"అమ్మకానికి" అబ్బాయి

"పొడుగ్గానే వున్నాడనుకో! కాని సన్నగా నోట్లో నాలుక వుందా లేదా అన్నట్టుగా వున్నాడు. ఇతన్ని సెలక్ట్ చేశావేమిటి?" అన్నాను.

రాజారావు నవ్వాడు.

కొత్తగా బిజినెస్ పెట్టాను. కేన్వాసింగు ఏజెంట్లు కావాలి. ప్రస్తుతానికి ముగ్గుర్ని వేద్దామని ఉద్దేశం. అడ్వర్‌టయిజ్‌మెంటు వేశాను. చలాకీగా వుండాలి, చురుగ్గా మాట్లాడాలి, బిజినెస్ పట్టగలగాలి- అంటూనూ. మూడు పోస్టులకీ ఎనభైమంది పెట్టారు. పదిరూపాయల పోస్టల్ ఆర్డర్ పెట్టమన్నాను. పెట్టారు.

ఎనభైమందీని ఇంటర్‌వ్యూ చేసి ముగ్గుర్ని ఏరడం చాతకాక రాజారావుని రమ్మన్నాను.

అదీ కాక___

మా కంపెనీకి సంబంధించిన ఉద్యోగుల బంధువులు దరఖాస్తు చెయ్యకూడదన్నాను. అయినా మా మేనేజరు మేనల్లుడు, అకౌంటెంటు అన్నకొడుకు, పర్సనల్ ఆఫీసరు బావమరిది మొదలైన వాళ్ళు

పెట్టారు. వీళ్ళతో మొహమాటాలు పడలేక కూడా రాజారావుని పిల్చి ఈ బాధ్యత స్వీకరించమన్నాను.

"నీ మొహమాటస్తుల్ని వదిలించుకోడానికి నన్ను రమ్మన్నావు. అలాగని నా మొహమాటస్తుణ్ణి తగిలించననుకుంటున్నావు కాబోలు!" అన్నాడు రాజారావు.

"అదేంకాదు. బిజినెస్ పట్టడంలో యిలా అర్భకంగా వుండే వాళ్లు పనికిరారేమో అని సందేహంచేత అన్నాను!" అని చెప్పాను.

"ఈ కుర్రాణ్ణి నేను ఒక్కసారే చూశాను. ఇతను బిజినెస్ పట్టే విధానం నాకు తెలుసు. అదీ కారణం!"

"ఏమిటో ఆ విధానం?"

"చెబుతా, నేను ఆరేళ్ళకిందట మెడికల్ షాపు రన్‌చేస్తూ వుండేవాణ్ణి. తెలుసుగా?"

"తెలుసుగా!"

"ఆ రోజుల్లో నా షాపు కొచ్చాడితను. మెడికల్ ఆఫీసర్ల మీటింగు దేనికో డబ్బు కావాలని ఒక సావనీర్ ప్రచురించబోతున్నాం, మీ మందుల షాపునుంచి ఒక ప్రకటన యివ్వండి అని అడిగాడు."

"నువ్వు ఇవ్వనన్నావు."

"కరెక్ట్. మా షాపు చిన్నది, పైగా జనరల్ ఆస్పత్రికి చాలా దూరం. ఒకవేళ డాక్టర్లు మా మందులషాపులోనే కొనమని చీటీలు రాసినా సరే, మా షాపుకి మందు కొనడానికి వచ్చేలోగా పేషెంటు హరీమనొచ్చు, అని చెప్పాను. అలా ఎన్నటికీ జరగదండీ, ఇది డాక్టర్లు అందరూ చూస్తారు. మీ షాపుకి మంచి గుర్తింపు వస్తుంది అన్నాడు. సరే, ఎడ్వర్‌టయిజ్‌మెంటు ఛార్జి ఎంత అని అడిగాను. పేజీ నూరు రూపాయలు, అరపేజీ అరవై, పావుపేజీ ముప్ఫయి అంటూ, అచ్చుకాగితం తీసి నేనెక్కడ సంతకం పెడితే సరి

పోతుందో చెప్పాడు. కలం తెరిచి అందించాడు నేను కలం ప్రక్కనపెట్టి - పావుపేజీ ఇవ్వాలన్నా నాలుగురోజుల లాభం నీ యదాన కొట్టాలికదయ్యా; ఇవ్వలేనుగాక ఇవ్వలేను" అని చెప్పాను.

"అతను వదిలిపెట్టి వుండడు- అంతేగా?" అన్నాను.

"చెప్తా. ఇతను డాక్టరు కాదు, కనీసం మెడికల్ కాలేజి స్టూడెంటు కాదు. ఈ సావనీరుకి ఇతనెందుకు ప్రకటనలు పోగుచేస్తు న్నాడు? అని అనుమానం వచ్చి అడిగాను. తనకి ప్రింటింగు, ప్రూఫ్ రీడింగ్, మేగజైన్ ఎడిటింగ్, లేఔట్ వెయ్యడం తెలుసునని ముందుగా ప్రింటింగ్ చూడమని అప్పచెప్పారట. కాని అడ్వర్టయిజ్మెంట్ల ఆదాయానికి, ప్రింటింగు ఖర్చుకి వున్న తేడా చూసి, మీటింగు ఖర్చులకి డబ్బు మిగలదని చెబితే, నూటికి పది రూపాయలు కమీషన్ తీసుకొని ప్రకటనలు కూడా నువ్వే సంపాదించవయ్యా అన్నారుట. నా షాపు అడ్వర్టయిజ్మెంట్తో ఆఖరేనన్నాడు. ఎలాగయినా యిచ్చి తన పరువు కాపాడమన్నాడు.''

"అలా కరిగిపోయావన్నమాట.''

"ఏమీ కరగలేదు. పో పోవయ్యా, నీ పరువుతో నా బరువు సంగతి చూడలేకుండా వున్నావు! ఎడ్వర్టయిజ్మెంటూ లేదు, ఏమీలేదు. మా షాపులో నష్టాలొస్తున్నాయి. షాపు అమ్మేయాలనుకొంటున్నాను'' అని కోపంగా చెప్పాను. వెళ్ళిపోయాడు.

"ఇదే కాబోలు, బిజినెస్ పట్టడం" అన్నాను వ్యంగ్యంగా.

"వెళ్ళినవాడు గంటలోగా తిరిగొచ్చి, మందులషాపు అమ్మ బడును- అన్న ప్రకటన తయారు చేసి, కంపోజ్ చేయించి, ప్రూఫులు దిద్ది పట్టుకొచ్చాడు. ఈ రకంగా వెయ్యండి సార్, మీ ప్రకటన అంటూనూ. దాంతో నేను ముచ్చటపడి ప్రకటన యిచ్చాను.''

(2-12-78)