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)

28

ఒకొక్క సంఘటన మనకి ఒక్కొక్క అనుభవాన్ని నేర్పుతుంది.

పోస్టర్లు గోడకు అతికించే పనిని నేను నా అసిస్టెంట్స్‌కీ, పనివాళ్ళకీ అప్పగించేవాడిని. నా మొదటి బ్యాచి ఉదయం ఆరింటికి ప్రారంభం అవుతుంది. పన్నెండింటి వరకూ సాగుతాయ్. సమయం అసలుండదు. కాబట్టి వాళ్ళు పోస్టర్లు సరిగ్గా అతికించారో లేదో చూడటానికి ప్రతిరోజూ అర్ధరాత్రి వెళ్ళేవాడిని. అలా సరిగ్గా చూసుకోకపోతే కొన్ని సార్లు ఒకే చోట చాలా అతికించి పని పూర్తయిందని అనిపిస్తారు. పోస్టర్లు కాలువలో పడేసి, అతికించేసామని చెపుతారు.

ఒకరోజు రాత్రి నేను అలా బండి మీద వెళుతూ, మా పిల్లలు పోస్టర్లు అతికిస్తూ ఉండటం చూశాను. ఇంకో పోస్టరు అతికించేవాడికి చాలా సులభంగా అందే చోట అతికిస్తున్నారు వాళ్ళు. నా ఉద్దేశ్యమేమిటంటే... నిచ్చెన వేసుకుంటే తప్ప అందని చోటా, డ్రైనేజిలు దాటి కష్టపడి వెళ్ళాల్సిన చోటా అతికిస్తే, అవి చాలా కాలం ఉంటాయి. లేకపోతే ఆ మరుసటి రోజుకల్లా వాటి మీద మరో పోస్టరు పడుతుంది.

ఆ విషయమే చెప్తే, అలాంటి శ్రమ తీసుకోవటం ఇష్టంలేక "అక్కడ వేయటం కుదరదు సర్" అన్నారు.

"నాకివ్వండిరా. నేను వేస్తాను" అని చెప్పి వాహనం దిగాను.

చిన్న చిన్న పనుల్లో కూడా ఒక టెక్నిక్కూ, ఒక కళా ఉంటాయి. అంటించిన పోస్టర్ను పసి బిడ్డను కాపాడుకున్నట్టూ కాపాడు కోవాలి. వాల్ పోస్టర్లు అతికించటం కూడా ఒక కళ.

మైదా గిన్నె తీసుకుంటూంటే, "మీకు చేతకాదు సార్" అన్నారు.

నవ్వొచ్చింది.

పోస్టర్లు అతికించటంలో నాకున్న అనుభవం వాళ్ళకు తెలీదు.

చేతుల్నిండా పిండి తీసుకొని పోస్టరుకు వ్రాశాను. మధ్యలో పిండి తక్కువ రాసి, చివర్లో ఎక్కువ మైదా అద్ది అతికిస్తే పోస్టర్లు చాలా కాలం ఉంటాయి. మధ్యలో ఎక్కువ రాస్తే, పిండి ఎండిపోయాక పోస్టరు ముడతలు పడుతుంది. తాము వ్రాసే విధానానికీ, నా విధానానికీ తేడా వాళ్ళు ఆశ్చర్యంతో గమనించసాగారు.

పిండి రాసాక ఫ్యాంటు పైకి మడిచి, డ్రైనేజ్ లోకి దిగి , ఇంకొకరు వెళ్ళటానికి వీలు లేని ప్రదేశాల్లోకి వెళ్ళి అతికిస్తూ ఉంటే వాళ్ళు కూడా నన్ను అనుసరించారు.

ఎప్పుడైనా సరే యజమానికి వివిధ శాఖల్లో కొద్దిగానైనా ప్రవేశం ఉండాలి. పనివాళ్ళు చేసే చిన్న చిన్న పనులు కూడా ప్రొప్రైటర్‌కి తెలిస్తే ఆ సంస్థ నిలబడుతుంది. లేకపోతే క్రింది వాళ్ళు ఆడుకుంటారు.

అంతవరకూ బాగానే ఉందిగానీ, ఈ వాల్‌పోస్టర్లతో ప్రమాదం నేను అనుకోని మరో వైపు నుంచి వచ్చింది.

మా వాళ్ళు ఒక రోజు రాత్రి అత్యుత్సాహం ప్రదర్శించి వెళ్ళి కలెక్టరేట్ ఆఫీసు మీదా, జడ్జీల ఇళ్ళ గోడలకీ అతికించారు.

రెండు రోజుల తరువాత మునిసిపల్ కమిషనర్ ఆఫీసు నుంచి నాకు నోటీసు వచ్చింది. అలాంటి నోటీసు రావటం మొదటి సారి.

మరుసటి రోజు ప్రొద్దున్నే వెళ్ళాను.

అక్కడ టవున్ ప్లానింగ్ ఆఫీసరు పది వేలు లంచం అడిగాడు.

“రెండు వేలిస్తా” అన్నాను.

కాకరకాయలు బేరమాడేవారు నాతో అలాగే గిల్లి గిల్లి అడిగేవారు. కిలో పది రూపాయలంటే ‘అర్ధరూపాయికిస్తావా?’ అనేవారు.

అతడు నావైపు ఎగాదిగా చూసి "ఏ ఊరు మనది?" అన్నాడు ఎగతాళిగా.

చెప్పాను.

“నువ్వు చేసిన పనికి సంవత్సరం శిక్షా, యాభై వేలు ఫైనూ తెలుసా?" అని బెదిరించాడు.

నాకు ఏం చేయాలో తోచలేదు. ఒకరిద్దర్ని అదే ఆఫీసులో వాకబు చేస్తే, మొదటి తప్పిదం కాబట్టి జైలు ఉండదనీ, చిన్న ఫైను కట్టాలని చెప్పారు.

టవున్ ప్లానింగ్ వాడు నాకు పెద్ద టోపీ పెట్టటానికి ప్లాన్ చేసాడని అర్థమైంది.

సరాసరి కమీషనర్ గారిని కలుసుకున్నాను. ఆయన పెద్దమనిషిలా కనపడ్డాడు. చేతులు కట్టుకొని ముందు నిలబడ్డాను.

"సార్! నేను పోస్టు గ్రాడ్యుయేట్‌ని. నిజానికి నా తప్పు లేదు. నా అసిస్టెంట్లు తెలియక చేశారు. మీ వాళ్ళేమో నాకు ఏడాది జైలు శిక్షా, యాభై వేలు ఫైనూ అంటున్నారు. చిన్న గదిలో ఉంది నా సంస్థ. యాభై వేలు కాదు కదా, అయిదు వేలు కూడా కట్టలేను. మీరు కాదంటే వెళ్ళి సంవత్సరం పాటూ జైల్లో కూర్చుంటాను. ఈ ఒక్కసారికీ క్షమిస్తే మళ్ళీ ఇలాంటి తప్పులు జరగకుండా చూసుకుంటాను" అని చెప్పాను.

"జైలూ, ఫైనూ ఉంటుందని తెలిసీ ఎందుకు చేసావు?" అని ప్రశ్నించాడు.

"ఇక్కడికొచ్చే వరకూ అది అంత పెద్ద తప్పని తెలీదు సార్. పోస్టరుకి యాభై వేలంట. పోస్టరుకి యాభై వేలంటే ఎందుకు అతికిస్తాము సార్?" అన్నాను 'యాభై వేలు' అన్న పదాన్ని వత్తి పలుకుతూ.

"యాభై వేలా?"

"ఏడాది జైలు కూడా అట".

ఆయన మొహం చిట్లించి, "ఎవరు చెప్పారు?" అని అడిగాడు.

"టవున్ ప్లానింగ్ ఆఫీసరు గారు చెప్పారు".

ఆయన ఏదో అనబోయి ఆగి, ఏ మూడ్‌లో ఉన్నాడో తెలీదు కానీ "ఇంకెప్పుడూ ఇలాంటివి చేయకు" అని, ఫైలు మీద 'వార్నింగ్' అని వ్రాసి పంపించేశాడు.

ఈ వ్యవహారం ఇక్కడితో ఆగలేదు.

మరుసటి రోజు దినపత్రికలన్నీ 'మేధ' పోస్టరు కలెక్టరేట్ నేమ్ బోర్డ్ మీదా, జడ్జీల ఇళ్ళ ప్రహరీ గోడల మీదా, మిగతా ప్రముఖ స్థానాల్లోనూ పడటాన్ని మొదటి పేజీలో ఫొటోలు వేసి ప్రకటించాయి.

ఇది నెగెటివ్ అయితే అయ్యుండవచ్చు కానీ, 'మేధ' అనే ఇంగ్లీష్ ఇన్‌స్టిట్యూట్ ఉందని విశాఖపట్నం అంతా తెలిసింది.

కొన్ని లక్షలిచ్చినా రాని అడ్వర్‌టైజ్‌మెంట్ ఈ విధంగా నాకు లభించింది. లాభం లాభమే కదా.

అంతే కాదు. మునిసిపల్ కమీషనర్ చాలా గట్టివారు. మరుసటి రోజు నుండీ ఎక్కడ వాల్‌పోస్టరు కనబడినా ఇమీడియెట్‌గా అరెస్ట్ చేయమని క్రింది అధికారులకి సూచనలిచ్చారు.

ఆ రోజు నుంచీ ఈ రోజు వరకూ విశాఖపట్నంలో గోడలకి వాల్ పోస్టర్లు కనబడవు.

ఒక విధంగా ఇది కూడా నాకు లాభించింది. సంస్థ గురించి దినపత్రికలలో ప్రకటనలిచ్చే స్థాయికి 'మేధ' అప్పటికే ఆర్థికంగా చేరుకుంది. కానీ మిగతా ఇన్‌స్టిట్యూట్లు అంత వ్యయాన్ని భరించలేవు. వాళ్ళు కేవలం వాల్‌పోస్టర్ల మీదే ఆధారపడాలి.

ఆ వెసులుబాటు వారికి పోయింది.

అన్నట్టూ చెప్పటం మర్చిపోయాను. ఇది జరిగిన మూడు సంవత్సరాలకి నన్ను లంచం అడిగిన టవున్ ప్లానింగ్ ఆఫీసరు అరెస్ట్ అయ్యాడు. ఏ.సి.బి అధికారులకి అతడి బెడ్‌రూంలో పరుపు కింద కొన్ని వందల నోట్ల కట్టలు దొరికాయి.

అతడి పేరు చెప్పను కానీ, పది సంవత్సరాల క్రితం విశాఖపట్టణంలో ఉన్నవారికి అతడెవరో ఈ పాటికే అర్థమయి ఉంటుంది.

కాకారకాయల ప్రసక్తి వచ్చింది కాబట్టి మరొక్క విషయం చెప్పి, ఆ కాకారకాయ కబుర్లు ముగిస్తాను.

చిన్నప్పుడు కాకారకాయలు అమ్మటం నాకు చాలా పాఠాలు నేర్పింది. ఈ రోజుల్లో కూరగాయలన్నీ ప్లాస్టిక్ పేకెట్లలో ఫిక్సడ్ రేట్లకి అమ్ముతున్నారు కానీ, ఆ రోజుల్లో కస్టమర్ల మనస్తత్వం ఎలా ఉండేదంటే, కొన్నది పావుకిలో అయినా సరే తర్వాత కొంచెం కొసరు వేస్తే ఎంతో సంతోషపడేవారు.

కానీ కాకరకాయలు పెద్దగా ఉండేవి. ఒక కాకరకాయ కొసరు వేస్తే దాదాపు అర్ధపావు నష్టం. అందువల్ల ఇంటి నుండి బయలుదేరేటప్పుడే కొన్ని కొత్తిమీర కట్టలూ, కరివేపాకూ కొనుక్కొని వెళ్ళేవాడిని. కేజీ కాకరకాయలు కొన్నవారికి ఒక కొత్తిమీర కట్ట, ఒక కరివేపాకు కట్ట కొసరుగా ఇచ్చేవాడిని.

కాకరకాయ కొంటే కొసరుగా మరో కాకరకాయ రావటం వేరు, కొత్తిమీర కట్ట రావటం వేరు..! ఆ ప్రభావం సైకలాజికల్‌గా కొద్దో గొప్పో ఉంటుంది.

మీరు నమ్ముతారో లేదో గానీ, ఆ రోజుల్లో నేను తీసుకెళ్ళే గంపెడు కాకరకాయలూ గంటలో అమ్ముడు పోవటానికీ, రెగ్యులరు కస్టమర్లు ఏర్పడటానికీ ఆ కొసరే కారణం అని ఇప్పటికీ నేను భావిస్తాను.

మేధాకి వచ్చిన వాళ్ళలో కొందరు, 'ఇదే ఇంగ్లీషు ప్రతీవాళ్ళూ బోధిస్తారు కదా. ఎందుకు మీ ఫీజు ఎక్కువ?' అని ప్రశ్నించేవారు.

దాని కోసం ఏదైనా చెయ్యాలని నాకూ అనిపించింది.

అందువల్ల కొన్ని బ్యాచ్‌లకి ఇంగ్లీష్ స్పీకింగ్‌తో పాటూ వ్యక్తిత్వ వికాసాన్ని కూడా కొసరుగా కలిపాను. దానివల్ల 'ఇక్కడ చేరితే కేవలం ఇంగ్లీషే కాదు వ్యక్తిత్వ వికాసం కూడా నేర్పబడుతుంది' అన్న అభిప్రాయం విద్యార్థులకి కలిగింది. కాకరకాయ కొసరు ద్వారా ఈ విధంగా నేను ఒక పాఠం నేర్చుకున్నాను.

అయితే సిలబస్ మార్చి వ్యక్తిత్వవికాసం కలిపిన తరువాత కూడా ఈ సమస్య పరిష్కారం కాలేదు. విద్యార్థులు, "మీ పోటీ సంస్థ పద్దెనిమిది వందలకే ట్రైనింగ్ ఇస్తోంది. మీరెందుకు మా దగ్గర నాలుగు వేలు వసూలు చేస్తున్నారు?" అని అడిగేవారు.

"అయితే అక్కడికే వెళ్ళండి" అని ఎప్పుడూ అనలేదు. "పొద్దున్న తొమ్మిది గంటల బ్యాచ్‌కి ఏడొందలా యాభై మాత్రమే చార్జ్ చేస్తున్నాను. దానికి రండి" అనేవాణ్ణి.

"దానికీ, నాలుగు వేల బ్యాచ్‌కీ తేడా ఏమిటి?" అని అడిగేవారు.

"ఏమీ లేదు" అనేవాడిని.

"అక్కడ ఎంత మంది విద్యార్థులు ఉంటారు?"

"యాభై మంది".

"ఇక్కడ ఎంతమంది?"

"ఇక్కడ కూడా యాభై మందే"

"మరి తేడా ఎందుకు?"

"మీరు చేరి చూడండి. తేడా మీకు తెలుస్తుంది. ముందు మీరు ఈ బ్యాచ్‌లో చేరాలా? ఆ బ్యాచ్‌లో చేరాలా అనేది నిర్ణయించుకోండి" అనేవాడిని.

వాళ్ళు చాలా కన్‌ఫ్యూజ్ అయిపోయేవారు. ఎందుకంటే ఒకసారి ఒక బ్యాచ్‌లో చేరిన తర్వాత ఇంకో బ్యాచ్‌లోకి మారిపోవటం కుదరదు.

'వినియోగదారుణ్ణి కన్విన్స్ చెయ్యి. లేక కన్ఫ్యూజ్ చెయ్యి. అతణ్ణి మాత్రం వదులుకోకు...' అన్న థియరీ చిన్నప్పుడే అలవాటయింది. అది కాకరకాయలు అమ్మటంతోనే మొదలయిందో, లేక ఆ తరువాత నేర్చుకున్నానో తెలియదు.

ఒక హోటల్లో ఇడ్లీ ఐదు రూపాయలు ఉంటుంది. మరో హోటల్లో యాభై రూపాయలుంటుంది. ఎవరి స్తోమతను బట్టి వాళ్ళు నిర్ణయించుకుంటారు. కొన్ని సార్లు పెద్ద హోటలు కన్నా చిన్న హోటల్లోనే బావుండచ్చు కూడా. ఏ హోటలా అన్నది నీ విచక్షణా జ్ఞానం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

అయితే, రెండు రకాల ఇడ్లీలూ ఒకే హోటల్లో అమ్మటం నా స్ట్రాటెజీ.

ఇప్పుడు పెద్ద పెద్ద హోటల్స్‌లో కూడా 'బాబాయ్ ఇడ్లీ' అని పేరు పెట్టి అమ్మటం చూస్తున్నాం కదా. తెలివైన వాడెవడూ కస్టమర్లని వదులుకోడు.

ఉదాహరణకి జానీ వాకర్ విస్కీని తీసుకుందాం. దానిమీద 12 ఇయర్స్, 20 ఇయర్స్, 50 ఇయర్స్ ఓల్డ్ అని వ్రాసి ఉంటుంది. స్కాచ్‌కి ఈ దశాబ్దంలో ఇప్పుడింత డిమాండ్ వస్తుందని అన్ని సంవత్సరాల క్రితం ఆ కంపెనీ వారు ఊహించలేదు. అంత స్టాకు అప్పుడే స్టోర్ చేసి పెట్టటం అసాధ్యం కూడా. కేవలం బ్లెండ్‌లు (మిశ్రమం) మార్చి, బ్లాక్ లేబుల్, బ్లూ లేబుల్, గోల్డ్ లేబుల్ అని కొత్త లేబుల్లు అతికిస్తున్నారంతే.

సరుకు ఒక్కటే. రుచి (బ్లెండ్) లో తేడా అంతే.

తయారు చెయ్యటానికి ఎక్కువ ఖర్చు అవదు. ఖరీదులో తేడా ఉంటుంది. ఉదాహరణకి బ్లాక్ లేబుల్ Rs. 3500, ప్రీమియం Rs. 8000, బ్లూ లేబుల్ Rs. 23500. పెద్దవాళ్ళు పార్టీల్లో ఖరీదైన దాన్ని సర్వ్ చెయ్యటం ప్రిస్టేజిగా భావిస్తారు. ఆ కంపెనీలో ఉన్నతస్థానంలో పనిచేసే ఒక అధికారి ఈ విషయం నాతో స్వయంగా చెప్పాడు.

తిరిగి మన టాపిక్‌కి వస్తే, వాళ్ళ ఈగోని ఆ విధంగా రెచ్చగొట్టటం ద్వారా నేను పెద్ద బ్యాచ్‌లో చేరటానికి వాళ్ళని సంసిద్ధులని చేసేవాడిని.

అలా అని నేను చిన్న ఇడ్లీ తినేవాళ్ళని ఏమీ మోసం చేయలేదు. వాళ్ళకు కూడా నిజాయితీగా చెప్పేవాడిని. వాళ్ళలో ఉత్సాహం ఉంటే నిజంగా చిన్న బ్యాచ్‌లో చేరినా పైకి రావచ్చు. కానీ ఆ విషయాన్ని ఒప్పుకోవటానికి వాళ్ళ మనసు సంసిద్ధంగా ఉండేది కాదు. అందుకనే ఎక్కువ మంది ఎక్కువ డబ్బు వెచ్చించి పెద్ద బ్యాచ్‌లో చేరటానికే సిద్ధమయ్యేవారు.

మా అమ్మ దేవుడ్ని నమ్మేది కానీ, గుడికి వెళ్ళేది కాదు. ఆ నమ్మకం మీద ప్రమాణం చేసి చెపుతున్నాను. వాళ్ళకు నేనెప్పుడూ అన్యాయం చేయలేదు. బీదవాళ్ళకి ఇప్పటికీ మా సంస్థలో సగం ఫీజుకే చెపుతున్నాను. మంచి విద్యార్థులెవరైనా ఉంటే ఉచితంగా చెప్పటానికి నేను సంసిద్ధుడినే. ఈ విషయానికి రుజువు నా విద్యార్థులే.

30

స్టాఫ్‌ని మేనేజ్ చేయటం ఒక కళ. దీనికీ వ్యవసాయానికీ దగ్గర సంబంధం ఉంది.

అవును. ఇందులో ఆశ్చర్యం ఏమీ లేదు.

ఏడు ఎకరాల భూమి మాది. అందులో కంది, వేరు శనగ వేసేవాళ్ళం.

నాగేటి చాలుని కొండ్రలు అంటారు. మీరెప్పుడైనా విశాలమైన పొలాలని చూస్తూంటే, విత్తనం నాటటానికి ముందు భూమ్మీద పొడవాటి నాగేటి చాళ్ళు (గీతలు) కనబడతాయి.

గీతకీ గీతకీ మొదట్లో ఎంత ఎడం ఉందో, అయిదెకరాల దూరంలో కూడా అవి అంతే దూరంగా ఉంటాయి. ఇందులో తాళ్ళు కట్టటం, సివిల్ ఇంజినీరింగు ఏమీ లేదు. నాగేటి చాలు అటూ ఇటూ వెళ్ళకుండా తిన్నగా వెళ్ళాలి. ఉంటాయి. ఎద్దులు రెండూ ఒకే వేగంతో సూటిగా ఒకే దిక్కుగా సాగాలి. అందులో ఒక ఎద్దు కొంచెం సెన్సిటివ్‌గా ఉంటే, దాని మీద చేయి వేస్తే పక్కకి జరగటమో, వేగం పెంచటమో చేస్తుంది. కొండ్రలు తిన్నగా ఉండేలా చూసుకోవటం పని చేసేవాడి నైపుణ్యం.

స్టాఫ్ కూడా అంతే. ఒకళ్ళు చాలా రఫ్‌గా ఉంటారు. కొందరు సెన్సిటివ్‌గా ఉంటారు. ఎవరిని ఎలా మేనేజ్ చేయాలో ఒక కళ.

కొంతమందిని ఎంత తిట్టినా ఎద్దుమీద వర్షం పడినట్టు పట్టించుకోరు. కొందరు చిన్న మాటకే సంస్థని వదిలేసి వెళ్ళిపోతారు.

అందుకే చెప్పాను. వ్యవసాయానికీ మేనేజ్‌మెంట్‌కీ దగ్గర సంబంధం ఉందని.

ప్రతిరోజూ ఆరు గంటలకి నా ఇన్‌స్టిట్యూట్ మొదలవుతుంది. అయిదూ నలభై అయిదుకి నేను అక్కడకు వెళతాను. ఫస్ట్ బ్యాచ్ విద్యార్థులందరూ ఆ సమయానికి వచ్చేస్తారు.

ఒకరోజు రాత్రి పడుకోవటం ఆలస్యం అయి, అలారం మోగక నేను లేచేసరికి ఆరు అయిపోయింది. చాలా కంగారు పడి, సూర్యకి ఫోన్ చేసాను.

నా సంస్థ తలుపు తాళం తీసే కుర్రవాడి పేరు సూర్య. చాలా బాగా పని చేస్తాడు. అతడికి ఫోన్ చేసి నేను పదిహేను నిముషాలు ఆలస్యంగా వస్తానని చెప్పడం నా ఉద్దేశ్యం. కానీ అతను ఫోన్ ఎత్తలేదు.

నా కింద ముగ్గురు అసిస్టెంట్లు ఉంటారు. నా క్లాసులు సమయానికి మొదలయ్యేలా చూడటం, నా పరోక్షంలో పాఠాలు చెప్పటం వారి బాధ్యత. అదే విధంగా నా రిసెప్షనిస్ట్ కూడా పొద్దున్న ఆరింటికి రావాలి.

ఎప్పుడైతే సూర్య ఫోన్ ఎత్తలేదో కంగారు పడి మిగతావాళ్ళకి ఫోన్ చేసాను.

వాళ్ళు కూడా నాకు దొరకలేదు.

హడావిడిగా తయారయి వెళ్ళాను. అప్పటికే ఆరున్నర అయింది. దాదాపు ఎనభై మంది విద్యార్థులు మెట్ల మీద కూర్చుని ఉన్నారు.

తలుపు తీసి క్లాస్ ప్రారంభించాను.

నెమ్మదినెమ్మదిగా నా అసిస్టెంట్స్ ముగ్గురూ, రిసెప్షనిస్టూ వచ్చారు.

విద్యార్థులు క్లాసు లోపల వీడియో చూస్తూ ఉండగా బయటకు వచ్చాను. వరండాలో సూర్య ఉన్నాడు. లోపల గదిలో మిగతా నలుగురూ అద్దాల్లోంచి కనపడుతున్నారు. వాళ్ళకి నా మాటలు వినపడుతున్నాయి.

సూర్యతో "ఒరేయ్! రావలసిన నలుగురూ ఆలస్యంగా వచ్చారు. అందులో తప్పు లేదు. వాళ్ళందరూ చదువుకున్న వాళ్ళు. నీకన్నా పెద్ద స్థాయిలో ఉన్నవాళ్ళు. కానీ ఈ సంస్థని నడిపించవలసిన బాధ్యత మనది. వాళ్ళు రాకపోతే నాకు ఓకే. కానీ నువ్వు కూడా ఫోన్ ఎత్తలేదు. జీవితంలో పైకి రావలసిన వాడివి. నువ్వు రాకపోతే ఎలారా?" అన్నాను.

వాడు తలవంచుకొని బయటకు వెళ్ళిపోయాడు.

ఇది జరిగిన గంట తర్వాత రిసెప్షనిస్టుతో సహా నలుగురూ నా ఛాంబరుకు వచ్చారు. "క్షమించండి సార్. తప్పు చేసాం" అన్నారు.

నీకు సంబంధించిన వాళ్ళు ఏదైనా తప్పు చేస్తే వాళ్ళను తిట్టకు. వాళ్ళకు పరిస్తితి అర్థమయ్యేలా చెయ్యి. ఇది మా అమ్మ దగ్గర నేను నేర్చుకున్నది.

మొట్ట మొదటిసారి నేను డ్రింక్ చేసి వాంతి చేసుకున్నప్పుడు మా అమ్మ నన్ను తిట్టలేదు.

ఎవరైనా తప్పు చేసినప్పుడు, ఉన్న వాస్తవాన్ని, దాని వల్ల వాళ్ళకు గానీ, మనకు గానీ జరిగిన (లేక జరుగుతున్న) నష్టాన్ని, వాళ్ళకు అర్థం అయ్యేలా చెప్పాలి. ఇప్పటికీ నేను ఈ సిద్ధాంతం నమ్ముతాను.

బాసు, అసిస్టెంటు..! వీళ్ళిద్దరూ నిజాయితీగా ఉంటే ఏ సంస్థ అయినా బాగుపడుతుంది. మధ్యలో వచ్చేవాళ్ళు మనంత బాధ్యతాయుతంగా ఉండరు. అలాంటి బాధ్యత అలవర్చుకుంటే వాళ్ళు అప్పర్ మేనేజ్‌మెంట్ స్తాయికి ఎదుగుతారు.

మా వాళ్ళు ఇది అర్థం చేసుకోవాలని, వాళ్ళు వింటూ ఉండగా నేను మా అసిస్టెంట్‌కి చెప్పాను.

ఇప్పటికీ నేను ఈ మాటలు నమ్ముతాను.

కిందవాళ్ళూ పై వాళ్ళూ బాగుంటే మధ్య వాళ్ళు ఖచ్చితంగా బాగుంటారు.

నేను ఈమాట అనటంతో సూర్య 'ఈ సంస్థను నడిపిస్తున్నది యజమానీ, తనూ తప్ప మిగతా వారు కారు' అని ఫీలయ్యాడు. అతని అహం ఆవిధంగా సంతృప్తి చెందటం వల్ల, ఆ తరువాత ఆ కుర్రవాడు ఎప్పుడూ అయిదింటికే వస్తూ నా నమ్మకాన్ని నిరూపించాడు.

ప్రస్తుతం సూర్య జీతం పన్నెండువేల రూపాయలు. నా దగ్గర రిసెప్షనిస్టుగా పనిచేస్తున్న అమ్మాయి బీటెక్ అయిపోయింది. ఆమె జీతం ఎనిమిది వేల రూపాయలు.

చేస్తున్న పని పట్ల నిజాయితీ ఉంటే ఏ స్థాయికైనా చేరుకుంటారు అనటానికి ఇంతకన్నా గొప్ప ఉదాహరణ ఇంకొకటి ఉంటుందా?

ఒక సంస్థ యజమానిగా ఇరవై సంవత్సరాల జీవిత అనుభవంలో నేను ఎవరినీ తిట్టలేదు.

ఉన్న విషయాల్ని వివరించి 'ఇది ఇలా జరిగింది. దీని వల్ల ఈ నష్టం జరిగింది' అని చెప్పటం అలవాటు చేసుకున్నాను.

తిడితే అవతలివారు నెగెటివ్‌గా స్పందించే అవకాశం ఉంది. అలా కాకుండా వాస్తవాల్ని వివరిస్తే వాళ్ళు అర్థం చేసుకుంటారు.

అలా అర్థం చేసుకోనివారు ఆ తరువాత నా సంస్థలో ఉండరు..!

(కొనసాగింపు వచ్చే సంచికలో..)