స్వాతి, మార్చి 2001

"పెళ్ళైన మగాడి కష్టాలమీద వచ్చే కథలూ, జోక్సూ అసంఖ్యాకం. అయినా ప్రతి మగాడూ పెళ్ళి గురించి కలలు కంటూనే ఉంటాడు. టీవీ ప్రేక్షకులకు డెయిలీ సీరియల్స్ మగాడికి పెళ్ళిలాంటివే-"

సమ్భవామి యుగే యుగే

నా చేతిలో కార్డు అందించి అక్కడే నిలబడ్డాడు పోస్టుమేన్. ఉత్తరంలో ఏదో విశేషముందనుకుని చదివితే ఎవరో దూరపు బంధువు పోయాడు.

"ఉత్తరం చింపకండి సార్... మీకక్కర్లేకపోతే నాకిచ్చేయండి..." అన్నాడు పోస్టుమేన్ ఆత్రుతగా.

"దీన్నేం చేసుకుంటావ్...." అన్నాను ఆశ్చర్యంగా. అలాంటి ఉత్తరాలు వెంటనే చింపేయడం నాకు సంప్రదాయం నుంచి వచ్చిన అలవాటు.

"ఇవేకాదు సార్... ఏదో దేవుడి మహిమను పొగుడుతూ ఇలాంటి ఉత్తరాలు మరో పదిమందికి రాయమని వచ్చే చెయిన్ లెటర్సూ, పత్రికల నుంచో ఆఫీసులనుంచో వచ్చే రిగ్రెట్ కార్డ్సూ ఇలాంటివన్నీ కూడా నాక్కావాలి సార్. దాదాగారు కార్డుకి పదిపైసలిస్తారు సార్. ఆయన మొత్తం పోస్టుమేన్లనందరినీ ఈ పనికి బుక్ చేశారు. ఇప్పుడు మా పోస్టుమేన్లందరం నిరుద్యోగులూ, వృద్ధ బంధువులెక్కువగా ఉన్నవారూ ఉండే ఏరియాలకు ట్రాన్స్‌ఫర్ కోసం ట్రై చేస్తున్నాం. ఈ ఏరియాలో మీ ఉత్తరమే నాకు బోణీ సార్..." అన్నాడు పోస్టుమేన్.

"ఈ కార్డులనాయనేం చేసుకుంటాడు?" అన్నాను సాలోచనగా.

"తెలియదు సార్...."

నేను కార్డుని పోస్టుమేన్‌కి అందించాను.

"మీది మంచిబోణీ సార్? ముందు మీ దగ్గర దసరా మామూలు తీసుకున్నానా... ఈ ఏడాది నాకు కనకవర్షం కురిసింది. రేపట్నించి నా చేతినిండా ఇలాంటి కార్డులే ఉంటాయని నమ్మకం..." అని పోస్టుమేన్ ఉత్సాహంగా వెళ్ళిపోయాడు.

వారం రోజులక్రితమే నాన్నగారి ఒంట్లో అంత బాగుండడంలేదని అన్నయ్యనుంచి కార్డు వచ్చింది. పోస్టుమేన్ నా బోణీని మెచ్చుకుంటే నా గుండె గుభీల్మంది. వాణ్ణి

తిట్టుకోబోగా తప్పు వాడిది కాదని గుర్తుకొచ్చింది.

దాదా అసలు పేరు దామరాజు దామోదరం. నాకంటే రెండేళ్ళు పెద్దవాడైనా ఏరా అని పిలిచేటంత చనువుంది. టెన్త్‌క్లాసు నాకంటే ఓ ఏడాది లేటుగా ప్యాసైనా అంతటితో చదువు కట్టిపెట్టి రకరకాల వ్యాపారాలు చేశాడు. వాటిలో ఒక్కటీ కలిసిరాకపోగా ఓ జ్యోతిష్కుణ్ణి సంప్రదిస్తే "స్వయంగా ఏమీ చేయకు. కలిసిరాదు. నువ్వు సలహాదారుగా అయితే బాగా రాణిస్తావు..." అని చెప్పాడు.

వినేవాళ్ళుండాలి కానీ రాణించినా రాణించకపోయినా సలహాలివ్వడం మహా మజాగా ఉంటుంది. వ్యాపారాల్లో లాభాలు సంపాదించలేకపోయినా వినే వాళ్ళను సంపాదించడంలో దాదాకు గొప్ప చాకచక్యముంది. క్రమంగా వాడి సలహాలకూ విలువ పెరగడంతో ధరకూడా పలకసాగింది.

మనిషిగా కూడా కొంత విలువుంటేనే కన్సల్టెంట్ అన్న గౌరవప్రదమైన పేరు తెచ్చుకోవచ్చునని గ్రహించేక వాడు బీహార్లో ఓ ఆర్నెల్లుండి... ఎమ్మే లిటరేచర్ డిగ్రీ ఒకటి కొనుక్కుని వచ్చాడు. అప్పట్నించే వాడు లిటరరీ కన్సల్టెంటు అయిపోయాడు. ముందు రచయితలతో ప్రారంభించి కొంతపేరు తెచ్చుకున్నాడు. క్రమంగా జర్నలిస్టులే కాదు పత్రికలు కూడా వాడి వెంటబడ్డాయి.

తర్వాత సినిమాలకు మారాడు. రెండు మూడేళ్ళ నుంచి సినిమాలకంటె లాభసాటిగా ఉందని టీవీలకు దిగాడు. వాడు టీవీలకు మారాకనే మహా మహా నిర్మాతలూ, దర్శకులూ, రచయితలూ టీవీల్లోకి వచ్చారు. అందరికీ వాడే కన్సల్టెంటు అని చాలామంది లోపాయికారీగా చెప్పుకుంటూంటారు.

నేను తొమ్మిదో తరగతిలో ఉండగా ఓ కథ మొదలెట్టాను. ముందు రెండు పేజీలనుకున్నాను. పదిపేజీలు రాసినా అది పూర్తికాలేదు. అన్నయ్యకు చూపిస్తే ఓ పేజీ చదివేక.... "కథ పూర్తి చేయి... అప్పుడు చదువుతా" అన్నాడు. అన్నయ్య ఓ సంవత్సరం తరువాత పై చదువులకు బొంబాయి వెళ్ళాడు. అప్పటికి నా కథ నెమ్మదిగా నూరు పేజీలు దాటింది కానీ పూర్తి కాలేదు.

అప్పుడు దాదాకు చూపించాను. వాడు నా కథను మూడు వారాలు తన ఇంట్లో ఉంచుకుని, "ఇది వినతాదేవి గుడ్డు వంటిది. కంగారు పడ్డావంటే వికలాంగుడైన అనూరుడు పుట్టేస్తాడు. దీనిని అలా రాసుకుని పోతూ ఉండు. టైము వచ్చినపుడు గరుత్మంతుడు పుడతాడు. అప్పుడు నీకూ నీ కథకూ పేరొస్తుంది..." అని సలహా ఇచ్చాడు.

వాడి మాటలు నాకు నచ్చాయి. ఆ కథను ఇంకో యాభై పేజీల దాకా రాశాక నేను చదువులో పడ్డాను. ఎప్పుడైనా తీరిక సమయాల్లో ఆ కథ రాయాలని ప్రయత్నిస్తే మొదలు మర్చిపోయాను. మొదట్నించీ చదవాలంటే విసుగనిపించింది. అందుకని దాన్ని తాత్కాలికంగా వాయిదా వేశాను.

చదువయింది. ఉద్యోగం వచ్చింది. పెళ్ళయింది. భార్య వచ్చింది. కొత్త మోజులో నన్నో హీరోగా భావించే నా భార్యకు నా కథ ఇచ్చి చదవమన్నాను. చదివాక క్లుప్తంగా

ఏం రాశానో చెప్పమన్నాను. కానీ నా భార్యకు క్లుప్తంగా చెప్పడం రాదు.

కథను 'శ్రీవారి ప్రేమలేఖ'లోని శ్రీలక్ష్మి అంత యథాతథంగా చెప్పడంతో పాటు కథ చదవడం మొదలు పెట్టేముందు తనేం చేసిందో, మధ్యలో ఎలాంటి అంతరాయాలు వచ్చాయో, ఏం చదువుతుంటే ఏం గుర్తుకొచ్చిందో కూడా జతపర్చడం వల్ల ఆమె నా కథలోని ఒకపేజీని తిరిగి నాకు చెప్పడానికి నెలరోజులుపట్టింది.

అలా కథ చెప్పడాన్ని తనెంతో ఎంజాయ్ చేస్తూండడంవల్ల ఆమె దృష్టిని వేరేపని మీదకు మళ్ళించడానికి నేను శ్రమపడాల్సి వచ్చింది. ఆ తర్వాత కూడా నా భార్య నా కథ నాకు చెబుతుందేమోనన్న భయంతో ఆ కాగితాల్ని ఆమె ఊహకందని చోట దాచేశాను. ఈలోగా మాకు పిల్లలు పుట్టుకొచ్చారు. ఇద్దరితో ఆపేసినా వాళ్ళే పదిమంది పెట్టుగా మమ్మల్ని ఎంగేజ్ చేశారు.

ఇటీవలే పెద్దవాడు ఇంటర్‌పాసై కర్ణాటకలో కంప్యూటర్ ఇంజనీరింగు చదవడానికి వెళ్ళాడు. రెండోవాడు టెన్తుపాసై సెలవులు కూడా ఎంజాయ్ చేయకుండా కోచింగుల్లో మునిగితేల్తున్నాడు.

ఈ పరిస్థితుల్లో డెయిలీ సీరియల్‌కి గానూ ఓ టీవీఛానెల్‌కి వంద ఎపిసోడ్సుకి తక్కువరాని కథ కావాలనీ, కథ అసంపూర్తిగా ఉన్నా, ఫరవాలేదనీ ఓ తెలుగు పేపర్లో అడ్వర్టయిజుమెంటు చూశాను. శ్రీమతికి చెబితే... ఎపిసోడుకి వెయ్యిచ్చినా నూరు ఎపిసోడ్లకీ లక్షరూపాయలు తక్కువరాదని లెక్కకట్టి నాకథను తల్చుకుని ఉద్రేకపడింది. అయితే మూడేళ్ళుగా పిల్లల చదువు పేరు చెప్పి మా ఇంటికి కేబులు కనెక్షను తీయించేశాం. ఇంకో రెండేళ్ళదాకా టీవీ చూసే అవకాశం మాకు లేదు.

అందువల్ల డెయిలీ సీరియల్స్ గురించి వినడమే తప్ప మాకు అంతగా తెలియదు. కాబట్టి దాదాను కలుసుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాను. ఆ పని అలా అలా నాలుగు రోజుల్నించి వాయిదా వేస్తుంటే ఈ రోజు పోస్టుమేన్ కార్డు వ్యవహారంతో బాగా గుర్తుచేశాడు.

ఊళ్ళో ఊళ్ళోనే ఉంటున్నా అయిదారేళ్ళుగా - నేను, దాదా కలుసుకోవడం లేదు. ఆనోటా ఈనోటా ఒకరి కబుర్లొకరికి తెలుస్తున్నాయి కానీ.... ఒకరినొకరు చూసుకునేందుకే వీలు చిక్కడం లేదు. ఇప్పుడు దాదా ఎంత బిజీగాఉన్నాడో ఏమిటో అని ఇంటికోసారి ఫోను చేశాను.

ఫోను ఎవరు తీసినా దాదాకు అందడానికి ఎంతోసేపు పట్టలేదు. నేను చెప్పింది విని దాదా వెంటనే, "మంచి టైముకే ఫోను చేశావు. ఈవేళ సాయంత్రం ఏడింటినుంచి నాకు సిట్టింగుంది. అప్పుడు వచ్చి నా పక్కన కూర్చో. ఓ రెండు గంటలు ఏం జరుగుతుందో చూడు. జ్ఞానం, విజ్ఞానం పెరుగుతుంది. తర్వాత మాట్లాడుకుంటే మనకు ఈజీగా ఉంటుంది..." అన్నాడు దాదా.

శ్రీమతి తనూ నాతోపాటు రావాలని చాలా ఉబలాటపడింది. అతికష్టం మీద ఆపాను. కనీసం లక్షరూపాయలకు బేరం సెటిలు చేసుకుని రమ్మని వీరతిలకం దిద్ది

పంపిందామె నన్ను.

ఇదివరకే దాదా ఇల్లు చాలా పెద్దది. ఇప్పుడది వైభవోపేతంగా మారింది. దాదా నన్ను సాదరంగా ఆహ్వానించాడు. ఆ ఇంట్లో డ్రాయింగు రూం మధ్యలో రెండడుగుల ఎత్తు సిమెంటు వేదిక ఉంది. దాని మీద అందమైన కార్పెట్ పరువబడింది.

దాదా మధ్యలో కూర్చున్నాడు. పక్కనే నేనూ కూర్చున్నాను. వేదిక చుట్టూ నేల కూడా ఖరీదైన కార్పెట్‌తో కప్పబడింది. సుమారు నలభైమంది ఖరీదైన మనుషులు వేదికచుట్టూ సర్దుకున్నారు.

సరిగ్గా ఏడుగంటలకు సిట్టింగు ప్రారంభం. వేదిక చుట్టూ ఉన్నవారు దాదాను ప్రశ్నలడుగుతున్నారు. దాదా మీటను నొక్కి తనను ప్రశ్న అడిగిన వ్యక్తికి ముఖాముఖీ ఎదురుపడే విధంగా వేదికను తిప్పుతున్నాడు.

ఆ ఏర్పాటుకే నేను ఎంతో థ్రిల్లయ్యాను కానీ నేను వింటున్న మాటలు నాక్కలిగించిన థ్రిల్‌ను వర్ణించడానికి నాకు మాటలు చాలవు.

ముందుగా ఒకాయన... "నా దగ్గర వంద ఎపిసోడ్సుకు సరిపడ స్క్రిప్టు సిద్ధంగా ఉంది. అయితే రచయిత సాయం లేకుండా దాన్ని పెంచాలి. అది ఎలా సాధ్యపడుతుంది?" అనడిగాడు.

"చాలా సింపుల్. సంభాషణల్లో అది, అది... మరి, మరి... అని పదే పదే అనిపిస్తే సరిపోతుంది. ఉదాహరణకు సీరియల్లో ఓ రామయ్య భీమయ్యని నీ పేరేమిటి అడుగుతాడు. భీమయ్య అది... అది... అని నీళ్ళు నముల్తాడు. రామయ్య మళ్ళీ పేరడుగుతాడు. భీమయ్య మరి... మరి... అని నసుగుతాడు. స్క్రిప్టుడబుల్ కావాలంటే రెండుసార్లు... ట్రిపుల్ కావాలంటే మూడుసార్లు... ఈ అది... అది... మరి... మరి..లను వాడుకోవచ్చు" అని "నెక్స్ట్..." అన్నాడు దాదా.

అప్పుడింకొకాయన అందుకుని... "నా సీరియల్ అరవై ఎపిసోడ్సు తయారయ్యాయి. ఇప్పటికి యాభై ప్రసారం చేశాం. కొత్త ఎపిసోడ్సు తయారు కావడానికి కనీసం మూడువారాల వ్యవధి కావాలి. మధ్యలో సీరియల్ ఆపడం ఎంత మాత్రమూ ఇష్టం లేదు. దానికి నేనేం చేయాలి?" అనడిగాడు.

"యాభై ఎపిసోడ్సు అయిన సందర్భంగా ప్రత్యేక కార్యక్రమాన్ని ప్రసారం చేయండి. వీలైనంత మంది నటులు, టెక్నీషియన్లతో ఇంటర్వ్యూలు ఇవ్వండి. వాళ్ళ వాళ్ళ అనుభూతుల్ని రెండు మూడు ఎపిసోడ్సు చేయండి. అక్కణ్ణించి పాతకథను క్లుప్తీకరించి యాభై ఎపిసోడ్సునూ ఇరవై ఎపిసోడ్సులో మళ్ళీ జరిగిన కథగా ప్రసారం చేయండి. ఇక మీరు కొత్త ఎపిసోడ్సు షూటింగు ప్రారంభించి అంతకు ముందు మిగిలిన పది ఎపిసోడ్సులోనూ తిరిగి కథ కొనసాగించండి. అందువల్ల మీ సీరియల్‌ను జనం మర్చిపోరు...నెక్స్ట్..."

"నా సీరియల్‌కు అడ్వర్టయిజ్‌మెంట్స్ ఏమీ రావడం లేదు. ఏం చేయాలి?"

"మార్కెట్లో లేని ప్రొడక్ట్సు సృష్టించండి. రామయ్య సబ్బులనీ, మంగమ్మ తిలకమనీ,

పిస్టల్ వాచీలనీ, ఎల్లయ్య ఊరగాయలనీ మీకు తోచిన ట్రేడ్‌మార్కుతో అడ్వర్టయిజ్‌మెంట్స్ సృష్టించండి. అది మీ సీరియల్ టైములోనే కాబట్టి వీలైనన్ని ఎక్కువ అడ్వర్టయిజ్‌మెంట్స్‌ను సృష్టించండి. మీ సీరియల్‌కి మంచి రేటింగు వస్తుంది... అవి నిజమైన అడ్వర్టయిజ్‌మెంట్స్ అనుకుని మార్కెట్లో ఉన్న తమ ప్రొడక్ట్సుకూడా ప్రచారం చేయమని కొందరు ఎగబడొచ్చు....నెక్ట్స్..."

"ఓ గొప్ప రచయిత చేత కథ రాయించాం. సగం సీరియల్ తీశాక ఆయనకూ మాకూ గొడవొచ్చింది. కథ గొప్ప సస్పెన్సులో ఆగిపోయింది. తన కథనింకెవరైనా పూర్తిచేస్తే కోర్టుకి వెడతానని రచయిత బెదిరిస్తున్నాడు... ఏం చేయాలి...?"

"ఎంతవరకూ తీశారో అంతవరకూ ప్రసారం కానివ్వండి. ఆ తర్వాత గప్‌చిప్‌గా ఊరుకోండి. అలా బోలెడు సీరియల్సు ప్రసారమై అర్థాంతరంగా ఆగిపోయాయి. ప్రేక్షకులెవరూ సుతరామూ పట్టించుకోలేదు...నెక్ట్స్..."

"ఇంతవరకూ నేను సతీతులసి, సతీ అనసూయ, సతీ సుమతి, సతీ సావిత్రి వగైరా పతివ్రతల కథలు ఒక్కొక్కటి 26 ఎపిసోడ్సు చొప్పున మొత్తం 13 తీశాను. ఇప్పుడు నేను సతీ సక్కుబాయి తీయడానికి 208 ఎపిసోడ్సు శాంక్షన్ అయ్యాయి. ఎంత సాగదీసినా సక్కుబాయి కథ 52 ఎపిసోడ్సు దాటేలా లేదు. ఏం చేయాలి."

"చాలా సింపుల్. కథలో సతీసక్కుబాయికి ఓ సాధువు కనిపించి మీ పదమూడుగురు పతివ్రతల కథలనూ చెబుతాడు. ప్రతిపాత సీరియల్‌నూ 12 ఎపిసోడ్సుకు కుదించి ఈ సీరియల్‌లో ఇమడ్చండి. 208 ఎపిసోడ్సు వస్తాయి....నెక్ట్స్!"

"నా సమస్యా ఇలాంటిదే కానీ నాది ఇదే మొదటి సీరియల్. రచయిత పేరున్నవాడు. తన కథను స్క్రిప్టును పెంచడానికీ, మార్చడానికీ ఏ మాత్రమూ ఒప్పుకోవడం లేదు. 52 ఎపిసోడ్సు వచ్చాయి. శాంక్షన్ 208 కుంది ఏం చేయాలి?"

"టైటిల్‌సాంగ్‌ను అయిదునిమిషాలు చేయండి. క్రితం ఎపిసోడ్‌లో దృశ్యాన్ని ఓ అయిదునిముసాలు వెనక్కు తిప్పి అక్కణ్ణించి కొత్త ఎపిసోడ్ ప్రారంభించండి. బ్రేక్ వచ్చినపుడల్లా దృశ్యాల్ని మళ్ళీ కాస్త వెనక్కు తిప్పుతూండండి. జరిగిన విశేషాలను ఏ పాత్రయినా గుర్తు చేసుకున్నప్పుడల్లా పాత సన్నివేశాలు ఫ్లాష్‌బ్యాక్‌గా రిపీట్ చేయండి. ఒకోసారి ఓ పాత ఎపిసోడ్‌నంతా కూడా ఫ్లాష్ బ్యాక్‌గా వేస్తూండవచ్చు. ఈ పద్ధతిలో ఒక సీరియల్‌ని ఎన్నాళ్ళైనా చూపించవచ్చు... నెక్ట్స్"

"నాది డెయిలీ సీరియల్. ఏళ్ళ తరబడి చూపించాలి. అంత కథనెలా సంపాదించడం?"

"కథను మీ ముత్తాతగారితో ప్రారంభించండి. ఆయన సంసారం బాధలు ఓ పెద్ద కథ. తర్వాత మీ తాతగారు, ఆయన ప్రేమకథ, ఆ తర్వాత మీ నాన్నగారు, మీరు... ఈ ఎపిసోడ్సన్నీ అవడానికే మీ జీవితకాలం చాలదు. ప్రేక్షకులు కంగారుపడకుండా... ఇది సీరియల్ కాదు... అని పేరు పెట్టండి. సీరియల్ అంటే ముగింపు ఉండి తీరాలి. ఇది సీరియల్ కాదు... అంటే ప్రేక్షకులు ముగింపుకోసం

ఎదురుచూడరు. ప్రతి ఎపిసోడ్‌లోనూ పసందుగా ఉండే సంభాషణలు గుప్పించండి. కథ ఎంత రసవిహీనంగా ఉన్నా ప్రేక్షకులు సంభాషణలు బాగున్నాయని మురిసిపోతారు... నెక్స్ట్..."

"బ్యాంకుల్లేకుండా డబ్బు తీసుకునేలా ఏటీయం కార్డులొచ్చాయి. దుకాణాలకు వెళ్ళక్కర్లేకుండా సరుకులు కొనేందుకు టెలీషాపులొచ్చాయి. రచయిత, దర్శకులు లేకుండా సీరియల్సు తీయగల మార్గం ఉంటే చెప్పండి..."

"ఇందుకు రెండు పద్ధతులున్నాయి. మొదటి పది ఎపిసోడ్సు చూసి తరువాత పది ఎపిసోడ్సు ఊహించిన ప్రేక్షకులకు బహుమతులు ప్రకటించండి. ప్రేక్షకులే రచయితలవుతారు. ప్రేక్షకులే మా రచయితలని వాళ్ళను పొగుడుతూ మీ ఎపిసోడ్సు పెంచుకుంటూ వెళ్ళడం ఒక పద్ధతి.

రెండో పద్ధతి - మీరు వీడియో కెమెరాని తీసుకుని ఊరూరా తిరుగుతూ ఇష్టం వచ్చిన దృశ్యాలన్నీ తీసేసి 20 నిముషాలకో ఎపిసోడ్ చొప్పున ప్రేక్షకులమీదకు వదలడం.

డెయిలీ సీరియల్ కథకూ ఓ అర్థముంటుందని ఎవరూ అనుకోరు కాబట్టి ఏ ఎపిసోడుకాఎపిసోడు చూసి మర్చిపోయే ప్రేక్షకులు అసలు విషయం తెలుసుకోలేరు. రెండో పద్ధతిలో డెయిలీ సీరియల్ చాలా చవకగా అయిపోతుంది. రచయిత లేడు, నటీనటులు లేరు, దర్శకులు లేరు... ఒక్క కెమెరా మేన్... అంతే!..." అని దాదా టైము చూసుకుని, "ఈ రోజుకి సిట్టింగు అయిపోయింది" అన్నాడు.

అంతే! అక్కడి జనమంతా క్రమశిక్షణలో ఆరితేరిన వీర సైనికుల్లా నిశ్శబ్దంగా అక్కణ్ణించి వెంటనే వెళ్ళిపోయారు. అప్పుడు దాదా నావైపు తిరిగి, "నిన్ను సిట్టింగుకు రమ్మన్న కారణం ఇదే! అప్పట్లో నువ్వు రాసిన కథకు టీవీ సీరియల్ యోగం పట్టేకాలం మూడేళ్ళక్రితం వచ్చింది. అప్పుడు నువ్వు నన్ను కలుసుకోలేదు. ఇప్పుడు నీ కథకు కాదు... కథకే టైమైపోయింది" అన్నాడు.

నేను పెద్దగా బాధపడలేదు. నా పిల్లల చదువు నాకు తెలియకుండానే వరమయిందని అర్థమయి, "ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో టీవీ సీరియల్స్‌ను ప్రజలు ఎందుకు చూస్తున్నారు?" అనడిగాను దాదాను.

దాదా నవ్వేసి, "భూమి సుభిక్షంగా ఉండి, విజ్ఞానం వర్ధిల్లుతున్న కాలంలో భారతీయులు అంతఃకలహాలతో కోరి కష్టాలు తెచ్చుకున్నందుకు త్రిమూర్తులు వారిపై అలిగి మూడు శాపాలిచ్చారు. బ్రహ్మశాపాన్ననుసరించి వారు విదేశీయుల పాలనలో బానిసత్వాన్ని అనుభవించారు. అప్పుడు మహాత్ముడు ఆవిర్భవించి వారిని పోరాటానికి సిద్ధం చేశాడు. తర్వాత పరమశివుడి శాపాన్ననుసరించి వారు ప్రజాస్వామ్యం పేరిట నరకయాతనలనుభవించారు. అప్పుడు పీవీనరసింహారావు ఆవిర్భవించి వారిని లిబరలైజేషన్‌కు సిద్ధం చేశాడు. ఇప్పుడు విష్ణువు శాపాన్ననుసరించి వారు వినోదం పేరిట చిత్రహింసలకు గురవుతున్నారు. నేను ఆవిర్భవించి వారిని విషయం గ్రహించేలా చేయడానికి శాయశక్తులా ప్రయత్నిస్తున్నాను. కానీ శాపవిమోచనమయ్యేదాకా నా

ప్రయత్నాలు ఫలించవు...” అన్నాడు.

దాదా చమత్కారానికి నేనూ నవ్వి, “నిజంగా ఈ సీరియల్సుకు ప్రేక్షకులున్నారంటావా?” అన్నాను. అందుకు సందేహమా అంటూ నన్ను దాదా పక్క గదిలోనికి తీసుకుని వెళ్ళాడు. ఆ గదిలో అరడుగుల వ్యాసమున్న ప్లాస్టిక్ తొట్టె ఉంది. దాన్నిండా పోస్టుకార్డులున్నాయి...

“ఇవన్నీ ఓ టీవీ సీరియల్‌కి వచ్చిన అభినందన లేఖలు” అంటూ అందులోంచి ఓ కార్డు తీసి, “రెండు సంవత్సరాలనుంచి ఆగకుండా వస్తున్న పిచ్చిమాలోకం సీరియల్ మా కుటుంబాన్నంతా అలరిస్తోంది...” అని ఆగి... “మిగతా వివరాలు నువ్వే చదువు...” అంటూ నాకు అందించాడు.

కార్డు అందుకుని చదవబోయి ఉలిక్కిపడ్డాను. అది ఉదయం నాకు మా దూరపు బంధువుపోయినట్లుగా సమాచారమిచ్చిన పోస్టుకార్డు.

“ఒప్పుకున్నాను దాదా... నీది కూడా సమ్భవామి యుగే యుగే జాతేనని!” అని వాడినుంచి సెలవు తీసుకున్నాను.

✦ ✦ ✦