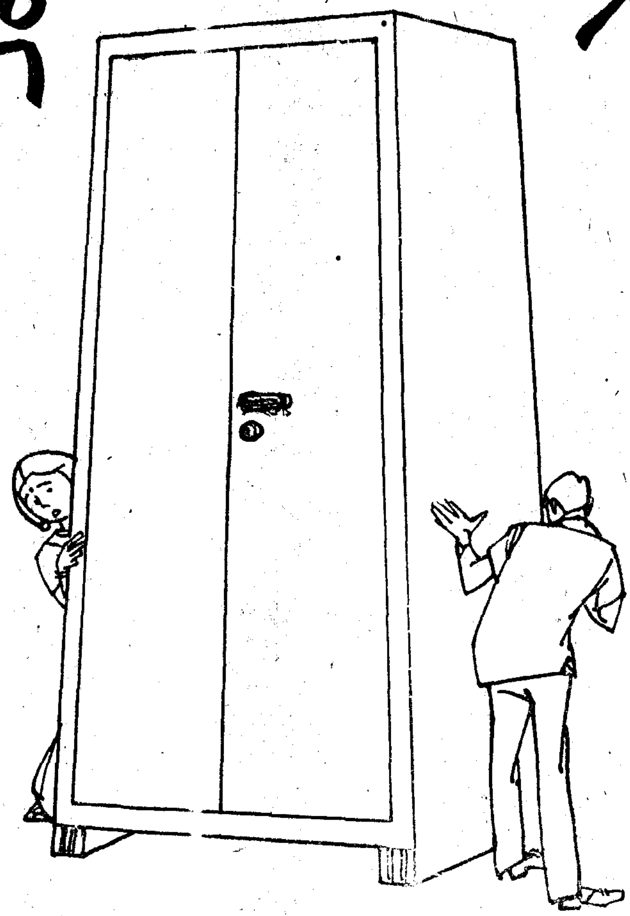
కష్టానికి చేరిన కష్టా



ఒస్తుంది వొస్తుందని ఎదురుచూసిన మేనేజ్‌మెంటు నిర్ణయం వొచ్చేసింది! ఆ రోజింక ఆఫీసులో పని జరగలేదు. ఏనోట విన్నా ఒక్కటే చర్చ.

“జీతాలు పెరిగాయి-జీతాలు పెరిగాయి.”

“ఎంత పెరిగాయి? ఎప్పట్నించి పెరిగాయి?”

“పాత బకాయిలు కూడా ఇచ్చేస్తున్నారా?”

“ఎప్పుడిస్తున్నా రెప్పుడిస్తున్నారు?”

“అంతా ఒకేసారి ఇస్తున్నారా? లేక స్టీలు గిన్నెలవాడికి ఇంటి ఇల్లాళ్ళిచ్చినట్టు ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్లలో ఇస్తున్నారా ”

ఇవే చర్చల్లో విషయాలు.

అన్నీ తేలాక-తనకో తొమ్మిదొందల చిల్లర వస్తోందనీ, మరో పది రోజుల్లో ఇస్తారనీ తెల్సుకున్నాడు సీతాపతి.

ఏంచెయ్యాలి ఆ డబ్బుతో? అన్నది అతని సమస్య. (అమ్మమ్మ....అతని సమస్యని మనం అపార్థం చేసుకోకూడదు. మధ్య తరగతి వాడు డబ్బుతో పనిలేకుండా వుండడు. ఉన్న అనేక పనుల్లో ఏ పని చెయ్యాలి అన్నదే సీతాపతి సమస్య!)

‘కోపరేటివ్ బాంకులో ఇంకా తీర్చవల్సి వున్న ఏడొందలప్పూ తీర్చెయ్. దరిమిలా మళ్ళా ఏ అవసరానికో ఓ పదేనొందలు అప్పు సంపాయించుకోవచ్చు కావలిస్తే’ అంతరంగ ఇంగితం.

“ఛవ! అప్పుతీర్చమని సలహా ఇస్తున్నావ్? బానే వుందిగానీ నువ్వలా వూరుకో. వీలయితే ఇంకో వెయ్యో, పన్నెండొందలో అప్పు పుట్టించి ఏ టి.వి.యో కొనుక్కోవోయ్ సీతాపతీ” అన్నాడు అతన్లోని అప్పారావు.

‘శ్రావణ మాస వొస్తోంది-నోములొస్తున్నాయి. ఏ గొలుసో చేయించండి. నాకోసం కాదు-పిల్లలకోసం-ఒక్క గొలుసన్నా లేక మెడలు బోసిపోయి వున్నాయ్’అంటుందేమో శ్రీమతి అనుకున్నాడు సీతాపతి.

‘పైనెల్లో వచ్చే వినాయక చవితికి ఇంటిల్లి పాదికీ బట్టలు కుట్టించినా బానే వుంటుంది’ అనీ అనుకున్నాడు.

చివరికి, భార్యతో సంప్రదించదల్చి ఆలోచన్లు విరమించుకున్నాడు. ఆ రాత్రి భోజనాల దగ్గర ఎరియర్స్ విషయం అనసూయ చెవిన వేశాడు. విన్న వెంటనే అతగాడి కంచంలో నేతిగిన్నె బోర్లించేసింది అనసూయ. ఒద్దొద్దంటున్నా వినక, ఆ వెనక పెరుగ్గిన్నె దిమ్మరించింది. ఆ రాత్రి నిద్దరపోనియ్యకండా వుక్కిరి బిక్కిరి చేసింది.

‘మధ్య తరగతి బతుకుల్లో పండగ రోజులు ఇలాటివే’ అనుకున్నాడు సీతాపతి.

రాత్రంతా ఇద్దరూ తీరిగ్గా చర్చించుకున్నాక, తెల్లవారుఝామునకి తన నిర్ణయం చెప్పేసింది అనసూయ___

“ఇప్పుడు నగలూవొద్దు - బట్టలూవొద్దు కొత్తగా! ఉన్నవాటిని దాచుకుందికో ఇనప బీరువా కొనండి అర్జంటుగా.” అనేసింది.

దాంతో రానున్న డబ్బుని ఎలా సద్వినియోగ పర్చాలా? అని ఆలోచించే అవసరం మర్లేకపోయింది సీతాపతికి.

*　　*　　*

సదరు వార్త వెలువడిన పన్నెండు రోజులకి వుద్యోగులకి జేబుకూడా నిండింది.

ఎనిమిదొందల చిల్లర మాత్రమే లభ్యమయిన సీతాపతి, ఎనిమిది రూపాయలుపెట్టి అర కిలో బాంబే హల్వా కొనుక్కుని ఇంటికి వెళ్ళాడు. ముందు హల్వా-పిల్లలెవరూ చూడకుండా-భార్య నోట్లోపెట్టి, ఆ వెనకే డబ్బు కాస్తా ఆమె చేతిలో పెట్టాడు. ఆమె దాన్ని తీసుకెళ్ళి పెట్టెవెనక సొరుగులో రుమాలు గుడ్డలో దాచిపెట్టింది. అప్పుడు తీరిగ్గా వచ్చి భర్త దగ్గర కూర్చుంది.

“అయితే ఎప్పుడు కొంటున్నారు బీరువా?” అనడిగింది తీరిగ్గా.

"హబ్బే! అంత తేలిక్కాదు బీర్వా కొనటం....ముందు మార్కెట్ సర్వే చెయ్యాలి!" అన్నాడు సీతాపతి - అంతకు ముందు ఓసారి ఎవరో ఫ్రెండ్ చెప్పిన మాటలు గుర్తు చేసుకుంటూ.

"అంటే!" ఇంగ్లీష్ సినిమా చూస్తున్న మొహం పెట్టింది అనసూయ.

"అంటే....మనం కొనబోయేది కాపిటల్ అయిటం. నాలుక్కాలాల పాటు వాడుకోవాల్సింది. కాబట్టి, వీలయినంతవరకూ నాలుగుచోట్ల విచారించి, మంచి సరుకు చూసి ఎన్నికచేసుకోవాలి. అలాగే, ధరకూడా ఇలాటి వస్తువులకి ఒకచోటా మరోచోటా తేడా వుంటుంది. వీలయినంత తక్కువ ధరకి, వీలయినంత నాణ్యమైన బీరువా మనం కొనాలంటే పది షాపుల్లోనూ విచారించాలి! తొందరపడి కొనెయ్యకూడదు!"

"అంటే పట్టుచీరె కొన్నట్టు కొనాలిగానీ-కట్టుడుచీరె కొన్నట్టు కాదంటారు—" అంది అనసూయ అర్థం చేసుకున్నట్టుగా.

"ఆ....ఆ....నీ పరిభాషలో అంతే!"

"అయితే మరి ఎప్పుడు చేస్తారు ఆ సర్వే?"

"రేపు-ముందుగా మా ఆఫీసులో నలుగుర్నీ ఎంక్వైర్ చేస్తాను. తరవాత రేపు సాయంత్రం వెళ్ళి బజార్లో కనుక్కొస్తాను" అన్నాడు సీతాపతి.

* * *

మర్నాడు ఉదయం ఆఫీసుకు వెళ్తూ, దారిలో గాడ్రెజ్ షోరూం చూశాడు సీతాపతి. లోపలికి వెళ్ళాడు. ఎయిర్ కండిషన్డు షోరూంలోకి అడుగుపెడుతుంటే ఒళ్ళు జిల్లు మంది.

అక్కడున్న బీర్వాలు చూస్తుంటే కళ్ళు మెరిశాయి. తనకన్న జానెడెత్తున్న బీర్వా చూపించి "రేటెంతసార్?" అనడిగాడు సేల్స్‌మాన్‌ని.

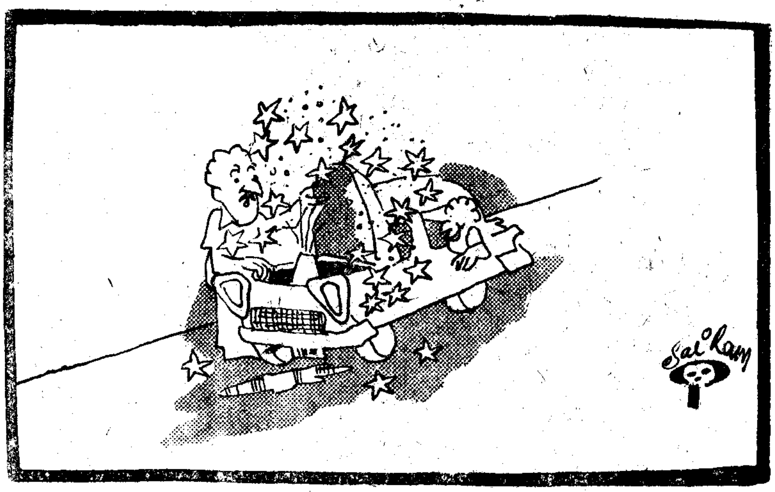
"పదమూడొందల చిల్లర" చెప్పాడతను.

కళ్ళు తిరిగాయి సీతాపతికి. అంతకన్న చిన్నది-తన ఎత్తువే వున్నది యిన మరో బీర్వా ధర వాకబుచేశాడు.

చెప్పాడతను.

"లాభంలేదు .... లాభంలేదు...." అని గొణుక్కుంటూ బయటికి వచ్చాడు ఎయిర్ కండిషన్ హాల్లోంచి, సీతాపతి.

ఆఫీసుకి వెళ్ళాక పక్కసీటు శంకరాన్ని



కదిలించేడు.

"ఐరన్ బీర్వా ఒకటి కొనాలనుకుంటున్నానోయ్!"

"ఐసీ! మంచిదే! ఇంట్లో బీరువా వోటుండటం చాలా అవసరం."

"అందుకే! నీకు తెలుసా మంచి బీర్వా లెక్కడ దొరుకుతాయో?"

"బయట కొందామనా?"

"అంటే?"

"అదే....రెడీమేడ్‌గా దొరికేవి కొనాలనుకుంటున్నావా?"

"ఇంకేం చెయ్యాలి?" అయోమయంగా చూశాడు సీతాపతి.

"అలాక్కాదు. మనం ఆర్డరిచ్చి చేయించుకుంటే చవకలో వస్తాయి."

"అలాగా!"

"అవును. పెద్ద కంపెనీల్లో అయితే ధరలు చుక్కల్లో వుంటాయి."

"ఆ! నేనిందాక గాడ్రెజ్‌లో అడిగొచ్చాను!"

"మరింకేం! తెలిసేవుంటుంది. వాళ్ళ సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌ల జీతాలూ, ఫాక్టరీ వర్కర్ల బోనసులూ, షోరూం ఎయిర్ కండిషనర్ల ఛార్జీలూ-అన్నీ మనం ఇవ్వాల్సిందే కదా! వెరసి మిగతా చోట్లకన్న రెట్టింపవుతుంది రేటు!"

నోరు వెళ్ళబెట్టాడు సీతాపతి.

"అయితే ఎవరు చేసిపెడతారు చౌకలో?"

"మన పక్క డిపార్ట్‌మెంట్లో మైకేల్ వున్నాడే-వాళ్ళ అన్నకో ఇండస్ట్రీవుంది. అతనికి ఆర్డరిస్తే చౌకలో అవుతుంది" చెప్పాడు శంకరం.

"వెళ్ళి కనుక్కుందామా?" అడిగాడు సీతాపతి.

ఇద్దరూ లేచి, పక్క సెక్షన్‌కి వెళ్ళారు.

అవాళ మైకేల్ శెలవుపెట్టాడు! తిరిగొచ్చేశారు.

ఆ సాయంత్రం వచ్చేముందు నాంపల్లి వైపు నడిచాడు సీతాపతి. అక్కడ స్టీల్ ఫర్నిచర్ షాపులు డబ్భైఏడు కనిపించాయి. అన్నిటిలోకీ వెళ్ళి ధరవరలు కనుక్కున్నాక అతనికి బుర్ర మొద్దుబారినట్లయింది.

ఒకేరకం బీరువా అయిదొందలనించీ వెయ్యిరూపాయలదాకా చెప్తున్నారు. అద్దం వుండాలా? అంటారు. వొద్దా! అంటారు.

"గేజెంత వుండాలి?" అంటారు.

పద్దెనిమిదా? ఇరవయ్యా? అంటారు.

మళ్ళీ తలుపులకో గేజ్-మిగతా బీర్వా కో గేజ్ అంటారు.

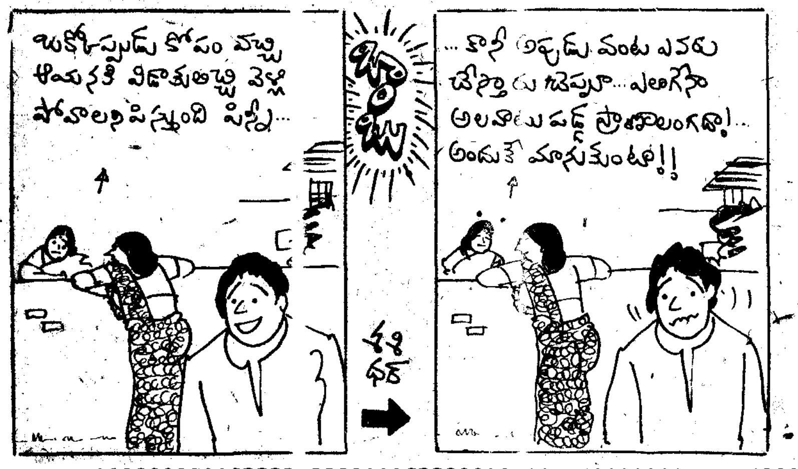
గేజ్ అన్నమాట అవాళే వినటం! అది ఏమిటో అర్థమే కాలేదతనికి. ఆ మాట వాళ్ళ ముందరే అనేస్తే విలువపోతుంది.

తొమ్మిదొందలు చెప్పినచోట ..."ఫలాని వాడు అయిదొందలకే ఇస్తానన్నాడు కదండీ" అని నోరు జారాడు పొరబాట్న.

తొమ్మిదొందల వాడు పదినిమిషాల లెక్చ రిచ్చాడు.

"నేను నాలుగొందలయాభై కే ఇస్తాను.

పి.వి.ఆర్. శివకుమార్



ఇలారండి'' అన్నాడు. బలవంతాన ఓ మూలకి లాక్కుపోయాడు.

'ఇదిగో! ఈ బీర్వా నాలుగొంల యన ఖరీదు'—అన్నాడు.

'ఇది ఇరవై రెండు గేజీమరి' అన్నాడు.

'రంగు పూడిపోతే నన్నడగా' అన్నాడు.

'లాకర్ నాల్రోజుల తరవాత పట్టేస్తే వంద రూపాయలిస్తా' నన్నాడు.

'హాండిలెలావుందో చూడండి'— అంటూ వెటకారంగా నవ్వాడు.

తలుపుల్ని పట్టుకు 'డిగడిగి' లాడించి చూపించాడు. జాయింట్లలో ఓ చోట ముద్దలు ముద్దలుగా, మరోచోట సందులు సందులుగా చూపించి—''ఇదీ మరి వెల్డింగ్ తీరు!'' అని నవ్వాడు.

'అయ్యా, ఇలాటి బీరువా కనాలంటే అయిదొందలెందుకూ - ఇదే తీసుకుపోండి. అయితే మళ్ళీ మా షాపువైపు రావొద్ద' న్నాడు.

సీతాపతికి భయమేసింది. ఎంత పెట్టి కొన్నా - ఇంటికి తీసుకెళ్ళేసరికి బీరువా అయినా ముక్కలు ముక్కలుగా వూడి గుట్టగా పడిపోతుందేమో అనిపించింది. గబ గబ షాపులోంచి బయటకు వచ్చేశాడు.

* * *

మూడోనాడు ఆఫీసుకి వచ్చేడు మైకేల్. సీతాపతీ, శంకరం కల్సి అతణ్ణి కన్సకోటానికి వెళ్ళేరు. సమయానికతడు సీట్లో లేడు.

''మైకేల్ ఎక్కడికి కెళ్ళేడండీ?'' అంటూ అతని పక్కసీటు పెద్దమనిషి నడిగారు.

''మైకేల్తో ఏంపనండీ బాబూ?' అడిగాడాయన.

''ఎబ్బే....కొంచెం పర్సనల్'' అన్నాడు శంకరం.

''అంటే....బీరువా కోసమేనా?'' తలూపేడు శంకరం.

''ఇలారండి'' గొంతు తగ్గించాడాయన, ''మీకో సలహా చెప్పమంటారా?''

''చెప్పండి'' ఆత్రంగా ముందుకి వంగారు శంకరం, సీతాపతి.

''ఎందుకండీ, అతని దగ్గర కొనటం?''

''అదేమిటి? అతని బీరువాలు బావుంటా యన్నారే చాలామంది?''

''అదేనండి! కొన్న వెంటనే బాగానే వుంటాయి! రెండు, మూడేళ్ళయేసరికి బయట పడుతుంది బండారం! హాండిల్స్ ఊడి పోతాయి. రంగులు ఫేడయిపోతాయి. పెచ్చులు పెచ్చులుగా వూడిపోతాయి.

నా బీరువా అంతా నాలుగైదేళ్ళకే అలా అయిపోయింది.''

''అతన్ని అడగొచ్చుగా - ఇలా అయిందని?''

''నా తలకాయ! ఎన్నిసార్లో అడిగాను. ఎప్పటికప్పుడు పనివాళ్ళని పంపిస్తానంటాడు- ఎన్నిసార్లని వెంటపడతాం? ఎప్పుడు ఏదో ఓ వంక. విసుగెత్తి వూరుకున్నాను.

అయినా, ఇతని వొక్కడివనే కాదండీ! ఈ లోకల్ తయారీలన్నీ ఇంతే! అందుకే కొనేది జన్మకోసారి కాబట్టి కాస్త ఎక్కువ ఖర్చయినాసరే, స్టాండర్డ్ కంపెనీలో కొంటే నయం!''

''ఎక్కువండీ - దాదాపు రెట్టింపు ధర లుంటాయి. ఆ స్టాండర్డ్ కంపెనీల్లో....'' నసిగాడు సీతాపతి.

''ఎందుకండీ? గోద్రెజ్లో 'సెకండ్స్' అని వస్తాయి. అవయితే రెండు మూడొందలు చౌకలో వస్తాయి. క్వాలిటీ కూడా బావుంటాయి!''

''అలాగా!'' ఆశ్చర్యంగా చూశాడు సీతాపతి.

''అవును. ఈ లోకల్వయినా ఏడెనిమి దొందలవుతాయి! ఆ సెకండ్స్ క్వాలిటీ తొమ్మిదొందలూ-వెయ్యికి మధ్య వచ్చేస్తుంది అయిదున్నర అడుగుల్ది!

అసలు నన్నడిగితే ఆరున్నర అడుగుల్ది మన సంసారాలకి అనవసరం అంటాను.

అయిదున్నర అయితే చాలు—హాయిగా వుంటుంది! ట్రాన్స్పోర్టేషన్కీ వీలు! నేననుభవిస్తున్నానుగా! అందుకే చెప్తున్నాను.

ఇంతకీ మైకేల్ కాఫీకి వెళ్ళాడు. రాగానే చెప్పమంటారా మీరొచ్చారని?''

ఉపన్యాసం ఆపాడాయన.

''వొద్దులెండి. వొద్దులెండి'' కంగారుగా అన్నాడు సీతాపతి. శంకరాన్ని చెయ్యిపట్టి ఇవతలికి లాక్కొచ్చేశాడు.

''ఆయన వాళ్ళసెక్షన్ మనిషి. ఆయనే అలా అంటుంటే ఇంకెలా కొంటామండీ మైకేల్ దగ్గర?'' ఇవతలికి వచ్చాక అన్నాడు, ''షోనీ, గాద్రెజ్ వాళ్ళకీ, యుటిలిటీ వాళ్ళకీ ఫోన్చేసి రేట్లు కనుక్కుందామా?''

''గాద్రెజ్లో కనుక్కున్నామన్నారుగా?'' అడిగాడు విసుగ్గా శంకరం.

''అదేదో సెకండ్స్ క్వాలిటీ అని వుందన్నాడుగా?''

వారిద్దరూ టెలిఫోన్ దగ్గరకు నడిచారు. అక్కడ డైరెక్టరీ లేదు!

''పర్చేజ్ డిపార్ట్మెంట్కి ఫోన్చేసి కనుక్కుందాం. అక్కడ రాఘవరావుకి తెలుస్తాయి ఈ నంబర్లన్నీ'' అన్నాడు శంకరం.

ముందు రాఘవరావ్కి ఫోన్ చేశాడు సీతాపతి.

''నమస్తే సార్'' అన్నాడు.

''నమస్తే ఏమిటిలా ఫోన్చేశారు?'' అడిగాడు అవతల రాఘవరావు.

''మీకు గాద్రెజ్, యుటిలిటి షోరూములు ఫోన్ నంబర్స్ తెలుసా?''

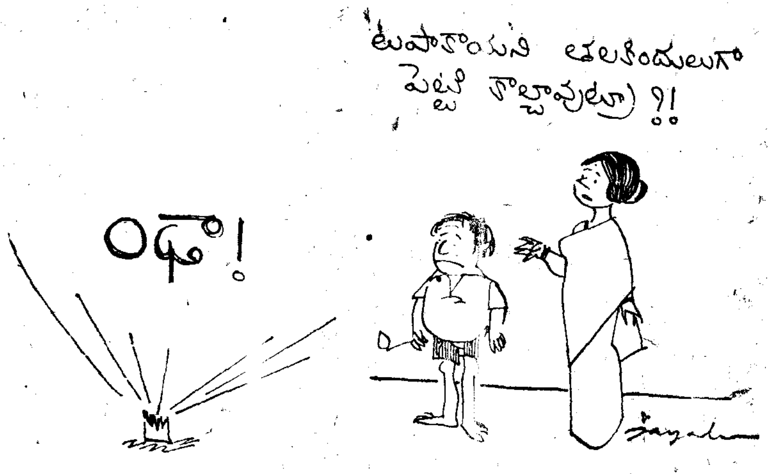
''ఎందుకూ?''

''ఓ బీరువా కొందామని....''

''ఎవరికండీ?''

''నాకేనండీ!''

''అదేమిటండీ బాబూ? పర్సనల్గా



వాడుకవేందుకు యుటిలిటీ, గా[ద్రెజ్ ఎందుకూ?"

"ఏం?"

"ఏం ఏమిటండీ? అంతలే ఖరీదుపోసి కొనేందుకు ఇంట్లో ఏమన్నా రఫ్‌గా వాడతామా? ఆఫీసులకయితేగానీ ఇ ౣలో వాడతా వికి లోకల్ మాన్యుఫాక్చరింగ్ చాలదూ?" నవ్వుతూ అన్నాడు రాఘవరావు.

"కానీ....లోకల్ తయా బు, త్వరగా పాతవుతున్నాయని...."

"ఎవరండీ అన్నది? శుభ్రం ా వుంటాయి జాగ్రత్తగా వాడుకుంటే! నేను లోకల్‌గానే కొన్నాను ఏడేళ్ళక్రితం. ఇ ప్పటికీ చెక్కు చెదర్లేదు!"

"అయితే అంత ఖరీదు పెట్ట టం...."

"శుద్ధ దండగ. అయినా ఆ ఖరీదంతా మెటీరియల్ కనుకుంటున్నా ? అదంతా కంపెనీ వోవర్ హెడ్స్ ఖర్చే దా...."

"సర్లెండయితే!" ఫోన్ పెట్టేసి తల పట్టుకున్నాడు సీతాపతి.

"ఏమన్నాడు?"

"అవి దండగ! లో ల్‌వే కొన మంటాడు?"

"నే మొదటే చెప్పానుగా నాంపల్లిలోనే తపతి మాన్‌ఫాక్చరర్స్ ఆ) వోటుంది. అక్కడ స్టాండర్డ్‌గానూ వుంటాయి— ఖరీదులూ మధ్యస్తంగా వుంట యి. అక్కడే కొనేపెయ్!"

"అలాగేలే...." అన్నాడు సీతాపతి.

"ఏమిటి అలాగేలే ంటున్నావ్?" అంటూ వచ్చాడు మరోమిత్రుడు ఆనందం రంగంలోకి.

"ఏంలేదు. బీరువా ఒకటి కొనాలని...." చెప్పాడు సీతాపతి.

"అవును. 'తపతి' వాడివి మంచి బీరువాలే! అందులో ఓ సేల్స్‌మాన్ నా ఫ్రెండే. నేనొస్తే పాతికో, పరకో తక్కువకే ఇస్తాడు కూడా!"

"అయితే, సాయంత్రం వెళ్ళి కొందాం! వస్తావా?"

"ఓయస్! కానీ కొంచెం ఖర్చవుతుంది మరి."

"హోటల్లో నేనా?"

"నీకు తెలీనిదేముంది బ్రదర్!" నవ్వాడు ఆనందం.

"సరే ఖర్చుకేముందిలే! నువ్వొస్తే చాలు" అన్నాడు సీతాపతి కూడా నవ్వుతూ.

సాయంత్రం ఆఫీసొదుల్తూనే ఆనందం దగ్గరకెళ్ళాడు సీతాపతి. ఇద్దరూ కలిసి సీతాపతి ఇంటికి దారితీశారు.

"అనసూయా!" హాల్లోకి అడుగుపెడుతూనే కేకేశాడు సీతాపతి.

మరో స్నేహితుడితో కలిసి వస్తున్న భర్తని చూసి—రెండు కాఫీలు తీసుకు హాల్లోకివచ్చింది అనసూయ.

"ఈయన్ని ఇదివరకోసారి చూశావ్ కదూ, ఆనందంగారని...."

"నమస్తే." అంది అనసూయ.

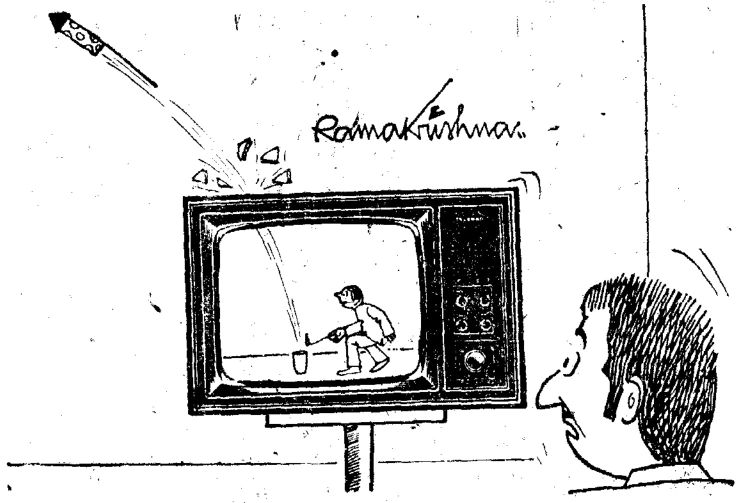
"నాంపల్లిలో ఓ బీర్వాలకంపెనీవాళ్ళు ఈయనకి తెల్సుట! ఇద్దరం కల్సివెళ్ళి బీర్వా కొనితెద్దామని బయల్దేరాం!"

"మీరోసారిలా రండి!" కంగారుగా అని లోపలికి దారి తీసిం దనసూయ. ఆమె వెనకే వెళ్ళాడు సీతాపతి.

"కొంప ముంచారు. ఆయన్ని బీరువా కొనాలన్చెప్పి తీసుకొచ్చారా?"

"అవును. ఏం?"

"నాకు తెలీదుగా! ఇవేళ మధ్యాన్నం మ అమ్మ వచ్చింది. వాడుకగా చీరెలు తెచ్చే సాయిబు మంచిరకం కంచిపట్టు చీరెలు తెచ్చాట్ట! శ్రావణ శుక్రవారానికి ఏమన్నా తీసుకుంటానేమోనని, వాడిని తీసుకు మ యింటి కొచ్చింది! సరే, కష్టపడి వచ్చిం కదా—వో చీరె తీసేసుకుంటే, బీరువా బోనస్‌లో కొనుక్కోవచ్చుననీ....ఆరొంద పెట్టి ముదురు నీలమ్మీద జరీబుటాలుండి, నెమళ్ళబోర్డరుతో...."

అనసూయ మాటలు పూర్తికాకముందే ధన్‌మని చప్పుడై అర్ధనిమీలిత నేత్రాల్ని పూర్తిగా తెరిచింది.

నేలమీద పడిపోయివున్నాడు సీతాపతి! □