

உலகம் சந்தாதவன்

கருவகன்

5)  
B1K



கணேசலங்கன்

சு.சீதர்





**615279**



உலகச் சந்தையில்  
ஒரு பெண்

செ. கணேசலிங்கன்



விற்பனை உரிமை:

**பாரிநிலையம்**  
194, பிராட்வெ-சென்னை-600108

மாண்விழிப் பதிப்பகம்

முதற்பதிப்பு : ஏப்ரல், 1996

---

விலை ரூ. 30-00

---

**Title** : ULAGA SANTHAIYIL ORU PENN  
**Subject** : A Social Novel In Tamil  
**Author** : Se. GANESALINGAN (C)  
**Size** : 18 × 12.5 cm  
**Types** : 10 Point  
**No. of Pages** : 176  
**Paper** : Creamwove 10.5 Kg.  
**Binding** : Duplex Board  
**Price** : Rs. 30-00  
**Publishers** : MAANVIZHI PATHIPPAGAM,  
79, 1st Street, Kumaran Colony,  
Vadapalani, Madras-600 026.

---

**Printers** : Chitra Printo Graphy, Madras-14.

## நாவல் பற்றி சில குறிப்புகள்

பகல்வேளையில் உங்கள் வீட்டுக்கதவை யாரோ தட்டுகிறார்கள். கதவைத் திறக்கிறீர்கள். அங்கு தோளில் பையுடனும் சிரித்த முகத்துடனும் ஒரு பெண் நிற்கிறாள். இனிமையாகப் பேசுகிறாள். தோளிலிருந்த பையிலிருந்து சில நுகர் பண்டங்களை எடுக்கிறாள்; அதை நயமாகப் பேசி விற்க முயல்கிறாள்.

இந்தப் பெண் வழக்கமாகத் தலையில் காய் கறிச் சமையுடன் 'வெண்டிக்காய், கத்தரிக்காய், தக்காளி' என்று வீடுவீடாகக் கூவிச்செல்லும் சாதாரணப் பெண்ணல்ல. ஒரு தனி நபருமல்ல. உலகச் சந்தையின் ஒரு பெண். விற்பனை முறைகளில் பயிற்சி பெற்று, உளவியல் ரீதியில் பண்டம் வரங்குபவர்களை வெற்றிகொண்டு, பண்டங்களை விற்று லாபம் திரட்டும் சர்வதேசக் கம்பனியின் பிரதிநிதி.

கதவைத்தட்டி, பண்டத்தை அறிமுகப்படுத்தி விற்பனையைப் பெருக்கும் சேவைக்குப் பின்னால் பல்வேறுதுறை விளம்பரங்களெல்லாம் உங்கள் சிந்தனையைத் தாக்கிக் கொண்டிருப்பதையும் காணலாம்; கேட்கலாம். ரேடியோ, டிவி, நாளிதழ்கள், சஞ்சிகைகள், தெருவில் பேரஸ்டர்கள், பிரமாண்ட 'கட் அவுட்'டுகள், விளம்பர போர்டுகள் தினம் ஒருதடவையல்ல பலதடவைகள் உளவியல் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றன. இவ்விளம்பரங்களெல்லாம் உளவியல், விற்பனை அனுபவம் உள்ளவரால் கவர்ச்சியான காட்சி, இசை, கண்கவரும் வர்ணங்களுடன் அதிகப் பணச் செலவுடன் தயாரிக்கப்படுகின்றன. டில்லி டிவியில் பத்து செகண்டுக்கு மட்டும் தோன்றும் விளம்பரத்திற்கு லட்ச ரூபாவரை செலுத்தப்படுகிறது வியப்புத் தரலாம்.

விணான விளம்பரச் செலவுகளையும் பண்டம் வாங்குபவரே மறைமுகமாகச் செலுத்துகிறார் என்பதைப் பலர் உணர்வதில்லை.

பொய்யைத் திரும்பத் திரும்பக் கூறி உண்மையாக்குவது போல போலி விளம்பரங்களும் நம்பிக்கை ஏற்படுத்தி ஏமாற்றி விடலாம். னிலை உயர்வு, பண்டத்தின் தராதரத்தை விளம்பரம் மறைத்து விடலாம். பயன்படுத்துபவருக்கு மனத் திருப்தி ஏற்படுத்தலாம்; இவை விற்பனையாளரின் கோட்பாடுகள்.

தொடர்ந்த விளம்பரங்கள் பண்டத்தின் மேல் சிந்தனை, கவர்ச்சி மட்டுமல்லாது உளவியலாகச் சிலரை மன நோயாளராகியும் விடுகிறது. நுகர் பண்டவெறியில் திருடி, பொய்பேசி, ஏமாற்றியாவது அப்பண்டத்தை வாங்கிவிடத் தூண்டுகிறது. இதனால் தேவையற்ற பண்டங்களையும் வாங்கிவிடுகளை நிரப்பி வீம்பு பேசுவவரையும் காண்கிறோம்.

நுகர் பண்டங்களில் பெரும்பாலானவை சர்வ தேசக் கம்பனிகளால் உற்பத்தி செய்யப்பட்டு உலக நாடுகளில் விற்றுப் பெற்ற அனுபவங்களுடன், விளம்பரம், சந்தைப்படுத்தும் முகாமைத்துடன் திணிக்கப்படுவதையும் காணலாம். இப்பண்டங்களை உள்ளூர் முதலாளிகள் உற்பத்தி செய்ய முடியும் என்றாலும், அவர்களால் சர்வதேசக் கம்பனிகள், கூட்டுக்கம்பனிகளின் ஆதிக்கத்தை மீற முடியவில்லை. மூலதனம், தொழில் நுட்பம், சந்தைப்படுத்தும் முகாமைத்துவங்களில் தேசிய முதலாளிகளால் போட்டியிட, வளர்ச்சியடைய முடியவில்லை. அரசும் இத்தகைய அந்நிய அபகரிப்பிற்கு அனுமதியளிக்கிறது. அண்மையில் உலகச் சந்தைக்காக இந்நாடும் மேலும் திறந்து விடப்பட்டுள்ளது யாவரும் அறிந்ததே.



உலகில் நுகர் பண்ட உற்பத்தி முதலாளித்துவ நாடுகளில் பெருகியதால் சந்தைப்படுத்தும் புதிய முறைகள், உளவியல், விஞ்ஞான முறையாக அணுகப்பட்டு, பயிற்சி அளிக்கப்பட்டவர்கள் சந்தையில் நுழைய நேரிட்டுள்ளது.

இன்று சந்தைப்படுத்தல் பொருளாதார, கணிதமுறைகள் கொண்டு விஞ்ஞான முறையில் அணுகப்படுகிறது. மக்கள் திரள் பண்டங்களை வாங்கும் பண்புகள் உளவியல், விஞ்ஞான முறையில் ஆராயப்பட்டு நேரடியாகவும் மக்கள் தொடர்பு சாதனங்களான டிவி, ரேடியோ, பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகளின் விளம்பரம் மூலமும் திணிக்கப்படுகின்றன. சந்தை நிர்வாகம், முகாமைத்துவம் தனிப்பாடங்களாகப் பல்கலைக்கழகங்களில் கற்பிக்கப்படுகின்றன. சந்தைப் போட்டிகள், வணிகப்போர்கள் அங்கு கைக்கொள்ள வேண்டிய போர்த்தந்திர முறைகள் சந்தைப்படுத்தும் துறைகளில் போதிக்கப்படுகின்றன.

அமெரிக்கா, ஐரோப்பிய முதலாளித்துவ நாடுகள் யுத்த தளபாட உற்பத்தி, விற்பனை மூலம் கிடைத்த செல்வத்தில் உள்நாடுகளிலேயே பெரிய நுகர் பண்டச் சந்தையை உருவாக்க முடிந்தது. ஆயுத உற்பத்தி உச்ச நிலை அடைந்து 'கோல்ட் வாரை', பனிப்போரை நிறுத்த வேண்டிய நிலை ஏற்பட்டதும் பொருளாதார நெருக்கடி ஏற்பட்டது. இன்று சீனா, இந்தியா, ரஷ்யா போன்ற நாடுகளில் நுகர் பண்டச் சந்தையை விரிவுபடுத்தி உள்நாட்டு பொருளாதார நெருக்கடியைச் சரிகட்ட முயல்வதைக் காண்கிறோம்.

உற்பத்தியாளர்களைக் கூட சந்தைப்படுத்தும் நிர்வாகிகளே தீர்மானிக்கும் நிலையும் ஏற்படுகிறது.

மக்களை விளம்பரங்கள் மூலம் மனநோயாளராக்கி நுகர் பண்டங்கள் பற்றிய வெறி ஊட்டப்பட்டு அதுவே வாழ்க்கையின் குறிக்கோளாக்கப்படுகிறது. கடன், தவணை

மூறைக்கடன், திருட்டு, ஏமாற்று மூலமாயினும் பணம் பிரட்டி பயனற்ற பண்டங்களையும் நாகரிக அந்தஸ்தைக் காப்பற்ற வாங்கச் செய்கின்றனர். இந்நாவல் இவற்றைத் தொட்டுக் காட்டும்.

நுகர் பண்டங்களைத் திணித்துவிடும் பல்வேறு வழிகளை சர்வதேசக் கம்பனிகளும் கூட்டுக்கம்பனிகளும் கையாளுகின்றன.

பண்டங்களைச் சந்தைப்படுத்தும் நிர்வாகம் பற்றிய அண்மைய பாடநூல்களிலெல்லாம் பண்டங்களின் தரத்திற்கு முதன்மை அளிக்கப்படவில்லை. சந்தைப்படுத்தல் முகாமைத்துவத்தில் அமெரிக்காவில் முதன்மை வகித்து உலகெங்கும் புகழ்பெற்றவர் டாக்டர் பிலிப்பு கொடலர் (Philip Kotler) அன்னாரின் சந்தைப்படுத்தல் சார்பான நூல்கள் பி.பி.ஏக்கு மட்டுமல்ல எம்.பி.ஏக்கும் பாடநூலாக உள்ளன. அவரே வாடிக்கையாளரை முதலில் வென்றெடுத்தே பண்டத்தை விற்றுவிட வழி கூறுகிறார். இது ஒருவகைத் திணிப்பே; அராஜகமே, அன்னாரின் விற்பனைத் தந்திர முறைகளை இந்நாவலில் பயன்படுத்தியுள்ளேன்.

மக்கள் திரளின் மனோதத்துவ குறைபாடுகளை விற்பனையாளர்கள் கையாளுகின்றனர். பேச்சு சாதுரியம், விளம்பரம், வாங்கும் சக்திக்கேற்ற பல தர அளவுகள், தராதரம், விலைகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. '100% உத்தரவாதம், பண்டம் திருப்தியில்லாவிடின் பணம் திருப்பித் தரப்படும். ஐந்து வருடம் உத்தரவாதம். இலவசமாக பழுது பார்த்து. சர்வீஸ் செய்யப்படும். தவணையில் பணம் செலுத்தலாம். பண்டம் முதலில் பணம் பின்னரே'. இவ்வாறெல்லாம் பண்டங்களைத் திணித்துவிட முயல்வதைக் காணலாம். அடுத்த வீட்டார் வாங்கியவற்றை நாமும் வாங்க முனைந்து சமூக அந்தஸ்தில் போட்டி, பொறாமை வேறு; இச்சூழல்களால் அமைதியற்ற, என்றும் திருப்தியற்ற மனநிலையில் மக்கள் வாழ்ந்துவிட நேரிடுகிறது.

பண்டம் > பணம் > பண்டம் என்ற ஆரம்பகால நிலை மாறி பணம்-பண்டம்-பணம் என்ற நிலைக்கு மாறியதை அறிவோம். பணம், என்பது ஆரம்பத்திலுள்ள பணம் அல்ல. இலாபத்துடன் கூடியது. இதுவே சந்தையின் நியதியாக இன்று நிலை பெற்று விட்டது. உற்பத்தியாளரிலும் பார்க்க அதிக இலாபத்துடன் பணம் பண்ணுவோரின் தொகை இன்று அதிகரித்து வந்துள்ளது. இடையிட்ட தரகர்களால் சந்தைப்படுத்தல் ஊடாக மிகப் பெரிய சுரண்டல் நடைபெறுகிறது. பண்ட உற்பத்தியின் மேலேயே உபரிமதிப்புயாவும் கட்டப்படுகிறது என்பதை நாம் நினைவில் கொள்ள வேண்டும்.

முதலாளித்துவ உலகில் நுகர் பண்ட உற்பத்தி பெருகி புதிய சந்தைகள் தேடும் படலத்தில் சோவியத் யூனியன், கிழக்கு ஐரோப்பிய நாடுகள், சீனாமட்டுமல்ல இந்தியாவும் திறந்த சந்தையாக ஆக்கப்பட்டுள்ளது. உலக நாடுகளை ஏக போகமாக ஏப்பமிடும் கம்பனிகள் இங்கும் நுழைந்து போட்டியிடத் தொடங்கியுள்ளன.

அமெரிக்காவில் நுகர் பண்ட விற்பனையில் முதலிடம் வகிக்கும் 'புரக்டர் அண்டு கம்பிள்' என்ற கம்பனிக்கும் இந்துஸ்தான் லீவருக்குமிடையில் ஏற்பட்டுவரும் போட்டியை நாள்தோறும் டிவி, ரேடியோவிலும் கடைகளிலும் பார்க்க முடிகிறது. இரண்டும் வெளிநாட்டுக் கம்பனிகளே.

முதலாளித்துவ உற்பத்தியில் பாட்டாளியின் உபரி உழைப்புச்சக்தி நேரக்கணக்கில் அபகரிக்கப்படுவதை அறிவோம். எட்டுமணிநேரம் உழைப்பவனுக்கு மூன்று மணி நேரத்திற்கு மட்டும் கூலியைத் தந்து ஐந்துமணிநேர உழைப்புச்சக்தியை முதலாளி அபகரித்துக் கொள்கிறான். பாட்டாளியால் எதிரியை இனங்கண்டு போராட முடிகிறது.

நிலப்பிரபு, பணக்கார விவசாயி பண்டமாக அல்லது குறைந்த கூலியாக உபரியை அபகரித்துக் கொள்ளும் போது கூலி விவசாயியால் எதிரியை நேரடியாக இனம் காண முடிகிறது.

ஆனால் நடுத்தர விவசாயி, சிறுபண்ட உற்பத்தியாளர் போதிய மூலதனமும் இல்லாத நிலையில் தமது உற்பத்திப் பண்டத்தில் ஒரு பகுதியைச் சந்தையில் விற்க நேரிடுகிறது. அங்கு இனம் கண்டு குறிப்பிட முடியாத, முகமற்ற வியாபாரிகள் உபரி உழைப்பை அபகரித்து விடுகின்றனர். அறுவடை முடிந்ததும். உற்பத்தி முடிந்ததுமே மலிவு விலையில் விற்க வேண்டியவராகின்றனர் எதிரியை இனங்கண்டு போராட முடியாத நிலையில் இவ்வர்க்கத்தவர் உள்ளனர். இதனால் நடுத்தர விவசாயிகள், சிறுபண்ட உற்பத்தியாளர் புரட்சி உணர்வு குன்றியவர் ஆகின்றனர். சந்தை மேலாதிக்கம் பெறும் பொருளாதாரத்திலும் முகம் தெரியாத சந்தையே மக்கள் கண் முன் நிற்கும். எதிரியை நேரடியாக இனங்கண்டு போராடுவதும் சிரமமாகலாம். இதனால் வேகமான சமுதாய மாற்றத்திலும் பின்னடைவு ஏற்படலாம்.

மார்க்ஸ் முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையைப் பற்றிக் கூறும்போது மற்றெந்தப் பொருளாதார அமைப்பிலும் பார்க்க முதலாளித்துவம் மேலதிகமான உற்பத்தியில் ஈடுபடுகிறது. தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய, திருப்திப்படுத்த மேலும் உற்பத்தி செய்யவேண்டும். அதிகச் செல்வம் படைக்க மேலும் அதிக செல்வத்தை உண்டாக்க வேண்டும். இது முடிவற்ற வட்டம் எனவும் விரித்துக் கூறியுள்ளார்.

முதலாளித்துவத்தின் ஆரம்பவடிவம் சமச்சீர்வற்ற அமைப்பைக் கொண்டது. அதனால் உள்ளார்ந்த முரண்பாடு கொண்டது. தொடர்ந்த நெருக்கடி முதலாளித்துவத்தில் ஏற்படுவது தவிர்க்கமுடியாது. தேவைக்கு அதிகமான

உற்பத்தி மூலமே முதலாளித்துவம் விரிந்து வாழமுடியும். அச்சில் மாட்டப்பட்ட புதிரான சுற்று வட்டத்தில் இயங்குகிறது. இவ்வாறு மார்க்ஸ் கூறுவார்.

இவற்றால் முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையில் அராஜகம் நிலவுகிறது. அதைத் தொடர்ந்து விநியோகம் சந்தைப்படுத்தலிலும் அராஜகம் தலைவிரித்தாடுவதைக் காண்கிறோம். இந்நாவலும் இவற்றை ஓரளவு உணர்த்தும் என நம்புகிறேன்.

“முதலாளித்துவம், பைத்திய வெறிகொண்ட ஆட்சி முறை. பேராசையின் புதிர்வடிவம். திருப்தி என்பதை அங்கு காண முடியாது. திருப்தியின்மையை மேலும் மேலும் விரி வாக்குகிறது. இதுவே ஹிஸ்டீரியா — வெறி கொண்ட மன நோய்” என பிரெஞ்சு உளவியல் வல்லுனரான லக்கன் கூறியுள்ளார்.

உலக நிதி நிறுவனங்களிடை கடன் பெற நேரும்போது அவர்கள் கூறும் விதிகளை நாம் ஏற்கவேண்டியவராகிறோம். திட்டமிட்ட பொருளாதாரத்தை விட்டு முதலாளித்துவ சந்தைப் பொருளாதாரத்தை ஏற்க வேண்டியவராகிறோம். சந்தைப் பொருளாதாரம் இங்குள்ள ஆளும் வர்க்கத்தவருக்கு மட்டும் மிகவும் வாய்ப்பாக அமையும். பரந்துபட்ட மக்களுக்கல்ல. ஆளும் வர்க்கத்தவர்களுக்கு வேண்டிய நுகர்பண்டங்க ளெல்லாம் திறந்த உலகச் சந்தையிலிருந்து அவர்களால் எளிதில் பெற்றுக் கொள்ளலாம். உலக நிதி நிறுவனத்துடன் இந்திய ரூபாவும் மாற்று விகிதத்துடன் இணைக்கும் போது அவ்வர்க்கத்தவருக்கு வெளிநாட்டுச் செலாவணியை முடக்கு வதில் அதிக சீரமயிருக்காது. இந்நோக்கங்களாலேயே ஆளும் வர்க்கத்தவர் பெரும்பாலும் திறந்த சந்தைப் பொருளாதாரத்தை வரவேற்கின்றனர்.

மூன்றாம் உலக நாடுகள் வறியநாடுகள்; வாங்கும் சக்தியில்லை, நுகர் பண்டங்களுக்குச் சந்தையிருக்காது எனச் சிலர் எண்ணிக் கொள்ளுகின்றனர். குடித்தொகை கூடிய நாடுகள் மூன்றாம் உலக நாடுகளே. இந்நாடுகளில் ஒரு பகுதியினரிடம் வாங்கும் சக்தி இருக்கவே செய்கிறது. சீனா, இந்தியாவில் 15-20 சதவிகிதத்தினரின் சந்தையே உலகின் மிகப் பெரிய சந்தையாகும். மேலும் ஏகாதிபத்திய, முதலாளித்துவ நாடுகள் இந்நாடுகளுக்கு கடன் வழங்குவதன் மூலமும் தம் பண்டங்களுக்கு மிகப் பெரிய சந்தையை உருவாக்குகின்றனர். மேலும் நுகர் பண்டங்களை தமது நாடுகளில் இருந்து உற்பத்தி செய்து அனுப்பாது, உள்நாடுகளிலேயே குறைந்த விலையில் கிட்டும் மூலப்பொருட்கள், மலிவான உழைப்பு ஆகியவற்றை உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்தி நுகர் லாபத்தைப் பணமாக, மலிந்த உழைப்புப் பண்டமாக ஏற்றுமதி செய்து விடுகின்றனர்.

மூன்றாம் உலக நாடுகளில், கிராமப்புறங்களில்கூட எவ்வாறு நுகர் பண்டச் சந்தை உருவாக்கப்படுகிறது என்பதையும் இந்நாவல் மூலம் தொடர்க் காட்ட முயன்றுள்ளேன்.

வாஷிங்பவுடர்; சோப்பு, பற்பசை, சொட்டு நீலம் போன்ற ஏராளமான நுகர் பண்டங்களுக்கு. இத்தனை விளம்பரங்களா எனப் பலர் வியப்புறலாம். இந்தியா அத்தனை பெரிய சந்தை. அதைப் பங்கு போடுபவரில் மிகப் பெரும்பங்காளர் சர்வதேசக் கம்பனிகளே. இப்பண்டங்களில் அதிக மூலதனத் தேக்கமின்றி உடனேயே லாபமும் கிட்டுகிறது.

அழகு சாதன பண்டங்களை விற்பவர்கள் நம்பிக்கையை விற்பவர் என்பார் பேராசிரியர் கொடல்ர். சிரிமா பொழுது போக்கை விற்பவர்: இவ்வாறாக சந்தைப்படுத்துதலில் அனைத்தையும் பண்டமாக்கிக் கூறுவர். நாவல் விற்பனையையும் பொழுதுபோக்கு விற்பனையாகப் பெரும் பாலோர் கொள்ளுகின்றனர். கலாநிதி கா. சிவத்தம்பி அவர்கள் நேரக்கொல்லியாக 'பாக்கெட்' நாவல் உட்பட பலவற்றைக் கணிப்பிடுவர்.

கலை, இலக்கியங்களில் கருத்துக்கள் தொக்கி நிற்கும் வேளை அவற்றைக்கண்டு அஞ்சுபவர்கள் அவற்றில் கலைத்தன்மை இல்லை என விமர்சிக்க முயல்கின்றனர். இவ்விமர்சகர்கள் நாவல் பொழுது போக்குக்கே என எண்ணுபவரே. அல்லது நேரக்கொல்லியாகக் கருதுபவரே.

கலை, இலக்கியங்கள் மனிதரின் அனுபவங்களின் தொகுப்பே எனக் கூறுபவர் அனுபவ வாதிகளே. அனுபவ வாதம் ஆழமற்றது; மோலோட்டமானது; இயங்கியலற்றது.

பூமி தங்டையானது. நிலையானது சூரியனே பூமியைச் சுற்றி வருகிறது. இவை அனுபவ வாதமான கருத்துக்களே. விஞ்ஞான பூர்வமானவையல்ல. மனித சமூக அனுபவங்களிடையே மறைந்திருக்கும் சமூக விஞ்ஞான உண்மைகளை கலை இலக்கியம் படைப்போர் வெளிக்கொணர வேண்டும். அதுவே கலை, இலக்கியங்களின் முக்கியப் பணியாகவும் இருத்தல் வேண்டும். இக்குறிக்கோளை நோக்கியே கலை இலக்கியங்களின் வடிவங்கள் அமையும். வடிவங்களுக்கு முதன்மை தருவோர் கலை, கலைக்காக எனக் கோஷமிடுபவர்களே யாகும்.

நீங்கள் வாங்கும் சோப்பு, ஓத்பேஸ்டு, பவுடர், ரேடியோ டி.வி. முதலியன வெறும் பண்டமாகத் தெரியலாம்.

அதற்குள் மறைந்திருக்கும் மனித உழைப்பு மட்டுமல்ல, பொருளாதாரம், அரசியல் பற்றி பெரும்பாலோர் எண்ணிப் பார்ப்பதில்லை. இந்நாவல் அவற்றின் பின்னே மறைந்திருப்பவற்றையும் சுட்டிக் காட்டும்.

கலை, இலக்கியங்களில் வெறும் உணர்ச்சிகளைக் கிளறி சாதாரண மக்களைக் கவர்ந்து வெற்றி பெறுவதும் அத்தனை சிரமமல்ல. இவை உடலை மட்டும் தொட்டு, தற்காலிக உணர்வு ஏற்படுத்தி நீர்க்குழனி போல் மறைந்து விடுவது.

சினிமாவில் காட்டப்பட்டு வெற்றி பெறும் 'செக்ஸ் அன் வயலன்ஸ்' பாலியல் வன்முறைக் காட்சிகள் ஏற்படுத்தும் கவர்ச்சியை, ஆரவாரத்தை திரை அரங்குகளில் காண்கிறோம்.

இலக்கியத்திலும் இவற்றைப் பயன்படுத்தி ஒருசிலர் வணிகச் சந்தையில் வெற்றி பெறுகின்றனர். 'மெலோ டிராமா' எனக் கூறப்படும் அதீத உணர்வுகள், திடீர் சம்பவ மாற்றங்களைக் கொண்ட சினிமா, நாடகங்களை பெரும்பாலும் இன்று தரிசிக்கிறோம். இவை அழகுணர்ச்சி குன்றியவையாகவே விமர்சகர்களால் கொள்ளப்படுகிறது.

சிறந்த கலை, இலக்கியப்படைப்பு எடுத்ததும் உணர்ச்சிகளைக் கிளறாது, சிந்தனையைத் தாக்கி அறிலூட்டி இன்பம் பயக்க வேண்டும். அல்லது உயர்ந்த சித்தாந்தத்தை, விஞ்ஞான உண்மைகளைத் தந்து அறிவை மேலும் வளர்க்க வேண்டும்; உள்ள அறிவை உயர்த்தவேண்டும். கலை வடிவத்தினாலல்ல, உயர்ந்த உள்ளடக்கத்தினால்,



மற்றொரு சிறுகுறிப்பு :

**Multi National Corporation MNC** என அழைக்கப்படுவதை நான் நீண்ட காலமாகவே சர்வதேசக் கம்பனிகள் என எழுதி வந்தேன். இந்நாவலிலும் அவ்வார்த்தையையே பயன்படுத்தியுள்ளேன். பன்னாட்டு நிறுவனங்கள் என இன்று பலரால் பெயர்க்கப்படுகிறது. ஆங்கிலத்தில் முதன் முதலாக கடையில் நுழைபவரையே கஸ்டமர் (Customer) என அழைப்பர். தமிழில் வாடிக்கையாளர் என்று கூறும் போது தொடர்ந்து வழக்கமாக வாங்குபவரையே குறிக்கும். (Advertisement) என ஆங்கிலத்தில் கூறுவதிலும் பார்க்க விளம்பரம் என்பது நடைமுறை மரபு மொழியில் ஓரளவு பொய்மை சார்ந்தே ஒலிப்பதையும் அறிவோம்.

இந்நாவலின் எழுத்துப் பிரதியைப் படித்து பொருளிலும் மொழி நடையிலும் திருத்தங்களும் ஆலோசனைகளும் வழங்கிய நண்பர்கள் ந. தெய்வசுத்தரம், செ. யோகநாதன் ஆகிய இருவருக்கும் என் அன்பும் நன்றியும், விரைவில் அட்சிட்டுதவிய சித்ரா அச்சகத்தாருக்கும், தொழிலாளர்களுக்கும் நன்றி. அட்டையை அழகுபடுத்துவதில் உதவிய நண்பர் மணியம் செல்வனுக்கும் அன்பு.

சென்னை  
15-12-92.

செ. கணேசலிங்கன்.



## மீண்டும் சில குறிப்புகள்

இந்நாவலின் புதிய பதிப்பு வெளிவருவதில் மகிழ்ச்சியடைகிறேன். அண்மைய சமகால பொருளாதார, அரசியல், கலாச்சாரத்தை இந்நாவல் பிரதிபலிப்பதைக் காணலாம். கலாநிதி கைலாசபதியின் தமிழ்நாவல் இலக்கிய மதிப்பீட்டின்படி இதோர் சமகால வரலாற்று நாவல்.

இன்றைய பொருளாதாரத்தை சந்தைப் பொருளாதாரம் என அடிக்கடி கூறப்படுவதைப் பலரும் கேட்டிருக்கலாம். அதற்குத் தலைமை தாங்கும் சர்வதேசக் கம்பனிகளின் ஆட்சியை, ஆதிக்கத்தை திரும்புமிடம் கேட்குமிடம் பார்க்குமிடமெல்லாம் இன்று காணலாம். தெரு விளம்பரப் பலகைகள், பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள், ரேடியோ, டி. வி. இவற்றிலிருத்தெல்லாம் விடுதல் அறியா விருப்பு நிலையில் மேலும், மேலும் அதே வலையில் மாட்டுப்பட்டு வருகிறோம்.

நாவரட்சியைத் தீர்க்க தண்ணீரும் மோரும் உள்நாட்டில் புட்டியில் அடைத்த காலர்களும் இதுவரை காலமும் பயன்பட்டன. இன்று காணுமிடமெல்லாம் கொக்கா-கோலா, பெப்ஸி, சுவெப்ஸ் பாட்டில்கள், விற்பனை விளம்பரங்களைப் பார்க்கிறோம். எங்கள் நாவரட்சியைப் போக்க அமெரிக்க சர்வதேசக்கம்பனிகள் முன் நிற்கின்றன. ஏன்?

அமெரிக்க அறிஞரும் சிந்தனையாளருமான நோம் சொம்ஸ்கியின் வார்த்தைகளில் கூறுவதானால் இந்த சர்வதேசக் கம்பனிகள் யாவும் மக்களைத் திருடவும் சுரண்டவும் சுதந்திரம் பெற்றவர்கள்; இக்கம்பனிகள் ஆண்டுதோறும் இரண்டு எண் இலாபம் என்ற பெருமையுடன் மூலதனத்தை திரட்டி உலகையே ஆள்பவராகின்றனர்.

இக்கம்பனிகளின் மூலதனம், தொழில் நுட்பம், நிர்வாகம், சந்தைப்படுத்தும் திறமைகளையும் விளக்குவது நாவலின் மற்றொரு நோக்கமாகும். வியாபார நிலையத்தில், சாதாரண மளிகைக் கடையிலாயினும் நுழைந்ததும் அங்குகாட்டும் வரவேற்பு, சேவைகளிலிருந்து முன்னேறிய

முதலாளித்துவ நடைமுறையா, பின்தங்கிய நிலப்பிரபுத்துவ முறையா என்பதை இந்நாவலைப் படிப்பதன் மூலம் எளிதில் இனங்கண்டு கொள்ளலாம். முதலாளித்துவ பண்ட விற்பனை வியூகங்கள், தந்திரோபாயங்களிலும் ஏமாந்து விடாது தப்பித்துக் கொள்ளலாம்.

இந்நாவலின் முதற்பதிப்பைப் படித்த நண்பர் சிதம்பர ரகுநாதன் அவர்கள் பொருளாதாரம் சார்ந்த முதல் தமிழ் நாவல் எனப் பாராட்டி எழுதியிருந்தார்.

இந்நாவலை சில நாளில் அச்சிட்டுத்தந்த சித்ரா அச்சகத்தொழிலாளர், உரிமையாளர்க்கு என் நன்றி.

சென்னை  
5-4-1996.

செ. கணேசலிங்கன்.

“முதலாளித்துவ உற்பத்தியில் மட்டுமல்ல அராஜகம் நிலவுகிறது. இன்றைய விளம்பரங்கள் யாவும் மனிதர்களுக்கு உளவியல் ரீதியில் தாக்கம் ஏற்படுத்தி நுகர்பண்ட வெறி ஏற்படுத்தி விடுகிறது. மக்களை இதே பண்ட வெறியுடன் மனநோயாளர் போல வாழச் செய்கிறது. சந்தைப் பொருளாதார விரியோகத்திலுள்ள அராஜகத்தை இவை வெளிப்படுத்துகின்றன.”

—தங்கப்பன்

“இருவர் ‘பிரெண்டா’யிருக்கும்போது சாதி, மத பேதங்களை மட்டுமல்ல இன, மொழி, வயது, பணம், அந்தஸ்து, பால், நிறபேதங்களையும் நாம் மறந்து விடுகிறோம். ஒருமித்து வாழ்நேரும் போதும் வேலைப் பிரிவினை மூலம் ஒருவரை ஒருவர் அடிமையாக்க முயல்வது மட்டுமல்ல. ஏற்றத்தாழ்வு யாவும் மறைந்து விடலாமல்லவா.”

—சுமதி

# ஆசிரியரின் பிற நூல்கள்

## நாவல்கள்

‘நீ ஒரு பெண்’  
வன்முறைவடுக்கள்  
ஒரு மண்ணின் கதை  
மரணத்தின் நிழலில்  
ஒரு குடும்பத்தின்கதை  
இரண்டாவது சாதி  
உலகச் சந்தையில் ஒரு பெண்  
ஒரு பெண்ணின் கதை  
வில்ங்கில்லா அடிமைகள்  
சூரியன் கிழக்கில் உதிப்பதில்லை!  
பொய்மையின் நிழலில்...  
அயலவர்கள்  
புதிய சந்தையில்  
இளமையின் கீதம்  
அந்நிய மனிதர்கள்  
வதையின் கதை  
மண்ணும் மக்களும்  
போர்க்கோலம்  
செவ்வானம்  
நீண்ட பயணம்  
சடங்கு

## சிறுகதைத் தொகுப்புகள்

சிறுவர்க்கான சிந்தனைக் கதைகள்  
கொடுமைகள் தாமே அழிவதில்லை  
சங்கமம்  
ஒரே இனம்  
நல்லவன்

## கட்டுரைகள்

அறிவுக் கடிதங்கள்  
பெண்ணடிமை தீர  
கலையும் சமுதாயமும்  
குமரனுக்குக் கடிதங்கள்  
குந்தவிக்குக் கடிதங்கள், மான்விழிக்குக் கடிதங்கள்

பாரி நிலையம்

184, பிராட்வே, சென்னை-108.

## உலகச் சந்தையில் ஒரு பெண்



“உங்களுக்குத் தொல்லை தருவதற்கு மன்னிக்கவும். குடிப்பதற்குத் தண்ணீர் கொஞ்சம் தருவீர்களா?”

மணியை அடித்ததும் கதவு திறந்தது. வீட்டுக்காரரான முரளியைப் பார்த்துச் சுமதி நயமாகக் கேட்டாள். முரளிக்கு வயது முப்பது வரை இருக்கலாம். பாண்டும் சேட்டும் அணிந்திருந்தார். கையில் ஆங்கிலத்தினசரி. கண்ணாடி மாட்டி யிருந்தார்.

வெளியே அனல் வெய்யில். நெற்றியிலும் கழுத்திலும் வடிந்த வியர்வைத் துளிகளைச் சேலைத் தலைப்பால் சுமதி துடைத்துக் கொண்டாள். சாதாரண நீலநிற காட்டன் சேலை. முகத்தில் புன்னகை கல்வியின் ஒளி முகத்தில் தெரிந்தது. கண்களில் பொங்குகிற உற்சாகம்.

‘உட்காருங்கள்’ என்று கூறியபடியே மின் விசிறியைப் போட்டுவிட்டு முரளி உள்ளே சென்றார். சுமதி கழுத்தை நிமிர்த்தி மேலேயிருந்து வந்த காற்றின் சுகத்தை அனுபவித்தபடி அந்த வீட்டின் வரவேற்பறையையும் சுவரில் மாட்டப் பட்டிருந்த ஓவியங்களையும் நாற்காலிகளையும் நூல்கள் அடுக்கப்பட்டிருந்த சுவரோர அலுமாரியையும் நோட்டம் போட்டாள். வீட்டாரின் வாழ்க்கைத் தரத்தையும் மதிப்பீடு

செய்தாள். ஊடலிபோன், நாஷனல் கலர் டிவீ; மத்திய தர வர்க்கத்துக்கு மேலே... நிச்சயமாக வீட்டாரை மதிப்பீடு செய்வதும் அவளது நினைவில் ஊறியுள்ளது: அவளது தொழிலையும் சார்ந்தது.

கிளாசும் குளிர்ந்த நீர் பாட்டிலுமாக எதிரே தின்றவர் மேல் சுமதியின் கவனம் சென்றது.

‘சாரி! உங்களுக்கு வீண் சிரமம் தந்து விட்டேன்... தாங்ஸ்...’

தண்ணீரைக் கிளாசில் ஊற்றி ஒரேமூச்சில் குடித்துவிட்டு மூச்சுவிட்டாள்.

‘வெளியே நெருப்பு வெய்யில் சார். ஒரே நாவாட்சி. இப்போதுதான் களைப்பு நீங்கி, கொஞ்சம் ஆறுதலாயிருக்கிறது. உங்க வீடும் இந்த ஹாலுமே அழகாகவும் குளுமையாகவும் உள்ளது. சுவரிலுள்ள அந்த ஆயில் பெயின்டிங் கூட கண்ணைப் பறிக்கிறது... அந்த மரங்களை எத்தனை அழகாக ரச பண்ணியிருக்கிறார்கள்’

ஒவியத்தைச் சுட்டிக் காட்டியபடி சுமதி சொன்னாள்.

‘நீங்க...’

முரளி இழுத்தார்.

‘சாரி சார். என்னை அறிமுகப்படுத்தாமலே உங்க வீட்டு ஹோலைப்பார்த்து மயங்கிப் பேசிக் கொண்டிருக்கிறேன். என் பேர் சுமதி சார். ஏச்.எல். கம்பெனியில் ‘சேல்ஸ் புரொமோஷ்’னில் ஆபீஷர். இந்த ஏரியாவை கவர் பண்ண வந்தேன். வேனில் இருபது பெண்களை அழைத்து வந்தேன். ஆங்காங்கே ஏரியா பிரித்து அனுப்பிவிட்டேன். வேனும் போய் விட்டது. பக்கத்தில் கடைகள் கூட இல்லை. உங்க வீடுதான் எதிரே தெரிந்தது. தாகத்திற்கு தண்ணீர் கிடைத்தது. மிக்க நன்றி’

சுமதியின் உதட்டுச் சிரிப்போடு வார்த்தைகள் நயமரசு வெளிவந்தன. மீண்டும் சிரமத்திற்கு நன்றி கூறியபடி மறுபடியும் ஒரு கிளாஸ் நீரை உறுஞ்சியபடி எழுந்து கிளாசையும் பாட்டிலையும் எதிரே இருந்த சிறு மேஜையில் வைத்தான்.

“அவசரப்பட வேண்டிய தில்லை. நீங்க கொஞ்சம் ரெஸ்ட் எடுத்தே போகலாம்...”

“தங்கள் உபசரிப்புக்கு நன்றி” என்று கூறியபடியே நூல்கள் அடுக்கிய ‘செல்பை’ நோக்கி நடந்தான். திடீரென ஒரு நூலைப் பிரித்து எடுத்தான்.

“மேட் இன் யப்பான்-அக்கியோ மொரிட்டோ. நீங்களும் நிட்சயம் ஒரு பிஸ்னெஸ்மானாகத்தான் இருக்க வேண்டும். எனக்கு மிகவும் பிடித்த நூல்களில் ஒன்று...”

கூறியபடியே சுமதி நூலைப்பிரித்தபடி இருக்கையில் வந்து உட்கார்ந்தான்.

“அசோக் நகரில் ஒரு ‘டிப்பாட்மென்ட் ஸ்ரோர்ஸ்’ வைத்திருக்கிறேன். உங்க கம்பனிப் பொருட்கள் எல்லாம் விற்கிறோம். இந்தப் புத்தகம் என் தம்பியுடையது. அவன் பிஸ்னஸ் மாஜேஜ்மென்ட் மூன்றாம் வருடத்தில் படிக்கிறான்”

முரளி பெருமையோடு கூறினார்.

“வெரிசூட். நாங்க எல்லாம் ஒரே கிளாஸ்தான்... தம்பி இருக்கிறாரா?”

சுமதி தன் மகிழ்ச்சியைத் தெரிவித்தான்.

“உள்ளே இருக்கிறான். வரச் சொல்லுகிறேன்” என்று கூறியபடியே எழுந்து உள்ளே சென்று வந்தார். ‘சிவா...’ என அவரது குரல் கேட்டது.

“தம்பி வருவான். அது சரி. நீங்க எங்கனிடம் விற்கத் தந்த பொருட்களை நீங்களே வீடு வீடாகவும் விற்கத் தொடங்கினால் எங்க வியாபாரம் எப்படி நடக்கும்?”

முரளி கேட்டார். குரலில் உள்ள உணர்ச்சியைப் புரிந்து கொள்ள முடியாதிருந்தது.

“சரியாகக் கேட்டீர்கள். உங்கள் கேள்வியில் நியாயமிருக்கிறது. விற்பனையை ஊக்கும் பணியையே நாங்கள் தற்போது செய்கிறோம். நாங்க தொடர்ந்து இங்கே வரப் போவதில்லை. தற்போது புதிய நறுமண சோப் ஒன்றையும் வாஷிங் பெளடரையும் அறிமுகப்படுத்துகிறோம். இவற்றைப் பாவித்துப் பழகியவர்கள் பின்னர் உங்களிடமே வாங்க வருவார்கள். மேலும் புதிய ‘பி.ஜி’ கம்பனி ஒன்று எங்களுடன் போட்டிக்கு வந்துள்ளது. அமெரிச்சகாவிலே உள்ள மிகப்பெரிய கம்பனி. அப்போது நாங்க சோப்ந்து போனால் எங்களையும் அவர்கள் ஏப்பம் போட்டுவிடுவார்கள்..”

பேச்சைத் தடை செய்வதாக அங்கு வந்த தன் தம்பி சிவகுமாரை அறிமுகப்படுத்தினார். லுங்கியும் சேட்டும். இளமை பொலிந்த உடற்கட்டு. அவனோடு நறுமணமும் அங்கே கமழ்ந்து பரவிற்று. புதிதாக அறிமுகமான ஆடிக்கலோன். சுமதி சிவகுமாரைப் பார்த்து புன்னகை செய்தாள்.

சுமதியைப் பற்றியும் சுருக்கமாக முரளி அவனிடம் கூறினார்.

“பிஸ்னெஸ் மானேஜ்மெண்ட் படிப்பதாக அண்ணா சொன்னார். இன்று இந்தப் படிப்பிற்கே இங்கு மட்டுமென்ன உலகெங்குமே மதிப்பு ஏற்பட்டுள்ளது”

சுமதியின் வார்த்தைகள் நிதானமாய் வந்தன.

“அதற்காகவே நானும் வற்புறுத்திப் படிக்கச் செய்தேன்”

சுமதியை இடைமறித்து முரளி தன் சரியான தீர்மானத்திற்கு ஆதரவு கிட்டுவதையிட்டு உள்ளூற மகிழ்ந்தார்.



“இஞ்சினியயேஸ், டாக்டர்ஸ், அக்கவுண்டன்ஸ் ஆகியோருக்குள்ள மதிப்பெல்லாம் இன்று போய் விட்டது. எம்.பி.ஏ. பட்டத்திற்குத்தான் இன்று மதிப்பு. அதுவும் அமெரிக்காவில் படித்து வந்தால் தனிமதிப்பு”

“ஏன் இப்படியான மாற்றம் ஏற்பட்டது என்று எண்ணுகிறீர்கள்?”

முரளி ஆர்வத்தோடு கேட்டார். சிவகுமாரும் எதிரே உட்கார்ந்து அவளது பதிலை எதிர்பார்த்தான்.

“இங்கு மட்டுமென்ன, உலகிலேயே நுகர் பண்ட உற்பத்தி பெருகியுள்ளது. உற்பத்தியாளரிடம் போட்டா போட்டி வலுத்து வருகிறது. அவற்றையெல்லாம் மக்களிடம் விற்று விடுவதில் போட்டி. அதற்குரிய கல்வி கற்ற திறமை சாலிகளைத் தேடுகிறார்கள். அவர்களுக்கு அதிக சம்பளம் தரவும் பண்ட விற்பனையாளர் தயாராக உள்ளனர்”

சுமதியின் பதிலைக் கேட்டு இருவரும் உள்ளூற மகிழ்ந்தனர். இந்த இளம் வயதுப்பெண் இத்தனை விஷயங்களை அறிந்திருக்கிறாளே என முரளி உள்ளூற வியப்படைந்தார்.

“உற்பத்தியாளர்களா, விநியோகத்தர்களா அதிக ஆர்வம் காட்டுகின்றனர்?”

சிவகுமார் இடையீட்டுக் கேட்டான். அவளது அறிவை அளவிடும் நோக்கமும் அவன் வினாவில் தொக்கி நின்றது.

“சர்வதேசக் கம்பனிகளே நுகர்பண்ட உற்பத்தியில் மேலாதிக்கம் செலுத்துகிறார்கள். இங்கு கூட்டுக்கம்பனியாக, பல ஆயிரக்கணக்காக இயங்குகிறார்கள். இன்று பெரும்பாலும் அவர்களே உற்பத்தி மட்டுமல்ல விநியோகம், விற்பனையிலும் நேரடியாக ஈடுபட்டுள்ளனர். பிறரிடம் விநியோகத்தைத் தரும் போக்குகள் பலத்த போட்டியினால்

தோல்வியடைந்து வருகின்றன. இன்று சந்தைப்படுத்தலே கம்பனிகளின் வெற்றி தோல்விகளை தீர்மானிப்பதாகிறது. அதனாலே பாக்டரி எஞ்சினீயரிலும் பார்க்க எம்.பி.ஏ. கற்று வருக்கு அதிக சம்பளம் தருகிறார்கள். மிஸ்டர் சிவகுமார், நீங்களும் எம்.பி.ஏ. வரை கட்டாயம் படியுங்கள். உடனே வேலை கிடைக்கும். உயர்ந்த சம்பளம் கிட்டும''

சுமதியின் தீர்க்கமான பதில்கள் சிவகுமாருக்கும் வியப்பாயிருந்தன. அதே வியப்பு முரளியின் கண்களிலும் தெரிந்தது.

''நீங்களும் எம்.பி.ஏ. பட்டம் பெற்றீர்களா?''

முரளி அவளது அறிவை அளப்பதுபோலக் கேட்டார். சுமதி அவரது வினாவைக் கேட்டுச் சிரித்தாள். ஆயினும் தன்னை உயர்வாக மதிப்பீடு செய்வதைக்கண்டு உள்ளூற மகிழ்ந்தாள்.

''அத்தனை படிக்கத்தக்க வாய்ப்பெல்லாம் எனக்கு எங்கே கிடைத்தது? ஏதோ கஷ்டப்பட்டு, கடன்பட்டு பி.காம்-வரை படித்தேன். பட்டம் பெற்றென்ன பயன்? பின் இரண்டு வருடம் வேலையே கிடைக்காமல் அலைந்தேன். பின்னர் என் அதிர்ஷ்டம் இந்த ஏச். எல். கம்பனியில் வேலை கிடைத்தது. தப்பிப் பிழைத்தேன்''

சுமதி ஒளிவு மறைவின்றி தன் கதையைச் சுருக்கமாகக் கூறினாள். அப்போதும் முகத்தில் பெருமிதம்.

''உங்க அறிவுக்கும் பேச்சுத் திறமைக்கும் எவர்கூடான் வேலை தரமாட்டார்கள்? நீங்க வந்திருந்தால் என் டிப்பார்ட்மென்ட் ஸ்ரோரிலேயே வேலை தந்திருப்பேனே''

முரளி சாவதானமாகச் சிரித்தபடி கூறினார்.

''ரொம்ப தாங்க்ஸ். உங்களைப் போன்ற நல்லவர் அப்போது கிடைக்கவில்லை'' என்றவள் சிறிது நிறுத்தினாள்.

தன் இறந்த காலத்தில் சட்டென்று மனம் இறங்கித் திரும்பிற்று. தொடர்ந்தாள்:

“படித்தபின் சாதாரண இடங்களிலும் வேலை செய்யத் தயாராக இருந்தேன். எங்கும் வேலையே கிடைக்கவில்லை. என்னிலும் பார்க்கச் சிவப்பாகவே, கவர்ச்சியாகவே எதிர் பார்த்தார்கள். ஆனால் இந்தக் கம்பனியில் சேர்ந்த பின்னரே விற்பனை பற்றிய நுட்பங்கள், விற்பனை ஊக்கம் பற்றியெல்லாம் கற்றுக் கொண்டேன். திறமையை அங்கு மதிக்கிறார்கள். அதற்கேற்றபடி மேலும் ஆர்வமுட்டுவதாக சம்பளமெல்லாம் தருகிறார்கள். அதனால் தான் உலகமெல்லாம் அவர்கள் உயர்ந்து நிற்கிறார்கள் என எண்ணுகிறேன்.”

பண்ட விற்பனையிலும் அழகான பெண்களைத் தேடுவதைச் சுமதி மறைமுகமாகத் தாக்கினாள்.

“நீங்க வெளிநாட்டுக் கம்பனிகளை அதிகம் புகழுகிறீர்கள். தேசியக் கம்பனிகளும் தற்போது வளர்ந்து வருகின்றன”

சிவகுமார் தன் தேசிய உணர்வைத் தன் பேச்சில் காட்டினான். சுமதியால் உடனேயே அவனை இனங்கண்டு கொள்ள முடிந்தது. அவனுக்கு கல்லூரியில் எவரோ அரசியல் கற்பிப்பதாக எண்ணிக் கொண்டாள்.

“அவர்களும் வளரவேண்டும். ஆனால் சர்வதேசக் கம்பனிகளுடைய மூலதனம், தொழில் நுட்பம், சந்தைய் படுத்தும் நிர்வாக முறைகளோடு போட்டி போட முடியுமா என்பது தான் பிரச்சினை. இதிலே வேடிக்கை என்னவென்றால் ஒரே பண்டத்தை விற்பதற்கே இந்த நாட்டில் வந்து உலக வியாபார முதலைகளே போட்டி போடுகின்றன.

தற்போது பாருங்கள். நாங்களே அமெரிக்க பி.ஜி. கம்பனி யோடு கடும் போட்டியில் ஈடுபட்டுள்ளோம்.’’

சுமதி தமது பிரச்சனையையே உதாரணமாக வைத்து விளக்க முயன்றாள்.

‘‘நீங்க சொல்வதில் உண்மை இருக்கிறது. சர்வதேசக் கம்பனிகளின் பண்டங்களின் தராதரம், விநியோகமுறை, விளம்பரம், பாட்டில் பெட்டிகள் அடைப்புகளின் கவர்ச்சி, கமிஷன் தரும் முறைகள், டிரேட்மார்க் பெயர்களின் நம்பிக்கையும், ஆதிக்கமும், எதையும் நம்மவரால் மிஞ்சிவிட முடியாது. என் ஸ்ரோலிலேயே அனுபவத்தின் மூலம் பார்க்குகிறேன். லக்ஸ் என்றால் லக்ஸ் தான்...’’

சுமதியின் கணிப்பீட்டில் கிடைத்த உண்மையை முரளி உறுதிப் படுத்துவதாயிருந்தது. அவரின் அனுபவத்தின் தொகுப்பு. சிவகுமார் திடீரெனப் பேச்சாடலின் திசையை மாற்ற முனைந்தான்.

‘‘உங்கள் தனிப்பட்ட விஷயத்தைப் பற்றி கேட்பதற்காக மன்னிக்கவும். பி.காம். பட்டத்தோடு மூன்று நாலு வருஷம் வரை இந்தக் கம்பனியில் வேலை செய்துள்ளீர்கள் போலும். இரண்டாயிரம் இரண்டாயிரத்தைஞ்ஞாறு வரை சம்பளம் தருவார்களா?’’

தாழ்மையான குரலில் சிவகுமார் தயக்கத்துடனேயே கேட்டான். தன் கல்வி காலப்போக்கில் என்ன ஊதியம் தரக் கூடியது என்பதை அறியும் ஆர்வமும் சர்வதேசக் கம்பனிகள் பற்றி அளவிடும் எண்ணமும் அவனது நினைவை உந்தியது. முரளியிடமும் அதே ஆர்வம் முன்னரே எழுந்தது. மரியாதைக்காக தயங்கியிருந்தார்.

சுமதியின் புன்னகைப் பேச்சு சிரிப்பாக மலர்ந்தது. சிரிப்பின் அர்த்தத்தை அவர்களால் புரிந்துகொள்ள முடியவில்லை.

“சிவகுமார் உங்கள் தனிப்பட்ட விஷயம்பற்றிக் கேட்டிருக்கப்படாது..”

முரளி தலையிட்டு மன்னிப்புக் கேட்பதாயிருந்தது.

“அதில் தவறொன்றுமில்லை. உங்களுக்குத் தெரியப்படுத்துவதில் எவ்வித சிரமமுமில்லை. வருமான வரி அலுவலகத்தவரே அறிந்த விஷயமாச்சே...”

சுமதி நகைச்சுவையோடு கூற முயன்றாள்.

“வருமான வரி செலுத்துமளவிற்கு சம்பளம் தருகிறார்களா?”

இடையிட்ட முரளியின் பேச்சில் வியப்புத் தெரிந்தது. சிவகுமாரின் கண்களில் ஆச்சரியம்.

“ஐயாயிரத்து ஐநூறு ரூபா மாதச் சம்பளமாகக் கிடைக்கிறது. அது தவிர போனஸ், கமிஷன், பிரயாணச் செலவெல்லாம் வேறாகக் கிடைக்கிறது...”

சுமதி சாவதானமாகச் சொன்னாள்.

“என் ஸ்ரோலில் கூட வரடகை, சம்பளச் செலவு போக இத்தனை வருமானம் கிடைப்பது கஷ்டமே. எப்படி அவர்களால் இத்தனை சம்பளம் தர முடிகிறதோ தெரியவில்லை...”

முரளி முனங்கினார். அவளது உடையில் கூட அத்தனை சம்பளத்தின் பிரதிபலிப்பு இருக்கவில்லை.

“அங்குள்ள எல்லோருக்கும் சில ஆண்டு சேவையில் என்போல இத்தனை தொகையைச் சம்பளமாகத் தருவார்கள் என்று கூறமுடியாது. அவர்கட்கு வாய்ப்பாக, திறமையாக, புதுமையாக செயலாற்றிக் காட்டினால் உடனே அதற்கு மதிப்பளிக்கிறார்கள். சேர்ந்தபோது அடிப்படைச்

சம்பளங் ஆயிரத்து ஐநூறு தந்தார்கள். பின்னர் இரண்டாயிரம் கிடைத்தது. அப்போது விற்பனையில் புதிய புரொயெக்ட் ஒன்றை செயலாற்ற கம்பனிக்குச் சிபாரிசு செய்தேன். பம்பாயிலிருந்த சேல்ஸ் புரமோசன் ஜெனரல் மானேஜருக்கு என் சிபாரிசு நன்கு பிடித்துக் கொண்டது.

“அவர்களின் அப்புருவலுடன் ஆறு மாதத்தில் அப்புரொஜெக்டை நடைமுறைப்படுத்திக் காட்டினேன். பாராட்டு, பதவி உயர்வுடன் என் சம்பளத்தை டபிளாக ஐயாயிரம் ரூபாவாக உயர்த்தி விட்டனர்.”

“அப்படியா? நம்பவே முடியவில்லை. அத்தனை திறமைசாலியான நீங்க அடக்கமாகவே இருக்கிறீர்கள்.”

சிவகுமார் தன் வியப்பை வார்த்தைகளால் அளக்க முயன்றான்,

“வொண்டபுல் கேர்ள்...”

மூரளி பாராட்டினான்.

“பாராட்டுக்கு நன்றி. அந்த புரொயெக்டைப் பற்றி நீங்க அறிந்தாலே ஆச்சரியப்படுவீர்கள். மிஸ்டர் சிவகுமாருக்கும் நன்கு பயன்படும். நேரமிருக்குமோ தெரியவில்லை...”;

சுமதி கூறியபடி கைக்கடிகாரத்தைப் பார்த்தாள். அவர்களின் பார்வை ஒருவரை ஒருவர் அறியாமலே சுமதியை அளந்தன. நெற்றியில் சிறிய கரும்பொட்டு. நீலநிற காட்டன் சேலை. அதே வண்ணத்தில் பிளவுஸ். ஓரளவு பருமனான உடற்கட்டைக் காட்டியது. சிவந்த பாதங்கள்; வர்ணம் பூசாத கால் நகங்கள்; கொலுசோ மெட்டியோ கிடையாது. எளிமையான உடையுடன் கூடிய அப்பெண் அத்தனை திறமைசாலியா என இருவரும் தம்முள் வியந்தனர்.

“வெளியே அனல் வீசுகிறது. கூல்டிங்ஸ், காப்பி ஏதாவது சாப்பிடுவீர்களா? இப்போது என்ன அவசரம்? உங்கள்

பேச்சைக் கேட்கவே ஆர்வமாக இருக்கிறது. என் மனைவி கூட உங்களைப் பார்த்தால் ஆச்சரியப்படுவாள். உறவினர் கலியாணத்திற்காக ஊருக்குப் போயிருக்கிறாள்” என்று கூறியபடியே முரளி எழுந்தார்.

“நீங்க உட்காருங்கள்; எதுவுமே வேண்டாம்; தண்ணீரே இருக்கிறதே அதுவே போதும். எங்க வேன் வர இன்னும் நேரமிருக்கிறது. இங்கேயே ரெஸ்ட் எடுத்துக்கலாம்”

“விற்பனைக்குச் சீசன்ற சேல்ஸ் கேர்ள்ஸ்...”

முரளி நினைவூட்டினார்.

“அவர்களுக்கு எல்லா ஆலோசனைகள்; அறிவுறுத்தல்கள், வேலை நேரம் யாவும் கூறியே அனுப்பினேன். அவர்கள் திரும்புவதற்கும் நேரமிருக்கிறது”

சுமதி கூறிக் கொண்டே மீண்டும் ஒரு கிளாஸ் தண்ணீரை ஊற்றிப் பருகிக் கொண்டே நிமிர்ந்து உட்கார்ந்தாள்.

“இது ஒரு சுவையான கதை. உங்களுக்குச் சுருக்கமாகச் சொல்லுகிறேன். மிஸ்டர் சிவகுமாருக்கு பலவகையிலும் நன்கு பயன்படலாம். அவர் தேசிய முதலாளிகளின் உற்பத்தியில் ஆர்வம் உள்ளவர் போலத் தெரிகிறது...”

“எனக்கு இந்தச் சர்வதேசக் கம்பனிகளையே பிடிக்காது”

சிவகுமார் இடைமறித்துச் சொன்னான். முகத்திலும் உதாசீனம் தெரிந்தது.

“ஆனால் அவர்களது பண்டங்கள் மட்டும் பிடிக்கும் என நினைக்கிறேன். மிஸ்டர் சிவகுமார் கோபப்படக் கூடாது. உங்கள் தேசிய உணர்வை நானும் மதிக்கிறேன்”

“அவனுக்குக் கோபம் வந்தாலும் பரவாயில்லை. நீங்க சொல்லுங்கள்”

முரளி இடையிட்டு சுமதியைத் தொடர்ந்து பேசத் தூண்டினார், புன்னகை தெரிகிற முகத்தோடு.

“வசதி படைத்த ஒரு வகுப்பினருக்கு சர்வதேசக் கம்பனிகளே நல்ல தரமான பலரக நுகர் பண்டங்களை, பாரிய உற்பத்தியினால் மலிவான போட்டி விலையில் போதிய விளம்பரம் மூலம் அறிமுகப்படுத்தித் தர முடிகிறது...”

“சந்தேகமில்லை...”

முரளி ஒத்தூதினார்.

“மிஸ்டர் சிவகுமாருக்குச் சார்பாக ஒன்றைக் கூறுவேன் சிறுபான்மையினரான வசதி படைத்தவர்களுக்கு வாய்ப்புச் செய்யும் முகமாக சர்வதேசக் கம்பனிகள் மூன்றாம் உலக நாடுகளை எவ்வாறு ஆக்கிரமிக்க முடிகிறது என்பதற்கு என்னுடைய பணி கூட உதாரணமாக அமையும். நகரத்திலிருந்து சென்று ஏழ்மை நிலையிலுள்ள கிராமங்களையும் சுரண்டி லாபம் பெறுவதற்கும் எவ்வாறு நுகர் பண்டங்களைப் பழக்கி, அவற்றிற்கு அவர்களையும் அடிமையாக்கி விற்றுவிட முடிகிறது என்பதையும் நிரூபித்துக் காட்டினேன்”

சுமதியின் குரலில் உண்மையும் நேர்மையும் ஒலித்தன.

“உங்கள் பணியைப் பற்றி நீங்களே விமர்சித்து, குறைவாகப் பேசுவது உங்கள் செயலுக்கும் கருத்துக்குமிடையில் முரண்பாடு இருப்பது போலத் தெரிகிறது” சிவகுமார் தன்கணிப்பைத் தெரிவித்தான்.

“நானும் பணியாற்றும் சர்வதேசக் கம்பனியின் கூலி அடிமைதானே. அவர்களுக்குப் பணிவாக, சிறப்பாகப் பணி புரிந்து அதிகக் கூலி பெறுவதே என் நோக்கமாகும்”

“மனச்சாட்சியை விட்டா...விற்றா...?”



சிவகுமார் நளினமாக சிரிப்புடன் சுமதியிடம் சொன்னான். அவள் அவனது நையாண்டியைப் பொருட்படுத்தாமலே கூறினாள் :

“அப்படிக்கூறமாட்டேன். பண்ட விற்பனைத் தொழில் பற்றி இந்தக் கம்பனியில் சேர்ந்து கற்றபின் அவற்றைப் பரீட்சித்து வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற ஆர்வம் உந்தியது. அதன் நன்மை தீமைகளைப் பற்றியெல்லாம் நான் அப்போது கவலைப்படவில்லை. தீமை என்றால் தேசியம் பேசும் மிஸ்டர் சிவகுமார் போன்றோர் இந்தப் பணியை மட்டுமென்ன மற்றைய சர்வதேக் கம்பனிகளையே இங்கே நுழைய விட்டிருக்கக் கூடாதே...”

சுமதி தன் நிலைப்பாட்டைத் தெரிவித்தாள். குரலில் உறுதியும் தெளிவுமிருந்தன.

“நன்மை தீமைகளைப் பிறகு பார்ப்போம். உங்கள் வெற்றிக் கதையை முதலில் கூறுங்கள்”

முரளி தன் ஆர்வத்தைக் காட்டினார். அவளையே ஆர்வமாகப் பார்த்தார்.

“எங்கள் கம்பனியின் பம்பாயிலுள்ள ஜெனரல் மானேஜர் அகில இந்திய வரைபடத்துடன் ஆங்காங்கே நடைபெற்ற எங்களது பண்டங்களின் விற்பனையை அலசி ஆராய்ந்தார். அமெரிக்கா அல்லது தலைமை அலுவலகத்திற்கு அறிக்கை எழுத முயன்றார். அப்போது விற்பனை குறைவாக உள்ள பகுதிகள் அவரது கண்களை உறுத்தின. அவற்றில் தமிழ்நாட்டிலுள்ள தென்னாற்காடு, தஞ்சாவூர் மாவட்டங்களிலுள்ள சில பகுதிகள் அகப்பட்டன”

“அத்தனை நுட்பமாக எல்லாம் ஆராய்ந்து பார்க்கிறார்களா?”

முரளியின் முகத்தில் வியப்புத் தோன்றியது.

“அதுமட்டுமல்ல. அந்தப் பகுதிகளைச் சும்மா வீட்டு விடுவார்களா? ஏரியா மானேஜரிடம் விளக்கம் கேட்கப் பட்டது. சென்னையிலுள்ள டிவிஷனல் மானேஜரிடமும் வேறாக அறிக்கை கேட்டு எழுதினார்கள். பம்பாயிலிருந்து தென்பகுதி விற்பனையைச் சுற்றிப் பார்க்க வந்தார் கோபால் என்பவர். விமானத்தில் வந்து, டாக்ஸியில் தென் ஆற்காட்டிலுள்ள குறிப்பிட்ட இடங்களைச் சுற்றிப் பார்த்தார். விசாரணை நடத்தி ஒரு அறிக்கையை மேலிடத்திற்குச் சமர்ப்பித்தார். இதன் விபரம் பின்னரேயே எங்களுக்குத் தெரிய வந்தது. அதே வேளை எமது டிவிசனல் மானேஜர் அப்பகுதிகளைப் பார்வையிட்டு என்னை அறிக்கை சமர்ப்பிக்கும்படி வேண்டினார்...”

“ஓரே வேலையை இரண்டு பேர் செய்வதா?” சிவகுமார் வியப்போடு கேட்டான்.

“அங்கேதான் முரண்பாடு ஏற்பட்டது. மேலிடத்து முயற்சிபற்றி எதுவும் தெரியாத நிலையிலேயே அப்பணியை ஏற்றேன்? சிதம்பரத்திலிருந்த ஏன் உறவினர் ஒருவருடன் மூன்று தாலுகாவில் ராண்டம் சாம்பிள் சர்வேயாக கிராமங்கள் சில வற்றில் விசாரணை நடத்தினேன். அங்குள்ள சிறுசிறு கடைகளிலுள்ள நுகர் பண்ட ரகங்கள் பற்றியெல்லாம் நேரில் பார்த்துக் குறிப்பெடுத்தேன்”

“நீங்க துணிச்சலான பெண்தான்”

முரளி இடைமறித்துப் பாராட்டினார். இதயபூர்வமாக வந்தன அவரது வார்த்தைகள்.

“கூலி விவசாயிகள் நிறைந்த ஏழைக் கிராமங்கள். துணி துவைப்பதற்கு மட்டும் அந்த மாவட்டங்களில் சிறிதளவாக உற்பத்தி செய்யும் பெரன்வண்டு, சிவன் போன்ற

மலிவான சோப்பையே பயன்படுத்துவார்கள். அவற்றையே மேலுக்குப் போடுபவர்களும் இருந்தனர். வாசனை சோப்பு, ஷாம்பு, முகப் பவுடர் முதலியவற்றைச் சினிமா விளம்பரம் மூலம் இளம் வயதினர் அறிந்திருந்தனர். சீயக்காய் பவுடர், மஞ்சள் எல்லாம் சிறிய பாக்கெட்டுகளில் கடைகளில் விற்கப் பட்டது. சிறிய ஷாம்பு துண்டு பாக்கெட்டுகளும் விற்பதாக சிறு கடைக்காரன் சொன்னான். சில நடுத்தர விவசாயிகளின் வீட்டுப் பெண்கள் மட்டும் ரொயிலெட் சோப்பை ஓரளவு பயன்படுத்தினார்கள். ரூத் பேஸ்ட், பிரஷ் பயன்படுத்துபவரைக் காண்பதே அருமை. சில குடும்பத்தைச் சார்ந்தவர்கள் சென்னை, பம்பாய் போன்ற நகரங்களில் உழைத்து கிராமத் திற்குத் திரும்பும் வேளை மட்டும் துகர் பண்டங்கள் சிலவற்றை மேலதிகமாக எடுத்து வந்து கிராம வீடுகளில் வீட்டுச் சென்றார்கள். அதனால் தற்காலிக பழக்கம் சில குடிசைகளில் நிலவியது..."

"இன்றும் இதே நிலையில் இங்கேயும் கிராமங்கள் இருக்கிறதா?"

முரளி இடைமறித்துத் தன் ஆச்சரியத்தைத் தெரிவித்தார்.

"முக்கிய சாலைகளிலிருந்து இக்கிராமங்கள் உட்புறமாக ஐந்து, பத்துக் கிலோ மீட்டரில் உள்ளன. போதிய தேருக்களே கிடையாது. எழுதப் படிக்கத் தெரிந்தவர் பாதிப்பேரே. தினத்தந்தி பத்திரிகையை மட்டும் டிக்கடையிலேயே பார்க்கலாம். சில குடிசைகளில் டிரான்சிஸ்டர் மட்டும் வைத்திருப்பதைக் காணலாம். சினிமாப் பாட்டுக் கேட்பதற்காகப் பயன்படுத்துவர். கம்யூனிட்டி சென்டர் ஷழங்கும் டி. வி. கிராம சேவகர் அல்லது ஓர் அதிகாரி வீட்டில் இருக்கும். ஞாயிற்றுக்கிழமைகளில் சினிமாப் பார்க்கவும் வெள்ளிக்கிழமைகளில் ஒளியும் ஒளியும் பார்க்கவும்

இளவட்டங்களெல்லாம் கூடுவார்கள். அங்கு காண்பிக்கப் படும் விளம்பரங்களையெல்லாம் ஆர்வமாகப் பார்ப்பார்கள். சில நுகர் பண்டங்களைப்பற்றி ஓரளவு தெரிந்து வைத்திருக்கிறார்கள். விளம்பரத்தில் வரும் பாடல்கள், வார்த்தைகளையும் இளம் பிள்ளைகள் முணுமுணுத்துப் பாடுகிறார்கள். காம்ப் சினிமாக்கள் ஆங்காங்கே உள்ளன. நாலு, ஐந்து கிலோ மீட்டர் தூரமான போதும் மாதத்தில் இரண்டு மூன்று தடவை சினிமாப் பார்க்கப் போய் வருகிறார்கள்...'

‘நல்ல அனுபவமும் ஆராய்ச்சியும்தான். இவற்றையெல்லாம் நுணுக்கமாக ஆராய்ச்சி பண்ணிக்கொண்டு வந்தீர்கள். கெட்டித்தனந்தான். வேலை, கூலிபற்றியெல்லாம் கேட்டறியவில்லையா?’

சிவகுமார் ஆர்வத்தோடு வினவினான்.

‘பெரும்பாலும் அங்கு கூலி விவசாயிகள் வேலை கிடைக்கும் வேளை ஆண், பெண், பிள்ளைகள் எல்லோருமே போகிறார்கள், கூலி மிகக் குறைவு. பதினைந்து ரூபாவரையே வரக்கூடிய கூலி. பெரும்பாலும் நெல்லாக அல்லது தானியமாகக் கூலியை சேர்த்து வைக்கிறார்கள்: பணம் வேண்டிய வேளை அவற்றை வேண்டிய அளவிற்கு விற்று, பிற அத்தியாவசிய தேவைப் பொருட்களை வாங்கிக்கொள்கிறார்கள். எல்லாக் கிராமங்களும் இவ்வாறில்லை. கூலியை ரொக்கமாகக் கொடுக்கும் கிராமங்களும் இருக்கிறது. பணக்கார விவசாயிகள் சிறு நகரங்களிலிருந்து தமக்கு வேண்டிய நுகர் பண்டங்களை வாங்கிக் கொள்ளுகிறார்கள்...’

‘சாம்பிள் சர்வேயில் புள்ளி விபரங்களெல்லாம் எடுத்து வந்தீர்களா?’

சிவகுமார் அவளின் திறமையை அளப்பது போலக் கேட்டான். புன்னகையோடு அவனைப் பார்த்தான் அவள்.

‘‘புள்ளி விபரங்களெல்லாம் சேகரித்து வந்தேன். அவற்றையெல்லாம் கம்ப்யூட்டரில் போட்டு நீண்ட அறிக்கை தயாரிக்க முயன்றேன். அதற்கு முன்னர் டிவிஷனல் மாணேஜர் என் அனுபவங்களைக் கேட்டு வியந்தார். சுருக்கமான அறிக்கை தரும்படி வேண்டினார். அப்பகுதிகளில் எங்களது நுகர் பண்டங்களுக்குச் சந்தை இருக்கிறதா, இல்லையா என்பதே அவரது ஆவலான வினாவாக இருந்தது. என் முடிவான பதிலை எதிர்பார்த்தார். அவர் ஏன் அவ்வாறு ஒரே வார்த்தையில் பதில் எதிர்பார்க்கிறார் என்பதைப் பின்னரே அறிந்து வியப்படைந்தேன்’’

சுமதி சுவையான கதைபோல தன் வேலையைப் பற்றிச் சொல்லிக் கொண்டிருந்தார்.

‘‘அந்த வியப்பான விஷயத்தை முதலில் சொல்லுங்கள்’’

முரளி பொறுமையிழந்து கேட்டார்.

‘‘அதைச் சொல்லத்தான் வருகிறேன்’’ எனக் கூறித் தொடர்ந்தார்:

‘‘குறிப்பிட்ட அப்பகுதிகளில் நுகர்பண்டங்கள் எதுவுமே நுழையவில்லை; நுழைக்கப்படவில்லை. பெரிய புதிய சந்தை இருக்கிறது’’ என என் அறிக்கையைச் சுருக்கமாக எழுதிக் கொடுத்தேன். டிவிஷனல் மாணேஜர் நன்றி கூறி, புன்னகையோடு வாங்கிக் கொண்டார். அப்போது அந்தப் புன்னகையின் அர்த்தத்தை என்னால் புரிய முடியவில்லை. மறுநாள் ஆபீசுக்குச் சென்று நீண்ட அறிக்கை தயாரிக்கும் வேலையில் ஈடுபட்டுக் கொண்டிருந்தேன். டிவிஷனல் மாணேஜரின் அழைப்பு வந்தது. அங்கே சென்றதும் உட்கார்ச் சொல்லிவிட்டு ‘ஃபாக்ஸ்’ செய்தி ஒன்றைத் தந்தாள். பம்பாயிலிருந்து ஜெனரல் மாணேஜரிடமிருந்து வந்த செய்தி, ‘பாராட்டுகள்’ ‘அக்விஸிட்டி பிளான்’—செயலாற்றுத்திட்டம் அனுப்பும்படி கோரப்பட்டிருந்தது. நானே அதிர்ச்சியடைந்

தேன்'' தன் முகத்திலே வியப்பைத் தேக்கிக்கொண்டு அவள் தொடர்ந்தாள்:

“மிஸ்டர் முரளி, ஆனா இதுவல்ல வியப்பான செய்தி. மற்றோர் செய்தியையும் அவர் என்னிடம் சொல்லி, ஜெனரல் மானேஜர் டெலிபோனில் பாராட்டியதையும் கூறி என்னிடமிருந்தே வேலை வாங்க முடிவு செய்தார்...”

சுமதி புன்னகையோடு கூறிக் கொண்டே மீண்டும் வரண்ட நாவால் உதடுகளை நனைத்தாள். முரளி கூல் டிரிங்ஸ் எடுத்து வருவதற்கு எழுந்தார். சுமதி தடுத்துவிட்டு மீண்டும் பேசத் தொடங்கினாள்:

“முன்னர் பம்பாய் தலைமை ஆபீசிலிருந்து இதே பகுதி களுக்குச் சென்ற கோபால் சமர்ப்பித்த அறிக்கைக்கு என் முடிவு முற்றும் முரணாக இருந்ததே அவர்களுக்கும் அதிர்ச்சி யாயிருந்தது. அவனது அறிக்கையில் ‘அப்பகுதி மக்கள் நுகர் பண்டங்களையே அறியாதவர்கள். வாங்கவும் வசதி யில்லாத வறிய விவசாயிகள். எங்களது நுகர் பண்டங் களுக்கும் அங்கே சந்தையில்லை. வீற்கமுடியாது’ என எழுதியிருந்தானாம். ஆகவே என்னுடைய முடிவு ஒரு ‘சேலஞ்சாக’, அறைகூவலாக இருந்தது. என் முடிவை நிரூபித்துக் காட்ட வேண்டிய பொறுப்பும் ஏற்பட்டது. இரண்டு தாலுகாவை மட்டும் பொறுப்பேற்று மூன்று மாத காலத்தில் நிரூபித்துக் காட்டுவதற்கு ஒப்புக் கொண்டேன்’’ ‘அக்ஷிவிட்டி பிளானை’ ஒரு வாரத்தில் தயாரித்துத் தருவ தாக ஒப்புக் கொண்டேன்’’

“அப்பப்பா இது பயங்கரமான சேலஞ்ச்தான்...”

முரளி தன் வியப்பை வெளிப்படுத்தினார்,

“துணிச்சலான முயற்சிதான்’’

சிவகுமார் ஆமோதித்தான்.

“அக்ஷிவிட்டி பிளானை’ ஒரு வாரத்தில் இரவு பகலாக புள்ளி விவரங்கள் எல்லாம் சேகரித்துத் தயாரித்தேன்.

தாலுக்கா கிராமங்களின் குடித்தொகை, குடும்பங்களின் எண்ணிக்கை ஆகியவற்றை சென்சஸ் ரிப்போர்ட், தேர்தல் பட்டியல் ஆகியவற்றிலிருந்து எடுத்தேன். சாம்பிள் சோப், ஷாம்பு ஆகியவற்றை முதலில் இலவசமாக விநியோகித்து விட்டு ஒரு மாதத்தின் பின் வீடு வீடான நேரடி விற்பனையில் ஈடுபடுவதாகத் திட்டத்தைத் தயாரித்தேன். சாம்பிள் தொகைகள், விளம்பர துண்டுப் பிரசுரங்கள், வேண்டியோக விற்பனைக்காக இருபது பெண்களின் சம்பளம், தங்கும் இடச்செலவு யாவையும் மதிப்பீடு செய்து திட்டத்தைக் கொடுத்தேன். அத்தனை தொகை செலவு செய்வது வாய்ப்பாகுமா என டிவிஷனல் மானேஜர் சந்தேகப்பட்டார். ஆனால் பம்பாய் ஜெனரல் மானேஜர் திட்டத்தைப் பாராட்டினார். மேலும் இருபத்தைந்து வீதம் வரை செலவு செய்ய அனுமதியளித்தார். ஆபீசில் எல்லோரும் என் துணிச்சலையும் நம்பிக்கையையும் பார்த்து பல்வேறு விதமாகப் பேசிக் கொண்டனர். என்னிலும் சீனியராக அனுபவம் பெற்றவர் பலர் இருந்தும் அந்த புராஜெக்டை எனக்குத் தந்ததினால் சிலர் பொறாமையும் பட்டனர். ஆனாலும் பெரும்பாலோர் பாராட்டி ஆலோசனை வழங்கி ஊக்கம் தந்தனர்”

“பம்பாய் ஜெனரல் மானேஜர் புதிய போக்கைப் பரீட்சித்துப் பார்ப்போமே என்று எண்ணியிருப்பார்...”

சிவகுமார் தன் மதிப்பீட்டைக் கூறினான்.

“அதுவும் உண்மைதான். பண்ட விற்பனை என்பதும் யுத்தம் போன்றதே. வெற்றி தோல்வி சகஜமானது என்பதே அவர்களது கொள்கையும். நான் கேட்டவை எல்லாம் இரு வாரத்தில் வழங்கப்பட்டன. முன்னர் வீட்டுக்கு வீடு விற்பனையில் பயிற்சியும் அனுபவமும் உள்ள பத்துப் பெண்களை மட்டும் அழைத்துச் சென்றேன். மற்றவர்களை அந்தந்தக் கிராமத்தில் ஓரளவு எழுதப் படிக்கத் தெரிந்த பெண்களாகத் தேர்ந்தெடுத்தேன். தினக்கூலியில் பண

எரிண்டு ரூபா பெறுபவர்களுக்கு இருபத்தைந்து ரூபா என்றதும் அங்குள்ள கட்டுப்பாடுகளை மீறி இளம்பெண்கள் போட்டி போட்டு வந்தனர். அங்குள்ள சாதிப் பிரச்சினை, உடைபற்றியெல்லாம் நான் மறந்து விடவில்லை. சோப்கவரில் பிரபல சினிமா நட்சத்திரத்தின் வர்ணப்படம் 'மல்லிகை மணம் கமழும் சோப். சினிமா நட்சத்திரங்களின் அழகு சோப்' என்பதே விளம்பர சுலோகம்”

“ஏழை மக்களுக்கு ஏமாற்றி விற்கும் விளம்பரமா? நல்லாயிருக்கிறது”

சிவகுமார் சிரிப்போடு கூறினான்.

“விளம்பரமென்றால் விளம்பரம்தான். அது நூற்றுக்கு நூறு உண்மையென்பதில்லை என்பதை நீங்க பின்னர் பாடப் புத்தகத்தில் படிப்பீர்கள். வேலையில் சேர்ந்தபின் நீங்களே பொய்யான விளம்பரத்தையும் தயாரிப்பீர்கள்”

சுமதியும் நனிமமாகவே சொன்னாள். அப்போது டெலி போன் மணி அடித்தது. முரளி எழுந்து சென்று டெலி போனில் சில வார்த்தைகள் பேசிவிட்டு மீண்டும் தமது இருக்கைக்கு வந்தார். நெற்றியைச் சுரண்டிக் கொண்டே சொன்னார் :

“மல்லிகையும் சினிமா நட்சத்திரமும் நல்ல வேடிக்கை தான்...”

“எந்த விளம்பரமும் மக்களுடைய பண்பாடு, பழக்கம், விருப்பத்தோடு ஒட்டிப்போக வேண்டும்...”

சுமதி தான் கற்ற அனுபவத்தைக் கொண்டு பதில் சொன்னாள்.

“அதில் தவறில்லை. பண்பாடு இன்னும் மல்லிகையுடனும் சினிமாவுடனுமே தேங்கி நிற்கிறது...”

சிவகுமார் முணுமுணுத்தான்.

“அவையெல்லாம் வேறு விஷயம். எங்களைப்பொறுத்த வரை புதிய நுகர் பண்டத்தைப் பழக்குவது, விற்பது.



கம்பனிக்கு லாபம் தேடுவது. அதனால் நல்ல கமிஷனும் சம்பளமும் பெறுவதுதானே... இதுவே யதார்த்த உண்மை”

“சர்வதேசக் கம்பனிகளின் தரகர்கள் என்று சொல்ல லாம் தானே...”

சிவகுமார் நளினமாகச் சொன்னான்.

“மிஸ்டர் சிவகுமாரின் கணீர்ப்பீட்டில் தொனிக்கும் அரசியலை எனக்கும் கொஞ்சம் புரியும். அப்படியே இருக்க ட்டும்...”

சுமதி முந்தானையால் கையைக் காரணமின்றித்துடைத் தாள்.

“சோப்பையும் பவுடரையும் பற்பசையையும் உற்பத்தி செய்து லாபமீட்ட சர்வதேசக் கம்பனிகளா இங்கு வர வேண்டும்”

சிவகுமாரின் வார்த்தைகளில் ஓரளவு சீற்றம். தொனித் ததைச்சுமதியால் உணர முடிந்தது. அவற்றிலுள்ள உண்மை களை அவள் அறியாமலில்லை. தங்கப்பனின் நினைவு உடனே வந்தது. கிராமத்தில் பழகிய நண்பன்.

“அவையெல்லாம் வேறு விஷயம். மிஸ்டர் சிவகுமாரின் தேசிய உணர்வு, தேசப்பற்றுப் பற்றி நான் இப்போது விசாரிக்கவில்லை”

சுமதி அவனுக்கு நேரடியாகப் பதிலளித்தாள்.

“அவன் பேச்சை விட்டு விட்டு உங்கள் வெற்றி தோல்வியைப் பற்றிச் சொல்லுங்கள்...”

முரளி முரண்பட்ட பேச்சுகளை நிறுத்தி சுமதியின் கதையைத் தொடரும்படி வேண்டினார்.

“சாம்பிள் சோப்பு, ஷாம்பு ஆகியவற்றை சினிமா நட்சத் திரங்களின் வர்ணப் படங்களோடு குடிசைகளில் கூட விநி யோகித்தோம். ஒரு மாதம் கழித்து விற்பனைக்குச் சென் றோம். இளம் பெண்களும் சிறுமியரும் ஆர்வமாக ஆங்காங்கே

ஐந்து பத்து ரூபா கடன்வாங்கிப் பொருட்களை வாங்கிக் கொண்டார்கள்! பெரிய வெற்றியே. பின்னர் அப்பகுதிகளுக்கு மீண்டும் சென்று அங்குள்ள சிறுகடைகள், அண்மையிலுள்ள சிறு நகரங்களிலுள்ள கடைகளிலெல்லாம் எமது விளம்பரங்களை ஒட்டிப் பண்டங்களை நிரப்பி வந்தோம். அதன் பின்னர் அந்த ஏரியா விற்பனையாளர் அவற்றைக் கவனிக்கச் செய்தோம்”

“முன்னர் இப்பண்டங்கள் இல்லாமல் பரம்பரை பரம்பரையாக வாழ்ந்தவர்கள் தானே. தற்போது இவற்றை வாங்கும் சக்தி அவர்களுக்கு எப்படி வந்தது?”

முரளி திடீரென்று பொருளாதார வினா ஒன்றை எழுப்பினார்.

“இது நல்லதோர் வினாவே. டிப்பாட்மென்ட் ஸ்ரோர்ஸ் நடத்திக்கொண்டே இத்தகைய ஆராய்ச்சியில் ஈடுபடுவதும் நல்லதே. ஏழைக்கூலி விவசாயிகள் தமது பிற செலவினங்களைக் கட்டுப்படுத்தியே இவற்றை வாங்கமுடியும். சினிமாப் பார்ப்பது, புகைப்பது, குடிப்பது, புதிய உடைவாங்குவது போன்ற வழக்கமான செலவு மட்டுமல்ல சில வேளை உணவு, மருந்துக்காகும் செலவைக் கட்டுப்படுத்தியே இவற்றை வாங்க நேரிடுகிறது. கையிலுள்ள தானியங்களை விற்றுவிட்டு பின்னர் வேலையும் உணவும் இல்லாலும் கஷ்டப்பட நேரிடும். அதுவே கவலை தருவதாகும். என்னுடன் நன்கு பழகிய டாக்டர் ஒருவர் அடிக்கடி நினைவூட்டி வருந்துவார். ‘சத்துணவே இல்லாது சோகை படிந்த சிறுவர் சிறுமியரை விலையான வர்ண உடைகளுடன் ஏழைப் பெற்றோரோ அழைத்து வருவார்கள். மருந்து வாங்கவே பணமிருக்காது’ என்பார். அதே போலத்தான் நாமும் செய்கிறோம். உணவிலும் பார்க்க வாசனைச் சோப்பும் பவுடரும் ஷாம்புவும் தான் இன்றைய நிலையில் அவசியம் என, மறைமுகமாக அவர்களது நினைவிலி மனதில் விளம்பரம் மூலம் புகுத்தி வெற்றியடைகிறோம். நமது மனச்சாட்சி இப்படிப் பார்க்கிறது. ஆனால் முதலாளித்துவம் வேறுவகையாக நோக்குகிறது.

தமது யந்திர உற்பத்திப் பண்டங்களை நுழைத்துவிட்டால் அவற்றைத் தொடர்ந்து வாங்குவதற்காக அவர்களும் அதிக உழைப்பில் ஈடுபடுவார்கள். பொருளாதார அக்டிவிட்டி அதிகரிக்கும். நாடு முன்னேறும் என்பார்கள்”

“நீங்க நோயும் சொல்லி மருந்தும் கூறும் திறமையும் பெற்றிருக்கிறீர்கள்”

சிவகுமார் சிரித்தபடி கூறினான்.

“நானும் பி.கம்மில் கொஞ்சம் பொருளாதாரம் படித் தேனே...”

சுமதியும் சிரித்தபடி பதிலளித்தாள்.

“ஆனால் ஒருவிஷயத்தை நாம் மறந்து விடக்கூடாது. நுகர் பண்டத்தைத் திணிக்கும் முதலாளிகளெல்லாம் இந்த நாட்டு மூலதனம் தொழில் நுட்பத்தைப் பயன்படுத்தும் தேசிய முதலாளிகளில்லையே...”

சிவகுமார் நிதானமான குரலில் சொன்னான்.

“மிஸ்டர் சிவகுமார். நீங்க கூறுவதை நானும் ஒப்புக் கொள்ளுகிறேன். எங்கள் பம்பாய் ஜெனரல் மானேஜரே ஒரு அமெரிக்கர். எங்கள் கம்பனி நூற்று இருபது நாடுகளில் இயங்குகிறது. இந்த மானேஜர் பிற நாட்டு அனுபவம், சந்தைப்படுத்தும் புதிய முறைகள், திறமையெல்லாம் பெற்று வந்தவரே. அதனாலேயே என்னை ஊக்கி, இத்திட்டத்தைப் பரீட்சித்தார். எனக்கு மட்டுமல்ல அவருக்கும் வெற்றியே. எனக்கு உடனே பாராட்டு, பதவி உயர்வு, சம்பள இரட்டிப்பு எல்லாம் கிடைத்தன. இப்பரீட்சையை இந்தியாவிலுள்ள பிற கிராமங்களுக்கு மட்டுமல்ல மூன்றாம் உலக நாடுகளிலுள்ள கிராமங்களிலெல்லாம் புகுத்துவதற்கும் ஏற்பாடு செய்வார். அவரது முளையும் விவேகமும் சும்மா இருக்கப்போவதில்லை”

“ஜெனரல் மானேஜரும் அமெரிக்க தலைமைப்பீடத்திலிருந்து பாராட்டும் பதவி உயர்வும் பெறுவார்...”

முரளி தொடர்ந்து கூறிவிட்டுச் சிரித்தார்.

“நீங்க கிராமங்களில் நுழைந்தது போலவே சர்வதேசக் கம்பனிகளும் ஏழை விவசாய நாடுகளான மூன்றாம் உலக நாடுகளிடையே நுழைந்து, புதிய நுகர் பண்டங்களை நுழைத்து லாபம் பெறுகிறார்கள் என்பதற்கு இதுவே நல்ல உதாரணமாகிறது. நீங்க ஆரம்பத்தில் கூறிய கணிப்புச் சரியாக இருக்கிறது”

சிவகுமார் முன்னர் சுமதி கூறிய புதிய கருத்தைக் கண்டு பிடித்தவனாகக் கூறினான். மீண்டும் டெலிபோன் மணி அடித்தது. முரளி எழுந்து பேசிவிட்டு வந்தார்.

“பின்னர் அங்கு என்ன நடந்தது என்பதை நீங்க கூறவில்லையே...”

முரளி முடிவையும் அறியும் ஆவலோடு கேட்டார்.

“மற்றைய பகுதிகளுக்கு வேறு ஆபீசர்களை அனுப்பினார்கள். துரித வேகத்தில் லாபமீட்டினார்கள். ஆனால் இப்படியான புதிய சந்தையை மற்ற உற்பத்தியாளர்கள் வெறுமனே பார்த்துக் கொண்டிருக்கமாட்டார்கள். ஓராண்டுக்கு மேலாகிறது. வேறு சிலர் போட்டிபோட்டு நுழைந்தனர். விலைகளைக் குறைத்து விளம்பரங்களைக் கூட்டி எங்கள் சந்தையில் ஒரு பங்கைப் பிடித்துவிட்டனர். இது பண்ட விற்பனையில் வழக்கமாக நடைபெறுவதுதான். ஆனாலும் எமது விற்பனை ஏறக்குறைய ஐம்பது சதவீதம் நிலைக்கவே செய்யும்”

“நீங்க விளம்பரத்தைக் குறைத்து விட்டீர்களா?” என்றார் முரளி.

“நாங்க எப்படி விளம்பரத்தைக் குறைக்க முடியும்? தொடர்ந்த விளம்பரம் இரண்டு நோக்கங்களைக் கொண்டது. ஒன்று எங்களது பண்டங்களை வாங்கும் வாடிக்கையாளரைக் காப்பாற்றி, திருப்திப்படுத்தி வைப்பது. மற்றது அதிகரிக்கும் வாடிக்கையாளரைக் கவர்ந்திழுப்பது” எனக் கூறியபடியே கைக்கடிகாரத்தைப் பார்த்தாள் சுமதி.

“நேரமாகிவிட்டதா?” முரளி வினவினார்.

“ஆமாம் வேணும் மற்றைய பெண்களும் வரத் தொடங்கி விடுவார்கள். உங்கள் இருவரோடும் இதுவரை கலந்து பேச முடிந்தது மகிழ்ச்சி. என் வீரப்பிரதாபங்களைப் பொறுமையோடு கேட்க இரண்டுபேராவது கிடைத்தார்களே. அந்தளவில் பெரு மகிழ்ச்சியே. நேரம் போனதே தெரிய வில்லை”

சிரித்தபடியே தன் பேச்சையும் தன்னையும் தாழ்த்திக் கூறினாள்.

“அப்படிச் சொல்ல வேண்டாம். நாங்க குறுகிய நேரத்தில் ஏத்தனையோ புதிய அறிவு பெற்றுவிட்டோம். எப்படி நன்றி கூறுவதென்றே தெரியவில்லை. என் மனைவி இருந்தால் உங்களைப் பார்த்து ஆச்சரியமடைந்திருப்பாள், எங்களாவிட. எப்படியும் ரெயில் பயணம்போல இன்றோடு உங்கள் நட்பு போய்விடக்கூடாது. நீங்கள் அடிக்கடி இங்கு வந்துபோக வேண்டும்...”

முரளி நயமாக வேண்டினார்.

“நேரம் கிடைப்பதுதான் கஷ்டம். ஆனால் உங்க டிப்பாட்மென்ட் ஸ்ரோரை ஒரு தடவை பார்க்க வருகிறேன். அசோக்நகர் மார்க்கெட்டிலா...”

“ஆமாம். கட்டாயம் வந்து பார்த்து எவ்வாறு இம்புருவ் பண்ணலாம் என ஆலோசனை வழங்க வேண்டும்...”

முரளி கூறியபடியே தன் விசிட்டிங்கார்டு ஒன்றையும் எடுத்துவந்து கொடுத்தார். நன்றி கூறியபடி சுமதி எழுந்தாள்.

“நிட்சயமாக வருவேன். எங்க பொருட்களையும் விற்கலாம் தானே...”

சிரித்தபடியே சுமதி கூறினாள்.

“மிஸ் சுமதி, ஒரு விஷயம் சொல்லவேண்டும்...”

முரளி இழுத்தார்.

“எப்படி மிஸ் என்று கண்டுபிடித்தீர்கள்?”

சிரித்தபடி அவரைப் பார்த்தாள் சுமதி.

“கழுத்திலே தாலி இல்லையே...”

“தாலியிருந்தால்தான் மிஸ்ஸிஸ்ஸா. சரியாகக் கண்டு பிடித்தீர்கள்... தயக்கமில்லாமல் விஷயத்தைச் சொல்லுங்கள்...”

“ஐ ஆம் சாரி, உங்க சேல் கேள் ஒருத்தி இங்கே பெல் அடித்து நுழைந்த போது நான் திட்டி அனுப்பிவிட்டேன். ‘நானே இவற்றைத்தானே விற்றுப் பிழைக்கிறேனே. எனக்கே விற்க வருகிறாயா’ என்று கடுகடுப்பாகப் பேசிவிட்டேன். அதற்கு மன்னிப்புக் கேட்கிறேன்”

தாழ்மையான தயக்கத்துடன் முரளி கூறினார்.

“உங்களிடம் குற்றமில்லை மிஸ்டர் முரளி. அந்தப் பெண்ணில்தான் தவறு. தான் அறிமுகப்படுத்த வேண்டிய பண்டத்தை உங்களிடம் எப்படி முன்வைப்பது என்பது அந்த அனுபவம் குறைந்த பெண்ணுக்குத் தெரியவில்லை. என்னை நீங்க விரட்டவில்லையே...”

சுமதியின் சிரிப்பிலும் பேச்சிலும் வெற்றிப் பெருமிதம் தொனித்தது.

“நாங்க புதிய சோப்பு ஒன்றும் ஷாம்புவும் தற்போது அறிமுகப்படுத்துகிறோம். நீங்க அதன் தரத்தைப் பரீட்சித்துப் பார்க்க வேண்டும். உங்க மனைவி இல்லாதது ஒரு குறையே...”

“என்னிடம் தரலாம். நானே பரீட்சித்துப் பார்க்கிறேனே...”

முரளி உற்சாகத்துடன் சென்னார்.

“இப்பொழுதே அனுப்பி வைப்பேன். பின்னர் உங்கள் ஸ்ரோருக்கும் விற்பனைக்கு அனுப்பச் செய்வேன்...”

“தாராளமாக அனுப்பலாம். நீங்களே ஒரு தடவை வந்து பொருட்களின் ஒழுங்கு, விற்பனை செய்யும் எங்கள் பெண்களைப் பார்க்கப் போகிறீர்களே. செவ்வாய் கிழமைகளில் மட்டும் விடுமுறை. அதனாலேயே இன்று உங்களைப் பார்த்துப் பேசிப் பழக முடிந்தது எங்கள் அதிர்ஷ்டமே...”

“உங்கள் பாராட்டுக்கெல்லாம் நன்றி. மிஸ்டர் சிவகுமார் ஒரு நாளைக்கு எங்களோடு வந்து டோர் டோர் விற்பனை பற்றியும் அங்குள்ள பிரச்சனைகள் பற்றியும் பாருங்கள். எம்.பி.ஏ. படிக்கும் போதும் உங்களுக்குப் பயன்படும். பிலிப் கொடலரின் பாடப்புத்தகங்களை மட்டும் படிப்பது பயன்தராது. நடைமுறைப் பயிற்சியும் வேண்டும்...”

ஒரு லெக்சரர் போல இருந்தன அவளது வார்த்தைகள்.

“நிட்சயமாக உங்களது விற்பனை முறைகளை நேரில் பார்ப்பதையே விரும்புவேன். எப்பொழுது நீங்க அழைத்தாலும் வருவதற்கு நான் தயாராயிருப்பேன். மறந்துவிட வேண்டாம்...”

“மறக்க மாட்டேன்... போன் பண்ணி உங்க வசதியையும் பார்த்து நானே வந்து அழைத்துச் செல்வேன்...”

இருவரும் வாயில்வரை வந்து அவளை வழி அனுப்பினர். வெளியே வெப்பம் சிறிது தணிந்திருந்தது. வாசலில் விட்டிருந்த தன் சாதாரண செருப்பை காலில் மாட்டிவிட்டு மூந்தானைச் சேலையைத் தலையில் போட்டபடி கோவில் பக்கமாக நடந்து கொண்டிருந்தாள் சுமதி. தூரத்தில் மர நிழலில் வெள்ளைநிற வேனும் சில பெண்களும் நிற்பது தெரிந்தது.

சிவகுமாரின் தேசிய உணர்வுகளை சுமதியால் நன்கு உணர முடிந்தது. அவனைத் தங்கப்பனுக்கு ஒருநாள் அறிமுகப்படுத்தி வைக்க வேண்டும் என்ற நினைவோடு வேளை அடைந்தாள்.

அரைமணி நேரம் கழிந்தது. மணி ஒலி கேட்டு முரளி கதவைத் திறந்தார்.

முன்னர் விரட்டிய பெண் சிரித்தபடியே சாம்பிள்களை நீட்டினாள்.

“தாங்ஸ். அப்போது தவறுதலாகப் பேசி விட்டிவிட்டேன். மன்னிக்கவும்.”

முரளி மரியாதை தொணிக்கக் கூறினார்.

## 2

ஞாயிற்றுக்கிழமை. காலை பத்து மணி இருக்கும். அசோக் நகரிலுள்ள முரளியின் டிப்பார்ட்மெண்டல் ஸ்ரோருக்குள் சுமதி நுழைந்து நோட்டம் விட்டாள். வேறு சிலரும் பண்டங்களைப் பார்வையிட்டு வாங்கிக் கொண்டிருந்தனர்.

ஒரு காஷியர் கண்ணாடிக்கூண்டுக்குள் அமர்ந்திருந்தார். மூன்று பெண்கள், வாடிக்கையாளருக்கு உதவி புரிந்து கொண்டிருந்தனர். ஒரு பெண் பில் போட்டுக் கொண்டிருந்தாள்.

அங்கு முரளியைக் காணவில்லை. சுமதி சாவதானமாக அங்குள்ள பண்டங்கள், அவை ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டிருக்கும் முறை, விலைகள், தளபாடங்கள் அவற்றின் வர்ணங்கள், கவர், தரை, தூய்மை யர்வையும் எடைபோட்டுக் கொண்டிருந்தாள்.

ஒரு பெண் அவளிடம் வந்து கேட்டாள்:

“உங்களுக்கு என்ன வேண்டும்?”

சுமதிக்கு அந்தக் கேள்வியே பிடிக்கவில்லை.

“கிறெஸ் ட்ருத் பேஸ்ட் வேண்டும்.

“இல்லை...”

உறுதியான வார்த்தைகள். முகத்திற் அறைகிறாற்போல உணர்வூட்டின.



அந்தப் பெண்ணின் விற்பனை அறிவைச் சுமதியால் உடனேயே அளவிட்டுவிட முடிந்தது.

தனக்குப் பயன்படக் கூடிய சில பண்டங்களை எடுத்துக் கொண்டு வாயிலுக்குச் சென்றாள். அங்கே ஒரு பெண் ஓய்வாக மற்றொருவருக்கு பில் போட்டுக் கொண்டிருந்தாள். அந்தப் பெண் 'லிப்ஸ்டிக்' பூசி ஆடம்பரமாக உடை அணிந்திருந்தாள். சுமதி காத்துக் கொண்டு நிற்பதையே அவள் கண்டபோதும் கவனம் செலுத்தாது அமைதியாகத் தன் வேலையில் ஈடுபட்டாள். ஒரு பக்கெட்டில் விலை குறிப்பிடப்படவில்லை. மற்றப் பெண்ணை அழைத்து, விலையை கேட்டறிந்து பில்போட்டாள்.

“பஸ்ஸில் போகிறேன். பார்சல் கட்டித்தாருங்கள்” என அந்த கஸ்டமர் கேட்க வேண்டியிருந்தது. பில் போட்ட பெண் மற்றொரு பெண்ணை அழைத்து அவ்வேலையைச் செய்யச் சொன்னாள். பழைய நியூஸ்பேப்பரைக் கிழித்து அப்பெண் இறுக்கமில்லாத பார்சலாகக் கட்டிக் கொடுத்தாள்.

சுமதியின் பில் போட்ட பின்னர் காஷியரிடம் நூறு ரூபா நோட்டு ஒன்றை நீட்டினாள்.

“சில்லரை இல்லையா?” என அவர் கேட்டார்.

“இல்லையே...” என சுமதி சொன்னாள்.

“முணுமுணுத்தபடி மற்றொரு டிராயரைத் திறந்து அப்பணத்தை மாற்றி எடுத்துச் சில்லரை வழங்கினார் அவர்.

“மிஸ்டர் முரளி வரமாட்டாரா?”

சுமதி சில்லரைப் பணத்தை வாங்கியபடியே கேட்டாள்.

“ஓணரைக் கேடீர்களா? அவர் எதிரே பாங்கிற்குப் போனார். இன்று ஞாயிற்றுக்கிழமை. பத்தரைவரையுமே பாங்கு. இப்போது வந்து விடுவார்”

சுமதியை ஏற இறங்கப் பார்த்து விட்டு, நேரத்தையும் பார்த்துக் கொண்டே காஷியர் சொன்னார்.

சுமதி வெளியே புறப்படக் காலடி எடுத்து வைத்த போது முரளி சிரித்தபடி வந்தார்.

“மிஸ் சுமதி, ரொம்பநேரம் ‘வெயிட்’ பண்ணினீர்களா? வாருங்கள் உள்ளே...” என அழைத்து உட்காரச் செய்தார்.

“இல்லை. கொஞ்சம் ‘ஷாப்பிங்’ செய்தேன். நீங்க வந்துவிட்டீர்கள்”

“அன்று சந்தித்த பின் எப்பொழுது வருவீர்கள் என எதிர்பார்த்திருந்தேன். நிச்சயமாக வருவீர்கள் என்பது எனக்கு நன்றாகத் தெரியும்...”

“எப்படிக்கூறுவீர்கள்?”

சுமதி சிரித்த படியே கேட்டாள்.

“வெற்றுப் பேச்சில்லை. செயலாற்றி வெற்றி பெற்ற பெண் ஒருபோதும் வெற்று வார்த்தைகள் பேசிவிடமாட்டாள்...”

“நல்ல கணிப்புத்தான். என்னையும் புகழ்ந்து வெற்றி பெறப் பார்க்கிறீர்கள்.”

சுமதி சிரித்தபடியே சொன்னாள். முரளி அவளைப் பார்த்தார். மஜந்தா கலரில் வெள்ளை போர்டுள்ள காட்டன் சேலை, தலை மயிரை அள்ளி முடிந்திருந்தாள். உடல் அசைவில் சுறுசுறுப்பு.

“அப்படியெல்லாமில்லை. என் சிறிய ஸ்ரோரைச் சுற்றிப் பார்த்தீர்கள் தானே. ஏதோ பொருட்கள் வாங்கினீர்கள் போலும். உங்க கணிப்பு என்ன? விற்பனை தேக்கமாகவே இருக்கிறது. இம்புருவ் பண்ண ஆலோசனைகள் ஏதாவது கூறுவீர்களா?”

முரளி நயம்படவே கேட்டார்.

“ஆமாம். இம்புருவ் பண்ண முயற்சிக்கலாம். செவ்வாய் கிழமை உங்களுக்கு விடுமுறையல்லவா? நீங்க ஸ்ரோருக்குக் காலையில் பத்துமணிக்கு வரமுடியுமா?”

“நிச்சயமாக”

“எங்க சேல்ஸ்மன் இருவரை செவ்வாய் கிழமை அனுப்புகிறேன். அவர்கள் செல்வ் எல்லாவற்றையும் துப்பரவாக்கி ஒழுங்கு முறையாக அடுக்குவதில் உதவுவர். மேலும் லையிட்டிங், பெயிண்டிங் பற்றியும் ஆலோசனை கூறலாம். பொருட்கள் அனைத்திலும் விலைகளைக் குறித்து விடுவர்...”

“வெரிசூட்”

முரளியின் குரலில் நம்பிக்கை.

“பின்னர் எங்கள் கம்பனிப் பண்டங்கள் பூராவும் போதியளவு இங்கில்லை. புதன் கிழமை அவரே அவற்றையும் கொண்டு வந்து முறைப்படி அடுக்கி விடுவர். நீங்க பணமோ செலவோ எதுவும் கொடுக்க வேண்டியதில்லை. பண்டங்களை கிரெடிட்டில் தருவோம். விற்ற பிறகு பணம் தரலாம்...”

“உங்க முயற்சிக்கெல்லாம் எப்படி நன்றி கூறுவதென்றே தெரியவில்லை...”

அவர் கண்களில் நன்றி.

“அப்படியெல்லாமில்லை. எங்க பண்டங்களையெல்லாம் நீங்களே விற்றுத் தரப்போகிறீர்கள். அதன் மூலம் எங்களுக்கு லாபம் கிடைக்கப் போகிறது. ஆகவே நீங்க ‘தாங்ஸ்’ எதுவும் கூறவேண்டியதில்லை...”

“அது எப்படி? எனக்கும் நன்மைக்காகத்தானே இந்த உதவியெல்லாம்...”

“இத்தோடு வேலை முடியவில்லை பண்டங்களை அழகாக அடுக்கினால் மட்டும் விலை போய் விடாது. விற்க வேண்டும். அது ஒரு தனிக்கலை...”

“அதில்தானே நீங்க கைதேர்ந்தவராயிற்றே...”

முரளி சிரித்தபடியே கூறினார்.

“பாராட்டெல்லாம் போதும், ஞாயிற்றுக்கிழமை காலையில் என்ன நேரம் விற்பனை ஆரம்பிக்கிறீர்கள்?” சுமதி கேட்டாள்.

“ஒன்பது மணிக்கு...”

“அடுத்த ஞாயிறு எட்டு மணிக்கே எல்லோரையும் வரச் சொல்லுங்கள்; நீங்களும் தான், நான் வந்து அவர்கட்கு சில ஆலோசனை, பயிற்சி அளித்த பின் ஒன்பது மணிக்கு விற்பனையை ஆரம்பிக்கலாம். அடுத்த மாதத்திலிருந்து அவர்களது சம்பளத்தில் ஒரு இன்கிறிமெண்ட் தருவதாகவும் சொல்லி வைப்புகள்...”

“சரி அப்படியே செய்கிறேன்...”

முரளி மகிழ்ச்சியோடு சொன்னார்.

சுமதி எழுந்து தன் பொருட்களுடன் வெளியே வந்தாள். முரளியும் தொடர்ந்தார். வேலையாட்கள் இருவரையும் கூர்மையாகக் கண்ணோட்டமிட்டனர்.

“மறந்து விடாதீர்கள், ஞாயிறு காலை எட்டுமணி, மற்றுமொன்று, விற்பனைப் பகுதி முழுவதையும் என்னோடு விட்டு விடவேண்டும். அவர்களிடமும் பின்னர் சொல்லி வைக்கவேண்டும்.”

சிரிப்போடு கூறியபடி தன் மோப்பெட்டில் ஏறிக் கொண்டாள்.

“நீங்க ஆணையிடுவது போல எல்லாமே செய்யத் தயாராக உள்ளேன். இதை உங்கள் கடைபோல எண்ணி எதுவும் செய்யலாம். என் மனைவி கூட ஊரிலிருந்து வந்து விட்டாள், உங்களையும் பார்க்க ஆவலாக உள்ளாள்.”

“பிறகு பார்க்கலாம்.”

மொப்பெட் புறப்பட்டது. சுமதி கையைக் காட்டினாள்.

எத்தனை சுறுசுறுப்பான பெண். பெருமையே இல்லாது உடுக்கிறாள், பழகுகிறாளே என முரளி தன்னுள்ளே சொல்லிப் பாராட்டிக் கொண்டார்.

அன்று காலை எட்டு மணிக்கு சில நிமிடங்கள் முன்னதாகவே சுமதி அங்கு வந்து விட்டாள். உள்ளே நுழைந்தபோது முரளி மட்டுமல்ல தம்பி சிவகுமாரும் வந்திருந்தான்.

குட்மார்ணிங் பரிமாறிக் கொண்டனர்.

‘மிஸ்டர் சிவகுமார் உதவியுடனேயே நீங்கள் விற்பனையை ‘இம்புருவ்’ செய்திருக்கலாமே. அவர் இதுவரை விற்பனை நுட்பங்களையெல்லாம் கற்றிருப்பாரே.’

சுமதி சிரித்தபடியே கூறிக்கொண்டு ஸ்டோர் பண்டங்கள் ஒழுங்குபடுத்தப்பட்டிருப்பதையும் தமது கம்பனிப் பண்டங்களையும் பார்வையிட்டாள். ஓரளவு மனத்திருப்தி உடட்டில் தெரிந்தது.

‘‘சிறிது முன்னேற்றந்தான்’’ சுமதி சிசான்னாள்:

‘‘உங்க சேல்ஸ்மன் இருவரும் ஒரே நாளில் எத்தனையோ மாற்றங்கள் செய்தனர். புதன்கீழமை வந்தவர்களெல்லோரும் புதியகடையா என நோட்டம் போட்டனர். மற்றொரு தடவை புதிய பெயின்ட் அடிப்பதாகச் சொல்லிச் சென்றனர். என்னிடம் டிப்ஸ் கூட வாங்க மறுத்து விட்டனர்.’’

மூரளியின் வார்த்தைகளில் பாராட்டும் நன்றியும் தொனித்தது.

‘‘இவை இந்திய ட்ரெயினிங் இல்லை. அமெரிக்க ட்ரெயினிங்.’’

விற்பனையாளர்களையும் அங்கே உட்காருவதற்குச் சுமதி ஏற்பாடு செய்தாள். அவர்களுக்கு தக்க மரியாதை

அளித்து, நல்லுறவை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும் என்பதை முரளிக்கு மறைமுகமாக உணர்த்தினான்.

வழக்கம் போலவே எளிமையான உடை, கறுகறுப்பும் கலகலப்பான பேச்சும் அசைவுகளும் புன்சிரிப்பும் அனைவரையும் கவர்ந்தது.

சுமதி அனைவருக்கும் நீண்ட அறிவுரை வழங்கினாள் :

“இங்கேயுள்ள பொருட்களை, பண்டங்களை விற்பதே நமது தொழில். அவற்றை வாங்கும் நோக்குடன் வருபவர்களை நமது கஸ்டமர் அல்லது வாடிக்கையாளர் என்று கூறுவோம். இவர்களே மிகமிக முக்கியமானவர்கள்.

“வாடிக்கையாளர் நம்மில் தங்கியிருக்கவில்லை. நாம் தான் அவர்களில் தங்கியிருக்கிறோம். அவர்கள் இங்கே நுழையும் போது நமது வேலையை, ஓய்வை தடைசெய்வதாக ஒரு போதும் கருதிவிடக்கூடாது. அவர்களை உபசரிப்பதே நமது பணி. அவர்களுக்குச் சேவை செய்வதன்மூலம் நாம் அவர்களுக்கு உதவவில்லை. அவர்களே நமக்கு வாய்ப்பளிக்கின்றனர். பொருட்களை வாங்குவதன் மூலம் நாமும் லாபம் பெறுகிறோம். நாமும் வாழ முடிகிறது.

“வாடிக்கையாளர் தம் தேவைக்காக வருகின்றனர். அவர்களுக்கு லாபப்பாக உதவுவதன் மூலம் நாமும் லாபம் தேடிக்கொள்கிறோம்.

“இங்கே நமது பணி இரண்டு: ஒன்று வழக்கமாக வரும் வாடிக்கையாளரைத் தொடர்ந்து நம்முடன் காப்பாற்றி வைப்பது. மற்றது புதிய வாடிக்கையாளரைக் கவர்வது. வழக்கமாக வரும் வாடிக்கையாளரை திருப்திப்படுத்துவது மட்டுமல்ல மகிழ்ச்சியோடு செல்ல நாம் உதவ வேண்டும். அவர்கள் தமது நண்பர்கள், உறவினர்களை சிபார்சு செய்யத்தக்கதாக நாம் பணியாற்ற வேண்டும்.

“எல்லாக்கடைக்காரது சிரிப்பும், புன்னகையும் ஒன்றாக இருப்பதில்லை. புன்னகையோடு வரவேற்கும் இடங்களுக்கே நாம் மட்டுமல்ல அனைவரும் செல்வார்கள்.

“உள்ளே நுழைபவர்களை நாம் மரியாதையாக, புன்னகையோடு வரவேற்க வேண்டும். அவர்கள் வருவது வேடிக் கைக்கல்ல. ஏதோ பண்டம் வாங்கவே வருகிறார்கள். அவர்களையே பண்டங்களை தேர்ந்தெடுக்கவிடலாம். அல்லது ‘தங்களுக்கு உதவலாமா?’ என மரியாதையாகக் கேட்க வேண்டும்.

“இங்கே பணியாற்றும் நேரம்வரை ‘இல்லை’ என்ற வார்த்தையை எந்த வாடிக்கையாளரிடமும் கூறக்கூடாது. உடனே மாற்றுப் பண்டத்தை சிபார்சு செய்யவேண்டும். அவர்கள் கேட்டபண்டம் ‘ஸ்டாக்’ ஆகிவிட்டது. தற்காலிகமாக சப்ளையை நிறுத்திவிட்டார்கள். அடுத்தவாரம் வந்து விடும்’ என்று கூறும் வேளையும் பெர்ய்யாகக் கூறக்கூடாது. அப்பண்டத்தைக் குறித்து வைத்து ஒணரிடம் தெரிவிக்க வேண்டும்.

‘வேறு எங்கே வாங்கலாம்?’ என்று கேட்டால் முடிந்த வரை உண்மையைக் கூறி உதவவேண்டும். முடிந்தால் உடனே வாங்க முடியுமென்றால் லாபமில்லாமலேயே வாங்கி உதவலாம்.

“எல்லாப் பொருட்களிலும் விலை குறிப்பிட்டிருக்க வேண்டும். அல்லது தெரிந்திருக்க வேண்டும். பில்போடும் வேளை மற்றவரிடம் விலை கேட்கக்கூடாது. விலை 5 ரூபா என்றால் 4/90 என குறைத்துக்கொள்ள வேண்டும். அப்படித் தான் எங்கள் சேல்ஸ்மன் மார்க் பண்ணியிருப்பார். அல்லது நீங்களே செய்ய வேண்டும். 5 ரூபாவிற்கும் 4.90க்கும் இடையில் 10 காசுதான் வேறுபாடு என எண்ணி விடவேண்டாம். கஸ்டமரின் சிந்தனைப்படி ரொம்ப வேறுபாடு உண்டு. வாடிக்கையாளரை எவ்வகையிலும் தாமதப்படுத்தக்கூடாது.

விரைவாகப் பில்போட்டு, நன்கு பார்சல் செய்துதர வேண்டும். அவரிடம் சில்லறை கேட்காமல் போதிய சில்லறைப் பணம் வைத்திருக்கவேண்டும் அல்லது மரியாதையாக 'சில்லறையாக உதவமுடியுமா' எனக்கேட்டு உதவிபெற வேண்டும்.

“வாடிக்கையாளர் ஒருபோதும் தவறு செய்வதில்லை. அப்படி நடந்தாலும் நாமே தவறு செய்திருக்கலாம் என ஒப்புக்கொண்டு அவரைத் திருப்திப்படுத்தவேண்டும். அவர்களிடம் வாதிடக்கூடாது. அவர்களது முறைப்பாடுகளைத் தீர்க்க முடியவில்லையென்றால் ஒணரிடம் தெரிவித்துவிட வேண்டும். வாடிக்கையாளருடன் அளவோடு பேசவேண்டும். அவர்களுக்குப் பயனற்றவை, மனநோ ஏற்படுத்தக் கூடியவற்றை ஒருபோதும் பேசப்படாது.

“எவ்விஷயத்திலும் இறுக்கமாக இருக்கக்கூடாது. வாடிக்கையாளரைக் காப்பாற்ற நாமே வளைந்து கொடுக்க வேண்டும்.

“வாடிக்கையாளரே தெய்வம். அவர்களை வணங்க வேண்டும்” என்றும் சொல்லுவர். அவர்களிலும் பார்க்க நாம் அனைத்திலும் பணிவாக இருக்கவேண்டும். நம்முடைய உடையில் கூடத்தான். அதற்காக அழுக்காக இருப்பதல்ல. எளிமையாக, தூய்மையாக இருக்கவேண்டும். பெரும்பாலான வாடிக்கையாளர் சேலையுடன் வருவதென்றால் நீங்களும் சேலையுடன் வருவதே நல்லது.

“வாடிக்கையாளரின் வயது. வாழ்க்கைத் தரத்தை ஒட்டியே பண்டங்களை வாங்குவார்கள். பெரும்பாலோர் விலையைக் கவனித்து வாங்குவார்கள். சிலர் உயர்ந்த ரக, உயர்ந்த விலை உள்ளவற்றை விரும்புவார்கள். அவர்களை நூட்பமாக கணித்து, அவர்கள் திருப்தி பெறக்கூடியவற்றை விற்கவேண்டும்”



கனிவோடு பாடம் சொல்லும் ஆசிரியை போலத் தோன்றினாள் சுமதி. அவளது வார்த்தைகள் எல்லோரையும் வசீகரித்ததை முகங்கள் உணர்த்தின.

சுமதி கூறிவிட்டு அவர்களிடம் வாடிக்கையாளர் பற்றி தான் தயாரித்து வந்த குறிப்புகளில் ஒவ்வொரு பிரதியைக் கொடுத்தாள். தற்போது கூறியவையும் அதில் அடங்கியுள்ளது எனத் தெரிவித்தாள். முரளிக்கும் சிவகுமாருக்கும் கூட பிரதிகள் தந்தாள்.

“இவற்றை நீங்கள் நாஸ்தோறும் படித்து மனப்பாடம் செய்துகொள்ள வேண்டும்”

சுமதி கூறிக்கொண்டே முரளியையும் சிவகுமாரையும் பார்த்து நேயமாகப் புன்னகை செய்தாள். எவற்றைப் பேசப்படாது என்பதற்கும் உதாரணம் கூறி விளக்கினாள்.

“ஏதாவது கேள்வி கேட்க வேண்டுமென்றால் கேட்கலாம்”

சுமதி கூறி முடித்தாள்.

“மாலை நேரங்களில் ஒரே வேளையில் ரொம்ப பேர் வந்து விடுகிறார்கள். அதனால்தான் அவ்வேளை வாடிக்கையாளர் தாமதிக்க நேரிடுகிறது...”

ஒரு பெண் தயங்கியவாறு கூறினாள்.

“அது ஒரு பிரச்சினையே. மேலும் ஆட்களைத் தற்போது சேர்க்க முடியாது. மிஸ்டர் முரளி, அவ்வேளைகளில் நீங்களே முன்வந்து உதவவேண்டும். ஓணர் உதவுவதற்கு வாடிக்கையாளர் அதிக மதிப்பளிப்பார்கள். இவர்களும் துரிதமாகப் பணியாற்றுவர்”

சுமதி முரளியைப் பார்த்துக் கூறினாள்.

“நிச்சயமாக உதவுவேன்”

“இதுவரைநான் முதலாளி என்ற பெருமையோடு இருந்திருப்பீர்கள். விரைவாகப் பண்டங்களைப் போட்டு அனுப்பத்தக்க ‘பாக்’ குகள் ஸ்டோர் பெயருடன் அச்சிட ஏற்பாடு செய்யுங்கள். பின்னர் கம்ப்யூட்டர் பில்லிங் கூடப் புகுத்தவேண்டும்...”

“அவையெல்லாம் கவனிப்பேன்”

“கடை திறந்தபின் நானும் சில வேளை முன்னின்று உதவிவிட்டே செல்வேன். இவர்களது பணியையும் கவனிப்பேன்; இன்றோடு முடிவதல்ல. அடிக்கடி வந்து பார்த்துக் கொள்வேன். மீண்டும் அடுத்த ஞாயிற்றுக்கிழமை எட்டு மணிக்கு உங்களை எதிர்பார்க்கிறேன். விற்பனையில் ஏற்படும் பிரச்சினைகளை எல்லாம் என்னிடமும் கூறலாம்”

சுமதி கூறினாள். அவளது கூற்று வெறும் வார்த்தையில்லை என்பதை முரளி அறிவார். முரளி காப்பி வரவழைத்தார். சிறிது நேரம் ஓய்வாக பிற விஷயங்களைப் பேசிக் கொண்டே காப்பியை சுவைத்தனர்.

“இங்கே உங்களுக்குள்ள போட்டிக் கடைகளைக் காட்டுங்கள். நான் ஒருதடவை பார்க்கவேண்டும்”

காஷியர் வெளியே வந்து இரண்டு கடைகளைக் காட்டினார். அவை எதிரே தெருப்பக்கமாக இருந்தன.

“ஒன்பது மணியாகிறது. நீங்க உங்க விற்பனையை ஆரம்பியுங்கள். நான் அரைமணி நேரத்தில் வந்து விடுகிறேன்”

சுமதி கூறியபடியே அந்தக் கடைப் பக்கமாக நடந்து சென்றாள்.

ஸ்ரோர்களில் நுழைந்து நோட்டம் விட்டு சில பொருட்களையும் வாங்கிக் கொண்டாள் அவள். ஒரு ஸ்ரோரில் போதிய பண்டங்களில்லை. ஆனால் விற்பனையாளர்களின்

வரவேற்பு, விற்பனை முரளியுடையதிலும் பார்க்கச் சிறப்பாக இருந்தது. மற்றதில் போதிய பண்டங்கள் இருந்தன. அவை ஒழுங்காக, கவர்ச்சியாக அடுக்கப்படவில்லை. விற்பனையாளரும் ஆர்வமற்றவராயிருந்தனர். இரு ஸ்ரோர்களுையுமே வெற்றி பெற்று விடலாம் என்ற நம்பிக்கை சுமதிக்கு ஏற்பட்டது. அதற்கேற்ற போர்த் தந்திரங்களையும் எண்ணிக் கொண்டாள். முரளி போட்டியில் தலையெடுத்ததும் அவர்கள் சும்மா இருக்கப் போவதில்லை என்பதையும் அவள் எண்ணிப் பார்த்துக் கொண்டாள்.

முரளி எதிர்பார்த்தபடி சுமதி தன் மதிப்பீடுகளைக் கூறி விடவில்லை.

“எப்படியும் முன்னேற வேண்டுமென்றால் போதிய, சிறந்த பண்டங்கள் இருப்பில் இருக்கவேண்டும். வாடிக்கையாளரைப் புன்னகை, நயமான பேச்சு, தக்க விரைவான பணி மூலம் கவர்ந்து கொள்ளவேண்டும். போட்டியாளரின் குறைபாடுகள், பலங்களைக் கணித்து, வெற்றி கொள்ள வேண்டும். உங்களை வளர்த்தெடுப்பதன் மூலம் மற்றோர் புதிய போட்டியாளர் இப்பக்கம் நுழையாதும் பார்த்துக் கொள்ளவேண்டும்”

சுமதியின் கருத்துகள் முரளியையும் சிவகுமாரையும் ஆகர்ஷிக்கவே செய்தன.

“போட்டி யுத்தம் பிரகடனப்படுத்தி விட்டீர்கள் போல் தெரிகிறது”

சிவகுமார் சிறிது கிண்டலாகவே சொன்னான்.

“ஆமாம். இதுவும் ஒரு யுத்தமே. போட்டி போடும் எதிரிகளை முறியடித்து பண்ட விற்பனையை நமது பக்கம் திருப்பும் போர்த் தந்திரங்களை நாம் வகுக்கவேண்டுமே. புத்தகத்தில் நீங்க படிக்கலாம். நடைமுறைப்படுத்துவதில் தான் சிரமமிருக்கிறது...”

56 □ உலகச் சந்தையில் ஒரு பெண்

சுமதியின் பேச்சில் கோட்பாடுகளல்ல, நடைமுறை பற்றிய சிந்தனை இருப்பதை அறிந்து சிவகுமார் உள்ளூற மகிழ்ந்தான்.

“போட்டிக் கடைகளையெல்லாம் மூடச்செய்து விடுவீர்கள் போலீருக்கிறது...” என்றான் சிவகுமார்.

“ஆமாம் நம்மோடு போட்டியிட முடியாது போனால் தஷ்டமேற்படும். அவர்கள் எதிர்த்தாக்குதல் நடத்தி நிலைக்க வேண்டும். தொடர்ந்த தஷ்டம் என்றால் எவரும் மூடவே செய்ய நேரும்” சுமதியின் கண்களும் உதடுகளும் பேசின.

“போட்டா போட்டி பொறாமையையும் பகைமையையும் ஏற்படுத்திவிடாதா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“நிச்சயமாக ஏற்படுத்தும். இது சந்தைப் பொருளாதாரத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டு முதலாளித்துவ வளர்ச்சியை நோக்கிய சமுதாய அமைப்பு. போட்டி, பொறாமை, பகைமை தவிர்க்க முடியாது. ‘செவைவல் ஆப்த ஃபிற்றஸ்ட்’. வாய்ப்புள்ளவரே வளமாக வாழும் சமூகம். அதனால் தானே வானத்தை நோக்கி எழும் கட்டிடங்களின் அருகே ஏழைகளின் குடிசைகளையும் பார்க்கிறோம்”

“போட்டியால் ஏற்படும் சமூக முரண்பாட்டைக் கூறுகிறீர்கள்”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“ஆமாம் பகைமை முரண்பாட்டை உள்ளடக்கிய சமூகம். ஒரு காலத்தில் வெடிக்கவே செய்யும். அதுவரை பண்ட உற்பத்தி, விற்பனைப் போட்டியை நடத்திக் கொண்டே இருப்போம்”

சுமதியின் செயலிலும் பேச்சிலுமுள்ள எதிர்மறைப் போக்குகள் விசித்திரமாக இருப்பதைச் சிவகுமாரால் அறிந்துணர் முடிந்தது. இவற்றையெல்லாம் இவள் எப்படி, எங்கே கற்றாள் என எண்ணிப்பார்த்தான்.

மறுபுறத்தில் விந்நபனையாளருக்கும் கஸ்டமருக்கு மிடையே ஏதோ வாக்குவாதம் நடைபெறுவதைக் கேட்டு சுமதி எழுந்து அங்கே சென்றாள்.

கஸ்டமர் ஒரு ஜாம்பாட்டிலைத் தட்டி விழுத்திவிட்டதாக சேல்கேர்ல் குற்றம் சுமத்திக் கொண்டிருந்தாள். அந்தப் பெண்ணைத் துடைப்பதற்கு துணி எடுத்துவரும்படி கூறி விட்டு, சுமதி கஸ்டமரைச் சமாதானப்படுத்தினாள்.

“உங்களில் தவறில்லை சார். அடுக்கி வைத்த ஒழுங்கில்தான் தவறு. மன்னிக்கவும். பாட்டில் கீழே விழுந்தால் உடையத்தானே செய்யும்?” சிரித்தபடி கூறிவிட்டு, “பொருட்கள் ஏதாவது வாங்குவதில் உதவலாமா?” என்று கேட்டாள்.

அவர் வேண்டிய பொருட்களை மற்றொரு பெண்ணின் உதவியுடன் எடுத்து வழங்கினாள். கஸ்டமரை காஷியரிடம் அனுப்பிவிட்டு வந்தாள்.

பாட்டிலை எடுத்து விட்டு நிலத்தைத் துடைத்த பெண்ணிடம் சுமதி சொன்னாள்:

“மிகவும் நல்லது. பாட்டில் உடைந்தது உடைந்து விட்டது. எண்டையிடுவதால் அது ஒட்டி விடப்போவதில்லை. கஸ்டமர் வேண்டுமென்றே பாட்டிலை விழுத்திவிடவில்லை. கஸ்டமரை ஒரு போதும் பகைக்கக்கூடாது. நாம்தான் பாட்டில்களை கஸ்டமர் தட்டி விடாதபடி அடுக்கி வைக்க வேண்டும்”

அவ்வேளையும் சுமதியின் குரலில் கண்டிப்பு இருக்கவில்லை. நயமான குரல்.

“அவனைப் பார்த்தீர்களா மாடம். குடித்திருக்கிறான். அழுக்கான உடையும் வியர்வையும்...”

“அப்படி ஒருபோதும் கஸ்டமரைக் கணிக்கக் கூடாது. அவன் பண்டம் வாங்கவே வந்தான். வாங்கிக் கொண்டு தான் போகிறான் உள்ளே நுழையும் ஒவ்வொரு கஸ்டமரும் நமக்கு முக்கியமானவர்கள். லாபம் தருபவர்கள். உடையைப் பார்த்து இவர் வாங்குவார், அவர் வாங்கமாட்டார் என ஒரு போதும் கணிக்கக்கூடாது. வேலை முடிந்து அழுக்கு உடையோடும் வரும் தொழிலாளி அன்றுதான் சம்பளம், ஓவர்டைம், போனஸ் பெற்றிருக்கலாம். மனைவிக்கும் பிள்ளைகளுக்கும் தாராளமாகப் பண்டங்கள் வாங்கிச் செல்லலாம். தனக்கு மதிப்பளிக்கும் பெரிய ஸ்ரோர் இது எனப் பெருமைப்பட்டு மீண்டும் மீண்டும் இங்கேயே வருவான். மற்றவர்கட்கும் சிபார்சு செய்வான்...”

“சரி மேடம். என் தவறுக்கு மன்னித்துக் கொள்ளுங்கள்...”

“மன்னிப்புக் கேட்பதும் நல்ல குணமே. வாடிக்கையான ரிடம் தாமதம், தவறுக்கெல்லாம் மன்னிப்புக் கூறவும் பழக வேண்டும். தற்போது நடை பெற்ற சம்பவத்திலிருந்து நாம் புதிய பாடம் கற்றுக் கொள்ள வேண்டும்?”

சுமதி கூறிவிட்டு முரளியின் மேசையின் எதிரே இருந்த தன் இருக்கைக்கு வந்தாள்.

“உங்களையே இங்கே மானேஜர் ஆக்கலாமே”

முரளி சிரித்தபடியே சொன்னார்.

“சர்வதேசக் கம்பனிகள் தரக்கூடிய சம்பளம் தர முடியுமானால் சரி வருகிறேனே”

சுமதியும் சிரித்தபடியே பதிலளித்தாள்.

“ஆனைக்கு அரிசிப் பொரி போட்டது போலத்தான் இந்த ஸ்ரோர் வேலை இருக்கும். உங்க திறமைக்கு இது ஒரு பொடிதான்...”

சிவகுமார் மறைமுகமாகப் பாராட்டினான்.

“பாராட்டுக்கு நன்றி. நான் அத்தனை பெரிய ஆனையல்ல. என்னிலும் பார்க்க சந்தைப்படுத்துவதில் கெட்டித்தனமுள்ள பல புலிகள் இருக்கிறார்கள். அவர்களிடம் கறடசில அறிவுரைகளை அடுத்த ஞாயிறு கூறப்போகிறேன். அவை மிஸ்டர் முரளிக்குப் பயன்படலாம்”

“நானும் வரலாமோ...”

சிவகுமார் வேண்டினான்.

“தாராளமாக வரலாம். அவற்றைப் புத்தகங்களிலும் படிக்கலாம். மிஸ்டர் முரளிக்குப் பயன்படக்கூடிய ஓரூ ரூபிகளும் எடுத்து வருவேன்”

“ரொம்ப சந்தோசம்...”

முரளியின் நன்றி தெரிவிக்கும் வார்த்தைகள்.

“நாம் தற்போது நுகர் பண்ட உற்பத்தி, விற்பனைச் சமூகத்தில் நீந்தி வாழவேண்டியவர்களாக உள்ளோம். மனிதர்களுடைய குறைபாடுகளை உளவியல் முறையாக அறிந்து வெற்றி கொள்ளும் வழிகளை அனுபவமுள்ள சிலர் கூறுவது மட்டுமல்ல எழுதியும் வைத்துள்ளனர். இவை இன்றைய உலக சமூக அமைப்பு கற்பிக்கும் புதிய ஒழுக்க வரம்புகள். நாகரிகமானவையாகக் கருதப்படுபவை. உதாரணமாக விளம்பரத்தில் பாதி பொய்யாக இருக்கும், ஆயினும் உற்பத்தியாளரின் ஆதிக்கமுள்ள அரசு அதற்கு அனுமதி வழங்குகிறது...”

“சிகரெட் புகைப்பதால் உடலுக்குக் கேடுவிளையும் என்ற சுலோகத்துடன் மக்களுக்குச் சிகரெட்டை விற்று,

கான்சர் வரச்செய்து, கொல்லவும் அனுமதியளிக்கிறது. அப்படித்தானே...'

சிவகுமார் இடைமறித்து தன் கருத்தைக் கூறினான்.

'ஆமாம். மற்றொன்று 'குடி குடியைக் கெடுக்கும். குடிப்பழக்கம் குடும்பத்தைக் குலைக்கும்' என்ற சுலோகத்துடன் சாராய விற்பனையையும் அரசே ஊக்கப்படுத்துகிறதே''

சுமதி மற்றொரு உதாரணத்தை முன் வைத்தபடியே எழுந்தாள்.

'பெண்களே சாராய விற்பனையால் அதிகம் பாதிக்கப்படுகிறார்கள்''

சிவகுமாரும் கூறியபடியே எழுந்தான்.

'ஆமாம். ஆணாதிக்க அரசுதானே. மேலும் சாராயம் மட்டுமல்ல. அனைத்துப் பண்ட உற்பத்தி, விநியோகத்திலும் அரசின் சட்டங்கள் இருக்கவே செய்கின்றன. விலைகள்; சுங்க வரிகள், விற்பனை வரிகள், லைசென்சு முறைகளெல்லாம் இருக்கவே செய்கின்றன. இலையெல்லாம் அரசியலாதிக்கம் பெற்ற ஒரு வர்க்கத்தினருக்கு வாய்ப்பாகவே ஆக்கப்படுகின்றன என்பதையும் மிஸ்டர் சிவகுமார் மறந்துவிடப் படாது'

சிவகுமாருக்கு ஆழமான அரசியலை லாவகமாக கூறுவதுபோல சிரித்தபடியே புறப்பட்டாள்.

முரளி, சிவகுமாருக்கு மட்டுமல்ல பணியாட்களுக்கும் தன் புன்னகையை வரவழைத்து விரல்காட்டி விடைபெற்றாள்.





அடுத்த ஞாயிற்றுக்கிழமை காலை எட்டு மணிக்கே சுமதி முரளியின் ஸ்ரோருக்கு வந்து விட்டாள். சில ஆங்கில நூல்களை மூரளியிடம் வழங்கினாள். முதலில் அந்த வார விற்பனை, அங்கு ஏற்பட்ட பிரச்சினைகள், பண்டங்களின் இருப்பு நிலை, கட்டுப்பாடு ஆகியவற்றை விசாரித்தாள். பின்னர் தான் கடமையாற்றும் கம்பனியின் விற்பனை பற்றியும் விசாரித்தறிந்தாள்.

இளம் பச்சைநிற காட்டன் சேலைகூட அவளுக்கு தனி அழகு தருவதாக சிவகுமார் பார்த்து உள்ளூறச் சிரித்தபடி நடந்தான்.

எந்தப் பண்டமாயினும் வாடிக்கையாளரால் தராதரம் இல்லை, கெட்டுவிட்டது எனத் திரும்பக் கொண்டுவந்தால் மாற்றுப் பண்டம் தந்துவிட வேண்டும் எனவும் கண்டிப்பாக அறிவுறுத்தினாள்.

“வாடிக்கையாளருக்கு சேவை செய்வதற்காகவே இந்த ஸ்ரோர். அடுத்ததே லாபம். அது தானாகவே கிடைக்கும்; கவலை வேண்டாம்; வாடிக்கையாளரை நமது நிலையில் வைத்துப் பார்க்க வேண்டும். அதாவது நீங்கள் வாடிக்கையாளராக இங்கே வரும்போது என்ன எதிர்பார்க்கிறீர்கள். அந்தப்பணியை நாம் அவர்களுக்குச் செய்ய வேண்டும்.

“எத்தகைய உடை, நிலையில்வரினும் நாம் அவர்களைக் குறைவாக மதிப்பிடுவதோ, பேசுவதோ தவிர்க்கப்பட வேண்டும். அழுக்குடையுடன் வரும் தொழிலாளி மட்டுமல்ல காரில் வந்திறங்கும் கனவானும் உங்களுக்கு வெறுப்புடனும் விதத்தில் பண்டம் பற்றி அல்லது விலைபற்றி குறிப்

புகள் கூறலாம். அதற்காக முகம் சுழிப்பதோ குறைவாகப் பேசுவதோ ஒரு கஸ்டமரை இழப்பதாகும்.

“சமூகத்தில் 70 சதவீதத்திற்கு மேற்பட்டவர் தொழிலாளரும் நடுத்தர வகுப்பினருமே. இந்த ஸ்ரோர் பெரும்பாலும் அவர்களது விற்பனையிலேயே தங்கியிருக்கிறது என்பதையும் நினைவில் வைத்திருக்க வேண்டும். அடிக்கடி வரும் கஸ்டமரின் பெயரை அறிய முடியுமென்றால் நினைவில் வைத்து மிஸ்டர், மிஸ்ஸிஸ், மிஸ் சேர்த்து அழைத்துப் பழகிக் கொள்ள வேண்டும். ‘சார், மாடம்’ என மற்றவரை மரியாதையுடன் அழைக்க வேண்டும். நம்மை வாழ வைப்பவர் அவர்களே. முகம் தெரியாத வாடிக்கையாளரை மரியாதையுடன், பெயர் கூறி அழைத்தால் அவர்கள் நமது நிரந்தர வாடிக்கையாளராவார்கள். பாராட்ட வாய்ப்பு ஏற்படும் போதெல்லாம் அவர்களைப் பாராட்ட வேண்டும். பாராட்டை விரும்பாதவர் எமருமில்லை”

“சும்மா எப்படிப் பாராட்ட முடியும்” — ஒரு பெண் கேட்டாள்.”

“இடையிடையே பெண்களின் சேலையை, சேலையின் வர்ணத்தை, செலக்ஷனைப் பாராட்டலாம். நகைகளைப் பற்றிக் குறிப்பிடலாம். யு லுக் சுவீட் டூடே” என்றாலே போதும், அவர்கள் தொடர்ந்து இங்கேயே வருவர்” சுமதி கூறினாள்.

“உங்களை மறந்து வாடிக்கையாளரின் தேவை ஆர்வம் பற்றி அறிய முயல வேண்டும். அவர்கள் கூறும் குறைபாடுகள், விருப்பு வெறுப்புகளையும் பொறுமையாகக் கேட்டுக் கொள்ள வேண்டும். அவர்களுடன் விவாதிப்பது, வாதமிட்டு விவற்றி பெற முயல்வது இவற்றையெல்லாம் முற்றாக விட்டு விட வேண்டும். அவர்கள் ஆதரிக்கும் சினிமா நட்சத்திரம், விளையாட்டு வீரர், அரசியலை ஏற்றுக் கொள்வதாகக் காட்டிக்கொள்ளுங்கள். அவர்கள் தவறு செய்தாலும் சுட்டிக் காட்டக்கூடாது. நீங்கள் தவறு செய்தால் ஒப்புக் கொண்டு

மன்னிப்புக் கேட்க வேண்டும். கணக்கிடுவதில் தவறு ஏற்படலாம். பண்டங்களை மாறிக் கட்டி விடலாம். பில் போட்டு பணம் பெறுவதில் தாமதமேற்படலாம். இவ்வாறாக நிகழ்வதற்கெல்லாம் மன்னிப்புக் கூறுவதால் நாம் ஒன்றும் குறைந்துவிடப் போவதில்லை.”

நிறுத்திவிட்டு மீண்டும் தொடர்ந்தாள் சுமதி:

“தேன் துளி ஈக்களைக் கவருவது போல இனிமையான பேச்சு பலரையும் நம்பால் ஈர்க்கும் இனிமையாகப் பேசுதற்க்க வாய்ப்பு இருக்கும் போது கடுமமாகப் பேசுவது கனியி ளுக்க காய் கவர்வது போல என வள்ளுவரே கூறியிருக்கிறார்.”

“தமிழிலக்கியமும் படித்திருக்கிறீர்கள் என்பதை இப்பொழுதுதான் நாங்கள் அறிகிறோம்.”

சிவகுமார் சிரித்தபடி இடைமறித்துச் சொன்னாள்.

“நான் கூறிய கருத்துக்களெல்லாவற்றையும் திருக்குறளிலிருந்து என்னால் எடுத்துக் காட்டமுடியும். இங்கே வணிகம், விற்பனையில் ஈடுபட்டிருப்பவர் ஒருவரும் அவற்றைப் பயன்படுத்துவதில்லை. மேல் நாட்டில் பயன்படுத்தி வெற்றிகண்டிருக்கிறார்கள். அவற்றையே நான் தந்த நூல்களிலும் காணலாம்”

சுமதியின் வார்த்தையில் உறுதியிருந்தது.

“பொய் கூறிப் பண்டம் விற்பதற்கும் வள்ளுவரையே சாட்சியாகக் கொண்டுவந்து விடுவீர்கள்” என்றான் சிவகுமார்.

“விளம்பரம் மூலமே விற்க முனைகிறோம். அதில் கொஞ்சம் பொய்மை இருக்கும். பொய்மையும் வாய்மை லாகும் என வள்ளுவரே கூறியுள்ளார். பண்டம் வாங்குபவருக்குத் திருப்திதரக் கூடிய, தேவையான பண்டத்தையே விளம்பரம் மூலம் அறியப்படுத்துகிறோம்.”

“வள்ளுவர் எல்லோருக்கும் வளைந்து கொடுப்பார். பண்ட விற்பனையாளரும் பயன்படுத்தின் தங்கள் நலனுக்காகப் பயன்படுத்திக் கொள்கிறார்கள்”

சிவகுமார் சிறிது நளினத்தோடு சொன்னான்.

“மிஸ்டர் சிவகுமாரோடு வள்ளுவர் பற்றி விவாதம் புரிய நான் வரவில்லை. அவர் பற்றிய என் கருத்துக்களை வேண்டுமென்றால் வாபஸ் வாங்கிக் கொள்கிறேன்” சுமதி சிரித்தபடியே நழுவலாகச் சொன்னாள்.

“இதுவும் ஒரு பேச்சுத் தந்திரமே. முன்னர் போதித்ததை நடைமுறையில் காட்டுகிறீர்கள்?...”

“அப்படி இல்லை. மிஸ்டர் சிவகுமார். முன்னர் முதலாளித்துவ நாடுகள் தமது நாட்டுப் பண்டங்களைத் திணிக்க ‘கன் போட் டிப்ளொமசி’ என ஆயுத பலத்தைக் காட்டி பண்டங்களைத் திணித்தார்கள். இன்று அப்படி இல்லை. வள்ளுவர் முன்னரே மக்களுக்கு அறிவுறுத்திய அன்பு, அடக்கம், இனியவை கூறல், இன்னா செய்யாமை, ஊக்கமுடமை, பொறையுடைமை, வெகுளாமை, நட்பு போன்ற குணாட்சங்களை முன்வைத்து உளவியல் முறையில் கஸ்டமேசை அணுகி விற்கிறார்கள் என்றே சொல்லவந்தேன். நான் கூறியவற்றிலெல்லாம் இத்தகைய அணுகு முறையைக் காணலாம். ஆனால் நான் இவற்றை சந்தைப் படுத்துவது பற்றி மேல் நாட்டு அனுபவங்களைத் திரட்டிய நூல்களிலிருந்தே முதலில் கற்றேன். பின்னரே என் தமிழ் ஆசிரியரிடம் அவற்றைக் கூறிய போது வள்ளுவர் கூறியிருப்பதையும் கற்றுப் பாருங்கள் என அவர் அறிவுறுத்தினார். அதன் பின்னரே தானும் ஆர்வமாகப்படித்தேன். அவற்றில் உண்மையில்லாமலில்லை என்றே சொல்ல வந்தேன்”

சுமதி சலிப்பின்றி நீண்ட விளக்கமளித்தாள்.

“முதலாளித்துவ நாடுகள் அன்போடும் பண்போடும் தான் பண்டங்களை விற்கிறார்கள் என்று சொல்லுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“அப்படி நான் கூற மாட்டேன். லாபமே முதற் குறிக் கோள். அதற்காகவே அன்பாக பேசுகிறார்கள். பொருளாதார; அரசியல் ரீதியாகத்திணிப்பதை, நாம் மக்களுக்குத் திணிக்கும் போது இந்த முறைகளைப் பயன்படுத்துகிறோம். திறந்த பொருளாதாரம் என்று கூறும்போது வளம் பெற்ற உலக நாடுகளையெல்லாம் உள்ளூர் சந்தையில் போட்டியிட விடுகிறோம். அதனாலேயே பண்ட விநியோகத்திலும் அராஜகம் நிலவுகிறது. என் கருத்துக்களில் தவறுகளிருக்கலாம். மிஸ்டர் முரளி என்ன கருதுகிறீர்கள்?”

சுமதி முரளியை அவ்விவாதத்தில் இழுத்து விட்டாள்.

“நீங்கள் இருவரும் விவாதிக்கும் சில விஷயங்கள் பற்றி எனக்கு முற்றாகப் புரியவில்லை. ஆனாலும் உங்கள் கருத்துகளைச் சார்ந்தே நிற்கிறேன். வள்ளுவர் பற்றியும் கூறிய கருத்து புதுமையாயிருந்தது. இன்றே எண்ணிப் பார்க்கிறேன்” என்று சுமதியைச் சார்ந்து முரளி பேசினார்.

“எல்லாம் தமிழிலும் பழைய இலக்கியங்களிலும் இருக்கிறது என்று கூறுவதும் சாதாரண மக்களைக் கவரும் ஒரு நாகரிகப் பேச்சே”

சிவகுமார் சிறிது ஏளனமாகவே சொன்னான்,

சுமதி கடினாரத்தைப் பார்த்தாள். விற்பனைக்குக் கடையைத் திறக்க வேண்டிய நேரம் ஆகியிருந்தது.

முரளி காப்பி வரவழைத்தார். சுவைத்துப் பருகியபடியே கடைதிறந்து விற்பனை நடைபெறுவதை நோட்டம் போட்டனர்.

“இப்படியான ஸ்டோர்களை நடத்தும் போது மிஸ்டர் முரளி மூன்று விஷயங்களில் விழிப்பாக இருக்க வேண்டும்..

66 □ உலகச் சந்தையில் ஒரு பெண்

உங்களுக்கு அதிக அனுபவமிருக்கும் என்பதில் சந்தேகமில்லை. ஆனாலும்...”

“தயக்கமெதற்கு...; உங்க கருத்துக்களைக் கூறுங்கள்”

மூரளி கேட்டார்.

“விற்பனைக்கு வாங்க வேண்டிய பண்டகளை தரமாகவும் போட்டியிட்டு விற்கத்தக்க மலீவான விலையையும் பார்த்து வாங்க வேண்டும். இரண்டவதாக பின்புறமாகவோ முன்புறமாகவோ எலிகள் சாப்பிட்டுவிடாதபடி பண்டங்களின் இருப்பைக் கவனிக்க வேண்டும்...”

“பண்டங்கள் களவு போவதைப் பற்றித்தானே சொல்லுகிறீர்கள்”

மூரளி சிரித்தபடியே கூறினார்.

“முன்றாவதாக காஷியரின் நாணயம், நம்பிக்கை, பில் போடுபவரோடு கூட்டுச் சேர்ந்தும் திருட்டுப் போக வாய்ப்பிருக்கிறது. இவற்றையெல்லாம் தடுக்கும் முறைகளை நாம் வகுத்துக் கொள்ள வேண்டும்”

“சரியாகச் சொன்னீர்கள். அவற்றையும் தொகுத்துக் கூறும் சாமர்த்தியமும் உங்களிடம் இயல்பாக இருக்கிறது”.

சிவகுமாரே தன்னை மறந்து பாராட்டுத் தெரிவித்தான்.

“அதிகம் புகழ வேண்டாம், அவற்றில் நான் ஏமாந்து விடமாட்டேன்”

கமதி சிரித்தபடியே சொன்னார்.

“இது புகழ்ச்சி இல்லை; பாராட்டுகள்”

“பாராட்டுதலுக்கு நன்றி”

கமதி சிரித்தான்; பிள்ளர் எழுந்து ஸ்டோருக்குள் ஒரு தடையோட்டான்.

காஷியரோடு ஒரு கஸ்டமரின் தகராறு ஏற்பட்டிருந்ததைச் சென்று தீர்த்து வைத்தாள், மிகுதிச் சில்லரைப் பணம் தரும்வரை கஸ்டமர் தரும் பணத்தை மேசையிலேயே வைத்திருக்கும்படி அறிவுரை கூறினாள்.

மற்றொரு கஸ்டமரோடு விற்பனையில் ஈடுபட்டிருந்த பெண் பவுடர் ரின்னின் விலையில் தகராறு நடைபெற்றுக் கொண்டிருந்தது. எதிர்க்கடையில் ஒரு ரூபா விலை குறைவாக இருப்பதாகக் கஸ்டமர் உறுதியாகக் கூறிக் கொண்டிருந்தார். 'பழைய ஸ்டாக்காக இருக்கவேண்டும்' என பெண் வாதிட முயன்றாள்.

“கஸ்டமர் கூறியதையே சரியாக எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும்” சுமதி தீர்ப்புக் கூறினாள். கஸ்டமர் திருப்தியோடு போனபின் சுமதி அந்தப் பெண்ணை அழைத்துச் சொன்னாள் :

“எப்பொழுதும் கஸ்டமர் உண்மை சொல்வதாகவே நாம் கொள்ளவேண்டும்”

சுமதி சொன்னாள்.

“அப்படி ஒவ்வொருவரும் கேட்கலாமே”,

அப்பெண் கேட்டாள்.

“உண்மை பொய்யை, நீயே மறைமுகமாகப் பிணை விசாரித்து அறிந்துகொள்ள வேண்டும். போட்டி வியாபாரமாகவும் இருக்கலாம். அதில் தவறில்லை. போட்டியாளர் மூலமே நமது குறைபாடுகளையும் அறிந்துகொள்ள முடியும். ஆத்திரப்படுவதால் பயனில்லை...”

சுமதி தன் விளக்கத்தைக் கூறி அப்பெண்ணைச் சமாதானப்படுத்தினாள்.

“கஸ்டமரை புன்னகையோடு வரவேற்க வேண்டும்; பணிவாக உதவவேண்டும். மரியாதையுடன் ‘சார், மாடம்’”

என்று அழைப்பதற்குத் தயங்கக்கூடாது. பணம் தரும் போது 'தாங்யு, நன்றி' கூறவேண்டும். இவற்றால் நீங்கள் இழக்கப்போவது எதுவுமில்லை. மாறாக, நமக்குக் கிடைக்கப்போவது கூடிய கஸ்டமர்ஸ், கூடிய விற்பனை, கூடிய லாபம்'' என சுமதி மீண்டும் விற்பனையாளர்க்கு நினைவூட்டினாள். முன்னர் தந்த குறிப்புகளைப் படித்தது பற்றியும் விசாரித்தாள். மற்றும்மொரு தாரக மந்திரத்தை மறந்துவிடக் கூடாது'' என்றாள்.

''நீங்கள் ஒரு கடைக்குப் பண்டங்கள் வாங்கச் செல்லும் போது எவற்றை எதிர்பார்க்கிறீர்களோ, அவற்றையே கஸ்டமருக்கும் காட்டுங்கள்''

முரளியிடத்திற்கு மீண்டும் சுமதி திரும்பி வந்தாள். அங்கு நடந்த நிகழ்ச்சிகள் பற்றிய விபரங்களைக் கூறினாள். வெறும் உபதேசங்கள் அதிகம் பயன்தரப் போவதில்லை. விற்பனையாளருக்குத் தக்க நடைமுறையும் கற்பிக்கப்பட வேண்டும். அவர்களது குறைபாடுகளை நேரடியாகக் கண்டிக்காமல், மறைமுகமாக உணர்த்தி நடைமுறைகளில் ஆர்வமுட்ட வேண்டும் எனவும் அறிவுரை கூறினாள். முரளி டெலிபோன் ஒலி கேட்டு ரிசீவரை எடுத்துப் பேசிக் கொண்டு இருந்தார்.

''உங்கள் அறிவுரைகளும், அறிவுறுத்தல்களும், முதலாளித்துவத்துக்கு நன்கு சேவை செய்வனவே...''

சிவகுமார் கண்டிப்பது போலச் சொன்னான்.

''பண்டவிற்பனைக்காக நடத்தப்படும் செயற்கை நடவடிக்கைகள், நாடகங்களை மக்கள் விழிப்புநிலை பெற்று அறிந்து கொள்ளும்வரை ஏமாந்துகொண்டே இருப்பார்கள்''

சுமதி சிரிப்போடு கூறியபடியே விடைபெற எழுந்தாள்.

\*இனி எப்பவோ...'' முரளி போனை வைத்துவிட்டு இழுத்தார்.



“அடிக்கடி வந்து பார்த்துச் செல்வேன். எங்கள் கம்பனிப்பண்டங்களும் விற்கவேண்டுமல்லவா? கம்பனியிலிருந்தும் ஆட்களை அனுப்புவேன்...”

சுமதி உறுதியான குரலில் கூறினாள்.

“உங்கள் வீட்டிற்கும் ஒரு தடவை நாங்கள் வரவேண்டும்”

“வீடா...எனக்கா? ஒரு ரூமில்தான் நான் குடியிருக்கிறேன். அது பெரும்பாலும் பூட்டியபடியே இருக்கும். நேரம் காலம் சொல்லிவிட்டே வரவேண்டும், என் ருமை நானும் ஒழுங்குபடுத்தி வைக்க வேண்டுமல்லவா”

சுமதி சிரித்தபடியே சாவதானமாகக் கூறினாள்,

“ரூமிலேயா? உங்க பெற்றார்...சகோதரர்”

முரளி இழுத்தார். சிவகுமாரும் கேட்க இருந்த கேள்வியே.

“ஊரிலே அம்மாவும் அண்ணா குடும்பமும்...இடையிடையே எப்போவாவது போய்ப் பார்த்து வருவேன். அது போக உங்க மனைவி வந்துவிட்டதாகக் கூறினீர்கள் அப்படித்தானே”

“ஆமாம்...”

“ஒரு தடவை வந்து பார்க்க வேண்டும்”

“எப்பொழுதும் வரலாம். உங்களுக்கு விருந்து தர வேண்டும் என்று சொல்லிக் கொண்டிருந்தாள்...”

முரளி நயமாகச் சொன்னார்.

“விருந்தென்று நான் எங்கும் சென்று எவருக்கும் வேலை வைப்பதில்லை. மிஸ்டர் சிவகுமாரை அடுத்த வாரத்தில் எமது டோர் டோர் சேலுக்கு அழைத்துச் செல்வ உள்ளேன். ஃபிநீயாய் இருப்பீர்களா?”

“நிச்சயமாக எப்போது அழைப்பீர்கள் என்று காத்திருந்தேன்...”

சிவகுமார் ஆவலோடு சொன்னான்.

“காலேஜ்...அடுத்த வாரத்தில்...”

“அதுதான் ‘கட்’ போடலாம்...”

“அதுவும் சரிதான். புத்தகப் படிப்பிலும் நடைமுறைதான் அதிக அறிவு தரக்கூடியது. நான் டெலிபோன் செய்து விட்டு ஒரு காலையில் வந்து அழைத்துச் செல்கிறேன்...”

“வீண் சிரமமே. நானே சொல்லும் இடத்திற்கு வந்து விடுவேனே...”

“சிரமம் எதுவுமில்லை. மொபிலில் பகுதிதான். அந்தப் பக்கமாகத்தான் வரவேண்டும். மேலும் மிஸ்ஸிஸ் முரளியையும் ஒரு தடவை பார்த்துப் பழகிவிடலாம் இல்லையா...”

சுமதி சிரித்தபடியே விடைபெற்றுச் சென்று தன் மோபெட்டில் ஏறிக்கொண்டாள். லாவகமாக அடைஸ்டர்ட் செய்தாள். சிரிப்போடு கையை விரித்துக் காட்டி விட்டுப் புறப்பட்டாள்.

## 5

அன்று காலையில் வேனில் வந்திறங்கியபோது சுமதியை அழைத்துச் சென்று முரளி தன் மனைவி சீதாவுக்கு அறிமுகப்படுத்தினார். சுமதி சிரித்துப் பேசி சில நிமிடங்களிலேயே சீதாவை வென்று விட்டாள்.

“மிஸ்டர் முரளியோடு ஹோலிலுள்ள படத்தில் முன்னாள் பார்த்தே நீங்க ரொம்ப அழகாயிருக்க வேண்டும் என எண்ணியிருந்தேன். ஆனால் நேரில் பார்க்கும் போதுதான் உங்கள் பியூட்டியைச் சரியாகப் பார்க்க முடிகிறது. படங்கள்

எல்லாம் வெறும் நிழல் படங்கள்தானே. அவை நிஜமாக இருப்பதில்லை...''

சீதா சிரித்தபடி நலை குளிந்து தன் பெருமையை எண்ணி மனம் குளிர்ந்தாள். சீதா 'காப்பி' என்று கூறிய படியே உள்ளே சென்றாள். சுமதியும் அவளுடன் தொடர்ந்து சென்று சமையற்கட்டின் அழகைப் பாராட்டினாள். காலை விலேயே நீராடி செந்நிறத்தில் பூனம் சேலை கட்டியிருந்தாள். முரளி பணியனும் லுங்கியுமாக கையில் பேப்பருடன் இருந்தார்.

தன் நேரநெருக்கடி பற்றி சீதாவிடம் மன்னிப்போடு கூறி, கலந்த காப்பிக்கு தானே குறைந்த அளவாக சர்க்கரை போட்டு சாப்பிட்டாள். சீதாவிடம் மற்றொரு தடவை ஓய்வாக வருவதாகக் கூறி விடைபெற்றாள்.

காலையிலிருந்து வீட்டிலிருக்கும்போதே பெண்கள் அழகாக உடையுடுத்து இருக்க வேண்டும் என ஆண்கள் பணிப்பதையும் ஆண்கள் எவ்வாறும் இருக்கலாம் என எண்ணுவது பற்றியும் சுமதி எண்ணிக் கொண்டாள். ஆண்களுக்கு மட்டும் தமக்கு வசதியான உடை. பெண் சேலை கட்ட வேண்டும்.

சிவகுமார் மடிப்புக்கலையாத வெள்ளை சேட்டும் வெள்ளைப் பாண்டும் அணிந்து தயாராக நின்றான். சுமதி அழைத்ததும் அவளுடன் சென்று வேன் முன் சீட்டில் அவளுடன் ஏறிக் கொண்டான். சுமதி அதே ஆடம்பரமற்ற உடை; அவளது தோல் நிறத்தில் காட்டன் சேலை. பின் புறத்தில் பண்ட விற்பனைக்காக அழைத்து வரப்பட்ட பெண்களின் கலகலப்பான பேச்சும் சிரிப்பும் கேட்டுக் கொண்டிருந்தது.

''இந்த யூனிட்டில் இருபது பெண்கள். மற்றும் ஒரு யூனிட்டில் இருபத்து நான்குபேர். அவர்கள் ஏற்கெனவே சென்று விட்டனர்''

சுமதி அன்றைய வீட்டுக்கு வீடு விற்பனை ஏற்பாடு பற்றிய தன் பணியைப் பற்றிச் சிவகுமாரிடம் கூறினாள்.

“உங்கள் கம்பனி கோடிக் கணக்கில் டி.வி., ரேடியோ, பத்திரிகை விளம்பரத்திற்காக செலவு செய்கிறதே. இந்த டோர்-டு-டோர் விற்பனையெல்லாம் அவசியமா? இது வேறான செலவல்லவா? இவற்றால் என்ன லாபமுண்டு?”

சிவகுமார் அவளைப் பார்த்துக் கேட்டான். தன் பரீட்சைக்கு விடை எழுதக் கேட்பது போல சுமதி உணர்ந்தாள்.

“நல்ல கேள்வியே. உங்கள் பரீட்சையில் கூட இப்படியான வினாவுக்கு விடை கேட்கலாம். எங்களுடைய நடைமுறையான பதில்களை நான் சொல்லுவேன். டி. வியை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள். பத்து செக்கன்ட் விளம்பரத்திற்காக ஒரு லட்சம் ரூபா வரை டில்லியில் வாங்குகிறார்கள். இந்தப் பெண்களுக்கு நாளொன்றிற்கு எவ்வளவு கூலி தருகிறோம் என்று கூறுவீர்களா?”

“முப்பது, முப்பத்தைந்து ரூபாவாக இருக்கலாம்”

சிறிதுநேரம் யோசித்துவிட்டு சிவகுமார் சொன்னான்:

“நாற்பது ரூபா தருகிறோம். ஆகக் குறைந்து ஐம்பது வீடுகளிலாவது ஒவ்வொருவரும் விற்பனை செய்யவேண்டும். பிறசெலவோடு ஐம்பது ரூபா என்று வைத்துக் கொள்ளுங்களேன். இன்று இவர்கள் 20 பேர் மட்டும் ஆயிரம் வீடுகளில் வரை விற்பனை செய்யப் போகிறார்கள். அல்லது எங்கள் பண்டங்களை நேரிலேயே அறிமுகப்படுத்தப் போகிறார்கள். விளம்பரத்தோடு கூடிய நேரடி விற்பனை ஆயிரம் ரூபா செலவுடன் ஆயிரம் வீடுகள். இருபது பேருக்கு வேலை தருகிறோம். ஒரு லட்சம் ரூபாவிற்கு ஒரு லட்சம் வீட்டு விற்பனை, விளம்பரத்துடன். இருபது பெண்களுக்கும் நூறு நாட்களுக்கு நாலு மாதத்திற்கு வேலை தர முடியும். ஸ்டோர்களில் விற்பனைக்குத் தரும்போது கமிஷன் வேறு

தர வேண்டியுள்ளது. இவர்கள் விற்பனைப் பணம் முழுமை யாகக் கிடைக்கிறது”

சுமதி விரிவாகக் கணக்கிட்டுக் கூறினாள்.

“விவேகமான விளக்கமே. ஆனால் இந்த விற்பனை இங்குள்ள ஸ்டோர் விற்பனைகளைப் பாதிக்கப் போகிறதே”

“அப்படியல்ல. முன்னர் முரளிக்கே விளக்கினேன். நாம் ஒரு தடவை விற்பனை, விளம்பரம் செய்துவிட்டுப் போய்விடுவோம். பின்னர் ஸ்டோர்களுக்கே வாங்க வருவார்கள். நாங்கள் பண்டங்களைச் சில்லரை விலையிலேயே தருவோம். சிலவேளை போனஸ் கூப்பன், பிரஷ், கரண்டி போன்ற அன்பளிப்பும் தந்து பண்டங்களை அறிமுகப்படுத்தி விடுவோம். அண்மையிலுள்ள விற்பனையாளருக்கு விற்பனை அதிகரிக்கவே செய்யும். இவ்வாறு சொல்லி சிறுகடையாளரை நாங்கள் திருப்திப் படுத்துவோம். இருந்தாலும் இது பெரிய சந்தையை கூறுபோட்டு, விற்பனையைப் பெருக்கும் ஒரு தந்திர முறைதான்”

“இவையெல்லாம் உங்களது ஏமாற்றுத் தந்திரங்களோ அல்லது மந்திரங்களோ...”

சிவகுமார் சிரித்தபடியே கேலியாகக் கூறினாள்.

“நீங்கள் எப்படி வேண்டுமென்றாலும் கூறுங்கள். ஆனால் இது எங்கள் தொழில். உலகெங்கும் நடைபெறும் தொழில். நாம் மட்டுமல்ல. பெரிய போட்டா போட்டியில் நடைபெறும் தொழில். வீட்டுக்கு வீடு விற்பனையையும் நாம் செய்வது பெண்களுக்கு வேலை தரும் நோக்குக்காகஇல்லை. டிவி, ரேடியோ, பத்திரிகை விளம்பரத்திற்குப் பண வசதியில்லாத சிறிய அளவில் அல்லது குடிசைத் தொழிலாகச் செய்பவர்கள் வீடுவீடாகச் சென்று விற்பனை செய்வது, விளம்பரச் செலவில்லாதது, அதிக பயனளிக்கக் கூடியது, எனத் தமது பண்டங்களைத் திணித்து விடுகிறார்கள். அவர்களை

நசுக்கி விடுவதற்காகவுமே நஷ்டமாயினும் இந்த முயற்சியினும் ஈடுபடுகிறோம்...”

“இப்படியும் ஒரு காரணமா? இது கொடுமையில்லையா? தேசிய முதலாளித்துவத்தையே நசுக்குவதா?”

சிவகுமாரின் குரல் அநீதியைக் கட்டிக்காட்டுவதுபோல் ஒலித்தது.

“இதில் அநீதி ஒன்றுமில்லையே. இதுவே முதலாளித்துவ சமூகம் சட்டபூர்வமாக அனுமதிக்கும் சந்தைப் பொருளாதார நியதி. சிறிய மீன்களைப் பெரிய மீன்கள் விழுங்குவது இயற்கையாகக் கடலில் நடைபெறுவதுதானே. அதுவே அங்கே நீதி. இங்கும் அது அனுமதிக்கப்படுகிறது.”

“சமூகத்திலும் அப்படி நடப்பதா?”

“முடிந்தால் சின்ன மீனே பெரிய மீனை விழுங்கலாம். அதற்கும் சட்ட அனுமதி உண்டு.”

சுமதி சிரித்தபடி சொன்னாள்.

“இது பெரிய வேடிக்கையே.

சிவகுமார் சொன்னான்.

“வேடிக்கைமட்டுமல்ல. சந்தைப்படுத்தலில் பொருளாதாரம், கணிதம் மட்டுமல்ல. மக்கள் திரளின் அகப்பண்பு விஞ்ஞானமும் கற்பிக்கப்படுகிறது. நுகர்பண்டங்களைப் பொறுத்தவரை மக்கள் எவ்வாறு மந்தைகளாக நடந்து கொள்ளுகிறார்கள். அவர்களிடம் பணிவாகப் பேசி வென்றெடுப்பதெல்லாம் கற்பிக்கப்படுகின்றன. உங்க ஸ்டோர் பெண்களுக்கு நான் கூறிய அறிவுரைகளை நீங்களும் கேட்டிருப்பீர்கள். என் குறிப்புக்களைப் படித்தும் இருப்பீர்கள். இங்கும் இப்பெண்களுக்கு முன்பும் பயிற்சியளித்தேன். இன்றும் நினைவூட்டுவேன். மக்கள் சூறையாடுகளை முன்வைத்து

அவர்களை வென்று பண்டங்களை வீற்றுவிடுவதே நமது தொழில்...?’

“இது ஒருவகை சமாற்றுத்தானே...” என்றான் தணிந்த குரலில் சிவகுமார்.

“நீங்கள் எப்படியும் சொல்லலாம். இவை நாகரிகமான, சட்டரீதியான முறைகளே. ஒரு ஓட்டல் மதுவின் விலையைக் குறைத்து உணவின் விலையை உயர்த்தி லாபம் பெருக்குகிறது. மற்றொரு ஓட்டல் உணவின் விலையைக் குறைத்து மதுவின் விலையை உயர்த்தி கொள்ளையடிக்கிறது. பெரும் பாலான ஐந்து நட்சத்திர ஓட்டல்கள் உணவிலும் சேவையி லுமே கொள்ளையடிக்கின்றன. ஒரு பிளேட்டில் இரண்டு இட்லி சாம்பார் தருவார்கள். இருபத்தைந்து ரூபா. பிளேட் டைத் திருப்திக் கொடுத்துவிட வேண்டும்...”

“விற்பனையாளர்கள் மக்களையெல்லாம் மந்தைக் கூட்டம் போல எண்ணுகிறார்கள் போலும். உங்களைப் போலவே...”

“நாங்கள் மட்டுமென்ன. வோட்டு வாங்கும் அரசியல் வாதிகள், நம்பிக்கையை விற்கும் மதத்தலைவர்கள் அவ்வாறு எண்ணும்போது நுகர் பண்டங்களை சந்தைக்காக உற்பத்தி செய்யும் முதலாளிகள் மட்டும் அப்படி எண்ணுவ தில் தவறென்ன?’

சுமதி மறைமுகமாகச் சமூகத்தையே சாடுவதைச் சிவ குமாரால் உணர முடிந்தது. என்ன விசித்திரமான பெண் என மனதுள் வியந்து கொண்டான்.

பேச்சு வன்மை, விற்பனை மட்டுமல்ல. கணிதம், இலக்கியம், சமூகவியல், பயங்கர அரசியல் உட்பட எல்லாமே பேசுகிறாளே.

சிவகுமாரால் சுமதியை முற்றாகப் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. அவளது பேச்சும் செயல்களும் அடிக்கடி

முரண்பட்டு நிற்பதையும் கண்டான். மேலும், இத்தனை அறிவை அவள் எங்கே பெற்றிருப்பாள் என்பதையும் அவனால் ஊகித்துவிட முடியவில்லை.

போருரை அடுத்த கிராமத்தை அடைந்தபோது கோயிலருகே மற்றொரு வேன் காத்திருந்தது. இவர்களது வேன் நெருங்கியதும் அனைவரும் கீழே இறங்கி வந்து சுமதிக்கு மரியாதை காட்டினர்.

“குட்மார்னிங் மாடம்...”

எல்லோரும் இளம் பெண்களே. பதினைந்து வயதிலிருந்து இருபத்தைந்து வயது வரை இருக்கலாம். சில பெண்களின் கழுத்தில் அழுக்கடைந்த மஞ்சள் கயிறு தெரிந்தது.

சுமதி தன் நோட்டில் வரை படம் ஒன்றை எடுத்துப் பார்த்து தெருப் பெயர்களைக் கூறி தெருவுக்கு ஒருவராகச் செல்லும்படி ஆணையிட்டாள்.

அனைவரது தோளிலும் பாரமான பைகள் தொங்கின. விற்பனை, குறிப்புகள் எழுதுவதோடு வீட்டு எண்களையும் குறிக்கும் நோட்டும் பேனாவும் வேறு இருந்தன.

சில பெண்களைப் பெயர் சொல்லி அழைத்து இத்தனை ஆடம்பர உடை உடுத்தி மறுதடவை வந்தால் வீட்டுக்கு அனுப்பி விடுவேன் என எச்சரித்தாள். பெரும்பாலும் சாதாரண உடையிலேயே அப்பெண்கள் இருந்தனர். சிலர் பாவாடை தாவணி அணிந்திருந்தனர்.

தலைவாரிப் பொட்டு வைத்திருந்தனர். கஸ்டமேர்ஸிலும் பார்க்க விற்பனையாளர் ஆடம்பரமாக இருக்கக்கூடாது என்பது சுமதியின் குறிக்கோள்.

“கஸ்டமேர்ஸே நமது ராணி, தெய்வம். அதற்கு மேலாக காட்சி தரக்கூடாது” என்றாள். மேலும் தொடர்ந்தாள்:



“நீங்கள் விற்பனை செய்யச் செல்லும் வீட்டுப் பெண்கள்தான் உங்கள் எஜமானிகள். அவர்களுடன் தாழ்மையாக புன்னகையோடு, மென்மையாகப் பேசவேண்டும். எதிர்த்துப் பேசக்கூடாது. முன்னர் நமது பண்டங்களை வாங்கியவர் என்றால், ஏதாவது குறைபாடு உள்ளதா எனக் கேட்டு வர வேண்டும். டிவி ரேடியோ உள்ள வீடுகளின் புள்ளிவிபரம் எனக்கு வேண்டும். பண்டத்தையும் அதன் பெயர்களையும் கம்பனியின் மதிப்பையும் காப்பாற்றவேண்டும். கஸ்டமர்களை வெல்வதே உங்கள் முதற்பணி. பின்னரே பண்டத்தை விற்று விட முடியும். அதிக விற்பனையாளருக்கு போனஸ் வேறு தரப்படும். வீடுகளில் பண்டங்களை வாங்குவதை தீர்மானிப்பவர் பெண்ணா, ஆணா எனவும் எனக்கு விபரம் வேண்டும். அங்கு நாய்கள் இருக்கலாம். கவனம். மற்றவை எல்லாம் முன்னரே சொல்லிவிட்டேனே. போய் வரலாம். மற்றும் ஒன்றை மறந்துவிடக் கூடாது வேறு கம்பனிப்பண்டங்களைப் பயன்படுத்துபவர்களிடமும் பெயர், நோக்கம் நிறைகுறை அறிய முயலவேண்டும். விஸ் யூ குட்லாக்...!”

சிறிய சொற்பொழிவுடன் அவர்கள் புறப்பட அனுமதி வழங்கிய பின் சிவகுமாரைப் பார்த்து சுமதி சிரித்தாள்.

“விற்பனையில் எங்கள் மோட்டோ என்ன தெரியுமா மிஸ்டர் சிவகுமார்?”

“சொல்லுங்களேன்”

சுமதி ஒரு பெண்ணைக் கைகாட்டிப் பெயர் சொல்லி அழைத்து மோட்டோ சொல்லும்படி கேட்டார்.

“வாடிக்கையாளரை நேசி. பண்டத்தையல்ல”

“கேட்டீர்களா இவையெல்லாம் புதிய அனுபவமாக இல்லையா, மிஸ்டர் சிவகுமார்.”

“நிச்சயமாக...உங்க வேலை இத்துடன் முடிந்துவிட்டதா? சிவகுமார் அல்லது சிவா என்று அழைத்தாலே போதும். மிஸ்டர் எல்லாம் வேண்டாம்”

“சரி அப்படியே அழைக்க முயல்வேன். தற்காலிகமாக சிறிது நேரம் வேனில் ஏறி உட்காருங்கள், பின்னர் சில திருக்களை நாமும் சுற்றிப் பார்க்கலாம்..”

இருவரும் வேனின் பின் சீட்டில் சாவதானமாக எதிரே திரே உட்கார்ந்தனர்.

டினாவரை அழைத்து எதிர்க்கடையில் இரண்டு பாட்டில் பிப்ஸ்லி வாங்கி வரும்படி பணம் கொடுத்தாள்.

“கொக்கோ கோலாவின் உலக ஆதிக்கத்தை பெப்ஸி கோலா வீழ்த்தி வருவதைப்பற்றிக் கேள்விப்பட்டீர்களா?”

சுமதி அவனைப் பார்த்துக் கேட்டாள்.

“ஆமாம், இங்கே கொக்கோ கோலாவை தடை செய்வ தால் பெப்ஸி ஆதிக்கம் பெற்று விட்டது.”

“கொக்கோ கோலா மீண்டும் வரப்போகிறது. பெப்ஸி யின் மார்க்கெட்டில் ஒரு பகுதியைப் பிடித்து விடுவார்கள். பண்ட விற்பனையில் அரசியல் தலையீடுகள் பாதிப்பு ஏற் படுத்திவிடலாம் என்பதையும் நாம் மறந்துவிடக்கூடாது. அத்தோடு எந்தப் பண்டமும் சர்வதிகாரியாக நீண்ட காலம் நிலைக்கமுடியாது என்பதையும் நாம் மறந்துவிடக்கூடாது.”

சுமதி அழுத்தமாகச் சொன்னாள்.

“டிவி ரேடியோ பற்றிய விபரம் எதற்காகச் சேகரிக்கிறீர்கள்?” என்று கேட்டாள் சிவகுமார்.

“பெண்கள் பெரும்பாலும் வீட்டில் இருப்பதால் டி.வி. ரேடியோ விளம்பரங்களால் கவரப்படுகிறார்கள் என்பது ஒரு கூற்று. மேலிடத்து விளம்பரப் பகுதியினர் இந்தப் புள்ளி விபரங்களைக் கேட்டிருக்கிறார்கள். கம்பனி விளம்பரங்கள் எவ்வித தாக்கம் ஏற்படுத்தி இருக்கிறது என நானும் அறிக்கை தரவேண்டும்...”

“அப்படியும் ஒரு பணியா?” சிவகுமார் கேட்டான்.

“பண்ட விற்பனைபற்றி அவர்கள் விஞ்ஞான ரீதியாக அணுகுகிறார்கள். செயற்படுகிறார்கள். அதற்காக எங்க வீடம் புள்ளி விவரங்கள் சேகரித்து விஞ்ஞான ரீதியில் உங்களை வீழ்த்தி விடலாம்தானே”

சிவகுமார் சுமதியின் பேச்சுகளுக்கு சடு கொடுப்பதாகக் கூறினான். அவள் வெறுமையாக அவனைப் பார்த்தாள்.

“முடிந்தால் செய்யலாம். சந்தைப்படுத்தல் என்பது முன்னர் நான் கூறியது போல அரசுகளால் அனுமதியளிக்கப்பட்ட நாகரிக யுத்தமே. அதே வேளை வார்த்தைகள், கருத்துகள், சரியான சிந்தனை மூலமும் நடைமுறை மூலமும் செய்யப்படுவது. தற்போது நாங்கள் பயிற்சியளித்து அனுப்பப்பட்ட இந்தப் பெண்கள் எங்கள் விளம்பரம், விற்பனை முறைகளை நடைமுறைப்படுத்தத் தயாராக வேண்டும். அது எல்லோராலும் சாதிக்கக்கூடியதல்ல”

“நீங்களே ஏகபோகமாக மாறி வருகிறீர்கள் என்று சொல்லுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“அப்படிச் சொல்லமாட்டேன். ஏகபோகமென்பது கம்பனிகளின் உச்சநிலையில் தீர்மானிக்கப்படுவது. தற்போது பிஜியின் போட்டி வந்திருப்பதனாலேயே நாங்களும் உஜார் நிலையில் உள்ளோம். போட்டி ஏற்படும்போது சந்தைப்படுத்தும் செலவும் அதிகரித்து விடுகிறது”

தமது கம்பனியின் போட்டியைச் சமாளிக்கும் போர்த்தந்திர முறைகளை சிவகுமாருக்குச் சுமதி விளக்கிக் கூறினாள். சமூக அமைப்பில் போட்டிகள் தவிர்க்கமுடியாதது என்பதையும் விரிவாகத் தெரிவித்தாள்.

“புதிய பண்டங்களை அறிமுகப்படுத்தி விற்பதென்பது அத்தனை எளிதல்ல. லாபம் எதிர்பார்க்க, நஷ்டமும் ஏற்பட்டு விடலாம்”

சுமதி அனுபவப்பட்டவள் போலக் கூறினாள்.

“மக்களுக்குப் பயன்படக்கூடிய பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து விற்க முனைவீர்களா? அல்லது நீங்களாகவே பண்டத்தை உற்பத்தி செய்துவிட்டு மக்களிடம் திணிப்பீர்களா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“நல்ல வினாவே. ‘மார்க்கெட் சர்வே’ செய்துவிட்டே புதிய பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வார்கள். ஆயினும் ‘சர்வே’யும் நடைமுறையும் முரண்படலாம். புதிய பண்டத்தின் ஆரம்பச் செலவான விளம்பரம், விநியோகச் செலவு அதிகரிக்கலாம். நாம் விற்பனைக்கு விடும்வேளை வேறு எவராவது அதே பண்டத்தை சந்தைக்கு மலிவு விலையில் கொண்டு வரலாம். உடனே காப்பியடித்து ‘ரூப்ளிக்கேட்’டை சந்தையில் விட்டு நம்மையும் குழப்பலாம். அரசின் கட்டுப்பாடுகள் வரலாம் கஸ்டமேஸ் எப்பொழுதும் புதியதைப் பரீட்சிக்கத் தயங்குவீதுண்டு. போனஸ் கொடுத்து அறிமுகப் படுத்த நேரலாம். பண்டத்தின் பெயர், லேபல், பெட்டி, வர்ணம், விலை, விளம்பரம் எல்லாமே கஸ்டமேர்ஸைக் கவர்வதாக இருக்கவேண்டும். பண்டம் சூடுபிடித்து விற்பனை யாகுமென்றால், தட்டுப்பாடில்லாத விதமாக உற்பத்தி செய்து மார்க்கெட்டில் பரப்பவேண்டும். நமது பழமொழி ஒன்றுண்டு. நீங்களும் மறக்கக்கூடாது. ‘தேவைக்குப் பண்டமில்லாதபோது பண்டத்திற்கு மதிப்பில்லை’”

சுமதி ஒரு விரிவுரையே செய்தாள்.

“சுமதியை எங்க கல்லூரி புரொபெஷராக்க வேண்டும்” என பாராட்டிவிட்டு கேட்டான்:

“இத்தனை ரூப்பேஸ்ட் இருக்க இன்னொரு புதிய பேஸ்டை சந்தைப்படுத்துவதா?”

“இன்றெல்லாம் காலுக்கு செருப்பல்ல. அது செருப்பாக உணரப்படாமல் புத்துணர்வு தரவேண்டும். எங்கள் புதிய

பற்பசை அழுக்கேறுவதைத் தடுக்கும். பற்களை வெண்மையாக்கும், தூர்நாற்றத்தைத் தடுக்கும். பெண்களைக் கவரும். முரசிற்கும் நாவிற்கும் இனிமை தரும். புத்துணர்வு தரும். கவிற்றியைப் பற்றிக் கவலை வேண்டாம் என்று விளம்பரம் செய்வோம். போட்டிக்கு வருபவரை இவ்வாறு எங்கும் ஒலிக்கச் செய்து விரட்டியடிப்போம்”

சுமதி சிரித்துக்கொண்டே சொன்னாள்.

“ஏற்கெனவே பற்பசை விற்கும் போட்டியாளர் சும்மா விட்டுவிடப் போவதில்லை”

சிவகுமார் எச்சரித்தான்.

எங்கும் போட்டா போட்டி நிலவுகிறதைப் பற்றி சுமதி உதாரணத்துடன் கூறினாள். சிளிமாவிற்கு எதிராக டிவி வந்தபோதும் இரண்டும் நிலைக்கின்றன. ரேடியோவிற்குப் போட்டியாக டிவி வந்தது. ரெயில் வண்டிக்கு எதிராக கார், பஸ் ஓடத் தொடங்கியது. சைக்கிளுக்குப் பதிலாக மோட்டார் சைக்கிள். டைப்பரைட்டருக்குப் பதிலாக கம்ப்யூட்டர். கார்பன் பேப்பருக்குப் பதிலாக ஜெராக்ஸ். இப்படியெல்லாம் வீஞ்ஞான வளர்ச்சியோடு போட்டியிட்டு வந்துகொண்டே இருப்பது பற்றியும் விரிவாகக் கூறினாள்.

“இந்தியாவில் மாட்டு வண்டியும் விமானமும் போட்டியாக உள்ளன என்றும் கூறுவீர்கள்”

“மாட்டு வண்டிக்கு ஜட்கா வண்டி போட்டியாக உள்ளது என்று கூறலாம். நீங்க கூறுவதிலும் ஒரு பெரிய உண்மை உள்ளது. இந்தியாவிலுள்ள மிகப்பெரிய முரண்பாடு இதுவே. பின்தங்கிய தொழில் நுட்பமும் மிக முன்னேறிய தொழில் நுட்பமும் அருகருகே நிலைத்துள்ளன. ஒருபுறம் செல்வம். மறுபுறம் வறுமை. வறுமைக்கோட்டிற்குக் கீழே நாற்பது நாற்பத்தைந்து சதவீத மக்கள் வாழ்கிறார்கள்”

“நுகர் பண்டங்களை வாங்கும் சக்தியுள்ளவர்கள் என்ன விகிதாசாரமானவர்கள் என்று நீங்க கருதுகிறீர்கள்?”

“பிரதமர் நரசிம்மராவ் ஜப்பான் சென்றபோது இந்தியாவில் இருநூறு கோடி மக்கள் நுகர்பண்டங்களை வாங்கத் தக்க சக்தி படைத்தவர், ஜப்பான் நாட்டிலும் அதிகமாக உள்ளனர் எனக் கூறியுள்ளார். ஆயினும் ஜப்பானியர் இங்கே வரத் தயங்குகின்றனர்”

“உங்களைப் போன்ற சர்வதேசக் கம்பனிகள் கழுத்தறுப்புப் போட்டி நடத்தும்போது அவர்கள் தயங்கத்தானே செய்வார்கள்” சிவகுமார் குத்தலாகச் சொன்னான்.

“ஜப்பானியர்களின் தொழில் நுட்பங்களை விலைக்கு வாங்கியே போட்டி நடைபெறுகிறது என்பதை நீங்கள் அறியாமலிருக்கலாம். எங்களிலும் பிஜி கம்பனியிலும் சலவைப் பவுடரில் மைக்ரோ சிஸ்டம் என்பது ஜப்பானிய தொழில் நுட்பமே”

“அப்படியா?”

சிவகுமாரின் வார்த்தையில் வியப்பொலி தெரிந்தது.

“ஜப்பானியர்கள் மிகவும் கெட்டிக்காரர், விவேகிகள், அமெரிக்காவில் கார் உற்பத்தியில் முன்னணி வகிக்கும் டீஜனரல் மோட்டேர்ஸ் சிறிய கார் உற்பத்தியில் லாபம் குறைவு என விட்டுவிட ஜப்பானியர்கள் சிக்கனமான சிறிய கார் உற்பத்தியிலேயே கொள்ளை லாபமடிக்கின்றனர். அதே போல அமெரிக்க கோடாக் கம்பனி 35 எம். எம். காமரா நட்டமென விட்டுவிட ஜப்பானியர் அத்தோடு வேறும் பல காமராக்களில் இன்று உலகில் முதலிடம் வகிக்கின்றனர். இப்படியாக டிரான்சிஸ்டர், டிவி, ஜெராக்ஸ் போன்றவற்றிலும் முதன்மை வகிக்கின்றனர். அவர்கள் யானைபோல தலைமை தாங்க மற்றைய சர்வதேசக் கம்பனிகள் பல நுகர்பண்ட உற்பத்தியில் தேனீபோல அவர்களைத் தாக்கிக் கொண்டிருக்கிறோம்”

தமது கம்பனியின் தோல்வியும் அவளின் ஞரலில் ஓலித்தது.

“ஐப்பானியருடன் அமெரிக்கர் போட்டியிட முடியாது என்று சொல்லுகிறீர்களா?”

“உற்பத்தியையும் விற்பனையையும் இரு நாடுகளும் விவவ்வேறு கண்ணோட்டம், நடைமுறையில் நடத்துகின்றனர். அமெரிக்கர் குறுகிய கால விற்பனையில் கூடிய லாபம் பீபறும் முயற்சி. பங்குதாரர்களுக்கு விரைவில் லாபம் தேட முயல்கின்றனர். இதனால் பங்குச் சந்தையில் பங்குகளின் விலையை விரைவில் ஏற்றமுடிகிறது. மேலும் அனைத்தையும் இருப்பில் வைத்தே உற்பத்தி, விநியோகம் நடைபெறுகிறது. சில வேளை தேங்கியும் விடலாம். ஐப்பானியர் ஸ்டோரில் தேக்காது தேவையையும் ஒட்டி உடனுக்குடன் உற்பத்தி செய்து விற்றுவிட முயலுகின்றனர். அதனால் உற்பத்திச் செலவும் குறைகிறது. நடுத்தரவர்க்க கஸ்டமேஸ் மலிந்த விலையில் நல்லதரமாக எதிர்பார்க்கின்றனர். சமூகத்தில் அவர்களே பெரும்பான்மையினர். லிட்டருக்கு அதிக கிலோ மீட்டர் ஓடவேண்டும் எனச்சிக்கனம் விரும்புகின்றனர். ஐப்பானியரால்தான் அவ்வாறு உற்பத்தி செய்ய முடிகிறது. சிசம்மறி ஆட்டுடன் போட்டியிடலாம். புலியுடன் முடியுமா? கார், மோட்டார்சைக்கிள், கடிகாரங்கள், காமரா, கண்ணாடி, இசைக்கருவி, இரும்பு, கப்பல் கட்டல், டிவி, கல்கூலேட்டர் ஆகியவற்றில் உலகில் அவர்களேரு எவரும் போட்டி போட முடியாதபடி வளர்ந்துவிட்டார்கள்”

“ஐப்பானியருக்கு விளம்பர ஏஜென்டாக உங்களை நியமிக்கலாம்”

சிவகுமார் சிரித்தபடி கூறிக்கொண்டே பெப்ஸியை உறிஞ்சினான்.

“உண்மையைத்தானே சொல்லுகிறேன். சேமிப்பில் அவர்கள் உயர்ந்து நிற்கிறார்கள். அதனால் போதிய மூல

தனம் திரள்கிறது. கடன்பட்டு வட்டி செலுத்தும் மூலதனத் துடன் அமெரிக்கா எப்படி நீண்ட காலம் போட்டியிட முடியும்?''

''அது நல்ல பாயிண்ட்தான். எங்கே இந்தப் பொருளாதாரமெல்லாம் கற்றீர்கள்!''

சிவகுமார் கேட்டான்.

''நானே பல நூல்கள் மூலம் கற்றுக்கொண்டேன். நண்பர்களுடன் விவாதித்துக் கொள்வேன். ஜப்பானியரும் ஜெர்மனியரும் இரண்டாவது உலக யுத்த முடிவில் மிகவும் பாதிக்கப்பட்டனர். அழிவிலிருந்து புதிய பொருளாதாரத்தை, தொழில் வளத்தைக்கட்டி எழுப்புதற்கு யுத்தகாலத்தில் பாசிச சர்வாதிகாரிகளால் திணிக்கப்பட்ட இராணுவ டிசிப்பிளின், ஒழுங்கு முறையும் பயன்பட்டது என்றே கூறவேண்டும். இராணுவம் கலைக்கப்பட்டது. அவர்களெல்லோரும் யந்திர உற்பத்தியில் முன்னைய ஒழுங்குமுறைகளுடன் உழைக்க நேரிட்டது. இராணுவச் செலவே இல்லாததால் உபரி உழைப்பு யாவும் மூலதனமாகத் திரண்டது. முதலாளித்துவம் வழங்கிய மார்ஷல் உதவியும் பயன்பட்டது. நாற்பது ஆண்டுகளில் அனைத்துப் போட்டிகளையும் சமாளித்து உலகின் உற்பத்தியில் முதலிடம் வகிக்கும் நிலைக்கு வந்து விட்டனர். அமெரிக்க ஜெனரல் மோட்டார் கம்பனி ஒரு புதிய மாடல்களை உருவாக்க ஐந்து வருடங்கள் எடுக்கும்போது ஜப்பானியரால் மூன்று ஆண்டுகளிலேயே புதிய மாடல்காரைக் கொண்டுவர முடிகிறது''

சுமதி தான் கற்ற அறிவை விளக்கினாள். இவ்வேளையில், தங்கப்பனையும் அறிமுகப்படுத்த வேண்டுமா என அவளின் மனம் ஊசலாடியது.

''உலக அரசியல் பொருளாதாரம் வேறு பேசமுடிகிறதே அதுவும் புத்தகக் கல்வியா?''



சிவகுமார் அவளது அறிவின் ஆழத்தை உள்ளூற வியந்தபடி கேட்டான்.

“சந்தைப்படுத்தலை உலக ரீதியில் கற்க வேண்டிய காலம் வந்து விட்டது. அதைக் கற்கும் வேளை தவிர்க்க முடியாதபடி அரசியலும் பொருளாதாரமும் கூட கற்க நேரிட்டது. ஆங்காங்கே புத்தகங்களிலிருந்தும் நண்பர்களிடமிருந்தும் ஓரளவு கற்றுக் கொண்டேன்”

சுமதி கூறியபடியே ‘பாட்டில்’களை டிரைவரிடம் தந்தாள். இருவரும் கீழே இறங்கினர். உரையாடியபடியே விற்பனையையும் நோட்டம் போட்டுவரலாம் என சுமதி அழைத்தாள். தோளிலே மற்றைய பெண்கள் போல ஒரு பையைப் போட்டுக் கொண்டாள். குறிப்பெழுதும் நோட்டுகளும் அதில் இருந்தன.

இருவரும் கிராமப்புறம் நோக்கிய குறுக்குத் தெரு வழியே நடந்தனர். வாஷிங்பவுடர் வாங்குபவர்களுக்கு போனஸ் கூப்பன் வழங்கும் முறையையே அன்று கடைப்பிடிப்பதாகச் சுமதி விளக்கினாள். அந்தக் கூப்பன்களை அண்மையிலுள்ள விற்பனையாளரிடம் தந்து மலிவு விலையில் மறுதடவை சலவைப்பவுடரை வாங்க முடியும். அத்தோடு ரேடியோ, டி. வி. விளம்பரமும் நடைபெறுவது பற்றியும் அவற்றின் தாக்கம் பற்றியும் விவரித்தாள். சில பகுதிகளில் இலவச சாம்பிள் பாக்கெட்டும் வழங்கப்பட்டது பற்றியும் கூறினாள்.

“உங்கள் போட்டியாளரும் இதே முறைகளைக் கையாண்டு உங்களை ஒடுக்கிவிடலாமல்லவா?”

“அதற்காக நாங்களும் ஒரு உளவுப்பிரிவு வைத்திருக்கிறோம். போட்டியாளர் யார்? அவர்களின் தகுதி, நோக்கம் தந்திரங்கள், திறமைகள், குறைபாடுகளையெல்லாம் தகவல் சேகரித்துக் கற்றுக் கொள்வோம். அவற்றை முறியடிக்கத் தக்கதாக எங்களது யுத்த தந்திரங்களை வகுத்துக்

கிளர்வோம். அதற்காகத்தான் எங்களது விற்பனைப் பெண்களிடமும் மற்றவர் பண்டங்கள் பற்றி அறிந்து வரும்படியும் கூறியுள்ளேன். போட்டியாளரிடம் வேலை செய்த சில பெண்களையும் நாங்கள் வேலைக்கமர்த்தி உள்ளோம்”

சுமதி தமது தந்திரோபாயங்களைத் தெரிவித்தாள். அப்போது அவளின் முகத்தில் தெரிந்த கம்பீரம் சிவகுமாரைக் கவர்ந்தது.

“போட்டியாளரும் இதே வழிகளைக் கடைப்பிடிப்பார்கள்தானே”

“பெரும்பாலும் கடைப்பிடிக்கலாம்...”

“அவர்கள் விலையைக் குறைத்தால் என்ன செய்வீர்கள்?” என்றான் சிவகுமார்.

“நாமும் தக்க நடவடிக்கை எடுப்போம். நாங்களும் எங்களது விலையைக் குறைக்கலாம். பாதிப்பு ஏற்படும் இடங்களில் விளம்பரத்தை அதிகரித்து அவர்களை முறியடிக்கலாம். இதேபோன்று வீட்டுக்கு வீடு விற்பனையை உயர்த்தும் வழிகளைக் கடைப்பிடிக்கலாம். போரிட முடியாத பகுதிகளிலிருந்து பின் வாங்கி எங்களது பலமான இடங்களை பாதுகாக்கவும் முயலுவோம். கொரில்லா யுத்தம் போல... மேலும் எங்களது சந்தையைக் காக்க, கேடயத்தை வைத்துக் கொண்டே எதிரியையும் தாக்கும் ஆயுதங்களையும் பயன்படுத்துவோம்”

“புத்தகங்களில் கற்றவற்றிலும் பார்க்க அதிக அளவு யுத்த தந்திர நடைமுறைகளையெல்லாம் இங்கேயே கற்க முடிந்தது. உங்களுக்கு எப்படி நன்றி கூறுவதென்றே தெரியவில்லை...”

“இதற்கு எல்லாம் என்ன நன்றி. இது என் நாளாந்த வேலை; அனுபவங்கள். அவற்றைத்தான் சொல்லுகிறேன்”

சுமதி சாவதானமாகச் சொன்னாள்.

ஒரு வீட்டிலிருந்து விற்பனை முடித்து வெளிவந்த பேண்ணை வழிமறித்து விற்பனை பற்றியும் பிரச்சனைகள் பற்றியும் சுமதி விசாரித்தாள். அவ்வீட்டில் இரண்டு ஷாம்புத் துண்டுகள் மட்டும் விற்பனாக அப்பெண் சொன்னாள், அத்துடன் அங்குள்ள பெண்கள் வரவேற்று பண்டங்களையும் விலையையும் விசாரிப்பது பற்றியும் தெரிவித்தாள். அடுத்த வீட்டுள் அப்பெண் சென்று கதவைத் தட்டினாள்.

“மெதுவாகத் தட்டுங்கள் திறக்கப்படும். நயமாகப் பேசுங்கள் விற்கப்படும்” என நான் இவர்களுக்கு புதிய சுலோகம் ஒன்று சொல்லித் தந்துள்ளேன்”

சுமதி அப்பெண்ணைப் பார்த்தபடி சிவகுமாரிடம் கூறினாள்.

“நீங்க யேசுவையும் விற்றுவிடுவீர்கள்”

சிவகுமார் கேலியாகச் சொன்னான்; சொன்னபடி தலையை ஆட்டிக் கொண்டு சிரித்தான்.

“பண்ட விற்பனையும் ஒரு சேவைத்தானே. வாயிற் கதவையே தட்டித்தருகிறோம்”

“கொள்ளை லாப மடிப்பதற்காக...”

“எல்லாவேளையுமில்லை. சில வேளைகளில் போட்டா போட்டியில் நஷ்டத்திற்கும் விற்போம்”

சுமதி துண்டு ஷாம்பு விற்பனை இந்தியப் பெண்களிடையே கிராமங்களில் கூடப் பரவி இருப்பது பற்றிக் கூறினாள். கிராமங்களிலுள்ள பெட்டிக் கடைகளில் கூட ரூபா விற்கு ஒரு துண்டாக விற்பது பற்றிச் சொன்னாள். சீயக்கர விலும் பார்க்க மலிவாக இருப்பது மட்டுமல்ல கூந்தலை மென்மையாக்கி நறுமணமுட்டுவதைக் கண்டுகொண்டனர் என்பதையும் விளக்கினாள்.

“இந்தியக் கிராமங்களில் இன்று நன்கு வேருன்றிய பண்டம் பிளாஸ்டிக், அலுமினியப் பாத்திரங்கள். மண்சட்டி பாணைகள் ஒழிந்து விட்டன. இது ஒரு புரட்சியே. பிளாஸ்டிக் குடங்களும் இன்று நுழைந்து விட்டன. அலுமினியம், பிளாஸ்டிக் கூட, கூட்டுக் கம்பனிகளின் ஆதிக்கத்திலேயே உள்ளன” என சுமதி கூறினாள். சுமதி இந்த உண்மைகளைத் தெரிந்திருப்பது உற்றி வியந்தான்.

“சீயக்காய் மட்டுமல்ல முகத்திற்கு மஞ்சள் பூசுவதையும் நாம் ஒழித்து வருகிறோம்”

சுமதி வெற்றிப் பெருமிதத்தோடு தொடர்ந்து சொன்னாள்.

“முகப்பவுடர் விற்பனையைப் பெருக்கி வருவதைக் கூறுகிறீர்களா?”

“நிலப்பிரபுத்துவ பழக்கவழக்கங்களை ஒழித்து முதலாளித்துவ யந்திர உற்பத்திப் பண்டங்களைப் பழக்கி வெற்றி பெற்று வருகிறோம்”

சுமதி சிரித்தபடியே சொன்னாள்.

“இந்த வார்த்தைகளையெல்லாம் எங்கே கற்றுக் கொண்டீர்கள்?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“சமூக வளர்ச்சிப் போக்குகளை எளிதாக விளக்கிவிடக்கூடிய விஞ்ஞான முறை இதுவே. உங்களைப் போல ஒரு நண்பர். உங்களிலும் பார்க்க தேசிய வெறிபிடிந்த தோழர் ஒருவர் இருக்கிறார். அவரை ஒரு நாள் உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்தி வைக்கிறேனே...”

“ஓ! இப்போது தான் புரிந்து கொண்டேன். நீங்கள் கூறும் பல அரசியல் கருத்துக்களையெல்லாம் எவரோ கற்றுத் தந்துள்ளார். யாரோ ஒருவர் உங்களுக்குப் பின்னால்

மறைந்து நிற்கிறார். அவரைக் கண்டு பேசுவதைப் பெரிதும் விரும்புவேன்...’’

சிவகுமார் ஆர்வத்தோடு கூறினான்.

“நிச்சயமாக அறிமுகப்படுத்துவேன்’’ என்று கூறி அவள் பேச்சைத் தொடர்ந்தாள்:

“இப்பகுதியில் நடுத்தர வகுப்பினரிலும் பார்க்க கீழ் நிலையிலுள்ளவர்களே பெரும்பாலும் வாழ்கின்றனர். விற்பனைப் பெண்களை விசாரித்தால் தற்போது சந்தித்த பெண் போலவே வீட்டுப்பெண்கள் இவர்களை வரவேற்று யாவும் விசாரித்தறிவார்கள். பண்டங்கள் பற்றி மட்டுமல்ல இப்பெண்களின் பெயர், தொழில், சம்பளம் பற்றியெல்லாம் கேட்பார்கள். பொறுமையாக அவர்களுடன் இனிமையாகப் பேசி அவர்களை வெற்றி கொள்ளும்படி அறிவுரை கூறியுள்ளேன். பொதுவாகக் கேட்பவற்றிற்கெல்லாம் எப்படிப் பதிலளிக்க வேண்டும் எனவும் பயிற்சியளித்துள்ளேன். இந்தப் பெண் வெய்யிலிலே அலைந்து தன் வீட்டிற்கு விற்க வந்து விட்டதே, பாவம் என்று பரிதாபப்பட்டுப் பண்டங்களை வாங்குபவர்களும் இருக்கிறார்கள்’’

சுமதி சிரித்தபடியே சொன்னாள்.

“பிச்சைக்காரருக்கு இரங்குவது போல கொள்ளை லாபமடிக்கும் சர்வதேசக் கம்பனிகளும் இரங்குகிறார்கள். பாவம். ஏழைகளுக்கு இந்த ஏமாற்று வியாபாரம், தந்திர மெல்லாம் தெரியாது...’’

சிவகுமாரின் குரலில் ஏழைகளுக்குக்கான பச்சாத்தாபம் தொனித்தது.

நடந்து வந்த தெருமுனையில் அவர்கள் திரும்பியபோது மற்றும் இரு பெண்களைக் கண்டனர். அவர்களிடமும் சுமதி விற்பனை பற்றியும் மற்றும் விபரங்களையும் கேட்டறிந்தாள். எடுத்து வந்தவற்றை விற்று முடிந்த பெண்ணைப் பாராட்டி விட்டு, வேன் பக்கம் செல்லும்படி கூறினாள்.

சுமதி தெரு ஓரமாக இருந்த சிறுகடைகளைப் பார்வை விட்டாள். தமது கம்பனிப் பொருட்கள் உள்ளனவா என விசாரிந்தாள். ஒரு கடைக்காரன் சேல்ஸ்வேனை எதிர்பார்த்திருப்பதாகக் கூறினான். அந்தக் கடையின் முகவரியைத் தன் நோட்டை எடுத்துக் குறித்துக்கொண்டாள். அக்கடை அவர்களது சலவை சோப் பற்றிய விளம்பரங்களால் அலங்கரிக்கப்பட்டிருந்தது, அவளது மனத்திருப்தி முகத்தில் புன்னகையாக ஒளிர்ந்தது. அச்சிறுகடையில் தொங்கவிட்டிருக்கும் பல்வேறு ரகஷாம்பு துண்டுகளை சுமதி சிவகுமாருக்குக் காட்டினாள்.

மேலும் சிறிது தூரம் நடந்தனர். ஒரு பெண் விற்பனை முடித்து தெருவைநோக்கி எட்டி நடந்து கொண்டிருந்தாள். நாய் ஒன்று 'வள் வள்' எனக் குரைத்தபடி ஓடிவந்தது.

“எனக்குப் பிடிக்காத பிராணி இந்த நாய்தான். விற்பனைக்கு வரும் வேளையெல்லாம் நாயின் தொல்லை, கடி இல்லாமல் தப்பிவிடவேண்டும் என்பதே நினைவாயிருக்கும்”

சுமதியின் குரலில் லேசான கவலை.

“ஓ இதுவேறு பிரச்சனையா?”

“ஆமாம். நாய் கடித்து விட்டால் தடுப்பூசி போட அழைத்துச் செல்லவேண்டும். விசர்நாயானால் பின்னரும் விசாரித்துப் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும். ஆனாலும் விற்பனையை ஊக்குவிக்கும் தொழிலில் ஈடுபட்டிருக்கும் எங்களைப் போன்றவர் நாய்களிடமிருந்துதான் மனிதர்களிடமுள்ள குறைபாட்டை பயன்படுத்தும் முறைகளைக் கற்றுக் கொள்ளுகிறோம். வெற்றியும் பெறுகிறோம்...”

கவலையோடு ஆரம்பித்த சுமதி சிரிப்போடு முடித்தாள்.

“நாய்களிடமிருந்தா? விசித்திரமாக இருக்கிறதே”

சிவகுமார் வியப்போடு அவளைப் பார்த்தான்.

“இதிலே என்ன வியப்பிருக்கிறது. நாய் எவ்வித தொழிலும் செய்யாமல், அறியாதவரை மட்டும் காணும் வேளை குரைத்துவிட்டு எஜமானின் காலை நக்கி வாலை ஆட்டிவிட்டுச் சாப்பிட்டு விடுகிறது. ஒருவகை அடிமைத் தனமே இது. மனிதர்கள் இயல்பாகவே தம்மை மற்றவர் பாராட்ட வேண்டும், நயமாக தம்முன்னே தாழ்ந்து நடக்க வேண்டும் என எதிர்பார்க்கின்றனர். நாமும் பண்டங்களை விற்பதற்குத் தாழ்மையாக, நயமாகப்பேசி அவர்களை வெற்றிகொண்டே பண்டங்களை விற்க முயல்கிறோம். நமது தாரக மந்திரம் கஸ்டமரை வெற்றி கொள்ளுங்கள். பின்னரே பண்டங்களை வில்லுங்கள். விற்பதும் நன்றி சொல்லுங்கள் என்பதே. முன்னரும் சொன்னேனே”

சுமதி புதிய கருத்தை லாவகமாகச் சொன்னாள்.

“இதுவும் ஏமாற்றாகாதா?”

“இது நாகரிகமான நவீனமுறை. நாய் ஏமாற்றி உண்பதை நீங்கள் ஒருவரும் காண்பதில்லை. குறை கூறுவதில்லை. அதைப் போன்றதே. பண்டத்தின் தரம் குறைந்திருந்தாலும் விளம்பரத்தைப் பார்த்ததும் கேட்டதும் கஸ்டமருக்குத் திருப்தி ஏற்படவில்லையா? விளம்பரத்தின் ஒரு நோக்கம் பண்டத்தின் குறைபாட்டை மறைப்பது. விலையின் உயர்வையும் விளம்பரம் மூலம் மறைத்து எம்மைப்போல கதவுகளைத் தட்டி அலையாது அடுத்த தெருவில்லுள்ள கடையில் வாங்கச் செய்வது...”

“உங்களது ஒவ்வொரு பேச்சிலும் புதிய, யதார்த்தமான கருத்தைக் கேட்க முடிகிறது. இதையெல்லாம் எங்கே படித்தீர்களோ இதரியாது”

சிவகுமார் சீசான்னாள்.

“பாடப்புத்தகத்திலேயே இவை உள்ளன. மேலும் இவற்றை அனுபவத்திலும், நடைமுறை மூலமும் கற்க முடிந்தது. சேவையின் மதிப்பைக் காண வேண்டுமாயின்

ஐந்து நட்சத்திர ஓட்டல் ஒன்றிற்குச் செல்லுங்கள். ஓட்டல் தொழில் பற்றி கற்றுவிட்டு வந்து நாய்போல் நன்றி காட்டி நடித்து கஸ்டமரை வெற்றி கொள்ளும் முறைகளைக் காணலாம். அங்கு அனைவரும் தலைகுனிந்து சேவை செய்வதை எஜமானர்கள் மகிழ்ச்சியோடு ஏற்று அதற்காகப் பணத்தைப் பற்றிக் கவலையில்லாமல் வீசிவிட்டுச் செல்வதைப் பார்க்கலாம். பாவம், நாய்களால் பேசமுடியவில்லை. நாவால் நக்கி உணவுக்குரிய நன்றியைக் காட்டி விடுகிறது. மனிதர்களால் பேசவும் முடிகிறது. நயமாகப் பேசும் முறைகளையும் கற்று எஜமானர்களை வெற்றி கொண்டு பிழைக்கிறார்கள்”

“நீங்கள் உங்களை மறந்து விட்டீர்கள் போலும்...”

சிவகுமார் நளினமாகச் சிரித்தபடி சொன்னான். சுமதி அவனை அர்த்த புஷ்டியோடு நோக்கினாள்.

“நான் எந்த நேரமும் அதே விழிப்பு நிலையிலேயே இந்தப் பெண்களுக்கெல்லாம் பயிற்றுகிறேன். அவர்களது நடைமுறையையே சரி பார்த்துக் கொள்கிறேன்”

“பாவம் இந்தப் பெண்... நாய்களா” சிவகுமார் சிரித்தபடி சொன்னான்.

“பெட்டை நாய்கள் என்று சொல்லாமல் விட்டீர்களே. பரவாயில்லை. நான் மட்டுமல்ல உலக சமுதாயத்தில் பெரும் பகுதியினர் சேவைகளை விற்கும் தொழிலிலேயே இன்று ஈடுபட்டுள்ளனர். யந்திர உற்பத்தியில் முதன்மை வகிக்கும் முதலாளித்துவ நாடுகளிலும் இருபது சதவீதமானவர்களே பண்ட உற்பத்தியில் ஈடுபட்டுள்ளனர் என முன்பும் ஒரு தடவை சொன்னேனா? பெரும்பகுதியினர் சேவையை விற்று வாழ வேண்டியவராயுள்ளனர். அப்படியான சமூக அமைப்பில் தள்ளப்பட்டுள்ளோம். இதிலே பெண்களே அதிகம் பாதிக்கப்படுகிறார்கள். வீட்டிலே கணவன் உட்பட குடும்பம் முழுவதற்கும் கூலியற்ற இலவசசேவை. வெளியே கூலிக் காகச்சேவை. நுகர் பண்டவிற்பனையிலும் பெண்களையே



பெரிதும் ஈடுபடுத்த கம்பனிகள், முதலாளிகள் விரும்புகிறார்கள்...'

சுமதியின் பெண்ணினம் பற்றியே பச்சாதாபக் குரல்.

‘‘குறைந்த கூலி என்பதற்கா? பால் கவர்ச்சிக்கா? நீங்கள் என்ன சொல்லுவீர்கள்?’’

சிவகுமார் அவளது அபிப்பிராயத்தை அறிய விரும்பியது போல கேட்டான்.

‘‘இரண்டிற்குமே. பண்டவிற்பனை விளம்பரங்களில் கூடப் பார்க்கலாமே. பெண்களையே பெரும்பாலும் ‘மாடல்’ களாகப் பயன்படுத்துகிறார்கள். மாடல்களான பல பெண்களுக்குப் பல்லாயிரக்கணக்கில் பணம் தருகிறார்கள். சினிமா நட்சத்திரங்களின் கவர்ச்சியைவேறு பயன்படுத்துகிறார்கள்...’’

சுமதியின் குரலில் கடுமை தொனித்தது.

‘‘பெண்களின் கவர்ச்சியைக் காட்டி பெண்களுக்கே விற்கிறார்கள் என்றும் சொல்லலாம் தானே’’

‘‘ஆமாம். அழகைக் காப்பாற்றியே இன்றைய ஆணாதிக்க சமூகத்தில் வாழமுடியும் என்று பெண்களுக்குச் சிறுவயதிலிருந்தே போதிக்கப்படுகிறது. எல்லா கணவன்களும் தமது மனைவி கவர்ச்சியாக இருக்க வேண்டும் என எதிர்பார்க்கிறார்கள். இக்குறைபாடுகளையெல்லாம் நன்கு புரிந்த கம்பனிகளும் முதலாளிகளும் அழகு சாதன விற்பனைப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து அதிகலாபம் திரட்டுகிறார்கள். இவற்றின் விற்பனை பெரும்பாலும் வெறும் விளம்பரத்திலேயே நடைபெறுகிறது. இந்த விற்பனை பெரும்பாலும் ஏமாற்றே. பத்துரூபா அடக்கத்தை தொண்ணூற்றொன்பது ரூபாவிற்கு விற்பார்கள். ஐம்பது வீதம் விளம்பரத்திற்கே போய் விடுகிறது. அழகு சாதனப்பொருட்களை விற்பவர்கள்

‘வெறும் நம்பிக்கையை விற்பனர்கள் எளிபதே எமது  
கலோகம்’

‘‘இந்த ஏமாற்றுகளில் நீங்கள் எடுபட்டு விடமாட்டீர்கள்  
என நம்புகிறேன்’’

சிவகுமார் தன் மதிப்பீட்டைக் கூறினான்.

‘‘அளவுக்கு அத்தியாவசியமானவற்றை மட்டும் வாங்கிக்  
கொள்வதில் விழிப்பாயிருக்கிறேன். பண்டங்களுக்கு நான்  
அடிமையாகி விடமாட்டேன்’’

சுமதியின் குரலில் உறுதி தொனித்தது.

‘‘நாயின் செயலை ஒருவகை அடிமைத்தனம் என்று  
சொன்னீர்கள். இந்தப் பெண்களையும் அப்படித்தான்  
சொல்லுவீர்களா?’’

‘‘இவர்கள் மட்டுமென்ன, நானே ஒரு கூலி அடிமை.  
மாதந்தோறும் பெறும் சம்பளத்திற்காகவே இந்தத் தொழி  
லைச் செய்கிறேன். அடிமைத் தொழிலை மற்றவரிலும்  
பார்க்கச் சிறப்பாகச் செய்வதால் எனக்கு அதிகக் கூலிதருகி  
றார்கள். அதில் ஒரு தவறுமில்லையே. கூலிக்காக உழைப்ப  
தில் பெருமைப்படும் நாகரிகமான சமூக அமைப்பில்தானே  
நாமும் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம். இதற்கும் வாய்ப்புக்  
கிட்டாது ஏக்கத்தடன் கூலி வேலையே கிடைக்காமல்  
கோடிக்கணக்கானவர் நம் நாட்டிலே வாழ்ந்து கொண்டிருக்  
கிறார்களே...’’

இருவரும் ‘வேனை’ நெருங்கிக் கொண்டிருந்தனர்.  
அங்கு ஏற்கெனவே வந்துவிட்ட பெண்கள் சிலர் தமது ‘டிபன்  
பாக்ஸ்’ எரிவிருந்து உணவருந்திக் கொண்டிருந்தனர்.

‘‘உங்களுக்கும் பசி எடுத்திருக்கிறோம்...’’

சிவகுமார் கேட்டான்.

‘என் பசி கிடக்கட்டும். உங்களுக்குத்தான் பசி எடுத்தி  
 ஓக்கும்’

‘உங்கள் பேச்சைக் கேட்பதில் பசி எல்லாம் போய்  
 விட்டது...’

சிவகுமார் பாராட்டாகச் சொன்னான்.

‘இந்தப் புகழ்ச்சியெல்லாம் வேண்டாம். உங்களுக்கு  
 மாகவே ‘சான்விச்’ தயாரித்துக் கொண்டு வந்தேன்.  
 ஏதாவது கூல்டிங்ஸ்சோடு சமாளியுங்கள். மாலையில் நல்ல  
 ஓட்டல் ஒன்றில் விருந்து தருவேன்’

‘நான் அல்லவா விருந்து தர வேண்டும். அப்படி  
 யானால்தான் வருவேன்’

சுமதி பதில் பேசாது சிரித்தபடியே வேனில் ஏறி உட்  
 கார்ந்தபடி தான் எடுத்துவந்த சான்ட்விச் பார்சல் கொண்ட  
 ஆயில் பேப்பரை விரித்தாள். எதிர்ப்புறமாக உட்கார்ந்து  
 சிவகுமாரும் எடுத்துச் சாப்பிட்டான். ‘கூல்டிங்ஸ் பாட்டில்’  
 டிரைவர் எடுத்து வந்தான். சாப்பாடு முடிந்ததும் எழுந்து  
 மற்றைய வேன் அருகே சென்றாள்.

மீண்டும் விற்பனைக்காக, உணவு முடித்த பெண்கள்  
 தமது பைகளில் பண்டங்களை நிரப்பிக் கொண்டிருந்தனர்.

விற்பனையின் வெற்றி தோல்விகள், வேகமாக செல  
 வாகிய பண்டங்கள், பிற பிரச்சனைகள் பற்றியெல்லாம்  
 சுமதி விசாரித்தறிந்தாள். மீண்டும் விற்பனை பற்றிய  
 அறிவுரைகள் வழங்கினான். பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வு  
 கூறினாள்.

மீண்டும் அவரவர்கள் செல்ல வேண்டிய தெருக்களை  
 தன் குறிப்புப் புத்தகத்தில் பார்த்துக் கூறினாள்.

மற்றும் சிலர் தாமதித்தே வந்தனர். அவர்களும் உண  
 வுருந்தி, பண்டங்கள் பெற்ற பின் அவர்களுக்காக ஒதுக்கப்  
 பட்ட தெரு விபரங்களைக் கூறினாள்.

சுமதி மீண்டும் சிவகுமாரிடம் வந்தாள். அவன் சூனியத் தைப் பார்த்தபடி சிந்தனையில் ஈடுபட்டிருந்தான்.

“போரடிக்கத் தொடங்கி விட்டதா?” என்று கேட்டாள் அவள்.

“உங்கள் பேச்சையும் வேலைகளையும் பார்க்கும் போது எப்படிப் போரடிக்க முடியும். சிந்தனையில் தான் ஈடுபட்டிருந்தேன்”

“இனிப் ‘போர’டிக்க ஆரம்பித்து விடும். நல்லவேளை. நீங்க வராவிட்டால் சிலவேளைகளில் எனக்குப் ‘போர’டித்திருக்கலாம்”

“உங்கள் வேலையைக் கெடுத்துவிட்டீர்கள் என்று தான் நான் கவலைப்படுகிறேன்”

“அப்படி ஒன்றும் பெரிய வேலையில்லை. இதெல்லாம் சூட்டின் வேலையாகப் பழகிவிட்டது. நாலு மணிக்கு எல்லோரும் வந்து விடுவார்கள். புறப்பட்டு விடலாம்”

“இன்றைய விற்பனையெல்லாம் வெற்றியா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“இம்மாதத்திற்காக எமக்கு ஒதுக்கப்பட்ட டோர்டு டோர் சேல்ஸ், விற்பனைத் தொகையாவும் மூன்று வாரத்திலேயே முடித்துவிடும் நிலைக்கு வந்துவிட்டோம். மேலும் இரண்டு நாளில் மதிப்பீட்டை முடித்து விடுவோம்”

“அப்படியும் ஒரு திட்டமா?”

சிவகுமார் வியப்புடன் கேட்டான்.

“திட்டம், குறிக்கோள் இல்லாமல் எங்கள் கம்பனியில் எதுவும் கிடையாது. அதனால்தான் அவர்கள் வெற்றி பெறுகிறார்கள். எங்களிடமும் வேலை வாங்குகிறார்கள்...”

“இத்தனை பெண்களிடம் வேலை வாங்கி, கோட்டா விற்பனையைச் சமாளித்து, குறிப்புகள் எழுதி அறிக்கை

வேறு தயாரிக்க வேண்டும். இத்தனை பொறுப்பு உங்களுக்குச் சிரமமாக இல்லையா?"

"ஆங்கிலத்தில் ஒரு பழமொழி இருக்கிறது. கடும் அலைகளிடையேதான் சிறந்த காப்டன் உருவாகுகிறான்"

சுமதியின் குரவில் பெருமையும் ஒலித்தது. சிரித்துக் கொண்டாள்.

மீண்டும் இருவரும் வேனில் ஏறினர். விற்பனை நடைபெறும் இடங்களைச் சுற்றிப் பார்த்து வரும் நோக்குடன் அப்பகுதிகளுக்குச் சென்றாள். வழியில் இருந்த சிறுகடைகளைக்கண்டதும் இறங்கிச் சென்று சுமதி பார்வையிட்டாள். பண்டங்கள் பற்றி விசாரித்தாள். தன் குறிப்புப் புத்தகத்தில் விபரங்களைக் குறித்துக் கொண்டாள். கடைகளில் தொங்கும் துண்டு ஷாம்புகளைச் சிவகுமாருக்குக் காட்டினாள்.

"பழைய சோப்பிற்கே புதியரக சோப் என்று ஏன் விளம்பரப்படுத்த வேண்டும்?"

சிவகுமார் கேட்டாள்.

"என்ன நுகர் பண்டமாயினும் அவற்றின் தரத்தை சிறிதளவாவது உயர்த்த வேண்டும். அதன்படி விளம்பரமும் செய்ய வேண்டும். இல்லாவிடின் சந்தையில் நிலை பெற முடியாது"

"அப்படியும் ஒரு புதிய தந்திரமா?"

சிவகுமார் கேட்டாள்.

"தந்திரம் மட்டுமல்ல. போட்டா போட்டியில் தாக்குப் பிடிப்பதற்கே புதிய கண்டு பிடிப்புடன் புதியரக பண்டத்தைச் சந்தையில் விடும்போது தொடர்ந்த ஆராய்ச்சியுடன் மாற்றுப் பண்டங்களையும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும். ஓ பொண்டகம்பணி பற்றிக் கேள்விப்பட்டிருப்பீர்கள். கெமிக்கல்ஸில், இரசாயனப் பொருட்களில் ஐ.சி.ஐக்கு அடுத்து உலகில்

மட்டுமல்ல இங்கும் இரண்டாவது இடத்தை வகிக்கிறது. அவர்களே நைலோனை முதலில் பாரகூட்டுக்காகக் கண்டு பிடித்தவர்கள். பின்னர் நைலோனில் மகளிருக்கு ஸ்ரொக்கிங்ஸ் உற்பத்தி செய்தனர். தொடர்ந்து சேலை, சேட் என ஆரம்பித்து கார், லாரிடயர்கள், சீட்டுகள், நிலவிப்புகள் என நூற்றுக்கணக்கானவற்றை தொடர்ந்த ஆராய்ச்சி, அபிவிருத்தி மூலம், பெருக்கிக் கொண்டிருப்பதாலேயே நிலை பெற்றுள்ளனர். எல்லாப் புதிய கண்டு பிடிப்புகளிலும் இவ்வாறு தொடரானிட்டால் ராயல்டி காலம் முடிந்ததும் போட்டியில் திவாலாகிப் போவார்கள்”

“எங்கள் கல்லூரி விரிவுரையாளருக்கே உங்களுக்குத் தெரிந்த அளவு உலகச் சந்தை பற்றிய விபரங்களே தெரியாது”

“அவர்களுக்கு வெறும் புத்தகப்படிப்பே. நாங்கள் சந்தையை நேரடியாக தரிசித்துக் கொண்டிருக்கிறோம். மற்றவரது புதிய பண்டங்கள், விற்பனை, வீழ்ச்சிகளை அவதானித்துக் கொண்டிருக்கிறோம்”

“அதுவும் உண்மைதான்”

சிவகுமார் உண்மை நிலையை ஒப்புக்கொண்டான்.

வழியில் விற்பனையில் ஈடுபட்டிருந்த இரு பெண்களைப் பார்த்துப்பேசிவிட்டு முன்னைய இடத்திற்கு வேளைத் திருப்பினர்.

நேரம் ஆக விற்பனை முடிந்த பெண்கள் வியர்வை படிந்த முகத்துடன் வந்து கொண்டிருந்தனர். வேனிலிருந்து தண்ணீர் எடுத்து அருந்தினர்.

“பாவம் ஏழைப் பெண்கள். வீட்டுத் துன்பம், மாத விலக்குத் துன்பமாயினும் வேலைக்கு வரவேண்டியிருக்கிறது. அது மட்டுமல்ல, தமது துன்பங்களை மறந்து சிரித்து நடிக்க வைண்டும், இன்றைய சமுதாயத்தில்...”

சுமதி தன்னை மறந்து முணுமுணுத்தாள். அவளது இரக்க சுபாவம் சிவகுமாரையும் சிலிர்க்கவைத்தது. அப்படியான வார்த்தையை அவன் முன்னர் என்றும் கேட்டதில்லை.

“முதலாளித்துவ சமுதாயத்தில்...” சிவகுமார் இழுத்தான்.

“ஆமாம்...”

ஒரு பெண் சுமதியை நோக்கி வந்து சொன்னாள்:

“மேடம் புதிய நறுமண சோப் என்ற விளம்பரம் நன்கு பயன்பட்டது. நாங்கள் சொன்னதும் வாங்கி முகர்ந்துவிட்டு எங்கள் வயதுப் பெண்களெல்லாம் அடுத்த வீட்டில் கடன் வாங்கிக் கூட அவற்றை வாங்கிக் கொண்டனர்”

“நல்லது. இனிமேலும் புதிய நறுமண சோப் என்று கூறுவதை விட்டு விடாதே. மற்றப்பொருட்கள் எப்படி?”

சுமதி அப்பெண்ணிடம் கேட்டாள்.

“வேறுக வெல்வீவட் போன்ற மலிவான ஷாம்பையே வாங்குகிறார்கள். மற்றப் பொருட்களெல்லாம் பரவாயில்லை. ஷாம்பு விலையை குறைத்தால் விற்றுவிடலாம். நமது கம்பனியின் மற்றப் பொருட்கள் மேல் அவர்கட்கு நல்ல நம்பிக்கை ஏற்பட்டுள்ளது”

“ரொம்ப தாங்ஸ். அந்த நம்பிக்கையை விற்பதில்தான் நாம் கவனமாயிருக்க வேண்டும். சரி வேனில் ஏறிக்கொள்”

சுமதி அப்பெண்ணிடமும் மரியாதையாகவே பேசினாள். பிளாஸ்டிக், அலுமினியப் பாத்திரங்களும், துண்டு ஷாம்புவும் கிராமமெல்லாம் நுழைந்திருப்பது பற்றியும் சிவகுமாரிடம் கூறினாள்.

“புதிய நம்பிக்கைகளை விற்று மக்களை ஏமாற்றுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் கேலியாகச் சொன்னான். புதிய நம்பிக்கையை விற்பது என்பது அவனுக்குப் புதிய வார்த்தையாகவே தோன்றியது.

“நாங்கள் மட்டுமென்ன. நம்பிக்கையை மக்களுக்கு விற்பதிலேயே ஏராளமானோர் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றனர். மதங்கள் சார்ந்த மதகுருமார்கூட நம்பிக்கையை விற்பதன் மூலமே சுகமாக வாழ்ந்து கொண்டிருக்கின்றனர். லாட்டரி சீட்டு விற்பவரும் நாள்தோறும் நம்பிக்கையையே விற்கின்றனர். போலி அரசியலாரும் அதையே விற்கின்றனர். நுகர் பண்டங்களையே வாழ்க்கையாக வழிபடுபவர்களுக்கு நாங்கள் பண்டங்களை விற்கிறோம். பெரும்பாலான பெண்கள் அடுத்த வீட்டார் வாங்கிவிட்ட பிரிட்ஜ், கலர் டி. வி., கார் போன்றவற்றைப் பணம் சேர்த்து, அல்லது கடனில் வாங்கிவிட வேண்டும் என்ற நம்பிக்கையுடனேயே வாழ்ந்துகொண்டிருக்கின்றனர்”

“பண்டங்களை வழிபடுபவர்களும் மதத்தை நம்புபவர்களை மூட நம்பிக்கை கொண்டவர்கள் என்று சொல்லுவீர்களோ”

சிவகுமாரின் வினாவில் வியப்புத் தொனித்தது.

“தேவைக்கு அதிகமாக பண்டங்களின் இவறியில் மக்கள் முழுகி வருகின்றனர். முதலாளித்துவ நவீன விளம்பரங்கள் இவ்வெறியைத் நூண்டுகின்றன. அத்தகைய சமூக அமைப்பில் அகப்பட்டுள்ளோம். பண்ட வழிபாட்டை பெற்றறிஸிஸம் என மூடநம்பிக்கையாக மார்க்சே சொல்வியுள்ளாராம்”

“அப்படி யார் உங்களுக்குச் சொன்னது?”

சுமதியின் வாயிலிருந்து தவறி வந்த வார்த்தையை சிவகுமார் பிடித்துக்கொண்டான்.

“தங்கப்பனி அடிக்கடி சொல்லுவார்”



வியப்போடு அவனைப் பார்த்தான் சிவகுமார்.

“யார் தங்கப்பன்?”

“ஓ, என் ‘பாய் பிராண்டு’ பற்றி நான் உங்களுக்குச் சொல்லவில்லையா? அவரை அறிமுகப்படுத்துவதாகக்காலை மிலேயே சொன்னேனே”

இதுவரை நாளும் மறைத்து வந்த நபரை முன்னர் பெயர் கூறித் தெரியப்படுத்தியதுபோலக் கூறினான். ‘பாய் பிராண்டு’ என்ற வார்த்தையும் பெயரில் காட்டிய மரியாதையும் சிவகுமாரைச் சிலகண நேரம் அதிர்ச்சிக்குள்ளாக்கியது. முகத்தில் சிறு மரற்றம்; சமாளித்துக்கொண்டான்.

“முன்னர் பெயர் சொல்லவில்லையே”

“ஆமாம். பெயர் கூற மறந்திருப்பேன். பெயரையும் முன்னர் குறிப்பிட்டதாக நினைவு. பரவாயில்லை. தங்கப்பனை நிச்சயமாக அழைத்து வந்து உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்த வேண்டும். அவரிடமிருந்து எவ்வளவோ கற்றுக்கொள்ளலாம்.”

“கட்டாயம் அறிமுகப்படுத்துங்கள். இப்போதுதான் உங்கள் ஆழமான பேச்சுகளைக் கற்றுத் தந்த மிஸ்டர் தங்கப்பனைக் கண்டுபிடிக்க முடிந்தது. மிகவும் சந்தோசம்”

சிவகுமார் தங்கப்பனைப் பார்க்கவேண்டும் என்ற ஆவலை மீண்டும் வலியுறுத்தினான்.

“தேசிய உணர்வை நீங்கள் அவரிடம்தான் கற்க வேண்டும். என் தொழிலுக்கும் அவரது பேச்சுக்குமிடையில் பெரிய முரண்பாடு. நாமே உற்பத்தி செய்யக்கூடிய சோப்பும் பவுடரும் ரூத் பேஸ்டும் மக்களுக்கு ஏமாற்றி விற்று நம் நாட்டைச் சுரண்டும் சர்வதேசக் கம்பனிகளையெல்லாம் நாட்டை விட்டு விரட்ட வேண்டும் என்று தங்கப்பன் சொல்லுவார்...”

“நிட்சயமாக இது பெரிய முரண்பாடுதான்.”

சிவகுமார் தன் மனதில் எழுந்த கருத்தையும் வைத்தே சிசான்னான்.

“முதலாளித்துவம் ஏற்படுத்தும் பண்ட வழிபாடு, தெய்வ வழிபாடு போன்ற மூட நம்பிக்கை என்று கூறுவார். ஆனால் கண்ணால் காண முடியாத கடவுள் நம்பிக்கையை அல்லவாமத குருமார் விற்கின்றனர். நாங்கள் யதார்த்தமான பண்டங்களைத்தான் உற்பத்தி செய்து விற்கிறோம்...”

“அது உண்மைதான். அதற்கு அவர் என்ன சொல்லுகிறார்...?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“தேவைக்கு அளவாக, பயன்படத்தக்க பண்டங்கள் இருக்கட்டும். முதலாளித்துவ அமைப்பு நிலைப்பதற்கு அளவுக்கு அதிகமாகப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்து, மத வெறிபோலப் பண்ட வெறியை விளம்பரம் மூலம் ஏற்படுத்தி மக்களை மனிதாபிமான மற்ற மன நோயாளராக்கிக் கொண்டிருக்கிறது என்று சொல்லுவார். அராஜக உற்பத்தி முறையும் அராஜக விநியோகமும் ஒழிக்கப்பட வேண்டும் என்பார்...”

தங்கப்பன் மேல் சுமதி வைத்திருக்கும் மதிப்பு அவளது வார்த்தையில் நன்கு தெரிந்தது.

“எல்லாம் புதுமையான சிந்திக்க வேண்டிய கருத்துகளே”

சிவகுமார் சிந்தனை மேலிட சொன்னான்.

“உற்பத்தி மட்டுமல்ல விநியோகம் பற்றியும் விஞ்ஞான ரீதியில் முதன் முதலாக ஆராய்ந்தவர் மார்க்சே என்பார். மத வழிபாட்டையும் பண்ட வழிபாட்டோடு ஒப்பிட்டுக் கூறுவார் மதவழிபாடு ‘பெயின்-கிலலர்’ போன்றது.

தலையிடி, நோவு போன்ற துன்பங்கள் உடலின் பிற நோய்களின் குணாம்சங்கள், அவற்றிற்குத் தற்காலிக நிவாரணியாக ஆஸ்பிரின், சரிடான், பரசிட்டமோல் போன்றவற்றை மக்கள் பயன்படுத்தி ஆறுதலடைவது போன்றதே மதவழிபாடுமூலம் தற்காலிக ஆறுதல் பெறுகிறார்கள். நுகர் பண்டவெறியும் எல்லையற்றது. முதலாளித்துவ அராஜக உற்பத்தி முறையின் வெளிப்பாடு, நுகர் பண்டங்களை வாங்குவதே வாழ்க்கையின் குறிக்கோள் என்றாகிவிடுகிறது. பண்டங்களை வழிபடுவோர் அவ்வப்போது ஏதாவது பண்டத்தை வாங்கி ஆறுதலடைய முயல்கிறார்கள் என்பார்...''

''நல்ல விளக்கம்தான்''

புதிய கருத்தைக் கேட்ட புத்துணர்வு குரலில் ஒலித்தது.

''எந்த வீட்டையும் பாருங்கள். திருப்தியற்ற நுகர் பண்ட வெறியிலேயே வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறார்கள். அடுத்த வீடு, அயல்நாட்டவருடன் நுகர் பண்டத்தில் போட்டா போட்டி. அமெரிக்கா போல எல்லா வீட்டாரும் கார் வைத்திருக்க வேண்டும் என்று கனவு என்பார்.''

கமதி தங்கப்பனது கருத்தைக் கூறினாள்.

''இன்றைய ரேடியோ, டி. வி., பத்திரிகை விளம்பரங்கள் எல்லாம் மனிதர்களின் கவனத்தை நாள் பூராவும் ஈர்த்துக்கொண்டிருப்பது உண்மைதான். வீட்டிலே உள்ள டிவியை அதிக நேரம் பார்ப்பது அண்ணிதான். அடுத்து வாங்கப் போகும் வாஷிங் மெஷின் பற்றியே வீட்டில் பேச்சு இருக்கும்.''

சிவகுமார் சொன்னான்.

''நீங்கள் சந்திக்க வேண்டிய ஆள் தங்கப்பனே. தற்போது வெளியூரில் உள்ளார். இங்கே வந்ததும் அழைத்து வந்து அறிமுகப்படுத்துகிறேனே.''

''அவர் என்ன தொழில் செய்கிறார்?''

“முழுதோ அரசியல், தொழிற்சங்கம்.” சுமதி சொன்னாள்.

“எப்படி, இப்படியான விசித்திரமான பாய்பிரெண்டைத் தேடினீர்கள்?”

“முன்னர் தென் ஆற்காட்டு தாலுகாவில் எங்க பண்ட விற்பனையை நுழைக்கச் சென்றேனே. அப்பகுதிகளில் கூலி விவசாயிகளை ஒன்று திரட்டுவதில் அவர் ஈடுபட்டிருந்தார். எங்களது விற்பனையை ஆரம்பத்தில் எதிர்த்தார். ‘என்ன விற்பனை என்றார். ‘சுட்டுவிரலை பிரஷ்ஷாகப் பயன்படுத்தும் கோடிக்கணக்காக மக்களுக்கு நைலோன் பிரஷ்சும் பேஸ்டும் விற்க எங்கள் கம்பனி தீர்மானித்துள்ளது’ என்றேன். சிரித்தார். தேசியக் கம்பனியா, வெளிநாட்டுக் கம்பனியா என விசாரித்து விட்டு உங்களைப் போலவே எங்களாலேயே உற்பத்தி செய்து விற்கமுடியும். ஏன் வெளிநாட்டார் என விவாதித்தார். பின்னர் நுகர் பண்டங்கள், யந்திர உற்பத்திப் பண்டங்கள் நிலப் பிரபுத்துவ பொருளாதாரத்துள் நுழைவதை தடுத்து விடமுடியாது என்பதை உணர்ந்து விட்டுவிட்டார். தற்போது அப்பகுதிகளுக்கு நான் செல்ல முடியாத போதும் பண்ட நுழைவின் தாக்கத்தை அவர் மூலமே அறிந்து வருகிறேன். சந்தைப் பொருளாதாரம் புரச்சியுணர்வை மழுங்கடித்து விடும் எனவும் வாதிடுவார்.”

சுமதியின் கடைசி வார்த்தை சிவகுமாரை மீண்டும் சிந்திக்க வைத்தது.

யாவரும் வேள்களில் ஏறிக்கொண்டனர். முன்னர் வந்தது போலவே வேளின் முன்புறத்தில் சிவகுமாரும் சுமதியும் உட்கார்ந்திருந்தனர். அவர்களுடைய உரையாடல்கள் தொடர்ந்தன. பின்புறத்தில் பெண்களின் கலகலப்பான பேச்சுகள் ஒலித்துக் கொண்டிருந்தன, வீடு திரும்பும் பறவைகளின் கீச்சுக் குரல்.

பண்ட விற்பனைப் போட்டிப் போரில் கையாளப்படும் கொரில்லா யுத்த முறைகளைச் சுமதி வழி நெடுக, சிவகுமாருக்கு விளக்கிக் கொண்டு வந்தாள். எதிரியைச் சுற்றி வளைப்பது, நேரடியுத்தம் மூலமும் விளம்பரம் மூலமும் முறியடிக்கும் முறைகளையும் விரித்துக் கூறினாள். மேலும் ஒரே பண்டத்தை பல அளவுகள், வடிவங்கள், பெயர்களில் விற்பது, விலை குறைப்பது மட்டுமல்ல சட்டநடவடிக்கைகள் மூலம் நீதிமன்றங்களுக்கு அழைத்து, நெருக்கடி கொடுத்துப் பலவீனப்படுத்துவது பற்றியும் சொன்னாள். 'டம்பிங்' என பண்டங்களை மலிவாக விற்று எதிரிகளை ஒழித்துவிட்டு ஏக போகமாக உயர்த்தி விற்கும் முறையையும் விளக்கினாள். தேசீய உற்பத்தியாளர்களைச் சர்வதேச கம்பனிகள் நசுக்கி விடும். இவை போன்ற பல்வேறு வழிமுறைகளையும் சுவை பட விரித்துக் கூறினாள்.

இந்திய வறிய பொருளாதாரத்திற்கேற்ப வெளிநாட்டுக் கம்பனிகள் விற்பனை முறைகளைக் கையாள்வது பற்றியும் தெரிவித்தாள். சர்வதேசக் கம்பனிகளின் நுகர்பண்டங்களின் தராதரமும் நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடுவது, உள்ளூர் மூலப் பொருட்கள், போட்டிப்பண்டங்களை ஒட்டி விலையை நிர்ணயிப்பது பற்றியும் கூறினாள். சிவகுமார் எங்கும் கற்காத பல உண்மைகளை அறிந்து கொண்டாள். இந்தியாவில் பல லட்சம் சிறுகடைகள் மூலமே விநியோகம் நடைபெறுவதும் கிராமப் புறங்களில் தள்ளுவண்டி, மாட்டுவண்டி, சைக்கிள், தலைச்சுமை மூலம் விநியோகம் நடைபெறுவதையும் மேல் நாட்டார் விசித்திரமாகப் பார்க்கின்றனர். என்றாள். சிகரெட்டைப் பாக்கெட்டிலிருந்து உடைத்து சில்லா ரையாக விற்பதும் அவர்கட்கு வியப்பளிக்கும் விற்பனை முறை. குளிர்சாதனமுறை கூட மிகவும் குறைவாக இருப்பதும் காலையில் கடைதிறந்து பூசை முதலிய மத, பண்பாட்டு முறைகளுடன் விற்பனை செய்வதை வேடிக்கையாகவும் தமது கம்பனி சார்ந்த வெள்ளையர்கள் கேலியாகவும் பேசுவது பற்றியும் சொன்னாள்.

கலகலப்பான உரையாடல்களுடன் சிவகுமாரின் வீட்டை நோக்கி வேன் நெருங்கியது. பெண்களை அலுவலகம் வரை அழைத்துச் செல்ல வேண்டியதால் ஓட்டலுக்குச் செல்வதை சுமதி வலியுறுத்தவில்லை.

தங்கப்பனை மறுதடவை வரும்போது அழைத்து வந்து அறிமுகப்படுத்துவதைச் சுமதி உறுதி செய்தாள்.

“எப்பொழுது?”

“மறுதடவை அவர் சென்னை வரும் போது...”

“மிஸ்டர் தங்கப்பன் ‘பாய்பிரெண்டர்’ அல்லது... லவ்வரா...”

சிவகுமார் தன்மனதில் குடைந்து கொண்டிருந்த சந்தேகத்தை வினாவாக்கினான்.

“நீங்கள் எப்படியும் வைத்துக் கொள்ளுங்கள். என்னைப் பொறுத்தவரை அவர் என்பிரெண்டே. ஒருவர் பிரெண்டர் யிருக்கும்போது சாதி, மத, இன, மொழி, பால், வயது, பணம், அந்தஸ்து பேதங்கள் யாவையும் நாம்மறந்து விடுகிறோமல்லவா?...”

சுமதியின் அழுத்தமான கூற்று சிவகுமாரின் சிந்தனையைத் தாக்கியது. மறக்க முடியாத அக்கூற்று சிந்தனையில் அசைபோட்டுக் கொண்டே இருந்தது.

கலகலப்பான பேச்சுக்களிடையே வேன் ஓடிக் கொண்டிருந்தது. தங்கப்பன் மறுதடவை நகருக்கு வரும்வேளை அழைத்து வந்து அறிமுகப்படுத்துவதாக சுமதி கூறினாள்.

“சோவியத் ரஷ்யாவில் வீழ்ச்சி. அமெரிக்காவின் கடன் பளுபற்றி அவர் என்ன கூறுகிறார்?”

தங்கப்பனை உலக அரசியல் பற்றி அளவிடும் நோக்குடன் சிவகுமார் கேட்டான்.

“எதுபற்றியும் தங்கப்பனது கண்ணோட்டம் வேறாகவே இருக்கும். உலக யுத்ததளபாட உற்பத்தியை மேலும் உச்ச நிலைக்கு எடுத்துச் செல்ல முடியாத பொருளாதார நெருக்கடி நிலையில் ‘கோல்ட் வாரை’ நிறுத்த வேண்டி நேரிட்டது. முதலாளித்துவத்தின் உலகப் பொருளாதார நெருக்கடியில் அமெரிக்காவின் நெருக்கடியைத் தீர்க்க ஐப்பன் கடனாக உதவுகிறது. மேற்கு ஐரோப்பிய நாடுகள் பொருளாதார சமூகமாக இணைந்து நெருக்கடியைச் சாமளிக்க முயலுகின்றனர். சோவியத் ரஷ்யாவிற்கு உதவ எவருமில்லை. பிரிவும் பிளவும். உலக சந்தைப் பொருளாதார மூலம் நமது பிரச்சனையைத் தீர்க்கலாம் என நம்புகின்றனர். சீனாவும் இந்தியாவும் கூட வெவ்வேறு சமூகநிலையில் உலக முதலாளித்துவ சந்தைப்பொருளாதாரத்தை நம்பி இறங்கியுள்ளனர். பரிதாப நிலை என்பார் அவர்.”

“புதிய கண்ணோட்டமாகவே தெரிகிறது. பொறுத்திருந்தே பார்க்க வேண்டும்”

சிவகுமார் கூறியபடியே சுமதியைப் பார்த்தான். தன் மனதில் குடைந்து கொண்டிருந்த சந்தேகத்தை வினாவாக்கி தானே விடை தேடினான்.

‘தங்கப்பன் பிரெண்டா? லவ்வரா?’

சுமதியின் அழுத்தமான, தர்க்க ரீதியான பதிலும் சிவகுமாரின் சிந்தனையைத் தாக்கி அசைபோட, சிறிது நேரம் மெளனத்தில் ஆழ்ந்தான். பின்புறப் பெண்களின் கலகலப்பான சிரிப்பும் பேச்சும் கூட அவனை நினைவுக்குக் கொண்டுவர வில்லை.

“என்ன மிஸ்டர் சிவகுமார் ஒரே சிந்தனை” எனக்கூறி சுமதி அவனை நினைவுக்குக் கொண்டுவந்தாள்:

“விட்டுப்பக்கமாக வந்து விட்டோம்” என சிவகுமார் கூறினான்.

“இவர்களை ஆபீஸில் இறக்கி விட்டு ஏதாவது ஓட்டலுக்கு அழைத்துச் சென்று உங்கள் பசிக்கு டிபனாவது வாங்கித் தரவேண்டும்”

சுமதி சொன்னாள்.

“இன்று வேண்டாம் சுமதி. வீட்டிலேயே இறக்கி விடுங்கள். மற்றொரு தடவை நானே உங்களுக்கு ஓட்டலிலோ வீட்டிலோ விருந்து தரவேண்டும்”

ஓட்டலுக்கு அழைத்துச் செல்வதாயினும் தாமதமாகும் என்பதை சுமதி அறிவாள். வற்புறுத்தாது அவனது வீட்டும் பக்கமாக வேளை ஓட்டச் செய்தாள்.

வீட்டு வாசலில் வேன் நின்ற போதும் தான் இறங்கிவர முடியாத நிலையை அண்ணியிடம் விளக்கும்படி சுமதி கூறினாள்.

சிவகுமார் இறங்கியதும் வேன் புறப்பட்டது. இருவரும் கைகாட்டி, சிரித்துப் பிரிந்தனர். மற்றைய பெண்களும் சிவகுமாருக்கு கை காட்டி ‘ஸேரியோ’ சொல்லிச் சிரித்தனர். ஏதோ அர்த்தம் கொண்ட கேலிச் சிரிப்பு!

## 6

சுமதி வீட்டுக்குச் சென்றதும் ஒரு தபாலட்டை காத்திருந்தது. தங்கப்பன் வார முடிவில் வருவதாகத் தெரிவித்திருந்தான். அவன் வழக்கமாகவே தபாலட்டையிலேயே செய்தியை மட்டும் சுருக்கமாகத் தெரிவிப்பான்.

தங்கப்பனின் சிக்கனம் சிலவேளைகளில் சுமதியின் மனதை உறுத்துவதுண்டு. அவ்வாறு கூறினால் ‘உனது ஆடம்பரமும் வீம்பும் என் மனதையும் உறுத்துகிறது’ என்பான். அவளது எளிமையும் அவனுக்கு ஆடம்பரமாகத் தெரிந்தது. இருவரது கருத்துக்கும் இடையில் ஒரு மன



திறைவு இருக்கவே செய்தது. ஒருதரின் தனிப்பட்ட விருப்பு வேறுப்புகளிடையே மற்றவர் தலையிடுவதில்லை. குறிப்பாகத் தெரிவித்துவிட்டு விட்டுவிடுவர். அவ்வளவே. இத்தனைக்கு மிடையில் சுமதி அழகு சாதனம், ஆடம்பர உடைகளை மிகவும் குறைத்துக் கொண்டே வந்துள்ளாள். அவளது வருமானத்திற்கேற்றபடியான உடை, நடை, பாவனைகள் இல்லாததைக்கண்டு பலரும் ஆச்சரியப்படுவதுண்டு. தன்னைக் கவர்ச்சியாகக் காட்டுவதை அவள் விரும்புவதில்லை.

வேலைக்குச் செல்லும் பெண்களின் பிரச்சினைகளை யெல்லாம் சுமதி நன்கு அறிவாள். ஆண்களும் ஆணாதிக்கமும் சூழ்ந்த சமூகத்தில் சமாளிக்கவும் அவள் தெரிந்து கொண்டாள்.

பண்டவிற்பனையில் பண்டங்களைப் பாராட்டி விற்க முனைவதுபோல பெண்களையும் பாராட்டிப் பழகிவிட்டு கடற்கரைக்கும், சினிமாவிற்கும், சுற்றுலாவிற்கும் அழைக்கும் ஆண்களையும் அவள் அறிவாள். பெண்கள் பெரும்பாலும் இப்பாராட்டுகளில் எடுபட்டு விடுகிறார்களே எனவும் வருந்தினாள்.

இப்படியான பாராட்டு, புகழ்ச்சி வார்த்தைகளில் எடுபட்டு திருமணப் பிரச்சினையைத் தீர்த்து விடலாம் என ஏமாறும் பெண்களையும் அவள் பார்த்துப் பரிதாபப்பட்டதுண்டு. பெண்கள் எவ்வாறு கத்திமுனையில் வாழ வேண்டியவர்களாக உள்ளார்கள் என்பதை எண்ணி, சுமதி வருந்துவதுண்டு. அத்தகைய ஆணாதிக்க சமூகத்தில் தங்கப்பன் தனி நபராக, பெண் விடுதலைக்காகப் போராடும் உணர்வும் கொண்டிருப்பதை அவள் எண்ணிப் பெருமைப்படுவாள்.

சுமதியை அத்துமீறிப் புகழாது நெருங்கிப் பழக முன் வந்தவர்களில் ரவீந்திரனை அவளுக்குப் பிடித்திருந்தது. வி.பி.ஏ படித்தபோதும் தன் திறமையால் மற்றொரு கம்பனியில் சேல்ஸ்மாளேஜராகப் பணியாற்றினான் அவன். பதவிக் கேற்ற சம்பளம், கார், வீட்டு வசதிகள் எல்லாம் இருந்தன.

பண்ட விற்பனையாளரின் பிரச்சனைகள் பற்றிய கருத்தாங்கொன்றில் ரவீந்திரன் உரையாற்ற வந்திருந்தான்.

‘நுகர் பண்டமும் மனிதப் பண்பும்’ என்ற பொருள்பற்றி ரவீந்திரன் சுவையாகப் பேசினான். மனிதர் பழகிய பண்டத்தையே பெரும்பாலும் தொடர்ந்து வாங்குவர், அப்பண்டம் பற்றிய தகவல்கள், மனப்பான்மையை எளிதில் விட்டு விட மாட்டார்கள். உதாரணமாக, ஒரு பிராண்டு ரூத் பேஸ்டைப் பழகிவிடின் அதையே தொடர்ந்து வாங்குவார்கள். அதன் விளம்பரம் அவர்களுக்கு நம்பிக்கையை மேலும் ஊக்குகிறது. அதன் சுவை, மணமும் பழகி விடுகிறது. அனைத்து ரக ரூத் பேஸ்டுகளிடையும் அதிக வேறுபாடில்லை என்பதைப் பெரும்பாலோர் அறிந்திருக்கவில்லை. மற்றொருவரால் விற்பனையாளரால் இப்பழக்கத்தை மாற்ற முடியாதா எனச் சிலர் கேட்கலாம், உப்பு வாங்குவதற்கும் ரூத் பேஸ்ட் வாங்குவதற்கும் வேறுபாடு உண்டு. உப்புரகங்களில் பெரிய வேறுபாடில்லை என்பதை அனைவரும் அறிவர். இலவச சாம்பிள் வழங்குவதன் மூலம் ஒரு பகுதியினரைப் புதிய பேஸ்டுக்குப் பழக்கலாம். மலிவான விலை அல்லது பிரஷ் உடன் மலிவாகப் புதியதை அறிமுகப்படுத்தலாம். மாற்றுப் பொருளைப் பழகியதும் அப்புதியதைத் தொடர்ந்து வாங்கலாம். இவற்றிற்கும் தக்க விளம்பரம் தொடர வேண்டும். ஐந்து நபருள்ள குடும்பத்தில் ஐந்து ரக ரூத் பேஸ்ட். சோப்பு, பவுடர் பெரும்பாலும் வாங்கப்படுவதில்லை. நுகர்பண்டங்கள் வாங்கும் பொறுப்பும் தீர்மானமும் பெண்களிடமா, ஆண்களிடமா, பிள்ளைகளிடமா உள்ளது என்பதையும் நாம் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும். டி. வி., ரேடியோ விளம்பரங்களால் பெண்களும் குழந்தைகளுமே பெரும்பாலும் கவரப்படுவதைக் காண்கிறோம். இவ்வாறு பல உதாரணங்களுடன் ரவீந்திரன் புதுமையாகப் பேசினான்.

காலையும் மாலையுமாக நடைபெற்ற கருத்தரங்கில் தேநீர், உணவு பரிமாறும் பணியிலும் சுமதி தமது கம்பனி சார்பாக உதவ நேரிட்டது. அவ்வேளையே ரவீந்திரனின்

பழக்கம் ஏற்பட்டது. கருத்தரங்கிலும் சுமதியின் வினாக் களுக்கு அவன் விடையளித்தான். மாலைத் தேநீரின் போதும் சாவதானமாக அவளுடன் பேசினான்.

சுமதியின் துணிச்சலான, கலகலப்பான பேச்சும் சுறு சுறுப்பும் ரவீந்திரனது கவனத்தை ஈர்த்தது. பண்டவிற்பனையில் கடைப்பிடிப்பது போல அவளைப் புகழ்ந்து வெற்றி பெற அவன் முயலவில்லை. அத்தகைய பேச்சுகளை அதே தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ள சுமதி புரிந்து ஓரங்கட்டி விடலாம் என எண்ணி விழிப்பாகவே பழகினான் போலும். சுமதி எவ்வித வேறுபாடுமின்றி, அப்பழுக்கில்லாது அவனுடன் பழகினாள்.

அவளது கம்பனிக்கு வேறு அலுவலாக வந்தவேளைகளில் சுமதியையும் கண்டு பேசினான். ஒரு தடவை மாலைத் தேநீருக்கு அழைத்தான். அவள் சாவதானமாக ஏற்றுக் கொண்டாள். அதன் முன்னரே அவளைப்பற்றி கம்பனியில் வேறு நண்பரிடமும் விசாரித்தறிந்தது பற்றி சுமதி அவ்வேளை அறிந்திருக்கவில்லை. பின்னரே அறிந்து கொண்டாள்.

மேலும் ஒரு தடவை நண்பகல் உணவிற்கும் இரவு விருந்துக்கும் சுமதியை அழைத்திருந்தான். அவளுக்கு வாய்ப்பான நாளாக இருந்ததால் அவள் ஒப்புக்கொண்டாள்.

அவ்வேளைகளின்போது உரையாடல்களில் பண்டவிற்பனை பற்றிய பல புதிய கருத்துகளைச் சுமதி அறிந்து கொண்டாள்.

அவளின் ஆர்வத்தை அறிந்து சந்தைப்படுத்தல், நிர்வாகம் பற்றிய நல்ல புத்தகங்கள் சிலவற்றையும் வாங்கிச் சுமதிக்கு அன்பளிப்பாகத் தந்தான்.

சந்தைப்படுத்தலில் பொருளாதாரமும் அரசியலும் தவிர்க்கமுடியாதவை என்பதை அவள் நன்கு அறிவாள். அதே வேளை சமூகவியல், பண்பாடு, பழக்க வழக்கங்களும் சந்தைப்படுத்தலோடு இணைந்தவை என்பதையும் கற்றுள்

ளாள். நகரத்தவர் தேவைகள் கிராமப்புறத்தவரது தேவைகளுக்கு மாறுபட்டிருக்கும். இந்துக்கள், இஸ்லாமியர், கிறிஸ்தவர், பௌத்தர்களின் தேவைகள் சில மாறுபடலாம்.

“குழந்தைகள், இளைஞர்கள், மூதியவர், பெண்களது தேவைகளையும் நாம் பிரித்தறிந்து பண்டங்களைப் பரப்பவேண்டும். உதாரணமாகக் குழந்தைகளின் தேவைகள் விளையாட்டுப் பொருட்கள், சாக்லெட், உணவு, உடை; இளம் வயதினர் அழகுசாதனம், இசை, சினிமாவில் ஆர்வம் காட்டுவர்”

ரவீந்திரன் சுமதியிடம் விற்பனைப் பிரிவுகள் பற்றி விளக்கினான், மேலும் விரிவாக.

“இவை புத்தகக் கல்வியா? நடைமுறையா?”

சுமதி சிரித்தபடி கேட்டாள்.

“நடைமுறையில் பரீட்சிக்கப்பட்ட முறைகளே. நாமும் இவ் உண்மைகளை பண்டங்களைத் தேர்வு செய்யும்போது நினைவுபடுத்திக் கொள்கிறோம். இது தவிர கல்வி அறிவு, வருமானம், வாங்கும் சக்தி பற்றியும் கணிப்பிட வேண்டும். உயர்தர, நடுத்தர, கீழ்மட்ட வருமானம் பெறுபவர்களுக்குத் தக்கபடி பண்டத்தேவையும் மாறுபடும்”

ரவீந்திரன் மேலும் தன் ஆராய்வுத் திறமைகளைக் கூறி சுமதியின் கவனத்தை ஈர்த்தான்.

“இவற்றையெல்லாம் நாமும் கவனிக்கிறோம்” சுமதி சொன்னாள்.

“நீங்களும் கிராமப்புறத்தில் விற்பனையை ஊக்கும் மூயற்சியில் வெற்றி பெற்றதாக அறிந்தேன். அதைப்பற்றிச் சொல்லுங்களேன். எனக்கும் பயன்படலாம்”

ரவீந்திரனின் முகத்தில் பெருமிதம் தவழ்ந்தது.

“பிரமாதமாக ஒன்றுமில்லை. சினிமாவையும் சினிமா நட்சத்திரங்களையும் வழிபட்டவரிடையே நுகர் பண்டங்களை வழிபடப் பழக்க முயன்றேன். ஓரளவு வெற்றியே”

சுமதி சிரித்தபடியே சொன்னாள். தங்கப்பன் முன்னர் கணிப்பிட்டுக் கூறிய வார்த்தை அது. பண்டங்களை வழிபடும் பெற்றினிஸம் என்பதை முன்னர் தங்கப்பன் மூலமே அறிந்திருந்தான். ரவீந்திரனால் அவளது கூற்றை முற்றாக உணரமுடியவில்லை. ஆயினும் அவனுக்கு அவளது பேச்சு புதுமையாகத் தோன்றியது, அவ்வளவே.

ரவீந்திரனின் பொருளாதாரம், அரசியல் பற்றிய கருத்துகள் மிகவும் பிற்போக்காக இருந்தது அவளுக்கு ஔமாற்றமளித்தது. தேசிய உணர்வே இல்லாது லாப நோக்கம் மட்டுமே அவளது பேச்சில் தொனித்தது.

ஆயினும் சந்தைப்படுத்தும் நவீன முறைகளையெல்லாம் ரவீந்திரன் கற்றிருந்தான் என்பதைச் சுமதியால் நன்கு அறிய முடிந்தது.

சந்தைப்படுத்தல் யாவும் விஞ்ஞான முறையில் கற்கப்பட்டு மேல்நாடுகளில் நடைமுறைப் படுத்தப்படுவதாக ரவீந்திரன் கூறினான்.

“விஞ்ஞான ரீதியில் சந்தைப்படுத்தல் நடைபெறுகிறது என எப்படிக் கூறுவீர்கள்?”

சுமதி கேட்டாள்.

“ஒரு சந்தைப்படுத்தும் ஆய்வுத் திட்டத்தை எடுத்துக் கொள்ளும்போது அதற்கேற்ற தகவல்கள் சேகரிக்கப்படுகின்றன. அத்தகவல்கள் கம்பியூட்டர் மூலம் ஆராயப்படுகின்றன. முடிவுகள் நடைமுறைப்படுத்தப்பட்டு சரி பார்க்கப்படுகின்றன. இதுவே விஞ்ஞான ஆய்வு முறை”

“சந்தைப்படுத்தலில் வெற்றி பெறுவதற்கு எவை அத்தியாவசியமானவை எனக் கருதுகிறீர்கள்?”

ஆர்வமான குரலில் சுமதி கேட்டாள்.

“விற்பனையில் சிறந்த போர்த்தந்திர முறைகள் கையாளப்பட வேண்டும். சந்தை பற்றிய தக்க தகவல்கள் சேகரிக்கப்பட வேண்டும். விசுவாசமான விற்பனையாளர்களைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டும். திட்டம், குறுக்கோளை வைத்துக்கொண்டே சந்தையில் இறங்கவேண்டும். நீண்ட காலத்திற்குக் குறிப்பிட்ட பண்ட விற்பனை நிலைக்க வேண்டும் என்றால் கஸ்டமர்சைத் திருப்திபடுத்துவதான பண்டமாக அது இருக்கவேண்டும். இவைகூட பாடப்புத்தகக் கருத்துகளே. எப்படியும் நடைமுறையிலேயே இவை பரீட்சிக்கப்பட்டு சரிபார்க்கப்பட வேண்டும். விற்பனையில் தேர்ச்சி பெற்றவராகப் புகழப்படும் உங்களுக்கு நான் வீணை விரிவுரையாற்றிக் கொண்டிருக்கிறேன்”

ரவீந்திரன் சுமதியின் திறமைகளையும் அறிந்தவனாகவே முடித்தான்.

சர்வதேச கூட்டுக் கம்பனிகள் தேசிய முதலாளிகளின் கம்பனிகளிடை ஏற்படக்கூடிய முரண்பாடுகள் பற்றி அவனது கருத்துகளை அறியவும் சுமதி எண்ணினாள்.

ஆனால், சர்வதேசக் கம்பனிகளுக்கும் தேசிய கம்பனிகளுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் பற்றி அவள்சிறிதும் கவலைப்படவில்லை. பல விற்பனை விஷயங்கள்பற்றி சுமதி தீர்க்கமான கருத்து வைத்திருந்தபோதும் அவனது எண்ணங்களையும் அறியும் நோக்குடனே வினவினாள்.

“சந்தையே பண்ட உற்பத்தியைத் தீர்மானிக்கிறது. சந்தைப் பொருளாதாரமே சரியானது; தவிர்க்க முடியாதது.”

“ஏற்றத்தாழ்வான பொருளாதார அமைப்புகள் மூன்றாம் உலக நாடுகளுக்கும் இது பொருந்துமா?”

“திச்சயமாக. சந்தைப் பொருளாதாரம் மூலமே அவர்களுக்கு விடிவு ஏற்பட முடியும்.”

ரவீந்திரன் உறுதிப்படுத்துவதுபோலக் கூறினான்.

“இவ்வாறாக நீங்க முற்றாக நம்புநீர்களா? எல்லோராலும் சமனாகப் பண்டங்களை வாங்கும் வாய்ப்பில்லாத போதும் சந்தைப் பொருளாதாரம் பலனளிக்குமா?”

கேள்வியில் சந்தேகம் தொனித்தது.

“நீங்க கூறுவதில் ஓரளவு சந்தேகம் ஏற்படவே செய்யலாம். ஆனாலும் ஒரே உலகச் சந்தையில் நாம் வாழ்ந்து கொண்டிருக்கிறோம். ஒரே ரக தராதரமுள்ள பண்டங்கள் உலகெங்கும் பரவுவதற்கான வாய்ப்புகள் வளர்ந்து வருகின்றன. சி. என். என்., ஜெட் விமானம், சட்டிலைட் மூலம் ஃபக்ஸ் டெலிபோன் உலகை ஒன்றாக்குகின்றன. ஸ்டார் பிபிஸி டெலிவிஷன்கள் உலகளாவிய சந்தையை இன்னும் விளம்பரப்படுத்துகின்றன. மக்கள் தராதரமான அத்தகைய பண்டங்களை வாங்க விரும்புகிறார்கள். இதோ இந்த ‘ரேனோல்ட் போல் போயின்ட்’ பேனாவைப் பாருங்கள். உலகெங்கும் விற்பனையாகிறது. அதேபோல கார்தொடக்கம் உங்கள் ‘ரூத் பிரஷ், ரூத் பேஸ்ட்’ வரை விரிந்து பரந்துள்ளது” ரவீந்திரன் கூறியபடியே தன் பேனாவை எடுத்துக் காட்டினான்.

“நீங்கள் கூறுவதில் ஓரளவு உண்மை இருக்கிறது. ஆனாலும் மிஸ்டர் ரவீந்திரன், நீங்க முற்றாக இப்போக்கை ஆதரிக்கிறீர்களா?” என்று கேட்டான் அவன்.

“மிஸ்டர் எல்லாம் வேண்டாம் சுமதி. நீங்க ரவி என்றே என்னை அழைக்கலாமே” என்றவன் “நானும் இவ் உலகளாவிய பண்ட விற்பனை வளர்ச்சிப் போக்கை ஆதரிக்கிறேன்” எனக் கூறினான்.

“இவ்வுலகப் பண்டப் போட்டிச் சந்தையில் முரண்பாடுகள் இல்லையா?”

“இருக்கிறது சுமதி. அமெரிக்கா ஒரு புறம். ஐரோப்பிய நாடுகள் ஒரு புறம். ஜப்பான் மறுபுறம். முக்கோண முரண்பாடுகள் பண்ட விற்பனையில் ஏற்படவே செய்கிறது. பண்டங்களைத் திணிப்பதில் கெடுபிடிப் போர்”

“வணிக யுத்தம் என்பீர்களா?” நெற்றியை சுரண்டிக் கொண்டு கேட்டாள் சுமதி.

“ஆமாம். ஆனாலும் இந்நாடுகள் சமரசம் செய்து முரண்பாடுகளைத் தற்காலிகமாகத் தணித்துக்கொள்வார்கள்”

“முன்னைய காலம்போல யுத்தங்கள் ஏற்படாது என்று கூறுகிறீர்கள்”

“ஆமாம். ஏனெனில் சர்வதேசக் கம்பனிகள் கூட்டாக ஆதிக்கம் பெற்று வருகின்றன”

‘அக்கம்பனியின் ஏகபோக உலக உற்பத்தியே மாறி வருகிறதா?’ எனக் கேட்க நினைத்தாள். பின் விட்டு விட்டாள். ஏகபோகம் என்பதை அவன் ஏற்கமாட்டான் என்பதை அறிவாள்.

ரவீந்திரன் தன்னோடு நெருங்கிப் பழகுவதன் காரணத்தை அவளால் ஊகிக்க முடியவில்லை. தங்கள் கம்பனி பற்றி ஏதாவது உளவு அறியும் நோக்கமா எனவும் ஆரம்பத்தில் சந்தேகித்தாள். சந்தேகமான பல விஷயங்களைப்பற்றி அவனது கருத்தை அறிவதிலும் சுமதி ஆர்வம் காட்டினாள். ரவீந்திரனின் விற்பனை அனுபவங்கள் சில சுவையாக இருந்தன. சுமதியைக் கவர்வதற்காகவும் தன் வீரப் பிரதாபங்களை இடையிடை கூறி வந்தான்.

ரவீந்திரனின் கம்பனி மிக்ளி விற்பனையை ஊக்குவிக்கும் குறிக்கோளில் பின்தங்கிவிட்டது. வாங்கத்தக்க



வருமானமுள்ளவர்களது வீடுகளைத் தனிமைப்படுத்தும் படியும் வீடுகளில் அதை எடுத்துச்சென்று அதன் பல்வேறு பணிகளை இலவசமாகச் செயற்படுத்திக் காட்டும்படியும் அனைவர்க்கும் அவன் ஆணையிட்டான். இலவசமாகச் செயற்பாட்டை பார்க்கவே பல வீடுகளில் வீட்டார் தயாராக இல்லை என ஒரு பெண் குறைபட்டாள்.

‘நானே இரு பெண்களை அவர்கள் முயன்ற பகுதிக்கு அழைத்துச் சென்றேன். முதல் வீட்டில் கதவு திறந்ததும் ‘மேடம்’ என அழைத்து ஒரு பாட்டில் ஆரஞ்சு ஜூசை இலவசமாகத் தருவதாகக் கூறி சுவைத்துப் பார்க்கும்படி கொடுத்தேன். ‘நல்லாயிருக்கிறது’ என உள்ளே சென்று வந்து சொன்னதும் ‘இதை எப்படித் தயாரிக்கிறோம் என்பதைப் பாருங்கள்’ என உடனே மிக்ஸியைப் பொருத்தி மற்றொரு பாட்டில் தயாரித்துக் கொடுத்தோம். மேலும் அதைப் பயன்படுத்தக்கூடிய பல முறைகளையும் சேமிப்பையும் செயற்படுத்திக் காட்டினோம். அந்தப் பெண்ணின் முகத்திலிருந்து வாங்கும் ஆர்வத்தை அறிந்து கொண்டோம்.’ மேலும் தொடர்ந்தான்:

‘‘இது உங்கள் வீட்டிற்கு எல்லா வகையிலும் பயன்படும். இரண்டு ஆண்டுகள் உத்தரவாதம்’’ வேறு ஏதாவது தெரியவேண்டும் என்றால் கேளுங்களேன் என்றேன். தயக்கத்தைப் பார்த்து இதில் ஏதாவது குறை வசதியினம் உள்ளதா’ எனவும் கேட்டேன். ‘இல்லை’ என்றதும் ‘உங்களுக்கு வாங்குவதில் விருப்பம்தானே’ என்றேன். ‘ஆமாம், பணம்தான் பிரச்சினை’ என்றாள். நூறு ரூபாய்மட்டும் தாருங்கள் மற்றதை தவணையில் தரலாம்’ என்றேன். பணத்தைப் பெற்று ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்துப் பெற்று மறுநாள் புதிய மிக்ஸி வழங்கினோம். இப்படியாக ஒரு மாதத்தில் எமது கோட்டாவை முடித்து வெற்றி பெற்றோம்.’

ரவீந்திரன் தாம் கையாளும் மற்றுமொரு விற்பனைத் தந்திரம் பற்றி சுமதியிடம் விவரித்தான்.

‘ஒரு கஸ்டமர் எங்கள் ஷோரூமில் நுழைந்ததும் எமது விற்பனையாளர் : அக் கஸ்டமர் நோக்கத்தைப் புரிந்து கொள்ள வேண்டும் மிக்ஸியைப் பார்த்ததும் ‘இது ஒன்று தான் தற்போது உள்ளது. மற்றொரு கஸ்டமர் பார்த்து விட்டு வாங்குவதாகக் கூறி போய்விட்டார். நீங்கள் உடனே தீர்மானிப்பது நல்லது’ எனக்கூறி அதை விற்றுவிட முயல வேண்டும். விலையைக் குறைக்கும்படி கஸ்டமர் கேட்டால் மாணேஜரிடம் உங்கள் சார்பாகப் பேசி வருவதாகக் கூறி உள்ளே வரவேண்டும் சின் திரும்பிச் சென்று ‘குடும்பப் பெண் விரும்பிக் கேட்டார் எனக் கூறி 5 சதவீதம் கழிவுக்காக வாதாடி வெற்றி பெற்றேன் என்று நயமாகக் கூறவேண்டும். பணம் கொண்டு வரவில்லை எனக் கூறினால் முன்பணம் ஏதாவது கொடுங்கள் வீட்டில் இலவசமாக விநியோகிப்போம். அப்போது பணம் தரலாம்’ என அவர்கள் தேவைக்காக உதவுபவனாகக் காட்டி விற்பனையை முடித்து விட வேண்டும். தாமதம் கஸ்டமரின் மனதை மாற்றி விடலாம்”

“இந்த முறை நாடகம் அம்பலமாகி விடாதா?” சுமதி கேட்டாள்.

“ஒருதடவை வாங்கிவிட்ட கஸ்டமர் மீண்டும் வரப் போவதில்லை. தேவையுள்ள மற்றோர் புதிய கஸ்டமரே பின்னர் வருவார்”

“விவேகமான செயல்தான். கஸ்டமர்களிடையே இத்தகைய விற்பனை முறைகள், ஊக்கமுட்டும் பேச்சுகள் மூலம் ஆர்வமுட்டித்தான் பண்டங்களை விற்கவேண்டுமா?”

ரவீந்திரனை அளவிடுவதாகச் சுமதி கேட்டாள்.

“ஆமாம். கஸ்டமருக்கு தேவையும் விருப்பமும் இருக்கலாம். இருந்தாலும் தேர்ந்து வாங்குவதில் தயக்கம்

காட்டவே செய்வார்கள். அப்போது நாம் நயமாகப் பேசி ஆர்வமுட்டி அவர்கள் சார்பாக தீர்மானமெடுத்து விற்பனையை முடித்து விடவேண்டும்”

ரவீந்திரன் சந்தைப்படுத்தும் தன் தந்திரங்களை ஆர்வமாகக் கூறினான்.

“பண்டத்தின் உற்பத்திச் செலவிற்கும் விற்கும் விலை, லாபத்தை எவ்வாறு தீர்மானிக்கிறீர்கள்?”

“அது கோஸ்டிங், மானேஜ்மென்ட் பணி, சந்தை விற்பனையைப் பார்த்து நாங்கள் எமது குறிப்புக்களைக் கூறலாம். உலகச்சந்தையில் நுகர் பண்டங்களின் உற்பத்திச் செலவு 5 சதவீதமாகவே இருக்கும். மிகுதி 65 சதவீதமும் லாபம், கமிஷன், விநியோகம், நிர்வாகத்தில் போகும். அழகுச் சாதனங்களின் உற்பத்திச் செலவு 10, 15 சதவீதமாகவே இருக்கும்”

“பொருட்களின் விலையா, தரமா முக்கியமானது?”

சுமதி கேட்டாள்.

“மேல் மட்டத்தில் இருப்பவர் தரத்தை முக்கியமாகப் பார்ப்பார்கள். பெரும்பாலோர் விலையைக் கவனிக்கிறார்கள். இங்கும் பல வகையில் அவர்கள் ஏமாற்றப்படலாம். யந்திரமாயின் அதன் விலையைக் குறைத்துவிட்டு, பின்னர் மாற்றுறுப்புகளின் விலையை உயர்த்தி விடலாம். தொடர்ந்த விளம்பரத்தினால் கவரப்பட்டவரும் விலையைப் பற்றிக் கவனிக்கமாட்டார்”

ரவீந்திரன் கூறினான்.

“சந்தைப்படுத்தலில் ஏமாற்றெல்லாம் தவிர்க்க முடியாதா?” ஆதங்கத்தோடு கேட்டாள் சுமதி.

“வணிகம் தொடங்கியதுடன் கிராமங்களில்கூட பொய்யும் புரட்டும் தொடங்கியதென்பார்கள். இன்று இது எல்லோரும் அறிந்த விஷயமாச்சே. உலகச்சந்தை இவற்றை நாகரிகமாகச் செய்கிறது”

ரவீந்திரன் சிரித்தபடி சொன்னான்.

“சர்வதேசக் கம்பனிகளும் வறிய மூன்றாம் உலக நாடுகளுக்கு படை எடுக்கின்றனவே. இது விசித்திரமாக இல்லையா”

“உலக குடித்தொகையில் பெரும்பகுதி மூன்றாம் உலக நாடுகளிலேயே உள்ளன. இவற்றில் இந்தியாவும் சீனாவும் மிக முக்கிய இடம் பெறுகின்றன. இந்நாடுகளில் வாங்கும் சக்தியுள்ள பதினைந்து இருபது சதவிகிதத்தினரே அவர்களது நாட்டிலும் பெரிய சந்தை. மேலும் இந்த நாட்டில் குடித்தொகை வளர்ச்சி அதிகம். வளரும் குடித்தொகை பண்ட விற்பனை வளர்ச்சிக்கு நன்கு வாய்ப்பானது என நீங்களும் படித்திருப்பீர்களே”

ரவீந்திரனின் கண்ணோட்டம் சில உண்மைகளை வெளிப்படுத்துவதைச் சுமதியால் காணமுடிந்தது. வினாக்கள் மூலம் அவனை அளவிடுவதில் கவனம் செலுத்தினாள்.

சுமதி முன்னர் ஒரு தடவை கேட்ட வினாவை வேறு மொழியில் மீண்டும் கேட்டாள்:

“நுகர் பண்டங்களை அவற்றின் தராதரத்தைக் கூறி விற்பதா அல்லது கஸ்டமேர்ஸை வென்று வாங்கச் செய்வதா? நீங்கள் எந்தக் கட்சி?”

“இன்றைய உலகக் கோட்பாடு முதலில் கஸ்டமேஸை வென்று பண்டங்களை வாங்கச் செய்வதே. போட்டிச்சமூகம். ஆனாலும் தரமில்லாத பொருள் சந்தையில் நிலைத்து நிற்காது”

“இது அராஜகமாகாதா? விளம்பரத்தால் பண்டத்தின் தராதரத்தை நிலைநிறுத்த முடியுமா?” எனக் கேட்க தினைத்தாள். விட்டுவிட்டாள்.

ரவீந்திரன் சினிமா, பீச் என்று எதுவும் கேட்காது பண்பாகவே பழகினான். திருமண நோக்கமாயினும் அவன் தன்னிலும் பார்க்க வாய்ப்பான வசதியான இடங்களில் பெண்

தேடியிருக்கலாம் என எண்ணினாள். எப்படி இருப்பினும் தனக்கு ஏற்பட்டிருந்த சில சந்தேகங்கள் பற்றி அவனது கருத்தையும் அறிந்து கொள்வதில் ஆர்வம் காட்டினாள். தரமான பண்டங்கள் தாமே விற்பனையாகும் என எண்ணிய பல கம்பனிகள் திவாலாகி விடுகின்றன. இவர்கள் கண்ணாடியில் நமது உருவத்தையே பார்த்து ஏமாறுபவர்கள். சன்னலால் வெளி உலகைப் பார்ப்பதில்லை. சந்தைப்படுத்தும் தந்திரங்களால் புதிய பண்டங்கள்வெற்றி பெறுவது பற்றி ரவீந்திரன் உதாரணங்களுடன் விளக்கினான்.

“உலகின் தேவைக்கு அதிகமான பல நுகர் பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டு குறைந்தளவான கஸ்டமேஸை துரத்துகின்றன என நான் எண்ணுகிறேன்”

சுமதி சொன்னாள்.

“அப்படி நான் கூறமாட்டேன். சந்தையில் விற்க முடியாது போனதும் உற்பத்தி சமநிலைப்படுத்தப்படும். அல்லது நிறுத்தப்படும்” என்றான் கட்டாயப்படுத்துகிற குரலில் ரவீந்திரன்.

“விற்பனை விலையை லாபகரமாக நிர்ணயம் செய்து கொண்டே சர்வதேசக்கம்பனிகள் பண்டங்களைச் சந்தையில் திணிக்கிறார்கள் என்பேன்”

சுமதி கூறினாள்.

“போட்டிச் சந்தையில் எல்லா வேளையும் அவர்கள் தீர்மானிப்பதுபோல லாபம் கிடைத்து விடாது. திவாலாகியும் விடலாம்”

“மற்றொரு கம்பனி அதே பண்டத்தில் ஏகபோகமாகியும் விடலாம்...”

சுமதி சொன்னாள்.

“ஆமாம். ஆனால் அத்தகைய ஏகபோகம் தற்காலிகமாகவே நிலைக்க முடியும். போட்டா போட்டி தொடர்ந்து கொண்டே இருக்கும்”

சுமதி எதிர்பார்த்தது போலவே ரவீந்திரனின் பதிலும் இருந்தது அதோடு அவ்விஷயத்தைப் பற்றித் தொடர்வதை நிறுத்திக் கொண்டாள். ஏகபோக முதலாளித்துவம் பற்றி அவன் அறிந்திருக்கமாட்டான். ஏற்றுக் கொள்ளவும் மாட்டான் என்பதை சுமதி முன்னரே ஊகித்திருந்தாள்.

நாலாவது தடவை ஒரு மாலையில் டிரைவ்-இன் ஓட்டலுக்கு டீக்கு வரும்படி ரவீந்திரன் அழைத்திருந்தான். காரில் இருந்து சாப்பிடுவதை அவள் விரும்புவதில்லை. ஓட்டலின் தனிப்பாங்கான பகுதியில் சிற்றுண்டி சாப்பிட்டபடியே பல விஷயங்கள் பேசிய பின்னர் தன் வீடு குடும்ப விபரமெல்லாவற்றையும் தானாகவே கூறினான். பின்னர் தன் வீட்டுக்கு ஒரு நாளைக்குத் தன் தாயாரைப் பார்க்க வரும்படி ரவீந்திரன் அழைத்தான்.

ரவீந்திரனின் தேர்ச்சி பெற்ற பேச்சாடலை சுமதியே ரசிப்பதுண்டு. எதற்கும் மறுப்புக் கூறமுடியாதபடி தயமாக அவன் பேசுவதை உள்ளூற எண்ணி அவள் மகிழ்வதுண்டு. வீட்டுக்கு வரும்படி அழைத்த முறையில் அவளால் தயக்கமோ, மறுப்போ கூறமுடியவில்லை.

“உன்னைப் போன்ற அறிவும் திறமையுமுள்ள பெண்களைப் பார்த்துப் பழகுவதை அம்மா ரொம்ப விரும்புவாள். ஒரு நாளைக்கு அழைத்துப் போக உள்ளேன்”

சுமதியின் மெளனமான புன்னகையை முழுச்சம்மதமாக எடுத்துக்கொண்டு ஒரு வாரத்துள்ளேயே ‘ஒருநாள்’ என்பதை முடிவு செய்துவிட்டான். முதல் நாள் தெரிவித்துவிட்டு மறுநாள் மாலையில் சுமதியை அழைத்துச் சென்றான்.

தாயைப் பார்க்க ஓரளவு அலங்காரமாக உடுத்தி வருவாள் என ரவீந்திரன் எதிர்பார்த்திருக்கலாம். ஆனால் சுமதி வழக்கம்போல ஆபீசுக்குச் செல்லும் உடையுடனேயே அப்பழுக்கில்லாத மனத்துடன் சென்றாள்.

ஆழ்வார்பேட்டையிலுள்ள புதிய மாடிக் கட்டிடத்தின் கீழ்ப்பகுதியில் உள்ள வீடு. செருப்பைக் கழட்டிவிட்டு

வெண்ணிற பளிங்கில் பாதங்களைப்பதித்தபோது 'ஜில்' என குளிர்ந்தது. டிவியில் ஓடியிருந்த கேசுட்படம் ரிமோட்கன்ரோலால் நிறுத்தப்பட்ட ஒலி. தாயையும் தன் தங்கையையும் அறிமுகப்படுத்திவிட்டு, சுமதி எதிர்பார்க்காதபடி, வெளியே போய்விட்டு விரைவில் வந்து விடுவதாகச் சுமதியிடமும் தாயிடமும் கூறிவிட்டு ரவீந்திரன் காரில் புறப்பட்டான். ஏதாவது அவசர வேலையாயிருக்கலாம் என சுமதி எண்ணிக் கொண்டாள்.

“வீடு அழகாகவும் குளிர்மையாகவும் இருக்கிறது. இந்த ரொராசோ பியூட்டிபுல்”

சுமதி தாயாரிடம் பரராட்டிக் கூறினாள்.

தாயாரும் தங்கையும் வீட்டின் நவீன சமையலறை, பாத்ரூம், மற்ற அறைகளை அவளுக்குக் காட்டினர்.

“இது ரவியின் ரூம். எப்போதும் இப்படித்தான் ஒழுங்கில்லாமல் கிடக்கும். நான்தான் இடையிடை 'பெட்டை' தட்டி உதறி விரித்து விடுவேன்”

தாயார் கூறினார். உடல் சிறிது பருத்திருந்தபோதும் முதுமை தெரியவில்லை. பருமனை மறைக்கும் விதமாக மெல்லிய காஷ்மீர் பட்டுச் சேலையும் கைகள் இறுக்கமாக பிளவ்ஸும்; நெற்றியில் வீழ்திக் குமேல் குங்குமம். முகத்தில் பவுடர். முடி இறுக்கமாக வாரிப் பின்னியிருந்தது. பின்னலோடு படர்ந்த மல்லிகைப்பூ வாசம் மூக்கைத் துளைத்தது.

தங்கையும் கவர்ச்சியாகப் பட்டுப்புடவை உடுத்திருந்தாள். இரண்டு குழந்தைகள் பெற்றெடுத்த களை கழுத்தில் தெரிந்தது. பின்னிய முடியில் மல்லிகைச்சரம்.

சுமதி சாதாரண காட்டன் புடவையே கட்டியிருந்தாள். பொட்டோ, மலர்ச்சரமோ கிடையாது. காலையில் பிரஷ் பண்ணி அள்ளி முடிந்த கூந்தல். முகத்தில் பூச்சு எதுவுமில்லை. மாலையில் முகத்தில் படிந்திருந்த வியர்வையை ஆபீசில் கழுவிருந்தாள்.

“மிஸ்டர் ரவீந்திரனின் அம்மா இத்தனை இளமையாக இருப்பார் என நான் எண்ணியிருக்கவில்லை”

சுமதி நயமாகவே புன்னகையோடு சொன்னாள். தாயாரைச் சமநிலையில் வைத்துப் பேசமுடிந்தது.

தாயார் ஒரு முழுமல்லிகையை எடுத்து வந்து சுமதியின் கொண்டையைச் சுற்றி மாட்டி விட்டாள். சுமதி ‘தாங்யூ’ சொன்னாள். அன்புக்காணிக்கை என எண்ணினாள்.

“எங்க காலத்தில் விடுவார்களா? பதினேழு வயதி லேயே கலியாணமாகி விட்டது... ஆனாலும் இரண்டு பிள்ளை களோடு நிறுத்தி விட்டேன்.”

சுமதி கூறிய இளமையை ஏற்று விளக்கம் கூறினாள்.

“அதனால்தான் உங்கள் இளமையையும் காப்பாற்றினீர் கள்’ என உதட்டளவில் வந்த வார்த்தைகளை நிறுத்திக் கொண்டாள்; சுமதி.

“நான் இரண்டு பிள்ளைகளைப் பெற்று விட்டதல்ல. அவர்களை வளர்த்தெடுக்கப் படும்பாடு கொஞ்சமல்ல. அதனாலேயே இளைத்துப் போனேன்.”

ரவீந்திரனின் தங்கை தன் உடல் நிலையை உணர்ந்து கூச்சமின்றிக் கூறுவது போலிருந்தது. ‘பிள்ளைகளை வயிற்றில் சுமந்து பெறுவதல்ல அதிக துன்பமானது. தூக்கம் விழித்து, நோய் நொடியில்லாது காப்பாற்றிநாலுவயதுவரை வளர்த்தெடுப்பதே பெரிய துன்பமானது’ என ஒரு பெண் விற்பனைக்குச் சென்றபோது கூறியது அவள் நினைவில் வந்தது. அப்பெண்ணின் கூற்றை தங்கையின் பேச்சு உறுதிப் படுத்தியது.

“என்ன சாப்பிட்டுவீர். காப்பி, டீ; கூல்டிங்ஸ்...”

தாயார் இழுத்தார்.

“காப்பி... சாப்பிடலாம். சர்க்கரை வேண்டாம்”



தாயார் ஃபிரிட்ஜை திறந்து பாலுடன் சமையல் கட்டுப் பக்கம் சென்றார். டிவியில் அவர்கள் பார்த்துக்கொண்டிருந்த கலர் சினிமா படத்தின் கடைசிப்பகுதி தெரிந்தது. ஓடவில்லை.

காப்பியும் 'ரிசுக்கேக்'கும் வந்தது.

'தாங்யு' சொல்லியபடி சிறுதுண்டு கேக்கை மட்டும் எடுத்துச் சுவைத்தபடி 'தல்லாயிருக்கிறது' எனப்பாராட்டினாள்.

தாயார் சுமதி தங்கியிருக்கும் இடம், வீட்டை விசாரித்தார். 'தனிரும்' என்றதும் வியப்போடு கேட்டார்.

'தனியாக றுமிலா? பயமில்லையா?'

பழகிய வீட்டார் பற்றிச் சொல்லி, சுமதி சமாளித்தாள்.

சிறிது நேரத்தில் மகளிடம் விழியால் ஏதோ பேசி விட்டு, 'வாம்மா என்னுடைய றுமைக் காட்டுகிறேன்' என தாயார் அழைத்துச் சென்றார்.

அறையில் 'போம் பெட்'டின் மேல் உட்காரும்படி கூறி விட்டு தாயார் ஆரம்பித்த பேச்சு சுமதிக்கு அதிர்ச்சி தந்தது.

'ஏனம்மா, நீ தமிழ் பெண்தானே, பொட்டே வைப்பதில்லையா?' என ஆரம்பித்து பொட்டு வைக்கச் செய்து, சுமதியின் பிறந்த ஊர், பெற்றார், உடன் பிறந்தவர், குறிப்பிடத்தக்க உறவினர், சொத்துகள் பற்றியெல்லாம் விசாரணை நடந்தது.

அது திருமணத்திற்கேற்ற விசாரணைகள் என்பதை உணர்ந்தறிய அதிக நேரமெடுக்கவில்லை. சுமதியைப் பொறுத்தவரை தேவையற்ற வினாக்கள். வினாக்களுக்கு அளவாகப் பதில் சொன்னாள். பொய் எதுவும் கூறாது உண்மை நிலையையே சொன்னாள்.

'ஜாதக மெல்லாம் இருக்கும் தானே. ஒரு காய்பி அனுப்புவாயாம்மா'

‘அம்மாவிடம்தான் கேட்டு எழுத வேண்டும்’

சுமதி முரண்படாது கூறிச் சமாளித்தாள்.

‘ரவிக்கு இவையெல்லாம் பிடிக்காது. ஆனாலும் எங்க மனத்திருப்திக்கு ஒரு தடவை சரிபார்க்க வேண்டும்’

‘பொருந்தாவிட்டால்?’ எனக்கேட்க நினைத்தாள். வீணாகக் கேட்டு தாயார் மனதைப் புண்படுத்த அவள் விரும்பவில்லை. அதற்கு அவசியமுமில்லை என எண்ணிக் கொண்டாள்.

‘பட்டுச் சேலையெல்லாம் உடுப்பதில்லையா?’

‘வேலைக்கு காட்டன் சாரியே உடுப்பேன்’

‘இளம் பெண் நீ. வெறும் கழுத்து. ஒரு செயினாவது போடலாமே. கொண்டை எல்லாம் எதற்கு? பின்னிவிட்டால் நல்லாயிருக்குமே’

‘அது என் விருப்பம். இதையும் வெட்டி வீசி விடுவேன். என் வேலைக்காக வைத்திருக்கிறேன். உங்களுக்கு எதற்கு’ என்று கேட்க வேண்டும் போல இருந்தது. பொறுத்துக் கொண்டாள்.

‘எங்கள் வேலைக்கு இது வசதியாயிருக்கிறது. பின்னல் சட்டையை வேறு அழுக்காக்கி விடுகிறது’

சுமதி தன் விளக்கத்தைக் கூறிச் சமாளித்தாள்.

‘எங்களுக்குப் போதிய சொத்தெல்லாம் இருக்கிறது. ரவிக்கு நல்ல சம்பளம். கார், வீட்டு வசதியெல்லாம் தருகிறார்கள் நீ வேலைக்குச் சென்று அலையவேண்டிய தேவையே இல்லை’

தாயார் தமது பணப் பெருமையை அளந்தாள். சுமதி உள்ளூறச் சினந்தாள். அதை வெளியே காட்டுவதால் எதுவும் சாதித்து விடப்போவதில்லை என்பதை உணர்ந்து கொண்டாள்.

‘மாட்டுப் பெண்ணாக, வீட்டோடு சமையல் செய்து, பட்டுடுத்து அலங்கரித்து, அந்தஸ்தைக் காப்பாற்றி, சொத்துக்கு வாரிசாக குழந்தைகள் பெற்று...’ என தாயார் மறைமுகமாகக் கூறுகிறார் எனச் சுமதி உள்ளூற எண்ணி மனதுள் சிரித்தும் கொண்டாள். ‘சமையல் தெரியுமா?’ என ஏன் கேட்கவில்லை எனவும் எண்ணிக் கொண்டாள்.

‘காப்பிக்கு சர்க்கரை வேண்டாமென்றாய். ஏதாவது சர்க்கரை வியாதியா?’ என்றும் கேட்டு விட்டார். அவளுக்குச் சிரிப்பே வந்தது. என் சொந்த விருப்புகளையெல்லாம் இவளுக்காகத் துறக்க வேண்டுமா எனவும் ஆத்திரமடைந்தாள். வெளியே காட்டாது சமாளித்தாள்.

ரவி எதையும் நேரடியாகத் தன்னிடம் சொல்லாமல் தாயிடம் மாட்டிவிட்டுச் சென்றதை நினைத்து கோபமும் கவலையுமடைந்தாள். தான் விரும்பும் திருமணத்திற்குத் தாயின் அனுமதியும் வேண்டும் என்பதை மறைமுகமாகத் தெரிவிப்பதையும் அவளால் அறிய முடிந்தது.

அங்கு, ஒருமணி நேரத்தில் தன் சுதந்திரமெல்லாம் பறிக்கப்பட்டு, புதிய சிறையில் தள்ளப்படுவது போல உணர்ந்தாள். வாழ்வில் என்றும் சந்திக்காத பயங்கர நிலை.

பெண்ணினம் இத்தகைய குழந்தை, அடிமை நிலையை ஏற்று வாழ்வதை அவளால் எண்ணிப் பார்க்க முடிந்தது.

ரவீந்திரன் நேரடியாகக் கேட்டு தன் மனதைக் குழப்ப முன்னர், தாயின் விருப்பங்களையும், வீட்டிலுள்ள சிக்கல்களையும் அறிய முடிந்ததும் ஒருவகையில் நல்லதே என மனதைச் சாந்தப்படுத்திக் கொண்டாள்.

ரவீந்திரன் வருமுன்னர் ‘நேரமாகிவிட்டது’ என சாட்டுக் கூறிவிட்டு ஆட்டோவில் வீட்டுக்குப் போய் விடுவோமா என்றும் மனம் உந்தியது.

தாயாரின் அன்பும் பேச்சும் உபசரிப்பும் தன்னை அடிமைப்படுத்தும் பிணைப்பாக இருப்பதைச் சுமதியால் உணர முடிந்தது.

மறுபுறத்தில், எந்தப் பிரச்சனைக்கும் நேரடியாக முகம் கொடுத்துத் தீர்க்க முயல வேண்டும், ஒதுங்கி ஓடி விடக் கூடாது என எவரோ நினைவுறுத்தியது அவள் நினைவில் வந்தது. தங்கப்பனாக இருக்கவேண்டும் என மனம் குழம்பிய அவ்வேளையிலும் எண்ணிக் கொண்டாள்.

மனம் கலங்கிய வேளை ஞாபக மறதிகள் ஏற்படுவது வழக்கம் என்பதும் நினைவில் வந்தது. திடீரென ஏற்பட்ட புதிய பிரச்சனை, சிந்தனையைத் தாக்கி கழுத்திலும் நெற்றியிலும் வியர்வை அரும்பியது. சேலைத் தலைப்பால் துடைத்துக் கொண்டாள்.

நிமிடம் தோறும் எதிர்பார்த்த ரவீந்திரன் வந்து சேர்ந்தான். தாயிடமும் தங்கையிடமும் விடைபெற்றான். அவளது சிந்தனை முற்றிச் சேர்ந்த முகத்தை அவனால் காண முடிந்தது. முன் வந்ததுபோலவே காரின் முன்புறம் ஏறிக் கொண்டாள். காரின் வேகத்தினால் ஏற்பட்ட குளிர்ந்த மாலைக் காற்று அவளது உடலை ஓரளவு ஆற்றியது.

“அம்மா எல்லாம் பழைய பரம்பரை. தேவையில்லாத வற்றையெல்லாம் பேசுவார்கள். அவற்றைப் பற்றியெல்லாம் பொருட்படுத்த வேண்டாம். நான் தீர்மானித்தால் தீர்மானித்தது தான். எவராலும் மாற்ற முடியாது. எப்படியாயினும், சுமதி உன்னுடைய முடிவு மட்டுமே முக்கியமானது...”

ரவீந்திரனின் பார்வை அவளைத் துளைத்தது.

உடனேயே பதில் கேட்பது போல இருந்தது.

“இப்படியான ஒரு எண்ணம். உங்களுக்கு இருப்பது பற்றி இன்றுதான் அறிந்தேன்...”

“அப்படியா? ஐ ஆம் ஸோ சாரி சுமதி” ரவீந்திரன் வியப்போடு சொன்னான்.

முதல் தடவை டீக்கு அழைத்ததும் சுமதி சம்மதம் தெரிவித்ததை வைத்து அவளும் தன்மேல் காதல் கொள்கிறாள்

என அவன் தப்புக் கணக்குப் போட்டுவிட்டதை அப்பொழுதே உணரத்தொடங்கினான். பெண்களைப் பற்றிய தவறான கணிப்பு. விலையை விசாரித்தவர்களெல்லாம் பண்டங்களை வாங்கி விடுவார்கள் என்ற மதிப்பீடு.

பல நிமிடங்களாகப் பேச்சேயில்லை. இருவரது உள் மனங்களும் உட்போராட்டத்தில் இறங்கியிருந்தன. மரண அமைதியை முதலில் யார் கலைப்பது என்பதே பிரச்சனையாயிருந்தது.

அடையாறு பாலத்தை நெருங்கியவேளை மழைத் தூறல். 'வின்ஸ்கிரீனை' நனைத்து முன் பார்வையை மறைத்தது, 'வைப்பரைப்' போட்டு விட்டு மீண்டும் ரவீந்திரனே மௌனத்தைக் கலைத்தான்.

“அம்மாவும் தங்கையும் ஒருபோதும் எதிர்ப்புக் கூற மாட்டார்கள். உனக்குரிய மரியாதை காட்டுவார்கள்’ அவர்களைப்பற்றி, எனது முடிவு பற்றி உனது எண்ணத்தைத் தாராளமாகக் கூறலாம். தயங்குவதற்கு எதுவு முல்லை...”

மீண்டும் அமைதி. சுமதியின் மௌனத்தின் ஒவ்வொரு கணமும் ரவீந்திரனின் இதயத்தைக் தாக்கிக் கொண்டிருந்தது.

“உங்கள் வேண்டுகல் நான் என்றும் எதிர்பாராதது. இனிமேல் தான் சீந்தித்துப் பார்க்கவேண்டும்.”

சிக்கலான பிரச்சனைகள் பற்றி உடனே தீர்மானம் எடுத்துவிடக்கூடாது என்பதும் அவளது அனுபவம். உடனே அவளது மனதைப் புண்படுத்திவிடவும் அவள் விரும்பவில்லை. தாயார் கூறியவை அவளது மனதைக் குடைந்து கொண்டிருந்தன. முக்கியமாகக் கஷ்டப்பட்டுத் தேடிய வேலை; அதனால் கிடைத்த பொருளாதார வாய்ப்பையும்

சுதந்திரத்தையும் ஒரே நாளில் பறிகொடுத்து குடும்பம் ஒன்றிற்கு அடிமையாகிவிடும் தீர்மானத்தை உடனே எடுப்பதா? அது அத்தனை எளிதானதல்ல எனவும் சுமதி எண்ணிக்கொண்டாள். இவை பற்றி ரவீந்திரனின் அபிப்பிராயத்தையும் அறியவேண்டும் எனவும் தீர்மானித்துக் கொண்டாள்.

“மிக நல்லது சுமதி. நீங்க ஓய்வாகச் சிந்தித்து முடிவு கூறலாம். அதுவரை காத்திருப்பேன்.”

ரவீந்திரன் தன் விசால மனதை வெளிப்படுத்துவது போலத் தேரீவித்தான். சம்மதம் பெற்றுவிடலாம் என்ற நம்பிக்கையும் அவன் கூற்றில் ஒளிர்ந்தது.

வீட்டை நெருங்கியதும் ‘தாங்ஸ்’ சொல்லிவிட்டு சுமதி காரிலிருந்து இறங்கி தனது அறையை நோக்கிச் சென்றாள்.

மற்ற வேளைகளில் இருக்கும் குதூகலம் அவளது நெஞ்சில் இப்போது இருக்கவில்லை. வாழ்வில் எதிர்பாராத அதிர்ச்சி அன்று மாலை ஏன் நடந்திருக்கவேண்டும்? ரவீந்திரனுடன் பழகிய முறை தவறா? தன் நினைவிலி மனதில் அப்படியான எண்ணம் துளிர்ந்திருந்ததா? இவ்வாறெல்லாம் எண்ணி மனம் குழம்பிக் கொண்டிருந்தது. இதற்கு மேலாக, தங்கப்பனது பேச்சுகள், கருத்துகளும் மனதில் வந்து மோதின. இரவு முழுவதும் தூக்கமேயின்றித் தனி மையில் தவித்தாள். புரண்டு புரண்டு படுத்தாள்.

மறுநாட் காலையிலேயே ரவீந்திரன் அவளுக்குப் போன் செய்தான். தாயார் பண்பாடற்ற முறையில் விசாரணை நடத்தியதையிட்டு சுமதியிடம் மன்னிப்புக் கேட்டான். வீட்டுக்குத் திரும்பியே அவற்றை அறிந்திருப்பான் என சுமதி எண்ணினாள்.

“இவர்கள் பழைய பரம்பரை. நாகரிகமாகப் பேசவே தெரியாதவர்கள்.”

ரவீந்திரன் தன் கணிப்பீட்டையும் கூறினான்.

‘அப்படிச் சொல்லி விடமுடியாது. நான்தான் நுகர் பண்ட சமுதாயத்தில் இனிமையாகப் பொய் பேசி விற்பனையைத் தொழிலாக்கிவிட்டோம். நயமாகப் பேசி விளம்பரம் செய்து பண்டங்களை விற்பதை நாகரிகம் எனக் கூறிக் கொள்கிறோம். அவர்கள் நமது போலி நடிப்பு எதுவுமின்றி மனதில்பட்டதை ஒளிவு மறைவின்றி அப்படியே சொல்லி விடுகின்றனர்.’

அவளது பதில் புதுமையாக மட்டுமல்ல ரவீந்திரனையும் சிறிது தாக்குவதாகவும் இருந்தது.

சுமதியின் சுமுகமான முடிவை அறியும் ஆவல் ரவீந்திரனின் பேச்சில் தெரிந்தது. மனம் நொந்திருப்பின் அதற்குத் தானே பொறுப்பு எனவும் தயவாகக் கூறினான். சில நாட்கள் கழித்து போன் செய்வதாகத் தானாகவே பதில் கூறி போனை வைத்தாள்.

அலுவலகத்தில் ‘சிககிச’வும் ஆரம்பித்து விட்டது. கமதிக்குப் பெரிய இடத்துக் காதல், கல்யாணம் வந்திருப்பதை ஊகித்து அங்கு பணியாற்றும் சில பெண்கள் பொறாமைப்பட்டனர். சிலர் பாராட்டினர். அவற்றைப்பற்றி அவள் கவலைப்படவில்லை. சுமதி தன் வாழ்வை யதார்த்தமாகப் பார்த்தாள். ரவீந்திரனின் கோரிக்கையில் மறைந்திருக்கும் சுருக்குகளையும் கவனித்தாள்.

ரவீந்திரனுடன் காரில் ‘மனைவி’ என்ற அந்தஸ்துடன் சுற்றுவது மட்டும் சுதந்திரமான வாழ்க்கை அல்ல என்பதை அவள் அடிமனம் சொல்லிக் கொண்டிருந்தது.

வேலையை விட்டுவிடுவது தன் பொருளாதார சுதந்திரத்தை இழந்து அடிமைச்சாசனம் எழுதுவதற்கு ஒப்பானது என எண்ணிக்கொண்டாள். குடும்பத்தில் கணவன் வேண்டியபடி குழந்தைகளைப் பெற்று, வளர்ப்பதிலுள்ள ஆபத்துக் கஷ்டம் பற்றிய தொல்லைகளும் நினைவில் வந்து பயமுறுத்தியது. மேலும் மாயியார் எதிர்பார்க்கும் சொத்து; சீதனமின்றி ரவீந்திரன் தற்போது ஏற்பினும் காலப்போக்கில்

குறை கூறத்தக்கதாக அமையும் என்பதையும் நீண்டகால குடும்ப வாழ்வு பற்றி அவளால் எண்ணிப்பார்க்க முடிந்தது. திருமணத்திற்கு ஒப்புக் கொள்ளினும், 'அது உன் விருப்பம். முடிவு நான் தலையிட மாட்டேன்' எனவே தங்கப்பன் கூறுவான் என்பதையும் அவள் நன்கு அறிவாள்.

கிராமப்புற விற்பனை ஊக்கத்தின் போது கண்டு பழகிய போதும் தங்கப்பனுக்கும் ரவீந்திரனுக்குமுள்ள ஒற்றுமை வேற்றுமைகளையும் அடிக்கடி ஒப்பிட்டுப் பார்த்தாள். எத்தனை வேறுபாடுள்ள மனிதர்கள்? அவன் தந்தைதந்திரம் பற்றிய அறிவு, அரசியல், தன்நம்பிக்கை. இவை கிட்டா திருப்பின் சாதாரண பெண்ணாக, மனைவி என்ற அந்தஸ்திற்காக, மாட்டுப் பெண்ணாகச் செல்ல உடனேயே உடன்பட்டிருப்பாள். சிந்திக்கவேண்டிய தேவையே இருந்திருக்காது.

அடுத்த வாரத்தில் இரண்டு தடவை ரவீந்திரன் போன் செய்து விட்டான். சனிக்கிழமை மாலையில் 'டிரைவ் இன்' ஒட்டலில் சந்தித்துப் பேசுவதற்கு உடன்பட்டாள். குழம்பிய மனதில் ஓரளவு தெளிவு ஏற்பட்டிருந்ததை உணரமுடிந்தது.

மாலை ஐந்தரை மணியளவில் சுமதி அங்கு சென்ற போது ரவீந்திரன் காரில் காத்திருந்தான். காரில் இருந்த படியே பேசுவதற்கு உடன்பட்டாள். சுமதியைப் பாராட்டுவதாகவே ரவீந்திரன் பேச்சை ஆரம்பித்தான்.

"அம்மாவுக்கு உன்னை நன்கு பிடித்துக் கொண்டது. ஒரு குடும்பப் பெண்ணுக்குரிய பார்வை, அடக்க, ஒடுக்கம் எல்லாம் இருப்பதாகப் பாராட்டினார். தங்கையும் பாராட்டிக் கொண்டே இருந்தாள். பெருமை சிறிதும் இல்லாத எளிமையான குடும்பப் பெண் என்றும் அம்மா புகழ்ந்தாள்"

சிரித்தபடியே சுமதியை உயர்த்துவதாகவே பேசினான். 'நல்ல குடும்பப்பெண்' என்ற பாராட்டுப் பெறுவது மட்டுமா ஒரு பெண்ணின் வாழ்க்கை. சுமதி இவற்றைக் கேட்டு



உள்ளூறச் சிரித்துக் கொண்டாள். தன் நிலைமையை; தீர்மானங்களை எல்லாறு விளக்குவது என்பதே அவளுக்குப் பெரிய சீரமாயிருந்தது.

“ரவி தவறாக எண்ணிவிட வேண்டாம். உங்களுடன் ஒரு நண்பராக எண்ணியே நான் இதுவரைநான் பழகி வந்தேன். சமநிலையில் இருவரும் பேசிப் பழகினோம். திடீரென ஏற்றத் தாழ்வான மனைவி என்ற நிலையில் ஒரு மாட்டுப் பெண்ணாக்கப் பார்ப்பது என் மனதிற்குக் கஷ்டமாக இருக்கிறது”

“மாட்டுப்பெண் என்று ஏன் சொல்லவேண்டும்? என் காதலியாக; மனைவியாக வரும்படிதானே அழைக்கிறேன்”

ரவிந்திரனின் குரலில் பணிவு மறைந்திருந்தது.

“நானும் ஒரு தனி நபர். உங்களைப் போல எனக்கும் தனிப்பட்ட உரிமைகள், கருத்தியல்கள் உள்ளன...”

சுமதியின் கூற்றை ரவிந்திரனால் புரிந்துகொள்ள முடியவில்லை. இடைமறித்துச் சொன்னான்:

“மனைவியாக உங்களுக்கு எல்லா உரிமைகளும் கிடைக்கும். நான் பழைய பரம்பரை சார்ந்தவனல்ல”

“மனைவி என்ற உரிமை என்றால் உங்கள் அந்தஸ்தைப் பேணுவதாக வீட்டைப் பேணுவது, உங்களுக்குச் சேவை செய்வது, நீங்கள் அழைக்கும் இடங்களுக்கு அந்தஸ்திற்கு ஏற்றபடி அலங்காரம் செய்து வருவது, உங்கள் தேவைக்கேற்ப குழந்தைகள் பெற்று வளர்த்துத் தருவது இப்படியெல்லாம் தானே...”

சுமதியின் பேச்சின் ஆழத்தை அவனால் முற்றாகப் புரிந்துகொள்ள முடியவில்லை.

“அப்படியெல்லாம் குறைவாக எண்ணவேண்டாம் சுமதி. நான் பழைய காலத்து மனிதனல்ல, படித்தவன். நவீன நாகரிகம், பண்பு தெரிந்தவன். உங்களுக்கு அனைத்

திலும் சமஉரிமை வழங்குவேன்' — உறுதியான குரலிலே கூறினான் ரவீந்திரன்.

“பேச்சளவில் நீங்கள் கூறுவது சரியாக இருக்கலாம். தடைமுறையை அல்லவா பார்க்கவேண்டும். நான் தொடர்ந்து வேலை செய்ய விரும்புவேன். நீங்கள், உங்கள் அம்மா விரும்புவார்களா?”

“என் உழைப்பே போதுமே. நீங்கள் ஏன் கஷ்டப்பட வேண்டும்;”

பரிவோடும் வாஞ்சையோடும் ரவீந்திரன் அவளைப் பார்த்தான்.

“உங்கள் அளவிற்கு எனது உழைப்பு இருப்பின் ‘என் உழைப்பே போதுமே, நீங்கள் ஏன் கஷ்டப்பட வேண்டும். வீட்டைப் பார்க்கலாமே’ என்று கூறினால் ஏற்றுக் கொள் வீர்களா? என்றும் நான் சொல்லலாம் தானே”

சுமதி சிரித்தபடியே தர்க்கமுறையாக, கேலி பேசுவது போலவே கூறினாள். ரவீந்திரனால் எண்ணிப்பார்க்க முடியாத கருத்துகள் அவை.

“சுமதி, ஏன் இப்படியெல்லாம் குதர்க்கம் பேச வேண்டும்? பண்டுதொட்டு பரம்பரையாக வந்த சம்பிரதாயங்கள், முறைகளையெல்லாம் நாங்கள் எப்படி ஒரே நாளில் தூக்கி எறிந்துவிட வேண்டும்?”

ரவீந்திரன் மென்மையாகவே சொன்னான். அவள் அந்தப் பதிலுக்காக காத்திருந்தவள் போலக் கூறினாள்.

“ரவீ, சுமமா ஒரு பேச்சுக்காகக் கேட்கிறேன். நீங்கள் ஒரு பெண்ணாகப் பிறந்திருந்தால் எத்தனை குழந்தைகளைப் பெற்றுத்தருவீர்கள். உங்கள் நெஞ்சைத் தொட்டுச் சொல்லுங்கள்”

சுமதியின் அவ்வினாவும் ரவீந்திரனை ஒருகணம் குலுக்கியது.

“நான் ஒரு குழந்தையும் பெற உடன்பட மாட்டேன். எத்தனை கஷ்டமானது? விபத்தானது. ஆனாலும் அந்த நிலை ஏற்பட்டிருந்தால் நான் எப்படித் தீர்மானிப்பேன் என்பதை தற்போது எப்படிக்கூற முடியும்...?”

“அப்போது என்னை மட்டும் எப்படி நீங்கள் எண்ணிப்பயில்லாது, குழந்தை பெற்றுத் தரும்படி கேட்கலாம்?”

சுமதி இடைமறித்தே கேட்டாள்.

“...என் பேச்சை நான் முடிக்கவில்லையே...பெண் என்ற நிலை ஏற்பட்ட பிறகு நானும் மற்றைய பெண்கள் போல நடந்துகொள்ள நேரலாமே...”

“நான் ஒரு பெண். குழந்தை பெறத்தயாராக இல்லை என்றால் என்ன செய்ய முடியும்?”

ரவீந்திரனின் குரலில் தலை தூக்கும் சினம்.

“சுமதி, இது என்ன எல்லாப் பெண்களும் போல சமூகத்தில் வாழவே நேரும். மலடி என்ற சொல்லை எந்தப் பெண்ணும் கேட்க விரும்புவதில்லை.”

“நான் அவ்வார்த்தைக்காக அஞ்சப் போவதில்லை... அதற்காகக் கர்ப்பமாகி, குழந்தை பெற்று வளர்க்கும் துன்பத்தை, அதனால் ஏற்படக்கூடிய விபத்தை நான் ஏற்கத் தயாரில்லை...”

சுமதியின் குரலில் உறுதியிருந்தது.

“பன்றி போலப் பெறுவதா? வாரிசுக்கு ஒன்றே போதும் என்றுதான் அரசே பிரச்சாரம் செய்கிறது...”

ரவீந்திரன் மென்மையாகவே பேசினான்.

“சமூகத்தோடு ஒத்துப்போவதென்றால் உங்களது அந்தஸ்திற்கேற்றபடி நான் சீதனம் கொண்டு வர வேண்டும். என்னிடம் எதுவுமில்லை. என் பெற்றார் கிராமத்தில் என் உழைப்பிலேயே வாழ்கின்றனர். தக்க சீதனமில்லாது வரும் பேரது நான் சம அந்தஸ்து இல்லாதவள் என உங்கள் தாயாரோ குடும்பத்தவரோ ஒருநாளாவது சொல்லிக் காட்டவே செய்வார்கள். என்னை மதிக்காமலும் இருந்து விடலாம் நாம் இருவரும் சமநிலையிலும் இல்லை...”

“சுமதி, நீ என்னைப் பற்றி அறியாது வீண் கற்பனைகள் செய்து கவலைப்படுகிறாய்...”

சட்டென்று சொன்னான் ரவீந்திரன்.

“இல்லை மிஸ்டர் ரவி, உங்களை நான் ஓரளவு பழகி நன்கு அறிந்து கொள்ளும் வாய்ப்புக் கிடைத்ததே பெரிய அதிர்ஷ்டமே. உங்கள் தாயார், சகோதரியைக் கூட கண்டு பேச முடிந்ததும் அதற்கு ஏற்பாடு செய்ததும் உங்கள் பெருந்தன்மையையே காட்டுகிறது”

சுமதியின் பேச்சின் ஆழத்தை ரவீந்திரனால் முற்றாகப் புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. இவ்வாய்ப்புகள் கிட்டா திருப்பின் சில வேளை நான் ஏமாந்து போயிருக்கலாம் எனவே சுமதியின் அடிமனசு சொல்லிக் கொண்டிருந்தது.

“ஒன்றுக்குமே கவலைப்பட வேண்டாம் சுமதி. உங்கள் பெற்றாரையும் பற்றியே கூறுகிறேன். நான் பல பெண்களோடு பழகியுள்ளேன். பலர் என் காரில் ஏறுவதே பெருமையாக வந்துள்ளனர். என்னோடு வாழ வாய்ப்புக் கிடைத்தால் தங்கள் வாழ்வில் கிட்டாத அதிர்ஷ்டம் எனக் கூறியும் உள்ளனர். ஆயினும் சுமதி என்ற ஒரு பெண்ணை மட்டுமே என்னால் தேர்ந்தெடுக்க முடிந்தது...”

“மனைவியாகத்தானே. நீங்கள் கூறுவதில் உண்மை இல்லையென்றில்லை. உங்கள் அந்தஸ்துக்கும் தகுதிக்கு

மரக எந்தப் பெண்ணும் போட்டியிட்டு வருவாள். ஆண்களுக்கிருக்கும் வாய்ப்புகள் எல்லாம் பெண்களுக்கும் கிடைப்பதில்லை. திருமணத்திற்காக ஏங்கிக் காத்திருக்கும் சந்தையிலிருந்து ஒரு பெண்ணை அம்மா, தங்கையுடன் தேர்ந்து கொள்ளலாமே. அவள் நிச்சயமாக நல்ல மனைவியாக, மாட்டுப் பெண்ணாக எல்லாப் பணிவிடைகளும் செய்வாள் தானே...''

எவ்வித உணர்ச்சியையும் காட்டாது சொன்னாள் அவள்.

''சுமதி, இப்படியெல்லாம் பேசி தட்டிக்கழிக்க வேண்டாம். நீ விரும்பும், கேட்கும் உரிமைகள் எல்லாம் நிச்சயம் கிடைக்கும். உனக்கு வேண்டிய அவகாசம் மேலும் தரலாம். நன்கு ஆலோசனை செய்து முடிவைக்கூறு. வேண்டுமாயின் உன் பெற்றாரைப் பார்த்துப் பேச கிராமத்திற்கே வருவேன்''

ரவீந்திரன் மிகவும் தாழ்மையாகவே கேட்டான். அவனை ஒரேயடியாகப் புறக்கணித்து, மனமுறிவை ஏற்படுத்தவும் அவள் விரும்பவில்லை. தான் கிராமத்திற்கும் செல்ல வேண்டும் எனக்கூறி இருவார அவகாசம் கேட்டாள்.

''இரண்டு வாரமென்ன, இரண்டு மாதமே எடுத்துக் கொள் சுமதி. இது உன் வாழ்க்கை பற்றிய பிரச்சனையே. நான்தான் அவசரப்பட்டு விட்டேன் என்று நினைக்கிறேன். அதற்கும் உன்னுடைய சிறந்த குணங்களே காரணம்'' ரவீந்திரன் நயமாகவே பேசினான்.

வீடு திரும்பியதும் தனக்கு மட்டும் திருமணச்சந்தையில் ஏற்பட்ட கிராக்கியை எண்ணிப் பார்த்தாள். அடிமைப்பட்டு அந்தஸ்து தேடும் கிராக்கி.

கலியாணச் சந்தையில் தக்க வேலை, வருமானம் உள்ள வாழிபருக்கே கிராக்கி. அவர்களது எண்ணிக்கை குறைவு.

திருமணம் வேண்டும் பெண்களின் எண்ணிக்கை மிக அதிகம். பூப்படைந்ததுமே விற்பனைக்காகச் சந்தையில் நிறுத்துகிறார்கள்.

விற்பனையாகாது பண்டங்கள் தேங்கும்போது போளஸாகப் பொருட்களோ, பணக்கூப்பன்களோ கொடுத்தோ அவற்றை விற்றுவிடுவதற்குச் சுமதியே சிபார்சு செய்வாள். அதே போலவே பெண்களுக்கும் தங்கமாகவோ, சொத்தாகவோ, பணமாகவோ பேரம்பேசி சந்தையில் தள்ளிவிடும் வழக்கம் நீடிப்பதை எண்ணி உள்ளூறச்சிரித்துக்கொண்டாள். அங்கும் அடிமை நிலைக்கே தள்ளப்படுகிறாள். பின்னரும் அவன் சின்னவீடு வைத்திருக்கலாம். ஒழுக்கமின்றி நடக்கலாம். ஆனால் மனைவி மட்டும் வீட்டோடு அடிமையாக இருக்க வேண்டும்.

ரவிந்திரனின் பேச்சிலிருந்தே பல உண்மைகள் தெரிந்தன. அவனுக்குப் பெண்கள் கிடைக்காமல் என்றில்லை. தன் அந்தஸ்தைக் காப்பாற்ற, வாரிசுக்காகக் குழந்தை பெற, அடிமைச் சேவைகள் செய்ய, வீட்டுக்கு ஒரு சட்டரீதியான மனைவி வேண்டும் அவ்வளவே.

இருவருமே திருமணம் என்னும் ஒப்பந்தத்தில் ஏற்படக்கூடிய குறிக்கோள்களில் வேறுபட்டு நிற்பதைச் சுமதியால் எளிதில் உணர முடிந்தது. தங்கப்பன் கற்பித்த சுதந்திரம் பற்றிய எண்ணங்கள் அவளது சிந்தனையை ஆட்கொண்டது.

ரவிந்திரனிடமிருந்து சிறிது, சிறிதாக ஒதுங்கிக் கொள்ளும் வழிகளைப் பற்றியே அவளது சிந்தனை ஓடியது.



சீனிக்கிழமை மாலையே தங்கப்பன் தன்னிடம் வருவான் என்பதைச் சுமதி அறிவாள். காலையில் முரளியின் ஸ்டோரைச் சென்று பார்வையிட்டாள்.

விற்பனையில் ஈடுபட்டிருந்த பெண்கள் அவளிடம் தக்க மரியாதை காட்டினர்.

‘குட்மோனிங் மாடம்’ எனக்கூறி வரவேற்றனர்.

அவர்களது பிரச்சனைகளை விசாரித்து ஆலோசனைகள் வழங்கினாள்.

எப்பொழுதும் கஸ்டமர்சை சிரித்த முகத்தோடு வரவேற்க வேண்டும். அவர்களிடன் நயமாகப் பழகி, சிரித்துப் பேசி, பெயர் கூறி அழைத்து வாங்கச் செய்வது மட்டுமல்ல, அவர்களது பிரச்சனைகளையும் தீர்க்க முயலவேண்டும். புதிய பண்டங்களை அறிமுகப்படுத்தும் முறை, பண்டம் பற்றிய செய்திகள் யாவையும் அறிந்து வைத்திருந்து பேச்சுத்திறனில் விற்பது பற்றியும் தெரிவித்தாள். விற்பனையாகாத பண்டங்களைப் பிறவற்றோடு இணைத்து விற்கும் முறைகளையும் கூறினாள். தீபாவளி, பொங்கல் போன்ற விழாக்காலத்தில் அவற்றையெல்லாம் எப்படி விற்றுத் தள்ளி விட முடியும் என்பதையும் விளக்கினாள்.

முரளி ஆறுமாத காலத்தில் விற்பனை 50 சதவிகிதம் அதிகரித்திருக்கும் வீபரங்களைத் தெரிவித்துப் பாராட்டி

னார். எதிர்க்கடைப் போட்டியாளரும் புதிய வழிகளைக் கையாளும் முறைகள் பற்றியும் தெரிவித்தார்.

“முன்னரே நாம் எதிர்பார்த்ததுதானே. போட்டியாளரே நம்மை மேலும் விழிப்பாக இருக்கும்படி அறிவுறுத்துகிறார்கள்”

பணவீக்கம் அதிகரித்து வருவதனால் பணத்திற்கு மதிப்புக் குறைந்து பண்டங்களுக்கே மதிப்பு ஏற்படுவது பற்றியும் முரளிக்கு விளக்கினாள். இருப்பைக் கூட்டும் படியும் இன்று விற்காதவையெல்லாம் சில மாதத்தில் அதிக லாபத்துடன் விற்றுவிட முடியும் என்பது பற்றியும் விபரமாகக் கூறினாள்.

சுமதி சாவதானமாக, தான் கற்ற அறிவுரைகளைத் தெரிவித்தாள். எல்லா வயதினரையும் திருப்திப்படுத்தக் கூடியதாக மேலும் புதிய பண்டங்களைச் சேர்த்துக் கொள்ளும்படி அறிவுரை கூறினாள். அவற்றைக் குறித்தும் கொடுத்தாள்.

“விற்பனைப் போட்டி எங்களையும் அமைதியாகத் தூங்கவிடாது போலிருக்கிறது”

முரளியின் குரலில் அச்சம் தொனித்தது.

“விற்பனைத் தொழிலும் அப்படியே. புலி முதுகில் ஏறினால் இறங்க முடியாது. மேலும் ஆங்கிலத்தில் ஒரு பழமொழி உண்டு. மிருகத்தோடு போரிட வேண்டுமாயின் நீயும் ஒரு மிருகமாக மாறவேண்டும் என்று”

சுமதி சிரித்தபடியே சொன்னாள்.

“எங்களையும் மிருகமாகவே மாற்றி விடுவீர்கள் போலிருக்கிறது...”



சிரித்தபடியே முரளியும் சொன்னார்.

“பண்ட விற்பனையும் ஈவிர்க்கமற்ற தொழிலாகவே மாறி வருகிறது. வேண்டாத பண்டங்களையும் நயமாகப் பேசி, விளம்பரங்கள் மூலம் சுலோகமாக்கி, பொய்யனயே மீண்டும் மீண்டும் சொல்லி விற்றுவிட முடிகிறது. உங்கள் வீட்டிலேயே எத்தனை தேவையற்ற பொருட்கள் உள்ளன என்பதை நீங்களே பார்த்தறியலாம். அதேபோலவே எல்லா வீடுகளிலும் காணலாம். வாங்கும் சக்தி உள்ள குடும்பப் பெண்கள் யந்திரப் பண்டங்களையும் சேலைகளையும் தேவைக்கு அதிகமாக வாங்கி அடுக்கி வைப்பதைக் காணலாம். நடுத்தர, உயர்தர வகுப்புக் குடும்பங்களில் வீட்டில் அடுக்கி வைத்திருக்கும் சேலை, உடைகளில் 50 சதவீதம் அவர்கள் அணிவதே இல்லை என புள்ளி விபர நண்பர் ஒருவர் கூறினார். அதே வேளை மற்றொருபுறத்தில் மாற்றிக் கட்டச் சேலையில்லாது உடுத்த சேலையுடன் வாழ்வதையும் பார்க்கிறோமே”

சுமதியின் பேச்சிலிருந்த சமூக உணர்வு முரளியின் மனதையும் தொட்டது.

“அது உண்மைதான். எங்கள் வீட்டிலேயே இவற்றைக் காணலாம். என் மனைவி புது விளம்பரங்களைப் பார்த்து அடுத்த வீட்டுப் பெண்ணோடு போட்டிபோட சேலைகளை வாங்கி அடுக்குவாள். உடுப்பதே இல்லை. சில பட்டுச் சேலைகளை வருடத்தில் ஒன்று, இரண்டுநாளே உடூப்பாள்”

“இதுவே இன்று நாம் ஏற்றுள்ள சந்தைப் பொருளாதாரம் என நண்பர் ஒருவர் கூறுவார். இந்நீதியில்லாத சலனமற்ற சமூகத்தில் அன்பு, நட்பு, அமைதி, ஆறுதல், சுதந்திரம் அனைத்தும் பறிபோய் சந்தை மட்டுமே முன்நிற்கும். மக்களெல்லாம் சந்தை என்ற சிறையில் அகப்பட்டு விடுவார்கள் என்பார்...”

“யார் அந்த நண்பர்...”

“அவரை சிவகுமாருக்கு அறிமுகப்படுத்துவதாக முன்னர் கூறியிருந்தேன். நாளை மாலை அவரை அழைத்து வருவதாக சிவகுமாரிடம் நினைவூட்டிச் சொல்லுங்க...”

சுமதி சொல்லியபடியே எழுந்தாள். “சொல்லிவிடுகிறேன். நானும் அவரைப் பார்க்கவேண்டும்”

“நாளை காணத் தவறினாலும் மற்றொரு தடவை அழைத்து வருவேன்...”

மறுநாள் ஞாயிற்றுக்கிழமை முரளிக்கு முழுநேர வேலையிருந்ததை அவள் அறிவாள். அப்பகுதியில் ஞாயிற்றுக்கிழமைகளிலேயே அதிக விற்பனை நடைபெறுவதையும் சுமதி தெரிந்திருந்தாள்.

தங்கப்பன் வந்ததும் தாயாரின் செய்திகள் பற்றி அறியும் ஆர்வமும் மனதில் எழுந்தது. தாயாரோடு தொடர்ந்து சண்டை போட்டுக் கொண்டிருந்த தந்தையார் பிரிந்து சென்றபின் தாயார் ஓரளவு அமைதியாக வாழ்வதாகவே சுமதி அறிந்திருந்தாள். அண்ணா, அண்ணியிடையும் பிணக்குகள், அப்பா போல் அண்ணனும் மனைவியரை அடக்கி ஒடுக்க முயல்வதாலேயே குடும்பத்தில் அமைதியின்மையும் துன்பமும் வீண் சண்டைகளும் ஏற்படுவதாக அவள் கணிப்பிட்டாள். எங்கு பார்ப்பினும் வீட்டுக்கு வீடு வாசற்படி என்பதே சுமதியின் முடிவாயிருந்தது.

தங்கப்பன் மாலையில் தோளில் சிறு பையோடு வந்து சேர்ந்தான். கிராமப்புறத்திலிருந்து பஸ்ஸில் வந்த களைப்பு, வியர்வை, அழுக்கான உடை, முதலில் குளித்து விட்டு புதிய உடை அணிந்து கொண்டான்.

சுமதி தனக்காக அன்று ஆக்கிய உணவில் எஞ்சியது யாவும் ஆறிப் போயிருந்தது. அவற்றைச் சாப்பிட்டு பசிக்களைப்பைத் தீர்த்துக்கொண்டான்.

சுமதியின் தாயாரை சில நாட்களின் முன் சென்று பார்த்து வந்தது பற்றியும் அவரது தேவைகள் சில பற்றியும் தங்கப்பன் விபரமாகக் கூறினான். தாயார் அமைதியாக நலமாக இருப்பதாகவும் அண்ணலில் மாற்றம் எதுவும் ஏற்படவில்லை எனவும் தெரிவித்தான்.

தன் தங்கை தேவி வீட்டுக்கு செல்லவேண்டும் என்பதைத் தங்கப்பன் தெரிவித்தான்.

சுமதி தானும் தேவியைப் பார்க்க வருவதாகவும் தன் மோபெட்டிலேயே அழைத்துச் செல்வதாகவும் சொன்னாள்.

மாலை ஆறு மணி வரையில் கே. கே நகர் ஓரத்திலுள்ள சகோதரி வீட்டிற்கு இருவரும் சென்றனர். அப்போது தான் தங்கப்பனின் தங்கை வேலை முடிந்து வீடு வந்திருந்தாள். ஒரு அறையும் சிறு ஹாலும் சமையற்கட்டுமுள்ள வீடு. தண்ணீர் பிரச்சினை வேறு.

வெளிநாட்டுக்கு ஆடைகள் தைத்து ஏற்றுமதி செய்யும் கம்பனி ஒன்றில் அவள் வேலை செய்து வந்தாள். அது நேரடியாக ஆடைகளை ஏற்றுமதி செய்யும் கம்பனியல்ல. நேரடியாக ஏற்றுமதி செய்யும் கம்பனிகளிடமிருந்து சப்-கண்டிராக்ட் எடுத்து தொழிலாளரின் வியர்வையையும் இரத்தத்தையும் பிழிந்து கூலி கொடுக்கும் கம்பனி.

வேலை முடிந்து களைத்து வந்த கையோடு தேவி வீட்டு வேலைகளில் ஈடுபட்டிருந்தாள். கணவர் உள்ளூர் கம்பனி ஒன்றில் கிளார்க். வேலை முடிந்து வீடு வந்து சேர்

வில்லை. இரண்டு குழந்தைகள். ஒன்று பெண், மற்றொன்று ஆண். மாமனைக் கண்டதும் ஓடிவந்து கால்களைப் பிடித்துக் கொண்டனர்.

சுமதியையும் அண்ணனையும் கண்டதும் தேவி தேநீர் தயாரிக்கும் வேலையில் ஈடுபட்டாள். கெரஸின் அடுப்பை மூட்டினாள். சுமதி சென்று உதவினாள்.

தங்கப்பன் பிள்ளைகளுக்குத் தான் கொண்டு வந்த பீஸ்கெட்டைக் கொடுத்து அவர்களுடன் விளையாடிக் கொண்டிருந்தான்.

தேவி தேநீர் வழங்கும் பாத்திரங்களைக் கழுவிக்கொண்டு வந்து வைத்தாள். வேலையால் வந்து முகம்கூட கழுவ வில்லை. வியர்வை படிந்த முகம். வராத கூந்தலை அள்ளி முடித்திருந்தாள்.

“என்ன தேவி விரல்களெல்லாம் கறுத்துப் போயிருக்கிறதே...”

சுமதியின் வார்த்தைகளில் பரிதாபம்.

“தைக்கும் வேளை எத்தனைதான் கவனமாயிருந்தாலும் ஊசி குத்திவிடத்தான் செய்கிறது. வேலை செய்யும் வேளை அடிக்கடி வீடு, குழந்தைகள் பற்றிய நினைவு வேறு, குறிப்பிட்டளவு தையல் வேலை வேறு செய்யவேண்டும். அவசரப்பட்டுச் செய்யப்போனால் இந்த கொடுமை வேறு.”

சலிப்போடு சொன்னாள். அதிகமான பெண்களுக்கெல்லாம் இப்பிரச்சினை ஏற்படுவது பற்றியும் சொன்னாள்.

“பாக்டரி வேலை வேறு. இந்த இளம் வயதிலே இரண்டு குழந்தைகளையும் வயிற்றில் சுமந்து பெற்று விட்டாயே. உப்பிய வயிற்றோடு பெண்களைக் கண்டாலே நான் பயப்படுவேன்...”

“நான் கூட முதலில் பயந்ததுண்டு. ஆனால் அவற்றையெல்லாம் தற்போது மறந்துவிட்டேன். தற்போது இந்த வேலைப்பளு தான் என்னால் தாங்க முடியவில்லை. காஸையில் ஐந்து மணிக்கு எழுந்து இரவு பத்து பதினொன்று வரை ஒரே வேலை. ஒய்வே இல்லை. இந்த வேலைப்பளு விலிருந்து எப்படி தப்புவது என்பதுதான் தற்போதைய பிரச்சினை”

சுமதிக்கு அவளின் துன்பம் நன்கு புரிந்தது. கர்ப்பத் துன்பத்திலும் பார்க்க இது எல்லையில்லாத நீண்டகாலத் துன்பம், மனைவி என்ற துன்பம், சாவுவரை எல்லையற்றது. பெண்ணின் கடமை என்ற எல்லையற்ற இந்த இன்னலிலிருந்து விடுபட ஏதாவது வழி உண்டா? சுமதி எண்ணிக் கொண்டாள்.

“இருவரும் உழைக்கிறீர்கள் தானே. வேலைக்கு ஒரு பெண்ணை வைத்திருக்க முடியாதா?”

சுமதி தான் கண்டு பிடித்த வழியைக் கூறினாள்.

“இருவரும் உழைத்தே இந்த வீடு, கேரலின் அடுப்போடுதான் சமாளிக்க முயல்கிறோம். மற்றொரு ஆளுக்கு எப்படி எங்களால் கூலியும் சாப்பாடும் தரமுடியும்?”

தன்னுடைய வருமானத்தோடு ஒப்பிட்டு அவர்களையும் அளக்க முயன்ற தன் தவறை சுமதி எண்ணிக் கொண்டாள். தன் சர்வதேசக் கம்பனியோடு, உழைப்பை மறைமுகமாக ஏற்றுமதி செய்யும் மற்றொரு கம்பனியுடன் சரி பார்த்தது தவறாகத் தெரிந்தது.

“ஹார்மன்ஸ் வெளிநாடுகளுக்கு ஏற்றுமதி செய்வதற்காகத் தைக்கப்படுகிறது. அவர்கள் நல்ல கூலி தரவேண்டுமே. அங்கு தொழிற்சங்கம் எதுவுமில்லையா?”

சுமதி கேட்டாள்.

“இரண்டு மூன்று அரசியல் கட்சிகள் சார்ந்தவர் அங்கும் வந்து தீதாழிற்சங்கம் அமைக்க முயன்றார்கள். முடியவில்லை. தையற்கம்பனியார் முனையிலேயே கின்ளிவிட்டனர். நாட் கூலிப்படியே கணக்கிட்டு சம்பளம் தருகின்றனர். சங்கத்தினருடன் பேசியதைக் கண்டாலோ, அறிந்தாலோ போதும். மறுநாள் வீட்டுக்கு அனுப்பி விடுவார்கள். நாள் தோறும் எவராவது வேலைகேட்டு வந்துகொண்டே இருப்பார்கள்.”

“என்ன கொடுமை?”

சுமதியின் குரலில் கடுமை இருந்தது.

“கொடுமை ஒன்றல்ல. பல இருக்கிறது. தொழிற்சங்கம் அமைக்க வந்த இளைஞன் ஒருவன் டிக்கடை ஒன்றுக்கு அழைத்துச் சென்று கூலிபற்றிய புள்ளி விபரங்களுையே எங்களிடம் காட்டினான். இங்கே தரப்படும் கூலி ஒரு டாலரில் தொடங்கி, ஒன்றரைடாலர் வரையே உள்ளது. இதே எட்டு மணிநேர வேலைக்கு அமெரிக்காவில் ஆகக் குறைத்த கூலி அறுபத்துநாலு டாலராம். எத்தனை மடங்காக நமது உழைப்பைக் கொள்ளையடிக்கிறார்கள் பார்த்தீர்களா? இதே ஹார்மென்ஸ் அமெரிக்காவிற்குச் சென்று, ‘அமெரிக்காவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டது’ என்ற லேபலுடன் பிற நாடுகளுக்கும் ஏற்றுமதி செய்யப்படலாம். இந்தியாவிற்கும் வரலாம். பணம் புரளும் பம்பாய் போன்ற நகரத்தவர் வெளிநாட்டுப் பொருட்களுக்கு எத்தனை விலையும் கொடுத்து வாங்கத் தயாராக உள்ளனர்...”

தங்கப்பனின் தங்கையின் அறிவைக் குறைவாக மதிப்பிட்டுவிட முடியாது எனச் சுமதி தன் மனத்திற்குள்ளேயே சொல்லிக் கொண்டாள்.

“சிலவேளை இங்கேயே அமெரிக்காவில், ஜெர்மனியில் தயாரிக்கப்பட்டது என லேபல் போட்டு கொள்ளை விலைக்கு

விற்கத்தக்கவர்களும் இருக்கிறார்கள். அப்படி விற்பதா யினும் பரவாயில்லை. லாபப் பணம் உள்நாட்டிலேயே கிடக்கும். ஆனால் தொழிலாளர்களுக்குத்தக்க கூலி கொடுக்காமல் இடைத்தரகர்கள் கொள்ளையடிக்கிறார்களே என்பதே கவலைப்பட வேண்டியது”

சுமதி சொன்னாள்.

“சந்தையிலுள்ள எல்லா விற்பனைப் பொருட்களிலுமே உற்பத்தியாளரிலும் பார்க்க உற்பத்தியில் ஈடுபடாத இடைத்தரகர்களும் விற்பனையாளர்களுமே இன்று உலகெங்கும் அதிக லாபம் சேர்க்கின்றனர் என அண்ணா அடிக்கடி கூறுவார். ஆனால் எமது உற்பத்தியிலிருந்தே உபரி மதிப்பு யாவும் ஏற்றப்பட்டும் பலரால் பறிக்கப்படுகிறது எனவும் சொல்லுவார். எனக்கு முற்றாகப் புரிவதில்லை. அவரையே கேட்டுப் பாருங்கள்...”

நன்கு அறிந்து பலதடவை பிறரிடம் கூறிய உண்மை கூட உடனே தன் சிந்தனையில் படவில்லையே என குறுகிய மனத்தோடு சுமதி எண்ணிக் கொண்டாள். முன்னர் சிவகுமாருக்கும் தானே விளக்கியதும் நினைவில் வந்தது.

சுமதி கலந்த தேநீரை எடுத்துச் சென்று அண்ணாரிடம் கொடுத்துவிட்டுத் தேவி வந்தாள். சுமதியைத் தேநீர் அருந்தும்படி கூறிவிட்டு தானும் ஒரு கப்பில் ஊற்றிக் கொண்டாள்.

“எங்கள் கம்பனிக் கதைகளைக் கேட்டால் நீங்கள் இப்படியுமா நடைபெறுகிறது என அதிர்ச்சியடையலாம். பெண்கள் எல்லாம் குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற குறைந்த கூலியில் வேலைக்குச் செல்ல நேரிடுகிறது. வேலைத் தளத்திலே வேலைப் பளுவுடன் ஒருவகைப் பிரச்சனைகள். வீட்டிலேயும் வேலைப்பளுவுடன் வேறு ரக பிரச்சனைகள். நீங்களும் வேலைக்குச் செல்லுகிறீர்கள். படித்திருக்கிறீர்கள். நல்ல

பதவி. வேறு ரக ஆண்களோடு சமாளித்துப் பழகுகிறீர்கள். ஆனால் இங்கோ ஆணாதிக்கப் புலிகளிடையே வேலை செய்துக் கூலிபெற்றுப் பிழைக்க வேண்டும். இப்பிரச்சனைகளைப் பற்றி வீட்டுக்காரர் அறியாது சமாளிக்க வேண்டும். அல்லது உங்கள் வாழ்க்கையே போய்விடும்”

சுமதி ஆவலோடு தேவியின் பேச்சைக் கேட்டாள்.

“எனக்குத் தானே. தயங்காமல் சொல்லுங்கள்”

“இந்த அழுக்குக் கயித்திலை ஏனடி தாலியைக் கட்டிக் கொண்டு திரிகிறாய் என்று அண்ணா அடிக்கடி சீரியஸாகவே திட்டிவார். ஆனால் இதுவும் என் வேலைத்திறனுமே பாக்டரியில் என்னைக் காப்பாற்றுகிறது. தாலியில்லாத பெண்களென்றால் தங்கள் வீட்டுப் பொருள்களாகப் பதவியிலுள்ள எல்லோரும் எண்ணிக் கொள்ளுகிறார்கள். கூலி பெற்று குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற வேண்டிய இளம் பெண்கள் அவர்களது சேஷ்டைகளுக்கும் மட்டுமல்ல சில வேளை சோரம் போகவும் தயாராக வேண்டும்...”

தேநீர் கப்பை உள்ளே வைத்து விட்டு, குழந்தையுடன் வெளியே சென்று வருவதாக இருவரிடமுங் கூறிவிட்டு தங்கப்பன் வெளியே சென்றான்.

“அப்படி வெளிப்படையாகவே நடைபெறுகிறதா?”

சுமதி கேட்டாள்.

“ஆமாம். சிரித்துச் சமாளிக்க வேண்டும். சினிமாவில் காட்டும் கதாநாயகி நிலை எடுத்தால் மறுநாளே வேலையிலிருந்து நின்று விடவேண்டும். என்னோடு பயிற்சி பெற்ற திருமணமாகாத பெண் ஒருத்தி எங்கள் கம்பனியில் வேலை பெற்றுத் தரும்படி தன் குடும்ப நிலையைக் கூறி ஒருநாள் இங்கு வந்து அழுதாள். அங்கு வேலை செய்து பிழைக்க



இரண்டு வழியுண்டு. அதை நீ தான் தீர்மானிக்க வேண்டும். நீ தூர இடத்திலிருந்து வருவதால் அவர்களுக்கு உன்னைப் பற்றிய விபரம் தெரியாது. அழுக்குக் கமிற்றில் தாலி ஒன்றைக்கட்டி சட்டைக்குள் விட்டு வா. பாக்டரிக்கு வந்ததும் வெளியே எடுத்துவிட வேண்டும். வேலையில் மிசவும் கவனமாக அவர்களுக்கு உழைக்கத் தயாராயிருக்க வேண்டும். அடுத்தவழி உன்னிடம் இளமையும் அழகும் இருக்கிறது, அங்குள்ளவர்களின் சேஷ்டைகள், பேச்சுகளைச் சமாளித்துக் கொள்ள வேண்டும். வேலையில் சிறிய தவறு என்றால் பரவாயில்லை. பெரியதவறு என்றால் வேலை நீக்குவதாகக் கூறி வெளியேயும் அழைக்கலாம். அதற்கும் தயாராக இருக்க வேண்டும். இவ்வாறெல்லாம் கூறினேன். வருவதானால் இரண்டில் ஒரு முடிவோடு வா அல்லது வர வேண்டாம் எனச் சொல்லி சாப்பாடு கொடுத்து எச்சரித்து அனுப்பினேன்'

தேவி கூறிவிட்டு தேநீரை அருந்தினாள். இரவுச் சமையலுக்கு ஆயத்தப்படுத்திக் கொண்டிருந்தாள். சுமதியின் முன் காய்களை நறுக்கினாள். அவளும் சமையலில் உதவினாள்.

“நல்ல வழிதான். அப்புறம் அப்பெண் இந்தப்பக்கமே திரும்பியிருக்க மாட்டாள். பாவம். குடும்பத்தில் என்ன கஷ்டப்படுகிறாளோ”

சுமதியின் வார்த்தைகளில் பச்சாதாப உணர்வு தொக்கியிருந்தது. அவள் முன்னர் கேட்டறியாத பெண்ணடிமைத் தனத்தை ஆணினம் பயன்படுத்தும் முறை, எத்தனை கொடுமைகளுக்குப் பெண் சமூகத்தில் தாக்குப்பிடிக்க வேண்டியுள்ளது என எண்ணிக் கொண்டாள்.

“நீ நினைப்பதுபோல இல்லை சுமதி. அந்தப் பெண் அடுத்தவாரமே வந்தாள். போலித் தாலிகட்டி ஏமாற்று வதை நான் விரும்பவில்லை. அவர்களை நான் சமாளிப்

பேன். வேலைதான் வேண்டும்' என்றாள். மாணேஜரிடம் நேரடியாக அழைத்துச் சென்று சிபாரிசு செய்தேன். அவன் எங்கோ படித்துவிட்டு வந்தவனாம். அத்தனை மோசமில்லை. மரியாதையாகப் பேசுவான். அவனுக்கு தக்க உழைப்புத்தான் வேண்டும். இளம்பெண்களை அவன் வேலையில் சேர்க்க விரும்புவான். சேஷ்டைவிடவல்ல. அவர்களது விரல்கள் தையல் வேலையில் சுறுசுறுப்பாக இயங்கும். சில ஆண்டுகளில் திருமணமென்று போய் விடுவார்கள். இன்கிறிமென்ட், புரொவிடென்ட் பண்ட் என்ற பிரச்சனைகள் இராது என்பது அவனது விவேகப்புத்தி. குறுக்குப்புத்தி''

சுமதிக்கு தேவியின் பேச்சுகள் பல உண்மைகளைக் கூறின. முன்னர் என்றும் கேட்டு அறியாதவை. அவள் அறிந்த பாலியல் சுரண்டல்கள் வேறு வகையானவை.

“அந்தப் பெண் இப்போதும் வேலை செய்கிறாளா?”

“ஆமாம். இங்கு நடைபெறும் சேஷ்டைகள் பற்றியும் ஒளிவு மறைவின்றிச் சொல்லுவாள். பல்லைக்காட்டி கடன் கிடன் வாங்கவும் முடிகிறது என்பாள்.”

தேவி சிரித்துக்கொண்டே வேடிக்கையாகச் சொன்னாள்.

“மாணேஜர் படித்தவர், நல்லவன் என்கிறாய். கீழ்மட்டத்தில் நடைபெறுபவற்றைப் புகார் செய்தால் கண்டித்து திறுத்தி விடுவானே.”

சுமதி சீரியஸாகச் சொன்னாள்.

“அதுதானே நடைபெறாது. அவனைப் பொறுத்வரை அவன் எதிர்பார்க்கும் கோட்டா, உற்பத்திதான் முக்கியம். செக்ஸ் சேஷ்டைகளைல்லாம் ‘சுப்பர்வைசேருக்கு

ரிலாக்ஸேசனாக இருக்கும். அதிக வேலை வாங்கலாம் என எண்ணுபவன். அண்ணாவிடம் சொன்னால், 'அதுதான் சந்தைப் பொருளாதாரத்தில் ஊறிய முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையின் கண்ணோட்டம். யுத்த காலத்தில் படையினரின் 'ரிலாக்ஸேசனுக்காக விபசாரிகளை முதலாளித்துவ அரசே ஏற்பாடு செய்வதில்லையா' என்பார். தொழிற்சங்கப் போராட்டம் அல்லது புரட்சி மூலம்தான் இவற்றை நிறுத்த முடியும் என்றும் கூறுவார்''

“எல்லா அக்கிரமங்களுக்கும் புரட்சி, புரட்சி என்று காத்திருக்க முடியுமா? ஏதாவது சிறிதளவாவது கொடுமைகளை எதிர்த்துப் போராட முடியுமா?”

சுமதி சிறிது குடாகவே கூற முயன்றாள்.

“சுமதி, நீங்க வெறும் உணர்ச்சிவசப்பட்டுச்சொல்லுறீர்கள். அண்ணா மற்றொரு உண்மையையும் கூறுவார். உங்களுக்குப் பிடிக்காமலும் இருக்கலாம். 'முதலாளித்துவ உற்பத்தி முறையின் அராஜகம், குரூரம் இதுதான். உங்கள் தொழிற் சாலையிலேயே காணலாமே' என்பார். அத்தோடு முதலாளித்துவ சமூக அமைப்பில் விநியோகத்திலும் அராஜகம் நிலைத்திருப்பதைக் காணலாம். சுமதியின் தொழிலைப் பார்த்தாலே தெரியும் என்பார்''

சிரித்துக் கொண்டே தேவி கூறினாள். சுமதியால் உடனே எதுவும் கூறமுடியவில்லை. முதல்தடவையாக கிராமத்தில் சந்தித்த காலத்திலிருந்து பல தடவை தங்கப் பன் இதைக் கூறியுள்ளாள். உற்பத்தியின் அராஜகத்தை அவளால் முன்னர் முற்றாக கிரகிக்க முடியவில்லை. தற்போதுதான் தங்கையின் பேச்சின் மூலம் ஓரளவு கிரகித்துக் கொண்டதாக உணர்ந்தாள்.

“ஓ, அதையும் சொல்லிவிட்டாரா?”

சுமதி சிறிது நேரம் கழித்துச் சொன்னாள்.

அடுப்பில் கொதித்திருந்த நீரில் அரிசியைப் போட்டு விட்டுத் தேவி மீண்டும் வந்தாள்.

“இன்னொன்று அண்ணா கூறுவார்”

“அராஜக உற்பத்தியில் எதிரியை நேரடியாக இனம் காணலாம். வர்க்க உணர்வோடு தொழிலாளர் ஐக்கியப் பட்டுப் போராட்டத்தை வலுப்படுத்தி வெற்றிகள் பல பெறலாம். ஆனால் முதலாளித்துவத்தின் விநியோகச் சந்தையில் எதிரிகளை நேரடியாக இனம் காணமுடியாது. உதாரணமாக சுமதியும் அவர்களது சர்வதேச கம்பனி அதிகாரிகளும் நடத்தும் சந்தைப் பொருளாதார அராஜகம் நாகரிகமாகத் தோற்றமளிக்கிறது. போட்டியில் நடைபெறுகிறது என அரசே அனுமதிக்கிறது. எதிர்த்துப் போராடுபவரே இல்லை நாகரிகமாக சமூகத்தில் நடமாடுகிறார்கள்” என்பார். இது தான் எனக்கு முற்றாகப் புரியவில்லை. அவரையே கேட்டு அறிந்து கொள்ளலாம்”

தேவியின் வாட்டமான முகத்தில் கேள்வி தெரிந்தது.

“அவர் கூறுவதில் உண்மை இருக்கிறது. அதைப் பற்றிப் பலதடவை விவாதித்துள்ளோம். மற்றொரு தடவை வரும்போது விபரமாகக் கூறுகிறேனே. தற்போது அண்ணா விடமும் சொல்லி உங்கள் பாக்கீரியில் தொழிற்சங்கமாவது அமைக்க முயற்சிக்கலாமே...”

சுமதி ஆலோசனையும் கூறினாள்.

“ஆமாம். அதற்காகவும்தான் அண்ணா வந்துள்ளார். இங்குள்ள இயக்கம் சார்ந்த சிலரைப் பார்த்து வரத்தான் போயிருப்பார். பாதிப்புக்குள்ளான பெண்கள் சிலரும் முன் வந்துள்ளனர்...”

“நீங்க அறிமுகப்படுத்திய பெண்ணின் நிலைப்பாடு என்ன?” என்று கேட்டாள் சுமதி.

“அவளே தற்போது உற்சாகமாக உள்ளாள். பாதிப்புக்குள்ளான சுப்பர்வைசேஸ் சிலரும் சேரத்தயாராக உள்ளனர். வேறுபாக்டரியில் வேலை நீக்கப்பட்டு அரசியல் மயப்படுத்தப்பட்ட சிலரையும் அண்ணாசார்ந்த இயக்கத்தவர் முன்னரே வேலையில் சேரச்செய்து ஆரம்பவேலைகள் செய்துள்ளனர். ஒரு நாளைக்குத் திடீரென யாவும் வெடிக் கவே செய்யும். சிலரை வேலை நீக்கம் செய்தால் பலர் வேலை நிறுத்தம் செய்வார்கள். உற்பத்தி பெரிதாகப் பாதிக்கப்பட்டால் சப்ளை பாதிக்கப்படும். இவர்களது மேலிடத்திற்கு அஞ்சி சமரசத்திற்கு வரவே செய்வார்கள். இதுவே முதற்படியாகும். அவர்களது கண்டிராக்கில் பாதிப்பு ஏற்படுத்தக்கூடிய சந்தர்ப்பத்தையும் சங்கம் அமைப்பதற்காகப் பார்த்துக் கொண்டிருக்கின்றனர்”

தேவியின் குரலில் உறுதி தொனித்தது.

“பரவாயில்லையே. ஆரம்பத்தில் நீங்க கூறியதைக் கேட்டுக் கவலைப்பட்டுக் கொண்டிருந்தேன்...”

தேவி சாதத்தை வடித்து விட்டு வெட்டிய வெண்டக்காயில் பொரியல் போட்டாள். காலையில் சமைத்து எஞ்சிய குழம்பைச் சூடாக்கினாள். சமையல் பாத்திரமெல்லாம் அலுமினியத்திலானவை. இறக்கி வைக்கத் துணிதேட முடியாது, முந்தானைச் சேலையைப் பிடித்து இறக்கினாள். முகத்தில் வடிந்த வியர்வையையும் சேலைத் தலைப்பால் துடைத்துக் கொண்டாள். அலுமினியத் தட்டைக் கழுவி சூடான சாதத்தைப் போட்டு குழம்பு, பொரியலுடன் சுமதியைச் சாப்பிடச் செய்தாள். ஊறுகாய் மோரும் தந்தாள்.

“நேரமாகிறது. அண்ணனைப் பார்த்துக் கொண்டிருக்க வேண்டாம். அவர் எந்நேரம் வருவாரோ தெரியாது. குழந்தையையும் கூட்டிக் கொண்டு போனார்”

பேச்சில் மெய் மறந்திருந்த சமதி கைக்கடிகாரத்தைப் பார்த்தாள். எட்டரை ஆகியிருந்தது. சாப்பாடு முடிந்தது எழுந்தாள்.

மற்றக்குழந்தை ஹாலில் தூங்கிக் கொண்டிருந்தது.

“உங்க வீட்டுக்காரரும் இன்னும் வரேல்லையே”

சமதி சொன்னாள்.

“வீடு என்ற பொறுப்பும் கடமைகளும் பெண்களுக்கே என்றாகிவிட்டது. என் வீட்டுக்காரரும் ஆண் மகன்தானே. எந்நேரம் வீட்டுக்குச் சென்றாலும் அடிமை ஒன்று சாப்பாடு போட்டு சேவை செய்யும் என்பதை அறிவார்கள். இத்தனை நேரம் எங்கே சென்றீர்கள், ஏன் லேட் என்ற விசாரணை இல்லாமலே நமது குடும்பம் நீடிக்கிறது. எப்படியும் நீங்க துணிச்சலான கெட்டிக்காரப் பெண்ணே. இந்த அடிமை வலையில் விழாமல் தப்பிக் கொண்டு வாழ முடிகிறது”

தேவி ஆணாதிக்கத்தை உணர்ந்தறியத் தக்கவளாகவே இருந்தாள்.

மேலும் தொடர்ந்து சொன்னாள்: “என் போன்ற நிலையில் பெண் தாலிகட்டி திருமணம் செய்ய வேண்டும். குழந்தை பெறாவிடின் மலடி என்பர். கட்டினவன் செத்தால் விதவை என்பர். இப்பிரச்சனையெல்லாம் உனக்கில்லை. நீ புத்திசாலியே”

“அண்ணாவைக் காலையில் வீட்டுக்கு வரச் சொல்லி விடுங்க”

கூறும்போதே வெற்றிச்சிரிப்பு உதட்டில் அரும்பியதை தேவியும் கண்டாள்.

சுமதி தன் மோப்பட்டை ஸ்டார்ட் பண்ணக் காலால் உழக்கினாள். அச்சத்தம் கேட்ட குழந்தை எழுந்து அழும் குரல் கேட்டது. சுமதி பலத்த சிந்தனையுடன் வீட்டு வாயிலைக் கடந்து சென்றாள். பிள்ளைகளுடன் பாக்கிரியிலும் வேலை செய்து வேலைப்பளுவால் துன்பப்படும் தேவியையும் பெண்ணினத்தையும் சுமதி எண்ணிக் கவலைப்பட்டாள். இத்துன்பங்கள் பெண்களின் 'கடமைகள்' எனக்கூறி அமைதி பெறும் ஆணினத்தின் மத்தியில் பெண்ணினத்தின் விடுதலைக்காகப் போராட முன்வரும் தங்கப்பனைப் போன்ற சிறுபான்மையினரும் இருப்பதை எண்ணி உள்ளூற அமைதியடைந்தாள்.

## 8

ஞாயிற்றுக்கிழமை மாலையில் முரளியின் வீட்டுக்குத் தங்கப்பனைச் சுமதி அழைத்துச் சென்றாள். வழியில் அக்குடும்பத்திற்கும் தனக்கும் ஏற்பட்ட தொடர்பு பற்றி விரிவாகக் கூறினாள். சிவகுமாரிடம் உள்ள தேசிய உணர்வு பற்றியும் தெரிவித்தாள்.

'பஸ்ஸ'ரை அழுத்தியதும் சிவகுமாரே வந்து கதவைத் திறந்தான். தங்கப்பனை அறிமுகப்படுத்தியதும் கைகொடுத்து வரவேற்றான். டிவியில் மாலைத் திரைப்படம் ஆரம்பிக்கும் முன்னர் காட்டப்படும் விளம்பரங்கள் ஓடிக் கொண்டிருந்தன.

டி.வி.யை நிறுத்துவதற்காகச் சென்ற சிவகுமாரை 'பரவாயில்லை, சிறிது நேரம் பார்ப்போமே' எனக் கூறி தங்கப்பன் தடுத்தான்.

“நீங்களும் டி.வி.யில் வரும் படங்கள் எல்லாம் பார்ப்பீர்களா?”

சுமதி கேட்டாள்.

“சிலவேளை பார்ப்பேன். பெரும்பாலும் விளம்பரங்களின் போக்குகள், சிறப்புகள், தாக்கங்கள் பற்றிப் படிக்க முனைகிறேன். சென்ற வாரம் சினிமா ஆரம்பிக்கு முன்னர் 44 விளம்பரங்கள் காட்டப்பட்டன”

சிவகுமார் கணக்கிட்டுக் கற்பது இருவருக்குமே ஆச்சரியமாயிருந்தது.

“பெரும்பாலான விளம்பரங்களெல்லாம் சர்வதேசக் கம்பனிகளின் விளம்பரங்கள் என இவர் கூறுவார்”

சுமதி சொன்னாள், தங்கப்பனை சுட்டிக்காட்டியபடி.

“ஆமாம். சந்தேகமில்லாமல் எல்லாம் மிகவும் கவர்ச்சியான விளம்பரங்களே. உளவியல் ரீதியாக முறைகளில் படிமம் ஏற்படுத்தக் கூடியவை...”

தங்கப்பன் தெரிவித்தான்.

“இசையுடன் விசுவல் காட்சிகளெல்லாம் மிக நுட்பமாகத் தயாரிக்கப்படுகின்றன. சர்வதேசக் கம்பனிகள் பிற நாடுகளில் பரீட்சித்து வெற்றி கண்ட முறைகளைப் பெரும்பாலும் இந்திய பண்பாட்டோடு ஒட்டித் தயாரிக்கிறார்கள். பத்து. இருபது செகண்டுகளுக்குக் காட்டப்படுவற்றைத் தயாரிக்க பல லட்சம் ரூபா செலவு செய்கிறார்கள். இந்தியாவிலுள்ள கவர்ச்சியான மாடல்களையெல்லாம், அழகிகளையெல்லாம் பயன்படுத்துகிறார்கள். சிறந்த இசையமைப்பாளர், டைரக்டரின் சேவைகளையும் பெறுகிறார்கள்” என்றான் சுமதி.



“சுமதி, உனக்குத் தெரியுமா? கிராமங்களில் கூட பெண்களெல்லாம் இந்த விளம்பரங்களையே மிக ஆர்வமாகப் பார்க்கின்றனர். சிறுவர், சிறுமியர் கூட விளம்பரப் பாடல்களையெல்லாம் முணுமுணுக்கிறார்கள். பாடித்திரிக்கிறார்கள். உணவிலும் பார்க்க சொட்டு நீலமும் சோப்பும் முக்கியமானதாகப் பிரச்சாரம் செய்யப்படுகிறது”

தங்கப்பன் இடையிட்டுச் சொன்னான்.

சொட்டு நீலமும் சலவை சோப்பும் பயனற்றவை என வீசப்படும் ஏரியல் மைக்கிரோசிஸ்டம் வாஷிங்பவுடர் பற்றிய விளம்பரம் வந்தது.

“சிறிய நகரங்களில் தயாரிக்கப்படும் உண்ணர் சோப்பிற்கும் ஆபத்து வந்துள்ளது”

சிவகுமார் கேலியாகச் சொன்னான்.

“இல்லை. இது எங்கள் கம்பனிக்கே பெரிய அடியாகிறது. பலன்கை சோப்புகளே எங்களது பலம்”

சுமதி சொன்னாள்.

“இந்த விளம்பரங்கள் யாவும் மனிதர்களுக்கு உளவியல் ரீதியில் தாக்கம் ஏற்படுத்தி நுகர்பண்ட வெறி ஏற்படுத்தி விடுகிறது. மக்களை இதே பண்ட வெறியுடன் மனநோயாளர் போல வாழச் செய்கிறது. சந்தைப் பொருளாதார விநியோகத்திலுள்ள அராஜகத்தை இவை வெளிப்படுத்துகின்றன. திரும்பத் திரும்ப ஒரே விளம்பரம் பல தடவைகளாக ஒலிக்கின்றது”

“இந்த விளம்பரங்களோடுதான் சினிமா காட்சிகள், பாடல்கள், நாடகங்கள்; தொடர் நாடகங்களெல்லாம் காட்டப்படுகின்றன...”

சிவகுமார் தங்கப்பன் கூற்றை இடைமறித்துச் சொன்னான்.

“விளம்பரங்களுக்காகவே இசை, நாடகம், சினிமா நிகழ்ச்சிகளெல்லாம் தயாரிக்கப்படுகின்றன. அமெரிக்கா விலேயே கலை, இலக்கிய விமர்சகர்கள் ‘சோப்ஓப்பரா’ என இவற்றையெல்லாம் ஒதுக்கி விடுகின்றனர். விளம்பரங்கள் பண்டங்களை விற்க முயல்வதுபோல, அவற்றைத் தொடர்ந்த கலை நிகழ்ச்சிகள் வெறும் பொழுதுபோக்கை விற்பனவாகின்றன...”

தங்கப்பன் கூறினான்.

“டிவி மட்டுமென்ன ரேடியோ நிகழ்ச்சிகள், பத்திரிகைகள், சஞ்சிகைகள் எனக்கூறப்படும் மீடியா எல்லாமே பண்ட விற்பனை விளம்பரங்களிலேயே உயிர்வாழ்கின்றன... அவற்றிற்காகவே நடத்தப்படுகின்றன”

“தெருவிலே போஸ்டர்கள் திரும்புமிடமெல்லாம் பெரிய பெரிய கண்கவரும் விளம்பரங்கள்...”

சிவகுமார் சொன்னான்.

“இந்த பில்-போர்டு யாவும் ஆங்கிலத்தில் இருப்பது மற்றொரு விசித்திரம்”— சுமதியின் மதிப்பீடு.

“ஆங்கிலம் கற்றவர்களே இன்னும் சமூக அந்தஸ்து உள்ளவராக, வாங்கும் சக்தி பெற்றவராக உள்ளனர்”

தங்கப்பன் கூறினான்.

விளம்பரங்கள் முடிந்து பழைய சினிமாக்காட்சி ஆரம்பமானதும் சிவகுமார் எழுந்து டிவியை நிறுத்திவிட்டு வந்தான்.

“ஒரே பற்பசை, சோப்பு விளம்பரத்தை டிவியில் ஒரே நாளில் பல தடவை காட்டுகிறார்கள். ரேடியோவில் பல தடவை. பத்திரிகையைப் புரட்டினால் அதே விளம்பரம். தெருவில் இறங்கினால் பெரிய ‘போர்டு’களில் அதே விளம்பரம்...இவ்வாறு திரும்பத் திரும்பப் பார்ப்பதிலும் கேட்பதிலும் சைக்கோ யுத்தம் போல மனித சிந்தனைகளை நான் பூராவும் இவ்விளம்பரங்கள் ஈர்த்துக் கொண்டிருக்கின்றன. இவையெல்லாம் பண்டவிற்பனையின் அராஜகத்தையே காட்டுகின்றன”

தங்கப்பன் தொடர்ந்து கூறினான்.

“திரும்பத்திரும்ப பொய்யைக் கூறினும் உண்மையாகி விடுகிறது. பண்டத்தின் தரத்தின் குறைபாடுகளையெல்லாம் இவ்வாறு தொடர்ந்த விளம்பரம்மூலம் மறைத்து விடுகிறார்கள்”

சிவகுமார் சொன்னான்.

முரளியின் மனைவி தேநீர் கொண்டு வந்தாள். “உங்களுக்கு வீண் சிரமம்” என்று கூறியபடியே சுமதி எழுந்து ‘ரே’யை வாங்கி இருவருக்கும் கொடுத்துவிட்டு மேசையின் தன் ‘கப்’பை வைத்தாள். தங்கப்பனை ‘என் பிரெண்டு’ என அறிமுகப்படுத்தினாள். தலையாட்டிவிட்டு புதிதான சிரிப்புடன் சீதா சமையலறைப் பக்கமாகச் சென்றாள். சுமதியும் உடன் சென்று சீதாவுடன் பேசிவிட்டு, வீட்டைச் சுற்றிப் பார்த்தாள். அறையில் தூங்கிக் கொண்டிருந்த குழந்தையை யும் கண்டு வந்தனர்.

“இந்த விளம்பரங்கள் பற்றி சுமதியின் கருத்தென்ன?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“நாமெல்லாம் ஒரே கருத்துடையவர்களாகவே பேசிக் கொண்டிருக்கிறோம். விளம்பரங்களால் ஏற்படும் நன்மைகள் பற்றி மறந்து விட்டோம். பலவிதமான பண்டங்களை பரவலாக இவ்விளம்பரங்களே” அறிமுகப்படுத்துகின்றன. மலிவான விலையில் பத்திரிகை, சஞ்சிகைகள், ரேடியோ டி.வி யில் நல்ல பொழுதுபோக்கான நிகழ்ச்சிகள், வேலைவாய்ப்புகள். அது தவிர போட்டா போட்டிச் சந்தையில் விளம்பரங்களின் போட்டியும் தவிர்க்க முடியாது”

சுமதி விரிவான விளக்கம் தர முயன்றாள்.

“ஒரே சர்வதேசக் கம்பனியே ஒரே பண்டத்தைப் பலரகமாகத் தயாரித்து அவற்றிடையே போட்டியிருப்பதாகவும் காட்டி விளம்பரம் செய்வதைப் பார்க்கலாம். சுமதியின் கம்பனியையே பாருங்கள். எத்தனை ரக சோப்புகள், இரண்டு ரகடுத்பேஸ்டுகள், மூன்று ரக சலவைப் பவுடர்கள், மூன்று ஷாம்புகள்... அவரவர் வாங்கும் சக்திக்கேற்ற அளவுகளில் பக்கிங், விலை; இவையெல்லாம் ஏகபோகமாக சந்தையைக் காப்பாற்றி வைத்திருக்கும் தந்திரங்கள். இந்தக் கம்பனி இங்கு மட்டுமல்ல உலகச் சந்தையிலேயே முதலிடம் வகிக்கிறது;

தங்கப்பன் விரித்தான்.

“இவர்களுக்குப் போட்டி இல்லை என்று கூறுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் கேட்டான்.

“முதலாளித்துவம் ஏகபோக உற்பத்திக்கு வழி வகுக்கும். போட்டி இருப்பதாகக் காண்பதெல்லாம் யானையை ஈமொய்ப்பது போன்றது. மூலதனம், தொழில் நுட்பம், நிர்வாகம், சந்தைப்படுத்தலில் இன்று உலகில் ஒவ்வொரு பண்டத்திற்கு ஒரு சில கம்பனிகள் ஏகபோகமாக தலைமை

தாங்குகின்றன. விப்டன்சும், புருக் பொன்ஸ்சும் இங்கு மட்டும் தேயிலை, காப்பியில் ஏகபோகமாக ஆதிக்கம் செலுத்துகின்றன என எண்ணிவிட வேண்டாம். டி, காப்பியில் உலகச் சந்தையே விப்டன்ஸ், புருக் பொன்ஸ் ஆதிக்கத்திலேயே உள்ளன...’’

தங்கப்பன் கூறிக் கொண்டிருந்தான்.

‘‘மற்றக் கம்பனிகளை ஆணையை மொய்க்கும் ஈக்கள் என்று கூறுகிறீர்களா?’’

சிவகுமார் இடையிட்டுக் கேட்டான்.

‘ ஆமாம். டாட்டா, காட்டெஜ், நிர்மாகூட அப்படியே. சோப்பு, சலவை பவுடர், ரூத் பேஸ்ட், ஷாம்புவில் ஹின்டுஸ் தான் லீவர் கம்பனி லிவர் பிரதேஸ் என்ற பெயரில் உலகில் ஆதிக்கம் செலுத்துகிறது. கெமிக் கல்சில் டுபொன்ட், ஐசிஐ; காரில் ஜெனரல் மோட்டார்ஸ், போர்ட், மிட்சுவிசி, ஸேனிங் பிளேட்டில் கிலெட். போட்டோ படத்தில் கோடாக், ஃபியூஸி, டயரில் குட்டியர், பிரதி எடுப்பதில் ஜெராக்ஸ், விமானத்தில் போரிங்; டிவியில் சோனி, பாட்டரியில் ரொசிபா, எவரெடி... இப்படியாகக் கூறலாம். இரண்டு மூன்று கம்பனிகளிடையே போட்டி இருப்பதாக வெளியே தெரிந்தாலும் உயர்மட்டத்தில் அக்கம்பனிகள் உச்சவிலையை நிர்ணயிப்பது, சந்தையைப் பகிர்வது போன்ற ‘காட்டல்’ முறைகளில் ஏக போகத்தை நிலைநாட்டி விடுகின்றன. சந்தைப் பொருளாதாரம் என அரசுகளே போட்டாபோட்டியில் நிலைக்கட்டும் என தமது கட்டுப்பாடுகளைத் தளர்த்தி விடுகிறார்கள். பின்னர் அதே சந்தையை தொடர்ந்து நிலைநாட்ட அந்நிய நாடுகளிடம், தொடர்ந்து கடன் பிச்சை கேட்டுக் கொண்டே இருக்க வேண்டும்’’

‘‘நீங்க கூறுவது பயங்கரமான நிலைக்குத் தள்ளிவிடும் போலத் தெரிகிறது...’’

சிவகுமார் தங்கப்பனின் கூற்றுப்பற்றிக் குறிப்பிட்டான்.

“உற்பத்தியும் சந்தையும் மக்கள் கட்டுப்பாட்டில் கட்டுப்பட்டு அனைவர்க்கும் பயன்பட வேண்டும். இல்லாவிடின் ஏழை மேலும் ஏழையாக, பணக்காரன் மேலும் பணக்காரனாகும் நிலைக்கே கொண்டு வரும்...”

சிவகுமாருக்குப் பதிலளிப்பதாகத் தங்கப்பன் கூறினான்.

“மேல் நாடுகளில், அபிவிருத்தி அடைந்த நாடுகளில் சந்தைப் பொருளாதாரம் வெற்றி பெறவில்லை என்று கூறுகிறீர்களா?”

சுமதி இடையிட்டுக் கேட்டாள்.

“எங்கே வெற்றி பெற்றுள்ளது? முதலாளித்துவமே சந்தைப் பொருளாதாரத்தைக் கொண்டு வந்தது. முதலாளித்துவத்தின் ஆரம்பவடிவமே சமச்சீர்வற்ற வடிவம் கொண்டது. உள்ளார்ந்த பகைமை கொண்டது, தொடர்ந்த நெருக்கடி... தேவைக்கு மேலான தொடர்ந்த உற்பத்தி மூலமே நிலைக்க முயல்கிறது’ என மார்க்சே கூறியுள்ளார். எந்த முதலாளித்துவ நாட்டில் அமைதி நிலவுகிறது? முதலாளித்துவ உச்சக்கட்ட நாடான அமெரிக்காவில் வேலையில்லாத திண்டாட்டம், பணவீக்கம், கடன்பளு ஒரு புறம், மறுபுறம் ஆண்டுதோறும் மூன்று கோடி சமூகக் குற்றங்கள், முப்பதாயிரம் கொலைகள் நடைபெறுகின்றன. சந்தைப் பொருளாதாரத்தின் நீதி, தர்மம் அங்கு நிலைப்பதாக இங்கெல்லாம் கனவு காண்கிறார்கள். சமூக நீதி வழங்குவதாகக் கூறிக் கொண்டே கறுப்பர்களுக்கு வேறு நீதி; வெள்ளையரின் நியாயம் எழங்கப்படுகிறது’

தங்கப்பனின் பேச்சில் குடுபிடித்திருத்தது.

“ஏகாதிபத்திய, முதலாளித்துவ நாடுகளில் நம்மால் போட்டி போட முடியாதபடி உற்பத்தி பெருகி வருகிறதே. நம்மால் தாக்குப் பிடிக்க முடியவில்லை...”

சிவகுமார் சொன்னான்.

“மற்றெந்தப் பொருளாதார அமைப்பிலும் பார்க்க முதலாளித்துவமே மேலதிகமாக உற்பத்தி செய்கிறது. தேவையைப் பூர்த்தி செய்ய, மக்களைத் திருப்திப்படுத்த என மேலும் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும். அதிகச் செல்வம் படைக்க மேலும் அதிகச் செல்வத்தை உண்டாக்க வேண்டும்’ என மார்க்ஸ் முதலாளித்துவத்தின் கட்டுப்பாடற்ற உற்பத்தி, விநியோக முறையைக் குறிப்பிட்டார். இதற்காக உலக வளங்களை மேலும் மேலும் அபகரித்து தேவையற்ற பண்ட உற்பத்தியில் வீணடித்துக் கொண்டே இருக்கிறார்கள். இவற்றால் இயற்கை வளம் அழிவது மட்டுமல்ல காற்றும் நீரும் கூட மாசுபட்டு மனித இனத்திற்கே தீங்கும் விளைகிறது. சுற்றுச்சூழல் பிரச்சனையே தீர்க்க முடியாத பிரச்சனையாகவும் இன்று பெரிய பூதமாக வடிவமெடுத்து வருகிறது. அது தவிர அதிக லாபத்தை உறுஞ்சும் வகையில் உற்பத்தியைப் பெருக்கி அராஜக விநியோகத்திலும் லாபம் குன்ற அடிக்கடி பொருளாதார நெருக்கடி முதலாளித்துவத்திலேயே ஏற்படுகிறது...”

“இதற்கு விடிவே கிடையாது என்று கூறுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் ஆர்வத்தோடு தங்கப்பனைக் கேட்டான்.

“ஏகாதிபத்திய, முதலாளித்துவ அமைப்புகள் நீடிக்கும் வரை அதன் குறைபாடுகளை நீக்கத்தக்க சோஷலிசத்திற்கான போராட்டமும் நடைபெற்றுக் கொண்டே இருக்கும். இப்போராட்டத்தில் இடையிடை ஏற்றமும் வீழ்ச்சியும் ஏற்படலாம். இறுதியில் சோஷலிசம் வெற்றி பெற்று மேலும் வளர்ச்சியடைந்து கொண்டே இருக்கும்...” தங்கப்பன் கூறினான்.

“நீங்க கூறுவதைப் பார்த்தால் ஏகாதிபத்தியத்துடனேயே பிரதான முரண்பாடு ஏற்பட்டுள்ளதாகத் தெரிகிறது...”

“இன்று இதை ஏற்றுக் கொள்ளாது விடலாம். ஆனால் காலப் போக்கில் இந்நிலையை ஏற்றுக்கொள்ளும் போக்கிற்கே நிலைமைகள் வளர்ந்து வருகின்றன...”

ஆருடம் கூறமுனைவது போல தங்கப்பன் பேச்சு இருந்தது. அவர் உளது பேச்சாடலை இடைநிறுத்துவதாக மணி ஒலிகேட்டது. சிவகுமார் சென்று கதவைத் திறந்ததும் முரளி உள்ளே நுழைந்தார்.

சுமதியைக் கண்டு மகிழ்ச்சி தெரிவித்தார்.

சுமதி தன் நண்பரை அறிமுகப்படுத்தினாள்.

“சுமதி உங்களைப் பற்றி சொல்லியிருந்தார். நானும் பார்க்க வேண்டும் என்றே சீக்கிரம் வந்தேன்”

முரளி மகிழ்வோடு சொன்னார்.

இருவரும் சாப்பாடு முடித்தே செல்ல வேண்டும் என உறிதியாக முரளி கூறிவிட்டு மனைவியிடம் சென்றார்.

‘அப்படியென்றால் நானும் அவர்களுக்கு உதவி செய்வேன்’ எனக் கூறியபடி சுமதி எழுந்து அவரைத் தொடர்ந்தாள். முரளி விரும்பாத போதும் சுமதி சீதாவிற்கு உதவுதற்காகச் சமையலறைக்குச் சென்றாள்.

முரளியால் தடுத்துவிட முடியவில்லை. வேலைக்காசி மாலையில் போய் விடுவது பற்றி அவள் அறிந்திருந்தாள்.

மனைவியுடன் சேர்ந்து சப்பாத்தி தயாரிப்பதில் சுமதி உதவினாள்.



விருந்து எனக்கூறி பெண்களுக்கு அதிக வேலை வைப்பதை சுமதி விரும்புவதில்லை,

முரளி ஹோலில் வந்து தங்கப்பனுடன் சேர்ந்து கொண்டார். அவனின் பணிகள் பற்றிக் கேட்டறிந்தார்.

சுமதியின் கெட்டித்தனங்கள் பற்றி முரளி புகழ்ந்தார்.

“சுமதி ஒரு தனிநபரல்ல. உலகச்சந்தையில் அவள் ஒரு பெண். காய், கறிக் கூடையை தலையில் சுமந்து வீடுவீடாகக் கூவி பேரம்பேசி விற்கும் சாதாரண பெண்ணல்ல அவள். விற்பனை முறைகளில் கல்விகற்று, பயிற்சிபெற்று, உளவியல் விஞ்ஞானரீதியில், பேச்சுசாதுரியத்தில் கஸ்டமேர்வை வெற்றி கொண்டு பண்டங்களைத் திணித்து லாபம் சேர்க்கும் சர்வதேசக் கம்பனிகளின் பிரதிநிதி. சுமதியின் கெட்டித்தனங்களிலிருந்து அந்தக் கம்பனிகளின் ஆதிக்கத்தையும் அளந்து விடலாமே. இக்கம்பனிகளைச் சார்ந்தவரின் பேச்சு, நடை, செயல்கள் யாவுமே நினைவு பூர்வமாகக் கஸ்டமர்ஸ்களை வென்றெடுக்கும் நோக்கம் கொண்டவை. இயல்பானவையல்ல”

தங்கப்பனின் விளக்கம் இருவருக்குமே வியப்பாயிருந்தது. சுமதியின் திறமைக்குள் தனிக்கல்வியும் இருப்பதைச் சிவகுமாரால் உணர முடிந்தது.

“நான்கூட ஒரு டிப்பாட்மென்ட் ஸ்டோர் வைத்திருக்கிறேன். சுமதி கூட வந்து எங்களுக்கு உதவி செய்தாள். நாங்களெல்லாம். பண்டங்களை கஸ்டமேர்ஸ்க்குத் திணித்து விடுகிறோம் என்று சொல்லீர்களா?”

முரளி சீரத்தையோடு சொன்னார்.

“அதற்கு அவள் மட்டுமல்ல, பண்டங்களுக்குத் துணை யாயுள்ள டிவி, ரேடியோ, பேப்பர் விளம்பரங்களையும் கூறு

வேன். பண்டங்களுக்கு மக்கள் தரும் பணம் தான் அந்தப் பண்டவிளம்பரங்களுக்கும் பயன்படுகிறது. இது ஒரு முடிவற்ற சுற்றுவட்டம். இன்றைய அமைப்பில் நடைபெறும் மிகப் பெரிய ஊதாரித்தனம். நமது பணத்தைக்கொண்டே நம்மை ஏமாற்றுகிறார்கள். பண்டவெறி பிடித்த மனநோயாளராக்குகிறார்கள்”

“ஊதாரித்தனம் என்று சொல்கிறீர்களா?”

முரளியின் வாயிலிருந்து அவரையறியாதே வார்த்தைகள் வெளிவந்தன.

“நீங்க உங்கள் வீட்டுப் பொருட்களைப் பார்வையிடுங்கள். அல்லது மற்றொரு நடுத்தர வீட்டிப் பொருட்களை நோட்டம் போட்டால் தேவையற்ற எத்தனை பண்டங்கள் பயனற்றுக் கிடக்கின்றன என்பதை அறிவீர்கள். பொருட்கள் மட்டுமல்ல, தேவையற்றவை என விசிவிடும் கவர்ச்சியான கவர்கள், புட்டிகள், பாக்கெட்டுகளுக்கும் சேர்த்தே பணம் வசூலிக்கப்பட்டுள்ளது. இக்குப்பைகளை அகற்றுவதே இன்று உலகில் பெரிய பிரச்சனையாக உள்ளது. கடல், குளத்தில் கொட்டுவதில் பிரச்சனை. எரித்து முடியாத பிரச்சனை. மீளப்பயன்படும் பண்டமாக்குவதில் பிரச்சனை. இப்படியாக எல்லையற்ற சுற்றுச்சூழல் பிரச்சனைகளையும் ஏற்படுத்துகிறது. இவையெல்லாம் முதலாளித்துவ அராஜக போட்டா போட்டியான உற்பத்தி, விநியோகத்தாலேயே ஏற்படுகிறது. திட்டமில்லாத உற்பத்தி, விநியோகம். முதலாளித்துவத்தின் சந்தைப் பொருளாதாரத்தின்வெற்றிச் சாதனைகள் இவையே...”

“சுமதி எங்கே அரசியல் பேசக் கற்றுக் கொண்டாள் என்பதை இன்றுதான் கண்டேன்”

சிவகுமார் சிரித்தபடி தங்கப்பனைப் பார்த்துச் சொன்னான்.

“நீங்கள் கூறுவதில் உண்மையில்லாமயில்லை. ஆனாலும் இப்போக்குகளை அத்தனை விரைவில் எவராலும் நிறுத்திவிட முடியாது”

முரளி சிவகுமாரின் கூற்றைப் பொருட்படுத்தாது தன் அபிப்பிராயத்தைக் கூறினார்.

“அது உண்மைதான், அதற்காக நாங்கள் உண்மையை எடுத்துக் கூறாது விட்டு விடப்போவதில்லை. சும்மா இருந்து விடப்போவதில்லை”

தங்கப்பன் அழுத்திச் சொன்னான். அவனது மனஉறுதி வார்த்தை மூலம் ஒலித்தது.

“உங்கள் ஏரியாவில் சுமதி பண்டவிற்பனைக்கு வந்த போதே உங்களால் விற்பனையை நிறுத்திவிட முடிய வில்லையே...”

சிவகுமார் கூறினான்.

“அது உண்மைதான். முதலாளித்துவ சந்தையின் வியாபாரத்தை நிறுத்திவிடுவது சிரமம் என்பதை அறிவோம். யந்திர உற்பத்திப் பண்டங்கள் கிராமத்தில் நுழைவதால் அவர்கள் முதலாளித்துவ சமூகத்துடன் இணைக்கப்படுகிறார்கள். நிலப்பிரபுத்துவ குணாம்சங்களும் அதனால் பாதிக்கப்படும். மேலும் உற்பத்தி உறவையே நாம் அடிப்படை முரண்பாடாகக் கொள்ளுகிறோம். அடிப்படை முரண்பாட்டை உடைப்பதன் மூலமே பிற துணை முரண்பாடுகளையும் நமது கட்டுப்பாட்டுக்குள் கொண்டுவர முடியும்”

முரளியால் அப்பேச்சுக்களை முற்றாகப்புரிந்து கொள்ள முடியவில்லை. சிவகுமாருக்கு அவ்விளக்கம் ஓரளவு சரியாகவேபட்டது.

முரளி எழுந்து 'நீங்கள் பேசிக் கொண்டிருங்கள் நான்குளித்து விட்டு வருகிறேன். அப்புறம் சாப்பிடலாம்' என்று கூறிக்கொண்டே எழுந்து சென்றார்.

'சந்தைப் பொருளாதாரம் புரட்சித் தன்மையை மழுங்கடித்து விடும் என சுமதி சொன்னாள். எனக்கு முற்றாகப் புரியவில்லை. உங்களைக் கேட்டு விளக்கம் பெறும்படி மூன்பே சொல்லியிருந்தாள்.'

சிவகுமார் தன் மனதில் குடைந்ந விஷயத்தைக் கேட்டான்.

'உபரி மதிப்பை அபகரிக்கும் முறைகளை மூன்றாகக் கூறுவோம். தொழிலாளிகளிடமிருந்து உழைப்புச்சக்தி நேரக்கணக்கில் அபகரிக்கப்படுகிறது. எட்டுமணி நேரம் உழைக்கும் தொழிலாளிக்கு நாலுமணிநேரத்திற்கே கூலிதந்து, மிகுதி நாலு மணிநேர உழைப்புச்சக்தியையும் முதலாளி அபகரிக்கிறான். அடுத்தது, உபரிமதிப்பை பண்டமாக அபகரிப்பது. குத்தகை விவசாயி நூறு மூட்டை நெல்லை அறுவடை செய்யும் போது நிலப்பிரபு வந்து அவனது உபரி உழைப்பான நாற்பது மூட்டையை பண்டமாக அபகரித்துச் செல்கிறான். இவ்விரு முறைகளிலும் உபரியை அபகரித்த எதிரியை இனங்கண்டு வர்க்க உணர்வு பெற்று உழைப்பவர்களால் போராட முடிகிறது. ஆனால் மூன்றாவது வகையினரான நடுத்தர விவசாயிகள், சிறுபண்ட உற்பத்தியாளர்கள் தமது உற்பத்தியில் ஒரு பகுதியைச் சந்தையில் விற்க வேண்டியவராகின்றனர். அங்கு முகம் தெரியாத வியாபாரிகள் குறைந்த விலையில் பண்டங்களை அறுவடையின் போது அல்லது உற்பத்தியின் போது வாங்கி விடுகின்றனர். 'சந்தை விலைக்கே விற்போம்' எனக்கூறி உற்பத்தியாளர் எதிரியை இனங்காண முடியாதவராகின்றனர். இதே கருத்தையே சந்தைப்பொருளாதாரத்திற்கும் உதாரணமாகச் சுமதியிடம் கூறினேன். நடுத்தர வகுப்பினரெல்லாம் சந்தைப் பொருளாதாரம் பற்றி பேசிக் கொண்டிருக்கிறார்களே தவிர

நேரடியாக எதிரியை இனங்காண முடியாதவராகின்றனர் என்பதற்காகவே சொன்னேன்”

“நீங்கள் கூறுவதிலும் உண்மை இருக்கவே செய்கிறது. ஏன் இந்த நிலை இன்று உலகமெல்லாம் ஏற்பட்டு வருகிறது என்று நினைக்கிறீர்கள்?”

சிவகுமார் ஓரளவு தெளிவு பெற்ற நிலையில் புதிய வினா எழுப்பினான்.

“சென்ற நூற்றாண்டின் கடைசிப் பகுதியில் முதலாளித்துவ நாடுகளில் குவிந்த மூலதனங்களை ரெயில்வே, மோட்டார் கார் உற்பத்தியில் தாராளமாக முடக்கி உற்பத்தி செய்ய முடிந்தது. இரண்டாவது உலக யுத்தத்தின் பின்னர் இன்று முதலாளித்துவ நாடுகளில் குவிந்துள்ள மூலதனங்களை முடக்க அன்று போன்று வழியில்லாது நுகர் பண்ட உற்பத்தியிலேயே தேக்க நேரிட்டுள்ளது. ‘கோல்ட் வாரும்’ தணிந்துள்ளதால் இராணுவ உற்பத்தி மூலதனமும் நுகர்பண்ட உற்பத்திக்கு திருப்பப்படுகிறது. உலகம் முழுவதையும் ஒரே சந்தையாக்கி, மூன்றாம் உலக நாடுகளுக்கு கடனும் வழங்கி, பண்டங்களைத் திணித்து விற்று தமது பொருளாதார நெருக்கடியைத் தீர்க்க முயல்கின்றனர். நுகர் பண்டங்களும் பண்ட விளம்பரங்களும் இன்று உலகளாவி நிற்கின்றன என்று கூறுவேன். சிறப்பாக இந்தியாவையும் சீனாவையும் தமது நுகர்பண்ட சந்தையாக்கி வருகிறார்கள், இரண்டுமே உலகில் குடித் தொகை மிக்க நாடுகள்.”

தங்கப்பனின் கூற்றில், தான் அறியாத உண்மைகள் பல மறைத்திருப்பதை அறிந்து சிவகுமார் ஓரளவு மகிழ்ச்சியடைந்தான்.

“இந்தியாவில் இதற்கு எதிர்ப்பு இல்லை என்று கூறுகிறீர்களா?”

சிவகுமார் வினவினான்.

“இங்குள்ள தேசிய முதலாளிகள் பலங்குன்றியவர்களாக இருப்பதனால் அவர்களால் சர்வதேசக் கம்பனிகளையும் அவர்களது பண்டங்கள், பண்ட உற்பத்தியையும் தடை செய்ய முடியாதவர்களாக உள்ளனர். காலப்போக்கில் பணக்கார, சிறு முதலாளிகளெல்லாம் நசுக்கப்பட்டு விடுவார்கள்.”

“பயங்கரமான நிலையே. நீங்க பணிபுரியும் கிராமங்களில் நுகர்பண்டங்கள் நுழைவதால் மாற்றங்கள் ஏற்படவில்லையா?”

தன் ஐயப்பாடுகளை விரைவில் தீர்க்க முயல்பவனாகக் கேட்டான்.

“முரண்பாடுகளும் மாற்றங்களும் ஏற்படவே செய்கின்றன. பரம்பரையான குலத்தொழில் செய்பவர்கள் வேலையிழந்து வருகின்றனர். ஒரு பகுதியினர் நகரங்களை நோக்கி வருகின்றனர். வேலையற்றவர், போதிய வேலை கிட்டாதவர் தொகை பெருகி வருகின்றது. அவர்களுக்கு சரியான அறிவு புகட்டி ஒன்று திரட்டுவதே பெரிய பணியாக உள்ளது. வேறு அரசியல் கட்சிகளும் அங்கு நுழைந்து மக்களைக் குழப்பி வருகின்றனர். அதனால் எங்கள் பணி மேலும் சிரமமாக உள்ளது. எம்மால் முடிந்தளவு பணி ஆற்றிக் கொண்டே இருக்கிறோம்”

தங்கப்பன் நிதானமாகவே பதிலளித்தான்.

“உங்கள் பணியைப் பாராட்டவே வேண்டும். உற்பத்தியிலும் பார்க்க வணிகத்திலேயும் சேவையிலுமே பெரும்பாலோர் ஈடுபடுவது மட்டுமல்ல பெருந்தொகைப் பணமும் புரள்

கிறதைப் பார்க்கிறோம். உற்பத்தியிலிருந்து மட்டுமே உபரி மதிப்பு ஏற்படுவதாக நீங்கள் கூறியதாக சுமதி முன்னர் கூறியதாக நினைவு...’’

‘‘ஆமாம், அப்படியே மார்க்ஸ் கூறியுள்ளார். வெற்று நிலத்திற்கு யார்குத்தகை தருவார். உழைத்துப் பயிரிட்டு உற்பத்தி வந்த பின்னரே குத்தகை, வட்டி, லாபம் எல்லாம் பறிக்கப்படுகின்றன. மனித உழைப்பின்றிப் பண்ட உற்பத்தி கிடையாது. உற்பத்திலிருந்து மட்டுமே மதிப்பு எழுகிறது. அந்த உபரிமதிப்பைப் பறித்தெடுப்பதிலேயே பலவணிகர், தரகர்கள் ஈடுபட்டுள்ளனர். இதை மார்க்ஸ் நேரடி உற்பத்தி சாரா உழைப்பு, அன்புரடக்கடிவ் லேபர் என அழைப்பார்’’

‘‘இன்று கம்யூட்டர் போன்ற எலக்ட்ரானிக் மீடியா வளர்ந்து வருவதைப் பற்றி என்ன கூறுவீர்கள்?’’

சிவகுமார் தன் சந்தேகங்களை அன்றே தீர்த்துவிடுவதாகக் கேட்டான்.

‘‘அது அத்தனை தொகையான மூலதனத்தை ஆராய்ச்சிக்கோ, அபிவிருத்திக்கோ முடக்குவதாக இல்லை. மேலும் மனித உழைப்பை நிராகரிக்கும் உற்பத்தியாகவே கம்யூட்டர் வளர்ந்து வருகிறது. அதன் பலன் பரவலாகப் பங்கிடப்படவில்லை, அதற்கேற்ற சமூக அமைப்பு இல்லை’’

முரளி நீராடிவிட்டு உடையுடன் லுங்கியும் சர்ட்டுமாக வெளியே வந்தார். அவரின் மனைவியும் வந்து யாவரையும் சாப்பாட்டிற்கு அழைத்தாள். பேச்சாடலை நிறுத்திக் கொண்டே தங்கப்பனும் சிவகுமாரும் எழுந்தனர்.

ஆண்கள் மூவரும் சாப்பிட உட்கார்ந்தனர். சீதாவுடன் சாப்பிடுவதாகச் சுமதி கூறினாள். சீதா சும் சாப்பாத்திகளை எடுத்து வந்து சுமதி பரிமாறினாள்.

“சப்பாத்தி உங்களுக்குப் பிடிக்குமா?”

முரளி கேட்டார்.

“ஆமாம். நல்லாய் பிடிக்குமே. இது நல்லாயிருக்கிறது. சோறு ஆக்குவதிலும் பார்க்க சப்பாத்தி தயாரிப்பதால் பெண்களுக்கு வேலை குறைவாகிறது, தொட்டு சாப்பிட கூட்டோ, பொரியலோ போதும். சோறு என்றால் சாம்பார். கூட்டு பொரியல், ரசம், மோர் என பலவும் தயாரிக்க நேரும். சமையல் விஷயத்தில் வடநாட்டுப் பெண்கள் ஓரளவு அதிர்ஷ்டசாலிகளே?”

தங்கப்பன் சாவதானமாகச் சொன்னான்.

முரளியின் தட்டில் சூடான சப்பாத்தி ஒன்றை சுமதி போட்டாள்.

“சுமதி. ஒரு முக்கியமான விஷயத்தைச் சொல்லமறந்து விட்டேன். நேற்றுக் காலையில் ஸ்டோருக்கு வந்து போலீர்கள். இன்று காலையில் ஸ்டோர் எதிரே கார் ஒன்று வந்து நின்றது. இறங்கி வந்த இளைஞர் ஸ்டோரை சுற்றிவர நோட்டம் போட்டு சில பொருட்கள் வாங்கினார். பின்னர் என்னிடம் வந்து ‘நீங்க தானே ஓனர் மிஸ்டர் முரளி’ எனக் கேட்டார். ‘ஆமாம் உட்காருங்கள்’ என்றேன். ‘எங்கள் டி. டி. எம். கம்பனிப் பொருட்களை அதிகமாக விற்பதற்காகவும் நல்லதோர் ஸ்டோர் நடத்துதற்காகவும் உங்கள் கடைக்குப் பரிசு வழங்கச் சிபாரிசு செய்தார்கள். அதுதான் பார்க்க வந்தேன். கொண்கிராயுலேசன்,’ எனக் கூறி கை கொடுத்தார்...”

“பெரிய நியூஸ் அண்ணா. இதுவரை மறைத்து வைத்தீர்களே, சொல்லவில்லையே...”

சிவகுமார் இடையிட்டுச் சொன்னான். குரலில் அளவு மீறிய சந்தோஷம்,



“அதுமட்டுமல்ல. நான் உடனே சுமதிக்கே இந்தப் பாராட்டுகளைத் தரவேண்டும் என்று நினைப்பதற்கிடையில் அவர் என்ன சொன்னார் தெரியுமா?” “சுமதிதானே உங்களுக்கு இந்தக் கடை வெற்றி பெற உதவினான்’ என்ற தும் ‘சுமதியை உங்களுக்குத் தெரியுமா?’’ எனக் கேட்டேன். ‘எ ரலென்டெட் கேர்ள்’ என்றார். ‘நீங்க’ என்றேன், தன் வீசிட்டிங் கார்டை தந்தார், நான் மீண்டும் உட்காரும்படி வேண்டினேன். அவர் ‘தாங்யு’ என்று கூறி விட்டுப் போய் விட்டார்.”

மூவரும் வெற்றுத்தட்டோடு நின்ற சுமதியைப் பாராட்டு டன் பார்த்தனர். சுமதியால் உடனே அந்த நபரை ஊக்கி முடிந்தது. ஆயினும் முரளியின் வார்த்தையைப் பார்த்து நின்றாள்.

“விசிட்டிங் கார்டில் என்ன பெயர் இருந்தது.” சிவ குமார் ஆர்வத்தோடு கேட்டான்.

“ரவீந்திரன் பி.பி.ஏ ”

உள்ளூறச் சிரித்தபடி சுமதி உள்ளே சென்று மற்றோர் சாப்பாத்தியுடன் வந்தாள். சிவகுமாரின் தட்டில் போட் டாள்,

“மிஸ்டர் ரவீந்திரனை உங்களுக்குத் தெரியுமா?”

சிவகுமார் சாவதானமாகக் கேட்டான்.

“ஆமாம். ஒரே தொழிலில், புரொபெஷனில் இருக்கி ரோம். நன்கு தெரியுமே...’!

எதையும் பெரிது படுத்தாது சுமதி மீண்டும் சமையற் கட்டை நோக்கிச் சென்றாள். மற்றவர்க்குத் தேவையற்ற விஷயங்களை வலிந்து புகுத்துவதை அவள் தவிர்ந்து வந்தாள்.

தங்கப்பனின் தட்டில் அடுத்த சாப்பாத்தியைப் போட் டாள்.

“வீட்டு மேசையில் ஒரு கலியாண அழைப்பிதழ் இருந்ததே, ரவீந்திரன் என்ற நினைவு. அவர்தானா?”

தங்கப்பன் சந்தேகத்துடன் கேட்டான்.

“ஆமாம். அவரேதான்”

சுமதி கூறிவிட்டு சமையற்கட்டுக்கு மீண்டும் திரும்பினாள்.

அவர்கள் சாப்பிட்டு எழுந்ததும் சுமதியே பிளேட்களை எடுத்து உள்ளே வைத்தாள். அடுப்போடு நின்று சீதாவால் தடுக்க முடியவில்லை.

சுமதியைச் சாப்பிடும்படி சீதா கூறினாள்.

“அப்படியல்ல, இருவரும் ஒன்றாகவே உட்கார்ந்து சாப்பிடவேண்டும். எனக்கு இரண்டு சப்பாத்தி போதும்”

சுமதி கண்டிப்பாகக் கூறி விட்டாள். பாக்டரியில் உழைக்கும் தேவியிலும் பார்க்க வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருக்கும் முரளியின் மனைவி சீதா எத்தனை வாய்ப்பாக வாழ முடிகிறது எனச் சுமதி எண்ணிப்பார்த்தாள்.

அளவாகச் சுட்டதும் இருவரும் மேசையில் வைத்துவிட்டு உட்கார்ந்து சாப்பிடத் தொடங்கினர்.

“உங்கள் ஹாலிபிளவர் குருமா நல்லாயிருக்கிறது”

சுமதி பாராட்டிவிட்டு, சுவைத்துச் சாப்பிட்டாள்.

“எல்லோருமே உங்களைப் பாராட்டிப் பேசியது என் காதிலும் விழுந்தது. பெண்ணாகப் பிறந்தும் நீ கெட்டிக்காரியம்மா. எனக்குச் சமைக்கத்தான் தெரியும்”

சீதா முதற்தடவை வாய்திறந்து தன் மனதில் குடைந்த வற்றைக் கூறினாள்.

“அப்படியெல்லாம் சொல்லக்கூடாது சீதா. இந்தப் பெரிய வீட்டை எத்தனை அழகாய், தூய்மையாய் வைத்திருக்கிறீர்கள். அடுப்பங்கரையில் இத்தனை பொருட்களெல்லாம் ஒழுங்காக அடுக்கி, சுத்தமாகப் பேணுகிறீர்கள். இவற்றை முதல்தடவை பார்த்த உடனேயே என்னுள் பாராட்டிக் கொண்டிருந்தேன்...”

“போயும் போயும் அடுப்பங்கரையில்தான்...”

சீதா இடைமறித்துக் கூற முயன்றாள்.

“அதுமட்டுமல்ல இந்த வீட்டைச் சிறப்பாக நிர்வகிக்கிறீர்கள்...”

“எல்லாப் பெண்களும் செய்யவதுதானே”

மீண்டும் சீதா இடையிட்டுக் கூறினாள்,

“எல்லா ஆண்களுமல்ல என்றுதானே சொல்லுகிறீர்கள். தூங்கிக் கொண்டிருக்கும் உங்கள் பெண் குழந்தையைப் பார்த்தேன். ஒரு குழந்தையைப் பெற்று வளர்த்து விட்டீர்கள். தயக்கமின்றி மற்றொன்றை வயிற்றில் சுமந்து கொண்டே இந்த வேலைகளெல்லாம் செய்கிறீர்கள். இவையெல்லாம் ஆண்களால் முடியாதவை. என்னைவிட நீங்கள் தான் கெட்டிச்சாரி. உங்கள் திறமையைப் பார்த்து நானே பொறாமைப்படுகிறேன். ஒரு குழந்தை பெறுவதற்குக்கூட நான் தயாராயில்லை...”

சுமதி தன் தர்க்கீக முறையில் சீதாவைப் பாராட்டினாள். அவ்வேளை தேவி தன்னைப் பாராட்டியதும் அவள் நினைவில் வந்தது; மனதுள் சிரித்தாள்.

“வாரிசுக்கு ஆண் குழந்தை பெறும்வரை என் வீட்டுக் காரர் விடப்போவதில்லை...”

சிரித்தபடியே சீதா கூறியது சுமதிக்கு வியப்பளித்தது.

“அதற்கேற்ற மனத் தைரியம் உங்களுக்கு இருப்பதனால் தானே சிரித்தபடியே சொல்லுகிறீர்கள்?...”

“என்ன இருந்தாலும் நீங்க வெளியே சென்று இத்தனை சாதிக்க முடிந்ததே. உங்க கெட்டித்தனம் எல்லாருக்கும் கிடையாது...”

வீட்டுக்குள்ளே சிறைபட்டு வாழும் பெண்களின் தாழ்வு மனப்பான்மையின் பிரதிபலிப்பாக அக்கூற்றைப் பொதுமைப் படுத்திச் சுமதி பார்த்தாள்.

“அப்படிக்கூறமுடியாது சீதா. உங்களுடைய கெட்டித்தனங்களைச் சுட்டிக்காட்டிப் பாராட்ட எவருமில்லாததாலேயே இப்படிக்கூறுகிறீர்கள். பெண்களின் சிறகுகளை வெட்டி வீட்டுச் சிறைக்குள் அடைத்தால் இத்தனை சிறப்பு களைத்தான் சாதிக்க முடியும். இவைகூட ஆண்களால் சாதிக்க முடியாதவை. ஒரு குழந்தையை அவர்களால் பெற்றெடுக்க முடியுமா? பெற்றுக் கொடுத்தாலும் வளர்த்தெடுக்க முடியுமா?”

சுமதியின் வினாக்கள் சீதாவின் மனதில் சரியாகவே பட்டது.

“இப்படியெல்லாம் கேட்பதற்கே எந்தப் பெண்ணுக்கும் துணிச்சலில்லையே...”

சீதாவின் கூற்றுக்கு சுமதி உறுதியுடன் பதிலளித்தாள்:

“துணிச்சல் நிச்சயமாகவே வரவே செய்யும். அப்போது வீட்டுச் சிறைகளை உடைத்துக்கொண்டு வெளியே வந்து விடுவார்கள். இன்றே வரத் தொடங்கி விட்டார்கள். எதிர்கால உலகம் அவர்கள் ஆட்சியிலேயே நிலைக்க முடியும்”

ஜன்னல் திரையில் சிறகடித்துப் பறந்த வண்ணத்துப் பூச்சியைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்த சீதாவின் மனதில் அந்த வார்த்தைகள் இனந்தெரியாத தைரியத்தை விதைத்தாற்போல உணர்ந்தாள் அவள். பார்த்துக் கொண்டிருந்தவளின் கண்களிலிருந்து நழுவி, சட்டென்று வெளியே பறந்து போயிற்று அந்த வண்ணத்துப் பூச்சி. □





**615279**



UNIVERSITY OF PERADENIYA

185

## உலகச் சந்தையில் ஒரு பெண்

உங்கள் வீட்டுக் கதவை யாரோ தட்டுகிறார்கள். கதவைத் திறக்கிறீர்கள். தோளில் பையுடனும் சிரித்த முகத்துடனும் ஒருபெண் நிற்கிறாள். நயமாகப் பேசி தன் பையிலிருந்து சில நுகர் பண்டங்களை எடுத்து விற்க முயலுகிறாள்.

இந்தப் பெண் வழக்கமாகத் தலையில் காய்கறிச் சுமையுடன், 'கத்தரிக்காய், வெண்டைக்காய், தக்காளி, கீரை', என்று கூவி, வீடு வீடாகச் சென்று விற்கும் சாதாரணப் பெண்ணல்ல. தனி நபருமல்ல - உலகச் சந்தையின் பிரதிநிதி. விற்பனை முறைகளில் பயிற்சியும் திறமையும் பெற்றவள். அவளது பண்டங்களின் பின்னால் டிவி, ரேடியோ, பத்திரிகை விளம்பரங்களெல்லாம் ஏற்கனவே உங்கள் சிந்தனையைத் தாக்கியிருக்கலாம்.

கம்பெனி ஒன்றில் பண்ட விற்பனையை ஊக்கும் பொறுப்பேற்ற சுமதி 'டிப்பாட்மென்ட் ஸ்ரோர்' நடத்தும் முரளி வீட்டில் நுழைகிறாள். வணிக நிர்வாகத்தில் பட்டம் பெறக் கற்கும் தேசீயப் பற்றுக் கொண்ட அவரின் தம்பி சிவகுமாருடனும் சுமதி பழக நேரிடுகிறது. முரளியின் ஸ்டோர் விற்பனையை ஊக்க உதவுவதோடு சிவகுமாருக்கும் சந்தைப் படுத்தும் நவீன உத்திகளையும் நடைமுறைத் தந்திரங்களையும் சுமதி கற்பிக்கிறாள். அவ்வேளை, சுமதி தன் முற்போக்கான தேசீயங்களையும் அரசியற் பொருளாதாரத்தைப் படுத்திவிடுகிறாள். அவளது அறிவின் பின்னால் யாரோ மறைந்திருப்பதை சிவகுமார் அறிந்து கொள்கிறான். அந்த 'பிரெண்டு' எனக் கூறும் தங்கப்பனை அழைத்து வந்து அறிமுகப்படுத்துவதாகச் சுமதி கூறுகிறாள்.