బజియాస్

మహానగరం కథలు..

ఢిల్లీ, బొంబాయి, బెంగుళూర్, హైదరాబాదు, లండన్, పారిస్, న్యూయార్క్. పేరేదైనా, స్వదేశమైనా, విదేశమైనా. ఉన్నది ఎక్కడైనా, తీరు, తెన్నూ ఒకటే.. ఆకాశాన్నంటే మేడలూ. ఇబ్బడి ముబ్బిడిగా పెరుగుతున్న వాహనాలూ, జనాభా, మారుతున్న ప్రజలూ, తరుగుతున్న వనరులూ మానవతా విలువలూ, రోజురోజుకీ చేరుతున్న ఊహకందని మార్పులూ, ఎటువైపో తెలియని జీవన పయనాలు.వెరసి. గజిబిజి బ్రతుకుల ఉరుకుల పరుగులతో .. మహానగరాలన్నీ "యమహా" నగరాలవుతున్నాయి.

కాలుష్యమూ, యాంత్రికీకరణా, మెటీరియలిజమూ, స్వార్థమూ, మనుష్యులమధ్య పెరుగుతున్న దూరాలూ, ఆర్థికసంబంధాలే జీవిత సంబంధాలనుకునే రోజులూ ... ఇవేనా నగరాలలోకనిపించేది? ఇంతకు మించి మరేమీ లేదా? కాదు.. తరచి చూస్తే ఆవేశాలూ, ఆనందాలూ, పురోగమనాలూ, బాంధవ్యాలూ, పోటీ తత్వాలూ, గెలుపిచ్చే సంతోషాలు. పంచుకుంటే పెరిగే సుఖాలూ మాట విరుచుకుంటే మిగలని సంబంధాలూ, వెతలే కాదు.. కతలూ కనిపిస్తాయి..

అత్యంత సంపన్నులూ, అతి నిరుపేదలూ కలిసి ఆకాశమనే ఇంటికప్పుకింద కలిసి చేసే సహజీవనాలే మహానగరాలు. ఓపికుండి వింటే సాలభంజికలని మించి చెప్పే కధా సాగరాలు. నిత్యం మారుతున్న మన రోజువారీ జీవన చిత్రాలు.. ఈ మహానగరం కథలు..!!

పెద్ద గిన్నెలో శనగపిండి, కొద్దిగా బియ్యం పిండి ఉప్పూ, సోడా, వేసి పిండి కలుపుతున్నాడు శంకర్.. కన్ను పిండి గిన్నెమీదే ఉన్నా మనసు ఎక్కడో ఉంది అతని వాలకం చెప్పకనే చెప్తోంది. పక్కనే ఎత్తు పీట మీద కూర్చుని పచ్చిమిరపకాయలు మధ్యకి చీల్చి, గింజలు తీస్తున్న సూరమ్మ కొడుకు పరధ్యానంగా ఉండడం గమనించి..

" ఏమయిందిరా శంకరా, అలాగున్నావేం?" అంది

"ఏమీ లేదమ్మా, ఏదో ఆలోచిస్తున్నాను" అన్నాడు అన్యమనస్కంగా.

"లేదు, ఏదో ఉంది. నిన్న రాత్రినించి చూస్తున్నాను" అంది సీత.. అతని భార్య, పిల్లకి జడవేస్తూ..

"ఏహే! ఏమీ లేదన్నాను కదా. ఊరికే విసిగించక పని చూడండి"అన్నాడు విసుగ్గా..

పిల్ల జడకి రిబ్బన్ పెట్టి ముడి వేసి దాన్ని బయటకి పంపించి ఉల్లిపాయలు తరగడంలో పడింది సీత.

తర్వాత కాసేపు మరెవరూ ఏమీ మాట్లాడలేదు..

శంకర్ వాళ్ళది కాకినాడ. శంకర్ నాన్న సుబ్బారావు పదిహేనేళ్ళ క్రితం కాకినాడ నించి హైదరాబాద్ వచ్చాడు. మొదటినించీ సుబ్బారావుకొచ్చిన పని వంట చెయ్యడమే. అతని భార్య సూరమ్మ అతనికి సహాయంగా ఉండేది. తమ ఊరి పక్కనున్న పల్లెటూళ్ళలోనూ, కాకినాడలోనూ వంటలు చేసేవాడు. ముగ్గురమ్మాయిలకి పెళ్ళిళ్ళు చెయ్యాలంటే కాకినాడకంటే హైదరాబాద్ అయితే ఎక్కువ సంపాదనా, అదీ బావుంటుందని నలుగురూ చెపితే పదిహేనేళ్ళ క్రితం వచ్చాడు. మొదట హోటల్‌లో పనిచేసేవాడు.. తర్వాత చిన్న కేటరింగ్ బిజినెస్ పెట్టుకుని చిన్న చిన్న వేడుకలకి భోజనాలు ఇంట్లో వండి పంపించేవారు. ఇంకో పెద్ద సంపాదన అని కాదు కానీ కుటుంబానికి సరిపోనూ కొద్దో గొప్పో దాచి ఇద్దరు పిల్లలకి పెళ్ళి చేసాడు.

శంకర్‌కి హైదరాబాద్ వచ్చేనాటికి పది పన్నెండేళ్ళుంటాయేమో. ఇంటర్మీడియేట్ చదువుతూ ఉండగా తండ్రి పోయాడు. దానితో ఏం చేయాలో తోచలేదు. తండ్రిలా అతనికి పెద్ద పెద్ద వంటలు చెయ్యడం రాదు..

అందుకని తల్లితో కలిసి ఒక చిన్న బజ్జీల దుకాణం పెడితేనో అన్న ఆలోచన చేసాడు. ఊరికే అక్కడికీ, ఇక్కడికీ తిరిగే పని ఉండదు , ఏదో ఒక చోట కూర్చుని చేసుకునే వ్యాపారం అనుకున్నాడు.

కాకినాడ, చుట్టుపక్కల ఉన్న ప్రాంతాలు బజ్జీలకి పెట్టింది పేరు. చిన్న చిన్న వంకాయలు, టొమేటోల పడంగా వేసే బజ్జీలూ, అరటి కాయా, బంగాళాదుంప, బీరకాయ బజ్జీలే అంటే.. మిరపకాయ బజ్జీలు మరీ ప్రత్యేకం.. వేడి వేడిగా వేయించి, వాటిని మధ్యకి నిలువునా చీల్చి, దానిలో ఉప్పూ కారం కలిపిన ఉల్లిపాయ ముక్కలూ, వేయించిన వేరుశనగ పప్పూ, అప్పుడప్పుడూ ఉడికించిన శనగలూ కూరి, దానిమీద పొడి మసాలా చల్లి, నిమ్మకాయ పిండి అందిస్తే తినేవారికి ఎన్ని తిన్నామో కూడా గుర్తుండదు అని అంటారు.

బజ్జీల కొట్టు పెడదామన్న ఆలోచన రాగానే శంకర్ దాదాపు వారం రోజులు కాకినాడలో ఉండి, తన మేనమామ వీరన్న దగ్గర అన్ని మెళకువలూ నేర్చుకుని వచ్చాడు. హైదరాబాద్‌లో దొరికేవాటికన్నా కొంత వేరుగా, బాగా ఉండాలంటే కొత్తరకం నేర్పు అవసరం అని గుర్తించే జాగ్రత్త తీసుకున్నాడు.

ఇంటికి మరీ దూరం కాకుండా ఉన్న రెండు కాలేజీల మధ్యన ఉన్న చిన్న మార్కెట్‌లో కొద్దిగా ఖాళీ జాగా చూసుకుని బండి పెట్టారు. కాలేజీ పిల్లలూ, మార్కెట్‌కి వచ్చి వెళ్ళేవాళ్ళు రుచి చూడటంతో మొదలైన వ్యాపారం బానే పుంజుకుంది. మెల్లిగా మొదలయిన అతని వ్యాపారం జంట నగరాలలో బజ్జీలకి పెట్టింది పేరుగా రూపొందింది. దానివెనక అతని కృషి ఎంత ఉందో, వాళ్ళ అమ్మ సూరమ్మ ప్రోత్సాహమూ అంతే ఉంది. అతనేది చేసిన వెనకే వెన్నంటి ఉండి ధైర్యం చెప్తూ ఉండేది. చెల్లెలు చిన్నది కనక పెద్దగా పని చేప్పేవాడు కాదు. భార్య సీత ఎక్కువగా ఇంటి పని చూసుకునేది, ఉల్లిపాయలు తరగడం ఇలాంటి చిన్న పనులు చేసి పెట్టేది.

నాలుగేళ్ళక్రితమే షాపింగ్ కాంప్లెక్స్‌లో చిన్న షాప్ కొనుక్కుని అందులోకి మార్చాడు. చిన్నదీ పెద్దదీ అని లేకుండా తన పని తనకి కావలసిన విధంగా చేసుకోగలగడం, ఎవరిమాటైనా సలహాగానే తప్ప ఆజ్ఞలా వినక్కరలేని అవసరం అతనికి ఎంతో స్వతంత్రాన్నీ, గౌరవాన్నీ ఇచ్చింది. వ్యాపారం పెరిగాకా ముగ్గురిని పనిలో పెట్టుకున్నాడు.

అలా నదిమీద నావలా సాఫీగా సాగిపోతున్న జీవితంలోకి ఇలాంటి రోజు వస్తుందని అతను అస్సలు అనుకోలేదు. ‘ ఏం చెయ్యాలో తెలుస్తే గొడవేముంది? నిర్ణయించుకోలేనప్పుడే నిర్దయగా ఎదురుగా నిలబడేది అంతూ దరీ లేని ఆలోచన. ‘ అందుకే అతను అన్యమనస్కంగా ఉన్నాడు.

అదేమిటో తెలియాలంటే రెండురోజుల ముందుకు వెళ్ళాలి.

రెండు రోజుల క్రితం షాప్ మూసేసే ముందు వచ్చి ఆగిందో కారు.. కార్ లోంచి దిగిన యువకుడిని చూసి

" బాగున్నారా బాబూ.. అయిపోయాయ్, షాప్ మూసేస్తున్నా " అన్నాడు.

"బజ్జీల కోసం కాదు, నీతో మాట్లాడాలని వచ్చాను " అన్నాడు. అతను.

అలా అంటూ దాదాపు అరగంట సేపు మాట్లాడాడు.

"చూడు.. ఆలోచించి చెప్పు " అంటూ లేచాడు.

అతనో కుర్ర మేనేజ్మెంట్ గ్రాడ్యుయేట్. తండ్రి జంటనగరాలలోనే పేరున్న బిజినెస్‌మేన్. ఆంధ్రదేశంలోని అన్ని పెద్ద ఊర్లలోనూ బట్టల షాపులు, బంగారం షాపులు ఉన్నాయి. ఈ మధ్యనే డిపార్ట్‌మెంటల్ స్టోర్‌లు కూడా పెట్టాడు. చాలా హోటళ్ళలోనూ, హాస్పటళ్ళలోనూ వాటాలున్నాయని, ప్రముఖ రియల్ ఎస్టేట్ కంపెనీ, పేరుకి తమ్ముడిదయినా నడిపేది, నడిపించేదీ ఇతనే అని చెప్పుకుంటారు.

అలాంటి ప్రముఖుడి కొడుకు సురేంద్ర. వారసత్వంగా అన్నీ వచ్చేది తనకే అయినా సరే, తను సొంతంగా తండ్రి సలహా, సహకారాలు లేకుండా మరొక కొత్త రంగంలో వ్యాపారాన్ని విస్తరించాలని అతని పట్టుదల. అతని పంతం చూసిన అతని తండ్రి ఈ మధ్యనే జరిగిన అతని పుట్టినరోజునాడు, కొత్త బిజినెస్ ఐడియాకి కావలసిన పెట్టుబడి మాత్రం తనే పెడతానని బహుమతిగా ఇచ్చాడు.. అందుకని ఈ పిల్లాడు రంగంలోకి దిగాడు.

అతనూ, అతని స్నేహితులు కలిసి ఒక టీంగా ఏర్పడి ఒక స్టడీ చేసారు.

‘ మెక్ డోనాల్డ్స్, కె.ఎఫ్.సీ, సబ్ వే‘ ఇలాంటి పేర్లతో రకరకాల ఆహార పదార్థాలని ప్రపంచంలో ఏ మూలకెళ్ళినా దొరికేవిధంగా అమ్మడం చూసి స్ఫూర్తి పొంది ఇప్పుడు మనదేశంలో కూడా అలాంటి ప్రయత్నాలు మొదలయ్యాయి. మరీ పెద్ద బ్రాండ్ లు కాకపోయినా ‘ టిబ్స్ ఫ్రాంకీ లు, కాటీ జోన్‌లు‘ బాగానే పేరు పొందాయి. ముంబయి నగరవాసుల రోజువారీ భోజనంగా భావించే ‘వడాపావ్‘ లు కూడా ఈ మధ్యనే ‘గోలీ‘ అన్న పేరిట ఒక బ్రాండ్‌గా విస్తరింపచేస్తున్నారు.

సురేంద్ర, అతని మిత్ర బృందమూ కలిసి ఎప్పటికీ డిమాడ్‌లో ఉండేది ఆహారమే అనీ, సురేంద్ర వాళ్ళకి ‘ డైరెక్ట్ ఫుడ్‘ రంగంలో ఇప్పటివరకూ ‘ ఎంట్రీ ‘ లేనందువల్ల ఇది మంచి అవకాశం అని భావించారు.

తర్వాత ‘ దేనిని ఎంచుకోవాలి? ‘అన్న చర్చలు జరిపారు. రకరకాల పరిశీలనలూ, విశ్లేషణల అనంతరం ఏదైనా ప్రత్యేకమైనదిగా చేస్తే బావుంటుందనీ, దానికి బజ్జీలు, అది కూడా ఆంధ్రా ఫేమస్ మిర్చీ బజ్జీలతో సహా ఎంచుకుందామని నిర్ణయించారు.

అప్పుడు జంటనగరాలలో సర్వే చేసారు. మొదటగా మూడుచోట్ల ‘బజియాస్‘ పేరుతో షాపులు ఏర్పాటు చెయ్యాలని నిర్ణయించారు.

దానిలో భాగంగా శంకర్ షాపున్న ఏరియా ఒకటికావడమూ, ఇక్కడే గత పదేళ్ళుగా రుచికరమైన బజ్జీలకి పెట్టింది పేరుగా ఉన్న శంకర్ పెద్ద ఆకర్షణగానూ కనిపించడం వల్ల సురేంద్ర కన్ను మొదట అతని మీదే పడింది.. తను విద్యార్థిగా ఉన్నప్పుడు ఈ బజ్జీల రుచి తెలిసినవాడే కనుక - శంకరన్న బజ్జీల పేరిట కాలేజీ విద్యార్థులలో పేరు పొందడం కూడా తమకి కలిసి వస్తుంది అని భావించారు.

అందుకే అతను శంకర్ దగ్గరకి వచ్చాడు. వస్తూనే డైరెక్ట్‌గా అతని ప్రతిపాదనని శంకర్‌తో చెప్పాడు.

అతని షాప్ తగినంత ధర ఇచ్చి సురేంద్ర కొంటాడు, శంకర్‌ని షాప్‌కి పెద్దగా నియమించి అతనికీ, ఇంట్లో సహాయం చేసే అతని తల్లికీ, భార్యకీ కూడా చక్కని జీతాల మీద పని ఇస్తాడు.. అలాగే అతని దగ్గర పనిచేస్తున్న వాళ్ళకి కూడా దానివల్ల వాళ్ళ వ్యాపారానికేమీ ఢోకా ఉండదు.. అంతేకాక హెచ్చుతగ్గులు లేకుండా క్రమం తప్పని ఆదాయం ఉంటుంది, అతని అనుభవమూ, నైపుణ్యమూ తనకి చాలా ఉపయోగం కనక ఇది ఇద్దరికీ ఎన్నోరకాలుగా ఉపయోగకరంగానూ, ఉభయతారకంగానూ ఉంటుందనీ, తాము మొదటగా తెరిచే ఈ మూడు ఔట్ లెట్‌లూ బాగా నడిస్తే, ఇంకా విస్తరిస్తామనీ, అప్పుడు శంకర్నే అన్నింటికీ అజమాయిషీ చేసే అధికారిగా నియమించవచ్చుగనక అతనెప్పటికీ ఇలా బజ్జీలు చేసుకుంటూ ఉండిపోవక్కరలేదనీ, మేనేజర్‌గా ఎదిగే అవకాశం ఉందనీ ఎన్నో రకాలుగా చెప్పి.. ఆఖరుగా.. ఇప్పుడు షాపు ఖరీదుగా ఇచ్చే డబ్బు అతని చెల్లెలి పెళ్ళికి ఎంతగా ఉపయోగపడతాయో వివరిస్తూనే

" కంగారు లేదు.. బాగా ఆలోచించుకుని చెప్పు.. " అంటూ తను తెచ్చిన విదేశీ చాకెలెట్స్ డబ్బా పిల్లలకివ్వమని చెప్పి మరీ కదిలాడు.

తన దుకాణానికి ఎడమవేపు ఉన్న కామర్స్ కాలేజీలో నాలుగైదేళ్ళక్రితం డిగ్రీ చదువుకుంటూ, రెండేసి రోజులకొకసారి ఖచ్చితంగా తన కొట్టుకొచ్చి స్నేహితులతో కలిసి బజ్జీలు తింటూనే ఉన్నట్టున్న ఈ యువ వ్యాపారవేత్తనీ, అతని ఆలోచనలనీ ఆశ్చర్యంగానూ, సంభ్రమంగానూ చూసాడు శంకర్.

ఇవ్వాళో, రేపో తన వాళ్ళతో చెప్పక తప్పదు. వాళ్ళకి చెప్పకుండా తను ఒక్కడే ఏ నిర్ణయమూ తీసుకోలేడు. రాత్రి భోజనాలయ్యాకా పిల్లలకి రెండు రోజులుగా ఇవ్వని చాక్‌లెట్లు ఇస్తూ మెల్లిగా చెప్పాడు సంగతంతా. తల్లి కాస్త ఆలోచనలో పడింది..

సీత మాత్రం.. "అబ్బ, ఇంత మంచి మాట ఇంత ఆలస్యంగానా చెప్పడం? దీనికింత ఆలోచనేముంది? నేనైతే వెంటనే ఒప్పేసుకుంటాను, ఏ రోజెంత వస్తదో అన్న బెంగ ఉండదు. హాయిగా దర్జాగా నెల జీతగాళ్ళలా హాయిగా ఉండచ్చు.. రత్నమ్మ పెళ్ళి చేసేసి, మిగిలిందేదో పిల్లల పేరుమీద వేసేస్తే వాళ్ళకీ ఉపయోగం"అంది అరటిపండు వలిచిచేతిలో పెడుతున్నంత తేలిగ్గా.

అదాటుగా అన్నా ఆమె చెప్పిన మాటలలో ఏదీ అబద్ధంకాదు.

అందుకే ఎప్పటిలా 'ఊరుకో సీతా' అని అనలేకపోయాడు.

"నువ్వేమంటావమ్మా? "అన్నాడు.

"ఒకరకంగా చూస్తే సీతమ్మ చెప్పినది నిజమే, కానీ.." అని ఆగింది.

"ఇంకేం కానీ అత్తమ్మా? రత్నమ్మ పెళ్ళికి ఎలా అనుకుంటున్నాం కద? " అంది సీత..

"కానీ అంత మంచి సెంటర్‌లో దొరికిన కొట్టు కదా.. "

"ఉద్యోగమే వస్తూ ఉంటే ఇంకా ఎందుకీ ఆలోచనలు? నాకు నిదరొస్తోంది "అంది సీత ఆవులిస్తూ.

సీత వెళ్ళాకా, తల్లీ కొడుకిలిద్దరూ చాలా ఆలోచించారు.

అయితే తుది నిర్ణయానికి కారణం మాత్రం మర్నాడు వచ్చింది చెల్లెలి కాబోయే మావగారి రూపంలో. పెళ్ళికొడుక్కి అతను పని చేసే ఆఫీస్‌లో ప్రమోషన్ వచ్చిందనీ, దానికి కారణం తమకి కాబోయే కోడలేనని పొగుడుతూనే, పెరిగిన హోదాకి తగ్గట్టుగా ఒక బైకూ, బంగారు గొలుసూ ఉంటే బావుంటుంది కనక అది అత్తవారు పెళ్ళివేళకి ఇస్తే సరిపోతుందని చాలా సింపుల్‌గా చేప్పేసి చల్లగా వెళ్ళిపోయాడాయన. ఇంకేం? మరో మార్గమేలేదు..

అలా రెండునెల్ల తర్వాత "శంకరన్న బజ్జీల బడ్డీ' 'బజియాస్' అన్న కొత్త హంగుల హంగామాల షాప్‌గా రూపు దిద్దుకుంది..

ఈ రెండునెలలోనూ సురేంద్రా, అతని మిత్రులూ వ్యాపారప్రకటనలూ, ఇతర పబ్లిసిటీ కార్యక్రమాలతో జనానికి దగ్గరయ్యే ప్రయత్నాలు చాలా ముమ్మరంగా చేసారు.

'బజ్జీయే కదా అనుకోకండి.. ఇవి బొజ్జ నింపే రుచికరమైన తెలుగు బుజ్జి చిరుతిండి. ' అనీ

' చిన్ని నా బొజ్జకి 'బజియాస్' బజ్జీయే శ్రీరామరక్ష' అని.

'ఇట్ ఈస్ కూల్ టు ఈట్ హాట్ బజియాస్ 'అనీ,

'మనదేశపు యంగిస్థాన్, మనదేశపు స్నాక్..' అని.. ఇలాంటి కాప్షన్స్ తో అందరూ మెచ్చేలా బిజినెస్ మొదలు పెట్టారు.

అంతేకాదు.. నడిపే బిజినెస్ లాగే ట్రెండీగా ఉండాలి అందరికీ ఒకేరకమైన యూనిఫార్మ్, తలకి టోపీలు, చేతులకి గ్లవ్స్‌లూ.. వగైరాలన్నీ అమిరాయి. దానితో పాటే ధరలూనూ..

మొదటి రెండు నెలలూ బాగానే నడిచింది. రెండు నెలల్లో సీత కనీసం రెండు వందలసార్లయినా చెప్పి ఉంటుంది.. 'సురేంద్ర బాబు ఇచ్చిన ఆ ఫర్ ఒప్పుకున్నందువల్ల తమకెంత మంచి జరిగిందో, తనెంత చక్కగా సులువుగా నిర్ణయం తీసుకునేలా చేసిందో రోజూ చెప్తూనే ఉంది.

మూడు నెలలు గడిచాక సురేంద్ర, అతని స్నేహితులూ మొదటి మీటింగ్‌లో బిజినెస్ రివ్యూ చేసారు. అమ్మకాలు బాగానే జరుగుతున్నా సరే లాభాలు మాత్రం ఆశించిన స్థాయిలో రాలేదని అనుకున్నారు. సాధారణంగానే 'తరవాత ఏమిటి? 'అన్న ప్రశ్నవేసుకున్నారు.

ఎక్కడ ఖర్చులు ఎక్కువ పెడుతున్నారు? ఎక్కడ తగ్గించాలో బేరీజు వేసుకున్నారు. ముడి పదార్ధాలనించీ, ప్రకటనల దాకా అన్నీ చూసారు. విజయం ముఖ్యం కనక ప్రతీ చిన్న విషయాన్ని వదలకుండా భూతద్దాలలో చూసారు. దానిలో భాగంగా కొన్ని మెజర్స్ తీసుకోవాలి అనుకున్నారు. ముడి పదార్ధాలు బయటెక్కడో కొనడం ఒక కారణం అనుకున్నారు.

మన డిపార్ట్‌మెంటల్ స్టోర్ ఉండగా, వారు హోల్‌సేల్ రేట్లలో తెచ్చేవి వదిలేసి ఎక్కడో కొనడం సబబు కాదని గుర్తించారు. దానివల్ల ఇంచుమించు పదేళ్ళుగా శంకర్‌కి రోజూ క్రమం తప్పకుండా కూరగాయలు తెచ్చి ఇచ్చే సుబ్బన్న వ్యాపారానికీ, నెలకొకసారి పిండీ, నూనె తెచ్చే ఎదురింటి కిరాణా కొట్టు బలరాంలకి శలవు పెట్టేసారు. ఆ రోజు శంకర్ చాలా బాధ పడ్డాడు. పదేళ్ళుగా ఒక కుటుంబంలా నిలిచారు. తన దగ్గర డబ్బు లేని నాడు బలరాం అరువిచ్చేవాడు.. కూరగాయల రేటు పెరిగిన నాడు డబ్బెక్కువ తీసుకోలేదు సుబ్బన్న. అలాంటిది, వచ్చేనెలనించీ 'మీరిద్దరూ మా బజ్జీలదుకాణానికి సరుకులు ఇవ్వక్కరలేదు' అని చెప్పలేకపోయాడు.

'ఎమోషన్స్‌తో పని చెయ్యలేం శంకర్. వ్యాపారం కంటే ఎవ్వరూ ఎక్కువ కాదు. నువ్వు చెప్పలేకపోతే నేనే చెప్తాను 'అన్నాడు సురేంద్ర కొంచం గట్టిగానే. అతను చెప్పినదానికన్నా, చెప్పిన విధానానికి ఇంకొంచం బాధ పడ్డారు శంకర్. వ్యాపారం కంటే ఎవరూ ఎక్కువ కాదు. ఏదీ ఎక్కువ కాదు.. 'నిజమేనా? వ్యాపారమే జీవితమా?' అనుకున్నాడు

మరో రెండు నెలలు గడిస్తే ఆరునెలలు అవుతాయి కనక అప్పుడు మరో రెండు షాపులు పెడదాం అని తాత్కాలికంగా విస్తరణ పథకాన్ని వాయిదా వేసారు.

'ప్రోసెస్ ఇంప్రూవ్‌మెంట్' అన్నారు తర్వాత. నూనె ఎలా తక్కువ వాడాలి, ఎక్కడెక్కడ ఖర్చు తగ్గించాలో ఇంచుమించు రెండు రోజులకొకసారు మూడు సెంటర్ల షాపులవాళ్ళకీ చెప్పేవారు. ఇవన్నీ శంకర్‌కి రుచించలేదు..

ఇంట్లో చెప్పి బాధపడితే " అవును మరి.. ఇప్పుడు డబ్బు వాళ్ళది కదా, ఆ మాత్రం చెప్పరేటి? " అని సీత తేలిగ్గా తీసేసింది.

పైగా " నువ్వన్నింటికీ ఊరికే బాధపడతావు " అని తననే అంది.

మరో నాలుగు నెలల్లో ఆరు షాపులయ్యాయి.. అప్పుడు తీసుకొచ్చాడు సురేంద్ర తనతో ప్రదీప్ అనే వ్యక్తిని.. ఆరు సెంటర్ల సిబ్బందిని పిలిచి సమావేశం పెట్టి అతన్ని కొత్త మేనేజర్‌గా పరిచయం చేసాడు. అది శంకర్‌కి చాలా పెద్ద దెబ్బలా తగిలింది. సురేంద్ర మొదట చెప్పిన మాట వేరు. ఇప్పుడు జరుగుతున్నది వేరు.. కానీ 'ఇదేమిటి?' అడగలేకపోయాడు.

'పెర్ఫార్మెన్స్ రేటింగ్‌లూ, ప్రమోషన్‌లూ, దానిని బట్టి ఇచ్చే జీతాల పెరుగుదలలూ' వగైరాలు తెలియని వాడు అతను.. ఏ వేళప్పుడు ఇంటికి అతిథులొచ్చినా సులువుగా వేడిగా అందించే బజ్జీలని, గత పదేళ్ళుగా తన జీవితంలో భాగమైన బజ్జీలని ఏదో తనకి తెలియని ప్రపంచంలోకి తీసుకుపోయి తనని మాత్రం ఇక్కడే వదిలేసినట్టుగా ఉక్కిరిబిక్కిరయ్యాడు.

హైటెక్ సిటీలో ఉన్న మూడు పెద్ద కంపెనీల కాంటీన్‌లలోకి 'బజియాస్'ని తీసుకెళ్ళాలని చర్చలు మొదలు పెట్టారు.. 'అలాంటిచోట్లకి వెళ్ళడానికి శంకర్ లాంటి పెద్దగా చదువు లేనివాడికంటే ప్రదీప్ లాంటి చదువుకున్న 'హొటేల్ మేనేజ్మెంట్ గ్రాడ్యుయేట్ 'అయితే బావుంటుంది. పైగా మన బిజినెస్‌ని దేశవ్యాప్తంగా విస్తరిద్దామని అనుకుంటున్నప్పుడు శంకర్ లాంటి వాడికంటే ప్రదీపే మంచి ఛాయస్ 'అని అతని మిత్రులందరూ ప్రతిపాదించినప్పుడు మరేమీ అనలేకపోయాడు సురేంద్ర.

అదే మాట శంకర్‌ని విడిగా పిలిచి చెప్పాడు. మామూలు కార్పోరేట్ మేనేజర్లలాగే అది అతని మంచికోసమే జరుగుతున్నట్టుగా చెప్పాడు.

" మేనేజర్ ఉద్యోగంలో తలనెప్పులు తప్ప మరేమీ ఉండవు శంకర్. అదేం పెద్ద గొప్ప ఉద్యోగమేం కాదు. ఊరికే పొద్దున్నే లేస్తే అన్ని చోట్లకీ తిరగాలి.. విషయం నీకు కూడా తెలుసు. చేతిలో పని ఉండడం, అది కూడా "శంకరన్న సీక్రెట్ ఫార్ములా' లాంటిది ఉండడం అంటే మాటలు కాదు" అన్నాడు.

శంకర్ కాసేపు ఏమీ మాట్లాడలేదు. సురేంద్రే మళ్ళీ అన్నాడు.. "నీ జీతం వగైరాలు నేను చూసుకుంటాను.. ఇదేం పెద్ద ప్రాబ్లం కాదు" అన్నాడు సముదాయిస్తున్నట్టుగా. అలాగే "శివని వెళ్ళిపోమని చెప్పు.. వాడికి కస్టమర్లు ఏం చెప్తున్నారో అర్థం కావడం లేదుట, ఒకదానికొకటి తెచ్చి లేనిపోని ఇబ్బందులు తెస్తున్నాడు" అన్నాడు.

" పరవాలేదు సార్.. నో ప్రోబ్లెం . నాకేం ప్రోబ్లం లేదు. నేను ఎక్కడైనా బ్రతకగలను.. " అన్నాడు నెమ్మదిగా.

"అదేంటి? నేనంటున్నదేమిటి? నువ్వన్నదేమిటి? నేను చెప్పింది నీకర్థం అయినట్టులేదు. నేను చెప్పినది శివ గురించి " అన్నాడు సురేంద్ర.

" అర్థం అయింది సార్.. చాలా బాగా అర్థం అయింది.. గత ఆరునెలలుగా అర్థం అవుతూనే ఉంది. అందుకే మీరు వెళ్ళిపోమన్న శివతో పాటుగా నేను కూడా వెళ్ళిపోదామనే నిర్ణయించుకున్నాను. దీనికీ నాకు మేనేజర్ పదవి రాకపోవడానికి ఏ సంబంధమూ లేదు.. మీరు మొదటిసారి ఈ ప్రతిపాదన పెట్టినప్పుడే నేను ఆలోచించుకుని ఉండాల్సింది. కాలక్రమంలో ఎలాంటి పరిస్థితులు సంభవించే అవకాశం ఉందో ? అని.

అమ్మకి బదులు చిన్న పనులు చెయ్యడానికి చిన్న కుర్రాడిని పెట్టుకుంటే అమ్మకి ఈ వయసులోకూడా కష్టం ఎందుకు ? అనుకున్నానే కానీ, 'అతని ఇంట్లో ఒక్కరికంటే ఎక్కువమందికి పని ఇవ్వద్దు, అది మనకి మంచిది కాదు' అని మీ స్నేహితులిచ్చిన సలహా అని తెలుసుకోలేదు.

"శంకరన్న సీక్రెట్ ఫార్ములా" అని నన్ను మొదట మునగ చెట్టెక్కించి తర్వాత మళ్ళీ అందులో ఏవి ఎంత వెయ్యాలో, తగ్గించాలో అని కాగితాల మీద ఫార్ములాలు రాసిచ్చినప్పుడు కూడా 'అన్నిచోట్లా ఒకే రుచిగా ఉండాలి' అని మీరు తాపత్రయపడుతున్నారనుకున్నాను కానీ మరేదీ ఊహించలేదు..

నాకెన్నేళ్ళుగానో తోడుగానేను డబ్బిచ్చినా, అరువడిగినా ఒకే రకంగా ఆదరించిన సుబ్బన్నా, బలరామన్నలని మీరు కాదన్నప్పుడు కూడా మౌనంగా ఉండి పోయానే కానీ మరేమీ అనలేదు..

కానీ ఇప్పుడు పధ్నాలుగేళ్ళ వయసులో నా దగ్గరకొచ్చిన చిన్న కుర్రాడు, చాకులాంటి కుర్రాడు శివ. వాడికి ఉన్న లోపమల్లా సరిగ్గా వినబడకపోవడం. వాడికి చదువు లేదన్నమాటేకానీ మరేదాంట్లోనూ వంక పెట్టడానికి లేదు. మీరు స్టూడెంటుగా ఉన్నప్పుడు

మీకేం కావాలో వాడికెలా చెప్పేవారో గుర్తుంది కదా. కేవలం రెండు సార్లు అడిగినవి తప్పుగా ఇచ్చాడని వాడిని పంపేస్తానని, వ్యాపారాన్ని మనసుతో కాదు మెదడుతో చెయ్యాలని నాకు చెప్పారు.. వాడికి నేను తప్ప మరో ప్రపంచం తెలీదు.. ఒక్కడూ ఎలా బ్రతుకుతాడో? అని అనుకున్నప్పుడల్లానాకే తెలియని బాధగా ఉంటుంది.

ఇప్పుడు నాకు మేనేజర్ పదవి ఇవ్వలేకపోవడానికో కారణం చెప్తున్నారు. రేపు నన్నే పంపిచేయాల్సిన పరిస్థితి రావచ్చు. అది వస్తుందా రాదా? అన్న విషయం మీద నాకు బెంగ లేదు. వస్తే ఏమవుతుంది అన్న చింతా లేదు. చేతిలో విద్య ఉన్నవాడిని నేను బ్రతకలేకపోను.

కానీ నేను బాధపడుతున్నది కేవలం శివకోసమే కాదు. ఒకప్పుడు నాది అనుకున్న నా సామ్రాజ్యంలో నన్ను ఒక పనివాడిగా ఎలా మార్చేసారా అని? నేను ఎలా మారనిచ్చానా అని. కాఫీ దుకాణాల నించీ, హాస్పటళ్ళదాకా, కిరాణా కొట్లనించీ, బట్టలకొట్లదాకాఅన్నింటినీ ఇలా ‘చెయిన్ల‘ పేరిట ఎలా మూసలో పోసేస్తున్నారో, క్రమంలో ఎందరి ఆస్థిత్వం, ఉనికీ మాసిపోతోందో తలుచుకుంటేనే భయం వేస్తోంది. సుబ్బన్న కిరాణా కొట్టుని కూడా ఎవరో డిపార్ట్‌మెంటు స్టోర్ వాళ్ళు కొనుక్కుని అక్కడే స్టోర్ మేనేజర్ ఉద్యోగం ఇస్తానన్నారట సార్.. ఇప్పటికే పెద్ద పెద్ద దుకాణాలవల్ల ఇప్పటికే సరిగ్గా నడవని వ్యాపారాన్ని నడపలేకపోతున్న అతనికి మరో మార్గమే లేదు.

నిన్న నేను.. ఈ రోజు సుబ్బన్న.. రేపెవరో అని అనుకుంటేనే బెంగగా ఉంది..

అందుకే మరీ ఆలస్యం కాకుండా, ప్రజలు ‘ శంకరన్న బజ్జీలని ‘ మరిచిపోకముందే మళ్ళీ పోగొట్టుకున్న చోటే వెతుక్కుందామని నిర్ణయించుకున్నాను సార్.

నాతో తెచ్చిన రెండు మూకుళ్ళూ, మూడు చట్టపు గరిటెలూ మాత్రం నాతో తీసుకెళుతున్నాను అలాగే శివని కూడా. మనసుతో చెయ్యలేము వ్యాపారం అన్నారు, మనసుని చంపుకుని కూడా చెయ్యలేము సార్..”

అంటూ తలవంచుకుని సురేంద్ర కేబిన్ లోంచి బయటకు నడిచాడు శంకరన్న!!

●●●

COMMENTS