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)

23

వైజాగు నుంచి వెళ్ళిపోవలసిన పరిస్థితి వచ్చినప్పుడు నాకు ప్రసాదు అని ఒక వ్యక్తి అయిదువేలు ఇచ్చాడు. కొంత కాలం పాటూ 'మేధా'ని తాను నడుపుకుంటాను అన్నాడు. దానికి 'గుడ్‌విల్' అంటూ ఏమిలేదు కాబట్టి అప్పుగా ఆ డబ్బు తీసుకుంటానని చెప్పాను.

ఆ డబ్బులతో కాకినాడ వచ్చి ఒక గదిలో కొందరు పరిచయస్తులతో చిన్న గది షేర్ చేసుకున్నాను.

కాకినాడలో రామారావు పేటలో బీ.కె. ఇన్‌స్టిట్యూట్ అని ఉండేది. విశాఖపట్నంలో పెట్టినట్టే వాళ్ళతో కూడా ఒక ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నాను. వైజాగులో నాకున్న పేరు వాళ్ళకు తెలుసు కాబట్టి వెంటనే ఒప్పుకున్నారు. అక్కడ క్లాసు ప్రారంభించాను.

విత్తనం వేసే ముందు నేలను పరిశీలించాలి. నేను చేసిన తప్పు అక్కడే.

విశాఖపట్నంలో వాతావరణం వేరు. కాకినాడ వేరు. అక్కడ అప్పటికే చాలా సంస్థలున్నాయి. వాళ్ళు సంవత్సరం పాటూ విద్యార్థులకి పాఠాలు చెప్పి కేవలం వంద రూపాయలు తీసుకొనేవారు. నేను మూడు నెలలకి నాలుగు వందల యాభై రూపాయలు అనేసరికి ఎక్కువ మంది విద్యార్థులు రాలేదు. మొదటి బ్యాచ్‌కి కేవలం పదిమందే వచ్చారు.

రెండో నెల అయ్యేసరికి నాకు పబ్లిసిటీకి కూడా డబ్బులు లేవు.

తరువాతి బ్యాచ్ మొదలవలేదు. అప్పటికే పదిహేను వేలు అప్పు తేలింది. ఈ లోపులో విశాఖపట్టణం నుంచి ప్రసాదు ఫోను చేసి తాను కూడా మేధా మూసేస్తున్నానని చెప్పాడు.

...

మా సంస్థ పక్కనే సుబ్బయ్య హోటల్ అని ఉండేది. అక్కడ తినేవాడిని.

డబ్బు లేకపోయేసరికి ప్లేటు మీల్స్ ఆర్డరు చేశాను.

నేను తింటూ ఉండగా సుబ్బయ్య వచ్చి "అదేంటి బాబూ! ఎప్పుడూ ఫుల్ తినేవాడివి. ఇప్పుడు ప్లేటు ఆర్డరు చేశావు?" అంటే సమాధానం చెప్పలేక తలవంచుకున్నాను.

ఆయన తన అనుభవంలో నాలాంటి వాళ్ళని చాలా మందిని చూసి ఉంటాడు. మొత్తం నేను ఎంత తింటే అంత పెట్టమని వాళ్ళకి చెపాడు. ఈ విషయం నేను ఇప్పటికీ మర్చిపోలేను.

కొంతకాలం పోయేసరికి ప్లేట్ మీల్స్ తినటానికి కూడా డబ్బులు లేని పరిస్థితి ఏర్పడింది. అప్పటికే గోల్డ్‌ఫ్లేక్ నుండి చార్మ్ సిగరెట్‌కి వచ్చేశాను.

కాకినాడలో కొంచెం డబ్బులిస్తే కావలసినంత గోంగూర పచ్చడి పెట్టేవారు. అది కొనుక్కుని తీసుకెళ్ళి. నా స్నేహితులు తినగా మిగిలిన అన్నాన్ని పచ్చడిలో కలుపుకొని తినేవాడిని.

తిరిగి వరంగల్ వెళ్ళిపోవాలంటే అహం అడ్డొచ్చింది.

అప్పుడు అన్నయ్యకొక ఉత్తరం వ్రాశాను. అప్పటి వరకూ తను, విశాఖపట్నంలోనే నేను ఇన్‌స్టిట్యూట్ నడుపుకుంటున్నాననే ఉద్దేశ్యంలో ఉన్నాడు. అది మూసేశాననీ, ప్రస్తుతానికి ఖాళీగా ఉంటున్నాననీ, తినటానికి తిండి లేదనీ హృదయం ద్రవించి పోయేలాగ ఉత్తరం వ్రాశాను.

అయితే అన్నయ్య దగ్గర్నుంచి వచ్చిన ఉత్తరం మరోలా ఉంది.

"తమ్ముడూ, కష్టాలు అందరికీ వస్తాయి. పరేషానవుతరు. పెద్దవాడిని కాబట్టి నాకు చెప్పుకుంటారు. నేను ఎవరికి జెప్పుకోవలే? నీ కష్టాలు నువ్వే దీర్చుకోవాలె. నీ గురించి నాకు బాగా తెలుసు. పొలంలో గెట్ల పనిచేసేటోండవో, చిన్న చిన్న సమస్యల్ని ఎలా ఎదుర్కొనేవోడివో, కాలేజీలో ఎట్లా చదువుకొనేవాడివో అన్నీ చూస్తనే ఉన్నా గద. కాబట్టి నీ బతుకు నువ్వు బతుకు. కానీ నాకో మాటివ్వు. నేను గానీ, మనోళ్ళు గానీ ఎక్కడా తలొంచుచుకునే పనులు చేయక. నా తమ్ముడలా చేయడనే నమ్మకం నాకుంది" అని వ్రాశాడు.

...

కాకినాడలో నా జీవితం చివరిరోజుల్లో చాలా దుర్భరంగా గడిచింది. సంవత్సరం క్రితం కొన్న కొత్త డ్రస్సులు మూడూ పూర్తిగా పాడయి పోయాయి. సాక్సులు చిరిగిపోయాయి. (అప్పటి నుంచీ మేజోళ్ళు లేకుండా షూసు వేసుకోవటం నేర్చుకున్నాను).

దాదాపు అయిదారొందల విజిటింగ్ కార్డులు మిగిలిపోయాయి. వాటిని చూస్తుంటే మనసంతా దిగులుగా అనిపించేది. ఎలాంటి జీవితాన్ని ఊహించుకున్నాను... చివరికి ఏం జరుగుతోంది? అని బాధ కలిగేది.

ఆరోజు రాత్రి చాలా దుఃఖం కలిగింది.

అన్నిటికన్నా ముఖ్య సమస్య ఆహారం. చివరికి ఏ స్థాయికొచ్చానంటే పోస్టర్లు అతికించటానికి తయారుచేసే జిగురు కోసం కొన్న మైదాపిండిని చపాతీలు చేసుకొని రెండు రోజులు తిన్నాను. ఇక కాకినాడలో ఉండటం అనవసరం అనిపించింది.

తిరిగి విశాఖపట్నం వెళ్ళాను.

అన్నయ్య ఉత్తరం మళ్ళీ చదుకున్నాను. "నువ్వు చేయగలవురా" అనే వాక్యం దగ్గరే నా దృష్టి ఆగిపోయింది.

"నేను చేయగలను... చేయగలను" అనుకొని, కాకినాడలో మళ్ళీ అయిదొందలు అప్పు తీసుకొని, రెట్టించిన పట్టుదలతో మళ్ళీ వైజాగు బయలుదేరాను.

24

జేబులో అయిదొందలూ, చిన్న బ్యాగుతో స్టేషన్‌లో దిగి, ఏ చేయాలా అని ఆలోచించాను. నిజానికి చెయ్యటానికి ఏమీ లేదు.

ఉండటానికి రూమ్ లేదు. పాత మిత్రుడు ప్రసాదుతో మాట్లాడాలంటే మొహమాటం. అతనికి అప్పటికే అప్పున్నాను.

ఎంత చిన్న లాడ్జ్ అయినా విశాఖపట్టణంలో రోజుకు యాభై అవుతుంది. అది రెండు రోజుల భోజనం.

అలా ఆలోచించుకుంటూ వెళ్తూ ఉంటే ఆర్.టి.సి. కాంప్లెక్స్ కనపడింది. ఆ రాత్రి అక్కడే బెంచి మీద నిద్రపోయాను. అదృష్టవశాత్తూ ఆ రోజుల్లో పోలీసులు మాలాంటి వాళ్ళని చూసీ చూడనట్టూ వదిలేసేవారు. బల్ల ఖాళీ చేయించేవారు కాదు.

రెండు రోజులపాటూ రికామీగా విశాఖపట్నం అంతా తిరిగాను. కైలాసగిరి వెళ్ళాను. పాత ఇన్‌స్టిట్యూట్ భవంతి చూసాను. బీచ్‌ని చూస్తుంటే గత వైభవం గుర్తొచ్చి మరింత బాధ కలిగింది.

వరంగల్‌లో నా రూమ్మేట్ కామేశ్వర్రావని ఒక దళిత కవి ఉండేవాడు. జాషువా 'గబ్బిలం' నుంచీ పెద్దన పద్యాల వరకూ గొంతెత్తి పాడేవాడు. "...ఇచ్చోటనే భూములేలు రాజన్యుని యధికారముద్రిక లంతరించె" అని జాషువా, "కొల్లాయుంచితి కోకచుట్టితి మహా

కూర్పాసమున్ తొడిగితిన్” అని శ్రీనాథుడు, “ఎదురైనచోఁ దన మదకరీంద్రము నిల్పి కేలూత యిచ్చి యెక్కించుకొనియె” కదా తన కారు నిల్పి స్టూడెంటు ఎక్కించుకున్నది.

స్నానం చేయాలనిపించింది. అప్పటికి స్నానం చేసి రెండు రోజులైంది. సులభ్ కాంప్లెక్స్‌లో అడిగితే స్నానానికి యాభై పైసలు అన్నారు. యాభై పైసలు ఇచ్చి స్నానం చేశాను.

బ్యాగ్ వేసుకొని వీధుల్లో తిరగటం కష్టంగా అనిపించింది. క్లాక్ రూంలో అడిగితే అక్కడ కూడా యాభై పైసలు అన్నారు. బ్యాగ్ అక్కడ పెట్టి బంధ విముక్తుణ్ణి అయ్యాను. మరో అయిదు రోజులు గడిచాయి.

ఆరో రోజు...

అప్పుడు రాత్రి మూడయి ఉంటుంది. ఏదో శబ్దమై అకస్మాత్తుగా మెలకువ వచ్చింది. ఒక కుర్రవాడొచ్చి ఆర్.టి.సి. కాంప్లెక్స్ గోడ పక్కన సైకిల్ ఆపుచేశాడు. ఏం చేస్తాడా? అని చూస్తూ ఉంటే, సైకిల్ వెనకాల నుంచి సినిమా పోస్టర్లు తీసి, నిచ్చెన వేసుకొని గోడకి అతికించడం మొదలు పెట్టాడు.

ఒక పెద్ద హోర్డింగ్‌కి డబుల్ పోస్టరు అతికించటానికి అతను చాలా కష్టపడుతూంటే వెళ్ళి సాయం చేశాను. అలా రెండు మూడు పోస్టర్లు అతికించాక "టీ తాగుతావా?" అని అడిగాడు.

ఇద్దరం టీ తాగుతూ ఉండగా అతడు నాతో ఒక బిజినెస్ ప్రపోజల్ పెట్టాడు.

...పోస్టర్లు అతికించే పనిలో అతడికి సహాయం చేయటం..!

అది నాకు బాగా తెలిసిన విద్య. అలవాటైన పని. వెంటనే ఒప్పుకున్నాను. రాత్రికి ముప్పై రూపాయలు ఇచ్చే ఒప్పందం కుదిరింది.

ఆ మరుసటి రోజు, చాలా కాలం తరువాత కడుపు నిండా భోజనం చేసాను. ఆఁ... మర్చిపోయాను. ఒక గోల్డ్ ఫ్లేక్ సిగరెట్ కూడా కొనుక్కున్నాను.

ప్రతీ రోజూ రాత్రి తొమ్మిదింటి నుంచీ తెల్లవారు జాము రెండింటి వరకూ ఊరంతా పోస్టర్లు అతికించే వాళ్ళం. పది రోజుల పాటూ ఆ విధంగా సాగింది.

కానీ ఎన్నాళ్ళిలా? వెయ్యిమంది పిల్లలకి విజయవాడలో ఇంగ్లీషు పాఠాలు చెప్పిందీ, వరంగల్‌లో పోస్ట్-గ్రాడ్యుయేషన్ చదువు మధ్యలో మానేసి వచ్చిందీ... ఇలా అర్ధరాత్రి గోడలకి వాల్ పోస్టర్లు అతికించటానికి మాత్రం నిశ్చయంగా కాదు.

కానీ ఏమి చెయ్యాలి? ఎలా చెయ్యలి?

గమ్యం బాటలో సాగిపోయే ప్రతి విజయార్థికీ "ఏమి చెయ్యాలి? ఎలా చెయ్యాలి?" అన్న ఈ రెండు ప్రశ్నలూ ఏదో ఒక చోట ఎదురవక తప్పదనుకుంటాను.

ఇంగ్లీషు తప్ప నాకు ఇంకేమీ రాదు (అది కూడా గొప్పగా రాదని నా అనుభవం నేర్పినా, ఏమూలో కాస్త అహం ఉంటుందిగా).

నాలో ఉన్న (కనీసం నేను అనుకునే) గొప్ప గుణం పట్టు విడవకపోవటం.

అందరూ ఆలోచించేలా కాకుండా కొత్తగా ఆలోచించటం.

కానీ అసలు కాపిటలే లేనప్పుడు labour, organisation ఉండి ఏమి లాభం? బ్యానరు కట్టటానికి డబ్బులు లేవు. పిల్లలకి ఫలానా చోట ఒక స్పోకెన్ ఇంగ్లీషు సెంటరు ఉన్నదని తెలియాలిగా. పోస్టరు కాదు కదా, కనీసం పాంప్లెట్టు వెయ్యటానికి కూడా పైసా లేదు.

ఏమి చెయ్యాలి? ఈ విధమైన ఆలోచనలతో మరో రెండు రోజులు గడిచాయి.

ఈ లోపు దసరా వచ్చింది. తెలంగాణాలో దసరా చాలా పెద్ద పండుగ. దాదాపు ఇరవై ముప్పై మంది బంధువులం ఒక చోట చేరుకునేవాళ్ళం. కలిసి వేడుక చేసుకొనేవాళ్ళం.

మనసంతా చాలా వాసిలేటింగ్‌గా అనిపించింది.

దసరా పండుగ వస్తే చిన్నన్నయ్య గుర్తొచ్చి అమ్మ రాత్రంతా ఏడ్చేది. ఇప్పుడు నేను కూడా లేను. అమ్మ అక్కడ ఎంత బాధపడుతోందో తలుచుకొనే కొద్దీ తెరలుతెరలుగా మనసులో దుఃఖం ఉప్పొంగింది.

ఆ రాత్రంతా ఆర్.టి.సి కాంప్లెక్స్‌లో బల్ల మీద బోర్లా పడుకొని ఏడుస్తూనే ఉన్నాను.

రాత్రి మూడయింది.

నా జీవితంలో అతి గొప్ప మలుపుకు కారణమైన సంఘటన అప్పుడు జరిగింది.

25

ఆర్.టి.సి. కాంప్లెక్స్‌లో ఒక మూల కొన్ని పెట్టెల్లా ఉండేవి. వాటిని ప్రెస్ బాక్స్‌లంటారు. ఎవరైనా ఒక వార్త, పత్రికలకి ఇవ్వవలసి వచ్చినప్పుడు ఆ కవర్లు అందులో వెయ్యాలి. ప్రెస్సువాళ్ళు ప్రతీరోజు రెండు మూడు సార్లు వచ్చి తమ తమ బాక్సులు విప్పి అందులో ఉన్నవి తీసుకెళ్ళి, అవి ప్రచురణ యోగ్యమైనవయితే తమ పత్రికల్లో ప్రచురిస్తారు.

ఒక ఆలోచన జీవితాన్ని మారుస్తుంది అన్నది నా పట్ల నిజమయింది.

మరుసటి రోజు పొద్దున్నే లేచి వెతకటం ప్రారంభించాను. రామా టాకీస్ దగ్గర 'ప్రగతి' కోచింగ్ సెంటర్ కనబడింది. వాళ్ళు పిల్లలకి పాలిటెక్నిక్ కోచింగ్ కోసం ట్రైనింగ్ ఇస్తారు. కోచింగ్ కేవలం మూడు నెలలు మాత్రమే ఉంటుంది. మిగతా తొమ్మిది నెలలూ ఖాళీ.

దాని ప్రిన్సిపాల్ పేరు నరసింగరావు. చాలా మంచి వ్యక్తి. ఆయన్ని కలుసుకున్నాను. 'మేధ' గురించి ఆయనకి ముందే తెలుసు. ఎలాగూ తొమ్మిది నెలలపాటూ కేంపస్ ఖాళీగా ఉంటుంది కాబట్టి నెలకి వెయ్యిరూపాయలు ఇస్తే దాన్ని నాకు ఇస్తానన్నారు.

అయితే అందులో కరెంటు లేదు. మూడు నెలల పాటూ కోచింగ్ అయిపోగానే ఫ్యూజు తీసేసి, భవంతిని ఖాళీగా ఉంచుతారు. మళ్ళీ కోచింగ్ మొదలయినప్పుడు, పాత కరెంటు బాకీలు కట్టి తిరిగి ప్రారంభిస్తారు. ఇదీ అక్కడ జరుగుతున్నది.

వెళ్ళి తాళం తీసి చూశాను. అయిదుగురు మనుష్యులు నాల్రోజుల పాటూ రోజుకి రెండు గంటలు పనిచేస్తే కానీ శుభ్రం కాదు. అలా ఉన్నది అది.

మూడు రోజులపాటూ చీపురు కట్టతో బూజులు దులిపి శుభ్రం చేశాను. పక్క బోరింగ్ నుంచి నీళ్ళు తెచ్చి గచ్చు కడిగాను. టాయిలెట్లు దుర్భరంగా ఉన్నవి. ముక్కుకు గుడ్డ కట్టుకుని శుభ్రం చేసాను.

నా తర్వాతి సమస్య పాత కరెంటు బిల్లు బకాయిలు కట్టటం. అంత డబ్బు లేదు. ఆ ఏరియా లైన్‌మెన్‌ని కలుసుకున్నాను. ఆ కలుసుకోవటం కూడా డైరెక్ట్‌గా కాదు. అతడి గురించి ఒకటి రెండు విషయాలు వాకబు చేసాను.

అతడు సిగరెట్లు బాగా తాగేవాడు. రోజూ ఏ కిళ్ళీకొట్టు దగ్గర నిలబడి సిగరెట్ తాగుతాడో అక్కడ వేచి ఉన్నాను. ఈసారి అతను వచ్చినప్పుడు నా సిగరెట్ ఆఫర్ చేశాను. రెండు రోజుల పాటూ ఆ విధంగా అక్కడే కలుసుకున్నాం.

మామూలు పరిచయానికి పది రోజులు కావాలి. సిగరెట్ పరిచయం పెరగటానికి రెండు రోజులు చాలు.

ఆ విదంగా పరిచయం పెరిగాక ఒక రోజు బీర్ తాగుదాం అన్నాను. ఆరోజుల్లో బీరు ఇరవై రూపాయలు. రెండు బీర్లు కొన్నాను. ఇద్దరం మా కోచింగ్ సెంటరుకు వెళ్ళాం. పై అంతస్తుకి వెళ్ళాం.

చీకట్లో కూర్చుని తాగుతూ ఉండగా "ఇక్కడ కరెంటు లేదా?" అన్నాడు.

"అవును. బిల్లు కట్టక తీసేశారు" అన్నాను.

అతడు చుట్టూ చూస్తూ "ఇది నర్సింగరావుది కదా!" అని అడిగాడు.

"అవును" అన్నాను.

అతడు కాస్త గర్వంగా "నేనే ఫ్యూజ్ తీసేశాను" అన్నాడు.

నాకు తెలుసు. అందుకేగా అతడిని వెతికి పట్టుకున్నది. కానీ అదేమీ బయట పడకుండా, "నేను ఇక్కడే చిన్న కోచింగ్ సెంటరు పెడదామనుకుంటున్నాను. కరెంటు లేకపోతే కోచింగ్ సెంటరు ఎలా పెట్టాలో అర్థం కావటం లేదు. అందులోనూ నా ట్రైనింగ్ అంతా సాయంత్రంపూటే జరుగుతుంది" అని దిగులుగా అన్నాను.

"అదేమిటి మిత్రమా! మనం ఇద్దరం ఇప్పుడు స్నేహితులం. నేను నీకు వెలుగు ఏర్పాటు చేస్తాను ఉండు" అన్నాడు.

మరుసటి రోజు సాయంత్రం తానే స్వయంగా పోల్ నుంచి నా ఇన్స్టిట్యూట్‌కి డైరక్టుగా కనెక్షన్ ఇచ్చాడు. ఆ విధంగా నా సమస్య తీరిపోయింది. పెద్ద హెడ్డింగ్‌తో ఒక పాంప్లెట్ తయారు చేశాను.

ఈ పాంప్లెట్‌తో పాటూ పత్రికల వారికి ఒక కవరింగ్ లెటరు జత చేసి పత్రికల తాలూకూ బాక్సుల్లో వేసాను.

ఫీజు వసూలు చేసే ప్రకటనలు వార్తా పత్రికల్లో ఉచితంగా వేయరు. కానీ ఇది ఉచిత ప్రకటన. అందువల్ల మరుసటి రోజు అన్ని పత్రికల్లోనూ 'మేధా ఇన్స్టిట్యూట్ అందిస్తున్న ఉచిత కోర్సు' అని పడింది.

చాలా మంది నమ్మలేదు. 'ఉచితం' ఎలా వర్కౌట్ అవుతుందని సందేహ రాయుళ్ళు డౌటించారు. కొంతమంది పత్రికాఫీసులకి ఫోను చేసి, ఇలాంటి మోసపూరిత ప్రకటనలు వేసి ప్రజలని మభ్య పెట్టవద్దని హెచ్చరించారట కూడా.

కానీ నా లెక్కలూ, అంచనాలూ నాకున్నాయి.

కమర్షియల్ కోచింగ్ సెంటర్లలో 'ఉచిత శిక్షణ' అనేది ఆంధ్రదేశంలో నా ద్వారానే మొట్టమొదటగా ప్రారంభమయిందని చెప్పటానికి ఇప్పటికీ గర్వంగా ఫీలవుతాను.

పేపర్‌లో వచ్చిన ప్రెస్‌నోట్ చూసి మరుసటి రోజు దాదాపు రెండు వందల మంది వచ్చారు. అప్పటికే అప్లికేషన్ ఫారం డీ.టీ.పి. చేయించి జెరాక్స్ తీయించాను. అప్లికేషన్ ఫీజు పది రూపాయలు. ఆరోజు రెండు వేల రూపాయలు వచ్చాయి.

ఇప్పుడు నేను ధనవంతుడిని..!

పాత రూమ్‌కి వెళ్ళి అయిదొందలు అడ్వాన్సు ఇచ్చి చేరాను. స్టవ్ కొనుక్కున్నాను. చాలా రోజుల తర్వాత హాయిగా భోజనం చేశాను. రాత్రి పడుకుని ప్రొద్దున్న అయిదింటి వరకూ వంటి మీద స్పృహ లేకుండా మొద్దులా నిద్ర పోయాను. దోమలున్నాయి కానీ, ఆర్.టీ.సీ దోమలంత భయంకరమైనవి కావు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా హారన్ చప్పుళ్ళు, బస్సు రొదలూ లేవు.

తెల్లవార్నే లేచి నోట్సు ప్రిపేర్ చేసుకున్నాను. గత అనుభవాలు గుర్తున్నాయి. రెండు మూడు రాత్రులు కూర్చుని సిలబస్ తయారు చేసుకున్నాను. అన్నిటికన్నా మొదటగా నా టీచింగ్ స్టైలు మార్చుకున్నాను.

క్లాసులు ప్రారంభమయ్యాయి. బ్యానర్ లేదు. ఫ్యాన్ లేదు.

విద్యార్థులని నాలుగు బ్యాచ్‌లుగా విడగొట్టాను. అంతకన్నా ఎక్కువ మందైతే ఉక్కపోత భరించలేరు. పొద్దున్న రెండు బ్యాచ్‌లూ, సాయంత్రం రెండు బ్యాచ్‌లూ. మైకు లేదు. నా వాయిస్ బాగుండటమే నా ఆస్తిగా నేను ఇప్పటికీ భావిస్తాను. మైకు అవసరం లేకుండానే చెప్పేవాడిని.

పది రోజులలో విశాఖపట్నం అంతా మౌత్ టాక్ వెళ్ళిపోయింది. కనబడిన ప్రతీ వాడికీ నా విద్యార్థులు చెప్పసాగారు. పది రోజులు తిరిగే సరికి మరో రెండొందల మంది విద్యార్థులు వచ్చారు.

మరో రెండు వేల రూపాయలు.

"ఫ్రీ...ఫ్రీ..." ఇదే టాక్.

"ఫీజు కట్టాల్సిన అవసరం లేదు కదా. పోయిందేమిటి?" అని మిగతా సంస్థల్లో చదివేవారు కూడా వచ్చి చేరసాగారు. వచ్చిన ప్రతీ వారూ ఒకసారి క్లాసు వినగానే కన్విన్స్ అయ్యేవారు. తిరిగి వెళ్ళేవారు కాదు. మరో బ్యాచ్ మొదలుపెట్టవలసి వచ్చింది.

నా మీద నాకు నమ్మకం పెరగసాగింది. అయితే ఒక విషయం మాత్రం నేను మర్చిపోలేదు. గత అనుభవాలు నేర్పిన పాఠాల దృష్ట్యా చాలా జాగ్రత్తగా... విద్యార్థులతో ఎంతవరకూ ఉండాలో అంతవరకే ఉండేవాడిని. దాని వల్ల నా మీద వారికి గౌరవం పెరగసాగింది. గతంలో ఉండే స్నేహం ఇప్పుడు మా మధ్య లేదు. కానీ వాళ్ళతో చాలా కలివిడిగా, ఆత్మీయంగా ప్రవర్తించేవాడిని.

ప్రతీ బ్యాచ్ మూడు నెలలపాటూ సాగుతుంది. అప్పటికి రెండు నెలలు అయిపోయాయి. ఇంకో నెలలో కొత్త బ్యాచ్‌లు ప్రారంభించాలి. కానీ ఇలా ఎంతకాలం సాగించగలను?

అప్పుడు మరో ఆలోచన వచ్చింది.

ఆ మరుసటి రోజు క్లాసులో ఒక ప్రకటన చేశాను. “దాదాపు పది, పదిహేను మంది విద్యార్థులు ప్రతి రోజూ ఆలస్యంగా వస్తున్నారు. క్లాసు ప్రారంభమైన తరువాత వచ్చేవారి వల్ల చాలా డిస్టర్బెన్స్ కలుగుతోంది. విద్యార్థులని కట్టడి చేయాలంటే కొంత పెనాల్టీ వేయాలి. లేటుగా వచ్చిన వారికి అయిదు రూపాయలు లేట్ ఫీజు వసూలు చేయటంలో మీకేమైనా అభ్యంతరం ఉందా?" అని అడిగాను.

అందరూ ముక్తకంఠంతో "లేదు.. లేదు.." అన్నారు.

ఆలస్యంగా వచ్చిన విద్యార్థి ఆరోజు నుంచీ అయిదు రూపాయలు కట్టాలి అన్న నిబంధన వచ్చింది. సాయంత్రానికి రెండొందల రూపాయలు పోగయ్యాయి. అలా ప్రతీ రోజూ సాయంత్రమయ్యేసరికి రెండొందల రూపాయలు వచ్చేవి.

ఆ విధంగా మొదటి నాలుగు బ్యాచ్‌లూ పూర్తయ్యాయి. మళ్ళీ ప్రెస్‌నోట్ ఇచ్చాను. అయితే ఈసారి ఏ పత్రికలోనూ నోట్ రాలేదు. దానికి బదులు విలేఖర్లు ఇన్‌స్టిట్యూట్‌కి వచ్చి విద్యార్థులని "నిజంగానే ఇది ఫ్రీ కోచింగేనా? చిరంజీవి ఏమైనా డబ్బులు వసూలు చేస్తున్నాడా?" అని ఎంక్వయిరీ చేయటం ప్రారంభించారు.

"ఉచితంగానే చెపుతున్నారు" అని ప్రతీ విద్యార్థీ చెప్పేసరికి వాళ్ళు కన్విన్స్ అయ్యారు. మరుసటిరోజు పేపర్లన్నీ నా ఉచిత విద్య గురించి ప్రకటించాయి.

ఈసారి బ్యాచ్‌కి అయిదొందల మంది వచ్చారు. వాళ్ళను కూర్చోబెట్టి ఒక విషయం చెప్పాను. "ట్రైనింగ్ వరకూ ఫ్రీగా ఇస్తాను. కానీ చీపురుకట్ట నుంచీ కరెంటు వరకూ చాలా ఖర్చులవుతున్నాయి. ముఖ్యంగా మనకు ఫ్యాన్లు కావాలి. కాబట్టి విద్యార్థులు ఒక్కొక్కరూ యాభై రూపాయలు వేసుకుంటే ఈ సౌఖ్యాలన్నీ మనకు దొరుకుతాయి" అన్నాను.

వాళ్ళు కన్విన్స్ అయ్యారు. ఆవిధంగా నాలుగు ఫ్యాన్లు కొన్నాను. మిగతా అంతా ఉచితమే. పైసా ఫీజు వసూలు చేసేవాడిని కాను. దాంతో “మేధ' అంటే సర్వీసు. అందులో కమర్షియాలిటీ లేదు” అనే వార్త పట్టణమంతా వ్యాపించసాగింది.

కానీ ఇలా ఎంత కాలం నడపగలను?

ఇదే ప్రశ్న నా మనసులో నిరంతరం దొర్లుతూనే ఉండేది.

మిగతా సంస్థలలో జరుగుతూన్న ఒక విషయం గమనించాను. అక్కడ టీచరు నోట్సులు చెపుతూ ఉంటే, విద్యార్థులు వ్రాసుకునేవారు. ఇందువల్ల చాలా సమయం వృథా అయ్యేది. మూడు గంటల క్లాసులో దీనికే గంట సరిపోయేది.

"నేనే మెటీరియల్ ఇస్తాను. ఇష్టమైనవాళ్ళు కొనుక్కోవచ్చు. కొనాలన్న నిబంధన ఏమీ లేదు" అని ప్రకటించాను. దాదాపు అందరూ కొనుక్కున్నారు.

దానికి వందరూపాయలు ఖరీదు పెట్టాను. ఆ మెటీరియల్ తయారు చేయటానికి నాకయిన ఖర్చు ముప్పై రూపాయలు. అంటే ప్రతి విద్యార్థి మీదా దాదాపు డెబ్బై రూపాయల దాకా మిగిలింది. ఆ విధంగా ముప్పై అయిదువేల రూపాయల నికర ఆదాయం వచ్చింది.

దాంతో పవర్ బకాయిలన్నీ కట్టేసి, అఫీషియల్‌గా కరెంటు తీసుకున్నాను. పెద్ద బ్యానర్ తయారు చేసి తగిలించాను.

మూడో బ్యాచ్‌కి తిరిగి ఫ్రీ కోచింగ్ అని ప్రకటన ఇచ్చినా పేపర్ల వాళ్ళు ఎవరూ వేయలేదు. నాక్కూడా మనసులో అపరాధ భావన కలిగింది. పాంప్లెట్‌లో “ఉచితం” అన్న పదాన్ని అలాగే ఉంచి, కొత్తగా చేరబోయే విద్యార్థులకి రిజిష్ట్రేషన్‌కి ముందే ఖర్చులు చెప్పాను. పది రూపాయలు అప్లికేషనూ, యాభై రూపాయల మెయింటెనెన్సూ, మెటీరియల్ కావాల్సినవారికి వందరూపాయలు... అలా నిజాయితీగా చెప్పటం వల్ల, చేరటానికి వచ్చిన ఏ విద్యార్థీ వెనక్కి వెళ్ళిపోలేదు.

ఏ బ్యాచ్‌లోనైనా సరే నాయకత్వ లక్షణాలున్న విద్యార్థులు కొంతమంది ఉంటారు. ప్రతి బ్యాచ్‌లోనూ ఆ లక్షణాలున్న చాకులాంటి ఇద్దరబ్బాయిలనీ, ఇద్దరమ్మాయిలనీ ఎన్నుకొని, వాళ్ళని నా స్నేహితులుగానూ, అనుచరులుగానూ మార్చుకున్నాను.

ఆదివారంపూట బీచ్‌లో కలుద్దామని ఆ నలుగురికీ చెప్తే, వాళ్ళు తమ బ్యాచ్‌లోని పదిమంది దాకా విద్యార్థులని తీసుకొచ్చేవారు. దాదాపు యాభై మంది ప్రతీ ఆదివారమూ బీచ్‌లో కలవసాగాము.

కానీ ఒకటే కండిషన్ పెట్టాను. "బీచ్‌లో ఎవరూ తెలుగు మాట్లాడకూడదు. ఆడుతున్నప్పుడు కూడా ఇంగ్లీషులోనే మాట్లాడాలి".

ఇది చాలా అద్భుతంగా పనిచేసింది. నెలకో ఆదివారం అందరం ఫ్రీగా బీచ్‌లో గడిపేవాళ్ళం. నెట్‌వర్క్ బాగా పెరిగింది. 'మేధ ' అంటే కేవలం ఇంగ్లీషే కాదు. పబ్లిక్ రిలేషనూ, ఆటలూ, అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా దినసరి వ్యవహారాల్లో ఇంగ్లీషే మాట్లాడటం... అనే వార్త పాదరసంలా పాకిపోయింది. ఒక గొప్ప మలుపుకి ఆ విధంగా అంకురార్పణ జరిగింది.

మిగతా సంస్థలు క్రమక్రమంగా డల్ అయిపోసాగాయి.

ఎప్పుడైతే ఒక వ్యాపారస్తుడు జీవితంలో పైకి లేవటం మొదలుపెట్టాడో మిగతావారందరూ అతన్ని కాపీ కొట్టటం సహజం. విశాఖపట్నంలో కూడా మిగతా సంస్థలన్నీ నా పద్ధతిని అనుసరించటం మొదలుపెట్టాయి. వాళ్ళు కూడా 'ఫ్రీ కోచింగ్' అని హెడ్డింగ్ పెట్టి పాంప్లెట్‌లు పంచసాగారు. మెటీరియల్ ఖరీదు రెండొందల రూపాయలు పెట్టారు.

వాళ్ళ నుంచి పోటీ ఎక్కువయ్యేసరికి నా దగ్గర విద్యార్థులు తగ్గిపోతారేమోనని భయం వేసింది. అతి కొద్ది కాలంలోనే నా భయం నిజమైంది.

ఈ 'ఉచిత విద్య' అనేది కామన్‌గా కనిపించేసరికి దాని ప్రభావం క్రమ క్రమంగా తగ్గిపోసాగింది. 'ఏ సంస్థలోనైనా ఉచితమే కదా' అనే ఫీలింగ్ విద్యార్థులకి ఏర్పడింది. దానికి తోడు 'ఉచితమే అంటారు కానీ ఏదో ఒక మిషమీద డబ్బులు వసూలు చేస్తారు' అన్న అభిప్రాయం జనంలో బలపడసాగింది.

అప్పుడు నాకు మరో ఆలోచన వచ్చింది. మా ఊరు నుంచి నా స్నేహితులని తిరిగి పిలిపించాను.

పెద్ద అక్షరాలతో "ఫీజు ముందుగా చెల్లించనవసరం లేదు" అన్న హెడ్డింగ్‌తో రాత్రికి రాత్రి విశాఖపట్నం అంతా వాల్‌పోస్టర్లు వెలిసాయి. ఈ కొత్త ప్రయోగం వల్ల ఊహించనంత ఎక్కువ ఫలితం వచ్చింది.

విద్యార్థులు తండోపతండాలుగా వచ్చారు.

వారిని కూర్చోపెట్టి చెప్పాను "మూడు నెలల పాటూ రండి. ఫీజు మూడొందల యాభై. మీకు ఇంగ్లీషు వచ్చిన తర్వాతే ఇవ్వొచ్చు. నేను మిమ్మల్ని నమ్ముతాను" అన్నాను.

విద్యార్థుల మొహాలు వెలిగిపోయాయి.

మరుసటిరోజు దాదాపు మూడొందల మందితో బ్యాచ్ ప్రారంభించాను. మూడు బ్యాచ్‌లు. కానీ విద్యార్థులు ఆగదుల్లో కూర్చోవటానికి చాలా ఇబ్బందిగా ఫీలవసాగారు.

"నేనేం చేయగలను. ఉచితం అనేసరికి మీరందరూ వచ్చారు. అందువల్ల నేనొక నిర్ణయం తీసుకున్నాను. కేవలం ముందులాగే బ్యాచ్‌కి నలభై మందిని మాత్రమే పెడతాను. లేకపోతే క్వాలిటీ తగ్గిపోతుంది" అని ప్రకటించాను.

ఏ నలభై మంది? అనేది సమస్య.

వెనుక నుంచి ఒక విద్యార్థి లేచి "నేను ఈరోజే ఫీజు కట్టేస్తాను సార్. నాకు మొదటి బ్యాచ్‌లోనే సీటు కావాలి" అని అరిచాడు. ఇంకొక వైపు నుంచి మరొక విద్యార్థి లేచి "నా దగ్గర ఇప్పుడు డబ్బులు లేవు సార్. రేపు తీసుకొచ్చి కడతాను. ఆ రెండో సీటు నాకు ఉంచండి" అని అరిచాడు.

ఇలా దాదాపు ముప్పైమంది లేచి రెండు రోజుల్లో ఫీజు కడతామనీ, మొదటి బ్యాచ్‌లో తమకు స్థానం కావాలనీ అడిగారు.

చాలా మందికి తెలీని విషయం ఏమిటంటే, అలా లేచిన మొదటి ముగ్గురు విద్యార్థులూ వరంగల్ నుంచి వచ్చిన నా స్నేహితులే.

(కొనసాగింపు వచ్చే సంచికలో..)