నేనే నా ఆయుధం

– డా.యండమూరి వీరేంద్రనాథ్

సామాన్యుడి అసామాన్య విజయం.. ఒక యదార్ధ గాధ!

"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 నిరుద్యోగి, వ్యాపారవేత్తా, జీవితంలో పైకి రావాలనే తపన ఉన్న

ప్రతి వ్యక్తీ చదవవలసిన పుస్తకం.

మాస్టర్ రైటర్

యండమూరి వీరేంద్రనాథ్ కలం నుంచి...

(క్రిందటి సంచికనుంచి కొనసాగింపు)

33

లక్షల లక్షల లాభాల కోసం 'మేధ' ఎప్పుడూ ప్రయత్నించలేదు. ఆరోజుల్లో ప్రతీ విద్యార్థి నుంచీ పన్నెండు వందల యాభై రూపాయలు వసూలు చేసేవాళ్ళం. అందులో దాదాపు వెయ్యి రూపాయలు వాళ్ళ కోసమే ఖర్చుపెట్టేవాళ్ళం.

కొంతమంది విద్యార్థులని ఒక గ్రూపుగా తయారు చేసి సెమినారు నిర్వహించే వాడిని. ఈ సెమినార్ ప్రతీ ఆదివారం ఒక స్టార్ హొటల్‌లో జరిగేది. విశాఖపట్నంలో ప్రసిద్ధి చెందిన దసపల్లా, గ్రీన్ పార్క్, రాయల్ ఫోర్ట్, ఎగ్జిక్యూటివ్ కోర్ట్ హొటల్స్ తాలూకు జనరల్ మేనేజర్స్ అందరూ తెలిసిన వారవటంతో, వాళ్ళు చాలా సహాయం చేశారు.

ఇది ఒక రకంగా విన్/విన్ మూవ్. క్లాసు జరుగుతూన్న మూడు నెలల కాలంలో ఒక విద్యార్థి దాదాపు పది సెమినార్లకి హాజరయ్యేవాడు.

అందులో కొంతమంది తమ జీవితకాలంలో ఎప్పుడూ అయిదు నక్షత్రాల హొటల్‌లోకి ప్రవేశించనివారు కూడా ఉండేవారు. కొంతమందికి అసలు స్టార్ హొటల్ లోపల ఎలా ఉంటుందో కూడా తెలీదు. అలాంటి వాతావరణంలోకి వీళ్ళని ప్రవేశ పెట్టేవాడిని.

ఒక రిసెప్షన్ కమిటీని ఏర్పాటు చేసేవాడిని. ప్రవేశ ద్వారం దగ్గర నిలబడి వచ్చిన వారందరికీ వాళ్ళు ఒక గులాబీ పువ్వు ఇచ్చి స్వాగతం పలకాలి. మరి కొందరు లోపలికి తీసుకువెళ్ళాలి. చుట్టూ ఉన్న ఐశ్వర్యవంతపు వాతావరణాన్ని చూసి వారు బెదిరిపోకుండా ఉండటానికి కావలసిన ధైర్యాన్ని ఆ విధంగా సమకూర్చుకునే వారు.

మా విద్యార్థుల్లో హైస్కూల్ పిల్లలు, గృహిణులు కూడా ఉండేవారు. వీరిని తీసుకొచ్చి దింపటానికీ, తిరిగి తీసుకెళ్ళటానికీ పెద్దలు, భర్తలూ వచ్చేవారు. వారు బయట నిలబడకుండా రెస్టారెంట్‌లో కూర్చొని గడిపేవారు. దీనివల్ల హొటల్‌కి కూడా లాభం కలిగేది. ఈ హొటల్స్ గురించి బయట ప్రోపగాండా కూడా వీరి వల్ల జరిగేది. Win/Win మూవ్ అంటే అదే.

అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా విద్యార్థుల్లో '...మేధ ఇన్‌స్టిట్యూట్ అంటే కేవలం డబ్బులు వసూలు చేసుకునే సంస్థ కాదు. తీసుకున్నదాంట్లో తొంభై శాతం తిరిగి మాకోసం ఖర్చుపెడతారు' అన్న ఫీలింగ్ కలిగింది.

అయితే, చేసిన ప్రతీ పనీ సంతృప్తికరమైన ప్రతిఫలం ఇవ్వాలని రూలేమీ లేదు. ఒకోసారి అనుకున్నదొకటీ జరిగేదొకటి కూడా అవ్వొచ్చు.

మేధ నుండి బయటకు వెళ్ళిన విద్యార్థులతో "పూర్వ విద్యార్థుల సంఘం" అని ఒక అసోసియేషన్ స్థాపించాను.

సాధారణంగా కోర్సు అయిపోయిన విద్యార్థులు, బయటకు వెళ్ళిన తర్వాత మళ్ళీ తెలుగులోనే మాట్లాడటం ప్రారంభిస్తారు. అలా కాకుండా ఇంగ్లీష్‌లో సంభాషణ కొనసాగించటం కోసం ఒక సదుద్దేశంతో 'పూర్వ విద్యార్థుల సంఘం' స్థాపించాను.

అయితే ఇది నెగెటివ్‌గా మారింది.

"మేధలో కోర్సు పూర్తయిన తర్వాత ప్రస్తుతం తాము ఏం చేస్తున్నారు? ఏ విధంగా అభివృద్ధి సాధించారు?" అని చర్చించుకోవటం మానేసి, పాత పరిచయాలని ఆదివారం పూట మరో రకంగా ఉపయోగించు కోసాగారు.

పూర్వ విద్యార్థుల సమావేశానికి వెళుతున్నామని ఇంట్లో చెప్పి, ప్రతీ ఆదివారం కైలాసగిరి, బీచ్‌లలో పార్టీ చేసుకునేవారు.

అమ్మాయిల తల్లిదండ్రులు ఈ విధంగా ఫిర్యాదు చేసేసరికి ఆ 'అలుమిని' క్లబ్‌ని మూసేశాను.

ప్రతీ విద్యార్థి మెదడూ ఒక కంప్యూటర్ అయితే, నిరంతరం 'Programming' జరుగుతూనే ఉంటుంది. మొదట్లో ఆ విద్యార్థి తల్లిదండ్రులు Program చేస్తారు.

ఉదాహరణకి బ్రేక్‌ఫాస్ట్ సమయంలో కుర్రవాడు "నాకు ఇడ్లీ వద్దు" అని మారం చేస్తూ ఉంటే, తల్లి అతడిని తినమని బలవంతం చేస్తూ ఉంటుంది. "వాడికి ఇష్టమైన దోస వేసిపెట్టు. లేకపోతే నేల మీద పడి దొర్లుతాడు" అంటాడు తండ్రి.

ఇష్టంలేనిదేదైనా జరుగుతున్నప్పుడు, తన కోర్కె నెరవేర్చుకోవటం కోసం 'నేల మీద పడి దొర్లాలి' అన్న విషయాన్ని తండ్రి అన్యాపదేశంగా పిల్లవాడికి నేర్పుతున్నాడన్న మాట.

ఇదే సూత్రాన్ని అనుసరించి, తనకు కావలసిన వస్తువు కొనిపించుకోవటం కోసం సూపర్ మార్కెట్‌లో కూడా ఆ కుర్రవాడు 'నేలమీద దొర్లటం' అనే ప్రక్రియను ఉపయోగిస్తాడు.

ప్రోగ్రామింగ్ చేయటంలో అమ్మమ్మ, నాయనమ్మలు సూపర్ మాస్టర్లు.

"వీడికి అచ్చు వాడి తాతయ్య పోలికే వచ్చింది. ఎవ్వరి మాటా వినడు" అని ఫాల్స్ సూచనలు కుర్రవాడి మెదడులోకి ప్రవేశపెడతారు. ఎవరిమాటా వినకపోవటం అనేది ఒక గొప్ప నాయకత్వ లక్షణంగా, పిల్లవాడు తనకు తాను చిన్నప్పటి నుంచే ఆపాదించుకుంటాడు

ఈలోపు స్నేహితులందరూ ఆ కంప్యూటర్‌లో చెత్త నింపటానికి ప్రయత్నిస్తూ ఉంటారు. తన పాస్‌వర్డ్ కేవలం స్నేహితులకే ఇస్తాడు తప్ప శ్రేయోభిలాషులకి ఇవ్వడు. పాస్‌వర్డ్ లేకపోవటం వల్ల శ్రేయోభిలాషులు చెప్పే మంచి విషయాలేవీ కంప్యూటర్‌లో ప్రవేశించవు.

ఈ విధంగా ఒక వయసు వచ్చేసరికి కంప్యూటర్ అంతా అనవసర విషయాలతో నిండిపోతుంది. విద్యార్థి దశకు వచ్చేసరికి అతడి ఇంగ్లీష్ చూసి మాస్టారు "నీకసలు ఇంగ్లీష్ రాదురా" అంటాడు.

అతడిమీద అది బలంగా ముద్ర వేస్తుంది.

అతడు పెన్సిల్‌తో రాసిన వాటి తప్పులు మాస్టారు పెన్‌తో ఇంగ్లీషులో దిద్దుతాడు. అతడిలో నిరాశా నిస్పృహలు బలంగా ఏర్పడతాయి.

ఆ సమయంలో అతడు ఉద్యోగాన్వేషణలో పడతాడు.

పూర్తిగా నెగెటివ్ అభిప్రాయాలతో ఉన్న అతడికి క్రమక్రమంగా తన మీద తనకు నమ్మకం తగ్గిపోతుంది.

ఈలోపు తోటి విద్యార్థికి ఉద్యోగం వస్తుంది.

'తనకన్నా తక్కువ మార్కులు వచ్చినా అతడికి ఉద్యోగం రావటానికి కారణం ఇంగ్లీష్' అన్న అభిప్రాయం బలంగా ఏర్పడుతుంది. పూర్తిగా నిరాశా నిస్పృహల్లో మునిగిపోతాడు.

ఈ సమయంలో విద్యార్థికి నాలుగు రకాలైన ఔషధాలు కావాల్సి ఉంటుంది.

చుట్టూ ఉన్న వాతావరణం: చుట్టూ ఉన్న వాళ్ళందరూ ఇంగ్లీష్‌లో మాట్లాడుతూంటే విద్యార్థి కూడా తప్పనిసరిగా అదే భాషను ఉపయోగించ వలసి ఉంటుంది.

పరిజ్ఞానం: తన మీద తనకి నమ్మకం లేకపోతే విద్యార్థి ఆంగ్లంలో మాట్లాడలేడు. ఎప్పుడైతే ఆంగ్లంలో ప్రాధమిక విషయాలు తెలిసాయో, అప్పుడు తనపై తనకి నమ్మకం పెరుగుతూ ఉంటుంది. అలాంటి ఇంగ్లీషు వాతావరణాన్ని కలుగజేసే సంస్థ అతనికి కావాలి.

అనుభవం: పరిజ్ఞానం ఉన్నా, అనుభవం లేకపోతే ఎందుకూ పనికి రాదు. చదువుకున్నవారందరూ జ్ఞానులు కారు. అనుభవం తోడైతేనే చదువు 'జ్ఞానం' అవుతుంది. తరచూ ఇంగ్లీషు మాట్లాడే అవకాశాన్ని/అనుభవాన్ని ఇచ్చే వాతావరణాన్ని ఆ సంస్థ సృష్టించాలి. ఇలాంటి వాతావరణంలో అతడు క్రమక్రమంగా ఎదుగుతాడు.

సహచర్యం: ముందే చెప్పినట్టు చుట్టూ ఉన్నవారు అందరూ ఇంగ్లీషులో మాట్లాడుతూంటే ఆ సహచర్యంలో తను కూడా ప్రావీణ్యుడవుతాడు. క్రికెట్ కోచింగ్‌లో చుట్టూ ఉన్నవారు ఆ ఆటలో ప్రావీణ్యం సంపాదిస్తూ ఉంటే మామూలు ఆటగాడు కూడా క్రమక్రమంగా ఆ స్థాయికి చేరుకోవటం మనకు తెలుసు కదా. ఇదే వాతావరణం సంస్థలో కూడా ఉండాలి.

ఈ నాలుగు అంశాలూ సంస్థకి నాలుగు స్తంభాలు.

త్వరలోనే 'ఇంగ్లీష్ అంటే మేధ' అనే బ్రాండ్ ఏర్పడింది. దాదాపు కొన్ని వేలమంది విద్యార్థులు మేధ నుంచి తయారయ్యారు.

ఆ సమయంలోనే 'మేధ లాంగ్వేజ్ ల్యాబ్' అని విశాఖపట్టణంలో ఒక "స్టేట్ ఆఫ్ ది ఆర్ట్ ఫెసిలిటీ" స్థాపించాము. ఫోనేటిక్స్ మీద ప్రత్యేక శ్రద్ధ పెట్టి, ప్రతీ విద్యార్థికి హెడ్‌ఫోన్స్ ఏర్పాటు చేసి, 'ఏ మాట ఎలా పలకాలి' అనే విషయాన్ని వినే ఏర్పాటు చేశాను.

ఈ సంస్థ ప్రారంభోత్సవానికి ప్రముఖులెవరినీ పిలవలేదు. లాటరీ తీసి విద్యార్థులను ఎంపిక చేసి, రిబ్బను కత్తిరించటం నుంచీ, దీప ప్రజ్వలన, ప్రార్థనా గీతం ఆలపించటం వరకూ వారితోనే చేయించాను

34

యండమూరిని మేధాకి తీసుకురావటం కూడా ఒక పద్ధతి ప్రకారం జరిగింది.

నా పోటీదార్లు పెద్ద పెద్ద హొటల్స్‌లో మీటింగులను ఏర్పాటు చేసి ప్రముఖులని పిలవటం ప్రారంభించారు. రాష్ట్రంలో ఉన్న ఇంగ్లీష్ ప్రొఫెసర్లూ, మేధావులూ వచ్చి విద్యార్థులకి ఉపన్యాసాలు ఇచ్చేవారు.

ఈ మేధావులందరూ కేవలం “ఇంగ్లీష్ ఎలా మాట్లాడాలి? ఆంగ్లంలో ఏ రకంగా ప్రావీణ్యం సంపాదించాలి?” చెప్పేవారు. తమకు తెలిసిన భాషాటోపంతో అదరగొట్టేవారు. విన్నంత సేపూ బాగానే ఉండేది కానీ విద్యార్థులకి ఆచరణలో అది అసాధ్యం అనిపించేది.

నేను ఆలోచించాను.

అలా కాకుండా, విద్యార్థులు మమేకం కావటానికి “వాళ్ళకు బాగా తెలిసిన” వ్యక్తులతో చెప్పిస్తే బాగుంటుందని తోచింది. అప్పుడు నాకు స్ఫురించిన మొట్ట మొదటి వ్యక్తి ‘యండమూరి వీరేంద్రనాథ్’.

అప్పుడే కొత్తగా వీరేంద్రనాథ్ పుస్తకం 'విజయానికి అయిదు మెట్లు' విడుదల అయింది. అది నామీద బాగా ప్రభావాన్ని చూపించింది.

ఆయన్ని మేధకి పిలిస్తే బాగుంటుంది అని ఆలోచన కలిగింది.

దీనికి కొన్ని సంవత్సరాల ముందు విశాఖపట్నంలో ‘ఛాలెంజ్’ అనే సినిమా విడుదల అయింది. హీరో కటౌట్ కాకుండా హాలుకి చెరో వైపునా రచయిత, దర్శకుడి నిలువెత్తు కటౌట్లు పెట్టటం నాకు గుర్తుంది. ఒకవైపు సినిమా గ్లామర్, మరోవైపు ఆయనకున్న తెలుగు, ఇంగ్లీషు భాషల్లో ప్రవేశం... ఈ సౌలభ్యం దృష్ట్యా ఆయన్ని మేధాకి ఆహ్వానించాలని అనుకున్నాను.

కానీ ఎలా అప్రోచ్ అవ్వాలో తెలియలేదు. విజిటింగ్ కార్డు పంపితే ఇంటర్వ్యూ దొరక్క పోవచ్చు.

అదే సమయానికి విశాఖపట్నం చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్స్ బ్రాంచి వారు వీరేంద్రనాథ్‌ని ఒక సమావేశానికి గెస్ట్‌గా పిలిచారని తెలిసింది. ఆయన డాల్ఫిన్ హొటల్లో ఉన్నారని తెలిసి అక్కడికి వెళ్ళేసరికి, ఆయన అప్పటికే మీటింగ్‌కి వెళ్ళిపోయారని తెలిసింది.

కాన్ఫరెన్స్ హాల్‌కి వెళ్ళాను. కేవలం మెంబర్లకి మాత్రమే ప్రవేశం ఉండటంతో బయట కూర్చున్నాను.

విశాఖపట్నం సి.ఏ. అసోసియేషన్ సెక్రెటరీ వరండాలో కనబడితే “ఆయన్ని హొటల్‌కి ఎలా తీసుకుని వెళతారు?” అని అడిగాను.

నేను ఆయన తాలుకు మనిషి అనుకుని, "దసపల్లాలో దిగారు. కారు ఏర్పాటు చేశాం" అని సెక్రెటరీ చెప్పాడు.

"టాక్సీ అక్కరలేదు. మీరొప్పుకుంటే నా కార్లో ఆయనని తీసుకెళతాను" అని ఆయనని రిక్వెస్ట్ చేశాను. దానికి ఆయన ఒప్పుకున్నాడు.

ఆ విధంగా నా కార్లో వీరేంద్రనాథ్‌ని తీసుకెళుతూ సంభాషణ ప్రారంభించాను. ఆయన నన్ను చార్టెర్డ్ అకౌంటెంట్ అనుకున్నారు. క్లారిఫై చేసాను. కారు దిగిన తర్వాత అతను తన గదికి నన్ను ఆహ్వానించాడు.

ఆ విధంగా యండమూరితో మొట్టమొదటి సమావేశం జరిగింది.

చాలా కొద్ది సమయంలోనే మా పరిచయం పెరిగింది.

"సార్! మా ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లో చేరబోయే విద్యార్థులకి మీరు ఉపన్యాసం చెప్పాలి. సెషన్‌కి ఎంత తీసుకుంటారు?" అని అడిగాను.

“నేనేమీ తీసుకోను. మా సరస్వతీ పీఠం విద్యార్థులకి చందా ఇవ్వవలసి ఉంటుంది” అని చెప్పారు.

దానికి నేను ఒప్పుకున్నాను. అయితే, “వచ్చిన ప్రతి అభ్యర్థి నుంచీ రెండు వందల రూపాయలు ప్రవేశ రుసుముగా పెడతాను. లేకపోతే ఉచితమని అందరూ వచ్చేస్తారు” అన్నాను.

“నాకేమీ అభ్యంతరం లేదు” అన్నాడాయన.

దసపల్లాలో హాల్ బుక్ చేసాను. మా ఇద్దరి ఫొటోలూ వేసి, మేమిద్దరం కలిసి శిక్షణ ఇస్తున్నట్టు పేపర్‌లో ప్రకటన ఇచ్చాను.

అనూహ్యమైన స్పందన వచ్చింది. ఉపన్యాసం ప్రారంభమయ్యే సమయానికి మేము అనుకున్నదానికన్నా దాదాపు రెట్టింపు మంది వచ్చారు.

ఆ హోటల్‌వారితో నాకు బాగా పరిచయం ఉండటం వల్ల అప్పటికప్పుడు పక్క హాల్ కూడా తీసుకున్నాను. ఒక హాల్‌లో యండమూరి చెపుతూ ఉండగా పక్క హాల్లో నేను సెషన్ పూర్తి చేశాను. ఆ తరువాత రెండో హాల్‌కి ఆయన వచ్చారు. మొదటి హాల్‌లో శ్రోతలకి నేను క్లాస్ నిర్వహించాను.

ఆ సాయంత్రం ఆయనని కలుసుకొని ఫీజు ఇచ్చాను. ఆయన దానిని లెక్కపెట్టి "అదేమిటి? నేను అడిగిన దానికి దాదాపు పది రెట్లు ఎక్కువ ఇస్తున్నావు" అన్నారు.

"నేను చాలా తక్కువ మంది వస్తారనుకున్నాను సార్. కానీ మంచి రెస్పాన్స్ వచ్చింది. ఈ డబ్బంతా మీదే" అన్నాను.

ఆయన దానికి ఒప్పుకోకుండా "నేను ఎంత అడిగానో అంతే ఇవ్వు" అన్నారు.

" పేపర్‌లో మీ ఫొటో పక్కన నా ఫొటో పడటమే నాకు కావాల్సింది. 'మేధ చిరంజీవి యండమూరితో కలిసి ఒక వర్క్‌షాప్ నిర్వహించాడు' అన్న పేరు వచ్చింది. నాకది చాలు. కాబట్టి ఈ రాబడి మీదే" అన్నాను.

ఆయన దానికి ససేమిరా ఒప్పుకోలేదు. ముందు ఎంత చెప్పారో అంతే తీసుకొని మిగతాది నాకు ఇచ్చేసారు.

ఇది జరిగిన కొంతకాలానికి నా పోటీ సంస్థవారు యండమూరికి ఫోన్ చేసి "మేధలో నిర్వహించినలాంటి సెషన్ మా ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లో కూడా చేయాలి" అని అడిగారు(ట).

"ఒక సంస్థ కోసం ఒక వ్యక్తితో కలిసి పనిచేస్తున్నప్పుడు, పోటీ సంస్థకు పని చేయటం భావ్యం కాదు. అలాగని విద్యార్థులని నిరాశ పరచటం కూడా నాకు ఇష్టం లేదు. మీరు మేధ చిరంజీవికి ఫోన్ చేసి ఆయన అనుమతి తీసుకోండి. ఆయన కూడా ఒప్పుకుంటే తప్పక వస్తాను" అన్నారు.

వాళ్ళు నాకు ఫోన్ చేయలేదు.

కానీ ఈ సంఘటన వల్ల నాకు యండమూరి మీద బలంగా నమ్మకం కలిగింది. చాలా దగ్గర స్నేహితులం అయిపోయామన్న ఫీలింగ్ కూడా కలిగింది. అప్పటి నుంచీ ఇప్పటివరకూ ఆయన ఆంధ్ర తెలంగాణాల్లో, మేధలో తప్ప మరే ఇంగ్లీష్ సంస్థలోనూ మాట్లాడలేదు.

'జీవితంలో గొప్పగొప్ప పరిణామాలన్నీ చిన్నచిన్న సంఘటనల ద్వారా ఏర్పడతాయి' అనటానికి మరో ఉదాహరణ చెపుతాను.

ఆయన మరోసారి విశాఖపట్నం వచ్చినప్పుడు సాయంత్రం డిన్నర్‌కి నన్ను ఆహ్వానించారు. నేను అయన ఉన్న హోటల్‌కి వెళ్ళినప్పుడు మరో వ్యక్తి కలిసాడు.

ఆ వ్యక్తి పేరు ప్రొఫెసర్ అగార్కర్.

యండమూరి ఆయనని పరిచయం చేసి, "ఈయనకి విదేశాల్లో మంచి సంబంధాలు ఉన్నాయి. ఇంగ్లీష్‌లో ప్రావీణ్యం సంపాదించటానికి మీకు విదేశీ పర్యటన అనుభవం చాల ముఖ్యం" అంటూ దాని ప్రాముఖ్యతను వివరించారు. తరువాత అగార్కర్ తో రెండు నిముషాలు మాట్లాడారు.

ఆయన నన్ను ఆక్స్‌ఫర్డ్ యూనివర్సిటీకి ఆహ్వానించాడు.

భారత ప్రభుత్వం కొంతమందిని మన దేశం నుంచి ఆక్స్‌ఫర్డ్‌కి పంపిస్తుంది. అలాగే అక్కడి విద్యార్థులు కొంతమంది భారత దేశం వస్తారు. దానికి నన్ను అప్లై చేయమని ఆయన సలహా ఇచ్చారు.

ఆయన సలహా మేరకు ఆ విధంగానే అప్లై చేసాను.

మన దేశం తరపు నుంచి నలుగురు టీచర్లని ఎంపిక చేశారు. దక్షిణ భారత దేశం నుంచి నేనొక్కడినే ఎంపిక అయ్యాను. ఇది చాలా గర్వకారణంగా భావిస్తూ ఉంటాను.

అగార్కర్‌తో కలిసి స్టడీటూర్‌కి వెళ్ళటం, ఆక్స్‌ఫర్డ్ యూనివర్సిటీ విద్యార్థులని కలవటం నాకు గొప్ప అనుభవాన్ని ఇచ్చింది. యూనివర్సిటీలో వివిధ కాలేజీ విద్యార్థులతో దాదాపు ఎనిమిది రోజులు సంభాషించాను. నాకు తెలిసిన విషయాల్నీ, నా అనుభవాలనీ వారితో పంచుకున్నాను. ఇంగ్లీష్ బోధించటంలో నేను ప్రవేశపెట్టిన కొత్త పద్ధతులన్నీ వాళ్ళని ఆకర్షితులని చేశాయి. ఆసక్తితో తెలుసుకున్నారు.

అగార్కర్‌తో పరిచయం అక్కడితో ఆగలేదు.

మరుసటి సంవత్సరం బర్మింగ్‌హాం యూనివర్సిటీ వాళ్ళు ఆహ్వానించారు. అక్కడ మేయర్ లార్డ్ రాండల్ బ్రూతో కలిసి డిన్నర్ చేయటం మరొక అనుభవం.

...

ఇంగ్లీష్ భాష అంతా "Do, Be, Have" అన్న మూడే మూడు పదాల పై ఆధారపడి ఉండటం గురించి ఇదే పుస్తకంలో గత అధ్యాయంలో నేను ఒక కాన్సెప్ట్ చెప్పాను...!

దీని మీద ఒక పేపరు తయారు చేసి అమెరికాలోని ఫ్లోరిడా పామ్ బీచ్ అట్లాంటిక్ యూనివర్సిటీ వాళ్ళకు పంపించాను.

వాళ్ళ యూనివర్సిటీలో జరుగుతున్న అంతర్జాతీయ ఆంగ్ల ప్రతినిధుల సమావేశంలో ఆ పేపరు చదవటానికి అంగీకరించి వారు ఆహ్వానించారు. ఎనభై దేశాల నుంచి ప్రతినిధులు పాల్గొన్న ఆ సభలో దాదాపు పదిహేను నిముషాలు మాట్లాడాను.

...

నా జీవిత విశేషాలన్నీ విని యండమూరి, "ఇది పుస్తకంగా వస్తే యువతకి చాలా ఉపయుక్తంగా ఉంటుంది చిరంజీవీ. నేనే వ్రాస్తాను" అన్నారు.

"అంతకన్నా కావలసింది ఏముంది సార్" అన్నాను.

యండమూరితో చిన్న పరిచయం ఇలా శాఖోపశాఖాలుగా విస్తరించింది.

జీవితంలో ఎదుగుతున్నప్పుడు ఏ చిన్న అవకాశం వచ్చినా వదులుకోకూడదు. ఒక్కొక్క పరిచయం ఒక్కొక్క అవకాశం. ఒక్కో అవకాశం ఒక కొత్త తలుపు తీస్తుంది.

నిరాశావాది ఏ పుట్టలో ఏ పాముందో అని భయపడతాడు. అశావాది ఏ పుట్టలో ఏ మణి మాణిక్యాలున్నాయో అని వెతుకుతాడు.

(కొనసాగింపు వచ్చే సంచికలో..)