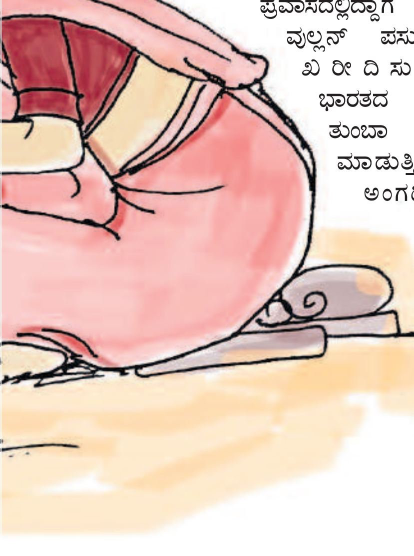
ಫ್ರೀ ಕೊಟ್ಟುಬಿಟ್ಟಿದ್ದ. ಒಮ್ಮೊಮ್ಮೆ ನಾನು ತೀರಾ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿದಾಗಲೂ 'ಎಷ್ಟೊಂದು ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡ್ತಿಯ? ಪಾಪ ನಾಲ್ಕು ಕಾಸು ಮಾಡೋಕೆ ಬಂದವನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಿ. ಬಡವನ ಹೊಟ್ಟೆ ಮೇಲೆ ಏಕೆ ಹೊಡೀತಿಯಾ?' ಎಂದು ದಬಾಯಿಸಿ ಅವನಿಗೆ ಎರಡು ರೂಪಾಯಿ ಜಾಸ್ತಿಯೇ ಕೊಟ್ಟು ಬರುವ ಉದಾರಿ ನಮ್ಮವರು.

ನಾವು ಚಿಕ್ಕವರಿರುವಾಗ ನಮ್ಮ ಮನೆಗೆ ಆಗಾಗ ಬೆಡ್‌ಶೀಟು, ಕಂಬಳಿ, ಪಾತ್ರೆಗಳನ್ನು ಮಾರಿಕೊಂಡು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಉತ್ತರದಿಂದ ಬರುತ್ತಿದ್ದ. ಅವನಿಗೆ ಕನ್ನಡ ಬಾರದು, ನಮಗೆ ಹಿಂದಿ ಬಾರದು. ನಮ್ಮ ದೊಡ್ಡಮ್ಮ ಆಗಷ್ಟೇ ಹಿಂದಿ ಕಲಿಯುತ್ತಿದ್ದ ಅಣ್ಣನನ್ನು ದುಭಾಷಿಯನ್ನಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ತಮ್ಮ ರೇಟನ್ನು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವನು ತನ್ನ ಹರಕುಮುರಕು ಹಿಂದಿಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿಗಿಳಿಯುತ್ತಿದ್ದ. ಅವನ ಹಿಂದಿಯಾದರೂ ಯಾವಬಗೆಯದು? ವಾಕ್ಯದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ – 'ಅಚ್ಚಾ ಹೈ' ಸೇರಿಸುವುದೇ ಹಿಂದಿಯೆಂದುಕೊಂಡಿದ್ದ. 'ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಿಂತ ಜ್ಯಾದಾ ಬಿಲ್ಕುಲ್ ಇಲ್ಲ', 'ಇದು ಅಂಗಡಿ ಮೇ ಇಪ್ಪತ್ತು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಸಿಗ್ತಾ ಹೈ, ಐವತ್ತು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಕೋಡೂಂಗಾ ತೋ ಕೊಡು' ಎಂದು ಹೇಳಿ ದೊಡ್ಡಮ್ಮನ ಕಣ್ಣಲ್ಲಿ 'ನೀನೊಬ್ಬ ಇದ್ದುದಕ್ಕೆ ಆಯ್ತು: ಎಂದನ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದ. ಅಸಲು ಕೂಡಾ ಹುಟ್ಟದಂತೆ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವ ಇಂಥ ಗಿರಾಕಿಗಳಿಂದ ಆಗುವ ನಷ್ಟಕ್ಕಿಂತ ತನ್ನ ಭಾಷೆಯ ಕಗ್ಗೊಲೆ ಕಾಣಲಾಗದೆ ಅವನು ಬರುವುದನ್ನೇ ನಿಲ್ಲಿಸಿದ ಅನ್ನಿಸುತ್ತದೆ.

ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಲು ಭಾಷೆಯೂ ಮುಖ್ಯ. ಹೊಸ ಊರಿಗೆ ಹೋದಾಗ ನಮ್ಮ ಭಾಷೆಯ ಸ್ಟೈಲ್ ನೋಡಿಯೇ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದರ ಏರಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಕೊನೆಗೆ ನಮ್ಮ ಸಮಾಧಾನಕ್ಕೆ ಕಮ್ಮಿ ಮಾಡಿದ ನಾಟಕಮಾಡಿ ಕಣ್ಣಿಗೆ ಮಣ್ಣು ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಉತ್ತರಭಾರತ ಪ್ರವಾಸದಲ್ಲಿ ಕೊಂಡ ಬಟ್ಟೆಗಳು ಇಲ್ಲೆಲ್ಲ ಅರ್ಧ ರೇಟಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು ಎಂದು ಬಂದ ಮೇಲೆ ಗೊತ್ತಾಯಿತು. ಹಿಂದಿಭಾಷೆ ಬಾರದೇ ಟೋಪಿ ಹಾಕಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೆವು. ಭೂತಾನ್ ಪ್ರವಾಸದಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಅಲ್ಲಿಯ ವುಲ್ಲನ್ ಪರ್ಸುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಭಾರತದ ಮಹಿಳೆ ತುಂಬಾ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದುದಕ್ಕೆ ಅಂಗಡಿಯಾಕೆ



ರೋಸಿ, 'I am not a sales girl' ಎಂದು ಖಡಕ್ ಆಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಳು.

ಕಡಿಮೆಗೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಎಷ್ಟು ದೂರಬೇಕಾದರೂ ಹೋಗುವವರೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಪೆಟ್ರೋಲು, ಟಿಕೆಟ್ ಎಲ್ಲಾ ಸೇರಿದಾಗ ಅದೇ ರೇಟಿನಲ್ಲಿ ಮನೆ ಹತ್ತಿರದ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು ಎಂಬ ಸಣ್ಣ ಆಲೋಚನೆಯೂ ಮಾಡಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬೀದಿವ್ಯಾಪಾರದ ಚೌಕಾಸಿಯಲ್ಲೂ ಹಲವು ವಿಧಗಳಿವೆ. ಗಿರಾಕಿ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವುದು ಆಯಿತಲ್ಲ; ಕೆಲವೊಂದು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೇ ಚೌಕಾಶಿ ಮಾಡಿ ಗಿರಾಕಿಗಳನ್ನು ಖುಷಿಪಡಿಸುತ್ತಾನೆ! ಇಲ್ಲಿವೆ ಕೆಲವು ಸ್ಯಾಂಪಲ್ಲುಗಳು:

- ನೀವು ಕೇಳೋದು ಬೇಡ, ನಾನೇ ಮಾಡ್ತೇನೆ.
- ಕೇಳದಿದ್ದರೂ ಮಾಡ್ತೀನಿ.
- ಹೇಳೋದು 20, ಕೋಡೋದು 15ಕ್ಕೆ (ಜಾಸ್ತಿ ಹೇಳೋದ್ಯಾಕೆ? ಮತ್ತೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡೋದ್ಯಾಕೆ? ಅಲ್ಲವಾ?)
- 'ನಿಜವಾಗಿ 50. ನಿಮಗೆಂದು 40' – ಇದಂತೂ ನಮ್ಮನ್ನು ಅನುಮಾನಕ್ಕೆಡೆಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದೇ ಮೊದಲ ಸಲ ಅವನನ್ನು ನೋಡುತ್ತಿರೋದು; 'ನನಗೇ ಎಂದು' ಯಾಕೆ ಅಂತ ಕಮ್ಮಿ ಕೊಡ್ತಾನೆ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಮೂಡಿದರೆ ಆಶ್ಚರ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅಂಥ ವಿಐಪಿ ನಾವೆಂದು ಖುಷಿಪಟ್ಟರೋ ನೋಡಿ – ಏಕೆಂದರೆ ಅವನು ನಿಮಗೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ; ಎಲ್ಲಾ ಗಿರಾಕಿಗಳಿಗೂ ಹೀಗೇ ಹೇಳುತ್ತಿರುತ್ತಾನೆ.
- ಎಷ್ಟಾದ್ರೂ ಕೊಡಿ ನನಗೀಗ ಎಲ್ಲಾ ಖಾಲಿ ಮಾಡಿ ಮನೆಗೆ ಹೋದ್ರೆ ಸಾಕು.

***

ಬೀದಿಬದಿಯ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಬಳಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವರವೇರಿಸಿ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವವರು – ಜಗಮಗಿಸುವ ದೀಪಗಳ, ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಏಸಿ ಸೂಪರ್‌ಮಾರ್ಕೆಟು, ಮಾಲುಗಳಲ್ಲಿ ನಾಲಗೆ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ 'ಡಿಸ್ಕೌಂಟ್?' ಎಂದರೆ ನಾವು ಕೇಳಿದ್ದೇ ತಪ್ಪಾಯಿತೇನೋ ಎಂಬಂತೆ ಕೌಂಟರಿನ ಹುಡುಗರು ದುರುಗುಟ್ಟಿಕೊಂಡು ನೋಡಿ, 'ಫಿಕ್ಸೆಡ್ ಪ್ರೈಸ್' ಎಂದೋ 'ನೋ ಬಾರ್ಗೈನ್' ಎಂದೋ ಅಲ್ಲಿರುವ ಬೋರ್ಡನ್ನು ಕಣ್ಣಿನಲ್ಲಿಯೇ ತೋರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಅನ್‌ಲೈನ್ ಅಂಗಡಿಗಳು ಹೆಸರಿಗೇನೋ ಅಷ್ಟು ಡಿಸ್ಕೌಂಟು, ಇಷ್ಟು ಸಸ್ತಾ ಎಂದು ಕೂಗಿಕೊಂಡರೂ ಅಸಲಿಗೆ ಅದು ಮುನ್ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ಮಾಲನ್ನು ನಾಲ್ಕುನೂರು ಮಾಡಿ ಮುನ್ನೂರೈವತ್ತಕ್ಕೆ ದಾಟಿಸುವ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಬುದ್ಧಿ. ಇದನ್ನು ಗಿರಾಕಿ ಅರಿತಿದ್ದರೂ ಜಾಣಕುರುಡನಂತೆ ಅದಕ್ಕೆ ಡೆಲಿವರಿ ಚಾರ್ಜು, ಆ ಟ್ಯಾಕ್ಸೂ,ಈ ಟ್ಯಾಕ್ಸೂ ಎಂದು ಇನ್ನೂ ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಇಷ್ಟು ಲಾಭವಾಯಿತು ಎಂದು ಖುಷಿಪಡುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಅದು 'ಹಗಲು ಕಂಡ ಬಾವಿಗೆ ರಾತ್ರಿ ಬೀಳುವುದಲ್ಲದೇ' ಮತ್ತೇನು?

ಆಟೊಪಯಣದಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ನಡೆಯದಿದ್ದರೂ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಮಾಡಲೇಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಬೆಳ್ಳಂಬೆಳಗ್ಗೆ ಊರಕಡೆಯ ಬಸ್ಸಿನಿಂದಿಳಿಯುತ್ತಲೇ ಸುತ್ತುವರಿಯುವ ಡ್ರೈವರುಗಳು ಮೀಟರ್ ಮೇಲೆ 20 ರೂಪಾಯಿ, 10 ರೂಪಾಯಿ; ಲಗ್ಗೇಜ್‌ಗೆ ಎಕ್ಸ್ಟ್ರಾ ಚಾರ್ಜು ಎಂದು ಬಾಯಿಗೆ ಬಂದ ರೇಟನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡದೇ ಇರಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಮೀಟರ್ 76 ತೋರಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ ಚಿಲ್ಲರೆಯಿಲ್ಲವೆಂದು ಎಂಬತ್ತು ರೂಪಾಯಿ ಪೀಕುತ್ತಾರೆ. 'ನಮ್ಮಲ್ಲೂ ಚಿಲ್ಲರೆಯಿಲ್ಲ, ಎಪ್ಪತ್ತೈದು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ' ಎನ್ನುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ. ಹಾಗೇನಾದರು ಅಂದಿರೋ ಸ್ವರ ತಾರಕಕ್ಕೇರಿಸಿ ಮೈಮೇಲೇ ಬರುತ್ತಾರೆ, (ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ 'ರೋಡು ಸರಿಯಿಲ್ಲ, ವಾಪಾಸು ಖಾಲಿಹೋಗಬೇಕು' ಎಂದು ಅಪ್ & ಡೌನ್ ಚಾರ್ಜನ್ನು ನಮ್ಮ ಕೈಯಿಂದಲೇ ಎಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಭೂಪರುಗಳಿಗೂ ಕೊರತೆಯಿಲ್ಲ). ನಾನೊಮ್ಮೆ ಆಟೊದಲ್ಲಿ ಬರುವಾಗ ಚಾಲಕ, 'ಅಮ್ಮಾ, ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಮಗುವಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಜಾಗಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಐವತ್ತು ರೂಪಾಯಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ಕೊಟ್ಟರೆ ತುಂಬಾ ಉಪಕಾರವಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಪುಣ್ಯ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕಾಯುತ್ತದೆ' ಎಂದು ಸೆಂಟಿಮೆಂಟಲ್ ಬ್ಲಾಕ್‌ಮೇಲ್ ಮಾಡಿದ. ನಡೆದು ಬರಬಹುದಾದ ಹಾದಿಗೆ ಆಟೊ ಹತ್ತಿ ತಪ್ಪು ಮಾಡಿದೆನಿಸಿ ಕೊನೆಗೆ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿ ಒಂದು ರೇಟು ಫಿಕ್ಸ್ ಮಾಡಿದೆ. ಮನೆಗೆ ಬಂದಮೇಲೆ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೂ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿದೆನು ಎಂದು ವಿಷಾದದಿಂದ ಪತಿಗೆ ಹೇಳಿದರೆ, 'ಅವನೇನೋ ಹೇಳಿದ, ನೀನು ಕೊಟ್ಟೆ. ನಿನ್ನ ಮುಖಲಕ್ಷಣವೇ ಹಾಗೇನೋ. ನೀನು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದು ಅವನ ರಾತ್ರಿ ಖರ್ಚು' ಎಂದು ನನ್ನ ಪೆದ್ದುತನವನ್ನು ಆಡಿಕೊಂಡರು.

ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಗಮನಿಸಿದಂತೆ, ನಮ್ಮ ದೇಶ ಡಿಜಿಟಲ್ ಇಂಡಿಯಾ ಆಗುವ ಭರದಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮರೆಯುತ್ತಿದೆ ಅನಿಸುತ್ತಿದೆ. Paytm, Gpayಗಳಿಂದಾಗಿ ಬಿಲ್ 487 ಆಗಿದ್ದರೆ ಅಷ್ಟೂ ಹಣವನ್ನು ತೆರಬೇಕು. ಅದೇ ಕ್ಯಾಶ್ ಕೊಡುವುದಾಗಿದ್ದರೆ 480, 470 ಎಲ್ಲಾ ಸಂಭವನೀಯತೆಗಳೂ ಇರುತ್ತವೆ. ಪ್ರಿಪೇಯ್ಡ್ ಕ್ರಮದಿಂದಲೂ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಪರಿಣಾಮ ಚಿಲ್ಲರೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ–ಕೊಡುವ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರವೇ ಮರೆತುಹೋಗುತ್ತಿದೆ. ಕೂಡಿಸು, ಕಳೆಯುವ ಸಣ್ಣಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳಿಗೆ ಕ್ಯಾಲ್ಕ್ಯುಲೇಟರ್ ಬಳಸುವವರು 'ಚೇಂಜ್ ಇಲ್ಲ' ಎಂದರೆ 'ತುಂಹೀ ರಖೋ' ಎನ್ನುವ ಉದಾರಿಗಳಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿದರೆ 'ಜುಗ್ಗ' ಎಂದು ಕೊಳ್ಳುವರೋ ಎಂಬ ಮುಜುಗರ ಬೇರೆ.

ಮುಂದಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವೈಭವ ಇತಿಹಾಸದ ಪುಟಗಳನ್ನು ಸೇರಬಹುದು. ಮೀನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವೈಭೋಗ ಮರೆಯಾಗಬಹುದು. ಅವುಗಳೇನಿದ್ದರೂ ಸಿನಿಮಾ, ಧಾರಾವಾಹಿಗಳಲ್ಲಿ ಘಟವಾಣಿ ಹೆಂಗಸರನ್ನು ಚಿತ್ರಿಸಲು ಬಳಸುವ ತಂತ್ರವಾಗಬಹುದು. ನಿಮಗೂ ಹಾಗೇ ಅನ್ನಿಸುತ್ತಾ?

ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ: **feedback@sudha.co.in**