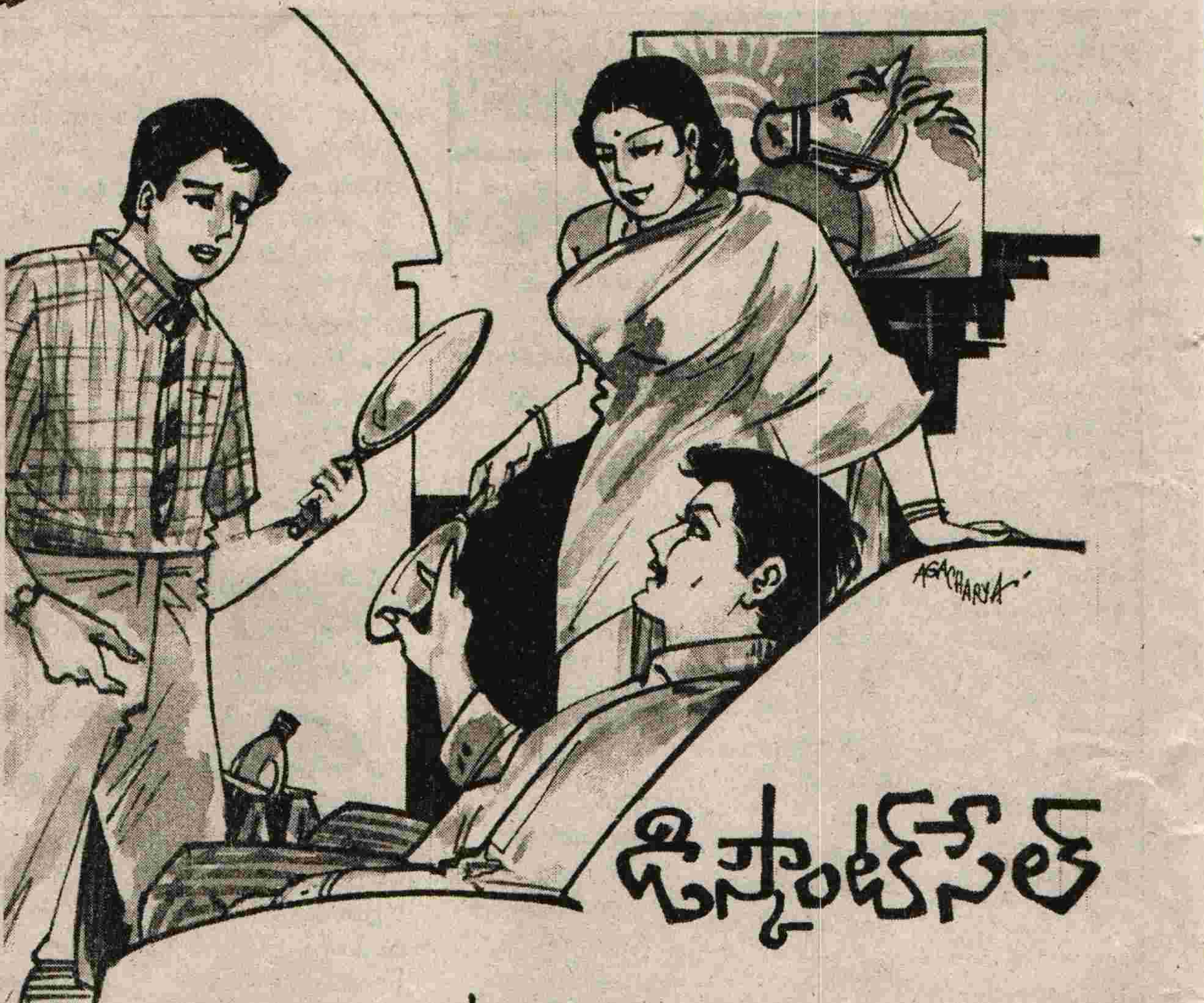
కథ



ఇన్‌స్టాంట్ సేల్

ఇలపావులూరి
మురళీ మోహన రావు

ఆ రోజు ఆదివారం కావడంతో వెంకట్రావు, సుందరి కొంచెం ఆలస్యంగా భోజనం చేసి తీరిగ్గా కూర్చుని తాంబూలాలు సేవిస్తున్నారు.

గేటు చప్పుడైతే అటువైపు చూశారు. ఎవరో ఆగంతకుడు నిలబడివున్నాడు. షర్టును ప్యాంటు లోపలకి దోపి మెడకు టై కట్టుకున్నాడు. షూస్ ధరించాడు. చేతిలో ఒక పెద్ద లెదర్ బాగ్ ఉన్నది. చక్కటి హెయిర్ స్టైల్. స్మైలింగ్ ఫేస్‌తో హేండ్సమ్‌గా ఉన్నాడు.

'మే ఐ కమిన్ సర్' అన్నాడు.

రమ్మని తలూపాడు వెంకట్రావు.

'నమస్కారం సార్. నా పేరు ప్రసాద్. ప్రపంచప్రఖ్యాతి పొందిన ఫాస్ట్ కుక్ ఇండియా లిమిటెడ్ కంపెనీ సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌ను. మా కంపెనీ ప్రాడక్ట్స్ ప్రమోషన్ వీక్ ప్రోగ్రాం క్రింద ఇంటింటికీ తిరుగుతున్నాం' పరిచయం చేసుకున్నాడు.

'సంతోషం. మీ కంపెనీ పేరు నేను ఎన్నడూ వినలేదు. ఎక్కడుందది? ఏం చేస్తుంటుంది?' అడిగాడు వెంకట్రావు.

అతను కొంచెం ఇబ్బంది పడ్డాడు ఆ మాటలకు. 'ఢిల్లీ దగ్గర నోయిడాలో మా ఫ్యాక్టరీ. హెడ్డాఫీసులున్నాయి. కిచెన్ వేర్ తయారుచేస్తుంటాం' అన్నాడు.

'ఐసీ. ఏవేం తయారు చేస్తుంటారు?'

'చెప్తాను సర్. ఈ రోజులు ఎలా ఉన్నాయో మీకు తెలుసు. కాలం చాలా స్పీడ్‌గా ఉన్నది. అంతా కంప్యూటర్ వేగం. భార్యాభర్తలు ఇద్దరూ ఉద్యోగాలు చేస్తేకానీ గడవని రోజు లివి. సిటీ బస్సుల్లో వెళ్లాల్సి రావడంతో ఇద్దరూ తొమ్మిది గంటలలోపునే బయటకు పరిగెత్తాల్సి వస్తున్నది. ఈ లోపలే వారు కాఫీలు, టిఫిన్లు చేసి వంట ముగించుకుని పిల్లలను తయారు చేసి, బాక్సులు సర్ది, వారిని స్కూల్స్‌లో దించి తాము వెళ్లాల్సివస్తున్నది...'

'ఏవో ప్రాడక్ట్ చూపిస్తానని చెప్పి ఉపన్యాస మిస్తున్నారేంటి? ఈ విషయాలు తెలియనిదెవ రికి?' విసుగ్గా అన్నది సుందరి.

నవ్వాడు వెంకట్రావు. 'ఈ ఉపోద్ఘాత మంతా వారికిచ్చే ట్రయినింగ్‌లో ఒక భాగం. ఇది చెప్పంది వారు అసలు విషయంలోకి రాలేదు. అవునా?' ప్రసాదు వైపు చూస్తూ అన్నాడు వెంకట్రావు.

నవ్వాడు ప్రసాద్.

'అఫ్‌కోర్స్.. సర్... అందుకని కిచెన్‌లో వారికి సాధ్యమైనంత స్పీడ్‌గా పనులు జరిగి పోవాలి. ఆ పనులు వేగంగా జరగడానికి మా కంపెనీ ప్రాడక్ట్ ఉపయోగపడతాయి' అన్నాడు.

'చూపించండి' అన్నది సుందరి ఉత్సాహంగా.

'థాంక్యూ మేడమ్' అని ఒక వస్తువు బయ టకు తీశాడు. 'ఇది కత్తి పీట. ఈ కత్తిని ఇరవై నాలుగు గంటలు మరగబెట్టిన స్టెయిన్‌లెస్ స్టీలుతో తయారు చేస్తారు ఈ కత్తిని వాడిన పీట పూర్తిగా ఫైబర్‌తో తయారుచేస్తారు. అందు వల్ల చెదలు పట్టదు. దీనితో అన్ని రకాల కూరలు సులభంగా తరగవచ్చు. దీని మార్కెట్ ప్రైస్ నూట తొంభై తొమ్మిది రూపాయల తొంభై ఐదు పైసలు. కాని కంపెనీ ఇచ్చేడిస్కౌంట్ ఆఫర్‌తో మీకు నూట అరవై రూపాయలకే వస్తుంది' అన్నాడు.

'అబ్బో... చాలా ఖరీదు!' అన్నాడు వెంక ట్రావు.

'ఖరీదు చూడకండి సార్. దీని పనితనం చూడండి. కూరలు చాలాఫాస్ట్‌గా తరుక్కోవచ్చు!'

'వన్ మినిట్. సుందూ.. మన కత్తి తీసుకురా' అన్నాడు వెంకట్రావు. వంటింట్లోకి వెళ్లి కత్తి తెచ్చింది సుందరి.

'ఈ కత్తిని చూడండి. ఇది కూడా స్టెయిన్ లెస్ స్టీల్. ఐదు సంవత్సరాలైంది కొని. ఇంత వరకూ మళ్లీ పదును పెట్టించలేదు. దీన్ని కేవలం ఇరవై రూపాయలకే కొన్నా' అన్నాడు వెంకట్రావు.

'అఫ్‌కోర్స్ సర్.. కానీ మా కత్తి పీటతో చాలా స్పీడ్‌గా కూరలు తరగవచ్చు' చిన్నగా నవ్వుతూ అన్నాడు ప్రసాదు.

'తరిగే నేర్పుండాలి కానీ ఏ కత్తైతేనేం? మీ కత్తితోనైనా మనచేతులు ఉపయోగించా ల్సిందే కదా! అదే రకం పనిచేసే వస్తువు ఇరవై రూపాయలకే నా యింట్లో ఉండగా మీ దగ్గర నూట అరవై రూపాయలు పెట్టి ఎందుకు కొనాలో చెప్పండి' అన్నాడు వెంకట్రావు.

కొంచెంసేపు నీళ్లు నమిలాడు ప్రసాదు. 'య్యా.. య్యా.. ఇట్సాల్ రైట్. దీనిని చూడండి. ఇది దోసెల పెనం. దోసెలకు, అట్లకు, చపాతీలకూ, పుల్కాలకూ చక్కగా పనికొస్తుంది. దోసె ఎర్రగా వస్తుంది. చపాతీ పొరలు పొరలుగా వస్తుంది. హోటల్స్‌లో మనం చూసే వాటిలా ఉండి నోరూరిస్తాయి' అన్నాడు కళ్లు మెరిపిస్తూ.

పట్టుకుని చూశారు దంపతులు 'చాలా బాగుంది? ఎంత?'

'మార్కెట్లో ఇది మీకు నాలుగు వందల ఎనభై రూపాయలకు దొరుకుతుంది. కాని కంపెనీ స్పెషల్ డిస్కౌంట్ ఆఫర్ క్రింద మీకు మూడువందలడెబ్భైకి దొరుకుతుంది. మోస్ట్ ఫాబ్యులస్ డిస్కౌంట్. పది సంవత్సరాలు ఢోకా లేకుండా పని చేస్తుంది' అన్నాడు ప్ర సాద్ ఉత్సాహంగా.

'మన పెనం తీసుకురా సుందూ' అన్నాడు వెంకట్రావు.

సుందరి తెచ్చి చ్చింది.

'దీన్ని చూడండి. దీన్ని పది సంవత్సరాల క్రితం ఫుట్‌పాత్ మీద పన్నెండు రూపాయలకు కొన్నాం. పన్నెండు రూపాయల వస్తువు అద్భుతంగా పనిచేస్తుంటే మూడు వందల డెబ్భై రూపాయలు పోసి మీ పెనం కొనడంలో ఔచిత్యం ఏమైనా ఉన్నదా?' అన్నాడు వెంక ట్రావు.

'కానీ సార్. ఇది కాపర్ బాటమ్డ్ దోసె రుచిగా, ఎర్రగా వస్తుంది' ఇబ్బందిగా నవ్వుతూ అన్నాడు ప్రసాదు.

'చూడండి సార్.. కాపర్ బాటమ్డ్ అయి నంత మాత్రాన దోసె ఎర్రగారాదు. మనం కలిపే పాళ్లను బట్టి రుచి వస్తుంది. దోసెల పిండిలో కాస్త సగ్గుబియ్యపుపిండి కలిపితే దోసె ఎర్రగా వస్తుంది. చేసేవారి నేర్పునుబట్టే వంట రుచి వస్తుంది కానీ వంటపాత్రల వలన రుచి రాదు కదా!' అన్నాడు వెంక ట్రావు.

గుటకలు మింగాడు. 'ఇట్సాల్ రైట్ సర్. మా కంపెనీ తయారుచేసే ఈ లైటర్‌ను చూడండి ప్యూర్ స్టీల్. మీ బొటనవేలు పెట్టుకోడానికి అనువుగా ప్లాస్టిక్ పిడి. ఒక్క స్ట్రోక్‌తో వెలుగుతుంది' నవ్వుతూ చూపించాడు ప్ర సాదు.

తళతళ మెరుస్తున్నది లైటర్. 'చాలా బాగుంది. ఎంత ఇది?' అన్నది సుందరి.

'దీని మార్కెట్ ప్రైస్ ఎనభైరూపాయలు మేడమ్. కానీ డిస్కౌంట్ ఆఫర్ క్రింద అరవై ఐదు రూపాయలకే ఇస్తున్నాం'

'అబ్బో... చాలా కాస్ట్లీ' అని తన జేబు లోని అగ్గిపెట్టె తీసి చూపించాడు వెంకట్రావు

అమ్రీశ్‌పురి+పాప్‌కార్న్

చిత్రాల్లో చాలా భయంకరంగా ప్రవర్తించి అందరికీ భీతిగొలిపే విలన్ అమ్రీశ్‌పురి. నిజజీవితంలో అందుకు చాలా భిన్నంగా వుంటాడట. అప్పుడప్పుడూ ముంబయిలోని సినిమా థియేటర్లలో జనంతోపాటుగా తానూ సినిమా చూట్టానికి వెళ్తుంటాట్ట. అప్పుడు అమ్రీశ్‌పురి బ్రాండ్ టోపీతో అందరికీ కనిపిస్తుంటాడు. ఆ టోపీ వల్లే జనం వెంటనే అమ్రీశ్‌పురి అక్కడికొచ్చాడని గుర్తించేస్తుంటారట. ఇక ఆ తరువాత తాజా పాప్‌కార్న్ పాకెట్లు మూడు తీసుకుని లోపలికి వెళతాడు. అవన్నీ తానొక్కడే ఖాళీ చేస్తాడనుకుంటున్నారేమో! కానే కాదు. వాటిని తన చుట్టుపక్కలున్న జనానికి కూడా పంచి మరీ ఆనందిస్తాట్ట. ఇట్లాంటి చిన్నపనుల వల్లే మనిషికి బాగా పేరొస్తుందని తెలుసుకున్నాడల్లే వుంది. ఇక అంతా పాప్‌కార్న్ ఎంటర్‌టెయిన్‌మెంట్ అంటే అమ్రీశ్‌పురిదే అని చెప్పుకుంటూవుంటారట. తమాషాగా వున్నా సరదాగానూ వుంది కదూ?

ఎస్.

డ్రీమ్‌గర్ల్ అడుగుజాడల్లో కూతురు

ధర్మేంద్ర- హేమమాలినుల తొలి సంతానం ఈశాదేవల్ కూడా బాలీవుడ్‌లోకి ప్రవేశించిన సంగతి అందరికీ తెలుసు. తొలిచిత్రం విడుదల కాకముందే చాలా ప్రచారం జరుగుతూంది ఈశకు. ఆమె తొలిచిత్రం 'క్యా దిల్ నే కహా'లో జీతేంద్ర కుమారుడు తుషార్‌కపూర్‌తో నటిస్తూంది. ఒకప్పుడు జీతేంద్ర- హేమమాలిని హిట్‌పెయిర్. ఇప్పుడు ఆ హీరోహీరోయిన్ల కొడుకూ, కూతురూ కలిసి నటించడం అభిమానులకు సరదాగా అనిపిస్తుంది. ఆ సంగతే ఈశనడిగితే, "బాగానే వున్నా ఫన్నీగానూ అనిపిస్తూంది నాకు. కానీ మీరీ ప్రశ్న అడగాల్సింది నన్ను కాదు, మా అమ్మను. ఆమెకెలా అనిపిస్తూందో, తన హీరో కొడుకు తన కూతురితో నటిస్తున్నందుకు. ఆ ఫీలింగ్స్‌ను ఆవిడైతేనే చక్కగా అభివ్యక్తం చేయగలరు" అంటూంది. తెలివిగల పిల్లే!

ఎస్.

'ఇదెంతో తెలుసా?' అడిగాడు.

'అర్థరూపాయి' చెప్పాడు ప్రసాదు.

'ఇందులో ఏభై పుల్లలుంటాయి. స్టౌ వెలిగించిన తర్వాత పుల్లలు జాగ్రత్తగా పెట్టుకుంటే కనీసం వందసార్లు స్టౌ వెలిగించుకోవచ్చు. యావరేజ్‌ని రోజుకు పదిసార్లు స్టౌ అంటిస్తామనుకుంటే అర్థరూపాయి అగ్గిపెట్టె పది రోజులు వాడుకోవచ్చు. అర్థరూపాయితో నా పని అయిపోతుంటే అరవై ఐదు రూపాయల పెట్టి మీ లైటర్ కొనడంలో న్యాయం ఉన్నదా?' అన్నాడు.

జవాబుకోసం వెతుక్కున్నాడు ప్రసాదు. 'అఫ్‌కోర్స్. నిజమే అనుకోండి. కానీ ఇది ఒక్క స్ట్రోక్‌తో వెలుగుతుంది' బలహీనస్వరంతో అన్నాడు.

'ఇదీ ఒక్క స్ట్రోక్‌తోనే వెలుగుతుంది కదా!' అని అగ్గిపుల్ల గీశాడు వెంకట్రావు. భగ్గున మండింది పుల్ల. 'దీంతో స్టౌ వెలిగించుకుని ఆర్పివేసి పుల్ల అట్టిపెడితే కొంచెంసేపు తర్వాత ఈ బర్నర్ నుండి మరో బర్నర్ వెలిగించుకోవచ్చు. ఈ పుల్లతోనే సుమా! అంటే ఒక్క స్ట్రోక్‌తో రెండు మూడు సార్లు స్టౌ వెలిగించుకోవచ్చు. ఏది నయమంటారు?' అన్నాడు.

కన్నీళ్ల పర్యంతమయ్యాడు ప్రసాదు. 'ఓకే సార్. ఐ అగ్రీ విత్యూ.. పోనీ ఇవి చూడండి.. ఫ్రిజ్‌లో పెట్టుకునే వాటర్ బాటిల్స్. థెర్మోకోల్‌తో తయారుచేసినవి. వన్ లీటర్ కెపాసిటీ. కింద పడినా పగలవు. నీళ్లు త్వరగా చల్లబడతాయి' రెండు బాటిల్స్ తీసి చూపించాడు.

'వెరీ నైస్. చాలా బాగున్నాయి. ఎంత ఇవి?' అడిగింది సుందరి.

'మార్కెట్లో మీకు ఒక్కొక్కటి అరవై రూపాయలకు దొరుకుతుంది. కానీ మా ప్రొడక్ట్ ప్రమోషన్ స్కీమ్‌కింద నలభై రెండు రూపాయలకే దొరుకుతుంది. అన్ బిలీవబుల్ డిస్కౌంట్! పైగా పది గ్లాసులు కొంటే ఈ స్టీల్ గ్లాస్ పూర్తిగా ఉచితం. అబ్‌సొల్యూట్లీ ఫ్రీ' దింపుడుకళ్లం ఆశతో అన్నాడు ప్రసాదు.

'ఒక్క నిమిషం' అని లోపలికెళ్లి రెండు బాటిల్స్ తీసుకొచ్చాడు వెంకట్రావు.

జరగబోయే విషయం గ్రహించి ఆముదం తాగినట్లు ముఖం పెట్టాడు ప్రసాదు.

'ఈ బాటిల్ని చూడండి. ప్లాస్టిక్ మిక్స్‌డ్ ఫైబర్. దీన్ని నాలుగు సంవత్సరాల క్రితం పది రూపాయలకు కొన్నాను. ఈ నాటికీ చెక్కు చెదరకుండా ఉన్నది. పది రూపాయలకే నా అవసరం తీర్చే వస్తువున్నప్పుడు నలభై రెండు రూపాయలు పెట్టి మీ వస్తువెందుకు కొనాలో చెప్పగలరా? మీరైతే అలా కొంటారా?' ప్రశ్నించాడు వెంకట్రావు.

ఏం చెప్పాలో వెంటనే తోచలేదు ప్రసాదుకు. 'కానీ సర్. ఈ బాటిల్ చాలా అందంగా ఉంటుంది. పైగా.. మేడమ్... పది బాటిల్స్‌కు గ్లాసు ఫ్రీ... హి...హి... పూర్తిగా ..ఫ్రీ... రీ..రీ' ఒళ్లంతా చెమటలు పడుతూండగా సుందరి వైపు తిరిగి అన్నాడు ప్రసాదు.

'గ్లాసు బాగుంది కదండీ..?' వెంకట్రావు వైపు ఆశగా చూసింది సుందరి.

'బాగానే ఉందనుకో. కానీ ఈ రోజుల్లో ఎన్నో ఫ్రీగా ఇస్తున్నారు. పెద్ద టీవీ కొంటే చిన్న టీవీ. ఫ్రిజ్ కొంటే వాషింగ్ మిషన్, ఒక చీరకు మరొక చీర...ఇలా అలాంటప్పుడు పది బాటిల్స్‌కు ఒక గ్లాసు ఫ్రీగా ఇవ్వడంలో ఆశ్చర్యం ఏముంది? అంతగా నీకు గ్లాసుమీద మోజుంటే ఐదు రూపాయలిస్తాను కొనుక్కో' అన్నాడు సుందరితో.

సుందరి మరి మాట్లాడలేదు.

ఉబికివస్తున్న దుఃఖాన్ని బలవంతంగా నిగ్రహించుకుంటున్నాడు ప్రసాదు. యజ్ఞశాలకు కొనిపోబడుతున్న మేకలా దీనవదనుడైనాడు. బలంగా ప్రయత్నించి చిరునవ్వు నవ్వాడు. 'నో ప్రాబ్లెమ్ సార్... మా కంపెనీ తయారు చేసే చివరి ఐటమ్ చూపుతాను. ఇది మీకు తప్పకుండా నచ్చుతుంది. ఇది మల్టీ పర్పస్ పట్టుకారు. రెండుకేజీల అన్నపుగిన్నె అయినా దీంతో దించవచ్చు. చెయ్యి కాలుతుందన్న భయం లేదు. ఇది మీకు నచ్చి తీరాలి' అన్నాడు.

'నో డౌట్. ఇది చాలా బాగుంది' పట్టుకుని అన్నాడు వెంకట్రావు.

ప్రసాదు కళ్లు మెరిశాయి. 'మార్కెట్లో ఇది తొంభై రూపాయలుంటుంది. మా ఆఫర్ కింద డెబ్భై రెండు రూపాయలకే దొరుకుతుంది.. ఆ రెండు రూపాయలు కూడా తీసేస్తాను. సెవెన్టీ రూపీస్‌కే... ఓన్లీ... సెవెన్టీ...' ముగించలేకపోయాడు.

'మైగాడ్.. అది డెబ్భై రెండు రూపాయలా? మా ఇంట్లో పట్టుకారు లేదు. గిన్నెల్ని దించడానికి పాత గుడ్డలుపయోగిస్తాము. మరో నూరేళ్లకూ సరిపడా పాత గుడ్డలు మా ఇంట్లో ఉన్నాయి. నయాపైసా ఖర్చు లేకుండా మా అవసరం గడుస్తుండగా డెబ్భై రెండు రూపాయలు నేనెందుకు వృథా చెయ్యాలి? చెప్పండి?' అన్నాడు వెంకట్రావు.

'కానీ దీంతో చేతులు కాలవు సార్' నిస్పృహగా చెప్పబోయాడు ప్రసాదు.

'జాగ్రత్తగా ఉంటే గుడ్డతో దించినా చేతులు కాలవు మిస్టర్ ప్రసాద్. గిన్నెను స్టౌనుండి దించడానికి ఐదారు సెకన్లు చాలు. ఈ కొద్ది సమయంలో చేతులతో దించినా కూడా ఏమీ

కాదు' అన్నాడు వెంకట్రావు.

జిడ్డు కారుతున్న ముఖాన్ని కర్చీఫ్‌తో తుడుచుకున్నాడు ప్రసాద్. 'అయితే మా కంపెనీ ప్రొడక్ట్స్ ఏమీ నచ్చలేదా సార్?' కంపిస్తున్న స్వరంతో ప్రశ్నించాడు ప్రసాద్.

'అన్నీ నచ్చాయి. అయితే మీ ప్రొడక్ట్స్ వలన కలిగే ప్రయోజనాన్ని అంతకంటే చాలా తక్కువ ఖర్చుతో మేము పొందుతున్నప్పుడు మనీ ఎందుకు వేస్ట్ చెయ్యాలి? ఒక కొత్త వస్తువేదైనా మార్కెట్లోకి వస్తే అంతకు ముందు అదే ప్రయోజనం కలిగించే వస్తువుకన్నా నాణ్యతలో ఎక్కువగానూ, ధరలో తక్కువగానూ ఉండాలి. పైగా వినియోగదారునికి అవసరం ఉండాలి. మీవద్ద అవి లేవు' అన్నాడు వెంకట్రావు.

ఎవరో డ్రాక్యులా మీద పడి శరీరంలోని రక్తాన్నంతా పీల్చుకుని వదిలేసినట్లు ప్రసాదు ముఖం పాలిపోయింది. 'ఆల్‌రైట్ సార్. థాంక్యూ...' వెళ్లిపోయాడు ప్రసాదు.

నీరసంగా నడుస్తున్న అతన్ని జాలిగా చూసింది సుందరి.

'పాపం! ఎంతో హుషారుగా వచ్చినవాడిని డీలాచేసి పంపేశారు. ఒక్కటైనా కొని ఉంటే అతను సంతోషించేవాడు. మీలాంటివాళ్లు పదిమంది ఉంటే దేశంలోని అన్ని ఇండస్ట్రీలూ మూత పడతాయి' అన్నది.

నవ్వాడు వెంకట్రావు. 'లుక్ మైడియర్ సుందూ. మనం వస్తువు కొనవలసింది మనం సంతోషపడటానికి కానీ అమ్మేవాడి సంతోషం కోసం కాదు. మార్కెట్లోకి అనుదినం సవాలక్ష వస్తువులొస్తుంటాయి. అలాంటివి దాదాపు అందరి ఇళ్లలోనూ ఉంటాయి. కొంతమంది కొత్త వస్తువులమీద మోజుతో అవసరం లేకున్నా వాటిని కొని తర్వాత తీరిగ్గా విచారిస్తుంటారు. ముఖ్యంగా మధ్యతరగతి వారిలోనే ఈ రోగం ఎక్కువగా ఉంటుంది. మన బలహీనత, మొహమాటాలే వారికి జీవనాధారం. వాటిని కొంచెం అదుపులో పెట్టుకుంటే ఆ తర్వాత ఏ చీకూ చింతా లేకుండా ఉండవచ్చు' ఉపదేశించాడు.

ప్రసాదు ఆఫీసుకు వెళ్లగానే స్టాఫ్‌కు ఒక సర్క్యులర్ జారీ చేశాడు. అది ఈ విధంగా ఉంది.

'ఆర్కెపురంలో వెంకట్రావు అనే అత్యంత ప్రమాదకరమైన వ్యక్తి ఉన్నాడు. సేల్స్ ప్రమోషన్ అంటూ మన స్టాఫ్ ఎవరూ అతనింటికి వెళ్లొద్దు. ఎవరైనా పొరపాటున వెళ్లి, తర్వాత ఉద్యోగం పట్ల విరక్తి చెంది రాజీనామా చేసినా, జీవితం పట్ల మోహం నశించి ఆత్మహత్యకు పాల్పడినా కంపెనీ ఎలాంటి బాధ్యత వహించదు!'

■

చాక్లెట్ హీరో పాత్రలు చేయను!

ఇది నేటి హీరో అఫ్తాబ్‌శివదాసాని చెప్పినమాట. తొలిచిత్రం 'మస్త్' ఫ్లాపైపోయి అఫ్తాబ్‌కూ ఫ్లాప్ హీరోగా పేరొచ్చేసింది. కానీ రెండో చిత్రం 'కసూర్' కాస్త నడిచేసరికి అఫ్తాబ్‌కు మళ్లీ డిమాండ్ వచ్చింది. ఇటీవలిప్పుడు 'ప్యార్ ఇష్క్ మొహబ్బత్' విడుదలైంది. బాగానేవుందని జనం చెప్పుకుంటున్నారు. అందులోనూ దర్శకుడు రాజీవ్‌రాయ్ ఒకటంటే ఒకటే రోజు టైమిచ్చి చేస్తావా, చెయ్యవా, చెప్పు-అన్నాడట. ఇక సరేనన్నానంటున్నాడు అఫ్తీ. "రామ్‌గోపాల్‌వర్మ వంటి గొప్ప దర్శకుడు నాకు తన చిత్రాల్లో ఛాన్సిచ్చి నేను గర్వించేలా చేశారు. రామూజీ నుంచి నేనెంతో నేర్చుకున్నాను. కానీ చాక్లెట్ హీరోల పాత్రలు మాత్రం చేయను. ప్రతి చిత్రంలోనూ విభిన్నభూమికలు చేయాలన్నది నా ఆశయం. దానికి తగినట్లే కొన్ని చిత్రాల్లో అటువంటి అవకాశాలూ వచ్చాయి. రిజర్వ్‌డ్‌గా వుండే నాకు విపత్కరపరిస్థితుల్లో సైతం మనోనిబ్బరంతో ఎలా వుండొచ్చో రామూజీ నేర్పారు. భవిష్యత్తులో నిర్మాతనవుదామనుకుంటున్నాను" అంటున్నాడు అఫ్తీ. అయినా ముందు నిలదొక్కుకుంటే తరువాత అన్నీ. ఏమంటావు అఫ్తీ?

ఎస్.

6	5	10
11	7	3
4	9	8

సహాయానికి నమూనా

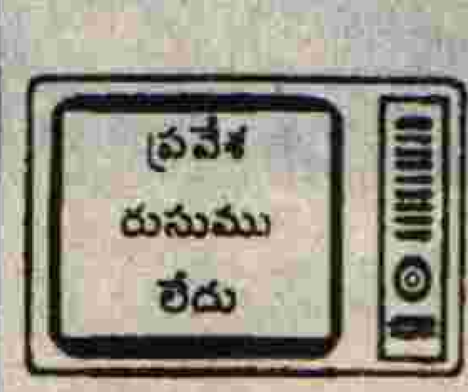
రూ. 5,50,000/- విలువగల బహుమతులు గెలవండి

8		
	9	
		10

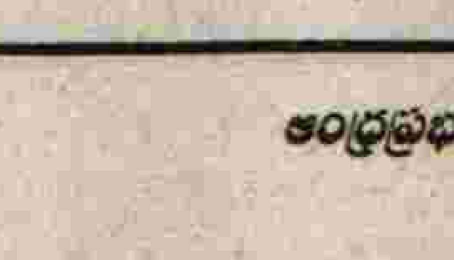
నిబంధనలు వర్తించును

మొదటి బహుమతి మారుతి కారు ఎస్‌టిడి

ప్రత్యేక బహుమతి : హీరోహోండా మోటార్ సైకిల్ లేదా కలర్ టీవి



కన్సొలేషన్ బహుమతి: మ్యూచ్యువల్ బెనిఫిట్ చెయిన్‌లింక్ పథకం క్రింద టు-ఇన్-వన్, ట్రాన్సిస్టర్, ఫోటో గ్రాఫిక్ కలర్ కెమెరా, రిస్ట్‌వాచ్. ఇచ్చిన నమూనా ప్రకారం 9 ఖాళీ చదరాలను తయారు చేయవలెను. 5 నుంచి 13 సంఖ్యలను ఉపయోగించి నిలువుగా, అడ్డంగా మరియు ఐమూలగా కలిసినపుడు '27' రావలెను. ఒక సంఖ్యను ఒకసారి మాత్రమే ఉపయోగించవలెను. మీ ఎంట్రీలను ఎనవలప్/ఇన్‌ల్యాండ్/కాంపిటేషన్ పోస్టు కార్డుపై 10 రోజులలోగా సాధారణ పోస్టుద్వారా పంపవలెను. మొదటి 20 ఎంట్రీలకు టైటాన్ రిస్ట్‌వాచీ ఉచితంగా ఇవ్వబడును.



మీ ఎంట్రీలను పంపవలసిన చిరునామా :

ROYAL AGENCY (151)

P.O. BOX 9301, NEW-DELHI-110031