"నష్టపోలేదమ్మా, నా సరుకు నా దగ్గరే వుంది. మార్కెటింగ్ జరగలేదు ..... నా ప్రొడక్టు మార్కెట్లోకొస్తే మిగతా కంపెనీల ప్రొడక్టులన్నీ పడిపోతాయని తెల్సి, డూప్లికేట్ సరుకులు దింపారమ్మా వాటిని ఎదుర్కొనే సత్తా నాకు లేకపోయింది"

"ఆ సరుకు అలా గోడౌన్లలోనే వుందా."

"ఉందమ్మా"

"సగం రేటుకయినా ఇచ్చెయ్యకుండా ఎందుకుంచారు."

"ఫెయిలయిన సరుకుని ఎలాగయినా అంటగట్టటం నా వ్యాపారంలో లేదమ్మా" ఆయనలో నిజాయితీకి ఒక్క క్షణం ఆశ్చర్యపోయింది. ఆయన మీద గౌరవం పెరిగింది.

"ఎంత ట్రాష్నైనా మార్కెట్ చెయ్యగలిగే, ఎన్నో సౌకర్యాలు యివాళ బిజినెస్లో చోటుచేసుకున్నాయి. ఏదైతే పనికిరానిదని మీరు మూలన పడేశారో అదే క్లాత్ మళ్ళీ మిమ్మల్ని కోటీశ్వరుడ్ని చేస్తుందన్న నమ్మకం నాకుంది సర్" కాన్ఫిడెంట్గా అంది మహతి.

ఆయనలో పెద్దగా రియాక్షన్ కనిపించలేదు.

"నా అనుభవాల గురించి తెలుసుకుని, నేర్చుకోడానికొచ్చావో, లేక నన్ను చూసి జాలిపడడానికొచ్చావో నాకయితే తెలీదుగాని, వస్త్రవ్యాపారాన్ని వ్యాపారం అనుకోలేదు. దాన్నొక సామాజిక బాధ్యత కింద తీసుకున్నాను. ఇవ్వాళ ఎన్నెన్ని ఫేషన్లగా చలామణీ అవుతున్నాయో అవ్వన్నీ పాతికేళ్ళ క్రితం సూరత్ కేంద్రంగా నేను సృష్టించిన సంచలనాలకు నిదర్శనాలు. పది పదిహేనేళ్ళ క్రితం అంబికా మిల్స్ అధ్వర్యంలో ప్రిన్సెస్ డ్రెస్ మెటీరియల్స్ అప్పటి యువతరంలో సృష్టించిన క్రేజ్ మీకు తెలీదు. లాల్-ఇమ్లీ ప్యూర్ మాల్లో ప్రపంచవ్యాప్తంగా మార్కెట్ కేప్చర్ చేసింది. పిరమిల్ మిల్స్, మహేశ్వరీ మిల్స్ ఈ అరవైఏళ్ళ జీవితంలో ఎన్నో జ్ఞాపకాలు. నా దగ్గర ఒకప్పుడు పని చేసిన వాళ్ళు ఇవాళ కోటానుకోట్లు సంపాదిస్తున్నారు. అదీ దేని ద్వారా అనుకున్నావ్. కమీషన్ ద్వారా. కాని, ఇండస్ట్రీలో ఒక మార్పు రావాలని, భారతీయ వస్త్ర పరిశ్రమ ప్రపంచ పరిశ్రమకు మార్గదర్శకంగా

వుండాలని ఎప్పటికప్పుడు ప్రయోగాలు చేసాను. నా ప్రయోగాలు నన్ను నిలబెడతాయనుకున్నాను, కానీ" చెప్పడం ఆపాడు రఘురామ శెట్టి. ఆయన కంఠం బరువెక్కింది. ఏమనాలో తోచలేదు మహతికి.

"చేస్తున్నది ప్రయోగం అని అనుకున్నపుడు సక్సెస్ వస్తుందని అనుకోవడం భ్రమకాదా సర్" నెమ్మదిగా అంటున్న మహతి ముఖం వేపు సాలోచనగా చూసాడు రఘురామ శెట్టి.

"యూ ఆర్ కరెక్టు మై చెల్డ్..... ఒక్కసారి భువనగిరిలోని నా ఫ్యాక్టరీకొచ్చి చూడు. అపారమైన నా అనుభవాన్ని క్రోడీకరించి, నేత మగ్గాల మీద తయారు చేయించిన క్లాత్ అది. జన సామాన్యం కోసం అందుబాటులో వుండేటట్లు ఎక్కువ నాణ్యత, తక్కువ ధరల్లో, ఇంటిల్లిపాది కోసం తయారుచేసిన క్లాత్ అది. లోపం ఎక్కడుందో నాకయితే అర్థం కావడంలేదు. బ్యాడ్‌లక్ జస్ట్ బ్యాడ్‌లక్ ..... అంతే" నిరాశగా అన్నాడాయన.

"ఒక వ్యాపారస్థుడు బ్యాడ్‌లక్ అని అనుకున్నాడంటే దానర్థం అతను వ్యాపారస్థుడు కాదని . ఇవాళ ప్రపంచంలో అమ్మకానికి పనికి రాని వస్తువేదీ లేదని నా నమ్మకం సార్. కాస్త తెలివితేటలు మన ప్రొడక్టుమీద మనకు సరియైన అవగాహన, వినియోగదారుడికి బలహీనత, అవసరమైన ప్రచారం ..... ఈ నాలుగేసార్. ఇందులో ఏ ఒక్క దానిమీదనయినా మనకు అవగాహన తక్కువయినా, మనం అనుకున్న గోల్‌రీచ్ కాలేమని నా నమ్మకం సర్."

"నాకు తెల్సిన విషయాలే నువ్వు నాకు చెపుతున్నావ్" నవ్వుతూ అన్నాడాయన.

"మీకు తెలీదని మాత్రం చెప్పటంలేదు సర్. మీ బాధను కొంతలో కొంతయినా అర్థం చేసుకున్నాను కాబట్టి చెపుతున్నాను. మూడు వందల ఏళ్ళ క్రితం సెనక్కాయడొక్కలో ఇమిడేంతటి సున్నితమైన వస్త్రాన్ని తయారుచేసిన నేతగాడు మన తెలుగువాడు. కానీ ఇవాళ అతని పేరెవరికి గుర్తులేదు. రాతిస్తంభాలను ముట్టుకుంటే, సప్తస్వరాలు పలుకుతాయి. అలాంటి స్తంభాలెన్నో వున్నాయి. ఆ స్తంభాలున్నంత కాలం ఆ శిల్పాలువుంటాయి. దాచేస్తేదాగని సత్యం. మానవ

మేధస్సుదాని పయనంప్పుడూ సృజనాత్మకతనే. అందుచేత" ఆవేశంగా అంది మహతి.

"ఇంతకీ నువ్వేమంటున్నావో నాకర్థం కావడంలేదమ్మా"

"మూలపడి వున్న ఈ ఫ్యాక్టరీలో తయారైన బట్టను అద్భుతంగా సేల్స్ చెయచ్చునంటున్నాను."

"కుదరదమ్మా కష్టం"

"లేదుసర్. నన్ను ఎంకరేజ్ చెయ్యడనికైనా, నామీద కాస్త అభిమానంతో ఆలోచించండి అయిదారుకోట్ల విలువైన ఆ క్లాత్ కొన్నాళ్ళు పోయాక ఎందుకూ ఉపయోగపడకుండా పోతుంది. అందుకే దాన్ని బయటకు తీద్దాం-- ఆ సరుకుల్ని మొత్తం సేల్ చేస్తాను" అపారమైన నమ్మకంతో చెప్పింది మహతి.

"స్కాప్ క్లాత్ అయిపోయిన దాన్ని నువ్వు సేల్ చేస్తావా ..... నీ జనరేషన్ డ్రీమ్స్‌లోనూ నా జనరేషన్ ట్రూత్‌లోనూ బతుకుతుంది. కాన్ఫిడెన్స్ వుండడం మంచిదే ఓవర్ కాన్ఫిడెన్స్ మంచిదికాదేమో."

ఆ మాటకు నవ్వింది మహతి.

"మీకు తెలీదని కాకపోయినా నేనే చిన్న కథ చెప్తాను వింటారా"

ఆయన ఆశ్చర్యంగా చూసాడు. కథచెప్పడం మొదలెట్టింది మహతి.

"మొఘల్ చక్రవర్తులకాలంలో ఒకానొక చక్రవర్తి వుండేవాడు. ఆ చక్రవర్తికి లేక లేక ఒక అమ్మాయి కల్గింది. అల్లారుముద్దుగా కూతుర్ని పెంచుతున్నాడాయన. ఆమెకు యుక్తవయసు వచ్చింది. ఆ సందర్భముగా ఆమె పుట్టినరోజును అతివైభవంగా జరుపుతున్నాడా చక్రవర్తి. యువరాణికోసం దేశంలోని కళాకారులందరూ, అతి విలువైన విచిత్రమైన కానుకల్ని పంపించారు ఆ కానుకల్ని మహారాజు స్వయముగా దర్శించి, పంపించడం ప్రారంభించాడు. ఆ

కానుకల్లో ఆయనకు బాగా నచ్చింది ఒక పేద నేత కార్మికుడు పంపించిన చీర. ముట్టుకుంటే వెన్నలా ముడుచుకుపోయే ఆ చీరను కట్టుకురమ్మని అంత:పురానికి ఆ చీరెను పంపించాడు ఆ చక్రవర్తి.

ఒక గంట తర్వాత అంత:పురంలోకి శిల్ప చమత్కారంతో తయారైన ఆ చీరను, కట్టుకున్న తన ముద్దుల కూతుర్ని చూడడానికి వెళ్ళాడాయన.

కానీ కుమార్తె తను పంపిన చీర కట్టుకున్నదో లేదో ఆయనకు అర్థం కాలేదు. వస్త్రధారణ చెయ్యలేదేమోననే అనుమానం వచ్చి కోపగించుకుని వచ్చేశాడు. కానీ అంత:పుర జనం ద్వారా తెల్సిందేమంటే తను పంపిన చీరనే ఆమె కట్టుకుని కన్పించిందని.

ఆ సంఘటనకు ఆయన బాగా ఆశ్చర్యపోయాడు.

అది అదృశ్యవస్త్రమా? లేక ఒక మామూలు నేత పనివాడు నేసిన వలువా? కంటికి కూడా కనిపించనంతగా ఎలా నేయగలిగాడు. అసలే సౌందర్య రాశియైన తన కుమార్తె ఆ చీరలో ఇంకా అద్భుత సౌందర్యంతో కన్పించడం జ్ఞాపకం చేసుకున్నాడాయన.

అలాంటి చీరను, ఆ నేత కార్మికుడు ఇంకెవరికైనా నేసిస్తాడా? ఇస్తే ప్రపంచంలో సౌందర్యవంతుల సంఖ్య పెరిగిపోతుంది. అపుడు తన కుమార్తె సౌందర్యాన్ని ఎవరూ లెక్కలోకి తీసుకోరు.

వెంటనే చక్రవర్తి ఆ పేద నేత కార్మికుడిని తన వద్దకు రప్పించుకున్నాడు. మరెప్పుడూ అతను అలాంటి చీరల్ని నేయగూడదని శాసించాడు. గానీ అందుకు ఆ కార్మికుడు ఒప్పులోలేదు. ఫలితంగా అతని చేతుల్ని నరికించాడు ఆ చక్రవర్తి.

కానీ అప్పటికే ఆ కార్మికుని వద్ద పనిచేస్తున్న శిష్యుల్లో కొంత మంది ఆ విద్యలో ప్రావీణ్యం పొందారు. ఆ విషయాన్ని చక్రవర్తికి తెలియకుండా జాగ్రత్తపడ్డాడు. ఆ నేత కార్మికుడి సంతతివారే తరువాత నేత తయారీలో భారత దేశాన్ని ప్రపంచ దేశాల్లో ముందుంచారు.

కానీ ఇది నిజమా? కథా? ఇప్పటికీ తెలీదు. ప్రతిభను ఏ ఒక్కడూ దాయలేడు. స్వంతం చేసుకోలేడు. వేళ్ళు నరకబడ్డ నేత కార్మికుడు మీరనుకుంటే మీ శక్తిని అర్థం చేసుకున్న వ్యక్తిని నేను నన్ను నిరుత్సాహ పరచకండి" మహతి మనసులోని బాధ అర్థమైంది రఘురామశెట్టికి. మరో పావుగంట తర్వాత--

"అలాగేనమ్మా నువ్వు నాతో భువనగిరి వస్తున్నావ్" ఆ మాటకు ఎంతో ఆనందించింది మహతి.

తను పని చేస్తున్న 'స్టిచ్‌వెల్' టైలరింగ్ షాప్ ఓనర్ వనజాక్షి పర్మిషన్ తీసుకుని, రఘురామశెట్టితో ఆ రోజు సాయంత్రం భువనగిరి ప్రయాణమైంది.

* * * *

రఘురామి శెట్టి కలలుగన్న పద్ధతిలో ఆఫ్యాక్టరీ గనక నడిచుంటే, ఇవాళ ఆంధ్రప్రదేశ్ , ఫ్యాషన్లకు పేరైన ప్యారిస్‌లా ఉండేదనిపించింది.

విశాలమైన గోడౌన్‌ని తనే స్వయంగా తెరిచి చూపించాడాయన.
గుట్టలు, గుట్టలుగా పడి ఉంది జన్నీ క్లాత్ .....

"ఒక్కో వెరైటీలోంచి పాతిక మీటర్లు క్లాత్ నాకివ్వగలరా సర్".

రఘురామ శెట్టే స్వయంగా కత్తెర తీసుకుని పదిహేను వెరైటీలలోంచి, పాతికేసి మీటర్ల చొప్పున కత్తిరించాడు. ఆ క్లాత్‌ని ఇద్దరూ ఆఫీసు రూంలోంచి తీసుకొచ్చారు--

వాటిని పేక్ చేస్తూ--

"ఈ క్లాత్ కాస్ట్‌ను ఒక నెల రోజుల్లో నేను తెచ్చిస్తాను. సర్" అంది మహతి.

"అసలు ..... ఈ క్లాత్‌తో నువ్వేం చేస్తావో, నాకేం అర్థం కావడం లేదమ్మా"

"మీరేం చేద్దామనుకున్నారో, నేనూ అదే చేద్దామనుకుంటున్నాను సర్ ..... "

"ఈ క్లాత్‌ను నువ్విప్పుడు అమ్మకానికి పెడతావా? లాభం లేదమ్మా, వృథా ప్రయాస, ఇప్పటి ఫేషన్లకు, ఈ క్లాత్ కుదరదమ్మా."

"కుదురుతుంది సర్. దీన్ని ఎలా అమ్మాలో నాకు తెలుస్సార్. ఇప్పుడు నేను పట్టుకెళుతున్న ఈ క్లాత్‌నే కాదు. మొత్తం ఈ ఆరుకోట్ల రూపాయల క్లాత్ ఇండియా అంతా విపరీతంగా కొనుక్కునేట్లు, మళ్ళీ 'జన్నీ క్లాత్' కోసం ఆర్డర్లు వచ్చేటట్టు కూడా చేయగలను. ఐ హేవ్ దట్ మచ్ కాన్ఫిడెన్స్ సర్ ..... కానీ ..... దానికొ్కంచెం పెట్టుబడి కావాలి సర్ ..... "

"దేనికి?"

"పబ్లిసిటీ కోసం."

"ఎంత కావాలంటావ్."

"ఎంత లేదన్నా, ఓ రెండు లక్షలు అవసరం ఉంటుంది సర్. "

"రెండు లక్షలు. ఒకప్పుడయితే నువ్వు రెండు లక్షలంటే నేను పదిలక్షలు ఇచ్చేవాడ్ని. ఇప్పుడు కాదు. నువ్వే చూసావ్ కదా. పదివేల కోసం నేను పడిన పాట్లు."

"ఒక నెలరోజుల తర్వాత మీలో ఇంత నిరాశ ఉండదని నా నమ్మకం సర్."

వచ్చేముందు ఆ మాటంది మహతి.

రఘురామ శెట్టి స్వయంగా వచ్చి బస్సెక్కించాడు మహతిని.

మహతి చెప్పిందంతా విన్నది వనజాక్షి.

"నువ్వు చెయ్యదలచుకున్నదేదో ఇక్కడే చేసుకో. మన ఎంప్లాయీస్‌ని- మన మిషన్లను ఉపయోగించుకో. కష్టపడినందుకు వాళ్ళకెంతిస్తావో ఇచ్చేయ్. నీ మెటీరియల్ నాకు నచ్చిందనుకో. మన కస్టమర్ల కే మనం సప్లయ్ చేద్దాం."

"లేదు మేడమ్. నా మెటీరియల్‌ని నేనే స్వయంగా మార్కెటింగ్ చేస్తాను. ఎందుకంటే దాని ద్వారా ఏమొచ్చినా రఘురామ శెట్టికి ఇవ్వాలి."

"మంచి ప్రయత్నమమ్మా. ఐ విష్‌యూ ఆల్ ది సక్సస్ ..... అండ్ ఐ విల్ గివ్‌యూ ఫుల్ కోపరేషన్."

మర్నాడు ఆదివారం - ఉదయం పదిగంటలకు రూంనుంచి వచ్చేసింది- ఆబిడ్స్‌కి వెళ్ళాలని నిర్ణయించింది. బస్సెక్కి ఆబిడ్స్ సెంటర్లో దిగింది.

సెకండ్‌హేండ్ బుక్‌స్టాల్స్‌లో తనకు కావాల్సిన ఫ్యాషన్స్ అండ్ డిజైనింగ్ బుక్స్‌కోసం వెతకడం ప్రారంభించింది గంటసేపు గడిచింది.

రీసెంట్ ట్రెండ్స్ ఇన్ ఫ్యాషన్ డిజైనింగ్- అనే బుక్ కనబడగానే గబుక్కున ఆ బుక్‌ని తీసి పట్టుకుంది మహతి. ప్రపంచ వ్యాప్తంగా రాయల్ ఫ్యామిలీస్‌లో వాడిన డ్రెస్ మెటీరియల్స్, స్టిచింగ్ వివరాలతో పాటు, వాటి ఫోటోలు, ఫ్యాషన్స్, డిజైన్ల హిస్టరీ, మోడ్రన్ ట్రెండ్స్ అందులో ఉన్నాయి.

"ఎంతకిస్తావ్" షాపువాడ్ని అడిగింది మహతి.

"ఒన్ ఫిఫ్టీ రూపీస్" పర్సు తీసి చూసింది. తన దగ్గర అంత డబ్బు లేదని తెలుస్తూనే ఉంది.

సరిగ్గా తొంభై రూపాయలున్నాయి.

"తగ్గించవా" అంత అమూల్యమైన బుక్ విషయంలో బేరం ఆడాలనిపించలేదు మహతికి. కానీ తప్పదు.

"తొంభైరూపాయలకిస్తావా" ఆ తొంభై రూపాయలూ ఇచ్చేస్తే, సిటీ బస్సులో వెళ్లడానిక్కూడా డబ్బుల్లేవని తెలుసు.

"లేదు మేడమ్. ఒన్ ట్వంటీఫైవ్ రుపీస్‌కి తగ్గదు" ఖరాఖండీగా చెప్పడంతో ఏం చేయాలో తోచలేదు మహతికి పేజీలు తిప్పుతూనే ఆలోచిస్తోంది.

“తీసుకుంటారా మేడమ్.” ఆ మాటకు తలెత్తి, ఆ బుక్‌వాలా వేపు చూసి, ఆ పుస్తకాన్ని అతని చేతిల్లో పెట్టింది మహతి.

సరిగ్గా అదేసమయంలో -

అంతవరకూ మహతి పక్కన నిలబడిన ఓ వ్యక్తి, తన జేబులోంచి నూట ఇరవై అయిదు రూపాయలు తీసి, ఆ బుక్‌వాలా చేతిలో పెట్టి “ఆ బుక్‌ని ఆవిడకిచ్చెయ్” అన్నాడు.

ఆ మాట వినగానే తలతిప్పి చూసింది మహతి.

మధుకర్ -

ఒక్క క్షణం తటపటాయించి, ఆ బుక్‌వాలా చేతిలోంచి బుక్‌ని అందుకుని, మధుకర్ వేపు తిరిగి-

“థాంక్యూ” అంది.

నవ్వాడు మధుకర్ . ఆ నవ్వు ప్రేమని పంచినట్లుగా ఉంది. మహతిని అలా చూడగలిగినందుకు ఆనందంగా వుంది మధుకర్‌కి. మహతికి అంతకి రెట్టింపు ఆనందం కలిగింది అతడిని చూడగానే.

ప్లాట్‌ఫారమ్మీదనుంచి, రోడ్ కార్నర్‌లోకొచ్చారిద్దరూ.

“హౌ ఆర్యూ మేడమ్?” నవ్వుతూ అడిగాడు.

“ఫైన్! ఇఫ్ యూ డోంట్ మైండ్ ! లెట్స్ హేవ్ సమ్ థింగ్” తనే ప్రపోజ్ చేసి, నలువేపులా చూసింది మహతి ఆమెకి చాలా ఎగ్జయిటింగ్‌గా వుంది. దాచుకోవాలన్నా, తన భావాలను దాచుకోలేకపోతోంది.

ప్రక్కన వున్న కూల్‌డ్రింక్ పార్లర్‌లోకి నడుస్తున్న మహతి వేపు నడిచాడు మధుకర్.

అంత యాదృచ్ఛికంగా కలుస్తామని ఇద్దరూ అనుకోలేదు. ఇద్దరి మనసుల్లోనూ బయటకు రాని ఎన్నో ప్రశ్నలు ..... భాషకందని భావం!

"టూ బాదంగీర్" తనే ఆర్డర్ చేసింది మహతి.

ప్రిన్స్‌లా వుండే వ్యక్తిని తనే పాపర్‌లా నిలబెట్టింది. ఓరకంటా మధుకర్‌ను చూస్తూ మనసులోనే అనుకొంది మహతి.

తనానాడు అంత రాక్షసంగా ప్రవర్తించకపోతే, మహతి అలా ఉండేది కాదు. జాలిపడ్డాడు మధుకర్ లోలోనే.

"ఏం చేస్తున్నావ్?" గ్లాసులోని డ్రింక్‌ను సిప్ చేస్తూ అడిగింది మెల్లగా.

"పెట్రోల్ బంక్‌లో చిన్న ఉద్యోగం " పక్కకు చూస్తూ అన్నాడు మధుకర్ .