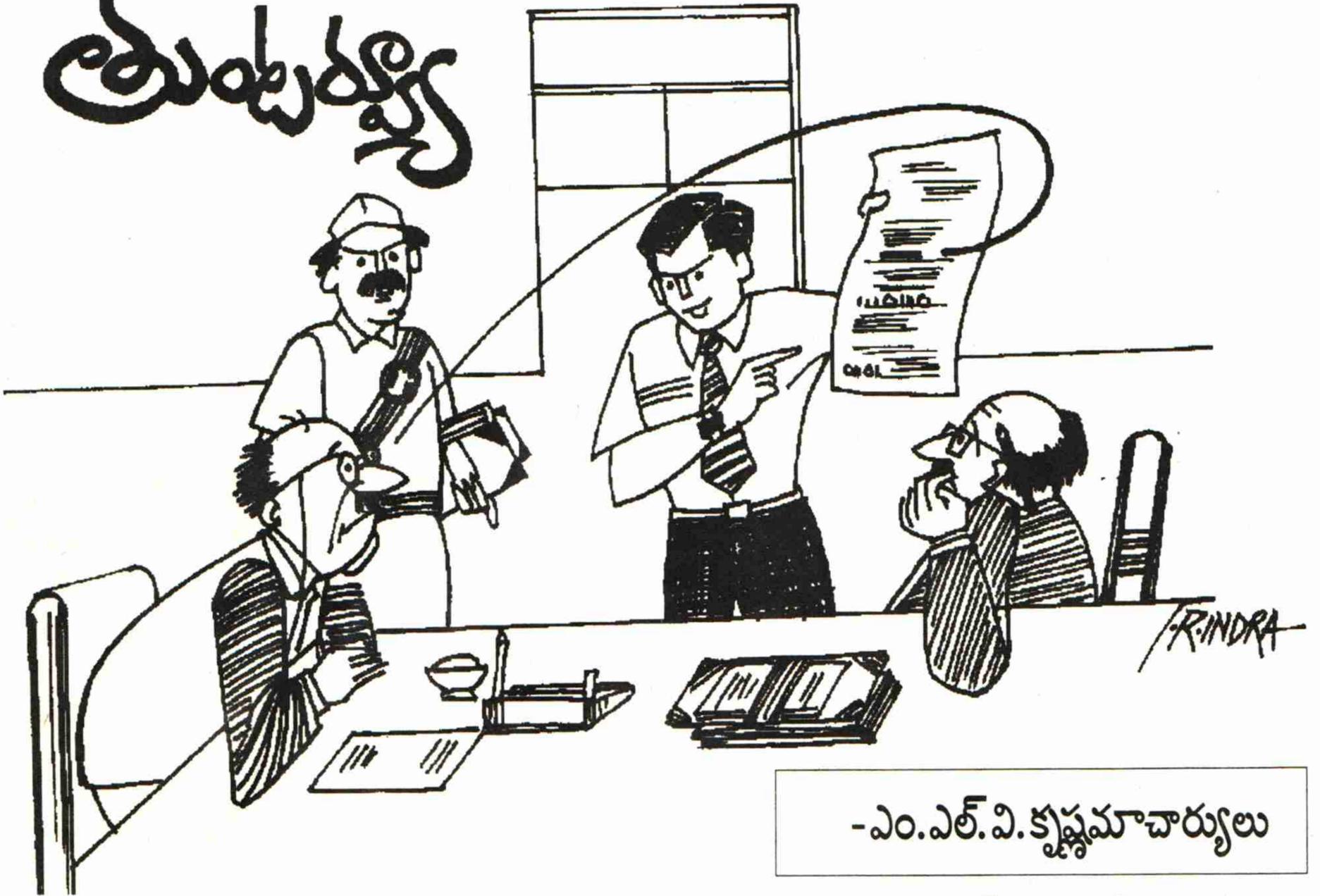


అంబుద్వ్య



-ఎం.ఎల్.వి. కృష్ణమాచార్యులు

“సుబ్బారావు! మిస్టర్ సుబ్బారావు” అంటూ ఆఫీసు ప్యూన్ గట్టిగా పిలుస్తున్నాడు.

“ఎస్ ప్లీజ్” అంటూ నా పక్కన కూర్చున్నతను కంగారుగా లేచి తన టై, క్రాపు సర్దుకుని ఇంటర్వ్యూ చేసే గదిలోకి వెళ్ళాడు.

ఒక ప్రఖ్యాత చెప్పుల కంపెనీలో సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్ల ఉద్యోగాల కోసం ఇంటర్వ్యూలు జరుగుతున్నాయి. చాలా రోజులుగా నాకు వచ్చిన ఉద్యోగం రాక, వచ్చిన చిన్న ఉద్యోగాలలో చేరనని భీష్మించుకుని కూర్చున్నా. నాన్నగారు రిటైరయ్యాక వచ్చే పెన్షన్ ఇంటి ఖర్చులకు చాలడంలేదు. ఖాళీగా కూర్చుంటున్నానని ఇంట్లో సాధింపులు ఎక్కువయ్యాయి.

ఈ కంపెనీలో ఒకవేళ ఉద్యోగం వస్తే జీతాలు, ఇన్సెన్టివ్స్, బోనస్లు బాగా ఇస్తారు. అందుకని ఎలాగైనా ఈ ఉద్యోగం సాధించాలని చాలా పట్టుదలగా వచ్చాను. తీరాచూస్తే నాలాగా వచ్చినవారు చాలామంది కనిపిస్తున్నారు. కాంపిటీషన్ బాగా వుంది.

ఇంటర్వ్యూలో వాళ్లని వీర లెవెల్లో ఇంప్రెస్ చేస్తేగానీ ఈ ఉద్యోగం రాదు. అందుకనే బాగా ఆలోచించి కొన్ని ప్లానులు వేసుకుంటున్నాను.

ఇంటర్వ్యూ అయి బైటికొచ్చినవారి చుట్టూ అందరూచేరి ఏమి అడిగారని అడుగుతున్నారు. కొందరిని కొన్ని సీజన్స్లో చెప్పుల అమ్మకాలు పెరగడానికి పేపర్లలో ఎలాంటి వ్యాపార ప్రకటనలు ఇస్తారని అడుగుతున్నారు. వీళ్లేదో చెప్పే ఇంకా చిక్కుప్రశ్నలు, అడ్డు ప్రశ్నలు వేస్తున్నారని, తికమక పెడుతున్నారని వాళ్లు చెప్పారు విచారంగా. ఈలోగా ప్యూన్ నా పేరు పిలుస్తున్నాడు.

దాంతో బింకంగా లేచి ‘జయమ్ము నిశ్చయమ్మురా భయమ్ము లేదురా’ పాత సినిమా పాటను మననం చేసుకుంటూ ఇంటర్వ్యూ జరిగే గదిలోకి ప్రవేశించాను. ఎదురుగా మూడు మీసాల శాల్తీలు నన్నే నిశితంగా గమనిస్తున్నాయి. వినయంగా నమస్కారం చేసి నన్ను నేను పరిచయం చేసుకున్నా. కూర్చోమన్నారు. శబ్దం రాకుండా కుర్చీ జరిపి కూర్చున్నాను. ఒకాయక డైరెక్ట్ ఎలాక్లా అడగడం మొదలుపెట్టాడు.

“ఇప్పుడు మంచి ఎలక్షన్ సీజన్ నడుస్తోంది. మన కంపెనీ చెప్పుల సేల్స్ చాలా డాన్లో వున్నాయనుకో. మన అమ్మకాలు బాగా పెంచేందుకు ఈ ఎలక్షన్ సీజన్ ఆధారంగా ఎలాంటి వ్యాపార ప్రకటనలు పేపర్లలో ఇస్తావు?”

నేను కొంచెం ఆలోచించి “ఎన్ని కల సీజన్ సందర్భంగా మా కంపెనీ చెప్పుల ధరలపై 20 శాతం డిస్కాంట్” అని ప్రకటిస్తానన్నా.

“ఎన్నికల సీజన్ డిస్కాంట్ ఏంటయ్యా బాబూ. మహామహా పండగల సీజన్ లలోనే డిస్కాంట్ ఇస్తే కంపెనీవాళ్లు పాత స్టాక్ లు, డామేజీ సరుకులు అమ్ముకోవడానికి డిస్కాంట్ లు ఇస్తున్నారని జనాలు అనుమాన పడుతున్నారు” అన్నాడాయన నవ్వుతూ.

లోపల నుంచి అంతరాత్మగాడు ‘వీళ్లు ఒక్కొక్కళ్లు నీలాంటి వందమందిని తినగల వాళ్లు. అనాలోచితంగా వీళ్లతో మాట్లాడడం యమ డేంజర్ రేయ్’ అని హెచ్చరించాడు.

సరేసరే అని అంతరాత్మగాడిని ఉపశమింపజేసి మళ్ళీ మొదలెట్టా.

“ఎన్నికల్లో మంచి నాయకుణ్ణి ఎన్నుకోకపోతే డైరెక్ట్ మీకు నష్టంలేదు. కానీ మంచి చెప్పులు ఎన్నుకోకపోతే నష్టం మీకు, మీ క్యాంపిని. కాబట్టి చౌకవి, మన్నికైనవి అయినా మా కంపెనీ చెప్పుల్నే కొనండి” అని ప్రకటన ఇస్తానని చెప్పాను.

ఇంకో శాల్టీ కుర్చీలో కొంచెం కదిలింది నావేపు చూస్తూ. “ఇది మొదటిదానికన్నా కొంచెం బాగానే వున్నా మరీ పసగా లేదు. ఇప్పటిదాకా వచ్చినవాళ్లు ఈమాత్రంగా కూడా చెప్పలేదు. మనకు వెరైటీ అడ్వర్టైజ్ మెంట్ కావాలి. ఈ ఎలక్షన్ సీజన్ నీవు ఉపయోగించుకుంటూ చెప్పు” అన్నారు.

వెంటనే వెళ్లిపోమన్నకుండా ఇంకా చెప్పు అనడంవల్ల నేను చెప్పేది వాళ్లకు కొంచెం నచ్చుతోందని తెలియగానే కొంత ధైర్యం వచ్చింది. ఈ ఛాన్స్ ఎలా గైనా చేజిక్కించుకోవాలని ఆలోచిస్తుంటే ఇదివరకెప్పుడో అనుకున్న ఒక ఐడియా గుర్తుకొచ్చింది.

“చాలా సింపుల్ సార్. వెరైటీ అడ్వర్టైజ్ మెంట్ గా ఎలక్షన్ మీటింగుల ఆధారంగా ఇస్తా. మన కంపెనీపై ఏ రాజకీయ పార్టీవాళ్లు తగాదాకు రాకుండా వ్యాపార ప్రకటన చివర్లో ‘ఈ ప్రకటనలోని సంఘటన కేవలం కల్పితం మాత్రమే’ అని చేరుస్తా” అని వాళ్లకేసి చూసేసరికి అందరూ నేనే చెప్తానోనని చూస్తున్నారు. దానివల్ల నాలో కొంత కాన్ఫిడెన్స్ వచ్చింది.

“నిన్న ఒకచోట ఒక పార్టీవారి అభ్యర్థి ఎన్నికల సభలో మరీ పెట్రేగి

నిన్నరాత్రి టివిపూర్ణం మాసేసి, నేను మాళియన దాలాసేపు కబుర్లు చెప్పుకున్నాం, టివి గురించి



పోయి నన్ను గెలిపిస్తే హైదరాబాద్ లో హార్బర్ కట్టిస్తా లాంటి అర్థంలేని వాగ్దానాలు ఎడాపెడా చేసేస్తుంటే విసిగిపోయిన జనం స్టేజీపైకి చెప్పులు విసిరారట. మీటింగ్ అయ్యాక పత్రికా విలేకరులు స్టేజీమీదకెళ్లి చూస్తే స్టేజీనిండా చెప్పులేనట. ఆ పార్టీవారు ఎప్పుడో పారిపోయారు. కానీ ఒక ముఖ్యమైన విశేషం ఏమిటంటే ఆ చెప్పుల్లో 90శాతం చెప్పులు మా కంపెనీవే. అంటే 90శాతం మంది మా చెప్పులే కొంటున్నట్లు రుజువైంది కదా. అలాగే మీరందరూ కూడా మా కంపెనీ చెప్పులనే కొనండి. అందరికీ మా షాపుల్లోకి ఇదే మా ఆహ్వానం. మా కంపెనీ చెప్పుల ధరలపై 20 శాతం డిస్కాంట్ కూడా ఇస్తున్నాం. ఈ అవకాశం కొద్దిరోజులు మాత్రమే” అని చెప్పి గట్టిగా ఊపిరి పీల్చుకున్నా.

అందరూ ఇంప్రెసెనెట్ కనిపిస్తున్నారు. ఈలోగా వారిలో ఇప్పటిదాకా మౌనంగా వున్నాయన- “మిస్టర్! నువ్వు చెప్పింది బాగానే వుంది. మాకు

నచ్చింది. కానీ సపోజ్ నీలాంటి వాళ్లే మిగతా కంపెనీల్లో వుండి ఇలాంటి ప్రకటన ముందుగా వాళ్లే ఇచ్చారనుకో. అప్పుడు నీవేమని ప్రకటన ఇస్తావు?” అన్నాడు కొంటెగా నావేపు చూస్తూ.

ఏమాత్రం ఊహించని ఇలాంటి ప్రశ్న విని షాక్ తిన్నా. ఇదెక్కడి ప్రశ్నరా బాబోయ్. తుంటరి ప్రశ్న. ఇది ఇంటర్ వ్యూనా? తుంటర్ వ్యూనా?

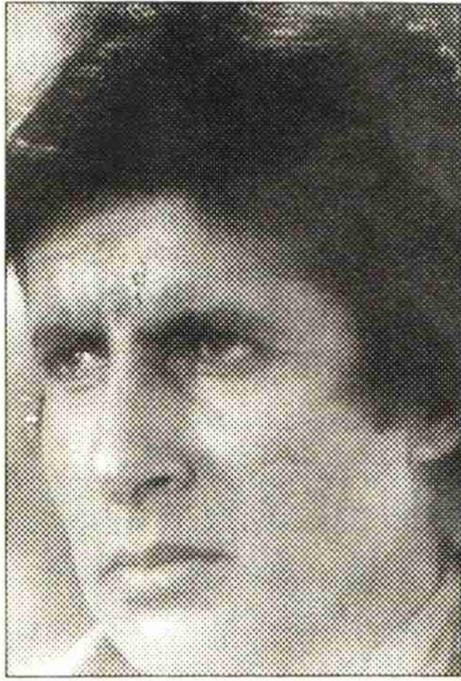
అమ్మ ముసలోడా! కొంప ముంచావు కదరా! ఏమని సమాధానం చెప్పాలి. ఇక ఈ జాబ్ కూడా పోయినట్టేనా! నా కన్నా ముందు వెళ్లినవాళ్లు నిరాశగా ఎందుకు బయటకొచ్చారో అర్థమైంది.

ఆయన “కమాన్ యంగ్ మాన్. దబదబా ఆలోచించి ఒక్క నిమిషంలో మాకు తృప్తినిచ్చే సమాధానం ఇస్తే ఈ ఉద్యోగం నీకే వచ్చే అవకాశాలు పుష్కలంగా వున్నాయి. కంగారు పడకు. నిదానంగా ఆలోచించు” అంటున్నారు.

ఆ మాటలు వినేసరికి మళ్ళీ నాలో ఆశలు. ఏమై నాసరే ఈ ఉద్యోగం చేజారుకోకూడదు. కళ్లు మూసుకుని కొన్ని క్షణాలు ఆలోచించేసరికి ఒక ప్లాన్. నెమ్మదిగా స్పష్టంగా చెప్పడం మొదలుపెట్టాను.

“అలా అయితే నేను ఇలా మన కంపెనీ ప్రకటన ఇస్తా. ఎలక్షన్ మీటింగులో విసిరిన చెప్పుల్లో 90 శాతం చెప్పులు మావేనని ఒక కంపెనీవారు సగర్వంగా ప్రకటించుకున్నారు. నిజంగా ఆ చెప్పులే బాగుంటే ఎంత కోపమొచ్చినా ఎవ్వరూ మంచి చెప్పుల్ని విసిరేయరు. అవి చెత్త క్వాలిటీవి కాబట్టే ఎలా వదులుకోవాలో అని చూస్తున్న జనం వాటిని స్టేజీపైకి విసిరేసారు. మా చెప్పులు ధరలో చౌక, నాణ్యతలో మిన్న అవడంవల్ల ఎవ్వరూ విసరకుండా అట్టే పెట్టుకున్నారు. పైగా ఆ కంపెనీ చెప్పులు నిజంగా బాగుంటే ఇప్పుడు పండగలేవీ లేవు కదా. ఎందుకు డిస్కాంట్ ఇస్తోంది. ఆలోచించండి. అందుకని మీరందరూ తెలివిగా మా కంపెనీ చెప్పులనే మీ ఇంటిల్లిపాదీ కొనండి” అని చెప్పగానే అందరూ “వేరీగుడ్ వేరీ గుడ్” అన్నారు.

ఇక ఆ కంపెనీ సేల్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్ ఉద్యోగం నాకే వస్తుందనే ధైర్యంతో బయటకు వచ్చా.



ఎ.బి.సి.ఎల్ కూడా ప్లాపవడంతో మళ్ళీ సినిమాలే గతి అనుకుండాం ముసలి హీరోగార్ని. -ఎ.ఆర్

ఆఫర్

‘మృత్యుదాత’ పత్రికొట్టేయడంతో, తననిక విరావేశ హీరోగా ప్రేక్షకులు చూడరు అనే నిర్ణయాని కొచ్చేసాడు అమితాబ్. తాను సినిమాల్లో నటిస్తానని చెబుతూ, వేసే వేషాలు అర్థవంతమైనవిగా వుండాలని చెప్పాడు. ఇప్పుడు అయిదారు సినిమాల్లో నటిస్తున్న అమితాబ్ బచ్చన్-మంచి స్క్రిప్టులతో నిర్మాతలు గనక వస్తే తన తలుపులు తెరిచే వుంటాయని తెలిపారు. ఏం చేస్తాం?

