నా పదకొండు రోజుల మార్కెటింగ్ అనుభవాలు

పూడూరి రాజిరెడ్డి

మ్యూజింగ్స్: నా పదకొండు రోజుల మార్కెటింగ్ అనుభవాలు

రచన: పూదూరి రాజిరెడ్డి

ప్రచురణ: కినిగె పత్రిక http://patrika.kinige.com

కాలం: డిసెంబరు 2014

శాశ్వత లింకు : http://patrika.kinige.com/?p=4356

©Author.

What can you do with this document?

Read it!
Store this PDF on your device.
Share the link with your friends
Share this PDF with your friends via personal communication (e.g. email)
Take printouts for personal use

What is not allowed by Owner of this document?
Editing the document. No page to be removed or added.
Distributing to public (instead kindly share the link to Kinige given above)

నా పదకొండు రోజుల మార్కెటింగ్ అనుభవాలు

డిగ్రీ ఫెయిలవడంలో ఉన్న అసలు బాధ ఏమిటంటే, మరీ డిగ్రీ ఫెయిలయ్యామని చెప్పుకోలేం. అలాంటి టైములో నేను ఈ 'డోర్ టు డోర్ మార్కెటింగ్' పనికి కుదురుకున్నాను. కారణాలు: పేరు స్టైలిష్‌గా ఉంది; టై అదీ కట్టుకుంటారు; ఎగ్జిక్యూటివ్ అని వ్యవహరిస్తారు.

ఫెయిల్ ముఖంతో హైదరాబాద్ వచ్చిననాకు, ముందు ఒక ఆడవాళ్ల బట్టల షాపులో హెల్పర్‌గా పని దొరికింది. ఇది కూడా మార్కెటింగ్‌లోకి జంప్ అవడానికి కారణం. మరీ బట్టల దుకాణంలో పనిచేస్తున్నామని కూడా చెప్పుకోలేం కదా!

కాచిగూడలో 'మా' ఆఫీసు. ఈ 'మా' అనేది వ్యవహారంగా చెబుతున్నది కాదు; నా వెంట మా శివిగాడు కూడా ఉన్నాడు. వాడూ నా బాపతే. అందుకే ఇద్దరమూ 'ఉద్యోగం'లో చేరినరోజు చాలా ఎక్సయిట్ అయ్యాం. కొన్ని కలలు ఉమ్మడిగా కన్నాం. 'మేనేజర్ చెప్పిందే నిజమైతే మనమే ఒక రెండు మూడేండ్లలో ఓన్ ఆఫీస్ ఓపెన్ చేసుకోవచ్చురా!' అనుకున్నాం.

తెల్లారి ఉదయం ఎనిమిదికల్లా ఆఫీసులో ఉన్నాం. ఇది పనిలో దిగిన మొదటిరోజు. మాతో హిందీలో 'డెమో' ప్రాక్టీస్ చేయించారు. అందరూ యువకులే. గుండ్రంగా నిలబడ్డాం. 'జీఎఫ్ హై క్యా?' అన్నారు మధ్యలో. నాకు లేదు. మావాడు ఉందన్నాడు. కొన్ని రసబూతులు దొర్లిపడ్డాయి. మావాడు చాలా స్పోర్టివ్!

ఆ రోజంతా కంపెనీ ఏమిటి? దాని హెడ్‌క్వార్టర్ ఎక్కడుంది(అమెరికా)? సామాన్లు ఏమేం వస్తుంటాయి(ప్లాస్టిక్‌లో రకరకాలు)? వినియోగదారులతో మనం ఎలా వ్యవహరించాలి? ఎలా మెప్పించాలి? ఇలాంటి నేపథ్య సంగీతం వినిపించారు. ఇంకా ముఖ్యమైనది, మమ్మల్ని వేర్వేరు పర్సనల్ ట్రెయినర్స్‌కు అప్పజెప్పడం!

రెండోరోజు ప్రాక్టికల్ శిక్షణ. నా ట్రెయినర్ బి.డి.శర్మ. ఈయనది భోపాల్. ట్రెయినర్లంటే సీనియర్లే! అయితే ప్రతి సీనియరూ శిక్షకుడు కాలేడు. ట్రెయినర్ పొజిషన్ వచ్చిందంటే, సొంతంగా ఆఫీసు తెరుచుకోవడానికి కొంచెం దూరంలో ఉన్నవాళ్లన్నమాట! అప్పుడు వాళ్లు మేనేజర్లు అవుతారు. ప్రస్తుత మేనేజర్లు(ఇద్దరు) కూడా అలాంటి దశలు దాటి వచ్చినవారే(నని చెప్పేవారు)! కాబట్టి అదీ మేము నిన్న అంత ఎక్సయిట్ అవడానికి కారణం!

ఇద్దరమూ, నేనూ, నా ట్రెయినరూ, బయల్దేరాం. రైల్వేస్టేషన్ ముందరి హోటల్లో పూరీ తిని, టీ తాగి, బస్సెక్కాం. మధ్యాహ్నం కోఠిలో భోంచేశాం. తీసుకెళ్లినవి సగం భోజనానికి ముందు అమ్మాం; సగం భోంచేసిన తర్వాత అమ్మాం. కానీ అలవోకగా అమ్మాం. రాత్రికి కాచిగూడ తిరిగొచ్చి సంగంలో తిన్నాం. వెంట వెళ్లినందుకు నా ఖర్చంతా ఆరోజు ఆయనదే. ఆమ్లెట్ వేయించుకొమ్మంటే నేను మొహమాటపడ్డాను. ఆరోజు చాలా గొప్పగా గడిచింది. మార్కెటింగ్‌లో నిలదొక్కుకోవచ్చన్న నమ్మకం కలిగింది. దీన్ని పంచుకోవడానికి శివిగాడి కోసం ఉదయందాకా వేచివుండాల్సి వచ్చింది. వాడప్పటికే 'విజయవంతం'గా వెళ్లిపోయాడు. మరునాడు పొద్దుటిపూట వాడూ, నేనూ మొన్నటికంటే ఆనందంగా ఉండటంతో పరగడుపునే సిగరెట్లు కాల్చాం.

మూడోరోజు నుంచి నేను సొంతంగా వెళ్లాలి. నాలుగో రోజు, ఐదో రోజు కూడా వెళ్లాల్సిందే!

అందరిలాగే నేనూ ఆరు సెట్లు పట్టుకెళ్లేవాణ్ని. అవి వివిధ పరిమాణాల్లో ఉన్న ఫైబర్ డిన్నర్ బౌల్స్. సెట్టు ఖరీదు 200. పన్నెండు వందల్లో పది శాతం చొప్పున మనకు 120 వస్తుంది. వస్తుందంటే, అవన్నీ అమ్మగలిగితే. కానీ అమ్మడం ఎలా?

బెల్లు కొట్టగానే రిసీవ్ చేసుకోవడంలో పరిచిత ముఖాలకీ, అపరిచిత ముఖాలకీ ఉండే స్పష్టమైన తేడా తెలిసిపోయేది. ''సర్, దిసీజ్ రాజిరెడ్డి ఫ్రమ్...''

''వద్దొద్దు...''

నేనేమిటి? ఎందుకొచ్చాను? ఊహూ. ముఖాల్లో భావాల్ని మర్యాద కోసం కూడా దాచుకునేవారు కాదు. కొందరైతే మనం గేటు కూడా పూర్తిగా దాటకముందే అనేసేవాళ్లు: 'ఏంటండీ ఈ మార్కెటింగ్ వాళ్ల న్యూసెన్సు... టైమూలేదూ, పాడూలేదూ'.

ఈ ఉచితమైన టైము ఎప్పుడనేది నాకు అర్థమయ్యేది కాదు. తొమ్మిదీ పదీ ప్రాంతాల్లో వెళ్తే, 'ప్చ్, ఆఫీసుకు రెడీ అవుతుంటే నీ గోలేంటీ?' అనేవారు. మధ్యాహ్నం వెళ్తే, సాధారణంగా ఇల్లాళ్లు, 'సెట్టు బాగుందిగానీ మా ఆయన ఉన్నప్పుడు వచ్చుంటే బాగుండేది,' అనేవాళ్లు. సాయంత్రం వెళ్తే... అలా ఎలా వెళ్లగలం? మన టార్గెట్?

తటపటాయిస్తూనే ఒక ఇంటి తలుపు తట్టాను. ఒకాయన తీశాడు. ఎర్రటి కళ్లు. నటుడు జీవాలాగున్నాడు. 'స్సర్...'

నా మాట బయటికి రాకముందే, ''నేను పోయిపోయి వచ్చి ఇట్ల పండుకున్న; నువ్వు బెల్లు గొట్టినవ్; చెప్పు, నేను నిద్రపోవాల్నా లేదా?''

నాకు గుండె ధడ్ ధడ్ అని కొట్టుకుంటోంది. 'సారీ సర్' అని గొణుక్కుంటూ, నవ్వుని పులుముకుని నెమ్మదిగా జారుకున్నాను. 'ఎప్పుడూ ముఖంలో నవ్వు చెదరనీయొద్దు'. చెప్పారుగా మొదటిరోజు పాఠం. నేను ఆయన్ని నొప్పించిన మాట నిజమే కావొచ్చు. మర్యాదల్ని మీరడం కూడా అవుతుందేమో! కానీ ఒక ఇంట్లో ఒక మనిషి అప్పుడే వచ్చి పడుకున్నాడో, లేదా తిరిగ్గా ఎవరూ దొరక్క ఉబుసుపోక కూర్చున్నాడో మనకు ఎలా తెలుస్తుంది?

ఇక, నేను ఒక తీర్మానానికొచ్చాను. శర్మాజీతో వెళ్లినరోజు తగిలినవాళ్లందరూ మంచివాళ్లు. నాకు మాత్రమే ఇలా చెడ్డవాళ్లు తగులుతున్నారు.

సాయంత్రం ఒక్క సెట్టు కూడా అమ్మకుండా తిరిగివెళ్లిన నాలో మా శర్మే ధైర్యం నింపడానికి తాపత్రయపడ్డారు: ''ఉస్‌కో(షానవాజ్, మా మేనేజర్) బాత్ కర్‌నేకో ఆతా హై... చూశావా, ఎలా తతత తడబడతాడో... కానీ మేనేజర్ అయ్యాడు... రాజ్, నువ్వు కచ్చితంగా సక్సెస్ అవుతావు''.

నాకు శిక్షణ సరిపోలేదని తెల్లారి నన్ను శాండీతో పంపారు. ఈయనది ముంబై. ఇలా మార్చి మార్చి పంపడం ద్వారా ఎవరెవరు ఎలా డీల్ చేస్తున్నారన్నది పరిశీలించవచ్చు. ఇది చాలా ముఖ్యమైన విషయం కాబట్టి ముందే చెప్పేస్తున్నాను. ఈరోజు కూడా పొద్దున పూరీ తిన్నాం. తర్వాత చాయ్ తాగాం. మధ్యాహ్నం అమీర్‌పేటలో తృప్తిగా భోంచేశాం. భోజనానంతరం సిగరెట్ కాల్చాం. ఈయన నా అసలైన గురువు కాదు కాబట్టి నేను మొహమాటపడలేదు. రాత్రి సంగంలో తిన్నాం. ఈరోజు తనవెంట ఉన్నందుకు నా బాధ్యత శాండీదే!

అన్నట్టూ, ఈరోజు కూడా అన్నీ అమ్మాం. ఒకరిద్దరు అటూయిటుగా మాట్లాడినా శాండీ నవ్వుతూ తీసుకున్నాడు. ''తుమ్ బెల్ బజానే సే దర్‌తే హో... బెల్లుకొట్టడానికి భయపడేవాడివి ఇక ఏం అమ్ముతావు?'' అన్నాడు మధ్యలో నన్ను. ఆ ఉత్సాహంతో నేను నాలుగైదు బెల్లుల్ని తడుముకోకుండా మోగించాను; గేట్లు చప్పుడు చేశాను; 'హలో మేడమ్... కోయీ హై అందర్?' అని ఎలుగెత్తి అరిచాను.

శాండీ ఇదొకటైతే కచ్చితంగా చెప్పాడు: ''జీ, యే ప్రొడక్ట్ క్యా హై బస్ ఉత్నా హీ కస్టమర్‌కో సమ్‌ఝావో... నువ్వు తెచ్చిందేమిటో వినియోగదారుడికి అర్థమయ్యేలా చెప్పు, దాని

గుణగణాలేమిటో వర్ణించు, ఇది కొనకపోతే వాళ్లు కోల్పోయేదేమిటో చెప్పు (ఫియర్ ఆఫ్ లాస్); అంతేగానీ దీన్ని కొను కొను, అని మాత్రం చచ్చినా దేబిరించొద్దు''.

ఏడోరోజున అనుకుంటాను. ఒక పోలీస్ క్వార్టర్స్‌కు వెళ్లాను. నిజానికి నేను వెళ్లకూడదు; కానీ నా పిరికితనాన్ని 'జయించడం' కోసం నాకు నేనే విధించుకున్న పరీక్ష అది. మొదటి ఇల్లు తలుపు తీసేవుంది. మనిషెవరూ కనబడలేదు. ధైర్యంగా మధ్యవేలి మడమతో తలుపుమీద కొట్టాను. ఒకాయన టక్కున బయటికి వచ్చాడు.

''సర్ దిసీజ్ రాజిరెడ్డి ఫ్రమ్..'' ఇంగ్లీషులో పరిచయం చేసుకుంటే కస్టమర్లు మనకు విలువ ఎక్కువిస్తారట. చెప్పారుగా మొదటిరోజు.

''మార్కెటింగా?'' చిరాకుగా, కోపంగా, ఈమాత్రానికి పరిచయం ఎందుకన్నట్టుగా ఆయన.

''ఎస్ సర్''

''అది అమెరికా ఫోన్ తెలుసా? నీకోసం ఆపొచ్చాను,'' అంటూ విసురుగా వెళ్లిపోయాడు.

నేను బిక్కమొహం వేశాను. అమెరికా ఫోన్ అయితే మాట్లాడాలిగానీ, బెల్లు కొట్టగానే పక్కన పెట్టేసి వెంటనే ఎందుకు రావడం? ఆయన ఫోన్ మాట్లాడటం పూర్తయ్యేలోపు నెమ్మదిగా అక్కణ్నుంచి జారుకున్నాను.

నా ఈ మార్కెటింగ్ ప్రయాణంలో ఖైరతాబాద్, ముషీరాబాద్, బార్కాస్ ఇలాంటి చోట్లకు ఒక్కొక్కసారే వెళ్లినా చార్మినార్ వైపు మాత్రం మూడు సార్లు వెళ్లాను. కారణం: మొదటిసారి వెళ్లినప్పుడు భోంచేసిన హోటల్లో ఒక ఐదారుమంది కుర్ర గ్యాంగు పరిచయం కావడం. ఫహీమ్, ఇర్ఫాన్, అక్తర్... చుట్టుపక్కల మెకానిక్కు, బ్రెడ్ తయారీవాలా, పీరియడ్ ఎగ్గొట్టిన విద్యార్థి... ఇలాంటి గ్యాంగది. సిగరెట్లు కాల్చడానికి ఆ హోటల్‌కు వచ్చేవారు. వాళ్లతో కూర్చున్నంతసేపూ ఉత్సాహంగా ఉండేది. తీరా బ్యాగు పట్టుకోగానే భయం నా భుజాన ఎక్కేసేది. ''రాజ్, ఏ క్యా జాబ్ హై... డిగ్రీ చదివినవాడివి వేరేదాన్లోకి మారిపో,'' అనేవాళ్లు.

అయితే ఇన్ని రోజుల్లో నేను ఏమీ అమ్మలేదా అంటే అమ్మాను. రతి అని ఒకామె- నార్త్ ఇండియన్- కొంది. అలాంటిపేరున్న మనిషిని జీవితంలో చూడటం అదే మొదటిసారి కాబట్టి, ఆ పేరు నాకు గుర్తుండిపోయింది. ఇంకొకామె- నేనేదో పెద్ద మార్కెటింగ్ అని వివరించబోతుంటే... చిన్నగా నవ్వి, 'నేను ఎంబీఏ చేశాన్లే,' అంది. ఆమె కూడా ఒక సెట్టు తీసుకుంది.

ఇంకో దగ్గర మరో అమ్మాయి– వాళ్ల ఇంటిముందు రెండు బుల్లి నల్లమేకలున్నాయి– దిగువ మధ్యతరగతి ముస్లిం కుటుంబం– సెట్టు తీసుకుంటాననంటుందిగానీ, ఇంకో సెట్టులోని బౌల్ ఫ్రీగా ఇమ్మంటుంది. అలా కుదరదు. అసలు రేటు కూడా ఫిక్స్డ్(!). ధర నిజానికి మరింత ఎక్కువుండాలిగానీ, ప్రమోషన్ కోసం తగ్గించియిస్తున్నాం, అని చెప్పాలి. అలా ధరను పెంచి తగ్గిస్తే సగటు కస్టమర్లు ఆనందపడతారట. మొదటిరోజు చెప్పారుగా!

ఈమె అవన్నీ పట్టించుకోలేదు. నేను చెప్పిన ధరకు ఒప్పుకుంటుంది. కానీ బౌల్ అదనంగా కావాలి. అలా ఇవ్వకూడదంటే, 'నన్ను నీ చెల్లెలనుకొని ఇవ్వు,' అంటుంది. ఎంతకూ తెగకపోవడంతో, 'సరే నన్ను అన్న అనుకుని సెట్టు ఫ్రీగా తీసుకో,' అన్నాను. అలా వద్దంటుంది. ఇక వద్దని చెప్పి నేను బ్యాగులో సర్దడం, వాళ్లు ఆపడం... మొత్తానికి నేను లొంగిపోయి, ఒక బౌల్ 'కంపెనీ విరుద్ధంగా' ఇచ్చేశాను.

సాయంత్రం తిరిగి అప్పజెప్పేటప్పుడు, ఈ బౌల్ తక్కువ సెట్టును మేనేజర్ స్వీకరించలేదు. సెట్టు ఖరీదు నా ఖాతాలో పడిపోయింది. అది మొదటిరోజే స్పష్టంగా చెప్పారుగదా! 'యే డిక్ మార్‌నేసే బచానా చాహతా హై...' అని నన్ను ఊరడించారు, జరిగింది విన్నవాళ్లు. ఏమీ అమ్మకుండా రావడం డిక్!

ఒకట్రెండిళ్లల్లో సెట్టు కొనడమే కాకుండా, టీ కూడా ఆఫర్ చేశారు. ఇక ఇప్పుడు చెప్పబోయేవాళ్లింట్లోనైతే టీకి ముందు స్నాక్స్ కూడా ఇచ్చారు. ఈ స్నాక్స్ ఘట్టంలోకి రాకముందు, నేను డెమో ఇస్తూ, బౌల్స్ కిందపడ్డా ఏమీ పగలవని, ఒకదాన్ని చేతుల్లోంచి జారవిడిచాను. ఇలా చేయగానే, కొందరు మళ్లీ మళ్లీ ఎత్తి పడేయమనేవారు. నా చేతుల్లో ఏదో మ్యాజిక్ ఉందేమోనన్నట్టుగా ఇంకొందరు నమ్మకపోయేవారు. హిందీలో డెమో నేర్పారు కాబట్టి, ఆ ఫ్లో తెలుగులో రాకపోయేది. అలా చెబుతూ 'మైక్రోన్ మే భీ యూజ్ కర్‌సక్తే హై,' అన్నాను. 'నిజంగా పెట్టొచ్చా?' అన్నాడాయన. అదేమిటో కూడా నాకు తెలియదు. పాఠం అప్పజెప్పానంతే! కానీ ఇప్పుడు వెనకడుగు వేయడం ఎలా? మొండిధైర్యంతో పెట్టొచ్చన్నాను. 'నేను సెట్ కొంటాను, కానీ టెస్ట్ చేస్తా' అన్నాడాయన. మైక్రోన్ మైక్రోన్ అనేస్తున్నానుగానీ మైక్రో ఓవెన్ అనేదాన్ని అప్పుడు చూశాను. ఓహో అయితే దీన్ని ఇలా వాడతారా! ఇది ఫ్రిజ్ కాదన్నమాట! కొంపదీసి వేడికి కరిగిపోతే! నా అదృష్టంకొద్దీ దానికి ఏమీ కాలేదు. మరీ మొదటిసారికే ఏమీ కాదేమో!

మధ్యాహ్నానికే వచ్చి కొందరు రెండో రౌండు సెట్లు తీసుకెళ్లేవాళ్లు. ఏమీ అమ్మక కొందరు డిక్ కొట్టేవాళ్లు; కానీ వాళ్లు ధైర్యంగా ఉన్నట్టే అనిపించేది. ఎంతటివాడైనా ఏదో ఒకరోజు డిక్ కొట్టడం మామూలే! అంతెందుకు సాక్షాత్తూ బి.డి. కూడా కొట్టొచ్చు! ఇలా అని నాకు ధైర్యం చెప్పింది మరో సీనియర్ కిరణ్. ఈయనది మహారాష్ట్ర. కెమికల్ ఇంజినీరింగ్ చేశానన్నాడు. గర్ల్ ఫ్రెండ్స్‌ని 'కపడా జైసా బద్‌లా థా,' అని చెప్తుంటే నేను నోరు తెరుచుకుని విన్నాను.

ఒకరోజుకు ఎలాగైనా ఇరవై రూపాయలు సంపాదించడం నా కనీస లక్ష్యం. రాత్రి పడుకోవడానికి కంపెనీకి రోజూ ఐదు రూపాయలు ఇవ్వాలి. ఏడ్రూపాయలు రాత్రి భోజనానికి. మిగిలిన ఎనిమిదిలో, ఉంటేగింటే, పొద్దున మధ్యాహ్నం దానికనుగుణంగా తినాలి. నేను ఆమ్లెట్ ఏరోజూ వేయించుకోలేదు. ఆలూ సమోసాను బన్నుతో తింటే ఒక మధ్యాహ్నపు భోజనం చెల్లిపోతుందని తెలుసుకోగలిగాను.

ఇక, పదకొండవ రోజు రానేవచ్చింది. అలా పొద్దున తీసుకెళ్లిన ఆరు సెట్లు సాయంత్రానికల్లా అమ్ముడైనాయి. బహుశా నేను ప్రయోజకుణ్నయ్యాను. అబ్బా ఇది నేను చేయగలను! డన్! దాన్ని సెలబ్రేట్ చేసుకోవడానికి దర్జాగా సిగరెట్ అంటించాను. తాగేసి, పర్సులో నోట్లను పద్ధతిగా సర్దుకొని, ప్యాంటు వెనకజేబులో పెట్టుకున్నాను. గాల్లో బయల్దేరాను. మూడో నంబరు బస్సు కాచిగూడ దగ్గర రైట్ టర్న్ అవుతుంటే, రన్నింగ్‌లో దూకేశాను. ముందుకు పరుగెత్తుకుంటూ వెళ్లి, నిజానికి ఇదే వేగంతో ఆఫీసులో వాలాలనుంది, ఎదురవ్వబోయే అభినందనలకోసం. వాటిని ఊహించుకుంటూ అప్రయత్నంగా పర్సు మీద చేయివేశాను. శూన్యం తగిలేసరికి నా మెదడు మొద్దుబారింది. పిచ్చివాడిలా బస్సు వెంబడి పరుగెత్తాను. పరుగెత్తాను, పరుగెత్తాను. నేను ఫుట్‌బోర్డు వెనక సీట్లో కూర్చున్నాను. ఇంకా జేబులోంచి పడిపోయివుంటుందనే నమ్మాను. బస్సును పట్టుకోగలిగితే ఎవరి కాళ్లదగ్గరైనా పడిపోయివుంటుంది, తీసేసుకోవచ్చు. కానీ బస్సేదీ?

ఇక అందదూ అని నిశ్చయానికి వచ్చాక, నడుము కూలబడుతుంటే, ఎగపోస్తు అలుపు తీర్చుకుంటుండంగా, 'ఏమైంది?' అన్నాడు ఒకాయన.

''ప.ర్సు.. బస్సులో ప..డిపోయింది. ''

''పర్సు పడిపోతదా... కొట్టేశుంటరు,'' అన్నాడు. ''చూసుకోవాలె పక్కన ఎవ్వలున్నరో...''

నేను ఎన్నో చిన్న చిన్న విషయాలకు కూడా బాధపడతాను, మథనపడతాను; కానీ దాదాపుగా ఏడవను. అదే సినిమా చూస్తూ మాత్రం ఏడుస్తాను. ఆరోజు అది అటు ఏడుపూగాదూ, ఇటు బాధాగాదూ; వేరే స్థితేదో! తగు కారణం ఉన్నట్టుగా ఏడవడానికి సిద్ధపడిన నన్ను- ఏడవకుండా ఇంకేదో ఆపింది.

గుండ్రటి పార్కును చుట్టుకుంటూ తిరిగి వస్తుంటే, ఒక భిక్షగాడు కనబడ్డాడు. జేబులో తడిమితే పావలా తగిలింది. నిజంగా ఆ పావలాను నేను ధర్మం కోసం వేయలేదు. ఇన్ని రూపాయలు పోయినప్పుడు ఈ పావలా మాత్రం నా జేబులో ఉండటం ఎందుకు అన్న ఒక విరక్తి మాత్రమే దానికి కారణం.

ముగింపు:

సెట్లు అమ్మిన మొత్తం డబ్బులు కట్టాల్సిందేనన్నారు మేనేజర్. ఇది నవ్వులాటకు అంటున్నారనుకున్నాను, కానీ నిజంగానే కట్టమన్నారు. అప్పటికే, 'ఈ చిప్పలు అమ్ముడు ఏం పనిరా!' అని మా అమ్మ మా మామయ్య దగ్గర కన్నీళ్లు పెట్టకుందని తెలిసింది. 'మా రాజు ఈ పనిచేస్తున్నడని తెలిసినప్పట్నుంచీ సేల్స్‌మెన్లను కొంచెం ఆదరంతో చూస్తున్నాంగానీ ఎప్పుడూ గౌరవించలేదు,' అని సలీమ్‌వాళ్లు అన్నారు. మా శివిగాడు, నిజానికి వాడు ఇలాంటి వ్యవహారాల్లో నాకంటేయాక్టివ్- వాడే 'ఇది మనకు సెట్‌గాదురా,' అన్నాడు.

అందుకే, పోయిన డిగ్రీ సబ్జెక్టుల్ని మళ్లీ గట్టిగా చదవడమే మేలని నిర్ణయించుకుని, సిద్దిపేట బయల్దేరడానికి సిద్ధమయ్యాను. నా పదకొండు రోజుల మార్కెటింగ్ అలా ముగిసిపోయింది.

★

For Latest Telugu Books - Visit now:
Kinige
.com