకంగా రక్షణ దొరుకుతుంది. కానీ అక్కడ ఎంతకాలం ఉండగలను? యూనివర్సిటీకి వెళ్ళాలి కదా. ఒక వేళ వెళ్తే, పోలీసు రికార్డుల్లో నా పేరు ఉన్నదో లేదో తెలీదు. పోలీసులు నాకోసం వెతుకుతున్నారో లేదో కూడా తెలియని పరిస్థితి. (నా నేరం ఏమీలేదు. కేవలం రామ్మూర్తి నాకు తెలుసు. అంతే. కానీ అదంతా పోలీసులు వినే పరిస్థితిలో లేరు. ఇనస్పెక్టర్ మరణంతో వాళ్ళు రెచ్చిపోయి ఉన్నారు).

ఈ రకమైన మానసిక అలజడితో నేను చదువు మీద ఏకాగ్రత నిలుపలేక పోయాను. వరంగల్ వదిలిపెట్టి వెళ్ళిపోవాల్సి వచ్చినప్పుడు 'ఎక్కడికి వెళ్ళాలి? ఏం చేయాలి?' అన్న ప్రశ్న నాలో కొట్టుమిట్టాడసాగింది.

అప్పుడు నాకో ఆలోచన వచ్చింది.

నాయకుడు నాతో చెప్పింది ఏమిటి? యువకుల్ని మార్చమని. 'సిద్ధాంతం' పట్ల ఆకర్షితుల్ని చెయ్యమని..!

చేస్తే ఏమవుతుంది? నా స్నేహితుల్లాగే లాకప్పుల్లో పోలీసు టార్చరు అనుభవిస్తారు.

అలా అని 'సిద్ధాంతం' పట్ల నాకున్న ఆకర్షణ ఏమీ తగ్గలేదు.

పల్లెలు బాగు పడాలి. ప్రజల్లో అమాయకత్వం, చేతకానితనం, నిరాశ తగ్గాలి. పెత్తందార్ల ఫ్యూడలిజాన్నీ, కామందుల 'పైసా'చకత్వాన్నీ, రౌడీల దాదాగిరీనీ వాళ్ళు ఎదుర్కో గలగాలి.

ఎదుర్కోవటం అంటే రక్తపాతం, బెదిరింపులూ కాదు. పటిష్టమైన సామాజిక వ్యవస్థని నిర్మించుకోగలగటం. అది యువతకే సాధ్యం. యువకుల్ని మార్చాలి..! వాళ్ళలో నమ్మకాన్ని నింపాలి.

అంటే ఏం చేయాలి?

చదువు పూర్తయ్యాక చాలా మందికి ఉద్యోగం రావట్లేదు. దానికి ముఖ్య కారణం ఇంగ్లీషులో ప్రావీణ్యం లేకపోవటం. ఇది ఎవరూ కాదనలేని సత్యం. నాకు కాస్తో కూస్తో ఇంగ్లీషు వచ్చు. యువతకి ఇంగ్లీషుతో పాటూ వ్యక్తిత్వ వికాసం కూడా నేర్పితే దాదాపు మా ఆశయం నెరవేరినట్టే. ఇదీ నా ఆలోచన.

దీనికి నేను ఏం చేయాలని సందిగ్ధంలో ఉండగా 'కె' దగ్గర నుంచి పిలుపు వచ్చింది. ఆయన వరంగల్‌లో చాలా స్థితిమంతుడు. పెద్ద స్కూల్ ఉండేది. రెండు ఇంగ్లీష్ బోధించే సంస్థలు కూడా ఉండేవి.

ఆయన నాతో "విజయవాడలో మూడో బ్రాంచ్ పెడుతున్నాను. అక్కడ నువ్వు పని చేయాలి" అంటూ ఒక వ్యాపార ఒప్పందం పెట్టాడు.

"నేను ఎవరి కిందా పని చేయను" అన్నాను. ఈ కమ్యూనిస్ట్ భావాలు ఎప్పటికీ వదిలి పోవు.

అతడు నవ్వి "నువ్వు నా దగ్గర జీతగాడిగా పని చేయక్కరలేదు. విజయవాడలో ఒక బ్రాంచ్ పెడుతున్నాను. దానికి అధికారిగా ఉండు. నాతో భాగస్వామ్యం తీసుకో. ఇద్దరం భాగస్వాములుగా ఉందాం" అన్నాడు.

విజయవాడలో పెట్టబోయే సంస్థకి నేను అధిపతిగా పని చేసేట్టూ, వచ్చిన లాభాల్లో చెరిసగం తీసుకొనేటట్టూ ఒక ఒప్పందం జరిగింది. పెట్టుబడి అంతా అతనిదే.

ఆ రకంగా నేను తెలంగాణా వదిలి మొట్టమొదటి సారిగా ఆంధ్రాలో ప్రవేశించాను.

18

విజయవాడ బెంజి సర్కిల్ దగ్గర మా ఇన్‌స్టిట్యూట్ పెద్ద ఎత్తున ప్రారంభం అయింది. నేనొక్కడినే టీచరుని. పాఠాలు నేనే చెప్పేవాడిని. పబ్లిసిటీ బ్రహ్మాండంగా చేయటం ప్రారంభించాను. మొత్తం కోర్సుకి విద్యార్థుల ఫీజు నాలుగు వందల రూపాయలు.

చాలా కష్టపడి పనిచేశాను. ఫలితం కనబడసాగింది. విద్యార్థులు పెరగసాగారు. నాలుగు నెలల్లో దాదాపు లక్ష దాకా సంపాదించి ఉంటాను.

కేవలం నా ఖర్చులకి అయిదువందలూ, వెయ్యీ తీసుకొనే వాడిని.

సంస్థను పెంచాలన్నదే నా ఉద్దేశ్యం.

'కె' వారానికి ఒకసారి వచ్చి డబ్బులు తీసుకొనేవాడు. నేను డబ్బులు అడిగితే "తరువాతి వారం చూద్దాంలే" అంటూ గడపసాగాడు.

నాలుగు నెలలయిన తర్వాత నా ఓపిక నశించింది.

నా వంతు ఆదాయం దాదాపు యాభైవేల దాకా వచ్చి ఉంటుంది. ఇమ్మన్నాను. అతను మొహమాటం లేకుండా 'నో' అన్నాడు.

ఈ హఠాత్పరిణామానికి బిత్తరపోయాను.

"స్టూడెంట్స్ అందరూ నా పేరు చూసి వచ్చారు. నీకు అవకాశం ఇవ్వటమే గొప్ప. కావాలంటే ఓ పదివేలు ఇస్తాను" అన్నాడు.

నాకు ఏం చేయాలో తోచలేదు.

'ఎంత నమ్మకమున్నా సరే, భాగస్వామితో ఎగ్రిమెంటు పక్కగా వ్రాసుకోవాలి' అనేది వ్యాపారంలో మొట్టమొదటి పాయింటు. ఆ రోజుల్లో అది కూడా నాకు తెలీదు.

నాకూ నా భాగస్వామికీ మధ్య ఏవిధమైన రాతకోతలూ లేవు.

ఈలోపులో అతడు మరొక ఫ్యాకల్టీని తీసుకొచ్చి పెట్టాడు. నాతో పాటూ ఆ టీచరు కూడా పాఠాలు చెప్పేవాడు.

వారం రోజులు గడిచేసరికి నా ప్రాధాన్యత తగ్గిపోసాగింది. 'కె' ఎత్తు అర్థమైంది. ప్రయాణీకుడిని పడవలో ఎక్కించుకుని సగం దూరం వెళ్ళాక 'దిగుతావా? తెడ్డు వేస్తూ వస్తావా' అన్న పరిస్థితి కల్పించాడు 'కె'.

కానీ అతడికి తెలియని విషయం ఏమిటంటే, నాకు ఈత వచ్చని. నేనంటూ ఛస్తే, పడవని ముంచే ఛస్తానని.

నాకు ఒకటే అనిపించింది. నేను ఉండని చోట అతను కూడా ఉండకూడదు.

నా తోటి మాస్టర్‌కి విషయమంతా చెప్పి, "వెళ్ళిపోండి" అని మర్యాదగా అభ్యర్థించాను.

"అది చెప్పాల్సింది నువ్వు కాదు. యజమాని. అయినా నేనెందుకు వెళ్ళాలి? ఉండటం ఇష్టం లేకపోతే నువ్వే వెళ్ళు" అన్నాడాయన 'యజమాని' అన్న పదాన్ని వత్తి పలుకుతూ.

"మాస్టారూ. ఒక వ్యక్తి మాటలు నమ్మి, ఎక్కడో జఫర్‌గడ్ మండలం నుంచి పొట్ట చేత్తో పట్టుకుని వచ్చాను. అతడు నన్ను నిలువునా ముంచేశాడని మీకూ తెలుసు. అందుకే సాయం చెయ్యమని అడుగుతున్నాను".

"'ఏమి సాయం?"

"వెళ్ళిపోండి."

"వెళ్ళను. అయినా నువ్వెవరు నాకు చెప్పటానికి?"

నేనొక క్షణం మాట్లాడలేదు. ఉద్యమంలో పాల్గొన్న వ్యక్తులతో తిరిగిన నాకు, ఒక వ్యక్తిని బెదిరించటం పెద్ద కష్టమేమీ కాదు. కానీ నాకా ఉద్దేశ్యం లేదు.

"సరే. మీ ఇష్టం. చెప్పటం నా ధర్మం కాబట్టి చెపుతున్నాను. మీ యజమాని (ఈ పదాన్ని నొక్కి పలికాను) రేపు విజయవాడలో దిగుతున్నాడు. మా వాళ్ళూ వస్తున్నారు. ఆ గొడవ జరిగేటప్పుడు, పెళ్ళాం పిల్లలున్నవారు, మీరుంటే ప్రమాదమని ముందే ఒక తమ్ముడిలా హెచ్చరిస్తున్నాను" అన్నాను.

ఆయన మాట్లాడలేదు. రాత్రంతా ఏమి ఆలోచించుకున్నాడో గానీ, ప్రొద్దున్నకల్లా లేడు.

నా రెండవ మెట్టు. విద్యార్థులందరినీ కూర్చోబెట్టి జరిగినదంతా చెప్పాను. అప్పటికే పిల్లలందరికీ నేనంటే ఒక రకమైన ఆత్మీయతా భావం ఉండేది.

అనుకున్నట్టుగానే ఆ మరుసటి రోజు ఉదయం వరంగల్ నుంచి 'కె' వచ్చాడు. విద్యార్థులు అప్పటికింకా రాలేదు. ఇద్దరమే ఉన్నాం.

"ఏమి నిర్ణయించుకున్నావు? జీతానికి చేస్తావా? వెళ్ళిపోతావా?" అని అడిగాడు. అతడి మాటల్లో వ్యంగ్యం ధ్వనించింది.

"వెళ్తే అక్కడ పనేమీ లేదు. ఉంటే ఇక్కడ మీరిచ్చే జీతం సరిపోదు. ఏం చెయ్యాలా అని ఆలోచిస్తున్నా" అన్నాను.

"అది నీ ఫ్యూనరల్" అన్నాడు.

నేను మాట్లాడలేదు.

"సాయంత్రానికి ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఖాళీ చెయ్యి" అన్నాడు.

"నేను కూడా వెళ్ళిపోతే పాఠాలు ఎవరు చెపుతారు?" అమాయకంగా ప్రశ్నించాను.

ఆయన సమాధానం చెప్పబోయి, ఏదో అనుమానం వచ్చినట్టు "ఆ మాస్టారెక్కడ?" అని అడిగాడు.

"నిన్న సాయంత్రం ఫోను వచ్చి సామాను సర్దుకుని వెళ్ళిపోయాడు".

"మా... మానేశాడా?"

"తెలీదు"

"రూము ఖాళీ చేసాడా?"

"తెలీదు"

"అలా ఎవరికీ చెప్పకుండా ఎలా వెళ్ళిపోతాడు? నీకూ చెప్పలేదా?"

"నాకెందుకు చెపుతాడండీ? యజమాని మీరు కదా".

నావైపు అదోలా చూస్తూ, "వాడిని ఏమైనా బెదిరించావా?" అని అడిగాడు.

"బెదిరించాల్సి వస్తే మిమ్మల్ని బెదిరిస్తాను గాని, ఆయన్నెందుకు?"

అతడికి నా శ్లేష సంభాషణ అప్పటికి అర్థమైంది. కుర్చీలోంచి చివాల్న లేచి ఏదో అనబోయాడు. అంతలో బయట ఏదో కలకలం వినిపించింది. కిటికిలోంచి చూసి అతడి మొహం వివర్ణమైంది.

ఏమి జరుగుతుందో ఊహించే లోపు అన్ని బ్యాచీల విద్యార్థులూ కూడబలుక్కుని వచ్చినట్టు మూకుమ్మడిగా సునామీలా లోపలికి ప్రవేశించారు.

ఎక్కడో దూరప్రాంతం నుంచి వచ్చిన నేను, నాలుగు నెలల్లో విద్యార్థుల నుంచి అంత దన్ను సంపాదిస్తానని ఊహించని అతడు, అవాక్కై చూస్తూండగా నేమ్ బోర్డ్ పీకేశారు. ఫర్నీచర్ ధ్వంసం చేశారు.

విజయవాడలో మళ్ళీ అడుగుపెడితే కాళ్ళు విరగగొడతామని బెదిరించారు.

ఆయన వెళ్ళిపోయాడు. దాదాపు పారిపోయాడు.

ఆయన సంగతి సరే. నా సంగతి ఏమిటి? నీటి నుంచి బయటపడ్డ చేపలాగ అయిపోయింది నా పరిస్థితి.

అగ్రిమెంట్ లేదు. చేతిలో పైసా లేదు. ఉన్నదొకటే. నా అనుభవం. 'ఒక సంస్థని ఎలా ప్రారంభించాలి? దాన్ని ఎలా పైకి తీసుకురావాలి?' అనేది ఈ నాలుగు నెలలలో నేర్చుకున్నాను.

ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఇక్కడ పెట్టటానికి వీలులేదు. విజయవాడలో జనం స్టాటిక్‌గా ఉంటారు. వాళ్ళని ఉత్తేజపరచాలంటే 'కె' లాగా బాగా పబ్లిసిటీ చెయ్యాలి. 'కె' అడ్వర్టైజ్‌మెంట్ మీద దాదాపు పది లక్షలు ఖర్చు పెట్టాడు. నా దగ్గర పదిరూపాయలు కూడా లేవు.

ఏం చేయాలి? అని ఆలోచిస్తూండగా ఒక ఆలోచన తట్టింది.

అంతకు ముందు అరకు వెళ్ళినట్టు చెప్పాను కదా. ఆ సమయంలో విశాఖపట్నంలో కొన్ని రోజులు ఆగాను. ఆ రోజుల్లో విశాఖపట్నం అభివృద్ధి చెందుతున్న పట్నం. రకరకాల పరిశ్రమలూ, సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీలూ వస్తున్నాయి. కొంతమంది జనం ఇంగ్లీషులో మాట్లాడుతున్నారు. మరి కొంతమందికి ఇంగ్లీషు అస్సలు రాదు.

ముఖ్యంగా అప్పుడే కాలేజీ నుంచి బయటకి వచ్చిన వారు..!

వాళ్ళకి ఆ భాష నేర్చుకొనే అవసరం చాలా ఉందనిపించింది.

ఆ విధంగా 'విశాఖపట్నంలో ఇన్‌స్టిట్యూట్ పెట్టాలి' అనే ఆలోచన కలిగింది.

మూటాముల్లె సర్దుకొని విశాఖపట్నం బయలుదేరాను.

మూటా ముల్లె అంటే ఏమీ లేదు. కేవలం రెండు జతల బట్టలూ, జేబులో వంద రూపాయలూ, నేనూ...అంతే.

19

వైజాగ్ రైల్వేస్టేషన్‌లో దిగాక ఒక రోజు ఊరంతా తిరిగాను. సంస్థ స్థాపించటానికి స్థలం కావాలి. పెటుబడి పెట్టటానికి డబ్బు లేదని ముందే చెప్పాను కదా. అందువల్ల విశాఖపట్నంలో ఉండే కోచింగ్ సెంటర్లన్నీ తిరగటం మొదలుపెట్టాను.

నా ఉద్దేశ్యం సరిగా పనిచేయని సెంటర్‌ని పట్టుకోవాలని..!

పబ్లిసిటీలో నాకున్న అనుభవంతో దాన్ని కొంత కాలం నడిపి, లాభాల్లో షేరు తీసుకోవాలని..!

సెంటర్‌లోంచి బయటకొస్తున్న విద్యార్థులని "ఈ సంస్థ ఎలా ఉంది?" అని వాకబు చేసేవాడిని. 'చాలా బాగుంది.' 'బాగా చెపుతున్నారు' అనే ఇన్‌స్టిట్యూట్స్ అన్నీ వదిలేశాను.

మూత పడుతూన్న సంస్థల్ని సంప్రదిస్తే, మునిగిపోతున్న ఓడ మీద పబ్లిసిటీ కోసం మరింత పెట్టుబడి పెట్టటానికి వారు సుముఖంగా లేరు. వారికి నామీద నమ్మకం కుదర్లేదు.

ఈ లోపులో నా దగ్గర డబ్బులు అయిపోసాగాయి.

తిరిగి వరంగల్ వెళ్ళటానికి కూడా లేవు.

ఏమి చెయ్యాలా అని ఆలోచిస్తూ జనారణ్యంలో తిరుగుతూ ఉండగా నేను ఊహించని రూపంలో అదృష్టం కాలికి తగిలింది.

పెట్టిన దినముల లోపల
నట్టడవుల కైన వచ్చు నానార్థంబుల్
బెట్టని దినములఁ గనకపు
గట్టెక్క గదరా సుమతీ !

“ఓ సుమతీ ! కలిసొచ్చేరోజు వస్తే నడిచొచ్చే కొడుకు పుడతాడని సామెత. అదృష్టం కలిసొస్తే అడవిలో కూర్చున్నా అన్ని వసతులు సమకూరుతాయి. ఆ అదృష్టమే ముఖం చాటు చేస్తే బంగారు మేరుపర్వతం మీద కూర్చున్నా ఏమీ దొరక్కపోవచ్చు” అని దాని అర్థం.

గాజువాకలో టి.ఎస్.ఆర్.& టి.బి.కె అని ఒక పెద్ద కాలేజీ ఉంది. దాని తాలూకు బ్రాంచి డాబా గార్డెన్స్‌లో కనబడింది. దాంట్లో ఐ.ఐ.టి విద్యార్థుల కోసం ఓకే ఒక్క బ్యాచ్ నడపబడేది. బ్యాచ్‌లో కేవలం పన్నెండు మంది మాత్రమే విద్యార్థులు ఉండేవారు కానీ, ప్రతిష్ట కోసం ఆ కొద్దిమంది విద్యార్థులతోనే నడిపించేవారు.

విద్యార్థులు రాత్రిపూట మాత్రమే వచ్చేవారు. పగలంతా ఖాళీగానే ఉండేది.

నాకు కావాల్సింది సరిగ్గా అలాంటి సంస్థే.

మేనేజర్‌ని వెళ్ళి అడిగితే "నాకేమీ తెలీదు. పెద్దవాళ్ళని కలుసుకో" అన్నాడు.

దాని డైరెక్టర్ శ్రీనివాస్ అని ఒక యువకుడు. కానీ అతన్ని అప్రోచ్ అవటం అంత సులభం కాదు అని తెలిసింది.

శ్రీనివాస్ దగ్గర అసిస్టెంట్ పేరు ఆదిబాబు. అతన్ని పట్టుకున్నాను. అతను నిజానికి శ్రీనివాస్‌కన్నా బిజీగా ఉండేవాడు. రెండు రోజులపాటూ తిప్పించుకున్నాడు.

ఆ రెండు రోజులూ రైల్వేస్టేషన్‌లో పడుకొనేవాడిని. పొద్దున్నే వచ్చి ఆదిబాబు కోసం ప్రయత్నించేవాడిని. ఎలాగో ఒకలా అతన్ని కలుసుకొని నా విషయం చెప్పాను. అతడు శ్రీనివాస్‌తో కలిసే అవకాశం కల్పించాడు.

"నువ్వెక్కడ నుంచి వచ్చావు?" అని అడిగాడు శ్రీనివాస్. విషయమంతా చెప్పాను.

"ఇప్పుడు ఎక్కడ ఉంటున్నావు?" అని అడిగాడు.

"రైల్వేస్టేషన్‌లో".

"పడక?"

"అక్కడే"

అతడి మొహంలో విస్మయం కనబడింది. "కేవలం నన్ను కలుసుకోవడం కోసమే రెండు రోజుల నుంచీ స్టేషన్‌లో పడుకుంటున్నావా?" అని అడిగాడు.

తలూపాను. నామీద మంచి అభిప్రాయం కలిగినట్టుంది. కూర్చోబెట్టి కాఫీ ఇచ్చాడు. కాఫీ తాగి అప్పటికి చాలా రోజులైంది.

"పగలంతా మీ సంస్థ ఖాళీగానే ఉంటుంది నేను ఆ ఫర్నీచరు వాడుకుంటాను. మీకు అద్దె కూడా ఇస్తాను" అన్నాను.

అతను నవ్వి "అద్దె ఇవ్వక్కరలేదు. నిన్ను చూస్తుంటే కష్టపడగలవు అనిపిస్తోంది. కరెంటు చార్జీలు ఇవ్వు చాలు" అన్నాడు.

ఆవిధంగా మా మధ్య ఒక ఒప్పందం జరిగింది.

ఒంగి కాళ్ళకు దండం పెట్టబోయాను. అతడు లేపి "చిన్నవాడిని. నా కాళ్ళకు దండం పెట్టటం ఏమిటి? మనం స్నేహితులం" అన్నాడు.

మా ఊరు దగ్గర ఐనవోలు జాతర అని జరిగేది.

వరంగల్ వెళ్ళి ఏడు రూపాయలు పెట్టుబడి పెట్టి ఇరవై బాలకృష్ణ, చిరంజీవి, సౌందర్య మొదలైన సినిమా తారల పోస్టర్లు తీసుకొచ్చాం. జాతరలో వాటిని నేల మీద పరిచి అయిదు పైసలు లాటరీ టిక్కెట్టు పెట్టాం. అరగంట కొకసారి లాటరీ తీసి గెలిచిన వారికి ఒక పోస్టర్ ఇచ్చేవారం. దాదాపు గంటలో మా పెట్టుబడి తిరిగొచ్చింది.

ఈ లోపు వర్షం వచ్చి మా వ్యాపారం ఆగిపోయింది. నాలుగు పోస్టర్లు మిగిలాయి. అవి తీసుకొచ్చి మా గోడలకి అతికించుకున్నాం.

ఇదే కాన్సెప్టు విశాఖపట్నంలో మొట్టమొదటి సంస్థ ప్రారంభించినప్పుడు కూడా అమలు జరిపాను. కాపిటల్ నాది కాదు. భవంతి నాది కాదు. బల్లలు నావి కావు.

కేవలం ఆలోచన నాది.

(కొనసాగింపు వచ్చే సంచికలో..)