සිළුමිණ

සල්පිල

...වූ ඔක්තෝබර් මස 29 වැනිදා ඉරිදා

> ව්‍යාපාරිකයා කියන්නෙ උල්පත් තියෙන ළිඳක්! මිනිස්සු වතුර ගන්න ගන්න ළිඳ පිරෙනවා. හැබැයි ළිඳවත් දන්නෑ වතුර පිරෙන තැන්. ඒ තරමට උල්පත්. මේ රටේ ප්‍රමුඛතම කෝටිපතියාගෙන් අහන්න, ඔබේ බිස්නස් මොනවද? කොහොමද ඔබ හම්බ කළේ කියලා.

ඕන සෙනසුරු නැකතක මං අලුත් බිස්නස් අරඹනවා

හරින්ද්‍ර එලදැත්ත
කළමනාකාර අධ්‍යක්ෂ
ඒසර් (Eser) මාකටින්

නවීන තාක්ෂණය සහ ව්‍යායාම් එකට පෑහි යන ව්‍යාපාරයකට, කොයි තරම් දුරක් යා හැකි දැයි ඔහු දැන සිටියේය. ඒ දැන සිටියාටත් වැඩි දුරක්, පැමිණ ඇති බව ඔහුට දැනෙයි.

ව්‍යායාම් පිළිබඳ ප්‍රබෝධය රට පුරා ඇවිළී ගියා සේ ම, අතු ඉති දමා ව්‍යාපාරය ද පුළුල් විය. අද ඔහුගේ ව්‍යායාම් උපකරණ නැති තරු හෝටලයක් නැත. ක්‍රීඩාගාරයක් නැත. ඒ තැනට තමන්ගේ ව්‍යාපාරය ගෙනා, හරින්ද්‍ර එලදැත්ත ගේ කතාව අපට වැදගත් වන්නේ එහෙයිනි.

◆ ඔබ විකුණන්නෙ 'ෆිටිනස්'...

ආදර්ශයෙන් ම 'ෆිටිනස්' කිව්වොත් තමයි වැඩිය හරි. මං ව්‍යායාම් උපකරණ විකුණන සමස්ත ක්ෂේත්‍රයට ම, අභියෝග කරන කෙනෙක්. පාරිභෝගිකයන් එක්ක ගනුදෙනුවකින් ඔබ්බට ගිය බැඳීමක් ඇතිකරගන්න කෙනෙක්. සේවකයන්ට වුණත් බලෙන් හරි ව්‍යායාම කරවන කෙනෙක්.

◆ මොනවටද ඔබ මේ අභියෝග කරන්නෙ...

මට මේ ඉන්ඩස්ට්‍රි එකේ තරගකාරයෙක් නැති නිසා. මං ආසයි, මේ ඉන්ඩස්ට්‍රි එකේ ව්‍යාපාර හිමිකරුවන් කවුරු හරි මාත් එක්ක අඩුම තරමෙ කිලෝ මීටර හතරක්වත් දුවන්න එනවා නම්.. කවුරු හරි මාත් එක්ක තරගෙට පවර් ලිෆ්ටින් කරන්න එනවා නම්. මොකද මේවා මට සුළු දේවල්. ඒ වගේ ම, මං පාරිභෝගිකයන්ටත් චැලේන්ජ් කරනවා. ව්‍යායාම් උපකරණයක් ගන්නවා නම් ඔබ මුලින් ම කරන්න ඕනේ ඒ ව්‍යාපාරයේ හිමිකරු ඉන්ටවිම් කරන එක.

◆ භාණ්ඩය මිස, පාරිභෝගිකයාට මොකටද හිමිකරුගෙ වගක්...

ලොකු බඩ ගෙඩියක් තියාගෙන, සිගරට් අරක්කු බීගෙන අනුන්ට ව්‍යායාම් උපකරණවල ගුණ කිව්වොත් එතැන කොහෙද ආදර්ශයක්. තමන් ගන්න යන මැෂිම ගැනවත් පාරිභෝගිකයට විශ්වාසයක් උපදීද... ෆිටිනස් තියෙන කෙනෙක් ද කියලා, බලන්න ඕනෙ ඒ නිසා. ව්‍යායාම් නොකරනවා නම්, ඒ උපකරණ විකුණන්නත් එපා! ඒක තමයි මගේ තියරිය.

◆ ඇයි සේවකයන්ට බලෙන් ව්‍යායාම කරවන්නෙ...

එහෙම නෙවෙයි නම් එයා ව්‍යායාම් උපකරණ විකුණන්න සුදුසු නැහැ. අපේ ලිෆ්ට් එක සේවකයන්ට තහනම්. ලිෆ්ට් එකේ සර්විස් ඇග්‍රිමන්ට් එකට මාසෙකට රුපියල් ලක්ෂයක් ගෙවනවා. ඒ වුණාට පාවිච්චි කරන්නෑ. අඩුම තරමේ මේ තට්ටු පහේ බිල්ඩිමේ පඩිපෙළ, දවසට හතර වතාවක්වත් ඔවුන් නගිනවා – බහිනවා. හැමදම වැඩ පටන් ගන්න කලින් ඔවුන්ට ජිම් එක මෙතැන ම තිබෙනවා. මේ දේවල් නිති දලා හරි කළොත් නිරෝගි වෙන්නෙ ඔවුන්.

◆ ඔබ ක්‍රීඩකයෙක් ද...

ඉස්කෝලෙ කාලෙ රගර් ගහපු ක්‍රිකට් ගහපු හොඳ ක්‍රීඩකයෙක්. 2014 දි වෙළෙඳ සේවා ක්‍රිකට් තරගාවලියෙදි අපි අනුශූරයො වුණා. මං ඕපනින් බැට්ස්මන්. අවුරුදු විසි ගණන්වල කට්ටිය එක්ක තමයි සෙල්ලම් කළේ. අදටත් ෆිටිනස් ගැන හුගක් හිතන, හැම දවසම ජිම් එකෙන් දවස ආරම්භ කරන ක්‍රීඩකයෙක් තව ම මගේ ඇඟේ ඉන්නවා.

◆ ඔබට අනුව, අපේ රටේ මිනිස්සු දැන් ව්‍යායාම් කරන ප්‍රවණතාව වැඩිවෙලා ද...

එක්සර්සයිස් මැෂින් විකිණෙන ප්‍රමාණය නම් වැඩිවෙලා. පොඩි පිරිසක් තමයි බොහොම ආසාවෙන් අඛණ්ඩව ව්‍යායාම් කරගෙන යන්නේ. හුගක් අය සෝඩා බෝතලේ කැඩුවා වගේ. ආසාවට මැෂිමක් ගන්නවා. ටික දවසක් උනත්දුවෙන් කරගෙන යනවා. අත්හැරලා දානවා. එහෙම කරන්න නම් වියදම් කරලා මැෂිමක් ගන්නෙ මොකටද.

◆ ව්‍යාපාරිකයො සතුටු වෙන්නෙ සල්ලිවලින්. ඔබත් එහෙමද...

මට දැන් වයස 46 යි. ඇත්තට ම මං දැන් හම්බකරලා ඉවරයි. පටන් ගත්තු හැටියට මං ආපු දුර හොඳට ම ඇති. අවුරුදු 46 ක් ජීවත් වුණාට තව 46 ක් මං ඉඳියි කියලා කාටද කියන්න පුළුවන්. දැන් මං භාණ්ඩ විකුණන්නෙ තෘප්තියට. ඒ තෘප්තිය තුළ මූලික වෙන්නෙ සල්ලි නෙවෙයි. එතැන මට කලාවක් තිබෙනවා. හොඳ මනුෂ්‍ය ගනුදෙනුවක් තිබෙනවා.

◆ මොකක්ද ඒ කියන්නෙ...

මං මැෂින් විකුණනවා. මිනිස්සු ඒවා ගන්නවා. ඒ අය ව්‍යායාම් කරනවා. කෙට්ටු වෙනවා. නිරෝගි වෙනවා. ලෙඩ අඩුයි කියනවා. එක්කො ඇවිත් අඩුපාඩු කියනවා. ගත්තු මැෂිම කැඩුණා කියනවා. මං ඒවා හදලා දෙනවා. අපි ව්‍යායාම් ගැන – මැෂින් ගැන කතා කරනවා. ඒ සුහද මනුෂ්‍ය ගනුදෙනුව මුදල්වලට එහා ගිය දෙයක්. ඒ බෙදා ගැනීමට මිලක් නැහැ. ඒ සතුටට සීමාවකුත් නැහැ.

◆ එතකොට කොහොමද ව්‍යාපාර පුළුල් කරන්නෙ...

මං ව්‍යාපාර පුළුල් කරන්නෙ අලුත් බිස්නස් ඇරලා නෙවෙයි. තියෙන ව්‍යාපාර ඉතා හොඳින් කළමනාකරණය කිරීමෙන්. අපේ ඉන්ඩස්ට්‍රි එක දැන් හුගක් විශාලයි. ජවන හා පිටිය ක්‍රීඩා භාණ්ඩ සහ උපකරණ අපි ගෙන්වනවා. ලංකාව පුරා සුපිරි හෝටල් සහ නිවාස සංකීර්ණ ඉදිවෙනවා. ඒවායේ 'ජිම්' හැදෙනවා. අපේ උපකරණ මේ හැම තැනකට ම ඉල්ලනවා. මේ වැඩිවිම අපේ බිස්නස් එකට ඉතාම සාධනීය තත්වයක්.

◆ ව්‍යාපාර ලෝකය එකම පොර පිටියක්. ඉතින් කොහොමද බිස්නස් එක ගැන ඔය තරමට විශ්වාස කරන්නේ...

එක උදාහරණයක් කියන්නම්, හිටපු ජනාධිපතිතුමා පාවිච්චි කළෙත් අපේ ව්‍යායාම් උපකරණ. දැන් ජනාධිපතිතුමා පාවිච්චි කරන්නෙත් අපේ පැරමවුන්ට් ජිම් එක. එතුමන්ලාට කොහෙත් ගේන්න බැරිද... ඒ වුණාට ඔවුන් විශ්වාසය තැබුවෙ දේශීය ව්‍යාපාරිකයා ගැන. මට ඒක ආඩම්බරයක්. ගෞරවයක්. එකම දේ මං කවදාවත් මේ දෙන්නව ම මුණ ගැහිලවත් නැහැ. හොඳ ම දේ දෙනවා නම්, ඕන පොරපිටියකදි පාරිභෝගිකයා හරි දේ තෝරා ගන්නවා. ජනාධිපතිවරයෙක් වුණත් එහෙමයි. සාමාන්‍ය පොදු පාරිභෝගිකයා වුණත් එහෙමයි. බිස්නස් පවතින්නෙ ඒ බැඳීම උඩ. විශ්වාසය උඩ.

◆ කොහෙද ලෝකෙ හොඳ ම ව්‍යායාම් උපකරණ හදන්නෙ...

ඉතාලියේ. ඒවා හුගක් මිලයි. එහෙනුත් ගේනවා. චීනයෙ, තායිවානය සහ ඇමරිකාවෙන් තමයි අපි වැඩිපුර ගෙන්වන්නේ. වැඩිම ඉල්ලුම තියෙන්නෙත් චීන මැෂින්වලට.

◆ ඒත් ඔබ කරන්නෙත් මේ රටේ සල්ලි ටික පිටරට යවන එක. ඇයි ඔබට බැරි මේ රටේදි යමක් නිෂ්පාදනය කරන්න...

මේ රටේ ඉවතලන යකඩ උණු කරලා, ගෑම් 500 ඉඳන් කිලෝ 15 දක්වා යකඩ විල් ටිකක් හදලා දෙන්න කියලා මං පත්තරේ දැන්වීමක් දැම්මා. බර උසුලන උපකරණ හදන්න අවශ්‍ය සරල ම දේ ඒක. නමුත් මේ රටේ එක මිනිහෙක් ඉදිරිපත් වුණේ නැහැ. හේතුව මං ඉල්ලන ප්‍රමාණය දෙන්න බැරිලු. මිනිස්සු නැතිලු.

◆ ඒත් ඔබට තිබුණා ඔවුන් දිරිමත් කරන්න...

මේ රටේ එක කර්මාන්තක් හරි රැකෙන්න තමයි මං එහෙම ඉල්ලීමක් කළේ. නමුත් යකඩ උණුකරලා ගිනියම් වෙලා තියෙද්දි කරන්න ඕනෙ මේ වැඩේ ටිකක් මහන්සියි. දැන් මිනිස්සු කැමැති නැහැ මහන්සිවෙලා සල්ලි හොයන්න. චීනෙට වඩා මේ දේ අපේ රටේ කරද්දි ගාණ අඩුයි. තමුත් මං ඉල්ලන ප්‍රමාණය දිගන්න බැරි නිසා ඔවුන් ඒක අත්හැරියා.

◆ එතකොට ඇයි ත්‍රෙඩ් - මිල් වගේ මැෂින් හදන්න බැරි...

එහෙම හදන්න නම් අපි සිංගප්පූරුවට වැඩිය උඩින් ඉන්න වෙනවා. ලී ක්වාන්ග් යූ සිංගප්පූරුව, කොළඹක් කරනවා කියලා හිතුවට, අපේ රටේ දේශපාලකයන්ට, නායකයන්ට දේශීය කර්මාන්ත දියුණු කිරීමේ අවශ්‍යතාවක් නැහැ. ඒ නිසා අපි හැමදම ගියේ පස්සට. ඉදිරි අවුරුදු විසිසෙදිවත් මට පේන්නෑ අලුත් තාක්ෂණයට ගැළපෙන ත්‍රෙඩ් මිල් එකක් අපේ රටේ හැදෙයි කියලා.

අකමැත්තෙන් වුණත් කියන්න වෙන ඇත්තක් ඒක.

◆ ඔබට දුක නැද්ද, පිටරටට යන මේ සල්ලි කන්දරාව ගැන...

දුකයි. පාරෙ දිගට ම මඩ නම් මට බැහැ ඒ මුළු පාරම කාපට් කරන්න. මට පුළුවන් එක ම දේ, සෙරෙප්පු දෙකක් දගෙන යන එක. අනුන්ගෙ වැරැදි කියමින් ළතැවෙනවට වඩා, මට පුළුවන් දේයි මම කරන්න ඕනේ.

◆ ඔබේ මේ ව්‍යායාම් උපකරණ නිතර ගැවසෙන්නේ ඉහළ සමාජයත් එක්ක. එහෙම නේද...

නැහැ. මම තමයි දැනට ලංකාවේ සිදු කෙරුණු ලොකු ම ව්‍යායාම් උපකරණ ටෙන්ඩර් දෙක ම කළේ. එකක් 2014 දි ශ්‍රී ලංකා නාවික හමුදාවට. අනෙක උතුරු මැද පළාත් සභාව යටතේ තිබෙන සියලු ම පාසල්වලට ජවන හා පිටිය ක්‍රීඩා උපකරණ සැපයූ ටෙන්ඩරය. මේ පාසල් බහුතරයක ඉන්නෙ අපේ සාමාන්‍ය පවුල්වල දරුවෝ. සමහරවිට දුප්පත් ළමයින්. ඉතින් රජය කෝටි ගණන් වැය කරලා මේ ක්‍රීඩා උපකරණ මගෙන් ගත්තෙ ඒ දුප්පත් දරුවො වෙනුවෙන්. උතුරුමැද පළාත් සභාවේ හැම පාසලක් ම දැන් එහි ප්‍රයෝජනය ලබනවා ඇති. ක්‍රීඩාවට සමාජ පරතරයක් නැහැ. මැනකදි උස පැනීමේ චාර්තාවක් තැබූ පොලනිත් බ්‍රෑන්ඩ් එකේ ක්‍රීඩා උපකරණ ක්‍රීඩා අමාත්‍යාංශයට සැපයුවේත් අපිමයි.

◆ මොකක්ද ඔබේ ජීවිතය වෙනස් කළ Turning point එක...

ඒ – ලෙවල්ස් කරලා මං ගෙදර හිටියෙ 'මහා ලොකු' උපාධියක් ගත්තු මිනිහෙක් වගේ. හැසිරුණෙත් හරියට හිතට අරන්. අම්මයි තාත්තයි වැඩක් කිව්වත් තර්ක කරනවා. ප්‍රශ්න කරනවා. මේ පණ්ඩිතකම බලාගෙන හිටපු තාත්තා ඉවසලා ඉවසලා දවසක් කට ඇරියා. 'උඹලා වගේ එවුන් පඳුරකට ගැහැව්වත් දහයක් විතර විසිවෙයි...' අන්න එද තමයි මගේ ඇස් ඇරෙන්නේ. මං කල්පනා කළා. මොකක්ද ඒ කිව්වෙ කියලා. උපාධි තියාගෙතත් රස්සා නැතුව මේ රටේ මොත තරම් පිරිසක් ඉන්නවද... එච්චරකල් බරපතළක් නොදැනුණු හුඟක් දේ මට දැනෙන්න ගත්තා. මං මගේ අනාගතය ගැන හිතන්න ගත්තෙ එදයින් පස්සෙ.

◆ ඒ කතාවට අප්පච්චි එක්ක තරහක් දැනුණෙ නැද්ද...

නැහැ. අප්පච්චි මගේ ඇස් ඇරියා. අද නම් මං ප්‍රාර්ථනා කරන්නෙ, මං වගේ මිනිස්සු පඳුරකට ගැහැව්වොත් විසිපහක්වත් විසි වේවා! කියලා. එහෙම වුණොත් අපේ රටට තව දක්ෂ ව්‍යාපාරිකයො ටිකක් බිහිවෙයි.

◆ කොහේද ඔබ ඉගෙන ගත්තෙ...

නුවර ධර්මරාජෙ. කඩුගන්නාවෙ ගල්අංගෙ, අපේ ගමේ ඉඳලා මං ඉස්කෝලෙ ගියේ බස් එකේ. බස් එකේ හෝන් එක ඇහෙනකොට කන්ද බැහැලා, තියර දිගේ දුවලා, වංගුවෙන් බස් එක හරවන්න කලින් පාරට ගොඩ වෙනවා. පාන්දර පෙනෙන නොපෙනෙන කළුවරේ යද්දි දවසක් මං හරකෙකුගේ ඇඟේ හැපිලා වැටුණා. මඩ හෝදගෙන ආයෙ දිව්වා. සමහර වෙලාවට තියර බැඳලා තියෙන්නෙ කලින් ද, අපි නොදැන දුවගෙන යනවා. තියර කඩාගෙන, මං මඩේ. සපත්තු හෝදගෙන ආයෙ දුවනවා. කොහොම වුණත් බස් එක මිස් කරගත් නෑ.

◆ පුංචි කාලෙත් බොහොම ක්‍රියාශීලී දරුවෙක් වගේ...

ඒ ක්‍රියාශීලීකම කොච්චරද කියනවා නම් අපේ සමහර නෑයෝ මං ගෙවල්වලට එනවටවත් කැමැති වුණේ නැහැ. මාත් එක්ක එකතු වුණාම ඒ ළමයිනුත් නරක් වෙනවා කියලා. මං කොච්චරවත් ගස් උඩ. වහලවල්උඩ. බෝල ගහයි. උළු කඩයි. විදුරු කඩයි. කළේ ම එපා කරපු දේවල්. ඒ විතරක් නෙවෙයි, කිසිම තේරුමක් අරමුණක් නැතිව ඉස්කෝලෙ ස්ට්‍රයික් සංවිධානය කරන්න, පෝස්ටර් ගහන්න වගේ භයානක වැඩ කරන්න පුදුම උණක් තිබුණෙ. ඒ වෙලාවෙ හිතුවෙ ඒක, 'හෙණ විප්ලවයක්' කියලා. මගේ මේ වැඩ නිසා ලොකු පුතා කියලා විශේෂ පිළිගැනීමක් ගෙදර තිබුණෙත් නැහැ. මගේ නංගියි මල්ලියි මට සාපේක්ෂව හොඳ ළමයි.

◆ මොනවද ඔබට තිබුණු හීන අරමුණු...

කිසි ම විශේෂ අරමුණක් තිබුණෙ නැහැ. මං ඉගෙන ගත්තත් අති දක්ෂයෙක් නෙවෙයි. ඒ – ලෙවල්ස් වලට මැත්ස් කළේ. ඊට පස්සෙ ඕනෙ වුණේ ඉක්මනට රස්සාවක් කරන්න. එච්චරයි.

◆ ඉතින් රස්සාවක් ලැබුණද...

මගේ අත්තා කෙනෙක් හිටියා, මිනිපෙන් පැරදිච්ච ඇමති කෙනෙක්. එයා ඒ කාලෙ ලොතරැයි මණ්ඩලයේ අධ්‍යක්ෂවරයෙක්. රස්සාවක් දෙනවා කියලා, අම්මා මාව එයා ළඟට යැව්වා. 'හරි පුතා ලබන සුමානෙ එන්න'. එයා මට කිව්වා. අනේ ඉතින් මං, නුවර ඉඳන් ඊළඟ සුමානෙත් කොළඹ ගියා. 'අතිවාර්යෙන් ලබන සුමානෙ වැඩේ කරමු...' ආයේ මං හැරිලා නුවර යනවා. ඊළඟ සුමානෙත් කොළඹ එනවා. ආයේ නුවර යනවා. ඔහොම මාස තුනක් නොකඩවා මං කොළඹ ආවා. හැරිලා ගියා. ලැබිච්ච රස්සාවක් නැහැ. මං අල්ලලා දලා ටයර් කොම්පැනියක සේල්ස් රෙප් රස්සාවක් හොයාගෙන කොළඹ ආවා. අම්මා දීපු රුපියල් දෙදහ විතරයි අතේ තිබුණෙ. ඒ තමයි, මගේ මුල් ම රස්සාව.

◆ සේල්ස් රෙප් කෙනෙක් කොහොමද අද මේ තරම් තැනෙක ඉන්නෙ...

ඔය ප්‍රශ්න මගෙන් ආදයම් බදු දෙපාර්තමේන්තුවෙ නුත් අහනවා. හොඳට අහගන්න! ව්‍යාපාරිකයා කියන්නෙ උල්පත් තියෙන ළිඳක්! මිනිස්සු වතුර ගන්න ගන්න ළිඳ පිරෙනවා. හැබැයි ළිඳවත් දන්නෑ වතුර පිරෙන තැන්. ඒ තරමට උල්පත්. මේ රටේ ප්‍රමුඛතම කෝටිපතියාගෙන් අහන්න, ඔබේ බිස්නස් මොනවද කියලා. කොහොමද ඔබ හම්බ කළේ කියලා. පියවරෙන් පියවර මතක තියාගන්න බැරි තරම් අත්දැකීම් ඒ අතීතයේ තියෙන්න පුළුවන්. අපි උල්පත් පිරුණු ළිඳක් වෙලා. සාමාන්‍ය මිනිස්සු හිස් වළක් වෙන්නෙත් ඔය හේතු නිසා.

> හරියන්න හරි වරදින්න හරි මං කළේ මට ඕනෙ දේ. ලෝකෙ දියුණු වුණු හුඟක් මිනිස්සු හිතුවක්කාරයෝ. මාත් එහෙමයි.

◆ ඇයි ඔබ එහෙම කියන්නෙ. හැමෝට ම බැහැ ව්‍යාපාර කරන්න...

හුඟක් මිනිස්සු ගතින් කම්මැළියි. හිතිනුත් කම්මැළියි. ගතින් කම්මැළිකමට වඩා භයානකයි, හිතින් කම්මැළිකම. ව්‍යාපාරිකයෙක් – ව්‍යවසායකයෙක් වෙන්න දඟලන මිනිහෙක් එන හැම අත්දැකීමක් ම අභියෝගයක් කර ගන්නවා. ටයර් කොම්පැනියෙ ටික කාලයක් වැඩ කරපු මං, ඊළඟට කෑෂ් රෙජිස්ටර් විකුණන සමාගමකට බැඳෙනවා. ශිල්පෙ අල්ලා ගන්නවා. කඩවල කැඩිච්ච කෑෂ් රෙජිස්ටර් අරන් හදලා විකුණනවා. දෙතුන් දෙනෙක් වැඩට අරන් ඒ දේ පුළුල් කරනවා. ලාභ හොයනවා. බිස්නස් එකක් බවට පත් කරනවා. ප්‍රඩක්ට් එක වෙනස් කරනවා. එක්සර්සයිස් මැෂින් ගෙන්වනවා. මං හදගත්තු වෙළෙඳ ජාලය ප්‍රයෝජනයට ගන්නවා. මං වගේ ම හැම බිස්නස්කාරයකුට ම තියෙන්නෙ මෙහෙම හඹායැමක්. එහෙම නොකරන මිනිස්සු කවදාවත් සාර්ථක ව්‍යාපාරිකයො වෙන්නෙ නැහැ.

◆ ඔබ මේ කියන්නෙ ප්‍රැක්ටිකල් මනුෂ්‍යයෙක් විමේ වැදගත්කමද?

ඔව්. තමන්ගෙ පඩියෙන් ජීවත්වීම කළමනාකරණය කරගත්ත බැරි මිනිස්සු, රටේ ආර්ථිකය නගා සිටුවන හැටි කියනවා ඔබ අහලා තියෙනවද.

පඩිය විසිපන්දහයි. හැබැයි වියදම පනස් දහයි. නමුත් උපදෙස් දෙන්නෙ රටේ ආර්ථිකය හදන හැටි. TV එකට ඇවිත් වරු ගණන් කතා කරන දේශපාලනඥයොත් ඒ වගේ. මේ සමාජෙ වැඩි, කටින් බතල කොළ හිටවන මිනිස්සු. තමන්ගෙ ජීවිතය තුළ තනිව ක්‍රියාත්මක වීම සහ ඉදිරියට යෑමයි වැදගත් දේ. අනුන්ගෙ කතා අහගෙන ඉඳීම, ඒ කතා මත තමන්ගෙ තීරණ වෙනස් කිරීම මං කවදාවත් කරන්නෑ,

◆ ව්‍යාපාරයක් සාර්ථක වෙන්න බලපාන ප්‍රධාන සාධකය කුමක් ද...

මට අනුව නම්, හවුලේ කිසිවකට අත නොගැසීම. හරියන්න හරි වරදින්න හරි මං කළේ මට ඕනෙ දේ. ලෝකෙ දියුණු වුණු හුඟක් මිනිස්සු හිතුවක්කාරයෝ. මාත් එහෙමයි.

◆ මොකක්ද ඔබ කරපු ලොකු ම හිතුවක්කාරකම...

මේ බිස්නස් එකට අතගහපු එක. 1999 මං මේ බිස්නස් එක පටන් ගන්නෙ තුන්දෙනකුගෙ කාර්ය මණ්ඩලයෙන්. අපි විකිණුවෙ කෑෂ් රෙජිස්ටර්. Eser කියන බ්‍රෑන්ඩ් කෑෂ් රෙජිස්ටරෙත් අපි විකිණුවා. බිස්නස් එකට මං තම දැම්මෙත් ඒ සම්බන්ධතාවය මතක් වෙන්න. ඊළඟට ලයිට් ගිය කාලෙ ඉන්ව'ටර්ස් ගෙන්නුවා. CFL බල්බ් ගෙන්නුවා. ඒවා විදුලිබල මණ්ඩලයටත් දුන්නා. ඊටත් පස්සෙ 2003 දියි, එක්සර්සයිස් මැෂින් ගේන්න ගත්තෙ. සාමාන්‍ය මිනිස්සු අතර ලොකු ප්‍රවණතාවක් ඇති වුණා. මගේ හිතුවක්කාරකම අති සාර්ථක වුණා. අද මං මෙතැන ඉන්නේ ඒ හිතුවක්කාරකම හින්ද.

◆ ව්‍යාපාර ලෝකෙ ඔබේ Role Model කවුද...

බුදුන් වහන්සේ. ඊළඟට අහන්න එපා, බුදුන් වහන්සේ කොහොමද ව්‍යාපාර ලෝකෙට පූර්වාදර්ශ වෙන්නේ කියලා. උන්වහන්සේ 'මාකට් කරපු' ධර්මය තුළ තමයි ව්‍යාපාරයකුගෙ පැවැත්ම තියෙන්නේ. උපයන දෙයින් හතරෙන් එකක් පරිභෝජනය කරලා, තව ටිකක් ඉතිරි කරලා හතරෙන් දෙකක් ම ආයෝජනය කරන්න කිව්වෙ ඇයි. ඒ ලොජික් එකෙන් පිට පැන්න කිසි ම කෙනකුට හරි ගියේ නැහැ. මං ඉන්නෙත් පවතින්නෙත් ඒ තර්කය තුළ.

◆ ජීවිතයේ වැටුණු - පැරදුණු තැන් මතකද...

2004 මට රුපියල් හතළිස්දහක OD එකක් ඕනෙ වෙලා මං කාලයක් තිස්සෙ ගනුදෙනු කරපු බැංකුවෙ වරු ගණන් රස්තියාදු වුණා. අන්තිමේ OD එක පාස් කරන්න බැහැ කියලා මාව හරවලත් යැව්වා. ඊට අවුරුදු දෙකකට පස්සෙ මං ගියා ඒ බැංකුවටම. එද ගියේ, මගේ ම ඩිපොසිට් එක ආපහු ගන්න. ඒත් එද මගේ කෝටි දෙකක ඩිපෝසිට් එක දෙන්න තරම් මුදලක් ඒ බැංකුවෙ තිබුණෙ නැහැ. මට කියන්න ඕනෙ මෙච්චරයි. වෙලාව, කරුමෙ... වාසනාව... එහෙම දේවල්වලට වඩා මං විශ්වාස කරන්නෙ එක දෙයයි. ඒ තමයි, 'විය නොහැක්කක් නොමැත....!' කියන ඇත්ත.

◆ එහෙනම් ඔබ, කිසිම ප්‍රශ්නයක් ගණන් ගන්න කෙනෙක් නෙවෙයි...

මරණ මංචකේ ආවත් එතකල්ම මිනිස්සුන්ට ප්‍රශ්න තියෙනවා. එහෙනම් මොකටද වධ වෙන්නේ. ප්‍රශ්න තිබුණාවේ. උත්තරත් ඒ පස්සෙ ම ඒවි. ප්‍රශ්නවලට සැහැල්ලුවෙන් මුහුණ දෙනවා. බැරිවුණොත් අමතක කරලා දානවා. මං එන බෝලෙට ගහන කෙනෙක්. එතකොට ජීවිතේ සැහැල්ලුයි.

◆ ඒසර් මාකටින් පවුලේ ව්‍යාපාරයක් ද...

ඔව්. මම සහ මගේ බිරිඳට පමණක් අයිති. මගේ දරුවො තුන්දෙනා තව ම ඉගෙන ගන්නවා. ඒ නිසා අනාගතය ගැන දැන්ම කියන්න බැහැ.

◆ ජ්‍යෙතිෂයට අනුවද හැම දේම කරන්නෙ...

ඕන ජ්‍යෙතිෂ්‍යවේදියෙක් දෙන හෙතහුරු නැකතක වුණත් මං බිස්නස් එකක් ඇරලා දියුණු කරලා පෙන්වනවා. හොඳ ම නැකැත කියලා දෙන වෙලාවක වුණත් බිස්නස් කරලා වට්ටලා පෙන්වනවා. කොටින් ම ජ්‍යොතිෂ්‍යය මං විශ්වාස කරන්නෑ. මං විශ්වාස කරන්නෙ මගේ ආත්ම විශ්වාසය පමණයි.

◆ ඔබේ ජීවිතයෙන් කෙනකුට ගන්න පුළුවන් හොඳ ම ආදර්ශය කියන්න...

හරි ගියත් වැරදුණත් ඔබ වෙනුවෙන් තීන්දු තීරණ ගන්න ඕනෙ ඔබමයි. ඔබ වෙනුවෙන් තීරණ ගැනීමේ අයිතිය කාටවත් දෙන්න එපා! විශේෂයෙන් බිස්නස්වලදි. ඔබ මං වගේ වෙන්නත් එපා! ඔබ ඔබ ම වෙන්න.

■ ඉනෝකා පෙරේරා බණ්ඩාර
inoka.perera@lakehouse.lk

ඡායාරූප - සුදම් ගුණසිංහ