ఫారిన్ వెళ్ళాల(న)ండీ

- వసుంధర

మనం ఎంత ఆధునికమైనా, చరిత్రకున్న విలువ మరువలేనిది. అలానే ఈ రోజుల్లో ఎప్పుడు కావాలంటే అప్పుడు ఎక్కడికైనా వెళ్ళగలిగే సౌకర్యాలు(డబ్బులుంటే చాలు) ఉన్నాయి కానీ కొన్ని దశాబ్దాల క్రిందట (1970 దశకం ప్రారంభంలో) ఇలాంటి ప్రయాణాల వెనుకనున్న సాధకబాధకాలు తెలుసుకోవడం ఇప్పటికీ ఆసక్తికరంగా ఉంటుంది. -సం.

(గత సంచిక తరువాయి)

1974-75 వాతావరణంలో అప్పటి పశ్చిమజర్మనీ దేశం ఈ రచనలోని సన్నివేశాలకు వేదిక. ఆ సన్నివేశాలను వివరించినది – అప్పటి వాతావరణంలో సంప్రదాయబద్ధంగా పెరిగి, ఆధునికతని అవగాహన చేసుకుంటున్న ఓ మధ్యతరగతి భారతీయుడు. వృత్తిరీత్యా సైంటిస్టు.

అప్పటికి ఇండియాలో టివిలు కొన్ని మహానగరాలకే పరిమితం. టెలిఫోన్లు వ్యాపారస్థులకీ, భాగ్యవంతులకీ, ఉన్నతోద్యోగులకే అందుబాటు. కంప్యూటర్లది పాశ్చాత్యదేశాల్లోనూ పెద్ద గదిని కేటాయించాల్సినంత పరిమాణం. మొబైల్సు, ఇంటర్నెట్ వగైరాలు వాడుకలోకొస్తాయన్న ఊహ కూడా లేదు.

ఇండియాలో ఇప్పుడు గ్రామాలకున్న సదుపాయాలు, అప్పుడు మహానగరాలకే లేవు. ఆ నేపథ్యాన్ని స్మరించి – రచయితతోపాటు పాఠకులూ 1974లో పయనించి – చదవడం మొదలెడితే – ఈ రచనలోని చాలా విశేషాలు మరింత రసానుభూతినిస్తాయి. ఐతే 2016-17లోనూ – ‘మనం ఎక్కణ్ణించి ఎక్కడికొచ్చాం? ఎక్కడికి పోతున్నాం?’ అనే భావనను కలిగించి ఆలోచింపజెయ్యగలిగితే, ఈ రచన సార్థకమౌతుంది.

అంశాల పరంగా ఇది రెండు భాగాల రచన. మొదటిది ల్యానబర్గులో ‘పీజీ టు కేజీ’ గత మాసంలో ముగిసింది. ఇప్పుడు రెండవది ‘బెర్లిన్ ద్వీపే డాయిచ్ ఖండే’లో తొలివిడతగా ‘ఫన్ నేనొక్కడినే’. ఇందులో అంశాల్ని జరిగిన వరుస క్రమంలో కాక – పాఠకులకు అనువుగా ఉండేందుకు ఉపశీర్షికల్లో వివరించడం జరిగింది.

రసానుభూతితోపాటు, ప్రయోజనాత్మకమూ కావాలన్న మా తపన అక్షరరూపం దాల్చడానికి స్ఫూర్తినిచ్చిన కౌముదికి హృదయపూర్వకంగా ధన్యవాదాలు తెలుపుకుంటూ, రచనలోకి అడుగెడుతున్నాం.

రెండవ భాగం: బెర్లిన్ ద్వీపే డొయిచ్ ఖండే

చివరి విడత: మలి సందడి (10)

(షాపులు పిలుస్తున్నాయి ***బెర్లిన్‌లో నేను, నా కుటుంబం****)*

మన సంప్రదాయం గొప్పది. సంస్కారమూ గొప్పది. నడిరోడ్డుమీద మర్చిపోయిన కాసుల మూట – పోగొట్టుకున్నవాడు మళ్లీ వెనక్కి వచ్చి చూసుకునేదాకా అక్కడే ఉండేదట అశోకుడి కాలంలో.

సుపరిపాలనకోసం రాజు నియమాల్ని విధిస్తే – వాటిని పాటించడంలో ఖచ్చితంగా ఉండడం పౌరుల బాధ్యత అన్న సందేశాన్ని అందించే కథలు అశోకుడికి చాలాకాలం ముందే మనకి ప్రచారంలో ఉన్నాయి. అలాంటిదే శంఖుడు, లిఖితుడు అనే సోదరుల కథ.

శంఖుడు అనే ముని తన ఆశ్రమంలో తపస్సు చేసుకునేవాడు. ఒకసారి ఆయన తమ్ముడు లిఖితుడు ఆయన్ని చూడ్డానికొచ్చేడు. అప్పటికి శంఖుడు ఆశ్రమంలో లేడు. లిఖితుడికి ఆకలేసి ఆ పరిసరాల్లో ఉన్న చెట్టునుంచి పండు కోసుకుని తిన్నాడు.

కాసేపటికి శంఖుడు వచ్చేడు. జరిగింది తెలిసేక, ‘‘అడక్కుండా పండు కోసుకుని తిన్నావు. అది దొంగతనం కిందే వస్తుంది. నువ్వు సమీపంలో ఉన్న రాజు సుద్యుమ్నుడి వద్దకి వెళ్లి నీ తప్పు ఒప్పుకుని తగిన శిక్ష అనుభవించి వెనక్కి రా’’ అని శంఖుడు తమ్ముణ్ణి ఆదేశించాడు.

అలా వెళ్లిన లిఖితుడు సుద్యుమ్నుణ్ణి కలుసుకుని విషయం చెప్పాడు.

ఆమాత్రం దానికి శిక్షేమిటని రాజు ముందు ఒప్పుకోలేదు. కానీ లిఖితుడు పట్టుబట్టేసరికి తప్పనిసరై – అప్పటి శిక్షాస్మృతి ప్రకారం అతడి రెండు చేతులూ నరికించాడు.

మొండి చేతులతో ఆశ్రమానికి తిరిగొచ్చిన లిఖితుణ్ణి చూసిన శంఖుడు, ‘‘ఇప్పుడు నీకు దొంగతనం చేసిన పాపం పోయింది’’ అంటూ అభినందించి సమీపంలో ఉన్న నదికి తీసుకెళ్లి స్నానం చెయ్యమన్నాడు. స్నానం అయ్యేసరికి లిఖితుడికి తన చేతులు మళ్లీ వచ్చేశాయి. బాహువుల్ని ఇచ్చింది కాబట్టి ఆ నదికి బాహుద అని పేరొచ్చింది. ఆ నది ఇప్పటికీ అదే పేరుతో ఆంధ్ర–ఒడిషా సరిహద్దు ప్రాంతంలో ఉంది.

‘‘మనది కాని వస్తువుని అడక్కుండా తీసుకోవడమే దొంగతనమని మన పూర్వీకులు స్పష్టంగా చెప్పారు. కాలాన్ని బట్టీ, ప్రాంతాల్ని బట్టీ శిక్షల స్థాయి మారొచ్చు కానీ – దొంగతనం మాత్రం శిక్ష అనుభవించాల్సిన నేరమే!’’ అన్నది ఈ కథ చెప్పే నీతి.

‘ఒక పండు కోసుకుంటే చేతులు నరికేస్తారా? మరీ అంత పెద్ద శిక్షా?’అని కొంతమందికి అనిపించొచ్చు.

ఐతే – అప్పట్లో లిఖితుడికి చేతులు నరికేస్తే నది చేతులు వెనక్కిచ్చింది.

హరిశ్చంద్రుడు భార్యమీద కత్తిని ఎత్తితే, ఆ కత్తి పూలమాలగా మారింది.

సీతాదేవి అగ్నిప్రవేశం చేస్తే అగ్నిదేవుడే చల్లబడిపోయాడు.

శిక్షని వెనక్కి తీసుకునే అవకాశముంది కాబట్టి ఆ రోజుల్లో శిక్షలు కఠినంగా ఉండేవి. తర్వాత వెనక్కి తీసుకున్నా అనుభవానికి కఠినం కాబట్టి జనం కూడా నేరాలు చెయ్యడానికి బాగా వెనుకాడేవారు.

ఇప్పుడున్న పరిస్థితుల్ని బట్టి శిక్షలకు కూడా మోతాదు తగ్గింది. ఇది జనస్వామ్యం కాబట్టి – నేరం చేసినవారు నేరుగా బాధితులవద్దకి వెళ్లి క్షమాభిక్ష అడగాలి. వాళ్లు క్షమించనప్పుడు – న్యాయస్థానాల్లో లొంగిపోవాలి.

కానీ ఎందుకో ఇంత గొప్ప సంప్రదాయాన్ని జనం అనుసరించడం లేదు. ‘కుడి ఎడమల దగా దగా దగా’ అని మహాకవులు ఆక్రోశించే మేరకు పడిపోయాయి వ్యక్తిత్వపు విలువలు.

నియమపాలనలో, నిజాయితీలో జర్మను పౌరుల నిబద్ధతని చూసినప్పుడు – నన్నీ చేదు నిజం — ఒకటి కాదు, రెండు కాదు —పలు సందర్భాల్లోనే బాధించింది.

అప్పట్లో మన వంటలకు అవసరమైన దినుసులన్నీ జర్మనీలో దొరికేవి కాదు. ల్యూనబర్గులో ఉండగా నేను సంపాదించిన హ్యాంబుర్గ్‌లోని ఓ దుకాణం చిరునామా నాకప్పుడెంతో సహకరించింది. ఇడ్లీ రవ్వ లేకపోయినా, చింతపండుతో సహా ఎన్నో దినుసులు ఆ షాపులో దొరికేవి. నేను, శ్రీమతి కలిసి జాబితా వేసుకుని వాళ్లకి ఉత్తరం వ్రాసేవాళ్లం. వాళ్లు పార్సెల్ లాబొరేటరీ చిరునామాకి పంపేవారు.

అలా మొదటి పార్సెల్ వచ్చినప్పుడు పోస్ట్‌మన్ ఆఫీసులో నన్ను కలుసుకుని, "నీకు పార్సెలొచ్చింది. ముప్పై మార్కులిస్తే రేపు పార్సెలు తెచ్చిస్తాను'' అన్నాడు.

సరేనని నేను డబ్బిస్తే మారు మాట్లాడకుండా డబ్బు తీసుకుని వెళ్లిపోయాడు. రసీదివ్వలేదు.

తను పోస్టుమన్ ఔనో కాదో తెలియదు. నేను తనకి డబ్బిచ్చినట్లు సాక్ష్యం లేదు. ఎవరికైనా చెబుదామంటే మొహమాటం.

పార్సెలిచ్చి డబ్బు తీసుకోవచ్చుగా ఇలా చేశాడేంటీ అనుకున్నాను. నేను కనుక మోసపోతే – నా జర్మన్ మిత్రులకి చెప్పుకుని, నిజాయితీ విషయంలో బలహీనతల్ని జయించలేకపోవడం ఇక్కడా మామూలేనా అందామనుకున్నాను.

ఇంటికెళ్లేక శ్రీమతికీ విషయం చెబితే, "అయ్యో! ముప్పై మార్కులు పోయాయి. ఎవరు తిన్నట్లూ!'' అని బాధ పడింది.

"అప్పుడే పోయిందనెయ్యకు'' అని శ్రీమతిని మందలించాను కానీ – ఆ రాత్రంతా నేను నా తెలివి తక్కువతనం గురించి మనసులో మధనపడి, ఇకముందు ఇలాంటి విషయాల్లో జాగ్రత్తగా ఉండాలనుకున్నాను.

ఐతే మర్నాడు పోస్టుమన్ పార్సెల్ తెచ్చి నాకిచ్చి వెళ్లిపోవడంతో – నా అనుమానానికి నేనే కించపడ్డాను.

ఇది అవతలి వ్యక్తిపై మనం ఉంచుకోవాల్సిన నమ్మకానికి సంబంధించిన ఒక అనుభవం.

అంతకంటే విశేషం – వ్యాపారులు మనపై ఉంచే నమ్మకం...

అక్కడ కొందరు రోడ్లపక్కన గుడ్డలు పరిచి సరుకులు అమ్ముతుంటారు. ఉదాహరణకి ఒకచోట ఓ గుడ్డమీద వందల బాల్‌పెన్నులున్నాయి. అమ్మే వ్యక్తి లేడు. పెన్ను ఒకొక్కటి ఒక మార్కు అని వ్రాసిపెట్టిన చిన్న బోర్డు ఉంది. డబ్బులు వెయ్యడానికి ఒక డబ్బా ఉంది. కావలసినవాళ్లు వచ్చి పెన్నులు తీసుకుని డబ్బులు డబ్బాలో వేసి వెళ్లిపోతున్నారు.

ఈ విషయం నేను హైనర్ డెకర్ట్ దగ్గర ప్రస్తావించి, "ఎవరైనా పెన్ను తీసుకుని డబ్బు వెయ్యకపోతే – వ్యాపారికి నష్టం కదా!'' అన్నాను.

"డబ్బు వెయ్యకుండా పెన్ను తీసుకున్నవాడు దొంగ ఔతాడు. దొంగ అనిపించుకోవడం ఏ మనిషికి ఇష్టముంటుంది? అందుకే అక్కడ ఎన్ని పెన్నులు తరిగాయో అన్ని మార్కులూ డబ్బాలో ఉంటాయని ఘంటాపథంగా చెప్పగలను'' అన్నాడు హైనర్.

చుర్రుమంది నాకు. "అంటే మీ దేశంలో దొంగలు లేరా? దొంగతనాలు జరుగవా?'' అన్నాను.

"నేరప్రవృత్తి లేని మనుషులు ప్రపంచంలో ఎక్కడా ఉంటారనుకోను. ఐతే నేరం చెయ్యడానికి బలమైన కారణమో, గొప్ప ప్రయోజనమో ఉండాలి. దొంగతనమే చెయ్యాలనుకో – ఏ బ్యాంకు దోపిడీనో ప్లాన్ చేసి సాధిస్తే జీవితమే మారిపోతుంది. ఒక్క మార్కుకి కక్కుర్తి పడి దొంగ అనిపించుకోవాలని ఎవరికీ ఉండదు'' అన్నాడు హైనర్.

అతడు చెప్పింది సబబుగానే ఉంది కానీ, మన దేశంలో విద్యాధికుల్లో కూడా ఇలా ఆలోచించేవారు బాగా తక్కువని నాకు తెలుసు.

ఆఫీసులో ఉద్యోగులకని కేటాయించిన స్టేషనరీని సేకరించి షాపుల్లో విక్రయించుకునే ఉద్యోగులు తెలుసు నాకు. ఆఫీసు సదుపాయాల్ని స్వంతానికి ఉపయోగించే సైంటిస్టులూ తెలుసు.

అలా ఎవరైనా మన దేశంలో పెన్నులు గుడ్డమీద పరచి వెళ్ళిపోతే – తిరిగొచ్చి చూసుకునే సమయానికి డబ్బుల మాట దేవుడెరుగు – మొత్తం పెన్నులన్నీ గుడ్డతో సహా మాయం కావడం తథ్యం.

ఐనా ఈ పద్ధతిలో లోపాన్ని ఎత్తి చూపాలనిపించింది. ''వ్యాపారం చేసుకునేవాడికి అంత బద్ధకం కూడదు. అమ్ముకునేటప్పుడు దగ్గరుండి కస్టమరుతో మాట్లాడ్డం అవసరం కదా!'' అన్నాను.

హైనర్ నవ్వి, ''నువ్వన్నది నిజమే కానీ – ఈ విషయంలో అది సరి కాదు. పెన్నుల గురించి కస్టమరుకి వివరించాల్సిందేం లేదు. ధర విషయంలో బేరం లేదు. వ్యాపారి అక్కడే కూర్చుంటే ఆ సమయం వృథా. అతడు పెన్నులక్కడ పరిచి వెళ్ళి వేరే పని చేసి డబ్బు సంపాదించుకుంటాడు. తన అవసరాలు తీరడానికి పెన్నుల వ్యాపారం ఒక్కదానిమీదనే ఆధారపడలేదు కాబట్టి, వాటిని కాస్త తక్కువ లాభానికే అమ్ముతాడు. నువ్వు గమనించే ఉంటావు. అలాంటి చోట దొరికే వస్తువులు, దుకాణాల్లో కంటే బాగా చౌకగా ఉంటాయి'' అన్నాడు.

నిజమే – జనంలో నిజాయితీ ఉంటే – అటు వ్యాపారులకూ, ఇటు జనానికీ కూడా లాభమే!

వేల సంవత్సరాల క్రితమే మనవాళ్లు ఆధునిక విజ్ఞానాన్ని ఔపోసన పట్టేరని గొప్పగా చెప్పుకుని మురిసిపోతుంటాం. కానీ ఏమైంది ఆ విజ్ఞానం? ప్రస్తుతం అది పాశ్చాత్యదేశాల అధీనంలో ఉండి మన దేశంలో అతి సామాన్యులకి కూడా ఉపకరిస్తోంది.

శంఖుడు-లిఖితుడు వేల ఏళ్ల క్రితం నెలకొల్పిన గొప్ప సంప్రదాయం కూడా ఇప్పుడు మనని వదిలి పాశ్చాత్య దేశాలకు వెళ్లిపోయిందా?

ఏదేమైనా – మనం కూడా నిత్యజీవితంలో కనీసం చిన్న చిన్న వాటికి కక్కుర్తి పడకుండా ఉంటే ఎంత బాగుణ్ణు – అనిపించింది.

అలా అనుకున్నాను కానీ – ఆచరణలో అదెంత దుస్సాధ్యమో గ్రహించడానికి నేనే సాక్ష్యం.

ఒకసారి ఓ షాపులో రీఛార్జబుల్ బ్యాటరీలైట్ చూసాను. అది ప్లగిన్ చేసి ఆరేడు గంటలు చార్జి చేస్తే కొన్ని గంటల సేపు మామూలు బ్యాటరీ లైటులా పని చేస్తుంది. ధర ఏదు మార్కులే. అప్పట్లో అలాంటివి కొత్త. బాగుందని ఒకటి కొన్నాం. పగలంతా ఛార్జి చేసి రాత్రిళ్లు వాడుకునేవాళ్లం దాన్ని. అది బల్లమీద ఉండగా మా పిల్లలు ఏవో ఆటలాడుతూ దాన్ని క్రింద పడేశారు.

అంతే – అది పని చెయ్యడం మానేసింది.

ఆ బ్యాటరీలైటుకి ఆర్నెల్ల గ్యారంటీ ఉంది. షాపుకి తీసుకెళ్లి చూపించాం. షాపతను దాన్ని పరీక్షించి, ''దీన్ని కిందగానీ పడెయ్యలేదు కదా!'' అన్నాడు.

నేను క్షణం కూడా ఆలోచించలేదు. అప్రయత్నంగా, ''లేదు'' అన్నాను.

షాపతను వెంటనే, దాన్ని ఓ పక్కన పెట్టి, కొత్త బ్యాటరీలైటిచ్చి, ''ఈరోజునుంచి దీనికి ఆర్నెల్లు గ్యారంటీ'' అంటూ ఓ కాగితం కూడా రాసిచ్చాడు.

తెల్లబోయాను. కొంచెం సిగ్గేసింది కూడా.

నేను కింద పడలేదంటే, అతడు ఒప్పుకోడనీ – పడేసే ఉంటారు, పడెయ్యకుండా ఇలా ఎందుకౌతుందనీ వాదిస్తాడనుకున్నాను. దాన్ని మరమ్మతు చేసి కొంత ఛార్జి కూడా చేస్తాడనుకున్నాను. కింద పడిపోయినందుకే పాడైపోతే ఎలా అని తప్పు పట్టాలనుకున్నాను. గ్యారంటీ పీరియడ్లో కూడా మరమ్మతుకి ఛార్జి చెయ్యాలా అనాలనుకున్నాను.

అలా జరిగుంటే నాకు తృప్తిగా ఉండేది. కానీ అనాలోచితంగా, అలవాటులో పొరపాటుగా నేను చెప్పిన అబద్ధాన్ని – ఒక్క ప్రశ్న కూడా వెయ్యకుండా నమ్మేసి, కొత్త బ్యాటరీలైటిచ్చేసరికి దెబ్బతిన్నాను.

'ఏ బ్యాంకు దోపిడీనో ప్లాన్ చేసి సాధిస్తే జీవితమే మారిపోతుంది. చిన్న మొత్తాలకి కక్కుర్తి పడి దొంగ అనిపించుకోవాలని ఎవరికీ ఉండదు' అన్న హైనర్ మాటలు చెవుల్లో గింగురుమని నా వ్యక్తిత్వాన్ని నిలదీశాయి.

అప్పటికప్పుడు నిజం చెప్పేద్దామా అనిపించినా – అది సమయం కాదనిపించి ఊరుకున్నాను.

ఐతే అది నాకు జీవిత కాలానికి సరిపడ్డ గుణపాఠం.

సంస్కారం రాణించడంలో సత్సాంగత్యం పాత్ర నాకు మరోసారి అవగాహనకు వచ్చింది.

జర్మనీలో నిజాయితీకి సంబంధించి వ్యాపారపరంగా చెప్పుకోతగ్గ మరో విశేషం – డిస్కౌంట్ సేల్సు!

ఆషాఢమాసమనీ, సంక్రాంతి–దసరా–దీపావళి వగైరా పండుగలనీ – మనవైపు ముఖ్యంగా బట్టల దుకాణాల్లో డిస్కౌంట్‌మీద అమ్మకాలు ప్రకటించేవారు. అప్పట్లో వంద రూపాయల చీరని సగానికి సగం తగ్గించి యాభై రూపాయలకిస్తున్నారంటే – ఆడవాళ్లు వాటికోసం ఎగబడేవారు. సాధారణంగా అందులో మోసముండేది. నలభై రూపాయల చీర ధర వందకి పెంచి – 50% శాతం డిస్కౌంటని చెప్పి యాభైకి అమ్మితే – అవి చకచకా అమ్ముడుపోవడమే కాక, వ్యాపారికి మునుపటికంటే పది రూపాయలు అదనపు లాభం కూడాను.

ఇది నేను మాత్రమే గ్రహించిన పరమసత్యమేం కాదు. కొనేవాళ్లకి కూడా ఆ అనుమానముండేది. కానీ చాలామందికి డిస్కౌంటు కూడా విస్కీ బ్రాందీల్లాంటి నిషానిస్తుంది. ఆరోగ్యానికి హాని అని తెలిసీ – ఆల్కహాలు పుచ్చుకున్నట్లే – మోసపోతున్నామని తెలిసీ డిస్కౌంటుకి లోబడిపోవడం అదో బలహీనత.

ఇది వ్యాపారులకు బాగా తెలుసు. అందుకే మద్యం దుకాణాలూ, డిస్కౌంటు ఆఫర్లూ అలా అలా పెరిగిపోతున్నాయి.

కానీ జర్మనీలో మాత్రం నాకు ఈ డిస్కౌంట్ సేల్సులో గొప్ప నిజాయితీ ఉందనిపించింది.

ఇక్కడ ప్రతి దుకాణంలోనూ తప్పనిసరిగా ఏదో ఒక వస్తువుకి ఏదో ఒక సమయంలో సోండర్ అన్‌గెబోట్ (స్పెషల్ ఆఫర్) ఉండేది. అందుకు – జనాలకి కొత్త ఐటమ్సుని పరిచయం చెయ్యడమో, అమ్ముడుపోని పాతవాటిని చెల్లగొట్టడమో, ఏది కొనాలా అన్న కస్టమర్ల సందిగ్ధాన్ని తమ సరుకువైపు మళ్లించడమో – ఇలా అనేక వ్యాపార కారణాలుండొచ్చు. ఎటొచ్చీ ఏ సరుకుకి ఎప్పుడు స్పెషల్ ఆఫర్ వస్తుందో ఎన్నాళ్లుంటుందో – జనాల ఊహకందదు.

ఉదాహరణకి మేము జర్మనీలో ఉన్నది కాసెట్ టేపుల యుగం. వాటికి బాగా గిరాకీ ఉండేది.

మేము ఎక్కువగా ఎక్స్‌క్లూజివ్ అనే కంపెనీ కాసెట్లు వాడేవాళ్లం. అరవై నిముషాలు నడిచేది ఒక మార్కూ తొంభైఐదు ఫెన్నిగ్సుంటే, తొంభై నిముషాలది మరో మార్కు ఎక్కువకి లభించేది. అవే కాసెట్లు – బిఎఎస్ఎఫ్, ఆగ్ఫా వగైరా పెద్ద కంపెనీలవైతే 9–12 మార్కులవరకూ ఉండేవి.

ఒకసారి మేము ఓ దుకాణంలో తిరుగుతుండగా – బిఎఎస్ఎఫ్ కాసెట్లకు 2–3 మార్కుల పరిధిలో స్పెషల్ ఆఫరొచ్చింది. వాటిమీద పాత ధర అలాగే ఉంచి పక్కనే కొత్త ధర స్టిక్కర్లు అతికించారు.

మాకైతే స్వంతానికే కాక ఇండియాలో తెలిసినవారికి కూడా ఈ కాసెట్లు కొని తీసుకువెళ్లాల్సి ఉంది. ఎందుకంటే అప్పట్లో ఇండియాలో కాసెట్లు 40–50 రూపాయలుండేవి. విదేశీ మారకంలో జర్మన్ మార్కు విలువ మూడు రూపాయలకి కాస్త అటూ ఇటూ ఉండేది.

అందుకని ముందు జేబులోని డబ్బు లెక్క చూసుకుని ఓ డజను కాసెట్లు కొన్నాను. ఇంటికెళ్లి చూస్తే వాటి నాణ్యత చాలా గొప్పగా ఉంది. దాంతో మర్నాడే బ్యాంకునుంచి డబ్బు తీసుకుని మొత్తం 60 కాసెట్లు కొనేశాం.

వెంటనే ఈ విషయం ఇండియన్ మిత్రుడు గుప్తాకి చెప్పాను. అతగాడు వెంటనే తన చుట్టుపక్కల దుకాణాలకు వెళ్లి వాకబు చేశాడు. ఎక్కడా ఇలాంటి ఆఫర్ లేదుట.

“పోనీ, ఇక్కడ నీకోసం పదో ఇరవయ్యో కాసెట్లు తీసుకోనా?” అనడిగాను.

స్నేహితులకోసమే ఐనా మా ప్రాణాలకి నలభై మార్కుల తాత్కాలిక పెట్టుబడి ఎక్కువేనని తటపటాయించాడో ఏమో – అతగాడు, “వద్దులే, నాలుగు రోజుల్లో నాకే అటొచ్చే పనుంది. అప్పుడు నువ్వూ నాతో వచ్చి అక్కడికి తీసుకెళ్లు” అన్నాడు.

కానీ నాలుగు రోజులయ్యేసరికి ఆ ఆఫరైపోయింది. దుకాణంలో అవి యథాస్థానంలోనే ఉన్నప్పటికీ వాటిమీంచి తగ్గింపు ధర స్టిక్కర్లను చింపి వెయ్యడం జరిగింది.

అప్పుడు గుప్తా, “ఇలాంటి విషయాల్లో నీకున్న చొరవ నాకు లేదు. అన్నేసి కాసెట్లు ఒక్కసారి కొనడం ఎంతవరకూ సమంజసం అన్న మీమాంసలో ఉన్నాను. అదయ్యేసరికి ఆఫరైపోయింది” అని వాపోయాడు.

మాకు మాత్రం – నాలుగు రోజులముందు రెండు మార్కులకి కొన్నవి ఇప్పుడు కళ్లెదుటే మళ్లీ పది మార్కుల స్టిక్కరంటించుకుని మెరుస్తుంటే – కలా, నిజమా అన్నట్లుంది. ఆఫర్‌లోని నిజాయితీ కూడా సుస్పష్టమయింది.

ఆ తర్వాత మూడు వారాలకి కాబోలు ఓ మధ్యాహ్నం గుప్తా నాకు ఫోన్ చేశాడు.

మామూలుగా 199 మార్కులుండే రోలై కంపెనీ స్లైడ్ ప్రొజెక్టరు 69 మార్కులకే స్పెషల్ ఆఫర్లో ఉందిట. ఒక్కసారి వంద స్లైడ్సు లోడ్ చేసే సదుపాయమున్న ఆ ప్రొజెక్టరు కొనాలని మేమిద్దరం చాలా కాలంగా అనుకుంటున్నాం కాబట్టి ఇది మంచి అవకాశమనీ వెంటనే ఆ షాపుకొచ్చి తనని కలుసుకోమనీ అన్నాడు.

కాసెట్ల విషయంలో అనుభవమైంది కాబట్టి ఆలస్యం చెయ్యకూడదనుకున్నాను. బాంకుకి వెళ్లి డబ్బు తీసుకుని వస్తానంటే – “అవసరం లేదు. బెర్లినర్ డిస్కోంటో బ్యాంకు బ్రాంచి ఆ షాపుకి దగ్గర్లోనే ఉంది. నువ్వు పాస్‌బుక్ తెచ్చుకొస్తే చాలు – డబ్బు అక్కణ్ణించే విత్‌డ్రా చేసుకోవచ్చు” అన్నాడు గుప్తా.

ఒక బ్రాంచిలో అకౌంటుంటే – మరో బ్రాంచినుండి డబ్బు తీసుకునే సదుపాయం ఉంటుందంటే నమ్మశక్యం కాలేదు. గుప్తా చెప్పింది నిజమేనని తేలేక – ఆ రోజులకి అదో అద్భుతంగా అనిపించింది. ఆ ప్రొజెక్టర్లో మా కెమేరాలో తీసిన స్లైడ్సు పెట్టి మా ఇంట్లో మమ్మల్ని గోడమీద బొమ్మలుగా చూసుకోవడం – అదింకా గొప్ప అనుభూతి. తర్వాత కొద్ది రోజులకే ఆ ప్రొజెక్టరు మళ్లీ 199 మార్కులు ఐపోతే – మా ఇంటికొచ్చిన చాలామంది ఆ ప్రొజెక్టరుని మేము ఎంతకు కొన్నామో తెలుసుకుని గుండెలు బాదుకున్నప్పుడు కలిగినది అదింకో రకం అనుభూతి. ఆఫర్ల నిజాయితీకి మరో మెచ్చుతునక.

ఇవన్నీ నిజమైన స్పెషల్ ఆఫర్స్. అలా కాకుండా – అక్కడి షాపుల్లో ప్రతి ఏటా జనవరి, జూలై లలో ఆఖరువారం ‘ష్లుస్ పెర్‌కౌఫ్ (క్లియరెన్స్ సేల్స్) ఉంటాయి. అవి రెండువారాల పాటు నడుస్తాయి. జనవరిలో వింటర్ క్లియరెన్స్ సేల్. జూలైలో సమ్మర్ క్లియరెన్స్ సేల్.

అప్పుడు చాలా ఐటమ్స్ బాగా చవగ్గా దొరుకుతాయి. వంద మార్కులుండే ఐటమ్ పదిహేను మార్కులకి కూడా దొరకొచ్చు. ఆ సమయంలో మేము చాలా ఉత్సాహంగా షాపింగు చేసేవాళ్లం.

ఎప్పుడూ సూట్ వేసుకోని నాచేత ఒకటికి మించి సూట్లు కొనిపించినవి ఈ క్లియరెన్సు సేల్సే. ఎందుకంటే అప్పట్లో ఇండియాలోనే సూట్ కుట్టు కూలి 150–200 రూపాయలుండేది. అంటే మార్కుల్లో 50–70. అలాంటిది రెడీమేడ్ సూట్ కుట్టుకూలితో సహా పది–ఇరవై మార్కులంటే ఆశ పుడుతుంది కదా. కోటు వేసుకోకుండా ఉత్త పాంటు వాడుకున్నా చవకే అది. పైగా ఆ పాంటుకి అదనంగా ఓ బెల్టు కూడాను. అందుకే ఇరవై మార్కులవి నాలుగు సూట్లు, పది మార్కులది ఓ సూటు కొన్నాను. అన్నీ పది మార్కులవే కొనేవాణ్ణి కానీ – నా సైజువి ఎక్కువ లేవు. పోనీ ఎవరికైనా ఇవ్వచ్చునని ఇంకా కొనేవాణ్ణేమో కానీ – పెట్టెల్లో అవి చాలా స్థలాన్ని ఆక్రమిస్తాయని ఆగాను. అంత చవగ్గా ఎలా ఇస్తారో తెలియదు కానీ – ఈ క్లియరెన్స్ సేల్సు ఎక్కువగా బట్టలకే వర్తించేది.

బట్టలు అంత చవగ్గా ఎలా ఇస్తారని మా ఇండియా మిత్రులం చాలా చర్చించాం. ఆ రహస్యం అంతుపట్టలేదు. చివరికి నేను హైనర్ని అడిగాను. అతడు నవ్వి, ''నేనూ సరిగ్గా చెప్పలేను కానీ – ఈ క్లియరెన్సు సేల్సు బట్టలు బ్రాండెడ్‌వి కాదు. వీటికి ఈ క్లియరెన్స్ సేల్సే ఓ బ్రాండు. వీటిని ప్రత్యేకంగా ఈ సేల్సుకోసమే కుట్టిస్తారు. మహా భారీగా తయారు చేయించడంవల్ల – బహుశా ఇవి అంత చవగ్గా వస్తూండవచ్చు'' అన్నాడు.

అంటే నిజానికివి క్లియరెన్స్ సేల్స్ కావు. జనతా దుస్తుల్లాంటివి అనుకోవాలి.

ఏదేమైనా ఆ అవకాశాన్ని ఉపయోగించుకుని – పిల్లలకు డ్రెస్సులూ, శ్రీమతికి చీరలూ కూడా ఆ సమయంలో కొన్నాం. చీరలంటే – జర్మన్ మహిళలు స్కర్టు కోసమని వాడే పోలీఎస్టర్ గుడ్డలు చీర పన్నాలో ఉండేవి. శ్రీమతి తనకి నచ్చిన స్కర్టు గుడ్డల్ని ఐదేసి మీటర్లు కొనుక్కుని చీరలుగా వాడుకునేది.

వీటి విషయం అలా ఉంచితే....

జర్మనీ సంపన్న దేశమే కావచ్చు. కానీ అక్కడ పెద్ద చదువులకు విశ్వవిద్యాలయాలదాకా వెళ్లేవారు తక్కువ.

నేను పిహెచ్‌డి చేశానని నన్నక్కడ సామాన్య పౌరులు చాలా గౌరవించేవారు. షాపుల్లో కూడా నా చిరునామా వ్రాయాల్సొచ్చినప్పుడు నాకు ప్రత్యేక గౌరవం లభించేది.

మొదట్లో నాకది గౌరవంగానే ఉన్నా – తర్వాత ఓ గొప్ప నిజం గ్రహించాను. మనం ఎంత పెద్ద చదువు చదివినా అది జ్ఞాన సముపార్జనకోసం కాదు. ఉద్యోగం కోసం. ప్రొఫెషనల్ కోర్సులు చదివినవారు కూడా గవర్నమెంటు ఉద్యోగాలకోసం ప్రాకులాడే దేశం మనది. హిస్టరీ చదివి బ్యాంకు ఉద్యోగం చేస్తున్నవాళ్లూ, ఎలక్ట్రానిక్సు చదివి ఐయేయస్ ఐనవాళ్లూ నాకు తెలుసు.

నాకున్న స్వల్ప పరిచయంలో నేను గ్రహించినదేమిటంటే – ఇక్కడ విద్యార్థులు తమ చదువు రాణించే పనులే చేస్తుంటారు. కానీ అధిక సంఖ్యాకులు మెట్రిక్‌తోనే చదువుకి స్వస్తి చెప్పి తమ అభిరుచుల మేరకు ప్రొఫెషనల్ ట్రయినింగ్ తీసుకుంటారు. ఆ శిక్షణతో బ్రతుకు తెరువు వెతుక్కుంటారు. ఎవరి కాళ్లమీద వాళ్లు నిలబడే తత్వమే తప్ప ఉద్యోగాలకోసం ప్రాకులాడేవారు తక్కువ.

ఒకప్పుడు వృత్తులు కులాలతో ముడిపడి ఉన్నప్పుడు మన దేశంలో నిరుద్యోగ సమస్య లేనే లేదుట. ఇప్పుడు వృత్తులు పోయి కులాలొక్కటే మిగిలేక – ఎవరైనా నిలబెడితే తప్ప మనిషి తన కాళ్లమీద తాను నిలబడలేని పరిస్థితి ఏర్పడింది మన దేశంలో.

ఇదంతా ఎందుకు స్ఫురించిందంటే – చాలా షాపులకి వెళ్లినప్పుడు షాపులముందు కొందరు వ్యక్తులు కనబడేవారు. వారు గృహోపకరణాలే కాక, నేడు నిత్య జీవితంలో ఉపయోగపడే చిన్న చిన్న వస్తువులు స్వయంగా తయారు చేసి అమ్మేవారు. అలా మేము ఒకతని వద్ద అగ్గిపెట్టె సైజు కుట్టుమిషను ఐదు మార్కులకి కొన్నాం. దాంతో దుస్తులకు అంచులు వెయ్యడం, చిరుగులకు మాసికలు వెయ్యడం ఎంతో సులభంగా ఉండేది. ఒక రోజు నేను చూస్తుండగా అతగాడు కనీసం వంద కుట్టుమిషన్లు అమ్మాడు.

(కొనసాగింపు వచ్చేనెలలో)

Post your comments