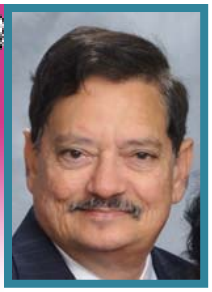
అమెరి'కులాసా' కథలు

– వంగూరి చిట్టెన్‌రాజు



– 15 –

ఇచ్చుటలో ఉన్న హాయీ....

"ఎవడిచ్చాడో?"

"ఆ ఒక్కటీ అడక్కు"

"అడగనులే. అది నీకు ఎలాగా రాదు. పోనీ ఇంకో పని చెయ్యి."

"అదా...అబ్బే మనకి పుచ్చుకోవడమే కానీ ఇవ్వడం రాదు."

"అది కాదు మొగుడూ..అప్పుడప్పుడు ఇస్తేనే కానీ వెనక్కి రాదు. ఇచ్చుట పుచ్చుట కొరకే అన్నారు వేదాల్లో."

"అలా పుచ్చి పోయినా సరే ఇవ్వనూ అంటున్నాను."

"నా తెలుగుని మరీ అంత వెటకారం చెయ్యక్కర లేదు. నేను అనదల్చుకున్న మాట పుచ్చుకొనుట కొరకే అని నీకూ తెలుసు..అన్నీ దాని కోసమే వెధవ్వేషాలు. ఇంతకీ ఆ మాత్రం అయినా చెయ్య గలవా లేదా?"

ఈ పై సంభాషణ అంతా ఒక రోజు నేనూ, మా క్వీన్ విక్టోరియా హాయిగా కాఫీ తాగుతూ, పకోడీలు తింటూ, వరండాలో కూచుని వర్షం పడుతుంటే చూస్తూ రొమాంటిక్ గా మాట్లాడేసుకుంటున్నామే అనుకుని ఆనందించే వాళ్ళు కొందరు, అసూయ పడేవాళ్ళు కొందరూ, భోరుమని విచారపడే వాళ్ళు చాలా మందీ, మోహంలో...సారీ...కాదు, కాదు మొహంలో.. అస్సలు ఎలాంటి ఫీలింగూ లేకుండా ఉండే వాళ్ళు కొందరూ, వాటీజ్ దిస్ నాన్సెన్స్ అని ఠకీమని పేజీ తిప్పేసే వాళ్ళు చాలా మంది ఉండే ఉంటారు. అలా పేజీ తిప్పేసి తప్పించుకున్న వాళ్ళని వెనక్కి రప్పించ లేను ఎందుకంటే వాళ్ళు రమణి గారి హాస్య కౌముది పేజీకి వెళ్ళి పోయాక వెనక్కి మళ్ళించడం నా తరం కాదు. ఇక మిగిలిన వాళ్ళందరికీ ఆ సంభాషణ గురించి రెండు వివరణలు. ఒకటేమో మీ రొమాంటిక్ ఊహ ఊహాకి అతీతం. ఎందుకంటే అటువంటి సంభాషణలలో మేం మహా వీక్. బొత్తిగా ప్రాక్టీస్ లేదు. రెండోది ఎప్పటి లాగానే మా ఇద్దరి సంభాషణా మంద్ర స్థాయిలో మొదలై, తారా స్థాయికి చేరుకొని రెచ్చి పోతున్న గొంతులతో జరుగుతోంది. అనగా, తెలుగు టీవీ సీరియల్ టైపు అన మాట. మాటలు విన పడతాయి కానీ రోజూ ఏడాది చూస్తేనే కానీ అంత వీజీగా విషయం అర్థం అవదు.

ఇంతకీ ఆవిడ అడుగుతున్నదీ, నేను చెయ్య లేనిదీ రొమాన్స్ బాపతుకి ఏవిధంగానూ సంబంధించిన విషయం కానే కాదు. జరిగినది ఏమిటంటే ఈ మధ్య మా ఇంటికి కొత్త రంగులు పింగులు వేయించి, గచ్చు అంతా గట్టి చెక్క ..అనగా హార్డ్ వుడ్ ...వేయించి, తివాసీ మార్పించి డబ్బు తగలేసిన సందర్భంలో వీటన్నిటికీ సమ తూకం ..అంటే మేచింగ్...గా ఉండే కొత్త సోఫాలు, టీవీలు కూడా కొనవలసి వచ్చింది నా ప్రాణాలకి. తివాసీలకి, టీవీలకి మేచింగ్ ఏమిటోయ్ వెర్రప్పా అంటారేమో? నేనూ అదే అంటే..."కొత్తకి కొత్త

మేచింగోయ్...రంగులకీ, పింగులకీ కాదు..” అంది మా క్వీన్ విక్టోరియా. అంచేత ఒకానొక కొత్త సోఫా సెట్టు, కొత్త టీవీ క్రింద అంతస్తులోకీ, పై అంతస్తులోకి మరొక కొత్త టీవీ కొనుక్కొచ్చాం. ఏదో డాలర్ గూబ వాస్తే వాచింది కానీ అంత వరకూ బాగానే ఉంది. ఇప్పుడు అప్పటికప్పుడు పాతవి అయిపోయిన అంతకు ముందు రోజు దాకా వాడుతున్న సోఫాలు, శ్రీదేవిని ఇంకా అందంగానే చూపిస్తున్న పాత టీవీలూ ఏం చెయ్యాలీ అనే విషయం మీదే మా ఇద్దరి సంభాషణానూ. కొత్త సామాగ్రి వచ్చి ఆరు నెలలు అయినా, పాత సామాను ఇంకా ఇంట్లోనే ఉండి పోయి మమల్ని వెక్కిరిస్తున్న సమయంలో పైన ఉదాహరించిన సంభాషణ మా ఇద్దరి మధ్యా చోటు చేసుకుంది. దానికి ప్రధాన కారణం అమెరికాలో వాడిన సోఫాలు, టీవీలు అమ్మడం మా బాబు తరం కూడా కాదు అని ఆరు నెలలు గడిచాక కానీ మాకు తెలియ లేదు. ఆఫ్టరాల్ అమెరికాలో, ఈ కంప్యూటర్ యుగంలో, కాకరకాయ దగ్గర నుంచి కొబ్బరి కాయ దాకా ఎక్కడ చూసినా “ఫర్ సేల్” అని ఊదరగొట్టే ఈ మహత్తర దేశంలో అత్యంత తక్కువ ధరలకి, లాభాపేక్ష లేకుండా ఒక పెద్ద సోఫా సెట్టు, రెండు బాగా పనిచేస్తున్న రంగు టీవీలు ఆ మాత్రం ఐదారు రోజుల్లో అమ్మి పారెయ్య గలను అనుకున్నాను. అక్కడే నా కొంప ములిగింది.

నా అమ్మకం ప్రస్థానంలో ముందు ఏం చేశానూ అంటే...ఆ సోఫా కి, టీవీ లకి సినిమా తారల ఫక్కీలో అనేక భంగిమ లలో ఫోటో తీశాను. వాటి ఎత్తు ఎంతా, వెడల్పు ఎంతా వగైరా వివరాలు వ్రాశాను. ఎందుకైనా మంచిది అని వాటి వయసు..అంటే మేము ఎప్పుడు కొన్నామో ఆ విషయంలో నోరు మెదప లేదు. ఎందుకంటే అది మేమే మర్చిపోయాం. ఆ సోఫా నేను పుట్టినప్పుడు కొన్నారు అని మా ముప్ఫై ఏళ్ల అమ్మాయి అనబోతుంటే దాని నోరు మూయించేశాను. ఎప్పుడైనా సరే అనవసరం అయిన విషయాలు చెప్పకూడదు అనేది అమెరికా సూత్రం. కావాలంటే అమెరికా వీసా ఇంటర్వ్యూ కి వెళ్లి అడ్డమైన వాగుడూ వాగిన వాళ్ళని అడగండి, గోడు వెళ్ళబోసుకుంటారు. మొత్తానికి ఇవన్నీ ఇలాంటి అమ్మకాలు జరిగే వెబ్ సైట్లు ..క్రైగ్స్ లిస్టు, బేక్ పేజ్ మొదలైన వాటిల్లో పెట్టి “గొప్ప ధర తగ్గింపు. అసలు ధర కంటే 50 శాతం తక్కువ” అని ప్రకటనలు గుప్పించి ఫోన్ దగ్గర కాపలా కూచున్నాను...ఇక పోలో మని ఎంతో మంది పిలుస్తారు కదా...చాలా పక్కా ప్రణాళికతో మనం బేరమాడి కనీసం వారం రోజులు కూర ఖర్చులు అయినా సంపాదించుకోవాలి అనే దృఢ నిశ్చయంతో. కానీ దాని దుంప తెగ...ఒక రోజు అంతా గడిచినా ..ఆ వెధవ వయాగ్రా తాలూకు ఫోన్ కాల్స్ తప్ప సోఫా టీవీల బాపతు ఒక్క ఫోన్ కూడా రాలేదు. పబ్లిక్ లో ఫోన్ నెంబర్ ఇస్తే అమెరికాలో ఇదే గోల. వాళ్ళకి మన వయసు ఎలా తెలిసిపోతుందో నాకు చస్తే తెలియదు. ఇంకా నయం. మా క్వీన్ విక్టోరియా ఫోన్ నెంబర్ ఇచ్చాను కాదు. కొంపలు అంటుకు పోను.

ఇక రెండో రోజు ..రెండే రెండు ఫోన్ కాల్స్. వారి భాష మనకి అర్థం కాదు. మన భాష వారికి అర్థం కాదు. మొత్తానికి అర్థం అయింది ఏమిటంటే అందులో ఒకడి దగ్గర అంత కంటే మంచి సోఫా ఉందిట, కొనుక్కుంటావా అని నన్నే అడిగాడు. దీన్నే అంటారు అడుక్కు తినే వాడి దగ్గర గీక్కు తినేవాడు ఒకడు అని. ఇక ఆ రెండో వాడు సోఫా కెంత, ఒక టీవీ ఐతే ఎంత కిస్తావ్, ఓలు మొత్తం సేలు ఎంతా...అన్నీ నువ్వే నీ ట్రక్కులో పట్టుకొచ్చి మా ఇంట్లో పెడతావా...నేనే తెచ్చుకోవాలి అంటే నాకు 250 డాలర్లు ఇవ్వాలి....ఈ రావు గోపాలరావుతో నాకు అర గంట సమయం వృధా అయిపోయింది. అన్నట్టు ఆ సోఫా బరువు టన్నున్నర. టీవీలు పరవాలేదు...ఒక్కొక్కటీ 150 కేజీలే..పాత మోడల్స్ కదా... ఇలా వారం పది రోజులలో మా హ్యూస్టన్ లో ఎవరి దగ్గర ఏయే పాత వస్తువులు ఎంత ధరకి అమ్మకానికి ఉన్నాయో నాకు తెలిసిపోయింది.

ఆ తరవాత ఫోన్స్ రావడం మానెయ్యడంతో తర్వాత ఏం చేద్దామా అనుకుంటూ ఉంటే “పోనీ ఫేస్ బుక్ లో పెట్ట కూడదా?” అంది అదోలా ఫేస్ పెడుతూ మా క్వీన్ విక్టోరియా. “అక్కడయితే ఫోన్ నెంబర్ ఇవ్వక్కర లేదుగా. మెసేజ్ లు వస్తాయి “ అంది ధీమాగా. నేను ఒక క్షణం ఆలోచించి “వద్దు లే...ఇంట్లో సోఫాలు, టీవీలు అమ్మకానికి పెడితే మనకి విడాకులు అయిపోయాయి అనుకుంటారు నా ఫేస్ బుక్ మిత్రులందరూ” అన్నాను. “నీ మొహం. వాళ్లకి ఆ మాత్రం తెలీదా ఏమిటి? విడాకులు అయితే మొత్తం ఇల్లంతా అమ్మకానికి పెడతాను కానీ

30 ఏళ్ల సోఫాతో వదిలేస్తాను అనుకున్నావా ఏమిటి?" అని మా క్వీన్ విక్టోరియా అనగానే హడిలి చచ్చిపోయాను. అంచేత ఎటు నుంచి ఎటు చూసినా ఈ ఫేస్ బుక్ అవిడియా అస్సలు బాగా లేదు.

ఇక మూడో పద్ధతి పాత ఫర్నిచర్ అమ్మే షాపుల వాళ్ళ దగ్గరకి వెళ్లి ఇవేమన్నా కొనుక్కుంటారా అని అడగడం. అలా ఒకరిద్దరి దగ్గరకి వెళ్ళగానే నాకు అర్థం అయిన విషయం ఏమిటంటే..అవన్నీ ఒక చైనా మొగుడూ, వియత్నాం పెళ్ళాం వ్యాపారాలే. "ఉన్నవే అమ్మలేక చస్తున్నాం. కావాలంటే నెలకి యాభై డాలర్లు అద్దె కడితే నీ సోఫా పెట్టుకోడానికి చోటిస్తాం. అది అమ్ముడయినప్పుడు సగం సగం పంచుకుందాం" అన్నారు ఒక చింగ్ చాంగ్ దంపతులు వారు ఎంతో దయగా. "ఉద్ధరిద్దాం" అనుకుని ఇప్పుడు పాత, కొత్త సోఫాల మధ్య ఇంట్లో నడవడానికి కూడా చోటు లేని పరిస్థితిలో ఏం చెయ్యాలా అని ఆలోచిస్తున్నప్పుడు జరిగినదే పైన జరిగిన ఆ అన్ రొమాంటిక్ సంభాషణ.

ఆ సంభాషణలో మొదటి వాక్యం అర్థం ఏమిటంటే "పెద్ద చదువుకున్నావుగా. ఆ మాత్రం ఒక సోఫా అమ్మ లేవా?. ఎవడి చ్చాడు నీకు ఆ డాక్టరేటు?" అని ఆవిడ అన్న విసురుకి నా సమాధానం "ఆ ఒక్కటీ అడక్కు". ఆ మాట కొస్తే అప్పటి నా పరిస్థితిలో ఉన్న వాళ్ళు ..అంటే నేను అమెరికాలో సోఫాలు, టీవీలు అమ్మడానికీ, నాకు ఎవరో మెకానికల్ ఇంజనీరింగ్ లో ఇచ్చిన డాక్టరేట్ కీ ఉన్న సంబంధం తెలియని క్లిష్ట పరిస్థితిలో ఉంటే...అంత కంటే ఘాటైన సమాధానమే చెప్పి ఉండేవారు. ఇక మా క్వీన్ విక్టోరియా చేసిన రెండో సూచన.."పోనీ ఇంకో పని చెయ్" ..అనగా ఎవరికైనా దానం, విరాళం, డొనేషన్ గా ఇచ్చేయ్ అనేది విన సొంపుగా ఉంటుంది కానీ పుచ్చుకొనుటయే కానీ ఇచ్చుట ఎరుగని నా స్వభావానికి అది విరుద్ధం. అంచేతనే మా వాగ్యుద్ధం. యదా ప్రకారం నేను ఆ యుద్ధంలో పరాజయం పొంది...గత్యంతరం లేక..అనగా అమెరికాలో పాత సామాను అమ్మడంలో ఆరు నెలలు ప్రయత్నించినా ఘోర వైఫల్యం చెందిన వాడిగా ఆయా వస్తువులు విరాళముగా ఇచ్చుటకు అంగీకరించితిని.

ముందే చేపినట్టు విరాళాలు పుచ్చుకోవడంలో ఉన్న ప్రాక్టీసు ఇవ్వడంలో మనకి లేదు కాబట్టి నా బుర్రకి కాస్త పని చెప్పవలసి వచ్చింది. అప్పుడు మాకు ఇటీవల వచ్చిన హార్వే అనే పెద్ద తుఫానూ, ఆ తాకిడికి మా ఆత్మీయ మిత్రురాలు నడిపే ఒక నృత్య కళాశాల భవనం దెబ్బ తినడం గుర్తుకి వచ్చి....అయ్యో ..అందులో ఉన్న ఫర్నిచర్ అంతా కూడా తుఫానుధాటికి పాడయిపోయింది కదా...మన సోఫాలు ఇచ్చేద్దాం అనుకుని ఆ అమ్మాయికి సోఫా ఫోటోలు పంపించి నేనే డెలివెరీ చేయిస్తానులే అని పెద్ద గొప్పగా e-మెయిల్ పంపించాను. అంతే....అర క్షణం లో "ఆ సోఫా రంగులూ, పింగులూ మేము పూర్తిగా రిపేరు చేయించుకున్న భవనానికి మేచింగ్ అవదు. నీ సోఫాలు అక్కర లేదు. అయినా నీ ఆలోచనకి ధన్యవాదములు. కొత్త సోఫాల కోసం వెయ్యి డాలర్లు పంపించు" అని ఆ అమ్మాయి దగ్గర నుంచి తిరస్కార బాణం వచ్చింది. నేను మూసుకున్నాను...ఎందు కంటే సరిగ్గా అదే రంగులు పింగులు మేచింగ్ అవలేదు కాబట్టే కదా మేమూ కొత్త సోఫా కొనుక్కున్నదీ...ఈ విరాళం తిరస్కారం మాట మా క్వీన్ విక్టోరియా చెవిన వెయ్యగానే "ఉండు" అని ఆవిడ నెల వారీ బట్టలు విరాళం ఇచ్చే ఒకానొక సంస్థ...టెక్సస్ యుద్ధ బాధితుల సంఘం వారిని పిలిచింది. మాకు బట్టలు, బూట్లు తప్ప వాడేసిన సోఫాలు, టీవీలు అక్కర లేదు అని వాళ్ళు కూడా మా విరాళాన్ని సగౌరవంగా తిరస్కరించారు. ఇలా లాభం లేదు అనుకుని "వాడేసిన పెద్ద ఫర్నిచర్ విరాళములు తీసుకొనబడే వారు" అని రక రకాలగా కొట్టి నేను గూగులమ్మని ఆశ్రయించగానే అందులో సాల్వేషన్ ఆర్మీ అని ఒకటీ, నాకు భలే ఒళ్ళు మండిన "జంక్ సోఫాలు తీసుకెళ్లబడును –50 శాతం తక్కువ ఖర్చులో" లాంటివి కొన్ని కనపడ్డాయి. మీరు ఊహించినట్టు గానే నేను సాల్వేషన్ ఆర్మీ వారిని పిలిస్తే మా ఇంటికి ఎపాయింట్మెంట్ ఇవ్వడానికి నెల తరవాత కానీ వారికీ తీరుబడి లేదు. అప్పటికి నాకు ఏడో నెల వచ్చేసింది. అదే లెండి. సోఫాలు, టీవీలు అమ్మలేక పోవడంలో అనుభవానికి అనమాట. తీరా ఆ రోజంతా వాళ్ళ కోసం కళ్ళు కాయలు కాచేటట్టు అన్ని పనులూ మానేసుకుని ఇంట్లో పచార్లు చేస్తూ కూచుంటే....సాయంత్రం ఐదింటికి ఇద్దరు పీల వెధవలు వచ్చారు. వాళ్ళని చూడగానే నాకూ, ఆ సోఫాలు

చూడగానే వాళ్ళకీ నీరసం వచ్చేసింది. ఇలా పరస్పర నీరస వీక్షణ కార్యక్రమం జరుగుతూండగా మా క్వీన్ విక్టోరియా రంగ ప్రవేశం చేసింది. వాళ్ళని చూసి, నన్ను చూసి “వాళ్ళు చస్తారు. అది నేను చూడ లేను” అని పడక గది లోకి వెళ్ళి తలుపు వేసేసుకుంది. దైవ ప్రార్ధన ఏమన్నా మొదలెట్టిందేమో తెలియదు. ఇక మేం ముగ్గురం కూడా ఆ అతి పెద్ద సోఫాలు ఎత్తబోతే వాళ్ళకి స్వర్గ లోక ప్రాప్తి కలిగే అవకాశం మీద ఏకాభిప్రాయానికి వచ్చి, వాళ్ళ బీర్ డబ్బులు వాళ్ళకి పారేసి మా సోఫాలు మా దగ్గరే ఉండే ఏర్పాటు చేసుకున్నాను.

ఆ మర్నాడు ఇక లాభం లేదు అనుకుని సదరు జంక్ ఫర్నిచర్ యాభై శాతం వాడిని పిలిచి డభై శాతానికి బేరం ఆడదామా అనుకుంటూ ఉండగా నాకో ఫోన్ మెసేజ్ వచ్చింది. “సోఫా ఇంకా ఉందా? అమ్మేశారా?” వెను వెంటనే “ఉంది బాబోయ్” అని సమాధానం కొట్టాను. “అరగంట లో వచ్చి చూసుకుంటాం. నచ్చితే తీసుకుంటాం” మళ్ళీ మెసేజ్. “సరే” అని సమాధానం కొట్టాను కానీ “నచ్చినా, నచ్చక పోయినా తీసేసుకోండి బాబోయ్” అని పెర్సనల్ గా చెప్పవచ్చు కదా అని ఆగాను. సరిగ్గా అర గంటలో నలుగురూ పెద్ద ట్రక్కులో దిగారు. యధా ప్రకారం అందరూ హెర్నాండేజ్, ఫెర్నాండేజ్ లే. ఆ నలుగురూ ఒక సారి నాకేసి చూడగా, అందులో గోమెజ్ మహాశయుడు హాయిగా నవ్వేసి..నుస్త్రోస్ లాస్ మెహికానోస్ సాన్ జేనియాలేస్....అనగా మన మెక్సికన్ వాళ్ళం చాలా గొప్ప వాళ్ళం అనేసి, ఇంకా ఏదో అనబోయి, నా ఆంధ్రా వెర్రి మొహం చూసి, అప్పుడు మిగిలిన ముగ్గురి మొహాలు చూసి, ఆ నలుగురూ ఆ సోఫా కేసీ చూసి, ముట్టుకుని, కూచుని, పడుకుని,..అన్నట్టు ఆ సోఫాలో మంచం కూడా ఉంది..శల్య పరీక్ష చేసి...సై....సై..అన్నాడు. ఈ సై సై అనే మాట ప్రపంచంలో ఎవడు అన్నా దాని అర్ధం “మీ సోఫా కొనుక్కుంటాం“ అనే...ఇక బావుండదు అని నేను కూడా మి సై, సై...అనే అన్నాను. ఇంకా స్పష్టంగా మి ఎలెగ్రో అని కూడా అని పారేశాను. అంటే నాకు సంతోషం...అప్పుడు ఆ అమిగో జేబులోంచి వంద డాలర్ల నోటు..ఒక్కటంటే ఒక్కటి తీసి గాలిలో ఆడించాడు....కుక్క పిల్ల ముందు బిస్కట్ లా....

ఇప్పుడు నా ప్రశ్న అల్లా ఏమిటంటే....ఈ ఏడాది ట్రంప్ గారికి ఇన్ కమ్ టాక్స్ కట్టేటప్పుడు....ఆ అమిగో నాకు వంద డాలర్లు విరాళం ఇచ్చినట్టు రాసుకుంటాడా, లేక నేను ఆ అమిగోకి నాలుగు వందల డాలర్లు విరాళం ఇచ్చినట్లు రాసుకుని పన్ను రాయితీ అడగాలా అనేదే.......ఎందుకంటే ఆ సోఫా ఇప్పుడు కొత్తది కొంటే వెయ్యి డాలర్లు ఉంటుంది. అందులో యాభై శాతం గొప్ప ధర తగ్గింపు ఇచ్చాను కదా...అంచేత నిజాయితీగా ఉండాలంటే ఆ సోఫా విలువ ఐదు వందలే. అన్నట్టు ఆ టీవీలు ఏం చేశావోయ్ అని అడుగుతారేమో..ఆ ఒక్కటీ నన్ను అడక్కండి. మా పేటలో ఉన్న టీవీ రిపేర్ల వాడిని అడగండి. పాపం కొన్ని పార్టులైనా వాడుకో గలిగాడేమో నాకు తెలీదు.

ఈ కథలో నీతి ఏమిటంటే..అమెరికాలో ఏదైనా కొత్త వస్తువు కొనే ముందు పాత వస్తువు అమ్మడం ..అమ్మడం మాట దేవుడెరుగు......కనీసం అంటగట్టడం అయినా నేర్చుకోవాలి. ఇండియాలో అయితే రోడ్డు మీద పారేసి చేతులు దులిపేసుకోవచ్చును.

COMMENTS