చచ్చిపోతానేమో ననుకుంటున్నప్పుడు ఏడుస్తూ సుభద్ర ఒక్కర్తే కనిపించింది నా కళ్ళకి.

తర్వాత నేను కోలుకున్నాను.

"మీరు నావారు. నా కోసం బ్రతికారు. నేను బ్రతికించుకున్నాను" అంది సుభద్ర తన పద్ధతిలో నన్ను ఉక్కిరి బిక్కిరి చేసేస్తూ. అప్పుడు మాత్రం స్నానం చేసి ఎన్నాళ్ళయిందని నే నడగలేక పోయాను. అంతే కాదు. ఇంకెప్పుడూ అడగరాదని కూడా అనుకున్నాను. దానితోపాటు అమ్మ గురించి, అమ్మ శుచి శుభ్రాల గురించి ఎప్పుడూ మాట్లాడకూడదని, వీలయినంత వరకు నేనే మరచిపోవాలనీ నిర్ణయించుకున్నాను. అంతే."

"పోనిస్తూ, ఏదో విపరీతాలకు పోకుండా సర్దుకు పోయావు. అదే సంతోషం. నేను వెళ్ళిరానా మరి?" అంటూ కాసిని కబుర్లు చెప్పి లేచాను.

"చిన్నమాట" గుమ్మందాకా వచ్చేక అన్నాడు వాసు.

"ఏమిటి?"

"తిట్టనేర్చిన నోరు, తిరగ నేర్చిన కాలు లాగే నీది రాయనేర్చిన చెయ్యి. నా సొదని కాస్తో కూస్తో మార్పు చేసేసి ఎప్పుడో ఓకి నాడు కథగారాస్తావు, నాకు తెలుసానంగతి. అలా రాస్తే చివరగా ఓ మాట రాయి" అదోలానవ్వేడు.

"ఏమిటది?" వాసుని చూస్తుంటే చాలా బాధగా ఉంది నాకు.

"జరూరత్ హై జరూరత్ హై రికార్డు పగిలిపోయింది."

నా కంఠం పూడుకుపోయిందప్పటికే.

అయినా "పగిలిపోయిందా? పగల గొట్టేవా?" అని అడగడం ఎందుకు? ✽

రిబేటు

ఎ.వి.వి.యస్.యన్. ప్రసాద్

అది సేట్ చమన్‌లాల్ బిల్డింగ్‌లోని ఎయిర్ కండిషన్డ్ గది! అక్కడ సమావేశమయ్యారు చమన్‌లాల్, లాల్‌రామ్, త్రిశంక్, ముక్కోటీ, నీలకంఠం, నిరంజనము,........ వీళ్లంతా ఆ మహానగరంలో వున్న తొంభై శాతం బట్టల షాపులకి యజమానులు. చాలా గడించినవారు. వాళ్లందరు అక్కడ సమావేశమవడానికి కారణం?

దీపావళి పండగొస్తోంది!

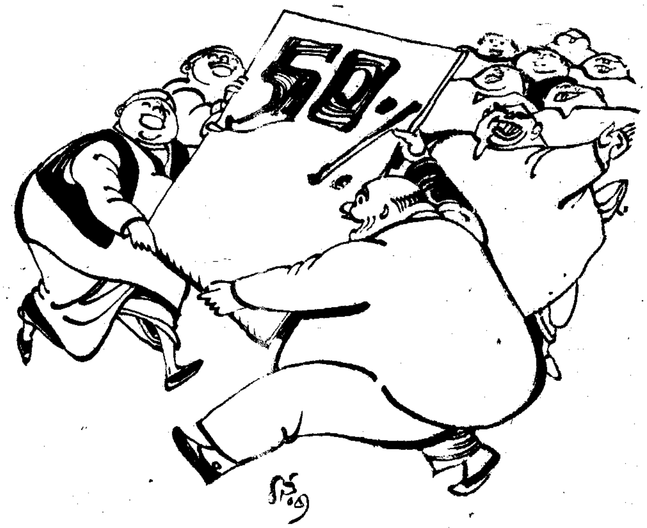
అందుకని దీపావళికి ఎంత శాతం "రిబేట్" ఇవ్వాలో నిర్ణయించడం కోసమే ఆ సమావేశం.

"ఫస్టురౌండ్" డ్రింక్స్ పూర్తయ్యాయి.

తరువాత చమన్‌లాల్ అక్కడ వున్న వారిని వుద్దేశించి ఇలా అన్నాడు. "డియర్ ఫ్రెండ్స్. మనమిక్కడ ఎందుకు కలిశామో మీకు తెలుసు. దీపావళొస్తోంది. జనం చీమల్లాంటి వారు. చీమల్ని ఆకర్షించడానికి షుగర్ వేయాలి. అలాగే జనాల్ని ఆకర్షించడానికి ఎక్కువ శాతం రిబేటు ఇయ్యాలి. అందులో దాదాపు అన్ని షాపులవారు అక్కౌంట్స్ క్లోజ్ చేస్తారు. కనుక "ఇన్‌స్టాల్ మెంటు" మీద చాలా తక్కువమంది ఇస్తారు. అలాంటప్పుడు ప్రజలు బట్టల్ని తక్కువ ధరకి కొనడానికి ప్రయత్నిస్తారు....కాని.... తక్కువ ధరకి అమ్మితే మనకి లాస్.... కనుక నేను,లాల్‌రామ్, త్రిశంక్.... కలిసి ఓ ప్లాన్ వేశాము. దాని ప్రకారం మనకి వ్యాపారం దెబ్బ తినదు.

ప్రత్యేక లాభం కూడా వస్తుంది!

అదెలాగంటే రేట్లు అరవయి శాతం పెంచి, యాభై శాతం రిబేటు ఇవ్వడం ద్వారా పది శాతం లాభం. ప్రజలకి అనుమానం రావచ్చు అని అనుకుంటారనుకుంటా.... వాళ్ళకి అనుమానం రావడానికి అవకాశం లేదు. ఎలాగంటే దాదాపు ఈ మహా నగరంలో వున్న తొంభై శాతం బట్టల షాపు యజమానులము మనమే



కనుక......" అన్నాడు హిందీలో, ప్రజల బలహీనతను ఆధారం చేసుకొని, డబ్బు సంపాదించి, సంపాదించబోతున్న చమన్ లాల్! చప్పట్లు మారు మ్రోగాయి.

యాభై శాతం రిబేటు బోర్డులు వెలిశాయి.

ప్రజలెగబడ్డారు....పాపం!! ●