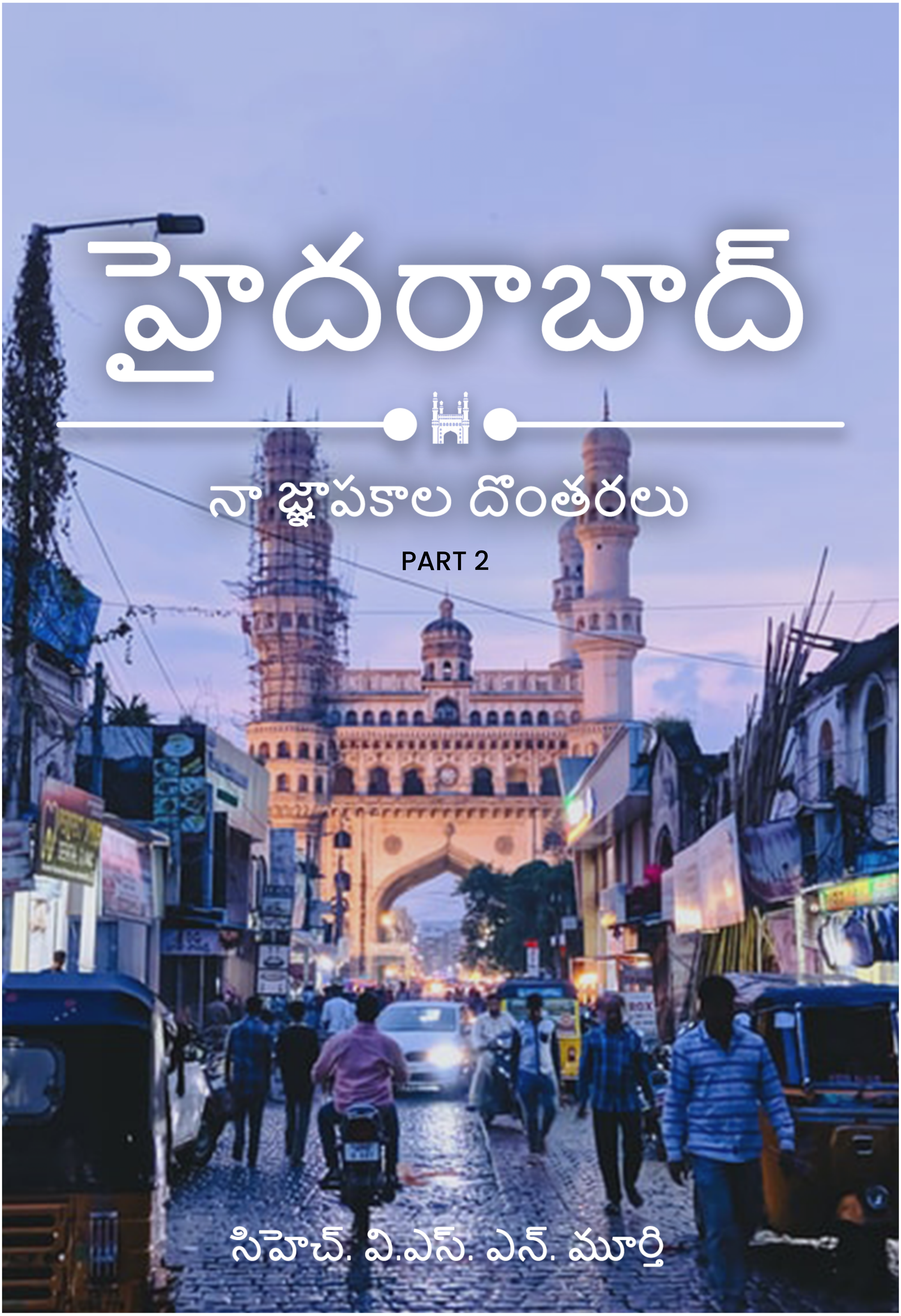
హైదరాబాద్

నా జ్ఞాపకాల దొంతరలు

PART 2



సిహెచ్. వి.ఎస్. ఎన్. మూర్తి

చతుర్వేదుల. వెంకటసత్యనారాయణ మూర్తి

హైదరాబాద్ జ్ఞాపకాలు 2

నేను హోటల్ అప్సర, వాల్తేర్ మెయిన్ రోడ్ లో ఉన్న హోటల్ లో ఉండేవాణ్ణి (ఇప్పుడు అది హోటల్ గ్రీన్ పార్క్ అయింది) కొన్నాళ్ల తర్వాత హోటల్ సరోవర్ అని కొత్త హోటల్ వచ్చింది.ఓ రాజు గారిది- ఆయనది భీమవరం-ఆప్యాయంగా పలకరించేవారు (టి.ఎస్.ఆర్ కాంప్లెక్స్ ఎదురుగా ప్రీతి ఏజెన్సీస్ అని ఉండేది (సుమీత్ మిక్సీస్ డిస్ట్రిబ్యూటర్) దాని వెనకాల రోడ్ లో ఉండేది.

ఎప్పుడైనా డాల్ఫిన్ హోటల్ లో దిగేవాణ్ని-రూమ్ రెంట్ ఎక్కువ కదా.కానీ భోజనం మాత్రం హోటల్ డాల్ఫిన్, దసపల్లా, అలాగే డాబా గార్డెన్స్ మెయిన్ రోడ్ లో నెల్లూరు వాళ్ళ మెస్ ఉండేది.అదిరిపోయే భోజనం-మా సి.ఈ.ఓ (C.E.O) ఎం.గోపికృష్ణగారు కూడా ఒకటి రెండుసార్లు వచ్చారు నాతో ఈ మెస్ కి.

ఇప్పుడు ఆయన ఉద్యోగ విరమణ అనంతరం కన్సల్టెంట్ గా ముంబై లో ఉన్నారు-A.C ఇండస్ట్రీలో (projects) ఆయన భీష్మ పితామహుడు లాంటివారు ఆర్.ఈ.సి, నాగపూర్ లో ఇంజనీరింగ్ చేసి- ముంబై ఐ.ఐ.టీ లో పోస్ట్ గ్రాడ్యుయేషన్ చేశారు,గోల్డ్ మెడలిస్ట్.క్యాంపస్ ద్వారా మొట్టమొదటి ఉద్యోగం ఆయనకు వోల్టాస్- అది చేత పట్టుకొని గుజరాత్ కి వెళ్లారు,వోల్టాస్ లోనే రిటైర్ అయ్యారు.రాబోయే వారాల్లో ఇంకా నా అనుభవాలు పంచుకుంటాను, ఆయనతో, టి.కె.ఎస్.కుమార్, మురళీధరన్, ముత్తులతో ఉన్నవి.

ఇంకో ముఖ్యమైన విషయం చెప్పాలి- ఆ రోజుల్లో ఆంధ్ర ప్రదేశ్ లో- మరీ ముఖ్యంగా కోస్తా ప్రాంతంలో దాదాపు సినిమా థియేటర్లు అన్నీ ఎయిర్ కండిషనింగ్ వోల్టాస్ కంపెనీవే ఉండేవి.అంచేత సినిమా హాల్స్ యజమానులకు, సిబ్బందికికూడా వోల్టాస్ అంటే మంచి పేరు, గౌరవం ఉండేది.నేను చేరిన కొత్తల్లో మావాళ్ళు అందరూ చెప్పేవాళ్ళు - కోస్తాఆంధ్రాలో కొత్తసినిమాకి టికెట్ దొరకకపోతే వోల్టాస్ విజిటింగ్ కార్డు చూపిస్తే టికెట్ ఇచ్చేవాళ్ళు అని-బుకింగ్ కౌంటర్ లో టిక్కెట్లు అయిపోతే! సాధారణంగా ఈపరిస్థితి కొత్తగా విడుదల అయిన సినిమాలకు వుండేది కదా;అలాటప్పుడు ఎవరైనా చేయగలిగేది టికెట్టు బ్లాక్ లో కొనడం, లేదంటే ఇంటికి వెనక్కి వెళ్లిపోవడం.

వైజాగ్ అంటూ వెళ్తే నాలుగు ఐదురోజులు టూర్ ఉండేది,ఓ రోజు విజయనగరం, ఓరోజు శ్రీకాకుళం రెండు మూడురోజులు వైజాగ్ ఉండేది! ఇండియన్ నేవెల్ కాంటీన్ స్టోర్స్ లో (I.N.C.S)మేము ఏడాదికి వెయ్యి ఫ్రిజ్ లు పైగా అమ్మేవాళ్ళం ఆ రోజుల్లో అంచేత వైజాగ్ వచ్చిన ప్రతి సారీ I.N.C.Sమేనేజర్ ని, సిబ్బందిని కలిసి వచ్చేవాణ్ని.

సమయం కుదిరితే రెండవఆట సినిమాకి వెళ్లేవాణ్ని,ఒకసారి సినిమా పేరు గుర్తు లేదు- దసపల్లా చిత్రమందిర్ లో కొత్తసినిమా విడుదల అయింది.దసపల్లా హోటల్ లో భోజనంచేసి వెళ్లేసరికి టిక్కెట్లు అయిపోయాయి- కొత్త సినిమా కదా, ‘‘తిరునాళ్ళులా’’ ఉంది సినిమా హాల్. అప్పుడు మావాళ్ళు చెప్పిన సంగతి గుర్తుకొచ్చి టికెట్ కి ప్రయత్నం చేద్దాం అని మేనేజర్ కేబిన్ కి వెళ్లి టికెట్ అడిగా నేను వోల్టాస్ సిబ్బంది అని చెప్పి,విజిటింగ్ కార్డు చూపించా- వెంటనే ఓ టికెట్ తెప్పించి ఇచ్చాడు- అద్భుతం.

మేనేజర్ కి థాంక్స్ చెప్పి సినిమా చూసా- మీరు నమ్మరు ఆ తర్వాత రెండు మూడు సార్లు అలాగే టికెట్ సాధించా- అదీ వోల్టాస్ కి ఉన్న పేరు! వోల్టాస్ గురించి చెప్తున్నా కాబట్టి ఇంకో విషయం కూడా చెప్పాలి, సౌత్ మీటింగ్స్ లో సేల్స్ టీమ్స్ అంతా కలిసివాళ్ళం.కోయింబత్తూర్ లో కూడా వోల్టాస్ కి అంత పేరు ఉండేది.అదీ కాకుండా వోల్టాస్ ‘‘టెక్స్టైల్ మెషినరీ డివిజన్’’ వైస్ ప్రెసిడెంట్ అక్కడ ఉండేవారు- చాలామందికి తెలిసే ఉంటుంది- ఇప్పటి వాళ్లకి కాదు‘‘లక్ష్మి మెషిన్ వర్క్స్’’అని (ఎల్.ఎం.డబ్ల్యూ-L.M.W) వాళ్ళు మెషినరీ తయారుచేసేవాళ్ళు-వోల్టాస్ ఇండియా అంతా అవి అమ్మి సర్వీస్ చేసేవాళ్ళం.

ఓసారి మా సహోద్యోగిని పోలీస్ పట్టుకున్నాడుట- ఏదో రూల్ అతిక్రమణకి.మా వాడు వోల్టాస్ విజిటింగ్ కార్డు చూపించి తప్పించుకున్నాడుట, ఆ సంగతి ఓ మీటింగ్ లో నాతో అన్నాడు, నేను వైజాగ్ అనుభవం చెప్తున్నప్పుడు.వోల్టాస్ కి అంత పేరు- కస్టమర్లకు కూడా చాలా మర్యాద గౌరవం ఉండేది వోల్టాస్ అంటే.

(వైజాగ్ నుండి విజయనగరం దారిలో తగరపువలస లో బస్సు ఆగడం తరువాయి, చుట్టూ జీడిపప్పు అమ్మేవాళ్ళే- ఏదో శెనక్కాయల్లాగా) ఓ ప్యాకెట్ కొనడం ఆనవాయితీ- తినడానికి మాత్రమే.ఇంటికి తీసుకెళ్లడానికి మాత్రం-విజయనగరంలో గానీ, శ్రీకాకుళంలో గానీ కొనేవాణ్ని.ఒక్కసారి సబ్ డీలర్ ని చూడటానికి ‘‘పలాస’’ వెళ్లాను, జీడిపప్పుకి పుట్టినిల్లు కదా- శ్రేష్టమైన జీడిపప్పు ఓ రెండు కిలోలు కొనేసా-)

నాకు ఇంతకు మునుపు మీకు చెప్పినట్టు- కెల్వినేటర్ కంపెనీలో మా గురువుగారు నేర్పిన ‘‘వారం వారం మార్కెట్ ఇన్ఫర్మేషన్ షీట్’’ ఇవ్వటం అలవాటు చేసాను వోల్టాస్ లో-అప్పటికంటే దాన్ని కొన్ని మార్పులతో, ఎక్కువ వివరాలతో కూడా. ఆ రిపోర్ట్ శాంతికి బాగా నచ్చి- సౌత్ ఇండియా మొత్తంలో అమలుపరిచింది ఆ రోజుల్లోనే.

నేను పనిచేసే విధానం,డీలర్ల దగ్గర పేరు ఉండటం,అమ్మకాలు బాగా పెరగడంవల్ల కూడా నేనంటే ప్రత్యేకంగా అభిమానం ఉండేది.నేను ఏదైనా సపోర్ట్ అడిగినా వెంటనే ఇచ్చేది కూడా.దక్షిణ భారతదేశంలో ఉన్న ప్రముఖమైన డీలర్లని అందర్నీ కలిసింది, మంచిపేరు కూడా తెచ్చుకుంది.

ఏడాది రెండేళ్ల తర్వాత ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి అమెరికాకి వెళ్ళిపోయింది- ఇప్పటికీ నాకు ఆ రోజు గుర్తు ఆమె వీడ్కోలు పార్టీ- కొత్తగా ఆమెస్థానంలో వచ్చిన "ముత్తుకుమారన్" పరిచయాలు బెంగుళూరులో జరిగింది.

నా స్వభావరీత్యా- నేను ఎక్కువగా భావోద్వేగపు మనిషిని (హైలీ ఎమోషనల్ పర్సన్) తాను వెళ్లిపోతుంటే- బాగా అలవాటు ఉండటంవల్ల, భావోద్వేగానికి
గురిఅయ్యాను.తాను నన్ను కూర్చోబెట్టి-చాలా స్వాంతనగా మాట్లాడింది!

"మూర్తి- జీవితం అంటే అంతే- రకరకాల మనుషులు కలుస్తూ ఉంటారు, వెళ్ళిపోతారు, మనం ముందుకు వెళ్లడమే, ఇవన్నీ నీకు తెలియవు అని కాదు- నేను వెళిపోతే నీకు "ముత్తు" కొత్త కదా, ఎలాగా అనే సందేహం ఉండొచ్చు.నేను ముత్తుకి చెప్పాను నీ గురించి- పై పెచ్చు, కె.వి.రాజగోపాలన్ ఉన్నారు,నిన్ను ఇంటర్వ్యూ చేసినదగ్గర్నుంచి నువ్వు తెలుసు ఆయనికి, అందుకని బెంగపడకు" అని. ఇప్పుడు శాంతి అమెరికాలో ఉంటోంది-ఈ మధ్యే తెలిసి మెయిల్ ద్వారా కాంటాక్ట్ చేసాను- తాను వెంటనే జవాబు కూడా ఇచ్చింది!

Shanthi Gopalakrishnan
Ph.D., Rutgers University
Associate Professor at NJIT.

ఎవరికయినా భావోద్వేగాలు క్షణికం, కొన్ని కొంతకాలమే ఉంటాయి.ఆమె (శాంతి) చెప్పినట్లే "ముత్తుకుమారన్" అద్భుతంగా సపోర్ట్ చేసేవాడు నాకు -ఇప్పటికీ కాంటాక్ట్ లో ఉన్నాను- ఆ రోజుల్లో పనిచేసిన నా సహాధ్యాయులు, అప్పటి మా జనరల్ సేల్స్ మేనేజర్-మునీష్ గుప్తా గారు- ఇంకా ఆ రోజుల్లోనే రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ లు, ఆల్ ఇండియా సర్వీస్ మేనేజర్ లు, సహోద్యోగులం - ముప్పయి ఆరు మందిమి-అందరం ఒక వాట్సాప్ గ్రూప్లో ఉన్నాం- 2016 లో ఈ గ్రూప్ క్రియేట్ చేశారు-అందులో నేనూ ఒక ఆక్టివ్ సభ్యుడినే.

కొద్దిగా గతంలోని గతంలోకి తొంగి చూస్తాను- కొన్నాళ్ళకు బెజవాడలో పనిచేసిన తర్వాత, నన్ను హైదరాబాద్ కి బదిలీ చేశారు.అక్కడ కే.ఎస్.వి కృష్ణన్ అనే అతను నేను చేరినప్పుడు ఉండేవాడని చెప్పాను కదా-అతన్ని మద్రాస్ కి బదిలీ చేయడం వల్ల.కొన్నాళ్ల వరకు ఒక్కణ్ణే పనిచేసాను ఆంధ్ర ప్రదేశ్ మొత్తం.

ఆ సమయంలో ముంబై మా హెడ్ ఆఫీస్ నుంచి మిస్.సుమేధ అంబేగాంక్వర్ అనే అమ్మాయిని సికింద్రాబాద్ ఆఫీస్ కి బదిలీ చేశారు.ఆమె ఏరియా సేల్స్ మేనేజర్ గా వచ్చింది-అంటే ఆంధ్ర ప్రదేశ్ కి ఇంచార్జి లాగా. ఇక్కడ ఎవరికీ తెలియని విషయం ప్రస్తావిస్తాను...

మీరందరికీ- ముఖ్యంగా మాతరంవాళ్లకి- దూరదర్శన్ లో వార్తలు చదివే "గీతాంజలి అయ్యర్" తెలుసుకదా;సుమేధకి ఫస్ట్ కజిన్.గీతాంజలి అయ్యర్ అసలు పేరు గీతాంజలి అంబేగాంక్వర్- పెళ్లి తర్వాత అయ్యర్ పేరు వచ్చింది గీతాంజలి పేరు చివరన-ఈ విషయం సుమేధ చేప్పేవరకూ ఆ రోజుల్లో నాకు తెలియదు!

సుమేధ సికింద్రాబాద్ కి వచ్చిన రోజుల్లో వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ లకు భారత దేశమంతా విపరీతమైన గిరాకీ ఉన్న రోజులు.ఇప్పుడు నేను రాయబోయే విషయాలు పొరపాటున కూడా ఎవ్వరూ నమ్మరు.

డీలర్లందరూ వాళ్లకి ఎన్ని ఫ్రిజ్ లు కావాలో చెప్పేవారు,ఫ్యాక్టరీ లో విపరీతమైన కొరత ఉండటంవల్ల- ఫ్రిజ్ లు రేషన్ సరుకుల్లా వచ్చేవి.హెడ్ ఆఫీస్ లో, ఫ్యాక్టరీలో తెలిసిన పెద్ద పెద్దవాళ్ళ కి రోజూ ఫోన్లుచేసి సిఫార్సు చేయించుకొని ఫ్రిజ్ లు ఎక్కువగా తెప్పించుకోవడానికి ప్రయత్నించేవాళ్ళం.

హెడ్ ఆఫీస్ లో మొనీష్ గుప్తాగారు,ఫ్యాక్టరీ లో అప్పట్లో త్రిపాఠి గారు జనరల్ మేనేజర్ గా ఉండేవారు(చివర్లో ఆయన ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరెక్టర్ గా పదవీ విరమణ చేశారు) మా ఫ్యాక్టరీ నాగపూర్ దగ్గర ఉన్న "వరోరా" అనే గ్రామంలో ఉండేది.ప్లాంట్ మేనేజర్ పేరు సింగల్,

ఇలా అందర్నీ పట్టుకొని చాలా ఎక్కువ ఫ్రిజ్ లు తెప్పించుకోగలిగాను కూడా ఆ రోజుల్లో.

నాకు బాగా గుర్తు-మా ఫ్యాక్టరీ పక్కనే "బాబా ఆంతే" ఆశ్రమం ఉండేది కూడా- ఆశ్రమంలో ఉండే వాళ్ళకి చిన్నచిన్న పనులు అప్ప చెప్పేవారు- వాళ్ళు ఆశ్రమంలోనే చేసి ఫ్యాక్టరీకి పంపేవారు; నేను ఒక సారి ఫ్యాక్టరీకి వెళ్ళినప్పుడు ఈ ఆశ్రమానికి వెళ్లి వచ్చాను!

నాగపూర్ లో ఆఫీస్ ఉండేది,రోజూ ఫ్యాక్టరీకి లారీలు అక్కణ్ణించి వెళ్ళాలి దేశమంతటికీ ఫ్రిజ్ లు తీసుకెళ్లడానికి, అక్కడ ఆఫీస్ ఇన్ ఛార్జ్ గా "మిసెస్.పెరెరా" అనే ఆవిడ ఉండేది.అప్పట్లో ఆ ఆఫీస్ నుంచి ఫ్యాక్టరీ కి "బి.ఎస్.ఎన్.ఎల్" వాళ్ళ హాట్ లైన్ ఫోన్ కనెక్షన్ ఉండేది.

రోజూ మిసెస్.పెరెరాకి ఫోన్ చేయడం హైదరాబాద్ కి,బెజవాడకి లారీలు ఏర్పాటు చేయమని.పిచ్చ ఫాలో అప్ లు చేసేవాణ్ని- ఆ సమయంలో వేణుగోపాల్ అని ఓ వైజాగ్ కుర్రాడు ఉండేవాడు- నాగపూర్ ఆఫీస్ కి ఫ్యాక్టరీ కి మధ్య తిరుగుతూ ఉండేవాడు-పనిలోపనిగా అతనితో కూడా మాట్లాడేవాణ్ణి-మానవ సంబంధాలు అన్నీ వాడేసేవాణ్ని-ఎక్కువ ఫ్రిజ్ ల కోసం- ఎవ్వర్నీ వదిలేవాణ్ణికాదు.

ఏదో సోత్కర్ష కాదు గానీ అప్పటికే నాకు మంచిపేరు ఉంది-అందరి నోట్లలో నానుతూ ఉండటంవల్ల కొద్దిగా పక్షపాతం చూపించి ఎక్కువ ఫ్రిజ్ లు ఇచ్చేవాళ్ళు ఆంధ్రప్రదేశ్ కి- మానవ సంబంధాల గొప్పతనం అదే- అందరితో మంచిగా ఉండగలిగితే!

లారీకి 54 ఫ్రిజ్ లు వచ్చేవి-కొద్దిగా పెద్ద లారీ అయితే 60 ఫ్రిజ్ లు వచ్చేవి-అదృష్టం బాగుండి కంటైనర్ దొరికితే 125 నుండి 150 ఫ్రిజ్ లు వచ్చేవి- సందడే సందడి,
పండగే పండగ!

ఫ్యాక్టరీలో లారీ బయలుదేరగానే మాకు తెలిసేది,ఎన్ని ఫ్రిజ్ లు, ఏ రంగుల్లో వస్తున్నాయో.సుమేధా- నేను కూచ్చోని డీలర్లకు ఎన్ని ఫ్రిజ్ లు ఇవ్వాలో కేటాయించే వాళ్ళం. 54 ఫ్రిజ్ లు వస్తుంటే ఎంతమందికి ఇస్తాం ఎన్నని ఇస్తాం, ఓ నాలుగో ఐదో కుషన్ పెట్టుకోవడం, లేదా రెండు లారీలు వస్తుంటే ఒక లారీకి కేటాయించడం ఇలా ఇద్దరం అనుకునేవాళ్లం!

ఇక నేనూ- సుమేధా ఆటోలో జంటనగరాల్లో ఉన్న డీలర్ల దగ్గరకు వెళ్లేవాళ్ళం ఓ రెండు రోజులు;ప్రతిచోటా కుశల ప్రశ్నలు,పరామర్శలు అయిన తర్వాత,టీయో కాఫీయో అయిన తర్వాత, అసలు విషయానికి వచ్చేవాళ్ళం (ఎన్ని ఫ్రిజ్ లు వాళ్లకి ఇస్తున్నామని) పెద్ద- చిన్న డీలర్లని బట్టి కేటాయింపులు చేసేవాళ్ళం.ఓ నాలుగో ఐదో ఫ్రిజ్ ల కంటే ఇవ్వలేక పోయేవాళ్ళం ఏడీలర్ కి కూడా. ప్రతి డీలర్ ఓ రెండు ఎక్కువ ఇవ్వమనో, నాలుగు ఎక్కువ ఇవ్వమనో అడుగుతుండేవారు- వాళ్ళ దగ్గర ఉన్న కస్టమర్ల బుకింగ్ లిస్ట్ చూపిస్తూ!

తర్వాత వచ్చే లారీలో ఇస్తామనో,వీలయితే తప్పకుండా ఈ లారీలో వచ్చే వాటిల్లోనే ఇస్తామనో నచ్చచెప్పేవాళ్ళం-ఇద్దరం మాత్రం ముందే కూడబలుక్కునే మార్కెట్ కి వెళ్లేవాళ్ళం.

ఓ మూడు నెలలు ఇదే తంతు కొనసాగింది-ఎంతమంది కష్టమర్లు ఆగుతారు, చాలామంది వేరే కంపెనీల ఫ్రిజ్లు కొనుక్కునేవారు!

అలాగే ఒక సారో,రెండు సార్లో కోస్తా ఆంధ్రాకి వెళ్ళాం- బెజవాడ, కాకినాడ, రాజమండ్రి. తాను ఎక్కువ కాలం పనిచేయలేదు, ఓ అయిదు ఆరు నెలలు మాత్రమే ఉంది,రాజీనామా చేసేసింది. తన పెళ్ళికి పిలిచింది తాజ్ కృష్ణ లో అయింది,నేను వెళ్ళాను, ఒకళ్ళిద్దరు మా హెడ్ ఆఫీస్ నుంచి కూడా వచ్చారు- అప్పటికే శాంతి అమెరికా వెళ్లి పోయింది. తర్వాత రెండు మూడుసార్లు లాల్ బహదూర్ స్టేడియం దగ్గర ఉన్న "వెస్ట్ సైడ్ షోరూంలో" కలవడం తటస్తించింది!

ఇక్కడ ఇంకో విషయం ప్రస్తావించాల్సిందే-అప్పటికే నేనూ తనూ తప్ప మాడివిజన్ లో ఎవరూ ఉండేవాళ్ళు కాదు-రాజుగారు అని కమర్షియల్ పనులు చూసేవారు! అంచేత తాను నా టేబుల్ దగ్గరన్నా వచ్చి కూర్చునేది,లేదంటే తన టేబుల్ దగ్గర నేను వెళ్లి అన్నా కూర్చుండేవాణ్ని.

సుమేధా చాలా అందంగా ఉండటంవల్ల -ఇక ఆఫీస్ లో వాళ్ళని చూడాలి (అందరూ కాదనుకోండి) ఏదో వంకన, నన్ను పలకరించడానికో,ఏదో పని ఉండో మావైపు వచ్చి వెళ్లేవాళ్ళు,అసలు పని ఏమీ ఉండేదికాదు, ఆ వంకతో సుమేధని చూడొచ్చు అని.

సహజంగానే ఆఫీస్ లో అందరూ ఈర్ష్య పడేవాళ్ళు తనతో నేను కలసి పని చేయడం వల్ల. ఒకళ్ళిద్దరు హెడ్ ఆఫీస్ వాళ్ళు తాను కాంటాక్ట్ లో ఉందా లేదా అని అడిగేవాళ్ళు కూడా తర్వాత రోజుల్లో- మొబైల్ ఫోన్ లేని రోజులాయె! ఓ తటిల్లతలా మెరిసి వెళ్లిపోయింది వోల్టాస్ వదిలి!

మళ్ళీ మొదలుకి వచ్చా-ఏకాకిని ఆ డివిజన్ లో- ఆ సమయంలో ఓ రోజు మా బ్రాంచ్ మేనేజర్ చెప్పారు, మేనేజిమెంట్ ట్రైనీస్ ని చాలామందిని నియమించారు అల్ ఇండియా లో అనీ,ఇక్కడకి ఒక ట్రైనీ వస్తున్నాడు అనీ, అతనకి నేను ట్రైనింగ్ ఇవ్వాలని- అతను ఆంధ్ర ప్రదేశ్ కి ఇన్ ఛార్జ్ గా ఉంటాడనీను. నాది కంచి గరుడ సేవలా అయిపొయింది అనుకున్నా- బాధ వేసిన మాట వాస్తవమే (తర్వాత రోజుల్లో వివేక్ గుప్తాతో కూడా అన్నాను- అతను చాలా అనుకున్నాడు నా విషయంలో- నాకున్న అనుభవానికి కూడా)

ఏదైనా కొన్నివిషయాల్లో మన పని మనం చేసుకుంటూ దేవుడి మీద భారంవేసి ఎదురు చూడటం తప్ప చేసేదేమీలేదు.దీనివల్ల బాధనుంచి ఉపశమనం కలుగుతుంది, ఆ ఆలోచన బుర్రలోంచి తీసేసి పనిమీద శ్రద్ధపెడతాం.

ఇది ప్రతివారి జీవితంలో ఏదో సమయాన ఖచ్చితంగా జరిగి ఉంటుంది, జరిగితీరుతుంది- ఎవ్వరూ మనవాతీతులు కాదు కదా! ఇన్ని వారాలైనా నేరాస్తున్న నా జ్ఞాపకాలకు మీరు చూపిస్తున్న ఆదరణకు ఆనందంగా ఉంది!

———— ————

ఆ కొత్తగా రాబోయే ట్రైనీ గురించి చెప్పేలోపు వేరే ముచ్చట్లు చెపుతా! కొన్ని పాత్రల పరిచయ వాక్యాలు చేస్తాను-నా రాబోయే జ్ఞాపకాలలో వీళ్ళ పేర్లు తరచూ వస్తుంటాయి.పూర్వం రేడియోలో నాటకాలు వచ్చేటప్పుడు పాత్రల పరిచయాలు ముందుగా చదివేవాళ్ళు-తర్వాత వినబోయే నాటకం సులభంగా అర్థం అవుతుందని-అలాగన్నమాట!

“టి.కె.ఎస్.కుమార్” అని దక్షిణ భారత దేశానికి (సౌత్ జోన్) రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్ గా ఉండేవారు. అయన పుట్టింది, పెరిగింది, చదివింది హైదరాబాద్ లోనే- దానితో ఆయనకు తెలుగు మాట్లాడటం, చదవడం ధారాళంగా వచ్చు.పాటలు బాగా పాడతారు, ఆత్మీయంగా కూడా ఉండేవారు.ఆయన గోద్రెజ్ కంపెనీ ముంబైలో పనిచేసేవారు,ఆ ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి మా కంపెనీలో,మద్రాస్ లో చేరారు.

అదే సమయానికి “ఎస్.మురళీధరన్” అనే ఆయన కూడా వోల్టాస్ ముంబైలో పశ్చిమ భారతదేశానికి (వెస్ట్ జోన్) రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్ గా చేరారు.ఆయన కూడా గోద్రెజ్ నుంచి అదేసమయానికి వచ్చినవారే-వీళ్లద్దరూ అక్కడ సహోద్యోగులు.

యాదృచ్ఛికంగా,ఈయన పుట్టి పెరిగింది చదివింది కూడా హైద్రాబాదులోనే,ఇంకా వింత ఏమిటంటే ఈయనా గాయకుడే.

ఏదో సినిమాలో సన్నివేశంలాగా వీళ్ళిద్దరూ అన్నదమ్ములు అని మాత్రం చెప్పనులెండి- కానీ అలాగే ఉండేవారు.విశేషం ఏమిటంటే వీళ్లిద్దరు- హైదరాబాద్ భాషలో చెప్పాలంటే- చాలా జిగ్రీ దోస్తులు- “ఏరా” అనుకునేంత!

అక్కడ మేము ముగ్గురం బాగా కనెక్ట్ అయ్యాం "మాది తెనాలి మీది తెనాలే" అని- ధర్మవరపు సుబ్రహ్మణ్యంలాగా- ఆ పీకుడూ, ప్రేమా వేరుగా మరి- తెలుగు వాసనాయే మరి- కొద్దిగా సాంబారు వాసన ఉన్నా (స్వతహాగా వీళ్లిద్దరు తమిళులు- సుందర్ పిచాయ్ వీళ్ళవాడే మరి- వీళ్లిద్దరు మాంచి తెలివితేటలు కలవాళ్ళు-(ఏదో సరదాగా సామీప్యం రాసా, వేరే ఉద్దేశం కాదు! అంతేగానీ, వేరే పెడర్థాలు తీసి-తమిళులు-ఆంధ్రుల మధ్యా ఉన్న- మాస్నేహానికి ఎసరు పెట్టకండి.

ఇద్దరూ "అరవ వాళ్ళయినా" అసలు అరిచే స్వభావమే కాదు-"సాధు స్వభావులు" అరవడం అసలు రాదు-నేనే ఇంకా అందరి మీదా అరిచేవాణ్ణి-ఇప్పుడు కాదులెండి! కానీ అప్పుడప్పుడు నాలో ఉన్న ఆ "అరిచేవాడు"-"అరవ"వాడుకాదు-తొంగి చూస్తుంటాడు- నా అదృష్టం ఏమిటంటే నాస్వభావం అందరికీ తెలియడంవల్ల ఎవరూ తప్పుగా అనుకునేవారు కాదు!

నా ఉద్యోగ ప్రస్తానంలో కూడా నేను అరిచినప్పుడు ఏమీ అనుకునేవారు కాదు-వాళ్ళ దృష్టిలో నాది తాత్కాలిక భావోద్వేగమే- అవును కూడా-ఆ సందర్భాన్ని బట్టి ఆ నాప్రవర్తన అలా ఉండేది (ఇప్పటికీ అప్పుడప్పుడు మా ఆవిడా అంటూనే ఉంటుంది కూడా-అది వేరే విషయం అనుకోండి) అంతేగానీ మనసులో ఏమీ ఉండేది కాదు- "తాటాకుమంట లాంటిది- క్షణంలో భగ్గుమని చటుక్కున మాయం అయిపోతుంది"

అంచేత "అరవవాళ్ళు అందరూ అరుస్తారని,అరిచేవాళ్ళు అందరూ అరవవాళ్ళు కాదని" తెలుసుకోండి. ఎప్పుడైనా "ఆల్ ఇండియా మీటింగ్స్" (అఖిలభారత అన్నా అనుకోండి- ఇదేదో యూనియన్ అనుకుంటారు) ముంబైలో జరుగుతూ ఉండేవి-మీటింగ్ లో, చర్చల్లో, విషయాల్లో కొద్దిగా తేడాగా ఉన్నా గొంతు పెంచేవాణ్ని అందరిముందు-మావాళ్లకి కూడా అలవాటు అయిపోయింది.అలా అని అర్థంలేకుండా,కారణం లేకుండా చేసేవాణ్ణి కాదు- అదే సందర్భంలో- అలాంటి సమయాల్లో మిగతావాళ్ళు మెల్లిగానో,ఇంకో రకంగానో చెప్పేవాళ్ళు -వాళ్ళ స్వభావాల్నిబట్టి-లోకంలో అందరూ ఓ రకంగానే ఉండరు కదా-మన చేతి అయిదు వెళ్లే సరిగా ఉండవాయే!

ఒక రోజు-మొదటిరోజు మీటింగ్ లో మా "సి.ఈ.ఓ" గోపికృష్ణ గారు రాలేదు వేరే మీటింగ్ ఉండటంవల్ల -ప్రతీ మీటింగ్ లో ఆయన ఉండేవారు- ప్రారంభంగా ఆయనే మాట్లాడేవారు ఎప్పుడూనూ; మధ్యాహ్న భోజనంలో కలిశారు.అప్పుడు మా బాస్ "సునీల్ ఖట్వాని"- అతన్ని అడిగారు గోపికృష్ణ గారు.

“ఈ రోజు మూర్తిగారు అరిచారా లేదా మీటింగ్ లో”అని-వెంటనే సునీల్ అందుకుని- “వాట్ బాస్ హి వాజ్ షౌటింగ్ ఆన్ సం ఇష్యూ”

గోపిగారు వెంటనే అన్నారు- “గుడ్ యార్, ఇఫ్ మూర్తి డోంట్ షౌట్- సంతింగ్ రాంగ్ విత్ హిం,ఇఫ్ హి షౌట్ ఇట్స్ గుడ్ ఫర్ అజ్” అని. అలాగే “నిడమర్తి శ్రీధర్ గారు”ఇప్పుడు వోల్టాస్ హెడ్ఆఫీస్ లో చాలా సీనియర్ పొజిషన్ లోఉన్నారు ఆయనా అనేవారు-“మూర్తి గారూ మీరు అరిస్తే మేము ఏమీ అనుకోమండి- మీరు అరిచేది మా మీద ప్రేమతోనే కదా అని" “ఏ.కె.దస్తూర్” అని అల్ ఇండియా సర్వీస్ మేనేజర్ అనేవారు"అరే యార్ మూర్తీ సే పంగా నెయ్ లేనా"అని!

అలాగే “చంద్ర రావు” అని సర్వీస్ హెడ్ ఉండేవారు సికింద్రాబాద్ ఆఫీస్లో- ఇది జరిగింది మేము రాష్ట్రపతి రోడ్డు ఆఫీసులో ఉన్నప్పుడు.సర్వీస్ విషయాల్లో ఏమైనా ఇబ్బందులు ఉంటే మాట్లాడటానికి తరచూ మీటింగ్స్ పెట్టేవాణ్ని- మా సేల్స్ టీం తో సర్వీస్ టీంతో.

ఒకరోజు మీటింగ్ లో ఏదో తీవ్ర మైన విషయమే- ఘాటుగా చర్చలుఅవుతున్నాయి;
ఆరోజు ఆయన మీద గట్టిగా అరిచాను- అయన నెమ్మదిగా “అలాగే మూర్తి గారు- తప్పక ఈ విషయం చూస్తా” అని అన్నారు

చెప్పొద్దూ- ఆరోజు రాత్రి నిద్ర పట్టలేదు,నాకే అనిపించింది ఎందుకు ఆయన్ని అలా అరిచాను;కొద్దిగా మెల్లిగా చెప్పి ఉండొచ్చు కదా అని.పొద్దున్న ఆఫీస్ కి వెళ్లి ఆయనకీ సారీ చెపితే గానీ నాకు ప్రశాంతత రాదు అని మనసుకి అనిపించింది. సాధారణంగా నేను ముందే ఆఫీస్ కి వెళ్లే అలవాటు ఉండటంవల్ల -మరునాడు ఇంకో అయిదు నిమిషాలు ముందే వెళ్లి కింద వెయిట్ చేస్తున్నా!

కరీమ్ అని నా కలీగ్ కి చెప్పా- నా మనసులో బాధ! “ఠీక్ హేయ్ సాబ్,ఆప్ బడే యే, కోఈబీ అప్కే బాధ్కో నారాజ్ నహీ హోతా- ఓ భీ- చోడ్ దోనా సాబ్” అన్నాడు. “నెయ్ కరీమ్,మేరేకో నీంద్ భీ నహీ ఆయా యార్ రాత్ మే, ఉన్ సే మాఫీ మాంగ్తా హూ” అన్నాను.

చంద్రరావు రాగానే ఆయన్ని ఆపి, చేతులు పట్టుకొని, “సారీ చంద్రరావు గారు,నిన్న మీమీద అలా అరవకుండా ఉండాల్సింది,నేను చాలా ఫీల్ అయ్యాను, రాత్రి నిద్ర కూడా పట్ట లేదు” అన్నాను- కళ్ల నీళ్ల పర్యంతంతో(మీకు మునుపే చెప్పాను కదా నేను హైలీ ఇమోషనల్ పర్సన్ అని)

“అదేమిటి సార్,నేను అప్పుడే మర్చిపోయాను,ఏమీ అనుకోలేదు, మీ సంగతి తెలుసుకదా.మీరు పెద్దవాళ్ళు,నాకు సారీ చెప్పడం నాకు నచ్చట్లేదు సార్; వదిలేయండి-ఇంకెప్పుడు కూడా మీరు ఇంకోసారి ఇలా చేయకండి-మీ మనసులో ఏమీ ఉండదు- సందర్భాన్నిబట్టి-ఏదో సమస్యని బట్టి మీకు కోపం వస్తుంది- మామీద చూపించారు, అంతేగా”అన్నారు.

“పరమేశ్వర్” అని నా టీంలో ఉండేవాడు-కొత్తల్లో నా స్వభావం అర్థం అయ్యేదికాదు- సందర్భాన్ని బట్టి చెడామడా అరిచేవాణ్ని.మరుక్షణం మామూలుగా మాట్లాడేవాణ్ణి- నా సహజమైన ఆప్యాయతతో.అతనికి ఏ మాత్రం అంతుబట్టేది కాదు- తర్వాత తెలిసింది అతను కరీమ్ తో అనేవాడుట.

“సార్ ఏంటి కరీమ్- అపరిచుతుడు లో విక్రమ్ లాగా ఉంటారు” అని-విని నవ్వుకున్నా, సంతోషించా కూడా- బాసులకి పేర్లు పెట్టడం సాంప్రదాయమే కదా
ప్రతీ కంపెనీలో, నాకు కూడా ఓపేరు పెట్టినందుకు.పరమేశ్వర్ కూడా నాకు సన్నిహితుడైన మనిషి- నేనే అతన్ని- వోల్టాస్ లోకి తీసుకొచ్చా అప్పుడు- చాలా కష్టపడే మనస్తత్వం!

ఇదేదో నా గొప్పతనంగా చెప్పబోవడం లేదు,వాళ్లందరికీ నా మీద ఉన్న, ప్రేమ గౌరవం వల్ల మాత్రమే మిన్నకుండిపోయేవారు- నా స్వభావం అర్థంచేసుకొని. వచ్చే వారం ఇంకొన్ని కబుర్లు చెబుతా!

ఈ సందర్భంగా వీళ్ళకి, నా సహోద్యోగులకి, అందరు బాస్ లకి మరొక్కసారి నా హృదయపూర్వక కృతజ్ఞతలు చెప్పుకుంటున్నా-నన్ను భరించినందుకు.

సందర్భం కాబట్టి ఇంకో విషయం ప్రస్తావిస్తా- నాకు ఇంకో అలవాటు ఉంది- మాట్లాడటం గానీ,రాయడం గానీ చాలా సుదీర్ఘంగా ఉంటుంది (ఇంగ్లీష్ అయినా తెలుగు అయినా-ఈ పాటికీ కొత్తవాళ్లు కూడా ఈ సంగతి గ్రహించే ఉంటారు)

ఆ అలవాటుగానే రాసిన ఒకానొక మెయిల్ లో "గోపిగారికి" చాట భారతం రాసాను- దానికి ఆయన "మూర్తి గారు- కెన్ యు రైట్ దిస్ షార్ట్ ఇన్ టూ సెంటెన్సెస్"- ఐ రిప్లైయిడ్-"నో సర్- బట్ యు అండర్ స్టుడ్ ది జిస్ట్ నా"అని! "గోపీ గారూ- అలా సుదీర్ఘంగా రాయడం అలవాటు ఉండటం వల్లే ఈ రోజు తెలుగు అయినా ఇంగ్లీష్ అయినా వర్ణిస్తూ రాయగలుగుతున్నానండీ"

నారాబోయే జ్ఞాపకాల్లో కొందరు పరిచయం అవుతారు-సందర్భాన్నిబట్టి-వాళ్ళు వచ్చిన సమయాన్నిబట్టి! అలాగా వోల్టాస్ లో నా మొట్టమొదట బాస్ తో రోజులు అద్భుతంగా డిచాయి-వ్యక్తిగతంగా-వ్యాపారపరంగా కూడా.ఆమె ఖండాతరాలకి వెళ్ళిపోయింది, మధ్యలో సికింద్రాబాద్ ఆఫీస్ కి సుమేధ అంబే గౌవంకర్ రావడం, వెళ్లిపోవడం- ఆ విశేషాలు కూడా శెయచేసేసా.-ముత్తుకుమారన్ రంగ ప్రవేశం చేసాడు-రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ గా శాంతికి బదులుగా!

పోయిన వారంలో టి.కె.ఎస్ కుమార్ అని చెప్పానుకదా- ఆయన రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్.తరచూ ఆంధ్ర ప్రదేశ్ వస్తూ ఉండేవారు;డీలర్ల ని కలవడానికి కలిసి వెళ్ళేవాళ్ళం.ఉచిత సర్వీస్ పధకాలు, నడిపేవాళ్ళం ముఖ్య పట్టణాల్లో- జంట నగరాల్లో, బెజవాడలో, వైజాగ్ లో.మాఇద్దరి మధ్య మంచి మైత్రి ఏర్పడింది ఒక బాస్, సీనియర్ అనే భావన ఉండేది కాదు-అన్నదమ్ముల్లా ఉండేవాళ్ళం; వయసులో ఆయనకంటే కొద్దిగా పెద్ద అవడంవల్ల కూడా నాకు బాగా గౌరవం ఇచ్చేవారు-అభిమానంతోబాటు!

వాళ్ళ నాన్నగారు ఆంధ్ర ప్రదేశ్ ఎలక్ట్రిసిటీ బోర్డు లో ఎస్.ఈ గా పనిచేసి పదవీ విరమణ అనంతరం మద్రాస్ లో స్థిర పడిపోయారు.మద్రాస్ వెళ్ళినప్పుడు వాళ్ళ ఇంటికి కూడా వెళ్లేవాణ్ణి- ఆయన నాన్నగారు, అమ్మగారు,ఆయన భార్యా చాలా అభిమానం చూపెట్టేవారు-చిన్న కుటుంబం ప్రేమా ఆప్యాయతలు ఉన్నవాళ్ళు.

ఈ ముప్పై ఏళ్లలో కూడా చాలాసార్లు మద్రాస్ లో వాళ్ళ ఇంటికి వెళ్లేవాణ్ని- వీలు కుదిరినప్పుడు- ఓ మంచి ఫిల్టర్ కాఫీ, వేడి వేడిగా బజ్జీలు ఇచ్చేవారు ఆయన భార్య- అయన ఇల్లు ఆఫీస్ ఎదురుబదురుగా ఉండేవి.

ఇప్పటికీ మాట్లాడుకుంటూ ఉంటాం, కలుస్తూఉంటాం వీలు చిక్కినప్పుడల్లా- ఇప్పుడు మద్రాస్ లో ప్రొఫెస్సర్ గా ఉంటున్నారు-ఓ కాలేజీ లో; ట్రైనింగ్ ప్రోగ్రామ్స్ కూడా ఇస్తుంటారు.

ఆయన పుట్టి పెరిగింది హైదరాబాద్ అవటంవల్ల, తెలుగులో ధారాళంగా మాట్లాడుకునేవాళ్ళం కూడా- డీలర్ల కు కూడా సౌకర్యంగా ఉండేది- మరీ ముఖ్యంగా కోస్తా ప్రాంతం వారికి.

ముత్తుకుమారన్ తరచూ వచ్చి వెళ్ళేవాడు జంట నగరాలకీ, ఆంధ్ర ప్రాంతంలోవున్న దాదాపుగా అన్ని ఊళ్ళకి-మా డీలర్లు ఉన్న ఊళ్ళకి- అప్పటికే వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ ల వ్యాపారంలా బాగా స్థిరపడిపోవడం వల్ల- అమ్మకాలు బాగా జరిగేవి-అంతగా కష్ట పడకుండానే.

సర్వీస్ సపోర్ట్ బాగా ఉండేది- డీలర్ల దగ్గర నుంచి- అలాగే మద్రాస్ రీజినల్ ఆఫీస్ నుంచి కూడా.స్వయానా కుమార్ గారే తరచూ రావడం, డీలర్లకు ఏమైనా కావాలన్నా తిన్నగా ఆయనతో మాట్లాడే చనువు ఉండటం వల్ల కూడా డీలర్లు సర్వీస్ అనే విషయంలో ధీమాగా ఉండేవాళ్ళు-ఆయన తరచూ డీలర్లకు ఫోన్ చేస్తూ ఉండేవారు.

ముత్తుకుమార్ చాలా తక్కువ సమయమే ఉన్నారు-మానేజిమెంట్ ట్రైనీ అని చెప్పాను కదా- అతను హర్యానా నుంచి వచ్చాడు, పేరు ‘‘వివేక్ కుమార్ గుప్తా’’ (అతని గురించి రాబోయే వారాల్లో వివరంగా చెపుతా-గత ముప్పై ఏళ్లుగా మిత్రులు ఉన్నాం- ఇప్పటికి కలుస్తుంటాం కూడా) గమ్మత్తు ఏమిటంటే- అతనికి వ్యాపారం అంటే ఏమిటో నేను నేర్పాలి- అతను నాకు బాస్- అది జీవితం అంటే.

నాకు బాగా గుర్తుఉన్న సంఘటన-1989 డిసెంబర్ లో నా పెళ్లి అయింది-పెళ్ళికి మూడురోజుల ముందు వరకూ ఇద్దరం కోస్తా ప్రాంతం డీలర్లని అందర్నీ కలిసి హైదరాబాద్ కి చేరుకున్నాం-పెళ్ళికి తాను ఉన్నాడు.

నాపెళ్ళికి ఆంధ్ర ప్రదేశ్ లోని 70 శాతం పైన డీలర్లు వచ్చారు- ముత్తు ఆశ్చర్యపోయాడు, మెచ్చుకున్నాడు కూడా నాకు ఉన్న డీలర్ల రిలేషన్ షిప్ చూసి, ఇంకా ఇలా కూడా అన్నాడు "ఆంధ్ర ప్రదేశ్ డీలర్ల మీటింగ్ ప్లాన్ చేసి ఉండాల్సింది నీ పెళ్లిరోజు, దాదాపుగా అందరూ వచ్చారు" అన్నాడు.

ఆలివర్ - మా బ్రాంచ్ మేనేజర్ కూడా వచ్చారుఅప్పట్లో మా సహోద్యుగులు అనేవారు-ఆయన సాధారణంగా పెళ్ళిళ్ళకి రారు- నీ పెళ్ళికి రావడం విశేషమే అని;కుమార్ గారు కూడా మద్రాస్ నుంచి నా పెళ్ళికి ప్రత్యేకంగా వచ్చారు-

వోల్టాస్ కోర్ ఫాబ్రిక్ ఏమిటంటే- ‘‘హ్యూమానిటీ (మానవతా దృక్పధం) -పర్సనల్ రిలేషన్ షిప్స్’’ (వ్యక్తిగత మానవ సంబంధాలు) చాలా అద్భుతంగా ఉండేవి- వైస్ ప్రెసిడెంట్ దగ్గర నుంచి- కిందిస్థాయి వరకు కూడానూ, ఒకరికొకరు చాలా ఆత్మీయంగా ఉండేవాళ్ళం. మన అనే భావన ఉండేది!

నాకు ఇప్పటికీ గుర్తు “సోని” మా మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ గా ఉన్న రోజుల్లో,ఒకసారి సికింద్రాబాద్ ఆఫీసుకి పర్యటనకి వచ్చి వెళ్లారు.ఎవ్వరం సీట్లలోంచి లేచి గుడ్ మార్నింగ్ చెప్పే కాన్సెప్ట్ లేదు- చాలా కంపెనీలలో లాగా,సినిమాల్లో లాగా. ఆయన బ్రాంచ్ మేనేజర్ కేబిన్ కి వెళ్లే దారిలో అందర్నీ పలకరించి వెళ్లారు; తర్వాత వివిధశాఖల అధిపతుల దగ్గరకు వెళ్లి వాళ్ళ ఎదురుగా కూర్చుని మాట్లాడారు-నా దగ్గరకు కూడా వచ్చారు- అసలు ఈ సంస్కృతి ఎన్ని కంపెనీల్లో ఉంది-ఇప్పటికైనా!

పదవీ, అధికారం చూపించడం అనే సంస్కృతే లేదు, కార్పొరేట్ నిచ్చెనలో -ఎం.డి మొదలు కొని కిందివారి ఎవరితో అయినా ఏ మొహమాటం లేకుండా మనం మాట్లాడాలి అనుకున్నవి సూటిగా చెప్పొచ్చు, నాపై బాస్ గానీ, ఆయన పై బాస్ గానీ,అభ్యంతరం పెట్టడం గానీ, వాళ్ళు ఏదైనా అనుకోవడం గానీ ఉండేదే కాదు, అంత స్వేచ్ఛ ఉండేది.

మిగిలిన కంపెనీలకి -వోల్టాస్ కి తేడా అదే-ఇప్పటికీ కూడా! ఒక విధంగా ఇది “టాటా సంస్కృతి”-ఎప్పటికీ కూడా.మిగిలిన కార్పొరేట్ గ్రూపులకి- “ఫక్తు వ్యాపారమే పరమావధిగా” భావించే ఇతర కార్పొరేట్ కంపెనీలకి టాటా సంస్కృతితో పోలికే లేదు!

ఇక్కడ ఓ ముఖ్య మైన చెప్పాలి;ప్రతిఒక్కరు వర్తమానంలో - ప్రతిరోజూ ఆనందంగా ఉండగలిగితే (పరిస్థితులు ఎలా వున్నా కూడానూ) భవిష్యతులో గతాన్ని ఇలా గుర్తుతెచ్చుకోవచ్చు ఆ తీపి గురుతుల్ని.పదిమందితో పంచుకుంటే ఆనందం పౌర్ణమి వెన్నెలలాగా వేయిచంద్రులతో మెరిసిపోతుంది.

———— ————

ఈ రోజుకీ టాటా గ్రూప్- విలువలకి, సాంప్రదాయాలకు,మానవతా సంబందాలకి, సామాజికి స్పృహ, సేవలకు పెట్టింది పేరు;దాన్ని గురించి ప్రత్యేకంగా విశదీకరించనవసరం లేదు- యావద్దేశానికి, ప్రపంచానికి తేటతెల్లమే.

మన వ్యక్తిగత విలువలకు, నిజాయితీకి,మన నడవడికీ ప్రతిబింబాలుగా ఉంటాయి టాటా గ్రూప్ కంపెనీలు ఇప్పటికీ.అందుకనే అక్కడ పనిచేసేవారికి డబ్బే ప్రధానంగా ఉండేది కాదు. అందుచేత అక్కడ ఉద్యోగస్తులు సంవత్సరాల తరబడి పనిచేసేవాళ్ళు (దాదాపుగా టాటా గ్రూప్ కంపెనీల అన్నింటిలోనూ ఇలాగే ఉండేది) ఆఫీస్ అనేది ఇంటికి పొడిగింపులా ఉండేది(ఆఫీస్ ఈజ్ ది ఎక్సటెన్షన్ అఫ్ హోమ్)

మనుషులు కానీ, వాతావరణం కానీ- వ్యాపారంతో బాటు సరదా ఉండేది (బిజినెస్ విత్ ఫన్- ఫన్నీ బిజినెస్ కాదు) నేను వోల్టాస్ లో పనిచేసేటప్పుడు మా చివరి తమ్ముడు (రాము) ఆఫీస్ కబుర్లు వింటూ ఉండేవాడు - వోల్టాస్ గురించి- టాటా సంస్కృతి గురించి, మనుషుల గురించి.అప్పట్లో వాడు లక్ష్మి పార్సిలీన్స్ లో పనిచేస్తూ ఉండేవాడు. తర్వాత టాటా ఎలెక్సీ (టాటా కంపెనీ)లో చేరాడు- అక్కణ్ణుంచి టి.సి.ఎస్ లో2002 చేరాడు, పది, పన్నెండేళ్ల క్రితం అమెరికా వెళ్ళాడు, వాడి టీంలో వాళ్ళు దాదాపుగా అందరూ టి.సి.ఎస్ వదిలేసి అక్కడే వేరే కంపెనీల్లో చేరిపోయారు.అమెరికాలో ఉండిపోవడానికి, టి.సి.ఎస్ వదిలేయడానికి అవకాశాలున్నా వాడు మాత్రం మళ్ళీ వెనక్కి వచ్చి ఇప్పటికీ టి.సి.ఎస్ లోనే పనిచేస్తున్నాడు-సీనియర్ మేనేజర్ గా!

ప్రపంచవ్యాప్తంగా టాటాలకి,వాళ్ళ విలువలకీ ఉన్న పేరు జగద్విదితమే- ప్రత్యేకంగా చెప్పక్కర్లేదు. ఈ సందర్భంగా ఇంకో విషయం ముచ్చటిస్తాను-

ప్రస్తుతం మా మేనల్లుడి కంపెనీలో (కోరల్ కమ్యూనికేషన్స్ అండ్ నెట్వర్క్స్ ప్రైవేట్ లిమిటెడ్, "ఈ-వేస్ట్" మానేజిమెంట్ కంపెనీ-బెంగళూరులో కూడా ఇలాగే సరదాగా పనిచేస్తాం- వాడికీ, (కృష్ణమైలవరపు) మా ఫైనాన్స్ డైరెక్టర్ రాఖీ కరియప్ప-నేనూ-మాఅందరికీ ఇదే ఆటిట్యూడ్(వైఖరి) అభిరుచులుఉండటంవల్ల. సిబ్బందితో కుటుంబ సభ్యుల్లాగా ఉంటాం-ఆఫీసులోనూ, ఫ్యాక్టరీ లోనూ కూడా!

వ్యాపారం అనేది మొహాలు, సీరియస్ గా పెట్టుకొని, మొహం మొటమొట లాడించుకుంటూ చేయక్కర్లా- నవ్వుతూ కూడా పనిచేయవచ్చు;కంపెనీలో మంచి ఫలితాలు సాధించవచ్చు.ఇది చాలా మేనేజర్ల లో లోపించడం వల్ల కంపెనీలు మంచివయినా- ఉద్యోగస్తులు వదిలేసి వెళిపోతుంటూ ఉంటారు.హ్యూమన్ రిసోర్సెస్ అనే పదాన్ని మేనేజర్లు సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవడం చేతకాక పోవడంవల్ల ఎంత పెద్ద తోపు కంపెనీ అయినా, సరి అయిన అన్నిరకాల ఉద్యోగస్తులు- మేనేజర్లు లేకుండా కొనసాగలేదు, ఎదగలేదు కూడా.పనిచేసే ఉద్యోగస్తులతో   మానవ సంబంధాలు చాలా ముఖ్యం, ప్రతి స్థాయిలోనూ-వ్యాపారంతో బాటు!

ఈ సందర్భంగా ఈ కింది ప్రస్తావన తెస్తాను-వోల్టాస్ లో తరచూ శిక్షణా తరగతులు వివిధ విషయాల్లో అన్ని స్థాయిల ఉద్యోగులకు- వాళ్లకు తగ్గట్టుగా యాజమాన్యం నిరంతరం చేస్తూ ఉండేది.ఒకసారి ప్రోగ్రాముకి వచ్చిన ట్రైనర్ ని ఇదే విషయం నా కేబిన్ లో అడిగాను-ప్రోగ్రాము మొదలు పెట్టేముందు. ఇండియన్ కంపెనీస్ లో చాలా శాతం ఉద్యోగులు (ఆ రోజుల్లో ముఖ్యంగా) కేవలం డబ్బు కోసమే ఉద్యోగాలు మారేవాళ్ళు కాదు- తానూ రిపోర్ట్ చేసే మేనేజర్ ప్రవర్తన బాగా లేక పోవడం వల్ల మారేవాళ్లే ఎక్కువ. ఇది వివిధ కంపెనీల యాజమాన్యాలు ఎందుకు పట్టించుకోవట్లేదు, దృష్టి పెట్టట్లేదు అని-ఆయా స్థాయిలో ఉండే మానేజర్లకి శిక్షణ ఎందుకు ఇప్పించరు అని!

అప్పుడు ఆయన నాకు చెప్పడం జరిగింది (ఇది దాదాపుగా ముప్పయి ఏళ్లకు మునుపు జరిగిన సంభాషణ- అప్పటి వాతావరణం) నేను లేవనెత్తిన విషయం చాలా సరి అయినది అని-వీళ్ళు మానేజర్లకి, సి.ఏ ఓ లకి కూడా శిక్షణ ఇస్తారని చెప్పారు- ఎంత ఇచ్చినా మన భారతదేశ వ్యక్తిగత మనస్తత్వాలు ఉద్యోగాల్లో ప్రతిబింబిస్తాయి-ప్రవర్తనల్లోనూకూడా- ఇక్కడ ప్రతిదీ వ్యక్తిగతంగా తీసుకుంటారు.

పశ్చిమదేశాల్లో ఉద్యోగ సంబంధాలు పూర్తి ప్రొఫెషనల్ గా ఉంటాయి- ఉద్యోగస్తుణ్ణి పైస్థాయి అధికారి ఏదైనా అన్నా- పని విషయంలో అది పూర్తిగా ప్రొఫెషనల్ గా ఉంటుంది- వ్యక్తిగతం అనేది ఉండదు, అలాగే కిందిస్థాయి ఉద్యోగి కూడా స్వతంత్రంగా తన పైస్థాయి అధికారితో స్వేచ్ఛగా తన అభిప్రాయాన్ని వ్యక్తం చేస్తాడు- అప్పుడు పైస్థాయి ఉద్యోగి కూడా ఏమీ అనుకోడు-

ఇక్కడ పరిస్థితి పూర్తిగా భిన్నం, వ్యతిరేకం. ఖచ్చితంగా ఈ కారణంగానే విదేశాలకి వెళ్లే ఇప్పటి యువతరం ఇక్కడకి వెనక్కి రాకపోవడానికి ఉన్న కారణాల్లో ఇది కూడా ఒకటి- వద్దామని కోరిక ఉన్నా-ఈ వాతావరణం, కంపెనీలో మనస్తత్వాలకి ఇమడలేమో అని- ఇది మనకి ప్రస్ఫుటంగా కనిపిస్తుంది ఈ రోజుల్లో

అలాగే ఫ్రీ సర్వీస్ క్యాంపైన్స్ నడిపేటప్పుడు ఓ వారం ముందే ప్రకటనల ద్వారా, డీలర్ల ద్వారా కస్టమర్లకు తెలియచెప్పేవాళ్ళం, ఈ సదుపాయం కావాల్సినవాళ్ళు డీలర్ల దగ్గరా, కంపెనీల్లోనూ తమ పేర్లు-ఫిర్యాదు ఏమిటీ-ఓ వేళ ఉంటే- అవీ నమోదు చేసుకునేవాళ్ళు.

పథకం మొదలు పెట్టేముందు-కంపెనీలో ఆ విభాగంలో ఉన్న ప్రతీఉద్యోగి ఒక టెక్నీషియన్ తో కస్టమర్ల ఇళ్ళకి వెళ్లేవాళ్ళం-ఉదయం నుంచి చీకటీపడేంతవరవూ ఎన్ని అయితే అన్ని చేసేవాళ్ళం-ఇది దేశమంతటా తరచుగా జరిగే పద్ధతి!

స్థాయి అనేది లేకుండా అందరూ కస్టమర్ల ఇళ్ళకి వెళ్ళేవాళ్ళం రోజు-సాధారణంగా ఈ క్యాంపైన్స్ నాలుగు నుంచి ఓ సారి వారం వరకు నడిచేవి.ప్రతి కాంపెయిన్ కి మా రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్- కుమార్ గారు కూడా వచ్చేవారు- ఈ ఊళ్ళో అయినా- కొన్ని కొన్ని క్యాంపైన్స్ కి హెడ్ ఆఫీస్ నుంచి అల్ ఇండియా సర్వీస్ మేనేజర్ కూడా వచ్చి కస్టమర్ల ఇళ్ళకి వెళ్తుండేవారు.

కస్టమర్ల ఇళ్లలో కాఫీలూ, టిఫిన్లు, టీలు, కూల్ డ్రింకులు, చిరుతిళ్ళు, కొంతమంది భోజనం చేయమని బలవంతపెట్టేవాళ్ళు కూడా- ఆ అనుభవమే వేరు- మీరు నమ్మరు కొందరు కస్టమర్లు ఆప్తులు అయినవాళ్ళు కూడా ఉండేవారు!

దానితో కస్టమర్లకు కంపెనీకి ఓ కుటుంబ సంబంధంగా అనుభవాలు ఉండేవి ఓ కృతజ్ఞతాభావంతో.ఈ రోజుల్లోలాగా కాదు- ఇప్పుడు అంతా అవుట్ సోర్సింగ్. ఆరోజుల్లో ఇప్పటిలాగా అమ్మకాలు ఉండేవీ కావు- ఇంత కంజ్యూమరిజం ఉండేదీ కాదు- వస్తు వినియోగం,కొనే స్తోమత కూడా తక్కువే.

నిత్య జీవితంలో మనం చూస్తూనే ఉన్నాం ఈ రోజున- మానవ సంబంధాలు, కలవటాలు లేనేలేవు - అంతా అంతర్జాల్లంలోనే- అమ్మకాలు-కొనుగోలు కూడా- మనిషి ఇంకో మనిషితో మాట్లాడే సమయమూ లేదూ తీరుబడి లేదు-పరుగే ఒకటే పరుగే నిత్యమూ- అన్నింటిలోనూ కూడా.

ఉచిత సేవలు చేసే సమయంలో మాకు రకరకాల అనుభవాలు ఎదురుఅయేవి - వివిధ ఖాతాదారులతో- కొన్ని ప్రస్తావిస్తాను ఇక్కడ...ఒక గృహిణి ఫిర్యాదు (కంప్లైంట్) ఏమిటంటే- వాళ్ళ ఫ్రిజ్ రాత్రి పూట చప్పుడు చేస్తుందిట-పగలు నిశ్శబ్దంగా ఉంటుంది అని! అప్పుడు ఆవిడకి విశదీకరించాల్సి వచ్చింది-

ఆ చప్పుడు పగలు కూడా వస్తుందని-పగటి సమయంలో ఇంట్లో చప్పుళ్ళు, రోడ్డుమీద చప్పుళ్ల వల్ల ఫ్రిజ్ కంప్రెసర్ చప్పుడు వినపడదని.రాత్రి సమయంలో నిశ్శబ్ద వాతావారణంలో చీమ చిటుక్కుమన్నా వినిపిస్తుంది- అలాంటిది ఫ్రిజ్ కంప్రెసర్ చప్పుడు ఎక్కువగా అనిపిస్తుంది.ఓ నాలుగు రోజులు ఈ విషయం దృష్టిలో పెట్టుకొని గమనించండి అని చెప్పటం జరిగింది.తర్వాత మా సర్వీస్ టీం ఫోన్ చేసినప్పుడు మేము చెప్పింది సరి అయినదే అని చెప్పారు. ఇంకొక చోట మరో గృహిణి- వీళ్ళు హైదరాబాద్ లో మలక్ పేటలో ఉండేవాళ్ళు-వింత ఫిర్యాదు

వాళ్ళ ఫ్రిజ్ రాత్రి సరిగ్గా పదకొండు గంటలకి దడదడా చప్పుడు చేస్తుందిట తర్వాత చప్పుడు ఆగిపోతుందిట.టంచనుగా రోజూ అదే సమయానికి- ఏదో మనిషి చేసినట్టో- భూతం ఆవహించినట్టో!

ఫ్రిజ్ ని చెక్ చేసినప్పుడు ఎలాంటి అవలక్షణాలు దానికి లేవు, కానీ ఆవిడ చెప్పిన మాటనిబట్టి కొద్దిగా పరిశీలంచాల్సిన విషయమే మరి.ఓ రోజురాత్రి వాళ్ళు చెప్పిన సమయానికి సర్వీస్ టీం వాళ్ళ ఇంటికి వెళ్లడం జరిగింది.ఇంటావిడ చెప్పినట్టుగానే కంప్రెసర్ వాళ్ళు చెప్పిన సమయానికి పెద్ద చప్పుడు చేసింది-రెండో రోజూ అదే తంతు.

సర్వీస్ టీం కు తెలుసు ఫ్రిజ్ లో లోపం కాదు అని,వాళ్ళు వెంటనే అదే సమయంలో ఆ ఇంటి చుట్టుపక్కల సందుల్లో తిరిగారు.చాలామందికి తెలిసి ఉండొచ్చు ఆరోజుల్లో మలక్ పేటలో బియ్యం మిల్లులు ఎక్కువగా ఉండేవి-పగటి సమయంలో కరెంటు కోత ఉండేది.అందువల్ల ఈ మిల్లులవాళ్ళు రాత్రిపూట ధాన్యాన్ని ఆడించేవారు.ఒక్కసారే అంత లోడ్ పడటంతో ఆ పరిధిలో ఈ ఇల్లు ఉండటంవల్ల వోల్టేజ్ లో విపరీతమైన తేడా రావడం వల్ల ఇలా జరిగేది.

అదే విషయం వాళ్లకిచెప్పి విధ్యుత్ బోర్డు వాళ్లకి ఫిర్యాదు చేసి సరిచేయుంచుకోండి అని చెప్పడం జరిగింది.చప్పుడికి కారణం కనుగొన్నందుకు వాళ్ళు సంతోషించారు; తర్వాత వాళ్ళు విధ్యుత్ బోర్డు వాళ్ళకి చెప్పడం, వాళ్ళు దాని సరిచేయడం జరిగింది అనుకోండి.

సమస్యలు, ఫిర్యాదులు ఇలాంటివే ఉండేవి, ఫ్రిజ్ లో సమస్యలు దాదాపుగా ఉండేవి కాదు.ఫ్రిజ్ వాడేది ఇంట్లో గృహిణి కాబట్టి- ప్రతి ఇంట్లో తప్పక మా సర్వీస్ టీం అడిగేవాళ్ళు వాళ్ళు ఫ్రిజ్ ని వాడే విధానం- రాకెట్ సైన్స్ కాకపోయినా.దాన్ని బట్టి ఏదైనా సర్దుబాటు చర్యలు చెప్పాలన్నా-వాడేవిధానం మెరుగు పర్చుకోవాలన్నా దానికి తగ్గట్టుగా వాళ్లకి చెప్పడం జరిగేది.ఈ రోజుల్లో ఏ వస్తువు వాడకం పెద్ద కష్టం కాక పోవచ్చు- ఆ రోజుల్లో ఫ్రిజ్, టి.వి అనేవే గొప్ప వస్తువులు.ఇప్పటిలాగా ప్రతి ఇంట్లో నాలుగు సెల్ ఫోన్లు, రెండు కార్లు ఉన్నరోజులు కాదు కదా

ఈ విషయాలు దాదాపుగా ముప్పయి ఏళ్ళ క్రితంవి-ఈ రోజుల్లో అలాంటి ప్రేమలూ లేవు, సంబంధాలూ లేవు, కంపెనీల మీద, వ్యక్తుల మీద గౌరవాలు లేవు- అంతా ఫక్తు వ్యాపారమే-ఇరుపక్షాల మధ్య.

రెండు వారాల క్రితం చెప్పానుకదా - ఒక మానేజిమెంట్ ట్రైన్ జాయిన్ అయ్యాడని-అతని పేరు వివేక్ కుమార్ గుప్తా- అతను హర్యాన్వీ.కురుక్షేత్ర యూనివర్సిటీ లో ఎం.బి.ఏ చేసాడు, క్యాంపస్ సెలక్షన్ ద్వారా వోల్టాస్ లో ఉద్యోగం వచ్చింది, హైదరాబాద్ లో చేయాలనీ చెప్పారు అతనికి.

ముందుగానే మా బ్రాంచ్ మేనేజర్ ఆలివర్ సమాచారం ఇవ్వటం జరిగింది- ఓ రోజు అతను ఢిల్లీనుంచి హైదరాబాద్ వచ్చి ఆఫీసులో చేరాడు.ఓ వారం రోజులు,మారేడ్ పల్లి ఉన్న కంపెనీ అతిథిగృహంలో-బస ఏర్పాటు జరిగింది.ఇళ్ల వేట మొదలు పెట్టాడు, వెంటనే దొరకకపోవడంతో ఓ రెండురోజులు నాతోపాటు మా ఇంటికి రమ్మన్నాను.వాసవినగర్ కాలనీలో ఓ వాటాలో అద్దెకు ఉండేవాణ్ణి అప్పట్లో-బ్రహ్మచారిగా- ఒక పెద్ద గది, వంట ఇల్లు, బాత్ రూమ్ అదీ విడిగా ఉండేది- ఇంటివాళ్ళు ఉండే పక్కన- చిన్న వాటా నాది.

నేనే వంటా అదీ చేసుకునేవాణ్ణి, ఉదయంపూట ఫలహారం మాత్రం హోటల్ లో చేసేవాణ్ణి అప్పుడప్పుడు. చిన్న రోటిలో పచ్చళ్ళు కూడా చేసేవాణ్ణి- బెజవాడలో ఉండే రోజుల్లో వంట బాగా అలవాటు అవడంవల్ల వంట చులాగ్గా చేసేవాణ్ణి.

“అతిథి దేవో భవ” కాబట్టి, అతనికి మంచం ఇచ్చి, నేను కింద చాప మీద పడుకున్నా- వివేక్ కొద్దిగా ఇబ్బందిగా మొహం పెట్టి మొహమాట పడ్డాడు- పర్వాలేదు అని చెప్పాను మొత్తానికి నా చేతి వంట- అందునా ఆంధ్ర భోజనం కొద్దిగా రుచి చూసాడు, పచ్చళ్ళు, ఊరగాయలు, పొడులు,ఊళ్లో అక్కా వాళ్ళు, అన్నయ్యా వాళ్ళు వుండేవాళ్లుగా, అక్కడనుంచి సరఫరా అయ్యేవి.

ఇంటి యజమాని, వారి కుటుంబం చాలా మంచివాళ్ళు, అయన పేరు తాడేపల్లి బాలకృష్ణ శాస్త్రి గారు (హైదరాబాద్ వెళ్ళినప్పుడు ఈ దంపతుల్ని చూసి వస్తుంటాం- మా అమ్మాయి పెళ్ళికి వచ్చి ఆశీర్వదించి వెళ్లారు) ఇంటావిడ అప్పుడప్పుడు కూరలు, పప్పు, పచ్చళ్ళు అలా ఏదో ఒక ఆధరువు ఇస్తూ ఉండేవాళ్ళు.వాళ్లకి నలుగురు ఆడపిల్లలు.పెద్ద అమ్మాయి రెండో అమ్మాయి, నాలుగో అమ్మాయి హైదరాబాద్ లోనే ఉంటారు,మూడో అమ్మాయి మాత్రం అమెరికాలో ఉంటుంది.

మా అమ్మాయి అమెరికాలో ఎం ఎస్.చదువుకోవడానికి 2013 లో వెళ్ళింది; అప్పుడు క్రిస్టమస్ సెలవులకు ఓ ఏడాది వాళ్ళ ఇంటికివెళ్లి ఓ నాలుగు రోజులు ఉంది-తర్వాత మా మేనల్లుడి ఇంట్లో, మా పెద్ద అన్నయ్యగారి పెద్ద అబ్బాయి ఇంటికి కూడా వెళ్ళింది.

మా అమ్మాయిని ఇంతకుముందు చూడకపోయినా తాను, వాళ్ళ భర్త చాలా ఆప్యాయంగా చూసుకున్నారు.వాళ్ళ నాలుగో అమ్మాయి ఇప్పుడు హైదరాబాద్ లో “ప్రఖ్యాత యోగ టీచర్స్” లో ఆమె కూడా ఒకతె-తరచూ కలుస్తూ ఉంటాం కూడా.

వివేక్ ఇల్లవేట తీవ్రం చేసిన తర్వాత మారేడ్ పల్లి లోనే ఓ అపార్ట్మెంట్ దొరికింది-గౌతమ్ అనే తన స్నేహితుడితో కలిసి టూ బెడ్ రూమ్ అపార్ట్మెంట్ తీసుకున్నాడు!

వివేక్ తిన్నగా కాలేజీనుంచి రావడం, అందునా మొదట ఉద్యోగం అవటం మూలాన-నా టేబుల్ దగ్గరే కూర్చునేవాడు, గోడౌన్ కి వెళ్లేవాడు, అకౌంట్స్ వాళ్ళ దగ్గరకు వెళ్లి నేర్చుకునేవాడు.

రోజూ నాతోబాటు మార్కెట్ కి డీలర్ల దగ్గరకు వచ్చేవాడు, మార్కెట్ అంటే మా బ్రాంచ్ మేనేజర్ ఆలివర్ గారు మళ్ళీ గుర్తుకు వస్తారు.రోజు డీలర్ల దగ్గరకు వెళ్ళేవాణ్ణి- నా పనే అది కదా- ఓ రోజు మార్కెట్ నుంచి వచ్చిన తర్వాత ఆయన అడిగారు.

“ఐ హావ్ కం టు యువర్ సీట్ యార్, ఐ డింట్ సి యు దేర్, వేర్ డిడ్ యు గో” అని

“ఐ వెంట్ టు ది మార్కెట్ సర్” అన్నాను "ఓహ్.... మోండా మార్కెట్ ఆర్ మొజాంజాహి" అని నవ్వుతూ అడిగారు; ఎప్పుడూ అలా నవ్వుతూ సరదాగానే మాట్లాడేవారు మళ్ళీ వివేక్ విషయానికి వస్తే-అతను వచ్చేముందే నేను అందరికీ చెప్పటం జరిగింది వివేక్ గురించి-డీలర్లతోనూ తరచుగా మాట్లాడుతూ వ్యాపార మెళకువలు నేర్చుకునేవాడు.అలా ఆంధ్ర తెలంగాణా,రాయలసీమ అంత నాతోపాటే తిరిగేవాడు- హిందీ వచ్చిన డీలర్లతో అతనికి ఇబ్బంది ఉండేదికాదు.

కొద్దిగా ఇంగ్లీష్ వచ్చినవాళ్ళు అర్ధం అయ్యేవాళ్ళతో కూడా ఏదో నడిపేసేవాడు, కోస్తాలో కొన్నిఊళ్ళల్లో బొత్తిగా ఇంగ్లీష్ రాని డీలర్ల దగ్గరే ఇబ్బందిగా ఉండేది అతనికి- తరవాత రోజుల్లో కొద్దిగా తెలుగు అర్ధం చేసుకోవడం వచ్చింది. తాను ఇంగ్లీష్ మాట్లాడితే డీలర్లు తెలుగులో సమాధానం చెప్పేవారు- అలా అలా బండి లాగించేవాడు- పక్కన నేను ఉండేవాణ్ణి కాబట్టి సాఫీగానే సాగేది-జంటనగరాల్లో మాత్రం అసలు ఇబ్బందే ఉండేది కాదు-హిందీ,ఇంగ్లీష్ వచ్చి ఉండటం వల్ల.

వాళ్ల నాన్నగారు సెంట్రల్ గవర్నమెంట్ డిపార్ట్మెంట్ లో పనిచేసేవారు-హర్యానాలో, వివేక్ కి ఆంగ్లభాష మీద మంచిపట్టు ఉండేది, ఆ రోజుల్లో వాళ్ళ నాన్నగారికి- తనకీ మధ్య ఉత్తరాలు బాగా జరిగేవి, నాకు చూపించేవాడు.అలా 1989 లో అయిన పరిచయం ఇప్పటికీ కొనసాగుతూనే ఉంది, తరచూ కాకపోయినా ఇటుగా వస్తే కలుస్తూనే ఉంటాం-మాఅమ్మాయి పెళ్ళికి వచ్చాడు హైదరాబాద్ కి.

నా అనుభవానికి, వయసుకి నేను తనకి రిపోర్ట్ చేయటంవల్ల అతను చాలా బాధపడేవాడు- నా మీద ప్రేమ గౌరవం ఎంత అంటే నన్ను తన అన్నయ్యలా భావించేవాడు-అప్పటినుంచే!

వోల్టాస్ ఫ్రిజ్ లకు అమ్మకాల్లో పెద్ద ఇబ్బంది ఉండేది కాదు ఆంధ్ర ప్రదేశ్ అంతటా అమ్మకాలు విరివిగా సాగేవి- పోటీ దారులకి కొంత కంటగింపుగా ఉండేది-ముఖ్యంగా గోద్రెజ్ కంపెనీల వాళ్లకి, డీలర్లకు కూడానూ; ఇక్కడ ప్రత్యేకముగా ఈ విషయంలో ఒక ప్రస్తావన తేవాలి.

అప్పట్లో హైదరాబాద్ విమానాశ్రయం బేగంపేటలో ఉన్న సంగతి అందరికీ తెలిసిందే శ్రీ సుబ్బరామన్ అయ్యర్ -గోద్రెజ్ రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్- మద్రాస్ లో ఉండేవారు; హైదరాబాద్ లో వాళ్ళ ఆఫీస్ అబిడ్స్ లో ఉండేది- ఆ రోజుల్లో అతను ఎప్పుడు హైదరాబాద్ వచ్చినా- దాదాపుగా ప్రతీసారి- ఎయిర్ పోర్ట్ నుంచి తిన్నగా మా ఆఫీస్ లో నా దగ్గరకు వచ్చేవాడు- శ్రీనివాస్ అని వాళ్ళ ఆంధ్ర ప్రదేశ్ బ్రాంచ్ మేనేజర్ తో.

మార్కెట్ గురించి- మిగతా పోటీదారుల గురించి-డీలర్ల గురించి తెగ వివరాలు అడిగేవారు.వోల్టాస్ అంటే భయం అని కాదు కానీ- అతను ఏ ఊరు వెళ్లినా వాళ్ళ డీలర్లందరూ వోల్టాస్ అమ్మకాలు చాలా బాగా ఉన్నాయనే చెప్పేవారు- గోద్రెజ్ కంటే కూడా-వాస్తవం కూడా!కొన్నాళ్ళు అన్ని మార్కెట్ల లో ఏకఛ్ఛత్రాధిపత్యం చేసాం ఫ్రిజ్ ల మార్కెట్ లో.

తర్వాత అతన్ని ఐడియా మొబైల్ కంపెనీలో "ఖాన్ లతీఫ్ ఖాన్ ఎస్టేట్" ఆఫీస్ లో కలిసాను- అది కూడా గమ్మత్తుగా.అక్కడే వీళ్ళ ఆఫీస్ పక్కనే "టాటా టెలి" ఆఫీస్ ఉండేది- ఓ రోజు పని ఉండి అక్కడికి వెళ్ళాను-ఇంతలో ఓ మనిషి వచ్చి "సర్, మీరు మూర్తిగారా" అని అడిగాడు, "అవును" అన్నాను- "మీ పని అయినతరువాత మా సర్ మిమ్మల్ని కలవమన్నారు" అన్నారు.

సరే అని, టాటా టెలి లో పని ముగించుకుని ఐడియా ఆఫీస్ కేబిన్ కి వెళ్లి చూస్తే ఇంకేముంది అక్కడ సుబ్బరామన్ అయ్యర్ ఉన్నారు- నాకు ఆశ్చర్యం, ఆనందం కూడా కలిగింది- చాలా సంవత్సరాల తర్వాత అనుకోకుండా కలిసినందుకు. ఇక్కడ విశేషం ఏమిటంటే- అతన్ని అడిగాను "నేను టాటా టెలి ఆఫీస్ కేబిన్ లో ఉన్నానని ఎలా తెలిసింది" అని"నీ మాటలు విని గొంతు గుర్తు గుర్తుపట్టాను" అన్నారు.మళ్ళీ ఆశ్చర్య పోవడం నా వంతే అయింది.కాస్సేపు పాత కబుర్లు చెప్పుకున్నాం-గతాన్ని తవ్వుకుంటూ!

నాకు బాగా గుర్తు- కాకినాడ డీలర్ కి మారుతీ కారు పథకంగా పెట్టాం-మేము చెప్పినన్ని ఫ్రిజ్ లు అతను కొని అమ్మితే అని- చివరకు అతను మేము చెప్పినన్ని ఫ్రిజ్ లు అమ్మడు కూడా-కార్ వద్దు అని దానికి సమానంగా డబ్బులు తీసుకున్నాడు అనుకోండి అతను!

ఇలా ఊరునిబట్టి అక్కడ పరిస్థితులు, మార్కెట్ వాతావరణాన్ని బట్టి కూడా పథకాలు మారుస్తూ ఉండేవాళ్ళం ఒక్కోసారి డీలర్ల దగ్గర స్టాక్ ఎక్కువగా ఉంటే- అవి అమ్మడానికి సహాయపడేవాళ్ళం కూడా-.అంచేతే డీలర్లందరికీ మామీద నమ్మకం గౌరవం ఉండేది- ఏదో వాళ్ళమీద ఫ్రిజ్ లు పడేసి వెళ్లిపోవడం కాదు మరి.

తర్వాత రోజుల్లో గోద్రెజ్ నుంచి మాత్రం మంచి పోటీ ఉండేది- కొన్నాళ్ళకి అన్ని కంపెనీలు ఫఫ్-PUF టెక్నాలజీ తెచ్చిన తర్వాత- పోటీ బాగా ఉండేది- కస్టమర్లకు ఫ్రిజ్ ఎంపిక చేసుకోవడానికి బోలెడన్ని కంపెనీలు ఉండేవి.అయినా సరే మేము మాత్రం బాగా అమ్మేవాళ్ళం, ఫ్రిజ్ క్వాలిటీ, మా సర్వీస్, వోల్టాస్ కి ఉన్న పేరు, మా యొక్క, డీలర్ల యొక్క శ్రమపడటం వల్ల అమ్మకాలు బాగా జరిగేవి.

సహజంగానే పోను పోనూ పోటీ తీవ్రతరం అయింది- మార్కెట్ వాతావరణానికి తగ్గట్టుగానే కస్టమర్లకి ఉచిత ఆఫర్లు, డిస్కౌంట్లు ఇచ్చేవాళ్ళం, ఫ్రిజ్ లు ఎక్కువ అమ్మే డీలర్లకు నగదు ప్రోత్సాహకాలు ఇచ్చేవాళ్ళం.

ఏ వస్తువు అయినా అమ్మకం అనేది ఎప్పుడూ సవాలే- ఆరోజుల్లో అయినా- ఈ రోజుల్లో అయినా.కాకపోతే ఈ రోజులతో పోలిస్తే మాకు ఉన్న సవాలు తక్కువే కానీ- అప్పటి వాతావరణానికి, పరిస్థితులకి, సవాలే- ఎంచేతంటే కన్స్యూమరిజం లేని రోజులు, కొనే స్తోమతే కొద్దిమందికే ఉన్న రోజులవి-కాకపోతే ఎండాకాలంలో అమ్మకాలు బాగా ఉండేవి.

వేసవి అంటే నా చిన్నతనం గుర్తుకొస్తుంది- ఓ మారు హైదరాబాద్ జ్ఞాపకాల నుంచి మా నందిగామకి మిమ్మల్ని తీసుకు వెళ్ళక తప్పదు- “తృటిలో” అని అనను గానీ (సెకనులో మూడు వందల వంతులో మీరు చదవలేరు కదా) ఓ ముప్పయి సెకన్లలో మళ్ళీ హైదరాబాద్ కి తీసుకు వచ్చేస్తాను)

మా చిన్నతనంలో అయితే డబ్బులున్నవాళ్ళ ఇంట్లో మాత్రమే ఫ్రిజ్ ఉండేది- నాకు ఇప్పటికీ గుర్తు-మా చిన్నతనం.50 ఏళ్ళక్రితం ఎండలు విపరీతంగా ఉండేవి- వడగాడ్పులు, ఒంటిమీద చెమటపొక్కులు వచ్చేవి ఆ వేడికి.నైసిల్ పౌడర్ రాసుకోవడమో, గంధం అరగదీసి ఒంటికి పూసుకోవడమో చేసేవాళ్ళం, ఆ బాధ తాపం పోవడానికి.

ఒక్కోరోజు సాయంత్రం అయినా వడగాడ్పులు ఉండేవి, వడదెబ్బ కొట్టడం అనేది సర్వ సాధారణం ఆ రోజుల్లో.వట్టివేళ్ల తడికలు కట్టడం, వాటిని తడుపుతూ ఉండటం అదో పెద్దపని రోజూనూ, ఓ తాటాకు విసనకర్ర అందరి చేతుల్లోనూ- పగలు కరెంటు అనేది సాధారణంగా ఉండేది కాదు- వేసవి వచ్చింది అంటే.

మాఇంటి దగ్గర ఉన్న “శంకర మఠం”లో విసనకర్రా- ఓ మామిడిపండు ఇచ్చేవాళ్ళు-శంకర జయంతిరోజు; గుడివాళ్ళు - మా సందులోవాళ్ళు, అందునా మా బంధువులూ అవటంతో - ఓ ఎక్స్ట్రా విసనకర్ర- ఓ మామిడిపండు పట్టేసేవాళ్ళం అనుకోండి. (ఎన్ని విసన కర్రలు కొనుక్కున్నా ఆ వేడికి- తాటాకువి కదా అవి కూడా ఎండి పగుళ్లు వచ్చేవి)

పిల్లలు ఉన్న ఇళ్లల్లో పెద్దవాళ్ళు కాపలా కాయలేక వేగిపోయేవాళ్లు-ఎండలో పిల్లకాయలు బయటకు వెళ్లకుండా చూడటానికి.ఇదంతా చెప్పొచ్చేది ఎందుకంటే- ఐస్ ముక్కల కోసం ఓ కిలోమీటర్ పైన ఉన్న పశువైద్యశాలకు వెళ్లి (మా ఇంటికి ఎదురుగా వెటర్నరీ డాక్టర్ ఉండేవారు- ఆ పరిచయంతో) అక్కడ ఉన్న ఫ్రిజ్ లో ఉన్న ఐస్ ముక్కలు తెచ్చుకునేవాళ్ళం-“ఎందుకూ” అని దీర్ఘం తీసి మాత్రం అడక్కండి- చల్లటి నీళ్లు తాగటానికి; అలాంటిది పెద్దయ్యాక ఫ్రిజ్ ల కంపెనీలో పనిచేస్తాను అనేది ఊహకే అందని విషయం అనుకోండి!

నందిగామ నుంచి హైదరాబాద్ వచ్చేస్తా...

ఎప్పటికప్పుడు, రోజుల్నిబట్టి మనుషుల ఆలోచన విధానాల్ని బట్టి, మార్కెట్ వాతావరణాన్ని బట్టి పరిస్థితులు ఎప్పటికప్పుడు అంచనా వేస్తూ మన ఆలోచన విధానాల్ని, పద్ధతుల్నిదానికి తగ్గట్టుగా సరిచేసుకుంటూ ఉంటే అమ్మకం అనేది సులభమే.కాకపోతే కాస్త ముందుచూపు, రాబోయేరోజుల్లో మార్పులు ముందుగా ఊహించి- అంచనావేసే సామర్ధ్యం కూడా ఉండాలి.

ఈ అమ్మకాల విభాగంలో పనిచేయడంవల్ల వివిధరకాల వ్యక్తులు, మనస్తత్వాలు తారసపడతాయి.మనం కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవడానికి, మనల్ని మనం మెరుగు పరుచుకోవడానికి, ఎవరితో ఎలా మెలగాలో కూడా తెలుసుకోవడానికి తోడ్పడుతుంది. కొత్తవ్యక్తులు పరిచయం అవుతారు, వాళ్లలో కొంతమంది ఆప్తులుగా కూడా అయిన వాళ్ళు ఉంటారు

ఏదైనా -అమ్మకాలు చేయడం అనేది చాలా ఆనందంగా తీసుకోగల సవాలు- కాకపోతే ఆ ఆటిట్యూడ్- సరిఅయిన దృక్పథం ఉండగలగాలి,మాటకారితనం, నేర్పరితనం, సమయస్ఫూర్తి ఉంటే బాగా రాణిస్తారు ఈ రంగంలో-ఒక్కముక్కలో చెప్పాలంటే- "మాటలు అమ్ముకుని బతికేయడం"!

ఏదోలెండి నా వరకు అలా మాటలు చెప్పుకుంటూనే బతికేసాను ఇన్నేళ్లు; మాటలతో మూటలు కట్టలేదు- ఆ ఉద్దేశమే లేదు ఎప్పుడూనూ -కానీ మనుషులతో మానవసంబంధాల మూటలయితే ఇంకా కడుతూనే ఉన్నా-ఎప్పటికప్పుడు కొత్త కొత్త మూటలు కడుతూనే ఉన్నా ఇప్పుడు కూడాను!

జీవితం ఆనందంగా గడిచిపోతోంది.

మా రీజినల్ మేనేజర్ ముత్తుకుమారన్ 1990 లో రాజీనామాచేసి మిడిల్ ఈస్ట్ (గల్ఫ్) కి వెళ్ళిపోయాడు.మా రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్ గా ఉన్న టి.కె.ఎస్.కుమార్ రీజినల్ మేనేజర్ గా పదోన్నతిలో ముత్తు నుంచి ఛార్జ్ తీసుకున్నారు 1990 డిసెంబర్ లో-కే.పీ.మూర్తి అనే అతను రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్ గా చేరాడు మద్రాస్ లో -అంతకుముందు ఉన్న కుమార్ గారి స్థానంలో.

రీజినల్ సర్వీస్ మేనేజర్ గా దక్షిణప్రాంతపు డీలర్లకు అప్పటికే అయన తెలిసివుండటం, మంచిసంబంధాలు కలిగి ఉండటంవల్ల ఈ మార్పు జరిగినట్టు అనిపించలా ఎవరికీ.సర్వీస్ నేపథ్యం ఉన్నవాళ్ళు సేల్స్ లో ఉంటే అందరికీ మంచిదే కదా- కస్టమర్లకు కూడా.

అప్పటికే మాఇద్దరిమధ్య సాన్నిహిత్యం ఏర్పడటంవల్ల ప్రయాణం సాఫీగా సాగిపోయేది-ప్రయాణం అంటే చాలా సంగతులు చెప్పుకోవచ్చు-నేను, వివేక్, కుమార్ గారు కలిసి డీలర్ల విజిట్స్ కి వెళ్ళేవాళ్ళం.

అల్లాబక్ష్ అనే అతను మా సర్వీస్ మేనేజర్ గా ఉండేవారు ఆంధ్రప్రదేశ్ కి- చాలా మంచి మనిషి, నెమ్మదస్తుడు కూడాను, 2005 లో ఇక్కడ ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి మిడిల్ ఈస్ట్ లో స్థిరపడిపోయాడు.

అలాగే వెంకటేష్ అనే అతను సర్వీస్ విభాగంలో ఉండేవాడు-ఆ రోజుల్లో యు.ఎస్.ఆర్ మూర్తిగా అందరికీ చిరపరిచయమే.చాలా సంవత్సరాలు ఇక్కడ పని చేసిన తర్వాత మిడిల్ ఈస్ట్ కి వెళ్ళాడు.ఆ తర్వాత శాప్ కోర్స్ నేర్చుకొని ఐ.టి కంపెనీలకు వెళ్ళిపోయాడు-వివిధదేశాల్లో పనిచేసి, ఇప్పుడు విప్రో -హైదరాబాద్ లో పనిచేస్తున్నాడు.చాలా కష్ట జీవి- ఎంత గడ్డు పరిస్థితులయినా,ఎదుర్కొని పనిచేయగల మనిషి.నా టీం మొత్తంలో ఇంతలాగా ఏటికి ఎదురీదే మనస్తత్వం ఉన్న మనిషి ఇతను ఒక్కడే!

అలాగే వి.శ్రీనివాస రావు అని ఇంకో సర్వీస్ ఇంచార్జి ఉండేవారు (1996 లో మా కంపెనీలో రాజీనామా చేసి హెమ్ ఎయిర్ సిస్టమ్స్ ఇండియా లిమిటెడ్ అనే కంపెనీ హైదరాబాద్ లో స్థాపించారు స్విట్జర్లాండ్ భాగస్వామ్యంతో (Hemair verkaufs AG) మొట్ట మొదటగా ఎయిర్ హ్యాండ్లింగ్ యూనిట్స్ (AHU) తయారుచేసేవారు. www.heamairsystems.com

ఆ రోజుల్లో సుమారు చదువుతో ఉన్నమనిషి తనకు ఉన్న తృష్ణతో ఈ రోజున (అయిదేళ్ల క్రితమే) డాక్టరేట్ చేసి ఈ రోజున డాక్టర్ శ్రీనివాసరావుగా గౌరవ మన్నలను అందుకుంటున్న వ్యక్తి.ఈ మధ్యే జపాన్ కంపెనీ భాగస్వామ్యంతో కొత్త విభాగం మొదలు పెట్టాడు- అంత ఎదిగినా ఇంకా ఒదిగి ఉంటూ, మూలాల్ని మర్చిపోక ఉన్న మనిషి.కంపెనీ పెట్టాలనుకున్నప్పుడు- మొదట్లో అతను పడ్డకష్టాలు అంతాఇంతా కాదు-ఇంకోళ్ళయితే వదిలేసేవాళ్ళు ఆ ప్రయత్నాల్ని!

మొండి ధైర్యంతో,దృఢసంకల్పంతో అన్ని గడ్డుపరిస్థితుల్ని ఎదుర్కొని జీవితంలో చాలా ఉన్నత స్థాయికి వచ్చాడు-ఒక సహోద్యోగిగా ఇప్పటికీ అతని గురించి నేను గర్వపడతాను.

ఇప్పుడు ఈ కంపెనీ ఇండియా, స్విట్జర్లాండ్, సౌత్ ఆఫ్రికా, మిడిల్ ఈస్ట్, యూ.కె లోనూ వాళ్ళ వ్యాపారాలు సాగిస్తున్నారు.ఇప్పటికి పాతిక సంవత్సరాలు అయినా కలుస్తూనే ఉంటాను.

వాళ్ల అమ్మాయి పెళ్ళికి, వాళ్ళ అబ్బాయి పెళ్ళికి కూడా హైదరాబాద్ లో వెళ్లడం జరిగింది.అతని ఇద్దరు కొడుకులు కంపెనీ వ్యవహారాలూ చూసుకుంటారు- ఇద్దరు పిల్లలు ఇంగ్లాండ్ లో చదివి వచ్చారు.ఒక్క కూతురు- ఆమె వైద్యురాలు- ఆమె భర్త కూడా వైద్యుడే-వీళ్ళందరూ హైదరాబాద్ లోనే నివాసం.

విపరీతమైన ఆప్యాయత, ప్రేమ ఉన్న మనిషి-వాళ్ళ పిల్లలు,భార్య, శ్రీనివాస్ తల్లి గారు కూడానూ.రెండు సార్లు వాళ్ల ఇంటికి వెళ్లి వాళ్ళ ప్రేమ పూర్వక ఆతిధ్య తీసుకోవడం జరిగింది. మా అమ్మాయి పెళ్ళికి వాళ్ళ దంపతులు ఇద్దరూ వచ్చి ఆశీర్వదించి వెళ్లారు.ఓ పది రోజులకి ఓ కార్, డ్రైవర్ తో సహా, ఇంకో కార్ ఓ నెల రోజులకి పెళ్లి సమయంలో వాడుకోవటానికి ఇవ్వడం జరిగింది- అప్పటికే నా దగ్గర కార్ ఉన్నా- పెళ్లి కదా ఎన్ని కార్లు ఉన్నా చాలవు కదా.

అలాగే హైదరాబాద్ లో రాంకార్ అనే కంపెనీ ఉంది- ఆపే (APE) కంపెనీ ఆటోలకి నెంబర్ వన్ డీలర్లు ఇండియాలోనే.దాని యజమాని రఘు- నాకు చాలా సన్నిహితుడు, చాలా మర్యాదా, మన్ననగా ఉండేమనిషి.నెలరోజులకు పైగా రఘు వాళ్ళ కారుల్లో ఓ కార్ ఇవ్వడం జరిగింది- తన దగ్గర ఉన్న కార్లలో నన్ను సెలెక్ట్ చేసుకోమన్నారు- లాండ్రోవర్ కారుతో సహా-తాను కూడా పెళ్ళికి వచ్చి మా ఆతిధ్యం తీసుకున్నారు. ఆర్థిక సంపదలు అనంతంగా ఉన్నా-దానితో సంబంధం లేకుండా మానవ సంబందాలకి విలువనిచ్చే మంచి సంస్కృతి-సహృదయం ఉన్న వ్యక్తి రఘు. తన దగ్గర పనిచేసేవాళ్ళ జీవితాలకు కూడా స్థిరత్వం చేకూర్చిన మనిషి-బహు అరుదుగా ఉండే మనస్తత్వం- ఏ నూటికో కోటికో ఒక్కరుంటారు ఇలాంటివాళ్ళు!

ఇంకొక సన్నిహితుని గురించి కూడా ఈ సందర్భంలో ప్రస్తావించాలి.షాముద్దీన్ అని అతను ఆ రోజుల్లో మా డీలర్- డీలర్ కంటే మా ఇద్దరి మధ్య మంచిబంధం ఉండేది- అతను నన్నుతన పెద్ద అన్నయ్యగా భావించేవాడు మొదటినుంచి.చాలా కష్టపడి వ్యాపారంలో అద్భుతంగా ఎదిగాడు- ఎయిర్ కండిషనింగ్ ఇండస్ట్రీలో-ప్రాజెక్ట్స్ చేసే విషయంలో ఓ చెప్పకోదగ్గ పెద్ద డీలర్-ఆంధ్ర తెలంగాణ రెండు రాష్ట్రాలలో.

మొండి ధైర్యంతో,దృఢసంకల్పంతో అన్ని గడ్డుపరిస్థితుల్ని ఎదుర్కొని జీవితంలో చాలా ఉన్నత స్థాయికి వచ్చాడు-ఒక సహోద్యోగిగా ఇప్పటికీ అతని గురించి నేను గర్వపడతాను.

ఇప్పుడు ఈ కంపెనీ ఇండియా, స్విట్జర్లాండ్, సౌత్ ఆఫ్రికా, మిడిల్ ఈస్ట్, యూ.కె లోనూ వాళ్ళ వ్యాపారాలు సాగిస్తున్నారు.ఇప్పటికి పాతిక సంవత్సరాలు అయినా కలుస్తూనే ఉంటాను.

వాళ్ల అమ్మాయి పెళ్ళికి, వాళ్ళ అబ్బాయి పెళ్ళికి కూడా హైదరాబాద్ లో వెళ్లడం జరిగింది.అతని ఇద్దరు కొడుకులు కంపెనీ వ్యవహారాలూ చూసుకుంటారు- ఇద్దరు పిల్లలు ఇంగ్లాండ్ లో చదివి వచ్చారు.ఒక్క కూతురు- ఆమె వైద్యురాలు- ఆమె భర్త కూడా వైద్యుడే-వీళ్ళందరూ హైదరాబాద్ లోనే నివాసం.

విపరీతమైన ఆప్యాయత, ప్రేమ ఉన్న మనిషి-వాళ్ళ పిల్లలు,భార్య, శ్రీనివాస్ తల్లి గారు కూడానూ.రెండు సార్లు వాళ్ల ఇంటికి వెళ్లి వాళ్ళ ప్రేమ పూర్వక ఆతిధ్య తీసుకోవడం జరిగింది. మా అమ్మాయి పెళ్ళికి వాళ్ళ దంపతులు ఇద్దరూ వచ్చి ఆశీర్వదించి వెళ్లారు.ఓ పది రోజులకి ఓ కార్, డ్రైవర్ తో సహా, ఇంకో కార్ ఓ నెల రోజులకి పెళ్లి సమయంలో వాడుకోవటానికి   ఇవ్వడం జరిగింది- అప్పటికే నా దగ్గర కార్ ఉన్నా- పెళ్లి కదా ఎన్ని కార్లు ఉన్నా చాలవు కదా.

అలాగే హైదరాబాద్ లో రాంకార్ అనే కంపెనీ ఉంది- ఆపే (APE) కంపెనీ ఆటోలకి నెంబర్ వన్ డీలర్లు ఇండియాలోనే.దాని యజమాని రఘు- నాకు చాలా సన్నిహితుడు, చాలా మర్యాదా, మన్ననగా ఉండేమనిషి.నెలరోజులకు పైగా రఘు వాళ్ళ కారుల్లో ఓ కార్ ఇవ్వడం జరిగింది- తన దగ్గర ఉన్న కార్లలో నన్ను సెలెక్ట్ చేసుకోమన్నారు- లాండ్రోవర్ కారుతో సహా-తాను కూడా పెళ్ళికి వచ్చి మా ఆతిధ్యం తీసుకున్నారు. ఆర్థిక సంపదలు అనంతంగా ఉన్నా-దానితో సంబంధం లేకుండా మానవ సంబందాలకి విలువనిచ్చే మంచి సంస్కృతి-సహృదయం ఉన్న వ్యక్తి రఘు. తన దగ్గర పనిచేసేవాళ్ళ జీవితాలకు కూడా స్థిరత్వం చేకూర్చిన మనిషి-బహు అరుదుగా ఉండే మనస్తత్వం- ఏ నూటికో కోటికో ఒక్కరుంటారు ఇలాంటివాళ్ళు!

ఇంకొక సన్నిహితుని గురించి కూడా ఈ సందర్భంలో ప్రస్తావించాలి.షాముద్దీన్ అని అతను ఆ రోజుల్లో మా డీలర్- డీలర్ కంటే మా ఇద్దరి మధ్య మంచిబంధం ఉండేది- అతను నన్నుతన పెద్ద అన్నయ్యగా భావించేవాడు మొదటినుంచి.చాలా కష్టపడి వ్యాపారంలో అద్భుతంగా ఎదిగాడు- ఎయిర్ కండిషనింగ్ ఇండస్ట్రీలో-ప్రాజెక్ట్స్ చేసే విషయంలో ఓ చెప్పుకోదగ్గ పెద్ద డీలర్-ఆంధ్ర తెలంగాణ రెండు రాష్ట్రాలలో.

అతను కూడా తన బి.ఎం.డబ్ల్యూ (BMW) కార్ మా అమ్మాయి పెళ్ళికి ఓ రెండురోజులు డ్రైవర్ తో సహా పంపించాడు పెళ్లి సమయంలో వాడుకోవటానికి. వీళ్ళందరూ వాళ్ళ ప్రేమా ఆప్యాయతని వ్యక్తం చేసుకోవడం జరిగింది సందర్భాన్నిబట్టి - నేనైనా వాళ్ళ ప్రేమకి ఆప్యాయతలకు,ఉదారతకు విలువ ఇచ్చి అది ఆస్వాదించడం కోసం తీసుకోవడం జరిగింది.

సమాజంలో మనిషి ఎంత ఆర్థికంగా ఎదిగినా ఒదిగి ఉండేవాళ్ళు బహు తక్కువ ఉంటారు ఈ రోజుల్లో.అలాగే విలువలు ఉన్నవాళ్లు, "విలువైన వస్తువులకు కాకుండా-విలువలకు విలువలిచ్చేవాళ్ళు" బహు అరుదు ఈ సమాజంలో. మాఅందరికీ ఓ కామన్ థ్రెడ్ ఏమిటంటే- మనస్తత్వాలు- స్వభావాలు దాదాపుగా ఒకటే-ఇంకో ముఖ్యమైన విషయం-ఆధ్యాత్మికత- "చివరికి తీసుకెళ్లేది ఏదీ లేదు అని"! జీవితంలో తమకున్నవాటితో ఎగిరిపడుతూ,వాళ్ళకంటే వేరేవారికి ఎక్కువ లేదు అనుకుని మిడిసిపోయేవాళ్లే ఎక్కువ ఉన్నారు మేడిపండులాగా-ప్రస్తుత సమాజంలో!

ఇవన్నీ నే చెప్పటానికి కారణం ఏమిటంటే- ఓ కంపెనీలో పని చేయడం అనేది ఎవరికైనా చాలా సాధారణం- ఎవరయినా వివిధ హోదాల్లో పనిచేస్తారు- వాళ్ల పొజిషన్ ని బట్టి.నా వరకూ నేను -అందరు డీలర్లతో వ్యక్తిగతంగా మానవసంబంధాలు పాటించేవాణ్ణి (హ్యూమన్ రిలేషన్ షిప్) ఒకళ్ళకి ఒకళ్ళు వ్యక్తిగత గౌరవం, ఆప్యాయతలతో ఉండేవాళ్ళం - "వ్యాపారం వ్యాపారమే"- అక్కడ నిష్పక్షపాతంగా ఉండేవాళ్ళం.ఈ కారణాలవల్లే ఇన్ని సంవత్సరాలు అయినా కలవడం, మాట్లాడుకోవడం తరచూ ఉంటూనే ఉంటుంది.

ఇలాంటివాళ్ళు నా జీవిత ప్రయాణంలో తారసపడటం నా అదృష్టమే మరి! నా బెజవాడ జ్ఞాపకాలు రాసినా, ఇప్పుడు హైదరాబాద్ జ్ఞాపకాలు రాస్తున్నా- ఇది నా స్వీయ చరిత్ర లాంటిదే- అందుచేత నా జ్ఞాపకాల్లో ఉన్నవాళ్ళ గురించి సందర్భోచితంగా వారి గురించి ప్రస్తావిస్తూనే ఉన్నా.ప్రేమ, మర్యాద, ఆప్యాయత, గౌరవ పూర్వకంగా.

వర్తమానంలో పదిమందితో కలిసిమెలిసి ఆనందంగా ఉండగలిగితే అవి భవిష్యతులో మంచి జ్ఞాపకాలు, తీపి గుర్తులుగా మిగిలిపోతాయి- జీవిత చరమాంకం వరకూ వీటిని నెమరు వేసుకుంటూ ఉండొచ్చు.

వనరులు సమకూర్చుకోవడం అనేవి ఆర్థికమైనవే కాదు జీవితంలో- "మానవ వనరులూ" అంత ముఖ్యమే ప్రతి మనిషికి.ఒక్క "ఆర్థిక వనరులతోనే ఒంటరిగా బతికేయడం" అనుకోవడం అదేమీ మేధావితనం కాదుగా-మానవుడు సంఘజీవి అనే సంగతి మర్చిపోయి.మనిషి పుట్టుక అన్న తర్వాత మనకు మనమే కాదు- ఇతరులకూ ఉపయోగపడాలి కదా-మన పరిధి మేరకు.

ఉద్యోగ పర్వంలో దాదాపుగా నలభై ఏళ్ళ క్రితం పరిచయం అయిన వ్యక్తులతో ఇప్పటికీ తరచూ మాట్లాడుతూనే ఉంటాను.అలాగే నాతో కలిసి పనిచేసినవాళ్ళు ఇప్పుడు వేరువేరు దేశాల్లో ఉన్నవాళ్ళు- నేనే కాదు- వాళ్ళు కూడా తరచూ ఫోన్ చేస్తారు- మాట్లాడుకుంటూనే ఉంటాం.ఇవన్నీ ఏదో గొప్పలు చెప్పుకోవడంకోసం కాదు; మనం మానవసంబంధాలకి, మన జీవితంలో తారసపడేవాళ్ళతో మంచి మానవతావిలువలతో, ప్రేమగా,నిగర్వంగా ఉండగలిగితే ఆ బంధాలు చిరంతరంగా ఉండిపోతాయి అని చెప్పడమే నా ఉద్దేశం.

అప్పుడు సమైక్య ఆంధ్రప్రదేశ్ అవటంవల్ల బోలెడంత విస్తీర్ణం ఉండేది - భౌగోళికంగానూ, మామార్కెట్ పరంగానూ.దేశంలోనే ఆంధ్రప్రదేశ్- ఫ్రిజ్ ల కి పెద్ద మార్కెట్లలో ఒకటి-ప్రజలకి కొనుగోలు స్థోమత బాగా ఉండేది ఆ రోజుల్లో కూడా.

ఆ రోజుల్లో, ఫ్రిజ్ పాడైతే- గ్యాస్ లీక్ అయినా, కంప్రెసర్ మార్చాలి అన్నా దాన్ని డీలర్ వర్క్ షాప్ కి తేవాల్సిందే.అక్కడ పని వత్తిడిని బట్టి రెండు మూడు రోజులు పట్టేది దాన్ని బాగు చేసి కస్టమర్ కి తిరిగి ఇవ్వడానికి. ఇంట్లో అలవాటుపడ్డ తర్వాత ఫ్రిజ్ ఒక్కరోజు లేకపోయినా కష్టమే, వేసవికాలంలో కరెంటుకోత ఉండే సమయంలో కూడా కోత ఎక్కువ సమయం అయితే, కూరలు, పాలు, ఫ్రిజ్ లో పెట్టిన పదార్ధాలు, డీప్ ఫ్రీజర్ లో పెట్టిన పదార్ధాలు కరిగిపోవడం కూడా అయ్యేది- ఆ రోజుల్లో ఇది ఒక పెద్ద ఇబ్బందీ, సవాలు కూడాను.

తర్వాత కొద్దికాలానికి డబల్ డోర్ ఫ్రిజ్ లు మార్కెట్ లో ప్రవేశించాయి-దానితో కరెంటుకోత ఉన్నా పెద్ద ఇబ్బంది అనిపించేది కాదు- సింగల్ డోర్ ఫ్రిజ్ వాడినప్పుడు కంటే! ఆ సమయంలో ఒక మొబైల్ వాన్ డిజైన్ చేయాలనే ఆలోచన వచ్చింది- అది మేము- ఆంధ్ర ప్రదేశ్ టీం చొరవ చూపించాం.బెజవాడ లో అప్పటిలో "ఎయిర్ టెక్ ఇంజనీర్స్" అని మాకు అధీకృత సర్వీస్ ప్రతినిధి ఉండేవారు.బందర్ రోడ్ "అల్ ఇండియా రేడియో స్టేషన్ కి" ఎదురుగానే.దాని అధిపతి "సాంబశివరావు గారు"-(ఇప్పుడు బెజవాడలోనే రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారంలో ఉన్నారు) అయన ఇంజనీర్ కూడా అవడం మూలాన చాలా ఆశక్తి చూపించారు ఈ విషయంలో. అప్పట్లో "అల్లాబక్ష్" మా సర్వీస్ మేనేజర్ ఆంధ్ర ప్రదేశ్ కి.అతను ప్రత్యేక శ్రద్ధ తీసుకుని బెజవాడలో ఉండి- సాంబశివరావుగారు ఓ మెటాడోర్ వాహనం మొబైల్ సర్వీస్ వాన్ కోసం కొనగా- దాన్ని లోపలి పూర్తిగా మార్పులు చేసి- ఒక రాంప్ కూడా ఏర్పాటు చేశారు.

ఆ వాన్ బెజవాడలోనూ చుట్టుపక్కల ప్రాంతాలకు కస్టమర్ల ఇళ్ల దగ్గరే,వాళ్ళ కంటి ముందే రిపేర్ చేసి ఇచ్చేవారు.

ఫ్రిజ్ ల ఇండస్ట్రీ లో "మొట్టమొదటి సమగ్ర మొబైల్ వాన్" అది-ఆ అవకాశాన్ని అందిపుచ్చుకోవడం మాచౌరవ-ముఖ్యంగా సాంబశివరావు గారిది!

ఈ వాన్ సిద్ధం అవగానే ఆ మొబైల్ వాన్ ప్రారంభానికి మా "ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరెక్టర్ ఎస్.ఎన్.త్రిపాఠి గారిని" ఆహ్వానించాం వారిచేతుల మీదుగా శుభారంభం చేయడానికి.అలాగే ఆయనతో బాటుగా మా "అల్ ఇండియా సర్వీస్ మేనేజర్
రాకేష్ కుమార్ గారిని'' కూడా పిలవడం జరిగింది.నేనూ, మా రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ కుమార్ గారు,వాళ్ళు ఇద్దరు- అందరం కలిసి హైదరాబాద్ నుంచి బెజవాడ కార్ లో బయలుదేరాం.

ఇక్కడ ఓ విషయాన్ని ప్రస్తావించాలి-ఆరోజుల్లో హైదరాబాద్ నుంచి బెజవాడకి ఇప్పటిలాగా డబల్ రోడ్ కాదు-అందునా లారీల రద్దీ,బస్సుల రద్దీ బాగా ఉండేది. ఏదైనా చిన్న ఆక్సిడెంట్ అయినా, ఏదైనా బస్సుగానీ, లారీగానీ మార్గమధ్యంలో రోడ్డుమీద చెడిపోయినా ట్రాఫిక్ విపరీతంగా ఆగిపోయేది, మైళ్ళకొద్దీ వాహనాలు బారులుతీరి ఆగిపోయేవి.

అలాగే ఏదైనా సింగల్ బ్రిడ్జి వచ్చినప్పుడు- ఒక వైపు వాహనాలు కొద్ది సేపు, మరి కాసేపు అవతలివైపు వాహనాల్ని పోనిచ్చేవారు.ఏ లారీ డ్రైవరో అది ఉల్లంఘించాడు అంటే ఇక అంతే-మటాష్- ట్రాఫిక్ జామ్ గంటలకొద్దీ.ఇక నానాతంటాలు పడాల్సిందే ఆ పద్మ వ్యూహం లోంచి బయటబడటానికి.

ఆ రోజు మేము నందిగామ దాటాం, అంబారుపేట, ఐతవరం దాటగానే "కీసర బ్రిడ్జి" వస్తుంది- కింద మునేరు ప్రవహిస్తుంది-ఆ నీరు క్రమేపి బెజవాడ కృష్ణానదిలో కలుస్తుంది-కీసరబ్రిడ్జి ముందునుంచి మా కార్ ఆగిపోయింది;ఇక చూడాలి, చాలాసేపు అక్కడే ఆగిపోయాం.

కిందకి దిగిచూస్తే కనుచూపుమేర అంతా వాహనాలు- అటుఇటూ- కురుక్షేత్ర యుద్ధంలో సైన్యంలాగా!

మాలో మేము అనుకుంటున్నాం-ఇన్ని వాహనాలు ఉండొచ్చు,అన్ని వాహనాలు ఉండొచ్చు, ఇంత సమయం పట్టచ్చు అని.

మీకు గుర్తుఉంటే చిన్నతనంలో గూడ్స్ రైలు వెళ్తుంటే బోగీలు లెక్కపెట్టేవాళ్ళం- చివరలో గార్డ్ కి చేయి ఊపి చాలా ఘనంగా ఫీల్ అయ్యేవాళ్ళం-మా వరకు నందిగామలో కాదులెండి- రైలు ఉన్న ఊళ్ళకి వెళ్ళినప్పుడు.

అది గుర్తుకొచ్చింది మాకు- మాలో అనుకున్నాం- సరే అటునుంచి వాహనాలు రావడం మొదలుపెట్టినప్పుడు లెక్కపెడదాం అని;మీరు నమ్మరు - అంత పెద్ద ఆయన- త్రిపాఠి గారు కూడా "అలాగే" అన్నారు.

మొత్తానికి కొంతసమయానికి అటునుంచి వచ్చే వాహనాలు రావడం మొదలు పెట్టాయి;ఇక నలుగురం వాహనాల లెక్క మొదలు పెట్టాము- త్రిపాఠి గారితో సహా. ఆనంబరు ఇప్పుడు గుర్తులేదు గానీ ఇప్పటికీ అది తలుచుకుంటాం! రాత్రికల్లా బెజవాడ చేరాం- మరునాడు మొబైల్ వాన్ ప్రారంభోత్సవం అయింది, వాన్ అందరికీ నచ్చింది,మాపోటీదారులు కూడా!

త్రిపాఠి గారు చాలా ఆప్యాయంగా,నెమ్మదిగా, చాలా మంచిగా ఉండేవారు- మాడివిజన్ లో అందరికీ ఆయనంటే ప్రాణమే మరి.అయన మూలాలు వారణాసి అవటం మూలాన సంస్కృత శ్లోకాలు అవీ కూడా అల్ ఇండియా కాంఫరెన్సుల్లో సందర్భానుసారం చెప్తుండేవారు-ఇప్పుడు ఆయన ముంబై లో స్థిరపడ్డారు!

అల్ ఇండియా సేల్స్ టీం కి-ఆయనకీ ఉన్న చనువు ఎలా ఉంటుందో చెప్పాలంటే చిన్న ఉదాహరణ చెప్తాను! మేము అప్పుడు "ఆల్ విన్" కంపెనీ కొన్నతర్వాత రోజులు,ఆయన ఆ కంపెనీ వ్యవహారాలూ కూడా చూసేవారు, అందువల్ల అయన ముంబై నుంచి వచ్చి హైదరాబాద్ లో ఉండేవారు అప్పట్లో- ఓ సారి అల్ ఇండియా కాన్ఫరెన్స్ "ఆల్ విన్ భవన్ లో" జరిగింది.

అప్పుడు సేల్స్ రివ్యూ చేస్తున్నప్పుడు ఆ సమయంలో సేల్స్ ప్రణాళిక ప్రకారం ఆశాజనకంగా లేవు, కొద్దిగా తక్కువగా ఊన్నాయి.ఆయనది స్వతహాగా మృధు స్వభావం అవటం వల్ల- సేల్స్ ఇంప్రూవ్ చేయాలి అని చెప్పి, "ఇదే ఎల్.జి కంపెనీలో అయితే గట్టిగా అరుస్తారు- ఊరుకోరు,మరీ కోపం వస్తే ఓ చిన్నదెబ్బ కూడా వేస్తారు" అని అన్నారు.

(ఆ రోజుల్లో ఎల్.జి కంపెనీవాళ్ళ ఫ్రిజ్ లు మూడు నుంచి నాలుగులక్షల వరకూ ఆల్ విన్ ఫ్యాక్టరీలో తయారుచేసి వాళ్లకి వోల్టాస్ ఇచ్చేది- ఎల్.జి వాళ్ళు వాళ్ళ సొంత ఫ్యాక్టరీ పెట్టకముందు-అందువల్ల ఎల్.జి గురించి ఆయనకు క్షుణ్ణంగా తెలుసు) వెంటనే పూణే లో పనిచేసే "జయంత్" అనే మా సహాధ్యాయి తన స్థానంలోనుంచి లేచి వచ్చ...

"మారో సాబ్ అన్నాడు" అందరూ నవ్వుకున్నాం త్రిపాఠిగారితో సహా,

"మే మార్నే వాలా హైతో ఆప్ లోగో ఐసా రహతే హై క్యా- ఆప్ లాగ్ అచ్చా కరో సేల్స్ జ్యాదా కరో" అని నవ్వేస్తూ అన్నారు.

అలాఅని ఆయన్ని ఎప్పుడూ తేలికగా తీసుకోవడమే లేదు- ఆయనంటే ప్రాణం పెట్టేవాళ్ళం-ఒక్కో సారి కొంతమందికి ఫోన్ చేసి అడిగేవారు“యే మహినేమే మేరేకో జ్యాదా సేల్స్ హోనా” అని, చాలా కష్టపడి సాధించేవాళ్ళం అయన అడిగారు అని.

ఆ రిలేషన్ షిప్స్ వేరు- ప్రేమా గౌరవంతో మిళితమై ఉండేది- చనువూ ఉండేది; ఆ రోజుల్లోనే ఏ కంపెనీలో ఈ వాతావరణం మచ్చుకి కూడా ఉండేదికాదు-

నేనుకూడా ఉద్యోగ పర్వంలో పదోన్నతి పొంది బాధ్యతలు పెరిగినప్పుడు నా టీం అంతా ఒకటిగా ఉండేవాళ్ళం-పరిగెత్తి పనిచేసేవారు.రిలేషన్ షిప్ అనేది వ్యక్తిగతంగా ప్రతి ఒక్కరితో ఉండేది- ప్రతి టీం మెంబర్ పర్సనల్ విషయాలు తెలుసుకుంటూ ఉండేవాణ్ణి,వాళ్ళూ నాతో పంచుకుంటూ ఉండేవాళ్ళు. వాళ్ళ కుటుంబ సభ్యులు అందరూ పరిచయమే,అందరి ఇళ్ళకి వెళ్ళేవాణ్ణి- వాళ్ళు కూడా మాఇంటికి వచ్చేవాళ్ళు.

బాధ్యత అప్పచెప్పి, వాళ్ళకి కావాల్సిన సపోర్ట్ ఇస్తూ, స్వంతంగా నిర్ణయాలు తీసుకునే చొరవ -ప్రతిదానికి నేనున్నాను అనే మనిషి ఉన్నప్పుడు ఏ టీం పనిచేయదు.ఎప్పుడూ సేల్స్, ఉద్యోగమూ ఆ విషయాలే కాదు- ఏదైనా నెలలో సేల్స్ బాలేకపోయినా హెడ్ ఆఫీస్ వాళ్ళని నా టీం మీద అరవనిచ్చేవాణ్ణి కాదు- ఆ మాటలయినా, తిట్లయినా నేనే పడేవాణ్ణి- గొప్పకీ చెప్పేదికాదు- ఇప్పటికీ టీం గుర్తు చేసుకుంటూ ఉంటారు మేం మాట్లాడుకుంటప్పుడు ఆ పాతరోజుల్ని!

వ్యక్తిగత సంబంధాలు చాలా ముఖ్యం అప్పుడైనా- ఇప్పుడైనా- ఎప్పుడైనా- మనుషులతో కదా మనం డీల్ చేసెడిది- మరమనుషులతో కాదుగా! ఇది గుర్తుపెట్టుకుంటే మానవసంబంధాలు దృఢంగా ఉంటాయి- కొనసాగుతూనే ఉంటాయి చిరంతరంగా!

———— ————

నేను ఒక్కసారి నాబాల్యంలో హైదరాబాద్ వచ్చిన రోజుల్లోకి తొంగిచూస్తా ఎంచేతంటే అది నామొదటి హైదరాబాద్ ప్రయాణం.నా బెజవాడ జ్ఞాపకాల దొంతర్లలో మీకు తెలియచేసాను- అక్కడ మా పిన్నివాళ్ళ ఇంట్లోనూ -పిన్నిగారి అమ్మాయి-మా అక్కావాళ్ళ ఇంట్లోనూ 1977 ప్రాంతంలో ఉన్నాను అని.

ఆ అక్క తనకు పదమూడేళ్ల వయసులో-1965-1966 సమయంలో మాఊర్లో-నందిగామలో ఓ ఏడాది చదవటానికి వచ్చిఉంది!

పిన్ని,బాబయ్య అంతా హైద్రాబాద్లో మారెడ్ పల్లిలో ఉండేవారు. బాబయ్య A.C.C లో (అప్పట్లో అది ఓపెద్ద సిమెంట్ కంపెనీ) పనిచేసేవారు అప్పుడు నావయసు ఎనిమిది సంవత్సరాలు, తాను చదువుకునే సమయంలో ఓసారి స్కూల్ కి శెలవులు ఇచ్చినప్పుడు హైదరాబాద్ వెళదామనుకుంది- అప్పుడు నేను తనకు తోడుగా బస్సులో ప్రయాణానికి అక్కతో హైదరాబాద్ బయలుదేరాను.అది నా మొదటి ప్రయాణం- అందునా రాజధాని నగరానికి వెళ్లడం, చాలా ఉత్సాహంగా అనిపించింది.

ఆ రోజుల్లో నందిగామనుంచి బస్సులో హైదరాబాద్ వెళ్లడం అంటే ఓఅద్భుతమైన "అందమైన అనుభవం" (బాలచందర్ సినిమా లాగా) ఆప్రయాణాలు-పదనిసలు మీ అందరితో పంచుకుంటాను!

"అనగనగా" అని అననుగానీ- "అప్పట్లో" బెజవాడ నుంచి హైదరాబాద్ వెళ్లే బస్సులు, కోస్తాఆంధ్రా నుంచి- విజయనగరం, శ్రీకాకుళం నుంచి కూడా ఏ బస్సు అయినాసరే హైదరాబాద్ వెళ్ళాలి అంటే నందిగామ మీదనుంచే వెళ్ళాలి దాదాపుగా- వేరే ఒకటో రెండో దారులు ఉన్నా- మా ఊరు మీదుగా వెళ్లే రోడ్డు చాలా బాగుండేది (నేషనల్ హైవే)

కానీ ఇన్ని బస్సులు వెళుతున్నా మాకు మాత్రం ఖాళీ సీట్ దొరకటం గగనమే, అదీ కాకుండా కొన్ని బస్సులే నందిగామలో ఆగేవి.హైదరాబాద్ వెళ్ళతల్చుకున్నవాళ్ళు,లగేజితో రాత్రి బస్సు స్టాండ్ కి వెళ్లడం, ఏ బస్సులో అన్నా ఓ సీట్ దొరికితే హైదరాబాద్ వెళ్లడం, లేదంటే ఆ రోజుకి ఇంటికి వెనక్కి వచ్చేయడం, అలా ఓ రెండు మూడురోజులు ప్రయత్నం చేస్తే సఫలీకృతులు అయ్యేవారు,హైదరాబాద్ చేరేవారు. తర్వాత రోజుల్లో కొన్ని బస్సుల్లో కొన్ని సీట్లు మాఊళ్ళోవాళ్లకి కేటాయించేవారు!

ఈ ప్రహసనమ్ లో ప్రహసనం ఏమిటంటే, మొదట్లో- కొంతమందికి మాత్రమే హైదరాబాద్ లో బంధువులుండేవారు- తర్వాత రోజుల్లో ప్రతి గడపలో వాళ్లకి ఓ మనిషి హైదరాబాద్ లో ఉండేవారు అనుకోండి (ఇప్పుడు చూడండి అమెరికాలో తమ వాళ్ళు లేని ఇల్లు ఉభయ తెలుగురాష్ట్రాల్లో లేదు అంటే అతిశయోక్తి కాదు)

అప్పట్లో హైదరాబాద్ ప్రయాణం పెట్టుకునేవాళ్లు వాళ్ళ వీధిలో అందరికి ఓ వారం పది రోజుల ముందే చెప్పేవారు ఈ సంగతి;ప్రయాణం చేసేరోజు వచ్చేసరికీ ఆ వీధిలో ఉన్న ఇళ్లల్లో మనుషులందరికీ వెళ్లే ముందు మరీ చెప్పి బస్సు స్టాండ్ కి బయలు దేరేవాళ్ళు; వీధిలోవాళ్ళు కొంతమంది ఇళ్లలోంచి బయటకి వచ్చి మరీ టాటా చెప్పేవాళ్ళు-తమ సొంతవాళ్లు వెళుతున్నట్టే!

ఒక్కో రాజు, ఆ రాత్రి సమయంలో రిక్షాలు దొరకడం కష్టం కాబట్టి,

వాళ్ళ లగేజి ఆ వీధిలో ఉండే మగపిల్లలం (అంటే మాలాంటివాళ్ళం) ఆ లగేజి మోసుకుని వెళ్లి వాళ్ళని బస్సు స్టాండ్ దాకా దిగబెట్టి వచ్చేవాళ్ళం- ఆ వెళ్ళేవాళ్ళు మరీ పెద్దవాళ్ళు, ఆడవాళ్లు అయితే మాత్రం వాళ్ళని బస్సు ఎక్కించి మరీ వచ్చేవాళ్ళం. (బస్సు ఎక్కించడానికి వెళ్లి అక్కడ టీ తాగడం ఓ అనుభవం-చిన్న సంతోషాలు)

ఆ రోజు బస్సులు ఖాళీ లేకపోతే మళ్ళీ తిరుగుప్రయాణం ఇంటికి-మామూలే, మరునాడు పొద్దున్నే ఊరు వెళ్ళవలసిన ఈ మనిషి ప్రత్యక్షం అవగానే "ఏం పిన్నీ అనో, ఏం బాబయ్యో అనో" (వాళ్ళు పిలిచే వరసలని బట్టి, మగవాళ్ళో, ఆడవాళ్ళో అయితే దాన్ని బట్టి) "సీట్ దొరకలేదా" అని అడిగేవాళ్ళు.

మళ్ళీ కథ మామూలే ఆ రోజురాత్రికి-ఇలా ఉండేవి మా ఊరిలోవాళ్ళ హైదరాబాద్ ప్రయాణాలు!

అలాంటి సమయం, అందునా- అక్కకి, నాకు చిన్నతనం అవడంవల్ల,(చిన్నతనం అంటే నామోషీ కాదు, చిన్నవయసు అని నా అర్థం) పగలుపూట వెళ్లే బస్సుల్లో ప్రయాణం చేయడానికి నాన్న నిర్ణయించారు.ఓ రోజు ఉదయం బ్రేక్ ఫాస్ట్ చేసి- అమ్మ ఇచ్చిన అల్పాహారం, హైదరాబాద్ కి తీసికెళ్ళడానికి కూడా ఏవో చేసి ఇచ్చింది- బట్టలతో బాటు అవన్నీ సర్దుకుని బారిష్టర్ పార్వతీశం లండన్ ప్రయాణం లెవెల్లో ఫీల్ అవుతూ (నేను మాత్రమే) బయలుదేరాం-హైదరాబాద్ లో ఉన్నబాబయ్యగారికి కబురు పంపడం జరిగింది.

నందిగామలో బయలుదేరిన బస్సు జగ్గయ్యపేట, కోదాడల మీదుగా సూర్యాపేట చేరింది.అప్పట్లో హైదరాబాద్ వెళ్లే అన్ని బస్సులు సూర్యాపేటలో ఆగేవి, టిఫిన్ అయినా, భోజనాలు అయినా అన్నీ అక్కడే-రాత్రి అయినా పగలయినా- అంచేత సూర్యాపేట బస్సు స్టాండ్ నిత్యం కళకళలాడుతూ ఉండేది బస్సులతో ప్రయాణీకులతో.

ఇప్పుడు సూర్యాపేట అనగానే ఇంకో విషయం, చిన్న ఉపాఖ్యానంలోకి తీసుకెళ్తా మిమ్మల్ని...

(చాలా ఏళ్ల తర్వాత మా పెద్దనాన్నగారి అబ్బాయి -మాఅన్నయ్య "డాక్టర్ చతుర్వేదుల భాస్కర్" ఇప్పుడు సూర్యాపేట లో స్థిరపడ్డాడు అని మొన్నామధ్య చెప్పాడు. తాను ఐ.ఐ.టి. చెన్నైలో చదివి ఆంధ్ర విశ్వవిద్యాలయం-విశాఖపట్నంలో (ఇంజనీరింగ్) హెడ్ అఫ్ ది డిపార్ట్మెంట్ గా పని చేసి, పదవీవిరమణ తర్వాత గాయత్రీవిద్యాసంస్థల వారి ఇంజనీరింగ్ కళాశాలలో ప్రిన్సిపాల్ గా పనిచేసి ఇక్కడ స్థిరపడిపోయారు.ఇప్పటికీ Ph.d కోసం రీసెర్చ్ చేసే విద్యార్థులకి మార్గదర్శిగా ఉంటున్నారు.ఇది కాకుండా మొదటినుంచీ ఆధ్యాత్మిక మార్గంలో నడుస్తున్న మనిషి కూడా- మానసికంగా, శారీరకంగా కూడా ఇప్పటికీ బిజీగా ఉంటున్నాడు అన్నయ్య.

నేను వోల్టాస్ లో పనిచేసిన రోజుల్లో ఓ ఏడాది ఆంధ్రవిశ్వ విద్యాలయానికి వెళ్ళాను మా హెడ్ ఆఫీస్ "హెచ్.ఆర్" టీంతో- క్యాంపస్ రిక్రూట్మెంట్ ఇంటర్ వ్యూస్ చేయడం కోసం- అప్పుడు అన్నయ్యని చూడలేకపోయాను-తాను ఆ రోజు క్యాంపస్ లో లేకపోవడం వల్ల- ఈసారి హైదరాబాద్ వెళ్ళినప్పుడు, సూర్యాపేట వెళ్లి ఈ అన్నయ్య వాళ్ళని చూసి రావాలని బలీయంగా ఉంది) ఈ మలుపులోనుంచి మళ్ళీ అసలు కథలోకి.....

అందునా సూర్యాపేట హైదరాబాద్ దగ్గర అవడంవల్లా, రాజధానిలో పనులు ఉండేవాళ్ళు కూడా ఉండేవాళ్ళు కాబట్టి సూర్యాపేటనుంచి హైదరాబాద్ కి డైరెక్ట్ బస్సులు చాలాఉండేవి-బెజవాడ -గుంటూరు మధ్య తిరిగే లెవెల్లో కాకపోయినా.

సూర్యాపేటలో ఓ అరగంట ఆగుతుంది కాబట్టి బస్సు దిగాను (నేను మాత్రమే) అక్కని బస్సులోనే కూర్చోమని చెప్పి-ఏదో చిరుతిండి కూడా కొన్న, తిన్న గుర్తు- ఇతమిద్దంగా అది ఏదో ఇప్పుడు గుర్తులేదుగానీ.

ప్రయాణీకులు అందరూ బస్సుఎక్కాక కండక్టర్ అందర్నీ లెక్కపెట్టుకునీ-ప్రయాణీకులు అందరూ వచ్చారో లేరో అని (ఇది ఆ రోజుల్లో తప్పనిసరి రివాజు) ఎంచేతంటే ముఖ్యంగా మధ్యరాత్రి సూర్యాపేటలో ఆగే బస్సులు ఆగినప్పుడు, కొంతమంది, నిద్రమత్తులోగానీ, అన్ని బస్సుల్లో తమబస్సు గుర్తుపట్టకగానీ వేరేబస్సు ఎక్కేయడం జరిగేది-ఇది దాదాపుగా ప్రతీరోజురాత్రి జరిగే ప్రహసనం సూర్యాపేట బస్సు స్టాండ్లో!

ఇక ఆ ప్రయాణీకుడు ఆ బస్సుకు చేరేంతవరకూ ఆ బస్సులో వాళ్ళు,చిరాకుగా విసుగ్గా ఉండేవారు.ఆ తప్పిపోయిన ప్రయాణీకుడు బస్సులో కాలు పెట్టిన తక్షణం కండక్టర్ చిరాకు పడేవాడు, మెలకువ ఉన్న ప్రయాణీకులు ఓ విసుగు మొహంతో అతని వైపు చూసేవాళ్ళు.ఆ అమాయకపు ప్రయాణీకుడు కూడా, ఏ హత్యో, ఏ పెద్ద నేరమో చేసి పట్టుబడి- పశ్చాత్తాపంతో బాధపడే మొహం పెట్టేవాడు, జాలిగా- "క్షమాబిక్షపెట్టమన్నట్టుగా"!

అప్పటికీ అందరు "క్షమించేసాం ఫో వచ్చి కూచ్చో" అన్న లెవెల్లో తోటి ప్రయాణీకులు మొహం పెట్టేవారు, ఇక బస్సు కదిలేదనుకోండి-ఆ అనుభవాలు కొందరికే జరిగినా అందరికీ తీపిగుర్తులుగా మిగిలిపోయేవి ఎప్పటికీనూ - జరిగినప్పుడు ఇలాంటి అనుభవాలు ఎదురయినా కూడా!

మా బస్సు సూర్యాపేట బస్సు స్టాండ్ లోంచి బయటకి వచ్చింది, బయటకి వచ్చి ఓ వందో రెండొందల అడుగులో వెళ్లే ఉంటాం, "ఢాం" అని పెద్ద చప్పుడు వచ్చి మాబస్సు ఎడమవైపు కొద్దిగా ఒరిగి ఆగిపోయింది.మా ఇద్దరి సీట్లు ఎడమవైపు వెనకాల టైర్ కి దగ్గరలో ఉండటం వల్ల ఆ బస్సు వంగడం అనుభవం అయింది-భయంతో బాటు.

వెనకాల ఉన్న రెండు టైర్లలో ఓ టైరు బస్సునుంచి ఊడిపోయి అల్లంతదూరాన విసురుగా పడిపోయింది- అందరు ప్రయాణీకులు సహజంగానే భయపడిపోయారు; తర్వాత తెల్సింది టైరు బరస్ట్ అయి ఆ అదుపుకు ఊడి దూరంగా పడిపోయింది అని.

అదృష్టవశాత్తూ ఆ టైర్ ఎవరి మీద పడలేదు -బస్సు స్టాండ్ దగ్గర అవడంవల్ల మమ్మల్ని అందర్నీ బస్సు స్టాండ్ లోని విశ్రాంతి మందిరంలో కూర్చోబెట్టారు-లగేజి తీయక్కర్లేదని, మేము చూసుకుంటామని బస్సు వాళ్ళు చెప్పారు.

ఓ పక్క భయం ఇలా జరిగినందుకు -మరో పక్క హైదరాబాద్ గౌలిగూడా బస్సు స్టాండ్ లో బాబయ్య మాకోసం సమయానికి వచ్చి కూర్చుంటారు.ఇది ఎలా తెలియచేయడం, పాపం ఆయన ఎంతసేపు ఎదురుచూడాలి మాకోసం.

అప్పుడు బస్సు డిపో మేనేజర్ చెప్పారు, మేము హైదరాబాద్ డిపోకి ఫోన్ చేసి చెప్పాము జరిగిన సంగతి, బస్సు ఆలస్యంగా అక్కడకి చేరుతుందని- దాంతో కాస్త స్థిమిత పడ్డా, పాపం బాబయ్య అంతసేపు మా కోసం ఎదురు చూడాలి కదా అని మాత్రం అనుకున్నాం ఇద్దరమూనూ-మేమేమి చేయలేమని తెలిసినా- లోపల కాస్త పీకుతూ ఉంటుందిగా అవతలవాళ్ళకి ఇబ్బంది అయినప్పుడు-అందునా మనవల్ల!

ఓ రెండు గంటలు అయిన తర్వాత బస్సు సిద్ధం అయింది హైదరాబాద్ ప్రయాణానికి; ఏదైతేనేం మొత్తానికి సాయంత్రానికి గౌలిగూడ చేరుకున్నాం- పాపం బాబయ్య అప్పటికే మాకోసమే ఎదురు చూస్తున్నారు- అందరం కలిసి ఇంటికి వెళ్ళాం క్షేమంగా.

ఆ విధంగా అయింది నా మొదటి హైదరాబాద్ ప్రయాణం!!!!

మా రీజినల్ సేల్స్ మేనేజర్ టి.కె.ఎస్ కుమార్ గారు చెన్నై నుంచి హైదరాబాద్ కి టూర్ వచ్చినప్పుడు ఓ పిక్నిక్ లా గడిపేవాళ్ళం! ఉదయం నుంచి సాయంత్రం వరకూ డీలర్లదగ్గరకి వెళ్లేవాళ్ళం,తర్వాత మొదటి ఆట సినిమాకి వెళ్లేవాళ్ళం.దాని తర్వాత కంపెనీ గెస్ట్ హౌస్ లో గానీ, బయట
హోటల్లోగానీ భోజనాలు ముగించి- అప్పుడు ముగ్గురం(వివేక్ ,నేనూ,కుమార్ గారు) బిజినెస్ ప్లాన్ లు డీలర్ల వారీగా చేసేవాళ్ళం, ఏ మార్కెట్ లో ఏం చేయాలి, ఏం ప్రమోషన్స్ చేయాలి, డీలర్ల స్కీమ్స్ ఎలా ఉండాలి, టార్గెట్లు ఎంత ఇవ్వాలి.

కస్టమర్లకు ఉచిత కానుకలు ఏమైనా ఇవ్వాలా, అదనపు కాలం ఉచిత సర్వీస్ ఇవ్వాలా, ఒకటేమిటి అలా అర్ధరాత్రి అయిపోయేది మా డిస్కషన్స్ తో.మధ్యలో గెస్ట్ హౌస్ కేర్ టేకర్ ని అడిగి టీ చేయించుకు తాగేవాళ్ళం (అతనికి తెలుసు కుమార్ గారు వచ్చినప్పుడు మేము ఆ రెండు మూడు రోజులు- రాత్రి భోజనాలు, అల్పాహారాలు అన్నీ అక్కడే-లేట్ గా పంచి చేసుకుంటూ కూర్చుంటామని)నేనూ వివేక్ కూడా ఒక్కోసారి గెస్ట్ హౌస్ లోనే పడుకునేవాళ్ళం.

అలాగే కోస్తా ఆంధ్ర టూర్లకు చెన్నై నుంచి తిన్నగా కుమార్ గారు బెజవాడ వచ్చేవారు ఒక్కోసారి.హోటల్ మమతాలోగానీ, కృష్ణ రెసిడెన్సీ లోగానీ దిగేవాళ్ళం-కారణం ఏమిటంటే- పూర్తి శాఖాహారం, సాధ్యమైనంత వరకు వెల్లుల్లి లేకుండా భోజనం దొరికేది అక్కడ- అందునా మమతా హోటల్ గోపాల్ రావుగారు మొదటినుంచి వోల్టాస్ కస్టమర్ కూడా-అదొక సాఫ్ట్ కార్నర్- కృష్ణ రెసిడెన్సీ హోటల్ కూడా వాళ్లదే (జైహింద్ టాకీస్ పక్కన)

బెజవాడ అంటే వేరే చెప్పక్కర్లేదు కదా- ఇంటికి వచ్చిన వాళ్లకి భోజనం పెట్టినట్టు- బెజవాడ అంటే తెలుగుసినిమా చూడాల్సిందే.ఓసారి ట్రిప్ లో వ్యాపారలావాదేవీలు అన్నీ అయినతర్వాత- నేనూ, కుమార్ గారు, మా డీలర్లు- "రాజ్ కమల్స్ యజమాని కిషోర్ గారు, రాంకార్ అధినేత ప్రకాష్" కలిసి మొదటి ఆట సినిమాకి వెళ్లాం.

వెళ్లేముందు గుంటూరులో ఉండే లక్ష్మి ఏజెన్సీస్ యజమాని- చక్రవర్తి గారికి ఫోన్ చేసి బెజవాడ రమ్మన్నాం.మేము మొదటి ఆటనుంచి బయటకి వచ్చేసరికి ఆయన బెజవాడ వచ్చి మమ్మల్ని కలిశారు, అందరం భోజనం చేసి రెండవ ఆట సినిమాకి వెళ్ళాం.వ్యాపారం అంటే అలా ఉండేది ఆ రోజుల్లో, "బిజినెస్ విత్ ఫన్" అనే పద్ధతిలోనే సాగిపోయేది.

ఇప్పటికీ ఆ రోజులు గుర్తు తెచ్చుకుంటాం అందరం- కుమార్ గారయితే మరీ మరీ చెప్తూ ఉంటారు ఇప్పటికీనూ!

కుమార్ గారికి కార్ లోనే వెళ్లాలని, రైల్ లో అయితే ఏ.సి.లోనే వెళ్లాలనే పట్టింపులు లేవు- సింపుల్ మనిషి.ఒకసారి బెజవాడ నుంచి ఏలూరు నాన్ స్టాప్ బస్సులో వెళ్ళాం కూడా- ఏలూరు చేరేముందు- ''సర్.సి.ఆర్. రెడ్డి'' విద్యాసంస్థల ముందు రైల్వే క్రాసింగ్ ఉండేది ఆ రోజుల్లో (ఇప్పుడు బై పాస్ రోడ్ వల్ల అది మారిపోయి ఉండొచ్చు)

ఒ క్కోసారి రెండు రైళ్లు క్రాసింగ్ ఉన్నప్పుడు ట్రాఫిక్ ఎక్కువసేపు ఆగిపోతుంది, వేరు సెనగ కాయలు, జామకాయలు లాంటి చిరుతిళ్ళు అమ్మేవాళ్ళు బస్సు చుట్టూ కమ్ముకునేవాళ్ళు.ఒక్కో సారి బస్సులోపలకి కూడా వచ్చేవాళ్ళు- సెనగకాయలు, జామ కాయలు కూడా కొనుక్కున్నాం.

ఏలూరు రైల్వే క్రాసింగ్ అంటే ఇంకో సంగతి గుర్తుకు వచ్చింది-2015 లో అనుకుంటాను! మా చెల్లాయివాళ్ళు అమెరికా నుంచి వస్తే- హైదరాబాద్ నుంచి తనని వాళ్ళ అత్తగారి ఊరులో దింపడానికి వెళ్ళాను.తిరిగి వచ్చేఅప్పుడు ఆధ్యాత్మికవేత్త-ప్రవచన కర్త- ''డాక్టర్ మైలవరపు శ్రీనివాసరావు గారు వారి సతీమణి''- పరిమెల గ్రామం నుంచి (తాడేపల్లిగూడెం దగ్గర) నాతో ఇన్నోవా కార్ లో హైదరాబాద్ రావడం జరిగింది.

సరిగ్గా ఇదే రైల్వే క్రాసింగ్ దగ్గర వేరుశెనగ కాయలు,జామకాయలు కొనుక్కొని తిన్నాం.గురువుగారిని ముందే అడిగాను, ఆయన సమ్మతితోనే అనుకోండి.

కుమార్ గారూ, నేనూ అక్కడా, ఇక్కడా అని కాదు- రైల్వే క్రాసింగ్ ల దగ్గర, రైల్ లో పగటి ప్రయాణం చేస్తున్నప్పుడు,బస్సుల్లో వెళ్ళేటప్పుడు - అమ్మటానికి వచ్చిన ప్రతివాడి దగ్గర కొనుక్కుని తింటూండేవాళ్ళం- ఆ సరదాలూ అనుభవాలు వేరు.

అలాగే ఏ ఊరు వెళ్లినా ఆ ఊళ్ళో అద్భుతమైన భోజనం పెట్టే ఓమంచి హోటలో, మెస్సో ఉండేది (కాకినాడ సుబ్బయ్య హోటల్, నెల్లూరు లో కోమల విలాస్ లాగా, బెజవాడలో పేరయ్య మెస్సు,పాత రామయ్య మెస్సులాగా) సేల్స్ లైన్ లో ఉన్న ప్రతీవాళ్ళం ఆ రోజుల్లో ఇలాంటి చోటే భోజనాలు చేసేవాళ్ళం- వెతుక్కుని, కనుక్కొని మరీనూ.

ఇప్పటికీ కళ్ళముందు కదులుతూ ఉంటాయి ఆ జ్ఞాపకాలు!