ಭಾವೇಶ್ ಅದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಲಿನಲ್ಲಿ ಹರಿದ ಚಪ್ಪಲಿ ಹಾಕಿ, ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾರುತ್ತಿದ್ದರು. ಉಳಿದವರಿಗೆ ಬಹುಶಃ ಇದು ವಿಧಿಯ ವಿಪರ್ಯಾಸದ ಹಾಗೆ ಕಾಣುತ್ತಿತ್ತು. ಆದರೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ವಿಧಿಯನ್ನು ತಾವೇ ಬರೆಯಹೊರಟ ಅದ್ಭುತ ಕ್ಷಣ ಇದಾಗಿತ್ತು. ಅವರಿಗೆ ಅನಿಸಿತ್ತು, ಅದೆಲ್ಲವೂ ಕೇವಲ ತೋರಿಕೆಯ ಹೊರಗಿನ ಪ್ರದರ್ಶನ.

ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ದುಡಿವ ಅವಕಾಶ ಕೊಟ್ಟ ಹೋಟೆಲಿನ ಬಗ್ಗೆ ಕೃತಜ್ಞತೆ ಇತ್ತು. ಆದರೆ ಹೋಟೆಲಿನ ಆ ಕೆಲಸದಿಂದ ತನಗೆ ಯಾವ ಭವಿಷ್ಯವೂ ಇರಲಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಅರಿವೂ ಇತ್ತು. ಇಲ್ಲಿ ಮೋಂಬತ್ತಿ ತಯಾರಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಾರುವ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯವಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ತಮ್ಮಂತಹ ಅನೇಕ ಅಂಧರ ಭವಿಷ್ಯ ಕಾಣಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಇಲ್ಲಿ ಅವರ ಪ್ರಗತಿಯಿತ್ತು, ವಿಕಾಸದ ಮಾರ್ಗ ಸ್ಪಷ್ಟವಿತ್ತು. ಜೊತೆಗೆ ಅವರ ಅನುಭವಕ್ಕೆ ಬಂದಿತ್ತು, ಆ ಎಲ್ಲ ತೋರಿಕೆಯ ಪ್ರದರ್ಶನದಿಂದ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳಿಗೆ ಲಾಭವಿರಲಿಲ್ಲ, ಕೇವಲ ಹೋಟೆಲಿನ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ಲಾಭವಿತ್ತು. ಬಹುಶಃ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಲ್ಲಿ, ಉದ್ಯಮದ ಲಾಭ ಕೇವಲ ಮಾಲೀಕನಿಗೆ ಹೋಗಬಾರದು, ಅದು ಎಲ್ಲ ನೌಕರರಿಗೂ ಹರಿದು ಬರಬೇಕು ಎಂಬ ಯೋಚನೆಗಳು ಈಗಲೇ ಮೂಡಿಬಂದಿದ್ದವು. ಅಲ್ಲಿ ಹೊಟೆಲಿನಲ್ಲಿ 18–20 ಗಂಟೆ ದುಡಿದರೂ ತಿಂಗಳಿಗೆ 600 ರೂಪಾಯಿಯ ಸಂಬಳ. ಅಷ್ಟು ದುಡಿಮೆಯ ನಂತರವೂ ಯಾವ ಪ್ರಗತಿಯ ಸುಳಿವಿರಲಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಏನೇ ಲಾಭನಷ್ಟ ಆಗಲಿ, ಅದರ ಸಂಪೂರ್ಣ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರದೇ ಆಗಿತ್ತು. ಇಂದು ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ತಾವೇ ಮಾಲೀಕರಾಗಿದ್ದರು. ದುಡಿದಷ್ಟೂ ಹಣ ಗಳಿಸಬಹುದಿತ್ತು.

ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ಹಣೆಯ ಮೇಲೇ ತಮ್ಮದೇ ಹಸ್ತಾಕ್ಷರದಿಂದ ಹಣೆಬರಹವನ್ನು ಬರೆಯ ಹೊರಟಿದ್ದರು. ಹದಿನೆಂಟು ಇಪ್ಪತ್ತು ಗಂಟೆಗಳ ದುಡಿತಕ್ಕೆ ಆರುನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ಸಂಬಳ ವಿದ್ದರೆ, ಇಂದು ಕೈಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾರಿ ದಿನಕ್ಕೆ 600 ರೂಪಾಯಿ, ಗಂಟೆಗೆ 600, ನಿಮಿಷಕ್ಕೆ 600 ಗಳಿಸುವ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ವಿನ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಸುಧಾರಣೆ ಬೇಕು, ಅವುಗಳ ತಯಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಏನೆಲ್ಲ ಮಾಡಬಹುದು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸುವುದು ಹೇಗೆ – ಈ ಕಂಪನಿಯ ಡಿಸೈನರ್, ಪ್ರೊಡಕ್ಷನ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಎಕ್ಸಿಕ್ಯುಟಿವ್ ಎಲ್ಲವೂ ತಾವಾಗಿ ಸದಾ ಹೊಸ ಹೊಸ ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವರು. ಯೋಚಿಸಿದ್ದನ್ನು ಯೋಜಿಸಿ ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಇಳಿಸುವರು. ಬಿಡುಗಡೆಯ ಈ ಕ್ಷಣಗಳಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಆಕಾಶದಲ್ಲಿ ರೆಕ್ಕೆ ಬಿಚ್ಚಿ ತಾನು ಹಾರಬಲ್ಲ ಎತ್ತರವನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಹೊರಟ ಹಕ್ಕಿಯಂತೆ ಮನಸ್ಸು ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ಉದ್ವೇಗದಿಂದ ತುಂಬಿತ್ತು. ಅವರು ಹಾರುವ ಎತ್ತರಕ್ಕೆ ಮಿತಿ ಇರಲಿಲ್ಲ. ತಮ್ಮೊಳಗಿನ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಅವರು ಆಗಲೇ ತೊಡೆದು ಆಗಸದತ್ತ ಜಿಗಿದಿದ್ದರು.

ಅವರ ತುಟಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕವನ:

ಸಚ್ಚೆ ಅರ್ಥ ಮೆ ಬಾಜ್ ಕೀ ಅಸಲಿ ಉಡಾನ್ ತೋ ಅಭೀ ಬಾಕೀ ಹೈ ಅಬ್ ತಕ್ ತೋ ಸಿರ್ಫ ಸಮುಂದರ್ ಹೀ ಮಾಪೆ ಅಭೀ ತೋ ಸಾರಾ ಆಸ್ಮಾನ್ ಬಾಕೀ ಹೈ

(ನಿಜವಾದ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ಹದ್ದಿನ ಹಾರಾಟ ಇನ್ನೂ ಆರಂಭವಾಗಬೇಕಿದೆ ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಸಮುದ್ರವನ್ನಷ್ಟೆ ಅಳತೆ ಮಾಡಿರುವೆ ಇಡೀ ಆಕಾಶ ಬಾಕಿ ಇದೆ)

ಆಗಸಕ್ಕೆ ರೆಕ್ಕೆ ಬಿಚ್ಚಿ ಹಾರುವ ಕ್ಷಣವೂ ಬರಲಿತ್ತು.

* * *

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರದಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಆ ಒಂದು ಕಿಲೋಮೀಟರಿನ ಉದ್ದದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಆ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿಯೇ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನೆಲ್ಲ ಮಾರಬೇಕು. ತಾವು ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುವನ್ನು ಮಾರಬೇಕು ಎಂದರೂ, ಅದೊಂದೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಹಲವು ಪೀಳಿಗೆಗಳಿಂದ ಅಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿ ಹಿಡಿದ ಮಾಲೀಕರು, ಇತರ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಅವರ ಅಂಗಡಿಯ ಎದುರು ನಿಲ್ಲಲೂ ಬಿಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರು ಪ್ರತಿ ದಿನವೂ ತಮ್ಮ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯನ್ನು ಎಲ್ಲಿಯಾದರೂ ಹಾಕಲೇ ಬೇಕಿತ್ತು. ಆ ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಚಪ್ಪಲಿ ಮಾರುವವರು, ಇತರ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೊಡನೆ ದಿನವೂ ಜಗಳವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಅಂಗೈ ಅಗಲ ಜಾಗಕ್ಕೆ ಹೋರಾಡಬೇಕಿತ್ತು. ಅವರೆಲ್ಲರಿಗೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಜಾಗವನ್ನೂ ಆವರಿಸುವ ಆತುರ. ಅವರಾರಿಗೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಕೈಗಾಡಿ ಆ ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಇಷ್ಟವಿರಲಿಲ್ಲ. ‘ಅರೆ, ಕುರುಡ. ಈತನಿಗೇಕೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬಾಬತ್ತು. ಎಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಬೇಡಿದರೂ, ಭಿಕ್ಷೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ’ ಎಂಬ ಅವರ ಪೂರ್ವಗ್ರಹಗಳನ್ನು ಸುಲಭಕ್ಕೆ ಬದಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ಇವತ್ತಿಗೂ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅಂಧರೂ ದಿವ್ಯಾಂಗರೂ ಭಿಕ್ಷೆ ಬೇಡಬೇಕು, ಹೆಚ್ಚು ಅಂದರೆ ಪಾಪ್‌ಕಾರ್ನ್ ಇಲ್ಲವೇ ಲಾಟರಿ ಟಿಕೆಟ್ ಮಾರಬೇಕು. ಅದರಾಚೆ, ಅವರು ಸಾಹಸದಿಂದ ತಮ್ಮ ಕಾಲ ಮೇಲೆ ನಿಲ್ಲುವ, ಮುಂದೆ ಬರುವ ಯಾವುದೇ ಉದ್ಯೋಗ, ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ತೊಡಗಿ ದರೆ, ಅಲ್ಲಿ ಅಡೆತಡೆಗಳ ಹರ್ಡಲ್ ರೇಸ್ ಎದುರಾಗುತ್ತದೆ. ಇದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಗಳಿಗೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯ ಮೋಂಬತ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಸಹಿಸಲು ಆಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಇವೆಲ್ಲ ಹೋರಾಟಗಳ ನಂತರವೂ, ಆ ಬೀದಿ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಗಟ್ಟಿಯಾಗಿ ನಿಂತದ್ದೇ ಅಚ್ಚರಿ.

ಎನ್.ಎ.ಬಿ. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ನೋಟು, ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು, ಮತ್ತು ಯಾರ ಸಹಾಯವಿಲ್ಲದೆ ನಡೆದಾಡುವ ಮೊಬಿಲಿಟಿ – ಇವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಕಲಿಸಿತ್ತು. ಇದರಿಂದ ಭಾವೇಶ್ ಪೂರ್ಣರೂಪದಲ್ಲಿ ಹೊರ ಜಗತ್ತಿಗೆ ಸಿದ್ಧವಾಗಿದ್ದರು. ಅದಲ್ಲದೆ ಹರಿ ರಾಘವನ್ ಅವರ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತರಗತಿಗಳು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಮಾರಾಟದ ಕೌಶಲವನ್ನೂ ಕಲಿಸಿದ್ದವು. ಅವರೊಳಗೆ ಇದ್ದಿರಬಹುದಾದ ಭಯ, ಸಂಕೋಚ, ಹಿಂಜರಿಕೆಗಳು ಸಂಪೂರ್ಣ ತೊಡೆದು ಹೋಗಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಸಂತಸದಿಂದ ಮಾತನಾಡುವರು. ತಾವು ತಯಾರಿಸಿದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸುಲಭ ವಾಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರದು ಸಹಜ ಸ್ನೇಹದ ಸ್ವಭಾವ. ವಿನಯದ ನಡೆ ನುಡಿ. ಇವೆಲ್ಲವೂ ಅವರ ಉದ್ಯಮದ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ಸಹಾಯಕವಾದವು.

ಯಾರೇ ಗ್ರಾಹಕರು ಎದುರಿಗೆ ಬರಲಿ, ಅವರಿಗೆ ತಾನು ತಯಾರಿಸಿದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಗುಣ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಿ ಹೇಳುವುದರಲ್ಲಿ ನಿಪುಣರಾಗಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಅವರಿಗಿದ್ದ ಒಂದೇ ಅಡಚಣೆ, ಕಿರುಕುಳ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು. ಅವರು ಸದಾ ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು ಬೈಯುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತಿದ್ದರು. ಅಕ್ಕಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಹರಡಿ ಕುಳಿತ ಈ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಯಾರೂ ಹೆಚ್ಚು ಓದಿದವರಲ್ಲ. ಅವರ ಬದುಕೆಲ್ಲ ಬಹುಶಃ ಆ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಕಳೆಯಲಿತ್ತು. ಅವರು ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು ಬಹಳಷ್ಟು ಗೋಳು ಹೊಯ್ದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯನ್ನು ನೂಕಿ ಜಗ್ಗಾಡುವರು. ಮಾರ್ಕಟ್‌ನ ಆ ಚಿಕ್ಕ ಜಾಗವನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಕಬ್ಜ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಅವರು ಭಾವಿಸಿದ್ದರು. ಇದು ಅವರ ಪ್ರತಿದಿನದ ವರ್ತನೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಿತ್ತು.

ಅಲ್ಲಿದ್ದ ಅನೇಕರು ಸ್ಟ್ರಾಬೆರಿ ಮಾರುವವ ರಾಗಿದ್ದರು. ಅವರು ತಮ್ಮ ಹೊಲದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದ ಸ್ಟ್ರಾಬೆರಿಯನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರು ನಿರ್ಲಜ್ಜವಾಗಿ ಭಾವೇಶ್‌ಗೆ ಹೇಳುವರು ‘ನಿನ್ನ ಹತ್ತಿರ ನಿನ್ನ ಕುರುಡುತನವೇ ದೊಡ್ಡ ಆಯುಧವಾಗಿ ಇದೆ. ಅಲ್ಲಿ ಮಾರುತಿ ಮಂದಿರದ ಹೊರಗೆ ನಿಂತು ಭಿಕ್ಷೆ ಏಕೆ ಬೇಡುವುದಿಲ್ಲ? ಇಲ್ಲಿ ಬಂದು ವ್ಯರ್ಥ ಶ್ರಮ ಹಾಕುವುದನ್ನು ಬಿಡು. ಭಿಕ್ಷೆ ಬೇಡಿದರೆ, ಈ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀನು ಸಂಪಾದಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಗಳಿಸುತ್ತೀಯ’. ಇಂತಹ ಕೆಳಸ್ತರದ ಮಾತುಗಳು ದಿನವೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಕಿವಿಯ ಮೇಲೆ ಬೀಳುತ್ತಿದ್ದವು. ಇವು ಯಾವುವೂ ಅವರ ಲಕ್ಷ್ಯವನ್ನು ಬದಲಿಸಲಿಲ್ಲ. ಇಂತೆಲ್ಲ ಮಾತುಗಳು ಅವರ ಸಹನೆಯ ಸರಹದ್ದನ್ನು ದಾಟುವಂತಿದ್ದರೂ, ತಮ್ಮ ಮರ್ಯಾದೆಯ ಗಡಿ ದಾಟಲು ಅವರಿಗೆ ಇಷ್ಟವಿರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬಾರದ ಮಾತುಗಳಿಗೆ ಗಮನ ಕೊಡದೆ ತಮ್ಮ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಮಗ್ನರಾಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಪ್ರತಿದಿನದ ತೊಂದರೆಗಳು, ಕೇಳಬೇಕಾದ ಕೆಟ್ಟ ಮಾತುಗಳು, ಹಿಂದಕ್ಕೆಳೆಯುವ ಚುಚ್ಚು ನುಡಿಗಳು ಅವರನ್ನು ಹತಾಶರನ್ನಾಗಿ ಖಿನ್ನರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವ ಬದಲು, ತಮ್ಮ ಗುರಿಯತ್ತ ಮತ್ತಷ್ಟು ಛಲದಿಂದ ಸಾಗಲು, ದೃಢಸಂಕಲ್ಪಿತರಾಗುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸಿದ್ದವು.

ಮೊದಲಿಗೆ ವಾರದಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮೂರು ದಿನ ಮಾತ್ರ ಗಾಡಿ ಹಾಕಿದರೆ ತಮಗೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿ ತಾವು ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ, ತಮ್ಮ ಜಾಗವನ್ನು ಗಟ್ಟಿಯಾಗಿ ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಎಂದರೆ, ದಿನವೂ ತಾನು ಗಾಡಿ ಹಾಕಲೇಬೇಕು ಎಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದರು.