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 నిరుద్యోగి, వ్యాపారవేత్తా, జీవితంలో పైకి రావాలనే తపన ఉన్న

ప్రతి వ్యక్తీ చదవవలసిన పుస్తకం.

మాస్టర్ రైటర్

యండమూరి వీరేంద్రనాథ్ కలం నుంచి...

(క్రిందటి సంచికనుంచి కొనసాగింపు)

37

మేధా గురించి చెప్పినప్పుడు, ఒకరిద్దరు వ్యక్తుల గురించి తప్పక ప్రస్తావించాలి. అందులో ప్రధముడు నాని. నా సహాయకుడు.

ప్రారంభంలో నా దగ్గర అసిస్టెంట్‌గా పని చేసేవాడు. నమ్మకస్తుడైన కుర్రవాడు. అతడు హైదరాబాద్ వచ్చి మొట్టమొదటగా చేసిన పని ఏమిటంటే నా నుంచి విడిపోయిన నలుగురి తాలూకు బలాలూ, బలహీనతలూ, వాళ్ళ యొక్క పరిచయాలూ అన్నీ ఎంక్వయిరీ చేశాడు.

నేను ఏం చేయాలో ఒక పిక్చరిచ్చాడు.

అతడి మార్గదర్శకత్వంలో నేను సక్సెస్‌ఫుల్‌గా ఆ పరిస్థితి నుంచి బయట పడ్డాను. పుస్తక రూపేణా అతనికి కృతజ్ఞత చెప్పుకోవటం నా మొదటి బాధ్యతగా భావిస్తున్నాను.

నాని గురించి ప్రస్తావన వచ్చింది కాబట్టి అతడి వ్యక్తిత్వం గురించి ఒకటి రెండు విషయాలు చెప్తాను.

తనకి నేనంటే ప్రాణం. అతడు ఎంత నమ్మకస్తుడంటే, ఒక సారి "నానీ, నీ పేరు మీద నేనొక కొత్త సంస్థ ప్రారంభిస్తాను. నువ్వే దానికి యజమానివి. దాని నుంచి నాకు పైసా అక్కరలేదు. లక్ష రూపాయల దాకా నీకు రాబడి వస్తుంది. నువ్వే నిర్వహించుకో" అని ఒక ప్రపోజల్ పెట్టాను.

"సంస్థ ప్రారంభించినప్పటి నుంచీ నేను మేధలోనే ఉన్నాను. నాకిప్పుడు కొత్తగా ఏ పొజిషనూ అక్కరలేదు. మీతోనే ఉంటాను. బ్రాంచీలన్నీ నేనే చూసుకుంటాను" అన్నాడు.

నానిని తీసుకెళ్ళటానికి నా ప్రత్యర్థులు ఎన్నో ప్రలోభాలు చూపించారు. వేటికీ లొంగలేదు.

అప్పుడు అతడికి జీతం నెలకి పదివేలు.

అలా పదివేల జీతంతో ప్రారంభించిన నాని ఇప్పుడు స్కోడా రాపిడ్ కారూ, హైదరాబాదులో ఒక సొంత ఇల్లూ సంపాదించుకున్నాడు. నేనెలా ఉన్నానో దాదాపు అతడూ అలానే ఉన్నాడు.

ఒక నమ్మకస్తుడైన యజమానితో కలిసి పని చేస్తే, ఏ విధమైన ఉన్నత స్థితికి ఎదగవచ్చో చెప్పటానికి నానియే ఉదాహరణ.

అతడికి పెళ్ళైన కొత్తలో నేను హైదరాబాదు వచ్చినప్పుడు ఒక పత్రికా విలేఖరి నా గురించి వ్యాసం వ్రాస్తానని, ఫలానా హోటల్‌లో ఇంటర్వ్యూ తీసుకుంటాననీ చెప్పాడు. అతడు చాలా బిజీ విలేఖరి. టైం అంటే టైమే.

అతడిని కలుసుకోవటానికి నా దగ్గర వాహనం లేదు. నానికి ఫోన్ చేసి "అర్జెంటుగా రా. మనం ఒక దగ్గరకు వెళ్ళాలి" అని చెప్పాను.

దానికి అంత అర్జెంటుగా వెళ్ళకపోయినా కొంపలు మునిగేదేమీ లేదు. కానీ నాని వెంటనే వచ్చాడు. మేమిద్దరం కలిసి విలేఖరి దగ్గరకు వెళ్ళాం.

ఆ రోజు వారి వివాహం జరిగిన తర్వాత వచ్చే మొట్టమొదటి వాలెంటైన్స్ డే అని, సాయంత్రం భార్యతో కలిసి రెస్టారెంట్‌కి వెళుతూ ఉండగా నా ఫోన్ వచ్చిందని, భార్యని మధ్యలోనే ఇంటికి పంపించేసి అతడు వాహనం తీసుకుని నా దగ్గరకు వచ్చాడని ఆ తర్వాత తెలిసి చాలా గిల్టీగా ఫీలయ్యాను.

నమ్మకస్తుడైన మనిషి పక్కనుంటే మనసుకి ఎంత బలం కలుగుతుందో తెలుపటానికి ఇంతకన్నా గొప్ప ఉదాహరణ మరి ఇంకేం కావాలి.

మేధలో నాని తర్వాత అంత నమ్మకంగా పని చేస్తున్న కుర్రాడి పేరు 'నాయుడు'. చాలా చిన్న స్థాయి నుంచి పైకి వచ్చిన వ్యక్తి.

నా దగ్గరకు వచ్చినప్పుడు నేను అతన్ని బాయ్‌గా చేర్చుకున్నాను. దాదాపు పది సంవత్సరాల్లో అతడు ఎంతో ప్రావీణ్యత సంపాదించాడు.

ప్రస్తుతం మా సంస్థలో అతడు బెస్ట్ సీనియర్ ఫ్యాకల్టీగా ఉన్నాడు. ప్రస్తుతం అతడి జీతం అయిదంకెల్లో ఉంది.

జీతం పెంచమని కానీ, బోనస్ ఇమ్మని కానీ నన్ను అతడు ఎప్పుడూ అడగలేదు. దసరా పండక్కి "బండి కొనుక్కుంటాను. ఏదైనా అప్పు దొరుకుతుందా" అని అడిగినప్పుడు అతడికి సర్‌ప్రైజ్ గిఫ్ట్‌గా లక్ష రూపాయలు విలువ చేసే బండి కొనిచ్చాను.

మూడో వ్యక్తి అజయ్. నేను విశాఖపట్నం వదిలేసి హైదరాబాద్ వచ్చిన తర్వాత మా అక్క కొడుకు అజయ్ ఆ ఊళ్ళో మేధ బ్రాంచ్‌ని ఇప్పటికీ చాలా సమర్థవంతంగా నిర్వహిస్తున్నాడు. నమ్మకం ఎప్పటికైనా సరే లాంగ్ రన్‌లో ఫలితాన్నిస్తుందని చెప్పటానికి వీరందరూ ఉదాహరణలు.

అన్నయ్యలూ-వదినెలూ, అక్కలూ-బావలూ అందరినీ... దాదాపు పది మందిని విమానంలో మనాలి తీసుకెళ్ళాను. ఇక్కడ విమానంలో తీసుకెళ్ళానా? ఎడ్ల బండిలో తీసుకెళ్ళానా? అని కాదు.

అంతమందిని ఒకేసారి హిమాలయ పర్వతాల దగ్గరకు తీసుకెళ్ళి ఆ అందాలు చూపిస్తున్నప్పుడు అందరూ చిన్న పిల్లల్లాగా కేరింతలు కొడుతూ ఉంటే 'వీళ్ళే కదా నన్నింతవాడిని చేసింది. వీళ్ళు లేకపోతే నేను ఏమయ్యేవాడినో' అనుకుంటూ తడి కళ్ళతో చూస్తూ ఉండిపోయాను.

మా అమ్మని విమానంలో దేశమంతా తిప్పాను. విమానాన్ని ఆమె 'గాలి మోటారు' అంటుంది. సీటు బెల్టు పెట్టుకోమంటే "ఎందుకురా? నేనేమైనా చిన్న పిల్లనా, పడిపోవటానికి?" అని అమాయకంగా అంటూ ఉంటుంది. ఆమె పక్కన కూర్చుని గాల్లో ప్రయాణం చేస్తున్నప్పుడల్లా, తేలు కరిచినప్పుడు ఆమె నన్ను ఎత్తుకుని తీసుకెళ్ళిన విధానం గుర్తొస్తూ ఉంటుంది. మనసంతా అదోలా అయిపోతుంది.

ఇప్పటికీ అమ్మను హైదరాబాద్ నుంచి వరంగల్ తీసుకెళుతున్నప్పుడు డ్రైవర్ని వద్దంటాను. మూడు గంటలపాటూ అమ్మ కబుర్లు చెప్తూనే ఉంటుంది. వింటూ డ్రైవ్ చేస్తాను. చాలా చిన్న అనుభవం. కానీ గాఢమైనదీ, లోతైనదీ.

సభలకీ, సమావేశాలకీ వెళ్ళినప్పుడు షాల్స్ ఇస్తూ ఉంటారు. అవన్నీ అమ్మకి ఇస్తాను. ఆమె పల్లెటూర్లో అందరికీ పంచుతుంది. గర్వంగా "మా అబ్బాయికి కప్పారట" అని చెబుతూ ఉంటుంది.

నాతోపాటూ తనని హైదరాబాద్ వచ్చి సుఖవంతమైన జీవితం అనుభవించమని చెప్తూ ఉంటాను. కానీ ఒప్పుకోదు. తన పల్లెటూరు, ఆ ఇంటి ముందు వేప చెట్టు, నులక మంచం. అవే తనకు ఇష్టం. అక్కడ తనకి కొంత మంది స్నేహితులున్నారు. అందరూ వృద్ధులే. వాళ్ళతో కబుర్లు చెప్పటం అన్ని సౌఖ్యాల కన్నా మించినది.

తనకు వయసు పైబడుతోంది. అదృష్టవశాత్తూ ఇప్పటివరకూ ఆరోగ్యంగా ఉంది కానీ ముందు ముందు వయసు కమ్ముకొస్తుంది.

నాకున్న పనుల దృష్ట్యా తరచూ వెళ్ళలేను. అన్నయ్య కూడా అంతే. ఆమె అవసానదశలో అంత చిన్న పల్లెటూర్లో ఉండటానికి కోడళ్ళు కూడా ఇష్టపడరన్న చేదు నిజాన్ని మింగక తప్పదు.

ఇది తలుచుకున్నప్పుడల్లా దుఃఖం కలుగుతుంది.

'అన్నీ వదిలేసి అమ్మ దగ్గరకు వెళ్ళిపోదాం' అనిపిస్తుంది.

కానీ ఈ మెట్ట వేదాంతం అంతా రాత్రి పూటే. పొద్దున్నయ్యేసరికి మళ్ళీ నేనూ, నా పనులూ, సంపాదన...

38

ఆంధ్రదేశం నాకు బ్రతుకునిచ్చింది. ముందే చెప్పినట్టు తెలంగాణా మారుమూల ప్రాంతపు ఒక సాధారణ వ్యక్తికి ఎంతో కొంత పేరు ప్రఖ్యాతలు ఆపాదించింది.

నా వంతు కర్తవ్యంగా సమాజానికి కూడా సేవ చేయటం ధర్మంగా భావించి ఇప్పటికి దాదాపు అయిదు జిల్లాలలో, పదకొండు సెంటర్లలో దాదాపు అయిదువేల మంది విద్యార్థులకి ఉచితంగా శిక్షణ ఇస్తూ వచ్చాను.

మేధలో చేరటం కోసం ఫీజు కట్టలేని బీద విద్యార్థులకి ఉచితంగా నేను, నా సంస్థ తరపున మావాళ్ళూ కలిసి ఈ శిక్షణా కార్యక్రమాన్ని చేపట్టాం. వరంగల్, కరీంనగర్, ఖమ్మం, విజయవాడ, తిరుపతి, విశాఖపట్నం, హైదరాబాద్ మొదలైన పట్టణాల్లో ఈ శిక్షణ నిర్వహించబడింది.

అయిదు సంవత్సరాలపాటూ మేధ ఈ విధంగా చేస్తున్న సేవలని గమనించి ప్రకాష్, శివ అనే సంఘ సేవకులు ఈ విషయం గవర్నరుకు చెప్పినప్పుడు ఆయన రాజభవన్‌కు పిలిపించి అభినందించారు.

ఆ సమయంలో మన ముఖ్యమంత్రి కిరణ్ కుమార్ రెడ్డిగారు 'ఎక్సెలెన్స్' అవార్డు ప్రకటించారు.

మెంబర్ ఆఫ్ పార్లమెంట్ 'రమేష్ రాథోర్' తనతో పాటూ స్వయంగా ప్రధాన మంత్రి మన్‌మోహన్ సింగ్ దగ్గరకు తీసుకెళ్ళారు.

విద్యారంగంలో చేస్తున్న విశిష్ట సేవను గుర్తించి ఆయన అభినందించారు. ఆయనతో దాదాపు పన్నెండు నిముషాలు సంభాషించటమనేది జీవితంలో మరపురాని సంఘటన.

శ్రీలంకలో 'International University For Alternative Medicine' వారు 'World congress For Alternative Medicine' సంస్థ యొక్క కాన్ఫరెన్స్‌లో దాదాపు వంద దేశాల నుంచి ప్రతినిధులు వచ్చినప్పుడు, విశిష్ట సేవ చేస్తున్నందుకు డాక్టరేట్ ఇచ్చారు.

చివరగా... ఎం.పి. నిమ్మల కిష్టప్ప నన్ను ప్రెసిడెంట్ ప్రణబ్ ముఖర్జీ దగ్గరకు తీసుకెళ్ళారు. రాష్ట్రపతి భవన్‌లో బ్రేక్‌ఫాస్ట్ చేసే అదృష్టం నాకు లభించింది. అప్రస్తుతమైనా ఇక్కడొక విషయం చెప్పాలి. విశాలమైన హాల్లో రకరకాల తినుబండారాలు. పొడవాటి బల్ల. ఎదురుగా కూర్చున్నప్పుడు నాకు కాకినాడలో మైదా పిండిలో నీళ్ళు కలిపి రొట్టెలు చేసుకున్న విషయం గుర్తొచ్చింది.

మేధ సాధించిన మరొక గొప్ప విజయం– ఎనభై లక్షల వ్యయంతో 'లాంగ్వేజ్ థియేటర్' నిర్మాణం. దేశంలోనే అత్యుత్తమ లాంగ్వేజ్ థియేటర్ ఇది. ఇలాంటి థియేటర్ కేవలం లండన్ లాంటి ప్రదేశాల్లో మాత్రమే ఉంది.

భాష, స్వరం, బాడీ లాంగ్వేజ్. ఈ మూడిటినీ దృష్టిలో పెట్టుకుని థియేటర్ టెక్నిక్స్‌తో ఇంతవరకూ ఏ స్పోకెన్ ఇంగ్లీష్ సంస్థా నిర్వహించని విధంగా ఈ థియేటర్ నిర్మించబడింది. భారతదేశంలోనే అత్యున్నత స్థాయితో నిర్మించబడిన ఈ థియేటర్‌లో పెర్ఫార్మింగ్ ఆర్ట్స్ అన్నీ చెప్పటం జరుగుతుంది.

ఇక్కడ స్క్రీన్ మీద రకరకాల విజువల్స్ చూపిస్తూ 'ఏ పదాన్ని ఎలా పలకాలి' అనేది నేర్పబడుతుంది. అంతే కాదు. రంగస్థల ప్రముఖులని పిలిపించి '...ఎలా నిలబడాలి? చేతులు ఎలా కదపాలి? బాడీ లాంగ్వేజ్, ఉచ్చారణ' మొదలైన విషయాలన్నీ విద్యార్థులకి నేర్పుతాము.

మా అక్కయ్య వాళ్ళ ఇల్లు చాలా విశాలంగా ఉండేది. ముందు పెద్ద వసారా. దానికి తెరలు కట్టి టికెట్టు పెట్టి నాటకాలు ఆడించేవారు. షిందీమాదిగలు మరారీలో నాటకాలు వేసేవాళ్ళు.

నాకు చిన్నప్పటి నుంచీ నాటకాలన్నా, బుర్రకథలన్నా చాలా ఉత్సాహం. వీర బ్రహ్మంగారి బుర్రకథ చూసి ఇంట్లో కంచం మీద కర్రతో కొడుతూ నేను కూడా "కంది మల్లయ్య పల్లెలోన పుట్టిన వీర బ్రహ్మం" అంటూ బుర్రకథ చెప్పేవాడిని. మా కుటుంబ సభ్యులందరూ చాలా ఆసక్తిగా వినేవారు.

ప్రస్తుతం హైదరాబాద్ మేధలో థియేటర్ ఆర్ట్ టెక్నిక్స్ అందుకే విద్యార్థులకి నేర్పటం జరుగుతోంది.

ఎప్పుడు శరీరం 'ఈజ్' గా ఉంటుందో అప్పుడు వక్తకి తన మీద తనకి నమ్మకం పెరుగుతుంది. అందుకే నా సంస్థలో విద్యార్థులతో ఇంగ్లీషులో చిన్న చిన్న స్కిట్లు వేయిస్తూ ఉంటాను.

అవతలి వ్యక్తిని మాటలతో ఇంప్రెస్ చేయటానికి కమ్యూనికేషన్‌లో ముఖ్యంగా కావల్సినవి మూడు: భాష, స్వరం, బాడీ లాంగ్వేజ్. ఒక వ్యక్తి మాట్లాడుతున్నప్పుడు అతడు ఉపయోగించే పదాలు కేవలం పదిహేను శాతం మాత్రమే ప్రభావం చూపిస్తాయి. ముప్పై శాతం అతడి కంఠ స్వరం. మిగతా యాభై అయిదు శాతం బాడీ లాంగ్వేజ్.

కంఠస్వరం మార్చుకోవటం పెద్ద కష్టమేమీ కాదు. ఆ టెక్నిక్స్ కూడా మేధలో నేర్పుతాం. థియటర్‌లో కేవలం అరవై మంది మాత్రమే ఉంటారు. ప్రొజెక్టర్‌లో 13'' x 10' స్క్రీన్ మీద ఈ విజువల్స్ చూపిస్తే విద్యార్థుల మనసులో బాడీ లాంగ్వేజ్ హత్తుకుపోతుంది. నడక నుంచి నవ్వటం వరకూ ట్రైనింగ్ ఇవ్వబడుతుంది.

ఎక్కడో రేకుల షెడ్‌లో ప్రారంభించబడిన మేధ శాఖోపశాఖలుగా విస్తరించింది. అయితే కేవలం ఆంధ్రప్రదేశ్, తెలంగాణా విద్యార్థులు మాత్రమే కాకుండా దేశమంతా విస్తరించాలని ఉద్దేశ్యంతో పాఠకులకి ఒక ప్రపోజల్ పెడుతున్నాము.

మీరు కూడా మేధలో భాగస్వాములు కావాలనుకుంటే మీ ప్రాంతంలో ఫ్రాంచైజ్ తీసుకోవచ్చు.

ఉపసంహారం:

మేధ చిరంజీవిది కాదు. అదొక బ్రాండ్. వ్యక్తిగత విజయాలను నేనెప్పుడూ నమ్మను. నేనెంత కష్టపడతానో మేధలో పని చేసేవారందరూ అంతే బిలాంగింగ్‌నెస్‌తో పని చేస్తారు.

వీలైనంతమంది మధ్యతరగతి విద్యార్థులకి ఒక గమ్యం చూపించాలన్నదే మేధ ఆశయం. దాదాపు గత పన్నెండు సంవత్సరాల నుంచీ మొదటిరోజు ఎంత ఫీజు తీసుకున్నామో ఇప్పటికీ దాన్ని పెంచలేదు. తెలుగు తప్ప మరే భాషా రాని ఒక గ్రామీణ విద్యార్థి మేధలో చేరి, తిరిగి వెళ్ళేటప్పుడు స్పష్టమైన, స్వచ్ఛమైన ఇంగ్లీషు మాట్లాడటం కన్నా మాకు ఇంకేదీ సంతృప్తి ఇవ్వదు.

ఇదే మా ఆశయం.

మనం ఏదైనా షాప్‌కి వెళ్ళినప్పుడు బ్రాండెడ్ వస్తువులే కొంటాం. కాల్గేట్ టూత్ పేస్ట్ నుంచి ఎల్.జి. ఎయిర్ కండీషనర్ వరకూ ఈ సూత్రం వర్తిస్తుంది. మేధను కూడా అలా ఒక బ్రాండ్‌గా తయారు చేయటానికి దాదాపు పది సంవత్సరాలు పట్టింది. బ్రాండ్ అన్న పదం వివరణ యండమూరి మాటల్లో చెప్పాలంటే:

B – Base. అంటే ఉనికి. అటువంటి 'బేస్' కీర్తి వల్ల వస్తుంది.ఈ రోజు ఎన్నో పోటీ సంస్థలను తట్టుకుని మేధ నిలబడిందంటే దానికి కారణం ఉనికి.

R – Reputation. అంటే కీర్తి. నా దగ్గర చదువుకున్న ప్రతీ విద్యార్థీ 'నేను మేధలో తర్ఫీదు పొందాను' అని గర్వంగా చెప్పుకోగలడు. 'నేను మేధలో ఇంగ్లీషు నేర్చుకున్నాను' అని ఇంటర్వ్యూలో చెప్పినప్పుడు అభ్యర్థి మీద సదభిప్రాయం కలిగేంతగా మేము పేరు సంపాదించుకున్నామని గర్వంగా చెప్పగలను.

A – Achievement. అంటే గెలుపు. దాని వల్ల వచ్చే సంతృప్తి. సంతృప్తి కన్నా గొప్ప గెలుపు ఇంకేం కావాలి.

N – Net worth. నిన్నటికీ, ఈరోజుకీ వచ్చిన తేడాయే Net worth. రోజుకొక కొత్త ఇంగ్లీష్ పదాన్ని నేర్చుకోవటం దగ్గర్నుంచీ, ఒక పాత గ్రామర్ తప్పుని వదిలేయటం వరకూ Net worth కి సహాయపడుతుంది. విద్యార్థి స్టాండర్డ్ ఎలా పెంచాలి అని మేధలో నిర్విరామంగా మేమందరం కృషి చేస్తూనే ఉంటాము. విద్యార్థితో పాటూ మా Net worth కూడా పెంచుకోవటమే మా ఆశయం.

D – Dividend. అంటే లాభం..! జంతువులకి జ్ఞానం పెరగదు. రోజు రోజుకీ జ్ఞానం పెంచుకునే సౌలభ్యం కేవలం మానవ జాతికి మాత్రమే ఉన్నది. అదే ప్రకృతి మనకిచ్చిన డివిడెండ్. అలా ఏ రోజుకా రోజు తన విలువ (worth) ని పెంచుకోని మనిషి జంతువుతో సమానమని నేను నమ్ముతున్నాను.

జీవితమంటే తేలిగ్గా ఆడుతూ పాడుతూ గడిపేయటం, జీవితాన్ని సులభంగా తీసుకోవటం... అనే ఫిలాసఫీతో టెంత్ ఫెయిలయ్యాను. నేను ఫెయిలయ్యింది కూడా 'ఇంగ్లీష్'లో అంటే చాలా చిత్రంగా ఉంటుంది.

ఆంధ్ర రాష్ట్రంలో మేధా ఇన్‌స్టిట్యూట్ అంటే ఇంగ్లీష్‌కి పెట్టిన పేరు. ప్రస్తుతం నేను దానికి యజమానిని. నేను టెంత్ క్లాస్‌లో ఫెయిలయ్యాను...! ఇంతకన్నా డ్రామా జీవితంలో ఇంకేమి ఉంటుంది?

చూడండి ఎంత చిత్రమో. దాదాపు ఇప్పటికి నేను ముప్పై వేల మంది విద్యార్థులకి ఇంగ్లీషు మాట్లాడటం నేర్పాను. కానీ నేను ఆరోజుల్లో ఇంగ్లీషంటే అంత భయపడేవాడిని.

అడవుల్లోకి వెళ్దామనుకున్నాను. జనారణ్యంలో ఇంగ్లీషు పండిస్తున్నాను.

ఒకప్పుడు నాకు గమ్యం లేదు. ఇప్పుడు 'మేధ' విద్యార్థులకి మార్గం చూపే దిక్సూచి.

ఫ్రీగా సినిమా చూడటం కోసం కరెంటు తీగెల మీద సైకిలు చైను వేసిన వాడిని. తెలిసీ తెలియని వయసులో మందుకొట్టి అమ్మతో చివాట్లు తిన్నవాడిని.

కొన్ని ప్లస్ పాయింట్లు. చాలా మైనస్ పాయింట్లు.

ఎంత తొందరగా మొదటివి పెంచుకుని, రెండోవి తగ్గించుకుంటే అంత తొందరగా విజయం సాధించవచ్చు. ఇదంతా మీకు చెప్పాలన్నదే నా తాపత్రయం.

ఈ విధంగా జీవితాన్ని అక్షరాల రూపంలో కాగితం కేన్వాసు మీద పరిచినప్పుడు, కొంత స్వీయ పొగడ్త, ఇతరుల తెగడ్త ఉంటుంది. దాన్నే ఆత్మ స్తుతి, పరనింద అంటారు. ఈ పుస్తకంలో అది కాస్త ఎక్కువగా కనబడితే క్షమార్హుణ్ణి.

ఆత్మస్తుతి వరకూ ఒప్పుకుంటాను కానీ, పరనింద విషయంలో నా అభిప్రాయాలు నాకున్నాయి. వ్యాపారంలో ఎదుగుతూంటే, పోటీదారులు కూడా అంతే బలంగా తొక్కేయటానికి ప్రయత్నిస్తారు. ఎత్తులకి పై ఎత్తులు వేస్తారు. కొత్త కొత్త ఆలోచనలని కాపీ కొట్టటానికి రెడీగా ఉంటారు.

ఎవరైనా ఒక ఇన్‌స్టిట్యూట్ పెట్టదలుచుకున్నా, వ్యాపారంలో దిగదలుచుకున్నా పోటీదారుల నుంచి ఎలాంటి ఆటు పోట్లు ఎదుర్కోవలసి వస్తుందో, నిరాశా నిస్పృహలతో ఎన్ని నిద్ర లేని రాత్రులు గడపవలసి వస్తుందో తెలియజెప్పడం కోసమే ఇంత వివరంగా వ్రాయవలసి వచ్చింది.

ఇక మా అన్నయ్య విషయానికి వస్తే, ఇంట్లోంచి వెళ్ళిపోయి సొంత కాళ్ళమీద బ్రతకటం నేర్చుకోవటం మా అన్నయ్యకి ఒక రకంగా మేలే జరిగింది. లారీ క్లీనర్‌గా చేరి దేశమంతా తిరిగి హిందీ నేర్చుకున్నాడు. తరువాత చిన్న మెకానికల్ షాప్ పెట్టుకున్నాడు. అది విస్తరించి సెకండ్ హ్యాండ్ కార్లు అమ్మే వ్యాపారం స్థాపించాడు. ఆ తరువాత రియల్ ఎస్టేట్ లోకి దిగాడు. ప్రస్తుతం సుఖవంతమైన జీవితం గడుపుతున్నాడు.

నేనూ, రెడ్డీ, మా అన్నయ్యా మా బాల్యమంతా ఎంత నికృష్టంగా గడిచిందో ఈపాటికి మీకు అర్థమయ్యే ఉంటుంది. కానీ ప్రస్తుతం అందరం మంచి స్థితిలోనే ఉన్నాం. 'బాల్యంలో ఎలా ఉన్నా పర్లేదు. బాగా చదవకపోయినా గొప్పవారం అవ్వచ్చు' అని చెప్పటం నా ఉద్దేశ్యం కాదు. 'చిన్నప్పుడు బాగా చదవకపోతేనే జీవితంలో పైకి వస్తారు' అని చెప్పటం అసలేకాదు.

ఈ పుస్తకం చదివేవాళ్ళలో కొంతమంది ఓటమిని చవిచూసినవారు కూడా ఉండవచ్చు.

ఆ స్థితిలోంచి కూడా ఎదగవచ్చు అని చెప్పటమే నా ఉద్దేశ్యం.

శుభం.