'ಎಷ್ಟು ಸುಂದರವಾಗಿವೆ ಈ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು. ನಿನ್ನ ಅಮ್ಮ, ಅಪ್ಪ, ಅಣ್ಣ ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಉಡುಗೊರೆ ಕೊಡಬಹುದಲ್ಲ, ಕೊಂಡುಕೋ' ಎಂದು ಪತಿ ಹೇಳುವುದು ಕೇಳಿಸುವುದು. ಹೆಂಡತಿಗೆ 'ಕೊಂಡುಕೋ' ಎಂದು ಆಗ್ರಹಿಸುವ ಪತಿ, ಆಕೆಯ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟು ಪ್ರೀತಿಯಿಂದ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಪತಿ, ಅದರಲ್ಲೂ ತನ್ನ ಕಡೆಯಿಂದ ಆಕೆಯ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಪತಿ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಸಿಗುವುದು ಅಪರೂಪ. ಬಹಳಷ್ಟು ಬಾರಿ ಪತಿರಾಯರು ತಮ್ಮ ಪತ್ನಿಯರು ಏನೇ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲಿ ಅದರ ಕಟು ವಿರೋಧಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮ ಜೇಬು ಕತ್ತರಿಸಿಯೇ ಹೋಯಿತು ಎಂಬಂತೆ ಎಗರಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆ ಪತ್ನಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದರೂ ಈ ಭಾವನೆ ಮರೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅಂತಹುದರಲ್ಲಿ ಈ ಮಹಾನುಭಾವ ಯಾರಪ್ಪ, ಪತ್ನಿಗೆ ಇಷ್ಟು ಆಗ್ರಹದಿಂದ ತನ್ನ ಕಾಸಿನಲ್ಲಿ ಆಕೆಯ ಮನೆಯವರಿಗೆ ಉಡುಗೊರೆ ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ? ಸ್ವಲ್ಪ ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಹೊಳೆಯುತ್ತಿತ್ತು, 'ಅರೆ ಈ ಮಹಾಶಯ ಹೊಸದಾಗಿ ಹುತಾತ್ಮನಾಗಿರಬೇಕು, ಈಗಷ್ಟೇ ಮದುವೆಯಾದಂತೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ನವ ವಧುವನ್ನು ಮೆಚ್ಚಿಸುವ ಹಂತದಲ್ಲಿದ್ದಾನೆ.'

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರ ನವ ವಿವಾಹಿತರಿಗೆ ಮಧುಚಂದ್ರದ ತಾಣವೂ ಆದ ಕಾರಣ ಇಂತಹ ನವ ದಂಪತಿಗಳ ಭೇಟಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಬಹಳ ಬಾರಿ ಆಗುತ್ತಿತ್ತು. ಮದುವೆಯಾಗಿ ಐದಾರು ವರ್ಷ ಆಗಿದೆ ಎಂದರೆ, ಅವರನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಯಾವ ಕಷ್ಟವೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಕೆಲವು ದಂಪತಿಗಳು ಬಂದು ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಪ್ರಶಂಸೆಯನ್ನೇನೋ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು, ಆದರೆ ತಟ್ಟನೆ ಪತಿ ಮಹಾಶಯ, 'ಅರೆ ನಮ್ಮೂರಲ್ಲೂ ಸಿಗುತ್ತೆ, ಇಲ್ಲಿಂದ ಹೊತ್ತುಕೊಂಡು ಹೋಗಬೇಕಿಲ್ಲ' ಎಂದು ಹೆಂಡತಿಯನ್ನು ಅವಸರಿಸಿ ಕರೆದೊಯ್ದಾಗ, ಇವರಿಗೆ ಏನಿಲ್ಲೆಂದರೂ ಮದುವೆಯಾಗಿ ಹತ್ತು ಹದಿನೈದು ವರ್ಷಗಳಾಗಿವೆ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಹೊಳೆದು ಹೋಗುತ್ತಿತ್ತು. ಮದುವೆಯಾಗಿ 25–30 ವರ್ಷ ಆದರಂತೂ, ಆ ದಂಪತಿಗಳು ಜೊತೆಗೆಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಿದ್ದರು? ಇಲ್ಲಿ ಗಂಡ ಸ್ಟಾಲ್ ಹತ್ತಿರ ನಿಂತಿದ್ದರೆ, ಹತ್ತು ಹದಿನೈದು ಮೀಟರ್ ಹಿಂದೆ ನಿಧಾನವಾಗಿ ಬರುತ್ತಿರುವ ಹೆಂಡತಿಯ ದನಿ ಕೇಳುವುದು. ಹೀಗೆ ಜೊತೆಗೆ ಕೂಡಾ ನಡೆಯದ ದಂಪತಿಗಳಿಗೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾರುವುದು ತಮ್ಮ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಕೌಶಲದ ನಿಜವಾದ ಪರೀಕ್ಷೆ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಭಾವಿಸಿ ಉತ್ಸಾಹಿತರಾಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಇವೆಲ್ಲ ಮೋಜಿನ ಅನುಭವಗಳು ಅವರಿಗೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಆಟದಂತೆ ಕಲಿಸುತ್ತಿದ್ದವು. ಹೀಗೆಯೇ ದಿನ ಪ್ರತಿದಿನ ಭೇಟಿಯಾಗುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಲೇ ಹೋಯಿತು. ಅದರೊಡನೆಯೇ ಮನುಷ್ಯ ಸ್ವಭಾವ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿಸ್ಮಯದ ಜಗತ್ತು ತೆರೆದುಕೊಂಡಿತ್ತು.

ಒಮ್ಮೆ ಹೀಗಾಯಿತು. ಆ ದಿನ ಅವರ ಕೈಗಾಡಿಯ

ರಸ್ತೆ ಬದಿಯ ಕೈಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್‌ರ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಸ್ಟಾಲ್

ಬಳಿ ಬಳೆಗಳ ಸದ್ದು ಕೇಳಿಸಿತು. ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಪತಿಯ ಆಗ್ರಹದ ದನಿಯೂ ಕೇಳಿ ಬಂತು. ಅವರ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ, ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಸುಮ್ಮನಿರಲಾಗಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ವಿನಯದಿಂದ ವಿಚಾರಿಸಿದಾಗ, ಅವರ ವಿವಾಹ ಒಂದು ವಾರಕ್ಕೆ ಮೊದಲಷ್ಟೇ ಆಗಿದ್ದು ತಿಳಿದು ಬಂದಿತು. ಅವರು ಮೋಂಬತ್ತಿ ಕೊಳ್ಳುವುದರಲ್ಲಿ ಮಗ್ನರಾಗಿದ್ದರು. ಆ ಕ್ಷಣ ಭಾವೇಶ್ ಅವರು ಅತ್ಯಂತ ಸಹಜವಾಗಿ, ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಒಂದು ಸುಂದರವಾದ ಸುಗಂಧಿತ ಹೂವಿನಾಕಾರದ ಮೋಂಬತ್ತಿಯನ್ನು ವಿವಾಹದ ಉಡುಗೊರೆ ಎಂದು ಅವರ ಕೈಗಿಟ್ಟು ಅಭಿನಂದಿಸಿದರು. ಆ ಕ್ಷಣ ಮತ್ತಾವುದೇ ಯೋಚನೆ ಇಲ್ಲದೆ ಪ್ರೀತಿಯಿಂದ ಆ ಹೊಸ ಜೋಡಿಗೆ ನೀಡಿದ ಉಡುಗೊರೆ ಅದಾಗಿತ್ತು. ಅದನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಇಬ್ಬರೂ ತುಂಬಾ ಹಿಂಜರಿದರು. ಆದರೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಆಗ್ರಹವನ್ನು ಮನ್ನಿಸಿ ಅದನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರು. ಅವರು ಮೊದಲೇ ಕೊಂಡಿದ್ದ ಉಳಿದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಹಣ ಕೊಟ್ಟು ಹೊರಟು ಹೋದರು. ಹದಿನೈದು ದಿನಗಳ ನಂತರ ಆರ್.ಕೆ. ವಾಡಿಗೆ ಒಂದು ದೂರವಾಣಿ ಕರೆ ಬಂದಿತು. ಆ ಕಡೆಯಿಂದ ಪ್ರಸಾದ್ ಹೆಸರಿನ ವ್ಯಕ್ತಿ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಪ್ರಸಾದ್ ಹೆಸರಿನ ಯಾವ ವ್ಯಕ್ತಿಯೂ ಪರಿಚಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ಅರೆ ಇದಾರು? ಎಂದು ಭಾವೇಶ್‌ಗೆ ಒಂದು ಕ್ಷಣ ಅಚ್ಚರಿಯಾಯಿತು. ಇವರು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿರುವಂತೆಯೇ ಅತ್ತ ಕಡೆಯಿಂದ ಸ್ವರ ಕೇಳಿಸಿತು 'ಮಿಸ್ಟರ್ ಭಾಟಿಯಾ, ನಾನು ಆ ದಿನ ನನ್ನ ಕಾರ್ಡ್ ಕೊಡುವುದನ್ನು ಮರೆತುಬಿಟ್ಟೆ. ಆದರೆ ನಿಮ್ಮ ಫೋನ್ ನಂಬರ್ ತೆಗೆದುಕೊಂಡದ್ದು ಒಳ್ಳೆಯದಾಯಿತು. ನಿಮಗೆ ನೆನಪಿದೆಯೇ, ಆ ದಿನ ಸಂಜೆ ನೀವು ನಮಗೆ ಮದುವೆಯ ಉಡುಗೊರೆಯಾಗಿ ಒಂದು ಸುಂದರ ಮೋಂಬತ್ತಿಯನ್ನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಿರಿ.'

ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಆ ದಿನದ ಪೂರ್ಣ ದೃಶ್ಯ ಅವರ ಮುಚ್ಚಿದ ಕಣ್ಣೆದುರು ಜಗ್ಗನೆದ್ದು ಶಬ್ದಚಿತ್ರವಾಗಿ ಮೂಡಿತು. 'ಹೌದು ಹೌದು, ಹೇಳಿ ನಾನೇನು ನಿಮಗೆ ಮಾಡಬಲ್ಲೆ? ನನ್ನಿಂದೇನಾದರೂ ಕೆಲಸ ಆಗಬೇಕಿದೆಯೆ?'

ಅವರು ಹೇಳಿದರು, 'ಪುಣೆಯ ಹಿಂಜೆವಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಇನ್ಫೋಸಿಸ್ ಕಂಪನಿ ಇದೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ನಾನು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. 40 ದಿನಗಳ ನಂತರ ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯರ ಹೊಸ ವರ್ಷ 'ಗುಡಿ ಪಾಡ್ವಾ' ಬರುತ್ತಿದೆ. ಆ ಹಬ್ಬದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ಬಹಳ ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಇನ್ಫೋಸಿಸ್‌ನ ಫೇಸ್1 ಮತ್ತು ಫೇಸ್2 ಎರಡೂ ಸೇರಿದರೆ, ಸುಮಾರು 20,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಜನ ಇಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನಾನು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕೇಳದೆಯೇ ಎರಡೂ ಜಾಗದಲ್ಲಿಯೂ ಸ್ಟಾಲ್ ಇಡಿಸಿದ್ದೇನೆ. ನಿಮಗೆ ಇಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಊಟ–ತಿಂಡಿಗೆ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಅತಿಥಿಗೃಹದಲ್ಲಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ. ನಿಮಗೆ ಎಷ್ಟು ಮೋಂಬತ್ತಿ ತರಲು ಸಾಧ್ಯವೋ, ಅಷ್ಟೂ ತಂದು ಬಿಡಿ. ಇನ್ನೂ 40 ದಿನಗಳ ಸಮಯ ಇದೆ' ಎಂದರು.

ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಉತ್ಸಾಹಕ್ಕೆ ಪಾರವೇ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ಪ್ರಸಾದ್ ಅವರಿಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಹೇಳಿದರು. ಇದು ತಮಗೆ ಸಿಕ್ಕಿರುವ ಬಲು ದೊಡ್ಡ ಅವಕಾಶ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿತ್ತು. ಅಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಯ ಅಷ್ಟೊಂದು ಜನರ ಮುಂದೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಸ್ಟಾಲ್ ಹಾಕುವ ಅವಕಾಶ ಸಿಕ್ಕಿತ್ತು. ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲ ಸ್ನೇಹಿತರಿಗೆ ಸಂಭ್ರಮದಿಂದ ಈ ವಿಷಯ ಹೇಳಿದರು. ಅವರಿಗೂ ಎಲ್ಲಿಲ್ಲದ ಸಂತಸವಾಯಿತು. ಆದರೆ ಸಮಯ ಕಡಿಮೆ ಇತ್ತು. ದುಡಿಯಲು ಇದ್ದದ್ದು ಎರಡೇ ಕೈಗಳು. ಇನ್ಫೋಸಿಸ್‌ನ 20,000 ನೌಕರರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇತ್ತು. ಬದುಕು ತೆರೆದ ಈ ಮೊದಲ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವೆಂದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಅರಿವಿತ್ತು. ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ಅವಕಾಶಗಳು ಸವಾಲಿನೊಂದಿಗೇ ಬರುತ್ತವೆ. ಭಾವೇಶ್ ಸವಾಲಿಗೆ ಅಂಜಿ ಹಿಂಜರಿಯಲಿಲ್ಲ, ತಮ್ಮೆಲ್ಲ ಶ್ರಮವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದರು. (ಸಶೇಷ)