మహానగరం కథలు

-వేదుల సుభద్ర

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, 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 కధా సాగరాలు. నిత్యం మారుతున్న మన రోజువారీ జీవన చిత్రాలు.. ఈ మహానగరం కధలు..!!

అదే పదివేలు

" అమ్మమ్మా, ఇదిగో చూడు పీ.యూ. సీ పాస్ అయినాను, ఇగ (ఇక) బెంగుళూరు పోయేది, కెలసా (పని) వెతుక్కునేది, ఆమిటికి (ఆ పైన) మీ అందరికీ దుడ్లు (డబ్బు) పంపేది" అంది సబిత నవ్వుతూ. తల్లి పనిలోకి వెళ్ళింది, చెల్లెళ్ళిద్దరూ, తమ్ముడూ స్కూల్ కి వెళ్ళారు, ఆ విషయం చెప్పడానికి అమ్మమ్మ తప్ప మరెవరూ ఇంట్లో లేరు.

" సాకు (చాలు) ,ఇగ చదువు ఆపి చక్కగా మదువే (పెళ్ళి) మాడుకో (చేసుకో)" అంది అమ్మమ్మ. "ఇల్ల (లేదు), నాకు ఈగలే (ఇప్పుడే) మదువే వద్దు, నేను జాబ్ చేస్తా, దుడ్లు తెస్తా" అంది సబిత.

బెంగుళూరు కి దాదాపు డెభ్భై కిలోమీటర్ల దూరంలో ఉన్న కోలార్ అనే ఊరు వాళ్ళది, ఆంధ్రా, కర్నాటక రాష్ట్రాల సరిహద్దుల్లో ఉండడం వల్ల వారి తెలుగు కూడా కన్నడం మిళితమై కొంత వేరుగా ఉంటుంది. తన ఒక్కర్తే కూతురైన సబిత తల్లి సౌభాగ్యనీ, తండ్రి లేని ఆమె నలుగురు పిల్లలనీ తన దగ్గరే ఉంచుకుంది సబిత అమ్మమ్మ పార్వతమ్మ, అందుకే ఆవిడ దగ్గర పిల్లలకి బాగా చేరిక.

ఊరికే సరదాగా అంటోంది అనుకుంది కానీ నిజంగానే సబిత అంత పట్టు పడుతుందని అనుకోలేదు ఆవిడ. పట్టు పట్టి తమలాంటి 'ఆర్ధికంగా వెనకబడిన" యువతకి శిక్షణ ఇచ్చి ఉద్యోగం కూడా ఇప్పించే ఒక స్వచ్చంద సంస్థలో చేరి, వారి సహాయంతోనే ఒక కార్ షోరూంలో ఉద్యోగం సంపాందించింది సబిత. పదివేలు జీతం, కాఫీ, టీ, ఏ.సీ షాప్ లో ఉద్యోగం, యూనిఫార్మ్. అది చూసి మురిసిపోయింది సబిత. మొదటి నెల జీతం తీసుకెళ్ళి అమ్మ చేతిలో పెడితే అమ్మకీ, అమ్మమ్మకీ అంతులేని ఆనందం.

చూస్తూ ఉండగానే ఆరునెలలు కావచ్చింది ఆమె ఉద్యోగం లో చేరి. ఇంగ్లీష్ లోనూ, కన్నడంలోనూ, కావాలంటే తెలుగులోనూ మాట్లాడగలదు, హిందీ కూడా నేర్చుకుంటోంది, చక్కగా తెలివిగా వ్యవహరించి బేరసారాలని తమకనుకూలంగా మార్చగలదు అన్న పేరు సంపాందించింది. అన్నింటికంటే ముఖ్యంగా చెప్పిన సూచనలన్నీ తు.చ తప్పకుండా పాటిస్తుంది. అందుకే తొందరలోనే ఆమె షో రూం మేనేజర్ అదితి అభిమానం గెలుచుకుంది. ఓనర్ రాజేష్ హెగ్డే కి కూడా సబిత గురించి మంచి అభిప్రాయమే ఉంది. సబితకి కూడా ఆ ఉద్యోగం ఎంతో సరదాగా ఉంది, రకరకాల వ్యక్తులని, కొత్త కొత్త కార్లనీ చూడవచ్చు, తనకిష్టమైనట్టు ఇంగ్లీష్ లో మాట్లాడవచ్చు, పైగా ఏ.సీ ఆఫీసు. అదీకాక ఎప్పుడూ ఆఫీసులో జరిగే విశేషాలు, చిన్న చిన్న పార్టీలూ, సరదాలూ. యాజమాన్యం తరచూ పెట్టే అమ్మకాల పోటీలు.

అమ్మకాలు పెంచడానికీ, అందరినీ ఉత్సాహపరచడానికీ అప్పుడప్పుడు పోటీలు పెడుతూ ఉంటారు ఆ షో రూం వారు. దానివల్ల అమ్మకాలు పెరగడమే కాక, ఉద్యోగులందరూ అమ్మడంలో కొత్త కొత్త పద్ధతులు అవలంబించి ఒకరితో ఒకరు ఆరోగ్యకరమైన పోటీ పడుతూ ఉంటారు. అయితే అది అప్పుడప్పుడు మోతాదు మించి అసూయలకి దారితీయడం కద్దు, అవి మరీ పెరగకుండా, అందరూ కలిసి ఉండేలా చూడటం షో రూం మేనేజర్ బాధ్యత. అలాంటిదే ఒక పోటీ దాదాపు మూడున్నర నెలలక్రితం ప్రవేశ పెట్టారు. దాని పేరు "ఐ టెన్, ఐ విన్".

దానిగురించి షో రూములో సిబ్బంది అందరికీ మేనేజర్ అదితి ఇలా వివరించింది.

" మన దేశంలో అన్నింటికంటే ఎక్కువ మార్కెట్ ఉన్నది చిన్న కార్లకే, దానికి చాలా కారణాలు న్నాయి, పెరుగుతున్న చిన్న కుటుంబాల సంఖ్య, నడపడానికీ, ట్రాఫిక్ కీ సులువుగా ఉండడం, ఎక్కువ మైలేజీ లాంటివి. వీటివల్లే కొత్తగా వచ్చిన "ఐ టెన్ " కార్ ఎంత పాపులర్ అయిందో మీకు తెలుసు, చాలా మందికి అవసరం ఉండే ఈ చిన్న కార్ల మార్కెట్లో ఇప్పటికే చాలా కార్లు ఉన్నాయి,

హిట్ అయిన ఒక కొత్త కార్ రాగానే దానికి పోటీగా తొందరలోనే మరిన్ని కార్లు రావడం సహజం. మనం చెయ్యవలసినదల్లా అది జరిగేలోపు మన సేల్స్ వీలైనంత పెంచుకోవడం.

అందుకే ఈ కొత్త పోటీ. "ఐ టెన్, ఐ విన్", అంటే 'ఐ టెన్ వల్ల నేను గెలుస్తాను' అని అర్థం అన్నమాట. ఇప్పటి వరకూ ఎక్కువ కార్లు అమ్మిన వారికి ప్రోత్సాహక బహుమతులు ఇస్తు న్నాము అని మీకందరికీ తెలిసినదే, ఇప్పుడు రెండు నెలల్లో కనీసం ఐదు 'ఐ టెన్ ' లు అమ్మినవారికి ఒక నెల జీతం బోనస్ గా ఇవ్వాలి అని నిర్ణయించారు మేనేజ్మెంట్. పది కార్లు కనక అమ్మగలిగితే రెండు నెలల జీతం బోనస్. ఇక ఆలస్యం ఎందుకు? మనందరమూ రెట్టించిన ఉత్సాహంతో పని చేస్తే సేల్స్ తొందరలోనే మరింతగా పెరుగుతాయి, అన్నట్టు చెప్పడం మరిచాను, ఈ బహుమతులన్నీ సంవత్సరాంతంలో ఇచ్చే బోనస్ లు కాకుండా అదనంగా ఇస్తారు " అని ముగించింది.

అప్పటినించీ అందరూ మరింత ఉత్సాహంగా పని చెయ్యసాగారు. మొదటి రెండు నెలల్లో ఆ కాష్ అవార్డ్ ఇద్దరు అందుకున్నారు, చక్కగా మాట్లాడి, ఎంతో నైపుణ్యంతో చాలా అనుభవం ఉన్నవారితో సమానంగా వ్యవహరించి నాలుగు కార్లు అమ్మగలిగినందుకు సబిత కి ప్రత్యేకంగా ప్రశంసా పత్రం ఇచ్చారు. తమ యజమానికి సిటీలో ఉన్న నాలుగు షోరూములలోని సిబ్బంది అందరిముందు ఆ ప్రశంసా పత్రం అందుకోవడమే పెద్ద "రాష్ట్రపతి అవార్డ్" లా అనిపించింది సబితకి. ఆ ఇంటికి పత్రం తెచ్చి అమ్మకి ఇచ్చినప్పుడు ఆమె ఆనందం ఇంతా అంతా కాదు.

తన జీతంలోంచి అమ్మ దగ్గర దాస్తున్న డబ్బుతో అందరికీ బట్టలు కొందామనీ, ఇంట్లోకి గాస్ స్టవ్ కొందామనీ, ఎన్నో చెప్పినా అమ్మ సౌభాగ్య వినిపించుకోలేదు. "దుడ్లుంటే ఎప్పటికైనా మంచిది, అవి అలాగే ఉండనియ్యి" అంది. తన మాట నెగ్గలేదని సబిత చిన్నబుచ్చుకుంది కూడా.

అప్పుడు చెప్పింది చెల్లెలు ఒక సలహా. " ఈ దుడ్డు అమ్మ ముట్టనియ్యదు, నీ పెండ్లికే అంటుంది. ఈ నెలాఖరుకు మరొక రెండునెలలు ముగుస్తాయి కదా, ఆలోపున నువ్వింకొక కారు ఎక్కువ అమ్మి ఆ పదివేలు తీసుకొస్తే అవి అమ్మ చేతికి ఇవ్వకుండా మనమే ఖర్చు చేద్దాం, అదీ కాక మరో రెండు నెలల్లో అమ్మది యాభైయవ పుట్టినరోజు, అమ్మమ్మది డెభైయవ పుట్టినరోజూ రాబోతున్నాయి కనక అప్పుడు వాళ్ళిద్దరికీ మంచి బహుమతులు కొని, చుట్టాలందరినీ పిలిచి చిన్న పార్టీ ఇద్దామని ". ఆ సలహా సబితకి చాలా నచ్చింది," సరే, హాగే మాడోనా(అలాగే చేద్దాం) " అంది చెల్లెలితో సంబరంగా.

క్రిందటి సారి ఒక్క కారు తేడాలో అవార్డ్ మిస్ అవడం ఆమెకి చాలా బాధగా ఉంది, ఈ సారి ఎలాగైనా రెండు నెలల్లో ఐదు కార్లు అమ్మాలని పట్టుదలగా ఉంది ఆమె.

అవన్నీ గుర్తు చేసుకుంటూ తన టేబిల్ మీద పేపర్లూ అవీ అన్నీ సర్ది పెట్టుకుంటూనే షో రూంలోంకి నడిచి వస్తున్న ఒక యువజంటని చూసింది. అప్పుడే విరబూసిన పువ్వుల్లా ఫ్రెష్ గా ఉన్నారు, నవ్వుకుంటూ వస్తున్నారు లోపలకి.

"రండి సార్, రండి మేడం" అంటూ నవ్వుతూ ఆహ్వానించింది సబిత, తోటి వారికంటే ముందుగా ఎదురు వెళ్ళి. ఇద్దరూ అందంగా, చురుకుగా ఉన్నారు, ముప్పై ఏళ్ళుంటాయేమో వారికి, జీన్స్ వేసుకున్నారు, అతనేమో తెల్లటి టీ షర్ట్ వేసుకుంటే, ఆవిడేమో లేత పసుపు రంగు స్లీవ్ లెస్ టాప్ వేసుకుంది, పక్కనే ఉన్న చిన్న పాప, తల్లి వేసుకున్న లాంటిదే టాప్ వేసుకుని, తన మెత్తటి సిల్క్ లాంటి జుట్టుని రెండు చిన్న చిన్న పిలకలుగా కట్టుకుంది.

"హాయ్ బేబీ" అని పలకరించింది ఆ పాపని.

తల్లి వెనకాల ముడుచుకుపోయి దాక్కుని దొంగచూపులు చూడసాగింది ఆ పాప. నవ్వుకుంటూ..

" గుడ్ మార్నింగ్ సార్, రండి కూర్చోండి" అని కాస్త పక్కగా ఉన్న తన టేబుల్ దగ్గరకి దారి తీసింది సబిత. వాళ్ళిద్దరూ ఆమెని అనుసరించారు. అందరూ కూర్చున్నారు, టేబిల్ మీదున్న చిన్న టెడ్డీ బేర్ బొమ్మని ఆ పాపకిచ్చింది, ఆ పిల్ల దాని చెవులూ, మెళ్ళో రిబ్బనూ అవీ పీకుతూ ఆడుతూ ఉండగా అడిగింది వాళ్ళని.

"చెప్పండి సార్, ఏం తీసుకుంటారు? కాఫీ, టీ?"

మొదటే డైరెక్ట్ సంభాషణలోకి రాకూడదు, అది ఆ షాప్ లో పెట్టిన మొదటి నియమం. వచ్చిన వారు పూర్తిగా కంఫర్టబుల్ గా ఉన్నాకే సంభాషణ మొదలుపెట్టాలి, తనకి తనే మరొకసారి చెప్పుకుంది మళ్ళీ అన్నీ. ప్రతీసారీ కొత్తగా ఫీలవుతుంది, అదే ఆమె బలం, అందుకే చాలావరకు బేరసారాల్లో రాణిస్తుంది.

" హాయ్, మేము చిన్న కార్ చూడటానికి వచ్చాము, నాకు ఇప్పటికే హోండా సిటీ ఉంది, రెండో కారు కదా అందుకే చిన్నది చూద్దామని," అన్నాడు అతను.

"మొదటి కారు గురించి తను అడగనే లేదు కదా" అనుకుంటూ నవ్వుకుంది సబిత, చిన్న కారు కావాలి, కానీ అదే కొనుక్కుంటున్నమని ఎవరైనా అనుకుంటే తమ పరువు తక్కువ అనుకుంటారో ఏమిటో మరి? చాలా మంది ఇలాగే చెప్తూ ఉంటారు. ఇలాగే రోడ్లన్నీ కార్లతో నిండిపోతున్నాయి," అనుకుంది తనలో తనే.

"తప్పకుండా సార్, అంటూ గబ గబా నడిచి పక్కనే నిలబెట్టిన స్టాండ్ లోంచి ఐ. టెన్, ఐ ట్వంటీ బ్రోచర్ లని తీసుకుని వచ్చి అన్నీ జాగ్రత్తగా వివరించడం మొదలుపెట్టింది.

"ఐ వుడ్ హావ్ లవుడ్ సాంత్రో, వెరీ పాపులర్ కార్." అందావిడ.

" మీరన్నది నిజం మేడం, సాంత్రో కార్ చాలా పాపులర్. కానీ దాన్ని చాలా తొందరలోనే ఫేజ్ అవుట్ చేసేస్తారు అంటున్నారు, అదే జరిగితే సర్వీస్, విడి భాగాలు దొరకడం రెండూ కష్టం అవుతుంది, ఇది ఒకసారి పూర్తిగా చూడండి, ఒకసారి నడిపితే మీకు అర్థం అవుతుంది ఎంత మంచి కారో, అంటూ గబ గబా దాని గుణగణాలన్నీ పాఠంలా వల్లించింది. మధ్యలో టీ రావడంతో ఐదు నిమిషాలు అంతరాయం.

" యా నిజమే" అన్నాడు అతను ఒప్పుకుంటున్నట్టుగా.

" ఐనా హనీ, చిన్న కార్లలో చాలా చాయిస్ ఉంది మనకి, ఊరికే చూడు, ఇప్పుడే డిసైడ్ చెయ్యక్కర్లేదు కదా, షెవోలే స్పార్క్, హోండా బ్రియో అవీ కూడా చూద్దాం" అన్నాడు అతను భార్యతో. ఆమె తల పంకించింది.

ఎక్కువ టైమిస్తే బేరం చేతిలోంచి జారిపోయే ప్రమాదం ఉందని గ్రహించింది సబిత. చక చకా పెన్ తీసుకుని పేపర్ మీద మూడు లైన్లు గీసి అతను చెప్పిన మూడు కార్ల గుణగణాలు ఒక పట్టికలా వేసి, అన్నింటికంటే తమ కార్ ఎలా మంచిదో, గొప్పదో వివరంగా చెప్పింది, కేవలం మంచి విషయాలను హైలైట్ చేస్తూ.

అంతే కాదు, " ఇప్పుడు వర్షాకాలం కదా సార్, నిజంగానే మా దగ్గర ఆఫర్ల వర్షం, ఇట్ ఈస్ రైనింగ్ ఆఫర్స్ "అంది నవ్వుతూ.

"ఆఫర్స్" అన్న మాటకి పడని వారు దాదాపు అరుదు.

" ఓ, ఈజ్ ఇట్? లైక్?" అన్నాడు అతను కొద్దిగా ముందుకు వంగుతూ.

ఆమాత్రం ఉత్సాహం చాలు ఆమెకి. కార్ లో వేసుకునే మాట్ల దగ్గరనుంచీ గబ గబా తాము ఇస్తున్న ఆఫర్లు అన్నీ గుక్క తిప్పుకోకుండా చెప్పేసి, అన్నింటికంటే ముఖ్యమైనది "మేమిచ్చే పదివేల రూపాయల కార్పోరేట్ డిస్కవుంట్ సార్ " అంటూ ఒక్క క్షణం ఊపిరి తీసుకోవడానికి ఆగింది. "ఇంటరెస్టింగ్" అన్నాడు అతను.

"రండి సార్ కార్ చూద్దాం" అంటూ షోరూంలో పెట్టిన కార్ దగ్గరకి నడిచింది.

ఈ డీల్ జరిగితే ఇది ఐదో కారు, ఆ ఉత్సాహంలో ఆమె ముఖ్యమైన విషయం మర్చిపోయింది.

అక్కడ నిలిపి ఉన్న వైన్ రెడ్ రంగు కార్ చూస్తూనే ముచ్చట పడిందావిడ.

"దిస్ ఈస్ గోర్జియస్" అంది చిన్నపిల్లలా.

"ఐ లైక్ లెద్" అంది ఆ చిన్న పాప కూడ.

"యస్ బేబీ, మమ్మా విల్ టేక్ రెడ్ "అంది ఆవిడ. ప్రకటనల్లో చూపించేది నిజమే, పిల్లలే అసలైన వినియోగ దారులు అనుకుంది సబిత.

"అవును, ఈ కలర్ చాలా బావుంటంది, మేడం కి" సబిత అంటూ ఉండగానే. "నిధి", నా పేరు నిఖిల్ "అన్నాడు అతను.

ఇంజన్ గురించీ, చాసీ గురించీ, బ్రేక్ లూ, గేర్లు ఉండడమూ, లేకపోవడమూ, సీట్లూ, బూట్ జాగా ఇలాంటి వాటిమీద అనేక ప్రశ్నలు వేశాడు, అన్నింటికీ ఓపిగ్గా సమాధానాలు చెప్పింది సబిత. "భగవంతుడా వీళ్ళు కార్ కొనుక్కునేలా చూడు, నాలుగు రోజులనించీ అందరూ వచ్చి చూసి పోతున్నారు తప్ప ఒక్కరూ మళ్ళీ తొంగి చూడలేదు " అనుకుంది.

" నేను టెస్ట్ డ్రైవ్ చేస్తాను" అన్నాడు.

"సర్టెన్లీ సార్" అంది సబిత.

నలుగురూ కార్ ఎక్కారు, నిఖిల్ డ్రైవ్ చేస్తూ ఉంటే సబిత వెనక కూర్చుని అన్నీ వివరంగా చెప్పింది. "బావుంది, ఐ లైక్ ఇట్" అన్నాడు. సబిత సంతృప్తిగా తల ఊపింది.

" కానీ మనం వేరేవి కూడా చూద్దామనుకున్నము కదా" అనబోతున్న నిధిని మధ్యలోనే ఆపి,

"లేదు డార్లింగ్ ఇది బావుంది, ఐ థింక్ వి షుడ్ గో అహెడ్ " అన్నాడు. సబిత మొహం విప్పారింది. ఇంత తొందరగా అన్నీ కుదరడం ఆమెకి ఎక్కువ సంతోషాన్నిచ్చింది.

"వెనక్కి వెళదామా మిస్. సబితా" అన్నాడు.

" సరే సార్, లెఫ్ట్ కి" అని దారి చూపించింది నవ్వుతూ.

వెనక్కి వచ్చాకా మరొక రౌండ్ కాఫీ తాగాకా మొదలు పెట్టాడు నిఖిల్ తన బేరం..

"కార్ లో వై ఫై ఇస్తారా? అంటే 'యూ కనెక్ట్" లాంటిది?"

" హోండా బ్రియో కార్ లో లాగా పెద్ద అద్దం ఇస్తారా?"

" మొదటి ఏడాది బీమా కడతాను అన్నారు, మూడేళ్ళు కట్టగలరా?" లాంటి సవాలక్ష హిరణ్యాక్ష వరాలన్నీ అడిగాడు. 'ఇదెక్కడి బేరం రా, బాబూ ?' అనిపించసాగింది సబితకి. వీలైనంత సౌమ్యంగా సమాధానాలు చెప్పింది, కుదిరే వాటికి కుదురుతుందనీ, లేని వాటికి కాదని నెమ్మదిగా నచ్చచెప్పింది.

కొన్నింటికి అతను ఊరుకున్నాడు, కొన్నింటికి మాత్రం" పక్క డీలర్లు ఇస్తున్నారు" అంటూ కాస్త గట్టిగానే మాట్లాడాడు.

అయినా "మీరు కార్పోరేట్ డిస్కవుంట్ ఇస్తున్నారు కదా?" అన్నాడు తనకు తానే సర్ది చెప్పుకుంటున్నట్టు.

" అవును సార్, అది మాత్రం ఇస్తాము కొన్ని ఎంపిక చేసిన కంపెనీలకి" అంది నెమ్మదిగా.

"అదేంటి? ఇందాకా అది చెప్పలేదే?" అన్నాడు గట్టిగా.

" సార్, ఇది ఎలా అంటే మా దగ్గర తరచుగా కార్లు కొనుక్కునే పెద్ద సంస్థలు కొన్ని ఉన్నాయి , వారికి మేమిచ్చే కృతజ్ఞతాపూర్వకమైన చిన్న బహుమతి ఇది, ఇంతకీ మీరు పని చేస్తున్న కంపెనీ పేరు చెప్తే అది మా లిస్ట్ లో ఉందో లేదో చూసి చెప్తాను" అంది, అప్పటికే ఆమె మనసులో భయం, సందేహం. అతను అప్పటికే ముఖం ఎర్రగా చేసుకుని చూస్తున్నాడు.

ఆమె భయపడినట్టుగానే అతను పని చేసే కంపెనీ తమ లిస్ట్ లో లేదు, ఎంపిక చేసిన పదిహేడు కంపెనీలలో ఇంఫోసిస్, టీ. సీ.ఎస్ లాంటి పెద్ద పేర్లే ఉన్నాయి.

"సారీ సార్, మీ కంపెనీ మా లిస్ట్ లో లేదు, మీకు ఆ పదివేల డిస్కవుంట్ రాదు" అంది బెదురుగా నెమ్మదిగా. చర్రున కోపం తన్నుకొచ్చింది నిఖిల్ కి.

"వాట్? ముందేమో కార్పోరేట్ డిస్కవుంట్ అని చెప్పి ఇప్పుడిలా మాట్లాడితే ఏమిటి అర్థం? హౌ కెన్ యూ డూ దిస్? ఎలా కనిపిస్తున్నాను?" అంటూ పెద్దగా మాట్లాడటం మొదలు పెట్టాడు.

అక్కడేదో జరుగుతోందన్న విషయం అర్థం అయి అక్కడకి వచ్చింది అదితి.

"సబితా, ఏను ఆయిత్తు?(ఎమైయింది?) వాట్ హాపెండ్? " అంది. ఆమెని పక్కకి తీసుకెళ్ళి తగ్గు స్వరంతో గబ గబా జరిగినది క్లుప్తంగా చెప్పింది సబిత.

"అలాగా, నేను చూస్తాను" అని ఆమె నిఖిల్ దగ్గరకి వచ్చి మళ్ళీ సబిత చెప్పిందంతా వివరించడానికి ప్రయత్నించింది, కానీ నిఖిల్ వినే మూడ్ లో లేదు.

" కానీ ముందు ఆ అమ్మాయి నాకు ఆ విషయం చెప్పలేదు, కేవలం కార్పోరేట్ డిస్కవుంట్ అంది" అన్నాడు కోపంగా.

"నిజమే సార్, మేమందరమూ దాన్ని అలాగే అంటాము, అందుకని పొరపాటున అలా చెప్పేసి ఉంటుంది, కానీ అసలు విషయం ఇది, అందరికీ ఇవ్వలేము కదా సార్!" అంది కొంత నవ్వుతూ వాతావరణాన్ని తేలిక చెయ్యడానికి ప్రయత్నిస్తూ.

"ఒకటి మాత్రం ఖచ్చితంగా చెప్పగలను సార్, సిటీలోని అందరు డీలర్ల కంటే మాదే తక్కువ ధర, మీరు కావాలంటే చెక్ చేసుకోండి, నేను చెప్పేది నిజమని మీకు తప్పకుండా తెలుస్తుంది, అప్పుడు మీరు సంతోషంగా తీసుకుంటారు " అని ఇంకా ఏదో చెప్పబోతున్న ఆమెని మధ్యలోనే ఆపి..

"ఎలా కనిపిస్తున్నాను? ఇదేమైనా కూరగాయల బేరమా? నాలుగు చోట్ల విచారించి మళ్ళీ రావడానికి? ఆ మాత్రం బాక్ గ్రౌండ్ వర్క్ నేను చెయ్యలేదనే అనుకున్నారా? "అంటూ గొడవ చెయ్యడం మొదలు పెట్టాడు. అంతే కాదు " ముందు ప్రామిస్ చేసింది కనక అది నాకిస్తే ఇప్పుడే అడ్వాన్స్ ఇస్తాను, మరెక్కడికీ వెళ్ళి కొనేది లేదు" అన్నాడు మొండిగా.

అప్పటికే ఇతర కస్టమర్లు అందరూ ఇటువైపే చూడసాగారు "ఏం జరుగుతోందా? ", అని. అదితికీ, సబితకీ ఇదంతా ఇబ్బందికరంగా ఉంది. " కస్టమర్ ఈజ్ కింగ్", అది కాదనలేని సత్యం, కానీ పదివేలు? అదితి ఆలోచించసాగింది, "క్రైసిస్ మేనేజ్మెంట్" ఎలా చెయ్యాలి ?అని ఆలోచన.

నిజానికి అతను అప్పటికే చిన్న కార్ల మీద, సిటీలోని డీలర్ల మీదా చాలా రిసర్చ్ చేశాడు, తను అనుకున్న రేట్ లో, కావలసిన హంగులతో దొరికే కార్లలో ఇదే అన్నింటికంటే మంచిదనీ, దానికి తోడు ఈ షో రూము వారు ఇస్తున్న రాయితీలు కూడా

బావున్నాయి కనక అది కొనాలని కారు నడిపినప్పుడే అనుకున్నాడు. అయినా సరే ఉచితంగా ఎన్ని వస్తే అన్ని లాగాలన్న సగటు మనస్థత్వం, లాగి చూద్దాం పోయేది వెంట్రుకే కదా అన్న భావం అతన్ని అలా మాట్లాడిస్తున్నాయి.

నెలాఖరు రోజులు, టార్గెట్ లు పూర్తి చెయ్యాలి, వత్తిడి రోజులు అందుకే అదితి కూడా ఏమీ మాట్లాడలేకపోతోంది, ఇతర డీలర్లే కాదు, తమ యజమానికి సిటీలో ఉన్న మరో మూడు షో రూములతో కూడా తమకి విపరీతమైన పోటీ, ఇవన్నీ తట్టుకుని నిలబడడం పెద్ద సవాల్. ప్రతీ మూడు నెలలకీ ఇదే పరిస్థితి. ఈసారి కూడా కనీసం ఇంకోక మూడు కార్లు అమ్మాలి, అందుకని ఇది ఒదులుకోవడానికి ఆమె మనసు ఒప్పుకోవడం లేదు, 'ఏం చెయ్యాలా?' అని ఆలోచించసాగింది.

అప్పుడే వచ్చాడు రాజేష్ హెగ్డే. అతను వారంలో రోజుకొకటి చొప్పున నాలుగు షో రూములూ తిరుగుతూ ఉంటాడు, మిగతా మూడు రోజులూ మిగతా వ్యాపార వ్యవహారాలు చూసుకుంటాడు. "అదితీ? ఏమిటి? అని అడిగాడు. అతని కేబిన్ లోకి తీసుకెళ్ళి గబ గబా జరిగినదంతా వివరించింది. ఎర్రబడిన నిఖిల్ ముఖమే ఆమె కళ్ళల్లో కదలాడుతోంది.

"ఐ సీ, ఇచ్చేయండి, ఇంత గొడవ జరిగాకా మన షో రూం పరువు ముఖ్యం, ప్రస్తుతానికి మిగతా వారికి ఇదీ ప్రోబ్లెం అని తెలియదు కనక ఎలాగోలా మేనేజ్ చేద్దాం" అన్నాడు.

" ఎలా ఇవ్వగలం సార్? ఒకరికిస్తే మిగతావాళ్ళు ఊరుకోరు కదా?" అన్న ఆమె ప్రశ్నకి.

"యా, మొదటి సారి చెప్పేడప్పుడే సరిగ్గా చెప్తే సరిపోతుంది" అన్నాడు.

" కానీ ఆ పదివేలు నష్టం కదా, మనకి" అంది బెరుగ్గా. "లీవ్ దట్ టూ మి" అన్నాడు కొంచం కరుగ్గా. మరేమీ మాట్లాడలేక " సరే సార్, మీ ఇష్టం, అని బయటకు వచ్చి, అదే మాట సబిత తో చెప్పింది.

భయంతో బిగుసుకుపోయి చిన్నబోయిన ముఖంతో నిలబడి ఉన్న సబిత ముఖం ఆ మాటతో విప్పారింది. తర్వాత పనులన్నీ చక చకా అయిపోయాయి. కార్ అమ్మేశారు. పదివేలు మిగుల్చుకున్న విజయగర్వంతో అంత సమయం తమ కోసం వెచ్చించిన సబిత కి కనీసం థాంక్స్ అయినా చెప్పకుండా వెళ్ళిపోయాడు నిఖిల్.

" ఏదైతేనేం, తన కోటా పూర్తి అయింది, ఈసారి తనకి బహుమతి తప్పదు" అని సంతోషించింది సబిత.

మర్నాడు పొద్దున్నే షోరూం లోకి అడుగుపెట్టగానే అదితి పిలుస్తోంది అని కబురు. హుషారుగా అదితి దగ్గరకి వెళ్ళింది. కానీ అదితి చెప్పిన విషయం విన్న సబిత షాక్ తింది.

" అసలు విషయం ముందు చెప్పకుండా కార్ అమ్మెదామని చూడడం సబిత తప్పు, అన్ని విషయాలు కస్టమర్ కి విడమరిచి చెప్పడం సేల్స్ సిబ్బం ది ప్రధమ కర్తవ్యం, అది సరిగ్గా చెప్పనందునే నిన్న గొడవ అయింది, కార్ ని పదివేలు తక్కువ రేట్ కి అమ్మవలసి వచ్చింది, కనక ఆ నష్టాన్ని ఎవరు భరించాలి? అన్న విషయం మీద చాలా ఆలోచించిన మీదట ఓనర్ హెగ్డే గారు తప్పు చేసింది సబిత కనక ఆమే దాన్ని భర్తీ చెయ్యాలి. అందుకే సబిత జీతం లోంచి నెలకి ఐదువేలు చొప్పున రెండు నెలల్లో దాన్ని తీర్చాలి" అని నిర్ణయించారు అని.

ఏం జరుగుతోందో తెలియనట్టు, నోట మాట రానట్టు నిలబడిపోయింది సబిత.

"అన్యాయం మేడం," అని మాత్రం అనగలిగింది అతి ప్రయత్నం మీద.

" ఐ. నో, కానీ నేనేమీ చెయ్యలేక పోయాను సబితా, ఇదే మాట, 'అన్యాయం' అని నేను అంటే, లేకపోతే నువ్విస్తావా? అని ఎగతాళిగా మాట్లాడారు నన్ను, అంతకంటే నేనూ ఏమీ చెయ్యలేకపోయాను, వెరీ సారీ, అయినా ఇంకొక అవకాశం ఉంది కదా ఆరునెలలు ముగియడానికి, మళ్ళీ ప్రయత్నించు, నీకు తప్పకుండా వస్తుంది" అవార్డ్ అంది ప్రోత్సహిస్తున్నట్టుగా, ఆమె గొంతు బాధగానే ధ్వనించింది.

కన్నీళ్ళు గిర్రున తిరిగాయి సబితకి. మరేమీ చెప్పలేక వడివడిగా వెనక్కి తిరిగి తన సీట్ కి వచ్చేసింది. " ఆ పదివేలతో ఎన్ని ప్లాన్ లు వేసిందో తలుచుకుంటే ఆమెకి బాధగా ఉంది, బహుమతి రావడం అటే పోయింది సరి కదా, కొత్తగా పడిన ఈ దండన ఆమెకి భరించరానిదిగా ఉంది. అసలు ఊహించని విషయం అది ఆమెకి. తలుచుకోవడానికి కూడా ఇష్టపడనట్టు కొత్త కార్ల వివరాలు అవీ చదవడానికి ప్రయత్నించింది, దేని మీదా మనసు లగ్నం కాలేదు. నాలుగింటికి ఇంక కూర్చోలేక అదితి కి చెప్పి తొందరగా బయటపడింది. మర్నాడు ఆమెకి సెలవు కావడాన ఇంటికి వెళ్ళింది.

అన్యమనస్కంగా ఉన్న ఆమెని చూసి అమ్మా, అమ్మమ్మా కంగారు పడ్డారు. బాధపడుతూనే విషయం చెప్పింది. "అదా, ఇంకా ఏదో అనుకున్నాను, మన డబ్బు కాయవి, అయ్యుంటే నీకే వచ్చేటివి, అయినా తప్పు చేసినందుకు ఉద్యోగం తీసెయ్యలేదు, దానికే ఖుషీ మాడుకో, ఊరికే బాధపడతావే, ఉద్యోగం ఉంటే చాలు, 'అదే పదివేలు' అన్నారు ఇద్దరు ఒకే మాటగా.' అదే పదివేలు'.. అనుకుంది సబిత నిరాశగా.

కొత్తగా తెరిచిన రెస్టారెంట్ లో తన కిట్టీ పార్టీ స్నేహితులకి పార్టీ ఇస్తోంది నిధి.

" ఇది కొత్తగా తెరిచినట్టు నాకు తెలియదు, చాలా బావుంది అంది ఒక స్నేహితురాలు.

"నిధి ఎలాగైనా స్పెషల్, కొత్త కార్ కొంది, మనకి ట్రీట్ కూడా ఇస్తోంది, యూ ఆర్ లక్కీ యార్, నువ్వు అడగ్గానే నిఖిల్ అన్నీ తెస్తాడు" అంది మరొకావిడ.

గర్వంగా స్నేహితుల వంక చూసింది. " ఈ పదివేలు నువ్వు నీ స్నేహితులకిచ్చే పార్టీకి వాడుకోవచ్చు, ఊరికే వచ్చేదైనా ఎందుకు వదలాలి?" – ' పెద్ద గొడవ అవుతుందేమో, వాళ్ళు ఒప్పుకోరేమో' అని తను భయపడుతూ ఉంటే నిఖిల్ అన్న మాటలు గుర్తు వచ్చాయి ఆమెకి. "సాధించి తీరతాడు ఏదైనా సరే" అనుకుంది చిరుగర్వంతో బిల్ కడుతూ.. "అదే పదివేలు"

నలుగురు షో రూం మేనేజర్ లతో మాట్లాడుతున్నాడు హెగ్డే. " అమ్మకాలు పెంచాలని మనం పోటీ పెట్టిన మాట నిజమే, కానీ మరీ అందరూ అమ్మేస్తే వాళ్ళకిచ్చే బహుమతుల్లోనే మన లాభాలూ, జీతాలు ఖర్చయిపోతాయి, అందుకే కొంత ఫైన్ ప్రింట్ ఉండేట్లు చూడండి. లక్కీ గా సబిత తప్పు చేసింది కనక ఒక బహుమతైనా, 'అదే పదివేలు' సేవ్ చెయ్యగలిగాము, ఇలా మరో నాలుగు చూస్తే మనకి కొంత లాభం", మీరు మేనేజర్లు, అన్నీ మేనేజ్ చెయ్యాలి, తప్పదు అదితి వైపు చూస్తూ అన్నాడు నవ్వుతూ. 'అదే పదివేలు'...

●●●

Click here to share your comments on this story