ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಕೈಗಾಡಿಯ ಅಂಗಡಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಹೊಸ ಲೋಕವನ್ನೇ ತೆರೆಯಿತು. ನೋವು ಅಪಮಾನಗಳ ನಡುವೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಕುದುರತೊಡಗಿತು. ಪ್ರಕೃತಿಯ ಸೂರ್ಯೋದಯ ಅವರ ಬದುಕಿನಲ್ಲೂ ಮೂಡಿ, ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ 'ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್' ಹೆಸರನ್ನೇ ಇಟ್ಟರು. ಇದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಹೊಸ ಬದುಕಿನ ಉದಯವೂ ಆಗಿತ್ತು. ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಹೊಸ ಆಕಾರ, ಬಣ್ಣ ಹಾಗೂ ಪರಿಮಳಗಳು ಅವರ ಬದುಕಿನಲ್ಲೂ ಮೂಡತೊಡಗಿದ್ದವು. ಎಲ್ಲರ ಒಳಿತನ್ನೂ ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ, ತಮ್ಮ ನಡವಳಿಕೆಯಿಂದಾಗಿ ತಮ್ಮ ಬದುಕಿನ ಚೆಲುವು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದುದು ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದಿತ್ತು.

ಮಾಂಸ'ವನ್ನು ಬಗೆದಾದರೂ ಕಿತ್ತುಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ಯಮವಾಗಬಾರದು. ತನ್ನೊಬ್ಬನ ಉದ್ಧಾರದ ಉದ್ಯಮವಾಗಬಾರದು.

ಇವತ್ತಿನವರೆಗೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಆ ಗುರುಗಳು ಹೇಳಿದ ಮಾತುಗಳು ಅರ್ಥವೇ ಆಗಿಲ್ಲ. ಕಾರಣ ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ವರ್ಷಗಳು ಅವರಿಗೆ ಅರ್ಥವಾದ ಮಾತು ಒಂದೇ. ನಿಜ, ನೀವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದರೆ ಕೇವಲ ಮಿದುಳು ಉಪಯೋಗಿಸಿದರೆ ಸಾಕು. ಆದರೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸಫಲರಾಗಬೇಕು ಎಂದಿದ್ದರೆ, ಮಿದುಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಹೃದಯವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಗಟ್ಟಿ ನಂಬುಗೆ ಇತ್ತು 'ಭಗವಂತ ಮಿದುಳನ್ನು ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಎತ್ತರದ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟಿರಬಹುದು. ಆದರೆ ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ವಶವಾಗಿ ಇದೇ ಮಿದುಳು, ಕಾಲಿಗೂ ಕೆಳಗೆ ಯೋಚಿಸಲು ಶುರು ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಹೃದಯವನ್ನು ಪ್ರಕೃತಿ ನಮಗೆ 'ಲೆಫ್ಟ್'ನಲ್ಲಿ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದರೂ ಅದು ಸದಾ 'ರೈಟ್' ಆಗಿಯೇ ಯೋಚಿಸುತ್ತದೆ'.

ಹೌದು ಹೃದಯ 'ಯೋಚಿಸುತ್ತದೆ', ಯೋಚಿಸಬಲ್ಲದು. ಇತ್ತೀಚಿನ ಥ್ರೀ ಬ್ರೇನ್ಸ್ ಥಿಂಕಿಂಗ್, ಮಲ್ಟಿಪಲ್ ಬ್ರೇನ್ಸ್ ಕುರಿತ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು, ತಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ನಮ್ಮ ಹೃದಯದಲ್ಲಿ, ನಮ್ಮ ಕರುಳಿನಲ್ಲೂ ಮಿದುಳು ಇದೆ ಎನ್ನುತ್ತವೆ. ಹೃದಯದ ಮಾತನ್ನು ಕೇಳಬೇಕು ಎಂಬುದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಬಹಳ ಹಿಂದೆಯೇ ತಮ್ಮ ಸ್ವಯಂ ಅರಿವಿನಿಂದ, ಅನುಭವದಿಂದ ವೇದ್ಯವಾಗಿತ್ತು.

ಹಾಗೆಂದೇ ಭಾವೇಶ್ ಅವರು ಮೆದುಳಿಗಿಂತ ಅದೆಷ್ಟೋ ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಹೃದಯದ ಮೇಲೆ ಭರವಸೆ ಇಟ್ಟಿದ್ದರು. ಹೃದಯ ಅವರನ್ನೆಂದೂ ಕೈ ಬಿಡಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ, 'ನಾನು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಏನೆಲ್ಲ ಸಾಧಿಸಿರುವೆನೋ, ಅದು ಕೇವಲ ಜನರೊಡನೆ ಹೃದಯ ಹೃದಯಗಳನ್ನು ಜೋಡಿಸಿದ ಪರಿಣಾಮ'. ಆ ಚಿಕ್ಕ ಕೈಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಜೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾರುವಾಗ ಕೂಡಾ, ಅವರು ಹೃದಯ ಹೃದಯಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಕೊಟ್ಟರು. ಎದುರಿಗೆ ಬರುವ ಎಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು, ಪ್ರವಾಸಿಗರನ್ನು ಹೃದಯದಿಂದ ಜೋಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಅವರದಾಗಿತ್ತು. ಆ ಒಬ್ಬಬ್ಬರೂ ತಮ್ಮ 'ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್'ನ ಬ್ರಾಂಡ್ ಅಂಬಾಸಡರ್ ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಅದರ ಅರ್ಥ ಇಷ್ಟೆ, ಸಂತುಷ್ಟನಾದ ಗ್ರಾಹಕ ಹತ್ತು ಜನಕ್ಕೆ ಕೊಂಡುಕೊಂಡ ವಸ್ತುವಿನ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳುತ್ತಾನೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಸಂತುಷ್ಟನಾಗಲು ಮಾರುವ ವಸ್ತುವೂ ವಿಶೇಷವಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉತ್ಕೃಷ್ಟವಾಗಿರಬೇಕು. ಆದರೆ ಇದಿಷ್ಟೇ ಸಾಲದು, ಮಾರುವವನೊಡನೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಅನುಭವ ಹಿತವಾಗಿರಬೇಕು, ಚೇತೋಹಾರಿಯಾಗಿರಬೇಕು. 'ಬ್ರಾಂಡ್ ಅಂಬಾಸಡರ್' ಎಂಬ ಹಣ ಕೊಟ್ಟು ಖರೀದಿಸುವ ಜಾಹೀರಾತುಗಾರರಿಗಿಂತ, ಸಂತುಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕನ ಮಾತು ಹೆಚ್ಚು ಹರಡುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಅರಿತಿದ್ದರು. ಹೃದಯದೊಡನೆ ಜೋಡಿಸುವ ಕ್ರಿಯೆ ಅವರ ಬಿಸಿನೆಸ್ ತಂತ್ರ ಮಾತ್ರವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ, ಅದು ತೋರಿಕೆಯದೂ ಆಗಿರಲಿಲ್ಲ. ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನಿಜಕ್ಕೂ ತೃಪ್ತಿ ಪಡಿಸುವ, ಅವರ ಸಂತೋಷದಲ್ಲಿ ತಾವು ಖುಷಿಯನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಅವರ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಭಾಗವಾಗಿತ್ತು.

ಇಷ್ಟಲ್ಲದೆ ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ 'ಬ್ರಾಂಡ್ ಅಂಬಾಸಡರ್' ಅನ್ನುವಂತಹ ವಿಷಯಗಳೆಲ್ಲ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಹೊಸದಿತ್ತು. ತಮ್ಮ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಈ ಎಲ್ಲ ಪದಗಳನ್ನು ಕೇಳಿದ್ದರೂ, ಅವರ ನಿಜವಾದ ಕಲಿಕೆ ಆರಂಭವಾದದ್ದು ಆ ಚಿಕ್ಕ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಬೀದಿ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ನಿಂತಾಗ. ತಳ್ಳುಗಾಡಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಬಲು ದೊಡ್ಡ ಪಾಠಗಳನ್ನು ಕಲಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಸಂತುಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕ ಬದುಕಿನುದ್ದದ ಸಂಗಾತಿ, ಸ್ನೇಹಿತನಾಗುವುದನ್ನು ಕಂಡರು. ಆತ ತನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತರು, ಸಂಬಂಧಿಕರು, ಪರಿಚಿತರಿಗೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಬರುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದನ್ನು ಕಂಡರು. ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಬಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ ಬರುವಾಗ, ಮೊದಲ ಬಾರಿ ಇಬ್ಬರು ಬಂದಿದ್ದರೆ, ಈಗ ನಾಲ್ವರು ಬಂದಿರುತ್ತಿದ್ದರು. ಇದೇ 'ಸರಪಳಿ ಕ್ರಿಯೆ' ಮುಂದುವರೆದು, ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ವ್ಯಾಪಾರ ಹೆಚ್ಚಲಿತ್ತು. ಅವರುಗಳು ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು ಬಂದು ಭೇಟಿಯಾಗುವಾಗ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಖಂಡಿತಾ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರ ಗಾಡಿಯ ಮೇಲಿನ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳೆಲ್ಲ ಖಾಲಿಯಾಗುತ್ತಿದ್ದವು. ಆದರೆ ಅವರ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಕೇವಲ ಗ್ರಾಹಕ ಮಾರಾಟಗಾರನ ನಡುವಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾತ್ರದ ವಿಷಯವಾಗಿ ಉಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ. ಅದಕ್ಕೆ ಮೀರಿದ ಸಂಬಂಧದ ಎಳೆಗಳು ಹೆಣೆದುಕೊಂಡಿದ್ದವು. ಭಾವೇಶ್ ತಾವು ಹಿಡಿದ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಭರವಸೆಯಿಂದ ಹೆಜ್ಜೆ ಇಟ್ಟರು. ತಮ್ಮ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದ ಪ್ರೊಫೆಸರ್ ಹೇಳಿದ್ದ ಮಾತನ್ನು ಮರೆತರು. ಹೃದಯ ಹೃದಯಗಳ ಸಂಬಂಧವೇ ಅವರ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಭದ್ರವಾದ ಬುನಾದಿಯನ್ನು ಹಾಕಿತ್ತು.

ವಾರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಹೀಗೂ ಆಗುತ್ತಿತ್ತು. ಎದುರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಇಲ್ಲದಾಗ, ಅಕ್ಕಪಕ್ಕದ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಂತೆ ಹರಟೆ ಹೊಡೆಯುತ್ತಾ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬಾರದ ಮಾತುಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಲ ಕಳೆಯುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸಮಯ ಅಮೂಲ್ಯ ಎಂದು ತಿಳಿದಿತ್ತು. ಭಾವೇಶ್ ಪ್ರತಿ ಸಂಜೆ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಂತಂತೆ, ತಮ್ಮ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಕೌಶಲವನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸಲು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳೇನು, ಆತನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸೆಗಳೇನು ಎಂದು ತಿಳಿಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. 'ಅರೆ ಈ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ಪರಿಮಳ ಇಲ್ಲ' ಎಂದು ಕೇಳಗಿಟ್ಟ ಗ್ರಾಹಕನ ಒಂದು ವಾಕ್ಯದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಏನು ಬೇಕಿದೆ ಎಂದು ಅರಿವಾಗಿತ್ತು. ಆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನಿರೀಕ್ಷೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವತ್ತ ತಮ್ಮೆಲ್ಲ ಶ್ರಮವನ್ನು ತೊಡಗಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.

ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಅಗತ್ಯಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾದ 'ವಿಷ್ ಲಿಸ್ಟ್' ಇರುತ್ತವೆ. ಮೋಂಬತ್ತಿಯ ಮೂಲ ಕೆಲಸ ಬೆಳಕು ಕೊಡುವುದು. ಅದಕ್ಕೆ ಬಣ್ಣ, ಆಕಾರ, ಪರಿಮಳಗಳ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅದರ ಬಣ್ಣ ಮತ್ತು ವಿನ್ಯಾಸ ಸುಂದರವಾಗಿದ್ದರೆ, ಪರಿಮಳವೂ ಸೇರಿದರೆ, ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ತೃಪ್ತಿ, ಸಂತಸ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಜಾರ್ಗನ್‌ನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಭಾವೇಶ್ ಅವರು 'ಕಸ್ಟಮರ್ ಸಾಟಿಸ್‌ಫ್ಯಾಕ್ಷನ್'ನಾಚೆಗೆ 'ಕಸ್ಟಮರ್ ಡಿಲೈಟ್'ನತ್ತ ದುಡಿಯಲು ತೊಡಗಿದ್ದರು. ತೃಪ್ತ ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತೆ ಮತ್ತೆ ಬರುತ್ತಾನೆ ಎಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡಿದ್ದರು. ತಾನು ಮಾರುವುದು ತನಗಷ್ಟೇ ಲಾಭವಾಗುವುದಲ್ಲ, ಅದರಿಂದ ಕೊಳ್ಳುವವನಿಗೂ ಲಾಭವಿರಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಸದಾ ಧ್ಯಾನದಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದರು. ಆತನನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಆತನನ್ನು ಖುಷಿಪಡಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂದು ನೋಡುವರು. ಪ್ರತಿಷ್ಠಿತ ಬಿಸಿನೆಸ್ ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಲಿಸುವ