కథా కౌముది

సమోసా

డా.రాయపెద్ది వివేకానంద్

"నిష్కామ కర్మ అంటే మీకు తెలుసునా ?"

నా ప్రశ్నకి మా బృందంలోని సభ్యులందరూ నా వంక ఆశ్చర్యంగా చూశారు.

ఓ అంతర్జాతీయ బ్రాండ్ కన్సల్టింగ్ సంస్థకి యజమానిగా మాత్రమే వాళ్ళు నన్నెరుగుదురు. అమెరికాలో విమానాశ్రయంలో కూర్చుని ఇలా ఆధ్యాత్మికపరమైన ప్రశ్న వేస్తానని వాళ్ళు అనుకునుండరు.

నేను మా బోర్డ్ డైరెక్టర్లు నలుగురం విమానాశ్రయంలో లాంజ్ లో కూర్చుని ఉన్నాం. వాతావరణంలోని మంచు కారణంగా కొన్ని గంటలపాటు విమానాలు దిగటం, ఎగరటం ఆపేశారు.

ఈ అనిశ్చితి ఎంతసేపు కొనసాగుతుందో తెలియదు. కాలక్షేపానికి అందరం ఏదో కబుర్లు చెప్పుకుంటున్నాము.

వాస్తవానికి మా బృందం యావత్తు మంచి మూడ్‌లో ఉంది. మేము బృందంగా వచ్చి పాల్గొన్న మీట్ విజయవంతం అయింది. ఓ పెద్ద ఆటోమొబైల్ కంపెనీ తాలూకు కాంట్రాక్ట్ ఖరారు అయింది.

అదీ మా ఆనందానికి కారణం.

ఇప్పటిదాకా ఆ కబుర్లే చెప్పుకుంటూ ఉన్నాం. ఇప్పుడు ఇండియాకి ప్రయాణం.

"నిష్కామ కర్మ" నా పలుకులనే తిరిగి ఉచ్ఛరిస్తూ తెలియదు అన్నట్టు భుజాలెగరేశాడు కులకర్ణి.

ఇదేదో ఆసక్తికరమైన సంభాషణకి దారి తీస్తోంది అని గ్రహించి చేతిలో ఉన్న న్యూయార్క్ టైంస్ ని పక్కన పెట్టేస్తూ "మీరె చెప్పండి" అన్నాడు బ్రగాంజా .

"సరే సులభంగా అర్థం అయ్యేలా చిన్న ఉదాహరణతో చెబుతాను "

ఒక సారి దీర్ఘంగా శ్వాస తీస్కుని చెప్పటానికి ఉద్యుక్తుడిని అయ్యాను.

వాతావరణం చాలా చల్లగా ఉంది.

కాఫేటిరియా కుర్రాడు అందరికి మరోసారి కాఫీ సర్వ్ చేశాడు.

విశాలమైన ఆ అంతర్జాతీయ విమానాశ్రయంలో ఎవరి పనుల్లో వారు నిమగ్నమయి ఉన్నారు.

ప్రయాణీకులకి కలిగిన ఈ అసౌకర్యానికి మన్నించమని కోరుతూ, ఈ అనిశ్చితి ఎంత సేపు కొనసాగుతుందో చెప్పలేమని మరో సారి స్పీకర్ లోంచి ప్రకటన వినిపించింది.

ఒక వేళ ఈ ప్రయాణం రద్దయినా అమెరికన్ పౌర విమానయాన సంస్థ వారి నిబంధనల ప్రకారం మాకెటువంటి పరిహారం చెల్లింపబడదు.

నేను చెప్పటం ప్రారంభించాను.

"ఇప్పుడు మనం చేస్తున్న పని ఏమిటి, అంటే నా ఉద్దేశం మన వృత్తి ఏమిటి, అందులో భాగంగా మనం ఏమి చేస్తాము?" నా వివరణకి ఉపోద్ఘాతంగా ఒక ప్రశ్న సంధించాను.

"మీ నాయకత్వంలో అనేక జాతియ, అంతర్జాతియ కంపెనీలకి సలహాలు సూచనలు ఇచ్చి వారు లాభాలు ఇంకా ఇంకా ఎలా సంపాయించవచ్చో, నష్టాలు ఎలా తగ్గించుకోవచ్చో చెబుతాం. ఒక ముక్కలో చెప్పాలి అంటే కన్సల్టెంట్లము మనం" నా ఈగో శాటిస్ఫై చేయటం మర్చిపోలేదు ముకుంద్

"గుడ్. ఈ పని ఊరికే చేస్తామా?"

"భలే వారే " చప్పున అనేశాడు ముకుంద్ (మీకేమైనా పిచ్చా అనుకుని ఉంటాడు మనసులో)

"భలేవారే, ఉచితంగా ఎందుకు చేస్తాము? మనం లక్షల్లో కోట్లలో ఆర్జిస్తు ఉన్నాము. సలహాలు సూచనలు ఇవ్వటమే కద మన వృత్తి" కులకర్ణి, బ్రగాంజా కూడా శృతి కలిపారు.

"ఎస్. మీరు కరెక్టుగానే ఆలోచిస్తూ ఉన్నారు.

కానీ మనం చేస్తున్న ఏ పనినైనా ఎటువంటి లాభాపేక్షా లేకుండా, ఎటువంటి ప్రతిఫలం ఆశించకుండా ఉచితంగా చేస్తే దానిని నిష్కామ కర్మ అంటారు. అంతే కాదు మనం అలా ఉచితంగా చేశామని ప్రచారం చేసుకున్నా కూడా అది నిష్కామ కర్మగా పరిగణించబడదు."

ఆ ముగ్గురూ నా వంక చిత్రంగా చూస్తూ ఉండిపోయారు.

"నో ఫ్రీ లంచ్ అనే ఫిలాసఫీ వంటపట్టించుకున్న పాశ్చాత్య ఆలోచన ధోరణిలో మేనేజ్మెంట్ కోర్సులు చదివిన మనకు ఇదంతా చిత్రంగా అనిపించవచ్చు .

నిజానికి మన భారత దేశపు ఆలోచనా ధోరణి వేరు. ఎటువంటి ప్రతిఫలాపేక్ష లేకుండా నీ కర్మ (పని) నీవు చేస్తూ ఉండు. నీకు తగిన మంచి ఫలితాలు అవే వస్తాయి.

ఒక చిన్న ఉదాహరణ చెబుతాను. ఊరు కాని ఊరిలో దారి తెలియక అక్కడే రోడ్ పక్కనున్న వారిని దారి అడిగి నిర్భీతిగా ముందుకు సాగిపోయే వాళ్ళం. ఇప్పుడు గూగుల్ మాప్స్ కి అలవాటు పడుతున్నాం. ప్రస్తుతం అయితే అది ఉచితం. కానీ ఇంకొన్నాళ్ళు పోయాక అది పూర్తిగా పెయిడ్ సర్వీస్ అవుతుంది.

మన తరువాతి తరం వాళ్ళకి అది కూడా అలవాటు అయిపోతుంది. అలా కొన్నాళ్ళకి అలవాటయ్యాక, ఒకప్పుడు దారి పక్కనున్న వాళ్ళు ఉచితంగా గుర్తులు చెప్పేవారు అంటే రాబోయే తరాల వాళ్ళు నమ్మరేమో.

సాటి మనిషిని ఒక మానవుడిగా కాక నీకు డబ్బు ఇచ్చే వినియోగదారుడిగా భావించుతూ వెళుతూ ఉన్నాము.

క్రమంగా తిండి,నీరు, నేల , నిప్పు, గాలి, విద్య, వైద్యం, ఔషదం అన్నీ కూడా పెయిడ్ సర్వీస్ అవుతున్నాయి. టెక్నాలజీ స్వంతం చేసుకున్న ఒకటో రెండో కంపెనీలు మొత్తం సంపదని స్వంతం చేసుకుంటాయి.

వృత్తి ధర్మంగా ధనం సంపాయించటంలో తప్పులేదు కానీ, అంతా నాకే, అన్నీ నాకే అనే భావన వల్ల యావత్తు మానవ సమాజం ఒక రకమైన అశాంతికి గురి అవుతోంది.

పూర్వం గురుకులాల్లో విద్యని ఉచితంగా అందించే వారు. అర్హత ఒక్కటే ప్రాతిప్రదిక అక్కడ.

అలాగే ఆయుర్వేద వైద్యులు అమూల్యమైన తమ విద్యని ఉపయోగించి ఉచితంగా ప్రాణదానం చేశేవారు.

ఆకలిగొన్న వారికి అతిథిదేవో భవ అన్న స్పృహతో ఉచిత భోజనం ఏర్పాటు చేసి తమ జన్మ ధన్యమైంది అని భావించేవారు.

వృత్తి ధర్మం కొద్దీ ధనం సంపాయిద్దాం. ఆత్మ తృప్తికై నిష్కామ కర్మ చేద్దాం"

నేను చెప్పదలచుకున్నది ముగించి శ్రోతల వంక చూస్తు ఉండిపోయాను.

"డబ్బులు ఇవ్వగలిగిన వాడి వద్ద ముక్కు పిండి వసూలు చేద్దాం. అలా కాకుండా ఏమీ ఇవ్వలేని వాడికి ఉచితంగా మనకు తోచిన నాలుగు మంచి మాటలు చెప్పి వాడి జీవితాన్ని బాగుచేస్తే ఎంత బాగుంటుంది కద.

మనం ప్రపంచాన్ని మొత్తం మార్చలేకపోవచ్చు కానీ, మన సాయంతో ఒకడి ప్రపంచం మొత్తాన్ని మార్చవచ్చు కద."

"ఇలా మనం చేసిన నిష్కామ కర్మ గూర్చి ఏవైనా జ్ఞాపకాలు షేర్ చేసుకుందాం"

నా మాటలతో వాళ్ళలో ఉత్సాహం ఉరకలు ఎత్తింది. నా వంతుగా నేను చెప్పాలి కద.

నా ఆలోచనలు సమోసాలు అమ్మే ఓ కుర్రాడి వద్దకు వెళ్ళాయి

అతన్ని నేను కలిసింది రెండే మార్లు. మొదటి సారి కలిసింది పదేళ్ళ క్రితం.

మళ్ళీ కలిసింది ఓ నెల రోజుల క్రితం. అందుకే ఆ జ్ఞాపకం నా మనసులో తాజాగా ఉంది.

★★★★

మొదటిసారి అతన్ని ఎప్పుడు కలిశానో చెబుతాను.

ఇది జరిగి ఓ పదేళ్ళు అవుతోంది. అప్పటికింకా నేను స్వంత కన్సల్టెన్సీ స్థాపించలేదు. ఓ కంపెనీలో బ్రాండ్ కన్సల్టెంట్ గా చేసే వాడిని.

"సమోసా..... సమోసా"

వీధిలో అరుపులు వినపడితే లాప్‌టాప్‌లో పని చేసుకుంటున్న నేను ఆసక్తిగా బయటికి చూశాను కిటికీలొంచి.

సాధారణంగా మనం దుకాణానికి వెళ్ళి కొనాలి కద సమోసాలని. మొదటి సారి ఇలా ఇంటి దగ్గరికే వచ్చి అమ్మే కుర్రాణ్ణి చూస్తున్నాను.ఇలా అమ్మటం మంచి బిజినెస్ ఐడియా.

ఊరికి కాస్త దూరంగా అప్పుడప్పుడే ఎదిగి వస్తున్న కాలనీ అది. అన్నీ మంచి స్థాయి కలిగిన వారి ఇళ్ళే అక్కడ.

మా కాలనీలో లెక్కకి మిక్కిలిగా బహుళ అంతస్థుల నివాసగృహాలు ఉన్నాయి.

ప్రతి భవన సముదాయానికి ఓ సెక్యూరిటీ, సీసీ కెమెరాలు, ఎంట్రీ పాసులు ఇలాంటి హంగామాకి లోటు లేదు.

కానీ నిత్యావసర వస్తువులు తెచ్చుకోవాలన్నా, ఏదైనా షాప్ కి వెళ్ళాలన్నా కనీసం ఓ అయిదు కిలోమీటర్ల దూరం వెళితే కానీ మాకు మోక్షం లేదు.

ఆ రోజు నుంచి ఆ కుర్రాడ్ని ఆసక్తిగా గమనిస్తున్నాను.

పద్దెనిమిదికి ఇరవైకి మధ్య ఉంతుంది వయసు.ఓ పాత టీవీఎస్ మోపెడ్ పై కూర్చుని, ముందు వైపు జిడ్డోడుతున్న ఓ పెద్ద అట్ట పెట్టెలో న్యూస్ పేపర్ పరిచి దానిలో బోలెడు సమోసాలని పెట్టుకుని వచ్చి అమ్ముతున్నాడు. ఇంకో చిన్న స్టీల్ కేన్ లో టమోటా సాస్ , ఓ ప్లాస్టిక్ కవర్ లో నూనెలో వేయించి ఉప్పు అద్దిన పచ్చి మిరపకాయలు సిద్ధం చేసుకుని తిరుగుతున్నాడు.

ఓ రోజు ఏటీఎం కి వెళ్ళి బయటికి వస్తున్నాను.

"సర్ సమోసాలు కొంటారా?"

ఆ కుర్రాడే నన్ను అడుగుతూ కనిపించాడు.

నేను కూడా ఆ రోజు హాలిడే మూడ్‌లో ఉన్నాను. చెట్టు కింద ఆపిన కార్ డోర్ తీసి కూరుంటూ, ఆ కుర్రాడిని నా వద్దకి రమ్మని సైగ చేస్తూ

"రెండు ప్లేట్లు ఇవ్వవోయ్" అని ఆర్డర్ ఇచ్చాను.

"పార్సలా సర్?" అని అడిగాడు ఆ కుర్రాడు.

"లేదు.. లేదు ఇక్కడే తింటాం " అన్నాను . ఆ బహువచన ప్రయోగానికి ఆశ్చర్యపోతూ వెనుక సీట్ లోకి ఆసక్తిగా చూశాడు ఎవరైనా ఉన్నారేమో అని ఎవ్వరూ లేకపోవడంతో ఆశ్చర్యంగా నా వంక చూస్తూ రెండు పేపర్ ప్లేట్స్ లో సమోసాలు తెచ్చి ఇచాడు.

"ఆ రావోయి, ఇలా నా పక్కన కూర్చో. ఆ రెండో ప్లేట్ నీ కోసమే" అతని సందేహాన్ని తీరుస్తూ చెప్పాను.

మొహమాటపడుతూ కూర్చున్నాడు నా పక్క సీట్ లో. ఖరీదైన నా కార్ ని అతను ఆసక్తిగా గమనిస్తూ నాతో పాటు తినటం మొదలెట్టాడు.

సమోసాలు తిన్నంత సేపు సరదాగా అతనితో కబుర్లు చెప్పాను. అతని వృత్తి గూర్చి ఆసక్తిగా కొన్ని ప్రశ్నలు వేసి నాకు తొచిన సలహాలు నాలుగు ఇచ్చి డబ్బు చెల్లించి ఇంటికి వెళ్ళిపోయాను.

ఆ సంభాషణ అతని జీవితం మీద చూపబోయే ప్రభావం గూర్చి నాకు ఆ క్షణంలో ఏ మాత్రం అంచనాలు లేవు.

నేను ఏ చిన్న వ్యాపారితోనయినా అలాగే సరదాగా మాట్లాడి నాలుగు సలహాలు ఇస్తుంటాను.

ఆ తరువాత నా వృత్తి వ్యాపకాలలో తలమునకలైపోయాను.

నా పనుల వత్తిడి వల్ల ఢిల్లీ, ముంబై, చెన్నై, బెంగళూరు, అహ్మదాబాదు ఇలా తిరుగుతూ అతన్ని పూర్తిగా మర్చిపోయాను.

సరిగ్గా ఓ పదేళ్ళ తరువాత ఇటీవల అతను నన్ను మళ్ళీ కలిశాడు.

"సర్! ఆ రోజటి మన సంభాషణ నా జీవితాన్ని మలుపు తిప్పింది"

నా పక్కనే కూర్చుని ఉన్నాడు అతను. ఇద్దరం కార్లో కూర్చుని ఉన్నాం.

కాకపోతే ఇప్పుడు అతని కార్ లో కూర్చుని ఉన్నాం. వాళ్ళ డ్రైవర్‌ని షాప్ వద్ద ఉండిపొమ్మని, తానే కార్ నడుపుతు నన్ను వాళ్ళ ఇంటికి తీసుకు వెళుతున్నాడు.

హోండా సిటీ కార్ మెత్తగా సాగిపోతొంది, బంజారా హిల్స్ వైపుగా.

నన్ను బలవంతపెట్టి తన ఇంటికి తీసుకువెళుతున్నాడు. కొత్తగా పెళ్ళైంది అట, తన స్వంత ఇంటిని చూపటానికి, అతని భార్యని పరిచయం చేయటానికి, ఆ అమ్మాయి వండిన భోజనం రుచి చూపటానికి తీసుకువెళుతున్నాడు ఇప్పుడు.

పదేళ్ళ క్రితం ఏటీఎం వద్ద కార్లో అతనితో నేను మాట్లాడిన మాటలని అతను అక్షరం అక్షరం గుర్తు చేసుకున్నాడు.

"నీ సమోసా బిజినెస్ ఎలా సాగుతోందోయి?"

"నిజం చెప్పాలంటే పెద్దగా అమ్ముడు పోవడం లేదు సర్" నిర్భయంగా చెప్పాడు ఆ కుర్రాడు

"ఇంటి ముంగిటికే తెచ్చి అమ్మటం అనేది చాలా కొత్త ఆలోచన. అయినా ఎందుకు అమ్ముడుపోవడంలేదో ఎప్పుడన్నా ఆలోచించావా?"

"అదే తెలియటం లేదు సర్"

"సాయంత్రం టీ త్రాగి అందరూ ఏదో ఒక చిరు తిండ్లు తిందామని ఆలోచించే సమయానికే తెస్తున్నావు. నీవు సరిగ్గానే ఆలోచించి ఆ టైం కి తెస్తున్నావు అని అర్థం అవుతోంది. మరి ఎందుకు నీవు ఆశించినంతగా అమ్ముడుపోవడం లేదంటావు?

అతను నా వంక సాలోచనగా చూస్తుండిపోయాడు

"సర్ మీరు వ్యాపారాలు ఎలా వృద్ధిలోకి తెచ్చుకోవచ్చో చిన్న చిన్న వ్యాపారస్థులకి సలహాలు ఇస్తూ ఉంటారని యూ ట్యూబ్ ద్వారా తెలుసుకున్నాను. నన్ను ఏదో సమోసాలు అమ్ముకునే వాడులే అని నిర్లక్ష్యం చేయకుండా కొన్ని సలహాలు ఇవ్వకూడదా"

"మరి తప్పకుండా పాటిస్తావా?"

"తప్పకుండా సర్"

లక్షల్లో ఛార్జి చేసి కార్పొరేట్ కంపెనీలకి వ్యాపారం అభివృద్ది చేసుకోవటం ఎలా చెప్పే మా కంపెనీకి బ్రాండ్ కన్సల్టెంట్ హోదాలో జీతం కోసం సలహాలు అందజేసే పనిలో ఉన్నాను. అది నా వృత్తి. ఈ కుర్రాడికి రెండు సలహాలు ఉచితంగా ఇవ్వటంలో తప్పులేదు కద.

"సరే చెప్తాను విను. నీవు కొన్ని చిన్న చిన్న మార్పులు చేయాలి నువ్వు ఆలోచించే విధానంలో, నీవు చేసే వ్యాపార పద్ధతిలో."

ఆ కుర్రాడు శ్రద్ధగా వింటున్నాడు అని నిర్ధారణ చేసుకున్న తర్వాత అతన్ని ఓ ప్రశ్న అడిగాను.

"నీవు దేవుణ్ణి నమ్ముతావా?"

"నమ్ముతాను సర్. ప్రతి రోజు ఆ వేంకటేశ్వర స్వామికి నైవేద్యం పెట్టకుండా నేను అన్నం కూడా తినను"

"చాలా మంచిది. మరి నీ నైవేద్యాన్ని స్వీకరించి కడుపారా తినే దేవుళ్ళని చూపిస్తాను మరి వారికి శుచిగా, నాణ్యతతో నివేదిస్తావా?"

ఆ కుర్రాడు ఏదో అర్థమైన వాడిలా సానుకూలంగా తల ఊపాడు.

"అవును. నీ వద్ద సమోసాలు కొనుక్కునే ప్రతి ఒక్కరిలో నీ ఇష్టదైవాన్ని చూసుకో. నాణ్యత విషయంలో ఎప్పుడు రాజీ పడవద్దు. వారికి అది నైవేద్యంగా సమర్పిస్తున్నాను అనే భావనతో పెట్టు.

ఇప్పుడు నేను తిన్న సమోసాలైతే నాణ్యంగా ఉన్నాయి. ఇదే నాణ్యత కొనసాగించు. వీలైతే ఇంకా పెంచు"

“మొదట ఆ జిడ్డు మరకలున్న అట్ట పెట్టె పారవేయి. చేతికి దొరికిన సర్ఫ్ ఎక్సెల్ డబ్బా ఒకటి అనుకూలంగా ఉంది అని వాడుతున్నావు. అది ఏమాత్రం ఉత్సాహం కలిగించదు తినేవాడికి.

కాస్త ఖర్చు అయినా సరే తళ తళ మెరిసేలాగా ఉండే ఓ ఇత్తడి క్యాన్ కొనుక్కుని అందులో తీసుకురా సమోసాలు.

ఆ ఇత్తడి క్యాన్ కి కాస్త గంధం, కుంకుమ బొట్లు పెట్టు.

నీ బండిని కూడా ప్రతి రోజు చక్కగా కడిగి తళ తళ మెరిసేలాగా ఉంచుకో.

నీ బండి వద్దకి రాగానే చక్కగా అగర్ బత్తీ వాసన వచ్చేలాగా ఏర్పాటు చేసుకో.

మరీ ముఖ్యంగా నీవు రేసు గుర్రంలా వీధుల్లో పడి అలా వేగంగా వెళితే ఎలా? ఓ యాభై అడుగుల దూరానికి ఒక సారి ఆగి బండికి స్టాండ్ వేసి, సమోసా అని ప్రతి ఇంటి గడప వద్దకి వెళ్ళీ గట్టిగా అరుస్తూ ప్రతి ఇంటి ముందు కాసేపు నిలబడు.వాళ్ళు నీ పిలుపు విని పరిగెత్తి వచ్చేలోగా బండి వెళ్ళిపోతే ఎలా?

నీ పిలుపుకి స్పందించి బయటకి వచ్చిన ఇల్లాళ్ళని మేడం అని కాక అమ్మా అనో అక్కా అనో, చిరు నవ్వుతో సంబోధించు.

మగాళ్ళు బయటికి వస్తే సర్ అని కాకుండా తెలుగుదనం ఉట్టిపడేలా అన్నా అనో, బాబూ గారు అనో చిరునవ్వుతో సంబోధించు.

కష్టమర్ మాట్లాడే భాషనే నువ్వు మాట్లాడే ప్రయత్నం చేయి. వారి పద్ధతిలో వారికి నమస్కరించు. ఒక వ్యాపారిగా నీవు కులమతాలకి అతీతుడివి గా ఉండాలి..అలా అని నీ సంప్రదాయలని నువ్వు తుంగల్లో తొక్కే పని లేదు. నీ నీ కట్టు బొట్టుతో నిన్ను నీవుగా ప్రెజెంట్ చేసుకుంటూ ఎదుటి వాడిని గౌరవిస్తే ఎదుటివాడికి నీపై మంచి అభిప్రాయం ఏర్పడుతుంది.

ఒక సారి నిన్ను నీవు చూసుకో. మాసిపోయిన టీ షర్ట్, మడతలు పడిన పాత పాంటు, దుమ్ము కొట్టుకుపోయిన చెప్పులు. ఇవన్నీ చూస్తే నీ వద్ద తిండి కొనబుద్ధి అవుతుందా ఎవరికైనా?

ఆహారపదార్థాలు అమ్మేవాడు శుభ్రతకి ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలి.

ముఖ్యంగా నీవు నీ వస్త్ర ధారణ లో మార్పులు తీసుకు రావాలి.

చక్కగా ఉతికి ఇస్త్రీ చేసిన తెల్లటి బట్టలు గానీ, లేత నీలం రంగు లో గానీ, లేత గంధం రంగులో కానీ, ఇలా ఒకే రంగులో ఉండే పాంట్ షర్ట్ వేసుకుని, ఒక ప్రొఫెషనల్ లుక్ తీసుకురావాలి.

ఇంకా గట్టిగా మాట్లాడితే, గోచిపోసిన పంచె, కుర్తా వేసుకుని బొట్టు పెట్టుకుని, గంధం బొట్టు పెట్టుకుని కూడా ఉండొచ్చు. నీవు ప్రతి రోజు షేవింగ్ చేస్తున్నట్టు కనిపించటం లేదు. ఈ విషయంలో రాజీ పడవద్దు.

తలకి టిష్యూ పేపర్ మెటీరియల్ తో క్యాప్ పెట్టుకో, నీ వద్ద పరిశుభ్రమైన ఆహారం లభిస్తుంది అన్న నమ్మకం కలిగితే ఇక ఎవ్వరు వెనుకంజ వెయ్యరు.

ఇప్పుడు నేను చెప్పబోయేది, అతి ముఖ్యమైన సలహా. ఏదేని ఒక రెండు కాలనీలు ఎన్నుకుని, ఒక రెండు రోజులు ఉచితంగా తలా ఒక ప్లేట్ అందజేయి.

నీకు ఇక్కడ రష్యన్ శాస్త్రవేత్త ఇవాన్ పావ్‌లోవ్ అనే ఆయన చేసిన ఒక ప్రయోగం గూర్చి చెప్పాలి.

ఆయన ప్రతిరోజు ఒక నిర్ణీత సమయానికి ఒక కుక్కకి ఆహారం వేసేవాడు. ఆ సమయంలో ఆయన ఒక గంట మోగించేవాడు.

అలా ఒకే సమయంలో గంట చప్పుడు వినిపిస్తూ, దానికి ఆహారం అందజేసేవాడు.

ఆ తరువాత ఒక రోజు ఆహారం ఏర్పాటు చేయకుండా ఉత్తిగా గంట మాత్రమే కొట్టడం మొదలెట్టాడు.

ఆహారం అందకున్నా సరే ఆ సమయానికి గంట మ్రోగేటప్పటికి ఆ కుక్కకి నోట్లో విపరీతంగా లాలాజలం స్రవించింది.

దీన్ని కండీషన్డ్ రిఫ్లెక్ష్ అండ్ రెస్పాన్స్ అంటారు.

మార్కెటిం సూత్రాలు యావత్తు ఇలా మానవుల మెదళ్ళ తాలూకు అలవాట్ల పై ఆధారపడి ఉంటాయి.

అందుకే నీవు కూడా కొంత మొత్తాన్ని ప్రచార నిమిత్తం అని కేటాయించుకుని ఓ రెండ్రోజులో, వారం రోజులో ప్రతి ఇంటికి ఉచితంగా ఒకే సమయానికి సమోసా ఉచితంగా అందజేయి.

అపార్ట్‌మెంట్ల సెక్యూరిటీ వాళ్ళు కూడా అభ్యంతరపెట్టకపోవచ్చు ఉచితంగా ఇస్తున్నావు కాబట్టి.

అలా ఉచితంగా సమోసా తీసుకున్న ప్రతి ఒక్కరి దగ్గరా వాళ్ళ వాట్సాప్ నెంబర్ తీసుకో.

వాళ్ళకి ప్రతి రోజు "గుడ్ మార్నింగ్, లేదా గుడ్ ఈవినింగ్ మెసేజెస్ పెట్టనా ?"

పొరపాటున కూడా 'గుడ్ మార్నింగ్ గుడ్ ఈవినింగ్ మెసేజెస్ ' పెట్టకు.

అసలు సమోసాలు తినటం ఎలా మొదలైంది, అసలు సమోసాలు ఎక్కడ ఎక్కువ తింటారు , అది ఎక్కడి తిండి పదార్థం అనే తరహాలో ఆసక్తికరమైన మెసేజెస్, సమోసాలో నీవు కలిపే పదార్థాల గూర్చి ఆసక్తి కలిగించే ముచ్చట్లు, చిన్న చిన్న వీడియోలు పిక్స్ ద్వారా అప్పుడప్పుడు షేర్ చేయి వాట్సాప్ లో. అది కూడా రోజు చేయాల్సిన లేదు. కానీ ఖచ్చితంగా ఒకే సమయానికి పంపించు.

అంటే ప్రతి ఆదివారం కావచ్చు, లేదా రోజు విడిచి రొజు కావచ్చు ఇలా అన్నమాట.

వాళ్ళు నీ మెసేజెస్ కోసం ఎదురు చూసే లాగా ఉండాలి నీ మెసేజెస్ స్థాయి. చక్కటి వివరాలు, ఫన్నీ ఫాక్ట్స్ అని పేరు పెట్టి ఏదైనా ఆసక్తికరమైన ముచ్చట్లు వీడియోలు, పిక్స్ పెట్టు.

ఇలా చేసి చూడు నీకు తిరుగు ఉండదు.

ఇలా ఒక కాలనీలో క్లిక్ అయ్యాక మెల్లగా నీ వ్యాపారాన్ని అన్ని కాలనీలకి విస్తృతపరచుకోవచ్చు.

అన్నిటికన్న ఇది ముఖ్యం. ఈ విషయం ఎప్పటికీ గుర్తు ఉంచుకో.

' డబ్బు సంపాయించటం విజయం కాదు,

ఎన్నుకున్న రంగంలో ధృవతారగా ఎదగడం విజయం ,

విజయం సాధిస్తే డబ్బు తానే వస్తుంది

డబ్బు మీదనే దృష్టి పెట్టి విజయాన్ని దూరం చేసుకొవద్దు '"

"ఇదే సర్ మా ఇల్లు"

అతని మాటలతో ఈ లోకానికి వచ్చాను.

ఆ రాత్రి డిన్నర్ ముగించుకుని, కార్ లో తిరుగు ప్రయాణంలో వస్తుండగా చెప్పాడు

"ఇదంతా మీ చలువే సర్. మీకు నేనేమి ఇచ్చి ఋణం తీర్చుకోగలను?"

"బాబూ. సలహాలు ఇవ్వటం సులభం. అవి పాటించి నీవు బాగు పడ్డావు. అది నీ ప్రతిభే. కాకపోతే ఋణం అంటున్నావు కాబట్టి ఒక పని చేయి. నీవు ఇలాంటి సలహాలు నీలాంటి ఔత్సాహికులకి ఇవ్వు. వారు కూడా బాగు పడేట్టు చూడు. నీలాగా ఎందరో యువకులని తయారు చేయి. వారి సహకారంతో నీ వ్యాపార సామ్రాజ్యాన్ని ఇంకా పెంపొందించుకో. వారిని పోటీ అనుకోవద్దు. పోటీ అనేది తక్కువస్థాయిలో ఉండే మనుషులు అనుకునే మాట. సహకారం అనేది ఉన్నత స్థాయిలోకి వెళ్ళిన వారు అనుకునే భావన. పోటి అనుకున్నంత కాలం కిందనే ఉండిపోతావు. సహకారం అనుకున్న తక్షణమే ఎదిగి పోతావు"

ఆ కుర్రాడు కార్ ఆపి నా వంకే చూస్తూ ఉండిపోయాడు. స్పష్టంగా అతని కంటిలోని నీటిపొరని నేను చూడగలిగాను.

నిష్కామ కర్మ గూర్చి నేను మిగిలిన ముగ్గురి జ్ఞాపకాలు వినటానికి ఉద్యుక్తుడిని అయ్యాను.

విమానాశ్రయంలో మంచు తెరలు మంచే చేసాయి మా బృందానికి.

★★★★★★★★★★★★★★★