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)

ఈ చిరంజీవి విక్రమార్కుడు

అన్న హెడ్డింగ్‌తో మెయిన్ ఎడిషన్‌లో వచ్చింది ఆ వ్యాసం. నా కళ్ళని నేనే నమ్మలేకపోయాను. ఈనాడు పేపరులో అంత పెద్ద వ్యాసం రావటం సామాన్యమైన విషయం కాదు. ఈ వ్యాసం ఎంత పాపులర్ అయిందంటే తరువాత ఈనాడు వారే దీనిని ఢిల్లీ, అమెరికన్ ఎడిషన్స్‌లో కూడా వేసారు.

ఆ విధంగా మేధ గురించి రాష్ట్రంలో అందరికీ తెలిసింది.

ఆ రోజు నన్ను ఇంటర్వ్యూ చేసిన వ్యక్తి సురేష్. ఈనాడు బ్యూరో చీఫ్.

మేధ ఒక మెట్టు పైకి ఎదగటానికి సహాయపడిన చాలా మంది వ్యక్తుల్లో అతడు కూడా ఒకరు.

...

'ఈనాడు' లో వ్యాసం చదివి, నల్గొండ నుండి దాదాపు పది మంది చేనేత కార్మికులు విశాఖపట్నం వచ్చారు. తమ పరిస్థితి వివరించి "ఇన్ని కష్టాల నుంచి మీరెలా బయటపడ్డారు?" అని ప్రశ్నించారు.

"ప్రతి సమస్యా మనిషికి ఒక అనుభవాన్ని నేర్పుతుంది" అంటూ మొదలు పెట్టి వివరంగా నేను ఏ విధంగా సమస్యని (కొన్నిటిని కొన్ని కారణాల వల్ల ఈ పుస్తకంలో వ్రాయలేదు) ఎలా ఎదుర్కొన్నానో, వాటి నుంచి ఎలా బయటపడ్డానో దాదాపు రెండుగంటల పాటూ చెప్పాను. వారికి మా ఇంటిలోనే భోజనం పెట్టాను.

ఇది జరిగి ఎన్నో సంవత్సరాలయింది. ఆ పదిమందిలో చాలామంది ప్రస్తుతం జీవితంలో గొప్పగా స్థిరపడ్డారు. ఇప్పటికీ నన్ను గుర్తుపెట్టుకుని ప్రతీ పండక్కీ ఏదో ఒక బహుమతి పంపిస్తూనే ఉంటారు.

నా జీవితంలో మర్చిపోలేని సంఘటన ఇలాంటిదే మరొకటి ఉంది.

ఒకరోజు రాత్రి పదకొండింటికి నాకు ఫోన్ వచ్చింది. ఈనాడులో వ్యాసం చూసి ఒక వ్యక్తి నాకు ఫోన్ చేశారు. ఆయన 'టీవీ-9'లో ప్రముఖ స్థానంలో ఉన్న చంద్రమౌళి గారు.

"మీరు మా టీవీకి ఒక షో చేయగలరా?" అని అడిగారు.

టీవీ-9 లో అప్పుడే "లైఫ్ లైన్" అనే ప్రోగ్రాంని పరిచయం చేశారు.

హైదరాబాద్ వచ్చి వారు చెప్పిన సమయానికి స్టూడియోకి వెళ్ళాను. ఆయన పూల గుచ్ఛంతో నన్ను అభినందించి లోపలికి తీసుకెళ్ళారు. అంత పెద్దాయన ఆవిధంగా ఆప్యాయంగా రిసీవ్ చేసుకోవటం నాకు ఎంతో బాగా అనిపించింది.

నా జీవిత చరిత్ర దాదాపు అరగంట పాటూ లైవ్‌గా ప్రసారమయింది. ఛానల్‌కి చాలా అభినందనలు వచ్చాయి. 'ఇది ఇంగ్లీష్ పాఠంలా లేదు. జీవితంలో ఒక వ్యక్తి ఎలా పైకి రావాలి? అనే వ్యక్తిత్వ వికాస పాఠంలా ఉంది' అని చాలామంది చెప్పారు.

ఇది చూసి 'వనిత' టీవీ వాళ్ళు పిలిచారు. వారికి దాదాపు నలభై షోస్ చేశాను.

అవి ఎంత ప్రాచుర్యం పొందినవంటే, 40 ఎపిసోడ్స్ తర్వాత "ప్రతిసారీ నేను హైదరాబాద్ రాలేను" అంటే, వాళ్ళే పదిమంది తమ వ్యాన్ లో విశాఖపట్నం వచ్చి దాదాపు పది రోజులు ఉండి ఇరవై ఎపిసోడ్‌లు షూట్ చేసి తీసుకెళ్ళారు.

రామోజీగారికి డెబ్బై సంవత్సరాలు నిండిన సందర్భంలో "డెబ్బై వసంతాల వెలుగు" అనే పుస్తకం వేశారు. ఈనాడు ద్వారా వెలుగులోకి వచ్చిన డెబ్బైమంది వ్యక్తుల జీవిత సారాంశాన్ని వారు ఆ పుస్తకంలో ప్రచురించారు.

అందులో దర్శకుడు తేజ, గాయకుడు బాలసుబ్రహ్మణ్యం మొదలైన వారందరి గురించి ఉంది. అందులో నా పేరు కూడా చోటు చేసుకోవటం గర్వంగా భావిస్తాను.

జీవితం నేర్పిన పాఠాలు వినమ్రతతో నేర్చుకుని, విచక్షణతో అమలులో పెట్టకపోతే చేదు అనుభవాలు సర్పాలై కాటు వేస్తాయి.

దశాబ్దం క్రితం 'కె' తో ఒక చేదు అనుభవం జరిగింది. 'వ్యాపారంలో సొంత భార్యని కూడా నమ్మకు' అన్నది అక్కడ నేర్చుకున్న పాఠం.

అయితే ఇక్కడ జరిగింది వేరు. తగినంత జాగ్రత్తలో ఉండక పోవటం..!

విజయ దుందుభి మ్రోగిస్తోన్న జయజయ ధ్వానాల్ని వింటూ, వెనుకే లీలగా వినపడుతూన్న నాగ సర్పపు బుసని పసికట్ట లేకపోవటం..!!

చానల్స్‌లో తరచూ కనబడటం, పత్రికల్లో వ్యాసాలు--- వీటితో నాకు 'మేధ'ని రాష్ట్రమంతా విస్తరింపచేయాలన్న ఆలోచన కలిగింది. మొదటగా హైదరాబాదులో బ్రాంచ్ స్థాపించాలని అనుకున్నాను.

ఇంతకు ముందు కాకినాడ గురించి తప్పు అంచనా వేసినట్టుగా కాకుండా, ముందు హైదరాబాద్ వచ్చి ఇక్కడి వాతావరణాన్ని పరిశీలించాను.

ఇక్కడ అప్పటికే చాలా ప్రముఖ సంస్థలు ఉన్నాయి. ఎవరూ గుర్తు పట్టకుండా గడ్డం తీసేసి, ఒక సాధారణ విద్యార్థిలాగా ఫీజు కట్టి ప్రతీ సంస్థలోనూ వారం రోజుల పాటూ ట్రైనింగ్ పొందుతూ పరిశీలించాను.

పెద్ద సంస్థలనుకొనే ఇన్‌స్టిట్యూట్స్‌లో కొన్ని రోజులు తర్ఫీదు పొందిన తర్వాత నాకొక విషయం సుస్పష్టమయింది.

నేను బోధిస్తున్న పద్ధతులకీ, ఈ ప్రముఖ సంస్థలు చెపుతున్న పద్ధతులకీ అసలు పొంతన లేదు. ఇక్కడ విద్యాబోధన అంతా చాలా హై-ఫై గా నడిచేది. విపరీతమైన కమర్షియాలిటీ కనబడేది.

"వాళ్ళు ఏరకంగా చెపుతున్నారు? వాళ్ళ లోటుపాట్లు ఏమిటి?" అన్నీ గమనించిన తర్వాత నాపై నాకు నమ్మకం కలిగింది.

కొత్తగా సంస్థ స్థాపించటానికి హైదరాబాదు సరియైన ప్రదేశం అన్న నమ్మకం కలిగాక ఆ విషయం నా భార్యతో చెప్పాను.

అయితే, ఈ సంస్థలతో పోటీ పడటానికి నేను విశాఖపట్నం నుంచి శాశ్వతంగా రానవసరం లేదని కూడా అనిపించింది. అక్కడే ఇద్దరు విద్యార్థులకి తర్ఫీదు ఇచ్చి హైదరాబాదులో మొట్టమొదటి బ్రాంచ్ ప్రారంభించాను.

ఆరు నెలలు తిరిగేసరికల్లా రెండో బ్రాంచ్ పెట్టవలసిన అవసరం ఏర్పడింది.

మేధ పోటీకి తట్టుకోలేక అప్పటికే రెండు పెద్ద సంస్థల పునాదులు కదలసాగాయి.

ఈ క్రమంలో మేధ హైదరాబాదులో నాలుగు బ్రాంచ్‌లుగా విస్తరించింది.

ఆ నాలుగు బ్రాంచీలనీ రెండు సంవత్సరాలపాటూ నా విద్యార్థులే విజయవంతంగా నడపసాగారు. ఎప్పుడో నెలకి ఒకరోజు వచ్చేవాడిని. అంతా బాగానే ఉంది కాబట్టి, ఒక రోజు మాత్రమే హైదరాబాదులో ఉండి, అమ్మని చూడటానికి వరంగల్ వెళ్ళిపోయేవాడిని.

విశాఖపట్నంలో ఉంటూనే చక్రం తిప్పేవాడిని.

చాప క్రింద నీరులా వస్తూన్న సునామీని చూసుకోలేదు.

...

విశాఖపట్నంలో ట్రైనింగ్ పొంది ఇక్కడకు వచ్చి బ్రాంచ్‌లు స్థాపించిన విద్యార్థులకి--- అవి అంచనాలకి మించి నడవటంతో అదంతా తమ గొప్పే అన్న నమ్మకం కలిగింది.

ఈ మాత్రం మేము సొంతంగా చేయలేమా అన్న అభిప్రాయంతో ఒక్కసారిగా కూడబలుక్కున్నట్టూ, మూకుమ్మడిగా మేధకి రాజీనామా చేసి, హైదరాబాద్ నాలుగు మూలలా నాలుగు స్వంత దుకాణాలు ఏర్పాటు చేసుకున్నారు.

అంతే కాదు. ముప్పాతిక వంతు విద్యార్థులందరిని తమతో తీసుకు వెళ్ళి పోయారు.

మంచి వర్షం కురుస్తోంది కదా అని ఆనందించేవాడి మీద పిడుగు పడినట్టూ అయింది.

ఆఫీస్ బాయ్‌తో సహా అందరూ మానేయటంతో, బ్రాంచీలు మూత పడ్డాయి.

'మేధా పని ఇక అయిపోయింది' అనుకున్నారందరూ.

ఒక రకంగా ఆమాట వాస్తవమే.

విద్యార్థులు లేరు. నడిపితే అద్దెలు కట్టాలి. నాలుగు బ్రాంచీల మీదా ఎంత లేదన్నా నెలకు రెండు మూడు లక్షలు.

అలా ఎన్ని నెలలు కట్టాలో, విద్యార్థులు ఎప్పటికి నిండుతారో, పెట్టుబడి ఎన్నాళ్ళకి రికవర్ అవుతుందో ఎవరూ చెప్పలేరు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా... నాలుగు బ్రాంచీలనీ నడిపే వారెవరు?

పోనీ నాలుగు బ్రాంచీలూ మూసేద్దామా అంటే, కట్టిన పగిడీలూ, అడ్వాన్సులూ వదులుకోవాలి. ఫర్నిచరు అమ్మితే పది పైసలు కూడా రాదు.

ఇక ఒకటే మార్గం.

విశాఖపట్నంలో బ్రాంచి స్థిరంగానే ఉంది కాబట్టి, ఇక్కడ దీన్ని మా అక్క కొడుకు అజయ్‌కి అప్పచెప్పి నేను హైదరాబాదు వెళ్ళటం..!

...

పొలంలో పనులు పూర్తయ్యాక సాయంత్రంపూట ఎద్దులని కడగటం చివరి కార్యక్రమం. మా పొలం పక్కనే పెద్ద చెరువు ఉండేది.

చెరువులో ఎక్కువైన నీరు, కాలువ ద్వారా బయటకు ప్రవహించే స్థలాన్ని 'మత్తడి ' అంటారు. అక్కడ లోతు తక్కువ ఉంటుంది. నీరు బయటకు వెళ్ళి పోతూ ఉంటుంది.

ప్రతిరోజూ ఎద్దులని అక్కడ కడిగేవాడిని.

ఒక రోజు ఒక ఎద్దు చెరువులోకి దూకేసింది. దాన్ని వెనక్కి తోలుకొద్దామని నేను కూడా దూకాను. అయితే అక్కడ నీళ్ళు అంత లోతు ఉంటాయనుకోలేదు. కింద కాళ్ళు అందలేదు.

అది చెరువు మధ్యలోకి వెళ్ళిపోయింది.

తోక పట్టుకుని దానితోపాటూ నేను కూడా వెళ్ళాను.

దానికి ఈత వచ్చు. నాకు అప్పట్లో రాదు. వదిలేస్తే మునిగిపోతాను.

అలా అదీ, దాని తోక పట్టుకుని నేనూ... నన్ను చెరువంతా తిప్పింది.

ఇదంతా ఎందుకు చెపుతున్నానంటే, మేధ స్థాపించిన మొదట్లో, ఏడు సంవత్సరాల పాటూ అసలు రాబడి లేదు. కానీ మూసేస్తే పూర్తిగా నష్టపోతాను. తోక పట్టుకుని ఈదక తప్పదు. ఇప్పుడు నా హైదరాబాద్ పరిస్థితి కూడా అంతే.

ఇది నా విద్యార్థులకి కూడా వర్తిస్తుంది. ఇంగ్లీష్ పెద్ద చెరువనుకుంటే ఈదక తప్పదు. వదిలేస్తే ఉద్యోగం రాదు. కానీ రిస్కు తీసుకుని దూకితే ఈత దానంతట అదే వచ్చేస్తుంది.

ఈ కాన్సెప్టు పిల్లలకి చాలా నచ్చుతుంది హృదయంలో హత్తుకుపోతుంది కూడా. ఈ కాన్సెప్టే ఇప్పుడొక నిర్ణయం తీసుకోవటానికి ఉపయోగపడింది.

...

హైదరాబాద్ షిఫ్ట్ అవటం గురించి నా భార్యతో ఆ రాత్రి చర్చించినప్పుడు ఆమె "మనకి ఇక్కడ ఇల్లుంది. కారుంది. పిల్లలు చదువుకుంటున్నారు. హాయిగానే ఉన్నాం కదా. ఈ సమయంలో మనం షిఫ్ట్ అవటం అంత మంచి పని కాదేమో!" అన్నది.

ఎదుగుతున్న వ్యక్తి ఎప్పుడైతే "నేను హాయిగానే ఉన్నాను కదా" అనుకున్నాడో అక్కడితో ఎదుగుదల ఆగిపోతుంది. దానినే ఇంగ్లీషులో 'కంఫర్ట్ జోన్' అంటారు. కంఫర్ట్ జోన్ నాకు ఎప్పుడూ చాలా ఇరుకుగా కనబడుతుంది.

హైదరాబాద్‌లో బ్రాంచీలు మూసేస్తే వచ్చే నష్టం గురించి నేను ఆమెకి వివరించాను. ఒప్పుకుంది.

ఓటమికి తలవంచే మనస్తత్వం కాదు నాది. అంతే కాదు. నన్ను మోసం చేసిన వాళ్ళని సుఖంగా ఉండనిచ్చే మనస్తత్వం కూడా కాదు.

కష్టాలూ, ఊహించని సమస్యలూ వస్తూనే ఉంటాయి. వాటిని గురించి ఆలోచించే కొద్దీ మనసు పాడవుతుంది. సమయం వేస్టవుతుంది.

సమస్య సముద్ర కెరటంలాంటిది. ఎంత పైకి లేచినా తిరిగి యథా స్థితికి రాక తప్పదు. గత అనుభం నేర్పిన పాఠం నాకు ఈ విధంగా ఉపయోగపడింది.

హైదరాబాదులో నాలుగు సంస్థలూ నిర్వహించే మేనేజర్లు రాజీనామా చేసి వెళ్ళిపోయినా, నేను బెదిరిపోకపోవటానికి కారణం కూడా గత జీవితపు అనుభవాలే. రామ్మూర్తి ఎన్‌కౌంటర్ తర్వాత పోలీసులు మా గురించి వెతుకుతున్నారని తెలిసినప్పుడు కూడా నేను నిబ్బరంగా నా పనులు చేసుకుంటూనే ఉండేవాడిని.

నా నుంచి విడిపోయిన వారందరూ నాకు హైదరాబాద్ గురించి ఏమీ తెలీదని, నేనక్కడకు వస్తే మంచినీళ్ళు కూడా దొరకవనే భావంతో ఉన్నారు.

వాళ్ళ నమ్మకాన్ని దెబ్బకొట్టటం కోసం రాత్రికి రాత్రే బయలుదేరి హైదరాబాదు వచ్చేశాను.

37

మొత్తం అన్ని వ్యవహారాలూ నా చేతుల్లోకి తీసుకున్నాను. గతంలో నా మిత్రుడు నరేందర్ రెడ్డి గురించి ఈ పుస్తకంలో ప్రస్తావన ఉంది. అతన్ని తీసుకుని స్కూటర్ మీద నాలుగు బ్రాంచీలకీ వెళ్ళాను. స్టూడెంట్స్ ఇంకా పూర్తిగా ఆ సంస్థలకి వెళ్ళిపోలేదు.

మరుసటి రోజునుంచీ నేనే నాలుగు బ్రాంచీల క్లాసులూ తీసుకోవటం ప్రారంభించాను.

"రాత్రుళ్ళు పాకలో పడుకొని, ఎద్దుల మూత్రం డబ్బాలు నిండగానే పారబోసి మళ్ళీ తీసుకొచ్చి పెట్టటం... ఇటువంటి దినచర్య వల్లే మధ్యలో ఎన్నిసార్లు లేవవలసి వచ్చినా, ప్రొద్దున్న కల్లా ఫ్రెష్‌గా ఉండటం అలవాటైంది. ఆ తరువాత ఇది నా వృత్తికీ, వ్యాపారానికీ చాలా ఉపయోగ పడింది..." అని ఈ పుస్తక ప్రారంభంలో వ్రాసాను. ఆ సందర్భం ఇదే.

బ్రాంచీల టైము కొద్దిగా అడ్జస్ట్ చేసాను. దాని ప్రకారం దిల్‌సుఖ్‌నగర్ బ్రాంచికి విద్యార్థులు పొద్దున్న ఆరింటికల్లా వచ్చేస్తారు. మా ఇంటి నుంచి ఇరవై కిలోమీటర్ల దూరంలో ఉన్న బ్రాంచికి ప్రొద్దున్నే ఆరింటికి చేరుకోవాలంటే, ఉదయం నాలుగింటికి లేవాలి.

ప్రొద్దున్నే నాలుగింటికి లేచి, స్కూటర్ మీద ఇరవై కిలో మీటర్లు వెళ్ళి, దిల్‌సుఖ్‌నగర్‌లో ఎనిమిదింటి వరకూ క్లాసు చెప్పి, సంజీవరెడ్డి నగర్ చేరుకుని, అక్కడ రెండు గంటల క్లాసు పూర్తి చేసి, ఆ తరువాత పన్నెండింటికి మెహదీపట్నం వెళ్ళవలసి వచ్చేది.

చిన్నతనపు అనుభవాలతో రాటు తేలిపోవటం వల్ల, అంత చేసినా అలసిపోయినట్టూ ఉండేది కాదు.

ఈ విధంగా స్కూటర్ మీద తిరుగుతూ పాఠాలు చెప్పసాగాను.

ఇలా నెలరోజుల పాటూ జరిగింది.

ఇది నా ప్రత్యర్థులు ఊహించలేదు.

వారం రోజులు తిరిగేసరికల్లా 'మేధ మూత పడిపోవటం లేదు' అన్న ఫీలింగ్ విద్యార్థుల్లో కలిగింది. నేను స్పెషల్‌గా వచ్చి పాఠాలు చెప్పటం వాళ్ళకు నాపై నమ్మకాన్ని కలిగించింది.

కానీ నా మీద మాత్రం విపరీతమైన ఒత్తిడి..! రోజుకి దాదాపు అరవై నుంచి ఎనభై కిలోమీటర్లు స్కూటర్ మీద ప్రయాణం.

అయినా కూడా, ఒక రణభూమిలో యుద్ధం చేస్తున్నానన్న ఆలోచన లోపల్నుంచి ఉత్తేజాన్ని కలిగించేది. ఆ ఉద్వేగంతో అలసట తెలిసేది కాదు. ఒక యజ్ఞం చేస్తున్న పద్ధతిలో, అంతులేని దీక్షతో పని చేశాను.

ఊహించనంత కొద్ది సమయంలోనే మేధ నాలుగు బ్రాంచ్‌లూ స్థిరపడ్డాయి. రెట్టించిన ఉత్సాహంతో, కొత్త స్టాఫ్‌తో మేము పని చేయసాగాము.

అయినా పోటీదార్లు పక్కలో బల్లెంలా తయారయ్యారు. ప్రత్యర్థులందరూ ఒక టీమ్‌గా ఏర్పడ్డారు. కౌరవులందరూ కలిసి అభిమన్యుడిని చుట్టు ముట్టిన లెవెల్లో నా మీద యుద్ధం సాగించారు.

ముఖ్యంగా వాళ్ళు చాలా తక్కువ ఫీజుకి తరగతులు నిర్వహించేవారు.

ఒకరి సంస్థకి ఒకరు వెళ్ళి సెమినార్లు చెప్పటం...

నా గురించి బ్యాడ్ ప్రోపగాండా...

వీటన్నిటితో మేధ ప్రాచుర్యం తగ్గిపోసాగింది.

"అక్కడ కూడా మేమే చెప్పాం. నిజానికి చిరంజీవి విశాఖపట్నంలో కూర్చుని ఉండగా మేధని హైదరాబాదులో ఈ స్థాయికి తీసుకొచ్చింది మేమే" అని కాన్వాస్ చేసేవారు.

విద్యార్థులపై ఇది చాలా ప్రభావం చూపించేది.

...

ఈ సమయంలో పులి మీద పుట్రలా హైదరాబాదులో మేధకి పోటీగా ఇంకొక సంస్థ తయారయింది.

దాని పేరు 'వేద స్పోకెన్ ఇంగ్లీష్'.

మేధలో పని చేసిన కంప్యూటర్ ఇంజినీరు 'you too Brutus' లెవెల్లో మమ్మల్ని వదిలేసి, ప్రత్యర్థులతో చేతులు కలిపి ఈ వేదని స్థాపించింది. ఆమె కూడా చేరి మొత్తం అయిదుగురయ్యారు.

క్రమక్రమంగా వేద బలం పుంజుకోసాగింది.

అయినా మేధలో పని చేసే నా టీచర్లకి ఒక్కటే చెప్పేవాడిని. "ఎప్పటికైనా సరే మన ప్రముఖ ప్రత్యర్థి వేదయే. దాన్ని అధిగమించాలంటే మీరు మరింత కృషితో పని చేయాలి. ఒక సంస్థ పైకి ఎదగటానికి కావాల్సింది పోటీ మనస్తత్వం మాత్రమే" అని వాళ్ళని ఉత్సాహపరిచేవాడిని.

క్రమక్రమంగా మేధ, వేద హైదరాబాదులో ప్రముఖ సంస్థల్లాగా ఎదగసాగాయి. వేద నిర్వహిస్తున్నది నా నుంచి విడిపోయిన వ్యక్తి..!

శత్రువుకి శత్రువు మిత్రుడు కాబట్టి వేద పట్ల నా ప్రత్యర్థులకి వ్యతిరేకత లేదు.

ఆ విధంగా ఆ అయిదుగురూ పండుగ చేసుకుంటున్న సమయంలో, నేను ఆ సంస్థల్లో ఏం జరుగుతోందనేది తెలుసుకునేవాడిని. వాళ్ళ బలహీనతలు నా టీచర్లకి చెపుతూ వాటిని ఎలా అధిగమించాలో ప్లాన్ చేసేవాడిని.

వేద పుంజుకునే కొద్దీ "తమ సొంత సంస్థలు క్రమక్రమంగా బలహీనం అవుతున్నాయి" అన్న విషయం ప్రత్యర్థులు గుర్తించలేదు.

మార్కెట్‌లో వందమంది కస్టమర్లు ఉన్నారనుకుందాం. A కంపెని సరుకు 50 మంది, B కంపెని సరుకు 50 మందీ కొంటున్నారనుకుందాం. కొత్తగా C కంపెనీ వస్తే అప్పటి వరకూ రెండు బ్రాండ్‌లని 50/50 గా పంచుకునే కస్టమర్లు 33/33/33 గా విడిపోతారు. అప్పటివరకూ 50 అమ్మిన A కంపెనీ, ఖర్చులు తట్టుకోలేక నష్టాల్లోకి వెళ్ళి పోతుంది.

అక్కడ అదే జరిగింది. ఒక స్థాయికొచ్చేసరికి నాలుగు సంస్థల వారూ ఇంటి నుంచి తీసుకొచ్చిన పెట్టిన పెట్టుబడి కరిగిపోయింది. క్రమక్రమంగా అవి మూత పడి పోయాయి.

ఆ స్టేజిలో కూడా వీరు 'వేద'కి సపోర్ట్ చేశారు.

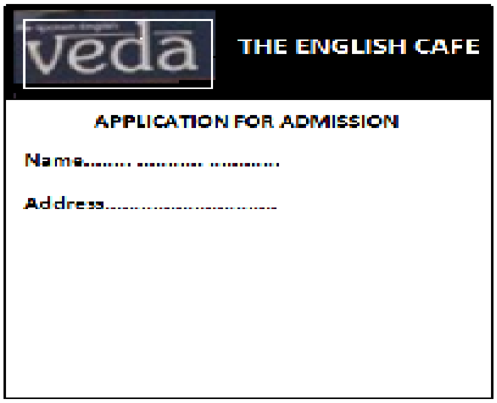
ఆ విధంగా వేదా సంస్థ మరింత ఎదిగింది.

ఇప్పుడు ఆ నలుగురూ ఎక్కడ ఉన్నారో కూడా తెలీదు.

ఇందులో చిన్న వ్యాపార రహస్యం దాగి ఉంది. A కంపెనీని దెబ్బ కొట్టటానికి, B కంపెనీ మరో శత్రువు C ని (బ్రాండ్ ని) సృష్టిస్తుంది. పెప్సోడెంట్ టూత్‌పేస్ట్‌ని దెబ్బ కొట్టటానికి కాల్గేట్ కంపెనీ ఆ విధంగానే సిగ్నల్, క్లోజ్-అప్ బ్రాండ్‌లని సృష్టించింది. Dove, Surf, Lux, Sunsilk, Rexona, Neem, Margo అన్నీ ఒక కంపెనీవే అని చాలామందికి తెలీదు.

అదే విధంగా PanTaloons, Central, Brand factory, Big Bazaar అన్నీ కిషోర్ బియానీవే అని ప్రజలకి తెలీదు. తెలిసినా పట్టించుకోరు.

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పాల్సి వచ్చిందంటే, వేద స్థాపించిన అమ్మాయి నా మనిషి..! నా ప్రోద్భలంతోనే వేద స్థాపించింది..!! ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే 'వేద'కి కూడా యజమానికి నేనే..!!!


veda THE ENGLISH CAFE

APPLICATION FOR ADMISSION

Name........................

Address........................

ఎప్పుడైతే నాలుగు సంస్థల విద్యార్థులూ మూత పడి పోయాయో 'వేద' పేరు మీద మరో సంస్థ అవసరం నాకు లేకపోయింది. అది మూసేసి ఆ విద్యార్థులని కూడా మేధలో కలుపుకున్నాను.

.

(ముగింపు వచ్చే సంచికలో..)