నర్సిరెడ్డి చెరుకు తోట

అంతా భ్రాంతి యేనా!

"నిన్నుపాడటం మానిపించడం ఎవరి తరమూ కాదు కానీ, కాస్త మంచిపాట ఎంచుకోకూడదూ?"

"జీవితమే సఫలమూ!"

"అది అందమైన అమ్మాయిలు సాయంకాలాలు పాడుకునే పాట."

"తమరు అక్బర్ పాదుషాలా చూసి తరిద్దామనా? ఈ పాట అంజలీదేవి పాడిందనుకుంటున్నారేమో పాపం! జిక్కి పాడింది. పోన్లే ! నా వయసుకి తగ్గ పాట పాడుకుంటాను!"

"అందరు కలిసి భజనలు చేస్తే ఎందుకు రాడే మాధవుడు! - వాడెందుకు..!"- పాడుకుంటూ వంటింట్లోకి వెళ్ళిపోయాను. అస్సలు నాకీ జీవితమంటేనే విరక్తి వచ్చేస్తోంది. బాబోయ్. మనసారా ఓ పాట పాడుకునేందుకు కూడా స్వతంత్రం లేదు. అందంగా ఉన్నామనే అలంకరించుకుంటారా అందరూనూ. ఎవరి సంతోషం వారిది. అన్నిటికీ తప్పులు పట్టేస్తుంటే ఎలా కుదురుతుంది? ఈయనతో మాటకి మాట పెంచి నువ్వెంతంటే ఎంతని అనడం నాకు రాకా కాదు - అంత కష్టమూ కాదు. కానీ, నాకున్న మూఢ నమ్మకాల తో చావొచ్చి పడిపోతోంది. ఈ మహానుభావుడితో జగడమేసుకున్న రోజున నాకు అస్సలు సొల్యూషన్ ఉండని లేదా కనిపించని ప్రోబ్లెం ఏదో వచ్చి పడిపోతుందని పేద్ద భయం.

అందుకే చాలా విషయాలు చూసీ చూడనట్లుగా వదిలేస్తాను. అందులోనే ఎక్కువ సేఫ్టీ ఉందని నా 30 ఏళ్ళ సర్వీసు చెబుతోంది. ఈ ఉన్న సిట్యుయేషన్స్ ఎలాగూ పెద్ద మారవు. కానీ, అవి మన ఆనందాన్ని టచ్ చేయలేనంత స్ట్రాంగ్‌గా ఉండాలి మన పద్ధతులు. ఏ లైన్లో పోతే తక్కువ డామేజ్ అవుతుందో అదే నా దారి. ఐన దానికీ, కానిదానికీ పంతాలకిపోయి కాళ్ళూ, చేతులూ విరక్కొట్టుకొని మూలగడం నావల్ల కాదు బాబూ! ఇంకా ఇప్పుడు చాలా నయం. మా పెళ్ళైన కొత్తలో నే పాడ్డం మొదలెట్టగానే ఏదో చప్పుడు వస్తోందనుకునే వారు. హాస్యానికి కాదు. నిజంగానే పాపం. మా చెల్లెళ్ళంతా కలసి ఔరంగజేబని బిరుదు కూడా

ప్రదానం చేశారు. తనకి సంగీతం వినడం నేర్పాలని నేను చాలా విఫల యత్నాలు చేశాను. ఓసారి ఆశా భోంస్లే టీవీలో మంచి ప్రోగ్రాం ఇస్తుంటే ఈయన ముసుగులో అటూ ఇటూ దొర్లుతూ ఈవిడెవరో ఫరవా లేదు. కాస్త వినచ్చు. అని కామెంటు కూడా చేసుకున్నారు తనలోతానే. తెలిస్తే అవిడ ఎంత సంతోష పడేదో కదా ఈయన మెచ్చుకున్నందుకు!

ఇంతల్లోకే నా చేతిలో కార్డ్‌లెస్ పిలుపులు మొదలెట్టింది. పిల్లని చంకనేసుకుని తిప్పినట్లు దాన్ని కూడా నాతోటే తిప్పుతూండటంతో ఈ మధ్య ఫోనెత్తేందుకు పరుగులు పెట్టే అవసరం లేక మరీ ఎక్సర్‌సైజు లేకుండా ఒళ్ళు బరువైపోతోంది.

"ఎవరూ, సుశీలుందా? నేను శివప్రసాదుని మాట్లాడుతున్నా!"

"నేనేనండీ. బావున్నారా పిన్నికి కట్టిప్పారా?"

"ఆఁ! ఇంకో నెల్లాళ్ళదాకా బరువులు మోపకూడదన్నారు. నీ గొంతేమిటీ అలా ఉంది! సతీషూ, జయా మేలో వస్తున్నారు. వాళ్ళమ్మకి దెబ్బ తగిలిందని చాలా బాధపడుతున్నాడట. పాపం. ఇక్కడ పనులన్నీ తెములుచ్చుకుని ఉంటే వాళ్ళతో తీసికెళతారట. రాత్రి ఫోన్ వచ్చింది."

"మీరూ అంతంత దూరాలెళ్ళి పోతు న్నారా! అక్కడ తోస్తుందీ మీకూ? ఇక్కడెన్ని వ్యాపకాలు నిన్ననే నేనూ, అత్తగారూ మీ గురించి అను కున్నాం. అడగ్గానే పాపం కాదనకుండా మాకు అండగా నిలబడ్డారని!"

"దానిదేముందిలే. మాట సాయమేగా. అక్కడుండి పోవాలని నాకస్సలు లేదుగానీ, తను ఇంత ఇల్లు మానేజ్ చేయలేకపోతోంది. దానికితోడు పడి కాలు విరగడం. పిల్లలంత ప్రేమగా పిలుస్తూంటే మనం మొండి తనం చేయడం ఎందుకు? అదీ చూదాం. కొన్నాళ్ళు! నువ్వంటే జ్ఞాపకం వచ్చింది. నిన్న మీ బ్యాంకు నించి వుత్తరం వచ్చింది. ఈ మార్చి చివరికి వడ్డీతో కలిపి పదహారున్నర ఔతుందనీ, వెంటనే కట్టకపోతే లీగల్‌గా ప్రొసీడవుతామనీ రాశారు. నువ్వీమధ్య ఏమీ కట్టినట్టు లేవు. చాలా ఇబ్బందులు పడుతున్నావు పాపం. నేను తొందరపెట్టక తప్పట్లేదు. నీకంత పెద్ద మొత్తం కాదు కదా! అశ్రద్ధ చేయకుండా చూసి కట్టేయి. ఈ అమెరికా పిల్లలకి పనులు మిగల్చడం ఇష్టం ఉండదు. మాకు. మరీ తక్కువపడితే నే సర్దుతాలే. బ్యాంకుతో సెటిలై పోతే మనం మనం చూసుకోవచ్చు.!"

అనుకున్నదంతా అయ్యింది. పొద్దున్నే ఓ పాట అయినా పాడుకోనీకపోతే ఏమౌతుంది? మరి.

"మీరేం వర్రీ అవకండి. మీ ప్రయాణాలలోపు సెటిల్ చేస్తా. ఆ ఫ్యాక్టరీకి ఎప్పుడూ అడ్డంకులే. ఇక్కడ నాలుగు డబ్బులొస్తే ఆ అప్పు కట్టేసి ఆ స్థలమైనా నిలబెట్టుకుందామని నా తాపత్రయం. కానీ ఇక్కడా అలాగే ఉంటోంది. మిమ్మల్నైతే ఇబ్బంది పెట్టను. మీరిపుడు చెప్పారు కాబట్టి ఇంక అదే పనిమీదుంటాను."

ఈసారి పాట బాగా కుదిరింది. "ధరణికి గిరి భారమా, నాకు అప్పు భారమా... అప్పుకు నేను భారమా... చేవుంటే అప్పులు పెద్ద ప్రోబ్లమా?"

ఈరోజుల్లో పిల్లలకి లక్షలు విలువచేసే ఇళ్ళూ వాకిళ్ళూ, కార్లూ - అన్నీ ఉన్నా ఇంకా లేదోననే బెంగే. అస్సలు ధైర్యమే ఉండదు. మేం 10,15 ఏళ్ళ క్రితం చేతిలో ఓ 10వేలుంటే గొప్పగా ఫీలైపోయేవాళ్ళం. ఆ హైద్రాబాదు నవాబు మాత్రం ఇంతకన్నా డబ్బేం చేసుకుంటాళ్ళే అనుకునే వాళ్ళం. చాలా చాలా మధ్య తరగతి మనస్తత్వం నన్నైతే చాలా పరీక్షించేది. డబ్బుకివ్వాల్సిన విలువా, గౌరవం తెలియక నాతో స్నేహం చేయ వచ్చిన లక్ష్మిని అపాత్రదానం, అసమర్థ వినియోగం చేసి ఎన్నో తెలివితక్కువలు చేసుకున్నాను. అప్పట్లో మా చుట్టూ రకరకాల వ్యక్తులు తిరుగుతూండే వారు. అందరు మన వాళ్ళే అనే భ్రాంతిలో ఉండే వాళ్ళం. ఓరోజున ఈయన, వీడు నాకు బెస్ట్ ఫ్రెండు. చాలా కష్టాలలో ఉన్నాడు. పాపం ఎవరి దగ్గరా ఊరికే డబ్బులు తీసుకోడు. బంగాళా పెంకులు చేయడం తప్ప వేరే పనేం రాదు. మనంగానీ, కాస్త డబ్బులు పెట్టుబడి పెడితే ఇతను ఆ ఫ్యాక్టరీ ఒకటిపెట్టి నడిపి మనకీ లాభం చేస్తాడు. వాళ్ళ కుటుంబమూ వడ్డున పడుతుంది. అని చెప్పి కళ్ళలో ప్రాణాలున్న ఓ ఆల్పజీవిని నాకు పరిచయం చేశారు.

నాకు తెలియకుండా మీకు బెస్ట్ ఫ్రెండెక్కడనుంచి వచ్చాడంటే కోపగించుకుని వెళ్ళిపోయే వారు. అతని కుటుంబపు గొప్పలతో, అతనా సమయంలో పడుతున్న కష్టాలు కలనేసి నాకు మహా టెన్షన్ పెట్టే వారు. ఇంత బతుకూ బతికి ఇంటి వెనకాతల చచ్చివట్టు ఇంత చదువుకుని మనం పెంకుల ఫ్యాక్టరీ పెట్టా మంటే జనం నవ్వి పోతారు. కావాలంటే ఎంతో కొంతిచ్చి వదుల్చుకోమని చిలక్కి చెప్పినట్లు చెప్పినా వింటేనా?

అంతిమ విజయం ఎప్పుడూ తనదే. ఇంక ఒడబడక తప్పలేదు. సరేలెమ్మని బంగాళా పెంకుల ఫ్యాక్టరీ పెట్టాలని తిరిగితిరిగీ హైద్రాబాదు శివార్లలో ఓ ఐదెకరాల పొలం కొన్నాం, ఎకరం పన్నెండువందల చొప్పున. తమాషా ఏమిటంటే ఆ పొలం అమ్మినవాడే మాకు వాచ్‌మాన్‌గా పనిచేశాడు చాలా సంవత్సరాలు నెల జీతానికి. ఏమైతేనేం. ఆ అర్భకుడినుద్ధరించే కార్యక్రమంలో భాగంగా అక్కడ ఫ్యాక్టరీ వెలసింది. అప్పట్లో మాకు బ్యాంకు మూడున్నర లక్షలప్పిచ్చింది. పైన అవసరం పడ్డది చేతి డబ్బు పెట్టాం. వాస్తుప్రకారం ఈశాన్యాన నుయ్యి, ఆగ్నేయాన పొయ్యి - అన్నీ సరిగ్గానే పెట్టాం. కానీ తినేవాడి దంతసిరి సరిలేకో ఏమో, లక్ష్మీ కటాక్షం కలగలేదు. అక్కడ పనులన్నీ అతనే చూసుకునే వాడు. మాకు మా ఫ్యాక్టరీ లోనే సరిపోయేది.

అప్పట్లో మా బ్యాంకులో ఒక విచిత్రమైన మానేజరుండేవారు. పేరుకూడా నోరు తిగట్లేదు. కొబ్బరికాయ

కొట్టి వర్కింగ్ కాపిటల్ వాడుకోవడం మొదలుపెట్టిన 20 రోజులకి మాకో నోటీసిచ్చాడు. ఏవనీ- "మీ ప్రాజెక్ట్ రిపోర్ట్ ప్రకారం ఈపాటికి 20వేల పెంకులు తయారు చేసి అమ్మిఉండాలి. ఆ 15వేలు ఎకౌంట్‌లో ఎందుకు జమ చేయలేదూ. వెంటనే రిప్లై ఇవ్వకపోతే, ఏక్షన్ తీసుకుంటాం!"

మాకు నవ్వాలో ఏడ్వాలో తెలియని పరిస్థితి. మొదలెట్టి గట్టిగా మూడు వారాలు కూడా కాలేదు. కరెంటు లేక డీజల్ ఇంజన్‌తో పని. భయంకరమైన చప్పుడు. ఏప్రిల్,మే నెలల ఎండలు. తీసిన మొత్తం పెంకు తీసినట్లే నిలువునా పగిలిపోయేది. లేదా తెల్లారేసరికి పల్లకీలాగా తయారయ్యేది. ఎండలకి తట్టుకోలేక పచ్చి పెంకులు బాధపడుతున్నాయని పగలూ,రాత్రి అంతంత ఎత్తు షెల్ఫులు తడపలేక చచ్చేవాళ్ళం. ఇంతలోకీ ఎవరి నుద్ధరించడానికైతే మేం ఈ పని మొదలుపెట్టామో, ఆ ఫ్రెండు కం టెక్నాలజిస్ట్ పెంకు తీయడం చేతకాక కన్పించడం మానేశాడు. తాను గారంటరుగా తప్పుకుంటున్నానని బ్యాంకుకొక రిజిస్టర్ లెటర్ రాసి పడేశాడు. అతనికి ఉక్కపోసే కాకినాడలో ఐతే పెంకు చేయడం వచ్చుటగానీ ఉక్కపోయకుండా ఉత్తనే మాడ్చేసే హైద్రాబాద్ ఎండల్లో పెంకు తీయడం చేతకాదుట. ఈ విషయం వాళ్ళ పక్కింటావిడ చెప్పింది, ఆయనెప్పుడు పనికి వస్తాడో కనుక్కుందామని వెళ్ళినపుడు, "మూడ్రోజులనాడు ఇల్లు ఖాళీ చేసేసి వెళ్ళి పోయారండీ. వారికేదో పెద్ద ఉద్యోగం వచ్చిందిటండీ!" - అని ఎక్స్ట్రా ఇన్‌ఫర్మేషన్ కూడా ఇచ్చిందావిడ.

ఇంక ఒకళ్ళనొకళ్ళం ఆడిపోసుకోవడం కార్యక్రమాలైపోయాక పనిలోకి దిగాం. తీరా చూస్తే వేలకి వేలు పోసి, వందలకొద్దీ లారీలతో తోలించిన మట్టి, పెంకు తీయడానికి పనికిరాదని తేలింది. ఇక మేమిద్దరం ఆడుతూ పాడుతూ ఆ చుట్టుపక్కల చెరువులన్నిటిలోనూ దిగి(పూర్తిగా ఎండినవేలే) మట్టి తీసుకొచ్చి రాత్రిళ్ళు కిరసనాయిలు దీపాలెట్టుకుని పెంకులు చేసే వాళ్ళం. మరప్పటికింకా ఘనత వహించిన సర్కారు వారు కరెంటివ్వలేదుగా?

ఎంతైనా సైంటిస్టులమని మాకు తగని గొప్ప కదా. ఓ రెండువారాల్లో ఆ పగలడం వంకరపోవడం వంటి సమస్యలన్నీ తీర్చేసి ఫలానా చెరువు మట్టి పనికొస్తుందని తీర్మానించి ఆ చెరువునించి మట్టి తోలించు కోవడం మొదలుపెట్టాం. పట్టుమని పదిలారీల మట్టయినా పోగడిందోలేదో- పెద్ద ఉపద్రవంలా పిడుగులూ, మెరుపులూ, ఉరుములతో కుంభవృష్టి కురిసి మే నెలాఖరుకే చెరువులన్నీ చుట్టాలతో కళకళ్ళాడిపోయాయి ఇంకెక్కడిదీ మట్టి?

మా హోదాకి పెంకుల ఫ్యాక్టరీ ఏమిటని బడాయిలు పోయాను కానీ, అలాంటి లోటెక్ ప్రోడక్ట్‌కి కూడా ఎంత టెక్నాలజీ ప్రోబ్లెం వచ్చిందో కదా! గారెలకీ, ఇడ్లీలకీ కూడా బోలెడు టెక్నాలజీ ఉంటుంది. మొన్నా మధ్య మా చెల్లెలి కూతురు నేను పెట్టిన ఇడ్లీలు తింటూ చెప్పేదాకా నాకు తెలియదు. ఇడ్లీపిండిలో ఈనో

ఫ్రూట్‌సాల్ట్ వేస్తే రాళ్ళలా కాకుండా దూదుల్లా ఉంటాయని. ఆ పిల్లదానికి తెలిసిన విషయం కూడా నాకు తెలియలేదు. దాన్నే మరి టెక్నాలజీ అంటారు. టెక్నాలజీ అంటే నిరంతరం మానవాభ్యుదయం కోసం ప్రవహించే ఒక విజ్ఞాన సజీవ శక్తి. అదేమన్నా పట్టుచీరా? దాపుడుకని కొనుక్కుని మనసేసినపుడు కట్టుకోడానికి??

చచ్చీ చెడీ టెక్నాలజీ ప్రోబ్లెం తీరిందనుకుంటే, ఈ అకాల వర్షాలతో మాకు సంవత్సరానికి సరిపడా రా మెటీరియల్ ప్రోబ్లెం వచ్చేసింది. అంతేగా. మరి పెంకులకి రా మెటీరియల్ మట్టేగా! అవసరానికి రమ్మంటే అదికూడా నీళ్ళలో మునిగి కూచుంది. ఇలా మేం టెక్నాలజీ తోటీ, రా మెటీరియల్ తోటీ ప్రాబ్లెంలతో మునిగి తేలుతుండగా - సమయానికి బ్యాంకు ప్రోబ్లెం కూడా వచ్చేసి మాకు బోల్డంత ఫైటింగ్ స్పిరిట్ ఇచ్చేసింది. శత్రువు బలంగా ఉంటేనే కదా! యుద్ధంలో మంచి ఉత్సాహం వచ్చేదీ? మా టెక్నాలజిస్టు-కం-గ్యారంటర్ పుంఝీలు తెంపుకుని పారిపోయినందువల్ల కొత్త గ్యారంటర్ వచ్చేవరకు మేము మా ఎకౌంటుని ముట్టుకో కూడదని నోటీసిచ్చి పిడికిళ్ళు బిగించి తయారయ్యారు యుద్ధానికి.

ఆ టైంలో మాకు దగ్గర వాళ్ళనుకున్న వాళ్ళెవరిని అడిగినా, తప్పించుకు తిరగడంతో చివరికి మా దూరపు బంధువు, వరసకి బాబాయ్ ఐన శివప్రసాద్‌గారిని అడిగాం. దాందేముందమ్మా! అని ఆయన వెంటనే గ్యారంటరుగా నిలబడి సంతకం చేశారు. దానితో కొంత సమస్య తీరినట్లుగా అనిపించిందే కానీ, ఆ ఫ్యాక్టరీ మొదలెట్టిన వేళావిశేషం ఏమిటో? ఒకటి తీరితే ఒకటి ఎప్పుడూ సమస్యలే! కరెంటు లేక రెండేళ్ళు బ్యాంకులతో ఓ రెండేళ్ళు, మట్టిలేక మొదటేడు, వూకధర ఆకాశాన్నంటి రెండేళ్ళు, పాములొచ్చాయని పనివాళ్ళు భయపడి పారిపోయి ఓ ఏడు. తీరా మళ్ళీ లాక్కొచ్చాక వాళ్ళలో వాళ్ళు కొట్టుకుచచ్చి పోలీసు కేసు లయ్యి కొన్నాళ్ళు ఇలా నానా బాధలతో నడిచినన్నాళ్ళు నడిచి నీరసపడిపోయింది. అసలే మిత్ర ద్రోహంతో బాధపడుతున్న మా ఆయన బ్యాంకుకెళ్ళి వాళ్ళని అనవలసిన నాలుగూ అనేసి ఇక చచ్చినా వాళ్ళ మొఖం చూడను, నువ్వేదయినా చేసుకో - అని ఆ ఫ్యాక్టరీ అచ్చంగా నాకిచ్చేసి అస్త్ర సన్యాసం చేసి ప్రోడక్టుల తపస్సులో పడ్డారు. నేనుకూడా చేసినన్నాళ్ళూ చేసి నాక్కూడా టైం కూలి ఐనా గిట్టుబాటు కావడం లేదని గ్రహించి ఆ విషయం అంగీకరించి ఓ మంచిరోజున పనివాళ్లందరినీ ఇళ్ళకి పంపేసి ఫ్యాక్టరీ కి తాళాలేసి, ఆ తాళాలు బ్యాంకుకిచ్చేసి ఓ ఉత్తరం కూడా పెట్టాను."మా యూనిట్ మొదట్నించీ నాదారు గానే ఉంది. కావాలంటే మేనేజర్‌గారి మొదటి ఉత్తరం, తదుపరి ఉత్తరాలు చూడండి. మేం కూడా చాలా డబ్బులు పెట్టుబడిపెట్టి బోలెడు కష్టపడ్డాం. ఐనా దక్కలేదు. మీరు కానీ వడ్డీలో రాయితీ ఇస్తే అప్పు తీర్చే సుకుని నేను కూడా సన్యాసం పుచ్చుకుని హాయిగా మా ఆయనతో పాటు తపస్సు చేసుకుంటాను!" అని.

నాలుగు లక్షల అప్పు కాలప్రవాహంలో ఐదైంది, ఆరైంది. వయసొచ్చి పదహారైంది. కానీ, బ్యాంకు వాళ్ళు ఊఁ అనరు. ఆఁ అనరు. చెట్టంత ఆవిడ గారంటీ ఉండగా, హైద్రాబాద్ శివార్లలో నేల ధరలు రెక్కలొచ్చి విహరిస్తుండగా, ఏం రాయితీలివ్వక్కర్లేదు. వాళ్ళవన్నీ బుడిబుడి దీర్ఘాలు ఆవటా అని చిన్న సార్ వాళ్ళు, పెద్దసార్ వాళ్ళకి వ్యతిరేక రికమెండేషన్లు రాసేవారు. డబ్బు కడతాను మొర్రో! అని తిరిగి తిరిగి ఆయాసం వచ్చి కూలబడేదాన్ని. ఈయనేమో "నీ కెప్పుడూ పోయిన వాటిమీదే ధ్యాస. రాబోయే మంచి ప్రోడక్ట్ల గురించి ఆలోచించవు. బ్యాంకువాళ్ళనా పొలం తీసుకోమను. ఐనా మనకెందుకా పొలం!" అని వెళ్ళిపోయేవారు.

గడచిన నాలుగేళ్ళుగా మా మిగతా బిజినెస్సులు కూడా చాలా డల్‌గా ఐపోవడంతో ఇప్పుడున్న సమస్యలకి తోడు దాన్నెందుకు రేప్పెట్టడం అని ఫ్రిజ్జ్‌లో పడేసుంచాను. ఇపుడీ పెద్దాయన అమెరికా ప్రయాణం నా ప్రాణం మీదకొచ్చింది. సుబ్బి పెళ్ళి ఎంకి చావుకొచ్చినట్లు. ఇక్కడేదన్నా నాలుగు రాళ్ళు సంపాదిస్తే వాటిని బ్యాంకులో కట్టి ఆ స్థలం నిలబెట్టుకోవాలని నాకు మహా తాపత్రయంగా ఉండేది. కానీ, నాకలా ఎపుడూ జరగదు. మొదటినుంచీ చూస్తున్నాగా! నే ఆగినన్నాళ్ళూ దేని విలువా పెరగదు. విసుగెత్తి అమ్మేయగానే, లాగరథమిక్ స్కేలులో దాని విలువ పెరుగుతుంది. కొందరికేదైనా కొంటే కలిసి వస్తుంది. నా విషయంలో నేనమ్మేస్తే కలిసొస్తుంది(పక్కపొలాల వాళ్ళకి). పోనీ, ఇలాగైనా నా వల్ల మిగతావాళ్ళు బాగు పడతారు కదా, ఇంక పెద్దాయన్ని ఇబ్బంది పెట్టడం మర్యాద కాదు అనుకుని ఆ ఫ్యాక్టరీ బేరానికి పెట్టి బ్యాంకు వాళ్ళని మళ్ళీ కదపాలని వెళ్ళా.

నే వెళ్ళేప్పటికి మా ఆఫీసర్‌గారు ఖాళీగానే ఉన్నారు. బ్యాంకింగవర్స్ అయిపోయాయి కాబట్టి జనాలంతా వేరే మిఠాయి దుకాణాల వేటకెళ్ళినట్టున్నారు. ఏమాటకామాట చెప్పుకోవాలి! బ్యాంకు ఉద్యోగులు మాత్రం ఎప్పుడూ ఏదో ఓ పని చేస్తూనే ఉంటారు. మిగతా ఆఫీసుల్లోలాగా కాలక్షేపం చేస్తూ కనిపించరు. అంటే ఆ వ్యవస్థ ప్రాథమిక సూత్రాలలోనే ఉండుంటుంది."అవసరానికన్నా కాస్త తక్కువగా రుణాలివ్వాలి. అలాగే కావలసినంతమందికన్నా కొంచెం తక్కువమంది ఉద్యోగులుండాలి. అపుడే పనులు సరిగా ఔతాయి!"-అని. ఆయన తీరుబడిగా ఉండటం చూసి ఆశ్చర్యం వేసింది.

"నమస్కారం మేడం! చెప్పండి. మీరొచ్చారు!"

"అదే. మా పెంకుల ఫ్యాక్టరీ విషయం నోటీసిచ్చారట. మా గ్యారంటర్ గారన్నారు!"

"ఆ విషయాలతో నాకు సంబంధం ఉండదు మేడం. రికవరీ సెల్ వాళ్ళు రాసి ఉంటారు."

"కానీ, నేను మన బ్రాంచికి చాలా సార్లు రిప్రజెంటేషనిచ్చా కదా. వడ్డీరాయితీలిస్తే ఆ అప్పు కట్టేస్తానని.

అప్పుడు మీరేం మాట్లాడలేదు!"

"అప్పుడు మీరిచ్చిన ప్రపోజల్ మీద మేనేజర్‌గారు రాసేసారు మేడం. కొలేటరల్ వాల్యూ పెరిగింది. గారంటర్లు బాగనే ఉన్నారు, కాబట్టి వడ్డీలో ఏం రాయితీ ఇవ్వక్కరలేదు అని."

"గారంటర్లు బాగానే ఉన్నారు అంటే, ఆ యూనిట్ చలవ వల్ల కాదు కదా. మేం స్వయంగా ఎంత పెట్టుబడి పెట్టామో, దానివల్ల మేం ఎంత నష్టపోయామో తెలుసు కదా! అనేక కారణాలవల్ల ఆ యూనిట్ సిక్కయినపుడు మరి వడ్డీ కాంపౌండింగ్ చేయకుండా సింపుల్ వడ్డీ వేయాలి కదా. ఏ విధంగానూ విని పించుకోం అంటే ఎలా? యూనిట్ సిక్ ఐతే వడ్డీ కాంపౌండింగ్ చేయకూడదని రిజర్వ్ బ్యాంక్ రూల్స్ లేవా మరి?"

"నాకు ఆ విషయాలతో సంబంధం ఉండదు. మీరు హెడ్డాఫీసులో రికవరీ సెల్‌లో గాని, రీజనల్ ఆఫీసులో గానీ ప్రయత్నం చేసుకోండి. అన్నట్లు ఈ మధ్య మాకు కొత్త సి.జి.ఎం. గారొచ్చారు. చాలా మంచాయన. చాలా వరకు ఇలా సిక్ అయిన ఎకౌంట్లన్నీ ఆయన ఒక నిర్ణయానికొచ్చి తేలుస్తున్నారు. మీరు మళ్ళీ హెడ్డాఫీస్‌కి కొత్త ప్రపోజల్ ఇచ్చి ఫాలో అప్ చేసుకోండి!"

"పెట్టకపోతే మానె. పెట్టే ఇల్లు చూపించమన్నట్లు" ఈయన నాకు మంచి క్లూ ఇచ్చారు. కలిసేది కలిసేప్పుడు, ఏకంగా సి.జి.ఎం.గారినే కలిస్తే పోతుందని వారం,వర్జం చూసుకుని వారికో ఉత్తరం రాసి, మిగతా వాళ్ళకి కాపీలు పంపాం. వారం రోజుల్లో జవాబొచ్చింది. ఫలానా రోజున ఫలానా టైంకి, ఫలాన చోట కలవమని.

వెళ్ళేపుడు తను చాలా సంతోషపడ్డారు. వెనక్కి పిలిచి మరీ చెప్పారు. "నీ పనవుతుందిలే! ఓ ముఖ్యమైన విషయం. మన ఫ్యాక్టరీ పెట్టాక మనం రెండేళ్ళకి ఓ రిప్రజెంటేషనిచ్చాం అప్పటి ఎం.డి. గారికి. ఒక రెండు లక్షలిస్తే రెండు ఆటోమేటిక్ మిషన్లని కొని, తద్వారా లేబర్ ప్రోబ్లెంని తగ్గించి, ఫ్యాక్టరీని లాభాల్లో కి తెస్తామని. అపుడు వాళ్ల కన్సల్టెన్సీ సెల్ వాళ్లు ఎంత పెట్టినా అది బాగుపడదని రాసిచ్చారు. వీళ్లని ఆ రోజునించి లెఖ్ఖెట్టుకోమని చెప్పు. అలాటపుడు మనం పది లక్షలకన్నా ఇవ్వక్కరలేదు. అని!" ఆ మాట గుర్తు చేయడంతో నాకు ఏనుగెక్కి వెళ్లినంత ధైర్యం వచ్చింది.

నేనూ మా వాడు వెళ్లి సి.జి.ఎం. గారి రూం బైట పెద్దహాలులో కూచున్నాం. ఆ హాలు పెద్దవి నాలుగు సోఫా సెట్లు దూరం దూరంగా ఉన్నా ఇంకా చాలా ఖాళీగా ఉందనిపించేంత విశాలంగా ఉంది. మాలాగే ఇంకో నలుగురు పార్టీలు కూచుని ఉన్నారు.

బయటకి వచ్చిన కుర్ర ఆఫీసరు గారు చెప్పారు. ఆ వేళ ఐదు ప్రపోజల్స్ చూస్తారని. గంట తర్వాత మాకు పిలుపు వచ్చింది. ఎనిమిది మంది దాకా తలనెరిసిన పెద్దలు అర్ధ చంద్రాకారంలో కూచుని ఉన్నారు.

వాళ్ల సి.జి.ఎం. గారి ఎడమవేపున, వాళ్ల బ్యాంకుకన్యాయం జరక్కుండా ఉండటానికీ, సి.జి.ఎం. గారు త్వర పడి ఎవరికీ హామీలు ఇవ్వకుండా ఉండటానికీ! ఎదురుగా ఒక్క బ్యాంకరుంటేనే నాకు ఆశువుగా కథలొచ్చే స్తాయి. తొమ్మిది మందుంటే ఇక చెప్పేదేముంది?

మా విషయాలన్నీ హరికథలా చెప్పి,"వడ్డీలో రాయితీ ఇస్తే 10లక్షలౌతుంది! కాబట్టి అందుకు అంగీకరి స్తే ఆ మొత్తం 3 నెలల్లో కడతానని" చెప్పాను. సి.జి.ఎం.గారు అడిగారు "ఎలా కడదామనుకుంటున్నా రు?"

"మీరు మా ప్రపోజల్ అంగీకరించి సింపుల్ ఇంట్రెస్ట్ అప్లై చేస్తే ఆ పొలం అమ్మకానికి పెట్టి కడదామను కుంటున్నాం. ఒకరిద్దరు పార్టీలు ఇంటరెస్ట్‌చూపించారు!"

"అక్కడ మంచి ధరలు పెరిగాయని అందరికీ తెలుసు కదా. వడ్డీలో రాయితీ ఇస్తామని మీరెలా అనుకు న్నారు?"

"మీరన్నది నిజమే. ధరలు పెరిగాయి. కానీ, మాకు కట్టే శక్తి ఉందా లేదా అని కాకుండా, ఆ యూనిట్ చరిత్ర పరిశీలిస్తే, రాయితీ కోరే హక్కు మాకున్నది. మొదటిరోజునించీ రకరకాల సమస్యలతో అది ఎప్పుడూ సరిగ్గా నడవలేదు. మేం మీరిచ్చిన దానికన్నా చాలా ఎక్కువ పెట్టుబడి పెట్టాం. ఐదారేళ్ళు కష్ట పడి పని చేశాం. ఐనా అది అప్పు తీర్చగల స్థితికి ఎదగలేదు. మావల్ల పొరబాటేమున్నది. అక్కడ ధరలు ఇంకా పెరుగుతాయని తెలిసి కూడా మేం అమ్మి అప్పు తీర్చాలనుకుంటున్న విషయం మీరు గ్రహించండి సార్!"

"ఏమిటి కారణం?"

"మా గారంటరు గారు చాలా పెద్దాయన. దేశం వదలివెళ్లి పిల్లల దగ్గర స్థిరపడాలనుకుంటున్నారు. ఆయన్ని ఇబ్బంది పెట్టడం మాకిష్టం లేదు. అదీగాక ఆ చుట్టుపక్కల కొందరు రాళ్లు జరిపి స్థలాన్ని ఆక్ర మించి ప్లాట్లు చేసి అమ్మేస్తున్నారు. ఇప్పటికే వాళ్లు 3/4 ఎకరం మా దాంట్లోకి జరిపేశారు. వాళ్లతో పోట్లాడే ధైర్యం మాకు లేదు. మిగిలింది కూడా వాళ్లు ఆక్రమించుకుంటే మేం అన్యాయమైపోతాం. మెషినరీ, బిల్డింగు కి ఓ లక్ష కన్నా వాల్యూ రాదు!"

సి.జి.ఎం. గారు వాళ్ల సలహాదారులకేసి చూశారు. మేం వాళ్లకేసే చూస్తున్నాం. ఠక్కున మా ఆఫీసర్ గారన్నారు.

"అక్కడ చాలా ధర ఉంది సార్. మార్కెట్ రీ వాల్యూయేషన్ చేయిద్దాం!"

"సరే! ప్రపోజల్ పెట్టి పంపండి!"

అక్కడితో మా విషయం పక్కనపెట్టి ఇంకో పార్టీని పిలిచారు. సైంధవుడిలా మాకు అడ్డం పడిన ఆ పెద్ద

మనిషి మాకు తెలిసిన వాడే. దూరపు బంధువవుతాడు కూడాను.సహాయం చేయకపోతే మానె. చెడగొట్ట వలసిన అవసరమేమున్నదో మరి! మాకు ఆయనతో ముఖపరిచయం తప్ప పెద్ద స్నేహమూ లేదు. విరోధమూ లేదు. అడపాదపా పెళ్ళిళ్ళలో కలవడమే. ఏదో కొత్త సి.జి.ఎం.గారు కోర్టుకెళ్ళకుండా చావు బాకీల వసూళ్ల డ్రైవ్‌లో ఉన్నారు కదా పనౌతుందేమోనని ఆశ పడ్డాను. మేమిస్తానన్నది కూడా తక్కువేమీ కాదుగా!

ఆ నెల్లాళ్లలో ఎన్ని సార్లు తిరిగానో, ఆఫీసరు గారి ఆఫీస్ చుట్టూ. చివరికి ఓ రోజు బలవంతాన కూచో పెట్టి మాట్లాడించాను. "నిన్ననే మా కన్సల్టెంటు రిపోర్టిచ్చారు. ఎకరం 3-3 1/2 ఉందని రాశారు."

"మా దాంట్లో కొంత భాగం కొండ వచ్చింది. ఏవరేజ్ 2 1/2 కన్నా ఇవ్వరు."

"పోనీ, మీరేమైనా ప్లాట్లు చేసి అమ్ముతున్నారా?"

"ప్లాట్లు చేస్తే చాలా లాభం వస్తుంది. కానీ మాకు కమిట్‌మెంటు ఉన్నదని చెప్పాం కదా! అంత టైం లేదు. ఎందుకడుగుతున్నారు?"

"ఏం లేదు, మా వాళ్లెవరో అక్కడ రోడ్డు వేపుకి బావి పక్కగా ఓ వెయ్యి గజాలు తీసుకుని ఫామ్ హౌస్ కట్టుకుందామనుకుంటున్నారు. మిమ్మల్నడిగి చెప్తానన్నాను. మీరడిగిన ధర ఇస్తారు!"

"బావి వేపుది వేరే వాళ్లకిస్తే అసలు బేరం రాదు సార్! మొత్తం ఇస్తామంటేనే, ఒక పెద్ద ఫ్యాక్టరీ వాళ్లు తీసుకుంటామంటున్నారు. మీరు మా ప్రపోజలు కంగీకరిస్తే వాళ్లకి కమిటవుదామని మా ఉద్దేశ్యం!"

"సర్లెండి. త్వరలో మా హెడ్డాఫీసు నిర్ణయం తెలియజేస్తారు."

వారం తిరక్కుండానే లెటరొచ్చింది. "అన్నీ విచారించాక రుణాన్ని 12 లక్షలకి తగ్గించేందుకు వాళ్ల బోర్డు అంగీకరించిందనీ, 3 నెలల లోపు మొత్తం జమచేయమనీను!"

కొనుక్కునే పార్టీ వాళ్లు బ్యాంకుకి డిడి కట్టి కాయితాలు తెచ్చుకుని రిజిస్ట్రేషనుకి ఎరేంజ్ చేస్తే పెళ్లి కెళ్లినట్లుగా వెళ్ళి సంతకాలు చేసి రుణం తీర్చుకున్నాం.

ఆ సాయంత్రం మాకు హామీగా నిలబడ్డ శివ ప్రసాదుగారికీ, అంత తక్కువ మొత్తానికి ఒప్పుకున్న ఆఫీసరు.గారికీ, సలహా ఇచ్చిన ఫీల్డాఫీసరుగారికీ, నిర్ణయం తీసుకున్న సి.జి.ఎం.గారికీ అందరికీ పేరు పేరునా థాంక్స్ చెప్పి వందన సమర్పణ చేశాను.

"ఒక పనైపోయింది బాబూ!" అని పరవాన్నం వండుకు తినేశాం. చివరికి పాట గుర్తొచ్చింది "మా ఊరి నర్సిరెడ్డి చెరుకు తోట... దాన్ని దాన్కె సరిపోయె దమ్మిడైనా మిగల్లేదు...!"