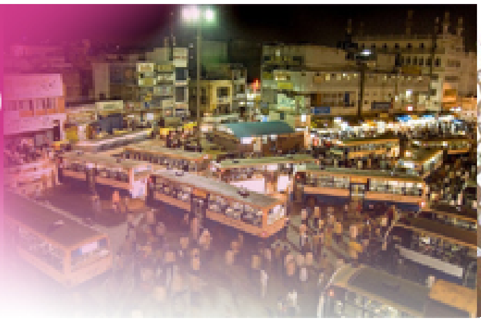
మహానగరం కథలు

-వేదుల సుభద్ర



అందానికే అందం

మహానగరం కథలు

ఢిల్లీ, బొంబాయి, బెంగుళూర్, హైదరాబాదు, లండన్, పారిస్, న్యూయార్క్. పేరేదైనా, స్వదేశమైనా, విదేశమైనా. ఉన్నది ఎక్కడైనా, తీరు, తెన్నూ ఒకటే.. ఆకాశాన్నంటే మేడలూ. ఇబ్బుడి 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, స్వార్ధమూ, మనుష్యులమధ్య పెరుగుతున్న దూరాలూ, ఆర్ధికసంబంధాలే 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 కథా సాగరాలు. నిత్యం మారుతున్న మన రోజువారీ జీవన చిత్రాలు.. ఈ మహానగరం కథలు..!!

ఢిల్లీలోని అమ్మాయిల ఫేషన్ మేనేజ్మెంట్ కాలేజీ చాలా కోలాహలంగా ఉంది. ఆడిటోరియం అంతా నిండిపోయి కిటకిటలాడుతోంది. రంగురంగుల, అధునాతన దుస్తుల్లో అమ్మాయిలు సీతాకోకచిలుకలని తలపిస్తూ అందంగా, ఆనందంగా ఉన్నారు. వారిలో కాస్మెటాలజీ, ఫేషన్ డిజైనింగ్, నగల డిజైనింగ్ ఇలా రకరకాల విభాగాలకి చెందిన అమ్మాయిలున్నారు. జాగ్రత్తగా చూస్తే ఏ ప్రాంతానికి చెందినవారైనా సరే 'మదరాసీ'లుగా పిలవబడే దక్షిణభారత దేశానికి చెందిన అమ్మాయిలు, అందునా తెలుగు పిల్లలు మరీ ఆనందంగానూ, ఒకింత గర్వంగాతోనూ కనిపిస్తున్నారు.

స్టేజ్ మీద ' ప్రముఖ బ్యూటీషియన్, కాస్మటాలజిస్ట్, హెర్బల్ కేర్ స్పెషలిస్ట్ శ్రీమతి శశికళ గారికి స్వాగతం ' అని ఇంగ్లీష్ లోనూ, హిందీలోనూ రాసి ఉంది. సరిగ్గా చెప్పిన టైముకు కాలేజీ ప్రిన్సిపాల్, వైస్ ప్రిన్సిపాల్‌తో పాటుగా హాల్‌లోకి అడుగుపెట్టింది శశికళ.

దాదాపు ముప్ఫై ఐదు సంవత్సరాలుండవచ్చు ఆమెకి. చక్కని లేత పచ్చరంగు చీరా, మేచింగ్ జాకట్ వేసుకుంది. జుట్టు నీట్‌గా దువ్వుకుని క్లిప్ పెట్టుకుంది. చామన చాయలో ఉన్న ఆమె అందమైన ముఖంలో ముందుగా ఆకట్టుకునేవి కళ్ళు. తీరుగా కాటుక దిద్దుకున్న నల్లటి విశాలమైన ఆమె కళ్ళల్లో ఇదీ అని చెప్పలేని ఆకర్షణ, ఆత్మవిశ్వాసం. చిన్న బొట్టు పెట్టుకుని, పెదవులకి లేత రంగు లిప్‌స్టిక్ వేసుకుంది. చూడగానే చాలా మంది అమ్మాయిలకి ఎంతో నచ్చింది ఆమె.

"ఎంత సింపుల్‌గా, ఎంత బావుందో " అనుకున్నారు.

కొంతమంది పైకే అన్నారు 'షీ ఈజ్ గోర్జియస్ 'అని.

పుష్ప గుచ్ఛాలు అవీ ఇవ్వడం అయ్యాకా.. ముందు ప్రిన్సిపల్ మాట్లాడారు.

"డియర్ స్టూడెంట్స్..! ఈ రోజు మన కాలేజీకి అతిధిగా వచ్చినది మరెవరో కాదు. శ్రీమతి శశికళ.. ఈ పేరు తెలియని వారు నేడు మనదేశంలో ఉన్నారని అనుకోను. కేవలం వ్యాపారానికే కాక, మానవత్వానికీ, సేవాధర్మానికీ కూడా మారుపేరుగా ఆమె సంపాదించిన పేరు ప్రఖ్యాతుల గురించి ఈ రోజు నేను కొత్తగా మీకు చెప్పనక్కరలేదు. మహిళల సాధికారతకీ, స్వతంత్ర వ్యాపార కార్యదక్షతకీ ప్రతీకగా నిలిచిన ఆమె ఈ రోజులో సగంసేపు మనతో గడపడానికి అంగీకరించారు. మన విద్యార్థుల కోసం మేము నిర్వహించే 'గెస్ట్ లెక్చర్స్' లో భాగంగా ఆమె ఈ రోజు ఇక్కడకి రావడం నాకు చాలా సంతోషం. తొందరలోనే చదువు ముగించుకుని కొత్త ప్రపంచంలోకి అడుగుపెట్టబోతున్న మీలాంటి యువతులందరికీ ఇంత పెద్ద విజేతగా నిలిచిన వారు ఎంతో ఆదర్శప్రాయం. ఆమె నుంచి మీరందరూ ఎంతో నేర్చుకోగలరనీ, ఆవిడ స్ఫూర్తితో ఎంతో ఎత్తుకు ఎదుగుతారనీ నా ఆకాంక్ష. ఇప్పుడుశ్రీమతి శశికళ మాట్లాడతారు.. " అంటూ శశికళని ఆహ్వానించారు.

చిరునవ్వుతో మైక్ అందుకుంది శశికళ.

"గుడ్ మార్నింగ్ యంగ్ లేడీస్! నేను సాధించినది పెద్ద విజయం కాకపోయినా నన్ను ఈ వేడుకకి పిలిచినందుకు మీ ప్రిన్సిపల్‌గారికీ, మీకూ కృతజ్ఞతలు. నేనేదో పెద్ద ఉపన్యాసం ఇవ్వడానికి తయారుగా రాలేదు. ఎందుకంటే నాకు ప్రసంగాలివ్వడం రాదు, అంతే కాక మనుష్యులతో డైరెక్ట్‌గా మాట్లాడడం అంటే చాలా ఇష్టం. అందుకని ఇంటరాక్టివ్‌గా ఉంచుదాం. అంటే మీరడిగే ప్రశ్నలకి నేను సమాధానం చెప్తానన్నమాట. ప్రశ్నలడగదలిచినవారు ఇక్కడకి స్టేజి మీదకి వచ్చి అడగండి. నాకు తెలిసిన రీతిలో, నా అనుభవాలనించే సమాధానం చెబుతాను.. ఎందుకంటే అవన్నీ నాకెన్నో పాఠాలని నేర్పాయి. కొత్త విషయాలని చూపించాయి. ఎలాగూ నేను ఈ పూటంతా మీతోనే ఉంటాను కనక ఆ సమయం సరిపోతుందని అనుకుంటాను" అంది.

అమ్మాయిలందరూ ఆసక్తిగా చూసారు. ఎప్పుడూ వచ్చినవారందరూ ఒక ప్రెజెంటేషన్ తయారుచేసుకునివచ్చి దాన్ని వారందరికీ వివరంగా చెప్పడం, తర్వాత ఏవైనా ప్రశ్నలుంటే అడగమనడం.. అదీ రివాజు. అందుకు భిన్నంగా శశికళ అలా అనడం వాళ్ళకు కొత్త. అందుకే వాళ్ళల్లో చిన్న కలకలం.

"మరేమీ పరవాలేదు.. ఆమె అంతగా చెప్తున్నారు కదా, తప్పకుండా అడగండి. చైత్రా, ..వై డోంటు యూ స్టార్ట్ " అంది ప్రిన్సిపల్.

"రా చైత్రా !" అని చనువుగా పిలిచింది శశికళ కూడా..

చైత్ర బెరుగ్గా లేచింది. స్టేజ్ మీదకి వచ్చి..

" మేడం ..మీరు ఈ రంగాన్ని ఎంచుకోవడానికి కారణం ఏమిటి "? అంది మెల్లిగా..

" మంచి ప్రశ్న... ఈ రంగాన్ని నిజానికి నేను ఎన్నుకోలేదు.. అప్పుడు నేనున్న పరిస్థితుల్లో మరో దారిలేక ఇందులోకి వచ్చాను.. అదెలా జరిగిందో చెప్తాను. మాది ఆంధ్రాలో ఓ పల్లెటూరు. నిజానికి పని కోసం మా నాన్న ఎప్పుడు ఢిల్లీ వచ్చారో నాకే తెలీదు, ఎందుకంటే నేను ఇక్కడే పుట్టాను. చాలా దిగువ స్థాయి కుటుంబం మాది. నాకు ఊహ తెలిసేసరికే నాన్న మాతో ఉండేవాడు కాదు. అమ్మనీ మమ్మల్నీ మా ఖర్మకి వదిలేసి తన దారి తాను చూసుకున్నాడు.

అమ్మ ఒక్కర్తే ఇంటి దగ్గర నాలుగిళ్ళల్లో పనిచేసేది. దానితోనే మా కుటుంబం గడిచేది, కాదు.. అమ్మ గడిపేది. స్లంలో దొరికిన ఒక్క గదిలోనే నేను అమ్మ, చెల్లి వంటా, పడకలూ.. వానా కాలం వస్తే అక్కడక్కడా కారేది ఇల్లు. చలికీ, ఎండకీ చెప్పనే అక్కరలేదు. ఇప్పుడు తలుచుకోవడానికి ఇష్టపడకపోయినా, అక్కడనించి వచ్చాను అని చెప్పడానికి సిగ్గుపడను.

నాకు పదిహేనేళ్ళ వయసులో అనుకుంటా, అమ్మ పనిచేసే ఒక ఇంటావిడ ' షెహనాజ్ హుస్సేన్' దగ్గర బ్యూటీషియన్ కోర్స్ చేసిన తర్వాత ఒక బ్యూటీ పార్లర్ పెడదామని అనుకుని, తనకి సహాయానికి నన్ను పంపమని అమ్మని అడిగితే మరో రెండువందలు ఎక్కువొచ్చినా సంతోషమే కదా అని అమ్మ ఒప్పుకుంది. అలా మొదలయింది ఈ బ్యూటీ ఇండస్ట్రీతో నా సంబంధం.

అక్కడేం చేసేదాన్నో తెలుసా? పొద్దున్నే పార్లర్ చీపురు పెట్టి ఊడవడం, తడి గుడ్డతో తుడిచి అన్నీ శుభ్రంగా ఉంచడం. దువ్వెనలూ, కత్తెర్లూ వేడి నీళ్ళతో శుభ్రం చెయ్యడం, టీ పెట్టడం ఇలాంటివి అన్నమాట.

నాలుగు నెలలు చేసేసరికి నాకు బోర్ కొట్టింది. అప్పటికి అనితా మేడం రోజూ అందరికీ ఏం చేస్తోందో? అని ఆసక్తిగా చూసేదాన్ని. కొత్తలో ఎక్కువమంది వచ్చేవారు కాదు కనక అన్నీ తనే చేసేది. మెల్లిగా జనం పెరిగేసరికి మేడంకి మరో రెండు చేతులు కావలసి వచ్చాయి. అప్పుడే నాకు చిన్న చిన్న పనులు నేర్పింది.. వాక్సింగ్, బ్లీచింగ్ ఇలాంటివి. తర్వాత కాళ్ళకి చేసే పెడిక్యూర్, మెనిక్యూర్ లాంటివి కూడా. చురుకుగా అన్నీ తొందరగానే నేర్చుకున్నాను. అలా నేను ఎంచుకోకుండానే ఇందులోకి దిగానన్నమాట" అంది నవ్వుతూ.

చైత్ర స్టేజ్ దిగాకా కర్చగ ఎక్కి అడిగింది.

" మీకప్పుడు ఎలా అనిపించేది? అన్నింటికంటే మీకు రోజుల్లో బాగా గుర్తున్న అనుభవం ఏమిటి?" అని.

" బాగానే అనిపించేది.. మొదటిది ఎందుకంటే మేడం నా జీతం పెంచింది రెండోది.. నాకు పని నేర్పించింది. అప్పుడు రోజూ ఇంటికి వచ్చి అవన్నీ అమ్మ మీదా, చెల్లి మీదా ప్రయోగించాలని చాలా సరదా పడిపోయేదాన్ని. నిజం చెప్పాలంటే ఐ బ్రో షేపింగ్ వగైరాలన్నీ నేను మొదట నేర్చుకున్నది చెల్లెలి మీదే అదయితే పాపం ఎలా చేసినా ఏమీ అనేది కాదు. నాకూ ప్రాక్టీస్ అయ్యేది, అంతేకాదు, మా కాలనీలో ఆడవాళ్ళు, పిల్లలూ నన్నెంతో ప్రత్యేకంగా చూసేవారు కూడా " అంది నవ్వుతూ.

"ఒకరోజు అమ్మకి అరికాళ్ళు విపరీతంగా మంటలు, కాళ్ళు నొప్పులు అని పనిలోకి వెళ్ళలేకపోయింది. బాధ భరించలేక సతమతమయింది. ' నాకున్న ఉత్సాహం కొద్దీ. ఉండమ్మా నీకు పెడిక్యూర్ చేసి మసాజ్ చేస్తాను.. దెబ్బకి అన్నీ తగ్గి పోతాయి" అన్నాను.

' పెదీకూరేంది బిడ్డా? ' అంది అమ్మ.

" నేను నవ్వుతూ, 'ఉండు! నీకిప్పుడే చూపిస్తాను' అని బకెట్లో సగానికి వేడినీళ్ళు పోసి, దాంట్లో ఉప్పూ, పాత షాంపూ ఉంటే అదీ వేసి దాంట్లో అమ్మ కాళ్ళు పెట్టాను.. పెట్టగానే అమ్మ "అమ్మా" అని బాధగా అరిచింది. అప్పుడు చూసాను అమ్మ కాళ్ళకున్న పగుళ్ళూ.. అందువల్ల ఆమె పడుతున్న బాధ. పగలనకా, రాత్రనకా, ఢిల్లీ చలిలో

కనీసం చెప్పుల జత అయినా కొనుక్కోకుండా మా కోసం ప్రతీ రూపాయి దాచి పెట్టే మా అమ్మ కాళ్ళ పగుళ్ళూ, మంటలూ తగ్గించడం ఈ పెడిక్యూర్ కంటే ముఖ్యం అని అప్పుడర్థమయింది నాకు.

ఆమె జీవితంలోని పగుళ్ళని నేనెలాగూ పూడ్చలేను కానీ ఇది తప్పకుండా చెయ్యగలను అని వెంటనే ఆమె కాళ్ళు వేడినీళ్ళల్లోంచి తీసి కాళ్ళ పగుళ్ళకి క్రీం రాసి, సాక్స్ తొడిగి, నొప్పికి మసాజ్ చేసి మర్నాడే వెళ్ళి ఒక మంచి చెప్పుల జత కొనుక్కొచ్చి, మరెప్పుడూ చెప్పులు లేకుండా వీధిలోకి వెళ్ళనని మాట తీసుకున్నాను. ఇది నేనెప్పటికీ మరిచిపోలేని అనుభవం. " అలా అన్నప్పుడు ఆమె పెదవులు నవ్వుతున్నా కళ్ళు నవ్వడం లేదు.

తర్వాత మీ స్వంతంగా మీరు ఒక సంస్థని ప్రారంభించాలని అనుకున్నారా?ఎప్పుడనుకున్నారు? ఎందుకు? అంది

" చాలా మంచి ప్రశ్న.. అనితా మేడం దగ్గర దాదాపు అన్ని విషయాలూ నేర్చుకున్నాను. ఆవిడ చాలా మంచివారు. పార్లర్‌కి వచ్చేవారిలో ఏ తారతమ్యాలు చూపేవారు కాదు. ఎవరొచ్చినా ఒకేరకమైన సేవలు. నిజానికి చుట్టుపక్కల చిన్న బస్తీలోని పిల్లలు సరదాపడితే వారికి అప్పుడప్పుడు ఊరికే చేసేవారు కూడా.

' ఈ రెండు చెంచాల క్రీంతో మనకేమీ లక్షలు నష్టం రాదు శశీ.. వాళ్ళ నవ్వు ముఖాలు చూడు' అనేవారు.. ' ఒకరోజు.. ఆవిడే. 'నీకు మంచి నేర్పు ఉంది శశీ. నువ్వెప్పుడూ నా దగ్గరే ఉండి పోకూడదు.. ఎదగాలి.. అందుకని వేరే నాకు తెలిసిన పెద్ద పార్లర్ లో వాళ్ళు, ట్రైన్ అయిన చురుకైన అమ్మాయిలు కావాలని అడుగుతున్నారు.. ఇంకా మంచి జీతం, మరింత మంచి అనుభవం వస్తుంది వెళ్ళు' అని ప్రోత్సహిస్తే అక్కడ చేరాను..

దక్షిణ ఢిల్లీలోని అత్యంత ప్రతిష్ఠాత్మకమైనదిగా పేరున్న పార్లర్ అది. అప్పటిలోనే అది చాలా హంగులతో ఆర్భాటంగా ఉండేది. దాన్ని నడిపేవారూ, అక్కడికి వచ్చేవారూ కూడా చాలా ధనవంతులు. పేరున్న కుటుంబాలవారు. కానీ.. " అని ఆగింది..

" చెప్పండి మేడం.. అక్కడేమైంది? " అన్నారు ఈ సారి అందరూ..

" హా.. మీరు రూల్ మర్చిపోతున్నారు. ఒక్కసారి, ఒక్క ప్రశ్న.. అదీ ఒక్కరు మాత్రమే.. " అంది నవ్వుతూ..

" ఏమీ లేదు.. అక్కడ నాకెన్నో అనుభవాలు ఎదురయ్యాయి. జీవితంలో ఎదగడానికీ, నేర్చుకోవడానికీ, ఏం చెయ్యాలో, ఏం చెయ్యకూడదో తెలిపాయి.

మిసెస్ కపూర్ దాని ఓనర్. చాలా స్ట్రిక్ట్‌గా ఉండేవారు. పార్లర్‌లో పనిచేసేవారు ఎప్పుడూ ఖాళీగా ఉండకూడదని ఆవిడ సిద్ధాంతం. ఇచ్చిన జీతానికి తగ్గ పని రాబట్టుకోవాలి అన్నది ఆవిడ సూత్రం. అంతే కాక మేమందరం ఏవేవి ఎంతెంత వాడుతున్నామో చాలా జాగ్రత్తగా చూసేది. ఎవరు కొంచం వృధా చేసారనిపించినా, ఏదైనా తప్పు

చేసారనిపించినా చాలా గట్టిగా కోప్పడేది. అందరిముందూ మందలించేది.. అందుకే కొంత సున్నిత మనస్కులు ఆవిడ దగ్గర పనిచేయలేకపోయేవారు. నాలాంటి మొండి వాళ్ళు తప్ప. "అని నవ్వింది..

"అనితా మేడం చెప్పినట్టు రెండో వైపు చూస్తే కానీ తెలీదు కదా!.. ఆవిడ ప్రవర్తన వల్ల బిజినెస్ ఎలా చెయ్యాలో తెలిసింది కదా నాకు .. అందుకే అందరిలోనూ ఏదో ఒకటి నేర్చుకోవడానికి ఉంటుంది అని నా నమ్మకం."

"అక్కడ మీకేమైనా మరిచిపోలేని అనుభవాలెదురయ్యాయా?" యామిని అడిగింది

"చాలా రకరకాల వ్యక్తులని చూసాను. అక్కడకి వచ్చే కొంతమందిని చూస్తే నాకు చాలా ఆశ్చర్యం వేసేది. వారికి లేనిది లేదు. అయినా జీవితం పట్ల ఏదో అసంతృప్తి కొందరికి.. కొందరికి ఎంత ఆస్థి ఉన్నా ఇంకా ఎక్కడో రావలసిన దానిమీద ఆశ.. వస్తుందో, రాదో అన్న బెంగ.

ఒకసారి నేను ఒక గొప్ప కుటుంబానికి చెందిన ఆవిడకి జుట్టుకి రంగు వేస్తున్నాను. ఆమె పేరు రీతూ. పక్కనే ఆవిడ ప్రాణ స్నేహితురాలు కూర్చుని ముఖానికి ఏదో ట్రీట్‌మెంట్ చేయించుకుంటోంది. ఇద్దరూ కూడా చాలా అందగత్తెలు.. మంచి రూపలావణ్యాలతో చూడచక్కగా ఉండేవారు.

ఆ స్నేహితురాలు ఉన్నట్టుండి హిందీలో అడిగింది 'రీతూ, మీ అత్తగారి పాత వజ్రాల నగలు నీకిస్తుందా, మీ తోడికోడలికా? అదేమైనా తేల్చుకున్నావా?' అని.

"ఓ అదా, చెప్పలేను సుమన్..! అవటానికి నేను పెద్దకోడలిని కనక న్యాయంగా నాకే ఇవ్వాలి, కానీ చిన్నావిడ ఆవిడ తమ్ముడి కూతురు కదా, ఎంతైనా వాళ్ళ పార్టీ కదా" అంది నిరాశగా..

"నువ్విలా మెత్తగా ఊరుకుంటే అలాగే చేస్తారు. నువ్వు ఒప్పుకోకు. వీలున్నంత గొడవ చెయ్యి. సగం ఇస్తానన్నా ఒప్పుకోవద్దు. కావాలంటే రేపు మీ చిన్న మరిది పెళ్ళిలో పెద్ద గొడవ పెట్టు. పెద్ద కోడలు నిర్వర్తించవలసిన బాధ్యతలేవీ చెయ్యనని గట్టిగా చెప్పేయ్, దెబ్బకి దిగివస్తుంది మీ అత్తగారు అంది ఆవిడ. అలా అంటూ ఎన్నో చెప్పింది. నాకు చాలా వింతగా అనిపించింది వాళ్ళిద్దరినీ చూస్తే.

ఆమె అత్తగారు ఒక్కర్తే కోడలు కనక వారసత్వపు నగలు ఆవిడకొచ్చాయి, మరి వీరి తరంలో ఇద్దరు కోడళ్ళు కనక ఇద్దరికీ సమానంగా ఇవ్వాలన్న ఆవిడ కోరిక వీరిద్దరికీ తప్పుగా అనిపించడమూ, దాన్ని సాగనివ్వకపోవడానికి వీళ్ళు వేసే ఎత్తులూ చూస్తే ఏదో తెలియని చిరాకేసింది. అందంగా ఉండేవారందరికీ అందమైన మనసుండాలని లేదని, అది ఉండడమే అన్నింటికంటే ముఖ్యమనీ అర్థం అయింది."

"అందుకని అక్కడ మానేసారా? అప్పుడే మీ సొంత బిజినెస్ ప్రారంభించారా? "అని అడిగింది అపర్ణ.

"లేదు. నేను మానేయలేదు. మానేసే పరిస్థితి ఎదురయింది. పార్లర్‌కి వచ్చే పెద్దవారితో సాధారణంగా పనిపిల్లలని తీసుకొచ్చేవారు. వారు ఫ్లాస్క్‌లో టీ పట్టుకుని, వీరు అడిగినప్పుడల్లా ఇవ్వడానికీ, వీళ్ళకి చిన్నపిల్లలుంటే వాళ్ళని వీళ్ళు ట్రీట్‌మెంట్ చేయించుకునే సమయంలో ఆడించడం, ఇలాంటివి చెయ్యడానికి అన్నమాట. ఒకసారి అలా వచ్చిన ఓ అమ్మాయి చిన్న పిల్లాడిని ఆడిస్తూ కింద పడేసింది. దానితో అమ్మాయి యజమానురాలికి విపరీతమైన కోపం వచ్చి ఆ పిల్లని చాచి పెట్టి కొట్టింది."

"నీకు బాగా ఎక్కువయింది.. వాడికి చూసుకోవడానికి కాకపోతే నువ్వెందుకు ఇక్కడ దున్నపోతులా? వాడినక్కడొదిలేసి ఇక్కడ నేను, బేబీ ఏం చేస్తున్నామో అన్న దానిమీదే నీకు దృష్టి. దెయ్యం కళ్ళు వేసుకుని చూడకు అలా.. వెళ్ళు వాడికి ఏమయిందో చూడు "అని గొంతు పగిలేలా అరిచింది.

అదృష్టవశాత్తు ఆ చిన్న పిల్లాడికి దెబ్బ తగల్లేదు. అయితే ఆమెకి ఫేషియల్ చేస్తున్న నేను మాత్రం ఊరుకోలేక "పోనీలెండి మేడం.. చిన్నపిల్ల కదా, బేబీ ఏం చేస్తోందో? అని చూడడానికి ఇటు చూసింది. ఇంతలోనే పడ్డాడు, పెద్ద దెబ్బ తగల్లేదు కదా! బాబుకి, .. "అన్నాను. దాదాపు తన వయసున్న ఆవిడ కూతురు తల్లితో పాటుగా చేయించుకునే బ్యూటీ ట్రీట్‌మెంటుల మీద ఆ పసిపిల్లకి ఆసక్తి ఆశా ఉండటం తప్పు కాదు కదా. పైగా పట్టుమని పదేళ్ళు లేని పిల్లకి విపరీతంగా అల్లరి చేస్తున్న ఆ ఐదేళ్ళ పిల్లాడిని పట్టుకోవడం కష్టమే కదా అన్నదే నా అభిప్రాయం. చేయించుకునే స్థోమత సరే, కనీసం చూసే అవకాశం కూడా లేదా ఈ పిల్లలకి? ఎలా మారుతుంది ఇది ?అని ఎంతో బాధనిపించింది..

"విల్ యూ ప్లీజ్ మైండ్ యువర్ బిజినెస్.. నీకక్కరలేని విషయాల్లో తలదూర్చకపోవడం మంచిది.." అందావిడ కటువుగా.. ఇంతలో అక్కడికి వచ్చింది మిసెస్ కపూర్.. పార్లర్ ఓనర్.

"ఏమయింది మేడం? ఎనీ ప్రోబ్లం? "అంటూ..

ఆవిడ ఊరుకోకుండా "మీ స్టాఫ్ కేవలం సర్వీస్ మాత్రమే కాదు, ఉపన్యాసాలు కూడా బాగానే ఇస్తున్నారు.. కొత్తగా మొదలు పెట్టారా?" అంటూ వ్యంగంగా నేనన్నదానికి మరో నాలుగు జోడించి చెప్పింది.

ఆ రోజు మొదటిసారి నేను మందలింపుకు గురి అయ్యాను. చెప్పాను కదా, ఆవిడ అందరిముందు నిలబెట్టి చెప్పింది.. ఎంతో ఓర్చున్నా, ఒక్కోసారి చిన్న చిన్నవి మన ఓర్మిని పరీక్షిస్తాయి. నేనూ ఊరుకోలేక సంజాయిషీ ఇవ్వబోయాను. అవిడ ఎప్పుడూ అలాంటివి వినదు.. " వెల్.. శశి.. నా పార్లర్ లో నా స్టాఫ్ నేను చెప్పినట్టు ఉండాలని నా అభిప్రాయం.. నీకు కష్టం అనిపిస్తే.. " అని ఆగిపోయింది..

ఆవిడ ఉద్దేశ్యం నాకర్థమయింది.. దాంతో అక్కడ నా ఉద్యోగం వదిలేశాను.

తర్వాత నేను వెళ్ళినది అనిత మేడం గారి దగ్గరకి. వెళ్ళి జరిగినదంతా చెప్పి చాలా బాధ పడ్డాను.. నాలుగేళ్ళు ఎంతో బాధ్యతగా పని చేసాను.. అయినా ఆమె ఒక్క నిమిషం కూడా ఆలోచించలేదు అని.. "

"మరేం పరవాలేదులే.. నీకు పార్లర్ యజమానురాలయ్యే యోగం ఉందేమో, అందుకే అక్కడ వదిలేసావు" అన్నారు ఆమె..

అనిత మేడం భర్తకి విదేశాలకు వెళ్ళే అవకాశం రావడంతో ఆవిడ కూడా వెంట వెళ్ళిపోతున్నారు కనక పార్లర్ ని ఏమి చెయ్యాలా అని ఆవిడ ఆలోచిస్తున్నారుట. అది నేనే తీసుకుంటే సొంతంగా పార్లర్ పెట్టుకోవచ్చు అని ఆవిడ సలహా చెప్పారు. ఆవిడ వెళ్ళేలోపలే తెలిసిన వారిదగ్గరనించి యాభై వేల అప్పు తీసుకుని ఆవిడ పార్లర్ కొనుక్కున్నాను. అలా మొదలయింది నా ప్రయాణం. "

" మీరింత ప్రత్యేకంగా ఎలా ఎదిగారు? దానికి మీరు వేసుకున్న ప్రణాళికలేమిటి?అవి చెపితే మాలాంటివారికి చాలా ఉపయోగంగా ఉంటుంది " భువనగా పిలవబడే భువనేశ్వరి అడిగింది.

" అవును.. నిజమే.. మొదలయితే పెట్టాను కానీ. ఎదగాలంటే మిగతావారికన్నా ప్రత్యేకంగా ఏదైనా చెయ్యాలి.. అనితా మేడంగారి చలవ వల్ల చుట్టుపక్కల ఏరియాలలో పేరు బాగానే ఉంది.. దానివల్ల రోజు వారీ వ్యాపారానికి ఢోకా ఉండదు.

భారతదేశానికి చాలా సంవత్సరాల తర్వాత అందాలరాణుల కిరీటాలు అందిన 1994 వ సంవత్సరం అది. దానివల్ల బ్యూటీ ట్రీట్‌మెంట్‌లకీ, సౌందర్య ఉత్పత్తులకీ విపరీతమైన డిమాండ్ వచ్చింది. ఎందరెందరిలోనో అందంగా కనబడాలన్న ఆకాంక్షను తట్టి లేపింది. సుస్మితా సేన్, ఐశ్వర్యారాయ్, దియా మిర్జా, లాంటి వారి వల్ల ప్రతీ అమ్మాయీ, ప్రతి గృహిణీ తమ అందానికి మెరుగులు దిద్దుకునే ప్రయత్నాలు ముమ్మరం చేసారు. అది నాలాంటి వారికెంతో కలిసి వచ్చింది.

అనితా మేడం సలహా మీద ఆవిడ నేర్చుకున్న షహనాజ్ హుస్సేన్ గారి దగ్గర నేను కూడాట్రైనింగ్ తీసుకున్నాను. ఆమె లాగే నేను కూడా సహజ పదార్థాలతోనూ, హెర్బల్ పద్ధతులతోనూ చిన్న చిన్న ఉత్పత్తులు తయారు చేసి వాటితోనే ట్రీట్‌మెంట్ చేసేదాన్ని. అవి నచ్చిన వారు వాటిని ఇంట్లో కూడా వాడుకోవడానికి ఇవ్వమంటే అప్పుడు చిన్న చిన్న సీసాల్లో వేసి తోచిన ధరకి అమ్మడం మొదలు పెట్టాను. తర్వాతే వ్యాపారాన్ని పెంచే ఆలోచనలు మొదలయ్యాయి. నాకు తోడు కామర్స్ చదువుకున్న చెల్లెలు చేరింది. ఇద్దరం కలిసి బిజినెస్ పెంచే ఆలోచనలు చేసాము. ఆ భాగంలోనే నేను మరిన్ని కోర్సులు నేర్చుకున్నాను. ఇంగ్లీష్ నేర్చుకున్నాను. వ్యాపారం పెంచి ఢిల్లీలో నాలుగు చోట్ల బ్రాంచ్‌లు తెరిచాం.

మా కష్టమర్ ఒకావిడ హైదరాబాద్‌లో ఒక బ్రాంచ్ పెడితే బావుంటుందని సలహా ఇస్తే ఫ్రాంచైసీలనబడే అనుబంధ సంస్థలగురించి పెద్దగా అవగాహన లేకుండానే మొదలు పెట్టాను. అదృష్టవశాత్తూ అది హిట్ అయ్యేసరికి మిగతా నగరాల్లో కూడా విస్తరించాం. అలాగే మా ఉత్పత్తులు కూడా.. ప్రత్యేకంగా అని మరేమీ లేదు.. 'ముళ్ళపూడి రమణ" గారు చెప్పిన చిన్న సూత్రమే 'అమ్మకానికి అసలైన పునాది నమ్మకమే' అదొక గొప్ప లెర్నింగ్ నాకు. స్థూలంగా ఇదీ నా ప్రస్థానం" అంది.

"మీ సంస్థల్లో మూడు రకాలెందుకు పెట్టారు? దాని వెనక మీకున్న ఆలోచన ఏమిటి? కొంచం వివరంగా చెప్పరూ? " వినుత అడిగింది..

అప్పటికి వాళ్ళందరికీ మొదటున్న బెరుకూ బిడియం పోయాయి.. శశి కోరుకున్నది అదే. అందరూ తనతో కలిసిపోవడం.

" ఏ వ్యాపారంలోనైనా నేను గమనించినదేమిటంటే వివిధ వర్గాలకి తగ్గట్టుగా సేవలు అందించడం చాలా అవసరం అని .. మనకి మార్కెట్లో దొరికే ఏ వస్తువైనా సరే అలాగే దొరుకుతోంది కదా, అప్పుడు నా వ్యాపారాన్ని మాత్రం ఒక్క సెగ్మెంట్ కే ఎందుకు పరిమితం చెయ్యాలి అని?

" అదీ కాక పైన చెప్పిన చిన్న అమ్మాయి విషయం కూడా నా మనసులోబలంగా నిలిచిపోయింది. అందుకని అన్ని వర్గాలవారికీ మా సేవలు అందుబాటులో ఉండాలని కోరికతో అలా ఆలోచించాను.

" అందుకే శశీ'స్ అఫోర్డబుల్స్ , శశీ'స్ ఎక్స్‌క్లూసివ్స్ . శశీ'స్ ఎక్స్ ప్రెస్సోస్ అని మూడు రకాలుగా వ్యాపారాన్ని విభజించాము. మొదటిది అందరికీ అందుబాటు ధరల్లో , రెండోది ప్రత్యేకమైన విగానూ, మూడోది త్వరగానూ, తక్కువ టైములో అయ్యే రోజువారీ సర్వీసులకోసమూ డిజైన్ చేసాము. అన్నిచోట్లా దొరికే ట్రీట్‌మెంట్ల క్వాలిటీ ఒకటే.. వాడే పదార్థాలూ మావే.. కానీ తేడా అల్లా మొదటి రెండింటిలోనూ వాతావరణమూ అంటే ఆంబియన్స్ , లొకేషనూ.. మూడోదాంట్లో మేము వెచ్చించే సమయం. త్వరగా చేసే హెయిర్ కట్స్, ముఖానికి అవసరమయ్యే చిన్న, చిన్న సర్వీసులూ ఇక్కడ చేస్తాము.. నిజానికి ఇప్పుడు కేశసౌందర్య రంగంలో ప్రముఖుడు జావెద్ హబీబ్ నించి నేను నేర్చుకున్న అంశం ఇది. " అంది

"మీ లంచ్ టైం సర్వీస్‌ల గురించి చెప్పండి" అంది అఖిల..

" ఓ.. అదా! .. అది కార్పోరేట్ మహిళలకోసం ఈ మధ్యనే మొదలు పెట్టాం.. కేవలం లంచ్ టైంలో మాత్రమే తెరిచి ఉంచుతాం.. ఎంత వత్తిడిలో ఉన్నా సరే ప్రతీవారూ కూడా తమకోసం తాము కొంత సమయం కేటాయించుకోవాలి, లేకపోతే ఇటు శరీరమూ, అటు మనసూ కూడా అలిసి పోతాయి అనేది నేను తెలుసుకున్న సత్యం.

వివిధ పనుల్లో పడి తమ కోసం తాము సమయం కేటాయించుకోలేని మహిళల కోసం.. వారి ఆఫీస్ టైం వృధా చెయ్యమని కంపెనీల వారికి మాట ఇచ్చి మొదలు పెట్టాము.. మోర్ లైకే 'మొబైల్ పార్లల్' అనుకోండి " అంది.

'మీరు చారిటీ యాక్టివిటీస్ చెప్పండి? మీ ట్రైనింగ్ లో దిగువ మధ్యతరగతి అమ్మాయిలకి ఫ్రీగా శిక్షణ ఇస్తారు కదా.. అలా చెయ్యడానికి గల కారణం..?'

"నేను ఈ రంగంలోకి చేరిన కొత్తలో మా ఇంటి చుట్టుపక్కల ఉన్న పిల్లలు నన్నో పెద్ద సెలెబ్రెటీలా చూసేవారు. నేనేదో అందరినీ క్షణాల్లో అందాలరాణులుగా తయారుచేసేస్తానన్న ఊహలో ఉండేవారు.. దానివల్ల 'దీదీ, మాకు ఇది చెయ్యవా, అది నేర్పించవా' అంటూ వచ్చేవారు.. వారి ఉత్సాహం చూస్తే నాకు చాలా సరదాగా ఉండేది.

మీకందరికీ తెలుసు.. ఈ రోజుకీ ఎన్నో వర్గాల్లో అమ్మాయిలకి అవకాశాలు అందటం ఎంత కష్టమో, చదువుకునే అవకాశాలు ఎంత మృగ్యమో. అందుకే వారికి బ్యూటీ సర్వీస్‌లు చెయ్యడం కంటే అలాంటివి నలుగురికి చేయగలిగే అవకాశం కల్పించడం,తద్వారా వారికో సంపాదనా మార్గం అవసరం అనిపించింది.

ఆకలి వేసిన వారికి అన్నం పెడితే వారి ఆకలి మాత్రమే తీరుతుంది.. అదే అన్నం సంపాదించుకునే మార్గం చూపితే కుటుంబం మొత్తం ఆకలి తీర్చినట్టవుతుంది అనే సింపిల్ ప్రిన్సిపుల్ మాత్రమే. డబ్బు ఇవ్వగలిగే వారికే కాదు, ఇవ్వలేనివారికి కూడా ఈ అవకాశం అందాలన్నదే మా సంకల్పం. "

" మీ జీవితంలో మీరు అత్యంత అభిమానించే వారెవ్వరు? మీ విజయ రహస్యానికి కారణమేమిటి అంటే ఏం చెబుతారు " అడిగింది షమిత

" ఇద్దరు.. మొదటగా నన్నీ రంగానికి తీసుకొచ్చిన అనితామేడం. రెండోది, ఎన్నో అడ్డంకులని ధైర్యంగా ఎదుర్కొని పరిస్థితులకి ఎదురొడ్డి దేశవిదేశల్లో పేరు ప్రఖ్యాతుల్నీ, తిరుగులేని ఖ్యాతినీ సాధించిన షహనాజ్ హుస్సేన్‌గారు. "

పాజిటివ్ థింకింగ్, కష్టపడి పనిచెయ్యడం, నమ్మిన సిద్ధాంతం కోసం ధైర్యంగా నిలవడం, చేసే పనిని దైవంగా భావించడం, మనసుని స్వచ్ఛంగా నిర్మలంగా ఉంచుకోవడం .. ఇవే నాకు తెలిసిన విజయరహస్యాలు.. ఈ బ్యూటీ ఇండస్ట్రీలో నా ఎదుగుదలకి సహకరించిన నిజమైన సౌందర్య సాధనాలు

"ఇంత సాధించారు కదా, మీకు తీరని కోరికేదైనా ఉందా? " రచన ప్రశ్నించింది

" విదేశాల్లోకూడా వ్యాపారాన్ని విస్తరించాలి, ఇంకా ఎన్నో సరికొత్త పద్ధతులని తీసుకురావాలి" లాంటి కోరికలేకాక.. 'మనస్థత్వాలనీ, మనస్సులనీ కూడా అందంగా తయారు చెయ్యగలిగే శక్తి ఉంటేఅది పొందాలని ఉంది "అని ఆగింది..

"అంటే? "అర్ధం కానట్టు అడిగారు దాదాపు ఆడిటోరియంలో అమ్మాయిలందరూ.

"అంటే మరేమీ లేదు.. ముందే చెప్పాను కదా!.. ఇప్పుడు ప్రపంచంలోనే అతి పెద్దదైన, అత్యంత వేగంగా ఎదుగుతున్న పరిశ్రమల్లో 'కాస్మెటిక్ ఇండస్ట్రీ. పెద్ద పెద్ద సెలెబ్రిటీల దగ్గరనించీ, మామూలు వారివరకూ అన్ని వయసుల వారూ, ఆడా, మగా అన్న తేడాలేకుండా ఎంతో ఖర్చు పెడుతున్నారు.

' తమ వయసు పదేళ్ళు తక్కువ కనిపిస్తుంది' అంటే ఏ పని చెయ్యడానికైనా తయారుగా ఉన్నారు. పళ్ళూ, కళ్ళూ, ముక్కూ, పెదవులూ మరే ఇతర శరీర భాగాలైనా సరిగ్గా లేవు అనుకుంటే ఆపరేషన్ లు చేయించుకుని మరీ సరి చేయించుకుంటున్నారు. వెయిట్ మేనేజ్మెంట్, వెయిట్ రిడక్షన్, హెయిర్ కేర్‌ల మాటైతే చెప్పనే అక్కరలేదు. అందంగా కనబడడానికీ, అందాన్ని నిలుపుకోవడానికీ ఏం చెయ్యాలన్నా, చెయ్యడానికైనా రెడీ అంటున్నారు.

కానీ అసలైన అందం అంటే లోపలున్నది అని తెలుసుకోరు.. బాహ్యసౌందర్యానికి ఇంత ప్రాముఖ్యతనిస్తున్న ఎంతోమంది అంత:సౌందర్యానికి ఏమీ చెయ్యడంలేదు.. అలాంటివారిని నా సర్వీస్ లో ఎంతో మందిని చూసాను 'బ్యూటీ లైస్ స్కిన్ డీప్' అన్నది ఎంతో మందికి పట్టదు. బయటికి కనిపించే ఆకారపు అందం ఎంత ముఖ్యమో, కనిపించని మనస్సుని అందంగా ఉంచుకోవడం అంతకంటే ముఖ్యం అని అందరికీ చెప్పడమే కాదు, అది సాధించడానికి ఏదైనా చెయ్యగలమా ?అన్నదే నాముందున్న ప్రశ్న.

ఇదేమీ పెద్ద ప్రపంచ వ్యాప్తంగా చెయ్యాలన్న దురాశ నాకు లేదు.. అంత సామర్ధ్యమూ నాకు లేదు. నా దగ్గరకి శిక్షణకి వచ్చేవారికీ, నేను కలిసిన నలుగురికీ ఏదో విధంగా చెప్పడం మాత్రమే ప్రస్తుతం నేను చెయ్యగలిగినది.

ఇలా నేను గెస్ట్ లెక్చర్ల పేరిట యువతని కలుసుకోవటానికి ఇదొక కారణం. మీరందరూ రేపు పెద్ద ఫాషన్ డిజైనర్‌లు గానూ, బ్యూటీ థెరపిస్ట్‌ల గానూ ఎదగవచ్చు. అలాంటి మీరందరూ అంత:సౌందర్యపు ప్రాముఖ్యాన్ని గుర్తుంచుకుంటే అంతకంటే ఉన్నతమైన వ్యక్తులుగా ఎదుగుతారు.

పట్టుకుంటే జారిపోయే సిల్క్‌లాంటి చర్మం ఉండడం ఎంత ముఖ్యమో అంత మెత్తటి, స్వచ్ఛమైన మనసుండటం కూడా అంత ముఖ్యం. పెదవులూ, కాళ్ళూ, చేతులూ పగుళ్ళు లేకుండా చూసుకోవడం ఎంత అవసరమో మన చుట్టూ ఉన్నవారి జీవితంలో అలాంటి పగుళ్ళుంటే మనకి వీలైనంత సాయమనే క్రీం రాసి వాటిని తగ్గించడం ఎంతో సంతృప్తికరం. తలమీద ఒత్తుగా, అందంగా జుట్టు ఉంటే ఎంత అందమో మనసునిండా మంచి ఆలోచనలుండడం కూడా అంత అందం. గోల్డ్, డైమండ్ ఇలాంటి సరికొత్త ట్రీట్‌మెంట్‌ల వల్ల కంటే ఇలాంటి ఆలోచనలూ, ఆశయాలవల్లే నిజంగా మనుష్యులు బంగారాల్లాగానూ, వజ్రాల్లానూ మెరుస్తారని నా నమ్మకం.

రేపు మీరు చూడబోయే ప్రపంచంలో అంతా మంచే ఉంటుందని నేను చెప్పను.. మంచీ చెడూ అనేవి చాలా రెలటివ్ అని మనందరికీ తెలుసు. కానీ మంచీ, చెడుల మధ్య ఉన్న సన్నని దారమ్మీద మీ భవిష్యత్తు యొక్క

ప్రయాణాన్ని సజావుగా చేసుకుంటూ మీరెంచుకున్న రంగాల్లో ప్రముఖులుగా ఎదగండి.. మీతోపాటు మరో నలుగురు ఎదిగేలా సహకరించండి.. ఇదే మీ అందరినించీ కోరుకునేది.. అది నిజంగా **అందానికే అందం.** మరొక్కసారి నాకీ అవకాశాన్నిచ్చిన మీ అందరికీ ధన్యవాదాలు. మళ్ళీ కేంపస్ ప్లేస్మెంట్ లకి వచ్చినప్పుడు కలుద్దాం" అంటూ ముగించింది.

ఒక్కక్షణం హాల్లో అంతా నిశ్శబ్దం. మరుక్షణంలో ఆడిటోరియం అంతా చప్పట్లతో మారుమోగసాగింది..

Click here to share your comments on this story