వైద్యతత్వం

"పాపల ఉంది -" ఆమె పొవలా ఇస్తూ చెప్పింది.

"నా ఫీజు రూపాయి." చెప్పాడు డాక్టర్ శంకర్రావు.

"నా దగ్గర లేదు.. ఈ కాసిని మాత్రలు రూపాయా?!"

"మాత్రలు పది పైసలే కావచ్చు కాని అదివ్వడానికి వెనుక ఉన్న నాకష్టం - నావిజ్ఞానం..."

"అయితే నాకొద్దు మీ మాత్రలు మీ దగ్గరే ఉంచండి." ఆమె నిష్టూరంగా ఆ పొట్లాన్ని వెనక్కి ఇచ్చేసింది.

శంకర్రావు కంగు తిన్నాడు. వెంటనే ఆ పొట్లం ఆమెకిచ్చేశాడు. "ఊరికే ఇస్తున్నాను. నాకేమి ఇవ్వద్దు." అన్నాడు.

ఆమె దండం పెట్టి అది తీసుకొని వెళ్ళిపోయింది.

శంకర్రావుకు చాలా బాధగా ఉంది. ప్రజలకు సేవ చేద్దామన్న ఆశయంతో ఆ ఊళ్ళో స్లమ్ ఏరియాలో తన ప్రైవేట్ ప్రాక్టీసు పెట్టాడు. హోమియో డాక్టరు కాబట్టి మందులు తనే ఇస్తూ ఉంటాడు. వైద్యం అందరికి అందుబాటులో ఉండాలనే ఆశయంతో రూపాయి ఫీజు పెట్టాడు. ఆ రూపాయిలోనే మందుల పొట్లాలు కూడా కట్టిస్తున్నాడు. లాభ నష్టాలు చూసుకుంటే పేషెంట్ పైన యాభై పైసలు కూడా గిట్టుబాటు కాదు. తన జీవనాధారం కూడా అదే.

ఆర్నెల్లయినా ఏ నెల కానెల సంపాదన నికృష్టంగా ఉంటున్నది.

జబ్బులు తగ్గినా పెద్దగా సంతృప్తి పడరు. "జబ్బు తగ్గింది కదా?" అంటే డాక్టరయిన తర్వాత ఆమాత్రం తగ్గించకపోతే ఎలా? అని పెదవి చప్పరించేస్తారు.

జబ్బు తగ్గక పోతే "రూపాయి డాక్టరు వల్ల ఏమౌతుంది?" అని హేళన చేసే వాళ్ళు.

మొత్తానికి అతని నైపుణ్యాన్ని, సేవా తత్పరతను అక్కడ అర్థం చేసుకున్న వాళ్ళు దాదాపు శూన్యం!

ఇలా ఇంకా కొన్నాళ్ళు జరిగేదే! "వాసూ! ప్రాక్టీసు మానేస్తున్నాను. ఇంకేదైనా వ్యాపకం పెట్టుకుంటాను. ఈ కష్టం నా పొలంలో చేసినా సంవత్సరానికి లక్ష మిగుల్చుకుంటాను."

వాసు చిన్నగా నవ్వాడు. అతను కాంట్రాక్టర్. మంచి వ్యాపార దక్షత గలిగిన వాడు. అతని భుజం మీద చిన్నగా తట్టాడు.

"శంకర్! ఈ సారి నే చెప్పినట్లు చెయ్యి. నీకు పోష్ లొకాలిటీలో బిల్డింగ్ చూసి పెడతాను."

"అరె! అద్దె చెల్లించాలా వద్దా?"

"డోంట్ వర్రీ! మూడు నెల్లు నే భరిస్తాను. నీ ప్రాక్టీసు పికప్ అయితే కొనసాగించు. లేకపోతే మానెయ్యి. ఈ మూడు నెలల్లో నీ కొచ్చే రాబడిలో సగం నా కివ్వాలి - నే చెప్పినట్లు ఫీజు వసూలు చెయ్యాలి - ఓకే!" వాసు చెప్పాడు.

శంకరంకు ఏం చెయ్యాలో అర్థం కాలేదు. ఏ రాయయితేనేం పళ్ళూడ గొట్టుకోవడానికి? సరేనని ఒప్పుకున్నాడు.

ఆట్టహాసంగా డిస్పెన్సరీ ప్రారంభం చేశాడు. వాసు బిల్డింగ్ రెంట్ వెయ్యిపైన ఉంది. పైగా మూడు నెల్ల అడ్వాన్సు పే చేశాడు. బ్రహ్మాండంగా ఫర్నీచర్ తెప్పించాడు. తళ తళ మెరిసే టేబుళ్ళు - కుర్చీలు - తివాసీలు - వాల్ పెయింటింగ్స్ ఏర్పాటు చేశాడు వాసు.

"మిస్టర్ శంకర్! ఈ రోజు నుంచి నీ కన్సల్టేషన్ ఫీజు కేవలం వంద రూపాయలు మాత్రమే!" వాసు చెప్పాడు.

"వాట్! హండ్రెడ్ రూపీస్! ఆర్ యూ జోకింగ్!"

"మన ఒప్పందం ప్రకారం నువ్వేం మాట్లాడకూడదు. ఇప్పటికే ముప్పై వేలు పైన ఖర్చు చేశాను. నే చెప్పినట్లు నీ ఫీజు వంద వసూలు చెయ్యి."

"వాసూ! వచ్చే ఒక్క పేషంట్ కూడా రాడేమో!"

"రాకపోతే! నష్టం నాదేగా? నీకేం?" చెప్పాడు వాసు.

అంతటితో ఊరుకోలేదు. మర్నాటి నుంచి అన్ని ప్రముఖ దినపత్రికల్లో పేపరు ప్రకటనలు ఇప్పించాడు. రోడ్డు మీద పెద్దగా కనిపించేట్లు ఫీజు కేవలం వంద రూపాయలే అని రాయించాడు.

తరువాత కర పత్రాలు వేయించి ఊళ్ళో పంచి పెట్టించాడు.

శంకర్రావు వాసు అజ్ఞానికీ, మూర్ఖత్వానికీ చింతించాడు. ఈ ఒప్పందంలో తను దిగకుండా ఉంటే బాగుండేదని విచార పడ్డాడు.

ఓ పదిహేను రోజులు గడిచిపోయాయి.

మొదటి పేషెంట్ వచ్చాడు. సాధారణమైన జబ్బు! ఎవరైనా ట్రీట్ చెయ్యగలరు కానీ ఈ అట్టహాసం చూసి సింహాద్రి వచ్చాడు.

మందు తీసుకుని వంద పే చేసి వెళ్ళాడు. వాసు అంతటితో వదల్లేదు. అతని ఫోటో తీసుకొని జబ్బు నయమైనట్లు పేపర్లో అతని పేరు మీద ప్రకటన ఇచ్చాడు.

క్రమంగా పేషెంట్లు రాసాగారు.

మునుపటి డిస్పెన్సరీలో ఉన్నంత రష్ లేకపోయినా రోజుకు ఇద్దరు ముగ్గురు వస్తుండేవాళ్ళు.

ఇట్టే మూడు నెలలు గడిచిపోయాయి.

"మైడియర్ డాక్టర్! ఎంత మన సంపాదన?" వాసు అడిగాడు.

"వాసూ! గమ్మత్తుగా ఉంది - పది వేలు వచ్చాయి."

"గుడ్! అందులో నాకు ఐదు వేలు". వెంటనే చెప్పాడు.

"అసలు నీకీ ఆలోచన ఎలా వచ్చింది!" శంకర్ అడిగాడు.

"శంకర్ ! ఇది పబ్లిసిటీ యుగం !దేనికైనా ప్రకటనలు కావాలి. మన సరకులోక్వాలిటీ లేకపోయినా దండిగా పబ్లిసిటీ కావాలి. అదీగాక వైద్యానికి ఓ రేటుండాలి. రూపాయి తీసుకుంటే హీనంగా చూస్తారు. అదే ముక్కు పిండి వంద వసూలు చేశావనుకో చేతులెత్తి దండం పెడతారు. ఎంత ఎక్కువ ఫీజు వసూలు చేస్తే అంత గొప్ప డాక్టరన్న మాట ప్రజల దృష్టిలో!" వివరించాడు వాసు తత్వం తెలిసిన జ్ఞానిలా.

ఆనందం, కృతజ్ఞత పొంగి రుమాలుతో కళ్ళు తుడుచుకున్నాడు డాక్టర్ శంకర్రావు. ★

(ఆంధ్ర ప్రభ సచిత్ర వార పత్రిక)