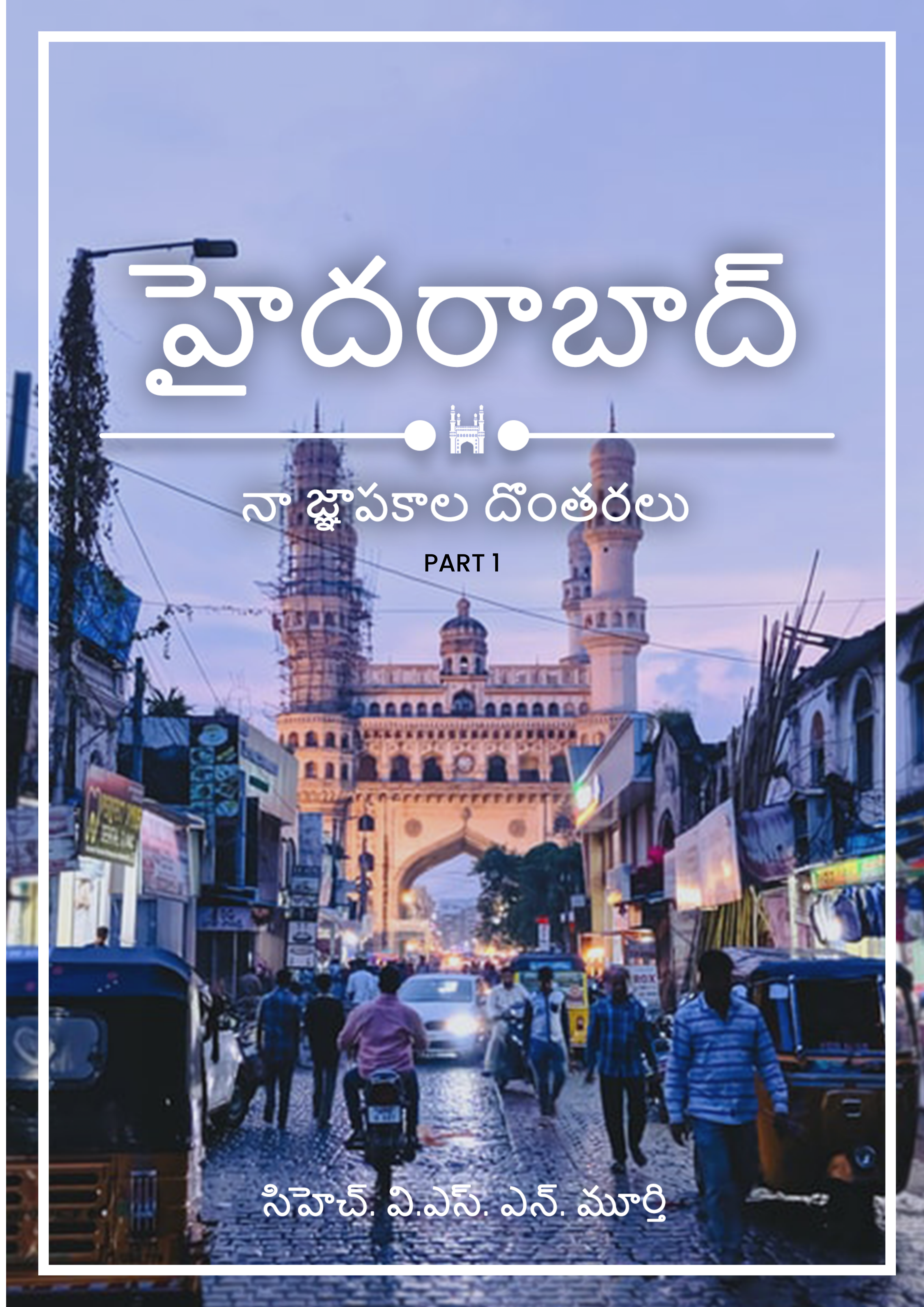

హైదరాబాద్

నా జ్ఞాపకాల దొంతరలు

PART 1

సిహెచ్. వి.ఎస్. ఎన్. మూర్తి

చతుర్వేదుల. వెంకటసత్యనారాయణ మూర్తి

హైదరాబాద్ జ్ఞాపకాలు

"మేరీ యాదే" హైద్రాబాద్ కే!!!

ఉపోద్ఘాతం.___.

ఏ ఆంధ్రుడికైనా బెజవాడ తెలిసినట్టే హైద్రాబాద్ తెలియని ఆంధ్రుడు ప్రపంచంలో ఉండడు.రాజధాని నగరం (పూర్వంరోజుల్లో మాట) అవటం మూలాన గానీ, బంధువులు ఉండటం వల్లగానీ, ఉద్యోగ ప్రయత్నాలకు గానీ,వివాహాలకు వెళ్ళడం గానీ,సెలవుల్లో వెళ్లడం గానీ, ఏదో పనిఉండి వెళ్లటంగానీ తటస్థపడి ఉంటుంది.అక్కడ దాకా వెళ్ళాక చూడవలసిన నాలుగు ప్రదేశాలోవాటిల్లో ఒకటో,రెండో చూడకుండా రావటం అంటూ ఉండేదికాదు ఆ రోజుల్లో.

"RTC X రోడ్స్" దగ్గర ఉన్నసంగంథియేటర్ తెలియని నిరుద్యోగి ఆరోజుల్లో ఒక్కరూ ఉండరు అంటే ఏమాత్రం అతిశయోక్తి కానేకాదు;సంగం థియేటర్ లో సినిమా చూడటానికి కాదు.ఎంప్లాయిమెంట్ ఎక్స్చేంజిలో ఉద్యోగాలకోసం రిజిస్టర్ చేసు కోవాలంటే దాని పక్కనున్న ఎంప్లాయిమెంట్ ఎక్స్చేంజి ఆఫీసుకి వెళ్ళాలి!

ఏదో అక్కడ రిజిస్టర్ చేసుకోగానే ఇంటర్వ్యూ కి పిలుపు వస్తుందని, ఆ పిలుపు రాగానే ఉద్యోగం వచ్చినంత సంబరపడేవాళ్ళు నిరుద్యోగులు.ఆ పిలుపులు పిలిపిచ్చుకోవాలంటే కూడా ముందుగా "దక్షిణ తాంబూలం" సమర్పించుకోవలసి వచ్చేది-చాలా భయంకర మైన రోజులు అవి నిరుద్యోగులకు. నిరుద్యోగ పిశాచి పట్టి పీడిస్తూ ఉండేది-ఏలిననాటి శనిలాగా-శని వెళ్లేముందు మంచిచేసి వెడతాడంటారు;నిరుద్యోగికి మాత్రం అలాంటి ఆశేలేదు ఈ ఎంప్లాయిమెంట్ ఎక్స్చేంజిద్వారా.

ఆరోజుల్లో కొంతమంది స్నేహితులు హైద్రాబాద్ వచ్చి రూము తీసుకుని కలిసి వుండేవారు ఉద్యోగ ప్రయత్నాల కోసం,చిన్నాచితకా ఉద్యోగాలు చేస్తూ.లేదా బాగా సన్నిహితుడైన మిత్రుడు చిన్నో చితకో ఉద్యోగం చేస్తూఉంటే సుగ్రీవుని తమ్ముడు వాలేశ్వర్ రావు లాగా వాలిపోవడం వాడి మకాంలో.అంతటి మహా నగరంలో నిరుద్యోగికిఆశ్రయం ఎక్కడ దొరుకుతుంది.

అదీ కాకుండా సర్కారీ ఉద్యోగాల్లో రిజర్వేషన్లు వేరే, ఉద్యోగంఅంటే ఎండమావే.దాని వెనకాల పరుగెడుతూ ఉంటాం-ఎండమావిలో నీళ్లు దొరకనట్టే,ఎంప్లాయిమెంట్ ఎక్స్చేంజి ద్వారా ఉద్యోగం దొరకడం అంటే అలాంటిదే మరి-నాకు తెలిసి గుర్తున్నంత వరకూ-ఒక్కరికో, ఇద్దరికో సర్కారీ కొలువులు వచ్చినట్టున్నాయి.

అలా అని అన్నీ చేదుఅనుభవాలే కాదు, భాగ్య నగరం అవడం మూలాన బోలెడన్ని ప్రదేశాలు, మరో బోలెడన్ని చుట్టాలు, కొద్ది బోలెడన్ని స్నేహితులని కలవడాలు, ఇరానీ చాయ్ లు,సమోసాలు లాంటివి చాలా అనుభవాలు ఉన్నాయి- మీ అందరికీ ఉన్నట్టే!ఇక రాబోయే వారాల్లో ఆ జ్ఞాపకాల తేనెతుట్టెని కడపబోతున్నా.మీరందరూ కూడా మీ జ్ఞాపకాల్ని నెమరువేసుకోవచ్చు-నా బెజవాడ జ్ఞాపకాల దొంతరలలాగా

అన్నమాట!

కొత్తస్నేహాలు,కొత్తవారు ఆత్మీయులుగా అవడం,రకరకాల అనుభవాలు,జీవితంలో చాలానేర్పింది ఈ భాగ్యనగరం-చేదుతీపిల కలయికలతో- ఉగాదిపచ్చడి లాగా.

హైద్రాబాద్ తో ఇలాంటి అనుభవాలు,నా చిన్నప్పటి అనుభవాలు కూడా రాస్తాను ఈజ్ఞాపకాల్లో!!!

నా బెజవాడ జ్ఞాపకాల దొంతరల చివర అంకంలో నాఉద్యోగ ప్రస్తావన తెచ్చా, ఆతర్వాత పదోన్నతిపై హైదరాబాద్ కి బదిలీ అయింది అనికూడా తెలియచేశా. హైద్రాబాద్ మహానగరంలో ఉద్యోగంతో కాలుపెట్టింది1984లో;చిన్ననాటినుండి అప్పటివరకు చాలాసార్లు హైద్రాబాద్ రావటం జరిగింది- బాల్యంలో(భాగ్య నగరంలో ఇప్పుడు ఆంధ్రుల్ని అభాగ్యులుగా చేశారు అది వేరే విషయం అనుకోండి-మరి ఆంధ్రాలో నేటి పరిస్థితేమో చేతులారా చేసుకుంది-స్వయంకృతాపరాధం ఎవరైనా అనుభవించాలి కదా-హైదరాబాద్ ప్రజలు వారు ఊహించిన బంగారు తెలంగాణాలో బతుకుతున్నారు అదృష్ట వంతులు!!!?)

కెల్వినేటర్ ఆఫీస్ ఆదర్శ్ నగర్ లో ఉండేది-MLA వసతిగృహాలకి ఎదురుగా ఉండేకాలనీ.అక్కడ అప్పటి ప్రధానమంత్రి -కారణజన్ముడు,కర్మయోగి అయిన పి.వి.నరసింహారావ్ గారి అబ్బాయి- ప్రభాకర రావుగారు అనుకుంటా ఆదర్శ్ నగర్ కాలనీలోఉండేవారు ఆ రోజుల్లో.దాంతో కొద్దిగా రద్దీ తక్కువగా ఉండేది- ఆంక్షల మూలాన భద్రతా పరంగా.అందునా ఆ కాలనీలోఉన్నత తరగతి వాళ్ళు,శ్రీమంతులు ఎక్కువ శాతం ఉండేవాళ్ళు-అందరికే తెలిసిందే మరి-నాకు తప్ప- కొత్తకదా!!

మా ఆఫీస్ నుంచి ఓ వంద అడుగులు వేస్తే "బిర్లా మందిర్", "బిర్లా ప్లానిటోరియం" వచ్చేవి-అవి వచ్చేవి కాదు మనం చేరేవాళ్లం అనుకోండి (స్లాప్ స్టిక్ కామెడీ-"చెంప పెట్టు హాస్యం"-చెంప కర్ర హాస్యం అంటే బాగుండదుగా!!) కార్లో వచ్చేవాళ్ళు ఇటు వైపుగానే రావాలి అక్కడికి వెళ్లాలంటే-అందుకనే మా ఆఫీస్ గుమ్మం ముందు మంచి తాకిడి ఉండేది!!

గుడికి తరచుగా వెళ్లటానికి మాకూ అవకాశం చిక్కేది, జనం రద్దీ ఆట్టే ఉండేది కూడా కాదు;అప్పటికి అది కట్టి 8 ఏళ్ళు మాత్రమే మరి(1976 లో ఈగుడి కట్టారు)కానీ వారాంతాలలో మాత్రం విపరీతమైన రద్దీగా ఉండేది.అందునా "భాగ్యనగరం" వచ్చిన ప్రతీవాళ్ళు దాదాపుగా బిర్లామందిర్ చూసి వెళ్లేవాళ్ళు-అభాగ్యులతో సహా- (వెంకటేశ్వరస్వామి దర్శనంతో భాగ్యులుగా మారతామనే ఆశతో-మందభాగ్యులు కాదుగా అందరూ) పిల్లలు ఉన్నవాళ్ళు,పెద్దల్లో అభిలాష ఉన్నవాళ్ళు ప్లానిటోరియం కూడా చూసి మరీ వెళ్లేవాళ్ళు.

అద్భుతమైన నగర దృశ్యం మొత్తం కనపడేది అంత ఎత్తులోనుంచి-ఏరియల్ వ్యూ అన్న మాట-విమానమో,హెలికాప్టర్ ఎక్కకుండా.మంచి గాలి, విపరీతమైన ప్రశాంతతగా ఉండేది, ఎంతసేపయినా కూర్చోవచ్చు అక్కడ,దానికి తోడు కొబ్బరి ముక్కల ప్రసాదం విపరితంగా దొరికేది కూడా.

సాధారణంగా మధ్యాహ్నం భోజనానికి అదే దోవలో వెళ్తే గుడి దగ్గర అటువైపు మెట్లమార్గం వస్తుంది-కాలినడకన గుడికి వచ్చేవాళ్ళు అటువైపుగా వచ్చేవాళ్ళు; ఆ కాలిబాట దిగగానే ఎదురుగ్గా "హోటల్ కామత్" ఉండేది- ఇప్పటికే ఉంది అది. అక్కడ భోజనం "ప్లేట్ మీల్స్"ఇచ్చేవాళ్ళు"పూర్తి భోజనం" "ప్రత్యేక భోజనం" కూడా ఉండేదనుకోండి-రోజూ తినలేముగా అంత పూటుగా డబ్బులున్నా!

నిజం చెప్పొద్దూ,కొత్తలో తినాలంటే గొంతులో మింగుడు పడేదికాదు; కర్ణాటక ప్రాంతం వాళ్ళది అవటం మూలాన కొబ్బరి బాగా వేసేవాళ్ళు దాంతో కూరలు తీపిగా ఉండేవి.ఉప్పులూ కారాల గురించి అసలు చెప్పక్కర్లేదు.చక్కెరవ్యాధి ఉన్నవాళ్లకి మాత్రం భేషుగ్గా ఉంటుంది ఆరుచి-ఉప్పులూ కారాలూ ఉండి చావవుగా మరి.అవి కావాలంటే పక్కనే"ఇందు రెస్టారెంట్" ఉండేది,ఇప్పుడూ ఉందనుకోండి,కాకపోతే అక్కడ శాకాహారం నిషిద్ధమాయే మరి-అంచేత నాలాంటి వాళ్ళకి ప్రవేశం నిషిద్దం చేశారు,వెళ్ళటానికి వీల్లేకుండా!

అన్ని పదార్థాల్లోనూ పంచదారపాకం వేస్తారేమోనని నాకైతే పిచ్చి అనుమానంగా ఉండేది, "టిఫినీలు, కాఫీలు మాత్రం అదరహో" అన్నట్టుగా ఉండేవి-ఓ ఐదో పదో ఎక్కువ తీసుకున్నా;డికాక్షన్ కాఫీ తాగాలంటే మాత్రం అక్కడే- రాజధానిలో అంతటికీ-నాకు మాత్రం;తాజ్ మహల్ హోటల్ లో కాఫీ రుచిగా ఉన్నా కొద్దిగా పల్చగా ఉండేది.

ఉప్మాకి మాత్రం తాజ్ మహల్ హోటలే నగరం మొత్తంలో దాన్ని మించింది లేదు.మళ్లీ ఒక్క ఆనంద్ భవన్ లో కూడా ఉప్మా బాగుండేది.ఒక్కొక్కసారి అటుగా వెళ్తే మాత్రం ఉప్మా కోసమే ఆనంద్ భవన్ కి వెళ్లేవాణ్ని(సికింద్రాబాద్ రైల్వే స్టేషన్ కి ఎదురుగుండా ఉండేది-సరిగ్గా వినాయకుని గుడికి ఎదురుగా)

అప్పుడప్పుడు నా మిత్రుడు,శ్రేయోభిలాషి అయిన శ్రీ రాముల్ని బలవంతంగా తీసుకెళ్లేవాణ్ని.''బలవంతం'' ఏంచేతంటే అతనికి బయట తినే అలవాటు చాలా వరకు లేదు.నాకేమో బయటే ఎక్కువగా తినే అలవాటాయే.ఈ వినాయకుని గుడికి ఈ జీవి, అదే శ్రీరాములు ఒక పాతిక ముప్పయి ఏళ్లుగా రోజూ వెళ్తుండే వాడు.ఇతన్ని చూస్తే గానీ వినాయకునికి రోజు గడిచేది కాదు-ఏవిటో వాళ్ళిద్దరివి పాతపరిచయం అనుకుంటా.

ఇక్కడ ఈ కామత్ హోటల్ శాఖ గురించి కొద్దిగా విశదీకరించవలసిన అవసరం ఎంతైనా నామీద ఉంది-అలాగే ''విఠల్'' గురించి కూడా అలా అని ''విఠల్'' మా బంధువో,హోటల్ మా బంధువులదో అనుకోకండి.మీలో ఎవరికైనా అనుమానం రావచ్చు మావాళ్లలో ఎవరో వాళ్ళ వాళ్ళల్లో అమ్మాయిని (కన్నడిగుల్ని) పెళ్లిచేసుకొని ఉండచ్చేమో అనీన్నూ,అందుకనే చుట్టరికం ఏదో ఉందనీన్నూ.అంత ''చిత్రం'' ఏం లేదు ఆ రోజుల్లో అంత అవకాశమూలేదూ, ధైర్యమూ లేదు మాలో-నాతో కూడా కలిపి.

ఇప్పుడంటే మన దేశంలో ఉన్న సగం రాష్ట్రాల వాళ్ళతో బంధుత్వాలు ఏర్పడ్డాయి అనుకోండి ఈతరం పిల్లల పుణ్యమా అని.దేశం ఏమిటి ఖండాంతరాలలోనే బంధుత్వాలు కలుపుకునే రోజులాయే ఎవరైనా (చైనా వాడు,జపాన్ వాడు,ఏ నీగ్రో వాడోకూడా మన బంధువై కూర్చుంటున్నాడు-ప్రపంచీకరణ దయవల్ల భూప్రపంచం ఓచిన్నకుగ్రామం అయిపోలా!

ఆ రోజుల్లో అన్ని హోటల్స్ లో బిల్స్ చేతితో రాసేవాళ్ళు,యాంత్రీకరణ మొదలు కాలా-దీనివల్ల చిన్నచితకా ఉద్యోగాలు కూడా దొరికేవనుకోండి.అప్పుడే కాష్ మెషిన్స్ వచ్చాయి.మా కంపెనీ కెల్వినేటర్ కూడా ''క్యాష్ రెజిస్ట్రెక్స్'' అమ్మేది. చాలా హోటల్స్ వాళ్ళు కొనడం మొదలు పెట్టారు,కామత్ గ్రూప్ లో ఉన్న అన్ని హోటల్స్ లో మాకంపెనీ ''క్యాష్ రెజిస్ట్రెక్స్'' ఉండేవి. దాదాపుగా రోజూ వెళ్లేవాణ్ణి అవడం వల్ల,నాకున్న నోటి దురదవల్ల- సేల్స్ లైన్ లో ఈ దురద లేక పోతే బతకడం కష్టం (నాకు నేను వాక్చాతుర్యం అనుకుంటే బాగుండదు కదా!) కాష్ కౌంటర్ లో వాళ్ళు,సప్లయిర్స్ కాస్త పలకరింపుగా నవ్వేవాళ్ళు.కౌంటర్ లో ''విఠల్'' అనే ఒక అతను బాగా అలవాటు అయ్యాడు.మాటల్లో నేనూ కెల్వినేటర్ కంపెనిలోనే పని చేస్తున్నానని తెలిసింది. అప్పటినుంచి ఒక సారి టిఫిన్ కాఫీ అయిన తర్వాత బిల్లు సప్లయిర్ ఇవ్వలా.కారణం అడిగితే విఠల్ వద్దన్నాడు అని చెప్పాడు.కొద్దిగా ఎబ్బెట్టుగా అనిపించి లేచివెళ్లి విఠల్ ని అడిగా.''పర్వానెయి సాబ్ అగ్లీ దఫా లేతావూనా'' అని అన్నాడు;గట్టిగా చెప్పినా వినలా-ఆ విధంగా ఉచితంగా తిని బయటకు వచ్చా!

(విఠల్ ఏమో కన్నడిగుడు, నాకేమో అది రాదాయే-హిందీలోనే ముచ్చట్లు ఉండేవి)

అలా చాలాసార్లు జరిగింది.ఎంత చెప్పినా వినేవాడు కాదు.ఇలా అయితే హోటల్ కి రానని బెదిరించి వెళ్లడం మానేశా.కొన్నాళ్ళకి వెళ్లిన తర్వాత ఇక అర్థం అయ్యి డబ్బులు తీసుకునేవాడు. అప్పటికీ అడపా తడపా తీసుకునేవాడు కాదు.తర్వాత రెండు మూడు ఏళ్ల తర్వాత వెళ్ళా-అప్పుడు కూడా డబ్బులు తీసుకోలా. ''సాబ్ ఇత్ నే సాల్ కే బాద్ ఆయానా'' అని!

మీరు నమ్మరు,ఆ తర్వాత నేను నా భార్యతో కొన్నిసార్లు వెళ్లేవాళ్లం ఆ కామత్ కి.మొదటసారి మాత్రం డబ్బులు తీసుకోలేదు-నేను చాలా మోహమాటపడటం చూసి''సాబ్, హంకో మార్యాదా హైఆప్ సే ఐసా కర్ నే మే.'' అన్నాడు.నిజం చెప్పొద్దూ నేను చాలా భావోద్వేగానికి లోనయ్యా.ఇలాంటి అతను తారస పడ్డందుకూ,అతని ప్రేమా చూసి!ఇలాంటివాళ్ళు చాలా చాలా అరుదుగా ఉండేవారు ఆరోజుల్లో కూడా -అందునా మహానగరంలో.

ఇంకొక తమాషా ఏమిటంటే నేను రిఫ్రిజిరేటర్ డివిజన్ లో పనిచేసేవాణ్ని.ఆ ''క్యాష్ రెజిస్ట్రెక్స్'' వేరే టీం వాళ్ళు అమ్మేవాళ్ళు.ఇక ఊహించుకోండి నాకు సంబంధమే లేని విషయం-కంపెనీ మీద, మనుషుల మీదఅతనికి ఉన్న గౌరవం మర్యాద.అలాంటి వాళ్ళు దుర్భిణి వేసి వెతికినా కనపడరు ఒక్క ళ్ళు కూడా.

బెజవాడ జ్ఞాపకాలలో రాశాను కదా,ఖలీల్ అనే మిత్రుడూ,మా సోదరుడు శర్మ వాళ్ళ ధర్మమా అని కొద్దిగా హిందీలో మాట్లాడటం అలవాటు అయ్యింది అక్కడ. దాని వల్ల ''మహానగర'' ప్రవేశం చేయగానే భాషకి అంత ఇబ్బందిపడలేదు.నా వచ్చీరాని హిందీతో జనమే ఇబ్బందిపడి ఉంటారు మాఆఫీస్ సిబ్బందితో బాటు.క్రమేపీ బానే అలవాటు అయ్యింది.అంత నిష్ణాతుణ్ణి కాక పోయినా నేను చెప్పతల్చుకుంది అవతల వాళ్ళకి చెప్పగలిగే వాణ్ని- హిందీలో!

హైదరాబాద్ జ్ఞాపకాలు

మిలిటరీ కాంటీన్ వాళ్ళ సిబ్బంది కోసం, చిన్న డీలర్ల కోసం ఫ్రిజ్ లు ఇక్కడ ఉండేవి.ఎక్కువగా తీసుకునే వాళ్లకు మాత్రం పూర్తి ట్రక్ లో బెజవాడ ఆఫీస్ నుంచి తిన్నగా వాళ్ళ గోదాములకు వెళ్ళేవి.మిలిటరీ సిబ్బంది ఫ్రిజ్ ఒకటి ఒకటి ఉంటాయి కాబట్టి లాగుడు రిక్షాలో వెళ్ళేవి.నాలుగు రిక్షావాళ్ళు ఉండేవాళ్ళు వాళ్ళ ఇళ్ళకి తీసుకుని వెళ్ళటానికి.అయిదు ఆరు ఫ్రిజ్ లు తీసుకునే డీలర్లకు మాత్రం మినీ వాన్ లో పంపేవాళ్లం వాళ్ళ దుకాణాలకు.

బషీర్ బాగ్ లో ''మోహిని రెస్టారెంట్'' ఉండేది అప్పట్లో, టీ అద్భుతమైన రుచితో ఉండేది.ఉదయం సాయంత్రం ఆఫీస్ సిబ్బందికి అక్కడ నుంచే టీ తెప్పించేవాణ్ని ప్రతీ రోజూ.ఎవరైనా ముఖ్య మైన వ్యక్తులు గానీ డీలర్లు గానీ వచ్చినప్పుడు కూడా టీ అక్కణ్ణించే.ప్రకాష్ బిరాదర్ అనే ఆఫీస్బాయ్ ఉండేవాడు,సైకిల్ పై ఎన్ని సార్లు వెళ్లాలన్నా ఓపికగా వెళ్లి తెచ్చేవాడు.

అప్పుడప్పుడు MLA క్వార్టర్స్ లో ఉన్న కాంటీన్లో ఉదయం అల్పాహారం చేసేవాణ్ని. బెజవాడ కబుర్లలో ''ఆనంద్'' అనే నా నందిగామ మిత్రుని ప్రస్తావన తెచ్చాను కదా.ఆ రోజుల్లో తను కొద్దిగా రాజకీయాల్లో ఉండేవాడు-రాజకీయ నాయకులతో పరిచయాలు కూడా ఉండేవి.అతని స్నేహితుల కోసమో పరిచయస్తుల కోసం తను ఏదైనా సహాయం చేయకలిగితే ఈ రాజకీయ పరిచయాలతోవాళ్ళతో ఎప్పుడైనా హైదరాబాద్ వచ్చేవాడు.ఓ రెండు మూడు రోజులుఊళ్ళో ఉంటే ఫోన్ చేసి చెప్పే వాడు-అల్పాహారం అయితే MLA క్వార్టర్స్ లో కలిసేవాళ్లం.

అక్కడ MLA పెసరట్టు చాలా ప్రత్యేకం;మీలో అందరికీ తెలిసిందే MLA పెసరట్టు కి ఆ పేరు ఎందుకు వచ్చిందో-తెలియని వాళ్ళ కోసం ఇక్కడవివరిస్తా. మీలో అందరికీ తెలుసు నేను చెప్తున్న MLA క్వార్టర్స్ ఎంత దూరంలో ఉంటుందో సెక్ర టేరియట్ నుంచి,సరిగ్గా కూతవేటు దూరం.రాజధాని అవటం మూలాన రాష్ట్రంలో ఎవరికైనా సెక్రెటరియట్ లో పని ఉంటే తిన్నగా అక్కడకి వెళ్లే అవకాశం లేదు.వాళ్ళ MLA గారిని పట్టుకొని- అంటే తిన్నగా MLA గారు అందరికీ తెలియదు కదా;వాళ్ళ అనుచరులను కూడా పట్టుకునే వారు వాళ్ళవాళ్ళ పనుల కోసం!

ఈ తాలూకూ వాళ్ళందరూఅంతా ఈ MLA క్వార్టర్స్ కి రావాల్సిందే పొద్దున్నే హైదరాబాద్ చేరిన తరువాత. అక్కడ MLA అయినా వాళ్ళ బంధుగణం అయినా అనుచరులు అయినా (వీళ్ళనే పైరవీ కారులు అని కూడా అంటారు) అక్కడ కలవాల్సిందే.

అల్పాహారం వాళ్ళని తీసుకొని చేయాల్సిందే.ఈ పనిమీద వచ్చిన పెద్దమనిషి టిఫిన్ ఆర్డర్ ఇచ్చేవాడు వాళ్ళని కనుక్కుని-ఒకటి అయినా రెండు అయినా.పెసరట్టు విషయానికి వచ్చేసరికి MLA కి అయితే ప్రత్యేకంగా ఉండేది పెసరట్టు లోపల(ఒక వేళ MLA కాకుండా వాళ్ళ తాలూకూ మనిషి వచ్చినా కూడా) ఈ వచ్చిన పెద్దాయనకి ఇచ్చినపెసరట్టు కన్నా.

MLA పెసరట్టులో జీడిపప్పులు,జీలకర్ర,ఉల్లిపాయ ముక్కలు, అల్లం, కొత్తిమీర ఉండేవి.ఈ వచ్చిన పెద్ద మనిషి MLA గారి పెసరట్టు వైపు చూడలేడుగా- ఆరోజుల్లో MLA అంటే మామూలు విషయం కాదుకదా.అవతల వాళ్ళకి గౌరవం భయం కూడా ఉండేవి.

ఇలా ఈ MLA పెసరట్టు MLA క్వార్టర్స్ లో MLAల కోసం పురుడుపోసుకుంది అన్నమాట,తర్వాత తర్వాత రోజుల్లో విషయం అందరికీతెలిసిపోయింది. అప్పటినుంచి రాష్ట్రంలో ఉన్న అన్ని హోటల్స్ లో ఈ MLA పెసరట్టు దొరికేది,ఇది ఏ సంవత్సరంలో మొదలయింది అనేది మాత్రం ఇతమిద్ధంగా చెప్పలేను.

MLA క్వార్టర్స్ కి ఎదురుగుండా ''దమయంతి చాంబర్స్''పేరుతో బిల్డింగ్ ఉండేది; అందులో మొదటి అంతస్తులో ''ప్రిస్మా ఏజెన్సిస్'' ఉండేది.వాళ్ళు మాకు అధీకృత పంపిణీదారులుగా వుండేవారు; నగరంలోని చిన్నచిన్న డీలర్లకు, తెలంగాణ, రాయలసీమ ప్రాంతంలో ఉన్న చిన్న షాపులకు మాఫ్రిజ్ లు సరఫరా చేసేవారు- మాకు మంచి వ్యాపారం చేసిపెట్టేవారు.

ఆ రోజుల్లో ''సుమీత్ మిక్సీలు'' దేశంలోనే చాలా ప్రఖ్యాతమైనవి,అవి కావాలంటే ముందుగా ''పూర్తి బయానా''చెల్లించి పది పదిహేను రోజులు వేచి చూసేవాళ్ళు. ఆ సుమీత్ కి రాజధానికి,తెలంగాణా కి,మరియూ రాయలసీమ ప్రాంతానికి ''ఏకైక అధీకృత పంపిణీదారులు'' వీళ్ళు-వి.వి.ఈశ్వర్ గారు దాని యజమాని; ఆరోజుల్లో ఈవ్యాపారంలో పెద్ద ''దార్శనికుడు''!

హోటల్ సరోవర్ కాంప్లెక్ లో ఒక ''సమ శీతోష్ణ ప్రదర్శనశాల, విక్రయశాల'', సికింద్రాబాద్ లో''సమ శీతోష్ణ ప్రదర్శన శాల, విక్రయ శాల,మరియు సేవా కేంద్రం'', దోమలగూడాలో ఇంకో సేవాకేంద్రం ఉండేది-మార్కెట్ లో మంచి పేరు ఉన్న సంస్థ.

ఎయిర్ కండిషనర్లు సొంతపేరుతో చర్లపల్లిలో కర్మాగారంపెట్టి తయారుచేసి అమ్మేవారు-ఆ వ్యాపారం అంత బాగా సాగలేదు.ఇలా రకరకాల చిన్నచిన్న ఇబ్బందుల వల్ల వ్యాపారంబాగా దెబ్బతింది,నష్టాల్లోకి వెళ్లి సంస్థని మూసి వేశారు.తర్వాత ఆయన జాడతెలియలేదు. దురదృష్టవశాత్తు,విధి వక్రీకరించి వెక్కిరించింది ఆయన జీవితంలో కనుమరుగైపోయారు

మంచి విజ్ఞానం,వ్యాపార మెళకువలు ఉన్నమనిషి. పుస్తకాలు కూడా బాగా చదివేవారు.ఆయన సలహాతో "లీ ఐ కోకా స్వీయచరిత్ర" (LEE IACOCCA AUTOBIOGRAPHY) పుస్తకం కొని చదివాను.అది మొదలు చాలా ప్రముఖుల స్వీయ చరిత్రలు చదవడం అలవాటు అయింది.అప్పటికే నాకు పుస్తకాలు చదివే అలవాటు ఉండేది- ఇంగ్లీషులో-అప్పుడప్పుడు కొన్ని బుక్ టైటిల్స్ సూచించే వారు చదవమని.

ప్రతి ఒక్కరి జీవితాల్లో కొంతమంది ప్రభావం మనమీద ఉంటుంది.ఈ సందర్భంగా- ఈ జ్ఞాపకాలను రాస్తున్న సందర్భంగా ఇలా గుర్తుతెచ్చుకుంటున్నందుకు సంతోషంగాఉంది.అలాగే కొందరి జీవితాలు స్వయంకృతం అవచ్చు,లేదా దురదృష్టం కావచ్చు ఇలా అయినప్పుడు బాధగా ఉంటుంది.ఆయన సూచనలు సలహాలు తీసుకున్న వాళ్ళు చాలామంది ఉండేవాళ్ళు ఆ రోజుల్లో.

అలాగే లాల్ బహదూర్ స్టేడియం కాంప్లెక్స్ లో "యూనివర్సల్ మార్కెటింగ్ ఏజెన్సీస్" అని ఉండేది-వాళ్ళు కూడా మా రెఫ్రిజిరేటర్స్ అమ్మేవాళ్ళు.ఉమా (UMA) అనే వాళ్ళం- దాని యజమాని ఎన్.వి.రత్తయ్య గారు-ఆయన స్వస్థలం నర్సరావుపేట- చాలా మంచి వ్యక్తి "రిస్క్ టేకింగ్ ఎబిలిటీ" ఉన్న మనిషి.ఆయన అపార్ట్మెంట్స్ కన్స్ట్రక్షన్ బిజినెస్ లో ఉండేవారు.

ఇప్పుడు అమీర్ పేటలో ఉన్న "దివ్యశక్తి అపార్ట్మెంట్స్ కాంప్లెక్స్",ఆయన కట్టించినదే- ఆ రోజుల్లో అదే పెద్ద అపార్ట్మెంట్ కాంప్లెక్స్ రాజధాని నగరంలో. ఆ రోజుల్లో ఈ వ్యాపారంలో చాలా తక్కువమంది ఉండేవాళ్ళు, ఒడిదుడుకులు బాగా ఉండేవి.ఇది చాలా పెద్ద కాంప్లెక్స్ అవడం మూలాన అన్ని ఇబ్బందులు ఎదుర్కొని నిలబడి, ఆలస్యం అయినా దాన్ని పూర్తిచేశారు- దివ్యశక్తి గ్రానైట్ వ్యాపారం కూడా ఉండేది ఆ రోజుల్లో.ఇవి అన్నీ నాకు బాగా గుర్తు.తర్వాతర్వాత నగరంలో చాలా కాంప్లెక్సులు కట్టారు.ఇప్పుడు ఆయన పిల్లలు చూస్తున్నట్టున్నారు ఆ వ్యాపారం.

అలాగే జె.డి.ఎలక్ట్రానిక్స్, అబిడ్స్ లో, అంజలి ఎలక్ట్రానిక్స్, నాంపల్లి స్టేషన్ రోడ్ లో, తిరుమల మ్యూజిక్ సెంటర్, మలక్ పేట లో, చిక్కడపల్లిలో రాజ్ కమల్స్ అనే వ్యాపార సంస్థలు మా ఫ్రిజ్ లకు అధీకృత అమ్మకందారులు. అదృష్టవశాత్తూ ఇలాంటివాళ్ళని చాలామందిని చూడటం వల్లా,వారితో ఉన్న సాన్నిహిత్యంవల్లా జీవిత సత్యాలు గ్రహించటానికి ఉపయోగపడింది.

నేను వెళ్లిన ఏడాదికల్లా ఫ్రిజ్ ల అమ్మకాలు బాగా పెరిగాయి.ఇప్పుడు ఉండే ఆఫీస్ గోదాము సరిపోవడం లేదు మా వ్యాపార కార్యక్రమాలకి.ఫ్రిజ్ లే కాకుండా మేము "అవంతి" అనే పేరుతో స్కూటర్లు (సెంట్రల్లి మౌంటెడ్ చైన్ డ్రి వెన్) తయారుచేసి అమ్మే వాళ్లం.రాజస్థాన్ లోని "ఆల్వార్" అనే ప్రాంతంలో కర్మాగారం ఉండేది.అలాగే ఇటాలియన్ కంపెనీ భాగస్వామ్యం తో "గరేలి" అనే పేరుతో మోపెడ్లు అమ్మేవాళ్లం.

ఆ డివిజన్ కోసం మనుషులు కావాలి,స్థలం కూడా పెద్దది కావాలి-పెద్ద ఆఫీస్, గోదాము కలిసి ఉన్న ప్రదేశం కోసం వేట ఆరంభించాం. చక్కటి పరిసరాలు, చప్పుళ్ళు అవి కూడా ఉండేవికాదు, ప్రశాంతంగా ఉండేది అలాంటి ప్రదేశం వదిలేసి వెళ్ళాలి అంటే కొద్దిగా బాధ అనిపించింది- కానీ వ్యాపార అభివృద్ధికి తప్పదు కదా మరి!

ఆ రోజుల్లో కంపెనీ ఉద్యోగస్తులకు తక్కువ ధరకు, కంతుల వారీగా- రాయలసీమ భాష (మామూలు భాషలో -వాయిదాలుగా) స్కూటర్, మోపెడ్ ఇచ్చే వారు.నేను బెజవాడలో వున్నప్పుడే స్కూటర్ తీసుకున్నాం-హైదరాబాద్ వచ్చిన తర్వాత మోపెడ్ తీసుకున్నాం.

అప్పట్లో ఆఫీస్లు కావాలన్నా, ఇల్లు అద్దెలకు కావాలన్నా "డెక్కన్ క్రానికల్" న్యూస్ పేపర్ లో అడ్వర్ టైజమెంట్ ఇచ్చేవాళ్ళు-అద్దెకు ఇచ్చేవాళ్ళు అద్దెకి కావాల్సిన వాళ్ళు కూడా.ప్రతీరోజు ఆ పేపర్ చూసేవాళ్ళం కొత్త ఆఫీసుల కోసం.అదీ కాకుండా,సాటి ఉద్యోగస్తులకు, డీలర్లకు,తెలిసినవాళ్లకు కూడా చెప్పిపెట్టడం జరిగింది కొత్త ఆఫీస్ మరియు పెద్ద గోడౌన్ చూస్తున్నాం అని.

ఎక్కువ కష్ట పడకుండానే మాకు చింతల్ బస్తీలో పెద్ద ఆవరణ,ఆఫీస్ రూములు, ఆఫీస్ ముందు బోలెడు ఖాళీస్థలంతో వున్నది దొరికింది.అది సరిగ్గా ఇప్పటి షాదాన్ కాలేజీకి ఎదురు సందులో;సందులోకి వెళ్ళగానే మూడో బిల్డింగ్.ఆ కాలేజ్ అప్పట్లో లేదు మరి-అది కట్టింది 1988 లో.

స్కూటర్లు,మోపెడ్లు కూడా రావడంతో ఆఫీస్,గోడౌన్ సందడిగా ఉండేది.సిబ్బంది కూడా పెరిగారు ఆటోడివిజన్ లో కొత్త వాళ్ళని తీసుకోవడంవల్ల.ఆటో డివిజన్ కోసం ప్రత్యేకంగా డీలర్లని అపాయింట్ చేయడం కూడా జరిగింది.నాంపల్లి పబ్లిక్ గార్డెన్ కి ఎదురుగా ఉన్న చాపెల్ రోడ్డు లో "హింద్ ఆటోమోటివ్" అనే డీలర్ ని,

నారాయణగూడ బ్లడ్ బ్యాంకు పక్కన "కెనరా ఆటోమోటివ్స్" అనే డీలర్ ని అపాయింట్మెంట్ చేయడం కూడా జరిగింది.అలాగే సికింద్రాబాద్,రాణిగంజ్ ప్రాంతంలో ఒక డీలర్ ని కూడా నియమించడం జరిగింది (ఆ పేరు గుర్తులేదు)

కెల్వినేటర్ ఫ్రిజ్ లు అప్పటికే చాలాపేరు ఉన్నవి;దానికి తోడు ఏడాదిన్నరగా స్కూటర్లు కూడా అమ్మడం మొదలు పెట్టినతర్వాత, మోపెడ్లు మార్కెట్ కి తేవడం అంత కష్టం అవలా- ఆటో ఇండస్ట్రీలో కాస్తోకూస్తో పేరు వచ్చింది-ఆశక్తితోకూడానూ అనుకోండి- ఫ్రిజ్ ల కంపెనీ స్కూటర్లు ఏమిటి అని కూడా.

మోపెడ్లు రాగానే ముందుగా బుకింగ్స్ ప్రారంభించాం.సికింద్రాబాద్- హైదరాబాద్ డీలర్ల మధ్య వాటిని తిప్పేవాళ్ళం ప్రజలకు చూపించడానికి.మొత్తం మూడు రకాల మోపెడ్లు ఉండేవి-గేర్ తో ఒకటి ఆటోమేటిక్ గేర్ తో రెండు రకాలు 81 కిలోమీటర్ల నుంచి 85 కిలోమీటర్ల వరకు పెట్రోల్ వచ్చేది ఒక్క లీటర్ తో,ఆ రోజుల్లో మోపెడ్లలో ఇంత ఎక్కువ మైలేజ్ ఇచ్చేవి మావే.అవి అటూఇటూ తిప్పుతున్నప్పుడు రోడ్డు మీద జనం వీటి వైపే చూసేవారు తూనీగలా వేగంగా వెళ్ళేవి.ఇవి ఆ సమయంలో మొట్ మొదటి ఆటో గేర్ మోపెడ్లు ఇండియన్ రోడ్ల పై.అలాగే అప్పటికే అవంతి అనే పేరుతొ స్కూటర్లు అమ్మేవాళ్ళం-అవి చైన్ డ్రివెన్, సెంట్రల్లీ మౌంటెడ్ ఇంజిన్ వి!

మొదటగా బుకింగ్స్ చేసి ఆ తర్వాత అమ్మకాలు చేసేవాళ్ళం- ముందుగా బుకింగ్ చేసుకున్న వాళ్లకి.క్రమేపీ బుకింగ్స్ అయిపోగానే షోరూం సేల్స్ మొదలు పెట్టాం.బాగా అమ్ముడు పోయేవి మోపెడ్లు మాత్రం.ఆ రోజుల్లో స్కూటర్లు మాత్రం షాఫ్ట్ డ్రైవ్ స్కూటర్లే ఇష్టపడే వాళ్ళు ప్రజలు.అందులో బజాజ్ మార్కెట్ లీడర్, లోహియా మోటార్స్,కాన్పూర్ నుంచి పియాజియో, ఇటలీ కంపెనీ భాగస్వామ్యంతో ఇండియాలో ప్రవేశించారు బజాజ్ కి పోటీగా.

అప్పట్లో సువేగా మోపెడ్ (తిరుపతి నుంచి),లూనా మోపెడ్(కైనెటిక్ ఇంజనీరింగ్, పూణే నుంచి) మరియూ టి.వి.ఎస్(చెన్నై నుంచి) వాళ్ళ మోపెడ్లు మార్కెట్లో ఉండేవి.అప్పట్లో లూనా మార్కెట్ లీడర్ మోపెడ్ల విభాగంలో- వాళ్లే తర్వాత రోజుల్లో కైనెటిక్ ఆటో గేర్ స్కూటర్ ప్రప్రథమంగా మార్కెట్ లో ప్రవేశ పెట్టారు-ఆ స్కూటర్ కి విపరీతమైన గిరాకీ ఉండేది.

మావి కొత్తతరం సాంకేతికత సంతరించుకున్న మోపెడ్లు-అత్యధిక మైలేజీతో; దానివల్ల ప్రజల ఆదరణ బాగాఉండేది కొత్తల్లో-ముఖ్యంగా వేగం మరియు మైలేజీ వల్ల! అదే సమయంలో “చాముండి మోటార్స్” అనే కంపెనీ,మైసూర్ నుంచి ఒక కొత్త కంపెనీ ప్రారంభించారు-ఫ్రెంచ్ కంపెనీ భాగస్వామ్యంతో మోపెడ్లు తాయారు చేయటంకోసం;వాళ్ళు అప్పట్లో మాకు పోటీ.కానీ ఎందుచేతనో ఆ కంపెనీ ఉత్పత్తి మొదలు పెట్టిన కొన్ని నెలలకే మూసివేయడం జరిగింది.నాకు గుర్తు ఉన్నంతవరకు చాముండి యాజమాన్యం ఆర్థిక ఇబ్బందులవల్ల కంపెనీ మనుగడను సాగించలేకపోయారు అని.

క్రమేపీ చైన్ డ్రైవ్ స్కూటర్లకు ఆదరణ కరువైపోయింది,దాంతో స్కూటర్ల అమ్మకాలు బాగా పడిపోయాయి. మొదటినుంచి చైన్ డ్రైవ్ స్కూటర్ల లో “లాంబ్రెట” లీడింగ్ లో ఉండేది.

కొన్నాళ్ళు ఆంధ్రప్రదేశ్ ప్రభుత్వకంపెనీ అయిన ఆల్విన్ కంపెనీ కూడా ఆల్విన్ పుష్పక్ అనే పేరుతో చైన్ డ్రైవ్ స్కూటర్లు అమ్మేవాళ్ళు.

మార్కెట్ పూర్తిగా షాఫ్ట్ డ్రైవ్ కి మారి పోయింది,ఆ దెబ్బతో చైన్ డ్రైవ్ స్కూటర్లు అమ్మే అన్ని కంపెనీలు మూతపడటం జరిగింది.ఇంతలోపు ఇటలీ కంపెనీ గారేలి ఏదో ఇబ్బందుల్లో పడటం కూడా జరిగింది. కొన్నాళ్ళు మోపెడ్లతోనే నెట్టుకొచ్చాం.క్రమేపి మోపెడ్లు తయారుకూడా కష్టం అయింది మాతృ సంస్థ అయినా గారేలి ఇబ్బందుల వల్ల. ఆ దెబ్బకి కొన్నాళ్ళకి ఆటో డివిజన్ మూసివేయడం జరిగింది.ఏది ఏమైనా స్కూటర్లు, మోపెడ్లు అమ్మడం, కూడా అవగాహన అయ్యింది నాకు మాత్రం- సాధక బాధకాలతో సహా!

———— ————

హైదరాబాద్ రాగానే ఓ అన్నయ్య ఇంట్లో వుండేవాణ్ని-వెంటనే ఎర్రగడ్డ- గోకుల్ థియేటర్ వెనకాల కాలనీలో ఓ ఇల్లు అద్దెకు తీసుకోవడం జరిగింది.వారాంతాలలో మాత్రం నాంపల్లి- ‘‘బజార్ ఘాట్’’ లో ఉన్న మా పెద్దక్క ఇంటికి వెళ్లేవాణ్ని-పేరు ‘‘వాలేశ్వరావు’’ కాదు గానీ వాలిపోవటం బాగా అలవాటు అయింది (బెజవాడ జ్ఞాపకాల్లో రాసానే, అడ్డ రోడ్డు, వి.టి.పీ.ఎస్ కాలనీ లో మా పెద్దక్క- బావా వాళ్ళ గురించి- ఆ అక్కే) హైదరాబాద్ లోనూ వదల్లా, మన బెజవాడలోనూ వదల్లా వీళ్ళని!

వీలైతే శనివారం సాయంత్రానికే అక్కడ వాలి పోయేవాణ్ని.ఆ రోజుల్లో విస్తృతంగా బ్లాక్ అండ్ వైట్ టి.వి.లు- పెద్దవి, చిన్నవి (వీటిల్ని పోర్టబుల్ టి.వి అనేవారు-నాకూ ఒకటుండేది "ఫిలిఫ్స్" కంపెనీది- పిచ్చ క్లారిటీ ఉండేది కూడా- బెజవాడ రాజ్ కమల్స్ షాప్ లో కొన్నాను)

ఆ రోజుల్లో కలర్ టి.వి.లు చాలా తక్కువ ఇళ్లల్లో ఉండేవి (ఖరీదు అవడం మూలాన) అప్పుడే మా బావ కలర్ టి.వి.కొనే ఆలోచనలో పడ్డాడు.అప్పుడు ప్రిస్మా ఏజెన్సీస్ వాళ్ళు బి.పీ.ఎల్ కంపెనీ టి.వి లకు పంపిణీదారులుగా ఉండేవారు,అందునా మా రెఫ్రిజిరేటర్స్ కూడా అమ్మేవారు కదా- సహజంగానే కాళ్ళు అక్కడికే వెళ్తాయిగదా! భలే మంచిబేరం దొరుకుతుంది కదా!

నేనూ బావా వెళ్లి ప్రిస్మా ఏజెన్సీస్ లో బీపీల్ కలర్ టి.వి ఒకటి కొనుక్కొచ్చాము.ఇక చూడాలి,దాని ‘‘సిగతరగ’’ శనివారం రాత్రి నుంచి ఆదివారం రాత్రి వరకు ఆటవిడుపే టి.వి.కి అతుక్కొని.

ఆ రోజుల్లో దూరదర్శన్ లో ఆదివారం మంచి కార్యక్రమాలు వచ్చేవి- ఉదయం చిత్రహార్ తో మొదలు పెడితే.అప్పుడు దూరదర్శన్ ఒక్కటే కదా- అయినా మంచి ప్రోగ్రామ్స్, సీరియల్స్, హాస్య నాటికలు,వచ్చేవి.ఇప్పటి ''షారుఖ్ ఖాన్'' కూడా దూరదర్శన్ సీరియల్ నుంచి వచ్చినవాడే మరి.

అప్పటి రోజుల్లోనిమచ్చుక్కి కొన్ని సీరియల్స్!!! హమ్ లోగ్, బునియాద్, శక్తిమాన్,సర్కస్, నుక్కడ్, ఏ జో హేయ్ జిందగీ, రామాయణ్, మహా భారత్ , మాల్గుడి డేస్. ఫఔజీ,(Fauji) (షారుఖ్ ఖాన్ వెలుగులోకి వచ్చింది ఈ సీరియల్ తోనే), ఫ్లాప్ షో (జస్పాల్ భట్టి)ఎయిర్ హోస్టెస్(కిటు గిద్వాని) చాణక్య, ఛునౌతీ ఇంకా ఎన్నో, బోలెడు- ఓకే ఛానల్ అయినా మంచి సీరియల్స్- ఇప్పుడు లక్ష చానెల్స్ మంచి ప్రోగ్రామ్స్ లేవు- మూస సీరియళ్లు తప్ప-అందునా తెలుగు సీరియళ్లు అంత దరిద్రం ఇంకోటి ఉండవేమో! ఆడవాళ్ళ విలనీలు,ఎలా చంపుకోవడాలు,కాపురాలు ఎలా కూల్చాడాలు లాంటివే- మరి ఈ సీరియల్స్ తీసే నిర్మాతలు, దర్శకులు, ఛానల్ యజమానులకు కుటుంబాలు ఉండవా-లేక వీళ్ళు ఈ ఆలోచనలతోనే ఉంటారా.

"ఆల్ ఖయిదా, లష్కరే తోయిబాలని"కాదు,ఈ చానెల్స్ ని నిషేధించాలి అసలు- అమిత్ షా కి చెప్పాలి ఈ సారి కలిసినప్పుడు. ఇంకోటి కూడా చెయ్యొచ్చు- ఎలాగో చైనాతో పరోక్ష యుద్ధం అవుతోంది కదా- ఈ సీరియల్స్ అన్నింటిని, ఈ తీసేవాళ్ళని చైనా పంపిస్తే- టక్కున చైనావాడు మోడీతో కాళ్ళబేరానికి వస్తాడు- 1962 లో తీసుకున్న మన భూమి మొత్తం కూడా ఇచ్చేస్తాడు కూడా!

ఇంకా జాతీయవార్తల విషయానికి వస్తే అవి అద్భుతమైన రోజులు- వార్తలు, వార్తలు చదివేవాళ్ళు కూడా!

సల్మా సుల్తాన్,గీతాంజలి అయ్యర్, నీతీ రవీంద్రన్, రాము దామోదరన్,కోమల్ జి.బి. సింగ్, అవినాష్ కౌర్ సరీన్,రీనీ సైమన్ ఖన్నా,సరళా మహేశ్వరి, సాధన శ్రీవాత్సవ్,ఉష అల్బుకర్క్,మిను తల్వార్,తేజేశ్వర్ సింగ్,షమ్మీ నారంగ్ మంజరి జోషి, సునీత్ టాండన్, వేద్ ప్రకాష్, శోభన జగదీష్,కావేరి ముఖర్జీ, స్పోర్ట్స్ విషయానికి వస్తే-నరోత్తం పూరి-అంతా మేటి పోటుగాళ్లే-హేమాహేమీలే!
అద్భుత శకం అది!!!

ఇంకా చర్చల విషయానికి వస్తే, బాగుండేవి విశ్లేషణాత్మకంగా,ఒకళ్ళ మాట ఇంకొకళ్ళు వినేవాళ్ళు,చెప్పనిచ్చేవాళ్ళు-భిన్నాభిప్రాయాలు ఉన్నా.ఇప్పట్లా కాదు, అరుపులు, కేకలు,అవతల వాణ్ని మాట్లాడనివ్వక పోవడం,మాటల యుద్ధం. న్యూస్ చానెల్స్ చూడాలంటేనే భయం-చూడటం మానేసి చాలకాలం అయింది, ఇప్పుడు చూడగలిగేది బాగుండేది వియాన్ (WION) ఛానల్ ఒకటే!

అలా అందరం టెలివిజన్ కి అతుక్కుపోయేవాళ్ళం మధ్యాహ్నం లంచ్ వరకు;

మధ్యాహ్నం భోజనాల తర్వాత మళ్ళీ సాయంత్రంనుంచి మొదలు రాత్రి వరకూ- మధ్యలో ఆర ఆరగా కాఫీలు, టిఫినీలు కూడాను -అందునా వీళ్ళకి శంకర్ అనే అతను చిక్కటిపాలు ఇంటిముందే గేదెని తీసుకువచ్చి పితికి ఇచ్చేవాడు(ఈ అలవాటు వల్లే వీళ్ళు బెజవాడలో ఉన్నప్పుడు కూడా చిక్కటి గేదెపాలు పితికి పోసేవాణ్ణే వెతుక్కున్నారు-నన్నుకూడా దృష్టిలో పెట్టుకొని వుంటారు బహుశా)

ఆ చిక్కటి పాలు,నాంపల్లి రైల్వే స్టేషన్ రోడ్డులోని "నేషనల్ కాఫీ హౌస్" లో కాఫీ పొడి(ఇప్పటికీ ఆ షాప్ ఉంది) ఫిల్టర్ డికాషనేమో అందునా- అదరహో, స్వర్గపు గేట్ వరకూ వెళ్ళిపోయేవాణ్ని కాఫీకప్పుతో సహా-(స్వర్గంలో గేట్ దగ్గర వాళ్ళు నా వాసన, కాఫీ వాసన ఇట్టే పసిగట్టేస్తారు- అంచేత దీనివల్ల పెద్ద లాభం కూడా ఉందండీ- నేను చివరికి అక్కడకి వెళ్ళిన తర్వాత కూడా కాఫీకి ఇబ్బంది ఉండదు మరి) అదండి కాఫీలోని గొప్పతనం మరియూ అక్క చేతి కాఫీ రుచి. జొన్నవిత్తుల వారు పెద్ద కాఫీ దండకమే చెప్పారు ఆశువుగా-అది విన్న తర్వాతన్నా కాఫీ తాగేవాళ్ళని ఆడిపోసుకోవడం మానేయాలి!

ఒక్కో వారం మా ఇద్దరు మేనల్లుళ్లు గాని,పెద్దవాడు గాని వచ్చేవాళ్ళు ఎర్రగడ్డ మా ఇంటికి. రాత్రి భోజనాలయ్యాక నేనూ, మేనల్లుడు అనుకునే వాళ్ళం"ఇవ్వాళ లారీ దొరుకుతుందో లేదు అని" మా మేనకోడలికి అర్థం అయ్యేది కాదు.మీరు స్కూటర్లో వెళ్తారు కదా మావయ్య- మరి లారీ ఏమిటి అని అడిగేది అర్థం కాక,మేమిద్దరం నవ్వుకునే వాళ్ళం.

అసలు విషయం ఏమిటంటే ఆ రోజుల్లో సీతాకాలంలో చలి విపరీతంగా ఉండేది జంట నగరాల్లో.స్వెట్టర్ వేసుకొని డ్రైవ్ చేసినా ఎర్రగడ్డ వరకూ వెళ్లాలంటే బాగా చలిగా ఉండేది-లక్డికా పూల్ నుంచి ఆ దారి ముంబై హైవే అవటం మూలాన ఆ సమయంలో చాలా లారీలు వెళ్తూ ఉండేవి ఆ రోడ్డు పై. మా స్కూటర్ ని మెల్లిగా దూరం మైంటైన్ చేస్తూ వెళ్లేవాళ్ళం- వెచ్చగా ఉండేది దారి పొడుగునా- కొద్దిగా మెల్లిగా వెళ్లిన- క్షేమంగా, వెచ్చగా ఇంటికి చేరే వాళ్ళం.అదన్నమాట లారీ సంగతి- తర్వాత మా మేనకోడలికి ఈ విషయం చెప్పాము అనుకోండి.

గోకుల్ థియేటర్ లో సెకండ్ షో సినిమాలు చూసేవాళ్ళం.అందునా గోకుల్ థియేటర్ లో ప్రతీ కొత్త సినిమా విడుదల అయ్యేవి- చాలా తరచుగా రెండవ ఆటకి వెళ్లేవాళ్ళం.అక్కడికేదో వాళ్ళ సినిమా చూడకపోతే నిర్మాత, దర్శకులు కొడతారేమో అన్నట్టుగా చూసే వాళ్ళం.ఇవన్నీకాక బెజవాడ- కోస్తాజీవులం కదా సినిమాల మీద మక్కువ కొద్దిగా ఎక్కువే మరి! (కోస్తా అంటామేకానీ ఎవ్వరినీ కొయ్యం)

కొన్నాళ్ళు మా అన్నదమ్ములం అందరం కలిసివుండేవాళ్ళం ఆ ఇంట్లో పెద్ద ఇల్లు అవడం మూలాన,సందడిగా ఉండేది ఇల్లంతా.

ఎర్రగడ్డలో మేము ఉంటున్న ఇంటి పక్కఇంట్లో ఎలక్ట్రిసిటీబోర్డు వాళ్ళ ఆఫీస్ ఉండేది.అందులో ఉండే (రాత్రి కాపలాదారుడు) నైట్ వాచ్ మన్ కొద్దిగా వయసుమళ్ళిన వ్యక్తి.అదేమిటో ఈ నైట్ వాచ్ మెన్లు అందరూ వయసు మీరినవాళ్ళే ఉంటారు-ఎందుకు చెప్మా- ఆ..ఏంలేదు,ఒక పట్టాన నిద్రపట్టి చావదు ఆ వయసులో,అంచేతే అనుకుంటా-నేనింకా ఆ వయసుకు రాలేదనుకోండి- రాత్రి నిద్ర బానేపడుతోంది!

అతనితో మంచి స్నేహం ఏర్పడిడింది- మా రెండు ఇళ్ల మధ్య పిట్టగోడ మాత్రమే ఉండేది.అతనికి ఉర్దూ తప్ప ఏ భాషా రాదు,నాకు కొద్దిగా హిందీలో పాండిత్యం ఉందిగా అప్పటికి- మరి కాసిని ఉర్దూ పదాలు జోడించి అతనితో మాట్లాడేవాణ్ని. దానికే అతను నన్ను మెచ్చుకునేవాడు- నా భాషా పాండిత్యానికి (మా పెద్ద అన్నయ్య నవ్వుకునేవాడు అతని మెప్పుకోలుకు)మాపెద్ద అన్నయ్యకి హిందీ, ఉర్దూ బాగా వచ్చు, మంచి కాలక్షేపంగా మాట్లాడేవాడు ఆ వాచ్ మన్ మా అన్నయ్యతో.

అప్పట్లో ఇంట్లో ఫోన్ ఉండేది కాదు, ఎవరైనా డీలర్లు అర్జెంటుగా ఫోన్ చేయాలంటే, అత్యవసరానికి ఈ ఆఫీస్ నెంబర్ కి రాత్రి ఫోన్ చేసేవాళ్ళు (ఆ వాచ్ మన్ అనుమతితోనే అనుకోండి) ఆ విధముగా ఇంట్లో ఫోన్ లేని కొరత తీరింది-వాచ్ మన్ ధర్మమా అని.దయచేసి ఈ విషయం మాత్రం బోర్డువాళ్ళకి చెప్పబోకండి- అందునా ''కెసిఆర్'' కి తెలిస్తే దర్యాప్తు మొదలుపెట్టి నాదాకా వస్తారు.

మేము వుండే ఇంటిముందు ప్రాంతంలో ''ఎర్రగడ్డ- ఆసుపత్రి'' ఉండేది- దాని వెనుకభాగం అన్నమాట.దాని కాంపౌండ్ గోడకి మా కాలనీకి మధ్య బోలెడంత ఖాళీ ప్రదేశం ఉండేది- ఆసుపత్రి మూలాన కబ్జా చెయ్యడానికి భయపడ్డారేమో, బహుశా ఆ రోజులు కాబట్టి-ఈ రోజుల్లో అయితేనా ఆ ఆసుపత్రి కూడా కబ్జా చేసేస్తారు- పేషంట్స్ ని వెళ్లగొట్టి -భూబకాసురులు.

ఆ ఖాళీ ప్రదేశంలో గుట్టలు గుట్టలుగా ఇళ్ళు వచ్చి ఉంటాయి కూడా ఈ పాటికి- మూడు దశాబ్దాలపైనే అయింది అటువంక నేను వెళ్లక-ఈ సారి హైదరాబాద్ వెళ్ళినప్పుడు ఓపరి పరికించి చూడాలి!

పనిలోపనిగా- అదే పనిగా కాదు-గోకుల్ థియేటర్ లో ఓ సినిమా కూడా చూసేయాలి - అదీ రెండవ ఆట చూడాలి.ఈ సంవత్సరంలో పడదు అనుకుంటా- ఈ కోవిడ్ దెబ్బతో- చూద్దాం అన్నీ బావుంటే 2021 లో హైదరాబాద్ వెళ్లి రావాలి.

మూణ్ణెల్లకో, నాలుగు నెలలకో ఓ సారి హైదరాబాద్ వెళ్లడం అలవాటు అయిన ప్రాణం- గిల గిల కొట్టుకుంటోంది మార్చ్ నుంచి-ఉద్యాననగరిలోనే ఇరుక్కుపోయి- జనతా కర్ఫ్యూ పెట్టే ముందురోజే హైదరాబాద్ నుంచి బెంగుళూరు చేరాను- లేకపోతే ఈ ఆర్నెల్లు అక్కడే బుక్కయిపోయి వుండేవాణ్ణి!

ఇప్పుడు ఆఫీస్ కి వెళ్లాలన్నా ధైర్యం చాలటం లేదు రోజూ పెరిగే కేసులు చూస్తుంటే.ఏది ఎలా ఉన్నా ఈ కోవిడ్ కి మాత్రం డిసెంబర్ చివరికల్లా వీడ్కోలు పలకాలి 2020 తో బాటే-2021 లోకి ప్రవేశించే అవకాశం మాత్రం ఇవ్వకూడదు- మనందరం జాగ్రత్తగా ఉండి.సర్లెండి ఈ కోవిద్ గొడవ ఇప్పుడు ఎందుకు అసలు విషయానికి వచ్చేస్తా!

ఇంతకీ నే చెప్పబోతోంది ఏమిటంటే- ఎవరికైనా స్కూటరో మోటార్ సైకిలో నేర్పాలంటే ఆ ఖాళీ ప్రదేశమే ట్రైనింగ్ గ్రౌండ్ అన్నమాట. మా తాలూకు వాళ్ళతో బాటు వేరేవాళ్ళు కూడా అక్కడే నేర్చుకునేవాళ్ళు- నేను నేర్పేవాణ్ణి కాదులెండి- వాళ్ళ వాళ్ళే ఎవరో నేర్పేవాళ్ళు- నాదేమైనా "మూర్తి డ్రైవింగ్ స్కూలా" ఊళ్ళో అందరికి నేర్పటానికి.

మాకు మాత్రం కెల్వినేటర్ అవంతి స్కూటర్ తర్వాత హీరో హోండా మోటారుసైకిల్ ఉండేది (గరేలీ మోపెడ్ తో బాటు) - మోటార్ సైకిల్ మీద కూడా కొంతమందికి రెండు చక్రాలు తోలడం (తోలడం, తోలుకు పోవడం అనే మాటలకి ఆంధ్రాలో ఒక అర్ధం తెలంగాణాలో వేరే అర్ధం వస్తుంది- ఎందుకొచ్చిన తిప్పలు) అదేనండి నడపడం (డ్రైవింగ్) నేర్పించేవాణ్ని.

చిన్నప్పుడు వంటిచేత్తో సైకిల్ టైర్, చక్రం- పుల్లతో నెట్టుకుంటూ వెళ్లే ఆట భయంకరంగా ఆడేవాళ్ళం కదా (మీలో చాలామంది మాతరంవాళ్ళు ఆడేవుంటారనుకోండి ఇంట్లోవాళ్ళ కంటపడకుండా- ఓ పాలి గుర్తుతెచ్చుకోండి-రింగులు రింగులు వేసుకొని ఫ్లాష్ బ్యాక్ లోకివెళ్లి)

క్రమేపీ కొద్దిగా వయసు పెరిగిన తర్వాత సైకిల్ తొక్కడం- పక్కతొక్కుడు,సీట్ మీద కూర్చొని తొక్కడం, ముందు వెనుక ఇద్దర్ని కూర్చోపెట్టుకుని తొక్కడం, రెండు చేతులూ వదిలేసి తొక్కడం, ఎడంచేత్తో హేండిల్ పట్టుకుని కుడిచేత్తో ఇంకో సైకిల్ పంచర్ అయినప్పుడు-దాన్ని పట్టుకొని బాలన్స్ చేసుకుంటూ ఊళ్ళో వరకు తొక్కుకుంటూ రావడం- ఆషామాషీ కాదండి- ఆ వేషాలు, సాహస కృత్యాలతో సైకిల్ నేర్చుకున్న వాళ్ళల్లో ఒకణ్ణి మరి (నందిగామ రైతుపేట నుంచి- అంబారుపేట వరకు- జాతీయ రహదారి పై-ఒక్కో సారి కీసరబ్రిడ్జి దాకా కూడా వెళ్లి వచ్చేవాళ్ళం బృందాలుగా) ఆ అనుభవమే వేరు.

రహీం సైకిల్ షాపులో సైకిళ్ళు అద్దెకు తీసుకునేవాళ్ళం అనుకోండి - స్టేట్ బ్యాంకు అఫ్ ఇండియా బిల్డింగ్ కి ఎదురుగా ఉండేది అతగాడి దుకాణం.సైకిళ్లకు కూడా నంబర్లు ఉండేవి- MR అనే పేరుతో- పిల్లలకి మాత్రం కొత్త సైకిళ్ళు ఇచ్చేవాళ్ళు కాదు.మేము తిరిగి ఇచ్చేటప్పుడు సైకిల్ మొత్తం జాగ్రత్తగా చూసేవాడు- ఏమైనా కింద పడేసి ఉంటామేమో అని.

సైకిల్ తీసుకునేటప్పుడు నంబర్లు చూసుకునే వాళ్ళం,అనుభవం మీద బాగా తెలిసేది ఏ నెంబర్ సైకిల్ బాగుంటుందో, దేనికి ఏవి సరిగ్గా లేవో అని. ఒక్కోసారి కొత్తసైకిళ్ళు మాత్రమే ఉంటే - ఒకటికి పది సార్లు జాగర్తలు చెప్పి ఇచ్చేవాళ్ళు- ఇక ఆ రోజు అయితే రాజా లెవెల్లో ఫీలింగ్ ఉండేది- కొత్త సైకిల్ కదా-వళ్ళుదగ్గర పెట్టుకొని తొక్కేవాళ్ళం అనుకోండి- మళ్ళీ దాన్ని కిందపడేస్తే, ఏదైనా అయితే, రిపేర్ కి,ఎవరు డబ్బులు ఇస్తారు ఇంట్లో!

గంటకి పావలా అయినా- ఒక్కో సారి, టైం అటూఇటూ అయితే కొద్దిగా కనికరించేవాడు డబ్బుల విషయంలో.ఆ రోజుల్లో పావలాకి, అర్ధకి చాలా విలువ ఉండేది మరి! ఆ అనుభవంతోనే, రెండు చక్రాలు, నాలుగు చక్రాల బండ్లు నడపడం చులాగ్గా వచ్చేసింది భయం లేకుండా- చేతులు వదిలేసి కాదులెండి-!

ఇక ఆఫీస్ ఉద్యోగం విషయానికి వస్తే- జంట నగరాలకు చాలాసార్లు చిన్నప్పటినుంచి రావడం జరిగింది గానీ ఇలా అచ్చంగా ఎప్పుడూ వున్నది లేదుగా.హైదరాబాద్ లో ఉండటం వల్ల తెలంగాణ ప్రాంతం, రాయలసీమ ప్రాంతం కూడా చూసేవాణ్ని.దానితో మొదటిసారిగా ఈ ప్రాంతాల్లో ఉన్న అన్ని ముఖ్య పట్టణాల్లో డీలర్ల దగ్గరకు వెళ్లేవాణ్ని, డీలర్లు లేనిచోట కొత్త డీలర్లని నియమించడం జరిగింది.

ఏ ఊరు వెళ్లినా ఆ ఊళ్ళో ఉన్న మా డీలర్లతో బాటు మిగతా కంపెనీల ఫ్రిజ్ లు అమ్మే డీలర్లని కలవడం రివాజు- బెజవాడలో ఉద్యోగంలో చేరిన మొదటనుంచి కూడానూ.వీళ్ళని కూడా కలవడం వల్ల బోల్డు లాభాలు మరి- ఆ ఊళ్ళో ఫ్రిజ్లు ఏ కంపెనీ ఎన్ని అమ్ముతోంది, ఎవరు మార్కెట్లో ఆధిక్యతతో ఉన్నారు, ధరలు ఎలా ఉన్నాయి, ఆ డీలర్ల ఆర్ధిక సామర్ధ్యం ఏమిటి- వీటితో పాటుగా ఆ ఊరి విషయాలు, రాజకీయాలు, కొత్త గా జరిగిన సంగతులు తెలిసేవి.వాళ్ళు కూడా చాలా ఆప్యాయంగా, గౌరవంగా చూసేవాళ్ళు వాళ్ళని చూడటానికి వెళ్ళినప్పుడు. దాదాపుగా ప్రతీ ఊళ్ళో అందరూ అంతే-వ్యాపారంలో పోటీదారులైన కూడా-ఆ రోజులూ వేరు,మనుషులూ వేరు.

మా ఒక్క డీలర్ నే కలిస్తే ఆ ఊరిలోవుండే ఫ్రిజ్ ల మార్కెట్ పై మరియూ మిగతా విషయాలపైనా సరి అయిన అవగాహన ఉండదు కదా.ఇది కూడా మా గురువుగారు అయినా రాధాకృష్ణ గారే బెజవాడలో పనిచేసేటప్పుడు నేర్పారు.అదే తారకమంత్రంలా తూచా తప్పకుండా పాటించా- రిటైర్ అయ్యేంతవరకూనూ. నా బృందంలో పనిచేసేవాళ్లకు కూడా మొదటినుంచి ఇదే అలవాటు చేసేవాణ్ని!

అలా ఉద్యోగం ఏడాది, రెండేళ్లుగా సాఫీగా సాగుతోంది,అమ్మకాలు పెరిగాయి, అన్ని ముఖ్య పట్టణాల్లో డీలర్ల సంఖ్యా పెరిగింది.జంట నగరాల్లో కూడా విస్తృతంగా డీలర్ల సంఖ్యా పెంచడం జరిగింది- అన్ని ప్రాంతాల ప్రజలకు వాళ్ళ దగ్గరలోనే ఫ్రిజ్ లు దొరికేట్టుగా.

అందునా మా కంపెనీ ఫ్రిజ్ లకు మంచి పేరు ఆదరణా ఎలాగూ ఉన్నాయి-మా కృషితో పాటు.ఆ సమయంలో నాకు పదోన్నతి (ప్రమోషన్), శ్రేణి (గ్రేడ్) పెంపు చేస్తారని వినికిడి ఉండేది, మా మేనేజర్ కూడా సిఫార్సు చేశానని చెప్పారు నాతో. ఆ సమయంలో మా గురువుగారు ఒకరోజు మాట్లాడుతూ ఒక విషయం నా చెవిన వేశారు,అది విన్న తక్షణం గాలితీసిన బుడగలా అయిపోయి డీలా పడిపోయాను. అటు వైపునుండి ఆయన అనునయంచడానికి ప్రయత్నం చేస్తున్నారు, అవేవీ నా చెవికెక్కడం లేదు;అది నా ఉద్యోగపర్వంలో తగిలిన మొట్టమొదటి దెబ్బ.

ప్రతివారి జీవితంలో, అందునా ఉద్యోగపర్వంలో ఒడుదుడుకులు,దిగ్భ్రాంతికి గురయ్యే సంఘటనలు కనీసం ఒక్కటన్నా జరగకుండా ఉండదు అంటే అతిశయోక్తి కాదు. తిన్నగా ఉండే రహదారి ఉండదు ప్రపంచంలో-అలాగే ఇబ్బందులు,వంకులు లేని బతుకేలేని మానవుడు ఉండడు ఈ గ్రహంలోని ఏ గృహంలో ఉన్నా-సప్తసముద్రాల అవతల ఉన్నా!!

ఒక పెద్ద దెబ్బ- అదీ ఊహించనిది జరిగినప్పుడు ఈ మనఃస్థితికి ప్రతీవాళ్ళు గురికావడం చాలా సహజం- అందునా మొదటిది అవటంవల్ల. దీనివల్ల జీవిత తత్త్వం, వ్యక్తుల ప్రవర్తన, మనస్తత్వాలు బోధపడతాయి.అదే కాకుండా ఇలాంటి ఊహించని-ఉద్యోగ పర్వంలో అన్నీ బాగా జరిగిపోతున్నప్పుడు ఇలాంటి సంఘటనలు జరిగినప్పుడు ఎలా తీసుకోవాలి, ఎలా తేరుకోవాలి అనే పాఠాలు జీవితం మనకు నేర్పుతుంది.మన వ్యక్తిత్వంతోనూ ఆలోచనా విధానంలోనూ మార్పువస్తుంది.ఇలాంటి సంఘటనలు, అనుభవాలు ముందు ముందు జీవితంలో ఉపయోగపడతాయి.అంతేకాకుండా అవతలవాళ్లకు, చిన్నవాళ్లకు చెప్పగలుగుతాము కూడా ఈ అనుభవంతో!

అదే సమయంలో మా రెండోఅన్నయ్య కూడా నాతో పాటే మా కంపెనీలో పనిచేసేవాడు.ఇద్దరం కలిసే వెళ్లేవాళ్ళం ఆఫీసుకు దాదాపు ప్రతి రోజూ- ఏదైనా వేరే ఊరు వెళ్ళినప్పుడు తప్ప.అలాగే ఏ కారణంవల్ల అయినా నా పని ఆలస్యం అయినప్పుడు తిరిగి ఇంటికి విడిగా వెళ్లేవాళ్ళం.

ఆ రోజు మా గురువుగారి ఫోన్ లో ఆ కబురు అందుకున్నాక నేను ఎవరితో ఆ వార్తని పంచుకోలేదు సహజంగానే.ఆఫీస్ నుంచి ఆ రోజు ఇద్దరం ఇంటికి కలిసి వెళ్ళేటప్పుడు మా అన్నయ్యతో విషయం చెవిన వేసాను.ఇంటికి వెళ్ళినతర్వాత కూడా ఆ విషయమే ఇద్దరం చాలా సుదీర్ఘంగా మాట్లాడుకున్నాం. అసలు విషయానికి వస్తే మా మేనేజర్ నాకు చెప్పిందేమిటంటే ------

ఆయన అప్పుడప్పుడు అందర్నీఅమ్మా అనే సంబోధించేవారు.... ఆయనకి అదో అలవాటు!! ''అమ్మా నీ ప్రమోషన్ గురించి చాలా కాలం క్రితమే నేను R.M తో మాట్లాడటం జరిగింది.ఆయన సుముఖంగానే ఉన్నారు,అలాగే అన్నారు కూడా నువ్వు బాగా చేస్తున్నావు హైదరాబాద్ ఆఫీసులో అని. దురదృష్టవశాత్తూ చెన్నై ఆఫీసులో పనిచేసే ఒక సీనియర్ మేనేజర్ ఒక దురలవాటుకు లోనయ్యి ఆరోగ్యం పాడుచేసుకుంటున్నాడు, అతని కుటుంబంలో కలహాలతో- అందుచేత అతనికి స్థలం మార్పుకి ఆ ఊరునుంచి హైదరాబాద్ పంపిద్దామని నిర్ణయించాడట దానితో అతను హైదరాబాద్ ఆఫీసుకి బదిలీఅయి వస్తాడు- అందువల్ల నువ్వు అతనికి రిపోర్ట్ చేయాల్సి ఉంటుంది అన్నాడు. నాకూ బాధగానే ఉంది నీ ఈ పరిస్థితికి''

''కానీ నేను నిస్సహాయుణ్ణి ఈ విషయంలో,పెద్దాయన చెప్పినప్పుడు ఆయన్ని కాదనలేనుగా.ఆయన నీగురించి చెప్పారు, తప్పకుండా ఇంకో సమయంలో నీ ప్రమోషన్ గురించి చేస్తానని- కానీ నువ్వుమాత్రం ఏమి తొందరపడి నిర్ణయాలు తీసుకోవద్దు'' అన్నాడు అనునయంగా-నేను అలాగే సర్ అన్నాను. నేను ఇందాక చెప్పినట్టు- ప్రతీ ఉద్యోగి జీవితంలో నిత్యం జరిగే సంఘటనలు- ఆ తరవాత కాలంలో ఎంతమందికి ఇలా జరిగిందో చూస్తూనే ఉన్నా.కొంతమందికైతే ఇలా చాలాసార్లు జరిగేవి కూడా తర్వాత కాలంలో.

ఇక నా పరిస్థితి ఊహించుకోవచ్చు,ఏమాత్రం ఉత్సాహం లేకుండా ఆఫీసుకి వెళ్లడం మొదలుపెట్టాను మరునాడు నుంచి,అలా కొన్నిరోజులు గడిచాయి.సహజంగానే ఆఫీసులో అందరికి తెలిసిపోయింది అందరూ వచ్చి అడగటం మొదలు పెట్టారు, వాళ్ళూ నిరుత్సాహ పడ్డారు,బాధపడ్డారు నాకు జరిగిన సంఘటనకి.

కడుపొస్తే దాగదన్న సామెతగా మార్కెట్ మొత్తానికి తెలిసిపోయింది ఈ వార్త - ముఖ్యమైన డీలర్లకు నేనే చెప్పా ముందుగా ఈ మార్పు-చాలా మంది బాధపడ్డారు, వాళ్ళ సానుభూతి వ్యక్తం చేశారు. ఇక ఆ మద్రాస్ నుంచి వచ్చే వ్యక్తి నాకంటే సీనియర్, అలాగే మా రీజినల్ మీటింగ్స్ అప్పుడు నేను మద్రాస్ వెళ్ళినప్పుడల్లా కలిసేవాళ్ళం కూడా.అందరితో బాటు లాగే అతనితో కూడా మంచిసంబంధాలే ఉండేవి,అతనికి కూడా మద్రాస్ మార్కెట్లో వ్యాపారం విషయంలో మంచిపేరే ఉండేది.

ఈ వార్త తెలిసిన తర్వాతకూడా అతనిమీద నాకేమి దురభిప్రాయం కలగలేదు,నా దురదృష్టానికి బాధపడ్డా అంతే. దాదాపు ప్రతిరోజూ మా గురువుగారు మాట్లాడుతుండేవారు ''ఎలాగున్నావమ్మా'' అని.మా ఇద్దరి మధ్య మానవ సంబంధాలు అద్భుతంగా ఉండేవి వ్యక్తిగతంగా కూడా, నేనంటే చాలా ఇష్టపడేవారు కూడా.

ఒక నెలరోజులకి అనుకుంటా అతను హైదరాబాద్ ఆఫీస్ కి వచ్చి చేరిపోయాడు విధుల్లో;పలకరింతలు అవీ అన్నీ బానే జరిగాయి సహజంగానే- అసౌకర్యంగా. కానీ నేనెక్కడా నా ప్రవర్తనలోగానీ మాటల్లో గానీ బయటపడలేదు- అవసరమూ లేదు ఎందుకంటే అతను అర్ధం చేసుకోగలడు.అతనికి నా పరిస్థితి తెలుసుకాబట్టి చాలా మర్యాదగా,గౌరవంగా చూసేవాడు.ఆ రోజుల్లో మా అమ్మ మాదగ్గర కొన్నాళ్ళు ఉండేవారు,రోజూ మా అన్నయ్యకి నాకూ భోజనం డబ్బాలు ఇచ్చేది.అమ్మ మా దగ్గర లేనప్పుడు (చాలా కొద్దీ రోజులే ఉంది మాదగ్గర) మా వదినలు భోజనం డబ్బాలు ఇచ్చేవాళ్ళు.

ఒక రోజు డబ్బా తీసుకొని మా అన్నయ్యా నేను ఆఫీసుకి బయలుదేరాం.నాకు ఆఫీస్ కి వెళ్ళడానికి మనస్కరించలా.స్కూటర్ ఎక్కిన వాణ్ని దిగేసి నేను మా అన్నయ్యతో అన్నా ''నువ్వు వెళ్ళరా ఆఫీసుకి నేను రాను'' అని వెనక్కి తిరిగి ఇంట్లోకి వెళ్ళిపోయా.మా అమ్మ అడిగింది ''ఏమయిందిరా అని''అప్పటికే అమ్మకి విషయం చెప్పడం వల్ల,తెలియడంవల్ల నా మనఃస్థితి తనకు చెప్పాను ''అలా అయితే ఇంటోనే ఈ రోజుకి విశ్రాంతిగా ఉండు బాధపడకుండా,పరిస్థితులు అవే సర్దుకుంటాయి'' అంది.

కాస్సేపు అయిన తర్వాత మాగురువుగారికి ఫోన్ చేసి నేను రాజీనామా చేయదల్చుకున్నా అని చెప్పా.ఆయన కంగారుగా "తొందరపడకమ్మా, ఇప్పుడు ఉద్యోగం వదిలేయాల్సిన పరిస్థితి ఏం వచ్చింది, కొద్ది రోజులు ఓపికపట్టు"అన్నారు.

నేను మౌనం వహించాను...

''కొన్నాళ్ళు స్థిమితంగా ఉండు ఆతర్వాత ఆలోచిద్దుగాని''అన్నారు!

''అలాగే'' అని ఆయనతో అన్నానే గాని, ఆఫీస్ కి వెళ్తున్నా శ్రద్ధ పెట్టలేకపోతున్నా; ఇలా ఎన్నాళ్ళు అనే ప్రశ్న వేధిస్తోంది.ఎందుకంటే అలా డోలాయమానంగా ఎన్నాళ్ళో ఉండలేం కూడా- ఏదో ఒక గట్టినిర్ణయం తీసుకోవాలి అమలుచేయాలి అని నిశ్చయించుకున్నా.

ఇంట్లో అన్నయ్యకి,అమ్మకి మా పెద్దన్నయ్యకి కూడా(పెద్దన్నయ్య- వదినా పిల్లలు ఫతేహ్ నగర్ లో ఉండేవాళ్ళు అప్పుడు) చివరి తమ్ముడు మాతో ఉండేవాడు అప్పట్లో -పరిస్థితి వివరించి ఇంట్లోవాళ్లకి నానిర్ణయం తెలియచేశా.

నారాజీనామా బెజవాడ ఆఫీసుకి మా గురువుగారికి పంపించాను,ఆయన అది అందగానే ఫోన్ చేశారు.

“నీకు చేతిలో ఉద్యోగం ఉందా”అని అడిగారు“లేదు” అని చెప్పాను

“ఉద్యోగం వచ్చేంతవరకన్నా ఉండు,ఏ ఉద్యోగం లేకుండా ఏమైపోతావ్” అన్నారు.

చాలా ధైర్యంతో చెప్పా“నేను నెల రోజుల లోపే ఉద్యోగం తెచ్చుకోగలనన్న ధీమా నాకుంది సర్”అన్నాను

“అలా అయితే నీ ఉద్యోగం కబురు వచ్చిన తర్వాతే నీ రాజీనామా ఆమోదిస్తా” అన్నారు!
ఆ ఒక్క సంఘటన చాలు మా ఇద్దరిమధ్య ఉన్న బంధానికి, ఆయనకీ నామీద ఉన్న ప్రేమకి, ఇష్టతకి.వ్యక్తిగతంగానే కాకుండా ఆంధ్ర ప్రదేశ్ మార్కెట్లో ఆ అయిదు సంవత్సరాల్లో మంచిపేరు తెచ్చుకున్నా అంచేతకూడా నేనంటే ఆయనకీ ఇష్టం ఉండేది.

వాస్తవానికి అది నా మొదటిఉద్యోగం నిర్విరామంగా సాగుతున్న రోజులు,ఇంకో ఉద్యోగం వెతకాలన్న ఆలోచన గానీ అవసరంగానీ లేని సమయం.ఇంకో ఉద్యోగం కోసం ఎలా ప్రయత్నం చెయ్యాలో కూడా తెలియదు.ఆ రోజుల్లో ఉన్న కంపెనీలు చాలా తక్కువ కూడా.అయినా కూడా నా పట్టుదల వీడలేదు.మార్కెట్ నుంచే తెలిసింది “వోల్టాస్” కంపెనీ ఒక మనిషి కోసం చూస్తున్నారని- అదీ బెజవాడ ఏరియా కోసం- చాలా ఉత్సాహం కలిగే విషయం -మరి ముఖ్యంగా అది టాటా వారి కంపనీ అవడం మూలాన కూడానూ!

వెంటనే వోల్టాస్ వివరాలు తెలుసుకున్నా-వాళ్ళ రీజినల్ ఆఫీస్ బెంగుళూరులో ఉందని- దాని దక్షిణప్రాంతం రాష్ట్రాల జనరల్ మేనేజర్ పేరు- “కే.వి.రాజగోపాలన్” అడ్రస్ తో సహా.ఈ ఫ్రిజ్ ల డివిజన్ రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ పేరు కనుక్కున్నా- ఆమె పేరు “శాంతి గోపాలకృష్ణన్”, బెంగళూరునుంచి సౌత్ మొత్తం ఈ విభాగం చూసేది.వెంటనే ఒక అప్లికేషన్ పంపించా ఆమెకి-వెంటనే కబురు వచ్చింది బెంగుళూరు ఇంటర్వ్యూకి రమ్మని.

“ఇక్కడ ఒక్క విషయం ప్రస్తావించాలి-మనమీద మనకు, మనసామర్ధ్యం మీద నూరు శాతం నమ్మకం ఉండాలి- అప్పోయింట్మెంట్ లెటర్ తీసుకోవడానికి వెల్తున్నంత ఆత్మ స్థైర్యంతో బయలుదేరాను- ఇది ప్రతీ మనిషికి చాలా అవసరం ముఖ్యంగా క్లిష్ట సమయాల్లో!”

బెంగుళూరు వెళ్లి మా అక్కావాళ్ళ ఇంట్లో దిగాను- అక్కడ ఇద్దరు అక్కలు ఉన్నారు (ఇప్పుడు-ప్రస్తుతం నేను వెళ్లే ఆఫీస్ మా మూడో అక్క కొడుకుదే- "ఎలక్ట్రానిక్ వేస్ట్ మానేజ్మెంట్ కంపెనీ)వోల్టాస్ రీజినల్ ఆఫీస్ కస్తూర్బా రోడ్ లో, విశ్వేశ్వరాయ మ్యూజియంకి ఎదురుగా ఉండేది.రెండు బిల్డింగ్స్ అవతల "బీపీల్" ఆఫీస్ షోరూమ్ కూడా ఉండేది (బెంగుళూరు వచ్చిన ఈ ఐదేళ్లలో ఏ రోజు ఆ రోడ్డుమీదగా వెళ్లినా నా ఇంటర్వ్యూ గుర్తుకొస్తుంది)

వోల్టాస్ ఆఫీస్ కి వెళ్లడం-జనరల్ మేనేజర్ కే.వి.రాజగోపాలన్, శాంతి గోపాలకృష్ణన్ కలిసి ఇంటర్వ్యూ చెయ్యడం, అరుళ్ జగన్నాథన్- హెచ్ ఆర్ మేనేజర్ వద్ద నుంచి అపాయింట్మెంట్ లెటర్ తీసుకోవడం జరిగిపోయింది మధ్యాహ్నానికల్లా, విజయగర్వంతో బయటకొచ్చాను.

ముఖాముఖీ సమావేశం (ఇంటర్వ్యూ) అంతా ఓ పిచ్చాపాటీగా గడిచింది- ఏదో నేను ఉద్యోగ ప్రయత్నం కోసం ప్రశ్నలు ఎదుర్కోవడం,వాళ్ళేదో నన్ను ఇరగదీస్తారు అనే భావన ఏ కోశానాలేదు.వాళ్లిద్దరూ కూడా చాలా విషయాలు,ఆంధ్ర ప్రదేశ్ మార్కెట్ గురించి నాదగ్గర తెలుసుకోవడానికే ప్రయత్నం చేశారు- నా వ్యక్తిగత విషయాలు- కుటుంబం, నా ఇష్టాలు, అభిరుచులు వగైరా.

ఓ విషయం ఘంటాపదంగా చెప్పగలను-వాళ్ళిద్దరికీ నా మీద చాలామంచి అభిప్రాయం కలిగింది- తర్వాతకాలంలో అది పలుసందర్భాల్లో వ్యక్తం అయ్యింది కూడా-అనుబంధంతో బాటు.ఇక్కడ ప్రత్యేకంగా కె.వి.రాజగోపాలన్ గురించి చెప్పుకోవాలి-ఆయన కి కంపెనీ లో "టాస్క్ మాస్టర్"(తెలుగు లో సరిగ్గా ఒక్క పదంతో అర్థం వచ్చేట్టు చెప్పలేము) అనే పేరు ఉండేది. ఇక్కడ అందరికి ఒక విషయం చెప్పాలి-చిన్న ఉపాఖ్యానానికి వెళ్తాను-ఒకవిధంగా రహస్యాన్ని బట్ట బయలు చేస్తున్నట్టే నాగడ్డం గురించి!!

ఏ రోజు అయితే మా గురువు గారు దుర్వార్త చెప్పారో-బాధపడ్డ క్షణం నుంచి గడ్డం చేసుకోవాలనే శ్రద్ధకూడా లేకపోయేది.అలా పెరిగిన గడ్డంతోనే ఇంటర్వ్యూకి వెళ్లడం, ఉద్యోగం సంపాదించడం కూడా జరిగింది.వాస్తవానికి వోల్టాస్ జనరల్ మేనేజర్ అడిగారు కూడా- "ఈ గడ్డం ఏమిటి అలాగే ఉంటుందా అని" నేను నవ్వుతూ "సరదాగా పెంచాను అలాగే ఉంటుంది" అని అన్నా.ఆయన కూడా "నీ మొహానికి బానే వుంది" అన్నారు.యాదృచ్ఛికంగా ఆయనకీ ఫ్రెంచ్ కట్ గడ్డం ఉండేది- అది ఆయన ట్రేడ్ మార్క్ వోల్టాస్ లో-ఇప్పటికీ కూడా!

జనానికి నా గడ్డపు మొహం అలవాటు కావడం మూలాన- సన్నగా కూడా ఉంటానేమో గడ్డం నా మొఖాన్ని కవర్ చేసింది, అంచేత జనం కూడా మొదట్లో "ఏంటీ గడ్డం" నుంచి, "బానే ఉంది" తర్వాత "బాగుంది" అనే స్థాయికి వచ్చేసారు.

అసలు గడ్డం లేకపోతె వోల్టాస్ లో ఎవరూ నన్ను గుర్తు పట్టరు కూడా.తర్వాత "గడ్డం మూర్తిగా" కూడా కొందరికి గుర్తుండి పోయాను, కొంతమంది గడ్డం మూర్తి అనికూడా పిలిచేవారు - మార్కెట్ లో బోల్డంత మంది మూర్తులాయే మరి ఆ రోజుల్లో.ఇద్దరు మూర్తులు ఉంటే చిన్న మూర్తి -పెద్ద మూర్తి అని పిలిచేవారు- అందులో నేను పెద్ద మూర్తి- ఇప్పటికీనూ కొందరికి!

నేను పెళ్లి సంబంధాలు చూసే సమయంలో కూడా ఒక పిల్ల తండ్రి అడిగారు కూడా- " మీరు ఆ గడ్డం తీయరా" అని- "తీయను" అని చెప్పాను - ఆయన నా భార్య తండ్రి - మా మామగారు అయ్యారు తర్వాత!

చాలామంది తెలిసిన వాళ్ళు-గడ్డం పెంచిన కొత్తల్లో అడిగే వాళ్ళు-ఇదీ అసలు రహస్యం!

జంధ్యాల పాపయ్యశాస్త్రి గారు పోతన భగవతాన్ని సరళమైన తెలుగులో రాసిన పుస్తకంలో ఓ మాట ప్రస్తావించారు.అసలు కధ చెట్టు బోదెలాంటిది అని- దాని కొమ్మలు ఉపాఖ్యానాలు- ఉప కధలూనూ- కొమ్మలులేని చెట్టు ఉండదు- అలాగే ఉపాఖ్యానం లేని కధా రక్తి కట్టదు అని (పిట్ట కధ లాగా-పిట్టలగురించి కాదు- చిన్న పిట్టంత ఉంటుంది కాబట్టి పిట్టకధ అంటాం) ఆయన ఉద్దేశం కొమ్మలు లేని చెట్టు భూప్రపంచం లో ఉండదని కాదు- అందంగా ఉండదని ఆయన ప్రస్తావన!

ఇక్కడ ఇంకో ఉపాఖ్యానం లోకి వెళతాను...

నా స్వభావానికి చాలామంది హితులు స్నేహితులు ఉండేవాళ్ళు, తోబుట్టువులు బంధువులే కాకుండా.

ఈ మధ్య కాలంలో ఎవర్ని కలిసినా కదిపే విషయం ఒక్కటే-మనం కదపకుండానే , ఇదేదో కొత్తదేం కాలేదు, ప్రస్తుతం నడుస్తున్న చరిత్రే మన దేశములో-చర్విత చరణమే అయినా రాస్తున్నా-ఏదో నాలుగు ముక్కలు నేనూ రాస్తానేమోనని వాళ్ళ ఆశ కూడానూ బహుశా! ఆ విషయాలు తరువాయి భాగంలో ప్రస్తావిస్తా- ఈ వారానికి ఇంతేమరి!

నా ఉద్యోగం బెజవాడలో అయినా ఒక వారం పాటు హైదరాబాద్ లోనే ఉండి వ్యాపార వివరాలు, పద్ధతుల గురించి తెల్సుకున్నా.కె.ఎస్.వి.కృష్ణన్ అని అప్పటికే హైదరాబాద్ లో ఉండి ఒక్కడే ఈ ఫ్రిజ్ ల వ్యాపారం చూస్తున్నాడు.అతని దగ్గర ఉండి అన్నీ అర్థం చేసుకున్నాను.రాజుగారు అని మా టీంలో ఉండేవారు-కమర్షియల్ ఆక్టివిటీ ఆయన చూసేవారు-ఆ తర్వాత షెనాయ్ కూడా మా డివిజన్ లో చేరటం జరిగింది కెమికల్ డివిజన్ నుంచి!

వోల్టాస్ లో చాలా శాఖలు ఉండేవి- ఎవరి వ్యాపారం ఎవరి గొడవ వాళ్లదే.అందరూ కలుపుగోలుగా వుండేవాళ్ళు కాదు-ఎవరి పనుల్లో వాళ్ళు మునిగిపోవడంవల్ల- పలకరింపుగా నవ్వేవాళ్ళు కొంతమంది; మెల్లిగా వొకళ్ళిద్దరి దగ్గరికి క్రమంగా వెళ్తూ కాస్త పరిచయాలు పెంచుకున్నా.కొంతమంది అలవాటు పడ్డారు-స్నేహ పూర్వకంగానూ ఉండేవాళ్లు.

ఆ రోజుల్లో వోల్టాస్ లో ఎలా ఉండేదో మచ్చుకి ఈ కింది వివరాలు...

రోజు ఇలా మొదలయ్యేది; ఉదయం పదిలోపు ప్రతీ బల్ల దగ్గరకి టీ, కాఫీలు వచ్చేవి, చాలామంది సిబ్బంది ఉండేవారు,అందరికీ టీ కాఫీలు అందించేవాళ్ళు కప్పులు తీసికెళ్ళి సర్దుకునే వాళ్ళు.ఒక అరగంట వ్యవధి అవకుండానే అంటే పదకొండూ ఆ ప్రాంతాల్లో టీ మాత్రం ఒక చోట తెచ్చి పెట్టేవాళ్ళు.ఈ సారి మాత్రం ఎవరికి కావాల్సిన వాళ్ళు వెళ్లి టీ తెచ్చుకునేవాళ్ళు,అక్కడే తాగచ్చు, మనం పనిచేసే టేబుల్ దగ్గరకి తెచ్చుకోవచ్చు,మన వీలు ఇష్టం- నిబంధనేమీ లేదు.

కాస్త కప్పుల,కబుర్ల రణగొణ ధ్వని సర్దుమణగడానికి ఓ అరగంట పట్టేదనుకోండి, ఎవరి పనుల్లో వాళ్ళు పడిపోయేవాళ్ళు.టంచనుగా మధ్యాహ్నం ఒంటి గంటకు భోజన సమయం (12.55) యూనియన్ సిబ్బందికి,మేనేజ్ మెంట్ సిబ్బందికి విడివిడిగా కాంటీన్ భోజనాలు ఉండేవి. ఎవరైనా బిజినెస్ గెస్ట్ వచ్చినా సాధారణంగా మా కాంటీన్ కే తీసుకెళ్ళేవాళ్ళం భోజన వేళల్లో,ఎప్పుడైనా బయట హోటల్స్ కి వెళ్లేవాళ్ళం.

ఓ అరగంట, ముప్పావు గంటో పట్టేది అనుకోండి ఈ భోజనాల ప్రహసనం; తమలపాకు సేవనాలు,సిగరెట్లు అన్నీ పూర్తిచేసుకుని ఎవరి టేబుల్స్ దగ్గరకు వాళ్ళు వచ్చేవాళ్ళు.రెండు గంటలకి అందరూ పనిలో నిమగ్నం అయిపోయేవాళ్లు. రెండున్నరకల్లా మళ్ళీ టీ, కాఫీలు టేబుల్ దగ్గరకి వచ్చి ఇచ్చేవాళ్ళు- ఇది మూడో సారి రోజులో.ఇక నాలుగో సారి టీ ఉండేది-నాలుగూ ఆ ప్రాంతాల్లో- పొద్దున్న రెండోసారి లాగా మనం వెళ్లి తెచ్చుకునే కార్యక్రమం.టీ తాగి వచ్చి పనిచేసుకోవడం- 4.45 5.00 లోపు యూనియన్ సిబ్బంది పని వేళలు ముగిసేవి.

వాళ్ళు వెళ్లిపోయేవాళ్లు,సూపర్ వైజరీ,మేనేజ్ మెంట్ సిబ్బందిపనిచేసుకునేవాళ్ళం దానికి సమయ నియంత్రణ ఏం లేదు,ఎవరి పనినిబట్టి వాళ్ళు ఇళ్ళకి వెళ్లేవాళ్ళు ఆ రోజు పనులు అయిపోగానే.సెంట్రల్ ఎయిర్ కండిషనింగ్ డివిజన్ వాళ్ళు మాత్రం చాలా రాత్రివరకు ఉండేవాళ్ళు కొంతమంది-ప్రాజెక్ట్ వర్క్ మూలాన!

నాకైతే ఈ వాతావరణం కొత్తగా పెళ్లివాళ్ళ ఇల్లులాగా అనిపించేది- నాలుగు పూట్ల టీ, కాఫీలు, మధ్యాహ్నభోజనాలు- వేసవికాలంలో మజ్జిగ ఇచ్చేవాళ్లు-కొత్తిమీర అల్లంతో చేసింది నాలుగవ టీ బదులుగా!

ఆఫీస్ కి వచ్చిన డీలర్లకు మాత్రం ఇది వింతగా ఉండేది-నవ్వుతూ అనేవాళ్ళు ''సర్ మాకు కూడా ఇందులో ఓ వుద్యోగం ఇప్పించండి'' అని-.ఎందుకంటే ఆ రోజుల్లో చాలా కంపెనీల్లో ఇలాంటి వాతావరణం మచ్చుకి కూడా ఉండేది కాదు మరీ ముఖ్యంగా కన్స్యూమర్ డ్యూరబుల్ ఇండస్ట్రీ లో-వారానికి ఆరురోజులు పనిచేసేవాళ్ళు.వ్యాపారం ఉండి డీలర్లకు ఫ్రిజ్ లు, టి,వి.లు, వాషింగ్ మెషీన్స్, పంపించాలంటే ఆదివారం కూడా పనిచేసేవారు. పోటీ వాతావరణం ఇండస్ట్రీ లో బాగాఉండేది, ఒక రోజు సప్లై చేయకపోయినా అమ్మకాలు పోటీ దారులకు వెళ్లిపోయేవి - ఏ కస్టమర్ ఆగుతారు- ''అల్లుడు వచ్చేదాకా అమావాస్య ఆగదు కదా''!

అవి దేశంలో ప్రతీ కంపెనీల్లోనూ యూనియన్స్ బాగా బలంగా ఉన్న రోజులు.దత్తా సామంత్ పేరు వినని వాళ్ళు ఉండరు, ఈయనపెద్ద పేరుగాంచిన యూనియన్ నాయకుడు ముంబైలో ఉండేవాళ్లు(అన్ని కంపెనీల కార్మికుల, శ్రామికుల పక్షాన పోరాడేవాడు)వోల్టాస్ కంపెనీలో కూడా యూనియన్ చాలా గట్టిగా ఉండేది.వాళ్ళ పద్ధతులు,వాళ్ళు పనిచేసే విధానం కొద్దిగా నాకైతే వింతగా ఉండేది.

పోయినవారం ఆఫీసులో కాఫీలు-టిఫినీలు ముచ్చట్లు ప్రస్తావించా కదా-సరదాగా కొంతమంది ఉద్యోగస్తులు "వోల్టాస్" పూర్తిపేరుకి ఈ విధంగా అనుకునేవాళ్ళు!

VOLTAS: Visiting Office for Lunch Tea And Snax
ఏ మాటకి ఆమాట చెప్పుకోవాలి,పనిమాత్రం శ్రద్ధగా సమయం వృధాకాకుండా చేసేవాళ్ళు అందరూ.కొంతమంది యూనియనైజెడ్ సిబ్బంది ఇంకొద్దిగా ఎక్కువ సమయం చేద్దామని మనసులో ఉన్నా-యూనియన్ లీడర్ల భయంతో చేయలేకపోయేవాళ్ళు. కొత్తగా వచ్చిన మూలాన కొన్నికొన్ని విషయాలు నాకూ తెలియవు అవగాహన లేదు-ఒక చిన్న సంఘటన ఈ సందర్భంగా ఉటంకిస్తాను- మచ్చుకి!

యూనియన్ కి అనుబంధంగా ఉన్న ఉద్యోగస్తుల పనిసమయం వేరు,సూపర్ వైజరీ,మేనేజ్ మెంట్ సిబ్బంది పనివేళలు వేరు. ఒక రోజు అర్జెంటుగా ఓ డీలర్ కి ఫ్రిజ్ లు వెళ్ళాలి.అప్పట్లో పద్ధతి ఏమిటంటే- ఆఫీసులో బిల్లు అయినతర్వాత, వాకర్ టౌన్ వోల్టాస్ గోడౌన్ కి వెళ్లి ఇస్తే వాళ్ళు ఫ్రిజ్లు పంపించేవాళ్ళు-అదీ వాళ్ళు గోడౌన్ కట్టేలోపు వెళితే.

ఇలా అర్జెంటుగా ఉన్న సమయంలో గోడౌన్ ఇన్ ఛార్జ్ కి ఫోన్ లో రిక్వెస్ట్ చేసేవాళ్ళం, దాని ప్రకారం వాళ్ళు ఒక వాన్ మాట్లాడి ఉంచేవాళ్ళు.బిల్లు వాళ్లకి చేరగానే ఫ్రిజ్ లు డీలర్లకు పంపించేవాళ్ళు.ఒకరోజు యూనియన్ సిబ్బంది వెళ్లిపోయిన తర్వాత అర్జెంటు ఉండి ఒక ఇన్వాయిస్ నేను టైపు చేయడం మొదలు పెట్టాను- వెంటనే యూనియన్ నాయకుడు వచ్చి అభ్యంతర పెట్టాడు నేను టైపు చేస్తున్నానని.

అర్జెంటు అని నాకు టైపువచ్చు కాబట్టి నేను టైపు చేస్తున్నా అని- ఇది యూనియన్ కి మేనేజ్ మెంట్ కి ఉన్న అవగాహన పత్రం ప్రకారం విరుద్ధమని నన్ను టైపు చేయించడం ఆపించారు.నాకు కొద్దిగా చిరాకుగా ఉన్న కొత్తవాణ్ని అవడం మూలాన నేనేం చెయ్యలేక సగం ఇన్వాయిస్ టైపు చేసింది ఆపేసి అలాగే టైపు రైటర్ లో వదిలేసి లేచాను.

మరునాడు ఉదయం ఆఫీసుకి రాగానే హెచ్ ఆర్.మేనేజర్ నన్ను పిలిచాడు.ఏంటిరా నువ్వు నిన్న ఇన్వాయిస్ టైపు చేస్తున్నావుట-యూనియన్ వాళ్ళు చాలా అభ్యంతర పెట్టారు.ఇతనికి అందర్నీ ఏరా అంటం అలవాటు- అది నాకు తర్వాత తెలిసి నేనూ ఏరా అంటం మొదలుపెట్టా అనుకోండి. "నాకు ఈ పద్ధతులు తెలియవు,వ్యాపారం చేసుకోవడం తప్ప- అయిన వ్యాపారానికి అడ్డుతగిలే ఈ విధానాల్ని చచ్చేట్టు విమర్శించా" వాడితో. "ఇది మన హెడ్ ఆఫీస్ లో జరిగే ఒప్పందాలు- మనం ఏం చేయలేము, ఈ ప్రకారం నడుచుకోవాల్సిందే, ఈ పరిధిలోనే వ్యాపారం చేసుకోవాలి" అని అన్నాడు - చెప్పొద్దూ నాకైతే తిక్కరేగింది కానీ ఏం చేయలేని నిస్సహాయ స్థితి నాది!

మేమేమో కెల్వినేటర్ కంపెనీలో పనిచేసేటప్పుడు అర్ధరాత్రి అపరాత్రి లేకుండా వ్యాపారం చేసేవాళ్ళము, రాత్రిపూట ఫ్రిజ్ ల లారీలు గోడౌన్ లోంచి వెళ్లేంతవరకు అందరం ఆఫీస్ లో ఉండేవాళ్ళం.ఆ సమయంలో హమాలీలకు కూడా సహాయం చేసే వాళ్ళం ఒక చేయివేసి- మా గురువుగారు కూడా అక్కడే మాతోబాటే ఉండేవారు.

ఆ వాతావరణం ఎక్కడ,ఈ వాతావరణం ఏమిటి- ఒక్కసారి డీలా పడిపోయా- ఒచ్చి ఒచ్చి ఇలాంటి కంపనీలో పడ్డా ఏంటిరా భగవంతుడా అనుకున్నా. క్రమేపి అలవాటుపడ్డా- వ్యాపారానికి ఇబ్బంది లేకుండా ముందే జాగ్రత్తగా ప్రణాళిక ప్రకారం పనిచేసేవాళ్ళం- కానీ కొద్దిమంది మా కస్టమర్లని కోల్పోవాల్సి వచ్చేది-ఫ్రిజ్ కొనటానికి వచ్చినవాడు ఆగడు కదా మన బ్రాండ్ షాప్ లో లేదని.ఇక్కడ ఇంకో ఇబ్బంది-యూనియన్ సిబ్బందికి ఐదురోజుల పనిదినాలు-అంటే శనివారం వ్యాపారం హుళక్కే మరి.

శనివారాలు డీలర్ లు ఫ్రిజ్ లు అడిగితె ఇవ్వలేని పరిస్థితి- ఆ రోజుల్లో డీలర్లు రోజువారి, మహా అయితే నాలుగు ఐదురోజుల స్టాక్ పెట్టుకునేవాళ్ళు,దీనివల్ల వ్యాపారం కొద్దిగా దెబ్బతిన్నమాట వాస్తవం. ఇవన్నీ నేను హైదరాబాద్ ఆఫీస్ కి వచ్చినప్పుడు, చేరిన కొత్తల్లో అనుకోండి; బెజవాడలో ‘‘సి అండ్ ఎఫ్’’ ఉండేవాళ్లు తర్వాత రోజుల్లో-అప్పటి వరకూ కష్టాలే కష్టాలు!

ఇది వివరించటానికి కారణం మేము ఆ రోజుల్లో పనిచేసినప్పటి ఇబ్బందులు, పరిస్థితులు మీకు తెలియచెప్పడానికి మాత్రమే.ఎంచేతంటే ఆ రోజుల్లో మేనేజ్ మెంట్ యూనియన్ ఒప్పందాల ప్రకారమే కంపెనీలు నడిచేవి-ఒకటోఅరో కంపెనీలు తప్ప! తర్వాత సంవత్సరాల్లో ఎన్నిమార్పులు వచ్చాయో మనమందరం చూసిన వాళ్ళమే!

కోస్తాప్రాంతపు డీలర్ లకు కూడా హైదరాబాద్ నుంచే ఫ్రిజ్ లు వచ్చేవి కొన్నాళ్ళు.ఆ తర్వాత ‘‘సి అండ్ ఎఫ్’’ అనే ప్రక్రియ వచ్చిన తర్వాత వ్యాపారం ఒడుదుడుకులు లేకుండా సాగిపోయింది. ‘‘బెజవాడలో’’ ఒక సి అండ్ ఎఫ్ ‘‘వైజాగ్ లో’’ ఇంకో సి అండ్ ఎఫ్ ని ఏర్పాటు చేయడం జరిగింది- రెండు చోట్లా ‘‘శ్రీ రామ కార్పొరేషన్’’ అనే నీతికి- నిజాయితీకి పేరున్న సంస్థే చివరివరకు మా సి అండ్ ఎఫ్ ఏజెంట్స్ గా ఉండేవాళ్ళు-ఇప్పుడు అది ‘‘రాంకార్’’గా (Ramcor) పిలవబడుతోంది!

అప్పటికే కెల్వినేటర్ లో నాలుగేళ్లుపైగా పనిచేసిన అనుభవంతో డీలర్లని కూడా విస్తృతంగా పెంచడం జరిగింది-బి తరగతి పట్టణాల్లో కూడా అధీకృతడీలర్లని నియమించడం జరిగింది!!

ఈ రోజు మీకందరికీ ఆ రోజుల్లో ఆఫీస్ ఎలా ఉండేదో చెప్తాను!

వోల్టాస్ లో బ్రాంచ్ మేనేజర్ అనే పదవి రాష్ట్ర గవర్నర్ పదవి లాంటిది,అధికారాలు, కంపెనీ తరఫున సంతకం చేసే అర్హత ఉండేది-బాధ్యత అంతగా ఉండేది కాదు- శాఖల వ్యాపారం బాధ్యతలు అంతా ఆ శాఖాధికారుల పైనే ఉండేది.మీకు అంతకు మునుపే చెప్పాను కదా మా బ్రాంచ్ మేనేజర్ పేరు-డి.ఎల్.ఆలివర్ అని-ఆయన ఆంగ్లో ఇండియన్ అని-ఎప్పుడూ నవ్వుతూ హాస్యంగా మాట్లాడుతుండేవారు.

కలెక్షన్ టార్గెట్ ఒక్కటి మాత్రం రోజూ చూసేవారు-శాఖలవారీ,ఎలాగూ అది శాఖాధికారుల బాధ్యతే .నెలలోని చివరి మూడు నాలుగు రోజులూ కొద్దిగా తక్కువగా కలెక్షన్స్ వచ్చే సూచనలుంటే అందరు శాఖాధికారులతో మాట్లాడేవారు.ఏ శాఖ ఐనా అంచనాల ప్రకారం లేకుంటే.నెలాఖరుకు ముందు రోజు అనేవారు- అదీ నవ్వుతూనే-నేను అడిగేవాణ్ణి బ్రాంచ్ కలెక్షన్ ఎలావుంది అని! "ఐ మే ఫాల్ షార్ట్ బై టెన్ లాక్స్, వై డోంట్ యూ గివ్ వన్ చెక్,యూ కెన్ బౌన్స్ ఇట్ లేటర్ మాన్" అని నవ్వుతూ అనేవారు.

స్వతహాగా నాకు ఆఫీస్ కి సమయానికి వెళ్లడం అలవాటు సాధారణంగా ఓ ఐదు పది నిమిషాలు ముందుగానే ఉంటా ఆఫీస్ లో.సాధారణంగా ఏ ఆఫీస్ అయినా నిర్ణీత సమయానికి వచ్చేవాళ్ళు తక్కువగా ఉంటారు- ఆఫీస్ పూర్తిగా నిండటానికి పదిహేను నిమిషాలనుంచి అరగంట అన్నా పడుతుంది.పదిహేను నిమిషాలు అనేది చాలా చొరవగా తీసుకొని వచ్చేవాళ్ళు కూడా ఉండేవారు.

ఆయన కూడా టంచనుగా సమయానికే వచ్చేవారు,ఎప్పుడైనా ఓ ఐదు నిమిషాలు ఆలస్యం అయ్యేది, అంతే! నన్ను చూసినప్పుడు ఒక్కొక్కసారి అడిగేవారు నవ్వుతూ "వాట్ మాన్ యూ స్లీప్ ఎవ్విరి నైట్ హియర్ ఓన్లీ"అని!

అప్పుడప్పుడు ఆఫీస్ నిర్ణీతవేళల కన్నా ఆలస్యం ఐన వాళ్ళ కంప్యూటర్ పై సమయం రాసి, ‘‘యూ అర్ లేట్’’ అని స్టికర్ అంటించేవారు.ఎప్పుడూ నేను దొరికేవాణ్ని కాదు ఆయనకు, ‘‘వన్ డే ఐ విల్ పుట్ స్టికర్ టు యువర్ సిస్టం ఆల్సో’’ సరదాకి అనేవారు ఆయనకు అవకాశం వచ్చేది కాదు,నేను ఆయనకంటే ముందే ఉండేవాణ్ని ఆఫీస్ లో.

పాపం భగవంతుడు ఒకరోజు ఆయన కోరిక తీర్చాడు,నేనుండే ఇల్లు దిల్సుఖ్ నగర్ లో ఉండేది-అందువల్ల ముందుగానే బయలుదేరటం అలవాటు నాకు-అదీ కాకుండా చాలా స్పీడ్ గా డ్రైవ్ చేయడం అలవాటు.ఒక రోజు ట్రాఫిక్ జాం లో ఇరుక్కుపోయి పావుగంట ఆలస్యం అయింది.వెళ్లే సరికి నేను అనుకున్నట్టు నా సిస్టం కి స్టికర్ పెట్టిఉంది.

అందులో ఇలా రాసారు “ఫైనల్లీ ఐ గాట్ యూ మాన్” అని-వెళ్లి ఆయన కేబిన్ లోకి అడుగు పెట్టగానే నవ్వారు నన్నుచూసి, ఆయన్ని కలిసి ఆలస్యం గా రావడానికి కారణం చెప్పాను, "ఇట్స్ ఓకే మాన్, టుడే ఐ గాట్ ది ఆపర్ ట్యూనిటీ" అని నవ్వుతూ అన్నారు చిన్నపిల్లాడిలాగా!

ఆ రోజుల్లో శాఖాధిపతుల బిల్స్, వౌచెర్లు, టూర్ ఎక్సపెన్సెస్, అన్నీ ఆయనే సంతకం చెయ్యాలి- ఓ ఫైల్ లో పెట్టి ఆయన సెక్రటరీ దగ్గరపెట్టి వెళ్లేవాళ్ళం- చాలా శాఖలు ఉండేవి- పెద్ద ఆఫీస్- జనం బాగా ఉండేవారు కూడా!

అవి సంతకాలు అయిపోయి బయటకు సెక్రటరీ దగ్గరకు తిరిగివచ్చేవి-ఒక్కో సారి అర్జెంటు అయితే మేమే లోపలకి ఫైల్ తీసుకుని వెళ్లేవాళ్ళం సంతకాలకు; పొరపాటున ఒక్కోసారి “పాసింగ్ అథారిటీ” అనే చోట కూడా మర్చిపోయి సంతకం చేసేవాణ్ణి (మా శాఖలో వాళ్లందరికీ నేనే పాసింగ్ అథారిటీ కాబట్టి-అలవాటులో పొరపాటుగా) అది చూసి “వాట్ మాన్ కీప్ ప్లేస్ ఫర్ మై సిగ్నేచర్” అనో, “గివ్ సం ప్లేస్ ఫర్ మై దోబీ మార్క్” అనో నవ్వుతూ అనేవారు.

అలాగే “లఘు శంకకి” వెళ్ళినప్పుడు వస్తూ ఉంటే నవ్వుతూ "డిడ్ యూ ఫిల్ల్డ్ ది పాట్"అనేవారు! ఆయనకి మధ్యాహ్నభోజనం ఐన తర్వాత కేబిన్ లో డెక్కన్ క్రానికల్ లో పజిల్ చేయడమో, సిరా పెన్నులో సిరా పోసుకుంటూ ఉండటం, లేతే ఆ పెన్ నాలిక (పాళీ) గ్లాస్లో వేసి కడుగుతుండటం చేస్తుండేవారు. అప్పుడప్పుడు సెక్రటరీ తో కబుర్లు చెప్పటమే చేస్తుండేవారు- కాస్త విశ్రామం లాగా.

ఇవన్నీ తెలుసుకాబట్టి సాధారణంగా ఆ సమయానికి వెళ్ళేవాణ్ణికాదు, కానీ ఒక్కొక్కసారి వెళ్లాల్సి వచ్చేది పనివల్ల. నేను లోపలకి వెళ్ళగానే నవ్వుతూ అనేవారు "వాట్ మాన్ యూ అర్ నాట్ అల్లోవింగ్ మీ టు టేక్ రెస్ట్ ఫర్ సం టైం" అని!

ఎప్పుడైనా యూనియన్ సమస్యలవల్ల వ్యాపారంలో ఇబ్బందులు మాట్లాడేవాణ్ణి, శ్రద్ధగా వినేవారు అన్ని వినీ “యూ నో నా మాన్” అనో, “డోంట్ కన్ ఫ్రంట్ థెం బాబా” అనేవారు.ఘర్షణ అనే పదం ఆయనకీ ఇష్టం ఉండేది కాదు- చాలా సాత్వికుడు, హాస్య ప్రియుడు, సహృదయుడు.

యూనియన్ చాలా గట్టిగా ఉండేది అని చెప్పాకదా ఇంతకు మునుపు, లోకల్ యూనియన్ వాళ్లకి వాళ్ళ అల్ ఇండియా యూనియన్ ప్రెసిడెంట్ వద్ద నుంచి ఉత్తర్వులు వస్తూ ఉంటాయి “గేట్ మీటింగ్స్”, “స్లోగన్ షోవేటింగ్స్” వగైరాలు. మధ్యాహ్నం భోజనాలు అవగానే బ్రాంచ్ మేనేజర్ కేబిన్ కి వెళ్లి వాళ్ళ ఢిమాండ్స్ మెమోరాండం ఇస్తారు,యూనియన్ స్లో గన్స్ షౌట్ చేసి వెళ్లి పోయేవాళ్లు.

ఆ రోజు భోజనం టేబుల్ దగ్గర అనేవారు, ‘‘టుడే దే విల్ కం టు మై కేబిన్ అండ్ షాట్ ఎట్ మీ, ఐ షుడ్ ఈట్ మోర్’’ అనేవారు -"ఎనీవే ఐ విల్ బి ఫీలింగ్ స్లీపీ, లెట్ దెం కం అండ్ షాట్" అనేవారు నవ్వుతూ!

ఆఫీస్ కి వచ్చే కస్టమర్లకు డీలర్లకు వింతగా ఉండేది,మాకు కొద్దిగా ఇబ్బందిగా ఉండేది.

ఆ రోజుల్లో ఎస్.టి.డి ఫోన్ చేసుకోవాలంటే- సెక్రటరీ రూమ్ లో ఫోన్ ఉండేది, రిజిస్టర్ ఉండేది, ఎవరు మాట్లాడాలన్నా ఫోన్ చేసి ఎంతసేపు మాట్లాడిందీ ఆ రిజిస్టర్ లో రాసి వెళ్ళాలి, చాలామంది వాళ్లు మాట్లాడిన దానికన్నా తక్కువ సమయం రాసి వెళ్లిపోయేవాళ్లు.

సెక్రటరీ వ్యాఖ్యానించేది కూడా "సి దిస్ ఫెలో, హి స్పోక్ ఫర్ హాఫ్ ఆన్ అవర్ అండ్ రోట్ ట్వంటీ మినిట్స్"అనేది- వాళ్ళు వెళ్లి పోయినతర్వాత-నేను అక్కడ ఉంటే! నెలాఖరుకి ఫోన్ బిల్లు రాగానే-ఆ రిజిస్టర్ ప్రకారం ఏ శాఖవాళ్ళు ఎంత మాట్లాడారో వాళ్ళ ఖాతాకు ఖర్చు రాసేవారు-పక్కనే ఫ్యాక్స్ మెషిన్ ఉండేది కూడా.తరవాత రోజుల్లో శాఖాధికారుల ఫోన్ ల కి ఎస్.టి.డి.సౌకర్యం వచ్చిందనుకోండి.

అయన ఈ లోకం వీడి చాలాకాలం అయింది-ఈ సందర్భంగా అయన జ్ఞాపకాలు గుర్తుచేసుకోకలిగాను- మంచి ‘‘మనసుల్ని’’ ఎలా మర్చిపోతాం!

నేను వోల్టాస్ లో చేరిన రోజుల్లో వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ లకు విపరీతమైన ప్రత్యేకతలు ఉండేవి! మా ఫ్రిజ్ లకు ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి గాంచిన ‘‘డాన్ ఫాస్’’ (Danfoss)-డెన్మార్క్ కంపెనీ వాళ్ళ కంప్రెసర్ వాడేవాళ్ళం.స్టెబిలైజర్ అవసరంలేకుండా హెచ్చు తగ్గుల ప్రకారం కంప్రెసర్ పనిచేసేది, దానివల్ల కస్టమర్లకు స్టెబిలైజర్ డబ్బులు మిగిలిపోయేవి.

ఫ్రిజ్ లోపల ఇన్సులేషన్ కి ‘‘పాలీ యూరీతిన్ ఫోమ్’’ (ఫఫ్-PUF)ని వాడేవాళ్ళం, ఈ ఇన్సులేషన్ వాడటం మొదలుపెట్టిన మొదటి కంపెనీ దేశంలో మాదే.పాత టెక్నాలజీ ప్రకారం అప్పటివరకూ ‘‘గ్లాస్ ఊల్’’ ని ఇన్సులేషన్ గా వాడేవాళ్ళు అప్పటివరకు.

కంప్రెసర్ పైన చిన్న స్పెషల్ ప్లాస్టిక్ ట్రే ఉంచడంవల్ల ఫ్రిజ్ ‘‘డీఫ్రాస్ట్’’ చేసినప్పుడు వచ్చే నీరు ఆ ట్రేలో పడి ఆవిరి అయిపోయేవి.

ఇది రాకముందు "చిల్ ట్రేలో" పడ్డ నీళ్లు తీసి బయటకి పారబోయాల్సివచ్చేది,కొన్ని నీళ్లు ఫ్రిజ్ లోపల కూడా పడి పోయేవి.ఫ్రిజ్ కింద ట్రే నిండి పోయినా పొర్లి నేలమీద పడిపోయేవి-ఈ జంజాటాలు ఏమీ లేకుండా ప్రశాంతంగా ఉండేది ప్రతీ గృహిణికి.

కానీ మా ఫ్రిజ్ లకు మార్కెట్ లో ఉన్న మిగిలిన కంపెనీల ఫ్రిజ్ ల ధరలో వ్యత్యాసం దాదాపు మూడువేల నుంచి నాలుగువేల రూపాయల వరకు ఉండేది .కొత్తల్లో షాప్ కి వచ్చిన ప్రతి కస్టమర్ కి వివరించేవాళ్ళం ఈ ప్రత్యేకతలన్నీ-అన్నీ విని కెల్వినేటర్ ఫ్రిజ్ కొనుక్కుని వెళ్లేవాళ్ళు. ప్రతి సాయంత్రం క్రమం తప్పకుండా డీలర్ల షాపుల్లోనే ఉండి ఓపికగా చెప్పేవాళ్ళం షాప్ కి వచ్చే ప్రతీ కస్టమర్ కి- మా ఫ్రిజ్ లో ఉన్న ప్రత్యేకతలు దానివల్ల వాళ్లకి కలిగే లాభాలు!

అలాగే ఏ ఊరికి వెళ్లినా పొద్దున్నించి సాయంత్రం వరకూ ఇదే పని, ఇలా కొన్ని నెలలు కష్టపడ్డ తర్వాత క్రమేపీ ప్రజలు అర్థం చేసుకున్నారు, అలవాటుపడ్డారు దీని ప్రత్యేకతలతో, దానితో అమ్మకాలు విపరీతంగా పెరిగాయి. అది ఎంతదాకా వెళ్లిందంటే, తర్వాత రోజుల్లో మా ఫ్రిజ్ ల కోసం ప్రజలు రోజుల తరబడి వేచి ఉండేవాళ్ళు- చాలా రోజులైతే నెలరోజులు కూడా వేచి ఉండేవాళ్ళు; అంత పేరు తెచ్చుకుంది వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ మార్కెట్ లో- అదే తంతు దేశం మొత్తంలో.

ఇలా డీలర్లు ఉన్న ప్రతీ పట్టణంలోనూ తరచుగా వెళ్ళటంవల్ల-ఆ ఊళ్ళో ఉన్న మంచి హోటల్స్ బాగా తెలిసేవి -టిఫిన్ లకు,భోజనాలకు-డీలర్ల ధర్మమా అని. అందుకే ఏ ఊరికి ఏ సమయానికి వెళ్లినా మంచి భోజనం,సమయం కాకపోతే "మంచి టిఫినీలు, కాఫీలు" దొరికేవి- మరి ఈ తిరుగుడులో ఆత్మారాముణ్ణి చూసుకోకపోతే, శరీరం ముందుకు కదలక మొరాయిస్తుందిగా.

ఆయా హోటళ్లలో టిఫిన్లు భోజనాలు అద్భుతంగా ఉండేవి.రెండురోజులు మూడు రోజులు ఉండే ఊళ్లయితే బసకి మంచి హోటల్, అప్పుడప్పుడు రెండవ ఆట సినిమాకి వెళ్తుండేవాణ్ణి-బోలెడన్ని సినిమా హాళ్లు ప్రతీ ఊరిలో-ధర కూడా చాలా తక్కువే.ఇప్పటిలాగా టికెట్ ధర వందల్లో ఉండేది కాదు.ఇప్పుడు ఒక్క సినిమా చూడాలంటే ఓ వెయ్యి రూపాయలన్నా అవుతుంది- ఇద్దరు ముగ్గురు వెళ్తే-జేబుకి బొక్కే.

అలాగే కాకినాడ వెళ్తే కోటయ్య కాజా, రాజమండ్రి అయితే చక్కర కేళి,భీమారం-అదే భీమవరం-పాలకొల్లు వెళ్తే జీడిపప్పు పాకం అచ్చులు,ఆత్రేయపురం పూతరేకులు, తాడేపల్లిగూడెం వెళ్తే బెల్లం కొమ్ములు,కరకజ్జం, అక్కడే తేగలు,చాగల్లు పంచదార చిలకలు దొరికేవి,అలాగే తణుకులో తెల్ల చెక్కరకేళి అత్తాలు, అప్పుడప్పుడు తాజా కూరలు కూడా తీసుకెళ్ళేవాణ్ణి. ఇలా ఏ ఊరు వెళ్తే అలా కొనుక్కు తెచ్చుకోవడం అలవాటయింది, ఆ చిరుతిళ్లే వేరు రుచులు వేరు- అద్భుతః!

ఏదో ఈ కరోనా సమయంలో నోట్లో నీళ్లు ఊరించుకోవడమే గానీ బెంగుళూరు నుంచి ఆ ఊళ్ళు ఎప్పుడు వెళ్తా, ఎప్పుడు బయట తింటానో- ఇంట్లో నుంచి బయలుదేరటానికి అన్ని ఆభరణాలు ధరించి వెళ్లాల్సిన రోజులివి.ఏదైనా కరోనా గొడవ తగ్గిన తర్వాత మాత్రం ఓ వారం పదిరోజులు ఓ యాత్ర చేసి రావాలి కోస్తా ఆంధ్రాకి-ఆ వంకతో పాతమిత్రుల్ని, డీలర్ని కలవొచ్చు-2021 లో జరుగుతుందని ఆశిస్తా!

క్షమించాలి, కోస్తాఆంధ్రా ప్రాంతం అనగానే ఒళ్ళు మరిచి ఏమిటేమిటో రాసేసి మిమ్మల్ని అన్ని ఊళ్ళు తిప్పేసా నాతోబాటు! మళ్ళీ మా వ్యాపారపు గోలలోకి వస్తా-అయినా జ్ఞాపకాలు అంటే అన్నీ కదా!

కోస్తాఆంధ్రా ప్రాంతం అంతా చిన్నచిన్న పట్టణాల్లో వాల్ పెయింటింగ్స్ వేయించే వాళ్ళం! స్థానికంగా జరిగే ఎక్జిబిషన్స్ లో ఫ్రిజ్ లు చూపించేవాళ్ళం! ప్రముఖ వ్యాపార,పట్టణ కూడళ్లలో హోర్డింగ్స్ వేయించేవాళ్ళం! ఒక మొబైల్ వాన్ మీద ఫ్రిజ్ లు ఉంచి, లైటింగ్ కూడా ఏర్పాటు చేసి పల్లెటూర్లలో ఆ వాన్ ని తిప్పించేవాళ్ళం-నాలుగు అయిదు రోజులు!

బస్సు స్టాప్ ల దగ్గర ఫ్రిజ్ బొమ్మలు వేయించేవాళ్ళం,తెలుగులో కూడా రాయించేవాళ్ళం!

పండగలప్పుడు ఒక ఉచిత కానుకగా ప్రతీ ఫ్రిజ్ తో డీలర్లద్వారా కస్టమర్లకి ఇప్పించేవాళ్ళం!

దాదాపుగా ప్రతీ పెద్దపట్టణంలో ఇందులోని కొన్ని కార్యక్రమాలు చేసేవాళ్ళం- ఊరుని బట్టి!

ఇవన్నీ ఒక ఎత్తు, కంపెనీ డీలర్ల బంధం ఒక కుటుంబ బంధంలా ఉండేది అప్పట్లో

అప్పటి రోజులగురించి మా పాత డీలర్లని ఇప్పుడు కదిపినా అదే అంటారు, ఆ రోజులు గుర్తుకు తెచ్చుకుంటారు!

అలా మాఫ్రిజ్ లో ఉన్న ప్రత్యేకతలు కస్టమర్లకు తెలిసిన తర్వాత ఇక వాటిగురించి మాట్లాడవలసిన అవసరం లేకుండా పోయింది.మేమూ మా అందరు డీలర్లు పడ్డ కష్టానికి తోడు మాకంపెనీ నుంచి వచ్చిన ప్రకటనలు,వీడియోలు,ప్రమోషన్ ప్రోగ్రామ్స్ వల్ల వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ లకు విపరీతమైన ఆదరణ వచ్చింది.

ఆ సమయంలో ఎవరికీ ''పఫ్'' ఇన్సులేషన్ లేదు,ఫ్రిజ్ ల ఇండస్ట్రీ లో ఓ ''కొత్తశకం'' సృష్టించాం,ఆ పెరిగిన ఆదరణ ఎంతవరకూ వెళ్లిందంటే వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ కావాలంటే కొన్నాళ్ళు వేచి ఉండాల్సివచ్చేది.డీలర్లు,అడ్వాన్స్ తీసుకుని బుకింగ్స్ చేసేవాళ్ళు, దానిప్రకారం ఫ్రిజ్ లు వాళ్లకి వచ్చినతర్వాత కస్టమర్లకు ఇచ్చేవాళ్ళు. ఇప్పటి రోజుల్లో ఎవరికీ నమ్మశక్యం కాని విషయం-దేశమంతా అదే ఆదరణ,మిగిలిన కంపెనీలకు కష్టంగా ఉండేది.

ఆ సమయంలో ఫ్రిజ్ లు కూడా రకరకాల రంగుల్లో వచ్చేవి,మూన్ షల్ గ్రే, చెర్రీ రెడ్, పేస్టల్ గ్రీన్, స్కై బ్లూ, వైట్ కలర్ ఉండేవి- ఒక సమయంలో వైట్ కలర్ ఫ్రిజ్ లు దాదాపుగా మాయం అయిపోయినాయి- ప్రజలు కొనడం మానేశారు''ఫ్రిజ్ లు, ఏ.సి, వాషింగ్ మెషిన్'' లను ''వైట్ గూడ్స్ ఇండస్ట్రీ గా'' పిలిచేవాళ్ళు-అప్పుడే ఈ తెలుపు రంగులు దాదాపుగా కనుమరుగయిపోయాయి.

ఇప్పుడూ అన్నీ రంగులే- వాషింగ్ మెషీన్లు కూడా,కొద్దిగా ఏ. సి ల లోనే తెలుపు రంగు బాగాఉంది ఇప్పటికీ. అవీ లేకపోతే ''వైట్ గూడ్స్ ఇండస్ట్రీ'' అన్న పేరు తీసి ''కలర్ గూడ్స్ ఇండస్ట్రీ'' అనే పేరుమార్చి ఉండేవాళ్ళేమో!

టి.వీ లు,మైక్రో వేవ్ అవెన్ లు, ''వి.సి.ఆర్. లు,వి.సి.పీ లు'' (ఇప్పుడు లేవు, ఇవేమిటో కూడా తెలియదు ఇప్పటి వాళ్లకి) వీటిని ''బ్రౌన్ గూడ్స్ ఇండస్ట్రీగా'' పిలుస్తారు. ఈ రెండు ఇండస్ట్రీలని ''కన్స్యూమర్ డ్యూరబుల్ ఇండస్ట్రీ''గా పిలుస్తారు!

మా తర్వాత గోద్రెజ్ కంపెనీ పఫ్ ఇన్సులేషన్ తో వచ్చారు, మాకు పోటీ మొదలయింది.సూపర్ మాన్ లాగా ఓ ''పఫ్ మాన్'' ని చూపిస్తూ బాగా ప్రకటనలు చేసేవాళ్ళు- ఆ సమయంలో మాకూ వాళ్ళ మధ్యే ప్రధానంగా పోటీ ఉండేది- ప్రతి ఊళ్లో కూడా.చాలాకాలం మా ఆధిక్యత కొనసాగింది ప్రజల ఆదరణ వల్ల- టాటా కంపెనీ మీద ప్రజలకి ఉన్న నమ్మకం అభిమానం వల్ల కూడా.1986-1987 ప్రాంతాల్లో ప్రతీ ఫ్రిజ్ తో బాటు ఒక V.I.P సూట్ కేసు ఉచితంగా ఇచ్చే స్కీం దేశమంతటా ప్రవేశపెట్టాం- పండగ సందర్భంగా; నాకు తెలిసి గుర్తు వున్నంతవరకు ఫ్రిజ్ లకు మొట్టమొదటి పెద్ద స్కీం.

బస్సుల మీద, ప్రముఖ వార్తాపత్రికల్లో, మ్యాగజైన్స్ లో, బిల్ బోర్డ్స్ మీద అదే ప్రముఖంగా ప్రకటించాం- ఆ సూట్ కేసు ఆ రోజుల్లో 1200 రూపాయిలు ఉండేది మార్కెట్ లో.గోద్రెజ్ వాళ్ళు టైటాన్ వాచ్ ఉచితంగా ప్రకటించారు- పోటా పోటీగా ఉండేది మా మధ్య, గోద్రెజ్ మధ్యా.

మా టీం అంతా "అంజలి ఎలక్ట్రానిక్స్,హైదరాబాద్"- లో డబ్బులు ఇచ్చి ఒక సూట్ కేసు, ఒక టైటాన్ వాచ్ తీసుకున్నాం -మాకు కానీ, గోద్రెజ్ వాళ్లకి కానీ మాకంపనీలకు ఆ బహుమతులు తక్కువ ధరకు వచ్చేవి కదా- ఆధర ఇచ్చి కొన్నాం;500రూపాయలో 600రూపాయలో ఉన్నట్టు గుర్తు- ఉచితంగా ఏ రోజూ ఒక్క డీలర్ దగ్గర మా టీం ఏదీ తీసుకోలేదు ఇన్నేళ్ల నాఉద్యోగ ప్రస్థానంలో!

అంజలి అధిపతి మల్లయ్య గారు (ఆయన కరోనాకి గురిఅయ్యి ఈ మధ్యకాలంలో కాలం చేశారు) చాలా గోలపెట్టారు- అదేంటి సార్ ఈ మాత్రం చిన్నది మేము ఇవ్వకూడదా అని.అయినా సరే మా దగ్గర డబ్బులు తీసుకోకపోతే మాకు వద్దు అని నిక్కచ్చిగా చెప్పాము.

ఇదేదో గొప్పలకోసం నేను రాయడం లేదు- ఆ రోజుల్లో మనం, మనతో పాటు టీం సభ్యులందరూ నిజాయితీగా నా ఉద్యోగ విరమణ వరకూ అన్ని టీములు ఉండటం అదృష్టం కాక మరేమిటి(దాదాపు ముప్పయి ఏళ్లకు పైగా) ఆ గౌరవం, మర్యాద, ప్రేమ, ఆప్యాయతలే వేరు.

అదే విధంగా నా పై ఉన్న బాస్ లు అందరూ- పై స్థాయి వరకూ అలా ఉండటం మా వ్యక్తిత్వం, మరియూ వోల్టాస్ (టాటా) సంస్కృతీ- మేము ఇప్పటికీ గర్వపడతాం! అప్పటి మా "జనరల్ సేల్స్ మేనేజర్- మొనిష్ గుప్త" ఇప్పుడు దాదాపుగా ఎనభయ్ ఏళ్ళు- మా గ్రూప్ లో ఆక్టివ్ గా వుంటారు.వెరీ ఇంటెల్లేచ్చువల్, ఆప్యాయంగా, ఓపికగా ఉంటారు, నా ఇన్నేళ్ల అనుబంధంలో మా ఉద్యోగాల్లో ఆయన ఎవరినీ కోపపడటం ఎప్పుడూ,ఎవరూ చూడలేదు.

మీకు మునుపు చెప్పానుగా మా రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ మిస్.శాంతి గోపాలకృష్ణన్ అని- తరచూ కోస్తా ఆంధ్ర ప్రాంతానికి వచ్చేది ఆవిడ. బెజవాడ, గుంటూరు, రాజమండ్రి, విశాఖపట్నం మార్కెట్లు నాతో కూడా వచ్చేది. డీలర్ని కలిసి, ఫ్రిజ్ ల గురించి,ఇబ్బందుల గురించి, అమ్మకాలు ఇంకా ఎలా పెంచాలి అని కూడా వాళ్ళతో చర్చించేది.రైల్ లోనూ, టాక్సీలోనూ కూడా చిన్నచిన్న ఊళ్ళకి కూడా డీలర్లని కలవడానికి వచ్చేది-వైజాగ్ వచ్చినప్పుడు హోటల్ డాల్ఫిన్ లో ఉండేది.

(బెజవాడలో మమతా హోటల్ లో ఉండేది- మమత యజమాని గోపాల్ రావు గారు కూడా ఆప్యాయంగా పలకరించే వారు, తార్వాత రోజుల్లో వాళ్ళ అబ్బాయి కూడాను)

నాకు ఉన్న అలవాటు ఏమిటంటే ఏ వూళ్ళో ఏ హోటల్ లో దిగినా బాయ్ దగ్గర నుంచి అందరి పేర్లు అడిగేవాణ్ణి;ఎప్పుడు వెళ్లినా పేరుతొ పిలిచి పలకరించేవాణ్ని (ఈ అలవాటు ఉన్న వాళ్ళ అనుభవమే వేరు, ఆ ఆనందమే వేరు)

తాను వైజాగ్ వచ్చినప్పుడు డాల్ఫిన్ హోటల్ లోనే భోజనం,అల్పా హారం చేసేవాళ్ళం. రెస్టారెంట్ లో, ఒకళ్ళిద్దరు పలకరింపుతో నవ్వేవాళ్ళు, కొంతమంది పలకరించేవాళ్ళు, అదేతంతు బెజవాడలోనూ.శాంతి అడిగేది,''వాట్ మూర్తి, ఎవిరిబడీ ఈజ్ విషింగ్ యూ,డూ యూ కం ఎవరీ మంత్'' ''నో'' అని నవ్వేసేవాణ్ని- రెండు నెలలకోసారి మాత్రమే వెళ్లేవాణ్ని.

To Be Continued...