నలభై ఎనిమిది

ఈమధ్య నేను ఇండియా వెళ్ళినప్పుడు మా ఊళ్ళో దిగిన మూడో రోజు ఆయన మా ఇంటికి వచ్చాడు. ఆయనెవరో కూడా నాకు తెలీదు.

పరిచయాలయాయి. ఇప్పుడు ఆయన పేరు నాకంతగా గుర్తులేదు. ఏదో "దా"తో ప్రారంభమవుతుంది. ఈ కథ కోసం ఆయనకో పేరివ్వాలి కనుకా, మా తమ్ముడికీ ఆయన అంత స్నేహితుడేమీ కాడు కనుకా, ఆయనికి దారినపోయే దానయ్యని పేరు పెట్టుకుందాం. సభ్యత కోసం దానయ్యగారు అందాం.

దానయ్యగారు పూర్తిగా కూర్చోకుండానే, వెంటనే అన్నాడు "మావాడిని అమెరికా వెళ్ళి ఏదయినా ఉద్యోగం చూసుకో అంటున్నాను. కానీ వాడు నా మాట వినటం లేదు"

నాకు ఆయనన్నది కొంత అర్ధం కాలేదు. వింతగా కూడా అనిపించింది.

"కొంచెం వివరంగా చెప్పండి" అన్నాను.

"చెప్పేందుకేముంది. ఈఊళ్ళో ప్రతి వీధినించీ కనీసం ఒకడన్నా అమెరికాలో వున్నాడు. మా వీధిలో అయితే ప్రతి ఇంటికీ ఒకడున్నాడు. మా ఇంట్లో నించే ఎవ్వరూ లేరు. అందుకే మా ఆవిడ పోరు పెడుతూ వుంటుంది, అమెరికాకి పోరా అబ్బాన్నా అని. వాడు వింటేగా. ఆదేమిరా అంటే ససేమిరా అంటాడు"

సభ్యత కాదని ఎంత వద్దనుకున్నా, ఆయన మాటలకి నాకు నవ్వు వచ్చింది. నవ్వుతూనే, "అతనికిష్టం లేదేమో. ఇక్కడే బాగుందేమో" అన్నాను.

"వాడికేం తెలుసు చిన్న వెధవ. సాఫ్ట్‌వేర్ డిగ్రీ అంటే గోల్డ్ మైన్ కాదూ. డాలర్‌కి 48 రూపాయల పైన వుందిప్పుడు. అమెరికాలో కనీసం నెలకి నాలుగు వేల పైన డాలర్లిస్తారూ. అంటే నెలకి రెండు లక్షల రూపాయలు. ఆ మాత్రం లెఖ్ఖలు కూడా రాకపోతే ఎలా. ఆ వయసులో వున్నవాళ్ళు ఎంతమంది అమెరికా వెళ్ళ

టం లేదూ"

ఆయన మనసులో వున్నదంతా పూర్తిగా అర్థమయింది నాకు. అందుకే ఒక్క నిమిషం మౌనంగా వుండి, ఆయనకి ఎలా చెబితే బాగుంటుందా అని ఆలోచిస్తూ కూర్చున్నాను.

"మీ వాళ్ళందరూ నాకు బాగా తెలిసినవాళ్ళే కాబట్టి నా మనసులో మాట బయటికి చెబుతున్నాను. నిన్నగాక మొన్న రామారావ్‌గారి అబ్బాయికి అటు అమెరికా వీసా వచ్చిందని తెలియగానే, ఆరు లక్షల కట్నం ఏభై లక్షలదాకా వెళ్ళింది. మాకు కూడా వీడొక్కడేగా మగ వెధవ. వీడేమో ఇట్లా తయారయాడు"

ఈసారి, ఆ మాత్రం లెక్కలు కూడా రాకపోతే ఎలా అని ఆయన అసలేము కాని, మనసులో అనుకున్నట్టు తెలుస్తూనే వుంది.

నెమ్మదిగా గొంతు సవరించుకుని అన్నాను. "మీరేమీ అనుకోనంటే రెండు మాటలు చెబుతాను" అని, ఆయన జవాబుకోసం ఎదురు చూడకుండానే అన్నాను.

"అమెరికా వెళ్ళటానికి ఆ నలభై ఎనిమిది నెంబరొకటే కారణం కాకూడదు. ఎన్నో విషయాల గురించి ఆలోచించుకోవాల్సిన అవసరం వుంది. ఉదాహరణకి మీరూ మీ ఆవిడా ఒక్కగానొక్కఅబ్బాయిని అమెరికాకి అర్పించేసి ఇక్కడ వుండగలరా. అమెరికాకి వెళ్ళిన ప్రతి వందమంది ఇండియన్స్‌లోనూ పదిమందికి తక్కువగా మాత్రమే వెనక్కి తిరిగివస్తున్నారని సెన్సస్ అంకెలు చెబుతున్నాయి. అంటే మిగతావాళ్ళక్కడే వుండిపోతున్నారనమాట. వాళ్ళ పిల్లలు, అంటే మీ తరువాత తరం వంశోద్ధారకులు, చాలమంది అక్కడే పుట్టి పెరుగుతారు కనుక ఇండియాకి తిరిగి రావటానికి ఇష్టపడటం చాల కష్టం. ఇది నేనిలా చెబుతుంటే, అమెరికా వెళ్ళే ఉత్సాహంలోవున్న చాలమందికి ఎక్కువ అర్థవంతంగా కనిపించదు. దానికి కారణం కూడా అందరూ మామూలుగా అనుకునేదే! అది అందరికీ కానీ మనవాడికి వర్తించదు. మనవాడయిదేళ్ళలో కాసినో కూసినో లక్షలు వెనకేసుకుని వెనక్కి వచ్చేస్తాడు అనే ధీమా కావచ్చు. అమెరికాలో సెటిలయిపోయినవాళ్ళు చాలమంది ముందలా అనుకుని వెళ్ళినవాళ్ళే. అలాగే అమెరికా భూతల స్వర్గమూ కాదు. అక్కడ చాల కష్టపడి పనిచేయాలి. మనం బాగా పనిచేసినా ఎకానమీ బాగాలేకనో మనం పనిచేసే కంపెనీకి లాభాలు లేకనో మధ్యమధ్యలో రోడ్డెక్కాల్సివుంటుంది. ముఖ్యంగా ఈ హైటెక్ రంగంలో. మానసికంగా అలవాటు లేని ఆ సంఘటనలు మనవాళ్ళని ఎంతో కృంగదీస్తాయి. ఇక ఇండియాలో శుభకార్యాలకీ, అశుభ కార్యాలకీ రావటం చాల కష్టం. నేను చెప్పేది ఖర్చు గురించి మాత్రమే కాదు. అవసరమైనప్పుడు, అవసరమైనంత శెలవు దొరకటం గురించి. ఎలాగో అలా శెలవ మీద వచ్చినా, వెనక్కివెళ్ళాక ఆ ఉద్యోగం వుంటుందా పోతుందా అనే సందిగ్ధ పరిస్థితి గురించి. అలాగే అక్కడ ఇమ్మిగ్రేషన్ వీసాలు దొరకటం ఇప్పుడు ఎంతో కష్టమయిపోయింది.... "

ఆయనకి నేనన్న మాటలు నేననుకున్నట్టుగానే రుచించలేదు. నేను ఇండియా వెళ్ళేటప్పుడు, మా ఆవిడచెప్పిన మాటలు గుర్తొచ్చాయి.

"అక్కడ నువ్వు అడిగిన ప్రతివాళ్ళకీ అమెరికా రావద్దని సలహా ఇవ్వకు.

వాళ్ళకి రావాలనే కోరిక బలంగా వుండబట్టే, ఇక్కడికి రావటానికి సిద్ధమవుతున్నారు. నువ్వు వద్దన్నా, ఏమన్నా వాళ్ళు ఎలాగూ వస్తారు. నిన్ను సలహా అడిగేది, వాళ్ళకి కాస్త మాట సహాయంగా వుంటావని, ధైర్యం చెబుతావనీ మాత్రమే సుమా!" అన్నది.

"నేనలా అనుకోవటం లేదు. నన్నడిగిన ప్రతివాళ్ళకి, ఇక్కడ వున్న మంచీ చెడూ అన్నీ చెబుతాను. తరువాత ఏంచేసేదీ వాళ్ళ ఇష్టం. ఉన్నదున్నట్టు చెప్పటం నా బాధ్యత అని నా ఉద్దేశ్యం" అన్నాను.

ఆ రోజు దానయ్యగారు, అమెరికా ఇండియాలలో మనవాళ్ళ జీవితాల గురించి లాభనష్టాలు బేరీజువేసి నాలుగైదు టాపిక్స్ మీద అనర్గళంగా మాట్లాడాడు. ఆ విషయాల మీద ఆయనా నేనూ వివరంగా చర్చలు చేసుకున్నాం. వాటన్నిటినీ ఒకదాని తర్వాత మరొకటి విషయపరంగా చెప్పుకుందాం. ఈసారికి మాత్రం డాలర్‌కి నలభై ఎనిమిది రూపాయల లెఖ్ఖల గురించి ఆయన చెప్పింది చూద్దాం.

"ఆంజనేయులుగారి అబ్బాయి అమెరికా వెళ్ళి ఇంకా రెండేళ్ళు కాలేదు. అప్పుడే హైదరాబాద్‌లో ఆరు లక్షలు పెట్టి ఓ ఎపార్టుమెంట్ కొన్నాడు" అన్నారు దానయ్యగారు.

"అమెరికాలో డాలర్లలో సంపాదించి, డాలర్లలో ఖర్చు చేస్తుంటే కొత్తగా అక్కడికి వెళ్ళిన వాళ్ళకి పెద్దగా మిగలదు. మీరు అక్కడి సంపాదనని రూపాయలలో లెఖ్ఖ పెట్టకూడదు. అమెరికాలో సగటు కుటుంబానికి జీతం సంవత్సరానికి ఇరవై మూడు వేల డాలర్లు మాత్రమే. ఇందాక మీరు చెప్పినట్టుగా సాఫ్ట్‌వేర్ డిగ్రీల వాళ్ళకి జీతాలు ఎక్కువే కానీ, అవి బాగా అనుభవం వుండి ఆ కంపెనీలకి వెంటనే ఉపయోగపడేవాళ్ళకి. పెద్దగా అనుభవం లేని వాళ్ళకి జీతాలు తక్కువ. అంతేకాక రెగ్యులర్ ఫుల్ టైమ్ ఉద్యోగం రావటం కష్టం. ఇమ్మిగ్రేషన్ వీసా కూడా వుండదు కాబట్టి, హెచ్ వన్ వీసా తెప్పించుకోవాలి. వాటికి జాబ్ షాప్ ఏజెన్సీలు వున్నాయి. వచ్చే జీతంలో దాదాపు ముప్ఫయి శాతం ఏజెన్సీలు ముందే వుంచేసుకుని, మిగిలినది మాత్రమే ఇస్తాయి. ఈలోగా పైన చెప్పిన ఏ కారణాలవల్లనైనా ఉద్యోగంపోతే ఆదాయం లేకుండా బెంచీ మీద కూర్చోవాల్సిందే! గత రెండు సంవత్సరాలనించీ ఎకానమీ బాగాలేక చాలమంది ఉద్యోగాలు పోయి ఖాళీగా వున్నారు"

"మరి ఆంజనేయులుగారి అబ్బాయికి నెలకి నాలుగు వేలు వస్తున్నాయిట కదా?"

"రావని నేననటం లేదు. వాళ్ళకి మోసం చేయని సరైన ఏజెన్సీ దొరకాలి. చక్కటి జాబ్ రావాలి. ఇలా కాంట్రాక్ట్ ఉద్యోగాల్లో చేరినవాళ్ళకి, కంపెనీలు జాబ్‌లో ట్రైనింగ్ ఇవ్వటం అరుదు.కనుక అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది చేరిన ఉద్యోగంలో మొదటి రోజునించే చకాచకా పనిచేయటానికి కావలసిన సాంకేతిక జ్ఞానం, సామర్థ్యం. నైపుణ్యం. అమెరికన్ కంపెనీలు బిజినెస్‌చేసే విధానం పట్ల అవగాహన. వాళ్ళకి అర్థమయేటట్టుగా అమెరికన్ ఇంగ్లీష్‌లో మాట్లాడగలగటం. అవన్నీ వుంటే, నెలకి నాలుగు వేల పైన సులభంగా వస్తాయి"

"మరింకేం. నెలకి నాలుగు వేల పైనంటే, నలభై తొమ్మిది పెట్టి గుణిస్తే రెండు లక్షలన్నమాట. ఇక్కడ వచ్చేది మహా అయితే నెలకి ఇరవై వేలేగా" అన్నా డాయన.

చిన్నగా నవ్వి అన్నాను. "సరే మీరన్నట్టుగానే, నెలకి నాలుగు వేల డాలర్లనుకుందాం. ఆ నాలుగు వేలలోనూ, ఇన్‌కమ్ టాక్స్‌కీ, స్టేట్ టాక్స్‌లకీ, మెడికల్ ఇన్స్యూరెన్స్‌కీ, దాదాపు పన్నెండు వందల డాలర్లు మనకి జీతం ఇచ్చే ముందరే కట్ అయిపోతాయి. అక్కడ ఉద్యోగం వచ్చిన ఊరునిబట్టి, అపార్టమెంట్ అద్దె ఏడు వందల డాలర్లనించీ రెండు వేల దాకా వుంటుంది. దగ్గరలో పిల్లలకి మంచి స్కూళ్ళు వున్నాయనీ దగ్గర్లోనే ఇండియన్స్ వున్నారనీ ఇండియన్ షాపులు కావాలనీ, మనవాళ్ళు ఎక్కడ పడితే అక్కడ ఎపార్టుమెంట్లు తీసుకోరు. అలాటప్పుడు ఎక్కువే పే చేయాలి. ఎంత చవకగా వాడిన కారుని కొనుక్కున్నా దానికి పెట్రోలు, రిపైర్లూ వుండనే వుంటాయి. మిగిలేది చాల తక్కువ. నలభై ఎనిమిది రూపాయల లెఖ్ఖ అక్కడే సంపాదించి అక్కడే ఖర్చు పెట్టి, రూపాయిల్లో చూస్తే ఆ రూపాయి రూపాలు మనల్ని భయపెడతాయి. ఉదాహరణకి టమోటాలు ఒక పౌండ్ ఒక డాలర్ ఇరవై సెంట్లు. అంటే కిలో రెండు డాలర్ల అరవై సెంట్లు. అంటే నూటపాతిక రూపాయల పైన. టమోటాలు కిలో నూట పాతిక రూపాయలు వుంటాయంటారా ఇక్కడ. అలాగే అపార్టమెంట్ అద్దె నెలకి ముప్ఫై మూడు వేల ఆరు వందల రూపాయల నించీ, తొంభై ఆరు వేల రూపాయల దాకా వుంటుంది!"

"అలా అయితే మరి అక్కడ డబ్బులు మిగలవంటారా?" అడిగాడాయన.

"అలా అనటంలేదు నేను. కొన్నాళ్ళక్కడ వుండి సాంకేతిక జ్ఞానం, అనుభవంతోపాటూ జీతం కూడా పెంచుకోగలిగితే, చాల ఆదా చేసుకోవచ్చు. కానీ అలా అయిదారేళ్ళ పైన అక్కడ గడిపి, పిల్లల్ని అక్కడి స్కూళ్ళల్లో చదివించి, ఆ జీవితానికి అలవాటు పడినవాళ్ళు ఇండియాకి తిరిగి వెళ్ళటం కష్టమని ఇందాక చెప్పుకున్నాం కదా. అందుకే చాలమంది అక్కడే వుండి పోతున్నారు"

ఆయన ఆలోచనలో పడ్డాడు. అమెరికాలోని భారతీయుల్లో అవన్నీ ప్రత్యక్షంగా చూస్తున్న నేను కూడా, మళ్ళీ ఇంకోసారి ఆలోచనలో పడ్డాను.

వేదాంతపరంగా పేరుపొందిన మన ఆధ్యాత్మిక దేశ ప్రజలు, ఇవాళ ఎందుకిలా రూపాయి రూపాల సహస్ర నామాలు చేస్తున్నారు?

ఏమిటి ఈ జీవన చక్ర భ్రమణం?

ఎక్కడ మొదలవుతున్నది?

ఎక్కడ ముగుస్తున్నది?

ఏమో.. నాకూ తెలీదు.

* * *