యండమూరి వీరేంద్రనాథ్ - మైండ్ పవర్

ఒక తుఫాను రాత్రి మీరు కార్లో వెళ్తున్నారు. చిమ్మ చీకట్లో చెట్టు క్రింద ముగ్గుర్ని చూశారు. ఒకరు, చిన్నప్పుడు మిమ్మల్ని ప్రాణాపాయం నుంచి రక్షించిన డాక్టరు. మరొకరు, ఉబ్బసంతో బాధపడుతున్న ముసలమ్మ, ఇంకొకరు గత పదేళ్ళనుంచీ '.... కనీసం ఒక్కసారి చూసి మాట్లాడితే చాలు' అని మీరు కోరుకుంటున్న వ్యక్తి. మీ కార్లో ఒకే ఒక సీటు వుంది. ఎవర్ని ఎక్కించుకుంటారు?

* * * *

Yandamoori Veerendranath, a romanticist, rainbow chaser and a tilter at wind mills, is a practicing Chartered Accountant. Having worked with big financial institutions like the S.F.C., the Sahitya Academy winner, whose latest book VIJAYANIKI 5 METLU crossed a record turnover of Rs.1 Crore, comes with yet another work, 'MIND - POWER' (How to become No.1) blending his literary capacities with his unique experience of financial and mind - management.

నవసాహితి బుక్ హౌస్
పటమట లోపల • విజయవాడ-520003

Kaasi Digital Arts, Vja-11, Ph: 533938

యండమూరి వీరేంద్రనాథ్

మైండ్ పవర్

1

నెంబర్ వన్ అవడం ఎలా?

When the word THANKS is used for every small event, how can I place the same word to acknowledge those great people, but for whom this book would not have come into existence. Having found no word to replace and to bestow my gratitude, I sincerely thank :

P. Venugopal, *Vice President, Navayuga Infotech, for enlightening me with his encyclopedic knowledge and enthusing me with his photographic memory, on whatever subject I needed for this book*

Dr. B.V. Pattabhiram, *Psychologist, who has parted with atleast hundred books to enable me to write this.*

Mrs. Devineni Jayasree, *Jt. Managing Director, Hitech Print Systems Limited, for encouraging me to read RICHDAD - POORDAD to break all my previous notions about socialism.*

Mrs. Satya, *who collected the information (I wanted A to J but she made it A to Z) and dispatched it from U.S. more quickly than I could imagine.*

K. Baburao, *Professor in Computer Science and Engineering, a strange combination of Computer Knowledge and Ancient Telugu Literature, served in various Universities in the world, who has always been proud of his pupils than him.*

I also acknowledge various Writers, Scientists, Psychologists whose names I have quoted in this book, wherever I used their works, innovations, analyses and philosophies.

These are all the people most directly and indirectly responsible in making this book a reality

విషయసూచిక

83, 133

ఉపోద్ఘాతం 13

ఎవరీ నెం. 1? 35

నెంబర్ వన్ ఎవరు ? 35
నెంబర్ వన్ లక్షణాలు 41
అయాన్ రాండ్ థియరీ 46
పెర్సనాలిటీ (వ్యక్తిత్వం) 50
నెం. 1 కోరికలు 57

మనోశక్తి 65

మెదడు 66
మెదడు - ఫిజియాలజీ (ధర్మము - ఆకృతి) 67
ట్యూనింగ్ 68
నిర్మాణాత్మక యదార్థ వాదం 74
చర్య - ప్రతిచర్య 80
ఏకాగ్రత 82
మెదడు-ఆంత్రోపాలజీ (చరిత్ర పరిణామం) 85
మెదడు - ప్రతిస్పందన 88
పురుగు - పక్షి - మనిషి 89
ఆశ(యం) 93
మెదడు-టెక్నాలజీ (సాంకేతికత) 101
టేలర్స్ మూవ్‌మెంట్ స్టడీ 102
టేలర్స్ టైమ్ స్టడీ 105
మరో రెండు బహుమతులు 107
మెస్మరిజం - అభ్యాసం 110
సైకో అనాలసిస్ - అంతిమగెలుపు 112
ఉత్పాదక ఐశ్వర్యం 115

స్థితప్రజ్ఞత 120

చదువు 121

జ్ఞాపకశక్తి 121

మతిమరుపు 124

మెదడు - అలసట 133

ఒకరోజు - రెండు రాత్రులు 136

చదవటం ఎలా ? 139

గుర్తుంచుకోవటం ఎలా ? 142

వెలికి తీయటం ఎలా ? 147

వ్రాయటం ఎలా ? 149

మేధస్సు 155

జ్ఞానం - వాస్తవం 155

అసమర్థత 162

X-Factor 170

పీటర్ ప్రిన్సిపుల్ 173

మనిషి బలహీనతలు 195

నిర్మాణాత్మక అసమర్థత 208

సమర్థత 215

లౌక్యం 218

ఓర్పు 222

నిర్ణయం 222

ఏకాగ్రత 225

మనోప్రణాళిక 229

సమయ ప్రణాళిక 235

ఆర్థిక ప్రణాళిక 241

ఆర్థికాలోచనా సంపద 249

డబ్బుపై నమ్మకం 251

డబ్బుపట్ల దృక్పథం 259

డబ్బుతో సహచర్యం 262

డబ్బు వల్ల ప్రేరణ 263

డబ్బు చుట్టూ వాతావరణం 264

అన్ కామన్ సెన్స్ 269

గతంలో అన్‌కామన్ సెన్స్ 269

భవిష్యత్తులో అన్‌కామన్‌సెన్స్ 275

గమ్య ప్రణాళిక 281

అస్తిత్వం 283

విలువలు 286

గమ్యనిర్ధారణ 287

గమ్యవ్యూహం (స్ట్రాటెజీ) 289

ఉత్సాహం 290

క్రమశిక్షణ 293

మార్పు 294

సంతృప్తి 297

జీవిత ప్రణాళిక 300

జీవితం - ఆహ్లాదం 304

జీవితం - విషాదం 314

తన వల్ల తనకి 316

ఇతరుల వల్ల తనకి 318

తాను ఆనందించేవి 320

మనోధైర్యం 323

సమస్య 325

గాభరా 327

నిస్సత్తువ 328

నెపం 329

ప్రయత్నం 330

సలహా 332

రాజీనామా 333

గెలుపు 335

Logically Illogical 340

Illogically logical 340

పరిష్కారం	341
ఉద్యతి	342
ఉద్యుక్తస్థితి	343
ఉద్యమం	343
ఉద్యోగం	344
ఉద్భాసితము	348
మనో విశ్లేషణ	**351**
మానవ సంబంధాలు	367
నాలుగు కిటికీలు	375
మార్పు	383
రియలిజం	393
కాపిటలిజం	405
మనశ్శాంతి	**417**
అశాంతికి కారణాలు	418
పూర్ థింకింగ్	419
మూడు కాళ్ళ కుందేలు	420
అడుగుదాటని చూపు	421
చేలో గుడ్డెద్దు	422
భగవంతుడితో స్నేహం	425
ఆస్తికత్వం	426
నాస్తికత్వం	429
ప్రకృతిపై ప్రేమ (బౌద్ధతత్వం)	430
ఓం..శాంతి	432
వ్యాపకంతో జీవన	432
విలువల సమర్థన	434
జ్ఞానంతో ఆలోచన	439
జంతువులా ప్రవర్తన	442
పిల్లాడిలా పరివర్తన	445
ఉపసంహారం	**451**

ఉపోద్ఘాతం

గోవులు కట్రాటలు చేరేవేళ !

ఆప్పటి వరకూ ఎర్రగా వున్న ఆకాశం, విప్లవపోరాటంలో వోడిపోయి తలదించుకున్న యువకుడి వదనంలా నెమ్మది నెమ్మదిగా నల్లబడుతూన్న సమయాన, ఒక ఎత్తైన కొండ శిఖరం ఎక్కి, అక్కడ నుంచి ఒక యువకుడు క్రిందికి దూకబోయాడు. గుండెల్నిండా ఆఖరి శ్వాసపీల్చి, అతడు ఆ విధంగా దూకబోతూండగా "…. సుబ్బారావూ" అన్న పిలుపు వినిపించింది.

సుబ్బారావు అదిరిపడి వెనుదిరిగి చూసాడు. ఒక వృద్ధుడు దూరంగా నిలబడివున్నాడు. నిర్మలమయిన స్వరంతో "…. ఎందుకు ఆత్మహత్య చేసుకోవాలనుకుంటున్నావు నాయినా" అని అడిగాడు.

"ఈ ప్రశ్నని - సాహితీ చరిత్రలో కథలు పుట్టినప్పటి నుంచీ, ఆత్మహత్య చేసుకోబోతూన్న ఎంతోమందిని, ఆపుచేసిన ఎంతోమంది అడిగివున్నారు స్వామీ ! నేను సమాధానం చెప్పగానే 'ఇంత చిన్న విషయానికి ఆత్మహత్య చేసుకుంటావా? భగవంతుడు మనకి జన్మనిచ్చింది ఈ విధంగా అర్థంతరంగా ముగించుకోవటానికి కాదు…,' బాపతు మాటలేవో సిద్ధంగా వుంటాయి" అన్నాడు సుబ్బారావు.

"నేను ఆపు చెయ్యన్లే. కారణం చెప్పు చాలు! కేవలం ఉత్సుకతతో అడుగుతున్నానంతే."

"నేను మరణించాలనుకుంటున్న కారణం చాలా పెద్దది"

"బాధల్లో వున్న ప్రతివాడూ అలాగే అనుకుంటాడు"

"కానీ నా బాధ వ్యక్తిగతంకాదు" అన్నాడు సుబ్బారావు. అప్పటివరకూ వృద్ధుడి మొహంలో వున్న నవ్వు మాయమైంది. ఆశ్చర్యంగా "... మరేమిటి ?" అని అడిగాడు.

"సామాజికం" అన్నాడు సుబ్బారావు.

వృద్ధుడి మొహంలో ఆశ్చర్యం ద్విగుణీకృతమైంది. "నాకు సరీగ్గా అర్థం కావటంలేదు. కాస్త వివరించి చెప్పు"

".... నేను చాలా సామాన్యుణ్ణి !" అన్నాడు సుబ్బారావు. "పెద్దగా కోర్కెలు లేని వాడిని. ఎవరినీ నొప్పించకుండా, ఎవరికీ హాని తలపెట్టకుండా, నా బ్రతుకు నేను బ్రతుకుతున్న వాడిని. కానీ రోజు రోజుకీ నా జీవితం దుర్భరమైపోతోంది."

"ఎందుకని ?"

"ప్రపంచం అంతా దగా! మోసం!! ఎక్కడ చూసినా మోసమే!! అవతలివాడి అమాయకత్వం మీదా, అజ్ఞానం మీదా ఆడుకుంటూ కోట్లకి పడగెత్తుతున్నారు రాజకీయ నాయకులు. చట్టానికి దొరక్కుండా స్కాముల్లో మిలియనీర్లవుతున్నారు వ్యాపారస్తులు. మా శ్రమని దోచుకుంటున్నారు...! మధ్యతరగతి మనుష్యులకే ఇలా వుంటే, ఇక బడుగువర్గాల సంగతేమిటి ? ఈ వ్యవస్థలో మధ్యతరగతి మనిషిగా బ్రతకటం కన్నా మరో నరకం లేదు" ఆవేశంగా అన్నాడు సుబ్బారావు.

వృద్ధుడు ఒకక్షణం ఆలోచించి, "నువ్వు చాలా సామాన్యుడివనీ, అందుకే ఎవరినీ నొప్పించకుండా నీ బ్రతుకు బ్రతుకుతున్నావనీ అన్నావు కదా ! నాకు సరీగ్గా అర్థం కాలేదు. ఒక ఉదాహరణ చెప్పగలవా ?" అని అడిగాడు.

సుబ్బారావు విషాదంగా నవ్వేడు. "ఒకటేమిటి ? చాలా వున్నాయి. మా బావగారు ఇంటికొస్తారు. నేను టీ.వీ.లో మంచి సినిమా చూస్తూ వుంటాను. ఆయన రాగానే టీ.వీ. కట్టేసి కబుర్లు చెప్పాలి. అది బోరు".

"పెద్దగా కోర్కెలు లేని వాడిని - అన్నావు కదా ! టీ.వీ. చూడటం మానేస్తే అంత బాధెందుకు ? అంత బాధపడ్డావు అంటే, అది పెద్ద కోరికేగా "

"అది పెద్ద కోరికా ? మీకేమయినా మతిపోయిందా ?"

"ఈ ప్రపంచంలో పెద్ద కోరికలూ, చిన్న కోరికలూ అంటూ ఏముంటాయి ? తీరనివి అన్నీ పెద్ద కోరికలే కదా !" అన్నాడు వృద్ధుడు. "..... ఎవరికీ హాని తలపెట్టకుండా అందరితో మంచి అనిపించుకుంటూ నీ బ్రతుకు నువ్వు బ్రతుకుతానన్నావు. అది అసాధ్యమని నా ఉద్దేశ్యం. బహుశ.... మీ బావగార్ని బాధపెట్టకుండా వుండటానికే, ఆయనతో మాట్లాడి వుంటావు."

"అవును. మీరు దాన్ని మొహమాటం అనండి. మంచి లక్షణం అనండి. అది నా స్వభావం".

వృద్ధుడు నవ్వాడు. "....అంతవరకూ కరెక్టే. కానీ, నీ బ్రతుకు నువ్వు బ్రతుకుతానన్నావు. మరి అదెలా సాధ్యం? ఆ క్షణం టీ.వీ. చూడటం నీ బ్రతుకు. కానీ ఆయనవచ్చి దాన్ని చెడగొట్టాడే ! అంటే నీ బ్రతుకు నిన్ను బ్రతకనివ్వలేదన్నమాట."

సుబ్బారావు అయోమయంగా చూసాడు. వృద్ధుడు సాలోచనగా తలపంకించాడు. "నువ్వు ఆత్మహత్య చేసుకొనే స్థాయికి వచ్చావూ అంటే, ఎంతో మనోక్లేశం అనుభవించి వుండాలి ! పోనీ అవతలి వారిపట్ల కాస్త కటువుగా వుండి, మధ్య తరగతి మనస్తత్వం వదిలి పెట్టవచ్చుగా !! అదే విధంగా ఆర్థికపరమైన విషయాల్లో కొద్దిగా విలువలు కోల్పోతే నష్టం ఏమిటి? దానివల్ల పై రాబడి వుంటుంది కూడానూ".

"ప్రభుత్వాన్ని, సమాజాన్నీ మోసం చెయ్యలేను. దోపిడీదారి విధానం నాకు నచ్చదు".

"మరి మొన్న, ఎవరికో దక్కాల్సిన రైల్వే బెర్తు, ఆ టి.సి.కి. యాభై రూపాయలు లంచం ఇచ్చి ఎందుకు కొనుక్కున్నావు ? ఇది దోపిడీ కాదా ?"

సుబ్బారావు ఆశ్చర్యంగా "ఇది మీకెలా తెలిసింది ?" అని అడిగాడు.

"ఆ టి.సి.ని నేనే"

సుబ్బారావు అతని మొహంలోకి పరకాయించి చూసి, ".... కరెక్టే. గుర్తొచ్చింది" అన్నాడు.

"నా ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పలేదు"

"కొన్ని తప్పవు కద్సార్."

"నా కర్థం కాలేదు. ఎవర్నీ మోసం చెయ్యనన్నావు. రైల్వే డిపార్ట్‌మెంట్‌ని మోసం చేసావు. పెద్దగా కోర్కెలు లేవంటావు. రైల్లో పడుకోవటానికి అనధికారంగా బెర్త్ కావాలంటావు...! నీ బ్రతుకు హాయిగా బ్రతికితే చాలు - అంటావు. బావగారి కోసం టీ.వీ. మానేసానంటావు... ! తప్పులన్నీ నీలోనే వున్నట్టు కనపడుతున్నాయి".

"కాదు. తప్పంతా ఈ సమాజానిదే"

"ఎలాగో చెప్పు"

"అంతస్థుల మీద అంతస్థులు కట్టే వ్యాపారస్తులూ, ఊరి బయట ఫామ్ హౌస్‌లు కట్టే లంచగొండి అధికారులూ, స్వార్థంతో జనాల్ని మోసం చేసే రాజకీయ నాయకులు, వారిని ఆశ్రయించే దొంగ పారిశ్రామికవేత్తలు, ఈ బ్యూరో క్రాట్ వ్యవస్థలో మన్నుతిన్న పాముల్లా పనిచేయని బద్ధకస్తులూ, దొంగలూ, బందిపోట్లూ, క్రమశిక్షణని అసలు

పాటించని పౌరులూ.... వీరందర్నీ సంస్కరిస్తే దేశం బాగుపడుతుంది. గోడవున్న చీకట్ల లోంచి బ్లాక్ మార్కెట్ సరుకు బయటకి తీయాలి. రేషన్లు పెంచాలి. సగటు మధ్య తరగతి మనిషి ఇంతకష్టపడుతూంటే, అతడి శ్రమని దోచుకునే మోసగాళ్ళ ప్రపంచం పోవాలి. నాకే గానీ ఆ శక్తి వుంటే, ఇదంతా చేసి చూపిస్తాను.'' ఆవేశంతో వణికిపోయాడు సుబ్బారావు. ఆత్మహత్యా ప్రయత్నం గురించి తాత్కాలికంగా మర్చిపోయాడు. అతడికి ఎందుకో అప్రయత్నంగా దుఃఖం వచ్చింది ! చాలా నిజాయితీతో కూడిన దుఃఖం అది! ఆవేదనతోనూ, ఆవేశంతోనూ కొనసాగించాడు "...ఈ భూమ్మీద మనిషిగా పుట్టినందుకు, ఆనందంగా జీవించే హక్కు ప్రతి వ్యక్తికీ వుందని నిరూపిస్తాను. కష్టానికి తగ్గ ప్రతిఫలం దొరికేలా చేస్తాను. ప్రొద్దున్నించీ సాయంత్రం వరకూ వ్యాపారం పేరిట సరదాగా గంటల తరబడి ఫోన్‌లలో మాట్లాడి, సాయంత్రాలు ప్రైవేటు మీటింగ్‌ల పేరిట డ్రింక్ చేసే వ్యాపారస్తులకీ, ప్రొద్దున్నించీ సాయంత్రం వరకూ ఆఫీసులో రెక్కలు ముక్కలు చేసుకునే గుమస్తాకీ మధ్య ఆర్థిక వ్యత్యాసం తగ్గిస్తాను. దేవుడే గానీ నాకా శక్తి ఇస్తే, సామాన్యుడి జీవితాన్ని సుఖప్రదం చేస్తాను''

"నేనే దేవుణ్ణి. ఆ శక్తి నీకిస్తున్నాను. చెయ్యి.'' అన్నాడా వృద్ధుడు కామ్‌గా.

* * *

సూర్యుడు పూర్తిగా దిగిపోవటంతో బాగా చీకటిపడింది. ఎత్తయిన కొండ అవటం వలన, అక్కడ మాత్రం కాస్త వెలుగుంది. ఆ వెలుగులో వృద్ధుడి మొహం అదో రకమయిన కాంతితో ప్రకాశిస్తూంది. దూరంగా వీస్తూన్న గాలి శబ్దం తప్ప మరేమీ వినబడటం లేదు. 'నేనే దేవుణ్ణి' అనగానే, సుబ్బారావు వాక్ప్రవాహం ఆగిపోవటం వలన వచ్చిన నిశ్శబ్దం అది.

వృద్ధుడి మాటలకు సుబ్బారావు విస్తుబోయి, దిగ్భ్రమతో చూసాడు. అయితే అది క్షణకాలం మాత్రమే. వెంటనే తేరుకుని "....నేనింత బాధగా, ఆవేశంగా మాట్లాడుతూంటే జోకులేస్తారా? మనసెంత బాధపడకపోతే నేనీ ఆత్మహత్యా ప్రయత్నం చేసి వుంటానో వూహించలేరా? ఈ టైమ్‌లో ఇలా ఆనటానికి సిగ్గుగా లేదూ ?'' అన్నాడు.

"సిగ్గెందుకు ? నేను దేవుణ్ణి. ఆ మాటే చెప్పాను'' అన్నాడా వృద్ధుడు అమాయకంగా.

"పొండీ''

"పొమ్మంటే వెళ్ళిపోతాను. కానీ నువ్వు నా సృష్టి గురించి ఇంకెక్కడా అవాకులూ చెవాకులూ పేలకు. నేను సృష్టించింది కర్కోటేనని ఒప్పుకో''

"ఏమిటి కరెక్టు ?''

"సింహానికి జింకని ఆహారంగా సృష్టించాను. దానికి జింక ఏడిస్తే ఎలా ? జింకకి గడ్డిని ఆహారంగా సృష్టించాను. దానికి గడ్డి ఏడుస్తే ఎలా ?'' అన్నాడు.

"కానీ మనిషికి ఆహారంగా మనిషిని సృష్టించలేదుగా'' సూటిగా అడిగాడు సుబ్బారావు. ఆ వృద్ధుడు కాస్త ఖంగుతిన్నట్టు కనపడ్డాడు.

"అవును'' అన్నాడు సుబ్బారావు "....మా ప్రపంచంలో అదే జరుగుతోంది. మనిషి డబ్బుకోసం, అధికారం కోసం, సరదా కోసం సాటి మనుష్యుల్ని తింటున్నాడు.''

"నువ్వు చాలా తెలివైన వాడివిలా వున్నావే'' మెచ్చుకున్నాడు వృద్ధుడు.

"అందుకే ఇలా బ్రతుకుతున్నాను''గొణిగాడు సుబ్బారావు.

"తెలివైనవాడు నీలా సామాన్యంగా బ్రతకడు. ఎక్కడో లోపం వుంది'' సాలోచనగా అన్నాడు వృద్ధుడు.

"నేను నిజాయితీగా బ్రతుకుతాను. అందుకే ఇలా సామాన్యుడిగా బ్రతుకుతున్నాను.''

"ఇంకా ఏదో లోపం వుంది''

"నేనెవర్నీ మోసం చెయ్యను. కష్టపడతాను. ఆ మాటకొస్తే, చాలామంది కన్నా ఎక్కువ కష్టపడతాను.''

ఏదో అర్థమైనట్టు వృద్ధుడు తలపంకించి, "నువ్వు ఊహించే ప్రపంచంలో మోసానికి ఆస్కారం వుండదు. కష్టానికీ, తెలివికీ ప్రతిఫలం వుంటుంది. అంతేగా'' అన్నాడు.

"నిశ్చయంగా అంతే''

"అయితే అలాగే కానీ ! ఈ క్షణం నుంచీ యావత్ ప్రపంచపు మానవాళి మీదా నీకు అధికారాన్ని ఇస్తున్నాను. వారి మంచి కోసం నువ్వు ఏం చేసినా చెల్లుతుంది. తప్పుచేసినవారిపై నువ్వు వేసే శిక్ష, కేవలం నీ మనసులో అనుకుంటే చాలు, నెరవేరుతుంది!! నువ్వు ఎవరికీ జవాబుదారి కాదు. ప్రకృతి మీదా, జంతువుల మీద మాత్రం నీకు అధికారం వుండదు. నువ్వు అనుకున్న విధంగా మోసాల్ని రూపుమాపు. తెలివికీ, శ్రమకీ గుర్తింపు కలిగించు. వెళ్ళు'' అన్నాడు.

సుబ్బారావు ఇటూ అటూ చూసాడు.

"ఏమిటి చూస్తున్నావు ?''

"పూవు లెక్కడయినా వున్నాయోమోనని''

"ఎందుకు ?''

"చెవిలో పెట్టుకోవటం కోసం"

"ఎందుకు ? నా మీద అంత భక్తి కలిగిందా ?"

"మీరు చెప్పేది, దేవుడి దగ్గిర గుళ్లో, చెవిలో పెట్టుకునే పూల సంగతి. నేను చెప్పేది వేరే..."

"నేనే దేవుడిని ! బ్రహ్మను !! సరస్వతీ దేవి భర్తను !!!" అంటూ చెయ్యి గాలిలో తిప్పి ".... ఇదిగో బూడిద" అన్నాడు.

సుబ్బారావు నవ్వాడు. "ఇది మా బాబాలు చాలా సులభంగా చేస్తారు".

"అయితే నీ ఖర్మ...." అన్నాడు వృద్ధుడు. "నువ్విలా సామాన్యుడిగా ఎందుకుండిపోయావో అర్థమైంది. నీకు నమ్మకం లేదు. ధైర్యం లేదు. ఆత్మవిశ్వాసం లేదు. నెం. 1 కి కావల్సిన ముఖ్య లక్షణమైన ఛాలెంజి లేదు" అని వెనుదిరిగి, నెమ్మదిగా చీకట్లోకి అదృశ్యమైపోయాడు.

– 2 –

పత్రికా విలేకర్ల సమావేశం జరుగుతుంది.

"మిమ్మల్నందర్నీ ఇక్కడికి ఎందుకు పిలిచానో వివరంగా చెప్పాను. మీకేమయినా అనుమానాలుంటే అడగవచ్చు". ఎదురుగా కూర్చున్న వారిని సంబోధిస్తూ అన్నాడు సుబ్బారావు. అందరూ ముసిముసి నవ్వుల్తో మొహాలు చూసుకున్నారు. ఒక పత్రికా విలేఖరి లేచి, "మిమ్మల్ని '....ఈ శతాబ్దపు జోకరు' అని హెడ్డింగ్ పెట్టి సంబోధిస్తే ఏమైనా అభ్యంతరమా ?" అని అడిగాడు. అందరూ ఘొల్లున నవ్వేరు.

సుబ్బారావు నవ్వలేదు. "నాకభ్యంతరం లేదు" అన్నాడు. "..... నేను చెప్పినదంతా మీరు ప్రచురిస్తే"

"అప్పుడు గానీ మమ్మల్ని మా పత్రికాధిపతులు ఉద్యోగాల్లోంచి తీసెయ్యరు" అన్నాడా విలేఖరి. "...మీరు ప్రపంచాన్ని మారుస్తారా? అలా అని మమ్మల్ని వ్రాయమంటారా? దానికి నిరూపణగా రేపు టాంక్ బండ్ దగ్గిర నీటిపై నడుస్తారా ? దాన్ని జనం వచ్చి చూడాలా? ఇది వ్రాశాక, జనం అక్కడికొచ్చి చూసి, ఏమీ జరక్క మా పత్రికా కార్యాలయాన్ని తగలబెడితే, అప్పుడుంటుంది ఈ కథకి క్లైమాక్స్."

సుబ్బారావు అందరివైపూ చూసాడు. దాదాపు పాతికమంది దాకా వుంటారు. గొంతు సవరించుకుని అతనన్నాడు. ".... చూడండి ! నేనొక సెన్సేషనల్ న్యూస్ చెప్తాను

అనగానే ఉద్వేగంగా మీరందరూ వచ్చారు. పిలిచింది ఓ అనామకుడు అని కూడా ఆలోచించలేదు. నేనా సెన్సేషనల్ న్యూస్ చెప్పగానే, నన్నో జోకర్ అన్నారు '...అయినా పర్లేదు, ఆ వార్త ప్రచురించండి' అని బ్రతిమాలుకున్నాను. నా టీ తాగి, నా బిస్కట్లు తిని, ఇప్పుడు మాట తప్పుతారా?"

విలేఖర్లు కూర్చీల్లోంచి లేస్తోంటే సుబ్బారావు కామ్‌గా అన్నాడు.

"మీరీ రోజు ఇంటికెళ్ళేసరికి మీకు కడుపు నొప్పి వస్తుంది. మీరు దేవుడి ముందు నిలబడి - 'ఈ వార్త ప్రచురిస్తాము' అనే వరకూ అది తగ్గదు. మీ స్టుపిడిటీతో మిమ్మల్ని మీరు బాధపెట్టుకోకుండా, తొందరగా దేవుణ్ణి ప్రార్థించండి".

* * *

టాంక్‌బండ్ దగ్గిర అంత రష్ వుంటుందని అతడు వూహించలేదు. ఏదో ఒక చిన్న వార్తగా వేస్తారనుకున్నాడు. కానీ ప్రతి పత్రికా ప్రముఖంగా ప్రకటించింది. పైగా మొదటి పేజీలో వేసింది ! అయితే, కడుపు నొప్పి బెదిరింపు గురించి ఎవరూ వ్రాయలేదు.

అక్కడి దృశ్యం చూడగానే .....పనిలేని జనం ఇంతమంది వుంటారా?' అని మాత్రం అనిపించింది సుబ్బారావుకి ! ఎవరో ఒక వ్యక్తి నీటిమీద నడుస్తాడనగానే, ప్రొద్దున్న ఎనిమిదింటికి, పనులు మానుకుని ఇంతమంది వచ్చారంటే .... థాంక్స్ టు ది అవేర్‌నెస్ ఆఫ్ ప్రొడక్టివ్ టైమ్ ఆఫ్ దిస్ జనం !! సుబ్బారావుని చూడగానే పెద్ద కలకలం రేగింది. కొంతమంది వెక్కిరిస్తున్నట్టు గోల చేసారు. కొందరు చేతులూపారు. ఆ జనం అందరూ చూస్తూ వుండగా, సుబ్బారావు మెట్లుదిగి, నీటిపైన పాదం పెట్టి, రెండు అడుగులు వేసాడు. పాదం నీటిలో మునగలేదు.

అక్కడంతా ఒక్కసారిగా నిశ్శబ్దమైపోయింది !

మరో నాలుగు అడుగులు వేసాడు. అంతే ! జనం చప్పట్లు !! హర్షాతిరేకంతో ఒక్కసారిగా గోల మొదలైంది. అలా నీటి మీద నడుచుకుంటూ బుద్ధ విగ్రహం దగ్గరగా వెళ్ళి, పాదాలు స్పృశించి వెనక్కి వచ్చాడు. లైవ్ టీ.వీ. కవరేజి, విలేఖరులు.... అంతా గోలగా వుంది అక్కడ. సుబ్బారావు కాళ్ళ మీద పడటానికి జనం తోసుకొస్తున్నారు.

ఒక విలేఖరి ప్రశ్నించాడు. "మీ తరువాతి కార్యక్రమం ఏమిటి ? ఆధ్యాత్మిక బోధనలు చేపడతారా ? రోగాలు నయం చేస్తారా ? కొత్త మతం స్థాపిస్తారా ?"

"ఏమీ చెయ్యను"

"మరి ?"

"రేపొద్దున్నే భారత ప్రధానీ, పాకిస్తాన్ ప్రెసిడెంటూ నా దగ్గిరకి వస్తున్నారు. కాశ్మీరు సమస్య గురించి వారితో మాట్లాడతాను."

* * *

"మీరెందుకు ఇంత హడావుడిగా ఇస్లామాబాద్ నుంచి హైదరాబాద్ రావాలనిపించింది" సుబ్బారావు ఇంట్లోకి ప్రవేశిస్తూన్న పాకిస్తాన్ ప్రెసిడెంట్‌ని టీ.వీ. ఏంకర్ అడిగింది.

"సిక్స్త్ సెన్స్" అన్నాడు షాజ్‌ఖాన్ "... ఒక నుంచి కోసం మేమెప్పుడూ సిద్ధమే"

అసలు కారణం అది కాదు. సుబ్బారావు నుంచి అతడికి ఫోన్ వెళ్ళింది. ఇండియా దక్షిణ ప్రాంతం నుంచి తనకి ఫోన్ రావటం ఎలా సంభవించిందో, తన పి.యే.లూ, సెక్రటరీలూ ఏం చేస్తున్నారో, ఈ ఫోన్ కాల్ తనకి డైరెక్టుగా ఎలా వచ్చిందో అతడికి అర్థం కాలేదు.

"నాలుగు రకాల శిక్షలుంటాయి" ఫోన్‌లో సుబ్బారావు అతి క్లుప్తంగా అన్నాడు "... ముందు మీకు కడుపునొప్పి వస్తుంది. అరగంట తరువాత మీ ఆత్మీయుడైన కొడుకో, కూతురో మాయమవుతారు. అంటే, మీకు దూరమై ఇక కనపడరన్న మాట. గంట తరువాత మీకు పక్షవాతంవొచ్చి, శాశ్వతంగా పక్కన పడతారు. ఈ లోపులోనే నన్ను చంపించే ప్రయత్నం చేసారనుకోండి - ఆ ఆలోచన అమలు జరిపే లోపులోనే మీరు నిస్తేజమైపోతారు. ఎంత తొందరగా బయల్దేరితే అంత మంచిది..."

ఈ ఫోన్ కాల్ పూర్తయిన గంటన్నర తరువాత, అంటే.... ముందు కడుపునొప్పి, తరువాత మనవరాలి అదృశ్యం, ఆపైన పక్షవాత లక్షణాలు కనపడిన తరువాత పాకిస్తాన్ ప్రెసిడెంట్‌కి భయంవేసింది. హైద్రాబాద్ బయల్దేరే ఏర్పాట్లు వెంటనే చెయ్యమని ఆజ్ఞలు జారీ చేయగానే, మనవరాలు తోటలోంచి పరుగెత్తుకు వచ్చింది.

ప్రొద్దున్న కల్లా ఇద్దరు ప్రధానులూ సుబ్బారావు ఇంట్లో సమావేశమయ్యారు.

ఇద్దరికీ 'టీ' ఇచ్చాక, భారత ప్రధానితో సుబ్బారావు అన్నాడు "... మొదటి తప్పు మన దేశానిది అనీ, కాశ్మీర్‌పై U.N. మధ్యవర్తిత్వానికి 1947లోనే మనం వప్పుకున్నామనీ మీకు తెలుసు..." అని పాక్ ప్రెసిడెంట్ వైపు తిరిగి, "... మత ప్రతిపాదికగా కాశ్మీర్ కోసం పోరాడకపోతే మీ దేశంలో మిమ్మల్ని ప్రెసిడెంట్‌గా వుంచరు కాబట్టే, మీరీ యుద్ధం చేస్తున్నారని మీకు తెలుసు" అన్నాడు.

ఇద్దరూ మాట్లాడలేదు. సుబ్బారావు కొనసాగించాడు.

"లక్షా పాతికవేల మంది సైనికులు ఇరుపక్షాలా మరణించారు. డెబ్భైవేలమంది కాశ్మీరీలు కాల్చి చంపబడ్డారు. క్షతగాత్రుల సంగతి లెఖ్ఖేలేదు. ఎందుకిదంతా జరుగుతోంది ?"

గదిలో నిశ్శబ్దం.

"...మీకు అయిదు నిమిషాలు టైమ్ ఇస్తున్నాను. లోపలి గదిలోకి వెళ్ళి, పరిష్కారంతో బయటికి రండి" అన్నాడు సుబ్బారావు. ఇద్దరూ మొహాలు చూసుకున్నారు.

అప్పుడొక అనూహ్యమయిన సంఘటన జరిగింది. పాకిస్తాన్ సెక్యూరిటీ గార్డుల్లో ఒకరు, ఇంత ఉద్రేకం పట్టలేక, "..... ఎవడ్రా నువ్వు ? చంపి పారేస్తాను" అంటూ తుపాకీ గురిపెట్టి పేల్చబోయాడు. అంతే. రెప్పపాటు కాలంలో నిస్తేజమై కూలిపోయాడు.

అక్కడ వెంట్రుక పడితే వినపడేటంత నిశ్శబ్దం అలుముకుంది. ప్రేక్షకులు తమ కళ్ళని తామే నమ్మలేకపోయారు. ఆ నిశ్శబ్దంలోంచి సుబ్బారావు స్వరం వినపడింది. "ఈ రోజు నుంచీ ప్రపంచంలో ఎక్కడా టెర్రరిజంగానీ, మనుషుల్ని మనుష్యులు చంపుకోవటంగానీ వుండవు. అందువల్ల మంత్రులూ, ముఖ్యమంత్రులూ, రాజకీయ నాయకులూ - అందరి వద్ద నుంచీ సెక్యూరిటి ఉపసంహరింపబడుతోంది. వారు కూడా మామూలుగా అసెంబ్లీలకీ, పార్లమెంట్‌లకీ తమ స్వంత కార్లలో వస్తారు."

"వారికి ప్రమాదం జరిగితే... ?" ఒక విలేఖరి ప్రశ్నించాడు.

"జరగదు" కఠినంగా అన్నాడు సుబ్బారావు. "....అలా కనీసం ఒక్క సంఘటన జరిగితే, నేను నా ఆజ్ఞల్ని ఉపసంహరించుకుంటాను."

ప్రధానులిద్దరూ లోపలికి వెళ్ళారు. సుబ్బారావు అన్నాడు "....ఈ రోజునుంచి ప్రతిపక్ష పార్టీల రాస్తారోకోలూ, రోడ్డు మధ్య మృతవీరుల సంస్మరణలూ వుండవు. ప్రజలకి బాధ కలిగించే ఏ పనీ, ఏ పార్టీ చేపట్టదు. ఏ మతపు దేవుడి ఆలయమైనా ట్రాఫిక్‌కి అడ్డువస్తే కూల్చివేయబడుతుంది."

"జనం వూరుకోరు."

సుబ్బారావు నవ్వేడు. "...ఊరుకుంటారు ! నిజానికి జనం శాంతికాముకులు. People are in general not bad, but some individuals are ! కానీ వారిలో కొందరుంటారు. మిగతా అందర్నీ వారు ఉద్రేకపరుస్తారు. అలా ఉద్యమం ప్రారంభం అవుతుంది. ఇప్పుడిక అలా కాదు. ఎవరయినా ఎదురు తిరగాలనుకున్న మరుక్షణం, నాలుగు శిక్షలూ క్రమ వరుసలో అనుభవించాల్సి వస్తుంది. మొదటి దానితోనే బెదిరి పోతారు"

లోపల్నుంచి ఇద్దరు ప్రధానులూ వచ్చారు. "...కాశ్మీర్ సమస్యకి పరిష్కారం దొరకలేదు. అందుకే ఒక నిర్ణయానికి వచ్చాం" అన్నారు.

"ఏమిటి ?"

"భారతదేశ క్రికెట్ టీమ్‌కి వసీమ్ అక్రమ్ ఇక నుంచీ కెప్టెన్."

సుబ్బారావు అర్థంకాక, "..... ఏమిటి ?" అన్నాడు.

"- భారత పాకిస్తాన్‌లని కలిపి ఒకే దేశం చేస్తున్నాం"

"గుడ్ ....." అన్నాడు సుబ్బారావు. "కానీ పాకిస్తాన్ ప్రజల్ని దీనికి మనస్ఫూర్తిగా వప్పించాలి ! ప్రతిసారీ అందర్నీ చంపేస్తామని బెదిరించి తలవంచలేం కదా !" అన్నాడు.

"దీనికో దారి ఆలోచించాం. పాకిస్తాన్ ఇండియా మీద దండెత్తి, మొత్తం దేశాన్ని.... అంటే, కన్యాకుమారి వరకూ ఆక్రమించుకుంటుంది" అన్నారు భారత ప్రధాని. సుబ్బారావు అదిరిపడి "ఏమిటి మీరనేది?" అని అడిగాడు. ప్రధాని నవ్వి, "అవును. అప్పుడు ఎలక్షన్స్ జరుగుతాయి. కాంగ్రెస్, బి.జె.పి.లకి కలిపి అవామీలీగ్ (పాకిస్తాన్ పార్టీ) కన్నా ఎలాగో మూడింట రెండొంతులు మెజారిటీ వస్తుంది. రాజధానిని ఇస్లామాబాద్ నుంచి ఢిల్లీకో, అమృత్‌సర్‌కో మారుస్తాం" అన్నారు.

"మీరు రాజకీయ నాయకులు ఎలా అయ్యారో ఇప్పుడు అర్థమైంది" అంటూ, విలేఖర్ల వైపు తిరిగి ఏదో చెప్పబోయాడు. అప్పటికే వారు లేరు. కాశ్మీర్ సమస్య పరిష్కారం అయిందన్న సంచలన వార్త ప్రచురించటానికి ఆఘమేఘాల మీద వెళ్ళిపోయారు.

* * *

ఆ రాత్రి సుబ్బారావుకి బ్రహ్మ కలలో కనిపించి "..... నీలో ఒక విషయం నాకు బాగా నచ్చింది" అన్నాడు.

"ఏమిటి స్వామీ ?"

"ఇన్ని అధికారాలు నేను నీకిచ్చినా, వాటిని స్వార్థం కోసం వాడుకోలేదు. ప్రపంచానికి ఏకఛత్రాధిపత్యం వహించేటన్ని గొప్ప శక్తులు నీకున్నా, వాటిని అన్యాయంగా ఎవరి మీదా ప్రయోగించలేదు. నువ్వు గొప్పవాడివి. కానీ..." అని ఏదో చెప్పబోతూండగా సుబ్బారావు అడ్డుతగిలి "....నిజానికి కాశ్మీరు సమస్య చాలా చిన్నది స్వామీ. పరిష్కరించవలసినవి చాలావున్నాయి" అన్నాడు. దేవుడు ఇంకా ఏదో అనాలనుకుని, మనసు మార్చుకుని, "నేను గమనిస్తూ వుంటాను" అంటూ మాయమైపోయాడు.

ప్రొద్దున్నే సుబ్బారావు ప్రకటించాడు.

"ఈ రోజు నుంచీ ఎవరయినా లంచం తీసుకుంటే, మరుక్షణమే వారికి కడుపు నొప్పివచ్చి, వరుసగా మిగతా శిక్షలు అమలు జరుగుతాయి" అని.

క్షణాల్లో ఆ వార్త ప్రపంచం అంతా పాకిపోయింది. నిజానికి సుబ్బారావు ఇల్లు ఒక పెళ్ళి పందిరిలా విలేఖర్లతో కళ కళ లాడుతోంది. అన్నీ సంచలన వార్తలే.

"... ఇన్‌కంటాక్స్‌లో తప్పుడు లెక్కలు చూపించినా, కమర్షియల్ టాక్స్‌లు ఎగ్గొట్టినా, దొంగ కరెంట్ కనెక్షన్ తీసుకున్నా, రిజిస్టార్ ఆఫీసుల్లో బ్లాక్‌మనీతో ఆస్థులుకొన్నా - వెంటనే, దానంతటదే క్షణాల్లో శిక్ష విధింపబడుతుంది. భగవంతుడే సాక్షి కాబట్టి అప్పీలు లేదు. దేశంలో జనమంతా గత పది సంవత్సరాల్లో ఎంత టాక్సులు ఎగ్గొట్టారో, ఆ మొత్తం పది రోజుల్లోగా చెల్లించెయ్యాలి. లంచాల్తో భవంతులు నిర్మించిన ఐ.ఏ.యస్. ఆఫీసర్లు, ఇంజనీర్లు, కాంట్రాక్టర్లు మొదలైన వారూ, రాజకీయాల్ని అడ్డం పెట్టుకుని కోట్లు సంపాదించినవారూ సగం ప్రభుత్వానికి అందజెయ్యాలి..."

పది రోజుల తరువాత ప్రధానమంత్రి సుబ్బారావుకి ఫోన్ చేసారు. "కంగ్రాచ్యులేషన్స్. భారతదేశపు విదేశీ ఋణాలన్నీ తీరిపోయాయి. మొత్తం ఎంతడబ్బు వసూలు అయిందో తెలుసా ? వంద వేల కోట్లు..."

సుబ్బారావు గొంతు తడారిపోయింది. "...అంత దుర్మార్గపు సొమ్ము వుందా" అన్నాడు.

"ఈ వ్యవహారంలో, దేశం మొత్తం మీద వందమంది దాకా మరణించారు. చివరి వరకూ తమ అక్రమార్జితాన్ని వదులుకోవటానికి ఇష్టపడని వారన్నమాట..." అని ఫోన్ పెట్టేసారు ప్రధాని.

సాయంత్రం అయిదయింది.

సుబ్బారావు రోడ్డు మీదకి వచ్చి చూసాడు. ఎక్కడా ట్రాఫిక్ జాముల్లేవు. No Parking అని వ్రాసివున్న దగ్గిర కనీసం సైకిలు కూడా చట్ట విరుద్ధంగా ఆపిలేదు. అడ్డదిడ్డంగా కుడి వైపుకి తిరగటాలూ, సందుల్లోంచి దూసుకు రావటాలూ లేవు. ఎర్రలైటు వెలిగిన తరువాత ముందుకొచ్చిన వాహనదారులు, కడుపునొప్పి వచ్చి, చప్పున వెనక్కి వెళ్ళిపోతున్నారు.

అసెంబ్లీ, పార్లమెంటుల్లో ఏ గొడవలూ లేవు. మైకు విసిరికొట్టటానికి పట్టుకోబోయే లోపులోనే, కడుపు నొప్పి లోపల్నుంచి తన్నుకుంటూ వచ్చేస్తోంది. ఆఫీసుల్లో ఉద్యోగస్థులు

కేవలం లంచ్ టైమ్‌లోనే బయటకు వస్తున్నారు. అధికార్లు కుటుంబాల్తో పిక్నిక్‌లకీ యాత్రలకీ, ఆఫీసు వాహనాల్లో తిరగటం మానేసారు.

కోర్టుల్లో కేసులు తొంభైశాతం తగ్గిపోయాయి. అడగ్గానే నేరస్థులు, నేరం వప్పేసు కుంటున్నారు. ఆ మాట కొస్తే, అసలు నేరాలేలేవు. నేర స్వభావంతో కూడిన ఆలోచన రాగానే, వార్నింగ్‌లాగా కడుపు నొప్పి వస్తోంది. అక్కడితో ఆగక, నేరం ప్రారంభించబోతే, రెండో శిక్ష రెడీగా వుంటోంది.

ఈలోపులో సుబ్బారావు మీద పది, పదిహేనుసార్లు హత్యా ప్రయత్నాలు జరిగాయి. అయితే, ఆ దుండగులు అతడి మీదికి హత్యాయుధం విసిరే లోపులోనే కుప్పకూలి పోయారు.

రాయలసీమ నుంచీ, ఇజ్రయేల్ వరకూ టెర్రరిజం అనేదే లేదు. ఆడవాళ్ళు అర్ధరాత్రి నడిరోడ్డు మీద తిరుగుతున్నారు. ఇంటర్వ్యూల్లో రికమెండేషన్లు లేవు. ప్రమోషన్లు సక్రమంగా వస్తున్నాయి. రేషను, గ్యాసూ, కరంటూ, నీళ్ళూ - అన్నీ పుష్కలంగా లభిస్తున్నాయి. ఇదంతా సాంఘిక పరిణామం !

ఆర్థిక పరిణామం ఇంత ఆశాజనకంగా లేదు. లంచగొండులందరూ తమ ఆస్థుల్లో సగాన్ని పదిరోజుల్లోగా ప్రభుత్వానికి అందజేయాలని సుబ్బారావు ప్రకటించగానే రియల్ ఎస్టేట్ ధరలూ, బంగారం నగల ధరలూ, వాహనాల ధరలూ, మొత్తం అన్ని పడిపోయాయి. పదిరోజుల్లో ఆస్థి అమ్మి కట్టాలనేసరికి, వాటిని కొనేవాడు ఎవరూ దొరకలేదు. చాలా మంది లంచగొండ్లు 'పదోరోజు' వరకూ '...ఆఁ ! మన గురించి ఎవరికి తెలుస్తుందిలే' అనుకుని వూరుకున్నా, పదకొండో రోజు కడుపు నొప్పితో పరుగెత్తి, అయినకాడికి ఆస్థులు అమ్మేసేరు. ఆమాటకొస్తే, సుబ్బారావుకి కూడా నొప్పి వచ్చింది. కారణం ఆలోచించగా, ఆరేళ్ళ క్రితం, ఆఫీసులో ఎవరికో ఏదో పనిచేసి పెట్టినందుకు వారు కృతజ్ఞతా పూర్వకంగా అందించిన అర్థవెయ్యి నూట పదహార్ల విషయం గుర్తొచ్చింది. ఆ తరువాత, లంచాలు దొరికే ఆ డిపార్ట్‌మెంట్ నుంచి బదిలీ అయిన కారణంగా, ఆ విషయం మర్చిపోయాడు.

అతడు బాధపడలేదు. తప్పులు చేయటం మానవ సహజం అని అతడికి తెలుసు. అపరాధ రుసుము 'పూర్తిగా' వెనక్కు చెల్లించేసాడు.

ఇక దేశంలో మిగతా ఆర్థిక పరిణామాల దృష్టికొస్తే, ధరలు విపరీతంగా పడిపోవటమే కాకుండా, మరో వూహించని సంఘటన జరిగింది. అయితే, అది చర్చించటానికి ముందు సుబ్బారావు గురించి చెప్పాలి.

అతనేం మారలేదు. ఆ సందులోనే, అదే చిన్న ఇంట్లోనే వుంటున్నాడు. అక్కడ రద్దీ మాత్రం పెరిగిందంతే. అతడు చేస్తున్న సంస్కరణలని, ప్రపంచమంతా దిగ్భ్రమతో, ఉత్సుకంగా చూస్తోంది.

ఆ సాయంత్రం ప్రెసిడెంట్ ఆఫ్ ఇండియా స్వయంగా సుబ్బారావు ఇంటికి వచ్చారు. "...ఏం చెయ్యాలో పాలుపోవటం లేదు" అన్నారు.

"ఏ విషయం ?"

"నిరుద్యోగం ..." అన్నారు రాష్ట్రపతి "...మిలట్రీ అవసరం పోయింది. ఉగ్రవాదులు లేరు కాబట్టి B.S.F.ని తీసేసాం. ట్రాఫిక్ పోలీసుల్తో సహా, ఎవరికీ పనిలేదు. ఇన్‌కంటాక్స్, కమర్షియల్ టాక్స్, రిజిస్ట్రార్ ఆఫీసుల్లో ఉద్యోగస్తులే కాకుండా లాయర్లు, జడ్జీలు, సి.బి.ఐ. ఆఫీసర్లూ - అందరూ ఖాళీ అయిపోయారు."

"మరి రాజకీయ నాయకులు ? వారి కార్యకర్తలు ?" సుబ్బారావు ప్రశ్నించాడు.

"సామాన్యంగా, ఇంత రాజకీయ స్థబ్దతని వారు భరించలేరు. మామూలు పరిస్థితుల్లో అయితే ఏదో ఒక గొడవ తెచ్చి ప్రజల్ని బాధపెట్టేవారు. కానీ ఇప్పుడు, అలాంటి ఆలోచన రాగానే కడుపునొప్పితో బాధపడుతున్నారు" ప్రెసిడెంట్ నవ్వేరు. "...ప్రస్తుతం సమస్య అది కాదు. ఈ సంస్కరణల వల్ల ఈ రోజు కరెక్టుగా మనదేశంలో ఎంతమంది పనిలేకుండా వున్నారో తెలుసా ?"

"ఎంతమంది ?"

"లాయర్లూ, పోలీసులూ, మిలటరీ, ఉద్యోగస్తులూ.... అంతా కలుపుకుంటే.... దాదాపు పాతికకోట్లు !!! "

– 3 –

సుబ్బారావు గుండె ఓ క్షణం కొట్టుకోవటం ఆగిపోయింది. తడారిన గొంతుతో "..... పాతిక కోట్లా ?" అన్నాడు. "...అంటే, మొత్తం దేశ జనాభాలో నాలుగోవంతు!! యువతలో నూటికి యాభైమంది !!!" అన్నాడు.

"అవును. ట్రాఫిక్ కానిస్టేబుల్స్ అవసరం పోయింది. సెక్రటేరియేట్‌లో సగం మందికి పనిలేదు. వారు ఇంతకాలం, ప్రొద్దున పదినించీ సాయంత్రం అయిదు వరకూ చేసేపని - ఒక గంటలో అయిపోతోంది. అంతవరకూ ఎందుకు ? కాంట్రాక్టర్లు రోడ్లు సరీగ్గా వేస్తున్నారు. అందుకని సూపర్‌వైజర్ల అవసరం పోయింది. టిక్కెట్‌లు లేకుండా

ఎవరూ ప్రయాణం చేయటం లేదు. అందుకని రైల్వే టి.సి.ల అవసరం లేకుండా పోయింది. ఇలా ఇన్ని కోట్ల మంది ఖాళీగా వున్నారు. ఏం చెయ్యాలో తోచటం లేదు."

"కాలువలు తవ్వించండి" గంభీరంగా అన్నాడు సుబ్బారావు.

ప్రెసిడెంట్ ఉలిక్కిపడి, " .... ఏమిటీ" అన్నారు.

"అవును. బీహార్లో వరదలకీ, అదిలాబాద్‌లో ఆకలికీ కారణం, నదుల మధ్య సంధానం లేకపోవటమే ! గోదావరికీ, కృష్ణకూ మధ్య పది కాలువలు తవ్వమనండి ! అలాగే బ్రహ్మపుత్ర - గంగా - కావేరీల మధ్య కూడా !! ఇంతమంది లేబర్ ఖాళీగా వుండటం నిర్హేతుకం !!!

"ఈ ఆలోచన బావుంది" అని ప్రెసిడెంట్ వెళ్ళిపోయారు.

ఆయన వెళ్ళాక సుబ్బారావు ఆలోచనలో పడ్డాడు. "ఫాన్‌ల క్రింద, ఎ.సి. రూముల్లో పని చేసేవారు పాపం ఎండలోకి రావాలి. తప్పదు. దేశ సౌభాగ్యానికి Land, Labour, Capital, Organisation కావాలి. నిజమే! మరి..... ఇంతమంది ఇంత కష్టపడుతున్నప్పుడు, తాతముత్తాతల ఆస్థులు అనుభవిస్తున్న వారి మాట ఏమిటి ? గ్రామాల్లో పొలాలు కౌళ్ళకి ఇచ్చి, పట్నాల్లో పేకాడే వారి సంగతి ఏమిటి ?" అనుకున్నాడు.

దాని ఫలితంగా, ఆ మరుసటి రోజు అతడు, "దున్నేవాడిదే భూమి" అని ప్రకటించాడు. "అద్దెకున్న వాడిదే ఇల్లు" అందామనుకున్నాడు గానీ, తానొక పోర్షను అద్దెకిచ్చిన విషయం గుర్తొచ్చి ఆ ఆలోచన మానుకున్నాడు. ఈ లోపులో ప్రెసిడెంట్ ఆఫ్ ఇండియా, కాలువలు తవ్వించటం, ఆనకట్టలు కట్టించటం లాంటి అభివృద్ధి కార్యక్రమాలు చేపట్టారు. రైతులూ, శ్రామికులూ ఉత్సాహంతో పని చేస్తున్నారు. మధ్య తరగతి మాత్రం ఎండా, వానా, శ్రమా, స్వేదం అలవాటులేక ఇబ్బంది పడుతున్నారు. అయినా ఎవరూ నోరు విప్పటం లేదు. అన్నిటికన్నా గొప్ప పరిణామం ఏమిటంటే, టి.వి. ఛానెళ్ళలో చర్చలూ, పత్రికల్లో సంచలన వార్తలు, ప్రజల్ని రెచ్చగొట్టే న్యూస్‌లూ పోయాయి.

కాలువల నిండా నీళ్ళు పొలాల నిండా పైర్లు .

మహబూబ్‌నగర్ నుంచీ ధార్ ఎడారి వరకూ సస్యశ్యామల మయింది.

పదిరెట్లు ఎక్కువ దిగుబడివచ్చింది.

కొనే వాళ్ళు తక్కువ. అమ్మే వాళ్ళు ఎక్కువ. ఫలితంగా బియ్యం ధర వంద నుంచీ, పదిరూపాయలకి పడిపోయింది.

– 4 –

" దీన్ని నేను ఊహించలేదు" అన్నాడు సుబ్బారావు. "అయినా ఇదీ ఒకందుకు మంచిదేగా"

"ఎలా?" అన్నారు ప్రధాని. "....బస్తా బియ్యం పండించటానికి పదిహేను రూపాయల ఎరువులూ, పది రూపాయల పురుగుల మందూ, ఇరవై రూపాయల మిగతా ఖర్చులూ అవుతాయి. దాన్ని పదికి అమ్మితే నష్టం వొచ్చి, ఆత్మహత్య చేసుకోవటం తప్ప - రైతులకి గత్యంతరం లేదు"

సుబ్బారావు ఓ క్షణం ఆలోచించి "...ప్రభుత్వాన్నే రైతుల దగ్గిర్నుంచి మొత్తం బియ్యం కొనెయ్యమనండి" అన్నాడు. వెంటనే ఆ పథకం అమలులోకి వచ్చింది. భారతదేశపు Food Corporation of India గోడవున్లల్లో 2000 మిలియన్ టన్నుల ఆహారధాన్యాలు స్టోర్ చెయ్యబడ్డాయి.

కానీ ఆకలి చావులు అలాగే వున్నాయి. రైతులు బాగానే వున్నారు. కూలీలూ, మిగతా B.P.L. (బిలో పావర్టీ లైన్) జనాలూ ఆకలి చావులవైపు పయనించసాగారు.

భారత రాజ్యాంగం, మనిషికి "... జీవించే హక్కు"ఇచ్చింది కాబట్టి, ప్రభుత్వమే BPL జనాన్ని బ్రతికించాలని మానవహక్కుల సంఘం వేసిన కేసుకి ప్రతిస్పందిస్తూ, సుప్రీంకోర్టు ఒక చరిత్రాత్మకమైన తీర్పు ఇచ్చింది.

గోడవున్లలో దాచిన బియ్యాన్ని ప్రభుత్వమే బీదలకి ఉచితంగా పంచాలని ఆ తీర్పు సారాంశం.

ఎలా ?

ఎలా ఆ జనాల్ని గుర్తించటం ? ఒకవేళ కష్టపడి గుర్తించినా, కొంతకాలంపాటూ పంచవచ్చు. ఆ తరువాత ....? తమకి ఉచిత బియ్యం కావాలని అందరూ ఎగబడితే....?

* * *

ఇది జరిగిన ఆరు నెలలకు భారత ప్రభుత్వం - తాను ఆర్థికంగా దివాళా తీసినట్టు ప్రకటించింది.

– 5 –

"ఏమిటిది? ఎందుకిలా జరిగింది?" అరిచాడు సుబ్బారావు. ఎవరూ మాట్లాడలేదు. దేశానికి సంబంధించిన అత్యున్నత అధికారులూ, మేధావులూ అక్కడ వున్నారు. వారిలో కొందరికి సమాధానం తెలుసు. పరిష్కారమే తెలీదు.

సుబ్బారావు అన్నాడు. "బ్లాక్ మార్కెటీర్లూ, లంచగొండులూ మనకి అర్పించిన కోట్లు కోట్లు ధనం వుండాలి కదా"

"కొన్ని కోట్ల మంది నిరుద్యోగులతో కాలువలు తవ్వించి, జీతాల రూపేణా పంచేము కదా !" అన్నాడు ఒక అధికారి.

సుబ్బారావు మరింత ఇరిటేట్ అయి, "..... అందరూ నిజాయితీగా పన్నులు చెల్లిస్తున్నారుగా. ఆ డబ్బంతా ఏమవుతోంది ?" అని అడిగాడు.

"రాబడి ప్రకారం కరెక్టుగానే చెల్లిస్తున్నారు. కానీ రాబడే తగ్గిపోయింది."

"ఎందుకు ?"

దానికి సమాధానం చెప్పటానికన్నట్టు, ఒక సూటు వ్యక్తి ఆ హాల్లోకి ప్రవేశించాడు. "...ప్రైవేటు కంపెనీల తరపున ప్రతినిధిగా నన్ను పంపించారు. మీతో ఒక ముఖ్య విషయం చెప్పటానికి వచ్చాను."

"ఏమిటిది ?" అడిగారు ప్రధాని.

"రేపటి నుంచీ తమ పరిశ్రమలన్నీ వారు మూసేస్తున్నారు"

అక్కడున్న వాళ్ళందరికీ ఒక పెద్ద ఉప్పెన కెరటం వచ్చి కొట్టినట్టు అనిపించింది.

ఈ లోపులో ఆ వచ్చిన వ్యక్తి, "అంతేకాదు. దేశంలోని మిగతా పెద్ద పెద్ద కంపెనీలన్నీ ఇదే నిర్ణయాన్ని తీసుకోబోతున్నాయి." అంటూ పూర్తి చేసాడు.

"ఏం ..... ఎందుకు ?" అడిగాడు సుబ్బారావు.

"మీ మొదటి ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్తాను" అంటూ లేచాడు ఒక సన్నటి వ్యక్తి, అతడి కోటు సామాన్యంగా వుంది. కళ్ళలో మేధావితనం తొంగిచూస్తోంది. నిర్లక్షపు చూపులో అపారమైన జ్ఞానం ప్రతిబింబిస్తోంది. అతనీ విధంగా అన్నాడు. "క్రమక్రమంగా, ప్రభుత్వానికి రాబడి ఎందుకు తగ్గిందని మీ మొదటి ప్రశ్న ! దానికి సమాధానం చాలా చిన్నది. మీ సంస్కరణలకి ముందు, ఏడాదికి యాభై లక్షలు సంపాదించే వ్యక్తి, నలభై లక్షలు బ్లాక్‌మనీ దాచేసి, పదిలక్షల మీదా నాలుగు లక్షలు ఇన్‌కంటాక్స్ కట్టేవాడు. ఇప్పుడు నిజాయితీగా ముప్పై ఆరు లక్షలు కట్టాల్సి వస్తోంది. అంటే పద్నాలుగు లక్షలే మిగుల్తోంది. అంత తక్కువ మిగిలేటప్పుడు, ఎందుకింత ఎక్కువ కష్టపడటం ? అని వ్యాపారాన్ని తగ్గించేసేడు. అందుకు ప్రభుత్వానికి రాబడి తగ్గిపోయింది."

కరెక్టే అన్నట్టు అందరూ తలలూపారు.

"...ఇక రెండో విషయానికి వద్దాం. టాటా, బిర్లాల్లాటి సంస్థల్లో ఎందరో మేధావులూ, సెక్రటరీలూ, కమర్షియల్ టెక్నీషియన్లు పనిచేస్తున్నారు. మన దేశంలో అలాంటి వ్యాపార

సంస్థలు దాదాపు అయిదువేల దాకా వున్నాయి. వీటి చీఫ్‌లు విమానాల్లో, అయిదు నక్షత్రాల హోటల్స్‌లో, విలాసవంతమైన జీవితాలకి అలవాటు పడ్డారు. రోజూవారీ ఆఫీస్ మేనేజిమెంట్‌లో అంతే కష్టపడతారు కూడా !" ఆగాడు. అందరూ నిశ్శబ్దంగా వింటున్నారు. అతడు కొనసాగించాడు. "ఈ మేధావులందరికీ PERKS పోయాయి. పూర్వం లాగా, వీరికిచ్చే సౌకర్యాలన్నీ ఇప్పుడు ఇవ్వటానికి కుదరటం లేదు. అందుకే వారి పని నైపుణ్యం తగ్గి జడత్వం వచ్చింది. అంతేకాదు. మనం చేసిన అనూహ్యమైన సంస్కరణల వల్ల, అన్ని ఆస్థుల ధరలూ పడిపోయాయి. యాభై లక్షల విలువ చేసే భవంతి ధర, రెండు లక్షలయింది. ఎందుకంటే.... ప్రస్తుతం యాభై లక్షలు ఎవరి దగ్గిరా లేవు. నిజాయితీగా టాక్సులు కడుతూ, అంత డబ్బు సంపాదించటం ఈ పరిస్థితుల్లో ఏ మనిషికయినా దాదాపు అసాధ్యం !! అదేవిధంగా ఇంతకుముందు RTO లూ, బ్రేక్ ఇన్‌స్పెక్టర్లూ, పోలీసు అధికార్లూ - అందరూ స్టార్ హోటల్స్‌కి వెళ్ళేవారు. ప్రస్తుతం వారి వద్ద డబ్బు లేదు. అందుకని కస్టమర్లు లేక హోటల్స్ అన్నీ దాదాపు మూతబడిపోయ్యాయ్"

"మరి ఈ డబ్బంతా ఎక్కడికి వెళ్లింది"

"సామాన్యులకి" జవాబు ఇచ్చాడు ఎకానమిస్టు. "..... ధరలు పడిపోవటంతో, మధ్య తరగతివారు బాగుపడ్డారు. క్రింది తరగతి వారికి పుష్కలంగా తిండి లభిస్తోంది".

"నేను కోరింది అదే - " సంతోషంగా అన్నాడు సుబ్బారావు.

"కానీ ఇదంతా తాత్కాలికం.." అన్నాడు సూటు వ్యక్తి. "తొందర్లోనే ఈ వ్యవస్థ అంతా అల్లకల్లోలం కాబోతూంది. తెలివికి సరిపడా సౌఖ్యం లేదు కాబట్టి మేధావులు ఆలోచించరు. పారిశ్రామికవేత్తలు పనిచేయరు. ధర రావటం లేదు కాబట్టి, రైతులు కేవలం తమకి కావలసినంత ధాన్యమే, ఎరువులూ మందులూ లేకుండా పండించుకుని తింటారు. కేవలం Land, Labour మాత్రమే వుంటుంది. Capital, Organisation వుండవు. అంటే.... మళ్ళీ మన ప్రపంచం ఇరవైవేల సంవత్సరాల వెనక్కి వెళ్ళిపోతుంది అన్నమాట. ఇన్ని కోట్ల మందిని పోషించటానికి ప్రభుత్వం దగ్గిర డబ్బు వుండదు. విప్లవం వస్తుంది."

"విప్లవం రాదు" కఠినంగా అన్నాడు సుబ్బారావు.

"పోనీ కడుపు నొప్పి వస్తుంది"

అందరూ నవ్వేరు.

"ఏదైనా అంతిమ పరిణామం అదే ! మనిషికి కావల్సింది కేవలం తిండీ నీరూ గుడ్డా అయితే, వాటిని దేశం మొత్తానికి సరిపడా తయారుచేయటానికి, దేశంలో పదోవంతుమంది

జనం చాలు. మిగతా వారు వాటిని ఎలా కొనుక్కోగలరు? వారికి రాబడి ఎక్కణ్ణుంచి వస్తుంది? మామూలు పరిస్థితిలో అయితే విప్లవం వచ్చేది. ఇప్పుడు నీకు భగవంతుడు అండగా వున్నాడు కాబట్టి, ఎవరూ అలాంటి సాహసం చెయ్యరు. క్రమంగా క్షీణించిపోతారు! సమ సమాజం అంటే, పై వాళ్ళని క్రిందికి దింపటం కాదు. క్రింది వాళ్ళలో ప్రొడక్టివిటి పెంచటం."

"మీరెవరు ?" అడిగాడు సుబ్బారావు.

"ఎకనామిక్స్‌లో UTILITY THEORY కనుక్కున్న మార్షల్‌ని."

సుబ్బారావుకి కసితో కూడిన దుఖం వచ్చింది. "ఇదంతా, నేను నాకోసం చెయ్యలేదు. జనావళి కోసం చేసాను" అన్నాడు.

"అందులో మాకేం అనుమానం లేదు"

"అందరు ప్రజల్నీ సుఖంగా వుంచమని భగవంతుడిని అడుగుతాను"

"ప్రకృతి మీద నీకేం అధికారం లేదనీ, కేవలం మనుషుల్ని మాత్రమే శాసించగల అధికారం నీకిస్తున్నాననీ భగవంతుడు ఆ రోజే నీకు చెప్పాడుగా !"

"అవును"

"కాబట్టి, మనం ఏం చేస్తే బావుంటుందో నువ్వే చెప్పాలి. ఇప్పుడే ఒక ఆర్థికశాస్త్రవేత్త చెప్పినట్టు, మధ్య తరగతి వారికి మరిన్ని సుఖాలు ఇస్తే సమసమాజంరాదు. అదే విధంగా, క్రింది తరగతిని అణగద్రొక్కకూడదు. పై వర్గాల్లో లంచగొండితనం, మనలో పని పట్ల అలసత్వం, రూల్సుపట్ల అగౌరవం - అన్నీ పోవల్సిందే !! కానీ అదొక్కటే కాదు. ఇంకేదో కావాలి. ఏమిటది ? తెలుసుకుని మాకు చెప్పు సుబ్బారావ్. ఆచరించటానికి మేము సిద్ధంగా వున్నాం" అన్నాడు ప్రధాని. సుబ్బారావు, చేతివేళ్ళు జుట్టులోకి జొప్పించి కళ్ళు మూసుకుని మనసులో, "భగవంతుడా ! నేనేం చెయ్యాలో చెప్పవయ్యా" అని ప్రార్థించాడు.

ఏం చెయ్యాలో అతడికి ఆ సాయంత్రం తెలిసింది.

– 6 –

గోవులు కట్రాటలు చేరేవేళ !

విప్లవ పోరాటంలో వోడిపోయి తలదించుకున్న యువకుడి వదనంలా, అప్పటి వరకూ ఎర్రగావున్న ఆకాశం, నెమ్మది నెమ్మదిగా నల్లబడుతున్న సమయాన, ఎత్తైన కొండ శిఖరం పైన నిలబడి, "...భగవంతుడా" అని అరిచాడు అతడు.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Software Company,2005-2008
For Evaluation Only.

బ్రహ్మ ప్రత్యక్షమవటం. కానీ అతడంత సంతోషంగా లేడు. "... నువ్వెందుకు [illegible] అర్థమయింది. కానీ ప్రస్తుతం నా పరిస్థితి కూడా అలాగే వుంది. నీకు ఆ వరం ఇవ్వటం ద్వారా నేను చాలా దెబ్బతిన్నాను" అన్నాడు.

"ఏమైంది స్వామీ ?"

"వెంకటేశుడు, జగన్నాథ్, స్వామి నాపై దండెత్తారు"

సుబ్బారావ్‌కి అర్థంకాక, "... వారెవరూ ?" అని అడిగాడు. ఈసారి ఆశ్చర్యపోవటం బ్రహ్మవంతయింది. "వెంకటేశ్వరస్వామీ, పూరీ జగన్నాథ్, స్వామి అయ్యప్ప తెలీదా?" అన్నాడు ఆశ్చర్యంగా.

సుబ్బారావు దిగ్భ్రాంతితో, "వారు మీ స్వరూపాలేగా ! మీ మీద ఎందుకు దండెత్తటం?" అని అడిగాడు.

"డబ్బుకోసం" అన్నాడు బ్రహ్మ. "... డబ్బు రుచి తెలిసాక అవతారాలూ స్వరూపాలూ వుండవు. ఏడుకొండలవాడు సౌఖ్యాల్ని అస్సలు వదులుకోడు. అందుకే నాపై దండెత్తాడు. అసలు దీనంతటి వెనక వున్నది కృష్ణుడని నా అనుమానం"

"మీరు చెపుతున్నది ఒక్క ముక్క నాకు అర్థం కావటం లేదు"

"చెప్తా విను. మామూలు రోజుల్లో ప్రజలు పాపాలు చేసేవారు. లంచాలూ, మోసాలు, నల్లడబ్బు మొదలయిన పాపాలు, వాళ్ళకి సర్వ సామాన్యమైపోయినాయి. ఎక్కడ పాపం వుందో అక్కడ భయం వుంటుంది. ఎక్కడ భయం వుందో, అక్కడ భక్తి వుంటుంది. ఎక్కడ భక్తి వుందో, అక్కడ గుడి వుంటుంది" ఆగాడు.

సుబ్బారావుకి ఏదో, కొద్దిగా అర్థమవుతున్నట్టు అనిపించసాగింది.

బ్రహ్మ చెప్పాడు "... నువ్వు అమలు జరిపిన సంస్కరణల వల్ల జనంలో పాపభీతి నశించింది! పాపం చెయ్యటానికి ఆస్కారం లేదు ! అందువల్ల భయంలేదు !!! దానికన్నా ముఖ్యంగా..." ఆగి నెమ్మదిగా అన్నాడు. "...కోర్కె తగ్గిపోయింది. సంపదలేదు. గొప్ప గొప్ప సౌఖ్యాలు లేవు. అందుకే పెద్దగా కోరికలూ లేవు."

"అవును. అది నేను గమనించాను"

"ఎక్కడయితే కోరికా, భయమూ లేదో, అక్కడ దేవుడి అవసరం ఏముంటుంది ? అందుకే ఈ గుళ్ళకి భక్తుల తాకిడి తగ్గిపోయింది. అందరికన్నా ముఖ్యంగా ఏడుకొండల వాడికి !! అతడు చాలా దర్జాలకి అలవాటు పడ్డాడు."

"అవును. కాపిటలిస్టు" కసిగా అన్నాడు సుబ్బారావు. బ్రహ్మ అతడివైపు దయగా చూసాడు. కరుణాపూరితమైన ఒక అలౌకిక అర్థరహిత భావాన్ని నింపుకున్నట్టు గాలి తిమ్మెర వారిద్దరినీ జాలిగా స్పృశిస్తూ వెళ్ళిపోయింది.

"...వాళ్ళందరూ నా మీద చాలా వత్తిడి తీసుకొచ్చారు సుబ్బారావ్! కేవలం శివుడూ, కుబేరుడు మాత్రమే నా వైపు నిలబడ్డారు. నేను తలవంచక తప్పలేదు. సమసమాజ నిర్మాణానికీ, సకలజన సౌభ్రాతృత్వానికీ నీకిచ్చిన వరం ఉపసంహరించుకుంటున్నాను. నన్ను క్షమించు !"

సుబ్బారావు చాలాసేపు మాట్లాడలేదు. తరువాత నెమ్మదిగా తలెత్తి, "ప్రజలు మిమ్మల్ని క్షమించరు" అన్నాడు.

"క్షమిస్తారు" అన్నాడు బ్రహ్మ. "ఆ మాట కొస్తే ఈ సంస్కరణలేవీ ప్రజలకే ఇష్టం లేదు".

మిన్ను విరిగి మీద పడ్డట్టు "... ఏం మాట్లాడుతున్నారు స్వామీ మీరు ?" అన్నాడు కీచుగొంతుతో.

"అవును. అక్కడనుంచి కూడా నాకు తాకిడివచ్చింది"

"అసంభవం" అరిచాడు సుబ్బారావు.

"నీ పట్ల భయంతో వూరుకున్నారే తప్ప, లేకపోతే, ఎవరు సుఖంగా వున్నారు ?" ప్రశ్నించాడు దేవుడు. "...లాయర్లు, డాక్టర్లు, సైన్యం, పారిశ్రామికవేత్తలు, చివరికి రైతులూ శ్రామికులూ కూడా, నీ సంస్కరణల వల్ల సుఖంగా లేరు. కాస్త సుఖపడిన వారెవరయినా వుంటే, '.... చేతకాని వాళ్ళు' మాత్రమే సుఖపడ్డారు. ఎందుకంటే, వారికి కష్టపడకుండా బ్రతకటం తప్ప మరేమీ చేతకాదు కనుక ! సౌఖ్యాలపట్ల కోరిక లేదు కనక!! కీర్తి గుర్తింపు అవసరం లేదు కనుక !!!"

"కానీ లంచగొండులూ, మోసగాళ్ళూ..."

"అదే నువ్వు చేసిన తప్పు. ఈ ప్రపంచంలో లంచగొండులూ, మోసగాళ్ళూ అని వేరే జాతి వుండదు. ప్రతి మనిషిలోనూ కొద్ది కొద్ది శాతం అది వుంటుంది. చరిత్ర తాలూకు పరిణామ క్రమంలో అది పెరగొచ్చు. తరగొచ్చు. మనుష్య జాతి పుట్టినప్పటి నుంచీ ఇప్పటి వరకూ అది అలా సాగిపోతూనే వుంది కదా !" బ్రహ్మ ఆగి, ఆఖరిదైన, ముఖ్యమైన వాక్యం పూర్తి చేసాడు. "...అలా కాకుండా, ఇంకా కొంచం సుఖవంతంగా బ్రతికేమార్గం ఏదైనా వుంటే, దాన్ని మనిషి ఈ పాటికే కనుక్కునేవాడు కదా !"

గాలీ, చెట్లూ, జలపాతాలూ అవునన్నట్టు తలలూపాయి.

"మరి నేనేం చెయ్యాలి ?" ప్రశ్నించాడు సుబ్బారావు.

విశ్వ రహస్యాన్ని విప్పుతున్నట్టుగా బ్రహ్మ చెప్పాడు.

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Software Company,2005-2008
For Evaluation Only.

"ప్రపంచపు ఆలోచనలు, అభిప్రాయం ప్రక్కన పెట్టు. పోటీతత్వం నేర్చుకో. సమర్థవంతమైన నిర్ణయం వదిలేట్టు. నిక్కచ్చిగా ఉండు. ధీమాగా సంపాదించుకో. ప్రస్తుతం వున్న పరిస్థితుల్లో, మిగతా వారిని అధిగమించి, నువ్వెలా నెం.1 అవ్వాలో ఆలోచించు, అంతేకానీ నీ చేతగాని తనానికి మంచితనమని, నీకు లౌక్యం తెలియక పోవటమే నీ గొప్పతనమనీ, నీ విలాగే అట్టడుగున వుండి పోవటానికి కారణం సమాజమనీ - తప్పుడు అభిప్రాయంతో మగ్గిపోకు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, జీవితంలోపైకి రావాలంటే, ఇతరుల్ని మోసం చెయ్యాలనో, తప్పులు చెయ్యాలనో అనుకోకు ! నువ్వే చూసావుగా. ఈ ప్రపంచాన్ని ఇంతకన్నా గొప్పగా మార్చటం మనిద్దరి తరమూ కాలేదు. మానవుల్లో వ్యత్యాసం తప్పదు !! దేవుళ్ళలోనే వ్యత్యాసాలున్నాయి !! వేదకాలంలో గుడులు లేవు. ఆదిలో మానవులు, కేవలం పంచభూతాల్ని, ముఖ్యంగా అగ్నిని పూజించేవారు. అసలు 'గుడి' అన్నదే పెట్టుబడిదారీ వ్యవస్థకి చిహ్నం !! ఆ వ్యవస్థలో పైకి రావాలీ అంటే నీ శక్తియుక్తుల్ని వుపయోగించాలి. శ్రమించాలి. ఆటంకాలు కొన్ని వస్తాయి. ఎదుర్కోక తప్పదు. ఒక ఆటంకం వచ్చిందీ అంటే, నీలో ఒక బలహీనతని అది బయట పెడుతోందన్నమాట. ఆ బలహీనతని గుర్తించు. నీ మీద పడ్తున్న రాళ్ళని చూసి విసిరేవారిని తిట్టుకోకు. నీవో దుర్గం నిర్మించుకోవటానికి వారు సాయం చేస్తున్నారని నవ్వుకో. "...ఇది లేదే" అని చింతించకు. ఉన్న దాన్ని ఎలా వృద్ధి చేసుకుంటున్నావో ఆలోచించు. "...ఈ రోగమున్నదే" అని బాధపడకు. దాన్ని ఎలా అధిగమించాలో ఆలోచించు. నేను నీకు అపారమైన మనోశక్తిని ఇచ్చాను. వాడుకుంటే నెం. 1 వి అవుతావు. లేకపోతే, సామాన్యుడిగా మిగిలి, సమాజం ఎప్పుడు మారుతుందా అని, చచ్చేవరకూ ఎదురు చూస్తూనే వుంటావు. ఆలోచించు సుబ్బారావ్. ఆలోచించు. నేను చెప్పిన దాన్లో ఎక్కడయినా తప్పుందేమో ఆలోచించు. ఆ ఆలోచనే "మైండ్ పవర్". శుభం భూయాత్....".

తద్విద్ధి ప్రణిపాతేన పరిప్రశ్నేన సేవయా,
ఉపదేక్ష్యంతి తే జ్ఞానం జ్ఞానినస్తత్త్వ దర్శినః

అర్థం : తత్వ విదులైన గురువులు, సేవచేసిన నీకు ఉపదేశం చేస్తారు.

వివరణ : ఉపదేశమంటే, జ్ఞానం ఇవ్వటం కాదు. ఏది అజ్ఞానమో చెప్పటం ! అంతే !! ఏది సత్యమో, ఏది జ్ఞానమో తెలుసుకోవలసిన బాధ్యత మాత్రం నీదే !!!

ఎవరీ నెం. 1?

నెంబర్ వన్ అవడం ఎలా అన్న విషయాన్ని తెలుసుకోవటం ఈ పుస్తకం ఆశయం కాబట్టి ముందు దాని అర్థాన్ని క్లియర్‌గా చర్చించుకుందాం.

నెంబర్ వన్ ఎవరు ??

కౌన్ బనేగా కరోడ్‌పతి లాంటి క్విజ్ ప్రోగ్రాంలో ఈ ప్రశ్న అడిగి ఎనిమిది మందిని కంప్యూటర్ స్క్రీన్‌మీద చూపిస్తే మీరు ఎవరిని ఎన్నుకుంటారు ? అయితే అలా ఎన్నుకోబోయే ముందు మీకు మరింత వివరణ అవసరం. ఈ క్రింది వాళ్ళలో దేవుళ్ళు కూడా వుండొచ్చు. కేవలం ఆ అర్హత ఆధారంగా కాకుండా, ఆ వ్యక్తి తాలూకు వ్యక్తిత్వాన్ని బట్టి, సమాజంలో వారి స్థానాన్ని బట్టి, లేదా మీకు ఆ వ్యక్తి పట్ల ఉన్న భక్తి, ఆరాధనా భావం బట్టి ఎన్నుకోవలసి వుంటుంది. ఇప్పుడు చెప్పండి. మీ దృష్టిలో ఈ క్రింది వాళ్ళలో నెంబర్ వన్ ఎవరు ?

ఎ) రాముడు బి) కృష్ణుడు సి) హర్షద్ మెహతా డి) ఐన్‌స్టీన్
ఇ) బిల్‌గేట్స్ ఎఫ్) మదర్ థెరిసా
జి) నేను (అంటే ఈ పుస్తకం చదువుతున్న వ్యక్తి)
హెచ్) మీరు నమ్మే బాబా / స్వామి

ఈ కాంబినేషన్ మీకు చాలా ఆశ్చర్యం కలిగిస్తూండవచ్చు. కేవలం ఎనిమిది మందినే ఎన్నుకోవాలి కాబట్టి పై లిస్టు తయారు చేయవలసి వచ్చింది. లేకపోతే ఆ లిస్టులో అజారుద్దీన్, వీరప్పన్, చిరంజీవి, ప్రిన్సెస్ డయానా, ఎల్.టి.టి.ఇ. ప్రభాకరన్, సుభాష్‌చంద్రబోస్, చంద్రికా కుమార తుంగే లాంటి వాళ్ళందరూ చేరి వుండేవారు. తమ తమ ఆశయాల కోసం కష్టపడ్డవాళ్ళూ, ఎలాగైనా సరే డబ్బు సంపాదించాలనుకునే వాళ్ళు, ప్రజల చేత విపరీతంగా ఆరాధింపబడే వాళ్ళూ... అందరూ కూడా నెంబర్ వన్లే

కదా! కొంతమంది దృష్టిలో హిట్లర్ నెంబర్ వన్. మరి కొంతమంది దృష్టిలో అతడు నరరూప రాక్షసుడు. సరే, ఆ విషయం వదిలిపెడదాం. మళ్ళీ మన క్విజ్ దగ్గరకొద్దాం. మీ దృష్టిలో నెంబర్ వన్‌ని ఎన్నుకున్నారు కదా.

ఇదే ప్రశ్నని కొంచెం మార్చి అడుగుతాను.

మీకు ఒక దేవత ప్రత్యక్షమై "మిమ్మల్ని వీరిలో ఒకరిగా చేస్తాను" అంటే మీరు ఎవరిగా అవ్వాలనుకుంటున్నారు? ప్రశ్న కరక్టుగా అర్థమైందనుకుంటాను. మీరు నెంబర్ వన్ అనుకునే వ్యక్తి వేరు, మీరు "అతని"లా ఎదగాలి అనుకున్న వ్యక్తి వేరు అయి వుండొచ్చు. ఉదాహరణకి, మీ దృష్టిలో మహాత్మాగాంధీ నెంబర్ వన్ అయి వుండొచ్చు. కానీ, మీరు బిల్‌గేట్స్ లాగా ఎదిగి కోట్ల ఆస్తి సంపాదించుకోవాలి అని అనుకుని వుండొచ్చు. అప్పుడు దేవత ప్రత్యక్షమే "నీకు ఏం కావాలి" అని అడిగితే "నాకు మహాత్మాగాంధీలా అవ్వాలనుంది" అని అడగరు కదా. "బిల్‌గేట్స్ అవ్వాలి" అంటారు. ఇప్పుడు ఆ సమాధానాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని మళ్ళీ ఆపై వాటిలో ఒకదాన్ని టిక్ చేయండి. పైన చెప్పిన పేర్లే కాకుండా మీరు యింక ఎవరిలాగా ఎదగాలి అనుకుంటే దేవతకి అదే చెప్పొచ్చు కూడా!

* * *

రాముడు పితృ వాక్య పరిపాలన కోసం అడవికి వెళ్ళి సీతను కోల్పోయి, యుద్ధం చేసి గెలిచి, తిరిగి ఆమెను కోల్పోయి బంగారు సీతతో రాజ్యమేలాడు. **'చట్టానికి పట్టుబడకుండా డబ్బు ఎలా సంపాదించినా ఫర్వాలేదు'** అనే ఆలోచన ఇటీవలి కాలంలో చాలామంది మనుష్యుల్లో ఎక్కువవుతోంది. ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో ఒక వ్యక్తి "నేను హార్వర్డ్ మెహతాలా నా తెలివితేటల్తో కోట్లు సంపాదించి జీవితాన్ని హాయిగా గడుపుతాను" అని అనుకోగలిగితే, అతడు తన ముందు ప్రత్యక్షమైన దేవతను ఆ విధంగా అడగవచ్చు. తరువాత జైల్లో గుండెపోటుతో మరణించవచ్చు.

సాంకేతిక రంగంలో ప్రపంచ చరిత్రని మలుపు తిప్పినవాడు ఐన్‌స్టీన్. "థియరీ ఆఫ్ రిలెటివిటీ" అనేది కనుక్కోబడకపోయి వుంటే, ప్రపంచం సైన్స్ రంగంలో ఒక్క అంగుళం కూడా ముందుకు జరిగి వుండేది కాదు. నిరంతరం తన పరిశోధనలో ఆనందం పొందుతూ, ఒక అద్భుతమైన విషయాన్ని కనుక్కోవటం ద్వారా ప్రపంచం తనకి ఋణపడేలా చేసుకోవటం కన్నా ఎక్కువ సంతోషం ఏ వ్యక్తికైనా ఏముంటుంది? ఆ రకంగా కొంతమందికి ఐన్‌స్టీన్ ఆరాధ్య దైవం.

"నాకు బిల్‌గేట్స్‌కున్నంత ఆస్తి వుంటేనా? పది రోజులు ఆ విధంగా బ్రతికి ఆ తరువాత హాయిగా చచ్చిపోతాను" అనుకునే వాళ్ళు కోకొల్లలు.

మదర్ థెరిసా (లేక గాంధీ) వారి జీవితాల్లో ఒక ఆశయం పెట్టుకుని దానిని సాధించడం కోసం జీవితాంతం కష్టపడ్డారు. దాన్ని సాధించడంలో వారికి సంతృప్తి లభించింది. (త్యాగంలో ఆనందం పొందడం ప్రారంభించాక అది త్యాగం ఎలా అవుతుంది అన్నది మరొక వాదన. ఉపోద్ఘాతం స్థాయిలోనే మనం అంత లోతైన వాదనలోకి వెళ్ళొద్దు).

కొంతమంది వ్యక్తులకి "ఐడియల్ హి" అంటూ ఎవరూ ఉండరు "నేను నేనుగానే బ్రతకదలచుకున్నాను" - లేదా - "నేను ఏమవ్వాలో విధి నిర్ణయిస్తుంది" అని ఈ రకం వ్యక్తులు చెప్తారు. **తాము చెప్పినదాన్ని మనస్ఫూర్తిగా నమ్మగలిగితే,** వారికి ఈ పుస్తకం చదివే అవసరం లేదు.

విశ్వవ్యాప్తమైన క్రేజ్ కావాలనుకునే వాళ్ళు, డబ్బు సంపాదించాలి అనుకునే వాళ్ళు బాబాల్ని నెంబర్ వన్‌గా టిక్ చేస్తారు. (నేనిక్కడ బాబాలు సమాజానికి చేసిన సేవ గురించి గానీ, చెప్పే ధర్మ ప్రవచనాల గురించి గానీ ప్రస్తావించదలచుకోవటం లేదు). చాలామంది జనం తాము ఈ బాబాలను చూసి "ఈర్ష్య" పడుతున్నట్లు ఒక ఇంటర్వ్యూలో చెప్పారు. కోట్లాది ఆస్తి, లక్షలాది భక్తులూ, ఒకవైపు డబ్బూ మరొక వైపు కీర్తి, పైగా ప్రధాన మంత్రుల దగ్గర్నుంచి సామాన్యుల వరకూ తమ కాళ్ళ దగ్గర ప్రణమిల్లే అవకాశం బాబాలకూ/స్వాములకు తప్ప మరెవరికి లభిస్తుంది? కాస్త మహిమలు చూపి నాలుగు ధర్మ ప్రవచనాలు చెప్పగలిగితే ఆ స్థానానికి వెళ్ళిపోవచ్చు.

* * *

పై విశ్లేషణలన్నీ చదివిన తరువాత నేను ఈ ప్రపంచంలో కెల్లా అత్యుత్తమ పిచ్చివాడిగానో, తీవ్రవాదిగానో, స్వార్థపరుడిగానో, మెటీరియలిస్టు గానో above all అజ్ఞాని గానో మీకు అనిపిస్తే యిప్పుడే ఈ పుస్తకాన్ని మీరు ఎవరికైనా ఇచ్చివేయడం మంచిది. అయితే అలా ఇచ్చేముందు ఒక చిన్న విశ్లేషణ చెప్తాను.

ఒక కోడిపెట్ట రోడ్డుకి యిటు నుంచి అటు వెళ్తోంది. 'అది అలా ఎందుకు వెళ్తుంది?' అన్న ప్రశ్నకి ఎవరెవరు ఎలాంటి సమాధానాలిస్తారో ఊహిద్దాం.

కార్ల్‌మార్క్స్ : ఇటువైపు ధనవంతులైన బూర్జువాలచే అణిచి వేయబడ్డ పీడిత కోడిపెట్ట, అటు వెళ్ళటం చరిత్ర నిర్దేశించిన వాస్తవం.

ఐన్‌స్టీన్ : కోడిపెట్ట రోడ్డు దాటి అటువైపు వెళ్ళిందా లేక కోడిపెట్ట తన స్థానంలో తాను నిల్చుంటే, రోడ్డు అటునుంచి యిటు కదిలిందా అనేది మన దృక్పథం మీదా, చూసే చూపు మీదా ఆధారపడి ఉంటుంది.

పారహక్కుల సంఘం : కోడిపెట్టకి ఇటువైపు భద్రత లేదు. అందుకే అటువైపు వెళ్ళింది. దీనికి ప్రభుత్వమే కారణం. కోడి రోడ్డు మీద వెళ్తున్నప్పుడు వాహనాలను ఆపనందుకూ, దానికి భద్రత కల్పించనందుకూ ప్రభుత్వం రాజీనామా చేయాలి. దీనిమీద ఒక ఎంక్వైరీ కమీషన్ వేసి సుప్రీంకోర్టు జడ్జితో న్యాయ విచారణ జరిపించాలి.

మతప్రవక్త : మానవ జాతికి మంచి చేయడం కోసం, మన ప్రభువు ప్రతి కోడినీ రోడ్డు దాటమన్నాడు. అందుకు మనం ప్రభువుకి మోకరిల్లాలి.

ఫ్రాయిడ్ : కోడిపెట్ట రోడ్డు దాటి వెళ్ళిందని మీరు నమ్మడం మీ యొక్క లైంగిక భయాందోళనల్ని సూచిస్తుంది.

వాస్తు శాస్త్రజ్ఞుడు : గూడు యొక్క ముఖ ద్వారం, ఈశాన్యం వైపు ఉండడం వల్లే కోడిపెట్ట గూడు వదిలి అటువైపుకి వెళ్ళిపోయింది.

బిల్‌గేట్స్ : మైక్రోసాఫ్ట్‌ని మించిపోయేలాగ మేము కొత్తగా తయారు చేసిన చికెన్.కామ్, మీ కోళ్లు రోడ్డు దాటడానికి సహాయ పడతాయి. అంతేకాదు. అవి అక్కడ పెట్టిన గుడ్లను కూడా అక్కడికక్కడే మార్కెట్ చేసి మీ లాభాల ఎకౌంట్‌లో జమ చేస్తాయి. అందుకే త్వరపడి మా సాఫ్ట్‌వేర్‌ని కొనుక్కోండి.

హిట్లర్ : అది అంత ధైర్యంగా రోడ్డు దాటి అటువైపు వెళ్ళిందంటే ఖచ్చితంగా అందులో ప్రవహించేది జర్మన్ రక్తమే అయి వుంటుంది.

కమ్యూనిస్టులు : కోడిపెట్టని రోడ్డు దాటమని ప్రపంచ బ్యాంకు నిర్దేశించింది.

కాంగ్రెస్ నాయకులు : తెలుగుదేశం ముఖ్యమంత్రి ప్రైవేటు కోడిపెట్టలకు అమ్ముడుపోయాడని చెప్పడానికి యిదే నిదర్శనం.

తెలుగుదేశం ప్రచారశాఖ : కాంగ్రెస్‌హయాంలోనే కోడిపెట్టరోడ్డుదాటడం ప్రారంభించింది.

పైకి నవ్వు తెప్పించేలా కనపడినా, పై విశ్లేషణలన్నీ మనుష్యుల వేర్వేరు దృక్పథాల్ని సూచిస్తాయి. ఒకరి ఆలోచన, దృక్పథం మరొకరికి నచ్చకపోవచ్చు. ఈ పుస్తకాన్ని నేను, నా ప్రస్తుతపు ఆలోచనా దృక్పథంతో వ్రాస్తున్నాను. ఇది మీకు పిచ్చిగానో, స్వార్థంగానో అనిపిస్తే అందులో తప్పులేదు. ఎందుకంటే తన ఆలోచనా దృక్పథాన్ని బట్టి, ప్రతి మనిషీ తన గమ్యాన్నీ, జీవితాశయాన్నీ నిర్దేశించుకుంటాడు. దానికి అనుగుణంగానే జీవిత విధానాన్ని, ఫిలాసఫిని నిర్మించుకుంటాడు. అయితే కొంతమంది వ్యక్తులు మాత్రం ***జీవిత విధానాన్ని ఒక విధంగా, తమ గమ్యాన్ని వేరే విధంగా*** ఉంచుకుంటారు.

ఇలాంటి వారు స్వతహాగా నెంబర్ వన్ కాలేరు.

ఒక ప్రముఖ వ్యక్తిని జీవితాదర్శంగా తీసుకోవటం NLPలో ఒక టెక్నిక్. ప్రెసిడెంట్ కెన్నెడీని కలుసుకోవటమే తన జీవితాన్ని మలుపు తిప్పిందని క్లింటన్ అన్నాడు. అదే విధంగా గాంధీని కలిసి చాలామంది ప్రభావితులయ్యారు. ప్రతి వారికి కొందరు Ideal He లు వుండాలి.

ఇప్పుడు మీరు ఆన్సర్ చేసిన పై రెండు క్విజ్‌లూ ఒకసారి చూసుకోండి.

ఎ) మీ దృష్టిలో నెంబర్ వన్ ఎవరు ? బి) ఒక దేవత ప్రత్యక్షమై మిమ్మల్ని నెంబర్ వన్ చేస్తానంటే మీరు ఎవరిలా అవ్వాలని కోరుకుంటారు. ఆ రెండు పేర్లూ ఒకటే అయితే మీ యిష్టమూ, మీ గమ్యమూ ఒకటే అన్నమాట. అంతవరకూ మీ ఆలోచనలు సరి అయిన పంథాలోనే నడుస్తున్నాయి.

పై క్విజ్‌లో నెంబర్ వన్‌గా "మిమ్మల్ని మీరే" టిక్ చేసుకున్నారనుకుందాం. రెండో క్విజ్‌లో కూడా దేవత ప్రత్యక్షమైనప్పుడు "నేనిలా చాలా బావున్నాను దేవీ. నాకింకేమీ

అవసరం లేదు'' అని అన్నారనుకుందాం. మీరు నిశ్చయంగా నెంబర్ వన్ అన్నమాట. అయితే ఆ తర్వాత మీరు "ఛీ! ఈ వెధవ బ్రతుకు ఎందుకు'' అని తరచుగా అనుకుంటుంటే మాత్రం మీ జీవన విధానంలో ఏదో లోపం ఉందన్న మాట. 'నేనిలా బావున్నాను' అని ఒకవైపు అనుకుంటూ, మళ్ళీ మరోవైపు 'వెధవ బ్రతుకు' అని విసుక్కోవటం దేనికి?

* * *

జీవితంలోకి అప్పుడప్పుడే అడుగుపెడుతున్న వ్యక్తిని "నీకు ఏం కావాలి? భవిష్యత్తులో నువ్వు ఏం సాధించదలచుకున్నావు?'' అని అడిగితే చాలామంది దగ్గర్నుంచి ఈ విధంగా సమాధానం వస్తుంది "నేను బాగా చదువుకోవాలి. నా కాళ్ళ మీద నేను నిలబడగలగాలి. చక్కటి సంసారం, చిన్న ఇల్లు, నా పిల్లలకు మంచి భవిష్యత్తు ఉండి, రిటైర్డ్ లైఫ్ విశ్రాంతి తీసుకుంటే అంతకన్నా ఇంకేం కావాలి'' అంటారు. మరి కొంతమంది అయితే యింకా కొంచెం ముందుకు వెళ్ళి "అమెరికా వెళ్ళి అక్కడ కొంతకాలం పనిచేయాలి. అక్కడి నుంచి మా ఇంటికి డబ్బు పంపాలి. తరువాత ఇండియా వచ్చి స్థిరపడి ఒక ఇల్లు కట్టుకుని.... (ఇక్కడి నుంచి మళ్ళీ మామూలు సమాధానమే)'' చెప్తారు.

బాగా చదువుకోవడం వరకూ సరే కానీ, ఎవరి కిందో పనిచేసి అదే సెక్యూరిటీ అనుకోవడం, చిన్న యిల్లు కట్టుకోవడంలో భద్రతా భావాన్నీ పొందడం మొదలైన ఆలోచన్లన్నీ ఇరుకుతనాన్నే సూచిస్తాయి. ***నిజానికి అలాంటి స్థితి ఏమీ ఉండదు.*** పిల్లల్ని బాగా చదివించాలి అంటే మంచి స్కూల్లో చేర్పించాలి. దానికి డబ్బు కావాలి. పిల్లల పెళ్ళిళ్ళు చేయడానికి మంచి సంబంధం రావాలంటే దానికి ఒక హోదా ఉండాలి.

మరి వీటన్నింటినీ సాధించడం ఎలా ?

అలా అని మర్డర్లు చేయమనీ, రాజకీయాల్లో చేరమనీ, లేదా ప్రజల్ని మోసం చేయమని ఈ పుస్తకంలో సూచించబోవటం లేదు. గమ్యం ఎత్తుగా ఉంటే... ఆలోచన్లు అక్కడి వరకు సాగితే... నెంబర్ వన్ అవడం పెద్ద కష్టం కాదన్న విషయాన్నే ఈ పుస్తకం చెప్తోంది. చిన్న ఇల్లు గురించి కాకుండా, విశాలమైన భవంతి గురించి ఆలోచించమంటోంది.

"ఏదో ఈ బ్రతుకు ఇలా సంతృప్తిగా సాగిపోతే చాలు'' అన్న మామూలు స్థాయి నుంచి "నాక్కావల్సిందేదో నేను సాధించి తీరతాను'' అన్న ఆలోచనా స్థాయికి వెళ్ళడం

ఆరోహణ. దానికి కావల్సింది మైండ్ పవర్. అలాంటి పవర్ ఎలా దొరుకుతుందో, ఎక్కడ దొరుకుతుందో, దాన్ని ఎలా సంపాదించాలో చెప్పాలన్నదే ఈ పుస్తకపు ఆశయం.

టైటానిక్ సినిమా చివర క్లైమాక్స్‌లో సముద్రంలో ఓడ మునిగిపోతూ వుంటే, ప్రయాణీకులు వివిధ రకాలైన మనస్తత్వాల్ని బహిర్గతపరుస్తూ వుంటారు. ఓడ క్రింది వైపుకి మునిగిపోతూ వుంటే కొందరు ప్రయాణీకులు బ్రతకాలన్న ఆశతో పై వైపుకి (?) పరుగెడతారు. మరి కొంతమంది పై నుంచి నీళ్ళలోకి దూకేస్తారు. మరి కొంతమంది లైఫ్‌బోట్లలోకి దూకుతూ ఉంటే, ఒక అధికారి ప్రయాణీకుల్ని రక్షించడం మాని, తానే దొంగతనంగా ఒక బోట్‌లోకి చేరిపోతాడు. మరి కొంతమంది ఓడ మీదే ఫిడేలు వాయిస్తూ, చచ్చిపోతున్న వారికి అంతిమ గీతాలాపన చేస్తారు. మరణం అంచులో వున్నప్పుడు, ఈ విధంగా.... ఒక్కొక్కరు, ఒక్కొక్క విధంగా ప్రవర్తిస్తారు. కథకి అవసరం కాబట్టి - చివర్లో హీరోయిన్ పడుకోడానికి వీలుగా దర్శకుడు ఒక బల్ల తయారుచేస్తాడు.

అది కథ. కానీ నిజ జీవితంలో మనకి అలా బల్ల తయారుచేసే వాళ్ళు ఎవరూ వుండరు. మునిగిపోతున్న ఓడ మీది నుంచి ఎప్పుడు నీళ్ళలోకి దూకాలి? దేన్ని ఆసరా తీసుకోవాలి? ఎలా ఆ ప్రమాదం నుంచి బయటపడాలి? పైకి వెళ్ళాలా? క్రిందికి దిగితే సురక్షితమా? అన్నది ఆ మనిషి యొక్క సమయస్ఫూర్తి మీద, తెలివితేటల మీద, ప్రమాదాన్ని అంచనా వేయగల అతడి ఊహాశక్తి మీద, భవిష్యత్తుని నిర్దేశించగలిగే అతడి ఆలోచన మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

అప్పుడు అతడు నెంబర్ వన్ అవుతాడు.

నెంబర్ వన్ లక్షణాలు

రచయిత దృష్టిలో ఈ క్రింది గుణాలూ, అర్హతలు, స్వభావాలూ వున్న వ్యక్తి నెంబర్ వన్.

1) ***తనకున్న కోరికలన్నీ తీర్చుకోగలిగేవాడు. కనీసం - కావాలనుకున్నపుడు ఏ వత్తిడీ లేకుండా, కావలసినంతసేపు నిద్రపోగలిగేవాడు.***

2) ***తను కలవాలనుకున్న వారిని మాత్రమే కలవగలిగేవాడు లేదా తను మాత్రమే అప్పాయింట్‌మెంట్ ఇవ్వగలిగేవాడు.***

3) ఎవరినీ చూసి ఈర్ష్యపడనివాడు.

4) ఒక గమ్యాన్ని ఏర్పరచుకుని, తన కోరిక తీర్చుకోవడం కోసం (ఆ గమ్యాన్ని చేరుకోవడం కోసం) పనిచేస్తూ, ఆ పనిలో ఆనందం పొందేవాడు.

5) తన సమస్యని పరిష్కరించుకోవడంలో నిష్పాక్షికంగా, నిస్సంకోచంగా తన పట్ల తానే నిర్దాక్షిణ్యంగా కూడా ఆలోచించి నిర్ణయం తీసుకోగలిగే శక్తి కలిగి వున్నవాడు.

6) తన జీవితంలో బలహీనమైన క్షణాలు దాదాపు లేనివాడు.

* * *

యింతేనా? యింత సింపులా? జీవితంలో ఏ ఆశయమూ లేకుండా పగలూ రాత్రీ గాడిదలా నిద్రపోయేవాడు నెంబర్ వన్నా? ఇటువంటి వాడికి జ్వరమొస్తే డాక్టరు కూడా అప్పాయింట్‌మెంట్ తీసుకుని వాడి దగ్గరకి రావాలా? వీడు మాత్రం అక్కడికి వెళ్ళడా?..... ఇటువంటి ప్రశ్నల బాణాల వర్షం కురిపించకండి. పైకి ఎంతో తేలికగా, కొంచెం హాస్యాస్పదంగా కనిపించే పై అంశాల్ని సాధించడం అంత సులభం కాదు.

1) వర్షం కురుస్తున్న ఒక ఉదయం, బద్ధకంగా పక్కమీద పడుకుని "ఈ రోజు ఆఫీసు లేకపోతే ఎంత బావుణ్ణు" అని ఎవరన్నా బాధపడితే ఆ వ్యక్తికి "తన" కాలంమీద తనకి ఎటువంటి అధికారం లేదన్నమాట. ఇది చేదు నిజం. ఒకే కాలంలో రెండు పనులు.... ఒకటి మనకి ఇష్టమైనది (నిద్ర) మరొకటి మనకి ఇష్టం లేనిది (ఆఫీసుకి వెళ్ళడం) అయి వుండడం, తప్పనిసరి పరిస్థితులలో రెండోదాన్ని చేయవలసి రావడం దురదృష్టం. అలాంటి స్థితిలో నుంచి పైకి ఎదగటానికి ప్రయత్నించాలి.

2) ఇక రెండో విషయానికొద్దాం. వ్యాపార విషయాల్లో అయితేనేం, ఉద్యోగం విషయంలో అయితేనేం మనకి ఇష్టం లేని వ్యక్తుల్ని కలవడమో, వారితో ఒక వ్యాపార ఒప్పందం ఏర్పరచుకోవడమో తప్పనిసరి అవుతూ వుంటుంది. లేదా, ఒకరి అప్పాయింట్‌మెంట్ కోసం ఎదురుచూడాల్సి వస్తుంది. రాష్ట్రంలో అందరికీ అప్పాయింట్‌మెంట్ ఇచ్చేది

ముఖ్యమంత్రి కదా. బిల్‌గేట్స్ అన్న ప్రముఖ పారిశ్రామికవేత్త భారతదేశం వచ్చాడనుకుందాం. ఆ ముఖ్యమంత్రి, అతడిని కలుసుకోవటానికి ఢిల్లీ వెళ్ళాలంటే, తెల్లవారుఝామున లేచి విమానాశ్రయానికి వెళ్ళాలి. అక్కడ బిల్‌గేట్స్ ప్రధానమంత్రితో చర్చల్లో వుంటే, అవి పూర్తయ్యేవరకూ ఎదురుచూడాలి. తాను, ఇదంతా తన రాష్ట్ర ప్రజల కోసం చేస్తున్నానని ఆనందంగా అతననుకుంటే ఫర్వాలేదు. "....ఎందుకొచ్చిందిరా భగవంతుడా" అని బాధపడితే మాత్రం, అతడు నెం. 1 కాదు. '...తను కలవాలనుకున్నవారిని మాత్రమే కలిసేవాడు, తను మాత్రమే అప్పాయింట్‌మెంట్ ఇవ్వగలిగేవాడు' అంటే అదీ అర్థం. అంతవరకూ ఎందుకు? ఒక గయ్యాళి అత్తగారితోనో లేక కఠినాత్ముడైన కోడలితోనో ఒకే ఇంట్లో గడపడం కూడా ఈ కోవలోకే వస్తుంది. **మనకిష్టం లేని వ్యక్తుల్నుంచి దూరంగా వుండగలగడం అంత సులభమైన విషయమేమీ కాదు.** డబ్బులేకో, సమాజానికి భయపడో, నైతిక విలువలకి కట్టుబడో ఒక్కోసారి హృదయాన్ని చంపుకుని మనకిష్టం లేని వ్యక్తితో జీవించవలసి ఉంటుంది. అటువంటి పరిధి నుంచి బయటకు రాలేకపోవడం కూడా ఒక బలహీనతే. బలహీనత కన్నా గొప్ప ఓటమి ఏముంటుంది? తన కిష్టమైన పనిచేస్తూ, తన కిష్టమైన వ్యక్తుల కంపెనీలోనే బ్రతకగలిగే అదృష్టం చాలామందికి రాదు. తమ కిష్టమైన ప్రదేశంలో జీవించే వీలు ఉద్యోగస్థులకి వుండదు. అలా తప్పనిసరి పరిస్థితులలో బ్రతకవలసి వచ్చినప్పుడు నెంబర్ వన్ వ్యక్తి ఏం చేస్తాడు? తొందర్లోనే ఆ స్థితి నుంచి బయటపడే ప్రయత్నం చేస్తాడు. లేదా, ఆ పరిస్థితిని కూడా తనకి అనుగుణంగా మార్చుకుని ఆనందంగా, జీవించగలుగుతాడు. అంతే తప్ప రాజీపడడు. ఇదికూడా ఒక రకంగా నెంబర్ వన్ అవటమే !

3) మూడో విభాగం ఈర్ష్య గురించి ప్రస్తావిస్తోంది. ఒక వ్యక్తిని గమ్యంగా పెట్టుకుని ఆ స్థాయికి ఎదగాలనుకోవడం వేరు, ఆ వ్యక్తిని చూసి ఈర్ష్య పడడం వేరు. ఎప్పుడైతే మనం ఇంకొకర్ని చూసి ఈర్ష్యపడే స్థాయిలో ఉన్నామో, ఆ వ్యక్తి మనకన్నా పై స్థాయిలో ఉన్నాడన్నమాట. అప్పుడు మనం నెంబర్ వన్ ఎలా అవుతాం? ఇదే విభాగంలో మరికొంతమందిని కూడా చేర్చుకోవచ్చు. ఒక వ్యక్తి చెప్పే పనిని గొఱ్ఱెల మందలా చేసే వాళ్ళు ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. ఒక రాజకీయ నాయకుడు బంద్ నిర్వహిస్తే అతని క్రింద కార్యకర్తలుగా పనిచేసి, పోలీసు కాల్పుల్లో మరణించిన వ్యక్తులు దీనికి ఉదాహరణ. వీరెవరూ జీవితంలో నెంబర్ వన్ కాలేరు. అయితే రాజకీయాల్లో చేరి

ఒక నాయకుడ్ని అనుసరించి, అంచెలంచెలుగా పైకి ఎదిగిపోవడాన్ని గమ్యంగా పెట్టుకున్న వాళ్ళు ఈ విభాగంలోకి రారు. కేవలం ఇంకొకరికి అనుచరుడిగా వుండిపోయే మనస్తత్వాన్ని మాత్రమే ఈ విభాగంలో విమర్శించడం జరిగింది. దీన్ని '....స్టాక్‌హోం సిండ్రోమ్'' అంటారు.

4) "గమ్యం'' గురించి నాలుగో పాయింట్ చెప్తోంది. అవును! మనం మన గమ్యాన్ని స్పష్టంగా నిర్దేశించుకోగలిగి వుండాలి!! అవి తప్పనిసరిగా సాధించగలిగే గమ్యాలే అయి వుండాలి!! భారతదేశంలో పుట్టి రష్యా ప్రెసిడెంట్ అవ్వాలనుకోకూడదు. ఎవరెస్టు శిఖరం ఎక్కటం దగ్గర్నుంచి సముద్రాన్ని దాటడం వరకూ అన్నీ సాధించదగ్గ గమ్యాలే. కానీ "ఆ గమ్యాల్ని సాధించడంలో ఏం లాభం వుంది? ఎంత తృప్తి వుంది?'' అన్నది **గమ్యం నిర్దేశించుకునే ముందే** ఆలోచించుకోవాలి. ఇది నాణానికి ఒక వైపు. మరొకవైపు... **ఆ గమ్యాన్ని సాధిస్తూన్న సమయంలో కూడా సంతృప్తి పొందాలి!** "... ఎందుకొచ్చిందిరా భగవంతుడా'' అనుకుంటూ ఎమ్‌సెట్ చదివే కుర్రాడే దీనికి ఉదాహరణ. చదవడంలో ఎప్పుడైతే ఆనందం లేదో, ఆ కుర్రవాడు తన జీవితంలో రెండు సంవత్సరాల ఆనందాన్ని కోల్పోయాడన్న మాట. అదే విధంగా ఇంజనీరింగ్ గానీ ఎంబిబియస్ గానీ చదువుతూ బోర్ ఫీలవుతే, అతడి జీవితంలో మరో ఐదు సంవత్సరాలు కోల్పోయినట్టే లెఖ్ఖ! **ప్రతి గమ్యాన్ని చేరుకోవడంలోనూ "నేను కష్టపడుతున్నాను" అన్న ఫీలింగ్ వున్నవాడు జీవితంలో ఎప్పుడూ నెంబర్ వన్ కాలేడు.** ఎందుకంటే.... ఒక గమ్యం తర్వాత మరొకటి వుంటూనే వుంటుంది. గమ్యం చేరుకోవడం ఒక్కటే ఆనందం కాదు. చేరుకుంటున్నంతసేపూ కూడా ఆనందం వుండాలి. ఒక వ్యక్తి కుటుంబం కోసం గల్ఫ్‌లో ఉద్యోగం చేస్తున్నాడనుకుందాం! అది అతని పెట్టుబడి సంపాదన ముఖ్యం. అలా అని, పదేళ్ళపాటు- "కుటుంబాన్ని వదిలేసి వున్నానే'' అని బాధపడుతుంటే, జీవితంలో అతి ముఖ్యమయిన స్టేజిలో పదేళ్ళ ఆనందాన్ని కోల్పోయినట్టే! "మరింకేం చెయ్యాలి?'' అని కొందరు వాదిస్తారు. వర్తమానాన్ని చూసి విషాదించకుండా, దాన్ని ఎలా ఆనంద ప్రదం చేసుకోవాలో ఆలోచించాలి. ఎందుకంటే, గమ్యం చేరుకున్న తర్వాత ఉండే తృప్తి కొద్ది కాలం మాత్రమే నిలుస్తుంది. చేరుకోడానికి పట్టే కాలం మాత్రం, నెలల తరబడీ సంవత్సరాల తరబడీ వుంటుంది. ఆ సమయంలో ఆనందంగా వుండకపోతే ఏం లాభం? ఒకటి తర్వాత మరొకటి గెలుస్తూ పోవడమే జీవితం. అటువంటప్పుడు ఆనందం లేకుండా కష్టపడుతూ

వుంటే ఇక జీవితమంతా కష్టమే మిగులుతుంది కదా! దాని కన్నా నెం. 1 అవ్వాలన్న ఆలోచనమాని ఉన్నదాంట్లో బ్రతుకుతూ కృష్ణా రామా అనుకోవడం మంచిది.

5) ఇక ఐదవ పాయింట్‌కి వద్దాం. చాలామంది తమ సమస్యని పరిష్కరించుకోవలసి వచ్చినప్పుడు తమకున్న కట్టుబాట్లనీ, చట్రాల్నీ, నైతిక విలువల్ని, సామాజిక పరిస్థితుల్నీ అధిగమించడానికి అస్సలు ప్రయత్నించరు. అనవసరమైన వాటికి ప్రాముఖ్యతనిచ్చి సమస్యని మరింత జటిలం చేసుకుంటారు. దీనికి ఉదాహరణ - కొత్తగా పెళ్ళయిన యువకుడు, ఇటు తల్లి - అటు భార్యల మధ్య ఇరుక్కుని బాధపడటం. నెంబర్ వన్ వ్యక్తి ఎప్పుడూ సమస్య రాగానే తను ప్రేక్షకుడిగా మారతాడు. తనే ఒక జడ్జీగా, నిర్దాక్షిణ్యంగా నిష్పక్షపాతంగా ఒక నిర్ణయాన్ని తీసుకోగల్గుతాడు.

6) "ఒక బలహీనమైన క్షణంలో నేను ఈ తప్పు చేశాను...'', లేదా "ఒక బలహీనత నన్ను ఈ తప్పు చేయించింది'' అని ప్రతివాడూ ఏదో ఒక క్షణంలో అనుకుంటూనే ఉంటాడు. కోపం, అసూయ, విసుగు, ఒంటరితనం, frustration మొదలైన వివిధ స్థాయీ భావాల్లో మనిషి తీసుకునే నిర్ణయాలు, మాట్లాడే మాటలు... అన్నీ అతడి బలహీనతలే. యివే మనిషిని నాశనం చేస్తాయి. మిగతా వాటికి దూరం చేస్తాయి.

* * *

ఈ పుస్తకపు లక్ష్యం చెప్పేముందు, మరొక ముఖ్య విషయం ప్రస్తావిస్తాను.

ఒక రచయిత ఒక పుస్తకం వ్రాసినా, ఒక ప్రవక్త జనాల కోసం ఏదైనా మార్గదర్శక సూత్రం చెప్పినా, అది **అతడి ఆలోచన** మాత్రమే!! అలాంటి సూత్రాలు చెప్పే వ్యక్తి, **తాను నమ్మిన సిద్ధాంతాన్ని** మాత్రమే పరిచయం చేస్తాడు.

ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఇస్లాం ఎడారుల్లో పుట్టింది. అక్కడ ధాన్యం గోధుమలు దొరకవు. అందుకే అక్కడి ప్రవక్తలు జంతువుల్ని చంపటం తప్పు కాదన్నారు. బౌద్ధం సస్యశ్యామలమయిన భూమిలో పుట్టింది. అక్కడ పంటలు విస్తారంగా పండుతాయి. కాబట్టి బుద్ధుడు జీవహింస చేయరాదన్నాడు. ఎడారుల్లో యుద్ధాలు ఎక్కువ. బలవంతులయిన మొగవాళ్ళు ఎక్కువ సంఖ్యలో అక్కడ మరణించే వాళ్ళు.. అందువల్ల స్త్రీ/పురుష నిష్పత్తి దెబ్బతినేది. ఆ కారణంగా ఇస్లాం ధర్మం, ఒక మొగవాడు ఒకరికన్నా ఎక్కువ స్త్రీలని వివాహమాడవచ్చునని సూచించింది. ఎడారుల్లో ఇసుక తుఫాన్ల ఫలితంగా ఇసుక జుట్టుని చేరి, చుండ్రు ఎక్కువ వస్తుంది. అందుకే టోపీ ధరిస్తారు. ఇదీ సిద్ధాంతం.

తాను నమ్మిన సిద్ధాంతాన్ని మరొకరు కాదంటే పాఠకుడికి వళ్ళు మండుతుంది. ఈ కారణం వల్లనే మత సంఘర్షణలు జరుగుతాయి కూడా! అందుకే యింత వివరణ! ఐ.ఎ.ఎస్. ఉద్యోగాన్ని కాదన్న వ్యక్తి ఒకరు నాతో స్వయంగా చెప్పాడు "...ఏ వేలిముద్ర మినిస్టరు మన ఊరొచ్చినా స్టేషన్‌కి వెళ్ళాలి. ఏ తప్పు జరిగినా ముఖ్యమంత్రితో చివాట్లు తినాలి. దానికన్నా నా వ్యాపారం నేను చూసుకోవటం బెటరనుకున్నాను...." అని. సామాన్య పాఠకుడికి ఈ థియరీ జీర్ణం కాకపోవచ్చు. చేజేతులా కలెక్ట్రీ వదులుకోవటం ఏమిటి? అనిపించవచ్చు. ఆ వ్యక్తి "తన" కాలాన్ని తన చేతిలో వుంచుకోవాలనుకున్నాడు. తన కుటుంబంతో తాను ఎక్కువ కాలం గడపాలనుకున్నాడు. తను కలెక్టర్ అయితే ఆ విధంగా కుదరదని భావించాడు. నిర్ణయం తీసుకున్నాడు. అదే విధంగా, ఈ పుస్తకంలో తరచు ప్రస్తావించబడే కాపిటలిస్ట్ థియరీ గురించీ, నిర్మాణాత్మక స్వార్థం గురించీ పూర్తిగా చదివి, ఆపై నిర్ణయం తీసుకోండి. అంతే తప్ప, మీకెవరికయినా నా థియరీ నచ్చకపోతే, అది సిద్ధాంత విభేదన తప్ప, తప్పు థియరీది కాదు.

అయాన్ రాండ్ థియరీ :

ఈ అయాన్ రాండ్ అన్న రచయిత్రి ఎవరో నాకు చాలా కాలం వరకు తెలీదు. అయితే అంతకుముందు కొన్ని సంవత్సరాల నుంచీ నేను నా రచనల్లో ప్రతిబింబిస్తున్న అభిప్రాయాలకి, యీమె చెప్పిన దానికి దగ్గర పోలికలు ఉండడం గమనార్హం. "మరణమృదంగం" అన్న నవలలో అనూష, "థ్రిల్లర్"లో అనుదీప్, "అంతర్ముఖం"లోని కథానాయకుడి పాత్రలు ఈ విధంగానే వాదించడం పాఠకులు గమనించే ఉంటారు. వినగానే వీరి వాదనలు షాక్ తగిలేలా చేస్తాయి. కానీ (పైకి వప్పుకోకపోయినా) చాలామంది ఈ విధానంలోనే జీవిస్తారు.

ఈ రచయిత్రి ఈ విధంగా చెపుతుంది.

మా తత్వం వాస్తవం. అంటే ఎవరో నిర్దేశించిందిగానీ, ఎవరో చెప్పిందిగానీ మేము ప్రతిపాదికగా తీసుకోము. ఒకవేళ తీసుకున్నా దాన్ని మా అనుభవంతో, మా జ్ఞానంతో పరిశీలించి నిజానిజాలు గ్రహిస్తాం. చావు తద్దినం నుంచీ బాల్య వివాహం వరకూ - మా పూర్వీకులు తమ తమ ధర్మాలకు అనుగుణంగా ఏర్పరచుకున్న నియమాల్ని ఒప్పుకోవాలా లేదా అన్నది, ప్రస్తుత సమాజానికి వాటి ద్వారా ఉండే కష్టనష్టాల్ని స్వయంగా పరిశీలించిన

తర్వాతే మేము నిర్ణయించుకుంటాం! మా భయాలూ, మా నమ్మకాలూ, మా ఫీలింగ్స్ అన్నీ మేం తార్కికంగా నిర్ణయించుకున్నవే తప్ప ఇతరులు చెప్పినదాని మీద ఆధారపడ్డవి కావు. ఒకవేళ దేవుడనేవాడు ఉంటే అతడు మనిషికే విచక్షణా జ్ఞానాన్ని ఇచ్చాడు కాబట్టి ఆ స్వయం నిర్ణయాధికారాన్ని (మనుష్యులమయిన) మేమే తీసుకుంటాం! జ్ఞానం అనేదాన్ని ఒక తరగని నిధిగా భావించి, మా శక్తి మేరకు దాన్ని తోడుకోడానికి ప్రయత్నం చేస్తాం తప్ప భగవంతుడి మీద ఆధారపడం. మిస్టిసిజం (తర్కరహిత మర్మము) ని దూరంగా వుంచుతాం. స్కెప్టిసిజం (నిస్పృహతో కూడిన సందేహం) ని అసలు దరిచేరనివ్వం. మేము "శక్తి"ని నమ్ముతాము. బిచ్చగాడిలో కూడా ఉత్పాదక శక్తి వున్నదని మా అభిప్రాయం. శక్తి ద్వారా ఉత్పాదనకి మేము చేతనయినంతలో సాయపడతాం. కష్టపడే వారికి సాయం చేస్తాం. స్వర్గంలో సీటు కోసం దానధర్మాలు చేయం. మా తృప్తికోసమే చేస్తాం. అదికూడా, ఉత్పాదనని పెంచటం కోసం కష్టపడేవారికి మాత్రమే! బిచ్చగాళ్ళకి కాదు.

ఇదీ ఈ తత్వాన్ని నమ్మేవారి వాదం. నాలుగు వాక్యాల్లో తన తత్వం గురించి చెప్పమన్నప్పుడు, ఆమె ఈ విధంగా చెప్పింది.

1. నా తత్వం - వాస్తవాన్ని గ్రహించటం.
2. నా మీమాంస - తర్కం
3. నా నీతి - నేను సుఖంగా వుండటం
4. నా విధానం - పెట్టుబడిదారీ విధానం

ఈ నాలుగు అంశాల్నీ సగటు పాఠకులకు అర్థమయ్యేరీతిలో వివరించటానికి ప్రయత్నిస్తాను.

1) ఉదాహరణకి ఒక అమెరికా ప్రెసిడెంట్ భారతదేశంలో ఒక రాష్ట్రానికి వచ్చాడనుకుందాం. వేల వేలమంది చిన్నారులు, జనం జండాలతో అతనికి స్వాగతం పలికారు. ముఖ్యమంత్రి స్వయంగా ఆ వ్యవహారాన్నంతా పర్యవేక్షించారు. పర్యటన అద్భుతంగా జరిగింది. పేపర్లు, ప్రజలు దీన్ని వేనోళ్ళ పొగిడారు అనుకుందాం. దీన్నే వాస్తవంగా ఆలోచిస్తే ఒక ముఖ్యమంత్రి మరొక ప్రధానిని సంతోషపెట్టటానికి తన

క్రింద ఉన్న వాళ్ళకి ఆజ్ఞలిచ్చాడు. వారు తమ క్రింది హెడ్‌మాస్టర్లకి పిల్లల్ని పంపించమని కోరారు. పై అధికారుల్ని సంతోషపెట్టడం కోసం రెట్టించిన ఉత్సాహంతో స్కూలు టీచర్లు ఈ పిల్లల్ని మండుటెండలో రోడ్లకి ఇరువైపులా బారుగా నిలబెట్టారు. ఒక చిన్నారి పాపకి కడుపు నొప్పి వచ్చినా భయంతో నాలుగైదు గంటల పాటు ఆ రోడ్డు పక్కనే నిలబడింది. వాస్తవానికీ, స్వార్థానికీ మధ్య ఎంత తేడా వున్నదో, ఎంత దగ్గర సంబంధం వున్నదో చెప్పడానికి ఈ ఉదాహరణ చాలు. ఒక మనిషి యొక్క స్వేచ్ఛని హరించే హక్కు ఎవరికీ లేదు. అదే విధంగా "నువ్వు ఫలానా పని నాకోసం చెయ్యాలి" అని చెప్పగలిగే అధికారం కూడా ఎవరికీ లేదు. అలాంటి అధికారపు సంకెళ్ళ నుంచి బయటపడి స్వేచ్ఛని సముపార్జించటమే మనిషి యొక్క లక్ష్యం.

2) మీమాంస గురించి చెప్తూ స్థూల ప్రపంచవాదులు ఈ విధంగా అంటారు. **తర్కం తప్ప మనిషి జీవితంలో మరేదీ లేదు. మనిషి యొక్క విలువలన్నీ తర్కం మీదే ఆధారపడి ఉన్నాయి. తుమ్ము, పిల్లి శకునం, తర్కానికి నిలబడవు. అదే విధంగా తనకొక స్త్రీతో పరిచయం వున్న మొగాడు, తన భార్యకి ఒక పురుషుడితో సంబంధం వుంటే సహించలేడు. ఎందుకిలా? అని ప్రశ్నిస్తుంది తర్కం (Logic).** పైకి ఈ మీమాంస చాలా చిన్న విషయంగా కనపడుతుంది. కానీ దైనందిన జీవితంలో ఒక మనిషి తర్కాన్ని నమ్ముతూ బ్రతకాలి అంటే చాలా కష్టపడాలి. అలా కష్టపడడం యిష్టం లేకే ఎంతోమంది వ్యక్తులు ఎస్కేపిస్టులవుతారు. లేదా, ఇంకెవరో చెప్పిన నీతి సూత్రాల్నీ జీవిత విధానాల్నీ నమ్ముతారు. ప్రతి మనిషి యొక్క ప్రారంభమూ, అంతమూ అతనిలోనే ఉంటుంది. ఎవరి కోసమూ ఎవరూ త్యాగాలు చేయనవసరం లేదు. ఇంకొకరు తన కోసం త్యాగం చెయ్యాలని కూడా ఏ మనిషీ కోరుకోకూడదు. ఇతరుల కోసం త్యాగం చేయటం, ఇతరుల కోసం బ్రతకటం, ఇతరులకి సేవ చేయడంలో సంతృప్తి చెందటం అనేవి "తప్పనిసరిగా" మనిషి అలవర్చుకోవలసిన జీవిత విధానాలు కావు.

3) ఇతరుల్ని మోసం చేసి బ్రతికేవారూ, ఇతరుల అజ్ఞానం మీద సొమ్ము చేసుకునే వారూ కాపిటలిజంలో ఉన్నట్టే, కమ్యూనిజంలో కూడా ఉంటారు. అలాంటి వారిని వదలిపెట్టేస్తే - **మనిషి యొక్క కష్టం మీద, తెలివితేటలమీదే అతడు ఎంత సుఖంగా బ్రతకాలి అన్నది నిర్దేశింపబడాలి. అంటే, మనిషి ఎంత కష్టపడితే అంత సుఖాన్ని కోరుకునే హక్కు అతడికి వుంటుంది అని ఈ వాదన చెప్తుంది.** ఈ వాదన ప్రకారం

మనిషి కష్టాన్ని, అతడి తెలివితేటల చట్రంలో చూసి అతడి ఆదాయం నిర్ణయించాలి. అంతేగానీ, స్వేచ్ఛ లేకుండా ప్రభుత్వ ఆధీనంలో పనిచేయాలి అన్న సూత్రాన్ని యిది ధిక్కరిస్తుంది. కళ్ళు మిరిమిట్లు గొలిపేటంత ఆస్తిని సంపాదించే హక్కు ప్రతి మనిషికీ వుండాలనీ, అదేవిధంగా తను మరింత సుఖంగా బ్రతకటానికి ఏం చేయాలో అదంతా చేసుకునే వీలు అతడికి కల్పించాలనీ, మరో రకంగా చెప్పాలంటే, "శాశ్వత అనారోగ్యమో, అంగవైకల్యమో వుంటే తప్ప, నువ్వు ఈ ప్రపంచంలో బ్రతకాలి అంటే, నీకు కనీసపు తెలివితేటలూ, కష్టపడే గుణమూ వుండాలి. వృద్ధాప్యంలో దురదృష్టవశాత్తు నీకెవరూ లేకపోతే తప్ప, ఆ వయసులో ఆర్థికంగా పూర్తిగా నష్టపోతే తప్ప నీకు సాయం చేసే బాధ్యత ప్రభుత్వానికిగానీ, సమాజానికిగానీ లేదు" అంటుంది ఈ థియరీ.

తెలుగు సాహిత్యంలో ఇప్పటివరకు ఈ రకమైన వాదనని ప్రోత్సాహించిన వారెవరూ లేరు. సాహిత్యమనగానే - సామాజిక స్పృహ, బడుగు వర్గాల్ని పైకి తీసుకురావటం, సమ సమాజ నిర్మాణం, మూఢ విశ్వాసాల్ని పారద్రోలే ప్రక్రియ, వర్గ పోరాటం ద్వారా సమాజంలో మార్పు, మొదలైన విషయాలు మాత్రమే కథావస్తువులుగా వుండేవి. సభల్లో, సమావేశాల్లో మేధావులనబడే వారు, వీటినే ముఖ్యాంశాలుగా చర్చించేవారు. **అలా వ్రాయని రచయితలందర్నీ సామాజిక స్పృహ లేని రచయితగా బయటకు తోసివేసేవారు! అభ్యుదయ భావాలు లేని రచయితగా ముద్ర వేసేవారు!!** సాహిత్యమంటే ధనవంతుల్ని నిరసించి పేదవారికి ప్రోత్సాహించేదిగా మాత్రమే ఉండాలి అని చెప్పి ఈ విమర్శకులు - క్రొత్త రచయితల్ని బ్రెయిన్ వాష్ చేసేవారు. ఈ మేధావులయిన విమర్శకులందరూ ఆర్థికంగా మధ్యతరగతికి చెందినవారై వుండటం అప్పట్లో విశేషం. అప్పటికి యింత గ్లోబలైజేషన్ గానీ, కంప్యూటరైజేషన్ గానీ లేవు. కానీ, యిప్పుడు పరిస్థితులు మారిపోతున్నాయి. యిప్పుడు ప్రతి మనిషి యొక్క ఆశయమూ ఆర్థికంగా నెంబర్ వన్ అవటం ఎలా అన్నదే. దీనికి సజీవ తార్కాణం - అమెరికా వ్యామోహం (లేదా అమెరికా ప్రభావం). కొంతమంది దృష్టిలో యిదంతా సమాజం పాడైపోవటం ! మనుష్యుల స్వార్థం పెరగటం!! వగైరా వగైరా!!! కానీ, ఆబ్జెక్టివిజమ్‌ని నమ్మేవారి దృష్టిలో ఇది, మనిషిలో నిర్మాణాత్మకమైన ఆశ పెరగటం. సరే, ఇక్కడితో ఈ వాదోపవాదాలు ఆపివేద్దాం.

4. తన చుట్టూ ఉన్న ప్రపంచాన్ని తను శాసించే స్థాయికి ఎదగటం నెంబర్ వన్ లక్షణం. అయాన్ రాండ్ చెప్పేదీ అదే. Every man is an end to himself, or

a means of an end to others అంటుంది ఈమె. **'సమాజం కోసం కానీ, యితరుల కోసం కానీ పూర్తిగా బ్రతుకుతున్నామనే వాళ్ళు నిరంతరం ఆత్మవంచన చేసుకుంటారు'** అన్న లక్ష్యం ఆధారంగా ఈ వాదన ప్రారంభమవుతుంది. పైకి ఎంత కాదనుకొన్నా మనం ఇప్పుడు చూస్తున్న పరిస్థితులు అవే. దానధర్మాల వల్ల అంతులేని తృప్తి కలిగితే, అది వేరే సంగతి. అసలు, "తృప్తి" అనేది Material Benefit కాదను కోవటమే ఆత్మవంచన. దాని కోసం ఎంత ఖరీదు చెల్లిస్తున్నాయని తెలుసుకోవటమే జ్ఞానం.

మనసులో ఇష్టం లేకపోయినా, ఆడపడుచుల మీద ఆప్యాయతలు చూపించే ఎంతమంది స్త్రీలు తమ సంసార భద్రత కోసం ఆ విధంగా ఆ పని చేస్తున్నామనే విషయాన్ని నిర్భయంగా ఒప్పుకోగలుగుతారు? అదేవిధంగా సమాజానికి భయపడి వితంతు చెల్లెళ్ళకి పునర్వివాహం చేయనివారు ఇప్పటికీ కోకొల్లలు. ఏమీ చేయలేని వారు మాత్రమే తమ అశక్తతకి ఒక అందమైన పేరు (సెంటిమెంటు) పెట్టుకుంటారు అన్న వాదన ఈ విధంగా నిజమే కదా! దీన్నే నా మొట్టమొదటి పుస్తకం ఋషి (1977)లో వ్రాయటం జరిగింది. పెర్సనల్ కాన్‌ఫ్లిక్ట్‌పై మొదటి పుస్తకం అది.

పెర్సనాలిటీ (వ్యక్తిత్వం)

మనిషియొక్క పెర్సనాలిటీ - అతడి మనసులో ఆలోచన్ల మీద, అతడి ప్రవర్తన మీదా ఆధారపడి వుంటుంది. తన విలువలు ఏమిటో తనకి తెలుసనీ, తానెలా బ్రతకాలో చెప్పే అధికారం ఎవరికీ లేదనీ, ఇతరులకి ఏ మాత్రం హాని కలగనంత కాలం తమ యిష్టం వచ్చినట్టు బ్రతికే హక్కు తమకు ఉందనీ, ఇటీవలి కాలంలో చాలామంది అనుకుంటున్నారు. భర్త మరణానంతరం బొట్టు పెట్టుకోవటం, మంగళ సూత్రం ఉంచుకోవటం, శాకాహారులు కొందరు తమకి ఇష్టమైనప్పుడు మాంసాహారం భుజించటం ఇటువంటి స్థూలవాద పరిణామ క్రమమే.

పెర్సనాలిటీని "వ్యక్తిత్వం"గా అభివర్ణించవచ్చు. దీని అర్థం రోజురోజుకీ మారిపోతుంది. పూర్వకాలంలో లంచం తీసుకునే మనిషిని వ్యక్తిత్వంలేని వాడిగా చూసేవారు. ఇప్పుడు అమ్మాయి నివ్వాలంటే - "పైనెంత దొరుకుతుంది" అని ఆలోచిస్తున్నారు. ఇదీ పరిణామం. అయితే మీరు చదవబోతూన్న ఈ పుస్తకం అంతా స్థూల ప్రపంచ వాదనకి సంబంధించింది కాదు. ఎందుకంటే ఆ వాదనలో "నేను

ఎలాగైనా సరే గెలవాలి! మిగతా వారందరు ఓడిపోయినా ఫర్వాలేదు (Win/Lose)" అన్నదే ముఖ్యాంశంగా ఉంటుంది. కానీ ఈ పుస్తకంలో "మిగతా వారిని మోసం చెయ్యకుండా నువ్వు గెలుపు (Win/Win)" అన్నదే ప్రధానాంశంగా రూపుదిద్దుకుంది. మనం ఏ సిద్ధాంతాన్ని నమ్ముకున్నామో, మనం ఎలా ఉండదల్చుకున్నామో - ఆత్మవంచన లేకుండా మనని మనం ప్రపంచానికి ముసుగుతీసి చూపించుకోగలిగే స్థాయిలో ఉండాలి అని ఈ పుస్తకం చెపుతుంది.

పెర్సోనా అంటే మాస్క్ (ముసుగు). 'పెర్సనాలిటీ' అన్న పదం అందులోంచి వచ్చిందే. మన ప్రవర్తనమీదా, హృదయంమీదా ఒక్కసారి ముసుగు వేసుకోవటం మొదలుపెట్టిన తర్వాత, నిరంతరం అది జారిపోకుండా ఉంచుకోవడానికి ప్రయత్నించ వలసి వస్తుంది. మన లోపలి పెర్సనాలిటీ, మన మొహం మీద వేసుకున్న ముసుగు (Persona) ఒకటే అయినప్పుడు - మాటిమాటికీ జారిపోతున్న మాస్క్‌ని కష్టపడి తిరిగి ధరించవలసిన అవసరం ఉండదు. మనల్ని ఇష్టపడే వాళ్ళు ఇష్టపడతారు - లేనివాళ్ళు దూరంగా వెళ్ళిపోతారు. నెంబర్ వన్ యొక్క ప్రాథమిక లక్షణం యిదే. ఎల్లప్పుడూ కరెక్టయిన ముసుగు ధరిస్తాడు. వ్యక్తిత్వానికీ ముసుగుకీ సంబంధం ఏమిటి ? అన్న అనుమానం కొందరికి రావొచ్చు. ఇక్కడ కొంత వివరణ అవసరం.

పుట్టినప్పుడు అందరూ ఒకేలా పుడతారు. వయస్సు వస్తున్న కొద్దీ వారి ప్రవర్తనలో తేడా వస్తుంది. కొందరు అతిగా మాట్లాడతారు. కొందరు మితంగా మాట్లాడతారు. కొందరు కోపిష్టులవుతారు. కొందరు స్త్రీ ఇష్టులు (వ్యభిచారులు) అవుతారు. మరో రకంగా చెప్పాలీ అంటే.... ప్రతి వ్యక్తీ క్రమంగా ఒక వ్యక్తిత్వాన్ని పెంపొందించుకుంటున్నాడన్న మాట. అదే మరోలా చెప్పాలంటే.... ఒక 'ముసుగు'లోకి వెళ్ళటానికి ఇష్టపడుతున్నాడన్న మాట. ఆ 'మాస్క్'నే పెర్సనాలిటీ (వ్యక్తిత్వం) అంటారు. ఇదే వ్యక్తిత్వం, ఆ వ్యక్తికి వయసు వస్తున్నకొద్దీ, రకరకాల పరిణామాలు చెంది, క్రమంగా స్థిరపడుతుంది. అల్లరిగా తిరిగే కుర్రవాడు, మహాత్మాగాంధీ అవ్వొచ్చు. గాడ్సే అవ్వొచ్చు.

మన మొహం మీద ముసుగు, హృదయం మీద ముసుగు ఒకటే అవ్వాలని పై పారాగ్రాఫుల్లో చెప్పటం జరిగింది. అలా లేని వ్యక్తి నిరంతరం ఆత్మవంచనతో బ్రతుకుతాడు. బాల కార్మికుల్ని హింసిస్తూ, భగవంతుని పూజిస్తాడు. భార్యకు నీతులు చెప్తూ, తను వ్యభిచారం చేస్తాడు.

మంచితనం నటించొద్దు :

నెం. 1 ఎప్పుడూ ద్వంద్వ విధానాలతో బ్రతకడు. ఒకే వ్యక్తిత్వంతో బ్రతుకుతాడు. చెప్పిందే చేస్తాడు. చేసిందే చెప్తాడు. అతడిని అర్థం చేసుకున్నవారూ, ఇష్టపడేవారూ (మొదట్లో చాలా తక్కువమంది) వుంటారు. కాలక్రమేణా వారు ఎక్కువ అవుతారు. చివరకు చాలామంది అతడి నిజాయితీని ఆరాధించటం మొదలు పెడతారు. **అతడి ప్రత్యర్థులందరూ అతడిని చూసి ఈర్ష పడేవారే తప్ప శత్రువులు కారు.**

బలమైన వ్యక్తిత్వం వున్న మనిషి, ఇతరుల మెచ్చుకోలు కోసం బ్రతకడు. వారి కోసం తన అభిప్రాయాలు మార్చుకోడు. మొహమాటపడడు.

"ప్రతి మనిషికీ ఒక్కొక్క అభిప్రాయం వుంటుందనీ, వాటినన్నిటినీ అంగీకరిస్తూ పోతే, తనకి స్వంతమంటూ ఏదీ మిగలదనీ" నెం. 1 కి ఖచ్చితంగా తెలుసు. మన స్నేహితుల అభిప్రాయాలకి తప్పక విలువ ఇవ్వాల్సిందే. కానీ వారి కోసం - మన అభిప్రాయాల్ని మార్చుకోవలసిన అవసరం లేదు. ఎందుకంటే, వారి పరిస్థితులు బట్టి అవి మారుతూ వుంటాయి. ఈ ఉదాహరణలు చదవండి.

1) నాలుగు సంవత్సరాల నుంచీ శేఖర్‌ని రమణి గాఢంగా ప్రేమిస్తోంది. కానీ ఇంట్లో వత్తిడివల్ల వేరే వివాహానికి వప్పుకుంది. ఆ విషయం శేఖర్‌కి చెప్పటానికి వచ్చింది. "నన్ను మర్చిపో శేఖర్. వేరే వివాహం చేసుకో" అంది. శేఖర్ ఆ మాటలకి షాక్ తిన్నా, వెంటనే నిభాయించుకున్నాడు. ఆమెని తనెంత ప్రేమిస్తున్నాడో చెప్పాలనుకున్నాడు. కానీ - సుఖంగా సంసారం చేసుకోబోతున్న వ్యక్తికి, భవిష్యత్తులో ఇవన్నీ గుర్తొస్తే ఏం లాభం? అందుకని "...నీ ఇష్టం రమణీ. నువ్వు సుఖంగా వుండటమే కావాలి" అన్నాడు. ఆమె రోషంగా తలెత్తి, "ఛీ! నీ ప్రేమ ఇంత తేలికయినది అనుకోలేదు. ఎంత సులభంగా అనేశావ్. నా రెక్క పట్టుకుని విసురుగా దగ్గిరకిలాక్కొని, కళ్ళలోకి సూటిగా చూస్తూ "ఏదీ! ఆ మాట మళ్ళీ ఒకసారి అనూ! చంపేస్తాను. మనల్నెవరూ విడదీయలేరు." అంటావనుకున్నాను అంది. శేఖర్ బిక్కమొహం వేసి, అంతలోనే ఆనందంగా "నీ ఉద్దేశ్యం అదే అయితే, తప్పకుండా మనం వివాహం చేసుకుందాం రమణీ" అన్నాడు. "అవసరం లేదు. తల్లిదండ్రులను ఎదిరించే ధైర్యం నాకు లేదు. కనీసం నువ్వలా అని వుంటే, నాపై నీ ప్రేమకు ఆనందించి, ఈ చివరి క్షణాల్లో ఎంతో సంతృప్తితో వెళ్ళిపోయేదాన్ని" అంటూ అక్కణ్ణుంచి విసవిసా వెళ్ళిపోయింది.

2) జరిగిపోయిన దాని గురించి చింతించే మనస్తత్వం కాదు శేఖర్‌ది. పునర్నిర్మాణం మీద నమ్మకం వున్నవాడు అతడు. ఈ సారి జయంతి అతడిని ప్రేమించింది. ఏడాది గడిచాక, "సారీ శేఖర్, ఇంట్లో వర్ణాంతరం కుదరదంటున్నారు. ఎవరో I.A.S. కుర్రాడిని చూశారు" అంది. శేఖర్ ఆమె రెక్కపట్టుకుని విసురుగా దగ్గిరకి లాక్కొని కళ్ళల్లోకి సూటిగా చూస్తూ "ఏదీ? ఆ మాట మరొకసారి అనూ. చంపేస్తాను. మన ప్రేమని ఎవరు విడదీయలేరు" అన్నాడు. జయంతి విసురుగా అతడినుంచి విడిపించుకుని "ఛీ. నువ్వింత స్వార్థపరుడివి అనుకోలేదు. మనసారా ఆశీర్వదిస్తావనుకున్నాను. కలెక్టర్ భార్య కాబోతున్నానని నీకు అసూయ" అంటూ అక్కణ్ణుంచి విసవిసా వెళ్ళిపోయింది.

3) ఏడాది తరువాత రమణి పిల్లాణ్ణి ఎత్తుకొని వచ్చింది. ఆమె మొహం ఆనందంతో వెలిగిపోతోంది. "- ఆ రోజు నువ్వు రెక్కపట్టుకుని నా కళ్ళల్లోకి చూసి గట్టిగా పెళ్ళాడమని అడగనందుకు అనవసరంగా తిట్టాను. అడగకపోవటం ఎంత మంచిదయిందో! అలా అడిగివుంటే ఇప్పటికీ అదే తల్చుకుని, నీకు అన్యాయం చేసేనేమో అని బాధపడేదాన్ని. మా పచ్చటి సంసారంలో అదే ఒక మచ్చలా మనసుని కలిచివేస్తూ వుండేది" అంది తృప్తి నిండి కళ్ళతో.

4) ఏడాది తరువాత జయంతి వచ్చింది. "..... మా ఆయన శాడిస్టు. ఆ రోజు నువ్వు నా రెక్కపట్టుకుని కళ్ళలోకి చూస్తూ అడిగినందుకు అనవసరంగా తిట్టాను. ప్రస్తుతం, ఆయన నన్ను కొట్టినప్పుడల్లా నిన్నే తల్చుకుంటాను. అదే నాకు కాస్త తృప్తి." అంది.

5) శేఖర్‌తో ప్రేమ వ్యవహారం తెలిసి, మరో ఏడాదికి రమణి మొగుడు రెండో పెళ్ళి చేసుకుని, రమణికి విడాకులు ఇచ్చాడు. రమణి పుట్టింటికి వచ్చేసింది. "శేఖర్! నీ మూలానే ఇదంతా జరిగింది. ఆ రోజే నా రెక్కపట్టుకుని, పెళ్ళికి వప్పించి వుంటే ఇదంతా జరిగి వుండేది కాదు కదా! ప్రేమించే ముందు, తనకి రెక్కపట్టుకునే ధైర్యం వుందో లేదో ప్రతి మనిషీ తెలుసుకోగలగాలి" అంది రోషంగా వెళ్ళిపోతూ.

6) జయంతి కలెక్టర్ మొగుణ్ణి నక్సలైట్లు కాల్చటం వల్ల కాళ్ళు పోయి, చక్రాల కుర్చీలోనూ, పశ్చాత్తాపంలోనూ ఒకేసారి పడ్డాడు. సేవచేస్తున్న భార్య గొప్పదనం తెలుసుకున్నాడు. ఆ తరువాత పుట్టింటికి చుట్టపు చూపుగా వచ్చిన జయంతి,

శేఖర్‌ని కలిసింది. "ఆరోజు నువ్వు నా రెక్కపట్టుకుని అడక్కపోయి వుంటే ఎంత బావుండేది. నా సుఖసంసారంలో తరచు అదే గుర్తొస్తోంది. నీ గురించే నా దిగులు శేఖర్" అంది ఆర్ద్రమైన కళ్ళతో.

* * *

ఇలా ఎన్నైనా వ్రాసుకుంటూ పోవచ్చు.

మనపట్ల అవతలివారి అభిప్రాయాలూ, వాదనలూ, మాటలూ... అన్నీ వారి వారి వర్తమాన (లేటెస్టు) అనుభవాల మీద ఆధారపడి వుంటాయి. వారితో "మంచి" అనిపించుకోవటం కోసం, మన మనసు మీద కృత్రిమమయిన ముసుగు వేసుకోనవసరం లేదు. అలా వేసుకోవటంవల్ల వచ్చే లాభం కూడా ఏమీ లేదు. తమకేది బావుంటుందో వాళ్ళు నిర్ణయించుకోవాలి. మనకెలా బావుంటుందో మనం నిర్ణయించుకోవాలి. ఒక్కసారి వినటం ప్రారంభిస్తే వాళ్ళు రకరకాల కథలు చెప్తారు. మనం ఎలా ప్రవర్తించివుంటే (తమకి అనుగుణంగా) బావుండేదో మనకే బోధిస్తారు. **మనకేది బావుంటుందో మనం నిర్ణయించుకోవటమే *Constructive Materialism.*** సెంటిమెంటులిస్టులు దీనికి వప్పుకోరు. తమకి వచ్చిన కష్టాన్ని, అవతలి వారి తప్పుగా అభివర్ణిస్తారు. (ఈ వాక్యం మరోసారి చదవండి). నెపం అవతలి వారిమీద వేస్తారు. దెప్పి పొడుస్తారు. తమ చేతకానితనానికి మంచితనం అన్న ముసుగు వేస్తారు. నెం. 1 ఇలాంటి నిరర్థక సెంటిమెంట్లకి విలువ ఇవ్వడు. "... అవతలి మనుష్యులు తరచు తమ అభిప్రాయాలు మార్చుకుంటూ వుంటారు. వారి అభిప్రాయాలు మారటానికి చిన్న సంఘటన (కలెక్టర్ కాళ్ళు నక్సలైట్స్ కాల్చటం లాంటిది) చాలు. అటువంటి అభిప్రాయాలకి విలువ ఇవ్వటం అనవసరం" అని నెం. 1 కి తెలుసు. ఈ విషయమై అతడు అనవసరమైన వాదనలకి దిగడు కూడా!

ఇద్దరు వ్యక్తుల మధ్య ప్రతి విషయమూ "అమ్మకమూ - కొనుగోలు" అన్న సిద్ధాంతం మీద ఆధారపడి వుంటుంది. **జీవితంలో ప్రతి సంఘటనకీ, అనుభవానికీ ఇది వర్తిస్తుంది.** మనం దీన్ని సరీగ్గా గుర్తించం. అంతే. ఇద్దరు వ్యక్తులు గాఢమైన, అలౌకికమైన ప్రేమావస్థలో వున్నారంటే, వారిద్దరి మధ్య ఆప్యాయతల "ఇచ్చి పుచ్చుకోవటాలు" (అమ్మకం - కొనుగోలు) ఉన్నతస్థాయిలో, సమానంగా వున్నాయన్న మాట. ప్రేమ కూడా ఇచ్చి పుచ్చుకోవటమే.

అమ్మకందారు ధర నిర్ణయిస్తాడు. తన సరుకుమీద తనకి నమ్మకం వున్న వాడయితే, నిబ్బరంగా వుంటాడు. ధర తగ్గించడు. కొనటం ఇష్టం లేకపోతే కస్టమర్ని పొమ్మంటాడు. కొనుగోలుదారు బేరం చేస్తాడు. సరుకు బావో లేకపోతే వెళ్ళిపోతాడు. లేదా బేరం ఆడతాడు. సరుకు నాణ్యత నిర్ధారించి, నిబంధనలు పెడతాడు. ఎవరు పై మెట్టులో వుంటారు? అన్నది రెండు విషయాల మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ***1) నాణ్యత 2) ధర***

దురదృష్టవశాత్తు, మన జీవితంలో మనం, ప్రతి విషయంలోనూ **'అమ్మేటప్పుడు' కొనుగోలుదారుగానూ, 'కొనేటప్పుడు' అమ్మకందారుగానూ** ప్రవర్తిస్తాం. అవతలి వారితో మంచి అనిపించుకోవటం కోసం మన సరుకు నాణ్యత తక్కువ చేసుకుంటాం. లేదా అవతలి వారినుంచి ఎక్కువ ధరకు కొంటాం.

పై ఉదాహరణే తీసుకుందాం. శేఖర్ 'పెళ్ళిచేసుకుందాం' అన్నాడు. అతడు అమ్మకందారు. జయంతికి అది ఇష్టం లేకపోతే ఆమె వెళ్ళిపోతుంది. ఆమె కోసం అతడు తన ప్రవర్తన మార్చుకో నవసరం లేదు. అదే విధంగా జయంతి కొనుగోలుదారు. ఆమెకు ఆ 'సరుకు' కన్నా వేరే చోట (తల్లిదండ్రులు కుదిర్చిన సంబంధం) కొనాల్సి వచ్చింది. అయితే నాణ్యత బావోలేదు. కానీ అమ్మకం జరిగిపోయాక, సరుకు వెనక్కి తీసుకోబడదు కదా! వగచి ఏం లాభం? నెం. 1 కి ఈ విషయం బాగా తెలుసు. అతడు కొనుగోలుదారు వెంట పరుగెత్తుకుంటూ వెళ్ళి, కొనమని బ్రతిమాలడు. అదేవిధంగా, ఒక్కసారి వద్దని వెళ్ళిపోయిన వాళ్ళు వెనక్కి వస్తే, ఫ్రెష్‌గా తన టర్మ్స్ చెప్తాడు. అంతే తప్ప, వాళ్ళు తన మీద చేసే అభియోగాలన్నీ వింటూ కూర్చోడు. **"...నేనప్పుడే చెప్పాను. నువ్వు విన్లేదు" అన్న వాక్యాన్ని నెం. 1 ఎప్పుడూ అనడు.**

జయంతి వెనక్కి వచ్చిందంటే, ఈసారి ఆమె 'అమ్మకం'దారు అయింది. శేఖర్ కొనుగోలుదారు. అతడు తన నిబంధనల్ని ఈ విధంగా చెప్పాచ్చు. "1) నేను నిన్ను వివాహం ఆడటానికి సిద్ధంగా వున్నాను. నీ భర్త నుంచి విడాకులు తీసుకో (లేదా) 2) నేను నీతో వివాహానికి సిద్ధంగా లేను. నీ బాధలు నాకు చెప్పకు. (లేదా) 3) వివాహం లేకుండా మనిద్దరం వివాహాత్పూర్వ స్నేహాన్ని కొనసాగిద్దాం."

ప్రేమ, జీవితం, ఆప్యాయతల్ని కూడా వ్యాపార విషయాల్లాగా, బేరాల్తోనూ నిబంధనల్తోనూ వివరించిన పై ఉదాహరణ మీకు సహజంగా తోచకపోవచ్చు. కానీ

కొంచెం ఆలోచించి చూడండి. మన జీవితపు ప్రతి అనుభవంలోనూ ఈ లావాదేవీలు కనపడతాయి.

ఏది లావాదేవి? ఏది దానికన్నా అతీతమైనది? అని గ్రహించటమే వ్యక్తిత్వం (పెర్సనాలిటి). బేరసారాల్ని ఇంగ్లీషులో NEGOTIATION అంటారు. ఆధునిక జీవితంలో దీని ప్రాముఖ్యత రోజు రోజుకీ పెరుగుతోంది. దీని గురించి కూడా వివరంగా, తరువాత చర్చిద్దాం. కొత్త అక్షరం వ్రాయాలంటే ముందు, పలకని శుభ్రంగా తుడవాలి కదా ! ఈ విధంగా, మనం మామూలుగా చూసే దృష్టితో కాకుండా, కొత్త దృక్పథంతో ప్రపంచాన్ని చూపించటం ఈ పుస్తకపు ఆశయం.

మనలో చాలామందిమి, కనపడేదంతా నిజమన్న భ్రమలో వుంటాము. కనపడేది వేరు, వాస్తవం వేరు. ఎప్పుడైతే మనిషి వాస్తవాన్ని గ్రహించాడో, అప్పుడు తన సహజ నిర్ణయాన్ని "తనకి" అనుగుణంగా తీసుకోగలుగుతాడు.

* * *

మనలో చాలా మంది ఒక Comfort zone లో ఉండిపోడానికి ప్రయత్నిస్తారు. అందులో నుంచి బయటకు రావడానికి ధైర్యం చాలదు. తొంభై శాతం వ్యక్తులు ఆ వృత్తం సౌఖ్యంగా లేకపోయినా కూడా దానితోనే తృప్తి చెంది, ఆ జీవితాన్నే కొనసాగిస్తూ ఉంటారు. కానీ ఈ వృత్తంలో ఉండగా, అనుకోని అవాంతరాలు (హఠాత్తుగా వచ్చే ఆస్పత్రి ఖర్చు లేదా పెళ్ళి ఖర్చు మొదలైనవి) వారిని కుదిపి వేస్తాయి. ఎందుకంటే - డబ్బు సమస్యగా లేనివాళ్ళు ఈ ప్రపంచంలో, ముఖ్యంగా భారతదేశంలో చాలా తక్కువ శాతం కాబట్టి.

ఈ కంఫర్ట్ జోన్‌లో ఉన్నామనుకున్న మనుష్యులు, ఒక్కసారి తమ వృత్తంలో నుంచి బయటకు వచ్చి, ఖరీదైన జీవితాన్ని అనుభవిస్తున్న వారిని చూస్తే, వాళ్ళు ఎంత సుఖంగా బ్రతుకుతున్నారో అర్థమవుతుంది. అయితే మీరొక ప్రశ్న వేయవచ్చు! కేవలం డబ్బేనా మనిషికి సుఖం ఇచ్చేది? అని.... !!! అవును. డబ్బు మనిషికి సుఖాన్ని ఇస్తుంది. ఆనందాన్ని ఇవ్వకపోవచ్చు ! అది వేరే సంగతి !! ఆనందం వేరు. సుఖం వేరు. అదే విధంగా MONEY వేరు, WEALTH వేరు. ఇక్కడ WEALTH అంటే, జ్ఞానం, తృప్తి

సుఖవంతమైన మానవ సంబంధాలు కూడా డబ్బు ప్రాతిపదికగానే కొనసాగుతాయనటంలో ఆశ్చర్యమేమీ లేదు. ఆస్తి పంపకాలు, ముసలి తల్లిని ఎవరు ఉంచుకోవాలి

మొదలైనవన్నీ, ఆరోగ్యకరమైన మానవ సంబంధాల్ని దెబ్బతీసే విషయాలే కదా! నాకు డబ్బు అవసరం లేదనుకున్న వ్యక్తి, అందని ద్రాక్షపళ్ళ దగ్గిర నక్కలాంటివాడు.

ఆస్తి, మంచి మానవ సంబంధాలు, మంచి ఆరోగ్యం ఈ మూడూ కలిస్తే వచ్చేది అద్భుతమైన తృప్తి. అదే నిజమైన కంఫర్ట్ జోన్. ఆ జోన్‌లో ఉన్న మనిషి కేవలం తన తరువాతి గమ్యాల్ని నిర్దేశించుకుంటాడే తప్ప మరొకర్ని చూసి ఈర్ష్య పడడు. అదెలా సాధించాలో కూడా ఈ పుస్తకంలో చెప్పటానికి ప్రయత్నం చేస్తాను.

నెం. 1 కోరికలు

కంఫర్ట్ జోన్‌లో ఉన్నామని భ్రమించే వ్యక్తులు చిన్న చిన్న చికాకుల్ని, పెద్ద పెద్ద సమస్యల్నీ కూడా తమ జీవితంలో ఒక భాగంగానే స్వీకరిస్తారు. వేసవి కాలంలో రోజుకి నాలుగైదు గంటలు కరంటు లేకపోవటం, స్కూటరు పాడైతే విసుక్కుంటూ బస్‌లో వెళ్ళటం, పనిమనిషి రాకపోతే బట్టలు తానే ఉతుక్కోవటం మొదలైన దైనందిన చికాకులన్నీ **తప్పనిసరిగా స్వీకరించవలసిన** సమస్యలుగానే ఫీలవుతారు. "కరంటుపోతే జనరేటరు పెట్టుకోవచ్చు, స్కూటర్ పాడైతే టాక్సీలో ఆఫీసుకి వెళ్ళవచ్చు" అని ఎవరైనా ప్రతిపాదన చేస్తే వారినొక పిచ్చివాడిగా చూస్తారు. అసలా ఆలోచనే కలుగదు. "అమ్మో! అంత డబ్బు ఖర్చా!" అని వెంటనే ఎదురు ప్రశ్న వేస్తారు. డబ్బుతో నెరవేరే పరిష్కారం ఉన్నప్పుడు అది కంఫర్ట్ జోన్ ఎలా అవుతుంది - అని ఆలోచించరు. స్కూటర్ పాడైన వ్యక్తి టాక్సీలో ఆఫీసుకి వెళ్ళటానికి 100 రూపాయలు అవుతుంది అనుకుందాం! 'ఆ డబ్బు మరొక దానికి పనికి వస్తుంది కదా' అనుకుని, బస్‌లో కష్టపడి వెళ్తాడు. వందరూపాయలు సంపాదించటం కోసం పడే కష్టం కన్నా, బస్‌లో ప్రయాణమే మంచిది అనుకున్నాడు. అది కంఫర్ట్ జోన్ ఎలా అవుతుంది ? చేతకానితనంతో 'రాజీ'పడటం అవుతుంది !!! ఏ వ్యక్తి అయినా (ఈ పుస్తకపు రచయితతో సహా) తన అసమర్థత మొదలయ్యే స్థాయి వరకూ ఎదిగి, అక్కడ ఆగిపోతాడు. అదే అతడి కంఫర్ట్‌జోన్‌గా భ్రమిస్తాడు. మరింత కష్టపడితే ఆ కంఫర్ట్‌జోన్ మరింత విశాలమవుతుందని గ్రహించడు. ఈ స్థాయిని పీటర్ జోన్ (Peter Zone) అంటారు. దీని గురించి కూడా తరువాత చర్చిద్దాం.

కాస్త ఏకాగ్రత, పట్టుదల.... అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా 'సాధించాలన్న తపన' ఉంటే "నిజమైన" కంఫర్ట్ జోన్ (ఈర్ష్య, కష్టము, దుఃఖము, లేమి, ఆర్థిక బాధ - లేని స్థితి)లోకి వెళ్ళటం పెద్ద కష్టం కాదు.

ప్రపంచమంతా సజావుగా సాగిపోతుందని, తామూ అందరిలాగే బ్రతుకుతున్నామని మనందరం అనుకుంటూ ఉంటాం. కానీ, అది నిజం కాదు. వేసవి సెలవులకి పిల్లలతో సహా స్విట్జర్లాండ్ వెళ్ళేవాళ్ళు, ట్రైన్‌లో ఏ.సి. ఫస్ట్‌క్లాస్‌లో ప్రయాణం చేసే వాళ్ళు, విమానాల్లో తిరుగుతూ ఖరీదైన హోటల్లో ఉండేవాళ్ళు మరింత సుఖంగా (సౌఖ్యంగా) బ్రతుకుతున్నారనేది నిర్వివాదాంశం కదా. హైదరాబాదులో ఒక ఖరీదైన హోటల్లో సూట్ రోజుకి అద్దె 27,000/- రూపాయలు అని ఎంతమందికి తెలుసు? ఇలా తెలీకపోవటం వలనే మనందరం మనం ఉన్న స్థితి సంతృప్తికరంగా ఉంది అని భావిస్తూ ఉంటాం. మనకి తెలీకుండా మనలో కొంతమంది ధన రూపేణా, అధికార రూపేణా, హోదా రూపేణా పైపైకి ఎదిగిపోతున్నారు. చదరంగంలో పావులు కదిపినట్టు జీవితంలో కూడా ఎత్తులు వేస్తున్నారు. వాళ్ళు రాజకీయ నాయకులు కావచ్చు, లేదా క్రికెట్ ఆటగాళ్ళు అయి వుండొచ్చు. కొంతమంది కష్టపడి వుండొచ్చు. మరి కొంతమంది మోసం చేస్తూ వుండి వుండవచ్చు. ఏది ఏమైతేనేం వాళ్ళందరూ ఆర్థికంగా అంత సుఖంగా బ్రతకగలగడానికి, మరికొందరు అనుక్షణం దీనంగా (ముఖ్యంగా డబ్బు లేమివల్ల) బాధపడటానికి గల తేడా ఏమిటి? అదేవిధంగా కొందరు నిరంతరం సమస్యల్తోనూ, మరికొందరు పైలా పచ్చీస్‌గానూ బ్రతకటంలో ఆంతర్యం ఏమిటి?

అది చెప్పటమే ఈ పుస్తకపు ఉద్దేశ్యం.

మీరెప్పుడయినా ఈ స్థితి ఊహించారా ? లేదా మీకెప్పుడయినా ఇలాంటి అనుభవం కావాలని కోరుకున్నారా? లేదా అనుభవించారా?

1) మైమరిచి పాటలు వింటూనో, పెయింటింగ్ వేస్తూనో, లేదా మరేదైనా కళలో పూర్తిగా నిమగ్నమై ఆనందం పొందటం.

2) దేశపు ఖరీదైన BMW కారులో ప్రయాణం. ఫస్ట్‌క్లాస్ ఏ.సి. రైల్వే కంపార్ట్‌మెంట్‌లో అటెండర్, మీరు బెల్ కొట్టగానే వచ్చి, వినమ్రతగా మంచినీళ్ళు అందించటం.

3) ఇష్టమైన వ్యక్తితో ఒక విశాల మైదానంలోనో, నది ఒడ్డునో, కొండరాళ్ళ మధ్యనో శృంగారం చేయగల ధైర్యం, ఇష్టం. లేదా, ప్రకృతితో తాదాత్మ్యత చెందటం.

4) పరీక్షల్లో మొదటి మూడు రాంకుల్లో ఒకటి - కనీసం జీవితంలో ఒకసారి. ఉద్యోగస్తులయితే, విశిష్ట సేవాపతకం పొందటం.

5) మీలోని ఏదో ఒక గొప్ప కళనో, మీ హోదానో, ఆస్తినో గౌరవిస్తూ అమితాబ్ బచ్చనో, ఐశ్వర్యారాయో మీకు పార్టీలో షేక్‌హాండ్ ఇవ్వటం.

6) మీకు ఇష్టమైనదాన్ని లోతువరకూ వెళ్ళి వెరైటీ అనుభవించటం. ఉదాహరణకి, చికెన్ ఇష్టమయితే - కనీసం పది వెరయిటీలు రుచిచూసి వుండటం....! అదే విధంగా 'టీ' ఇష్టమయితే, లెమన్ టీ, ఐస్ టీ, బ్లాక్ టీ, చైనీస్ టీ....!!!

7) భార్య/భర్త/పిల్లలు/దగ్గర బంధువులు కాకుండా ఇంకా ఎంతమంది, మీరు లేకపోతే దిగులు ఫీల్ అవుతారు? అటువంటి ప్రేమ సంపాదించటం.

8) మీరు పుట్టిన ఇంటికి-ఆ 'గది'కి వెళ్ళారా? కనీసం ఎప్పుడయినా చూడాలి అనిపించిందా? అలాగే, చిన్నప్పటి స్కూల్‌కి వెళ్ళి, ఆ బెంచీని స్పృశించటం అనుభూతుల్ని మర్చిపోకపోవటం.

ఇవి కొన్ని కోరికలు మాత్రమే. మీకిష్టమైనవి మరో పాతిక, వీటికి కలుపుకోవచ్చు.

'కంఫర్ట్ జోన్'లో వుండిపోవటానికి ఇష్టపడిన వ్యక్తులు పై అనుభవాల పట్టిక చూసి, "డబ్బు సంపాదించటం తప్ప జీవితంలో ఇంకేమీ లేదా?" అనేస్తారు. కానీ జాగ్రత్తగా గమనిస్తే... పైవన్నీ డబ్బుకి సంబంధించినవి కావు. ఫీలింగ్‌కి సంబంధించినవి. అయితే, చాలావరకూ డబ్బుతో వచ్చేవే! సుఖంలో వున్న సౌఖ్యం తెలియక, కంఫర్ట్ జోన్ వ్యక్తులు ఈ విధంగా వాదిస్తారు. "సుఖం, ఆనందం, వేరు వేరు కాదు. రెండూ ఒకటే. నిజానికి డబ్బు వల్లే సుఖం వస్తే, కోటీశ్వరులందరూ ఆనందంగానూ సుఖంగానూ వుండాలి కదా" అంటారు. ఇంతకు ముందు పేజీల్లో చెప్పినట్టు - సుఖం వేరు, ఆనందం వేరు అని వీరు వప్పుకోరు.

ఆనందంగా వుండటానికి డబ్బు ఒక్కటే సరిపోదు. కానీ డబ్బు 'కూడా' కావాలి. (నిజానికి పై పట్టికలో కొన్ని ప్రశ్నలు - ఆనందం గురించి మనిషి ఎంత లోతుగా ఆలోచిస్తాడు? అన్న విభాగానికి సంబంధించినవి). ప్రతీ మనిషీ రొటీన్‌గా బ్రతికేస్తాడు. కొంతమందే, జీవితంలో వుండే మాధుర్యాన్ని అనుభవిస్తారు. దాన్ని సాధించటమే వారి తపన.

"డబ్బు ఒకటేనా సుఖం ఇచ్చేది?" అని వాదించే వారి గురించి ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక గుమాస్తాకి ఇద్దరు కొడుకులు. నెలకు రెండొందలు పెట్టి, ఆటోలో ఆ కొడుకుల్ని స్కూల్‌కి పంపుతాడు. తను సిటీబస్‌లో ఆఫీసుకు వెళ్తాడు. అటువంటి వ్యక్తి-పాత ఎరియర్స్ వచ్చి లూనా కొన్నాడు. దాని ఖరీదు 4,800 అనుకుందాం. రెండు సంవత్సరాల్లో ఆటో మీద పెట్టిన ఖర్చు (4,800 రూపాయలు) మిగిలిపోయింది. ఆఫీసుకి బయల్దేరాల్సిన సమయంలో అరగంట ఆదా అయింది. "అబ్బ - ఎంత హాయిగా వుంది ఇప్పుడు" అనుకుంటాడు.

.... కొంతమంది ఇక్కడితో ఆగిపోతారు. సమస్యకి పరిష్కారం దొరికిన సంతోషం వారిని ఇక్కడే "కంఫర్ట్ జోన్"లో వుంచేస్తుంది.

"ఇంతకన్నా పైకి అనవసరం. ఇక్కడ నేను ఆనందంగానే వున్నాను" అని మనిషి ఏ స్థాయిలో అనుకున్నాడో - ఆ స్థాయి - అతడి సమర్థతకి ఉచ్చస్థాయి. అంతే. అక్కడినుంచీ అతడి శక్తి క్రమంగా అసమర్థత (లేక బద్ధకం)లోకి దిగిపోతుంది. రొటీన్‌గా బ్రతకటం అలవాటవుతుంది.

దీన్నే **పీటర్ ప్రిన్స్‌పుల్** అంటారు. ఈ థియరీ గురించి కూడా ఇదే పుస్తకంలో 'అసమర్థత' అన్న అధ్యాయంలో చదువుకుందాం. పై ఉదాహరణలో లూనా కొనటం ద్వారా అరగంట సమయాన్ని ఆదా చేసిన వ్యక్తి, తన దినచర్యలో మరో అరగంట ఆదా చేసి, గంటపాటు ప్రైవేట్లు చెప్పాడనుకోండి. దాని మీద వెయ్యి రూపాయలు వచ్చాయనుకుందాం. ఆఫీసులో అతడి నెలజీతం మూడు వేలు అని ఊహిద్దాం. రోజుకి ఏడుగంటలు ఆఫీసులో 3,000 లకి పనిచేయటం వేస్టనీ, "తన" గంట సమయం ఖరీదు 1,000 అనీ గ్రహిస్తాడు. 'సిటీబస్సుకన్నా లూనా ఎలా ఎక్కువ సౌఖ్యాన్ని ఇచ్చిందో' లూనా కన్నా స్కూటరూ, దానికన్నా కారు మరింత ఎక్కువ సంతోషాన్నిస్తుంది అని గ్రహిస్తాడు. స్నేహితుల్తో పోచికోలు కబుర్ల కన్నా - ట్యూషన్‌లు ఎంత లాభసాటో (ఎక్కువ

సంతోషకరమో) గ్రహిస్తాడు. అలా డబ్బు సంపాదించి, "మా గుడిసెల్లో వుండే ఆనందం-మీ మిద్దెల్లోనూ కార్లలోనూ లేదురా" అన్న అర్థం వచ్చే సినిమా తీస్తాడు. కోట్లమంది జనం ఆ అభిప్రాయంలో వుంటేనే, తమకి సుఖాలు మిగుల్తాయన్న సత్యాన్ని తెలుసుకొని, ఆ విధంగా దాన్ని ప్రచారం చేస్తాడు.

విజయవాడలో కమ్యూనిస్టులు కొందరు (అందరూ కాదు) ఈ సత్యాన్ని గ్రహించి, పారిశ్రామికవేత్తలుగానూ, వ్యాపారస్థులుగానూ మారి, రోడ్డుకి ఇరువైపులా ఎత్తయిన భవంతులూ, షాపులూ నిర్మించి, ఆ రోడ్డుకి "కార్ల్ మార్క్స్ రోడ్డు" అని పేరుపెట్టి కమ్యూనిజంపై తమ అభిమానాన్ని ఈ విధంగానే చాటుకున్నారు.

సకల మానవ సౌభ్రాతృత్వం ఈ ప్రపంచంలో అసాధ్యం. ప్రపంచం పుట్టినప్పటి నుంచీ ధనవంతులూ, బీదవాళ్ళు వుంటూనే వున్నారు. ఏ "ఇజమూ" దీన్ని మార్చలేదు. ఉత్పత్తి తక్కువ, జనాభా ఎక్కువ వున్న ఈ ప్రపంచంలో, అందరికీ అన్నీ దొరకటం దుర్లభం. ప్రస్తుతం పెరుగుతున్న ఖర్చులు, కరెంటు ఛార్జీలూ చూస్తూంటే "బీదరికాన్ని రూపుమాపుదాం" అన్న స్లోగను స్థానే "బీదవాళ్ళని రూపుమాపుదాం" అన్న ఆలోచన అన్ని ప్రభుత్వాలకీ వస్తోంది. మరి పాతికేళ్ళల్లో, వనరులు తగ్గిపోయాక, ఇది మరింత ప్రస్ఫుటమవుతుంది. అంతరాలు మరింతగా పెరుగుతాయి. సబ్సిడీ బియ్యాలూ, మద్యపాన నిషేధాలు పెట్టటానికి ప్రభుత్వానికి డబ్బుండదు. సరళీకృత విధానాల గురించి ఇప్పటికే మనకి అనుభవం అవుతోంది కదా! ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో (1) కష్టపడి పనిచేసే వాళ్ళు (2) తమ సమయం విలువ తెలుసుకున్న వాళ్ళు (3) ఏ రంగంలో తమకి నైపుణ్యం వున్నదో కరెక్టుగా గ్రహించినవాళ్ళు - మాత్రమే సుఖంగా బ్రతకగలుతారు.

మీరు వాదించవచ్చు "..... మోసగాళ్ళు కూడా బ్రతుకుతారు కదా!" అని. **ఆ ఛాన్సు అన్ని వ్యవస్థల్లోనూ వుంది.** డబ్బుపట్ల, కీర్తిపట్ల కాంక్ష వుండటం తప్పుకాదు. అయినా, ఒక్కో వ్యవస్థలో ఒక్కొక్క విధంగా "మోసం" అన్న పదానికి నిర్వచనం ఇవ్వబడుతుంది. మహాభారత యుద్ధంలో ధర్మరాజే, '...అశ్వద్ధామ హతః' అన్నాడు.

ఇప్పుడు నా దృష్టిలో నెంబర్ వన్ ఎవరో చెప్తాను.

కృష్ణుడు

* * *

కంప్యూటర్ నాకు ఎనిమిది పేర్లను సూచించినా, పదహారు వేల పేర్లను సూచించినా కృష్ణుడ్నే నెంబర్ వన్‌గా ఎన్నుకుంటాను. ఇది చదువుతూ మీ పెదవుల మీద సన్నటి చిర్నవ్వు వెలిస్తే దానికి నేనేమీ చేయలేను కానీ, నా కారణాలేమిటో చెప్తాను.

కృష్ణుడు పుట్టటమే చెరసాలలో పుట్టాడు. తల్లి పొత్తిళ్ళలో హాయిగా పడుకోవలసిన రాత్రి, వర్షపు చినుకుల మధ్య తడుస్తూ తన జీవితపు మొట్టమొదటి రాత్రి గడిపాడు. చిన్నప్పట్నించీ తన మీద హత్యా ప్రయత్నాలు జరుగుతున్నా వాటిని సాహసోపేతంగా ఎదుర్కున్నాడు. అతడు దేవుడు కాబట్టి యివ్వన్నీ చేశాడు అన్నది పక్కన పెడదాం. కేవలం వ్యక్తిత్వం ఆధారంగానే నెంబర్ వన్‌ని నిర్ణయించాలన్న ఒప్పందం జరిగింది కాబట్టి, ఆ ప్రాతిపదికగా ఎంపిక జరిగితే, కృష్ణుడి జీవితం అందరికీ ఎంతో స్ఫూర్తి నిస్తుంది.

చిన్న వయసులోనే శత్రువుల్ని అణగదొక్కాడు. స్వార్థరహితంగా, న్యాయబద్ధంగా తన అన్నయ్యకు రాజ్యాభిషేకం చేశాడు. తన మీద పడ్డ నీలాపనిందల్ని సమర్థవంతంగా ఎదుర్కోవటమే కాకుండా ఆ పోరాటంలో కూడా లాభాన్ని (జాంబవతిని) పొందాడు. తనమీదపడ్డ రాళ్ళతో దుర్గం నిర్మించుకున్నాడు. కృష్ణుడు తాలూకు లౌక్యం ప్రస్తుత పరిస్థితులలో మనిషికి ఎంతో ఉపయోగ పడుతుంది. ఇక్కడ లౌక్యం అంటే యితరుల్ని మోసం చేయటం కానీ, అన్యాయంగా లాభం ఆర్జించటం కానీ కాదు. ఒక రకమైన స్థిత ప్రజ్ఞత. కేవలం రాజకీయాల్లోనూ, వ్యాపార విషయాల్లోనూ మాత్రమే లౌక్యం వుపయోగించాడు. అదికూడా పెర్‌ఫెక్ట్‌గా ఉపయోగించి ప్రత్యర్థుల్ని దెబ్బ కొట్టాడు.

శ్రీకృష్ణుడు దుఃఖించగా మనమెక్కడా చూడలేదు, చదవలేదు. చివరకి మేనల్లుడైన అభిమన్యుడు మరణించినప్పుడు కూడా అతడు కర్తవ్యదీక్షలోనే ఉన్నాడు. కృష్ణుడు గొప్ప కౌన్సిలర్.

కృష్ణుడికి ఇవ్వటమే కానీ తీసుకోవటం తెలీదు. ద్రౌపది నుంచి కుచేలుడి వరకూ అందరూ అతడ్ని అర్థించిన వాళ్ళే. చివరకు దుర్యోధనుడు కూడా కృష్ణుడ్ని అర్థించడానికి వెళ్ళాడు. అందరూ అతని దగ్గరకే వచ్చారే తప్ప అతడు అర్థించటానికి ఎక్కడికీ వెళ్ళలేదు. ఒక మామూలు వ్యక్తిగా రాయబారం చేసి, కురుక్షేత్ర సంగ్రామాన్ని ఆపుచేయటానికి ప్రయత్నించి, అవసరం వచ్చినప్పుడు విశ్వరూపం చూపించాడు.

కామర్స్ లావాదేవీల్లో చెప్పే ముఖ్యమైన పాయింట్ ఇది. మామూలుగా వ్యాపార సమాలోచనలను ప్రారంభించి, అవసరమైనప్పుడు, అవసరమైన చోట విశ్వరూపాన్ని ప్రదర్శించగలిగినవాడే గొప్ప వ్యాపారవేత్త కాగలడు. కృష్ణుడికి ఆ శక్తి వుంది.

ఈ రకమైన ఫిలాసఫీని 'కృష్ణతత్వం' అంటారు. దీనికి ఆకర్షితులై గోపికల నుంచి మీరాదేవి వరకు అందరూ అతడిని మనసా వాచా కర్మణా మోహించారు.

కృష్ణుడు రాజు (King) కాదు. అతడు రాజుల్ని నిర్దేశించేవాడు (King maker). అదే అతడిలో గొప్పతనం. అలాంటి తత్వాన్ని ఆపాదించుకున్న కృష్ణుడు అర్జునుడికి భగవద్గీత బోధించి గొప్ప కౌన్సిలరూ, ప్రవక్తా అయ్యాడు. అతడి జీవితానికి అది పరిపూర్ణత. రాసక్రీడలతో ప్రారంభమైన జీవితం గీతబోధనతో పరిపూర్ణం చెందటం అతడి ఒక్కడికే సాధ్యం. అందుకే నా దృష్టిలో కృష్ణుడు నెంబర్ వన్. స్థితప్రజ్ఞత, లౌక్యం, వ్యాపార దీక్షత, నిర్ణయాధికారం, పోరాటపటిమ, దయాగుణం మొదలైనవన్నీ కృష్ణుడ్ని ఆ స్థానంలో నిలిపాయి. నెంబర్ వన్ అవ్వాలంటే వీటినన్నిటినీ మనం కూడా కొంతలో కొంత ఆపాదించుకోక తప్పదు. తరువాత అధ్యాయాల్లో మనం చర్చించబోయేది అదే. ఆ అధ్యాయాల్ని అయిదుగా విడగొట్టటం జరిగింది.

1. మనో శక్తి (MIND – POWER)
2. మనో ప్రణాళిక (MIND – MAPPING)
3. మనో ధైర్యం (MENTAL COURAGE)
4. మనో విశ్లేషణ (PSYCHO – ANALYSIS)
5. మనశ్శాంతి (PEACE OF MIND)

"ప్రస్తుత పోటీ ప్రపంచంలో

One of the Best అయితే లాభం లేదు.

Top of the Best అవ్వాలి"

మనోశక్తి

భోజరాజు దగ్గరకి శనీశ్వరుడు, ఆదిశక్తి వచ్చారట. మా ఇద్దరిలో ఎవరు అందగాళ్ళో చెప్పమన్నారట. విడవమంటే పాముక్కోపం, కరవమంటే కప్పక్కోపం. ఏమీ తోచని రాజు, కాళిదాసుని ఆశ్రయించాడట.

అందాలపోటీ పెట్టినట్టుగా కాళిదాసు, ఒకరి తరువాత ఒకర్ని లోపలికి రమ్మన్నాడట. శని వచ్చి వెళ్తూంటే, శక్తి ప్రవేశించిందిట. ఆ తరువాత కాళిదాసు తన న్యాయ నిర్ణయం చెప్తూ, "...వెనుకనుంచి శని, ముందునుంచి శక్తి బావున్నారు" అన్నాడట. కరతాళ ధ్వనుల్తో సభ మార్మోగిపోయిందట.

"వెళ్తున్నప్పుడు శని బావుంటాడు.

వస్తున్నప్పుడు ధైర్యలక్ష్మి బావుంటుంది." అని దాని అర్థం.

సమస్య అనే శనిని పారద్రోలాలంటే, ధైర్యం కావాలి. ధైర్యం రావాలంటే మనమీద మనకి నమ్మకం వుండాలి. నమ్మకం రావాలంటే శక్తి వుండాలి. శారీరక శక్తి ఎంత వున్నా మనోశక్తి లేకపోతే వ్యర్థం. మనోశక్తి లేకే మనుషులు చాలామంది, సామాన్యంగానో, అంతకన్నా తక్కువగానో బ్రతుకుతారు. ఈ మనోశక్తి అత్యద్భుతమయిన మూడు గొప్ప విషయాల ద్వారా సంప్రాప్తమవుతుంది.

1. చదువు
2. మేధస్సు
3. సమర్థత

ఈ మూడూ కలిస్తే వచ్చేది స్థితప్రజ్ఞత. ఇది అనుభవంవల్ల వస్తుంది. అయితే, ఈ మూడు గొప్ప విషయాలూ మనిషి యొక్క ఒక చిన్న అవయవం మీదే ఆధారపడి వుంటాయి. ఆ అవయవం పేరు - **'మెదడు'**. స్థితప్రజ్ఞత గురించి తెలుసుకునే ముందు, దీని గురించి చర్చిద్దాం.

మెదడు

భగవంతుడు సకల చరాచర సృష్టి జరుపుకుంటూ వచ్చి, ఆఖరి జీవికి రూపం యివ్వడానికి సంసిద్ధుడయి, పక్కనున్న భార్యతో "…. ఇప్పుడు నేనొక అద్భుతమైన సృష్టిని చేయబోతున్నాను" అన్నాడట.

"ఏమిటా సృష్టి స్వామీ?" అంది అతని భార్య.

"ఇప్పటివరకూ నేను ఎన్నో రకాల ప్రాణుల్ని సృష్టించాను. అయితే అవేవీ నాతో పోటీకి రాలేవు. యింత సృష్టి జరిగాక నాలో నేనే … ఇదేవిటీ నేను ఒక గొప్ప సృష్టికర్తనయి వుండి ఒక అద్భుతమైన ప్రాణిని సృష్టించలేకపోయాను? అనుకున్నాను. అందుకని యిప్పుడు సృష్టించబోతూన్న ప్రాణి తాలూకు ఆకారంలో చిన్న మార్పుని తీసుకువచ్చాను. వెన్నెముక నిలువుగా వుండేటట్టు, నాలుగు కాకుండా రెండు కాళ్ళమీద నిలబడేట్టు, ఆకారం పొడవుగా వుండేటట్టూ, అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, ఎదుటి వస్తువుని పట్టుకోడానికి వీలుగా, చేతి వేళ్ళు అతుక్కోకుండా వుండేటట్టు, ఒక ప్రాణిని సృష్టిస్తున్నాను. ఇది నా యొక్క మేధాశక్తికి పరిపూర్ణత!! ఈ చేతులూ, వేళ్ళూ ఇంకే ప్రాణికీ వుండవు. ఇటువంటి అపురూపమయిన జీవికి 'మనిషి' అని పేరు పెట్టదలచుకున్నాను" అన్నాడు.

ఆమె మెచ్చుకోలుగా, "…. యిన్ని ప్రాణుల్ని సృష్టించిన తర్వాత మీకింత మంచి ఆలోచన కలిగినందుకు మిమ్మల్ని అభినందించాలి స్వామీ" అంది.

"అయితే నాకొక చిన్న చిక్కు కనిపిస్తున్నది దేవీ! నేను యిప్పుడు సృష్టిస్తున్న ప్రాణికి నేనొక ఆయుధాన్ని యివ్వబోతున్నాను. దాంతో అతడు ప్రపంచాన్నే గెలవగలడు. అలా గెలిచిన తర్వాత నా మీదకి కూడా యుద్ధానికి వచ్చి, నన్ను గెలిచినా ఆశ్చర్యపోను. యింతకు ముందు యిలాగే రాక్షసులకు వరాలిచ్చి చేతులు కాల్చుకున్నాను. నాకేం చెయ్యాలో అర్థం కావటం లేదు" అన్నాడు.

"అలాంటిది జరుగుతుందనుకున్నప్పుడు ఆ ఆయుధాన్ని అతనికి ప్రసాదించకండి స్వామీ. ఇందులో అంత పెద్ద సమస్య ఏముంది?" అది ఆమె తేలిగ్గా.

నాలుగు తలలూ అడ్డంగా వూపుతూ - "నా సృష్టికే పరాకాష్టగా సృష్టించిన జీవికి నేను భయపడి, ఆ ఆయుధాన్ని అందజేయకుండా వుండటమా? అది నా ఓటమికి నిదర్శనం" అన్నాడు ఉక్రోషంగా.

ఆమె నవ్వి "అయితే ఒక పని చేయండి. ఆ ఆయుధాన్ని భూలోకంలోనే ఎక్కడో ఒక చోట దాచేయండి. మీరు సృష్టిస్తున్న ప్రాణి ఎంతో వివేకమున్నవాడు అంటున్నారు కాబట్టి దాన్ని తప్పకుండా అతడు కనుక్కోగలడు. అలా కనుక్కోవటమే మీకు విజయం" అంది.

"ఎక్కడ దాయమంటావు దేవీ?"

"కొండల్లోనో, కోనల్లోనో, నదుల్లోనో, లోయల్లోనో, అరణ్యాల్లోనో, పర్వతాంతర్భాగాల్లోనో, ఝురుల్లోనో, విరుల్లోనో, తరుల్లోనో, హిమవన్నగాల్లోనో…. అగ్ని పర్వతాంతర్భాగాల్లోనో… మీరు తలచుకుంటే ఎక్కడైనా దాచవచ్చు".

దేవుడు ఒక్క క్షణం ఆలోచించాడు "… లేదు. ఈ ఆయుధాన్ని నేను ఎక్కడ దాచినా అతడు వెంటనే పట్టుకోగలడు. తనకున్న విచక్షణాజ్ఞానం ఉపయోగిస్తే తప్ప - ఎక్కడ దొరుకుతుందో కష్టపడి తెలుసుకునే సూక్ష్మజ్ఞానం లేకుండా, ఎంత వెతికినా అతడు పట్టుకోలేని స్థానంలో దాస్తాను…."

ఆమె ఆత్రంగా "ఏమిటా ఆయుధం? దాన్ని ఎక్కడ దాస్తారు?" అని ఉత్సుకతతో అడిగింది.

"అతడి మెదడులో…." సమాధానం యిచ్చాడు దేవుడు "…..ఆ ఆయుధమే తెలివి."

మెదడు-ఫిజియాలజీ (ధర్మము - ఆకృతి)

శారీరకంగా చూసుకుంటే మిగతా అన్ని ప్రాణులకన్నా మనిషి అన్నిటిలోనూ తక్కువే. బలంలో పులి, సింహం, ఏనుగుల్తోనూ; వేగంలో లేడీ, గుర్రాల్తోనూ, అందంలో చేప, సీతాకోకచిలుకల్తోనూ అతడు పోటీ పడలేడు. అంత వరకు ఎందుకు? వాసనని బట్టి గ్రహించినట్టు మనిషికి, పాముల గ్రహణశక్తి లేదు. గబ్బిలానికి ఉండే శ్రవణశక్తీ లేదు. మనిషి నడక కూడా మిగతా జంతువుల నడకలా అందంగా వుండదు. చివరకి తాబేలు కూడా అందంగా నడుస్తుంది.

బాన కడుపు, బట్టతల జంతువులకుండవు. చిత్రమైన విషయం ఏమిటంటే నడుము నొప్పి (లుంబాగో) అన్న వ్యాధి, భూమి మీద ఉండే అన్ని ప్రాణుల్లో, ఎముకల నిర్మాణక్రమాన్ని పరిశీలిస్తే కేవలం మనిషికే వస్తుంది. ఇది నిరూపించిన ఐజాక్ ఆసిమోవ్ 1966లో నోబ్యులా అవార్డ్ పొందాడు.

పక్షిలాగ ఎగరలేని, చేపలాగ ఈదలేని, జంతువుల్లాగ పరుగెత్తలేని మనిషి, ఈ భూమ్మీద సార్వభౌమాధికారం చలాయిస్తున్నాడంటే దానికి కారణం అతనికి ఉన్న ఒకే ఒక ఆయుధం - "తెలివి".

భగవంతుడు ఆ ఆయుధాన్ని తన మెదడులోనే పెట్టాడు అన్న రహస్యం తెలుసుకున్న వ్యక్తి మాత్రమే ఈ జనారణ్యంలో చక్రవర్తి కాగలడు.

మెదడు గుర్తు పెట్టుకుంటుంది! మెదడు విశ్లేషిస్తుంది!! మెదడు సూచన్లు ఇస్తుంది !!! ప్రణాళికలు వేస్తుంది. భవిష్యత్తుని ఆలోచిస్తుంది!! ఒంటరిగా వున్నప్పుడుగానీ పదిమందిలోగానీ ప్రవర్తనని కంట్రోలు చేస్తుంది. ఈ విధంగా మెదడు చేసే పన్లన్నిటినీ కలిపి, ఒకే ఒక చిన్న వాక్యంలో చెప్పవచ్చు. అది - రిఫ్లెక్స్ యాక్షన్.

చర్యకు ప్రతి చర్య

కొంతమందికి అస్సలు కోపం రాకపోవటానికీ, కొందరికి శత్రువులు ఎక్కువ వుండటానికీ, కొందరి నోటి దురుసు, చిన్న విషయానికే విసుగు, చేతిలో వస్తువులు విసిరేయటం, తరువాత పశ్చాత్తాపపడటం, ఇవన్నీ "చర్య - ప్రతిచర్య"కి ఉదాహరణలు.

ఒక చిన్న జీవకణం కూడా తన చుట్టూ ఉండే వాతావరణాన్ని (చర్య) గ్రహించి దానికి అనుగుణంగా ప్రతిస్పందిస్తుంది (ప్రతిచర్య). ఉదాహరణకి, ఏకకణ జీవి "ప్రోటోజోవా"ని తీసుకుందాం. ఒకవైపు ఒక యాసిడ్ చుక్క, మరొక వైపు ఒక పంచదార పలుకు పెడితే, అంత చిన్న ఏకకణ జీవి కూడా పంచదార పలుకు వైపు పయనిస్తుందన్న విషయం శాస్త్రజ్ఞులు ఎప్పుడో కనుక్కున్నారు. దేవుడి యొక్క అద్భుత సృష్టికి ఇదే నిదర్శనం! (ఇక్కడ దేవుడు అని ఉద్దేశించింది కేవలం ఈ చరాచర సృష్టిని నిర్దేశించిన శక్తి గురించి మాత్రమే). రొట్టెకి బూజు (ఫంగస్) పట్టటం నుంచీ, తేమ వున్న చోట నాచు ఆవిర్భావం వరకూ ఈ కోవలోకే వస్తాయి.

నెం. 1 గొప్పతనమంతా "ఇతరుల (లేదా ప్రకృతి సృష్టించే) చర్యకి - అతడి ప్రతిచర్య" మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. ఉదాహరణకి, ఆర్కిమిడిస్‌ని తీసుకుందాం. అందరూ సాధారణంగా నీళ్ళలో స్నానం చేసి వచ్చేస్తారు. అది చర్య. కానీ ఆర్కిమిడిస్ నీటి తొట్టెలోకి దూకగానే బయటకు వెల్వడిన నీటిని చూసి, తాను నీటిలో కోల్పోయిన భారము, తాను తొలగించిన నీటి భారమునకు సమానము అని కనుక్కున్నాడు (ప్రతిచర్య). అదే ఆర్కిమిడిస్ ప్రిన్సిపుల్ అయింది.

ఈ ప్రతిచర్య అనేది రెండు రకాలు. ఒకటి తాత్కాలికం. రెండోది శాశ్వతం. అవతలి వ్యక్తి చేసే పనికి మనకి కోపం రావచ్చు. ఆ కోపంలో తీసుకునే ప్రతిచర్య తప్పు నిర్ణయం కావొచ్చు. ఆ Mood నుంచి బయటపడి ఎంత తొందరగా - శాశ్వత నిర్ణయం తీసుకుంటామనేది, మెదడు ట్యూనింగ్ మీద ఆధారపడి వుంటుంది.

ట్యూనింగ్

మనిషి తాలూకు ఆలోచన్లనీ, ప్రవర్తననీ, మూడ్స్‌నీ నిర్ణయించేది మెదడు. అది ఒక కుక్క లాంటిది. ఎటుపడితే అటు వెళ్ళే గుణం కుక్కకుంది. దాని కాలు ఒకచోట నిలవదు. కాస్త మసాలా వాసన తగలగానే అటు పరుగెడ్తుంది. ఏం ప్రమాదం అటున్నదో

అనికూడా ఆలోచించదు. అర్ధరాత్రి చిన్న శబ్దమైనా భయంతో అరుస్తుంది. లేని దొంగని వున్నట్టుగా భ్రమింప చేస్తుంది. చెత్తకుండీ దగ్గర ఖాళీ విస్తరాకు కోసం ఉచ్చనీచాలు మరిచి మిగతా కుక్కల్తో పోట్లాడుతుంది. ఆడకుక్క కనపడితే వావివరుసలు మర్చిపోతుంది. దాని ఏడుపు దారుణంగా వుంటుంది. అకారణంగా ఎందుకో ఏడుస్తుంది. దానికి పిచ్చెక్కి కరిచిందంటే ఇక మందులేదు. దానికి ఎప్పుడు, ఎందుకు పిచ్చెక్కుతుందో ఎవరికీ తెలీదు.

అన్నీ మనిషి లక్షణాలే !!!!

ఆశ్చర్యపోకుండా, పైపేరాగ్రాపు మనిషికి అన్వయిస్తూ మళ్ళీ చదవండి. అన్ని లక్షణాలూ సరిగ్గా సరిపోతాయి. కాస్త డబ్బు (మసాలా) వాసన తగలగానే అటు పరుగెత్తటం, మూడు రూపాయల వడ్డీకి చిట్‌ఫండ్ కంపెనీల్లో పెట్టుబడి పెట్టి సర్వం కోల్పోవటం, లేని భయాల్ని ఊహించుకోవటం, చిన్న చిన్న కారణాల కోసం చుట్టూ వున్న వాళ్ళతో పోట్లాడటం....ఈర్ష్యాసూయలు.....కామం.....అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా ఏ....డు....పు. 'కుక్క బుద్ధి' అన్నపేరు బహుశ ఇందుకే వచ్చి వుంటుంది.

ఇప్పుడు దీన్నే ఇంకో కోణం నుంచి ఆలోచిద్దాం ! కుక్క కన్నా విశ్వాసమైన జంతువు ఇంకొకటి వుంటుందా? చనిపోయిన యజమాని కోసం ఆహారం మానేసే లక్షణం కూడా కేవలం కుక్కలకే వుంది. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, వాసన చూసి - దొంగల్ని పట్టగలదు. అవసరమొస్తే చీల్చి చెండాడగలదు.

చాలా బేవార్సు లక్షణాలున్న మామూలు కుక్క - పై గుణాలు సంతరించుకోవాలంటే ఏం చెయ్యాలి? రెంటికీ తేడా ఎక్కడుంది ?

ట్యూనింగ్!! అవును. ట్యూన్ చేయగలిగితే, కుక్కలాగే, మెదడు కూడా అపూర్వమైన, అద్భుతమైన గుణాల్ని ఆపాదించుకుంటుంది. అదే "మైండ్ పవర్" . ఈ విభాగంలో మీరు ముందు ముందు చదవబోయే అధ్యాయాలన్నీ ఈ విధమైన మనోశక్తి (మైండ్ పవర్)ని ఎలా సంపాదించుకోవాలో చెపుతాయి. అయితే దానికిముందు, మెదడు ఆకృతి గురించి మరికొంచెం తెలుసుకుందాం.

మెదడుని మూడు భాగాలుగా విభజించారు శాస్త్రజ్ఞులు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది - వెన్నెముక పైభాగాన వుండే మెదడు వెనుకభాగం. దీన్నే 'సెరిబ్రమ్' అంటారు. లాటిన్ భాషలో దీనికి "జ్ఞానమిచ్చే అవయవం" అని అర్థం.

జంతువుల మెదడులోంచి ఈ భాగాన్ని తొలగించగానే, (అవి చావవు. కానీ) వాటి ఆలోచన, ఇష్టం, విచక్షణా జ్ఞానం నశిస్తాయని చాలా కాలం క్రితమే - 1824లో - అంటే దాదాపు నూట ఎనభై సంవత్సరాల క్రితం సైంటిస్టులు కనుక్కున్నారు.

చాలామంది మనుషులు దానిమీద (ఈ సెరిబ్రమ్ మీద) గెలుపు సాధించలేక పోయారంటే కారణం - వారికి పట్టుదల లేకపోవటమే !

కరెక్టుగా ట్రయినింగ్ ఇస్తే ఈ సెరిబ్రమ్ - ఏ మనిషి తలలో వుందో, ఆ మనిషి చెప్పినట్టు వింటుంది (వాక్య నిర్మాణానికి క్షమించాలి).

కేవలం "నిప్పు" తయారుచేసే విధానాన్ని కనుక్కోవటమే మనిషి జీవితంలో గొప్ప మార్పు. అది అతడి పరిశోధనకీ, మరింత నాగరికంగా తయారవటానికీ, ఇతర ప్రాణుల కన్నా ఒక మెట్టు పైనుండటానికీ దోహదపడింది. నిప్పు ద్వారా 'శక్తి' విడుదలవుతుందని తెలుసుకున్న మనిషి - ఆవిరి యంత్రాన్నీ, ఎలక్ట్రిసిటినీ, రాకెట్‌ని, ఆ తరువాత కంప్యూటర్‌ని కనుక్కున్నాడు. విజ్ఞానవంతుడు అయ్యాడు. అయితే ఇన్ని సాధించిన మనిషి, తన సెరిబ్రమ్ మీద మాత్రం విజయం సాధించలేకపోయాడు. తనకన్నా బలహీనుడు (ఉదా : తన కొడుకు లేదా భార్య) తప్పు చేస్తే కోపగించటం, కొట్టటం, తనకన్నా బలవంతుడు ద్రోహం చేస్తే దుఃఖించటం, తన తోటివాడు పైకి ఎదుగుతే ఈర్ష్య - ఇవన్నీ సెరిబ్రమ్‌ని కంట్రోల్‌లో పెట్టుకోలేకపోవటం వలన వచ్చే నష్టాలే.

నెం. 1 యొక్క గొప్పతనం అంతా (ఇతరుల - లేదా ప్రకృతి) చర్యకి, అతడి ప్రతిచర్య మీదే ఆధారపడి వుంటుందని అనుకున్నాం. అకస్మాత్తుగా భూకంపం వచ్చి సర్వనాశనం అయిపోయిందనుకుందాం. ఇది ప్రకృతి చర్య. దాన్ని చూసి ఒకరికి **హృద్రోగం వచ్చి మరణించవచ్చు.** ఇది ప్రతిచర్య. ఇదే సందర్భంలో, మరో మనిషి ప్రతిచర్య మరో విధంగా వుండొచ్చు. **పరుగెత్తుకుంటూ వెళ్ళి, పదిమందికి సాయపడవచ్చు.**

ఇదంతా మెదడుకి మనమిచ్చే ట్యూనింగ్ మీద ఆధారపడి వుంటుంది.

మెదడు మనిషితో ఏవిధంగా ఆడుకుంటుందో, ఒకే చర్యకి వేర్వేరు పరిస్థితుల్లో ఏవిధంగా స్పందిస్తుందో ఒక ఉదాహరణ ద్వారా తెలుసుకుందాం.

* * *

రాత్రి పదింటికి లాయర్ దగ్గర్నుంచి వచ్చిన ఫోన్, కరుణని దిగ్భ్రాంతిలో ముంచేసింది. "....రేప్పొద్దున్న పదింటికి మీ ఆస్తి జప్తు చేయటానికి కోర్టువారు వస్తున్నారు" అన్నది ఫోన్ సారాంశం. ఆమెకు కాళ్ళూ, చేతులూ ఆడలేదు.

"ఆ..... ఆయనకి తెలుసా ఈ విషయం? అసలీ కోర్టు ఏమిటి? జప్తులేమిటి?" అంది.

"ఆయన దుబాయ్ వెళ్ళటానికి ముందు చేసిన అప్పు అది. మీకు తెలిస్తే కంగారు పడతారని చెప్పొద్దన్నారు. ఆయన బొంబాయిలో ఇరుక్కుపోయారు. అందుకే మీకు చెప్తున్నాను." అని ఫోన్ పెట్టేశాడు. ఆమెకి ఏం చెయ్యాలో తోచలేదు. భర్త

తాలూకు వ్యాపార లావాదేవీలు ఆమెకి తెలియవు. ఆస్తుల్ని కోర్టు వేలం వేసే పరిస్థితి వస్తుందని ఆమె ఊహించలేదు.

ఆమె ఆ ఆలోచనల్లో వుండగానే ఫోన్ మ్రోగింది. ఈసారి భర్త !! అంతే. ఆమె కోపంగా ఏదో అనబోయింది. కానీ అంతలోనే భర్త "ఏమీ కంగారుపడకు. మనమీద అసూయతో ప్రత్యర్థులు నేను లేని టైమ్ చూసి ఇలా చేశారు. ఇక్కడ బోంబేలో పొగమంచు దట్టంగా వుండటంవల్ల రాలేకపోతున్నాను. అయినా ఫర్వాలేదు. ప్రొద్దున్న ఎనిమిదింటికల్లా జయరామ్ రెండు లక్షల్తో వరంగల్‌నుంచి బయల్దేరి వస్తున్నాడు. కోర్టు వారికి ఆ డబ్బు చెల్లించేస్తే చాలు. మధ్యాహ్నానికి నేను వచ్చేస్తున్నాను." అన్నాడు.

ఆమె మనసు కుదుటపడింది. దానికి తోడు, తెల్లవారుఝామున నాలుగింటికే జయరామ్ ఫోన్ చేసాడు. ".....నేనూ, లక్ష్మీ ఇప్పుడే బయల్దేరుతున్నాం. ఎనిమిదింటికల్లా హైద్రాబాద్‌లో వుంటాం" అని.

ఆమెకి సంతోషం వేసింది. లక్ష్మి ఆమె ప్రాణ స్నేహితురాలు.

.....ఎనిమిదయింది. తొమ్మిదయింది. భార్యాభర్తలు రాలేదు. ఆమెకి టెన్షన్ మొదలైంది. పదింటికి కోర్టు అమీనా వచ్చాడు. సామాన్లు బయటవేశారు. వీధిలో వాళ్ళంతా వీధి నాటకం చూసినంత ఉత్సాహంతో చూస్తున్నారు. ఆమెకి స్పృహ తప్పటమొక్కటే తరువాయి. ఏదో సినిమాల్లో చూడటమే తప్ప, నిజంగా ఇలా జరుగుతుందని తెలీదు. జప్తు పూర్తయింది. ప్రేక్షకుల్లా చూసిన వాళ్ళందరూ వెళ్ళిపోయారు. శ్మశాన నిశ్శబ్దం మిగిలింది.

జయరామ్, లక్ష్మి పదకొండు అవుతూండగా వచ్చారు. ".....ఏమైంది? వాళ్ళు వచ్చారా?" లక్ష్మి ఆతృతగా అడిగింది. కరుణకి ఒక్కసారి ఆనకట్ట తెగినట్టు కోపం కట్టలు తెంచుకుంది. హిస్టీరియా వచ్చిన దాన్లా తిట్టసాగింది. తనకి జరిగిన అవమానం అంతా ఆవేశం రూపంలో వాళ్ళమీద చూపించింది. చేతిలో రివాల్వర్ వుంటే షూట్ చేసేదే. ఆమె దృష్టిలో వారు చేసిన నమ్మక ద్రోహానికి అదే శిక్ష!

* * *

ఈ పరిస్థితుల్లో మీరైతే ఏంచేస్తారు? అవతలి వైపు ఒక చర్య జరిగింది. దానికి ప్రతిచర్యగా - సాధారణంగా ఎవరైనా అదే చేస్తారు. వాగ్దానం చేసి ఇరుకున పడవేసిన వారిపై కోపం, ఆవేశం చాలా సహజం. మరికొందరైతే ఆ అవమానం తట్టుకోలేక, ఒకవైపు జప్తు జరుగుతూ వుండగానే ఆత్మహత్య చేసుకుంటారు కూడా. (సైబర్ లాటరీలో కొన్ని కోట్లు వచ్చాయని మోసం చేసిన వ్యక్తి భార్య ఆ అవమానం తట్టుకోలేక ఆత్మహత్యా ప్రయత్నం చేసినట్టు పేపర్లో చదివాము కదా!). మరికొందరు ఆ వేలం సంఘటన

చూడలేక పుట్టింటికి వెళ్ళిపోవచ్చు. కొందరు స్పృహ తప్పవచ్చు. మరికొందరు భోరున ఏడవవచ్చు. ఇంత దారుణమైన పరిస్థితుల్లో పడవేసినందుకు భర్తకి విడాకులు ఇద్దామన్నంత ఆవేశం మరికొందరికి రావొచ్చు. చర్య ఒకటే ! కానీ ఎన్ని రకాలయిన ప్రతిచర్యలు !!!

పై ఆలోచనల్ని మరొకసారి చదవండి. అన్నీ నిరర్థకమైన స్పందనలే. ఒక్కటి కూడా సమస్యకి నిజమైన పరిష్కారం చెప్పదు.

ఈ విధంగా, ఒకే పరిస్థితిలో ఒకే సంఘటనకి రకరకాల వ్యక్తులు రకరకాలుగా స్పందించటానికి కారణం ఏమిటి ? సెరిబ్రమ్ ! వారు దానికిచ్చే ట్రయినింగ్ !! అదే మనిషి ప్రవర్తనని కంట్రోల్ చేస్తుంది !!! నిజానికి లక్ష్మి, జయరామ్ దోషులు కారు. వరంగల్ నుంచి వస్తూంటే పోలీసులు పట్టుకున్నారు. అంత క్యాష్ దొరికేసరికి పోలీస్ స్టేషన్‌కి తీసుకెళ్ళారు. ఫోన్ కూడా చేసుకోనివ్వలేదు. అది తెలుసుకోకుండా కరుణ వారిని తిట్టింది. **ఒక స్నేహాన్ని పాడు చేసుకుంది.**

ఇదే సంఘటన మరోలా జరిగినట్టు వూహిద్దాం...

సరైన టైమ్‌కి విమానం బయల్దేరటంతో కోర్టు అమీనా రాకముందే భర్త బొంబాయి నుంచి వచ్చేశాడు. "కోర్టు గొడవలు అన్నీ చెప్పి టెన్షన్ పెట్టటమెందుక"న్న అభిప్రాయంతో భార్యకి ఇదంతా చెప్పలేదని క్షమాపణ వేడుకున్నాడు. దుబాయ్‌లో కాంట్రాక్ట్ పూర్తయి పాతిక లక్షలు లాభం వచ్చింది. రెండు లక్షలు పెట్టి రవ్వల నెక్లెస్ తెచ్చాడు. కోర్టు వారికి డబ్బు చెల్లించగానే అమీనా వెళ్ళిపోయాడు. అంతా సుఖాంతమయింది. ఆ టైమ్‌కి లక్ష్మి వచ్చింది. "సారీనే. మధ్యలో టైరు పంచరయింది. రెండు లక్షలు దొరకలేదు. ఒక లక్ష వుంటే తీసుకొచ్చాం" అంది.

"పర్లేదు లేవే...." ఆమె మాటలు మధ్యలో ఆపు చేస్తూ అంది కరుణ. "...మా ఆయన వచ్చేశారు. అన్నట్టు... ఈ రవ్వల నెక్లెస్ ఎలా వుంది?"

* * *

ఇప్పుడు చెప్పండి. రెండు సంఘటనల్లోనూ లక్ష్మి, ఆమె భర్తల చర్య ఒక్కటే. కరుణ ప్రతిస్పందనలు మాత్రం వేరు. ఈ రియాక్షన్స్ అన్నీ మనకి చాలా సహజంగా కనపడవచ్చు. "కష్టంలో వున్నప్పుడు కోపం, దుఃఖం సహజం. అది తీరాక సంతోషం కూడా అంతే సహజం కదా" అని మనం అనుకోవచ్చు.

కానీ మొదటి సంఘటనలో కరుణకి ఒక 'నష్టం' జరిగింది. ఆమె ఒక మంచి స్నేహాన్ని కోల్పోయింది. నక్సలైట్ల కోసం వెతుకుతున్న పోలీసులకి దురదృష్టవశాత్తు లక్ష్మి, ఆమె భర్త పట్టుబడ్డారు. అది బ్లాక్‌మనీ! వాళ్ళు మాత్రం ఏం చెయ్యగలరు? కరుణ ఇంత చిన్న విషయం వినిపించుకోకుండా నెపం వేసింది. వాళ్ళని ఛెడామడా తిట్టింది. రాత్రికి

రాత్రి కష్టపడి రెండు లక్షలు అప్పు సంపాదించి, తెల్లవారుఝామునే లేచి బయల్దేరిన స్నేహితులపై ఆవేశంలో విరుచుకుపడి నిందించింది. స్నేహితుల్ని పోగొట్టుకుంది.

* * *

వేర్వేరు పరిస్థితుల్లో మెదడు వేర్వేరు సూచనలు ఇస్తుంది అని చెప్పటానికి ఇది మంచి ఉదాహరణ. స్థితప్రజ్ఞుడయిన వ్యక్తి తన సెరిబ్రమ్‌ని తన ఆధీనంలో వుంచుకుంటాడు. అనవసరమైన ఆందోళనలవల్ల ఫలితం లేదని తెలుసుకుంటాడు.

దీన్నే "కండిషన్డ్ రిఫ్లెక్స్" అంటారు. దీని గురించి ఇదే అధ్యాయంలో తరువాత తెలుసుకుందాం.

తక్కువ స్థాయి మనోస్థయిర్యం (మైండ్ పవర్) వున్నవారు చిన్న సమస్యకే ఆత్మహత్య చేసుకుంటారు. రెండో (కాస్త ఎక్కువ) స్థాయి మనోస్థయిర్యం వున్నవారు చావరు గానీ, పక్కింటి పిన్నిగార్ని పట్టుకుని ఏడుస్తారు.

మరి ఈ రెండూ సాధ్యమయినప్పుడు మూడో స్థాయి ఎందుకు సాధ్యం కాదు?

ఈ పుస్తకం వుద్దేశ్యం అదే! మెదడుని మూడో స్థాయికి తీసుకువెళ్ళటం !! నిర్మాణాత్మక యదార్థవాదపు లాభాల్ని తెలియజెప్పటం !!!

అయితే ఈ సెరిబ్రమ్ అన్నది చాలా చిత్రమైనది. మనిషికి ఎంత సాయం చేస్తుందో అంత కీడు కూడా చేస్తుంది. దేన్ని ఆలోచించనివ్వదు. కాశ్మీర్‌లో మతం కోసం ప్రాణాలర్పించే జీహాద్ టెర్రరిస్టులని తీసుకోండి. అంతవరకూ ఎందుకు? రాజీవ్‌గాంధీని చంపిన మానవబాంబు 'ధాను'ని తీసుకోండి. ఇంతటి శక్తి (?) వాళ్ళకి ఎలా వచ్చింది? మంచా? చెడా? అన్నది కాదు చర్చ. అంత ధైర్యం ఎలా వచ్చిందీ అన్నది ప్రశ్న. అదే ట్యూనింగ్ అంటే.

వాళ్ళ మెదడులన్నీ 'కంట్రోల్' చేయబడ్డాయి. ప్రత్యేక కారణం కోసం ప్రాణాలు అర్పించినా ఫర్వాలేదని వాళ్ళ సెరిబ్రమ్స్‌ని కండిషన్ చేశారు. ట్రెయినింగ్ ఇచ్చారు. అంతే! వాళ్ళు ప్రాణాలు అర్పించారు. దీన్నిబట్టి అర్థమైందేమిటి? ***ఒక్కసారి ట్రయినింగ్ ఇస్తే మెదడు ఎలాటి పనినైనా చేయగలదని అర్థమైంది కదా!*** మరణాన్నే ఆహ్వానించగల ఈ మెదడుని పాజిటివ్‌గా కండిషన్ చేయగలిగితే - ఏదైనా సాధించగలుగుతుందనేది నిర్వివాదాంశం. కన్ను, ముక్కు, చెవి, నాలుక, చర్మం అనే మన పంచేంద్రియాలూ అందించే సమాచారానికి స్పందించి, న్యూరాన్లు రూపొందించే భాష (లాంగ్వేజి)ని, మన లక్ష్యానికి అనుగుణంగా మార్చుకుంటూ, మెదడును ట్యూన్ చెయ్యటమే, శాస్త్రజ్ఞులు చెప్పే న్యూరోలింగ్విస్టిక్ ప్రోగ్రామ్.

* * *

భర్త మరణిస్తే ఆడాళ్ళు ఎందుకు గుండెలు బాదుకుంటూ రోదిస్తారు? మొగవాళ్ళు ఎందుకు గంభీరంగా కళ్ళు తుడుచుకుంటారు? బాధ ఒక్కటేగా. ఎందుకీ తేడా?

తాను గుండెలు బాదుకుంటూ ఏడిస్తే బావోదని మగాడు చిన్నప్పటినుంచీ మెదడుని 'కండిషన్' చేసుకోవటం వలన !

ఇలా తార్కికంగా ఆలోచిస్తే చాలా విషయాలు మన ప్రవర్తనని ప్రశ్నిస్తూ పోతాయి.

రెండు దశాబ్దాల క్రితం ఒక కథ కొద్దిగా వ్రాశాను. 'ఇది ప్రచురిస్తే రానురాను మీకు మతిపోతోంది అనుకుంటారు' అని నా స్నేహితుడయిన ఒక పత్రికాధిపతి అనటంతో అక్కడే దాన్ని మధ్యలో ఆపుచేయటం జరిగింది. ఇప్పుడు, ఈ సిద్ధాంతం పట్ల గాఢమైన నమ్మకం ఏర్పడింది కాబట్టి, ధైర్యంగా దీన్ని మీ ముందు వుంచుతాను. నచ్చకపోతే వదిలెయ్యండి. అది ఈ విధంగా సాగుతుంది.

నిర్మాణాత్మక యదార్థ వాదం

ఓ యాభై ఏళ్ళ వ్యక్తి నట్టింట్లో బిగ్గరగా రోదిస్తూన్నాడు. రోడ్డునపోయే ఒక యోగి ఆ ఏడుపు విని లోపలికి వచ్చాడు. ఆ వ్యక్తి అదికూడా గమనించే స్థితిలో లేకపోవటంతో రెండు నిమిషాలు వేచి చూసి, యోగి అన్నాడు.

"ఏం నాయనా? చాలా సంతోషంగా వున్నట్టున్నావ్"

ఆ వ్యక్తి ఏడుస్తూనే, "సంతోషమా? నేను ఏడుస్తున్నాను. కనబడటం లేదా?" అన్నాడు.

"అంత తాదాత్మ్యంగా ఏడుస్తూంటే, ఏడుపులో సంతోషం పొందుతున్నా వనుకున్నాను. మరి నీకు అందులో సంతోషం లేకపోతే దాన్ని వదిలి పెట్టవచ్చు కదా."

ఆ వ్యక్తి ఏడుపు కోపంలోకి మారింది. "ఇదెక్కడి వితండ వాదం స్వామీ? దగ్గిర వాళ్ళు పోతే మనుషులు ఏడవటం అనేది సహజం."

"అవునా? దగ్గర వాళ్ళు పోతే మానవులు, 'బాధపడటం' సహజం అనుకుంటాను"

"ఆ బాధని ఏడుపు ద్వారా ప్రకటిస్తాం"

స్వామి అర్థంకానట్టు చుట్టూ చూసి, "..... ఇక్కడెవరూ లేరే. ఎవరికి ప్రకటిస్తావు?" అని అడిగాడు. ఆ వ్యక్తి గతుక్కుమన్నాడు - "స్వామీ! మాటల్తో మీరు నన్ను తికమక చేస్తున్నారు., ఏడవటం ద్వారా ఉపశమనం పొందుతున్నానని చెప్పటం నా ఉద్దేశ్యం."

"నేను నీ ఇంటిలో ప్రవేశించగానే అన్నమాట కూడా అదే కదా! ఏడుపు ద్వారా ఆనందం పొందుతున్నావా అని అడిగాను." అన్నాడు యోగి. ఆ వ్యక్తికి ఏం సమాధానం చెప్పాలో తోచలేదు. యోగి జాలిగా, "...పాపం నిన్ను ఓదార్చటానికి కూడా ఎవరూ లేరనుకుంటాను." అన్నాడు సానుభూతితో.

"అవును ఓదార్చటానికి ఎవరూ లేరు. మొన్న నా ఆస్తి అంతా పోయి దివాళా తీశాను. నా భార్య నిన్న రాత్రి ఎవరితోనో లేచిపోయింది. ఈరోజు నా కుమారుడు అమెరికాలో దేన్నో పెళ్ళి చేసుకున్నాను అని కబురు చేశాడు. ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో నన్ను ఓదార్చే ప్రాణస్నేహితుడు గంటక్రితం మరణించాడు. అందుకే దుఃఖిస్తున్నాను."

"ఓదార్చేవాడు కావాలనుకుంటున్నావా?"

"కష్టమొచ్చినప్పుడు ఓదార్చటానికి మనకంటూ ఒక స్నేహితుడు కావాలి కదా"

"నువ్వు చెప్పేది నాకు అర్థం కావటం లేదు. కష్టమొచ్చినప్పుడు బాధ సహజమన్నావు. అప్పుడు దుఃఖం కలుగుతుందన్నావు. దానివల్ల ఉపశమనం లభిస్తుందన్నావు. ఇప్పుడు మళ్ళీ - దుఃఖాన్ని మాన్పటానికి ఓదార్పు కావాలంటున్నావు. ఇంతకీ నీకేది కావాలి? బాధా? దుఃఖమా? ఓదార్పా? ఉపశమనమా?"

"మీరు యోగులు. ఎన్నైనా చెప్పగలరు. మాటల్తో మనుష్యుల్ని మభ్యపెట్టగలరు. మేము మామూలు మనుష్యులం. కష్టమూ, దుఃఖమూ, ఓదార్పూ, ఉపశమనమూ అంతా మానవ సహజమే-"

"నిన్నెవరూ ఓదార్చ లేదనుకుందాం. అయితే, ఎంతసేపు దుఃఖిస్తే నువ్వు ఉపశమనం పొందుతావు?"

"అదేమి ప్రశ్న? నాకర్థం కాలేదు"

"నీ స్నేహితుడు మరణించినందుకు ఎన్ని నెలలు ఈ గదిలో ఇలాగే కూర్చుని దుఃఖిస్తావు? అని అడుగుతున్నాను"

"కాలమే గాయాల్ని మాన్పుతుందని మీలాటి పెద్దలే సెలవిచ్చారు కదా"

"రెండు నెలలు అనుకుందామా పోనీ"

"రెండు నెలలపాటూ నిద్రాహారాలు మాని ఏడవటమా?"

"పోనీ గుండెలు బాదుకుంటూ రెండు గంటలు ఏడువు. ఉపశమనం పొందుతావు."

"చాల్లెండి స్వామీ మీరు మరీనూ. జనం నవ్విపోతారు"

"నీకు చాలా ఇష్టమైనది ఏది? దాపరికం లేకుండా చెప్పు. అంటే... నీకు తీరిక దొరికినా, మనసు బాగోకపోయినా చేసేది ఏది? అబద్ధం చెప్పకూడదు సుమా"

"మీరు యోగులు. మీతో చెప్పటంలో తప్పేముంది? నాకు సిల్క్‌స్మిత నాట్యం ఇష్టం."

"మరింకేం? టీ.వీ. పెట్టుకుని ఆమె నాట్యం చూడు. ఉపశమనం దొరుకుతుంది."

"అపచారం స్వామీ. అపచారం. స్నేహితుడు మరణించాడని తెలియగానే, టీ.వీ.లో సిల్క్‌స్మిత డాన్స్ చూడమంటారా? జనం నాకు పిచ్చెక్కిందంటారు."

"నీకు కాదు నాయనా. నీ సమాధానాలు వింటే నాకు పిచ్చెక్కుతోంది. ఏడవకపోతే జనం ఏదో అనుకుంటారంటావు. గుండెలు బాదుకుంటే జనం నవ్వుతారంటావు. స్మిత నాట్యం చూస్తే జనం పిచ్చెక్కిందంటారంటావు. ఇంతకీ నువ్వు ఏడ్చేది నీ కోసమా? జనం కోసమా? పోనీ ఇది చెప్పు... నువ్వు ఎంతసేపు ఏడిస్తే జనం నిన్ను గొప్పవాడిగా గుర్తిస్తారు?"

"నన్ను మాటల్తో బోల్తా కొట్టించారుగానీ, ఇప్పుడు సరీగ్గా చెప్తాను వినండి. మనసు బావో లేనప్పుడు, బాధ కలుగుతుంది. అది కంటి వెంట నీటి రూపంలో బయటకి వస్తుంది. కొంచెంసేపటికి బాధ తగ్గుతుంది. ఏడుపు ఆగిపోతుంది. ఓదార్చే వారుంటే మరింత ప్రశాంతంగా వుంటుంది. మీకు అర్థమైందనుకుంటాను. ఇప్పుడు వాదించండి ఏం వాదిస్తారో..."

యోగి నవ్వేడు. ".....ఇక వాదించటానికి ఏమిలేదు నాయనా. నేను చెప్పదల్చుకున్నదే నువ్వు చెప్పావు. బాధ తగ్గించుకోవటం కోసం సిల్క్‌స్మిత నాట్యం చూడటం ఎంత నిరర్థకమో, ఏడవటం కూడా అంతే నిరర్థకం అని చెపుతున్నాను."

"ఓహో! మీరు భగవద్గీత గురించి చెప్తున్నారు? అదీ నేను చాలాసార్లు చదివాన్లెండి..."

"కేవలం చదివి వుంటావు. ఆకళింపు చేసుకొని వుండవు. చదవటం వేరు. అర్థం చేసుకుని ఆచరించటం వేరు. ఆచరించని పక్షంలో ఎన్ని భగవద్గీతలు చదివినా, వ్యక్తిత్వ వికాస కోర్సులకి హాజరయినా ఏం లాభం? నీ స్నేహితుడు మరణించిన ఈ సమయంలో భగవద్గీత చదివి వుంటే నీకు నిజమైన ఉపశమనం లభించి వుండేది. జనం కూడా అది చూసి నవ్వుతారని నేను అనుకోను. నీ స్నేహితుడి కుటుంబం పట్ల జాలి, అతడితోపాటు నువ్వు గడిపిన మధుర క్షణాలు, కొంతకాలానికి నువ్వు అక్కడికే వెళ్ళిపోతావన్న నిజం- నిన్ను నిజమైన స్నేహితుడుగా ఓదార్చేవి. అదే భగవద్గీత చెప్పేది. ATTACHMENT WITH DETACHMENT. రెండ్రోజులు ఏడ్చి మర్చిపోతే అది బాధ ఎలా అవుతుంది? అతడు లేకపోవటం నీకు లోటు. అందుకు బాధపడుతున్నావంటే, నీ స్వార్థం కోసం దుఃఖిస్తున్నావు. పోయినవాడికి ఏ కష్టమూ లేదు. అవునా. వాడుపోవటం వలన ఎవరికయినా నష్టం కలిగితే వారికి, వారి కుటుంబానికి సాయం చెయ్యి. ఒంటరిగా వున్నపుడల్లా జీవితాంతం వాడిని తల్చుకో.... అది నిజమైన ప్రేమ....! ప్రేమించు. దుఃఖించకు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, అన్ని పనులూ మానేసి దుఃఖించకు. జనంకోసం 'ఎలా దుఃఖించాలా, ఎంతసేపు దుఃఖించాలా' అని ఆలోచించకు. 'ఓదార్పు లేదే! ఎంతసేపు ఇలా దుఃఖించను?' అన్న బాధతో మళ్ళీ దుఃఖించకు. దుఃఖం కర్తవ్యానికి ప్రథమ శత్రువు! నువ్వు దుఃఖించకపోతే నీ దుఃఖానికి కారణం దొరికి వుండేది!! నీ కర్తవ్యం బోధపడి వుండేది!! ఉదాహరణకి, ఇన్నేళ్ళు కాపురం చేసేక నీ భార్య నిన్ను వీడి వెళ్ళిపోయిందంటే ఆమెని ఎంత హింసపెట్టి వుంటావో కదా!"

"మీ మీదొట్టు. నేను అటువంటి వాడిని కాను. ఆస్తి పోయిందని ఆవిడ నా స్నేహితుడితో లేచిపోయింది."

"మరి అలాంటి స్త్రీ నీనుంచి వెళ్ళిపోయినందుకు నలుగుర్నీ పిల్చి పార్టీ ఇవ్వాలి గానీ ఏడుస్తారా ఎక్కడయినా."

"ఇంకా నయం. దండోరా వెయ్యమన్నారు కాదు. ఇప్పటికే నవ్వులపాలయ్యాను."

"ఓహో! నువ్వు ఏడుస్తోంది భార్య లేచిపోయినందుకు కాదు. నలుగురూ నవ్విపోతారని అన్నమాట. అవునా. సర్లే. నీకొడుకు సంగతేమిటి? అతడు అమెరికాలో ఎవర్నో పెళ్ళి చేసుకుంటే నీ కెందుకు దుఃఖం? నీకా విషయం ముందు చెప్పలేదంటే - అంతటి బాంధవ్యమూ, నమ్మకమూ నీమీద కలిగించుకోలేదన్న మాట. అతడు నీ చేతుల్లోంచి జారిపోతున్నాడనేది నీ బాధ!! అవునా"

"ఏం జరిగినా మనకి పట్టనట్టు మెటీరియలిస్టిక్‌గా వుండటం నాకు చేతకాదు."

"నిజానికి నువ్వే పెద్ద మెటీరియలిస్ట్‌వి. **జనం ఏమనుకుంటారు అన్న కాంక్ష మెటీరియలిజం. కొడుకు చేజారిపోయాడన్న బాధ మెటీరియలిజం.** "

"మరి ఇప్పుడు నన్నేం చెయ్యమంటారు?"

"ఏడవటం మానేసి ఆస్తి తిరిగి సంపాదించు. అది అసలైన ఆర్థిక రియలిజం. కొడుకుతో మంచి సంబంధం పెట్టుకో. అది మానవ సంబంధాల పట్ల వుండవలసిన రియలిజం."

* * *

పైన చెప్పిన థియరీకి నేనొక పేరు పెట్టాను.

CONSTRUCTIVE REALISM.

నిర్మాణాత్మక యదార్థవాదం.

ఎవరైనా తానొక సెంటిమెంటలిస్ట్ అని అంటే మీరు నమ్మకండి. అతడికంటే స్వార్థపరుడుగానీ, చేతకాని వాడుకానీ ఎవడూ వుండడు.

నిర్మాణాత్మక యదార్థవాది ఎప్పుడూ - ఎవరికీ హాని కలుగకుండా, తనకేది సంతోషమో అది చేస్తాడు. ఏది లాభమో అది చేస్తాడు. ఏడవటం అతడికి అన్నిటికన్నా క్రింది మెట్టు. ఎందుకంటే అది నిరర్థకమని అతడికి తెలుసు. అతను మనసుని కంపార్ట్‌మెంట్‌లుగా విడగొట్టుకుని, బాధని ఒకదాన్లో వుంచి, పనిమీద ఏకాగ్రత నిలుపుతాడు. దుఃఖం ద్వారా కన్నా, పని ద్వారా ఉపశమనం పొందుతాడు. ఓదార్చే వారి కోసం వెతుక్కోడు. ఇస్తాడు తప్ప తీసుకోడు. ఒకవేళ తీసుకోవలసివస్తే, తిరిగి వేరు రూపంలో చెల్లిస్తాడు. ఎప్పుడూ WIN/WIN కోసం ఆలోచిస్తాడు.

అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా - తననెవరైనా 'మెటీరియలిస్టు' అంటే, అతడు నవ్వుకుంటాడు. ఎందుకంటే - ప్రపంచ కప్ మధ్యలో తండ్రి మరణానంతర కర్మకోసం భారతదేశం వచ్చిన సచిన్ టెండూల్కర్, ఆ మరుసటి రోజే తిరిగి క్రికెట్ ఆడటానికి వెళ్ళిపోతే, అతడి నెవరూ మెటీరియలిస్ట్ అనలేదు. ఎంతసేపు ఏడిస్తే బావుంటుందో అతడికి సలహా ఇవ్వలేదు. అతడి దేశభక్తిని పొగిడారు. కర్తవ్య దీక్ష అంటే అలా వుండాలన్నారు.

నిర్మాణాత్మక యదార్థవాదం అంటే అదే. కస్తూరీ బా మరణించినప్పుడు గాంధీ, సంజయ్‌గాంధి మరణించినప్పుడు ఇందిరాగాంధి కూడా తమ తమ విషాదాల్లోంచి తొందరగా బయటకొచ్చారు. అలా కర్తవ్య దీక్షాపరులైన వారందరినీ చరిత్ర గుర్తుంచుకుంది. వీరందరి లక్షణమూ ఒకటే. అదేమిటో తెలుసా?

తమ మెదడుమీద అధికారం సంపాదించి, హంస - పాలనీ నీటినీ విడగొట్టినట్టే, ఏది అవసరమో ఏది అనవసరమో తెలుసుకోగలిగి వుండటం !!!

అయితే, ఇలా నిర్దిష్ట గమ్యాలవైపు వెళ్ళకుండా, మనిషికి అప్పుడప్పుడు అడ్డు తగిలేదొకటుంటుంది.అదేమిటో ఊహించగలరా?

మనసు. అవును. నిజం. నమ్మశక్యంగాని నిజం. మనిషికి ఎంత మేలు చేస్తుందో అంతకీడు కూడా చేస్తుంది ఈ మనసు.

మెదడుకి విచక్షణా జ్ఞానం వుంటుంది. మనసుకి చంచలత్వం వుంటుంది. మనసు వేసే వెధవ్వేషాలనీ, కోరే చిలిపి కోరికల్నీ - మెదడుతో కంట్రోల్ చెయ్యగలిగేవాడే ఉన్నతుడు అవుతాడు. దీనికో చిన్న కల్పిత కథ సరదాగా చెప్తాను.

> అభిమన్యుడు యుద్ధంలో మరణించినప్పుడు శవం పక్కనే కూర్చుని కృష్ణార్జునులు భోరున ఏడుస్తున్నారట. అర్జునుడ్ని ఎవరో, "ఎందుకంత దుఃఖిస్తున్నావు?" అని అడిగారట. "-కొడుకు మరణించినందుకు ఈ దుఃఖం" అన్నాడట. అదే ప్రశ్న కృష్ణుడిని అడిగారట, కృష్ణుడు "..... ఇంత కష్టపడి భగవద్గీత బోధించానే. అయినా అర్జునుడు దుఃఖాన్ని వదల్లేకపోయాడే అని విచారిస్తున్నాను" అన్నాడట.

దుఃఖరాహిత్యం గొప్ప స్థితి. అయితే, అదంత సులభం కాదు. మనిషి చుట్టూ ఎన్నో ఆకర్షణలున్నాయి. ప్రేమలూ వ్యామోహాలూ వున్నాయి. వాటిని చాలామంది రచయితలు గ్లామరైజ్ చేశారు. శరత్, కొమ్మూరి లాంటి వారు సెల్ఫ్ పిటీని కూడా కథానాయకుడి లక్షణం చేశారు. హీరోయిన్‌తో "నువ్వు తప్ప నా జీవితంలో ఇంకెవరికీ చోటు లేద"న్న హీరో ఆ తరువాత మరో స్త్రీ వొళ్ళో పడుకుని ఏడుస్తాడు. ప్రేక్షకులు ఆదరించారు.

"....తాగితే మర్చిపోగలను" అన్న ఎస్కేపిస్ట్ స్టేట్‌మెంట్‌ని విని 'ఆహా-ఓహో' అన్నారు. ఇవన్నీ, విని ఆనందించటానికే తప్ప ఆచరించటానికి కాదు. బలమైన వ్యక్తిత్వం వున్న మనిషి ఈ విధంగా ఎస్కేపిస్ట్ అవడు. ఒకచోట ఓడిపోయి, మరో వాడిలో తలపెట్టుకోవలసి వస్తే, ఆ పని 'ధీమా'గా చేస్తాడు. ఏడుస్తూ చెయ్యడు. ప్రేమిస్తూ తాగుతాడు. తాగటం ఇష్టం లేకపోతే, ప్రేమ విఫలమయినా తాగడు. "షోలే" సినిమాలో అమితాబ్, ధర్మేంద్ర "బ్రతికితే కలిసి బ్రతుకుతాం, ఛస్తే కలిసి ఛస్తాం." అని పాడతారు మొదట్లో. సినిమా చివర్లో అమితాబ్ మరణించాక "...నువ్వే నా ప్రాణానివి" అంటూ రైల్ కంపార్ట్‌మెంట్‌లో హేమమాలినితో పాడుకుంటూ ధర్మేంద్ర వెళ్ళిపోతాడు.

దీనిబట్టి మనసు కోతిలాంటిదన్న విషయం అర్థమైంది కదా! ఈ కోతివేషాల్ని మెదడు సపోర్ట్ చేయటం ప్రారంభించిందనుకోండి! అప్పుడు ఇక ఆ మనిషికి విచక్షణా జ్ఞానం నశిస్తుంది. తను చేసే ప్రతీ వెధవ (కోతి) పనికి ఒక సమర్థమైన వాదనని నిర్మించుకుంటాడు. **తన మెదడుని సమర్థవంతంగా వాడుకోవటం మానేసి, మనసు చేసే పన్లని ఆనందించటానికి ఉపయోగిస్తాడు.** ఈ పరిణామక్రమంలో క్రమక్రమంగా మెదడు' ఆలోచించటం మానేసి, మనసుతో చేరి ఆనందించటం ప్రారంభిస్తుంది. కంఫర్ట్ జోన్‌కి చేరుకున్నా ననుకుంటుంది. ఎదగటం మానేస్తుంది. తర్కం నశిస్తుంది. పూటుగా త్రాగి చెత్తకుండీ పక్కన కుక్క పిల్లతో పాడుకోవటమే జీవితం అనుకుంటుంది.

ఈ లక్షణాన్ని (TROPISM) అంటారు.

గ్రీకులో ట్రోపిజం అంటే "ఆకర్షణ" అని అర్థం. ఒక గదిలో మొక్కని పెట్టి, కిటికీ మాత్రమే తెరిచి వుంచితే కొమ్మలు వెలుగువైపు ఆకర్షితమవుతాయి. దీన్ని "ఫొటో ట్రోపిజం" అంటారు. అదేవిధంగా, నీటివడ్డున మొసలి గుడ్లు పెడుతుంది. ఆ గుడ్లు పగిలి, అప్పుడే బయటకు వచ్చిన పిల్లలు, ప్రపంచం గురించి ఏమీ తెలియకపోయినా, నీటివైపు పాక్కుంటూ వెళ్తాయి. దీన్ని "హైడ్రో ట్రోపిజం" అంటారు. అదేవిధంగా, పంచదార ఎక్కడున్నా కనుక్కోగలిగే జ్ఞానం చీమకుంటుంది. బొద్దింకలు చీకటి ఎక్కడవున్నా గ్రహించి, పగలంతా అక్కడ వుండి, వంటింట్లో లైట్లార్పి అందరూ నిద్రపోగానే 'సింక్'ని కరెక్టుగా పట్టుకోగలుగుతాయి. ఒకరకమైన సీతాకోకచిలుక లాంటి ఆఫ్రికన్ పురుగు రెండు కిలోమీటర్ల దూరంలోవున్న పువ్వు వాసనని పట్టుకుని పయనించగలదని శాస్త్రజ్ఞుల అంచనా. దీన్ని "ఓడోట్రోపిజం" అంటారు.

ఇవన్నీ జంతువులకీ, క్రిములకీ ప్రకృతి ఇచ్చిన సహజ లక్షణాలు. కానీ కొన్నిటికి ఇవే లక్షణాలు కీడు కూడా కలిగిస్తాయి. ఉదాహరణకి, Phototropic లక్షణం ఉన్న పురుగు, దీపం (వెలుగు) వైపు ఆకర్షితమై అందులోపడి మాడిపోవటం మనకి తెలిసిందే గదా. దీన్నే చాలామంది కవులు "శలభమై నీ ప్రేమలో మాడిపోయాను" అని వాడటం కూడా మనం విన్నాం.

ఇలా "ఆకర్షితమయ్యే" లక్షణం మనిషికి చాలా ఎక్కువ వుంది. దురదృష్టవశాత్తు-మేలు చేసే లక్షణాల వైపు కాకుండా, కీడు చేసే వైపే మనిషి ఎక్కువ ఆకర్షితుడవుతాడు. కోపం, దుఃఖం, చిరాకు, అసూయ మొదలైనవి మానసికమైన లక్షణాలైతే పేకాట, త్రాగుడు మొదలైనవి భౌతికమైన ఆకర్షణలు. ఇటువంటి ట్రాపిజమ్స్ నుంచి మనిషి తనని తాను రక్షించుకోవాలి. లేకపోతే ప్రమాదంలో పడతాడు.

చర్య - ప్రతిచర్య

ఏదైనా భయోత్పాదితమైన దృశ్యాన్ని చూసినప్పుడు గానీ, లేక విపరీతమైన కోపం వచ్చినప్పుడు గానీ మనిషి శరీరంలో కొన్ని హార్మోనులు ఉత్పన్నం అవుతాయనీ, ఈ రసాలు శరీరానికి చాలా హాని చేస్తాయనీ చాలామందికి తెలీదు.

మెదడుని కంట్రోల్‌లో పెట్టగలిగినవాడికి, తన అనుమతి లేకుండా తన శరీరంలో ఏ విధమైన హానికరమైన ఆమ్లోత్పాదన కలుగదు. అంటే తన నవరసాల్నీ అతను కంట్రోల్‌లో ఉంచుకోగలుగుతాడన్న మాట. ఇదేమీ పెద్ద అభ్యాసంతో వచ్చే విద్య కాదు. కొద్దిగా కృషి, సాధించాలి అన్న తపన ఉంటే చాలు.

కొంతమంది వ్యక్తులు ఒక సమస్య రాగానే ఎందుకు కృంగి కృశించిపోతారు ? కొంతమంది మనుష్యులు, తమకి నచ్చని ఎంత చిన్న విషయం జరిగినా సరే, వెంటనే ఎందుకు ఇంటి కప్పు ఎగిరిపోయేలాగ కోపంతో అరవటం ప్రారంభిస్తారు? కొంతమంది చిన్న చిన్న విషయాలకే భయపడిపోవటంతో వారి అరచేతుల్లో చెమటలు పడతాయెందుకు?

వారు కేవలం తమ మెదడుని ఆ విధంగా ట్యూన్ చేసుకోవటం వలనే అలా జరుగుతుంది. మరోలా చెప్పాలంటే - కోపం వచ్చినప్పుడు అరవాలని, మెదడు నోటికి ముందే సూచనలు ఇచ్చిందన్నమాట. టెన్షన్ కలిగినప్పుడు నరాల బలహీనత వల్ల అరచేతుల్లో చెమటలు పడతాయన్న మాట. వీటినే Reflex Actions అంటారు. ఈ విషయం మీద 'పావ్‌లావ్' అనే శాస్త్రజ్ఞుడు చాలా పరిశోధనలు జరిపాడు. దీన్ని కరెక్టుగా అర్థం చేసుకోగలిగితే - కోపం రాగానే మీరు నవ్వేస్తారు. అరచేతిలో చెమటలు పట్టటం ఆగిపోతుంది. నిజం. ఈ క్రింది ప్రయోగం చదివితే మీకే తెలుస్తుంది.

ఏదైనా రుచికరమైన ఆహారం కనపడగానే మన నోట్లో లాలాజలం ఊరడం సహజం. ఒక మాంసపు ముక్క కుక్క ముందు పెడితే దాన్ని తాకకముందే నోట్లో లాలాజలం ఊరుతుంది. పావ్‌లావ్ ఆ విధంగా ఒక కుక్కకి ఆహారం పెట్టి, ఒక గంట మోగించటం ప్రారంభించాడు. ఇలా ఇరవై ముప్పై సార్లు అలవాటు అయిన తరువాత

ఆహారం పెట్టకుండా గంట మ్రోగించినా సరే, కుక్క నోట్లో ఈ జలం ఊరటం ప్రారంభమయింది.

ఆ తరువాత అతడు మరింత ముందుకెళ్ళి మరొక ప్రయోగం చేశాడు. గంటకొట్టి ఆహారం పెట్టి, అది దాన్నితింటూ వుండగా చిన్న ఎలక్ట్రిక్ షాక్ ఇచ్చాడు. శరీరం జలదరించి అది ఒక్కసారిగా గెంతింది. ఈ విధంగా కొన్ని రోజులు చేసిన తరువాత ఒకరోజు ఆహారం పెట్టకుండా, షాక్ ఇవ్వకుండా కేవలం గంట మ్రోగిస్తే, అది వళ్ళు జలదరిస్తున్నట్టు గెంతటం ప్రారంభించింది.

మెదడు యొక్క అసంకల్పిత ప్రతి చర్యకి గొప్ప తార్కాణమైన ఈ ప్రయోగానికి అతడు "కండిషన్డ్ రిఫ్లెక్స్" (Conditioned reflex) అని పేరు పెట్టాడు. దీన్ని కనుక్కున్నందుకు అతడికి 1904లో నోబెల్ ప్రైజ్ లభించింది.

దీనిని బట్టి తెలిసిందేమిటి ?

ఒక చర్య జరగగానే, ఏ విధమైన ప్రతి చర్య ద్వారా తాను స్పందించాలో మనిషి ముందే తన మెదడుని కండీషన్ చేసుకుంటాడు అన్నమాట.

ఆకలేసినప్పుడు చిన్నపిల్లాడు ఏడవటం నుంచీ, బల్లి పడగానే పెద్దాళ్ళు అరవటం వరకూ ఇలాంటివే! ఆవేశం వచ్చినప్పుడు చేతిలో వస్తువులు విసిరికొట్టటం, చిన్న విషయాలకు కళ్ళ వెంట నీళ్ళు రావటం మొదలైనవన్నీ కూడా ఇలాంటి కండిషన్డ్ రిఫ్లెక్సెస్సే. ఈ స్థితిలో, మనిషి ప్రమేయం లేకుండా ప్రతిచర్య అసంకల్పితంగా జరిగిపోతూ వుంటుంది. ఈ సత్యం తెలుసుకుని దాని నుంచి బయటపడగలిగితే ఆవేశాలూ, కోపాలూ, అకారణ దుఃఖాలూ, భయాలూ ఉండవు.

పావ్‌లావ్ జరిపిన ఈ పరిశోధన చదివిన తరువాత, నేను అనుభవ పూర్వకంగా దీన్ని అమలు జరిపి రెండు సత్ఫలితాలు సాధించాను. కోపం రాగానే నవ్వేయ్యటం మొదటిది. పరిష్కారంలేని సమస్యలకి టెన్షన్ పడక పోవటం రెండోది. ఢిల్లీలో పనిచేస్తున్న మా అబ్బాయి కారు దొంగలు కొట్టేశారని తెలిసినప్పుడు "నువ్వు బాధపడుతున్నావా?" అనే నేను మెసేజ్ పంపించాను. మూడే వాక్యాల్లో ఇంటర్నెట్‌లో తిరిగి సమాధానం వచ్చింది. "లేదు. ఆ రాత్రి కూడా నేను మామూలుగానే నిద్రపోయాను. నీ దగ్గర్నుంచి నేను నేర్చుకున్నదదే."

* * *

మెదడుని సరిగ్గా ఉపయోగించుకోగలిగితే ఒక స్థాయి వచ్చిన తరువాత అది కొన్ని బాధ్యతలని నాడీ మండలానికి ఇచ్చేసి తన బరువు తగ్గించుకుంటుంది. ఉదాహరణకి, ఒక టైపిస్టు 'f' అన్న అక్షరాన్ని టైప్ చేయవలసి వచ్చినప్పుడు మొదట్లో వెతుక్కుంటాడు.

ఆ తరువాత ఎడం చేతి చూపుడు వేలు దానంతట అదే పైకి వెళ్ళి టైప్ చేస్తుంది. బాగా అనుభవం వచ్చాక, తాను 'f' అన్న అక్షరాన్ని టైప్ చేయాలని మెదడుకి చెప్తే, మెదడు చేతి ద్వారా ఆ సూచనని చూపుడు వేలికి పంపించటం అన్నది జరగదు. అందుకే అక్షరం తర్వాత అక్షరాన్ని వేళ్ళు వాటంతట అవే టైప్ చేసుకుంటూ వేగంగా వెళతాయి. ఈ విధంగా కాకుండా, కొంతమంది ఎక్కాలు చదవవలసి వచ్చినప్పుడు "రెండు ఏళ్ళు ఎంత?" అనగానే "..... రెండు ఒకట్ల రెండు" అంటూ ప్రారంభిస్తారు. అంటే, వాళ్ళు తమ మెదడుకి అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ పని చెప్తున్నారన్న మాట. అలా కాకుండా నేర్చుకోవలసిన దానిని సరియైన పద్ధతిలో నేర్చుకుంటే, ఇంకా వేగంగా అది అలవడుతుంది. అవసరమైన టైమ్‌లో చటుక్కున బయటకొస్తుంది. ఈ టెక్నిక్ అలవడాలంటే, ఏకాగ్రతతో అభ్యాసం చెయ్యాలి.

ఏకాగ్రత

ఏకాగ్రత సాధించటం ఎలా ?

మా దగ్గిరకి కౌన్సిలింగ్‌కి వచ్చే యాభై శాతం విద్యార్థులు అడిగే మొదటి ప్రశ్న ఇది. ఏకాగ్రత అన్నది, వినటానికి గంభీరంగానూ, కష్టమైనదిగానూ కనపడుతుంది. కానీ దాన్ని అనుభవిస్తేగానీ అందులో ఆనందం తెలీదు.

మురళి వాయించే వ్యక్తిని గమనించారా? అతడు గానంలో లీనమై దానిని ఆస్వాదిస్తూనే ఉంటాడు. అతడి మనసు, మెదడు, కర్ణేంద్రియాలు మొదలైనవన్నీ గానం మీదే ధ్యాస నిలిపి ఉంటాయి. కళ్ళు మూసుకుని ఉంటాడు. అయినా సరే, చేతివేళ్ళు తమ పని తాము చేసుకుపోతూనే ఉంటాయి. ఈ విధమైన అభ్యాసమే మనిషికి కావల్సింది.

మెదడు, మనసు నిజంగా ఈ విధంగా మనం చెప్పినట్టు వింటాయా - అన్న అనుమానం మీకు రావచ్చు. చెప్పవలసినట్టు చెప్తే తప్పకుండా వింటాయి. ఉదాహరణకి గుండెను తీసుకుందాం. ఆరోగ్యకరమైన మనిషి గుండె నిముషానికి డెబ్బై రెండుసార్లు కొట్టుకుంటుంది.

అదే మనిషిని కూర్చోపెట్టి అతడికి ఒక భయంకరమైన కథ చెప్పటమో, దృశ్యం చూపించటమో చేశాం అనుకోండి. అతడి గుండె వేగం హెచ్చుతుంది. అదే విధంగా యోగాభ్యాసం చేసేవారు తమ గుండె వేగాన్ని తగ్గించుకోవటం కూడా మనకి తెలుసు. దీన్ని బట్టి మనిషి **అసంకల్పిత చర్యల్ని కూడా తనకి కావల్సిన విధంలో ప్రతిచర్యలుగా** మార్చుకోగలడని నిరూపణ అవుతూనే వుంది కదా! ఇంతకన్నా గొప్ప ఉదాహరణ ఏమి కావాలి? అందుకే యోగులు, ఋషులు - సాధారణ మనుషులు స్పందించే రకంగా కాకుండా, వేరే విధంగా అతీతంగా, అలౌకికంగా స్పందించటం మనం గమనించవచ్చు.

ఈ విధంగా ఆవేశరహితంగా స్పందించటం ద్వారా, భయంకర రుగ్మతలైన బి.పి., షుగర్‌లు, ఫోబియాలు మొదలైన వ్యాధుల నుంచి ఏ ఔషధమూ అవసరం లేకుండానే బయటపడవచ్చు. అందుకే, మెదడుని కంట్రోల్‌లో వుంచుకోగలిగే వాడు ఆరోగ్యంగా బ్రతుకుతాడు.

ధ్యానం ద్వారా మెదడుని కంట్రోలు చేసే చాలామంది, దానివల్ల తమ జీవితాల్లో మంచి మార్పులు వచ్చినట్టు నాతో స్వయంగాచెప్పారు. ధ్యానం వలన ఏకాగ్రత పెరుగుతుంది. అయితే - యోగ సాధన ప్రారంభించిన కొత్తలో మనసు నిలవదు. రకరకాల ఆలోచన్లు వస్తాయి.

యోగసాధన గురించి రకరకాల వ్యక్తులు, స్వాములూ, సంస్థలూ వివిధ మార్గాలు చెప్పారు. కానీ నా దృష్టిలో ఇవన్నీ అనవసరం. ఇది నావ్యక్తిగత అనుభవమేసుమా! విద్యార్థులకీ, యువతకీ ఉపయోగపడుతుంది. ఎక్కడికీ వెళ్ళనవసరం లేదు. ఎవరి బోధలూ అవసరం లేదు. ఉపవాసాల బాధ లేదు. ప్రార్థనలు లేవు.

పావుగంట.... కేవలం పావుగంట, ప్రొద్దున్న నిద్రలేవగానే, అలాగే పక్కమీద వుండిపోండి.

1) దిండు క్రింద తలపెట్టి, ఆ చీకట్లో కళ్ళు మూసుకుని, మనసు ప్రశాంతంగా వుంచుకోండి.
2) నిన్న ఏం 'సాధించారో' గుర్తుతెచ్చుకోండి. నిన్నటి ఆహ్లాదవిషయాలను తల్చుకోండి. అంటే, ఇంకా వివరంగా చెప్పాలంటే, నిన్నటికీ ఈ రోజుకీమధ్య కనీసం ఒకటన్నా "...ప్లస్" వుండాలి. మంచి వాక్యం చదవటం, మంచి పాట వినటం, ఒక మంచి పని చెయ్యటం, చివరికి గదుల్లో బూజు దులపటంలాంటివి ఏవైనా సరే.
3) అడవిలో ఒక సింహం నిద్రలేవగానే, చిన్న జింక పిల్ల కోసం వెతుకుతూ బయల్దేరటంతో తన దినచర్య ప్రారంభిస్తుంది !! సింహం బారి నుంచి తప్పించుకోవటం ఎలా? అన్న ఆలోచనతో అదే అడవిలో ప్రతి జింక పిల్లా నిద్రలేస్తుంది. ఇంత భయంకరమైన బాధ మనకు లేదన్న విషయం గుర్తు చేసుకుంటూ నిద్ర లేవండి. మనం అడవిలో పుట్టలేదు. కనీసం ఆఫ్ఘనిస్థాన్‌లో పుట్టలేదు. మంచి కాఫీ, న్యూస్ పేపరు, టీ.వీ.లతో స్వాగతం పలికే సుప్రభాతాన్ని ఆహ్వానిస్తూ నిద్ర లేవండి.
4) ఈ రోజు ఏం చెయ్యాలో పునశ్చరణ చేసుకోండి. వరుసక్రమంలో వాటిని పేర్చుకోండి.
5) ఈ రోజంతా ఆనందంగా వుండబోతోంది అనుకోండి. ప్రకృతి మనకి అందమైన సూర్యోదయాన్ని, పూలమీద మంచుబిందువుల్ని ఇచ్చింది. "విషాదించటం

Edited by Foxit Reader
Copyright(C) by Foxit Software Company,2005-2008
For Evaluation Only.

మానేసి నేను వీటిని ఆస్వాదిస్తూ, అలౌకికమైన ఆనందాన్ని పొందబోతున్నాను" అని పదే పదే అనుకోండి. ప్రొద్దున్నే మంచి పుస్తకం చదవటం దగ్గర్నుంచీ, రాత్రి భోజనం వరకూ అన్నీ ఆనందకరమైన విషయాలే.

6) ఈరోజు చేస్తున్నపనిలో ఆనందం పొందబోతున్నాను - అని పదే పదే అనుకోండి. జీవితంలో కొంత స్థాయి వచ్చేవరకూ కొన్ని ఇష్టంలేని పనులను కూడా చేయవలసి వస్తుంది. ఇష్టంలేని పన్లని తప్పనిసరి పరిస్థితుల్లో చేయవలసి వచ్చినా, వాటిలో ఆనందంపొందగలగాలి. అడవిలో జంతువులు ఆహారం కోసం అనుక్షణం ప్రాణాల్ని రిస్క్‌లో పెట్టాలి. వాటితో పోల్చుకుంటే మనం ఎంత అదృష్టవంతులమో పోల్చుకోండి. ఈ పోలిక మనసుకి ఎంతో సంతోషాన్నిస్తుంది. బాధతో విలవిలలాడే కేన్సర్ పేషంట్లనీ, అర్ధరాత్రి పేవ్‌మెంట్‌ల మీద చలికి వణుకుతూ ముడుచుకుని నిద్రించే కుర్రవాళ్ళని తల్చుకుని, అన్ని కష్టాలు మీకు ఇవ్వనందుకు ప్రకృతికి పొద్దున్నే మనసులో నమస్కరించండి. పై కష్టాల్ని గమనిస్తే, మీవి ఎంత చిన్నవో ప్రశాంతంగా ఆలోచించండి. మబ్బులు తేలిపోతాయి.

7) అది గ్రీష్మమైతే, సాయంత్రపు ఆరుబయట పక్కనీ, వసంతమైతే కోకిల కూతనీ, వర్షాకాలమయితే చినుకుల అందాన్నీ, హేమంతమైతే చిరుచలినీ ఇచ్చింది ప్రకృతి. "ఈరోజు నేను దాన్ని ఆస్వాదించబోతున్నాను" అన్న భావం తెరలు తెరలుగా ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. అలా కాకపోతే, మీకు ఆనందం ఇచ్చే ఏ విషయాల్ని తల్చుకోంటూ ఉత్సాహంగా లేవండి. ఆ రోజు టీ.వీ.లో వచ్చే క్రికెట్ మ్యాచో, మరేదో మీకు సంతోషాన్నిచ్చేది తప్పకుండా ఉంటుంది.

8) ఈ రోజు కలుసుకోబోయే వారందరితోనూ సంతోషంగా కమ్యూనికేట్ చేయగలగటం ఎలాగో ఆలోచించండి.

9) నిన్నటివరకూ నేర్చుకున్న కొత్త విషయాల్నీ, జ్ఞాపకం పెట్టుకోవలసిన అంశాల్నీ పునశ్చరణ చేసుకోండి.

10) నవ్వుతూ లేవండి. బాత్‌రూమ్‌లో అద్దంలో చూసుకుంటూ మిమ్మల్ని మీరు వెక్కిరించుకోండి. ఇంకా నవ్వొస్తుంది. మీకు మీరు నిజంగా బావుంటారు. ఆ నవ్వుతూ గదిలోంచి బయటకొచ్చి అందర్నీ ఆహ్లాదంగా విష్ చేయండి.

చాలు. జీవితానికి అర్థం మీకు తెలిసిపోతుంది. అందరికన్నా మీరెంత అదృష్టవంతులో బోధపడుతుంది. బాంధవ్యాల్ని ఎక్కడుంచాలో అక్కడివరకూ నిక్కచ్చిగా వుంచగల డిటాచ్‌మెంట్ వస్తుంది. మీరు విద్యార్థి అయితే, మొదటి పదిమందిలో మీరుంటారు. కొంతకాలం గడిచాక, ధ్యానమంటే సన్యాసం కాదనీ, ఏకాగ్రత నిలపటమనీ మీకు అర్థమవుతుంది. గ్రంథంలో చెప్పినట్టు తల దువ్వుకునేటప్పుడు మీ ఏకాగ్రత కేవలం జుట్టు మీద మాత్రమే వుంటుంది. బోజనం చేసేటప్పుడు ఆకలి పుడగ్గానే - రిమోన్స్ వరకూ మీరు మెడిటేషన్‌లోనే వుంటారు. ఆనందాన్ని చివరికంటా ఆస్వాదించటం ఎలాగో - మీ మనసు నేర్చుకుంటుంది.

స్నానానికి అరగంట, అందానికి గంట వెచ్చించే మీరు, మనసు కోసం పై విధంగా పావుగంట కేటాయించండి. మనసు పెట్టి చెయ్యండి. మనస్ఫూర్తిగా చెయ్యండి. మీ రంగంలో మీరు నెం. 1 అవకపోతే నేను రచనా వ్యాసంగం నుంచి విరమించు కుంటాను.

మెదడు-ఆంత్రోపాలజీ (చరిత్ర పరిణామం)

కొన్ని కోట్ల సంవత్సరాల క్రితం పుట్టిన అమీబా దగ్గిర్నుంచీ ప్రస్తుతం మనిషి వరకూ వస్తున్న సకల చరాచర సృష్టిపరిణామ క్రమంలో కొన్నివేల లక్షల సంవత్సరాల క్రితం వరకూ సూక్ష్మక్రిముల్లో "మెదడు" అనేది చోటు చేసుకోలేదు. చిన్నసైజు ఎరిక పాము (Flat worm) లో మొట్టమొదటిగా తల దగ్గిర సూక్ష్మరూపంలో అది ప్రారంభమైంది. అక్కణ్ణుంచి ప్రారంభమైన మెదడు, రకరకాల జంతువుల్లో క్రమంగా అభివృద్ధి (Evolution) చెందుతూ మనిషి దగ్గిరకి వచ్చేసరికి తెలివితేటల్ని సంతరించుకుని, పూర్తిగా సంపూర్ణమైంది. అయితే ఇదంతా భూమికి సంబంధించినది మాత్రమే. ఇతర గ్రహాల్లో ఇంకా తెలివైనవారు వుండి వుండొచ్చు.

తన అన్ని అవయవాల్లో కెల్లా మెదడే ముఖ్యమైనదని మొదట్లో మనిషికి తెలీదు. అక్కణ్ణుంచీ ప్రారంభమై, చివరికి సైకో అనాలిసిస్ వరకూ విశ్లేషించాడు. దీనికి అతడికి మూడు వందల సంవత్సరాలు పట్టింది. ప్రస్తుతం మనిషి ఆర్టిఫీషియల్ ఇంటెలిజెన్స్ (కృత్రిమ జ్ఞానం) తయారుచేసే ప్రయోగాల్లో వున్నాడు. ఈ మూడువందల సంవత్సరాల పరిణామ క్రమాన్నీ (ఆంత్రోపాలజీని) చర్చిద్దాం.

* * *

ప్రాణి తాలూకు అన్ని అంగాల్నీ మెదడు, నరాల ద్వారా కంట్రోలు చేస్తుంది. మెదడు నుంచి వెన్నెముక మధ్య ద్వారం గుండా క్రిందికి పాకే నరాలు, ఒకరకంగా చెప్పాలంటే - మెదడు తాలూకు ప్రతినిధులు. ఈ నరాలు, మిగతా అన్ని ప్రాణుల కన్నా మనిషిలోనే ఎక్కువ శక్తివంతంగా పనిచేస్తాయి. ఉదాహరణకి - మనిషి కాలి వేలి దగ్గిర గుండుసూదితో గుచ్చితే, అది గంటకి 360 కిలోమీటర్ల వేగంతో ప్రయాణించి, మెదడుకి

చేరుకుంటుంది. అంటే - ఆరడగులు పొడవున్న మనిషి - తన కాలి బొటనవేలికి గుండుసూది గుచ్చుకుంది అన్న విషయాన్ని 0.04 సెకన్లలో తెలుసుకుంటాడు. ఇదే సాధారణ జీవుల్లో అయితే - ఆ వేగం- గంటకి కిలోమీటరు కన్నా తక్కువే !

ఒక మనిషిని పట్టుకుని ఎవరైనా "....ఏరా! నే చెప్పేది ఏమైనా బుర్రలోకి వెళ్తోందా?" అని తిడ్తూంటే అది తప్పు. ఎలాటి జడుడికయినా, మూర్ఖుడికయినా నరాలు అదే వేగంతో ప్రయాణం చేస్తాయి. పోతే, ఆ జడుడి మెదడు ఆ మాటల్ని స్వీకరించటానికి నిరాకరిస్తుందంతే. తప్పు నరాలది కాదు. మెదడుది !

అయితే ఈ విధంగా మెదడు '.....వెర్రిబాగుల్ది' అవటానికి కారణం దాని సైజుగానీ, తల్లిదండ్రులు గానీ కారణం కాదు. ఎందుకంటే, మనుష్యులందరి మెదడు నిర్మాణక్రమమూ ఒకేలా వుంటుంది. శరీరాకృతి, బరువులు ఒకే నిష్పత్తి (1 : 50)లో వుంటాయి. అంటే, యాభై కిలోల బరువున్న వ్యక్తి మెదడు బరువు ఒక కిలో వుంటుంది.

మెదడు సైజు బట్టే తెలివితేటలు వుండేమాట నిజమైతే, సన్నగా వుండే వాళ్ళకన్నా లావుగా వుండే వాళ్ళు రెండు రెట్లు తెలివైన వాళ్ళు అయివుండాలి. లావుగా వుండే వాళ్ళకన్నా కోతులు ఆరు రెట్లు తెలివైనవి అయ్యుండాలి. ఎందుకంటే వందకిలోల బరువున్న కోతి మెదడు ఆరు కిలోలు వుంటుంది. వెయ్యి కిలోల బరువున్న ఏనుగు మెదడు బరువు, కిలో మాత్రమే కాబట్టి, అవి మూర్ఖశిఖామణులై వుండి వుండాలి. కానీ తెలివితేటల నిష్పత్తి ఈ విధంగా లేదు కదా!

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వచ్చిందంటే - చాలామంది, తమని ఇతరుల్తో పోల్చుకుంటూ, తమ పుట్టుకలోనే ఏదో లోపం వుందనీ, తమకి తెలివితేటలు తక్కువగా వుండటానికి కారణం వారసత్వపు లోపమో, మెదడో అనుకుంటారు. అటువంటిదేమీ లేదు. ఎవరూ పుట్టుకతోనే తెలివి తక్కువ వారు కాదు.

ఛాలెంజి చేసి ఒక గొర్రెల కాపరిని కూడా కంప్యూటర్ ఇంజనీర్ని చెయ్యవచ్చు. అయితే ఇక్కడ కావల్సినవి నాలుగు :

1) చుట్టూ వుండే వాతావరణం, ఆహారం, ఆరోగ్యం

2) విద్య - కృషి

3) తనమీద తనకి నమ్మకం

4) బోధనా పద్ధతి

చిన్నతనంనుంచీ ఈ నాలుగే మనిషి యొక్క తెలివితేటల్నీ, జ్ఞాపకశక్తినీ నిర్దేశిస్తాయి. సరియైన మార్గంలో జ్ఞానాన్ని మెదడులోకి ప్రవేశపెట్టి అక్కడదాన్ని భద్రపరచగలిగితే

ఎవరైనా నెంబర్ వన్ కాగలరు. ఏ మనిషైనా అతని మెదడుని సరిగ్గా ఉపయోగించుకోవటం లేదంటే దానికి కారణం పై నాలుగే.

* * *

అనాది నుంచీ మనిషి తన చుట్టూ వున్న జీవరాసుల గురించీ, తన గురించీ, తన మెదడు గురించీ, తక్కువ అంచనా వేస్తూనే వున్నాడు.

మన చుట్టూ వున్న ప్రపంచంలో ఎన్ని రకాల జీవరాసులు వున్నాయో మీరు ఊహించగలరా! ఊపిరి బిగపట్టి వినండి. మన చుట్టూ పన్నెండు లక్షల యాభైవేల రకాల ప్రాణులు వున్నాయి. అందులో రెండొంతులు జంతువులు, ఒక వంతు చెట్లు. *

మన చుట్టూ వున్న ప్రాణికోటి సంఖ్యని తక్కువ అంచనా వేసినట్టే, పూర్వకాలంలో శాస్త్రజ్ఞులు కూడా, మెదడు యొక్క పనినీ, పనితనాన్ని తక్కువగా అంచనా వేశారు. 'అరిస్టాటిల్' అనే శాస్త్రజ్ఞుడు, మనిషి శరీరంలో అటూ ఇటూ ప్రవహించటం వల్ల వేడెక్కుతున్న రక్తాన్ని చల్లబరచడానికి, మెదడు రిఫ్రిజిరేటర్‌లా ఉపయోగపడుతుందని తప్పుగా భావించాడు. అతనితోపాటే 'హీరోఫిలస్' అనే తోటి శాస్త్రజ్ఞుడు చాలా కరెక్టుగా, మెదడే తెలివితేటలకీ, నిర్ణయాలు తీసుకోవటానికీ ఉపయోగపడే ప్రాంతం అని తెలుసుకున్నాడు. కానీ, ఆ సమయంలో అరిస్టాటిల్‌కి వున్న పలుకుబడివల్ల ప్రజలందరూ అతడు చెప్పిందే నిజమని నమ్మారు. ఆ తరువాత చాలా సంవత్సరాలకి గానీ, మెదడు మనిషికి ఎంత ఉపయోగకరమైనదో శాస్త్రజ్ఞులు కనుక్కోలేకపోయారు.

విశాలమైన నుదురు ఉన్నా, తల పెద్దదిగా వున్నా అతడు చాలా తెలివైనవాడు అని 'గాల్' అనే శాస్త్రజ్ఞుడు దాదాపు వంద సంవత్సరాల క్రితం తప్పుడు ప్రచారం చేయటం ప్రారంభించాడు. దీనిని 'ఫ్రెనాలజీ' (Phrenology) అంటారు. దురదృష్టవశాత్తూ 'తల' సైజుకీ తెలివితేటలకీ కూడా ఏమీ సంబంధం లేదు. ఇప్పటికి కూడా పెద్ద నుదురు వుంటే అతడిని తెలివైనవాడిగా భావించేవారు చాలామంది వున్నారు. విశాలమైన ఫాలభాగం మనిషికి అందాన్నిస్తుందేమో తప్ప ఎక్కువ తెలివినివ్వదు.

మెదడు నుంచి మిగతా శరీర అవయవాల్లోకి వెన్నెముక ద్వారా నరాలు వెళతాయని ముందే చదివారు. ఉరి తీసేటప్పుడు ఈ వెన్నెముక పై భాగం (మెడ, వెనుక వైపు ఉన్నది) చటుక్కున విరిగిపోవటం ద్వారా మనిషి శరీరం రెప్పపాటులో స్పర్శని కోల్పోతుంది. క్షణాల్లో ఊపిరితిత్తులూ, గుండె పనిచేయటం మానేస్తాయి. ఏ మాత్రం బాధ తెలీదు. అందుకే ఒక మనిషిని చంపవలసి వచ్చినప్పుడు అన్నిరకాల పద్ధతులకన్నా ఉరితీత మంచి పద్ధతి అని, ఇప్పటికీ అదే ప్రక్రియ చాలా దేశపు న్యాయస్థానాల్లో అమలులో ఉంది. ఉరితీసినపుడు వూపిరాడక మనిషి చనిపోడు. మెడ విరగటం వల్ల గుండె ఆగి మరణిస్తాడు.

---

* ఒక మూపురం వున్న ఒంటె ఒక రకమైనదేతే. రెండు మూపురాలున్న ఈజిప్షియన్ ఒంటె మరో జాతికి చెందినది. సైంటిస్టులు ఆ విధంగా లెక్క కట్టి చెప్పిన వివరాలివి.

మెదడు - ప్రతిస్పందన

చేతికి గుండు సూది గుచ్చితే అది గంటకి మూడు వందల అరవై కిలోమీటర్ల వేగంతో మెదడుని చేరుకుంటుందని చదువుకున్నాము. అయితే కొన్ని ప్రత్యేక పరిస్థితులలో ఈ నియమం వర్తించదని ఆ తరువాత సైంటిస్టులు కనుక్కున్నారు. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి చేయి పొరపాటున దీపం మీద పడితే, ఆ విషయం మెదడు వరకు వెళ్ళి మళ్ళీ అక్కడినుంచి సూచన రానవసరం లేదు. వెన్నెముక దగ్గర వున్న నరం దానంతట అదే చేతికి సూచనలిస్తుంది. అదే జరగని పక్షంలో ఆ చెయ్యి ఈలోపులోనే పూర్తిగా కాలిపోయే ప్రమాదం వుంది. ప్రతీ విషయమూ మెదడు వరకూ వెళ్ళనవసరం లేదనీ, వెన్నెముక దగ్గర ఉండే నరమే ప్రకృతి సహజమైన ప్రతిస్పందనని ఇస్తుందని 'ఛార్లెస్ స్కాట్' అనే శాస్త్రజ్ఞుడు కనిపెట్టాడు. దీనికి అతడు ఆటో-రిఫ్లెక్స్ (Auto–reflex) అని పేరు పెట్టాడు. ఆటో-రిఫ్లెక్స్ యాక్షన్‌ని కనిపెట్టిన స్కాట్‌కి 1932 సం॥లో నోబెల్ బహుమతి లభించింది. ఇంత వేగంగా ప్రతిస్పందించే గుణం కేవలం మనిషికే వుంది. దీన్నే స్పాంటేనియిటీ (చురుకుదనం) అంటారు. పెద్ద పెద్ద లెక్కల్ని కూడా కొందరు క్షణాల్లో చెయ్యటానికి కారణం ఇదే.

ప్రకృతి ఇచ్చిన ఇన్ని వరాలని ఈ లోకంలో "కొంతమంది" మనుష్యులే సద్వినియోగపరచుకుంటున్నారు అనడంలో అతిశయోక్తి లేదు. ఒక సమస్య రాగానే మనిషిలా కాకుండా జంతువులా ప్రతిస్పందించే మనుష్యులు మనచుట్టూ చాలామంది ఉంటారు. వీరిని రిఫ్లెక్స్ యాక్షన్ సజావుగా లేని వ్యక్తులుగా పేర్కొనవచ్చు. నిండా మునిగిన వాడికి చలేమిటి అనో, చిట్టచివరి నిముషంలో ఎవరి ద్వారానో ఏదో జరిగి తాము రక్షింపబడకపోరు - అన్న విపరీతమైన ఆత్మ విశ్వాసమో (?) వీరిని ఈ విధంగా తయారుచేస్తుంది. ముందే చెప్పినట్టు, జంతువుల శరీరపు ఒక భాగంలో జరిగిన ప్రమాదం, మెదడు వరకూ చేరుకోవటానికి ఎక్కువ కాలం పట్టినట్టే, ప్రమాదం అంచు చేరే వరకు వీరికి కూడా దానియొక్క పరిణామం తెలీదు. పిల్లి కళ్ళు మూసుకుని తనకేం ప్రమాదం లేదనుకుంటూ ఎలా పాలు త్రాగుతుందో, అలా ప్రవర్తిస్తారు. మరికొందరు తెగ కంగారుపడతారు. దీన్నే మరోలా చెప్పాలంటే, నిదానమే ప్రధానం అన్న సూక్తి ప్రతిచోటా పనికిరాదు. అలా అని ఆలస్యం అమృతం విషం అనికూడా అనుకోకూడదు. **ఏ నిర్ణయం ఎంతసేపు ఆలోచించి తీసుకోవాలో కరెక్టుగా తెలిసిన మనిషి మాత్రమే స్థితప్రజ్ఞుడవుతాడు.** అతడి మెదడు ఎప్పుడూ చుట్టూ వున్న పరిస్థితుల నుంచి స్పందనల్ని స్వీకరిస్తూనే వుంటుంది. ప్రతి స్పందనలని మాత్రం తన అదుపులో పెట్టుకుని అవసరమైన

రూపంలో, అవసరమైన చోట, అవసరమైన సమయంలో బహిర్గత పరుస్తూ వుంటుంది. ఇలాంటి స్థితప్రజ్ఞుడి నాడీమండలం ఎప్పుడూ చురుగ్గా వుంటుంది.

తాగినప్పుడు గానీ, అన్నీ కోల్పోయినప్పుడుగానీ, మానసిక వత్తిడి ఎక్కువైనప్పుడు గానీ... ఎప్పుడైనా సరే... కొందరి మెదడు ఏ పరిస్థితుల్లోనూ తన 'విజ్ఞత'ని కోల్పోదు. వారే నెంబర్ వన్ అవుతారు.

పురుగు - పక్షి - మనిషి

మనిషి మెదడుకీ, జంతువు మెదడుకీ ఉన్న మరొక ముఖ్యమైన తేడా గమనించండి. అప్పుడే పుట్టిన శిశువు మెదడు, ఆకలేసినప్పుడు ఏడవమని ఆదేశం ఇవ్వటానికి తప్ప దేనికీ పనికిరాని స్థితిలో వుంటుంది. మరి ఏ విధమైన సూచన అది ఇవ్వలేదు. కేవలం తల్లి స్తన్యాన్ని నోటి ద్వారా తీసుకోవటం మాత్రమే తొలిరోజుల్లో శిశువుకి తెలిసిన ఏకైక విద్య.

ఇప్పుడు మనిషికి జన్మతా వచ్చే విద్యకీ, జంతువులకి జన్మతా వచ్చే విద్యకీ తేడా గమనిద్దాం.

ఒక సాలెపురుగుని చూడండి. కాస్త కదలిక తెలీటం ప్రారంభించగానే పిల్లసాలీడు తన గూడుని తనే స్వయంగా ఎవరూ నేర్పనవసరం లేకుండా, స్వభావసిద్ధంగా నిర్మించుకోగలిగినదై వుంటుంది. అది ఎంత ప్రతిభావంతంగా వుంటుందీ అంటే పెద్ద పెద్ద పురుగులూ ఈగలూ కూడా ఆ గూడులోకి వచ్చి చిక్కుకుని మరణిస్తాయి. అదే విధంగా పిల్ల సాలీడు తనకి ఎవరూ చెప్పకుండా ఆ పురుగుని తినేస్తుంది. ఈ జీవనశైలిని మనం అన్నిరకాల జంతువుల్లో స్వభావ సిద్ధంగా గమనించవచ్చు. అయితే ఈ రకమైన విద్యని ప్రకృతి మనిషికి ప్రసాదించలేదు. ఇంతకుముందు చెప్పిన ఉదాహరణలోలాగా ఏ శిశువూ పుట్టుకతోనే (మనిషికి సంబంధించిన) నైపుణ్యాల్ని స్వభావసిద్ధంగా సంపాదించుకోలేడు. ***అన్నీ అతడికి నేర్పాల్సిందే.*** చివరికి మాటల్తో సహా! ఒక సంవత్సరంపాటు తల్లి, శిశువు పక్కన పడుకుని కేవలం స్తన్యాన్ని ఇచ్చి, అతడు కొంచెం నడవటం ప్రారంభించగానే ఒక ఏకాంత ప్రదేశంలో వదిలి వెళ్ళిపోయిందను కుందాం. వాడు టార్జానో, అడవిదొంగో అవడు. అది సినిమా కథ. నిజజీవితంలో అయితే, ఆ శిశువు ఏమీ చెయ్యాలో తెలీక ఆకలితో ఏడ్చి, ఏడ్చి మరణిస్తాడు. అడవిలో వదిలేసిన శిశువు 'అమ్మా' అనికూడా అనలేడు.

కానీ లోతుగా ఆలోచిస్తే ఇక్కడ ఒక అద్భుతమైన సృష్టి రహస్యం బోధపడుతుంది. ఒక్కసారి మనిషికి విచక్షణ తెలిశాక (నేర్చుకున్నాక), జ్ఞానం ఆపాదించుకుని, అక్కణ్ణుంచి స్వతంత్రంగా ఆలోచించటం ప్రారంభిస్తాడు. మరి ఏ రకమైన జీవికీ లేని వరం యిది!!!

ఈసారి మరో ఉదాహరణగా 'వడ్రంగి పిట్ట'ని తీసుకుందాం. ఒక వడ్రంగి పిట్ట తాలూకు అప్పుడే పుట్టిన పిల్లని, మిగతా ప్రపంచం నుంచి వేరు చేసి దూరంగా కొన్ని రోజులు వుంచినా సరే, కాస్త శక్తి రాగానే అది చెట్టు బెరడుని కొట్టి లోపల వున్న పురుగుల్ని తినటం ప్రారంభిస్తుంది. ఇది కూడా ఎవరూ ఆ పక్షికి నేర్పకుండా వచ్చిన విద్య. కానీ లక్ష సంవత్సరాలయినా ఆ పక్షి అంతకంటే నిర్మాణాత్మకంగా ఇంకేమీ ఎక్కువ చెయ్యలేదు. అదేవిధంగా, ఒక పిల్ల సాలెపురుగు తనకి ఎవరూ ఏమీ చెప్పకుండానే (నేర్పకుండానే) తన గూడుని తాను నిర్మించుకోగలిగే శక్తిని కలిగి వుండొచ్చు గాక! కానీ, కొన్ని వేల లక్షల సాలెపురుగులు పుట్టినా సరే, ఎన్ని వేల సంవత్సరాలు గడిచినా సరే, అవి అదే రకమైన సాలెగూడుల్ని నిర్మిస్తాయే తప్ప ఇంకేమీ చేయలేవు. ఇంతకంటే విభిన్నంగా ఆలోచించలేవు కూడా. మనిషి అలా కాదు. అతడిక్కూడా ఇదే ప్రకృతి ధర్మం వర్తించి వుంటే, యిప్పుడున్న రైళ్ళూ విమానాలూ ఏవీ కనుక్కోబడి వుండేవి కావు. కోతుల్లాగే మనిషికూడా ఈ చెట్టు మీద నుంచి ఆ చెట్టు మీదికి దూకుతూ పళ్ళూ, ఆకులూ తింటూ బ్రతికేవాడు.

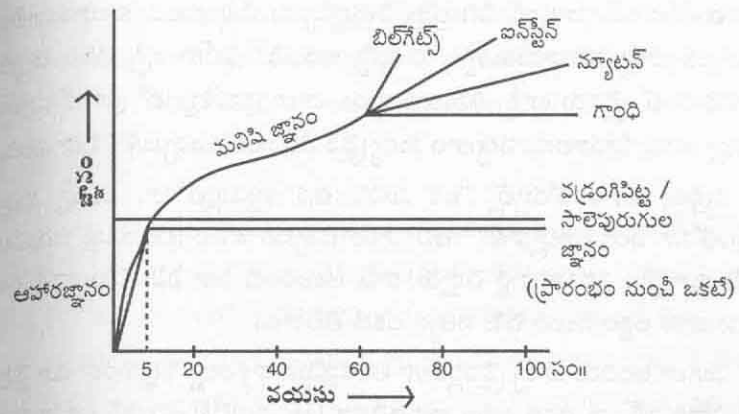
తనకు తెలిసిన విషయం నుంచి మరొక క్రొత్త విషయం తెలుసుకోవటానికి ఆలోచించగల శక్తి "మనిషి" మెదడుకి మాత్రమే వుంది !

ఎంత గొప్ప వరమో చూడండి.

మరి యింత గొప్ప వరాన్ని ఎంతోమంది మనుష్యులు ఎందుకు నిర్వీర్యపరచుకుంటారు ? సాలెపురుగుల లాగే ఇరుకు జీవితంలో ఇమిడిపోయి బ్రతుకుదామని ఎందుకు ఆలోచిస్తారు? దానికి కంఫర్ట్ జోన్ (Comfort zone) అని పేరు పెట్టుకుని ఎందుకు సంతృప్తిపడుతూ వుంటారు?

ప్రకృతి ఇచ్చింది ఇంతే కదా అని మనిషి ఎప్పుడైతే సంతృప్తి పడటం ప్రారంభిస్తాడో అప్పుడు అతనిది గానుగెద్దు జీవితమవుతుంది. మిగతా జంతువుల కిచ్చినన్ని వరాలు ప్రకృతి మనిషికి ఇవ్వలేదు. కానీ మెదడు ఇచ్చింది. దానిని సద్వినియోగపరచుకునే అద్భుత అవకాశం కూడా కేవలం **మనిషికే** ఇచ్చింది. అటువంటప్పుడు దానిని సరిగ్గా ఉపయోగించుకోలేకపోతే అది అతడు చేసుకున్న ఖర్మ.

తల్లి స్తన్యం నోట్లో పెడితే తప్ప పాలు తాగలేని మనిషి తరువాత ఐన్‌స్టీన్‌లా అయి మరో విశ్వరహస్యాన్ని కనుక్కోవచ్చు. తల్లి చేయి పట్టుకుని నడక నేర్పితేనే తప్ప నడువలేని ఒక చిన్న కుర్రవాడు తరువాత గాంధీ మహాత్ముడు అవ్వొచ్చు. మొదట్లో అందరూ సమానంగా వున్నా రకరకాల వ్యక్తులు రకరకాల ఎత్తులకి ఎదిగిపోవటం కేవలం మనిషి జాతిలోనే చూడొచ్చు.



పై బొమ్మలో, మొదటి అయిదేళ్ళపాటు మనిషికి ఆహారసముపార్జనా జ్ఞానం కూడా లేకపోవటం, ఆపైన అది శాఖలుగా విస్తరించటం గమనించవచ్చు. పక్షికీ, పురుగుకీ పుట్టుకతోనే ఆ విద్య రావటాన్ని చూడవచ్చు.

ముక్కుతో చెట్టుని పొడుస్తున్న వడ్రంగిపిట్టని చూసి దాని తల్లి; లేదా, సాలెగూడుని అల్లుతున్న పిల్ల సాలీడుని చూసి మరో తల్లి సాలీడు, "....ఆహా! మా సంతానం ఎంత అద్భుతంగా, ఎవరూ నేర్పకుండా తన పని తను ఎంత గొప్పగా చేసుకుపోతోంది!" అని ఆనందించవచ్చు. అలాగే ఒక పిల్లాడు తప్పటడుగులు వేయగానే ఒక తల్లి కూడా అంతే ఆనందపడుతుంది. "అమ్మా!" అని పిలవగానే ఆ మాతృహృదయం పరవశించిపోతుంది. ఈ సాలీడూ, వడ్రంగి పిట్టలకీ, యిలా సంబరపడే తల్లులకీ పెద్ద తేడా ఏమీ లేదు. అందులో తప్పు లేదు కూడా! కానీ 'నిజమైన తల్లి' - పిల్లల యొక్క చర్యలకి కేవలం ఆనందించటం మాత్రమే కాకుండా, వాళ్ళు నిజమైన మనుష్యులుగా ఎదగటానికి సహాయపడ్తుంది! దాన్నే "జ్ఞానబోధ" అంటారు. ప్రకృతి కేవలం మనిషికి మాత్రమే ఇచ్చిన జ్ఞానాన్ని, చిన్నప్పటి నుంచీ సరియైన పద్ధతిలో నేర్పవలసిన బాధ్యత తల్లిదండ్రులదీ, ఆ తరువాత గురువుది!! దురదృష్టవశాత్తు చాలామంది ఆ పని చేయకపోవటం వలనే ఈ పిల్లలు - ఎదిగిన తర్వాత, సాలెపురుగుల్లాగా కేవలం సూడో కంఫర్ట్ జోన్స్‌లో మాత్రమే బ్రతకటానికి సిద్ధపడుతున్నారు.

తన ఆహారం తను సంపాదించుకుంటూ సంతృప్తిగా సాలెపురుగులా బ్రతికితే తప్పేముంది? అని మీలో ఎవరన్నా ప్రశ్నించవచ్చు. నిజంగా కంఫర్ట్ జోన్‌లో వుంటే తప్పేమీ లేదు. కానీ, అలా ఉన్నామన్న భ్రమలో ఉంటేనే అది దురదృష్టకరం. తేడా అర్థం అయిందనుకుంటాను. దీని గురించి మంచి ఉదాహరణ ఒకటి చెప్తాను.

'తులసీదళం' షూటింగ్ నిమిత్తమై వెళ్తున్నప్పుడు ఢిల్లీ నుంచి కులూమనాలీకి మేము ఒక టాక్సీ మాట్లాడుకున్నాం. పొద్దున్నే ఆరింటికి నీట్‌గా ఇస్త్రీ చేసిన తెల్లటి యూనిఫారంలో డ్రైవరు టాక్సీ తీసుకువచ్చాడు. చాలా క్రమశిక్షణలో ట్రాఫిక్ రూల్స్ పాటిస్తూ అతడు హిమాలయ పర్వతాల మధ్య డ్రైవ్ చేయటం ముచ్చటగొలిపేలా ఉంది.

వ్యక్తిత్వ వికాస కోర్సుల్లో "ఒక మనిషి తన కష్టమర్లతోనూ, చుట్టూ వున్న వ్యక్తులతోనూ ఎలా మాట్లాడాలి?" అని పాఠం చెప్పటం కోసం ట్రెయినర్లు ఐదువేల నుంచీ యాభైవేల వరకూ ఛార్జి చేస్తారు. కానీ, అటువంటి ఫీజు ఏమీ లేకుండానే ఈ డ్రైవరు నాకు లక్షల విలువ చేసే సత్యం ఒకటి తెలిపాడు.

మిగతా అందరు టాక్సీ డ్రైవర్లలాగా తనకిష్టమైన క్యాసెట్టు పెట్టకుండా మా వైపు తిరిగి "సారీ సర్, నా దగ్గర దక్షిణ భారతదేశపు (ఆంధ్రప్రదేశ్ అని వేరే ఒక రాష్ట్రం వుందనీ, అక్కడ తెలుగు మాట్లాడతారనీ అతడికి తెలీదు) పాటలు ఏవీ లేవు. హిందీ పాటల్లో మీకు నచ్చినవి ఏవైనా ఉంటే చెప్పండి." అన్నాడు. సాధారణంగా టాక్సీ డ్రైవర్లు ఈ విధంగా అడగటం అరుదు. కొంత సంభాషణ జరిగిన తరువాత "కష్టమర్లని సంతృప్తి పరచటం నీకు చాలా ఆనందాన్ని యిస్తుందనుకుంటాను" అని అడిగాను. దానికి అతడు చెప్పిన అద్భుతమైన సమాధానాన్ని కాస్త డ్రమటిక్‌గా మారిస్తే ఈ విధంగా వుంటుంది.

"కాదు. అది అందరు డ్రైవర్లూ తప్పకుండా చేయవలసిన పని. దానిని కర్తవ్యం అంటారు. నేను అంతకన్నా ఎక్కువ చెయ్యాలనుకుంటున్నాను".

మా అందరికీ అతడి మాటలు చిన్న షాక్‌లా తగిలాయి. ఏ మనిషికైనా తను నిర్వర్తించవలసిన పని చేయటం అతని కర్తవ్యం. అంత కన్నా ఎక్కువచేయటం ఆ డ్రైవరుకి ఆనందాన్నిస్తుంది! ఆ విషయాన్నే అతడు అన్యాపదేశంగా చెప్పాడు.

అతని టాక్సీలో మూడురోజులపాటూ ప్రయాణిస్తూ అతనితో సంభాషించటం నాకు ఎన్నో పాఠాలు నేర్పింది. అతడు పోలీసు డిపార్ట్‌మెంట్‌లో పనిచేసేవాడట. తొందర్లోనే ప్రమోషన్ కూడా వచ్చేదని చెప్పాడు. అయితే ఆ ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి, సొంతంగా టాక్సీ కొనుక్కుని నడుపుతున్నాడట. 'అలా ఎందుకు చేశావు' అని నేను అడిగినప్పుడు అతను ఈ విధంగా చెప్పాడు. "ఇంకొక పది సంవత్సరాలు అక్కడ పనిచేస్తే తప్ప నాకు మళ్ళీ ప్రమోషన్ రాదు సార్. ఏముంది సార్ లంచాలు తప్ప ఆ డిపార్ట్‌మెంట్‌లో.... నాకు సొంతంగా కారు నడపడం చాలా ఇంట్రెస్టు. కారు కొనుక్కుని నడపాలని చిన్నప్పటి నుంచీ కోరిక ఉండేది. పోలీసు డిపార్ట్‌మెంట్‌లో జీవితం మొత్తం పనిచేసినా అది ఎలాగూ తీరదు. టాక్సీ కొనుక్కుంటే ఇటు డబ్బూ వస్తుంది. అటు నా కోరికా నెరవేరుతుంది. ఈ టాక్సీకి నేనే అధికారిని. తొందర్లోనే ఇంకో రెండు టాక్సీలు

కొని డ్రైవర్లని పెట్టి నడుపుతాను. ఎప్పటికైనా ఢిల్లీలో సొంతంగా ఒక ప్లాట్ కొనుక్కోవాలనేది నా జీవితాశయం. అలా ప్లాట్ కొనుక్కున్నాకే పెళ్ళి చేసుకుంటాను" ఆత్మవిశ్వాసంతో అన్నాడు.

ఆశ(యం)

ఆశ అంటే అదే. జంతువులకి లేనిది - మనిషికి వున్నది... ఆశ! ఇది లేని రోజుల్లో మనిషి ఆటవికుడు. అవును. అంతేకదా! తినటం, తిరగటం - చావటం!! అనాది మానవుడు ఇది తప్ప ఇంకేమీ చేసేవాడు కాదు. అతడికి విజయమంటే తెలీదు.

జీవితంలో విజయం సాధించటానికి కావల్సిందేమిటి? మంచి చదువా? లేకపోతే పలుకుబడా? అదీ కాకపోతే డబ్బా? ఇవేమీ కావు. మనిషికి కావల్సింది ఆశ, ఉత్సుకత, ఉత్సాహం, కుతూహలం. అలా అని కేవలం ఊహల్లో బ్రతుకుతూ ఒక గమ్యాన్ని ఏర్పరచుకుంటే లాభమేమీ ఉండదు. ఈ "ఆశ" అన్న పదాన్ని, మనలో చాలామంది ఒక తప్పుడు అభిప్రాయంతో, ఒక చెడు అభిరుచిగా వాడతారు. "...వాడికి ఆశ ఎక్కువ" లేదా "...వాడు ఆశపోతు" వగైరా!

ఆశ అన్న పదం నుంచే '...ఆశయం' పుట్టింది. ఆశ మనసుకి సంబంధించినదైతే, ఆశయం మెదడుకి సంబంధించినది. ఆశ, లక్ష కోరికలు కోరుతుంది. మెదడు, వాటిని ఫిల్టర్ చేయాలి. ఏది సాధ్యమో, ఏది అసాధ్యమో వేరు చేయగల నైపుణ్యం మెదడుకి మాత్రమే వుంది. అంతేకాదు, ఒక ఆశయం నెరవేర్చుకోవాలంటే, దానికి అయిదు ముఖ్య లక్షణాలు కావాలి. 1) నమ్మకం, 2) స్పష్టత, 3) ఆత్మవిశ్వాసం, 4) వ్యూహం, 5) నిజాయితీ, 6) శ్రమ. ఈ ఆరు లక్షణాల్నీ మెదడు పెంపొందించుకోవాలి. అనాదిగా మానవుడు, ఈ ఆరు లేనంతకాలం ఆటవికుడిగా బ్రతికాడు. వీటి విలువ తెలుసుకున్న తరువాతే నాగరికుడు అయ్యాడు.

1) నమ్మకం :

ఈ చిన్ని కథ చదవండి. 'నమ్మకం' గురించి ఇంతకన్నా గొప్ప కథ మరొకటి నేను చదవలేదు.

ఒక ఊళ్ళో చాలా సంవత్సరాల నుంచీ వర్షం పడక కరువూ, కాటకాలు చెలరేగాయి. ప్రజలకి ఏం చేయాలో పాలుపోక కకావికలమవుతున్న సమయంలో అక్కడికి ఒక పూజారి వచ్చాడు. "మీ కోసం నేను ప్రార్థనలు చేస్తాను. భగవంతుడు కరుణామయుడు. తప్పకుండా వర్షం కురిపిస్తాడు. అయితే మీరందరూ మీ మీ ఇళ్ళ నుంచీ మీకు దేనిమీదైతే ప్రగాఢమైన విశ్వాసం ఉందో, మీరు దేన్ని మనస్ఫూర్తిగా నమ్ముతారో దాన్ని దేవుడి కోసం

తీసుకురండి. మీకు తన మీద గొప్ప విశ్వాసం వుంది అన్న నమ్మకం ముందు భగవంతుడికి కలగాలి'' అన్నాడు.

గ్రామస్తులందరూ తమ తమ ఇళ్ళ నుంచి మతగ్రంథాలూ, దేవుడి విగ్రహాలూ, పువ్వులూ, కొబ్బరికాయలూ మొదలైనవన్నీ తెచ్చారట. పూజారి ప్రార్థనలు ప్రారంభించగానే అందరూ భక్తిశ్రద్ధలతో ఆకాశం వైపు చూడసాగారుట. ఎంతసేపటికీ ఎక్కడా మేఘం కనపడలేదు. కొంచెం ఆలస్యంగా ఓ కుర్రవాడు - తను తెచ్చిన వస్తువుతో రొప్పుతూ అక్కడికి పరుగెత్తుకు వచ్చాడట. అతడి రాకతో ఓ చిన్న మేఘం తూరుపు దిక్కున కనపడి, క్రమంగా విస్తరించి, ఆ గ్రామాన్నీ, చుట్టుప్రక్కల పల్లెల్ని వర్షంతో ముంచెత్తిందట. హర్షామోదాల్తో గ్రామస్తులందరూ భగవంతుడిని ప్రార్థిస్తూ, తాము తెచ్చిన పూజా సామగ్రిని ఆకాశం వైపు చూపెట్టారట.

వాళ్ళు తెచ్చిన అన్ని వస్తువులకంటే, ఆ కుర్రవాడు తీసుకువచ్చిన విశ్వాసచిహ్నం ఎత్తుగా, లోతుగా నిలబడిందట అదేమిటో తెలుసా ?

"గొడుగు''

* * *

తను చేస్తున్న పనిపట్ల మనిషికి ఎంతటి నమ్మకం వుండాలో చెప్పటానికి, ఇంతకన్నా గొప్ప నిదర్శనం వుందా? ఈ విధంగానే ప్రతి మనిషీ, తాను చేస్తున్న పని పైనా, జ్ఞానం పైనా, మెదడు పైనా నమ్మకం వుంచుకుని గమ్యాన్ని నిర్దేశించుకోవాలి.

తన పట్లా, తన భవిష్యత్తు పట్లా నమ్మకంలేని మనిషి జీవితంలో ఏదీ సాధించలేడు.

ఇద్దరు కుర్రాళ్ళు గాలిపటాలు ఎగరేస్తున్నారుట. అందులో ఒకడు ధనవంతుడు. "... నా దగ్గిర రంగురంగుల గాలిపటాలు బోల్డెన్ని వున్నాయి ఆకాశంలో ఎగరేయడానికి'' అన్నాడట. రెండోవాడు తలూపి, "నా దగ్గిర ఒకే గాలిపటం వుంది. కానీ బోల్డంత ఆకాశం వుంది'' అన్నాడట. ఆ కుర్రాడే తరువాత ప్రముఖ రచయిత అయ్యాడు. అతడి పేరు చార్లెస్‌డికెన్స్.

2) స్పష్టత :

చాలామందికి, తమ భవిష్యత్తు పట్ల స్పష్టత వుండదు. ఈ మధ్య ఎవర్ని అడిగినా 'కంప్యూటర్స్' అంటారు. హార్డ్‌వేరా ? సాఫ్ట్‌వేరా? అని అడిగితే - "ఇంకా ఆ విషయం ఆలోచించలేదు'' అంటారు. మరికొందరు ఐ.ఎ.యస్. అంటారు. "అందులో నెగ్గే ఛాన్సు కేవలం 1 శాతమే కదా! ఒకవేళ అందులో నెగ్గకపోతే ఏం చేస్తారు ?'' అని అడిగితే "మళ్ళీ ప్రయత్నిస్తాను'' అంటారు.

"ముప్పై ఏళ్ళు వచ్చాక.....?''

సమాధానం వుండదు. ఇటువంటి స్థితి యువతలో చాలా గమనించవచ్చు. యువతలోనే కాదు. ఒక సమస్య రాగానే చాలామంది ఈ విధంగా అయోమయంలో పడతారు. గజిబిజిగా ఆలోచిస్తారు. పరిష్కారంలో స్పష్టత వుండదు. "వెళ్ళే రూటు వేరు, చేతిలో మ్యాపు వేరు''లా వుంటుంది పరిస్థితి. ఎప్పుడయితే గమ్యంలో స్పష్టత లేదో, అప్పుడు మెదడు కూడా స్వచ్ఛంగా ఆలోచించటానికి నిరాకరిస్తుంది. రకరకాల తప్పుడు సూచనలు ఇస్తుంది. ఉదాహరణకు సరదాగా ఈ కథ చదవండి.

అమెరికా జట్టు, జపాన్ జట్టు ఒక పడవ పందెంలో పాల్గొనటానికి సిద్ధపడ్డాయి. ప్రతిష్టాత్మకమైన ఆ పోటీలో నెగ్గటానికి రెండు దేశాలూ చాలా ఖర్చుపెట్టి, ఆటగాళ్ళకి ట్రయినింగ్ ఇచ్చాయి. అమెరికా వారైతే ఈ వ్యవహారమంతా పర్యవేక్షించటానికి వేల డాలర్ల ఖర్చుతో కమిటీని కూడా నియమించారు. చెరో వైపూ సన్నాహాలు పోటా పోటీగా సాగాయి! బ్రహ్మాండంగా పోటీ ప్రారంభమైంది!! మైలు తేడాతో అమెరికన్లు ఓడిపోయారు!!!

ఈ అవమానాన్ని అమెరికా భరించలేకపోయింది. ఇంత దారుణంగా ఓడిపోవడానికి వెనుకవున్న కారణాలు పరిశోధించటం కోసం ఆ కమిటీ - ఒక ఇన్వెస్టిగేటింగ్ కంపెనీని నియమించింది. తొమ్మిది నెలలపాటు శోధించి, విశ్లేషించి, మిలియన్ డాలర్లు ఖర్చుపెట్టి తప్పు ఎక్కడుందో కనుక్కుని వెల్లడించింది.

జపాన్‌వారు తొమ్మిదిమంది తెడ్లతో పడవ తోస్తూంటే, ఒకడు చుక్కాని పట్టుకున్నాడు. అమెరికన్ పడవలో ఒకడు తెడ్డు పట్టుకుంటే తొమ్మిదిమంది చుక్కాని దగ్గిర వున్నారు. అదీ తప్పు.

చుక్కాని దగ్గిర ఒక్కడుంటే చాలని ఆ కమిటి ఫైనల్‌గా సలహా ఇచ్చింది.

విషయం తెలుసుకున్నందుకుగాను, అమితమైన సంతోషంతో ఈసారి కమిటీ, మొత్తం సెటప్‌నే మార్చేసింది. ఒక్కడు మాత్రమే చుక్కాని పట్టుకునేట్టూ, మరో ముగ్గురు అతడి పనిని పరిశీలించేట్టు, మరో అయిదుగురు అతడికి మానసిక సామర్థ్యం అందజేసేటట్టూ నియమించింది.

ఈసారి అమెరికా జట్టు రెండు మైళ్ళ తేడాతో ఓడిపోయింది. అవమానాన్ని దిగమింగుకుని, కమిటీ మరింత తీవ్రంగా శోధించింది. ఎక్కువమంది తెడ్లు వేస్తే, పడవ వేగంగా వెళ్తుందన్న అద్భుతమైన నగ్నసత్యం ఈసారి బయటపడింది. రెట్టించిన ఉత్సాహంతో అమెరికా పదిమంది ఆటగాళ్ళనీ తెడ్ల దగ్గిరే నియమించింది. బయల్దేరిన అయిదు నిముషాలకి చుక్కానీ దగ్గిర ఎవరూ లేక పడవ మునిగిపోయింది. విసుగెత్తిన అమెరికన్ ప్రభుత్వం - పడవ పోటీల్నుంచి తాము విరమించుకుంటున్నట్టు ప్రకటించింది. చుక్కాని దగ్గిర మనిషి లేకపోతే పడవ అయిదు నిముషాల్లో మునిగిపోతుందని కనుక్కున్నందుకు, కమిటీ సభ్యులందరికీ అమెరికా ప్రభుత్వం బోనస్ ప్రకటించింది.

మనిషి మెదడు సరీగ్గా పనిచెయ్యనప్పుడు, ఇటువంటి పిచ్చిపిచ్చి పరిణామాలు సంభవిస్తాయి. ఉదాహరణకి, నాకు వచ్చే ఉత్తరాల్లో కొంతమంది, తమకి ఆస్ట్రోనాట్స్ (చంద్రమండలం పైకి రాకెట్‌లలో వెళ్ళేవాళ్ళు) కావాలని వుందని వ్రాస్తూ వుంటారు. భారతదేశంలో ఇప్పట్లో అది సాధ్యమా అని తిరిగి ప్రశ్నిస్తే, ఎందుక్కాదు అని వాదిస్తారు. ఇలాంటి వితండవాదనలూ, కలలూ, కొంతకాలానికి కరిగిపోతాయి. దురదృష్టమేమిటంటే, అప్పటికి జీవితంలో విలువైన భాగం కూడా అయిపోతుంది.

ఆశయం స్పష్టంగా వున్నప్పుడు, అది రెండంచెల్లో సాగుతుంది. ఒకటి తాత్కాలికం. రెండోది శాశ్వతం. మొదటి పూర్తవకుండా రెండోది సాధ్యం కాదు. ఉదాహరణకి, ఒక కుర్రవాడికి కలెక్టర్ అవటం ఆశయం అనుకుందాం. ముందు గ్రాడ్యుయేట్ అవ్వాలి. అది మొదటిది. అది పూర్తయ్యాక రెండో దాని గురించి ఆలోచించాలి.

3) ఆత్మ విశ్వాసం

మరొకరు హీరోగా నటించే చిత్రంలో మీరు సైడ్ కారెక్టర్ కాదు. మీ జీవిత చిత్రానికి మీరే హీరో. ఆశయం నెరవేరాలంటే, ఆత్మ విశ్వాసం కావాలి.

మీరు లేకపోయి వుంటే, ఈ ప్రపంచం మరోలా వుండి వుండేది. మరికొందరి జీవితాలు మరోలా వుండేవి. నమ్మశక్యం కావటం లేదా?

ఒకసారి మా మిత్రుడు వేదనతో తాగి తాగి, వేదాంతం మాట్లాడటం ప్రారంభించాడు. "ఈ ప్రపంచంలో ఎవరికెవరూ ఏమీకారు. మనందరం పిపీలకాల్లాంటి వాళ్ళం. మనందరం లేకపోయినా ప్రపంచం యిలాగే వుంటుంది. ఏం వీరేంద్రనాథ్ ? మీరేమంటారు? మీరు లేకున్నా ఈ లోకం ఇలాగే వుండేది కాదా?"

"ఉండేది కాదు", అన్నాన్నేను. "..... మా రోడ్డు కిరువైపులా అందమైన ఆ చెట్లు ఉండేవికావు. మామూలు మున్సిపాలిటీ చెట్లు వుండేవి."

* * *

కొంతమందిని చూడండి. ఎప్పుడూ చిరాగ్గా వుంటారు. కొందరు ఏదో కోల్పోయినట్టు వుంటారు. మరికొందరు మరీ చిత్రంగా వుంటారు. ఎప్పుడూ విసుగే. ఇండియా క్రికెట్‌లో ఓడిపోవటం, కుళ్ళు రాజకీయాలు, తరచు పవర్ ఫెయిల్యూరు, రైళ్ళు టైమ్‌కి రాకపోవటం- వీరి దుఃఖానికి ఇలాంటి కారణాలు చాలా వుంటాయి. తరచు వీరి నోటి వెంట, "...ఈ దేశం బాగుపడదు... ఈ వ్యవస్థ ఇంతే" లాంటి మాటలు వినపడతాయి. 'ఛీ, పాడు బ్రతుకు' అనుకుంటూ వుంటారు. ఇలా దుఃఖించటంవల్ల, విసుక్కోవటం వల్ల దేశంగానీ, సమాజంగానీ మారుతుందా ?

మనం మార్చలేని విషయాలను గురించి ఆలోచించటం మాని, మన గురించి ఆలోచిద్దాం. "...నేను సైతం" అని మీరు వినే వుంటారు కదా!

మనవల్ల ఈ ప్రపంచంలో ఎవరో ఒకరికి - లేదా ఏదో ఒక చోట - ఒక మార్పు వుంటుంది. అయితే, అది "మంచి" మార్పుగా చేసుకోవటం మన బాధ్యత. దాన్నే పాజిటివ్ థింకింగ్ అంటారు. మీకు తెలుసా -

1) ఈ ప్రపంచంలో కనీసం ఐదుగురు మిమ్మల్ని ప్రేమిస్తారు. అందులో ఇద్దరు ముగ్గురు మీ కోసం మరణించడానికి కూడా సిద్ధంగా వుండి వుండొచ్చు.
2) ఈ ప్రపంచంలో కనీసం పదిహేనుమంది ఏదో ఒక కారణం వల్ల మిమ్మల్ని ఇష్టపడుతూ వుండి వుంటారు.
3) ఈ ప్రపంచంలో కొంతమంది మిమ్మల్ని ద్వేషిస్తున్నారంటే దానికి కారణం వాళ్ళు మీ అంత ఆనందంగా బ్రతకలేకపోతున్నామూ అనుకోవటమే.
4) ప్రతి రాత్రి ఎక్కడో ఒకచోట ఎవరో ఒకరు మీ గురించి తలచుకుంటూ వుంటారు.
5) మీరు లేకపోతే ఎవరో ఒకరికి ఈ ప్రపంచంలో, ప్రస్తుతం వారు వున్నంత ఆనందంగా వుండే అదృష్టం వుండి వుండేది కాదు.
6) ఈ ప్రపంచంలో ఎక్కడో ఒక చోట ఒక వ్యక్తి మిమ్మల్ని ఇష్టపడుతూ వుండి వుండొచ్చు. ఆ వ్యక్తి పేరు కూడా మీకు తెలీకపోయి వుండొచ్చు.

"నేను సైతం" అన్న మాటలకి ఇంత అర్థం వుంది ! మన ప్రభావం ఈ ప్రపంచం మీద లేదని ఎవరన్నారు? మనం న్యూటన్లు, థెరెస్సాలూ కాకపోవచ్చు. కానీ సామాన్యులం కూడా కాదు. 'నేను చాలా సామాన్యుణ్ణి' అని ఎవరయినా అనుకుంటే, అక్కడితో అతడి అభివృద్ధి ఆగిపోయినట్లే.

మనవల్ల ఒక మనిషికి తిండి దొరకవచ్చు.

ఒక జీవిత భాగస్వామికి గొప్ప తృప్తి లభించవచ్చు.

మనం తీసుకునే చిన్న నిర్ణయం ఇతరుల మీద ఎంతో ప్రభావం చూపించవచ్చు. మనం కొడుకులుగా వున్నప్పుడు - తల్లిదండ్రులకి సంతోషం కలిగించవచ్చు. మనం తల్లిదండ్రులమయితే, కొడుకుని గాంధీ చేయొచ్చు. లేదా గాడ్సే చెయ్యొచ్చు. మనవల్ల సమాజంలో ఏ మార్పూ వుండదని ఎవరన్నారు? ఒక కుక్క కూడా ప్రపంచ చరిత్రని మార్చవచ్చు. దాదాపు రెండొందల ఏళ్ళ క్రితం - 'క్రీకీ' అనే కుక్కకి వెన్నెముక మీద వ్రణం లేచి, రోజురోజుకీ కృశించిపోసాగింది. దాని యజమాని, అన్ని ఆస్పత్రులూ తిరిగాడు. ఆ రోజుల్లో వెటర్నరీ సైన్సు అంతగా అభివృద్ధి చెందలేదు. చివరికి ఒక చిన్న పిల్లల డాక్టరు,

కుక్కకి ఆపరేషన్ చేయటానికి ఒప్పుకున్నాడు. అయితే తాను నడుపుతూన్న అనాధ బాలుర ఉచిత ఆస్పత్రికి చందా ఇవ్వాలన్నాడు. కుక్క యజమాని దానికి ఒప్పుకున్నాడు. ఆపరేషన్ విజయవంతమయింది. ఆనందంతో ఆ యజమాని ఆస్పత్రికి లక్ష జర్మన్ మార్క్‌లు డొనేషన్ ఇచ్చాడు. దాంతో డాక్టర్ - అదే రకమైన వ్రణం వున్న పిల్లలకు ఆపరేషన్ చేసి, రక్షించాడు. అలా ఆ ఆస్పత్రిలో శస్త్రచికిత్స కాబడిన మొట్టమొదటి కుర్రవాడు, తరువాత అమెరికా వలస వచ్చి స్థిరపడ్డాడు. అతడి మనుమడు పెరిగి పెద్దవాడై - అమెరికా ఆర్థిక వ్యవస్థనే మార్చేసేటంత ఆస్తిని, కంప్యూటర్స్ ద్వారా సంపాదించాడు. అతడి పేరు 'బిల్ గేట్స్'.

* * *

పై కథలో ఒక గొప్ప మలుపుకి కారణమైంది "....క్రీకీ". అలాగే ఆ రోజుల్లో యద్దనపూడి సులోచనరాణి గారి పుస్తకాలు మమ్మల్ని ఎంతో ప్రభావితం చేశాయి. ఆమెని "కలల రాణి' అనేవారు. మేము మాత్రం ఆ కలల్ని ఎలా నిజం చేసుకోవాలా అని ఆలోచించేవాళ్ళం. ద్రాక్షతోట లేకపోయినా - కారూ, బొచ్చుకుక్కా సంపాదించుకోగలిగాం. ఇది జరిగిన పాతికేళ్ళకి - ఒక పారిశ్రామికవేత్త, తాను అమెరికా వచ్చి మిలియన్లు సంపాదించటానికి "డబ్బు టుది పవర్ ఆఫ్ డబ్బు" ప్రేరణ అని అక్కడ డిన్నర్‌లో ఓ రాత్రి చెప్పాడు. కాబట్టి - ఎప్పుడు ఎవరు, ఎవరికి ఎలా ప్రేరణ ఇస్తారో చెప్పలేమని అర్థమవుతోంది కదా ! మన ప్రతి ఒక్కరి జీవితానికీ ఒక ఉద్దేశ్యం వుంది. ఒక లక్ష్యాన్ని నెరవేర్చటం కోసం మనం పుట్టాం. మనం కొందరికి నిశ్చయంగా ప్రేరణ నిస్తాం. మన వల్ల ఒక చెట్టు మొలుస్తుంది. ఒక ఇల్లు కట్టబడుతుంది. కనీసం మరో ప్రాణి సృష్టి జరుగుతుంది. ధ్యేయాన్ని ఏర్పరచుకుంటున్నప్పుడు ఈ విషయం తప్పక గుర్తు పెట్టుకోండి. "నేను సైతం ఈ ప్రపంచాగ్నిలో సమిధనౌతాను" అనుకోకుండా "..... నేను సైతం ప్రపంచ చరిత్ర పుటలో ఒక అందమైన వాక్యాన్ని అవుతాను" అనుకుంటూ జీవితాన్ని ప్రారంభించండి. అదే ఆత్మవిశ్వాసం.

4) వ్యూహం :

ఆశయం ఏర్పర్చుకునేటప్పుడు దానికి సరిపడా వ్యూహం (ప్లానింగ్) కూడా ఆలోచించాలి. ఆ మాట కొస్తే ఈ ప్రపంచంలో అందరికీ గోల్స్ వుంటాయి. కొందరికి మాత్రమే వ్యూహాలుంటాయి. మనుష్యులందరూ పుట్టుకతోనే అదృష్టవంతులుగానూ, దురదృష్టవంతులుగానూ పుట్టలేదు. వాళ్ళు తామంతట తామే ఏ విధంగా వుండాలో నిర్ణయం చేసుకున్నారు. అర్థం కాలేదా? అదృష్టవంతులు ఆనందంగా వుండటం తెలుసుకున్నారు. దురదృష్టవంతులు అసంతృప్తితో జీవించటం నేర్చుకున్నారు.

ఛార్టెర్డ్ అకౌంటెన్సీలో మాకు పాఠం చెప్తారు. "ముందు నీ గమ్యం ఏమిటో నిర్ణయించుకో. ఆ తరువాత ఎలా దాన్ని సాధించాలో వివిధ రకాలుగా ప్లాన్ చెయ్యి" అని. దీంట్లోనే - ముడిసరుకుల నుంచి మార్కెటింగ్ వరకూ వుంటుంది.

చిన్నపిల్లలకి తమ 'గమ్యం - వ్యూహం' గురించి కరెక్టుగా తెలుసు. ఐస్‌క్రీం సంపాదించటం వాడి గమ్యం. ఏడవటం వాడి వ్యూహం. ఎంతసేపు ఏడిస్తే తల్లి దాన్ని కొనిస్తుందో - అంతసేపూ తన వ్యాపారం కొనసాగిస్తాడు. ఆ వ్యూహం బెడిసికొట్టి వీపుమీద తల్లి రెండు బాదే వుద్దేశ్యంలో వుందని అనుమానం వస్తే స్వరం తగ్గిస్తాడు. మొత్తానికి సాధిస్తాడు. మరో రకంగా చెప్పాలంటే అతడికి ఈ గేమ్ తాలూకు రూల్సూ, జయాపజయాల గురించి కరెక్టుగా తెలుసు. ఎంతవరకూ తన ఏడుపుని పెట్టుబడిగా పెట్టాలో తెలుసు.

దురదృష్టవంతులు కూడా జీవితపు ఐస్‌క్రీమ్ గురించి ఏడుస్తూనే వుంటారు. కానీ వాళ్ళకి దాన్ని ఎలా సంపాదించాలో తెలీదు. అందుకని తమ జీవిత ఖజానాలోంచి పుంఖానుపుంఖలంగా 'ఏడుపుని' పెట్టుబడిగా పెడ్తూనే వుంటారు. కానీ గెలవరు.

గెలిచే వారికీ, ఓడే వారికీ ఒకటే తేడా. అందరి జీవితాల్లో గెలుపూ ఓటములు ఒకేలా వస్తూ వుంటాయి. **ఒక ఓటమి సంభవించినప్పుడు గెలిచేవాడు ఆ ఓటమికి కారణాలు వెతుకుతాడు. ఓడేవాడు దానికి పదింతలు టైము, ఏడవటంలో గడుపుతాడు.** అంతే తేడా.

5) నిజాయితీ :

గమ్యం ఏర్పర్చుకోవటంలో నిజాయితీ వుండాలి. లేకపోతే ఎంత కష్టపడి శిఖరం చేరుకున్నా దానికి విలువ వుండదు. దానికి ఉదాహరణ మన మాజీ కెప్టెన్ మహ్మద్ అజారుద్దీన్. కేవలం మైనారిటీకి చెందిన వాడవటం చేత తన మీద జనం బురద జల్లారన్నాడు.

అదే విధంగా కర్ణాటకలో ఒక మినిస్టరు. గుజరాత్‌లో భూకంపం వచ్చి వేలమంది చచ్చిపోతే "క్రిస్టియన్స్ మీద దురాగతాలు జరగటం వల్లనే ఈ ప్రళయం సంభవించి ఇంతమంది హిందూ, ముస్లిమ్‌లు నిరాశ్రయులయ్యారు. ఇది ప్రభువు శాపం...." అని పబ్లిక్ మీటింగ్‌లో మాట్లాడాడు. (ఫలితంగా మరుసటి రోజు తన పదవి కోల్పోయాడు. అది వేరే సంగతి.) మనిషిలోని సంకుచిత భావాలకి ఇది ప్రతీక.

వ్యాపారం వేరు. జీవితం వేరు. వ్యాపారంలో ప్రత్యర్థులుంటారు. జీవితంలో శత్రువులు వుంటారు. వ్యాపారంలో ఎత్తులూ పై ఎత్తులూ వెయ్యొచ్చు. జీవితంలో

వెయ్యకూడదు. ఈర్ష్య, అసూయ, మోసపుటాలోచన్లు, కుత్సితం వున్నవాడు ధనవంతుడు, కీర్తిగలవాడు (?) అవుతే అవ్వొచ్చేమోగానీ నెం. 1 కాలేడు.

వాహనానికి నాలుగు చక్రాలున్నట్టు - ఆశయానికి కూడా నాలుగు కోణాలుంటాయి. (1) వృత్తిలో ఆనందం, (2) కుటుంబంలో ఆనందం, (3) డబ్బు, (4) కీర్తి అన్నవి నాలుగు కోణాలు! **దేని కోసం దేన్నీ నిర్లక్ష్యం చేయకూడదు.** అలా చేసినవాడు జీవితంలో తృప్తి అనుభవించలేడు. దీనికి ఉదాహరణ "రామోస్" అనే విలేఖరి.

పదిహేను సంవత్సరాల క్రితం జార్జి రామోస్ అంటే మా అందరికీ ప్రత్యేకమయిన అభిమానం వుండేది. బి.బి.సి. టెలివిజన్‌లో అతడు పనిచేసేవాడు. యుద్ధభూమిలోకి కెమెరాతో చొచ్చుకుపోయేడు. దృశ్యాల్ని యథాతథంగా చూపించటం కోసం ప్రాణాలు కూడా లెఖ్ఖ చేసేవాడు కాదు. అమెరికాలో సగం పైగా అతడి అభిమానులు. అతడు పనిచేసిన ప్రతి నిముషానికీ వెయ్యి డాలర్లు ఇచ్చేది యాజమాన్యం.

ఆ విధంగా కీర్తి, డబ్బు, మంచి వృత్తి వున్న అతడు, అమెరికన్ రాకెట్ లాంచింగ్ స్టేషన్ నుంచి - తన ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేసి వెళ్ళిపోవటానికి కారణం - అతడి భార్య అతడికి పంపిన ఫోటో !!!

ఆ ఫోటోలో వున్నది అతడి ఎనిమిదేళ్ళ కూతురు. ఏడుస్తోంది. ఫోటో వెనుక 'డాడీ ఐ మిస్ యూ' అని వుంది. అతడికి అప్పటికే కీర్తి వుంది. డబ్బు వుంది. వాటివల్ల కొత్తగా వచ్చే తృప్తి లేదు. 'తాత్కాలిక తృప్తి గురించి శాశ్వత తృప్తి నిచ్చేవి వదులుకో కూడదు' అనటానికి ఇది మంచి ఉదాహరణ.

6) కఠోర శ్రమ :

జిరాఫీ నిల్చుని ప్రసవిస్తుంది. పది అడుగుల ఎత్తు నుంచి పడటం ద్వారా దాని బిడ్డ ఈ ప్రపంచంలో మొదటి దెబ్బతింటుంది. దాని వీపు నేలకి దభిల్లున తగుల్తుంది. కళ్ళు విచ్చుకోవు. ఇంకా సరిగ్గా వూపిరి పీల్చుకోవటం కూడా రాని ఆ పిల్లకి నాలుగు వైపులా కాళ్ళు వేసి తల్లి నిలబడుతుంది. వంగి బిడ్డని చూసుకుంటుంది. ఆ తరువాత అనూహ్యంగా నాలుగు వైపుల్నించీ దాన్ని కొడుతుంది. కాళ్ళతో తంతూ నిలబెడుతుంది. నిలబడే వరకూ తంతూనే వుంటుంది.

ఆ పిల్ల నెమ్మదిగా లేచి నిలబడి, మళ్ళీ కూర్చుండిపోతుంది. తల్లి నిర్దాక్షిణ్యంగా మళ్ళీ కాళ్ళతో కొడ్తూ వుంటుంది. పిల్ల పరుగెట్టటం ప్రారంభించి - మళ్ళీ చతికిల పడ్తుంది. తల్లికి కావల్సింది అది కాదు. కూర్చున్న జిరాఫీ పిల్ల ఎంతవేగంగా లేవగలదో అని! లేవటం, పరుగెత్తటం క్షణాల్లో జరిగిపోవాలి. లేకపోతే పులులూ, తోడేళ్ళూ, హైనాలు

దాన్ని బ్రతకనివ్వవు. అప్పుడే పుట్టిన జిరాఫీ లేత మాంసం అంటే వాటికి చాలా ఇష్టం. అందుకే ఆ తల్లి తన బిడ్డకు పుట్టగానే ఈ కఠోరమైన ఈ పాఠం నేర్పుతుంది.

చిత్రంగా వుంది కదూ! పిల్లలకి ఈ పాఠాన్ని నేర్పాలన్న జ్ఞానాన్ని తల్లికి బహుశా జీవితం నేర్పి వుంటుంది. పిల్ల జిరాఫీ పరుగెట్టటం ప్రారంభిస్తే తప్పించుకోగలదు. కాళ్ళ మీద నిలబడటానికి మాత్రమే టైమ్ తీసుకుంటుంది. అందుకే దానికి ఈ ట్రయినింగ్ అవసరం.

ఎన్నో సంవత్సరాల పాటు జంతువుల జీవితాల్ని పరిశీలించిన గారీ రిచ్‌మండ్ అన్న రచయిత, "A VIEW FROM THE ZOO" అన్న పుస్తకంలో దీన్ని సోదాహరణగా చెప్పాడు.

* * *

ఒక వ్యక్తి తన 'గోల్' నిర్మించుకోవటానికి కావల్సిన పై ఆరూకాక, మరిన్ని లక్షణాలని "సమర్థత" అన్న అధ్యాయంలో మరింత వివరంగా చర్చిద్దాం. ప్రస్తుతం మనం "మెదడు" గురించి తెలుసుకుంటున్నాం. ఇప్పటివరకూ ఫిజియాలజీ, ఆంత్రోపాలజీ చదివాం. ఇప్పుడు టెక్నాలజీ గురించి చర్చిద్దాం.

మెదడు-టెక్నాలజీ (సాంకేతికత)

టెక్నాలజీకి తెలుగులో సరి అయిన అర్థం లేదు. 'సాంకేతికముగా' అని అనువదించుకోవచ్చు. ఒక్కసారి మెదడుని ఏ విధంగా "టెక్నికల్" చేయవచ్చో అర్థం అయితే, బోలెడంత సమయమూ, శ్రమా ఆదా చేసుకోవచ్చు. దీన్నే TAYLOR'S SCIENTIFIC STUDY OF TIME AND MOVEMENT అంటారు. టేలర్ అనే వ్యక్తి దాని మీద పరిశోధనలు చేశాడు. చాలా పెద్ద పెద్ద ఫ్యాక్టరీల్లో, కార్మికుల్నించి తక్కువ సమయంలో ఎక్కువ పని, తక్కువ శ్రమతో రాబట్టటం కోసం - దీనిని ఉపయోగిస్తారు. మన నిజజీవితంలో కూడా దీన్ని ప్రతి పనికీ ఉపయోగించుకోవచ్చు. కామర్సులో దీన్ని ఒక పెద్ద పాఠంగా చెప్తారు. ఛార్టెర్డ్ అకౌంటెన్సీలో దీనిపై ఒక పుస్తకమే వుంది. ఈ స్టడీ, రెండు విషయాలపై ఆధారపడి వుంటుంది.

1. MOVEMENT

2. TIME

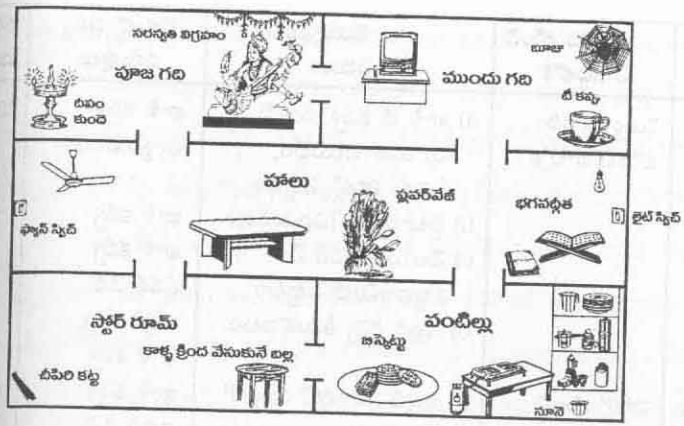
ఏ పని ఎప్పుడు చెయ్యాలి? ఏ వరుస క్రమంలో చెయ్యాలి? అని కరెక్టుగా నిర్ణయించుకోగలగటమే నెం. 1 లక్షణం. చాలామంది ఒక పనీ పూర్తయ్యే వరకూ మరొకటి చెయ్యరు. అందుకే వాళ్ళకి టైమ్ అసలు సరిపోదు. ఒకవిధంగా చెప్పాలంటే - టేలర్స్ స్టడీకీ, టైమ్ మానేజిమెంట్‌కీ దగ్గిర సంబంధం వుంది. ఈ రెంటినీ కలపగలిగితే అద్భుతమైన విజయం సాధించవచ్చు.

అనుభవం వస్తున్నకొద్దీ మనం మన జీవితంలో దీన్ని ఆచరిస్తూనే వుంటాం. కానీ దానికి సాంకేతిక పరిజ్ఞానం తోడైతే మరింత సత్ఫలితాలు రాబట్టగలం. **ఉమ్మడి కుటుంబాల్లో ఒక గృహిణి, తనకి తెలియకుండానే ఈ టేలర్స్ స్టడీని నిర్వహిస్తూ వుంటుంది.** గృహ పెద్దకి కాఫీ తయారుచేయటం నుంచీ, పిల్లల్ని స్కూలుకి పంపటం వరకూ ఏ వరుసక్రమంలో చెయ్యాలన్నది ఆమెకి అనుభవం నేర్పుతుంది. అయితే పెద్ద పెద్ద వ్యవహారాల్లో కేవలం ఈ అనుభవం సరిపోదు. జాగ్రత్తగా స్టడీ చెయ్యాలి.

టేలర్స్ మూవ్‌మెంట్ స్టడీ

మీరు ముందు గదిలో న్యూస్‌పేపరు చదువుకుంటున్నారు. కాళ్ళ క్రింద చిన్న బల్ల వుంటే బావుందనుకున్నారు. అది స్టోర్ రూంలో వుంది. మధ్య హాల్లో లైటు వెలుగుతోంది. ఫాన్ తిరుగుతోంది. ఆ రెంటినీ ఆపాలి. కాస్త ఆకలేస్తోంది. బిస్కట్లు వంటింట్లో వున్నాయి. చదివిన న్యూస్ పేపరు హాల్లో బల్లమీద పెట్టాలి. అంతే కాదు. మీరు చదువుతూన్న గదిలో ఒక మూల బూజు వుంది. దాన్ని దులపాలి అనుకున్నారు. చీపురు కట్ట స్టోర్ రూమ్‌లో వుంది. పూజగదిలో ఒక చిన్న సరస్వతి బొమ్మ వుంది. దాన్ని హాల్లో మార్చాలి. దేవుడిముందు కుందిని నూనెతో నింపాలి. నూనె వంటింట్లో వుంది. మీరు త్రాగేసిన టీ కప్పు వంటింట్లో పెట్టాలి. హాల్లో నల్లబల్ల మీద వున్న ఇత్తడిగిన్నె స్టోర్‌రూమ్‌లో పడెయ్యాలి. అదే హాల్లో నేలమీద పడి వున్న ఫ్లవర్ వేజ్ ఆ నల్లబల్ల మీద పెట్టాలి. అంతా అయ్యాక, ఖాళీ నూనె గిన్నె యథాస్థానంలో వంటింట్లో పెట్టెయ్యాలి. ఈ లోపులో హాల్లో వున్న భగవద్గీత కళ్ళకద్దుకుని పూజగదిలో పెట్టాలి. ఈ పనులన్నీ చేసివచ్చి మళ్ళీ మీ గదిలో కూర్చుని చదువుకోవాలి. చేతిలో వస్తువు ఏదైనా వుంటే, ఫానూ, లైటూ ఆర్పటం.

మీ ఇంటి టోపోగ్రఫీ ఇది అనుకుందాం. మీరైతే ఏ పని - ఏ వరుస క్రమంలో చేస్తారో ఆలోచించండి. ఎటువంటి పరిస్థితుల్లోనూ మీ రెండు చేతుల్లో రెండు వస్తువులు కన్నా ఎక్కువ పట్టుకోలేరు.



ఒక గదిలోంచి మరో గదిలోకి ప్రవేశించటానికి సగటు పది అడుగులు వెయ్యాలనుకుందాం. ఎన్ని అడుగులు నడిచి, పై పన్లన్నీ పూర్తి చెయ్యవచ్చో లెఖ్ఖ కట్టండి. ఆ తరువాత ఈ క్రింది వరుసక్రమం సరి చూసుకోండి.

ఇప్పుడు పై లెఖ్ఖకి వద్దాం (బ్రాకెట్లో వున్నవి - ఒక గదిలోంచి మరొక గదిలో ప్రవేశించటానికి వేసే అడుగులు).

ఖాళీ కప్పుతో హాల్లో ప్రవేశించి (10) లైటార్పి - ఫ్లవర్‌వేజ్ బల్లమీద పెట్టి - స్టోర్ రూమ్‌లో వస్తువులు పడేసి (10) - చీపిరికట్ట తీసుకుని - వంటింట్లోకి వెళ్ళి (10) - నూనె తీసుకుని - పూజగదిలో పోసి - బూజు దులిపి (10) కాళ్ళ క్రింద బల్ల వేసుకుని చదువుకోవటం ప్రారంభించారు. ఎలా వుంది ?

నవ్వొస్తోందా.....? ఇవన్నీ అందరం చేసేవే కదా అనిపిస్తోందా?

లేదు. మనందరం ఇలా చెయ్యం. కనీసం మనలో చాలామంది ఇలా చెయ్యరు. చేసేట్టయితే ఈ ప్రపంచంలో ఇంతమంది తమ జీవితాల్లో 'టైమ్' లేక బాధపడుతుండరు. పెద్ద పెద్ద పారిశ్రామిక వేత్తలు, తమ ఫ్యాక్టరీలో ఈ స్టడీల కోసం లక్షలు కోట్లు ఖర్చు పెట్టరు. MOVEMENT STUDY కనుక్కోవటానికి, టేలర్‌కి ప్రేరణ ఇచ్చింది అతడి ఫ్యాక్టరీ. దాని గేటు పక్కనే మిషనరీ హాలు వుండేది. దాని వెనుక, ముడిసరకుల స్టోర్ రూమూ, దాని వెనుక మార్కెట్ గోడవునూ వుండేవి. ముడిసరుకుల్ని దింపటం కోసం, ఉత్పత్తిని తీసుకువెళ్ళటం కోసం లారీలు మిషనరీ హాలు పక్క నుంచి, వెనక్కి వెళ్ళవలసి వచ్చేది. 'గేటు పక్కనే గోడవును వుంటే - లారీలు లోపలికి రానవసరం లేదు కదా!' అన్న టేలర్ ఆలోచనే - పారిశ్రామిక విప్లవంలో ఒక భాగం అయింది. "విషయం ఇంత చిన్నదా?" అని మనం ఆశ్చర్యపోనవసరం లేదు. న్యూటన్ భూమ్యాకర్షణశక్తి కనుక్కోవటానికి సాయపడిన ఆపిల్ పండు చిన్నదే కదా! ఇప్పుడు, పై స్టడీని - మన ఉదాహరణకి అన్వయించి పరిశీలిద్దాం.

నెం.	ఏ గది లోంచి ఏ గదిలోకి	చెయ్యవలసిన పనులు	చేతుల్లో వున్న వస్తువులు	నడిచిన దూరం
1)	ముందు గది లోంచి హాల్లోకి	a) ఖాళీ టీ కప్పు, న్యూస్ పేపరుతో బయల్దేరి, పేపరు హాల్లో పెట్టడం	ఖాళీ కప్పు, న్యూస్‌పేపరు	10
		b) లైటార్పడం (ఎడమవైపు)	ఖాళీ కప్పు	
		c) నేలమీద ఫ్లవర్ వేజ్ నల్లబల్లమీద పెట్టటం	ఖాళీ కప్పు, ఫ్లవర్ వేజ్	
		d) ఇత్తడి గిన్నె తీసుకోవటం	ఇత్తడి గిన్నె, ఖాళీ కప్పు	
2)	హాల్లో నుంచి స్టోర్ రూంలోకి	a) ఇత్తడి గిన్నె స్టోర్ రూంలో పడెయ్యటం	ఖాళీ కప్పు, ఇత్తడి గిన్నె	10
3)	స్టోర్ నుండి వంటింట్లోకి	a) చీపిరి కట్ట తీసుకుని వంటింట్లోకి వెళ్ళి కప్పు పెట్టడం	ఖాళీ కప్పు, చీపిరికట్ట	10
4)	వంటింటిలోంచి హాల్లోకి	a) నూనె తీసుకుని హాల్లోకి	నూనె గిన్నె, చీపిరికట్ట	10
		b) హాల్లో చీపిరికట్ట వదిలేసి, భగవద్గీత తీసుకోవటం	నూనె గిన్నె, భగవద్గీత	10
5)	హాల్లోంచి పూజగదిలోకి	a) భగవద్గీత పూజగదిలోకి	నూనె గిన్నె, భగవద్గీత	10
		b) పుస్తకం పెట్టి, నూనెపోసి, సరస్వతి విగ్రహం, ఖాళీ గిన్నె, హాల్లోకి	ఖాళీ గిన్నె, సరస్వతి విగ్రహం	
6)	పూజ గదిలోంచి హాల్లోకి	a) గిన్నె, విగ్రహాన్ని హాల్లో పెట్టటం		10
		b) ఫాన్ ఆపటం (కుడివైపు)		
		c) హాల్లో వున్న చీపిరికట్ట తీసుకోవటం	చీపిరికట్ట	
7)	హాల్లోంచి ముందు గదిలోకి	a) బూజు దులపటం	చీపిరికట్ట	10
		b) గిన్నె తీసుకెళ్ళటం	గిన్నె	
8)	ముందుగదిలోంచి వంటింట్లోకి	a) గిన్నె వదిలేసి బిస్కెట్లు తీసుకోవటం	చీపిరికట్ట, బిస్కెట్లు	10
9)	వంటింట్లోంచి స్టోర్ రూంలోకి	a) చీపిరి వదిలేసి కాళ్ళ క్రింద బల్ల తీసుకోవటం	బిస్కెట్లు, బల్ల	10
10)	స్టోర్ నుంచి ముందుగదిలోకి	a) కాళ్ళ క్రింద బల్ల వేసుకుని బిస్కెట్లు తింటూ చదువు కోవటం	-	20

ఇంత కథ వున్నది ఇందులో. పైకి సామాన్యంగా కనపడినా - చాలా లోతయిన విషయం ఇది. మొత్తం నూట పది అడుగులు వేసి - అన్ని పనులూ పూర్తి చేశారు. అంతేకాదు - కుడివైపు స్విచ్ ఎప్పుడు ఆపాలి? ఎడమ వైపుది ఎప్పుడు ఆపాలి? అన్నది కూడ కరక్టుగా చేశారు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, రెండు చేతుల్లోనూ దాదాపుగా ఏదో ఒక వస్తువుని పట్టుకునే వున్నారు. ఈ విధంగా ప్రకృతి ఇచ్చిన రెండు చేతుల్నీ సద్వినియోగ పర్చుకున్నారు. (ఈ రెండు చేతుల 'వరం' గురించి ఈ అధ్యాయంలోనే తెలుసుకుందాం). భగవంతుడు మనిషికి ఒక నోరు, రెండు చెవులూ ఇచ్చింది - ఎక్కువ వినమని, సగం మాట్లాడమని ! అదే విధంగా రెండు చేతులూ ఇచ్చింది - వాటిని సంపూర్ణంగా వినియోగించుకొమ్మని !!

దూరంగా రోడ్డుపై ఎర్రలైట్ కనపడ్తూన్నా - వేగంగా వచ్చి ఆ లైటు దగ్గిర వాహనాన్ని ఆపు చేసేవాడు పెట్రోల్‌ని వృధా చేస్తున్నట్టే కాదా ! టేలర్స్ స్టడీ చెప్పేది అదే. ఇలాటి తప్పులు మనం చాలా చేస్తాం. ముఖ్యంగా టైమ్ విషయంలో !

టేలర్స్ టైమ్ స్టడీ

వంటింట్లో - నూనె కాగుతున్న సమయంలో ఉల్లిపాయలు కోస్తూ, సమయాన్ని ఆదా చెయ్యటం గురించి 'విజయంలో భాగస్వామ్యం' లో గతంలోనే వ్రాశాను. పిల్లలకు పాఠాలు చెప్తూ తను చదువుకోవటం, టీ.వీ. చూస్తూ బట్టలు సర్దటం, పిల్లల్ని స్కూల్‌కి తయారుచేస్తూ వంట చెయ్యటం, ఈ విభాగంలోకే వస్తాయి. కొందరు, పిల్లల్ని స్కూల్‌కి పంపేవరకూ నానా హైరానా పడిపోయి, అంతవరకూ ఏ పనీ ప్రారంభించరు. కొందరు, అన్నీ ఒకే టైమ్‌లో చక్కగా చేస్తారు.

ఈ విధంగా టైమ్ అండ్ మూవ్‌మెంట్ స్టడీని అనుబంధం చెయ్యగలగటమే నెం. 1 లక్షణం. ఈ ఉదాహరణ చూడండి.

గోపాల్ అనే కుర్రవాడు ఫాక్ట్స్‌లో పదో అంతస్తులో వుంటున్నాడు. అతడికి నీళ్ళు 9.00 గంటలకు వస్తాయి. అవి వస్తేగానీ స్నానం చెయ్యటానికి కుదరదు. అతడి పనులు ఈ విధంగా వున్నాయి.

స్నానం	:	10 నిముషాలు
పూజ	:	10 నిముషాలు
కాఫీ తయారు	:	10 నిముషాలు
భోజనం తయారు	:	20 నిముషాలు
డ్రెస్ వేసుకోవటం	:	10 నిముషాలు
షూస్ వేసుకోవటం	:	10 నిముషాలు
భోజనం క్యారియర్‌లో సర్దుకోవటం	:	5 నిముషాలు
లిఫ్ట్ పైకి రావటం	:	10 నిముషాలు
లిఫ్ట్ క్రిందికి దిగటం	:	10 నిముషాలు
ఆఫీసుకి వెళ్ళటానికి	:	25 నిముషాలు
		120 నిముషాలు

అతడి ఆఫీసు 10.30 కి. నీళ్ళు వస్తేగానీ అతడే పనీ మొదలుపెట్టలేడనుకుందాం.

కానీ, ఈ విధంగా పనులు చేస్తే అతడు 11 గంటలకి గానీ ఆఫీసుకి చేరుకోలేడు. అదెలాగో మానేజి చెయ్యవచ్చు. కానీ, క్రింది అంతస్థులో "మిస్ ఫ్లాట్స్" వుంది. ఆ అమ్మాయి ఆఫీసు పది గంటలకి. ఇంటి నుంచి 9.40 గంటలకి బయల్దేరుతుంది. ఒకసారి ఆ అమ్మాయిని చూడకపోతే రోజంతా మనసు అదోలా వుంటుంది. ఎలా?

ఈ క్రింది విధంగా చేశాడనుకుందాం.

9.00 కి నీళ్లు వచ్చాయి. అన్నం పొయ్యి మీద పెట్టి స్నానం, పూజ పూర్తి చేశాడు. 9.20 కి కాఫీ పెట్టి, డ్రెస్ వేసుకున్నాడు. 9.30 కి లిఫ్ట్ నొక్కి, అది పైకి వచ్చేలోపులో క్యారియర్ సర్దుకున్నాడు. 9.40 కి క్రిందికి వెళ్తున్న లిఫ్ట్‌లో షూస్ వేసుకున్నాడు. 9.50 కి అమ్మాయిని తనివితీరా చూస్తూ, వీలైతే కొంతవరకూ 'ఫాలో' అయ్యి పదిన్నరకి ఆఫీసుకు చేరుకున్నాడు.

సమయాన్ని ఈ విధంగా మానేజి చెయ్యటమే టైమ్ మేనేజిమెంట్. దీంట్లోనే ఇంకా URGENT–IMPORTANT అన్న అంశాలు వస్తాయి. వీటి గురించి ఇంతకుముందు పుస్తకాల్లో వివరించటం జరిగింది.

* * *

హాయిగా బ్రతకటానికి ఇంత గొడవ కావాలా అన్న అనుమానం కొందరికి రావొచ్చు. 'హాయిగా బ్రతుకుతున్నాను' అనుకోవటానికి అవసరం లేదు. నిజంగా

బ్రతకటానికి మాత్రం కావాలి. అందుకే అయాన్ రాండ్ చెప్పినట్టూ, కొంతమందే గొప్పగా బ్రతుకుతారు. మిగతా వారందరూ వారిని అనుసరిస్తూనో, విమర్శిస్తూనో బ్రతుకుతారు.

మెదడుకున్న గొప్ప వరం ఏమిటంటే - ఒక్కసారి దానికి కరెక్టుగా సూచనలు అందితే, పైలెట్ అవసరం లేని విమానంలాగా దాని పని అది చేసుకుపోతూ వుంటుంది. మనం చేయవలసిందల్లా దానికి కరక్టుగా సూచనలు ఇవ్వటమే. అది జరిగాక టైమ్, వర్క్ మానేజ్‌మెంట్లు మెదడే నిర్దేశిస్తుంది. అదే దాని టెక్నాలజీ. ఊటీ నుంచి హైద్రాబాద్ వరకూ ఒక్కడే డ్రైవ్ చేస్తూ వచ్చినా, గత పాతికేళ్ళుగా ఒక్కసారి కూడా కొందరి కార్లకి చిన్న గీత పడకపోయినా, అది మెదడు కిచ్చిన టెక్నికల్ ట్రయినింగేనని నా ఉద్దేశ్యం! ఈ టెక్నాలజీ వుండబట్టే, కొందరు మనుషులు వాహనాన్ని డ్రయివ్ చేస్తూ - పక్కవాళ్ళతో మాట్లాడుతూ వుంటారు. కాళ్ళు, చేతులూ, చెవులూ, కళ్ళూ తమ పని తాము చేసుకుపోతూ వుంటాయి. మెదడునీ, మనసునీ, చేతుల్నీ విడగొట్టటమే టెక్నాలజీ.

మరో రెండు బహుమతులు

గ్రీకులో ప్రోటోజోవా అంటే మొట్టమొదటి జంతువు (First Animal) అని అర్థం. చీమలకన్నా చిన్నవైన యిలాంటి సూక్ష్మక్రిములకే, ఎటువైపు అపాయం వుందో, ఎటువైపు పంచదార పలుకు వుందో తెలుస్తున్నప్పుడు, అంతకు పదివేల రెట్లు అభివృద్ధి చెందిన మనిషి - కరక్టుగా ఎటువైపు తీపి (సంతృప్తి, విజయం) వుందో ఎందుకు తెలుసుకోలేక పోతున్నాడు? ఆంత్రోపాలజిస్టులు, సోషియాలజిస్టులు, సైకాలజిస్టులు కూడా పై ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పలేకపోతున్నారు. ఆనందాన్ని వెతుక్కునే ప్రయత్నంలో మనిషిపడుతున్న కష్టాల్ని చూసి భగవంతుడు నవ్వుకుంటూ వుండి వుంటాడు.

సూక్ష్మకణ జీవికీ, మనిషికీ వున్న మరొక తేడా ఏమిటంటే తన శరీరంలో కొంత భాగం పాడైపోయినా దానిని పునర్నిర్మించుకునే శక్తి ఈ జీవులకు వుంది. అలాగే తమ శరీరాల్లో ఒక అవయవం పోయినా వాటిని తిరిగి నిర్మించుకునే శక్తి కొన్ని రకాల చేపలకీ, జంతువులకీ వుంది. అయితే పూర్తి స్థాయి మనిషి వచ్చేసరికి, చివరికి చిటికెన వేలు తెగిపోయినా దానంతట అదే మొలవదు. కేవలం గోరు (తెగిపోతే) మాత్రం మొలుస్తుంది. అంతే. దీన్ని బట్టి మనిషి శారీరకంగా ఎంత బలహీనుడో అర్థమవుతోంది కదా.

అయితే - ఉన్నదాన్ని సరిగా ఉపయోగించుకుని, లేని వాటిని గురించి ఆలోచించక పోవటం తెలివైన వాడు చేసే పని. అందువల్ల మనం గుర్రంలా పరుగెత్తగలమా, చేపలా ఈదగలమా అని ఆలోచించటం మానేసి, ఉన్న మెదడనే ఆయుధాన్ని ఎలా ఉపయోగించగలమా అని ఆలోచించటం మంచిది. చర్యకీ, ప్రతిచర్యకీ మధ్య ఒక ఏకకణ జీవి ఏ విధంగా ప్రతిస్పందిస్తుందో, మనిషి కూడా కరక్టుగా ఆ విధంగా ప్రతిస్పందిస్తే

దాదాపు సగం విజయం సాధించినట్టే. మెదడు ఉపయోగపడేది అక్కడే. అయితే, ఏదైనా సమస్య వచ్చినప్పుడు, మెదడుని సరీగ్గా ఆలోచించు కోనివ్వకుండా, సవతిలాగా గొడవ చేసేది 'మనసు'. సమస్య వచ్చినప్పుడు చేతులు, కూడా సహకరించవు. కానీ ఆ రెండే ప్రకృతి మనిషి (కొక్కడికే) ఇచ్చిన బహుమతులు.

మనసు : మనిషి తెలివితేటలకీ నిర్ణయాధికారానికీ మెదడు మూలకారణమైతే, అనుభూతులకు పునాది మనసు. మనిషికి వుండి, మిగతా జంతువులకి లేని మరో వరం మనసు (ఫీలింగ్)!

మంచీ, చెడు, అందం, ఆనందం, తన వాళ్ళూ, ప్రాణమిత్రులూ, ప్రేమా, ఆప్యాయత, నిస్వార్థం మొదలైన గుణాలన్నీ మనుష్యులకే ఉంటాయి. అదే విధంగా ఆనందం, దుఃఖం, ఆర్ద్రత, భావుకత్వం మొదలైనవి కూడా మనిషికే సొంతం. మిగతా ప్రాణులు తమ సంతానంపట్ల చూపే ఆప్యాయత తాత్కాలికం. అదే విధంగా జంతువులకు వచ్చే కోపం, ద్వేషం చాలావరకు పరిమితం. మనిషిలా దేన్నైనా సాధించాలన్న తపన జంతువులకూ పక్షులకూ వుండదు.

హృదయాన్నిచ్చి మనిషికి దేవుడు ఎంత మేలు చేశాడో, కొంతమందికి అంతే కీడు కూడా చేశాడు. సరియైన పద్ధతిలో దాన్ని ఉపయోగించుకోకుండా ప్రేమని విఫలం చేసుకుని (లేదా అనుకున్నది సాధించలేకపోయామనే విషాదంలో మనసు పాడు చేసుకుని) చివరకి జీవితాన్ని నిరర్థకం చేసుకునే వ్యక్తులకు ఈ శాపం వర్తిస్తుంది. హృదయం వున్నది, ఆస్వాదించటానికే తప్ప బాధపడటానికి కాదు అని తెలుసుకున్నవాడు జీవితంలో సుఖపడతాడు.

చేతివేళ్ళు : మెదడు, మనసులతోపాటు దేవుడిచ్చిన మూడో ముఖ్యమయిన బహుమతి..... చేతివేళ్ళు ! మిగతా జంతువుల నుంచి మనిషి విడివడి మహోన్నతంగా ఎదగటానికి కారణభూతమైన ఆయుధం అతడి చేతివేళ్ళు !! కేవలం వేలికీ వేలికీ మధ్య చర్మం లేకపోవటమే మనిషిని మిగతా ప్రాణులకన్నా ఎంతో ఎత్తయిన శిఖరం మీద నిలబెట్టింది. మిగతా ప్రాణుల్లాగా చేతితో చంపటం కన్నా, ఒక రాతితో కొట్టి అవతలి జంతువుని చంపటం సులభమని మనిషి గ్రహించినప్పుడే, అతడు మిగతా ప్రాణుల నుంచి ఒక మెట్టు పైకి ఎదిగాడు. జంతువులన్నీ తమ ఆహారం సంపాదించుకోటానికి తమ నోటినీ (మొసళ్ళు) లేదా పంజాల్ని (పులులు), తొండాన్ని (ఏనుగు), ముక్కునీ (పక్షులు), చేతుల్నీ (కోతులు), గోళ్ళనీ (గ్రద్దలు) ఉపయోగిస్తే మనిషి మాత్రం తన ఆహారం సంపాదించుకోవటం కోసం "ఆయుధాన్ని" ఉపయోగించడం నేర్చుకున్నాడు. తను స్వయంగా జంతువుని చంపటం కన్నా - రాయితో కొట్టి చంపటం సులభం అని

మొదట తెలుసుకున్న మనిషి, అదే రాయిని సూదిగా చెక్కితే తన పని మరింత సులభంగా నెరవేరుతుందని క్రమంగా నేర్చుకున్నాడు. ఆ తరువాత బాణాల్ని తయారుచేశాడు. తర్వాత అవి తుపాకులయ్యాయి, ఫిరంగులయ్యాయి, అణుబాంబులయ్యాయి. ఇళ్ళు, రోడ్లు, యంత్రాలు, పరికరాలు - అన్నీ అతడి మేధస్సుకి ఉదాహరణగా నిల్చాయి.

ఈ పరిణామ క్రమానికంతటికీ ఉపయోగపడింది అతడి చేతివేళ్ళు. ఈ చేతివేళ్ళు చేసే పనినే "ప్రావీణ్యత" (Skill) అంటారు. రాతి ఆయుధం, నిప్పు, రథం మొదలయిన వాటిని కనుక్కున్న మనిషి, ఆ తరువాత '...స్క్రూ డ్రైవర్' కనుక్కున్నాడు.

కాలక్రమేణా మనిషి ఎన్ని తెలివితేటలూ, ప్రావీణ్యతా సంపాదించాడంటే - హిమాలయాల్లోంచి ఐస్‌లా ప్రవహించే గంగానదిలో పాలకుండలు, పెరుగు అరగంట సేపు పెడితే అవి రెండు మూడు రోజులపాటు నిలువ వుంటాయని ఆ రోజుల్లోనే తెలుసుకున్నాడు. ఆ తరువాత రెండొందల సంవత్సరాలకి రిఫ్రిజరేటర్ కనుక్కోబడింది. హృషికేశ్, హరిద్వార్ ప్రాంతాల్లో యాదవులు ఇప్పటికీ ఈ పద్ధతినే అవలంబిస్తారు. కాబట్టి మెదడు ద్వారా వచ్చేది మేధస్సు, హృదయం ద్వారా కలిగేది కోరిక, చేతుల ద్వారా చేసేది ప్రావీణ్యత - అని తెలుసుకున్నాం కదా !

మేధస్సు, కోరిక, ప్రావీణ్యత మూడూ సమపాళ్ళలో ఉంటే జరిగేది అభివృద్ధి! కేవలం "మేధస్సు" మాత్రమే ఉంటే అటువంటివాళ్ళు, పెళ్ళి పందిళ్ళలో పదిమందిని పోగేసి తమ జ్ఞానాన్ని చెప్పటానికి తప్ప మరి దేనికీ పనికి రారు.

అలాగే, కేవలం ఒక్క ప్రావీణ్యత మాత్రమే ఉంటే ఆ మనిషి, కారుని క్షణంలో బాగు చేసే మెకానిక్ అవగలడు. అంతే తప్ప కారు గ్యారేజీకి యజమాని కాలేడు. అసలు అతడికి అలాంటి కోరికే ఉండదు. 'యజమానులకు ఉండాల్సిన లక్షణాలు వేరని, అవి తనకి లేవ'ని అనుకుంటూ వుంటాడు. లేదా, తన జీవిత కాలంలో ఒక గ్యారేజీ పెట్టటానికి సరిపోయేటంత పెట్టుబడిని సమకూర్చలేనని భావిస్తూ వుంటాడు. లేదా - 'ఇప్పుడు నేను బాగానే వున్నాను కదా' అనుకుంటాడు. ఈ విధమైన కంఫర్ట్ జోన్ గురించి మనం ఇంతకుముందే చర్చించాం కదా.

మేధస్సు, ప్రావీణ్యత లేకుండా కేవలం కోరిక మాత్రమే ఉన్నవారు మన చుట్టూ కోకొల్లలుగా కనపడుతూ వుంటారు. లాటరీ టిక్కెట్టు కొనేవాళ్ళు, రేసులకు వెళ్ళేవాళ్ళు, టీవీల్లో కరోర్‌పతి క్విజ్‌లకు జవాబులు చెప్పి లక్షలు సంపాదించుదామనుకునే వాళ్ళు, మూడు రూపాయల వడ్డీకి కంపెనీల్లో పెట్టుబడి పెట్టి చేతులు కాల్చుకునే వాళ్ళు ఈ కోవకే చెందుతారు. ఈనాటి యువతరంలో కూడా, మేధస్సునీ ప్రావీణ్యతనీ పెంచుకోకుండా కేవలం కోరికతో బ్రతికే వాళ్ళని చాలామందిని మనం గమనించవచ్చు.

ఎమ్‌సెట్‌కి కావల్సిన స్థాయిలో చదవకుండా డాక్టరో, ఇంజనీరో అవ్వాలనుకోవటం, వీసా అర్హత కోసం ప్రయత్నించకుండా అమెరికా వెళ్ళాలనుకోవటం దీనికి ఉదాహరణ.

ఈ మేధస్సు, ప్రావీణ్యత, కోరికల్ని చక్కటి కాంబినేషన్‌లో వుంచుకోవటం నెం. 1'కి తప్పనిసరి. అప్పుడే అతడు తను చుట్టూ వున్న ప్రపంచాన్ని మెస్మరైజ్ చేయగలుగుతాడు.

మెస్మరిజం - అభ్యాసం

మనిషికీ కాలానికీ వున్న సంబంధం కేవలం మెదడు మీదే ఆధారపడి ఉంటుందనటానికి ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక గడియారాన్ని ముందు పెట్టుకుని కళ్ళు మూసుకుని "ఐదు నిముషాల తరువాత నేను కళ్ళు తెరుస్తాను" అనుకుని తెరిచి చూడండి. అప్పటికి గడియారపు ముల్లు మూడు నిముషాలు మాత్రమే గడిచినట్టు చూపిస్తుంది. రెండోసారి మళ్ళీ అదే ప్రయత్నం చేస్తే ఈసారి ఏడు నిముషాలు అవుతాయి. ఎందుకిలా జరుగుతుంది ? మూడు నిముషాలు అవగానే మీరు అనుకున్న టైమ్ అయిపోయిందని తొందరపెడ్తూ మెదడు మీకు సూచనని పంపిస్తుంది. రెండోసారి ఇదే ప్రక్రియ జరిపినపుడు మొదటి అనుభవంతో భయపడిన మనసు, మరింత ఎక్కువ జాగ్రత్త తీసుకుంటుంది. అందుకే ఈసారి అది పంపించిన సూచన ఆధారంగా మీరు కళ్ళు తెరిస్తే ఏడు నిముషాలు గడిచిపోతాయి. ఈ విధంగా పది పదిహేనుసార్లు ఈ ప్రయోగం చేసిన తర్వాత మీరు కరక్టుగా ఐదు నిముషాల పాటు కళ్ళు మూసుకుని ఉండగలుగుతారు. **అభ్యాసం** అంటే ఇదే.

ప్రతి మనిషి, ముఖ్యంగా ప్రతి విద్యార్థీ నేర్చుకోవలసినది ఇటువంటి అభ్యాసమే. అభ్యాసం అంటే, "...దేనిమీద ఏకాగ్రత నిలుపుతామో, దానిపై పూర్తి అధికారం సంపాదించటం". ఒకసారి అలాంటి అధికారం సంపాదించాలంటే ఏకాగ్రత (Concentration) కావాలి. అలాంటిది లేకపోబట్టే, కొంతమంది కుర్రవాళ్ళు "...మాకు ఫలానా సబ్జెక్ట్ కష్టంగా వుంది" అంటూ వుంటారు. అంటే, వారి మనసు దాని మీద నిలవటం లేదన్న మాట.

తిరుపతిలో నా మిత్రుడొకడు డెభ్భైమందిని ఈ విధమైన ప్రయోగంలోకి దింపి వాళ్ళు కళ్ళు తెరిచిన తర్వాత "మీరు ఎంతకాలం నిద్రలో ఉన్నారు ?" అని అడిగినప్పుడు వాళ్ళందరూ మూడు నుంచి అయిదు నిముషాల వరకూ ఉన్నామని చెప్పారు. నిజానికి వాళ్ళు అరగంటసేపు నిద్రపోయారు. దీన్నే **హిప్నాటిజం** అంటారు.

దాదాపు రెండు వందల సంవత్సరాల క్రితం ఆస్ట్రియాకి సంబంధించిన "ఫ్రాంజ్ మెస్మర్" అన్న ఒక డాక్టరు మనిషి యొక్క మెదడుకీ, శరీరానికీ ఉన్న సంబంధాన్ని

కనిపెట్టగలిగాడు. మొట్టమొదటిలో అయస్కాంతం ఉపయోగించటం ద్వారానూ, ఆ తరువాత స్వయంగా చేతుల ద్వారానూ, ఆపైన మాటల ద్వారానూ అతడు మనిషిని మత్తులోకి పంపించటం ప్రారంభం కాగానే ప్రపంచం అంతా నివ్వెరపోయింది. దీనికి అతడు 'మెస్మరిజం' అని పేరు పెట్టాడు. దీని ద్వారా అతడు (కొన్ని మాత్రమే) వ్యాధులని నయం చేయగలిగాడు. మనుష్యుల్లో ఉండే అంతర్లీనమయిన భయాలూ, రక్తప్రసరణం మొదలైనవి ఇటువంటి మెస్మరిజం వలన తగ్గటం ప్రారంభించాయి.

అయితే ఈ మెస్మర్ అనేవాడికి జోతిష్యం, మరికొన్ని అతీంద్రియ శక్తుల మీద నమ్మకం వుండేది. అతడు వ్యామోహానికి లోనై, తాను చాలా వ్యాధులని నయం చేస్తానని ప్రకటించు కోవడం ప్రారంభించాడు. అమాయకులైన ప్రజలు అతనిని నమ్మి దేవుడిలాగ ఆరాధించారు. ఆ సమయంలో బెంజమిన్ ఫ్రాంక్లిన్ లాంటి గొప్పవాళ్ళ ఆధ్వర్యంలో ఒక కమిటీ ఏర్పడి అతడి శక్తుల్ని పరీక్షిస్తే, అతడు కేవలం 'మెస్మరైజ్' మాత్రమే చేయగలడనీ, అందరూ అనుకుంటున్నట్లుగా చాలా వ్యాధుల్ని నయం చేయలేడని కనుగొనబడింది. అవమానకర పరిస్థితుల్లో మెస్మర్ ఆ తరువాత మరణించాడు. అయితే మానవాళికి అతడు ఒక క్రొత్త ప్రయోగాన్ని చూపించాడు. అందులో నుంచి వచ్చిన అంకురమే హిప్నాటిజం. ((గ్రీకులో హిప్నాటిజం అంటే నిద్రలోకి పంపటం అని అర్థం)

చాలాకాలం క్రితం 'నాగరాజు' అని నాకు హిప్నాటిస్టైన ఒక స్నేహితుడు ఉండేవాడు. తులసీదళం వ్రాయటానికి అతడు చాలావరకు సహాయపడ్డాడు కూడా. ఆ తరువాత దురదృష్టవశాత్తు మెదడులో రక్తనాళాలు చిట్లడం వలన అతడు మరణించాడు. ఒకసారి నాగరాజు ఒక కుర్రవాడి మీద ప్రయోగం చేశాడు. ఇది నా కళ్ళ ఎదుటే జరిగింది. ఏడింటికి అతడు ఆ ప్రయోగం చేస్తూ "ఇంకొక గంట తరువాత గడియారం గంటల శబ్దం వినిపించగానే నీవు కుర్చీలో నుంచి లేవలేవు" అని పోస్ట్ హిప్నాటిక్ సజెషన్ ఇచ్చాడు. కుటుంబ సభ్యులతో సంభాషణ జరుగుతూనే వుంది. గడియారం ఎనిమిది కొట్టింది. అతడి తల్లి ఆ కుర్రవాడిని "కొంచెం మంచి నీళ్ళు తీసుకురా బాబూ" అని అడిగింది. అతడు కుర్చీలోనుంచి లేవటానికి ప్రయత్నించి అతుక్కుపోయినట్టుగా వుండిపోయాడు. ఇది నేను స్వయంగా చూసిన విషయం.

మెదడు ఇచ్చే సూచనలకి శరీరం ఎంత ప్రగాఢంగా లోబడి ఉంటుందో చెప్పటానికి ఇది ఉదాహరణ మాత్రమే. అయితే కొంతమందికి మెదడు, వాళ్ళ సూచనలకు అనుగుణంగా కాకుండా, ఇతరులు చెప్పినదానికి ప్రతిస్పందిస్తూ ఉంటుంది. ఇంతకన్నా శోచనీయమైన, దురదృష్టకరమైన స్థితి మరొకటి వుండదు. మనకి మనమే రాజులం. ఇంకొకరు చెప్పింది వినవలసిన అగత్యం తప్పకుండా వుంది. కానీ వారు చెప్పేది సలహా

మాత్రమే. నిర్ణయాధికారం మాత్రం మనదే. ఎప్పుడైతే మనిషి తన స్వయం నిర్ణయాధికారాన్ని కోల్పోతాడో అతడు బానిస అవుతాడు.

సైకో అనాలిసిస్ - అంతిమ గెలుపు

మెస్మర్ కనుక్కున్న థియరీ ఆధారంగా పంధొమ్మిది వందలా ఎనభైలో 'జోసెఫ్' అనే డాక్టరు హిప్నాటిజం ద్వారా రోగాల్ని నయం చేయటం ప్రారంభించాడు. ఇతని దగ్గర ఒక తెలివైన చురుకైన కుర్రవాడు శిష్యుడిగా వుండేవాడు. వాళ్ళిద్దరూ కలిసి ఎంతోమంది రోగుల చరిత్రలని హిప్నాటిజం ద్వారా విని, వారికి తగు సూచనలిచ్చేవారు. కొంతకాలానికి ఆ శిష్యుడు గురువుని మించిన వాడయ్యాడు. అతని పేరు 'సిగ్మండ్ ఫ్రాయిడ్'.

కాలక్రమేణా ఫ్రాయిడ్ తమ దగ్గరికి వచ్చే రోగులందరూ ఆ విధంగా మానసిక రోగాల్తో బాధపడటానికి కారణం, వారిలో అంతర్లీనంగా వున్న లైంగిక ఆందోళన అని తెలుసుకున్నాడు. ఈ థియరీ ప్రపంచంలో పెద్ద సంచలనం కలిగించింది.

ఫ్రాయిడ్ చెప్పిన థియరీ అతని గురువుకి నచ్చలేదు. వాళ్ళిద్దరూ విడిపోయారు. ఆ తరువాత ఫ్రాయిడ్ ఇదే విషయంపై మరిన్ని పరిశోధనలు చేసి మరొక క్రొత్త విషయాన్ని కనుక్కున్నాడు. తమ దగ్గరకి వచ్చే మానసిక రోగులు, తాము చేస్తున్న హిప్నాటిజం వలన కాకుండా, కేవలం తాము చెప్తున్న అనునయ వాక్యాలకి తమ హృదయద్వారాలు తెరిచి, అన్ని విషయాలూ బయటపెడుతున్నారని తెలుసుకున్నాడు. సానునయ వాక్యాల కోసం తపించే ఈ మానసిక వ్యాధిగ్రస్తులకి ఎవరైనా చేయూతనందిస్తే, తాము తమ అంతర్గత భయాలను బయటకు చెప్పుకోగలుగుతారని, దానికి హిప్నాటిజం అవసరం లేదనీ అతడు భావించాడు. ఇటువంటి విశ్లేషణాత్మక చర్యలకి అతడు ఒక పేరు పెట్టాడు. అది ఆ తరువాత విశ్వవ్యాప్తమై ఇప్పటికే ప్రాచుర్యం పొందుతోంది. నాలాంటి రచయితలకి ఇలాంటి పుస్తకాలు వ్రాయటానికీ అదే ప్రేరణ. ఆ పదం పేరు 'సైకో అనాలిసిస్'.

'సైకే' అంటే గ్రీకులో 'మనసు లేక మెదడు' అని అర్థం. ఒక మనిషి తన ప్రవర్తననీ, తన మనసునీ, విశ్లేషణాత్మకంగా చూసుకుని ఎక్కడెక్కడ లోపాలు వున్నాయో సరిదిద్దుకోవటానికి స్వయంగా ***"అతడి" కంటే గొప్ప వైద్యుడు*** ఇంకెవరూ వుండరు. అటువంటి విశ్లేషణాత్మకమైన సూచనలకీ మాత్రమే ఇటువంటి పుస్తకాలు (లేక మానసిక శాస్త్ర వైద్యులు) ఉపయోగపడేది. తమ బలహీనత తెలుసుకోలేకపోయినా, లేక సూచనలు కరకుగా గ్రహించలేకపోయినా, ఇటువంటి రోగులు వైద్యుల వద్దకు వెళ్ళి వేలకు వేలు ఖర్చుపెట్టటం అనవసరం.

చిన్నతనంలో చాలామంది పిల్లలు మగవాళ్ళైతే తల్లిని, ఆడవాళ్ళైతే తండ్రిని, తమకి తెలియకుండానే తమ కలల్లో ఊహించుకుంటారు అని ఫ్రాయిడ్ ఒక సిద్ధాంతాన్ని రూపొందించాడు. మొగవాళ్ళకైతే "ఈడిపస్ కాంప్లెక్స్" అని, బాలికలకైతే "ఎలక్ట్రా కాంప్లెక్స్" అనీ పేర్లు పెట్టాడు. అతడి సిద్ధాంతం, మొదటి ప్రపంచ సంగ్రామ కాలంలో చాలామంది ఛాందస వాదుల్ని అతడికి వ్యతిరేకులుగా చేసింది. కొద్దిమంది మాత్రమే ఈ సిద్ధాంతానికి ఒప్పుకొన్నారు. ఏదైతేనేం అతడు ప్రతిపాదించిన ఆ సిద్ధాంతమే తర్వాత్తర్వాత మనిషిలో వుండే ద్వంద్వ ప్రవృత్తికి నిదర్శనమై నిలచింది. చేస్తున్నది వేరు, చెప్పేది వేరు అన్న లౌకిక సిద్ధాంతం మీద ఈ ప్రపంచం బ్రతుకుతున్నది అన్నది నిర్వివాదాంశం. ఈ విషయాన్ని మొట్టమొదట కనుక్కున్నది ఫ్రాయిడ్. తను తాగుతూ తన కొడుకుని 'తాగొద్దు' అని చెప్పే తండ్రి మనస్తత్వం ఈ కోవకే చెందుతుంది. ఈ ప్రపంచంలో పైకి మామూలుగా కనిపించే మనుష్యుల్లో దాదాపు తొంభైశాతం పైగా వ్యక్తుల్లో ఏదో ఒక రూపేణా ఈ రకమైన మనస్తత్వం వుంటుంది అని శాస్త్రజ్ఞులు కనుక్కున్నారు. దాని పేరు "స్ప్లిట్ పర్సనాలిటీ" (ద్వంద్వ ప్రవృత్తి).

మనుషుల్లో రోజురోజుకీ ఈ ద్వంద్వప్రవృత్తి ఎందుకు ఎక్కువ అవుతోంది ? రోజురోజుకీ జీవితం అయోమయంగా మారటం వలన.

మనకి ఎత్తయిన భవంతులున్నాయి. విడిపోతూన్న కుటుంబాలున్నాయి.
రోడ్డు విశాలమవుతోంది. మనసు ఇరుకవుతోంది.
ఎక్కువ కొంటాం. తక్కువ ఆనందిస్తాం.
మనకు డిగ్రీలు ఎక్కువ, జ్ఞానం తక్కువ; బుద్ధి ఎక్కువ, నిర్ణయం తక్కువ.
పరిష్కారాలున్నాయి. కానీ అంతకన్నా ఎక్కువ సమస్యలున్నాయి.
మందులున్నాయి. కానీ అంతకన్నా ఎక్కువ రోగాలున్నాయి.
మనం మితం లేకుండా తాగుతాం. విపరీతంగా సిగరెట్లు కాలుస్తాం.
వేగంగా డ్రయివ్ చేస్తాం. తొందరగా కోపం తెచ్చుకుంటాం.
ఆలస్యంగా నిద్రలేస్తాం. ఎక్కువ ఆలోచిస్తాం. తక్కువ నవ్వుతాం.
తీరిక సమయం ఎక్కువైంది. దేనికీ టైముండదు.
జీవికి కాలం పెరుగుతూ వుంటుంది. కాలానికి జీవం వుండదు.
మనకి బ్రతకటం తెలుసు. జీవించటం తెలీదు.
అంతరిక్షాన్ని శోధిస్తాం. అంతరంగాన్ని మాత్రం విశ్లేషించుకోం.
హద్దులు దాటి చంద్రమండలానికి వెళ్తాం.
రోడ్డు దాటి ఎదురింటి వాడిని మాత్రం పలుకరించం.

తొందరగా తినటానికి ఫాస్ట్ ఫుడ్ సెంటరుంది. జీర్ణశక్తే మందగించింది.
విషయం కంప్యూటర్‌లో వుంది. మనసు ఖాళీగా వుంది.
అణువుని ఛేదించాం. బాధని ఛేదించలేకపోయాం.
ఇద్దరి సంపాదనలు ఎక్కువయ్యాయి. విడాకులు కూడా.
అందమైన ఇళ్ళు. విడి విడి పడగ్గదులు.
అందమైన చేతి రుమాళ్ళ బదులు తుడిచి పారేసే కాగితం నాప్‌కిన్లు.
ప్లాస్టిక్ సోడాలు, కాంట్రాక్ట్ మ్యారేజ్‌లు, స్థూలకాయాలు.
అంతా కలిపి ఒక్క మాటలో చెప్పాలంటే....
కిటికీలోంచి కనపడే దృశ్యం అద్భుతంగా వుంది. లోపల ఖాళీగా వుంది.
మరెలా ?

* * *

కిటికీలోంచి, చుట్టూ వున్న అలాంటి ప్రపంచాన్ని చూసి నిరాశ చెందకుండా, విలువైన వస్తువుల్ని, అమూల్యమైన ఆస్తుల్నీ తన ఇంటిలో చేర్చుకోవటం మాత్రమే నెం. 1 చెయ్యగలిగింది. ఆ ఆస్తుల్నే ఉత్పాదిక ఐశ్వర్యం అంటారు. ప్రపంచం మొత్తాన్ని మనం బాగు చేయలేమన్న విషయాన్ని అందరూ వప్పుకుంటారు కదా. మొత్తం బీదవాళ్ళనందర్నీ బాగుపర్చాలని వాదించే అభ్యుదయ వాదుల్ని వదిలెయ్యండి. ఈ పుస్తకం ఆశయం అదికాదు.

రోజు రోజుకీ కుదించుకుపోతూన్న ఈ ప్రపంచంలో ఒక మనిషి, నిజమైన జ్ఞానంతో, నిజమైన ధనంతో, నిజమైన ఆనందంతో బ్రతకాలంటే - ముఖ్యంగా కావాల్సినవి (1) అలా బ్రతకాలన్న తపన (2) బ్రతకగలిగే ధైర్యం (3) బ్రతకటం కోసం శ్రమ. ఈ మూడూ వున్నవాడు, తర్కరహితమైన నియమాల్ని ఛేదిస్తాడు. ఈ ప్రపంచంలో సామాన్యులూ, ధైర్యంలేని వారు కలిసి కొన్ని నియమాలు ఏర్పరచుకున్నారు. ఉదాహరణకి భర్త పోయిన పక్కింటి స్త్రీని చూడటానికి వెళ్ళేటప్పుడు మంగళ సూత్రం తీసి ఇంట్లో వుంచటం, జీలకర్ర నోట్లో వేసుకోవటం లాటివి ఈ కోవకే చెందుతాయి. ఇవేమీ తర్కానికి నిలవవు. వీటిని ఎదిరించటమే ధైర్యం. ఆప్తులు మరణించినప్పుడు 'ఎంతసేపు ఏడవాలి' అన్న చర్చ ముందే ఈ పుస్తకంలో జరిగింది. పిల్లి శకునానికి భయపడే వాడు జీవితంలో ఏమి సాధించగలడు? ఎవరో నిర్దేశించిన దాన్ని ధైర్యవంతుడు ఎన్నడూ ఆచరించడు. తన తర్కానికి తోచినది, ఇతరులకి హాని చేయనిది ఆచరిస్తాడు.

ఆక్స్‌ఫర్డ్ యూనివర్శిటీలో ఫిలాసఫీ సబ్జెక్టులో ఒక ప్రశ్నకి ఎనిమిది పేజీల ఆన్సరు వ్రాయాలి. యాభై మార్కుల ప్రశ్న అది. ఉదాహరణలు, కేస్ హిస్టరీ, మూలాంశాలు

మొదలైనవి చాలా వివరంగా చర్చించాల్సి వుంటుంది. ఆ పరీక్షలో మొట్టమొదటి ర్యాంక్ సంపాదించిన విద్యార్థి ఆన్సర్ పేపరు ఈ విధంగా వుంది.

OXFORD EXAMINATION BOARD, 1987

Q. 1. What is courage ? (ధైర్యం అంటే ఏమిటి ?)

A. This is courage. (ధైర్యం అంటే ఇదే) 50 మార్కులు

* * *

ఒకే ఒక వాక్యం.

'ధైర్యం' అన్న పదానికి ఇంతకన్నా చక్కటి ఉదాహరణ వుంటుందా? అందుకే అతడు క్లాసులో నెం. 1 గా వచ్చాడు. ఒక చిన్న వాక్యం.....!!! గెలవటానికి అది చాలు !!! ఆ వాక్యంలోనే సమయస్ఫూర్తి, తన మీద తనకున్న నమ్మకం - అన్నీ కనపడుతున్నాయి.

నెం. 1 అవ్వాలనుకునే వ్యక్తి తాలుకు ఇంటి కిటికీ ఎంత అందంగా బయటికి కనపడుతుందో, లోపల ఇల్లు కూడా అంత అందమైన ఆస్తులతో నిండి వుంటుంది.

ఆ ఆస్తులకి ఒక మంచి పేరు పెట్టుకుందాం.

ఉత్పాదక ఐశ్వర్యం *(Productive Wealth) :*

ఇది వయసును బట్టి మారుతూ వుంటుంది. అంటే.... వయసుని బట్టి దాని ప్రాముఖ్యత మారుతూ వుంటుంది. జీవితాంతం అన్నీ కావల్సిందే ! మంచి మానవ సంబంధాలు, సమయం మీద అధికారం (దీని గురించి ముందే చర్చించాం), మంచి ఆరోగ్యం - ఇవన్నీ ఎల్లప్పుడూ కావల్సినవే ! అయితే ఏ వయసులో ఏ ఉత్పాదిక ఆస్తి సంపాదనకి ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలి ? అన్నది ఇప్పుడు చర్చనీయాంశం.

1) చిన్న వయసులో సంపాదించవలసినవి : విద్య, జ్ఞానం, క్రమశిక్షణ, ఆటల్లో ప్రావీణ్యత, వినమ్రతతో కూడిన ఒద్దిక, విశ్వాసం - అన్న ఆస్తులు.
2) యుక్తవయసులో : గుర్తింపు, పోటీతత్వం, పనిపట్ల మక్కువ, ఆత్మవిశ్వాసం, బద్ధకం మీద యుద్ధం, సమయ నిబద్ధత - అన్న ఆస్తులు.
3) మధ్య వయసులో : కీర్తి, డబ్బు, హోదా, సుఖం.
4) ఆ తరువాత ఆస్తి : సంతృప్తి !! అదే వేదాంతం !!!

ఏ వయసులో సంపాదించవలసిన ఆస్తి, ఆ వయసులో సంపాదించుకోగలిగేవాడు అదృష్టవంతుడు. దురదృష్టవశాత్తు అలా సంపాదించుకోలేక పోయినా, కాస్త జ్ఞానం వచ్చాక, వాటి గురించి వెతుకుతాడు. తొందరగా తానో స్థితప్రజ్ఞుడు అవటానికి ప్రయత్నిస్తాడు.

స్థితప్రజ్ఞత అంటే మెదడుని, ఆత్మని, మనసునీ సమన్వయపర్చటం. '...పిల్లి' అంటే మార్జాలము అన్నట్టు వున్నదా ? నిజమే. ఇది కాస్త అర్థంకాని విషయమే. తెలుగు, ఇంగ్లీషు భాషల్లో కొన్ని పదాలు మనల్ని గందరగోళపరుస్తాయి.

మెదడుని ఇంగ్లీషులో బ్రెయిన్ అంటారు. మరి మైండ్‌కి కరెక్టు తెలుగేమిటి ? తెలుగులో చాలా పదాలున్నాయి. హృదయం, జ్ఞానం, మనస్సు, ఆత్మలాంటివి. అంతరాత్మ అని మళ్ళీ వేరే ఇంకొకటి వున్నది. వీటన్నిటి మధ్యా తేడాలు వివరించడం కాస్త కష్టమే. తనకు సంబంధించిన విషయం గురించి చెప్పేటప్పుడు వాడుక భాషలో "..... నా మనసు గాయపడింది, నా మనసు క్షోభిస్తోంది, నా మనసు మనసులో లేదు" మొదలైన పదాలు వాడుతూ వుంటాము. ఈ విధంగా ఉత్తమ పురుష (అంటే, తన గురించి చెప్పుకునేటప్పుడు) తరుచుగా వాడే ప్రయోగం 'మనసు'.

ఇక హృదయం అన్న మాటకొస్తే - ఇతరులకు సంబంధించిన ప్రేమ ప్రస్తావన వచ్చినప్పుడు దీన్ని వాడతాము. "నా హృదయంలో నీకు చోటు లేదు, నా హృదయం నీకు అంకితం" వగైరా.

'ఆత్మ' అనే పదాన్ని ఆధ్యాత్మిక విషయాల్లో ఎక్కువ వాడతాము. 'శరీరాన్ని ఆత్మ వీడిపోయింది. ఆత్మ పరమాత్మను చేరుకుంది' లాంటివి దీనికి ఉదాహరణ. మెదడు (ఆలోచన), మనసు (కోరిక), ఆత్మ (తృప్తి) ఒకటైనరోజు, ఆ వ్యక్తి యొక్క ఆలోచనలు పాజిటివ్‌గానే వుంటాయి. దీనికి ఉదాహరణ ఒకటి చెప్తాను.

* * *

అతని పేరేమిటో మాకెవరికీ తెలీదు. మేమతనికి పెట్టిన ముద్దు పేరు ఆనందరావు. అవును. నిరంతరం ఆనందంగా వుండటం అతడి లక్షణం. విషాదాన్ని దగ్గరకి రానివ్వకుండా వుండడం అతని హాబీ. "ఎలా వున్నావు నువ్వు?" అన్న ప్రశ్నకి అతడిచ్చే సింపుల్ సమాధానం "ఇంతకంటే ఆనందంగా వుండాలంటే, వెళ్ళి స్వర్గంలో వుండాలి"

అద్భుతమైన సమాధానం కదూ ! హోటల్‌కి వెళ్తే మొత్తం సర్వర్లందరూ అతని దగ్గరకి వచ్చి విష్ చేస్తారు. దానికి కారణం అతడిచ్చే టిప్ కాదు. అక్కడున్న ప్రతి వ్యక్తి పేరూ అతడికి తెలుసు. అంతే కాదు వాళ్ళ కుటుంబాల గురించి కూడా. ఒకసారి అతనిని నేను ప్రశ్నించాను "ఇంత పాజిటివ్‌గా, ఇంత ఆనందంగా ఎప్పుడూ ఎలా వుండగలుగుతున్నావు నువ్వు?" అని.

అతడు చెప్పాడు. "ప్రతి ఉదయాన నిద్రలేవగానే నేనిలా అనుకుంటాను : ఈ రోజు రెండు మార్గాలున్నాయి. ఒకటి : మంచి మూడ్‌లో వుండటం. రెండోది : దినమంతా విసుక్కుంటూ వుండటం. ఏది మంచిదని ప్రశ్నించుకుంటే, ఎవరికైనా 'మంచి మూడ్‌లో

వుండటం' అనే సమాధానమే వస్తుంది కదా. కాబట్టి నేనూ అలాగే అనుకుంటాను. దానికి వ్యతిరేకంగా ఏదన్నా చెడు జరిగిందనుకో! "ఓహో. నేను కొంచెం నేర్చుకోటానికి ఈ సంఘటన జరిగింద"నుకుంటాను. ఆ విధంగా నానుంచి నా మూడ్‌ని ఎవరూ వేరు చేయలేరు. దేవుడు కూడా".

"అదంత సులభం అంటావా?" ప్రశ్నించాను.

"అవును." దృఢంగా అన్నాడు ఆనందరావు. ఆ తరువాత అతడు ఒక గొప్ప జీవితసత్యం చెప్పాడు. "మన జీవితం అంతా 'అవును, కాదు' అన్న నిర్ణయం మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. ఎన్ని ఇబ్బందులు వచ్చినా సరే, 'అవును, కాదు' దగ్గరకి వచ్చి అవి ఆగిపోతాయి. ఒక సమస్య చుట్టూ ఎన్నో విశేషణాలూ, విశ్లేషణాలూ వుండవచ్చు. వాటినన్నిటినీ తొలగిస్తూపోతే చివరికి మిగిలేది... అవును, కాదు."

నా కర్థం కాలేదు. ఆ విషయమే అతడికి చెప్పాను. అతడు సమాధానం ఇచ్చాడు. "ఒక వ్యక్తి వున్నాడనుకుందాం. అతడికి పదిహేను రోజుల్లో డిపార్ట్‌మెంటల్ పరీక్షలు వున్నాయి. అవి పాసయితే తప్ప అతడికి ప్రమోషన్ రాదు. కాని అతడికి ఏకాగ్రత కుదరటం లేదు. కారణాలు చాలా ఉన్నాయి ! అతడికీ అతడి భార్యకీ గత కొన్నేళ్ళుగా మంచి సంబంధం లేదు. మరో అమ్మాయంటే అతడికి ఇష్టం. భార్యకి విడాకులిచ్చి ఆ అమ్మాయిని చేసుకుందాం అనుకుంటున్నాడు. కానీ సమాజం ఏమనుకుంటుందో అని భయం. అతనికి పిల్లలు లేరు. అదొక దిగులు ! అతడికి ఈ మధ్య ఆరోగ్యం కూడా బాగోటం లేదు. డాక్టరు ప్రాథమిక పరీక్ష జరిపి ఇంకా పెద్ద పరీక్షలు జరపాలనీ, దానికి ఐదు వేలు ఖర్చు అవుతుందనీ చెప్పాడు. అతని దగ్గర ఐదువేలున్నాయి. కానీ, అందులో మూడు వేలు తమ్ముడికి ఫీజు కట్టాలి. రెండు వేల రూపాయలు దూరప్రాంతంలో వున్న బంధువులకి పంపిస్తే, వాళ్ళు వచ్చి తన చెల్లెలికి తమ కొడుకుని చూసుకుంటామని కబురు చేశారు. పెళ్ళి చూపులకి 'కూడా' డబ్బు పంపించాలా అని ఒకవైపు అనిశ్చిత స్థితి! ఇన్ని రకాల కారణాల వల్ల అతడికి పుస్తకాల మీద ఏకాగ్రత నిలవడం లేదు. ఇది మరొకవైపు దిగులు. ఇన్ని దిగుళ్ళు వున్న అతను ఏం చేయాలో అర్థంకాక నిద్రమాత్రలకి అలవాటు పడ్డాడు." ఆగి కొనసాగించాడు ఆనందరావు.

"....నేను ముందే చెప్పినట్టు సమస్య చుట్టూ వున్న విశేషణాలూ, విశ్లేషణాలూ తీసేస్తే, చివరకు మిగిలేవి రెండే పాయింట్లు... అవును, కాదు ! ఇప్పుడు ఈ దృష్టితో ఆలోచిస్తే అతడు నిర్ణయించుకోవలసింది : తనకు తాను ముఖ్యమా? తనకి ఇతరులు ముఖ్యమా ? అన్నది. తన జీవితం మొత్తం ఇతరుల కోసమే, అనుకుంటే వాళ్ళ బాధ్యతలన్నీ సక్రమంగా నిర్వర్తించవచ్చు. లేదూ తనకి తను ముఖ్యం అనుకుంటే

మిగతా వాటిని వదిలి పెట్టవచ్చు. తనకి ఏది ఎక్కువ సంతోషాన్నిస్తుంది అనేది ప్రతి మనిషీ తనకు తాను నిర్ణయించుకోవలసి వుంటుంది. అలా కాకుండా అన్ని వైపుల నుంచి ఆలోచిస్తూ పోతే చివరికి **ఆలోచనా, దిగులూ** రెండే మిగులుతాయి. నేను చెప్పిన ఈ ఉదాహరణే కాకుండా, సమస్యలతో కొట్టుమిట్లాడే ఏ వ్యక్తి తాలూకూ చరిత్ర విన్నా చివరికి ఆ సమస్య తాలూకూ పరిష్కారం "అవును - కాదు" అన్న రెండిటి దగ్గరకి వచ్చి ఆగిపోతుంది. ఆ రెండిట్లో ఒకదాన్ని ఎన్నుకోలేకపోవటమే సమస్యకి మూల కారణం. పరిష్కారం ఆలోచించకుండా, కేవలం దిగులు పడటం వల్ల ఏమీ లాభం లేదని తెలుసుకోగలిగిన మనిషి నిరంతరం ఆనందంగా వుంటాడు" అన్నాడు ఆనందరావు.

ఆ తర్వాత కొంతకాలంపాటు అతడు నాకు కనబడలేదు. అతడు పనిచేస్తున్న బ్యాంక్‌లోనే సబ్ మేనేజరుగా ప్రమోషన్ వచ్చి దూరప్రాంతాలకు వెళ్ళాడని తెలిసింది. నాకేదన్నా సమస్య వచ్చినప్పుడు అతడే గుర్తొచ్చేవాడు. అతడి పంథాలో ఆలోచించి చాలా దిగుళ్ళని నేను ఆ విధంగానే పరిష్కరించుకున్నాను కూడా. ముందు సరిగా అర్థం కాలేదు గానీ ఆచరణలో పెట్టిన తరువాత ఆనందరావు చెప్పిన మాటలు ఎంత సత్యాలో నాకు తెలియసాగింది. జీవితమంతా మన ఎంపిక మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. పొద్దున్న లేవగానే మంచి మూడ్‌లో వుండాలా, విసుగ్గా వుండాలా అనేది కేవలం మన ఎంపిక మాత్రమే.

ఇట్స్ అవర్ ఛాయిస్.

ఒక పరిస్థితికి మనం ఎలా స్పందించాలా అనేది మన ఛాయిస్.

మన మనసుని పాడు చేసే వ్యక్తుల్ని ఎలా దూరంగా వుంచాలా అనేది మన ఛాయిస్.

అనవసరమైన బంధుత్వాల పేరిట భయపడాలా వద్దా అనేది మన ఛాయిస్.

ఇవన్నీ క్రోడీకరిస్తే వచ్చేది ఒకే ఒక్క పరిష్కారం.... ఎంపిక! మనలో చాలామంది ఈ విధమైన ఎంపిక చేసుకోలేక, వయా మీడియా పరిష్కారాల కోసం వెతుకుతాం. **అందర్నీ సంతృప్తిపరిచే** విధానాలు అన్వేషిస్తున్నాం అని అనుకుంటాం. నిజానికి అలాంటి పరిష్కారాలేమీ రెడీమేడ్‌గా వుండవు. అందుకే చాలామందికి సమస్యలే స్నేహితులవుతాయి.

ఆనందరావు సిద్ధాంతం అలవాటైన తర్వాత నా జీవితంలో గొప్ప మార్పు వచ్చింది. అయితే దురదృష్టవశాత్తు అదే సమయంలో ఒక విషాదవార్త తెలిసింది, ఒక అర్ధరాత్రి బ్యాంక్‌లో కూర్చుని పనిచేసుకుంటుండగా ముగ్గురు ఆగంతకులు వచ్చి గార్డుని గాయపరచి ఆనందరావుని లాకర్ తాళాలు అడిగారట. అవి తన దగ్గర లేవని చెప్పేసరికి అతడిని తుపాకితో నిర్దాక్షిణ్యంగా కాల్చారట. దాదాపు పద్దెనిమిది గంటల సుదీర్ఘమైన ఆపరేషన్ తర్వాత అతణ్ణి చూడటానికి మాకు అనుమతి ఇచ్చారు. ఒళ్ళంతా బుల్లెట్స్

గాయాలతో బ్యాండేజ్‌లతో పక్కమీద పడుకున్న అతడు యథాతథంగా నవ్వుతూ ఆహ్వానించాడు.

"ఎలా వుంది?" అని అడిగాను.

"ఇంతకన్నా బావుండాలంటే నేను స్వర్గంలో వుండాలి" నవ్వాడు.

కొంచెంసేపు యథాలాపంగా సంభాషణ జరిగిన తర్వాత అందరూ అడిగినట్టే ఆ ప్రశ్న నేనూ అడిగాను "అంత భయంకరమైన పరిస్థితిలో నువ్వెలా ఫీలయ్యావు" అని.

"దొంగలు లోపలికి ప్రవేశించినప్పుడే నాకు కొంచెం భయం అనిపించింది. అంత అర్ధరాత్రిపూట బ్యాంక్‌లో నేనొక్కణ్ణే పని చేసుకుంటున్నప్పుడు మరికొన్ని జాగ్రత్తలు తీసుకుని వుండాల్సింది." ఆనందరావు చెప్పాడు. "వాళ్ళు నామీద బుల్లెట్స్ పేల్చి నేను నేలమీద కూలబడగానే నా శరీరంలో నుంచి రక్తం స్రవించసాగింది. నా శరీరంలో అంత రక్తం వుందని నాకు తెలీదు. నాకు రెండే ఛాయిస్‌లు వున్నాయి. బ్రతకటం, చావటం... నేను బ్రతకాలనుకున్నాను. నాకు పూర్తిగా స్పృహ తప్పిపోలేదు. లీలగా అంతా తెలుస్తుంది. హాస్పిటల్‌లో ఎమర్జెన్సీ వార్డులోకి తీసుకెళ్తున్న డాక్టర్లూ, నర్సుల మొహాలు నాకింకా గుర్తున్నాయి. వారందరి మొహాల్లోనూ ఒకే ఒక భావం. 'వీడు ఒక జీవచ్ఛవం! ఇతడికి ఆపరేషన్ చేయటం కూడా అనవసరం' అని వాళ్ళలో వాళ్ళు అనుకోవటం స్పష్టంగా విన్నాను" నవ్వాడు ఆనందరావు. నేను అతడివైపే దిగ్భ్రాంతితో చూస్తూ వుండిపోయాను. అతడు కొనసాగించాడు "నేను వారిని మంచి మూడ్‌లోకి తీసుకురావాలనుకున్నాను".

"ఎలా?" అప్రయత్నంగా అడిగాను.

అతను నవ్వుతూ కొనసాగించాడు. "ఒక లావుపాటి నర్సు నామీదికి వంగి ఇంజక్షన్ ఇవ్వబోతూ, రియాక్షన్స్ తెలుసుకోవటం కోసం - అప్పటికే స్పృహ తప్పుతూన్న నా మత్తు వదిలిపోయేలా గట్టిగా అరిచింది. 'నీ ఒంటికి పడనివేమైనా వున్నాయా?' అని."

'అవును' అన్నాను. ఇంజక్షను ఇవ్వడానికి మీదకి వంగిన నర్సుతో సహా డాక్టర్లందరూ నేను చెప్పబోయే సమాధానం కోసం ఆత్రంగా చూశారు.

"బుల్లెట్స్" అన్నాను.

ఒక్కసారిగా అందరి మొహాల్లోనూ చిర్నవ్వు కనపడింది. అప్పుడు వాళ్ళకి చెప్పాను "నేనెలాగూ మరణిస్తానన్న దృక్పథంతో ఆపరేషన్ చేయొద్దు! నా ఛాయిస్ బ్రతకటం" అని...

ఆనందరావు దగ్గర్నుంచి నేను మరొక పాఠం నేర్చుకున్నాను. మరణం అంచుల వరకూ వెళ్ళినా సరే మన ఛాయిస్‌ని పాజిటివ్‌గా ఎలా వుంచుకోవాలో ఆ సంఘటన నాకు నేర్పింది. అదే స్థితప్రజ్ఞత.

స్థితప్రజ్ఞత

మైండ్ పవర్ (మనోశక్తి) అంటే ఏమిటి ? అది మెదడుకి సంబంధించిన శక్తా? మనసుకి కావాల్సిన దృఢత్వమా ? ఆత్మకు తెలిసిన జ్ఞానమా ? అన్న మీమాంసలొద్దు. **అన్నీ కలిస్తేనే శక్తి. మనసుని ఒక పెద్ద పునాదిగా, శక్తిని దాని స్తంభాలుగా వూహించండి. దానిపై నిర్మాణమే "స్థితప్రజ్ఞత".**

స్థితప్రజ్ఞత, మనోశక్తి పరస్పరాధారితాలు. ఇంతకీ స్థితప్రజ్ఞత అంటే ఏమిటి? ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే కష్టం. ఇంద్రధనుస్సుకి ఏడు రంగులున్నట్టు - స్థితప్రజ్ఞుడికి ఈ క్రింది లక్షణాలుంటాయి.

1) ఒక వూహించని పరిణామం ఏర్పడినప్పుడు అతడు కరెక్టుగా స్పందిస్తాడు. పరిష్కారం ఆలోచిస్తాడే తప్ప, తన బలహీనతలకి (ఏడవటం, బాధపడటం, కోపం తెచ్చుకోవటంలాటి వాటికి) ప్రాముఖ్యత ఇవ్వడు.

2) 'ఆలస్యం అమృతం విషం', అన్న సూక్తినీ, 'నిదానమే ప్రధానం' అన్న నానుడినీ, సందర్భాన్ని బట్టి కరెక్టుగా వాడతాడు. ఏ పనులకి ఏది సూటవుతుందో అతడికి నిక్కచ్చిగా తెలుసు.

3) వ్యాపారంలో ప్రత్యర్థి వేరు, జీవితంలో శత్రువు వేరు. జీవితంలోనూ, వ్యాపారంలోనూ తనకి శత్రువులెవరో, ప్రత్యర్థులెవరో అతడికి కరెక్టుగా తెలుసు.

4) చుట్టూ ఉన్న వ్యక్తులలో సరి అయిన రీతిలో, తన సంబంధాల్ని సరిగ్గా వుంచుకోగలడు. ఆప్యాయతకూ మొహమాటానికీ మధ్య స్పష్టంగా గీతగీసి ఎవరిని ఎంత దగ్గరకి తీసుకోవాలో... ఎవరిని ఎంత దూరంలో ఉంచాలో స్పష్టంగా నిర్ణయించుకుంటూ వుంటాడు.

5) తన బలహీనతల్ని పూర్తి పరిణామంలో గ్రహించి వుంటాడు. వాటిని ఆనందిస్తూ వుంటాడు. వాటి పరిమాణం దాటితే మాత్రం అదుపులోకి తీసుకుంటాడు. తాగుడు, సిగరెట్ లాటివి అతడికి వ్యసనాలుకావు. అవసరమైతే ఆనందిస్తాడంతే!

అతడికి 'కోరిక' ఉంటుంది. కానీ అసంతృప్తి వుండదు. కోరిక తీర్చుకోవటం కోసం చేసే ప్రతి పనిలోనూ సంతృప్తిపడుతూ వుంటాడు.

7) నిశ్చయంగా ఎవరికీ అపాయం కలగని ఆనందాన్ని పొందటం ఎలాగో కరెక్టుగా తెలుసు.

8) తన ప్రస్తుత జీవిత విధానం, వ్యసనం, అలవాటు, దినచర్య, స్నేహం, రిస్కు - ఇవేమీ భవిష్యత్తులో తనకి ప్రమాదం కలిగించవని తెలుసుకుని ఉంటాడు.

9) తన జీవిత ప్రణాళిక అతడి దగ్గరే ఉంటుంది. ఇంకెవరి దగ్గరో కాదు.

10) అవసరమైనప్పుడు, కేవలం అవసరమైనది మాట్లాడటం, పనిలేని విషయాల్లో తలదూర్చి తన అభిప్రాయాలు చెప్పటం, వాదించకపోవటం- దానికన్నా ముఖ్యాతి ముఖ్యంగా... తాను నమ్మినదాన్నే గుడ్డిగా నమ్మకుండా, అవతలి వారి మాటల్లో తర్కాన్ని గుర్తించటం అతడి ఆయుధాలు.

ఈ పది లక్షణాలే అతడి మనోశక్తికి నిదర్శనాలు. వీటిని అతడు ఈ క్రింది మూడిటి ద్వారా సంపాదించుకుంటాడు.

1) చదువు
2) మేధస్సు
3) సమర్థత

చదువు

పై అంతస్థుకి ప్రవేశించాలంటే, మెట్లు ఎక్కాలి ! మధ్య పోర్షన్‌లన్నీ దాటాలి !! అదే విధంగా, నెం. 1 అవ్వాలంటే ఒక్కో అంతస్థు ఎక్కాలి ! శక్తులు సమకూర్చుకోవాలి !! ఈ అధ్యాయంలో అటువంటి వివిధ శక్తుల గురించి చర్చిద్దాం. వాటిల్లోమొదటిది చదువు. దీంట్లో మొట్టమొదటి అంశం - **"జ్ఞాపకశక్తి".**

జ్ఞాపకశక్తి

పుట్టినప్పటి నుంచీ మరణించే వరకూ మొత్తం జీవితకాలంలో మనిషి మెదడు 100,00,00,00,00,00,000 (పది కోట్ల కోట్లు) విషయాలని గుర్తు పెట్టుకుంటుందని అంచనా ! తల్లిని చూసి గుర్తుపట్టటం శిశువు ప్రాథమిక జ్ఞాపకాల్లో ఒకటి. 'అమ్....మ్మా' అని తల్లి అనగానే తిరిగి వుచ్చరించటం, ముద్దు పేరుపెట్టి పిలవగానే వెనక్కి తిరిగి

చూడటం - ఇవన్నీ మెదడు చేసే పనులే. ఈ విధంగా ఒక వ్యక్తి తన జీవిత కాలంలో గుర్తుపెట్టుకున్న పదాలు, ఆలోచన్లు, జ్ఞాపకాలు అన్నీ వరుసక్రమంలో వ్రాయటం ప్రారంభిస్తే వాటి పొడుగు 10,50,00,000 (పది కోట్ల యాభై లక్షల) కిలోమీటర్లు వుంటుందని అంచనా.

కిలో బరువుండే మెదడు ఇన్ని కోట్ల విషయాలు గుర్తు పెట్టుకోవటానికి కారణం "న్యూరాన్స్". దాదాపు వేలకోట్ల న్యూరాన్లు మెదడులో అనుక్షణం తమ పని తాము చేసుకుపోతూ వుంటాయి. ఇవి గుండు సూది మొనల్లా వుంటాయి. కిలో మాంసం (మెదడు)లో లక్షకోట్ల కణాల్ని వూహించండి. అంత సూక్ష్మంగా వుంటాయన్నమాట ! ఒక్కొక్క సూక్ష్మకణం నుంచీ వెంట్రుకల్లాంటి వేల వేల తీగెలు పక్కనున్న లక్షలాది న్యూరాన్లకి కనెక్టు కాబడి వుంటాయి. నిజంగా ఇది ఒక అద్భుతం ! ఇలాంటిదే ఒక కంప్యూటర్‌ని మనిషి తయారు చేయాలంటే - పెద్ద కల్యాణ మండపం లాంటి హాలు కావాలని శాస్త్రజ్ఞుల అంచనా !! అయినా సరే - అది మెదడులా పని చేయలేదు !!!

ఒక పెద్ద కంప్యూటర్ గదిలో లక్షల మంది సైంటిస్టులు తలెత్తకుండా పని చెయ్యటాన్ని వూహించండి. న్యూరాన్లు అదే విధంగా నిమగ్నమై వుంటాయి. మరి ఈ నిస్వార్థమైన సైనికుల కోసం మనిషి చేయవలసిన కర్తవ్యం ఏమిటో తెలుసా ?

1) ప్రతిరోజూ హాలు తుడవటం (ప్రొద్దున్నే ప్రశాంతంగా ఆలోచించటం ద్వారా).
2) తిరిగి నానా చెత్తా (అనవసరమైన ఆలోచన్లు, బాధలు) చేరకుండా చూసుకోవటం.
3) ఎప్పటికప్పుడు సర్వీసింగ్ (ఆహ్లాదానుభూతులు) ఇవ్వటం.
4) కంప్యూటర్లని పాడుచేసే వైరస్ (తాగుడు, గంజాయి) నుంచి దూరంగా వుంచటం.

ఈ నాలుగు జాగ్రత్తలూ తీసుకున్న మనిషిమెదడు, కంప్యూటర్ కన్నా శక్తివంతమూ, వేగవంతమూ అవుతుంది. దీనికి ఉదాహరణగా ఒక కథ చెపుతాను. చాలామందికి తెలిసిందే. అయినా ఈ సందర్భానికి కరెక్టుగా సరిపోతుంది.

* * *

ఒక వ్యక్తి దాదాపు పిచ్చివాడిలా ఏడుస్తూ ఒక ప్రవక్త దగ్గరికి వచ్చాడు.

"అల్లాహో అక్బర్! మీరు నాకు సాయం చెయ్యలేకపోతే నేను చచ్చిపోతాను. నాకు భరించలేని బాధ"

"ఏమిటి నీ సమస్య?" ప్రవక్త అడిగాడు.

"ఒక చిన్న గదిలో అయిదుగురం వుంటున్నాం. నేనూ, నా భార్యా, పిల్లలూ..... అందరం ఒకే ఒక చిన్న గదిలో నివసిస్తున్నాం. పైగా నా తండ్రి ఉబ్బసం వల్ల రాత్రంతా దగ్గుతూనే ఉంటాడు. ప్రొద్దుట లేచిన దగ్గర నుంచీ ఒకర్నొకరు తిట్టుకోవటం, పిల్లల ఏడుపులు, కొట్టుకోవటం.... నాకు పిచ్చెక్కి పోతోంది."

"మీరందరూ ఎలా బ్రతుకుతున్నారు?" అడిగాడు ప్రవక్త.

"ఒక ఒంటె, రెండు గొర్రెలు, ఆరు కోడిపెట్టలు వున్నాయి"

"నేను ఒక సలహా చెప్తాను. మారు మాటాడకుండా చెయ్యి. కాదనకు. నీ సమస్య తీరుతుంది"

"తప్పకుండా"

"వాటన్నిటిని నీ ఇంట్లోనే తెచ్చిపెట్టుకో..."

ఆ వ్యక్తి అవాక్కయి, ఏదో అనబోయి, ప్రవక్త మాటలు గుర్తొచ్చి మారు మాట్లాడకుండా వెనుదిరిగాడు. కానీ వారం తిరక్కముందే పరుగెత్తుకు వచ్చాడు. కళ్ళు ఎర్రగా, జుట్టు తైల సంస్కారం లేక - పిచ్చివాడిలా వున్నాడు. బిగ్గరగా రోదిస్తూ "నా జీవితం నరక ప్రాయమైపోయింది. కోళ్ళ అరుపులు, ఒంటె పేడ, గొర్రె రొచ్చు.... ఆ వాసన... ధ్వనులు నేను బ్రతకలేను, చచ్చిపోతాను" అని కూలబడ్డాడు.

"తిరిగి ఇంటికి వెళ్ళు" అన్నాడు బైరాగి... "వెళ్ళి వాటిని తిరిగి యథాస్థానంలో వుంచు"

మరుసటి రోజు తిరిగి వచ్చిన వాడి కళ్ళు ఆనందంతో మెరుస్తున్నాయి. "అబ్బ! ఇప్పుడు నా ఇల్లు స్వర్గంలా వుంది. నరకంలోంచి బయటపడినట్టు వుంది."

* * *

ఈ కథ రెండు ముఖ్య విషయాలను చెపుతుంది.

మొదటిది మనసుకి సంబంధించినది. తన చుట్టూ ఎన్ని కష్టాలు వుండటానికి ఆస్కారం వుందో తెలుసుకున్న మనిషి, అన్ని కష్టాలు లేవని తెలుసుకుని సుఖిస్తాడు.

రెండవది మెదడుకి సంబంధించినది. అది ఒక ఇల్లులాంటిది. అందులో మనుష్యులు (అవసరమైన ఆలోచన్లు) మాత్రమే నివసించాలి. జంతువులు, కోళ్ళు లాంటి అనవసరమైన ఆలోచన్లకి చోటు ఇస్తే, పిచ్చెక్కి, తన కర్తవ్యం మర్చిపోతుంది. దాన్నే "మతిమరుపు" అంటారు. ఇదెలా సంభవిస్తుందో ఇప్పుడు సైంటిఫిక్‌గా పరిశీలిద్దాం.

మతిమరుపు

మెదడులో న్యూరాన్లే మనిషికి జ్ఞాపకశక్తి నిస్తాయనీ, ప్రవర్తనని నిర్దేశిస్తాయనీ తెలుసుకున్నాం కదా! వీటిని రావి ఆకుల్లాగా వూహించండి.

ఒకదాని కొకటి, దారాల్తో కనెక్టు కాబడి చిన్న చిన్న రెమ్మల్లాగా తయారవుతాయి. ఈ రెమ్మలు కొమ్మలుగా మారతాయి.

చెట్టుని క్రింది నుంచి కాకుండా పై నుంచి వూహించండి. ఈ కొమ్మలన్నీ కలిసి కాండంగా మారి, చివరికి భూమిలోకి దిగిపోతుంది కదా. అలాగే ఈ మెదడు నుంచి ఒక కాండం వెన్నుపూస ద్వారా క్రిందికి దిగిపోతుందన్నమాట. దాన్ని మెడుల్లా - ఆబ్లాంగేటా అంటారు.

మనిషి నిద్రపోతున్నా మెలుకువగా వున్నా, ఒక టెలిఫోన్ ఎక్స్‌ఛేంజిలో లాగా శరీరపు వివిధ అంగాల నుండి రకరకాల వార్తలు మెదడుకి చేరుకుంటూ వుంటాయి. మెదడు తగిన విధంగా సూచనలిస్తూ వుంటుంది. ఒకవైపు వత్తిగిలి పడుకుంటే చెయ్యి కాస్త నొప్పి పెట్టగానే నిద్రలోనే మనిషి మెదడు సూచనకి మరొక పక్కకు తిరిగి పడుకుంటాడు. ఈ విధంగా మనిషి బ్రతికి వున్నంత కాలం మెదడు పనిచేస్తూనే వుంటుంది.

మనిషికి ఏ విషయమైనా "ఎలా జ్ఞాపకం వుంటుంది?" అన్న విషయం ఇప్పుడు తెలుసుకుందాం.

వర్షాకాలంలో రెండు మేఘాలు ఢీకొన్నప్పుడు ఒక మెరుపు చప్పున మెరుస్తుంది. ఒక్కొక్కసారి అదే మెరుపు ఆకాశంలో ఒకవైపు నుంచి మరొకవైపుకి తీగెలా ప్రవహిస్తుంది. ఆ విధంగా ఒక విషయం మెదడుకి చేరుకోగానే, కణాల మధ్య ఒక దారి (Electro magnetic pathway) ఏర్పడుతుంది. పల్లకీ మోసే సేవకుల్లాగా ఈ విషయాన్ని ఈ జీవకణాలు తీసుకువెళ్ళి దాన్ని ఎక్కడ భద్రపరచాలో ఆ న్యూరాన్‌లో స్టోర్ చేస్తాయి.

దాన్నే 'జ్ఞాపకం' అంటారు. అంతవరకూ బాగానే వుంది. కానీ,

ఒక్కోసారి ఎంత ఆలోచించినా ఒక విషయం తిరిగి గుర్తురాదు. కారణం ఏమిటి?

దాన్ని భద్రపరిచిన న్యూరాన్ దగ్గరికి తిరిగి వెళ్ళలేకపోయామన్న మాట.

దారి మర్చిపోయామన్నమాట.

మరేం చెయ్యాలి ?

దారి గుర్తు పెట్టుకోవాలి.

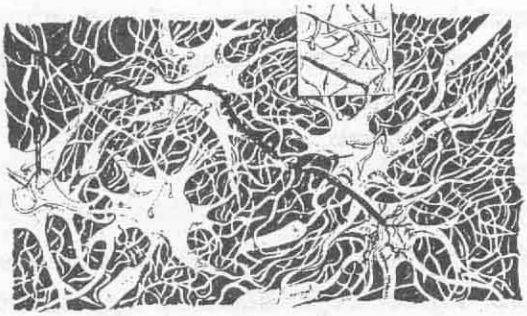
అడవిలో ఒక వ్యక్తి మొట్టమొదటిసారి వెళ్తున్నాడనుకుందాం. అతడికి ఎక్కడికి వెళ్ళాలో తెలుసు. కానీ ఎలా వెళ్ళాలో తెలీదు. అదే వ్యక్తి రెండోసారి వెళ్తున్నప్పుడు మరింత నమ్మకంగా వెళ్తాడు. తర్వాత్తర్వాత అతడు కావాలనుకున్నప్పుడల్లా ఆ కీకారణ్యంలో కావాలనుకున్న చోటికి వెళ్ళగలడు. మెదడు విషయంలో కూడా అంతే. ఒక విషయాన్ని జీవకణాలు సేవకుల్లా తీసుకెళ్ళి ఒకచోట భద్రపరిచాయి. ఆ దారి (Electro magnetic path way) తరువాత మూసుకుపోయింది. దాన్ని తిరిగి తెరవాలంటే ఆ దారిగుండా మళ్ళీ మళ్ళీ ప్రయాణించాలి. నాలుగైదుసార్లు అలా చేస్తే కరెక్టుగా ఆ విషయం ఎక్కడిదో తెలుస్తుంది.

దీనినే పునశ్చరణ అంటారు.

చిన్నప్పుడు మనవాళ్ళు కంఠతా (బట్టీ) పట్టించేది అందుకే. లేత మెదడులో "దార్లు" క్లియర్‌గా వుంటాయి. అందుకే చిన్నప్పటి పాఠాలు పెద్దయ్యాక కూడా గుర్తుంటాయి.

తను జీవితాంతం గుర్తు పెట్టుకోవలసిన విషయాలని అప్పుడప్పుడు పునశ్చరణ చేసుకోవటం ద్వారా మనిషి అవసరమైనప్పుడు దానిని సులభంగా గుర్తు చేసుకోగలుగుతాడు. "మేము అలా చేయకుండానే మాకు గుర్తు వుంటున్నాయి" అని కొందరనవచ్చు. అది తప్పు. కొన్ని సందర్భాల్లో ఈ ప్రోసెస్ అంతా దానంతట అదే తెలియకుండా జరుగుతుంది. ప్రేమికుల దినం (వేలంటైన్స్ డే) ఎప్పుడొస్తుందో గుర్తు పెట్టుకునే కుర్రవాడు పరీక్షలో ప్రశ్నకి సమాధానం గుర్తుంచుకోడు. తనకి ఉత్సాహం ఉన్న విషయాన్ని తనకి తెలియకుండానే చాలాసార్లు పునశ్చరణ చేసుకోవటం వల్ల, ఆ తారీఖుని భద్రపరచుకున్న జీవకణం (న్యూరాన్) చాలా ఉషారుగా, చురుగ్గా ఉందన్నమాట. అక్కడికి వెళ్ళే బాట కూడా క్లియర్‌గా ఉంది. అందువల్లే వెంటనే సమాధానం చెప్పగలిగాడు. తన సబ్జెక్టుకి సంబంధించినంతవరకూ పునశ్చరణ లేకపోవటం వల్ల అతడు దాన్ని మర్చిపోయాడు. అదే తేడా.

ఒక కాగితం మీద కలంతో చిన్న చుక్క పెట్టండి. ఆ తరువాత దాన్ని భూతద్దంలో వందరెట్లు పెద్దది చేసి చూడండి. అది ఏ విధంగా కనపడుతుంది? మెదడులో చిన్న భాగాన్ని తీసుకుని దాన్ని వందల వేల రెట్లు పెద్దది చేసి చూస్తే అది ఈ విధంగా కనపడుతుంది.



పై బొమ్మలో మీరు చూస్తున్నది అయిదు న్యూరాన్లు మాత్రమే. మెదడులో ఇలాంటివి కొన్ని కోట్లు ఉంటాయి. దాన్ని బట్టి - ఇవి ఎంత సూక్ష్మంగా వుంటాయో వూహించుకోవచ్చు.

ఆ కణాల మధ్య నల్లటి గీతని గమనించండి. అదే Electro magnetic path way. ఒక విషయం మెదడులో ప్రవేశించగానే అక్కడ ఒక బాట ఏర్పడుతుంది. ఆ బాట గుండా ప్రవేశించిన "విషయం" న్యూరాన్ వద్దకు వెళ్ళి అక్కడ స్థిరపడుతుంది. అదే "జ్ఞాపకం".

ఒక మనిషికి - జ్ఞానం వచ్చిన వయసు నుంచీ, నిముషానికి పది కొత్త విషయాలు చొప్పున మరణించేవరకూ అతడి మెదడులోకి ఎక్కించినా, ఇంకా సగం మెదడు ఖాళీ ఉంటుందని శాస్త్రజ్ఞులు ధృవీకరించారు.

అయినా కూడా మనిషి ఎందుకు "మర్చి"పోతాడు ? పదికోట్ల విషయాల్ని జ్ఞాపకం వుంచుకోగలిగే మెదడు వున్న మనిషి పరీక్ష హాల్లో ప్రశ్నా పత్రానికి సమాధానం గుర్తు రాక ఎందుకు తల బాదుకుంటాడు ? టెలిఫోన్ నెంబరు మర్చిపోయి ఎందుకు విసుక్కుంటాడు?

ఒక పెళ్ళిలో మా నాలుగో తమ్ముడి కొడుకు ఏడుస్తూ "ఇంటికెళ్ళి పోతానూ" అంటే, కార్లో వాడిని (వాడు మా రెండో తమ్ముడి కొడుకనుకొని) ఆ ఇంటి దగ్గర దింపి ఎందుకు మా వాళ్ళతో చీవాట్లు తినవలసి వచ్చింది?

దీనికి రెండు కారణాలు.

ఒకటి : ఆ విషయానికి మనం ఇచ్చే ప్రాముఖ్యత వలన.

రెండు : మెదడులోని R.N.A., సెరోటోనిన్ అన్న పదార్థాన్ని చురుగ్గా వుంచుకోక పోవటం వల్ల.

ముందు సెరోటోనిన్ గురించి చర్చిద్దాం.

* * *

సెరోటోనిన్ : 1943లో స్విట్జర్లాండులో ఒక సైంటిస్టు - ఒక పొడిని పొరపాటున నోట్లో వేసుకున్నాడు. డాక్టర్ ఇచ్చిన పొట్లం బదులు మరేదో వేసుకున్నానని తెలిసి అతడు కంగారుపడ్డాడు.

కొంచెంసేపటికి అతడి శరీరం గాలిలో ఎగరటం మొదలైంది. ఈ రోజుల్లో సుందరీమణులయిన ఐశ్వర్యరాయ్, సుస్మితాసేన్ లాటి వారందరూ ఆ క్షణంలో అతడి ముందు నాట్యం చేయసాగారు. అతడి మెదడుకీ - శరీరానికీ మధ్యన వంతెన తెగిపోవటంతో తప్పటడుగులు వేస్తూ నాట్యం చేశాడు. గంట తర్వాత తేరుకున్నాడు.

మనలాంటి వారైతే, ఇదేదో బావుందని దానికి అలవాటు పడే వాళ్ళం. కానీ అతడు సైంటిస్టు కాబట్టి, ఈ అనూహ్యమైన చర్యకి కారణాలు వెతకడం మొదలుపెట్టాడు.

మెదడు తాను చెయ్యవలసిన పనులు చెయ్యటం మానేసి, వేరే లోకంలోకి వెళ్ళిపోవటానికి అతడు హెలూసినేషన్ (భ్రాంతి) అని పేరు పెట్టాడు. తాను రుచి చూసిన పొడి LYSERGIC DIETHYLAMIDE అని గుర్తించాడు. సినిమాల్లో విలన్లు ఎగుమతి - దిగుమతులు చేసేది ఈ పదార్థమే. L.S.D.

గంజాయి, తాగుడు, హెరాయిను లాంటివన్నీ మెదడుని - తన కర్తవ్యం మర్చిపోయేలా చేస్తాయని కనుక్కున్నాడు. దేవతల సురాపానం నుంచీ - దేవదాసుని చెత్తకుండీ దగ్గరకి పంపేవరకు అది మెదడుకి సాయం (?) చేస్తుందని శాస్త్రజ్ఞులు తెలుసుకున్నారు.

కానీ మెదడులో ఏ భాగాన్ని ?

అయిదు సంవత్సరాల పరిశోధన తరువాత, మెదడులో వుండే ఒక ముఖ్యమైన పదార్థాన్ని ఇది కంట్రోల్ చేస్తుందన్న అద్భుతమైన రహస్యం బయటపడింది.

ఆ పదార్థం పేరే **సెరోటోనిన్.**

విద్యార్థుల్లో కొందరు చురుగ్గా వుండటానికి, మరికొందరు తక్కువగా వుండటానికి కారణం ఈ పదార్థమే ! దీన్ని చురుగ్గా వుంచాలంటే ఏం చెయ్యాలో - ఇదే అధ్యాయంలో తరువాత చర్చిస్తాను. ముందుగా ఇదెందుకు 'డల్' అవుతుందో చూద్దాం. చాలామంది విద్యార్థులు తమకి ఏకాగ్రత కుదరటం లేదనీ, చదివింది గుర్తుండటం లేదనీ కంప్లెయింటు చేస్తూ వుంటారు. దానికి కారణాలు ఇవి :

1) నిరంతరం అశాంతి వలన
2) ఆత్మన్యూనతా భావం వలన
3) నాకు చేత కాదు - అని తరచూ అనుకోవటంవల్ల
4) ఏకాగ్రత పట్ల సాధన లేకపోవటం వల్ల
5) చేస్తున్న పని పట్ల ఉత్సాహం లేక, కేవలం బాధ్యతగా చేయటం వల్ల

6) మెదడు చురుకుదనాన్ని తగ్గించే సినిమాలు, ప్రేమ, ఈర్ష్యాసూయలు, దుఃఖం, కోపంలాంటి వ్యర్థ విషయాల్లో మెదడుని నిరుపయోగపర్చటం వలన

7) అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, మెదడుని నిద్రపుచ్చే తాగుడు, నిద్రమాత్రలు, ఇంజక్షన్లలాంటి మత్తుపదార్థాలకలవాటు పడటం వల్ల

దీని గురించి ఇంత ఎక్కువగా ఎందుకు చెప్పవలసి వస్తుందంటే, మనిషి తాలూకు మనోశక్తిని (మైండ్‌పవర్) కంట్రోల్ చేసేది ఇదే కాబట్టి. అంతవరకూ ఎందుకు? పిచ్చాసుపత్రుల్లో రోగుల ప్రవర్తనని అదుపులో వుంచటానికి, సెరోటోనిన్‌ని కంట్రోల్ చేసే మందులే వాడతారు.

మీరెప్పుడన్నా బాగా తాగిన వ్యక్తుల్ని గమనించారా? కొంతమంది తాగుతున్నంత సేపూ గంభీర ముద్రలో వుండి, తమలో తామే ఏదో ఆలోచించుకుంటూ వుంటారు. పార్టీ అవగానే నిశ్శబ్దంగా వెళ్ళిపోతారు. మరికొందరు మొదట్లో మామూలుగా వుండి, రెండు పెగ్గులవగానే, అవతలి వాళ్ళు వింటున్నారో లేదో పట్టించుకోకుండా మాట్లాడటం ప్రారంభిస్తారు. మరికొంతమందికి తమ గురించి తాము చెప్పుకోవటమే ఉంటుంది. సంభాషణలో 'నేను' అని తరచుగా వుపయోగించేవాడు ఏదో కాంప్లెక్స్‌తో బాధపడుతున్నాడన్నమాట ! మా సీరియల్‌లో ఒక నటుడుండేవాడు. ఎప్పుడు పార్టీ జరిగినా ఏదో మాట మీద ఎవరితోనో ఒకరితో ఘర్షణపడి అలిగి వెళ్ళిపోయేవాడు. అలాగే కొంతమంది డ్రింక్ చేసాక ఏడుస్తారు. ఇదంతా సెరోటోనిన్ వలనే జరుగుతుంది.

ఈ సెరోటోనిన్ సరిగ్గా పనిచేయకపోవటం వలన మనుషులు హైపర్ టెన్షన్, శాడిజం, మెసోసిజం (తనను తాను హింసించుకునే వ్యాధి), స్కిజోఫెనియా (ద్వంద్వ ప్రవృత్తి), డిప్రెషన్, అశాంతి మొదలైన మానసిక రుగ్మతలతో బాధపడతారు.

సెరోటోనిన్ సరిగ్గా పనిచెయ్యకపోతే మనిషి ప్రవర్తన ఎలా వుంటుందో "తులసీదళం" సీరియల్‌లో ఒక కామెడీ సీన్ ద్వారా చిత్రీకరించాను.

పోలీసు ఒక తాగుబోతును పట్టుకుని 'నీ పేరేమిట్రా?' అని అడుగుతాడు. ఆ తాగుబోతు చాలాసేపు కష్టపడి ఆలోచించి నిజాయితీగా 'నాకు గుర్తు లేదు సార్' అంటాడు. 'మీ ఇల్లెక్కడ?' అని అడుగుతాడు పోలీసు. తాగుబోతు భళ్ళున నవ్వి 'భలే వాళ్ళే సార్, అది గుర్తుంటే నా పేరే గుర్తుండేది కదా?' అంటాడు. మొత్తానికి ఎలాగైతేనేం కష్టపడి తాగుబోతు పోలీసుని తీసుకెళ్ళి తన ఇంటిని చూపించి తన నిజాయితీని నిరూపించుకుంటాడు. కానీ పోలీసుకి నమ్మకం కుదరక .....'పద లోపలికెళ్ళి ఈ ఇల్లు నీదో కాదో చూద్దాం' అని ఇంటిలోకి వెళ్తాడు. డ్రాయింగ్ రూంలో ఒక్కొక్కటీ గుర్తు చేసుకుంటూ తాగుబోతు పోలీసుకి అది తన ఇల్లే అని నమ్మకం కలిగిస్తాడు. ఆ తరువాత బెడ్‌రూంలోకి ప్రవేశిస్తారు. మంచం మీద పడుకున్న ఆవిడని చూపించి 'చూశారా. అదిగో మా ఆవిడ' అంటాడు. పోలీసు అయోమయంగా 'మరి ఆ పక్కనున్నది

ఎవరు?' అని అడుగుతాడు. తాగుబోతు బిగ్గరగా నవ్వి 'భలే వారే. మా ఆవిడ పక్కన ఇంకెవరు వుంటారండీ? అది నేనే' అంటాడు.

చివరి పార్టు కామెడీ కోసం వ్రాసిందైనా ఒక పచ్చి త్రాగుబోతు తన పేరు మర్చిపోవటం మాత్రం చాలా సామాన్యమైన విషయం. రోడ్డు పక్కన బాగా తాగేసి పడిపోయిన వాళ్ళని మనం అప్పుడప్పుడూ చూస్తూనే వుంటాం. పేరుకూడా చెప్పలేరు. దీనికి కారణం వారి R.N.A. - జీరో బేస్‌డ్ స్థాయిలో ఉండటమే.

మెదడు చురుకుదనానికి సెరోటోనిన్ కారణమైతే, జ్ఞాపకశక్తికి RNA కారణం.

* * *

RNA : పెన్‌ఫీల్డ్ అనే డాక్టర్ మానసిక వ్యాధి హాస్పిటల్‌లో ఒక రోగికి శస్త్రచికిత్స చేస్తూ పొరపాటున మెదడులో ఒక భాగాన్ని తాకాడట. ఆ రోగి కోలుకున్నాక తను ఎప్పుడో చిన్నప్పుడు మర్చిపోయిన విషయాలన్నీ వరసగా చెప్పటం శాస్త్రవేత్తలకి చాలా ఆశ్చర్యం కలిగించింది. దీనిని స్ఫూర్తిగా తీసుకుని "హైడెన్" అనే న్యూరాలజిస్ట్, మెదడు ఏ విధంగా పనిచేస్తుంది అన్న విషయంపై మరిన్ని పరిశోధనలు జరిపాడు. మెదడులో ఉండే ఒక ఆమ్లం ఈ జీవకణాల్ని చురుగ్గా వుంచుతుంది అని కనిపెట్టాడు. దానికి ఆర్.ఎన్.ఎ. (R.N.A.) అని పేరు పెట్టాడు. రెండు ఎలుకల్ని తీసుకుని ఒకదానికి ట్రెయినింగ్ ఇచ్చాడు - మరోలా చెప్పాలంటే దానికి కొంత జ్ఞాపకం నేర్పాడన్న మాట. ఆ తరువాత వాటి మెదళ్ళని పరిశీలిస్తే జ్ఞానాన్ని నేర్చుకున్న ఎలుక మెదడులో RNA పన్నెండు శాతం పెరిగినట్టు తేలింది. ఈ అద్భుతమైన విషయాన్ని కనుక్కున్నందుకు హైడెన్‌కి 1959లో నోబెల్ బహుమతి లభించింది.

పరీక్షహాల్లో ప్రశ్నకి సమాధానం మర్చిపోయిన వ్యక్తి బయటకు రాగానే స్నేహితుడితో "ఒరేయ్ రామూ! ఈ రోజు పరీక్ష తగలేశాన్రా" అంటాడు. స్నేహితుడి పేరు రాము అని అతడికి గుర్తుంది. కానీ ప్రశ్నకి సమాధానం మాత్రం గుర్తులేదు. అతడు పాఠం చదువుతున్నప్పుడు, దానికి ఇవ్వవలసినంత ప్రాముఖ్యతని ఇవ్వకపోవడమే దీనికి కారణం. అందువల్ల అతడి RNA, ఆ విషయంలో ఉద్దీపనం కాలేదన్న మాట !

జ్ఞాపకశక్తి రెండు రకాలుగా వుంటుంది. ఒకటి శాశ్వతమైంది, మరొకటి తాత్కాలికమైంది. తల్లిదండ్రుల పేర్లు దగ్గర్నుంచీ టీ.వీ. ఛానెల్స్ పేర్ల వరకూ కొన్ని విషయాలు మెదడు యొక్క ముఖ్యమైన అరల్లో శాశ్వతమైన జ్ఞాపకాలుగా ఇమిడిపోతాయి. ప్రాముఖ్యత లేని విషయాలన్నీ వెనక్కి వెళ్ళిపోతాయి. ఏ విషయాలకి ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలో, దేనికి ఇవ్వకూడదూ అన్నది మనిషి తనంతట తాను నిర్ణయించుకోవాలి. కొందరు యోగులు భార్యా భర్తల్ని సైతం గుర్తు పట్టలేని స్థాయిలో వుంటారు. అయితే

మనం యోగులం కాదు కాబట్టి మెదడుని చురుగ్గా వుంచుకోవలసిన బాధ్యత మన మీద ఉంది. లేకపోతే నేను ఇరుక్కున్న ప్రమాదంలో మీరూ ఇరుక్కోవలసి వస్తుంది.

'మరుపు' అంటే మెదడులో ఆ విషయం లేకపోవటం కాదు. దాని తాలూకు RNA స్తబ్దమై - సమయానికి గుర్తు రాకపోవటం.

నెం. 1 అవదలచుకున్న వ్యక్తి తన మైండ్ మ్యాపింగ్ కరెక్టుగా చేసుకుంటాడని క్రితం అధ్యాయంలో తెలుసుకున్నాం. ఈ అధ్యాయంలో, మెదడుని దట్టమైన అడవితో పోల్చి, దార్లు క్లియర్‌గా వుంటే, జ్ఞాపకశక్తి అధికమవుతుందని తెలుసుకున్నాం.

మరి ఈ జ్ఞాపక రహదార్లు క్లియర్‌గా వుంచుకోవటం ఎలా?

దీనికి ఒకే ఒక సూత్రం గుర్తు పెట్టుకోవాలి.

ట్రాఫిక్ (అనవసరమైన ఆలోచనలు) ఎక్కువ అవుతే రోడ్డు పాడవుతుంది. అసల్లేకపోతే (ముఖ్యమైన ఆలోచన్లు) పిచ్చి మొక్కలు అస్తవ్యస్తంగా పెరుగుతాయి.

ఎప్పటికప్పుడు కలుపు తీసేస్తూ ఉండాలి. రోడ్డు క్లీన్‌గా వుంచుకోవాలి. తార్కికంగా ఆలోచించటమే మెదడు చురుగ్గా వుంచుకోవటానికి మొదటి ఆధారం. మంచి పుస్తకాలు చదవటం, సజ్జన సాంగత్యంలో ఫలవంతమైన చర్చలు మొదలైనవి మెదడుని చురుగ్గా వుంచుతాయి. నిజానికి జ్ఞానసముపార్జనకన్నా ఆనందకరమైన విషయం మరొకటి లేదు.

ఒకరోజు ఉరుములు మెరుపుల్తో భయంకరమైన వర్షం కురుస్తోంది. ఆగి ఆగి ఉరిమినప్పుడల్లా - ఆ శబ్దం ఎంత భీకరంగా వుందంటే - కిటికీ అద్దాలు పగిలిపోతాయేమో అనిపించేలా వుంది. ఆ శబ్దానికి పిల్లలే కాదు - పెద్దల గుండెలు కూడా అదురుతున్నాయి.

"ఎందుకింత భయపడుతున్నారు మీరు?" అని అడిగాను.

"ఇలా గట్టిగా ఉరిమితే పిడుగు తప్పకుండా పడుతుందట...." అన్నాడు పిల్లల్లో ఒకడు.

"ఎవరు చెప్పారు మీకు?" అన్నాను. "....ఎవరో మిమ్మల్ని బాగా భయపెట్టారు. ఉరుముకీ పిడుగుకీ అసలు సంబంధం లేదు" అన్నాను.

"అదేమిట్రా?" మా సంభాషణ వింటూన్న మా నాన్నగారు మధ్యలో కల్పించుకున్నారు. "..... వాళ్ళకలా చెప్తున్నావేమిటి?"

"అవును. ఉరిమిన తరువాత పిడుగు పడదు. పిడుగు పడిన తరువాత ఉరుము శబ్దం వినిపిస్తుంది" అంటూ ఆ పిల్లలకి ఇలా వివరంగా చెప్పాను. "రెండు మేఘాలు ఢీ కొన్నప్పుడు మెరుస్తుంది. అప్పుడు జనించిన విద్యుత్ భూమిలోకి ప్రసరిస్తే అది పిడుగు అవుతుంది. ఈ రెండూ ఒకే వేగంతో జరుగుతాయి. ఆ విద్యుత్తు భూమిలోకి ప్రసరించే సమయంలో అక్కడ మంటలు చెలరేగుతాయి. అందుకే, 'పిడుగుపడి - మాడి మసి

అయిపోయాడు'' అంటారు. ఇలా మేఘాలు 'ఢీ' కొన్నప్పుడు వచ్చే శబ్దాన్నే 'ఉరుము' అంటారు. కరెక్టుగా ఇక్కడే ఒక విషయం తెల్సుకోవాలి. 'మెరుపు' కళ్ళకి కనపడేది! ఉరుము చెవులకి వినపడేది !! వెలుతురు వేగం కంటే ధ్వని వేగం చాలా తక్కువ !!! అంటే.... మెరిసిన, అంటే పిడుగుపడిన కొంచెంసేపటి తర్వాతే ఉరుము శబ్దం మనకి వినిపిస్తుంది. కాబట్టి పిడుగు మనమీదే పడాలని వ్రాసుంటే దాని తాలూకు ఉరుము శబ్దం వినపడకముందే మనం ఈ లోకాన్ని విడిచిపెట్టేస్తాం. అందువల్ల భూమి దద్దరిల్లేలా శబ్దం వినపడినా మనం భయపడనవసరం లేదు''.

* * *

ఇంత వివరంగా చెప్పాక ఇక ఆ పిల్లలు ఉరుము శబ్దానికి భయపడరని నాకు తెలుసు. ఎందుకంటే పదహారేళ్ళ వయసులో అది చదివాక, మరెప్పుడూ ఆ శబ్దానికి నేను భయపడలేదు. ఇలాటి విషయాలు సైన్సులో ఎన్నో వున్నాయి. ఒక్క సైన్సేమిటి ? చరిత్ర, జాగ్రఫీ, ఆంత్రోపాలజీ, సైకాలజీ, ఫిలాసఫీ, లెక్కలు, పాలిటిక్స్, ఎకనామిక్స్, ఆస్ట్రానమీ, ఓషనాలజీ, మెడిసిన్, కల్చర్ - అన్నీ ఉత్సాహభరితమైన సబ్జెక్ట్‌లే. ఇవి ఎంత ఉత్సాహంగా వుంటాయో చెప్పటానికి, మన సెరోటోనిన్ చురుగ్గా వుంచటానికి ఒక ప్రశ్న జాగ్రఫీ నుండి మరో ప్రశ్న లెక్కల్నుంచీ తీసుకుందాం.

1) జాగ్రఫీ :

భారతదేశపు సరిహద్దుకి ఆనుకుని ఉన్న ఆరుదేశాల పేర్లు, మరియు 'అతి' దగ్గరగా వున్న మరో ఎనిమిది దేశాల పేర్లు చెప్పండి (కేవలం ఆరుదేశాలే 'ఆనుకుని' ఉన్నాయి. అవే చెప్పాలి)

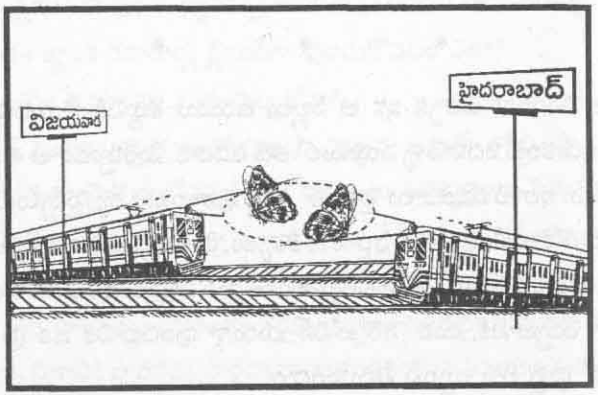
"సైకాలజి టుడే'' అన్న మాసపత్రికకి గౌరవ సంపాదకుణ్ణి నేను. కాకినాడ నుండి వెలువడుతుంది ఈ పత్రిక. వీరి ఆధ్వర్యంలో "పాజిటివ్ థింకర్స్ క్లబ్'' నిర్వహిస్తున్నాము. దీని వివరాలు తరువాత చెప్తాను. ఈ క్లబ్ ద్వారా చేస్తున్న సేవా కార్యక్రమంలో భాగంగా, చిన్న చిన్న పట్టణాల్లో ఉచిత వ్యక్తిత్వ కోర్సు కండక్ట్ చేస్తున్నప్పుడు, పై ప్రశ్న అడుగుతాం. క్లాసులో వున్న నలభై మందిలో ఒకరో ఇద్దరో సరి అయిన సమాధానం చెప్పగలిగే వారుంటారు.

మీరు ముందు ఆలోచించి సమాధానం దగ్గర పెట్టుకోండి. ఆ తరువాత భారతదేశ మ్యాప్ సరి చూసుకోండి. మ్యాప్ మీ వద్ద లేకపోతే, ఇదే అధ్యాయం చివర్లో సమాధానం దొరుకుతుంది.

ఇది జాగ్రఫీ. ఇప్పుడో గమ్మత్తయిన లెక్కని నోటితో ట్రై చెయ్యండి.

2) లెక్క :

ఈ లెఖ్ఖ చాలా పురాతనమైనది. పాతిక సంవత్సరాల క్రితం మా తండ్రిగారు నన్ను అడిగారు. అయిదు దశాబ్దాల క్రితం ప్రొఫెసర్ న్యూమెన్ అనే మేధావి ఏ కంప్యూటర్ సాయమూ లేకుండా అయిదు నిముషాల్లో సమాధానాన్ని లెఖ్ఖ కట్టాడు. అయితే, దీని సమాధానం కోసం అంత కష్టపడనవసరం లేదని ఆయనే సులభవిధానం చెప్పాడు. ప్రయత్నించండి.



విజయవాడ హైద్రాబాద్ మధ్యదూరం 240 కి.మీ. అనుకుందాం. గంటకి యాభై కిలోమీటర్ల వేగంతో ఎక్స్‌ప్రెస్ రైలు విజయవాడ నుండి హైద్రాబాద్ కీ... అదే టైమ్‌కి గంటకి ముప్పై కిలోమీటర్ల వేగంతో పాసింజర్ రైలు హైద్రాబాద్ నుంచి విజయవాడకీ ఒకే టైమ్‌కి బయల్దేరటానికి సిద్ధంగా వున్నాయి. రెండూ ఒకేసారి కూతపెట్టాయి. రాత్రి చలికి, విజయవాడ దగ్గర ఎక్స్‌ప్రెస్ ఇంజన్ మీద వెచ్చగా పడుకున్న తుమ్మెద ఒకటి, ఆ చప్పుడుకి బెదిరి, హైద్రాబాద్ వైపు గంటకి వంద కిలోమీటర్ల వేగంతో ఎగురుతూ పరుగెత్తింది. అది అలా రైలు పట్టాల వెంట వెళ్తూ వెళ్తూ వుండగా అట్నుంచి పాసింజర్ వస్తోంది కదా, అది తుమ్మెద దగ్గరకి రాగానే బిగ్గరగా కూతపెట్టింది. పాపం తుమ్మెద బెదిరి వెనక్కి విజయవాడ వైపు వచ్చింది. ఆ విధంగా అది రెండు రైళ్ళ మధ్య అటూ ఇటూ టెన్నీసు బంతిలా పయనించసాగింది. ఏదో ఒకచోట రెండు రైళ్ళు ఒకదాన్నొకటి క్రాస్ చేస్తాయి కదా. అప్పుడు బిగ్గరగా కూతపెడతాయి. రెండు వైపుల్నుంచీ ఒక్కసారిగా కూతలు వినిపించేసరికి, మధ్యలో అది గుండె ఆగి మరణించింది. ప్రొద్దున్నించీ తుమ్మెద ఉజ్జాయింపుగా ఎంత దూరం ప్రయాణించింది ? (సమాధానం తరువాత చెప్తాను. ఇంటరెస్ట్ వుంటే ప్రయత్నించండి).

మెదడు - అలసట

'ధ్యేయం' అన్న పుస్తకంలో చిట్టచివర ఒక కొటేషన్ వుంటుంది.

"మనిషి ధ్యేయం ఎప్పుడూ ఒక్క అడుగు దూరంలోనే ఉంటుంది. కొందరు మాత్రమే అక్కడకు చేరుకుంటారు... అడుగువేసి అలసిపోని వాళ్ళు !!!"

అందుకే ఈ ప్రపంచంలో కొందరే నెం. 1 లు వుంటారు. మిగతా వారందరూ వారిని చూసి మెచ్చుకుంటూనో, ఈర్ష్యపడుతూనో, విమర్శిస్తూనో వుంటారు.

మరికొందరికి అసలిదేమీ పట్టదు. ఏదో పుట్టాము కాబట్టి బ్రతకాలన్నట్టు వుంటారు. వారి మెదడు ఎప్పుడూ మన్నుతిన్న పాములా వుంటుంది. అలా కాకుండా మెదడుని చురుగ్గా వుంచుకోవటం ఎలా ? ఏ సమయంలో మెదడు చురుగ్గా వుంటుంది ? అన్న విషయాల గురించి ఇప్పుడు తెలుసుకుందాం.

నిధి సుఖమా - నిద్దుర సుఖమా :

త్యాగయ్య చిత్రం చూసిన వారికి ఆ పాట గుర్తు వుండే వుంటుంది. నిధి (డబ్బు) సుఖమా - రాముని సన్నిధి సుఖమా ? అని భక్తుడు దేవుణ్ణి అడుగుతాడు.

రెండిటి కన్నా - జ్ఞాన నిధి సుఖమని తెలుసుకున్నవాడే జీవితంలో గెలుస్తాడు. ఈ జ్ఞాన నిధి అంతులేనిది. తవ్వుకున్నవాడికి తవ్వుకున్నంత !

బద్ధకమున్న వాడెవడూ తన ధ్యేయాన్ని చేరుకోలేడు. నెం. 1 వ్యక్తికి ప్రథమ శత్రువు "నిద్ర". గొప్ప గొప్ప వాళ్ళ దినచర్యలు పరిశీలించి చూస్తే, వాళ్ళు నిద్రకు కేటాయించిన సమయం చాలా తక్కువగా వుంటుంది. నిద్ర - ఒక అలవాటు. అంతే. కొందరు దాన్ని ప్రేమిస్తారు. దాన్నే ఆశ్రయిస్తూ, తాము మిగతా వారికంటే అదృష్టవంతులమని అనుకుంటారు.

కొంతకాలం క్రితం నా దగ్గరకి ఒకామె వచ్చింది. రాత్రిళ్ళు నిద్రపట్టటం లేదని ఆమె ఫిర్యాదు. మా ఇద్దరి మధ్య ఈ విధమైన సంభాషణ జరిగింది.

"ఎంత కాలంగా మీకు రాత్రిళ్ళు నిద్రపట్టడం లేదు?"

"గత ఐదారు సంవత్సరాలుగా"

"మీ ఆరోగ్యం ఏమైనా క్షీణించిందా?"

"లేదు. కేవలం నిద్రపట్టదంతే...."

"సాధారణంగా ఎంతసేపు నిద్రపోతారు?"

"రాత్రి ఏ పన్నెండింటికో నిద్రపడుతుంది. ప్రొద్దున్న ఆరింటికల్లా మెలకువ వస్తుంది. తప్పు ఎక్కడ వుందో నాకు అర్థం కావట్లేదు."

"తప్పు మీది కాదండీ. ఈ భూమిది"

ఆమె ఆశ్చర్యంగా చూసి "ఏమిటి ?" అంది.

"అవును. భూమి తన చుట్టూ తాను తిరగటానికి ఇరవై నాలుగు గంటలు పడుతుంది. అందులో సగకాలం సూర్యుని వైపు ఉంటుంది. అది పగలు. మనమంతా పగలు మేలుకుని, రాత్రవగానే నిద్రపోవటానికి మెదడుని కండిషన్‌లో పెట్టాం! 'చీకటి పడగానే నిద్రపోవాలి' అన్న సూత్రాన్ని మెదడులో నిక్షిప్త పరచటంవల్ల మనం ఎంతో అమూల్యమైన కాలాన్ని వృధా చేసుకుంటున్నాం. అలా కాకపోతే మనకి ఆరుగంటల నిద్ర చాలు. ఎంతసేపు నిద్రపోయాం అన్నది కాదు ప్రశ్న. ఎంత గాఢంగా పోయామన్నది."

"మరి అంతసేపూ ఏం చెయ్యాలి?"

"నిద్ర పట్టే వరకూ ఏదన్నా పుస్తకం చదవండి, లేదంటే టీ.వీ. ఎలాగూ ఉంటుంది. లేదా మీకు ఇంకొక రంగంలో ఉత్సాహం ఉంటే ఆ పని చేయండి. అస్సలు నిద్రపట్టకపోవటం వల్ల వచ్చే అనారోగ్యం ఏదైనా వుంటే అది సమస్య. అంతేగానీ దీని గురించి ఎక్కువ బాధపడవలసిన అవసరం లేదు. మీరు ఆరుగంటలు మాత్రమే నిద్రపోవటం వల్ల వచ్చే ప్రమాదం కన్నా, మీకు నిద్రపట్టడం లేదు అన్న భావం వల్ల వచ్చే ప్రమాదం ఎక్కువ" అని చెప్పాను.

వర్క్ ప్లాన్ :

గనుల్లో పని చేసేవాళ్ళు, ఎక్కువ కాలం చీకట్లో పనిచేయవలసి వచ్చిన వాళ్ళు ఈ విధమైన సమస్యతోనే బాధపడతారు. ఒక మనిషిని టైమ్ తెలీకుండా కేవలం వెలుగు నీడల ఆధారంగా స్పందించే ఛాంబర్‌లో ఉంచితే, కొంతకాలానికి అతని టైమ్ టేబుల్ పూర్తిగా మారిపోతుందనీ, అప్పటివరకూ పదిగంటల పాటూ నిద్రపోయే మనిషి కేవలం ఐదుగంటలు మాత్రమే నిద్రపోతాడని శాస్త్రజ్ఞులు నిరూపించారు.

అంతేకాదు, పనికీ పనికీ మధ్య చేసే పనిని కూడా 'విశ్రాంతి'గానే పరిగణించవచ్చు అంటారు. ఇది చాల మంది గుర్తించని రహస్యం ! ఈ టెక్నిక్ తెలిస్తే, విశ్రాంతి సమయంలో కూడా, ఉపయోగపడే మరో పని చెయ్యొచ్చు. ఈ టెక్నిక్ తెలియకపోతే విశ్రాంతి సమయంలో కూడా అలసిపోయే ప్రమాదం వుంది. ఉదాహరణగా నే చదవండి.

రెండు గంటలసేపు చదివిన విద్యార్థి అలసిపోవటం సహజం. అదే విధంగా రెండు గంటలపాటు వంట చేసిన గృహిణి శారీరకంగా అలసిపోతుంది. మొదటిది మానసికం. రెండోది శారీరకం. శారీరకంగా అలసిపోయిన గృహిణి, విశ్రాంతి తీసుకుంటూ, పేపర్ చదువు పర్యవేక్షించింది. విశ్రాంతి సమయంలో ఉపయోగపడే పని అది.

అలసిపోయిన విద్యార్థి పుస్తకం పక్కన పడేసి కొంచెంసేపు మనసు ఆహ్లాదంగా వుండటం కోసం టీ.వీ. చూస్తాడు. లేదా కామిక్స్ చదువుతాడు.

ఎంత పొరపాటో చూడండి.

అసలే అలసిపోయిన కళ్ళకి మరింత పని కల్పిస్తున్నాడు.

మెదడుకిచ్చే విశ్రాంతి (నిద్ర) గురించి నా అనుభవం ఒకటి చెప్తాను. టోనీబూజాన్ (ఈ రచయిత గురించి ముందే ప్రస్తావించటం జరిగింది) వ్రాసిన ఒక పుస్తకం చదివాక, నేను మార్చుకున్న దినచర్య విధానం కర్కే అని నమ్మకం కుదిరింది. ఈ రకమైన దినచర్య చాలా గమ్మత్తుగా వుంటుంది. బహుశ అందరికీ వృత్తిరీత్యా సాధ్యం కాకపోవచ్చు. అయినా ప్రయత్నించవచ్చు. అయితే దానికి ముందు "ఏ టైమ్‌లో చదవాలి? ఎలా చదవాలి?" అన్న విషయాన్ని చర్చిస్తే, దినచర్య గురించిన సబ్జెక్ట్ - అందులోనే మిళితమై వుంటుంది.

ఎప్పుడు చదవాలి ?

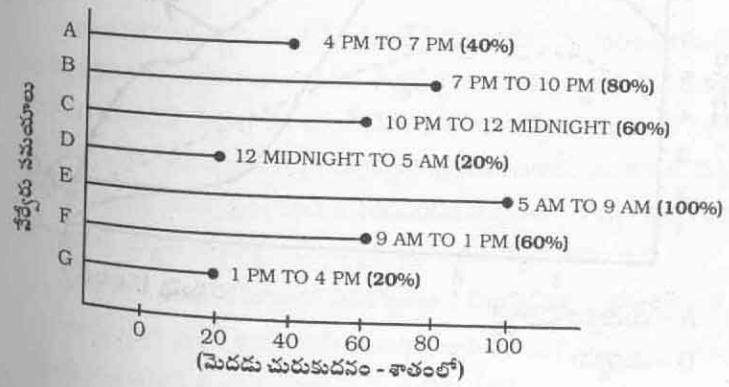
కొంతమంది పెద్ద పుస్తకాన్ని కూడా ఒక్కరోజులో చదివేస్తారు. మరికొందరికి నెలల తరబడి చదివినా పూర్తి కాదు. కొందరు 'అక్కడక్కడా' చదువుతారు. మరికొందరు అక్షరమక్షరం చదువుతారు.

ఏది మంచి పద్ధతి ?

అన్నిటికన్నా మంచి పద్ధతి - అవసరమైన దాన్ని పూర్తిగా చదివి, అనవసరమైన దాన్ని అక్కడక్కడ చదవటం ! కానీ దీంట్లో ఒక చిక్కుంది. ఏది అవసరమో ఏది అనవసరమో ఎలా తెలుస్తుంది ?

అది కూడా ఒక కళ. అభ్యాసం వల్ల వస్తుంది.

పోతే, చదివింది అర్థమై, మెదడులో స్థిరపడాలంటే, మెదడు చురుగ్గా వుండాలి. ఈ క్రింది గ్రాఫు - మెదడు ఏయే వేళల్లో ఎంత చురుగ్గా వుంటుందో తెలుపుతుంది. ఇది కేవలం 'చదువు'కే కాదు. ఏ పనికయినా వర్తిస్తుంది.



పై గ్రాపు నిశితంగా పరిశీలిస్తే ఒక ముఖ్యమైన పాయింటు (ముఖ్యంగా విద్యార్థులకి) అర్థమవుతుంది. రాత్రి 12 నుంచీ తెల్లవారే వరకూ అయిదు గంటలపాటు చదివిన వ్యక్తికి 100% (5 × 20) లాభం జరిగిందనుకుంటే, ఉదయం అయిదు నుంచీ నాలుగ్గంటలపాటు చదివిన వ్యక్తికి 400% (4 × 100) లాభం జరుగుతుంది.

అందుకే, పరీక్షల ముందు నైటవుట్‌లు జరిపే వారికన్నా, ప్రతిరోజూ ఉదయాన్నే గంటసేపు చదివినవారు అగ్రస్థానంలో వుంటారు.

ఒకరోజు - రెండు రాత్రులు

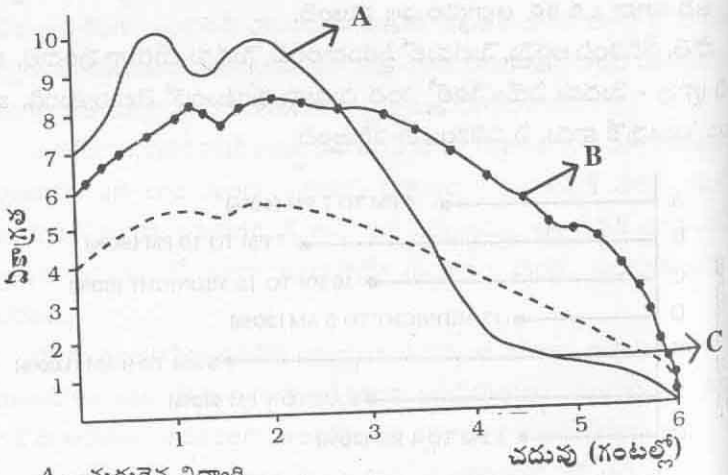
టోనీ బూజాన్ విశ్లేషించిన ఈ టైమ్ టేబుల్ ఆధారంగా మరిన్ని పరిశోధనలు జరిగాయి. ఎంతసేపు పనిచేశాక మెదడు అలసిపోతుంది ? అది ఎప్పుడు చురుగ్గా వుంటుంది ? అన్న విషయాలపై జరిగిన ఈ లోతైన పరిశోధనలు ఒక పట్టాన అర్థంకావు. వీలైనంతవరకూ సులభతరం చేసి అర్థమయ్యేలా చెప్తాను.

ఒక వ్యక్తి గంటల తరబడి పని చేస్తున్నప్పుడు అతడి ఏకాగ్రత స్థాయి, రెండు విషయాల మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

1) ఏకబిగిన పని చేస్తున్న కాలం (దానివల్ల కలిగే బోరు)

2) అతడి మేధస్సు (ఎక్కువ మేధస్సున్న వారికి త్వరగా బోరు కోడుతుంది)

ఈ రెండింటి ఆధారంగా ముగ్గురు విద్యార్థులు (a : చురుకైన విద్యార్థి, b : మధ్యమ, c : సగటు విద్యార్థి) ఆరుగంటల పాటు ఏకబిగిన చదివితే - వారి ఏకాగ్రత, చురుకుదనం, మెదడు ఆ విషయాన్ని ఏ విధంగా స్వీకరిస్తుందనేది ఈ క్రింది గ్రాపు చెపుతుంది.



A – చురుకైన విద్యార్థి

B – మధ్యమ

C – సగటు

పై గ్రాపుని పరిశీలిస్తే నాలుగు విషయాలు అర్థం అవుతాయి.

1) పని చేయటం (లేదా చదవటం) ప్రారంభించిన మొదట్లో క్రమంగా ప్రారంభమైన ఏకాగ్రత గంట అయ్యేసరికి పై స్థానానికి వెళ్ళి క్రిందికి దిగుతుంది, రెండో గంట మరోసారి పైకి వెళ్ళి ఆ తరువాత (ఎవరికైనా సరే) శాశ్వతంగా క్రిందికి దిగుతుంది.

2) చురుకైన విద్యార్థి మొదటి రెండు గంటల్లో చదివి గ్రహించినది సగటు విద్యార్థి గ్రహించటానికి అయిదు గంటలు పడుతుంది.

3) మధ్యమస్థాయి విద్యార్థి అయిదు గంటలపాటు కాస్తో కూస్తో ఏకాగ్రత నిలుపగలడు. చురుకైన వాడి ఆలోచన్లు రెండు గంటలు తరువాత అక్కడ నిలువవు.

4) ఎవరికయినా సరే, ఆరు గంటలు ఏకబిగిన చదవటం అనవసరం.

రెండో గ్రాపు వల్ల బోధపడేదేమిటంటే - రాత్రంతా నైటవుట్‌లు చేసి చదవటం కన్నా, మధ్యలో విశ్రాంతి ఇస్తూ రెండు రెండు గంటలపాటు చదవటం మంచిది. ఎక్కువ కాలం చదవవలసి వచ్చినప్పుడు, రెండు గంటలపాటు చదివి, గంటసేపు "వ్రాసి", తిరిగి చదవటం మంచిది. ఎందుకంటే చదవటానికీ - చదవటానికీ మధ్య "వ్రాయటం" మెదడుకి మార్పు (ఒక రకమైన విశ్రాంతి) లాంటిది.

మొదటి గ్రాపు వల్ల బోధపడిందేమిటంటే, ఉదయం అయిదు నుంచీ తొమ్మిది గంటల వరకూ చదవటానికి ఉత్తమ కాలం. అప్పుడు చురుకుదనం 100 శాతం వుంటుంది. అదే విధంగా రాత్రి ఏడు నుంచీ పది వరకూ 80 శాతం వుంటుంది.

ఇప్పుడు రెండు గ్రాపులూ కలుపుదాం. పరీక్షల ముందు గంటల తరబడి చదివే విద్యార్థి కన్నా, ప్రారంభం నుంచీ ప్రతిరోజూ ప్రొద్దున్న అయిదు నుంచీ ఏడు వరకూ (2 గంటలు), రాత్రి ఏడు నుంచీ పది వరకూ (3 గంటలు) చదివే విద్యార్థి ప్రథమ శ్రేణిలో ఉత్తీర్ణుడవుతాడు.

ఇంతవరకూ ఇచ్చాక, ఈ టైమ్ టేబుల్‌నే కొద్దిగా మారిస్తే, మరింత మంచి ఫలితం యిస్తుందని కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం శాస్త్రవేత్తలు కనుక్కున్నారు. చిత్రమేమిటంటే - దాదాపు గత పదిహేనేళ్ళ క్రితం నుంచీ నేను ఈ విధానాన్నే అవలంభించి సత్ఫలితాన్ని సాధించాననుకుంటున్నాను. చెప్తే గమ్మత్తుగా వుంటుందిగానీ, ఆచరణలో పెట్టగలిగితే చాలా ఉపయుక్తకరంగా వుంటుంది. కొంతమందికి వృత్తి రీత్యా సాధ్యం కాకపోవచ్చుగానీ, విద్యార్థులకీ, సొంత వ్యాపారం చేసేవారికి ఇది అంత కష్టం కాదు. అది -

రోజుని - రెండు రోజులుగా విడగొట్టటం ! రెండుసార్లు నిద్రపోవటం !!

ఆశ్చర్యంగా వుంది కదూ ! కానీ నిజం !! రోజుని రెండుగా విడగొట్టగలిగితే, ఫలితం రెట్టింపు అవుతుంది !! చాలా సాధారణమైన లెక్క అది.

మామూలుగా ఒక మనిషి - రాత్రి పదింటికి పడుకుని ప్రొద్దున్న అయిదింటికి లేస్తాడనుకుందాం ! అంటే ఏడుగంటల పాటు నిద్రిస్తాడన్న మాట !

ఇప్పుడు రోజుని రెండుగా విడగొట్టండి.

ప్రొద్దున్న 5 నుంచీ సాయంత్రం 4 వరకూ ఒకరోజు (11 గంటలు)

సాయంత్రం 4 నుంచీ ప్రొద్దున్న 5 వరకూ మరో రోజు (13 గంటలు)

అలాగే నిద్రని రెండుగా విడగొట్టండి.

మధ్యాహ్నం 3 నుంచీ 4 వరకూ ఒక నిద్ర (1 గంట)

రాత్రి 11 నుంచీ 5 వరకూ మరో నిద్ర (6 గంటలు)

* * *

ఇప్పుడు మీ దినచర్యని ఈ విధంగా ఆలోచిద్దాం ! ప్రొద్దున్న అయిదుకి లేచి 9 వరకూ చదివారు. 100 శాతం చురుకుదనం వున్నట్టే కదా! మిగతా దినసరి కార్యక్రమాలు పూర్తి చేసుకుని 11 నుంచీ 1 గంట వరకూ పని చేశారు. లేదా చదువుకున్నారు. రెండో గ్రూపు ప్రకారం - మొదటి రెండు గంటలూ గ్రహణ శక్తి ఎక్కువుంటుంది కాబట్టి, దాన్ని ఉపయోగించుకున్నారన్న మాట.

ఆ తరువాత భోంచేసి మధ్యాహ్నంమూడు గంటలకి నిద్రపోయారు.

"మీకు" సంబంధించినంత వరకూ ఆ రోజు పూర్తయింది !

సాయంత్రం నాలుగ్గంటలకి లేచారు. మీ గదిలో తెల్లవారుఝాము వాతావరణం సృష్టించుకున్నారు అంటే చీకటి గదిలో టేబిల్ లైట్ వేసుకుని నిశ్శబ్దంగా మూడు గంటలపాటు చదువుకున్నారు. వంద శాతం చురుకుదనాన్ని మరోసారి పొందారు !!

రాత్రి ఎనిమిదింటికి టీ.వీ. చూడటమో, స్నేహితుల్తో గడపటమో చేశారు. పది నుంచీ చదవటం ప్రారంభించి - **పదకొండింటికి నిద్రపోయారు.**

రెండో రోజు పూర్తయింది !

ఈ లెఖ్ఖన కూడా మొత్తం రోజుకి ఏడుగంటలు నిద్రపోయినట్టే ! కానీ -

ఒకే రోజులో - రెండు సూర్యోదయాల ఫ్రెష్‌నెస్ అనుభవించారు !!!

ఇలా కొంతకాలం గడిచాక మీకు కేవలం అయిదు గంటల నిద్ర సరిపోతుంది. నిజం. నా వద్దకు కౌన్సిలింగ్‌కు వచ్చినామెకు నేనిదే చెప్పాను.

"మధ్యాహ్నం నిద్ర మంచిది కాదు" అనో, "ఇంట్లో అలాంటి వాతావరణం ఎలా కుదురుతుంది" అనో వాదిస్తే నేనేం చెయ్యలేను. విద్యార్థులు సెలవుల్లో ఈ విధంగా చెయ్యవచ్చు. ఉద్యోగస్తులు మధ్యాహ్నం అరగంట విశ్రాంతి తీసుకున్నా మంచి ఫలితం వుంటుంది. అదీ కుదరకపోతే, సాయంత్రం ఒక గంట చాలు. గత పదిహేనేళ్ళుగా ఈ విధంగానే నేను (షూటింగ్ లేని రోజుల్లో) చేస్తానని నా దగ్గిర వారందరికీ తెలుసు. డిస్టర్బ్ చెయ్యరు కూడా! టోనీ బూజాన్ కూడా ఈ విధానం గురించి అయిదేళ్ళ తరువాత

వ్రాయటంతో, నాకు నమ్మకం కుదిరింది. స్వానుభవంతో చెప్తున్నాను ఆచరించండి. మంచి ఫలితం వుంటుంది.

* * *

చదువుకి సంబంధించినంత వరకూ, ఒక మనిషి మనోశక్తి నాలుగు అంశాల మీద ఆధారపడి వుంటుందని విశ్లేషకులు అంటారు.

1) చదవటం (మెదడులోకి చొప్పించటం)
2) గుర్తు పెట్టుకోవటం (మెదడులో స్థిరపరచటం)
3) స్ఫురణ (అవసరమైనప్పుడు వెలికి తీయటం)
4) సృజనాత్మకత (అవసరమైన రూపంలో అవతలివారికి ప్రెజెంట్ చేయగలగటం)

ఇప్పుడు ఈ నాలుగు టెక్నిక్‌లని వరుసగా పరిశీలిద్దాం.

చదవటం ఎలా ?

1) పేజీలకి పేజీలు నోట్సులు వ్రాస్తూ పోతే ఏమీ లాభం లేదు. చదివేటప్పుడు అర్థం చేసుకుంటూ చదవాలి. కొంతమంది, గుడ్డెద్దు చేలో పడ్డట్టు చదువుకుంటూ పోతారు. అలాగే పుంఖాను పుంఖంగా వ్రాస్తారు. ఇదంతా టైమ్ వేస్ట్ పంథా.
2) చదివింది ఎంతవరకూ మెదడులో ప్రవేశించిందో తెలుసుకోవాలంటే దానికి చిన్న పరీక్ష పెట్టాలి. చదివింది మొత్తం "మన భాషలో" క్లుప్తంగా వ్రాయాలి. వ్రాయలేకపోతే, మొత్తం మళ్ళీ చదవాలి.
3) ఒక్కసారి వ్రాసింది - పదిసార్లు చదివిన దానికి సమానం.
4) మా ఆంటీ ఒక స్కూల్ టీచర్‌గా పనిచేసేటప్పుడు, ఇంటికి తెచ్చిన ఆన్సర్ పేపర్స్ చూశాను. ఎనభై శాతం విద్యార్థులు దాదాపు అన్ని ప్రశ్నలకీ ఒకేలా సమాధానం వ్రాశారు. మాస్ కాపీయింగ్ జరిగిందనుకోకపోతే - అందరూ, మాస్టారు చెప్పినదాన్ని కంఠతాపట్టారన్నమాట. కంఠతాపట్టేకొద్దీ, మెదడు తన సృజనాత్మకతని కోల్పోయి - మెకానికల్‌గా తయారవుతుంది. అనవసరమైన విషయాల వివరణల్తో ఇరుకైపోతుంది.
5) చదువుకీ - కాగిత నిర్మాణానికీ పోలిక వుంది. చెత్తని శుభ్రం చేసి, చిన్న చిన్న ముక్కలుగా మార్చి, పేస్టుగా తయారుచేస్తారు. దాన్ని రసాయనాల్తో కడిగి, తెల్లటి పేపరుగా మారుస్తారు. అదే విధంగా, చదివిన దాంట్లో ముఖ్య విషయాన్ని (పాయింట్స్‌ని) గ్రహించి, మెదడులో స్టోర్ చేసి, అవసరమైనప్పుడు వెలికితీసి వి...స్త...రి...ం...చా...లి. అలా చేస్తే, చదువుతో పాటూ విజ్ఞానమూ వస్తుంది. జీవితాంతమూ గుర్తుంటుంది.

6) చదివింది 'మన భాష'లో తిరిగి వ్రాసుకుంటున్నప్పుడు కలర్ పెన్స్ వాడితే, సులభంగా అది గుర్తుండి పోతుంది. అదేవిధంగా చిన్న చిన్న బొమ్మల్తో, బాణం గుర్తుల్తో పాయింట్స్‌గా వ్రాసుకుంటే, మెదడు పని సులువు అవుతుంది. (వివరణ తరువాతి పేజీలో చూడండి). మేము సినిమాకి స్క్రీన్ ప్లేలు వ్రాసేటప్పుడు ఈ విధంగానే చేస్తాము.

7) చదువు మీద ఇంటరెస్ట్ లేకుండా చదవటం, ముఖ్యంగా నోట్సు వ్రాయటం- కొన్ని సంకేతాల్ని మెదడుకి పంపుతుంది. అవి : బోర్, తలనొప్పి, ఎందుకొచ్చిందిరా భగవంతుడా, వేళ్ళు తిమ్మిర్లు వగైరా.

8) మనం చదువుతున్న విషయాన్ని "దేని కోసం" చదువుతున్నామో ఆ పంథాలో చదవాలి. ఉదాహరణకి - భగవద్గీతని డిటెక్టివ్ నవల పంథాలో, కామిక్స్ బుక్‌ని టెక్స్ట్‌బుక్‌లా చదవకూడదు. గమ్యాలు వేరుగా వుంటాయి. ఇతరులకి చెప్పటం కోసం చదవటం, మన జ్ఞానం కోసం చదవటం. ఆహ్లాదం కోసం చదవటం, విషయసేకరణ కోసం చదవటం వగైరా.

9) విదేశీ చిత్రాల ఫెస్టివల్స్‌కి మమ్మల్ని పత్రికలవారు పంపుతూంటారు. రోజుకి ఆరేడు సినిమాలు చూసి.... అందులో మూడు నాలుగిటి కథలు, సమీక్షలూ రాత్రికి రాత్రి వ్రాసి పంపాల్సి వుంటుంది. సినిమా చూస్తుండగానే, పెన్ టార్చి సాయంతో పాయింట్స్ వ్రాసుకుని, అయోమయం లేకుండా రాత్రి కూర్చొని వ్రాయాలి. అలా పదిరోజులపాటు చేసే మానసిక వ్యాయామం ఆ రోజుల్లో గొప్ప ఫలితాన్నిచ్చింది. చదువుకి కూడా ఇది వర్తిస్తుంది. అంటే... మొదటిసారి చదువుతున్నప్పుడే, మన అభిప్రాయాల్నీ, ఫీలింగ్స్‌నీ, మార్జిన్‌లో వ్రాసుకోవటం.

10) విజయానికి అయిదు మెట్లు పుస్తకం వ్రాయటానికి ముందు, రెండొందల పైగా పాయింట్స్ నాలుగు పేజీల్లో వ్రాసుకున్నాను. ఆ నాలుగు కాగితాలు చూసి, ఇప్పుడు మొత్తం పుస్తకం చెప్పగలను. దీన్నే KEY NOTING అంటారు. మొత్తం విషయాన్ని సంక్షిప్త పరచటంవల్ల మెదడుపై వత్తిడి తగ్గుతుంది. ఇలా కాకుండా పేజీలకి పేజీల టెక్స్ట్ పుస్తకాలు, గైడ్‌లు నోట్సు ప్రతిసారీ చదవటం వల్ల ఈ క్రింది నష్టాలున్నాయి.

a) అనవసర వాక్యాల్ని, ముఖ్యమైన వీటినీ ఒకే ప్రాముఖ్యతతో చదవవలసి రావటం.

b) ఏది అవసరమో, ఏది ముఖ్యమో తెలియక మెదడు శ్రమపడటం.

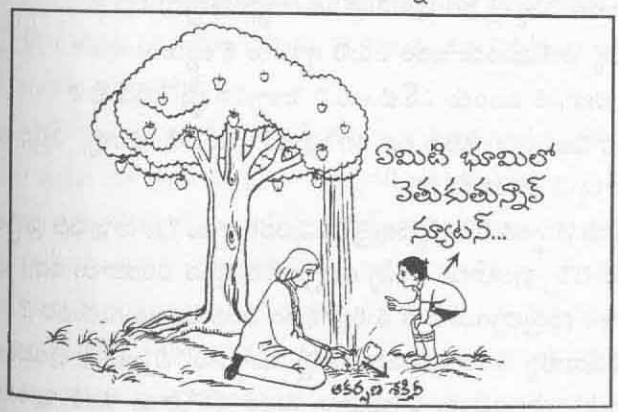
c) ఒకే టైపు అక్షరాల వెంట పరుగెత్తిన కళ్ళు త్వరగా అలసిపోవటం.

d) ఎంతకీ కథ ముందుకు సాగని టీ.వీ. సీరియల్ చూస్తుంటే ఛానెల్ మార్చెయ్యాలి అనిపించే విధంగా, పుస్తకం మీద నిరాసక్తత ఏర్పడే ప్రమాదం. (దీన్నే VISUAL BORING అంటారు.)

e) తెలుసుకోవలసిన, గుర్తు పెట్టుకోవలసిన KEY WORDS ని వెతుక్కునే పరిస్థితి. (పేజీలో ఒక పదం చూడగానే, మొత్తం పేరాగ్రాఫు గుర్తు రావాలి. దాన్నే KEYWORD అంటారు. పుంఖాను పుంఖలంగా చదవటం వల్ల, KEYWORDS ప్రాముఖ్యత తగ్గిపోతుంది.)

ప్రొఫెసర్ అనోకెన్, తన పుస్తకం MODERN BRAIN RESEARCH లో వ్రాసిన ఒక వాక్యాన్ని ఉదహరించి, తరువాతి అధ్యాయంలోకి వెళ్తాను. ఈ క్రింది బొమ్మలో చూడండి.

ఆర్కిమిడిస్, తను స్నానం చేస్తుండగా - తగ్గిన తన వంటి బరువు.... తన శరీరం తొలగించిన నీటి బరువుకి సమానం అని తెలుసుకున్నాడు.



ఆపిల్ చెట్టు న్యూటన్‌ని గొప్ప సైంటిస్ట్‌ని చేసింది. చాలామంది ప్రేమికులు పార్కుల్లో తమ కౌగిళ్ళతో అతడి మూడో సూత్రాన్ని ఋజువు చేస్తూ కనపడతారు.

చిన్న చిన్న బొమ్మలూ, వాక్యాలూ చిరునవ్వుతో చదువు నేర్పుతాయి. జ్ఞానం కన్నా గొప్ప ఉత్సాహమిచ్చేది ప్రపంచంలో మరేదీ లేదు. అన్ని వ్యసనాలకన్నా గొప్ప వ్యసనం జ్ఞానసముపార్జనం. నెం. 1 కి తప్పక వుండాల్సిన వ్యసనం. అందుకే ప్రొఫెసర్ అనోకెన్ అంటాడు.

".....స్పష్టమైన పద్ధతిలో, స్నేహపూర్వకంగా, ఆహ్లాదంగా, నిబద్ధతతో ఇష్టపడుతూ చదివితే.... కష్టపడనవసరం లేదు. అలా నేర్చుకునే కొద్దీ... నేర్చుకోవటం సులభమవుతుంది. జ్ఞానం కన్నా గొప్ప వ్యసనం లేదని తెలుస్తుంది".

గుర్తుంచుకోవటం ఎలా ?

ఈ క్రింది ప్రశ్నల్లో ఎన్నిటికి మనం కరక్టుగా సమాధానం చెప్పగలమో ఒకసారి చూద్దాం :

1) ఒక కన్నడ అగ్రనటుడిని బంధించిన బందిపోటు నాయకుడి పేరేమిటి ?
2) కోట్ల ఆస్తి సంపాదించి, కోర్టుల చుట్టూ తిరుగుతున్న తమిళనాడు మాజీ ముఖ్యమంత్రిణి ఎవరు ?
3) ఒలింపిక్స్‌లో వెయిట్ లిఫ్టింగ్ పతకం సంపాదించిన ఆంధ్ర రాష్ట్ర మహిళ ఎవరు?
4) మన రాష్ట్రంలో ప్రవహించే ఒక జీవనది పేరు చెప్పండి.
5) చిరంజీవి ఆఖరి తమ్ముడయిన నటుడి పేరేమిటి ?
6) మీ వూళ్ళో బెస్ట్ సినిమా థియేటర్ పేరేమిటి ?
7) బ్రాందీ విస్కీల్లో కలుపుకునే ద్రవం (గ్యాస్ వున్నది) ఏది ?
8) విస్కీ తాగేముందు జనం ఏమని గ్లాసులు కొట్టుకుంటారు ?
9) మరణానికి ముందు ఎన్.టి.ఆర్.ని పెళ్ళాడిన స్త్రీ పేరేమిటి ?
10) పేకాడేటప్పుడు ముక్కలు కలిపేవాడికి, మొదటి ముక్క ఎత్తేవాడు ఎటు కూర్చుని వుంటాడు ?

ఇప్పుడు చెప్పండి మీకు జ్ఞాపకశక్తి లేదని ఎవరన్నారు ? దాదాపు పది ప్రశ్నలకీ మీరు సమాధానం చెప్పే వుంటారు. అవన్నీ ఉత్సాహభరితమైన విషయాలు కదా! అందుకని సమాధానాలు గుర్తున్నాయి. మరి మర్చిపోవటం ఎందుకు జరుగుతుంది ?

ఆ విషయాన్ని తనలో భద్రపరచుకున్న "న్యూరాన్" నిస్తేజంగా వుండటం వలన! ఉదాహరణకి - భారతదేశపు చిత్రపటాన్ని మనం ఎన్నోసార్లు చూసే వుంటాం. కానీ కరక్టుగా ఎందుకు చెప్పలేమంటే - దానికంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వనందువల్ల! అదేవిధంగా బ్రతికున్న తల్లిదండ్రుల పుట్టినరోజు మనలో ఎందరికి తెలుసు ?

ఏ విషయాన్ని గుర్తుపెట్టుకోవాలన్నా న్యూరాన్లే కారణం. చిన్నప్పుడు తండ్రి కొట్టిన దృశ్యం గుర్తుంటుంది. దొంగతనంగా సినిమాకెళ్ళిన విషయం పాతికేళ్ళయినా గుర్తుంటుంది. దీనికి కారణం - ఆ న్యూరాన్లు 'సజీవంగా' వుండటమే!

రైల్లో చీకటిలో ప్రయాణిస్తున్నప్పుడు - మినుక్కుమని దీపాలు దూరంగా వెలుగుతూ కనపడతాయి. అదే విధంగా మెదడులో కూడ, అక్కడక్కడ ఇలాంటి సజీవమైన ఎప్పటివో న్యూరాన్లు, చిన్నప్పటి అస్పష్ట, అనవసర, అప్రస్తుత విషయాల్ని గుర్తు పెట్టుకుంటాయి. మినుక్కు మినుక్కుమని వెలుగుతూ గతాన్ని గుర్తు చేస్తాయి.

ఏ దీపాన్ని వెలిగించి వుంచాలో, ఏ దీపాన్ని ఆర్పెయ్యవచ్చో ప్రతి మనిషి తనే నిర్ణయించుకోగలిగి వుండాలి.

అదే మనో శక్తి !

ఇనప్పెట్టెలో ఆస్తి వుండి, అవసరానికి తాళం చెవి లేకపోతే ఏం లాభం ?

"పై పది ప్రశ్నలకి అంత సులభంగా సమాధానం చెప్పిన నేను, మిగతావారి కంటె ఏ విధంగానూ తక్కువ కాదు" అన్న ఆత్మ విశ్వాసంతో ఈ క్రింది అధ్యాయం చదవండి.

ఉద్యోగికి తన వృత్తిలో విషయాలూ, చదువూ ఎంత ముఖ్యమో, ఆ విషయాన్ని గుర్తు పెట్టుకోవటం కూడా అంతే ముఖ్యం ! ఇటీవల ఈ రంగంలో చాలా పురోభివృద్ధి కనిపించింది. శకుంతలా దేవి అనే పండితురాలు, ఏ సంవత్సరంలో ఏ రోజు ఏ వారమయినదో చెప్పగలుగుతూందీ అంటే అందులో అద్భుతమయిన తెలివితేటలు ఏమీ లేవు. కేవలం మనో ప్రణాళిక టెక్నిక్ వున్నదంతే! ఆమె జ్ఞానే కావచ్చు. కానీ ఈ విషయంలో జ్ఞానం కన్నా టెక్నిక్ ముఖ్యం. ఒక విషయాన్ని గుర్తు పెట్టుకోవటానికి మూడు రకాల టెక్నిక్‌లని మీకు పరిచయం చేస్తాను. 1) గొలుసు కథ టెక్నిక్, 2) అక్షరమాలిక టెక్నిక్, 3) సంఖ్యా వాక్య టెక్నిక్.

1. ఒక గృహిణి మరుసటి రోజు పొద్దున్నే తమ ఇంటికి అతిథులు వస్తున్నారని భర్తని బజారుకి పంపుతూ ఈ క్రింది వస్తువులు తెమ్మంది అనుకుందాం.

1) గోధుమలు 2) బిస్లరీ మంచి నీళ్ళ బాటిల్స్ 3) వంకాయలు 4) ఉల్లిపాయలు 5) పచ్చి మిరప 6) అతిథికి ఇవ్వటానికి చిన్న బహుమానం 7) సినిమా టిక్కెట్లు 8) అతిథులతో ఆడటానికి పేకలు 9) రిపేరు కిచ్చిన వాచి 10) చిన్న పిల్లాడికి మందులు 11) పెద్ద పిల్లాడికి గైడ్‌లు 12) మాటిమాటికీ కరెంట్ పోతుంది కాబట్టి - కొవ్వొత్తులు.

భర్త తలూపుతూ "అలాగే సాయంత్రం ఆఫీసు నుంచి వస్తూ తెస్తాను" అన్నాడు.

"మొత్తం గుర్తుంటాయా? ఒక కాగితం మీద వ్రాసుకోకూడదూ" అందామె.

"అవసరం లేదులే. పన్నెండేగా గుర్తుంటాయి" అన్నాడు.

"వర్షాకాలానికి ఈ తలుపులు బిగుసుకుపోతున్నాయి. ఆఫీసు నుంచి వస్తూ వస్తూ వడ్రంగిని కాస్త రమ్మని చెప్పండి"

"అలాగే"

"అన్నట్టు మర్చిపోయాను. యండమూరి కొత్త పుస్తకం ఏదైనా మార్కెట్‌లోకి వస్తే తీసుకురండి"

"అలాగే"

"అన్నిటికీ 'అలాగే - అలాగే' అని తలూపుతున్నారు. వ్రాసుకుని వెళ్ళండి"

"క్షణం క్రితం 'మర్చిపోయాను' అన్నది నేను కాదు. నువ్వు. అన్నీ గుర్తుంటాయి. చూస్తావుగా" అన్నాడు భర్త నవ్వుతూ.

ఆ సాయంత్రం అతడు అన్ని పనులూ చేశాడు. అన్ని వస్తువులూ తెచ్చాడు. ఎలా...?

దీన్ని గొలుసు కథ టెక్నిక్ (Link system) అంటారు.

ఈ టెక్నిక్‌లో - మొదటగా, వీటన్నిటినీ పేర్చి ఒక కథ ఆలోచించుకోవాలి.

జగదేకవీరుడు - అతిలోక సుందరి సినిమా కథ ఆలోచించాడు భర్త. (సినిమా టిక్కెట్లు). దాని రచయిత యండమూరి (పుస్తకం). లేదా, అందులో హీరోయిన్ పేరు ఇంద్రజ. (వీరఇంద్రనాథ్ పుస్తకం). హీరోది గైడ్ వృత్తి. (పెద్దాడికి గైడ్‌లు) విలన్ అమ్రిష్"పూరి" (గోధుమలు). కథలో హీరోయిన్ స్నానానికి వచ్చి నీళ్ళలో (బిస్లరీ) ఉంగరం (బహుమతి) పారేసుకుంది. స్వర్గలోకపు ద్వారాలు మూసుకుపోయాయి (వడ్రంగి). దేవతలు గడువుపెట్టి (రిపేరు కిచ్చిన వాచి) పంపారు. హీరో ఆతిథ్యం స్వీకరించింది. వంట (ఉల్లిపాయలు) చేసిపెట్టాడు. ఆమెకి **(వంకాయ)**కీ **(పచ్చిమిరప)**కీ తేడా తెలీదు. అందరూ జూద గృహానికి (పేకాట) వెళ్ళారు. పాపకి తన మహిమ ద్వారా నయం చేసిన (పిల్లాడికి మందులు) శ్రీదేవిని మైనంతో బొమ్మగా చేసేయాలనుకున్నాడు విలన్ (కొవ్వొత్తులు).

మొత్తం పద్నాలుగు విషయాలూ వచ్చాయిగా ! ఏ కథనైనా ఈ విధంగా మలచుకోవచ్చు. జూదంలో ధర్మరాజు ఓడిపోయాక ద్రౌపది చీరె వొలిచిన ఘట్టం. భీముడు వంటవాడుగా మారిన ఘట్టాల్తో కూడా ఈ పద్నాలుగు అంశాల్నీ గుర్తుపెట్టుకోవచ్చు. ప్రయత్నించండి.

ఏది ఏమైనా - ఒక విషయాన్ని, వస్తువుల్నీ గుర్తు పెట్టుకోవలసి వచ్చినప్పుడు, ఆ వస్తువుల్ని ఒక సినిమా కథలో గానీ, తెలిసిన కథలోగానీ ఇరికించటాన్ని 'గొలుసు కథ' టెక్నిక్ అంటారు.

2) అక్షర మాలిక టెక్నిక్ :

ఈ విధానంలో మొదటి అక్షరాల్ని గుర్తుపెట్టుకుని ఒక వాక్యం మనసులో అనుకుంటే, అవసరమైనప్పుడు అది వెంటనే గుర్తొస్తుంది.

Aeroplane – House – Moon – Om – Cross – Candle – Skull.

వస్తువులు తెలుసు. వరుసక్రమం మనకి గుర్తుండాలి. అదీ సమస్య.

ఇప్పుడు మొదటి అక్షరాలు కలపండి.

AHMOCCS

దీంతో ఒక వాక్యం నిర్మాణం చేయండి. ఏదైన సరే - ఉదాహరణకి "AHMOD అనేవాడు - తన **D** (దిల్ - హృదయం) పోగొట్టుకుని AHMO గా మిగిలి, **C**ity **C**rime **S**ection లో రిపోర్ట్ ఇచ్చాడు" లాంటి వాక్యమయితే సరదాగా వుంటుంది. గుర్తుంటుంది. ఇప్పుడా వాక్యంలోని మొదటి అక్షరాలు కలిపితే AHMOCCS వస్తుంది. అప్పుడిక క్షణంలో ఆ వస్తువులు చెప్పెయ్యొచ్చు. అయితే ఇందులో రెండు "C" లు వున్నాయి. చర్చీలో క్రాస్ క్రింద కాండిల్స్ వుంటాయి - అన్న విషయం గుర్తుపెట్టుకుంటే చాలు.

మరో ఉదాహరణ చూద్దాం. ఒక ఇంటర్వ్యూకి వెళ్తున్నారు మీరు.

రైల్వే బోర్డు మెంబర్లు - చిత్తరంజన్, చారుహాసన్, ఛమిందా వ్యాస్, అనిల్, హబీబ్, మనోహర్, ఓంకార్ - అని ఇంటర్వ్యూకి వెళ్ళేటప్పుడు (CCCAHMO) గుర్తు పెట్టుకోవాలి అనుకుందాం. "... చిత్ (C) చోర్ (C) సినిమా (C) చూస్తూ అహ్మద్ తన దిల్ పారేసుకున్నాడు (AHMO)" అని గుర్తు పెట్టుకుంటే చాలు. CCCAHMO వస్తుంది.

3) సంఖ్యా వాక్య టెక్నిక్ : ఒక అర్ధరాత్రి వంటింట్లో దొంగల అలికిడి వినిపించింది. లైటు వేయకుండా భార్య పోలీస్ స్టేషన్‌కి (4745325) ఫోన్ చేస్తే, వాళ్ళు వచ్చి పట్టుకున్నారు. అంత అర్ధరాత్రి ఆమెకి ఆ నెంబర్ ఎలా గుర్తుందో భర్తకి అర్థం కాలేదు.

ఎలా గుర్తుంది ? చాలా సులభం. చిన్న చిన్న వాక్యాల ద్వారా ముఖ్యమైన టెలిఫోన్ నెంబర్లు ఆమె గుర్తు పెట్టుకుంది. ఉదాహరణకి :

పోలీస్ స్టేషన్	:	4745325
ఫ్యామిలీ డాక్టర్	:	3456924
శ్రీవాణి (స్నేహితురాలు)	:	1213220
భర్త ఆఫీసు	:	3313677

ఇవి ముఖ్యమైన నెంబర్లు అనుకుందాం. వీటిని గుర్తుపెట్టుకోవటానికి అనుగుణంగా కొన్ని వాక్యాలు సరదాగా నిర్మించుకోవాలి. ఆ వాక్యాలు.... ఫోన్‌కి సంబంధించినవై వుండాలి. సున్నా కూడా ఒక అక్షరంలా కలిపి వాక్యంలో అక్షరాల సంఖ్యని గమనిస్తూ ఈ ఉదాహరణలు చదవండి.

A) దొంగల్ని (4) పట్టుకోవటానికి (7) పోలీసుల (4) సహకారం (5) మనకి (3) సదా (2) వుంటుంది (5). నెం : 4745325

B) మనకి (3) జబ్బులేవీ (4) రాకూడదని (5) ఫ్యామిలీ డాక్టర్ (6) అనుకుంటుందంట (9) అది (2) మూర్ఖత్వం (4) నెం : 3456924

C) శ్రీ (1) వాణి (2)తో (1) స్నేహం (3) పాకి (2) పాకి (2) అనంతానంతవ్యాప్తం (0) నెం : 1213220

D) ఈయన (3) ఆఫీసు (3) లో (1) వుంటే (3) మాట్లాడటానికి (6) క్షణమాత్రమయినా (7) తీరికుంటుందా (7) నెం : 3313677

పైకి కష్టంగా కనపడినా నాలుగైదుసార్లు వల్లె వేసుకుంటే, ఈ నెంబర్లు సదా గుర్తుండిపోతాయి. ఇందులో ట్రిక్ కూడా ఏమీలేదు. నా ఆఫీసు ఫోన్ నంబరు ఉదాహరణ చూడండి. మైండ్ (3) పవర్ (3) ని (1) నమ్మితే (3) జీవితమంతా (6) గెలుపేనంటాడు (7) వీరేంద్రనాథ్ (6). నంబరు.... 3313676. ఫోన్ నెంబరు అంతా గుర్తుండి, ఒక్కోసారి - మధ్యలో అంకె మర్చిపోవటం సహజం. అది 3313676....? లేక 3317636....? అన్న అనుమానం ఒకసారి వస్తే - ఇక అది ఎప్పుడూ వేధిస్తూనే వుంటుంది. అటువంటి పరిస్థితుల్లో ఈ విధానం బాగా ఉపయోగపడుతుంది.

* * *

పై అంశాలన్నిటినీ, కలిపి, 'టోనీ బూజాన్' 1974లో ఒక సంస్థ స్థాపించాడు. మనోచిత్రం (Mind Map) గురించి నిర్విరామంగా ప్రచారం చేశాడు. దాదాపు కోటిమంది దాకా RADIANT THINKERS ఈ క్లబ్‌లో వున్నారంటే, దాన్ని బట్టే MIND POWER శక్తి తెలుసుకోవచ్చు. 1999లో పాతిక సంవత్సరాలు నిండిన సందర్భంగా ఈ సభ్యులు మీటింగ్ జరిగింది. అందులో విశేషాలు ఇవి :

1) యాభై రెండు ముక్కల్ని మూడు నిముషాల పాటు తదేకంగా చూసి, ఒక సభ్యుడు ఆ వరుస క్రమాన్ని చెప్పాడు.

2) జేమ్స్‌లాంగ్ వర్త్ అన్న కుర్రవాడు 1 నుంచి 1000 లోపులో యాభై అంకెల్ని కాగితం మీద వ్రాస్తే 1.30 (ఒకటిన్నర) నిముషం పాటు చూసి - అదే వరుసక్రమంలో చెప్పాడు. అతడికి యూనివర్శిటీ పరీక్షల్లో ఆ సంవత్సరమే రాంక్ వచ్చింది.

3) జోమ్స్‌లీ అన్న యువకుడు - టీ.వీ.లో ఆ రోజు బి.బి.సి. వార్తల్ని రికార్డు చేసి నాల్గయిదుసార్లు విని, మొత్తం యథాతథంగా చెప్పేసరికి - ఆడిటోరియం చప్పట్లతో నిండిపోయింది.

ఇలాంటి అద్భుత ఫలితాలని ఎన్నిటినో నేనుకూడా చూశాను. PEGGING SYSTEM (దీని గురించి ముందే చర్చించాం) ద్వారా ప్రాక్టీసు చేసిన నెల్లూరుకు సంబంధించిన కుర్రవాడు - ఒక వార పత్రికని పదినిముషాల పాటు పరిశీలించి, ఆ తరువాత, పేజీ నెంబరు చెప్తే అందులో ఏ ప్రకటన వుందో, నా కళ్ళముందే చెప్పాడు.

అదే మనోచిత్రం !! మనోశక్తిలో ఒక భాగం !!! మీరే కొన్ని వస్తువుల పేర్లు, టెలిఫోన్ నెంబర్లూ వ్రాసుకుని ప్రాక్టీసు చెయ్యండి. నిజ జీవితంలో ఉపయోగించండి. "చదవటం" గురించి ముందే తెలుసుకున్నాం. ఆ విధంగా చదవండి. అంచెలంచెలుగా అద్భుత ఫలితాలు సాధిస్తారు. కోటిమంది సభ్యుల్లో మీరూ ఒకరవుతారు. అప్పుడిక మీకు -

- ❑ పరీక్షలు దగ్గిర పడుతున్న కొద్దీ - దూరం నుంచి తుఫాను వస్తున్న ఫీలింగ్ వుండదు.
- ❑ మార్చిలో నిద్రలేని రాత్రులుండవు.
- ❑ పరీక్ష హాలుకి వెళ్తూ రిక్షాల్లో, ఆటోల్లో చదివే అవసరం పడదు.
- ❑ ప్రశ్నాపత్రము తీసుకుంటున్నప్పుడూ, రిజల్ట్సు చూసేటప్పుడూ చేతులు వణకవు.

విద్యార్థి దశలోనే కాదు. ఆ తరువాత కూడా మీకు ఇదెంతో ఉపయోగకరంగా వుంటుంది. మీరు పని చేసే చోట అందరూ మెచ్చుకుంటారు. మెదడు చాలా క్లియర్‌గా వుంటుంది. అల్మైరా నీట్‌గా సర్దినట్టు - ఎక్కడి జ్ఞాపకాలు అక్కడ స్థిరంగా వుంటాయి. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా - మొహం ప్రశాంతంగా వుంటుంది !

వెలికి తీయటం ఎలా ?

దాదాపు మనందరికీ ఇలాంటి అనుభవాలు ఎప్పుడో ఒకప్పుడు జరిగి వుంటాయి. పర్సుపోయి, అందులో ఎంత డబ్బుందో, కరక్టుగా గుర్తురాకపోవటం ! అలాగే ఒక్కోసారి, ఎదురుగా వ్యక్తి షేక్ హ్యాండ్ ఇస్తూ వుంటాడు. నవ్వుతూ మాట్లాడుతూ వుంటాం. కానీ అతడి పేరు ఎంతకీ గుర్తురాదు. మెదడు అలజడి మన మొహంలో ప్రతిబింబిస్తూ వుంటుంది. ఇలా ఎందుకు జరుగుతుంది ?

ఇలా జరగటానికి కారణం - మనకి ఒక విషయం గుర్తు రాకపోయేసరికి ఆ విషయాన్ని మెదడు మీద చూపించి, దాన్ని మరింత వత్తిడికి గురి చేయటం వల్ల.

ఒక కోడి ముందు - కాస్త బియ్యంలో కొన్ని చిన్న తెల్లరాళ్ళు కలిపి పెట్టండి. క్షణంలో బియ్యపు గింజల్ని ఏరి ఏరి తినేస్తుంది.

ఒక్కసారి కూడా పొరపాటున రాయిని తినదు. కరక్టుగా గింజ మీదే దాని ముక్కు పడుతుంది. ఆ విధంగా - దాని మెదడు, ముక్కునీ కళ్ళని సంధానం చేసిందన్నమాట.

అదే విధంగా, ఏదైనా విషయాన్ని గుర్తు తెచ్చుకోవలసివచ్చినప్పుడు - మెదడుని కామ్‌గా వుండనివ్వాలి. సరి అయిన మార్గం చూపించాలి. దాన్నే POSITIVE MENTAL SET అంటారు. మెదడుని సంధానం చేయటమంటే అదే. అప్పుడే అది, మనకి కావల్సిన విషయాన్ని లోపల్నుంచి వెలికి తీసి అందిస్తుంది.

ఒకసారి మేము అయిదుగురం కలిసి హోటల్‌కి వెళ్ళాం. అందులో ఒక స్నేహితుడు పెద్ద పారిశ్రామికవేత్త. కోటికి పడగెత్తినవాడు.

అతడి బ్రీఫ్‌కేస్‌ని రెండు గంటల క్రితమే కొట్టేశారు. ఇప్పుడు రెండు సమస్యలు. అతడి పర్సుకూడా అందులోనే వుండిపోయింది. సాధారణంగా పదివేలకి తక్కువ వుండదు. ఒక్కోసారి యాభై కూడా వుండొచ్చు. పదివేలయితే పెద్ద సమస్యకాదు. రెండు రోజులక్రితం యాభై వేలదాకా పెట్టినట్టు గుర్తు. అందులో మళ్ళీ ఎంత ఖర్చు జరిగిందో, ఎంత మిగిలిందో తెలీదు. అంత డబ్బు ఎందుకు వుంచుకోవలసి వచ్చిందో ఎంత ఆలోచించినా గుర్తుకు రావటం లేదు. దీనికన్నా పెద్ద విషయం ఇంకొకటుంది.

పర్సుతో పాటు ఇంకా ఆ బ్రీఫ్‌కేస్‌లో ఏమేమి ముఖ్యమైనవి వున్నాయన్న విషయం తేలలేదు. పాస్‌పోర్టు, క్రెడిట్ కార్డ్స్.... లాంటి చాలా ముఖ్యమైనవి, తప్పకుండా ఓ పాతిక దాకా చిన్న చిన్న వస్తువులు అందులో వుండి వుంటాయన్నది నిశ్చయం. పోలీసులు ఆ లిస్టు చెప్పమంటున్నారు. "....ఆయనే వుంటే" పూర్వకాలపు సామెత.

"..... ఇదిపోయింది" అని, దాని అవసరం పడినప్పుడు గుర్తొస్తే తప్ప, ఏమేమి పోయాయో వెంటనే తెలీదు. ఇలాంటి అనుభవం ప్రతీవారికీ ఎప్పుడో ఒకప్పుడు వస్తుంది. ముఖ్యంగా పర్సుపోయినప్పుడు, అందులో ఎంత వున్నదీ ఓ పట్టాన గుర్తురాదు.

మా మిత్రుడి పరిస్థితి అదే! అయితే, అనుభవం వున్నవాడు కాబట్టి బయటపడకుండా నిబ్బరంగా వున్నాడు. కానీ ఎంత కాదనుకున్నా అదే ఆలోచన వుంటుంది కాబట్టి పార్టీలో హుషారుగా పాల్గొని మాట్లాడలేకపోతున్నాడని అక్కడున్న అందరం గ్రహించాం. మధ్య మధ్యలో అతడు తలని అటూ ఇటూ అడ్డంగా వూపటం- మెదడు మీద వత్తిడిని సూచిస్తోంది. దీన్నే **NEGATIVE MIND SET** అంటారు. **"ఏం మర్చిపోయానబ్బా?" అని ఆలోచించటం !!!** దీనివల్ల వచ్చేది చిరాకే తప్ప జ్ఞాపకం కాదు. చాలామంది చేసే తప్పు అదే.

దీనికి బదులుగా "ఏం గుర్తుందబ్బా' అని ఆలోచించటం మంచిదని సలహా ఇచ్చాం. అక్కడినుంచి ఎక్స్‌ర్‌సైజు మొదలైంది. అతడికి నాలుగు మాత్రమే గుర్తున్నాయి. కారు తాళాలు, పర్సు, క్రెడిట్ కార్డు, సెల్‌ఫోను.....! చివరిది చెప్పగానే - సెల్‌ఫోన్ కోసం కాక, ఆఖరిసారి బ్రీఫ్‌కేస్ ఎప్పుడు తెరిచావని ఎవరో అడిగారు. "లాయరుగారి ఆఫీసులో..." అంటూ ఆగాడు. చప్పున... డూప్లికేట్ డాక్యుమెంట్లు అందులో వున్నాయని గుర్తొచ్చింది. డూప్లికేట్ కాబట్టి పోయినా ఫర్వాలేదని ఎవరో జోకేశారు. అందరూ నవ్వేరు. డూప్లికేట్ అన్న పదంలోంచి అకస్మాత్తుగా అతడికి స్పెక్టికల్స్ అన్న విషయం గుర్తొచ్చింది. "ఖరీదైన కళ్ళజోడు కేస్ అందులోనే వుంది" అన్నాడు. కళ్ళజోడు కేసు అనగానే కోర్టులో నడుస్తున్న కేసు గుర్తొచ్చింది. బిగ్గరగా నవ్వేస్తూ, ".....కేసు కోసం కోర్టు కెళ్తే బ్రీఫ్ కేసు ఢాం ఢాం - బ్రీఫ్ కేసులో వున్న కళ్ళజోడు కేసు.... ఢాం ఢఢ డాండాం" అన్నాడు రాగయుక్తంగా. మాలో, సినిమాకి పాటలు వ్రాసే ఒక ప్రసిద్ధ కవి కూడా అక్కడ వున్నాడు. "ఏమిటి అంత హుషారుగా వున్నావు. ఏదైనా గుర్తొచ్చిందా?" అని అడిగాడు కవి.

"అవును - పర్సులో నాలుగైదు వేలకన్నా ఎక్కువ లేదు. కోర్టులో సెటిల్‌మెంట్ జరిగి పాతికవేలు ఇచ్చాను" అన్నాడు విప్పారిన మొహంతో.

ఆ తరువాత అరగంట హుషారుగా ఇదే టాపిక్ మాట్లాడుతూ వుండిపోయాం. బ్రీఫ్‌కేస్ లోపలి డిజైన్ ఎలా వుంటుందో గుర్తు తెచ్చుకొమ్మన్నాం. పెన్, పెన్సిల్, క్యాలిక్యులేటర్, ఉత్తరాలు.... అప్పటివరకూ మ...ర్చి...పో...యి...న మరో నాలుగు గుర్తొచ్చాయి. మొత్తానికి **ఇరవై తొమ్మిది వస్తువులు** బ్రీఫ్‌కేస్‌లో వున్నట్టు నిర్ధారణ చేయగలిగాం.

మరుసటిరోజు - బ్రీఫ్‌కేస్ దొరికిందని అతడు పేరు పేరునా అందరికీ ఫోన్ చేసి చెప్పాడు. పర్సులో వున్న ఆరువేలలో రెండు - దొంగ ఖర్చుపెట్టుకున్నాట్ట.

బ్రీఫ్‌కేస్‌తో కలిపి మొత్తం వస్తువులు - కరెక్టుగా **ము...ప్పై** అట !!!

వ్రాయటం ఎలా ?

సినిమాఫీల్డులో టెక్నీషియన్స్ అందర్నీ "ముందు" నియమించి, ఆ తరువాత తమకి కావలసిన విధంగా, వారినుంచి పని రాబట్టుకొంటారు. రచయితల్ని ముందు పిలిపించి, కథ విని, అది నచ్చితే... "ఆ తరువాత" నియమించుకుంటారు. అర్థం కాలేదా?

ఉదాహరణకి, ఒక సంగీత దర్శకుణ్ణి నిర్మాత నియమించాక, అతడు ట్యూన్ వినిపిస్తాడు. బావోలేకపోతే, మరో ట్యూన్ అడుగుతాడు. అంతే తప్ప, అతడిని తీసెయ్యడు.

మిగతా టెక్నీషియన్స్ అందర్నీ అంతే. వాళ్ళకి పరీక్ష పెట్టి, నెగ్గితేనే ఆ తరువాత నియమిస్తామనరు. రాఘవేంద్రరావు గారినిగానీ, విశ్వనాథ్ గారిని గారినీ పిలిపించి, "మా కథ రెండు సీన్లు తీసి చూపించండి. నచ్చితే తీసుకుంటాం" అనరు కదా!

రచయిత పరిస్థితి అది కాదు. అతడిని పిలిచి, "మాంచి కథ చెప్పండి" అని అడుగుతాడు నిర్మాత. అతడు రెట్టించిన ఉత్సాహంతో కథ చెపుతాడు. నిర్మాతకి నచ్చకపోతే, "థాంక్యూ. కాఫీ తాగి వెళ్ళండి" అంటాడు. అక్కడితో రచయిత కథ సమాప్తమవుతుంది.

ఆ విధంగా కథా రచయిత పని కత్తిమీద సాములాంటిది. చివరి క్షణం వరకూ తన కంపెనీలో వుంటున్నాడో లేదో అతడికి తెలీదు.

పైగా, ఒక్కో నిర్మాతకి ఒక్కో టేస్టు వుంటుంది !

రచయిత దగ్గిర మాత్రం ఒకే కథ వుంటుంది !!

ఇక్కడే వుంది టెక్నిక్ !!!

పిల్లి, పిల్లల్ని పది ఇళ్ళు మార్చినట్టు... దాన్నే ఎవరి టేస్టుకి తగ్గట్టు వారికి చెప్పాలి. అదొక్కటే అయితే ఫర్వాలేదు. నిర్మాత దర్శకులు ఓ.కే. చేశాక, అక్కడినుంచి అగ్రనటుడి దగ్గిరికి, కథానాయికి దగ్గిరికి వెళ్ళి వాళ్ళ P.O.V. (Point of view) లో, కథకి వారి వెన్నెముక అన్నట్టు చెప్పాలి.

దాన్నే సృజనాత్మకత అంటారు.

ఇదే ఉదాహరణ విద్యార్థులకి కూడా వర్తిస్తుంది. పరీక్షలో అందరికీ ఒకే ప్రశ్నాపత్రం ఇస్తారు. చదివిన సమాధానం కూడా ఒక్కటే ! మరి మార్కుల్లో ఎందుకు తేడా వస్తుంది? కొందరి సమాధానాలు సంపూర్ణంగా, సృజనాత్మకంగా ఉండబట్టి !!!

* * *

చదవటం, గుర్తుంచుకోవటం మాత్రమే కాదు - అవతలివారికి దాన్ని తిరిగి వివరించేటప్పుడు, వారిని అబ్బురపరచేలా వ్రాయగలగాలి. ముఖ్యంగా ఇటీవలి కాలపు పరీక్షల్లో, ప్రశ్నలు పూర్వకాలంలా సూటిగా వుండటం లేదు. "...అశోకుడు చేసిన గొప్ప కార్యక్రమములు ఏమిటో వివరించుము..." అని అడగటం లేదు. "...అశోకుడి కాలంలో అంత అడవి ప్రాంతం వుండగా, తిరిగి చెట్లు నాటించడం అవసరమని మీ ఉద్దేశ్యమా?" అని అడుగుతున్నారు.

పై తరగతుల కొచ్చేసరికి, ముఖ్యంగా I.A.S. పరీక్షల్లాంటివయితే, ప్రశ్నలు ముక్తసరి సమాధానాలు కాకుండా వాస్తవ పరిస్థితులపై తన అభిప్రాయాల్నే ఎక్కువగా ప్రకటించవలసి వుంటుంది.

దీనికి సృజనాత్మకత చాలా అవసరం.

కేవలం చదువులోనే కాదు. నిజ జీవితంలో కూడా దీని అవసరం చాలా వుంటుంది. "ఎల్లప్పుడూ సత్యమే చెప్పవలెను" అన్నది నీతి. "హాని కలిగించే సత్యం చెప్పటం కన్నా, మౌనంగా వుండటం క్షేమం" అన్నది సృజనాత్మకత. ఈ క్రియేటివిటి (సృజన) సాధారణంగా తర్కం మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ఎవరో చెప్పింది గుడ్డిగా ఆచరించకుండా తన విచక్షణా జ్ఞానం మీద ఆధారపడటమే తర్కం !!

ఆర్కిటెక్ట్ ప్లాన్ ఇస్తాడు. మన అభిరుచికి తగ్గట్టుగా మనం ఇంటిని నిర్మించుకుంటాం. రంగులు వేసుకుంటాం. అదే విధంగా పరీక్షల్లో సమాధానం వ్రాసేటప్పుడుగానీ, ఇతరులతో మాట్లాడేటప్పుడు గానీ, మనం చదివి నేర్చుకున్నదానికి, మన అభిప్రాయాల్నీ, వాదనల్నీ జోడించవలసి వుంటుంది. **దానికి ఈ పుస్తకమే ఉదాహరణ.** కొన్ని చదివినవి, కొన్ని జీవితంలో నేర్చుకున్నవి, కొన్ని నా అభిప్రాయాలు !!! అన్నీ క్రోడీకరించి కొన్ని అనుభవాలు జత చేర్చి వ్రాయటం జరుగుతోంది. ఏ ప్రవక్త చెప్పినా, ఏ సైకాలజిస్టు చెప్పినా అందరూ బాగుండాలనే. ఎవరు చెప్పినా అవే అక్షరాలు.

అదేవిధంగా, ఏ భాషలోనైనా కొన్నే పదాలు వుంటాయి. దాన్ని ఒక రచయితగా తన భాషలోకి అనువదించుకుని, తన పాఠకులకి చెప్పటం కోసం ఆ రచయిత ఉపయోగించే శైలి, శిల్పం, భాష, ఉదాహరణలు, తర్కం, వివరణలు... ఎంత బావుంటాయనేది, అతడి క్రియేటివిటీ (సృజనాత్మకత) మీద ఆధారపడి వుంటుంది. రకరకాల స్థాయీ భావాల్లో వున్న పాఠకుల కోసం, నోబెల్ ప్రైజ్ సంపాదించిన మహాత్ములనించి శ్రీదేవి నటించిన చిత్రం వరకూ చెప్పటం నా పద్ధతి. అదే, శ్రీశ్రీశ్రీ శంకరాచార్య చెప్పేటప్పుడు శ్రీదేవి గురించి ఉదాహరణ ఇవ్వరు కదా! ఆ విధంగా, ఒక్కొక్కరి సృజనాత్మకత ఒక్కొక్క రకంగా వుంటుంది.

* * *

ప్రభుత్వ ఆఫీసుల్లోగానీ, ప్రైవేటు కంపెనీల్లోగానీ కొందరు 'నోట్' పెడితే అది తిరుగులేనిదిగానూ, గొప్పగానూ వుంటుందని ప్రతీతి. కొందరు ఆర్థిక నిపుణులు ప్రాజెక్టు రిపోర్టు తయారుచేస్తే అరటిపండు వలచినట్టు వుంటుంది. అదేవిధంగా, కొందరు మాట్లాడితే, గంటల తరబడి వింటూ వుండిపోవాలనిపిస్తుంది.

ఇదంతా భగవంతుడు ఇచ్చిన వరం కాదు. తమకున్న జ్ఞానాన్ని, సరిఅయిన పంథాలో కొందరు ఉపయోగించుకోగలిగే వైనం.

సృజనాత్మకత వున్న వ్యక్తులు టీచర్లయితే, ఆ విద్యార్థులు అదృష్టవంతులవుతారు. మనందరికీ ఎవుడో ఒకప్పుడు, ఒక టీచర్‌తో ఈ అనుభవం కలిగే వుంటుంది.

ఏ మాస్టారు చెప్పినా అది పాఠమే! కానీ కొందరు చెప్తే మళ్ళీ మళ్ళీ వినాలనిపిస్తుంది! ఆ మాస్టారు క్లాసు ఎప్పుడొస్తుందా అని ఎదురుచూస్తాం. మరికొందరు చెప్తూంటే పక్క

బెంచీలో వూగుతున్న అమ్మాయి చెవిరింగు (క్షమించాలి. వూగుతోంది అమ్మాయి కాదు, చెవి రింగు) చూడాలనిపిస్తుంది.

విద్యార్థి టాపిక్ వచ్చింది కాబట్టి, మరో ముఖ్యవిషయం చర్చిద్దాం.

కొంతమంది విద్యార్థులకి కొన్ని సబ్జెక్ట్‌లంటే విపరీతమయిన భయం వుండటానికి, వాటిల్లో మార్కులు తక్కువ రావటానికి కారణం - వాళ్ళకి తెలివి లేకపోవటం కాదు. చిన్నతనంలో - ఆ సబ్జెక్ట్ సరిగ్గా అర్థం కాకపోవటం ! మాస్టారు సరిగ్గా చెప్పకపోవటం వల్ల - ఆ సబ్జెక్ట్ పట్ల మొదట్లో అయిష్టత ఏర్పడి.... ఆ తరువాత ఆ అయిష్టతే "భయం"గా మారుతుంది. ఇక చదివినంతకాలం అది పోదు. "చిన్నప్పటి నుంచీ మా అబ్బాయికి వంకాయకూర సహించదండీ..." అని తల్లి అన్నట్టే, "చిన్నతనం నుంచీ నాకు కెమిస్ట్రీ అంటే భయం" అంటాడు విద్యార్థి. (ఈ పుస్తకం చదువుతున్నది విద్యార్థి అయితే, ఈ పాయింట్ జాగ్రత్తగా గమనించండి. లేదా పెద్ద వాళ్ళయితే, మీ పిల్లలకి దీన్ని అర్థమయ్యేలా చెప్పండి)

ఎవరయినా ఒక విద్యార్థి, "నేను ఫలానా సబ్జెక్ట్‌లో పూర్" అంటే, అతనికి చిన్నతనంలో మొదటి ఒకటి రెండు సంవత్సరాలు ఆ సబ్జెక్ట్ సరీగ్గా అర్థం కాలేదన్నమాట. అంతే!! పునాది సరిగ్గా లేకపోతే భవంతి ఏం నిలుస్తుంది? మొదటి ఏడాది పాఠాలూ, సూత్రాలూ అర్థం కాకపోయేసరికి, రెండో సంవత్సరంలో మరింత అయోమయం అయిపోయి, ఆ పై పూర్తిగా గజిబిజిగా అయిపోతుంది.

ఈ భయాన్ని పోగొట్టటానికి ఒకటే మార్గం! మొదటి నుంచీ మళ్ళీ తాపీగా చదువుకుంటూ రావటం!! ఆ సబ్జెక్ట్ పై ఉత్సాహంతో, స్నేహ పురస్సరంగా ...దాంతో స్నేహం చేస్తూ... హాయిగా చదవాలి. మనలో చాలామంది చేసే తప్పు ఏమిటంటే "పూర్" అనుకున్న సబ్జెక్ట్‌పై, పరీక్షల ముందు ఎక్కువ సమయాన్ని వినియోగిస్తాం. అసలే అది అర్థం కాదు కాబట్టి, మరింత టెన్షన్ పడి, మరికాస్త ఎక్కువ సమయం వెచ్చిస్తాం. దాంతో, మిగతా సబ్జెక్ట్‌లలో మార్కులు కూడా క్రిందికి దిగుతాయి. అలా కాకుండా, ఆ సబ్జెక్ట్ మొదటినుంచీ, అంటే.... $(a + b)^2 = a^2 + b^2 + 2ab$ అన్న మొదటి సూత్రం నుంచీ చదువుకుంటూ రావాలి. అదే తెలియకపోతే - $\tan\theta \times \cos\theta = \sin\theta$ అన్న విషయం ఎలా అర్థమవుతుంది ? ఫండమెంటల్స్ రాకుండా, ఆ సంవత్సరపు సిలబస్ ఒక్కటే చదవటమంత మూర్ఖత్వం ఇంకొకటి వుండదు.

* * *

"ఒక వస్తువు ద్రవరూపంలో వున్నప్పుడు కన్నా - ఘనరూపంలో వున్నప్పుడు బరువు ఎక్కువ వుంటుంది" అన్నది మనందరికీ తెలిసిన విషయమే. మరి నీటిలో మాత్రమే ముక్క ఎందుకు తేలుతుంది ? చాలామంది సైన్సు స్టూడెంట్స్ క్కూడా ఈ విషయం

తెలియకపోవచ్చు. మా చిన్నప్పుడు - ఇదేదో పాఠంలా కాకుండా, ఒక కథలా చెప్పారు మా మాస్టారు "..... నీరు సున్నా డిగ్రీల దగ్గిర మంచుగా మారుతుంది. కానీ, 4 డిగ్రీల దగ్గర అది సంకోచించటం మానేస్తుంది. కేవలం నీటికి మాత్రమే ఈ వరాన్నిచ్చింది ప్రకృతి. అలా జరగబట్టే ఉత్తర, దక్షిణ ధ్రువప్రాంతాల్లో మంచు మైదానాల క్రింద స్వచ్ఛమైన నీరు వెచ్చగా ప్రవహిస్తూ వుంటుంది. ప్రకృతి తాలూకు ఈ అపూర్వమైన వరమే, కొన్ని మిలియన్ సంవత్సరాల క్రితం, భూమ్మీద మొట్టమొదటి "మనలాటి" ప్రాణి 'అమీబా' (ప్రోటోజోవా) నీటిలో ఉద్భవించటానికి కారణభూతమైంది. ఇప్పుడు మనందరం ఈ రోజు ఈ పాఠం గురించి మాట్లాడుకుంటున్నామంటే - మంచుకి ఆ స్వభావం వుండటమే కారణం. అది లేకపోయి వుంటే, మంచు క్రింది స్వచ్ఛమైన నీటిలో కాకుండా, ఏ బంగాళాఖాతంలోనో మొట్టమొదటి ప్రాణి మరో పదిలక్షల సంవత్సరాలు ఆలస్యంగా ఆవిర్భవించి వుండేది!!! అదే జరిగివుంటే ఇప్పటికి ఇంకా మనుష్యజాతి ఉద్భవించేది కాదన్న మాట. కాబట్టి పిల్లలూ.... ప్రొద్దున్న లేవగానే ప్రకృతికి నమస్కారం చేయండి. మనసు ప్రశాంతంగా వుంటుంది." అని చెప్పారు.

ఇన్ని దశాబ్దాలయినా ఈ విషయం ఇంకా ఇంత సజీవంగా నాకు గుర్తుండటానికి కారణం ఆయన చెప్పిన విధానమే ! చరిత్రలో మాల్థూస్ థియరీ, ఎకనమిక్స్‌లో కినీషియన్ థియరీ, నాటకరంగంలో స్టాన్సలవస్కీ థియరీ, బాటనీలో మెండెల్స్ థియరీ, జువాలజీలో డార్విన్ థియరీ, ఫిజిక్స్‌లో ఆర్కిమిడిస్ థియరీలాంటివన్నీ గుర్తు పెట్టుకోవటానికి మెదడు సాధారణంగా ఇష్టపడదు. చాలామంది విద్యార్థులు పరీక్షలయిపోగానే సబ్జెక్టులు మర్చిపోవటానికి కారణం, కేవలం పరీక్షల ప్రతిపాదికగా వాటిని చదవటం వల్లనే. అలా కాకుండా, ఆ సబ్జెక్ట్ పట్ల కాస్త ఉత్సాహం పెంచుకుంటే భయాలన్నీ తొలగిపోతాయి. పైగా అదే సబ్జెక్టు, చాలా ఉత్సాహాన్నిస్తుంది కూడా.

నేను చదువుకునే రోజుల్లో హిస్టరీలో తక్కువ మార్కులు వచ్చేవి. తెలుగు అస్సలు రాదు. (బి.కామ్.లో హిందీ సెకండ్ లాంగ్వేజి). కెమిస్ట్రీ అంటే విపరీతమైన భయం వుండేది. అలా అని నేను 'బిలో ఏవరేజి' కాదు. వేసవి సెలవుల్లో కేవలం రెండు నెలల్లో టైపు, షార్ట్‌హాండ్ పాసయ్యాను. మరి ఇలా ఎందుకు జరిగింది ?

కేవలం 'అయిష్టత' వల్లనే ఆ మూడు సబ్జెక్టులంటే భయం ఏర్పడింది అని దాదాపు 25 సంవత్సరాల తరువాత తెలుసుకున్నాను. ఎందుకంటే రచయితగా స్థిరపడ్డాక తెలుగునీ, 'కాసనోవా' అన్న నవల వ్రాయటానికి హిస్టరీని, 'ప్రార్థన', 'అంకితం' నవలలు వ్రాయటానికి కెమిస్ట్రీని చదవవలసి వచ్చింది. అప్పుడర్థమైంది - ఆ సబ్జెక్ట్‌లలో ఎంత మాధుర్యం వుందో! ముఖ్యంగా ఆసిమోవ్ (ఈ రచయిత గురించి ఇదే పుస్తకంలో ముందే ప్రస్తావించటం జరిగింది) వ్రాసిన బయో - కెమిస్ట్రీ గురించి చదువుతుంటే,

మనకి తెలియనిది ఇంత వుందా? అన్న ఆసక్తి కలుగుతుంది. అప్పట్నుంచీ కెమిస్ట్రీ, హిస్టరీలు నాకిష్టమైన సబ్జెక్ట్‌లయ్యాయి. చదువుకునే రోజుల్లోనే ఇది తెలిసివుంటే ఎంత బావుండేది అని ఇప్పటికీ అనుకుంటూ వుంటాను.

అభిరుచి ఎలా పెంపొందించుకోవాలి అన్న విషయం గురించి ఒక చిన్న ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక్క నిముషం ఈ పుస్తకం చదవటం ఆపి, కళ్ళు మూసుకుని, "...ఊచి" అని పెదవులు కదుపుతూ నెమ్మదిగా అనుకోండి. ఎందుకో తరువాత చెప్తాను.

విజయ విలాసంలో, అర్జునుడు స్నానం చేసి వస్తూండగా ఉలూచి అనే హీరోయిన్ అతడి అందాన్ని చూసి, అతడి శరీరపు ఇంద్రనీలమణి కాంతికి అబ్బురపడి "అహా - ఓహో ఓహోహో" అని తలూపుతుంది. దీన్ని వర్ణిస్తూ చేమకూర వెంకటకవి "... సవ్యసాచి.... ఇంద్రోపలరాలోచి జూచి తలయూచి, యులూచి రసోచితంబుగన్" అంటాడు. ఈ పద్యం చదువుతూ మనం కూడా అయిదారుసార్లు తలూపుతాం. ఎందుకంటే, "... ఊచి, రోచి"లాటి పదాలు ఉచ్చరిస్తున్నప్పుడు, తల దానంతట అదే పైకి క్రిందికి వూగుతుంది. హీరోయిన్ ఎలా వూపిందో, మనతో కూడా అయిదారుసార్లు ఆ విధంగా తలూపిస్తాడు కవి. ఇంతకన్నా చమత్కారం మరేం కావాలి? అదీ సృజనాత్మకత అంటే.

"సృజనము" అంటే సృష్టి. విశ్వసృజుడు అంటే బ్రహ్మ. సృజనాత్మకతతో, ఒక కొత్త విషయం కనుక్కోవటంలోగానీ, కొత్త విజయాన్ని సాధించినపుడు గానీ కలిగే తృప్తి గానీ, మరిదేనిలోనూ లేదు. కష్టపడేకొద్దీ, ఆ విజయంలో ఆనందం ఎక్కువ అవుతుంది. ఆ మాటకొస్తే -

ఈ ప్రపంచంలో కష్టమయిన పని అంటూ ఏదీ లేదు. మనకి అదంటే ఇష్టం లేకపోవటం వలనే అది 'కష్టం'గా మారుతుందంతే.

* * *

ఇప్పటివరకూ మనం మెదడు గురించీ, చదువు గురించీ తెలుసుకున్నాం. ముఖ్యంగా విద్యార్థులకి కావలసిన జ్ఞాపకశక్తిని చదవటం, గుర్తుంచుకోవటం, వెలికిదీయటం, సృజనాత్మకంగా వ్రాయటం - అన్న నాలుగు అంశాల ద్వారా ఎలా పెంపొందించుకోవాలో చర్చించాం!

ఇప్పుడిక ముఖ్యమైన టాపిక్‌లోకి ప్రవేశిద్దాం.

విద్యార్థి దశలోంచి బయటకొచ్చి, నిజమైన జీవితంలోకి ప్రవేశించి అంచెలంచెలుగా ఎదగటానికి పై శక్తులు మాత్రమే సరిపోవు. ఇంకా చాలా కావాలి. అందులో అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైంది **"మేధస్సు"**.

మేధస్సు

మేధస్సుకి సరి అయిన నిర్వచనం చెప్పటం కష్టం. కొన్ని పోలికలు, ఉదాహరణల ద్వారా కొంత తెలుసుకోవచ్చు.

ప్రపంచంలోని చాలా విషయాల్ని చదివి తెలుసుకుని ఆకళింపు చేసుకుని, గుర్తుపెట్టుకొనే వాడిని - 'పండితుడు' అంటారు. తనకున్న పాండిత్యానికి, తనకున్న సృజనాత్మకతని కలిపి, అందంగా అల్లేవాడిని- 'కవి' అంటారు. తనకున్న జ్ఞానాన్ని, ప్రాపంచిక పరిస్థితులకి అనుగుణంగా మలచుకోగలిగే వాడిని- 'విద్వాంసుడు' అంటారు.

భవభూతికీ, దండికీ, కాళిదాసుకీ 'ఎవరు గొప్ప' అని గొడవొచ్చి కాళికాదేవిని అడిగారుట! అప్పుడు ఆమె, "భవభూతి పండితుడు, దండి కవి, ఇక నువ్వు... నాతో సమానమైన విద్వత్తు వున్నవాడివి" అందట. దీన్నిబట్టే విద్వత్తుకి వున్న విలువ తెలుస్తుంది కదా! విద్వత్తువున్న వాడిని 'విద్వాంసుడు' అంటారు !!!

చరిత్ర తీసుకుంటే, చాలామంది పండితులు, కవులు అవసానదశలో కూతుళ్ళకి పెళ్ళి చేయలేనంత బీదరికం అనుభవించినట్టు తెలుస్తుంది. "నిరాశ్రయంతో నశోభంతి పండిత, వనిత, లత" అన్నారు. పండితుడికీ, స్త్రీకీ, లతకీ ఒక ఆశ్రయం వుంటేనే అవి శోభిస్తాయి.... అని దాని అర్థం. పాండిత్యము, సృజానాత్మకత, విద్వత్తు - ఈ మూడూ మనిషి మేధస్సులోంచే పుడతాయి.

జ్ఞానం - వాస్తవం

మేధస్సు వున్నవాడు ఎప్పుడూ భ్రమలో బ్రతకడు. వాస్తవంలో బ్రతుకుతాడు.

చదువు పూర్తయి ఇంట్లోంచి బయటికి వచ్చాక కనపడే మొదటి శత్రువు - "వాస్తవం" - అని ఏదో నాటకంలో ఒక డైలాగ్ చదివాను. చాలా అర్థవంతమైన వాక్యం ఇది. ఇది కేవలం తల్లిదండ్రుల కట్టడి నుంచి, ఇంటి భద్రత నుంచి బయటకొచ్చే పిల్లలకే కాదు... పెద్దలకీ వర్తిస్తుంది.

తాను నమ్మిన విలువలు, తనకి తెలుసుననుకొన్న జ్ఞానం, సమాజం పట్లా మనుష్యుల పట్లా తనకున్న నమ్మకాలూ, అన్నీ తన కళ్ళముందే కరిగిపోతూంటే, ఆ వాస్తవం అతడికి మొదటి శత్రువు అవుతుంది.

జిడ్డు కృష్ణమూర్తి ఫిలాసఫీ మీద రీసెర్చి చేసిన అమ్మాయికి "బంతిపువ్వంటి తమ్ముడు కావాలా? చామంతి పువ్వంటి చెల్లాయి కావాలా" అని గెంతులేసే మొగుడు రావొచ్చు. తల్లిదండ్రులతో కనీసం ఒక్క మాట కూడా పడని కుర్రాడు, అనుక్షణం చిందులేసే యజమాని క్రింద పనిచేయవలసి రావచ్చు. ఇదంతా వాస్తవమే. ఇటువంటి

వాస్తవాల్ని గ్రహించలేక, కొందరు తమ కథల్లో, తమ కష్టాలన్నీ హీరోయిన్‌కి అన్వయించి, చివరికి ఆ హీరోయిన్ మొగుణ్ణి కాలితో తన్ని, ఉదయిస్తున్న సూర్యుడివైపు సూట్‌కేస్‌తో వెళ్ళిపోతున్నట్టు వ్రాసి, తమ కసినీ, అసంతృప్తినీ ఆ విధంగా తీర్చుకుంటారు. కానీ, స్త్రీ సూట్‌కేస్‌తో సూర్యుడివైపు రెండు గంటలు నడిచేసరికి, ఆ సూర్యుడు పడమటివైపుకి వెళ్ళిపోతాడనేది వాస్తవం.

జ్ఞానం, సృజనాత్మకత, పాండిత్యం, లౌక్యం, విద్వత్తు, విచక్షణ, వివేకం, వ్యవహార విధానం, వ్యాపార మెళకువ - ఇవన్నీ వేర్వేరు పదాలు. ఏ ఒక్కటీ పరిపూర్ణం కాదు. అన్నీ వున్నవాడే నెం. 1 అవుతాడు. కొందరు కవులు, పండితులు చివరి స్టేజీలో దారిద్ర్యం అనుభవించటానికి కారణం ఇదే. వారు తమ ప్రపంచంలో తాము హాయిగా బ్రతికారు. భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచించలేదు. వారి భార్యలూ, పిల్లలూ కష్టాలు పడుతున్నా పట్టించుకోలేదు. చివరికొచ్చేసరికి చేతులు కాలిపోయాయి.

దీనికి గొప్ప ఉదాహరణ శ్రీనాథుడు.

పూర్వకాలంలో పండితుల్లాగే, ఈ కాలంలోనూ పండితులు వున్నారు. పెళ్ళిళ్ళల్లో పేకాడుతూనో, ఆర్టీసీ బస్సులో చుట్ట కాలుస్తూనో వేరు ప్రపంచంలోని అన్ని విషయాల మీద అనర్గళంగా మాట్లాడుతుంటారు. నేను విద్యార్థిగా వున్నప్పుడు ఒకసారి రైలులో ఒకాయన కనపడ్డాడు. అప్పటికి ఆ కంపార్ట్‌మెంట్‌లో అందరితోనూ ఏదో ఒక విషయం మాట్లాడాడు. ఆ రోజుల్లో థర్డ్ క్లాస్ కంపార్ట్‌మెంట్స్ అని వుండేవి. జనం కిక్కిరిసి ప్రయాణం చేసేవారు. ఆయన మాట్లాడని అంశం అంటూ లేదు. అంతరిక్షం నుంచీ, ఆ రోజే మరణించిన జవహర్‌లాల్‌నెహ్రూ విధానాల వరకూ మాట్లాడి అందర్నీ పరామర్శించాక, మాట్లాడటానికి ఎవరూ లేక, కుర్రాడినైన నన్ను పట్టుకుని 'ఏం చదువుతున్నావని' అడిగి, సైన్సు స్టూడెంట్‌నని తెలిసి "బాక్టీరియాకీ వైరస్‌కీ తేడా ఏమిటి?" అని అడిగాడు. నిజాయితీగా సిగ్గుపడి "...తెలీదు" అన్నాను.

ఆ తరువాత మా ఇద్దరి మధ్య సంభాషణ ఇలా జరిగినట్టు గుర్తు.

"జలుబు బాక్టీరియా అనే సూక్ష్మ క్రిమివల్ల వస్తుందా? వైరస్ వల్ల వస్తుందా?" రెండో ప్రశ్న అడిగాడు.

"సూక్ష్మక్రిమి వల్ల"

"తప్పు. వైరస్ వల్ల వస్తుంది. అది కూడా సూక్ష్మక్రిమే." అని నవ్వి, "మరో ప్రశ్న - ఆడవారికి ఎక్కువ జలుబు చేస్తుందా? మగవాళ్ళకా?" అని అడిగాడు.

ఈసారి కరెక్టుగా సమాధానం చెప్పే అవకాశం దొరికినందుకు సంతోషించి, "జలుబుకి ఆ తేడాల్లేవు. అందరికీ ఒకేలా చేస్తుంది." అన్నాను.

"తప్పు." అన్నాడు. "... చిన్న పిల్లలతో ఎక్కువ గడిపేది ఆడవాళ్ళే. ఈ పిల్లలు స్కూల్లో కొత్త కొత్త వైరస్‌లని అంటించుకుని ఇంటికొస్తారు. ఇంతకీ జలుబుకి మందుందంటావా?"

"ఆస్పిన్."

"తప్పు. జలుబుకి మందు లేదు. జలుబు చేయటానికి కారణమైన వైరస్‌తో యుద్ధం చేస్తూ, రక్తంలోని ఎన్నో తెల్ల కణాలు మరణిస్తాయి. ఇవన్నీ శ్లేష్మం, కఫం ద్వారా బయటకు వెళతాయి. ఆ తెల్ల కణాలు తిరిగి అభివృద్ధి చెందటానికి మళ్ళీ నాలుగైదు రోజులు పడుతుంది. నిజానికి, జలుబు తాలూకు వైరస్‌లు మన శరీరంలో వుండేది రెండు మూడు రోజులే. కానీ వళ్ళు నొప్పులు, కంటి నీరు, తలనొప్పి, జ్వరం - ఇవన్నీ నాల్గయిదు రోజులుంటాయి. ఇవన్నీ తెల్ల కణాలు విపరీతంగా నాశనం అవటం వల్ల వచ్చే లక్షణాలే తప్ప, వైరస్ వలన వచ్చినవి కావు. మనం ఆస్పిన్ వాడినా, వాడకపోయినా అవి ఎలాగో నాల్గయిదు రోజుల్లో తగ్గుతాయి".

"- కానీ ఆస్పిన్ వల్ల తొందరగా తగ్గుతాయి" ఈసారి ఆయన అడక్కపోయినా చెప్పాను.

"తప్పు." అన్నాడాయన నవ్వుతూ "... ఒక విధంగా అది నష్టం. బాధల్నించి మనిషి తాత్కాలికంగా బయటకి రావటానికి ఈ ఆస్పిన్‌లు సాయపడతాయేమో తప్ప శాశ్వత లాభం చేకూర్చవు."

"మరి ఈ జలుబు ఎలా తగ్గుతుంది ?"

"ఎక్కువ నీళ్ళు తాగటం వల్ల...." అన్నాడు. ఆయన చెప్పింది ప్రతిదీ కరెక్ట్ అని, పాతిక సంవత్సరాలయిన తర్వాత - లాస్ ఏంజిల్స్ టైమ్స్ సిండికేట్ వారి ఒక వ్యాసంలో చదివాను. జలుబు ఆరేడు రోజులపాటు అంటువ్యాధిగా వుంటుందనీ, ఆస్పిన్ కేవలం ఉపశమనం మాత్రమే కలుగ జేస్తుందనీ, దానికన్నా, వేడి వేడి టమోటో - లేదా - చికెన్ సూప్ మంచి ఫలితాన్ని ఇస్తుందనీ ఆ వ్యాసంలో వ్రాయబడింది.

జలుబు గురించి అంత లోతుగా... ప్రతీ విషయం గురించీ అంతే అద్భుతంగా మాట్లాడిన ఆ వ్యక్తి, ఒక చిన్న పేపర్ మిల్లులో గుమాస్తా అట. పెళ్ళి కెదిగిన కూతుళ్ళ గురించి, జీవితపు దుర్భర దారిద్ర్యం గురించి ఇంకెవరితోనో మాట్లాడుతుంటే విన్నాను. అప్పటి సంఘటన ఇప్పుడు చెప్పటానికి కారణం - కేవలం పాండిత్యం ఒకటే మనిషికి ఏ విధంగా ఉపయోగపడదో ఉదహరించటానికి మాత్రమే ! పాండిత్యం వుండాల్సిందే ! కాదనలేవరూ ! కానీ - దుర్భరం నుంచి బయటపడాలన్న 'కోరిక' వుండాలి !! దీనికి 'నైపుణ్యం' తోడు కావాలి !! అదే మేధస్సు !!! ఆ తరువాత - కృషి చెయ్యాలి. లేక మేధస్సుకి

తగిన 'రంగం' ఎన్నుకోవాలి. ఆ రంగంలో ప్రథమ స్థానానికి రావటానికి తనకున్న బలహీనతలు తెలుసుకోగలగాలి.

* * *

"మేధస్సు"కి నేనిచ్చిన నిర్వచనంతో కొంతమంది ఏకీభవించకపోవచ్చు. విద్వాంసుడు "లౌక్యుడు కాడు" అని వాదించవచ్చు. కానీ మనం చెప్పదల్చుకున్న ప్రతి భావానికీ ఒక "పదం" వుండాలి కదా! నెం. 1 కి నేను మేధావి అని పేరుపెట్టాను. అది నచ్చకపోతే మీరింకేదైన పేరు (స్థితప్రజ్ఞుడు, స్థితిమంతుడు లాంటివి) పెట్టుకోవచ్చు. ఏది ఏమైనా - అటువంటి వాడికి ఈ క్రింది లక్షణాలు వుంటాయి. పాఠకులకి కూడా అర్థం అవటం కోసం - ఇవి కొన్ని ఉదాహరణలు మాత్రమే.

1) మేధస్సు లేని మనుష్యులు ఎప్పుడూ నెంబర్ టూ స్థానంలోనే వుండి పై వారి సూచన్లు కోసం ఎదురుచూస్తూ వుంటారు. ఆఫీసుల్లోనూ, కంపెనీల్లోనూ ఇదే జరుగుతూంటుంది. అదే విధంగా, పరిస్థితులకనుగుణంగా ఉపన్యసించగలిగేవాడూ, అందరికన్నా ముందు ప్రజల నాడి పట్టుకున్నవాడు రాజకీయాల్లో నెం. 1 అవుతాడు. వాడి అనుచరుడు నెం. 2 గా వుంటాడు.

2) నెం. 1 ఎప్పుడూ చాలా చిన్న చిన్న విషయాల్లో కూడా ఎంతో శ్రద్ధ తీసుకుంటాడు. ఆఖరిపోరాటం చిత్రంలో లతామంగేష్కర్ ఒక పాట పాడింది. తెలుగురాని గాయకులు ప్రస్తుత పాటల్లో సాహిత్యాన్ని ఎంత ఖూనీ చేస్తున్నారో మనందరికీ తెలుసు. అర్థమేమిటో కనీసం అడిగి కూడా తెలుసుకోరు. పాతిక సంవత్సరాల తరువాత రెండోసారి తెలుగులో పాడుతూన్న ఆమె మాత్రం పాటంతా ఇంగ్లీషులో కావాలని అడిగారు. "తెల్ల చీరెకు తకధిమి తపనలు..." అన్న పల్లవి గల పాట అది.

హేమంతం కరుగుతుంటే
నీ అందం కడుగుతున్నా
వైశాఖం తరుముతుంటే
నీ వళ్ళో వదుగుతున్నా
ఆషాఢం ఉరుముతుంటే
నీ మెరుపే చిదుముతున్నా
నీ తోడుకావాలి... నే తోడుకోవాలి

ఇందులో 'హేమంతం కరగటం' అన్న ప్రయోగం బాగా నచ్చిందామెకు. 'కడగటం' అన్న పదానికి Cleaning అనో Washing అనో అనువాదం బావోదు కాబట్టి, I am brushing your beauty with melting winter అని ట్రాన్స్‌లేట్ చేశాను. వేటూరిని

ఆ ప్రయోగం గురించి పొగిడి, "తరుముతువుంటే.... అంటే?" అన్నారు. "చేజింగ్" అన్నాను. ఆ తరువాత పాడుతున్నప్పుడు గానీ, ఆమె అంత వివరంగా ఎందుకు అడిగి తెలుసుకున్నారో అర్థం కాలేదు. ఈసారి ఆ దృష్టితో వినండి. విశిష్టమైన పదాలు వచ్చినప్పుడు ఆమె గొంతులో కూడా ఆ భావమే ప్రతిబింబిస్తూ వుంటుంది. అందుకే ఆమె భారతరత్న అయింది ! చాలా చిన్న చిన్న సృజనాత్మకమైన విషయాల్లో కూడా నెం. 1 లు ఏ విధంగా శ్రద్ధ తీసుకుంటారో చెప్పటానికే ఈ ఉదాహరణ.

3) విద్వత్తు వున్న వ్యక్తులు తమ కిష్టం లేని వృత్తుల్లో ఎక్కువ కాలం వుండరు. వీలైనంత తొందర్లో ఆ వృత్తిలోంచి బయటపడటానికి ప్రయత్నిస్తారు. ముఖ్యంగా గుమస్తా, టైపిస్ట్ లాంటి రొటీన్ వృత్తులు చేయవలసి వచ్చినప్పుడు, వీలైనంత త్వరగా రాజీనామా చేయటంగానీ, వాలంటరీ రిటైర్‌మెంట్ గానీ తీసుకునే ప్రయత్నం చేస్తారు. తమకిష్టంలేని పనిలో జీవితాంతం గడపటం కన్నా, రిస్క్ తీసుకుని బయటకొస్తే ఆ మాత్రం డబ్బు (జీతం) సంపాదించగలమనే అభిప్రాయంలో వుంటారు. పగలంతా ఇష్టంలేని ఉద్యోగం చేసినా సాయంత్రాలు సంగీతమో, సైడు వ్యాపారమో.... లేక... పార్ట్ టైం ఉద్యోగమో, ప్రైవేటో చెప్పి కాస్త డబ్బు వెనుకేసుకుని ఆ తరువాత తమ కిష్టమైన రంగంలోకి మారిపోతారు.

4) విద్వత్తు వున్న వ్యక్తులు ఆనందంలో కూడా లాభం పొందుతారు. మరో రకంగా చెప్పాలంటే, లాభం లేనిదే ఏ పనీ చెయ్యరు. నెం. 1 అవటానికి ఇది చాలా ముఖ్యం. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే ఈ లక్షణం లేకపోతే, జీవితంలో అత్యుత్తమ స్థానం చేరుకోవటం అసాధ్యం. ఈ వర్గంవారు ఆఖరికి టీ.వీ. చూస్తున్నప్పుడు కూడా దానివల్ల వచ్చే లాభం గురించే ఆలోచిస్తారు. వాళ్ళు చూపించేదంతా చూడరు. మీరు సూపర్ మార్కెట్‌లో వస్తువులు కొంటున్నప్పుడు ప్రతి వస్తువు దగ్గిరా ఆగి పరిశీలించరు కదా ! టూత్‌పేస్ట్ కావలసి వస్తే ఆ విభాగానికి వెళ్ళిపోతారు. మధ్యలో ఆగటం మొదలు పెడ్తే - ప్రతిదీ మిమ్మల్ని ఆకర్షిస్తుందనీ, మీ పర్సుపై భారం పడుతుందనీ మీకు ఖచ్చితంగా తెలుసు! అవునా! మరి ఆ విషయాన్ని అంత ఖచ్చితంగా తెలుసుకున్న మీరు, టీ.వీ. పెట్టినప్పుడు, ఒక్కొక్క ఛానలే తాపీగా చూసుకుంటూ ఎందుకు ముందుకి వెళతారు ? కావలసిన ఛానల్‌కి సరాసరి ఎందుకు వెళ్ళరు ? పైకి తెలియదు కానీ, టీ.వీ. గంటల తరబడి చూడటం కన్నా పెద్ద వ్యసనం మరొకటి లేదు. ఒక ఆక్టోపస్‌లా అది కబళించి వేస్తుంది. నెం. 1 కి సమయం కన్నా విలువైనది లేదు. తాను టీ.వీ.లో ఎలా కనపడాలా అని ఆలోచిస్తాడే గానీ, ఇంకొకర్ని టీ.వీ.లో చూడటానికి ఇష్టపడడు. ఒకవేళ చూసినా వార్తల కోసం, లేదా నియమిత సమయపు వినోదం కోసం చూస్తాడంతే. తనకి ఖచ్చితంగా ఏ ఛానెల్ ఇష్టమో అతడికి ఖచ్చితంగా తెలుసు. మన అభిలాషకి అనుగుణంగా ఛానెల్స్ అన్నీ పక్కపక్కనే అమర్చుకుంటే రెండు లాభాలున్నాయి. (1) సమయం వృధా కాకుండా వుండటం. (2) ఒక్కొక్క దాన్ని మారుస్తూ వుండగా మధ్యలో మరో ఛానెల్ ఆకర్షించి

సమయాన్ని వృధా చేయక పోవటం. ఉదాహరణకి - మ్యూజిక్ ఛానెల్స్ అయిన MTV, VTV, Zee Music, B4U పక్క పక్కనే అమర్చుకోవాలి. అలాగే ETV, Gemini, Metro, Siti, Teja ఒక వరుసలో వుండాలి. ఇలాంటి గ్రూపింగ్‌ల వల్ల టెంప్ట్ అయ్యే అవకాశం తక్కువ అవుతుంది.

టీ.వీ.ల్లో వచ్చే రాజకీయ నాయకులు అభిప్రాయాలు, ఛానెల్స్ వారు చూపించే క్విజ్ ప్రోగ్రామ్‌లు, అమ్మాయిలు ప్రజల మధ్యకి మైకులు పట్టుకెళ్ళి వాళ్ళతో చేయించే నాట్యాలూ.... ఛానెల్స్ వారిని కోటీశ్వరుల్ని, ప్రకటనదారుల్ని లక్షాధికారుల్ని చేస్తాయి. నెం. 1 నాట్యం చేయడు. మరొకరితో చేయిస్తాడు.

5) తను చేస్తున్న పనిలో ఉత్సాహం పెంపొందించుకోవటం కూడా "విద్వత్తు" విభాగంలోకే వస్తుంది. బ్రతుకు తెరువు కొనసాగాలన్నా, ఆర్థికంగా స్థిరపడాలన్నా ఒక్కొక్కసారి ఎన్నో కొత్త పనులు చేయవలసి వస్తుంది. కొత్త విషయాలు నేర్చుకోవలసి వస్తుంది. అమితాబ్ బచన్‌ని తీసుకుందాం. నటుడిగా కోట్లు సంపాదించాడు. కానీ, వ్యాపారవేత్తగా సర్వం కోల్పోయాడు. ఇల్లు కూడా అప్పుల వాళ్ళు జప్తు చేయాలనుకున్నారు. రాజకీయాలు అచ్చి రాలేదు. ఆరోగ్యం పూర్తిగా పాడయింది. సినిమాలు ఫెయిల్ అయ్యాయి. ఆ టైమ్‌లో యాంకర్‌గా స్థిరపడ్డాడు. మొత్తం హిందీ సినిమా ఇండస్ట్రీని చిటికెన వేలిపై ఆడించినవాడు, ప్రస్తుతం కుర్చీలో కూర్చుని ఎదుటి వాళ్ళు సమాధానాలు బాగా చెప్తే రొటీన్‌గా పాగిడే స్థాయిలో వున్నాడు. రకరకాల డాన్సులూ, ఫైట్‌లూ చేస్తూ సెట్‌లో అందరితో అభినందనలు అందుకునే గ్లామర్ నుంచి, నటనకి రాజీనామా చేయవలసిన స్టేజికి రావటం, అందులోనూ - బ్రతుకు తెరువు కోసం ఆ పని చేయవలసి రావటం ఎంత నరకమో అనుభవిస్తే గానీ తెలీదు. అయినా - ఆ పొజిషన్‌లో కూడా నెం. 1గా నిలబడ్డాడు. 'లాక్‌కియా జాయె', 'ష్యూర్' లాటి పదాల ఉచ్చారణపై అధికారం సంపాదించి వాటిని విస్తృతంగా పాపులర్ చేశాడు. పాత అప్పులు తీర్చాడు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, తమ ప్రత్యర్థుల షేరు ధరని 2000 నుంచీ 180 కి పడిపోయేలా చేసాడు. ఒక రంగంలోకి తప్పని పరిస్థితుల్లో ప్రవేశించినప్పుడు అక్కడ పరిస్థితుల్ని ఇష్టపడటం తప్పనిసరి! ఆ తరువాత మెట్టు - అక్కడి మెలకువలు నేర్చుకోవటం ! అంతే తప్ప.... "నాకీ రంగం నచ్చలేదు" అనటం, మనిషిని విజయానికి దూరం చేస్తుంది.

6) మేధస్సు వున్న వ్యక్తి తన ప్లానింగ్‌లో ఎక్కడా లొసుగులు లేకుండా చూసుకుంటాడు. అయితే, ఇందులో ఒక చిక్కు వుంది ! ఎక్కడయితే ఒక 'ప్రారంభం' వుందో, అక్కడ ఒక 'రిస్క్' వుంది. రిస్క్ లేకుండా ప్లాన్‌లు అమలు జరగవు. అది వ్యాపారంలోగానీ, రాజకీయంలోగానీ, చివరికి రోమాన్సులో గాని.... ఎక్కడో ఒక చోట పరిస్థితులు ఎదురు తిరగవచ్చు. సర్వం కోల్పోయే పరిస్థితి రావచ్చు. చెప్పిన చిన్న అబద్ధమే పామై చుట్టుకోవచ్చు అటువంటి పరిస్థితిలో మొత్తం ప్రణాళిక మార్చి కొత్తది సృష్టించవలసి వుంటుంది.

జార్ఖండ్ ఎం.పి.లకి లంచం ఇవ్వటం వల్ల మాజీ ప్రధానికి జైలు శిక్ష పడింది. మన చట్టంలో ఎన్ని లొసుగులు వున్నాయో చూడండి. అదేగానీ, ఓటింగ్ జరిగిన తరువాత వారికి పెద్ద పెద్ద కార్పోరేషన్ల ఛైర్మన్ పదవులు వాగ్దానం చేసి వుంటే, చట్టరీత్యా నేరం కాదట.

ఎప్పుడో ఇవ్వబోయే పదవులు తమకిష్టం (నమ్మకం) లేదనీ, తమకి డబ్బే కావాలని వాళ్ళు కోరినట్టు వార్త. ఇంతకన్నా లోతైన కారణాలు బహిర్గతం కాకపోతే అది వేరే సంగతి.

జీవితంలో పైకి వెళ్తున్న కొద్దీ, మనకి తెలియని అపాయాలు ఈ విధంగా పొంచివుంటాయి. అవి ఎటువైపునుంచి వస్తాయో మనకి తెలీదు. బిల్ క్లింటన్ కూడా ఒకమ్మాయి విషయంలో కాస్త అజాగ్రత్తగా వుండటం వలన ఎన్ని ఇబ్బందుల్లో ఇరుక్కున్నాడో తెలిసిందే కదా! ప్రతీ అడుగూ ఆచితూచి వెయ్యాలంటారు అందుకే. అలా వుండాలంటే ఎప్పటికప్పుడు మెదడులో ప్రణాళికలు సిద్ధం అవుతూ వుండాలి. ఈ విభాగం గురించి తరువాత అధ్యాయం "మనో ప్రణాళిక"లో మరింత వివరంగా చర్చిద్దాం.

7) మేధస్సు వున్న వ్యక్తులు ప్రపంచాన్ని తమ దృష్టిలో కాక అవతలివారి దృష్టిలో చూస్తారు. అవతలివారిని 'వారి దృష్టితో' అర్థం చేసుకోవటానికి ప్రయత్నిస్తారు. అలా అర్థం చేసుకున్నాక ఇష్టం లేకపోతే వదిలేస్తారు.

తన కన్నా తన చెల్లికి ఎక్కువ కట్నం ఇచ్చి పెళ్ళి చేశారని అక్కలకీ, తన కన్నా తన అక్క పెళ్ళి వైభవంగా చేశారని చెల్లెళ్ళకి ఫీలింగ్ వుంటుంది. అలాగే పెద్ద వాడి చదువు మీద పెట్టినంత ఖర్చు తనకి పెట్టలేదని చిన్నవాడికీ, లేదా - తనని తొందర తొందరగా బరువు బాధ్యతల్లోకి తోసేసి, చిన్నవాడు 'సరదా'గా గడపటానికి ఎక్కువ వీలు కలిగించారన్న భావం పెద్దాడికీ వుండొచ్చు. విద్వత్తు వున్నవారు అన్ని వైపుల్నించీ ఆలోచిస్తారు. తన పెళ్ళి చేసేటప్పుడు కన్నా ఇప్పుడు రేట్లు పెరిగి వుంటాయన్న విషయం పెద్దమ్మాయి ఆలోచించాలి. మొదటి పెళ్ళి 'ఘనం'గా చెయ్యాలన్న తపన, అలా చేశాక.... అయిన ఖర్చు చూసుకుని, తన పెళ్ళి తక్కువ ఖర్చుతో చెయ్యాలనుకున్న తన తల్లిదండ్రుల చర్యలో తప్పేమీ లేదని చిన్న కూతురు తెలుసుకోవాలి. మగ పిల్లలకి కూడా ఇటువంటి పాజిటివ్ థింకింగ్ - చాలా వరకూ మనోవ్యధని తగ్గిస్తుంది. ఎందుకంటే ఇవ్వన్ని పరిష్కారం లేని బాధలు కాబట్టి. మనందరం ఒకేలా పుట్టాం. ఒకేలా పెరిగాం. ఒకేలాటి బట్టలు. అంతా ఒకేలా. కానీ నూటికి తొంభై మంది అసంతృప్తులు. ఆ తొంభైమంది నుంచీ మిగతా పది మందినీ విడగొట్టటానికే ఈ పుస్తకం. ఒక ప్రణాళిక వేసుకుని, దాన్ని అనుసరిస్తూ సమర్థవంతంగా

గమ్యాన్ని చేరుకోగలిగే వారు మాత్రమే మిగతా ఆ పదిమందిలో వుండగలరు. మిగతా తొంబై మందీ, తమ అసమర్థతకి Comfort Zone అనో, Secured గా వున్నామనో అనుకుంటూ సంతృప్తి చెందుతూ వుంటారు. ఆ లక్షణాల్ని ఇప్పుడు చర్చిద్దాం.

అసమర్థత

1) UPSC పరీక్షల్లో ఒక అభ్యర్థి వ్రాసిన సమాధాన పత్రాన్ని కలకత్తా నుంచి వెలువడే "ది టెలిగ్రాఫ్" అన్న పత్రిక ప్రచురించింది. దీన్ని తెలుగులోకి అనువదిస్తే బాగోదు కాబట్టి యధాతథంగా ఇక్కడ ఇవ్వడం జరుగుతోంది. అసమర్థత గురించిన గొప్ప ఉదాహరణల్లో ఇదొకటి.

Q : Write an essay on the "cow".

A : The cow is a successfal animal than ox, because he is a female. He give milk, but it is only when he got child. He is same like God to Hindus and useful to man.

He got four legs, two are forward and two are afterwards. The whole body can be utilised. Ghee, butter, curd and condensed milk come from cow.

His motion is slow because of his huge body. His other motion is used as fertilizer and flat cakes in hand and drying in the sun. Cow is the only animal that again eats its feeding after eating with his teeth whom are situated inside the mouth. She got tails in which there are hairs. It frightens the flies on his body with the hairs on the tails.

పై సమాధానాన్ని యథాతథంగా ప్రచురిస్తూ, **ఆ అభ్యర్థి పరీక్షల్లో పాసయ్యాడని** టెలిగ్రాఫ్ పత్రిక చెప్పింది. మన స్టాండర్స్ ఇవి.

2) గూడూరు దగ్గర ఒక ఊళ్ళో ప్రభుత్వం కట్టించిన షెడ్యూల్డు కులాల బాలుర వసతి గృహం యొక్క ప్రారంభోత్సవానికి ఒక ఎమ్మెల్యే వెళ్ళాడు. పూజా కార్యక్రమంలో కొబ్బరికాయ కొట్టమని ఆయనకి దానిని అందజేశారు. ఆయన దేవుణ్ణి ప్రార్థించి హాలులో నేలమీద గట్టిగా కొట్టగానే కాయ పగల్లేదు, నేల (గచ్చు) పగిలింది. ప్రేక్షకులందరూ మొహమొహాలు చూసుకున్నారు. పక్కనున్న సర్పంచి నడిగి కర్చీఫ్‌తో ఆయన మళ్ళీ చిందిన మొహాన్ని తుడుచుకున్నాడు. ఈ విషయాన్ని అసెంబ్లీలో ఆయన ప్రస్తావించినట్టు మార్చి 1, 2001 (01-03-2001) 'హిందూ' పత్రికలో వచ్చింది.

3) ఒక కుర్రవాడ్ని కొందరు దొంగలు కిడ్నాప్ చేశారు. వారు ఆ కుర్రవాడ్ని చార్మినార్ దగ్గిర బంధించి ఆ అబ్బాయి తల్లిదండ్రులని డబ్బు విషయమై బెదిరించటం కోసం వెళ్ళారు. ఈ లోపులో అక్కణ్ణుంచి ఆ కుర్రవాడు తప్పించుకున్నాడు. ఆ విధంగా పోలీసులకు కిడ్నాప్ విషయం తెలిసింది. ఆ బాలుడిని బంధించిన చోటుకి దొంగలు మళ్ళీ వస్తారని వూహించి, పోలీసులు అక్కడ మాటు వేశారు. కానీ, వారు "పోలీసు వ్యాను"లో కూర్చుని వుండటం వలన దొంగలు దూరం నుండే చూసి పారిపోయారు. ఈ వార్త దక్కన్ క్రానికల్‌లో పడింది.

4) సమర్థతకీ అసమర్థతకీ, విలువలకీ అధికారానికీ మధ్య తేడా తెలియని ఒకే ఒక రంగం రాజకీయం!! సోనియాగాంధీ భర్త రాజీవ్‌గాంధీని తమిళ తీవ్రవాదులు చంపేశారు. అయినా సరే, తమిళనాడులో తమిళ తీవ్రవాదుల్ని సపోర్ట్ చేసే PMK పార్టీతో తాను చేతులు కలపటానికి ఆమె సంసిద్ధత ప్రకటించింది. ఇంకా చిత్రం చూడండి. కలకత్తా ముఖ్యమంత్రి సింహాసనం కోసం, "...ఫెర్నాండెజ్ డిఫెన్స్ మంత్రిగా వైదొలగాలి" అంటూ బెదిరించి NDA నుంచి వెళ్ళిపోయిన మమతా బెనర్జీ, అక్కడ ఎన్నికల్లో చావు దెబ్బతిని, మళ్ళీ వెనక్కొచ్చి, "...డిఫెన్స్ మినిస్టర్ గారికి స్వాగతం" అంటూ హారతి ఇస్తోంది. "....తన నిద్రతో, అలసత్వంతో 500 మంది అత్యంత సాహసులయిన కార్గిల్ యుద్ధవీరుల మరణానికి కారకుడయిన డిఫెన్స్ మినిస్టర్"గా జార్జి ఫెర్నాండెజ్‌ని వర్ణించింది హిందూ పేపర్. ఆఖరి క్షణంలో అమెరికా జోక్యం చేసుకోకపోతే, కార్గిల్ యుద్ధంలో శ్రీనగర్‌ని పోగొట్టుకుని వుండేవాళ్ళం అని హెచ్చరించింది. అయినా కూడా మన రాజకీయాలు ఇలాగే వుంటాయి. మరి దీన్ని మన అసమర్థత అనాలో, వ్యవస్థలో లోపం అనాలో, రాజకీయ నాయకుల సమర్థత అనాలో పాఠకులే నిర్ణయించాలి.

5) అపోల్లో హాస్పిటల్స్‌కు చెందిన భక్తియార్ చౌదరి అనే డాక్టర్ ఇటీవల 1600 మంది విద్యార్థుల పైన చేసిన సర్వేలో ఈ క్రింది విషయాలు బయటపడ్డాయి.

a) 700 విద్యార్థులు, వంగి తమ కాలి బొటనవేళ్ళని చేత్తో తాకలేరు.

b) 1200 విద్యార్థులు వయసుకి సరిపడా ఆరోగ్యంతోగానీ, శారీరక దృఢత్వం గానో లేరు.

c) 1500 విద్యార్థులు, చదువు మీద ఏకాగ్రత నిలపలేని శారీరిక, ఆరోగ్యస్థితిలో వున్నారు.

d) మొత్తం విద్యార్థుల్ని వంద గజాలు పరుగెత్తిస్తే, 95 శాతం మధ్యలో రొప్పుతూ ఆగిపోయారు.

దీనికి కారణాలుగా వీటిని పేర్కొన్నారు. (a) దంపతులకి ఒకరిద్దరే సంతానం వుండటం వలన వారిని కంటికి రెప్పలా చూసుకోవాలనుకోవటం. (b) తమ పిల్లల్ని "చదువు" తప్ప

మరేదీ రక్షించలేదన్న నమ్మకం. (c) కంటికి రెప్పలా చూసుకోవటం అంటే పిల్లల్ని బయట తిరగనివ్వకుండా, ఆడుకోనివ్వకుండా ఉండటమని భావించటం. (d) స్కూళ్ళలో విద్యార్థులు ఆడుకునేంత సరియైన ఆటస్థలం లేకపోవటం. (e) అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా పిల్లలు తమ చదువు, టెలివిజన్‌ల కోసం కేటాయించిన సమయంలో కనీసం పదవ వంతు, కూడా ఆటలకి వినియోగించుకోకపోవటం. ఇదే పరిస్థితి కొనసాగితే పిల్లలు భవిష్యత్తులో గాజు బొమ్మల్లా తయారవుతారని ఆ డాక్టర్లు హెచ్చరించారు.

6) ఇప్పుడు మీరు చదువుతున్న ఈ వాక్యాన్ని నేను ఏప్రిల్ రెండవ తారీఖున వ్రాస్తున్నాను. ఈ రోజు శ్రీరామనవమి. దానిని సెలవు దినంగా కాదనే హక్కు ఎవరికీ లేదు. ఎవరైనా పైకి అలా మాట్లాడితే భాజపేయులు వారి అంతు తేలుస్తారు. పోతే, భాస్లా తాలూకు ఆఖరి సిక్కు గురువు యొక్క జయంతి కాబట్టి పంజాబు, ఢిల్లీల్లో రేపు సెలవు దినం. ఇక ఎల్లుండి సంగతి. మొన్న మొన్నటివరకు అంబేద్కర్ జయంతి కేవలం ఆప్షనల్ సెలవు దినంగా వుండేది. కానీ 1990లో వి.పి.సింగ్ అనే ప్రధానమంత్రి ఓట్ల బ్యాంకు కొల్లగొట్టటం కోసం, కొన్ని వర్గాల్ని మంచి చేసుకోవటం కోసం - ఎర్రకోట మీది నుంచి ఉపన్యసిస్తూ, అంబేద్కర్ జయంతిని సెలవు దినంగా ప్రకటించారు. ఆ రోజు నుంచి ఆ "ఆప్షనల్ సెలవు దినం" మామూలు సెలవు దినంగా మారిపోయింది. ఆ తరువాత రోజు ఒక ముస్లిం మత ప్రవక్తజన్మదినం. దాన్ని కూడా శ్రీ వి.పి.సింగ్ గారే సెలవు దినంగా ప్రకటించారు. చిత్రమేమిటంటే చాలా ముస్లిం దేశాల్లో కూడా ఆరోజు ప్రభుత్వ కార్యాలయాలకి సెలవు లేదు. ఇక అకస్మాత్తు సెలవుల విషయానికొస్తే 1987 మేలో చరణ్‌సింగ్ మరణించినప్పుడు ప్రొద్దున్న తొమ్మిది గంటలకి సెలవు దినంగా ప్రకటించారు. అప్పటికే స్కూళ్ళకీ, ఆఫీసులకీ, బ్యాంకులకీ వెళ్ళిన జనమంతా వెనుదిరగవలసి వచ్చింది. ఆ రోజు వీళ్ళ రవాణా ఛార్జీలకి దేశానికి అయిన ఖర్చు దాదాపు పద్దెనిమిది కోట్లు. అదే విధంగా మాజీ ప్రధాని మొరార్జీ దేశాయ్ చనిపోయినట్లు వార్త తెలియగానే అన్ని ప్రభుత్వ కార్యాలయాలు మూసివేయబడ్డాయి. కానీ ప్రభుత్వం ఆ రోజు సెలవు ఇవ్వలేదు. మరుసటి రోజు ఇస్తుంది కదా అని ఎవరూ ఆఫీసులకి వెళ్ళలేదు. తర్జనభర్జన పడి ఇవ్వాలా వద్దా అని ఆలోచించి, చివరికి మూడో రోజు సెలవు ప్రకటించింది. మొత్తానికి మొరార్జీ దేశాయ్ మరణం వల్ల ఉద్యోగస్తులు ఆ విధంగా మూడు రోజులు సెలవు అనుభవించారు.

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వచ్చిందంటే భారతదేశంలో పనికన్నా సెలవుల పట్ల మక్కువ ఎక్కువ. ఏ విధంగా సెలవు తీసుకుందామా అని అందరూ ఒకవైపు ఎదురు

చూస్తుంటారు. ఏ విధంగా ప్రజల ఓట్లు సంపాదించాలా అని రాజకీయ నాయకులు మరోవైపు చూస్తూ వుంటారు. ఈ దేశం బాగుపడాలీ అంటే సెక్రటేరియట్‌ని ప్రైవేటు పరం చేయాలి అని ఏదో పుస్తకంలో నేను వ్రాశాను. మా ఆఫీసు ఎదురుగా వున్న నీటిపారుదల ఆఫీసుని తీసుకుంటే అక్కడి ఉద్యోగస్తులందరూ ఎప్పుడూ క్యాంటీన్‌ల దగ్గరే వుంటారు. వారికి పనిలేదు. పని చేయిద్దామంటే ప్రభుత్వం దగ్గిర ఫండ్స్ లేవు. ఎప్పుడైతే ఒక మనిషికి ఉద్యోగపు సెక్యూరిటీ ఉందో అతడికి ఆ పనిమీద ఆసక్తి ఉండదు. అందుకే అమెరికాలో చాలామంది, ఆ వారం అంతా తమని ఉద్యోగంలో నుంచి తీసివేయనందుకు, ప్రతి శనివారం పార్టీ జరుపుకుంటారు. మనదేశంలో అలా కాదు. ఎక్కడైతే సెక్యూరిటీ ఉందో అక్కడ ఎదుగుదల వుండదని అందరికీ తెలిసిన విషయమే కదా. "నువ్వు సుఖంగా బ్రతకాలీ అంటే - నిరంతరం నీ సామర్థ్యం నిరూపించుకుంటూ వుండాలి" అన్న వ్యవస్థ మనదేశానికి ఎప్పుడొస్తుందో కదా!

వారం రోజులపాటు వరుసగా దాదాపు ప్రతిరోజూ యాదృచ్ఛికంగా సెలవు దినమైన దేశం, ప్రపంచంలో బహుశా భారతదేశమే అయివుంటుంది. అంతేకాదు. సగటున ముప్పై శాతం కన్నా ఎక్కువమంది ఉద్యోగస్తులు గంట ఆలస్యంగానో, గంట ముందుగానో కార్యాలయంలో వుండే పరిస్థితులు కేవలం భారతదేశంలోనే వుంటాయి. అమెరికన్ ప్రెసిడెంట్ జాన్ ఎఫ్. కెనడీ మరణించినప్పుడు కేవలం రెండు గంటలు మాత్రమే సంతాప సూచకంగా అమెరికా కార్యాలయాల్లో పనులు ఆపివేయబడ్డాయి. అదే మరణానికి సంతాపసూచకంగా భారతదేశంలో రెండు రోజులు సెలవు ఇవ్వడం జరిగింది. ఒకటి అధికారికంగా, ఇంకొకటి అనధికారికంగా. పనికన్నా సెలవుని ఎక్కువ ఆనందించే మనస్తత్వాన్ని **"హాలిడే సిండ్రోమ్"** అంటారు. అసమర్థతకి పరాకాష్ఠ ఈ హాలిడే సిండ్రోమ్.

7) నా మిత్రుడికి వివాహం జరిగి పాతిక సంవత్సరాలకి పైగా అయ్యింది. ఇప్పటికీ తన భార్యకి కూరల్లో ఉప్పు సరిగ్గా వేయడం రాదని ఎగతాళి చేస్తూ వుంటాడు. "ఉప్పు తక్కువైతే మళ్ళీ కలుపుకోవచ్చు గానీ, ఎక్కువైతే తగ్గించుకోలేము కదా" అన్న ఆమె వాదన తార్కికంగా కరక్టవ్వచ్చేమో కానీ, పాతిక సంవత్సరాలుగా వంట చేస్తూ కూడా కూరలో ఉప్పు ఎంత వెయ్యాలో తెలుసుకోలేకపోవడం నిశ్చయంగా అసమర్థతకు చిహ్నమే అని అతడి వాదన.

8) నా మిత్రుడు ఇల్లు కట్టుకుంటూ ఆరు వందల యాస్‌బెస్టాస్ రేకులకు ఆర్డరు యిచ్చాడు. బిల్లు ఏడొందల రేకులకు వచ్చింది. అతని ఇంటికి తొమ్మిది వందల రేకులు సప్లయ్ చేయబడ్డాయి.

9) హైద్రాబాద్‌లోని ఒక విశ్వవిద్యాలయం ప్రతి ఏటా రకరకాల రంగాలలో విశిష్ట వ్యక్తులకి బహుమతులు ప్రకటిస్తుంది. నాటక రంగంలోనూ, నవలా రంగంలోనూ అలాంటి విశిష్టమైన వ్యక్తిని ఎన్నుకునే కమిటీలో నేను కూడా సభ్యుడిని. ఆ విశ్వవిద్యాలయం వారు ప్రతి ఏటా ఆ సంవత్సరం ఇవ్వబోయే బహుమతికి సరియైన అభ్యర్థిని ఎన్నుకోటానికి గత అయిదు సంవత్సరాల్లో మేము చదివిన మంచి నవల, చూసిన మంచి నాటకం గురించి వ్రాస్తూ, అది ఎందుకు బహుమతికి అర్హమో చెప్పవలసి వుంటుంది. అంతవరకూ బాగానే వుంది. కానీ, వాటితోపాటు ఆ పుస్తకం పుటల సంఖ్యా, ప్రచురణ కర్త, పేరూ, అది ఎక్కడ దొరుకుతుందో ఆ ప్రాప్తిస్థానం వ్రాయాలి. దాని ప్రచురణ సంవత్సరం కరక్టేనని ధ్రువీకరిస్తూ మేము సంతకం పెట్టాలి. రచన ఎందుకు బహుమతికి అర్హమో చెప్పగలము తప్ప, దాని ప్రాప్తిస్థానాన్ని వెతికే సామర్థ్యమూ, సమయమూ మాకు వుంటుందని ఎవరైనా ఎలా అనుకున్నారో మాకు అర్థం కాదు. ఈ సిస్టమ్‌ని మార్చాలన్న ఆలోచన కూడా ఎవరికీ రాదు.

10) "ప్రియురాలు పిలిచె" టీ.వీ. సీరియల్‌లో హీరోయిన్ ఒక పారిశ్రామిక వేత్త. ఆమె ఛీఫ్ మినిస్టర్‌తో ఈ విధంగా అంటుంది. "ట్రాఫిక్ కంట్రోల్ కార్పొరేషన్ పెట్టి నన్ను ఎమ్.డి.ని చెయ్యండి. పోలీస్ స్టాఫ్ అంతా రాజకీయనాయకుల బందోబస్తుకే సరిపోతోందిగా. నేను స్వంతంగా యువకుల్ని అపాయింట్ చేసుకుని "నో పార్కింగ్" స్థలాల్లో పార్కు చేసిన వాహనాలకి పది రూపాయలు చొప్పున వసూలు చేసి హైదరాబాద్‌లోనే ఏడాదికి కోటి రూపాయల లాభం ప్రభుత్వానికి చూపిస్తాను" అని. ఈ రకమైన వ్యవస్థ ముంబాయిలో వుంది. ముంబాయిలో రోడ్డు ప్రక్కన కారు ఆపు చేస్తే, పన్ను వసూలు చేసే అధికారం ప్రైవేటు పార్టీలకి ఇవ్వబడుతోంది. అదే విధానాన్ని ప్రతి నగరంలోనూ ఏర్పాటు చేయవచ్చునన్న ఆలోచన ఏ రాష్ట్ర ప్రభుత్వానికీ రాకపోవటం ఎంత శోచనీయం.

11) రోడ్డు ప్రక్కన టెలిఫోన్‌ల కోసం, ఎలక్ట్రిసిటీ కోసం తరచూ గోతులు తవ్వటం అందరికీ తెలిసిన విషయమే. అలా కాకుండా సింగపూర్‌లో లాగ శాశ్వతంగా రోడ్డు ప్రక్కన పొడవాటి కాలువ లాంటిది ఏర్పాటు చేసి దానిని ఇనుప చట్రంతో మూసివేయడం ద్వారా ఈ సమస్య పరిష్కరించవచ్చేమో అన్న ఆలోచన ఇంతవరకూ ఎవరికీ రాలేదు. చాలా దేశాల్లో ఈ విధానమే అమలు జరుపబడుతోంది. అప్పుడు వైర్ల కోసం రోడ్డు తవ్వక్కర్లేదు. చట్రం తీస్తే చాలు.

12) విద్యుత్ చౌర్యం గురించి అందరూ మాట్లాడుతూనే వుంటారు. రాష్ట్రాన్ని చిన్న చిన్న మండలాలుగా విభజించి, ట్రాన్స్‌కో వాళ్ళు, ప్రతి మండలానికి ఒక పెద్ద మీటరు ఏర్పాటు చేసి, దానిని ప్రైవేటు వ్యక్తులకు వేలం పాట పాడితే, కొంత లాభానికి ఆ కాంట్రాక్టర్లు, ఆ మండలంలో వున్న అన్ని ఇళ్ళ నుంచి డబ్బు వసూలు చేసి, పెద్ద మీటరు

రీడింగు ప్రకారం, ఆ మండలం ఎంత కరెంటు వాడుకుందో, ఆ ధర ప్రభుత్వానికి కట్టే విధానాన్ని "కాపిటలిస్టు విధానం" అని చెప్పి, దాన్ని ఇంతకాలం దూరంగా వుంచారు. ఈ విధానంలో, దొంగ విద్యుత్తుని అరికట్టే బాధ్యత కాంట్రాక్టర్లది అవుతుంది. లైన్‌మెన్‌లకి లంచాలు దొరకవు.

13) విజయవాడ పట్టణంలో ఒక హోటల్లో స్నానం చేస్తూ వుంటే పక్క బాత్‌రూంలో శబ్దాలన్నీ వినపడతాయి. అది స్టార్ హోటల్.

14) చాలాకాలం క్రితం నా స్నేహితుడికి జరిగిన అనుభవం ఇంకా సజీవంగా గుర్తుంది. ఒక ప్రభుత్వ కంపెనీలో ఉద్యోగానికి అతడు అప్లికేషన్ పంపించినప్పుడు వారి దగ్గర నుంచి వచ్చిన సమాధానం ఈ విధంగా వుంది. "మీ అప్లికేషన్ అందింది.కానీ, రిజిష్టర్డ్ పోస్ట్‌లో పంపించని కారణంగా దానిని తిరస్కరిస్తున్నాం".

15) గత సంవత్సరం మా ఇంటిముందు పబ్లిక్ వర్క్స్ డిపార్ట్‌మెంట్‌వారు రోడ్డు వేశారు. మరుసటి రోజునే దానిని ఎవరో తవ్వుతుండగా, కాలనీ వాళ్ళు అడిగితే, "వేసింది వేరే డిపార్ట్‌మెంట్ అనీ, తమది టెలిఫోన్ డిపార్ట్‌మెంట్ అనీ" వారు సమాధానం ఇచ్చారు. వాళ్ళు గోతులు పూడ్చి వెళ్ళిపోయిన గంటకి డ్రైనేజి డిపార్ట్‌మెంట్ వాళ్ళు దాన్ని మళ్ళీ తవ్వి సగం పూడ్చి వెళ్ళిపోయారు.

16) పాతికేళ్ళుగా రచనా వ్యాసంగంలోవున్న నాకు 'దేవుడు' అన్న పదం కరెక్టనీ - 'దేముడు' అని వ్రాయకూడదనీ - మొన్న మొన్నటివరకూ తెలీదు.

* * *

పైవన్నీ అసమర్థతకి నిదర్శనాలు.

పై ఉదాహరణల్లో - ఆ పనిచేసిన ప్రతివారూ, తామెందుకు అలా చేయవలసి వచ్చిందో సమర్థవంతంగా చెప్తారు. గమనించి చూడండి. అసమర్థులు తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకోవటానికి రకరకాలుగా వాదిస్తూ వుంటారు. వారి ఆలోచనల్లో, వాదనల్లో తర్కం కన్నా 'అతి తెలివే' ఎక్కువ కనపడుతుంది. తెలివి వేరు, అతి తెలివి వేరు. చిత్రమేమిటంటే ఈ వితండవాదులు అవతలివారిని తమ సంభాషణా చాతుర్యంచేతో, వాదనలచేతో, తిమ్మినిబొమ్మి చేయగలరు. బాబాల్లో, స్వాముల్లో ఈ చాతుర్యం గమనించవచ్చు. ఈ స్వాములు పురాణాలకీ, వేదాలకీ కూడా తమదైన రీతిలో మార్చి మార్చి మనకి మతిపోయే భాష్యాలు చెప్తారు.

ఈ ప్రపంచంలో ఎన్ని వాదనలున్నాయో అన్ని ప్రతి వాదనలు కూడా వున్నాయి. ఒక్కొక్కసారి ప్రతిదీ కరక్టే అనిపిస్తుంది. ఒకే టాపిక్‌పై సమర్థుల - వితండవాదుల విశ్లేషణలు ఎలా వుంటాయో, సరదాగా ఒక ఉదాహరణ ద్వారా చెప్తాను.

సమర్థవాదం	వితండవాది
1. ఈ ప్రపంచంలో మనిషికి కావల్సింది డబ్బు ఒక్కటే కాదు.	1. అవును. మగువ మద్యం కూడా కావాలి.
2. జంతువుల్ని ప్రేమించండి.	2. అవును. అవి చాలా రుచిగా వుంటాయి.
3. నీటిని వృధా పరచకండి.	3. అవును. ఇద్దరూ ఒకేసారి స్నానం చేయండి.
4. నిలిచిన ప్రతి పురుషుడి వెనుక ఒక స్త్రీ వుంటుంది.	4. అవును. ఓడిపోయిన ప్రతి పురుషుడి వెనుక ఇద్దరు స్త్రీలుంటారు
5. వివాహం అనేది మనిషి జీవితంలో గొప్ప మార్పు.	5. చాలా కరెక్ట్. After all విషాదం ఎలా వుంటుందో తెలిస్తేనేగా ఆనందం విలువ తెలిసేది.
6. భవిష్యత్తు ఒక అందమైన కల.	6. అవును. కాబట్టి నిద్రపోతూ వుండు.
7. పని నాకు చాలా ఉత్సాహాన్నిస్తుంది.	7. అవును. అందుకే పూర్తి చేయకుండా దానివైపు చూస్తూ వుంటాను.
8. ఎక్కువ విషయాలు నేర్చుకుంటే ఎక్కువ తెలుస్తుంది.	8. ఎక్కువ తెలిస్తే మెదడులో చోటు చాలక చాలా విషయాలు మర్చి పోతాం.
9. చోటు చాలక చాలా విషయాలు మర్చిపోతే తక్కువ మిగులుతుంది.	9. మరి ఎక్కువ తెలుసుకోవడం దేనికి ?

"ఈ కాలంలో కుర్రాళ్ళకి రెవిన్యూ స్టాంపుకీ, పోస్టల్ స్టాంపుకీ తేడా తెలీదు. అదే మా కాలంలో అలా వుంటే, తోలు వలిచేసేవారు" అంటాడు తన 'ట్యూషన్ కుర్రాళ్ళకి ఎక్కువ మార్కులేసే' ఒక ఉపాధ్యాయుడు. "ఈ దేశంలో కుళ్ళు రాజకీయాలు వున్నంతకాలం ఈ దేశం బాగుపడదు" అంటాడు బస్సులో ప్రయాణం చేస్తూ చుట్టకాల్చే ప్రయాణీకుడు. "ఈ కాలం అమ్మాయిల్ని చూస్తూ వుంటే వీళ్ళకి అసలు శీలం పట్ల నమ్మకం వుందా అనే అనుమానం కలుగుతుంది" అంటుంది వివాహాత్పూర్వ కన్యాత్వ పరిహీణ గృహిణి. "పై ఫ్లాటువారు మా ఇంటి పెరట్లోకి తుక్కు విసిరేస్తారు. వారికి సివిక్‌సెన్స్ లేదు. పశువులు" అంటారు వీధిలో తుక్కుపడేసే క్రిందింటివారు. "ఈ కాపిటలిస్టులు కార్మికుల రక్తం పీల్చేస్తున్నంత కాలం ఈ వ్యవస్థ బాగుపడదు" అంటాడు ఒక కమ్యూనిస్టు. "ఈ నక్సలైట్ల సమస్య పోనంతకాలం పల్లెటూళ్ళు బాగుపడవు" అంటాడు ఒక తెలంగాణా భూస్వామి.

ప్రతివాడూ ఈ విధంగా, సమాజం ఎందుకు పాడయిపోతోందో విమర్శిస్తూ వుంటాడే తప్ప, తనలో ఉన్న అసమర్థత ఏమిటో తెల్సుకోడు. ప్రతి వ్యక్తీ తన అసమర్థత ఏ పాయింట్‌లో వుందో తెల్సుకుని దానిని సరిదిద్దుకోగలిగితే వ్యవస్థ దానంతట అదే బాగుపడుతుంది. కానీ అది సాధ్యమయ్యే పనా? అందుకనే ఈ పుస్తకంలో ముఖ్యంగా చెప్పేదేమిటంటే, మనం బ్రతికినంత కాలమూ ఈ వ్యవస్థ బాగుపడదు. ఉన్న వ్యవస్థలో, ఉన్నంతలో, ఎవర్నీ మోసం చేయకుండా మనం సమర్థవంతంగా బ్రతికి ఈ ప్రపంచం నుంచి వెళ్ళిపోగలిగితే అంతకన్నా కావల్సిందేముంది? అయితే అలా హాయిగా బ్రతకగలగటం ఎలా అన్నదే ప్రశ్న.

అనుచరులు జేజేలు కొడ్తారు. సమర్థులు జేజేలు కొట్టించుకుంటారు. సమాజానికి ఇద్దరూ కావాలి. మరి మనకేం కావాలి ?

ఈ ప్రపంచంలో కొంతమందే సుఖంగా బ్రతకటానికీ, చాలామంది గానుగెద్దు జీవితం గడపటానికీ కారణం ఏమిటి ? 'ఇంతకన్నా జీవితం మరింత వుంటుంది' అన్న ఆలోచన చాలామందికి ఎందుకు రాదు? మిగిలిన ఆ 'కొద్దిమంది'కీ వున్న అర్హత ఏమిటి? సమాధానం....

ఎంత తెలివుంటే - తప్పు

ఎంత కష్టపడి పని చేస్తే - తప్పు

ఎంత అదృష్టం వుంటే - తప్పు

తెలివి - కష్టపడటం - అదృష్టం - ఇవేమీ ఆ కొద్దిమందికీ వున్న అర్హతలు కావు. ఆ మూడు + X factor.

ఏమిటీ ఎక్స్-ఫాక్టర్ ?

ఒక మనిషి సమర్థవంతంగా జీవితంలో పైకి రావాలంటే ఏమి కావాలో చిన్న ఉదాహరణ ద్వారా చర్చిద్దాం. దీనికే నేను "X Factor" అని పేరు పెట్టాను.

మనిషికి వున్న శక్తిని ఒక ఎకరం నేలతో పోలుద్దాం. ప్రతి మనిషికీ పుట్టినప్పుడు ఒక ఎకరం నేలే ఆస్తి వుంటుంది. అంటే అందరూ సమానమే అని నా ఉద్దేశ్యం. డబ్బు, తెలివితేటలు, చుట్టూ వున్న వాతావరణం, తల్లిదండ్రుల జీన్స్ మొదలైనవి, ఒక మనిషి తొందరగా పైకి రావడానికి దోహదపడవచ్చేమో కానీ, అవేమీ లేని మనిషిని పైకి రానీయకుండా ఆపు చేయలేవు. (ఈ వాక్యాన్ని మళ్ళీ ఒక్కసారి చదవండి). మిగతా వ్యక్తుల కన్నా మరిన్ని సౌలభ్యాలున్న వ్యక్తి అదృష్టవంతుడే. అయితే ముందే చెప్పినట్టు ఎంత సౌలభ్యం వుంటే అంత గొప్ప వాడవుతాడనే సిద్ధాంతం తప్పు. డబ్బు లేనివాడు తెలివితేటల ద్వారా దాన్ని సంపాదించవచ్చు. తెలివితేటలు పెద్దగాలేని వాడు కష్టపడటం ద్వారా పైకి రావొచ్చు. సరే, ప్రస్తుతానికి మనం చర్చిస్తున్నది అది కాదు.

ప్రతి మనిషికీ భగవంతుడు సాగు చేసుకోటానికి ఒక ఎకరం నేల ఇచ్చాడనుకున్నాం కదా ! అలాగే కొన్ని విత్తనాలు కూడా ఇచ్చాడు. ఎంసెట్ చదవాలా, ఐయ్యేఎస్ చదవాలా లేక సొంతంగా ఏదైనా వ్యాపారం పెట్టాలా, అమెరికా వెళ్ళాలా, పెళ్ళి చేసుకోవాలా.... అన్న ఆలోచన్లే ఈ విత్తనాలు.

జీవితపు ప్రతి స్టేజిలోనూ 'ఏ విత్తనం వెయ్యాలా' అన్న నిర్ణయం ఆ మనిషికే వదలి పెట్టాడు భగవంతుడు. సరైన విత్తనం వేస్తే కరెక్టుగా ఫలిస్తుంది. లేకపోతే అది వృధా అవుతుంది.

మనకున్న ఎకరం నేల, నల్లరేగడు మట్టా లేక ఎర్రమట్టా లేక మరింకేదైనా రకమా అని మొట్టమొదట చూసుకోవాలి. ఎర్రమట్టిలో కొబ్బరి చెట్లు మొలవవు. అలాగే నదీ తీర ప్రాంతాన వేరుశెనగ వేస్తే ఆ నీటి తడికి గింజలు ఉబ్బిపోతాయి.

మనిషి జీవితం కూడా అంతే. మెతక మనిషి రాజకీయంలో పైకి రావటం కష్టం. అలాగే కుంటివాడు సర్వసైనికాధికారి అవటం కష్టం. కాబట్టి, మనం ఎన్నుకున్న రంగానికి (నేలకి) మనకున్న అర్హత (విత్తనం) సరిపోతుందా లేదా అన్నది తెలుసుకోగలిగి వుండాలి.

1. మీ దగ్గరున్నది కేవలం ఒక ఎకరం నేల. (సమయం / వయసు)
2. పది విత్తనాలు (ఆలోచన్లు)
3. ఆ సంవత్సరంలో వచ్చేది ఒకే ఒక వర్షాకాలం (అవకాశం).
4. మీ దగ్గరున్నది కేవలం ఒక మొక్కని మాత్రమే బ్రతికించగలిగే ఎరువు. (కృషి/ ఓపిక)

ఇప్పుడేం చేయాలి ?

.....భూమి దున్ని సిద్ధంగా వుంచుకోవాలి. వర్షపు చినుకులు పడటం ప్రారంభించగానే విత్తనాలన్నీ చల్లాలి. అందులో అయిదారు విత్తనాలు అసలు మొలకెత్తవు. భూమి సరిపడకో, వాతావరణం అనుకూలించకో, మిగతా ఏ కారణాలవల్లో అవి ఆదిలోనే మరణిస్తాయి.

మొలకెత్తిన నాలుగు మొక్కల్లో ఒకటి, కాస్త ఎదిగి చచ్చిపోయే అవకాశం వుంది. మిగతావి మూడు. ఆ మూడు మొక్కల్లో మనకు నచ్చిన, నమ్మకం వున్న రెండింటిని ఎన్నుకోవాలి. మూడో దాన్ని, దాని అదృష్టానికి వదిలేయాలి. మన దగ్గరున్నది కొంచెం ఎరువు మాత్రమే కాబట్టి దాన్ని ఆ రెండు మొక్కలకీ కాస్తకాస్త వేయాలి. ఎరువు సహాయం తగలగానే బాగా ఎదగటం ప్రారంభించిన ఒక మొక్క మీద, మొత్తం మన కష్టమంతా పెట్టుబడిగా పెట్టాలి. ఒకవేళ దురదృష్టవశాత్తు కొంతకాలానికి ఆ మొక్కకేదన్నా అయితే ఎరువు సహాయంతో పెరుగుతున్న రెండవ Spare మొక్క వైపు దృష్టి మరల్చాలి. మరీ దురదృష్టం ఎక్కువగా వుండి దానిక్కూడా ఏదన్నా ప్రమాదం సంభవిస్తే అప్పుడు, 'తన' అదృష్టం మీద పైకొస్తున్న మూడో మొక్కని, అక్కణ్ణుంచి భద్రంగా కాపాడుకుంటూ పెంచి పెద్ద చేయాలి.

* * *

చదువు కోవాలా ? క్రీడల వైపు దృష్టి మరల్చాలా ? లేక చిన్నప్పుడే వ్యాపారంలోకి ప్రవేశించాలా? అన్నది విత్తనం. అంటే Organisation. చదువు, అభిరుచి మొదలైనవి ఎరువులు. అంటే LAND. కృషి మన వర్షాకాలం. అంటే Capital. వృత్తిలో మార్పు మన Labour. ఎకనామిక్స్ చదివినవారికి ఈ నాలుగు అంశాల ప్రాముఖ్యత తెలుసు కదా!

ఉదాహరణకి ఒక డాక్టరు ఉన్నాడనుకుందాం. కేవలం ఎమ్.బి.బి.ఎస్. డాక్టరు మాత్రమే. ప్రాక్టీసు సరిగా లేదు. అదే సమయంలో ప్రైవేటు లారీ ట్రాన్స్‌పోర్ట్ నడిపితే లాభాలు వస్తాయని గ్రహించాడు. ప్రాక్టీసు కన్నా వ్యాపారం అంటే ఉత్సాహం. దానికన్నా రాజకీయాలు మరీ ఇంట్రెస్టు. అంటే మూడు మొక్కలున్నాయన్న మాట. అందులో రెండింటికే ఎరువు వేయాలి. రెండిటిలో ఒకటి క్రమక్రమంగా ఎదగటం ప్రారంభిస్తుంది. అప్పుడు ఏకాగ్రత అంతా దానిమీదే నిలపాలి. ఈ విధంగా వ్యాపారం నిలదొక్కుకోగానే ప్రాక్టీసు మానేసిన డాక్టర్లు ఎంతోమంది మనకి తెలుసు. అయితే ఒక్కొక్కసారి బాగా ఎదిగిన మొక్క కూడా తుఫాను (ఆకస్మిక పరిణామాల) వల్ల నాశనం కావచ్చు. అప్పుడు నిరాశ చెందకుండా మూడవ మొక్కవైపు దృష్టి సారించాలి. రాజకీయాల్లో పైకి వచ్చిన డాక్టర్లు దీనికి ఉదాహరణ.

పైన చెప్పినదంతా ఒక్క పేరాగ్రాఫ్‌లో సంక్షిప్తీకరించవలసి వస్తే, అది ఈ విధంగా వుంటుంది. "... మీ దగ్గర కొద్దిగా నేల వుంది. వర్షం ఒకేసారి పడుతుంది. పది ఆలోచన్ల విత్తనాలున్నాయి. వాటిని జల్లండి. ఆరు మొలకెత్తవు. ఒకటి మధ్యలో మరణిస్తుంది. మిగతా మూడింటిలో ఒక దాన్ని, అదృష్టానికి వదలిపెట్టండి. మీ దగ్గరున్న కాస్త ఎరువూ రెండిటికీ వెయ్యండి. ఒకటి ఏపుగా పెరగటం ప్రారంభిస్తుంది. అప్పటినుంచి మీ ఏకాగ్రత అంతా దాని మీదే నిలపండి. మీరు ఆ రంగంలో నిలదొక్కుకుంటారు. రెండవ దాన్ని Side-line లో ఎరువు వేస్తూ బ్రతికించి వుంచండి...".

ఒక్కోసారి మన ప్రమేయం లేకుండానే ఒక విత్తనాన్ని కోల్పోవలసి వస్తుంది. పద్దెనిమిదేళ్ళ తరువాత, సాధారణంగా అమ్మాయిలకి 'నాట్యం' ఏ విధంగానూ ఉపయోగపడదు. కానీ తల్లికి అది చిన్నప్పటి కోరిక అయి వుంటుంది. అప్పట్లో అది తీరక, కూతురి మీద ప్రయోగిస్తుంది. కొంతకాలం నేర్చుకుని ఆ పాప దాన్ని మానేస్తుంది. ఆ విధంగా, తన ప్రమేయం లేకుండానే ఒక విత్తనం వేస్టయిందన్న మాట.

'ఒకే నేల. ఒకే వర్షఋతువు, ఎన్నో విత్తనాలు' అన్న ఉదాహరణ నేను నా జీవితానికి చాలాసార్లు అన్వయించుకున్నాను. పాతికేళ్ళ క్రితం బ్యాంకులో పనిచేసినప్పుడు, ఎంత పెద్ద జీతం వచ్చినా, పని పట్ల ఉత్సాహం లేకపోవటం నన్ను ప్రొఫెషనల్ రచయితని చేసింది. రచయితగా కన్నా సినిమా రచయితగా ఆర్థికంగా ఎక్కువ నిలదొక్కుకోవచ్చు అన్న ఆలోచన మద్రాస్ పంపించింది. సినీ రచయితగా సక్సెస్ అయి, పదేళ్ళ తరువాత సినీ దర్శకుడిగా విఫలమయ్యి వెనక్కి తిరిగివచ్చేసరికి నవలలు చదివే పాఠకులు తగ్గి, టీ.వీ.లు చూసే ప్రేక్షకులు ఎక్కువయ్యారు. నవలా మార్కెట్టు పూర్తిగా పడిపోయింది. రచయితలందరూ చరిత్ర చాటుకి వెళ్ళిపోయారు. ఒక మొక్క వాడిపోయిందన్నమాట. అటువంటి పరిస్థితుల్లో "విజయానికి ఐదు మెట్లు" లాంటి వ్యక్తిత్వ వికాస పుస్తకాల వైపు నా దృష్టి మళ్ళింది. కేవలం డబ్బు పరంగాకాక యువతకి సహాయపడుతున్నానన్న తృప్తి ఒకవైపు, ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోవటం కోసం టీ.వీ.లో సీరియల్సు మరోవైపు. ఈ రెండూ విత్తనాలుగా మిగిలాయి. జవహర్ అండ్ కో. (చార్టెర్డ్ అకౌంటెంట్ ఫర్మ్)లో పార్టనర్‌గా పనిచేస్తున్నాను. అది మూడో విత్తనం.

ఈ ఉదాహరణతో మీకు పై కాన్సెప్టు పూర్తిగా అర్థమయ్యి వుంటుంది.

* * *

అయితే మీకో అనుమానం రావచ్చు. "ప్రతివాడూ ఇటు చదువులోనూ, అటు మరొక రంగంలోనూ రాణించలేడు కదా. అలా అని - సచిన్ లాగా చదువు మానేసి క్రికెట్ మీదే ఏకాగ్రత నిలిపే రిస్క్ తీసుకోలేడు కదా" అని! నిజమే. అంత లోతుకి వెళ్ళి రిస్క్

తీసుకోనవసరం లేదు. కానీ మీరే ఆలోచించండి. చదువు మీద వచ్చే సంపాదన ఎంత...? మిగతా రంగాల్లో సంపాదన ఎంత ?

ఒకవైపు చదువు. మరోవైపు ఇంకో రంగంలో గంట ప్రాక్టీసు.

లేదా - ఒకవైపు ఉద్యోగం. మరోవైపు ఇంకో రంగంలో గంట ప్రాక్టీసు.

మీకు తెలుసా ? టీ.వీ. సీరియల్స్‌లో గంటసేపు మ్యూజిక్ కీ బోర్డు వాయిస్తే వెయ్యి రూపాయిలిస్తారు. అది నేర్చుకోవటానికి ఏడాది చాలు. ఆ విధంగానే (కంఠం బావుంటే) డబ్బింగ్ చెప్పటం. ఫ్యాబ్రిక్ పెయింటింగ్, ట్యూషన్స్ చెప్పటం, రేడియోలో వ్యాసాలు, మీ ఊళ్ళో న్యూస్ సేకరించి కేబుల్ వారికి, పత్రికల వారికీ అందజేయటం... ఎన్నో... ఎన్నెన్నో... సిగంటూ వుండాలేగానీ ఎన్నిరకాల కొప్పులయినా వెయ్యొచ్చు. ప్రయత్నించండి.

పీటర్ ప్రిన్సిపుల్

మనుష్యులు ఎందుకింత నిస్తేజంగా, నిరాసక్తంగా గుడ్డెద్దు చేలోపడ్డట్టు తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకుంటూ బ్రతుకుతారా అని చాలామంది మేధావులు గతంలో ఆలోచించారు. ప్రతీ శాస్త్రానికీ కొన్ని సిద్ధాంతాలుంటాయి. చివరికి మనిషి చరిత్ర ఆధారంగా నిర్మించిన శాస్త్రం "ఆంత్రోపాలజీ" కూడా కొన్ని సూత్రాల్ని సిద్ధాంతీకరించింది. అయితే పైన చెప్పిన మనిషిలోని "అసమర్థత" గురించి సోషియాలజీలో గానీ, సైకాలజీలో గానీ, ఆంత్రోపాలజీలో గానీ, ఏ సిద్ధాంతమూ గత శతాబ్దం వరకూ సాంకేతిక పరంగా కనుగొనబడలేదు.

ముప్పై సంవత్సరాల క్రితం "డాక్టర్ పీటర్" అనే వ్యక్తి, మనుష్యుల్లో వుండే అసమర్థతని సాంకేతికపరంగా విశ్లేషించి, వివిధ రూపాల్లో సిద్ధాంతీకరించాడు. ఈ అధ్యాయంలో మనం చదివేది ఆ సిద్ధాంతమే. దాన్నే "పీటర్ ప్రిన్సిపుల్" అంటారు. దాన్ని వ్రాసింది రేమండ్ హల్. తనకి చాలా డవుట్స్ వుండేవని, డాక్టర్ పీటర్‌ని కలుసుకున్నాక సందేహాలు నివృత్తి అయ్యాయనీ ఆ పుస్తకపు పరిచయ వాక్యంలో వ్రాసుకున్నాడు. 'డవుట్స్' అంటే మరీ పెద్దవి కావు. చాలా చిన్నవి.

ఎందుకు కొందరు, తమ ఇళ్ళని శుభ్రంగా నీట్‌గా వుంచుకోరు ? ఎందుకు కొందరు రైల్వే టాయిలెట్స్‌లో నీళ్ళు పోయరు ? ఎందుకు కొందరు, తమ వద్దకు వచ్చిన కస్టమర్లతో నవ్వుతూ మాట్లాడరు ? ఎందుకు కొందరు ఎప్పుడూ పని టెన్షన్‌తో వుంటారు? ఇలాంటి అనుమానాల నివృత్తే పీటర్ ప్రిన్సిపుల్.

దాదాపు ముప్పై అయిదు సంవత్సరాల క్రితం రేమండ్ హల్ అనే ఈ రచయిత డాక్టర్ పీటర్ అనే సైంటిస్ట్‌ని ఒక సాయంత్రం యాదృచ్ఛికంగా కలుసుకున్నాడు.

పీటర్‌తో దాదాపు అయిదారు గంటలు మాట్లాడిన తర్వాత రేమండ్ హాల్‌కి ఒక విశ్వరహస్యం బోధపడినట్లయ్యింది. అతడు అంతటితో ఆగకుండా పీటర్ అనుమతితో దాన్ని ఒక పుస్తకంగా రూపొందించాడు. ఆ పుస్తకం పేరే "ద పీటర్ ప్రిన్సిపుల్". దాని మొదటి పేజీలో ఈ విధంగా వుంటుంది.

"ఈ పుస్తకం ప్రపంచంలో కొంతమందికి అంకితం ఇవ్వబడింది. వాళ్ళు, అసమర్థతతో జీవితాన్ని ప్రారంభించి, బాల్యాన్నీ, యవ్వనాన్నీ, వృద్ధాప్యాన్నీ అందులోనే గడిపి, ఆ అసమర్థత పరాకాష్ట దశలో మరణానికి చేరుకున్నవారు. ఆ వ్యక్తులకు ఈ పుస్తకం అంకితం. ఎందుకంటే, వాళ్ళు తమ అనుభవాల ద్వారా పాఠాలు చెప్పి, మనల్ని రక్షిస్తున్నారు... తాము అసమర్థతతో మరణిస్తూ...".

అయిదు లైన్ల ఈ వాక్యంలోనే మొత్తం పుస్తకం యొక్క సారాంశం వుంది.

మన చుట్టూ వున్న వ్యక్తుల్లో అయితేనేం, ఆఫీసుల్లో అయితేనేం, విశ్వవిద్యాలయాల్లో అయితేనేం అత్యున్నత స్థానంలో వున్నవారు ఎంత అసమర్థతతో, అలసత్వంతో బ్రతుకు వెళ్ళదీస్తున్నారో మనం గమనించవచ్చు. అదేవిధంగా గంటల తరబడి టిక్కెట్లు అమ్మే రైల్వే బుకింగ్ క్లర్క్‌లో కూడా ఈ అలసత్వాన్ని గమనించవచ్చు. ఒకే పని రోజూ చేస్తున్నవారు, లేదా ఒక స్థాయికి వెళ్ళిన తర్వాత ఇక ఏమీ లేదనుకునే వాళ్ళు, ఒక రంగంలో ప్రమోషన్ ద్వారా ఒక స్థానానికి వచ్చి అక్కడ పని చేతకాక అసమర్థతని ఆశ్రయించినవాళ్ళు - ఉత్పాదనకి ఏ విధంగానూ ఉపయోగపడరు. ప్రతివారిలోనూ ఏదో ఒక స్థాయిలో అలసత్వం, జీవితంపట్ల కుతూహలం లేకపోవటం గురించి చెప్పేదే పీటర్ ప్రిన్సిపుల్.

ఎందుకు స్కూళ్ళల్లో చదువు చెప్తారు తప్ప జ్ఞానాన్ని నేర్పరు ? ప్రభుత్వాలు ఎందుకు వ్యవస్థని నడుపుతాయే తప్ప బాగు చేయవు ? కోర్టులు చట్టాల్ని అమలుచేస్తాయే తప్ప ఎందుకు న్యాయాన్ని చేయలేవు ? అంతవరకూ ఎందుకు - డబ్బు సుఖాన్నిస్తుంది తప్ప ఎందుకు ఆనందాన్నివ్వదు? దీనంతటికీ కారణం ఏమిటి - అని ప్రశ్నించుకుంటే వచ్చే సమాధానమే పీటర్ ప్రిన్సిపుల్. పనిలోనే కాదు. జీవితంలోని నిరాసక్తత కూడ మనిషిని అసమర్థుడిని చేస్తుందని డాక్టర్ పీటర్ అంటాడు.

లేచి పడే కెరటం :

"ప్రతి మనిషి ఎదుగుదలా, అతడి అసమర్థత మొదలయ్యే పాయింట్ వరకూ పెరిగి అక్కడ ఆగిపోతుంది. లేదా అక్కణ్ణుంచి క్రిందికి పడిపోతుంది...."

ఇదే పీటర్ ప్రిన్సిపుల్. పైకి సింపిల్‌గా కనపడినా, చాలా లోతైనా భావం ఇందులో వుంది. అయితే ఈ పాయింట్ లెవల్ని, పైపైకి పెంచుకుంటూ పోవచ్చు. దీనికి కావల్సినవి

ఈ మూడు లక్షణాలు : (1) తానున్న స్థితికి 'కంఫర్ట్‌జోన్' అని పేరు పెట్టుకుని, అక్కడే ఆగిపోకుండా - ఆ విధంగా జీవితంపట్ల కుతూహలాన్ని కోల్పోకుండా... ఎదగాలన్న కోరికా ఉత్సాహం. దానికి సరిపడా జ్ఞానాన్ని సమకూర్చుకోవడం. కృషి.

(2) తాను అప్పటికే ఒక స్థాయికి ఎదిగానన్న అహం లేకుండా, మారుతున్న కాలంతోపాటు మారగలగటం.

(3) కొత్త స్థానంలో కొత్తగా ఆలోచించగలగటం.

1. మొదటి పాయింట్‌కి ఈ ఉదాహరణ చూడండి. కాలేజీ హాస్టల్‌లో చేరిన కుర్రాళ్ళకి, అక్కడి వాతావరణం అద్భుతంగా వుంటుంది. అదుపూ, ఆజ్ఞలుండవు. సిగరెట్లూ, సెకండ్ షోలూ, పేకాట... రోజులు క్షణాల్లా గడిచిపోతాయి. కానీ, ఆ తరువాత...? కంఫర్ట్ జోన్ చేసే ప్రమాదానికి ఇదే ఉదాహరణ.

2. రెండో పాయింట్‌కి ఈ వుదాహరణ చూడండి. సుబ్రమణ్యం గొప్ప మ్యూజిక్ డైరెక్టర్. బ్యాక్ గ్రౌండ్‌లో ఫిడేళ్ళు అద్భుతంగా వినియోగిస్తాడు. కానీ కాలక్రమేణా ప్రజల అభిరుచి మారింది. డ్రమ్స్, వినియోగం ఎక్కువైంది. సుబ్రమణ్యం మారలేకపోయాడు. మారాలంటే అహం. ఆ విధంగా తెర వెనక్కి వెళ్ళిపోయాడు.

3. ఇక చివరి పాయింట్ (కొత్త స్థానంలో కొత్తగా ఆలోచించలేకపోవటం)కి, ఒక ఉదాహరణ చూడండి. మేరి కిండర్ గార్డెన్ స్కూలు టీచరు. అద్భుతంగా పాఠాలు చెప్తుంది. చిన్నపిల్లల్ని ప్రేమతో ఆదరణతో లాలిస్తుంది. ఆమె సేవల్నీ, పనిలో ఉత్సాహాన్నీ చూసి స్కూలు యాజమాన్యం ఆమెకి క్రమక్రమంగా ప్రమోషన్‌లు ఇచ్చింది. ఈలోపులో మేరి పోస్టుగ్రాడ్యుయేషన్ కూడా పూర్తి చేసింది. ఆమెకి స్కూలు హెడ్ మిస్ట్రెస్‌గా ప్రమోషన్ వచ్చింది. ఆమె సమస్య కూడా అప్పుడే ప్రారంభం అయింది. హెడ్ మిస్ట్రెస్‌గా ఛార్జి తీసుకున్నాక, టీచర్స్‌తో మాట్లాడుతున్నప్పుడైతేనేం, లేదా మీటింగుల్లో విద్యార్థుల తల్లిదండ్రులతో అయితేనేం - ఆమె చిన్నపిల్లలతో వ్యవహరించినట్టుగానే వ్యవహరించేది. చెప్పిన విషయాన్నే పదే పదే చెప్పటం, చిన్నపిల్లల కోసం ఉపయోగించే భాష, ముద్దు ముద్దుగా మాట్లాడటం, అవతలి వారి మానసిక స్థాయిని చిన్నపిల్లల స్థాయిలో ఊహించి సంభాషించటం, మొదలైనవన్నీ ఆమె గతపు అలవాటు. వాటిని మార్చుకోలేక పోయింది. ఫలితంగా యాజమాన్యం దృష్టిలో 'హెడ్‌మిస్ట్రెస్ పోస్టుకి ఆమె పనికిరాదు' అన్నట్టుగా చేశాయి.

మినహాయింపు :

ప్రతి సిద్ధాంతానికీ కొన్ని మినహాయింపులు వుంటాయి. మీరు ప్రశ్నించవచ్చు. అసమర్థుడు గెలవడా ? (లేక) సమర్థుడు ఎప్పుడూ ఓడిపోడా ? అని. ఒక్కొక్కసారి ఇలా

కూడా జరగొచ్చు. ఆ మినహాయింపు లేమిటో ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం. ఒక అసమర్థుడు ఈ క్రింది పరిస్థితుల్లో గెలుస్తాడు.

1) సీనియారిటీ ప్రకారం ప్రమోషన్లు ఇచ్చే వ్యవస్థ చాలా చోట్ల వుంది. ఎందుకూ పనికిరాని వాడికి కూడా ఈ రకమైన పరిస్థితుల్లో పదవోన్నతి లభిస్తుంది. ప్రభుత్వ కార్యాలయాల్లో సరే. కానీ, ప్రైవేటు రంగాల్లో కూడా ఈ స్థితి ఎందుకున్నది - అనిమీకు అనుమానం రావచ్చు. దీనికి మూడు కారణాలున్నాయి. (a) ప్రతీ కంపెనీలోనూ కొంతమంది అసమర్థులుంటారు. వారు తమ తమ డిపార్ట్‌మెంటుల్లో కొంతలో కొంత ఏదో ఒక పనిని నిర్వహిస్తూంటారు. వారందర్నీ కంపెనీ తీసివేయలేదు కదా. అందుకే వారిలో ఒక అసమర్థ శిఖామణికి ప్రమోషనివ్వటం ద్వారా, మిగతా అందరూ కూడా ఉన్న దాంట్లో మరికాస్త శ్రద్ధగా పనిచేస్తారు. అలా కాని పక్షంలో పూర్తిగా నిరాశావాదులైపోతారు. ఇది మొదటి కారణం. (b) తనకన్నా అసమర్థుడికి ప్రమోషనొచ్చిందని తెలిసిన తర్వాత, ప్రతీ ఉద్యోగీ, 'నేను కూడా కొంచెం ఎక్కువ పని చేస్తే పదవోన్నతి' లభిస్తుందేమో అని భావిస్తాడు. కంపెనీకి ఇది లాభం. (c) యూనియన్లు స్ట్రాంగ్‌గా వున్న కంపెనీల్లో, తప్పనిసరిగా ఇలాంటి ప్రమోషన్లు ఇవ్వవలసి వుంటుంది. పదిమంది సమర్థులకి ఇచ్చినప్పుడు ఒక అసమర్థుడికి ఇవ్వటం ద్వారా యూనియన్‌ని సంతృప్తి పరచవచ్చు. పై వాదన మీకు కరక్టుగా తోచటం లేదా? కేవలం నా వాదనని సమర్థించుకోటానికి వ్రాసిన ఉదాహరణలాగే వుందా? అయితే ఇది చదవండి. ప్రస్తుత గవర్నమెంటులో "స్టేట్ లేబర్ మినిస్టరు"గా పనిచేస్తున్న మోడీలాల్ అనే మంత్రికి, గత రెండు సంవత్సరాల నుంచి సంతకం పెట్టటానికి ఒక్క ఫైల్ కూడా రాలేదు. ఆశ్చర్యంగా వుంది కదూ ! ఇది నిజం!! మంత్రిగా ఆయన ఇప్పటివరకూ (30.6.2001 వరకూ) ఒక్క ఫైలు సంతకం పెట్టలేదు!!! పొద్దున్నే ఆఫీసుకి వచ్చి, తన నియోజకవర్గం తాలుకు మనుష్యుల్తో కాసేపు మాట్లాడి, వారికి చిన్న చిన్న పనులు చేసిపెట్టి సాయంత్రం ఇంటికి వెళ్ళిపోతాడు. రెండు సంవత్సరాలుగా ఆయనకిదే దినచర్య. "మరి ఈ విషయం ప్రధానమంత్రితో గానీ, దీని సంబంధిత కాబినెట్ మంత్రితోగానీ ఎందుకు మాట్లాడరు?" అని అడిగిన ప్రశ్నకి ఆయన చెప్పే సమాధానం "..... ఎందుకు మాట్లాడాలి ? నేను అలా ఫిర్యాదు చేసే వ్యక్తిని కాను". చాలా అద్భుతమైన సమాధానం కదూ ! ఇతనే కాదు. ఈ ర్యాంక్‌లో వున్న కనీసం పదిమంది మంత్రులు, ప్రమాణస్వీకారం చేసినప్పటినుంచీ ఇప్పటివరకూ కేవలం మూడు నాలుగు ఫైళ్ళ మీద మాత్రమే సంతకం పెట్టారంటే మీరు నమ్మగలరా ! ఒక ఇంటర్వ్యూలో మోడీలాల్‌ని ఈ విధంగా అడిగారు "ప్రజలు టాక్సు రూపేణా చెల్లించే డబ్బుని, మీకు లక్షల్లో జీతాలుగా ప్రభుత్వం ఇస్తోంది. పనేమీ చేయకుండా అలా

కూర్చుని తీసుకోవటం మీ ఆత్మగౌరవానికి భంగంగా లేదా?" ఆయన వినయంగా సమాధానం ఇచ్చారు "నేనెంత ఫ్రాంక్‌గా మాట్లాడుతున్నానో చూడండి. ఇంతకాలం నా దగ్గరకి ఒక్క ఫైలు కూడా రాలేదని నేను చెప్పకపోతే మీకెవరికీ తెలీదు కదా. అదే నా నిజాయితీని నిరూపిస్తోంది. ఇప్పుడు నేనా విషయం ప్రధానమంత్రిగారికి తెలియజేసి - "మంత్రిగా నాకేమీ పని లేదు. నన్ను వెనక్కి పంపించేయండి" అంటే ఆయన అలాగే చేస్తాడు. కానీ, నా నియోజకవర్గంలో ప్రజలు నా అసమర్థతవల్లే నన్ను వెనక్కి పంపించేశారు అనుకుంటారు. వచ్చే ఎలక్షన్స్‌లో నేను మళ్ళీ గెలవలేను. అది మా పార్టీకీ, దాన్ని సపోర్ట్ చేసే లక్షలాదిమంది కులస్థులకీ ఎంతో అవమానం". ఎంత అద్భుతమైన వాదనో చూడండి. ఈ అసమర్థత ప్రధానిదా? లేదా మోడీలాల్‌దా ? అన్న ప్రశ్న మనకి ఉత్పన్నం కాకూడదు. ఎందుకంటే కులం కారణం వల్లనో, ప్రాంతం కారణం వల్లనో, దానికి సంబంధించిన ఒక మనిషిని, వాళ్ళ ప్రతినిధిగా తన మంత్రి వర్గంలోకి తీసుకోవలసిన బాధ్యత ప్రధానమంత్రికి వుంది. కారు, బంగళా, డ్రైవరూ, మంచీ మార్బలం, ఉచితంగా వస్తున్నప్పుడు దానిని అనుభవించే హక్కు ఆ మంత్రికి వుంది. మధ్యలో మూర్ఖులమయ్యేది మనమే. ఇంతకీ చెప్పొచ్చే దేమిటంటే, అసమర్థుడయిన వాడు కూడా అప్పుడప్పుడు ఏనుగు ఎక్కవచ్చు. సరే. దాని సంగతి పక్కన పెడదాం. "...అవతలివాళ్ళ అసమర్థతని వేలెత్తి చూపే ముందు మన గురించి ఆలోచించుకోవాలి" అని ఇదే అధ్యాయపు ప్రారంభంలో వ్రాయటం జరిగింది. మన అసమర్థత గురించి ప్రసక్తి వచ్చింది కాబట్టి మరో ఉదాహరణ చెప్తాను. మన వినోదంతో ఆడుకుంటూ, గొప్ప దేశసేవ చేస్తున్నామని అనుకుంటున్న టీ.వీ. ఛానల్స్ గురించి ఎప్పుడైనా ఆలోచించారా? వివిధ పార్టీలకు చెందిన రాజకీయ నాయకుల్ని ఒకే వేదిక మీద కూర్చోపెడతారు. పదమంది ప్రేక్షకుల్ని ఆహ్వానిస్తారు. ప్రస్తుతం వేడిగా వున్న ఒక టాపిక్ (ఉదాహరణకి కాశ్మీర్ సమస్య అనుకుందాం) వారి మధ్య వదులుతారు. ఇక ఆ నాయకులు గొంతులు చించుకుని అరుస్తూ, వాదించుకుంటూ తమ పార్టీ సిద్ధాంతాల్ని చెప్పటం ప్రారంభిస్తారు. మధ్యలో ఆవేశపరులైన ప్రేక్షకులు "ఇలా ఎందుకు జరిగింది? అలా ఎందుకు జరిగింది?" అని ప్రశ్నిస్తూ వుంటారు. ప్రశ్న చాలా సూటిగా నిజాయితీగా వుంటే ఆడియన్స్ అందరూ చప్పట్లు కొడ్తారు. వేదిక మీద ఉన్న వ్యక్తి ఇబ్బంది పడో లేక ఆవేశపడో సమాధానం చెప్తాడు. ఇంతలో ప్రక్కనున్న రాజకీయ నాయకుడు మరొక జోకు వేస్తాడు. అందరూ నవ్వేస్తారు. కార్యక్రమం పూర్తవుతుంది. ఒక జటిలమయిన సమస్యని కూలంకషంగా చర్చించామన్న సంతృప్తితో, **తమ సొంత ఖర్చుల** మీద ప్రేక్షకులు ఇళ్ళకి వెళ్ళిపోతారు. కొన్నాళ్ళ క్రితం వరకూ ఇలాంటి కార్యక్రమాల్ని చూసి, నేను చాలా అద్భుతంగా

ఫీలయ్యేవాడిని. ఇంత నిజాయితీగా ఈ ఛానెల్స్ వాళ్ళూ, రాజకీయ నాయకులూ ప్రజల ముందుకు వచ్చి, ప్రజల అభిప్రాయాలు విని, వాళ్ళ ప్రశ్నలకు సమాధానాలు చెప్పి, కొంచెం ఇబ్బంది పడి, కాస్త ఆత్మ విమర్శ చేసుకుంటారు అనుకునేవాడిని. ఒకసారి ఒక ఛానెల్ వాళ్ళు, ఇలాంటి వేదికకి నన్ను యాంకర్‌గా పిలిచారు. నాతోపాటు కాంగ్రెస్ నాయకుడు, కమ్యూనిస్టు నాయకుడు, బి.జె.పి. నాయకుడు కూడా ఉన్నారు. ఆడియన్స్ ఇలాగే ఆవేశంతో ప్రశ్నించి, అప్పటివరకూ తమ గుండెల్లో గునపాలు గుచ్చుతున్న దేశ సమస్యలకి పరిష్కారాలు విని, సంతృప్తి పొంది, చప్పట్లు కొట్టి ఆనందంగా వెళ్ళిపోయారు. ఒక యువకుడు చాలా నిజాయితీగా, సూటిగా కొన్ని ప్రశ్నలు అడిగాడు. సరియైన సమాధానం చెప్పలేని నాయకుడు దాన్ని జోకుగా మార్చేసరికి మిగతా ప్రేక్షకులు అందరూ చప్పట్లు కొట్టి నవ్వేశారు. ఆ టాపిక్ అక్కడితో మూతబడిపోయింది. అతడు రాజకీయ నాయకుడు ఎలా అయ్యాడో నాకు అర్థమైయింది. అందరికన్నా దీనివల్ల ఎక్కువ లాభం పొందిందీ, ఆనందించిందీ ఛానెల్ వాళ్ళు అనికూడా అప్పుడే నాకు అవగతమైంది. దేశాన్ని కదలించి వేస్తున్న ఒక టాపిక్, ఆ ఛానెల్‌కి ఎంతో లాభం చేకూర్చి పెట్టింది. ఏ సంచలనమూ లేకపోతే - వాళ్ళకి పబ్బం గడవదు. సంచలనం సృష్టించాలి. లేదా - వున్నదాన్ని పెంచాలి. ఇదంతా దేశభక్తి అని నేను ఒకప్పుడు అనుకునేవాడిని. ఆ ప్రోగ్రాం నిర్వహించిన తరువాత, వాళ్లు ఇచ్చిన ఆతిథ్యాన్ని, "బహుమతుల్నీ" మేమందరం కబుర్లు (!) చెప్పుకుంటూ స్వీకరించిన తరువాత, ఈ వ్యవహారమంతా ఒక ఛానెల్ కాపిటలిస్టూ, పొలిటీషియనూ కలిసి పన్నిన వ్యూహంలా అనిపించింది. ఆ తరువాత ఎప్పుడు టీ.వీ.లో ఇటువంటి "దేశభక్తి" కార్యక్రమాలు చూసినా, ఆ నాయకులు తమ సిద్ధాంతాల గురించి దెబ్బలాడుకుంటూ వాదించుకునే విధానం చూసి, విషాదంతో కూడిన నవ్వు వస్తుంది. ఎంత టైమ్‌వేస్టు ! ప్రేక్షకుడిగా ఇది అసమర్థత కాక మరేమిటి?

2) తిరిగి మనం మన 'మినహాయింపుల' టాపిక్‌కి వద్దాం. ఒక్కొక్కసారి సమర్థులకి చోటు కల్పించటం కోసం అసమర్థుల్ని పైకి తోయవలసి వస్తుంది. అలా తోయవలసి వచ్చినప్పుడు ప్రమోషన్ ఇస్తారు. అయితే జీతంలో పెరుగుదల వుండదు. ఉన్నా చాలా స్వల్పంగా వుంటుంది. కొత్తగా ఇచ్చిన ఉద్యోగం పేరు మాత్రం చాలా పొడుగ్గా అందంగా వుంటుంది. నేను గతంలో పనిచేసిన చోట ఒక తెలివైన యువకుడిని BM గా ప్రమోట్ చేద్దాం అనుకున్నాం. కానీ అప్పటికే ఒక తెలివితక్కువ BM వున్నాడు. ఆ అసమర్థుడైన బ్రాంచి మేనేజర్ని భరించలేకా, తీసివేయలేకా, ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరెక్టరుగా ప్రమోషనిచ్చి స్థానం మార్చాం. ఆ ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరక్టరు చేయవలసిన పని, మొత్తం బ్రాంచిలన్నిటి స్థిరాస్తుల్ని సమన్వయ పర్చటం...! అంతకన్నా బోరైన, నిరుపయోగకరమైన పోస్టు మరొకటి వుండదు. ఆ ప్రమోషను చూసి ఎవరూ ఈర్ష్య పడలేదు. జాలిపడ్డారు.

3) ఒకసారి ప్రమోషనిచ్చేటప్పుడు, అభ్యర్థి సమర్థతని కాకుండా మిగతా గుణగణాల్ని లెక్కలోకి తీసుకుంటారు. ఇక్కడే చిన్న పొరపాటు జరుగుతుంది. నిజానికి సమర్థుడు తన పని తాను చేసుకుపోతుంటాడు. అసమర్థుడు తాను సమర్థుడిగా కనపడటానికి రకరకాలుగా వెన్నరాసే ప్రయత్నాలు చేస్తూవుంటాడు. ఒక్కొక్కసారి అందులో తాత్కాలిక విజయం సాధించవచ్చు కూడా. అయితే, ప్రమోషన్ ఇచ్చేవాడు ఈ విషయాన్ని వప్పుకోడు. ఆఫీసులో చేయవలసిన అసలు పనిచేయకుండా, మిగతా కార్యక్రమాలు నిర్వహించటానికి "డైనమిజం" అని పేరుపెడతాడు. దీన్ని బట్టి తెల్సిందేమిటంటే, సమర్థత అనే పదం తాలూకు నిర్వచనం రకరకాలుగా మారుతూ వుంటుంది. మిగతా అందరి దృష్టిలో అసమర్థుడు, ప్రమోషనిచ్చేవాడి దృష్టిలో సమర్థుడిగా కనబడవచ్చు. ఎందుకంటే ఆ ప్రమోషనిచ్చే వాడు కూడా అసమర్థతాగ్రేసరుడు అయివుండొచ్చు కదా.

4) ఒక యజమాని తన క్రింది వున్న నలుగురిలో ఒకరికి ప్రమోషను ఇవ్వాలనుకున్నాడు. తన ఇంటికి తీసుకెళ్ళి కోళ్ళఫారం చూపించి, అందులో ఎన్ని కోళ్ళున్నాయో చెప్పమన్నాడు. ముగ్గురు గబగబా చెప్పారు. నాలుగవ వాడు అయిదు నిముషాలు ఆలోచించి చెప్పాడు. యజమాని అతడిని "ఎందుకింత ఆలస్యం జరిగింది ?" అని అడిగాడు. "ఒకసారి లెక్కపెట్టి, మళ్ళీ ఇంకొకసారి దాన్ని సరిజూసుకుని అప్పుడు మీకు చెప్పాను" అని ఆ వ్యక్తి గానీ అని వుంటే, అతడికి ప్రమోషను ఇవ్వడంలో మనకెలాంటి అభ్యంతరమూ లేదు. అలా కాకుండా "మొత్తం కోళ్ళ కాళ్ళు లెక్కపెట్టి, రెండుతో భాగించాను. అందుకే ఆలస్యం అయింది." అని చెప్పినప్పుడు అతని బాస్ మెచ్చుకుని "....తెలివంటే అలా వుండాలి" అని భుజంతట్టి ప్రమోషనిస్తేనే వస్తుంది చిక్కు. యజమానులు అసమర్థులైనప్పుడు, అసమర్థులు పై పైకి పాకటం వ్యవస్థ సహజ స్వరూపం.

5) అసమర్థుల్లో కొందరుంటారు. వారికి తమ పని తప్ప, అసలింకే రకమయిన లౌకిక జ్ఞానమూ వుండదు. ఉదాహరణకి ఈ కథ చదవండి.

భారత గూఢాచారి సంస్థ, విదేశాల్లో మనదేశం తరపున పని చేయటానికి అభ్యర్థుల్ని ఇంటర్వ్యూకి పిలిచింది. ఇద్దరు మొగవాళ్ళు, ఒక స్త్రీ వచ్చారు. మొదటి అభ్యర్థికి ఒక పిస్తోలు ఇస్తూ "గూఢచారి వృత్తికి '...తన-పర' తేడాలు వుండకూడదు. క్షణాల్లో నిర్ణయం తీసుకోవాలి. లోపలికి వెళ్ళి, ఎదురుగా ఎవరు కనపడితే వారి రెండు కాళ్ళూ కాల్చెయ్" అని సూచన్లు ఇచ్చి పంపేరు. అతడు లోపలికి వెళ్ళి, గోడకి కొట్టిన బంతిలా క్షణంలో తిరిగివస్తూ, "...నేనా పని చెయ్యలేను. లోపలున్నది నా తల్లి" అని, వెళ్ళిపోయాడు. రెండో అభ్యర్థి లోపలికి వెళ్ళి, తలుపేసుకుని, పిస్టల్ గురిపెట్టి, మనసు సహకరించక బయటకొచ్చి "...క్షమించండి. నాకీ ఉద్యోగం వద్దు. దీనికోసం నా తమ్ముడిని బలిపెట్టలేను" అని

ఆయుధాన్ని వెనక్కి ఇచ్చేసాడు. మూడో అభ్యర్థి లోపలికి వెళ్ళి తలుపు వేసుకుంది. పెద్ద చప్పుళ్ళు వినిపించసాగాయి. లోపలేం జరుగుతూందో బయట అధికారులకి అర్థం కాలేదు. అయిదు నిముషాల తరువాత, ఆమె రొప్పుతూ బయటికి వచ్చి, "...పొరపాటున మీరు పిస్టల్‌లో బులెట్స్ పెట్టటం మర్చిపోయినట్టున్నారు. కుర్చీ ముందుగా విరక్కొట్టి దాని కోడుతో మా ఆయన కాళ్ళు విరగ్గొట్టటానికి ఇంతసేపు పట్టింది" అంది రొప్పుతూ...!

ఇలాంటివారిని **గుడ్డెద్దు సైనికులు** అంటారు. ఇంటర్వ్యూ చేసేటప్పుడు, పిస్టల్‌లో గుళ్ళు పెట్టరు అన్న ఇంగిత జ్ఞానం కూడా వారికి వుండదు. పైగా, తమ గుడ్డెద్దుతనాన్నే ప్లస్ పాయింట్‌గా భావిస్తూ "...విధి నిర్వాహణలో మేము మరేదీ ఆలోచించం" అంటూ వుంటారు. నిజజీవితంలో కూడా ఇలాంటివారు చాలామంది తారసపడతారు.

చాలామందికి బ్యాంకు చెక్కుకీ, బ్యాంకు డ్రాఫ్టుకీ తేడా తెలీదు. మనకి బ్యాంకులో డబ్బున్నప్పుడు, ఆ బ్యాంకు వాళ్ళు మనకి చెక్కు పుస్తకం ఇస్తారు. మనం ఆ చెక్కు ఎవరికైనా ఇచ్చినప్పుడు మన అకౌంట్‌లోని డబ్బు ఆ అకౌంట్‌లోకి ట్రాన్స్‌ఫర్ చేయబడుతుంది. 'చెక్' అంటే అది. అలా కాకుండా మనం ఏదైనా ఒక బ్యాంక్‌లో కొంత డబ్బు ఇస్తే మనకి వాళ్ళు డ్రాఫ్టు ఇస్తారు. దాన్ని బ్యాంకు డ్రాఫ్టు అంటారు. డ్రాఫ్ట్ అంటే కరెన్సీ నోటులాంటిది. నోట్లకి ప్రభుత్వం గ్యారంటీ ఇస్తుంది. డ్రాఫ్టుకి 'బ్యాంకు' గ్యారంటీ ఇస్తుంది. చెక్కుకి అంత ప్రాముఖ్యత లేదు. మన అకౌంట్‌లో డబ్బు లేకపోతే అది దేనికీ పనికి రాదు. పరాయి ఊర్లో నేను ఒక పని నిమిత్తం డ్రాఫ్టిచ్చాను. అక్కడి క్లర్కు దానివైపు తేరిపార చూసి "మేము డ్రాఫ్టులు ఒప్పుకోము మాకు చెక్కు కావాలి" అన్నాడు.

"కానీ, చెక్కు కన్నా డ్రాఫ్టు విలువైంది కదా. ఎందుకు ఒప్పుకోరు ?" అన్నాన్నేను.

"అవన్నీ నాకు తెలీదండీ. మా యజమాని చెక్కులు మాత్రమే తీసుకోమన్నాడు" అన్నాడు. నాకో క్షణం మతిపోయింది. అతనితో అయిదు నిముషాలు వాదించినా అర్థం చేసుకునే స్థితిలో లేడు. మా ఇంటికి ఫోన్ చేసి కొరియర్‌లో చెక్‌బుక్ తెప్పించుకుని ఇవ్వవలసి వచ్చింది.

ఇదే ఉదాహరణని ఇంకొక రకంగా గమనిద్దాం. అక్కడ ఆ యజమాని ఉన్నాడనుకుందాం. అతను కూడా అసమర్థత నిచ్చెన పై మెట్టు మీద ఉన్నాడనుకుందాం. తాను చెప్పినదాన్ని తు.చ. తప్పకుండా ఆచరిస్తున్నందుకు ఆ క్లర్కుకి ప్రమోషనివ్వొచ్చు.

ఇలాంటి "గుడ్డెద్దు సైనికులు" హాస్పిటల్‌లో వుంటే, హాయిగా నిద్రపోతున్న పేషెంటుని బలవంతంగా లేపి "నిద్ర మాత్రకు వేళయింది" అని ఇస్తూ వుంటారు. ఇలాంటి సిబ్బందే యాక్సిడెంట్‌లో రక్తం ఓడుతున్న పేషెంటుని ఆస్పత్రి రిసెప్షన్ దగ్గర బయట ఆపుచేసి, పేజీలకు పేజీలు ఫారాలు పూర్తి చేస్తే గానీ అడ్మిట్ చేసుకోరు.

6) ఇలాగే అసమర్థుల్లో **తామరాకు మీద నీటిబొట్లు** కొందరుంటారు. ఉదాహరణకి, ఒక రైల్వే బుకింగ్ క్లర్క్‌కి, ఒక వ్యక్తికి ఈ విధంగా సంభాషణ జరిగింది అని ఊహించండి.

"గోదావరి ఎక్స్‌ప్రెస్ ఎన్ని గంటలకు బయల్దేరుతుంది సార్ ?"

"నాకు తెలీదు."

"ఎవర్ని అడిగితే చెప్తారు ?"

"ఎంక్వైరీలో అడిగితే చెప్తారు."

"ఎంక్వైరీ ఆఫీసు ఎక్కడుంది ?"

"నాకు తెలీదు."

"ఇప్పుడు నేనేం చెయ్యాలి ?"

"మీరు వెళ్ళవలసిన ఊరు పేరు చెబితే నేను టిక్కెటిస్తాను. అంతవరకే నా బాధ్యత".

ఈ విధంగా వుంటుంది వీళ్ళతో సంభాషణ. పై అంతస్తులో కాదు కదా పక్క డిపార్ట్‌మెంట్‌లో ఏం జరుగుతుందో వీళ్ళకి పట్టదు. ఇలాంటి వాళ్ళకి కూడా ప్రమోషన్లు వస్తూవుంటాయి. దీనికి కారణాలు వేరుగా ఉండొచ్చు.

"రామారావు నమ్మకస్తుడు.... సుబ్బారావు దేన్నీ పెండింగ్‌లో ఉంచడు.... అప్పారావు కరెక్టుగా టైమ్‌కి ఆఫీసుకి వస్తాడు.... వెంకట్రావు కొలీగ్స్ అందరితో సరదాగా వుంటాడు..." మొదలైన అర్హతలు మాత్రమే వీరి కాన్ఫిడెన్షియల్ రిపోర్ట్‌లో వుండి, ప్రమోషన్‌కి టిక్ చేసేలా చేస్తాయి. కేవలం సీనియారిటీయే ప్రతిపాదిక కాబట్టి, ప్రభుత్వ కార్యాలయాల్లో ఇటువంటి అసమర్థులు పైకి రావొచ్చేమో గానీ, కాంపిటీటివ్ రంగంలో గానీ, జీవితంలో పైకి రావాలనుకున్నా గానీ - ఈ పరిధిని అధిగమించవలసి వుంటుంది. "ఇంతమంది అసమర్థులు హాయిగా బ్రతుకుతున్న ఈ లోకంలో నేనెందుకు సమర్థతతో బ్రతకాలి" అనుకోకుండా వుండటం కోసం ఇన్ని ఉదాహరణలు ఇవ్వవలసి వస్తోంది. మరో రకమైన అసమర్థతా గ్రేసరుల గురించి చెప్పి ఈ ప్రకరణం ముగిస్తాను.

సూపర్‌స్టార్‌లు :

సూపర్ అంటే నెంబర్ వన్ అని అర్థం. (అసమర్థతలో నెంబర్ వన్‌ని కూడా సూపర్ అనవచ్చు). వీళ్ళు అయిదు రకాలు.

1. ఒక టెక్నీషియన్ చాలా మేధావి. అతడికి కెమెరా గురించీ, ఆర్ట్ డైరెక్షన్ గురించీ, చివరికి దర్శకత్వం గురించి కూడా తెలుసు. చాలా మంచివాడు. అంతా బావుండాలనే తపనతో ప్రతి టెక్నీషియన్ పనిలో కలుగజేసుకునేవాడు. చొరవ చూపించేవాడు,

సలహాలు ఇచ్చేవాడు. ఎంత చెప్పినా అతడు ఆ అలవాటు మానుకోలేక పోయేసరికి ఆ తరువాతి సీరియల్‌లో అతడికి స్థానం లభించలేదు. ఇటువంటి వ్యక్తుల్ని 'Super competent' అంటారు. తాము చేస్తున్న పనికన్నా తనకి ఎక్కువ తెలుసు అనుకునే మనస్తత్వం వీళ్ళది.

2. అదే విధంగా 'Super incompetent' వ్యక్తులు కొందరుంటారు. చాలా కాలం క్రితం నేను పని చేసే చోట ఒకమ్మాయి సేల్ కాంట్రాక్టు ఫారాలు వ్రాస్తుండేది. అవి చాలా ముఖ్యమైనవి. ఆమె కెప్పుడూ కార్బన్ పేపరు ఏవైపు పెట్టి వ్రాయాలో తెలీకపోవటంతో, వ్రాసిన బిల్లులకి వెనుకవైపునే అక్షరాల ముద్రపడుతూ వుండేది. దాదాపు అయిదు సంవత్సరాల నుంచీ పని చేస్తున్నా, ఆమె ఇదే తప్పు తరచూ చేస్తుండేది. దీనివల్ల ఎన్నో కాంట్రాక్టు ఫారాలు వృధా అయ్యేవి. దాని వల్ల వచ్చే టెన్షన్‌తో ఆమె క్యాష్ రిజిస్టర్‌లో తప్పుగా లెక్కలు కూడేది. అవి సరిగ్గా బ్యాలెన్స్ అవకపోవటంతో ప్రతిరోజూ రాత్రి ఎనిమిది తొమ్మిది వరకూ ఆఫీసులోనే వుండవలసి వచ్చేది.

3. మూడో రకం అసమర్థులు మరో భాగానికి చెందినవారు. వాళ్ళు ఒకప్పుడు సూపర్ స్టార్‌లు అయ్యుంటారు. మారుతున్న కాలంతో మారుతున్న టెక్నిక్ అలవాటు చేసుకోలేక వారు అసమర్థులుగా మారుతుంటారు. సినిమా దర్శకులు, నటులు కొందరు ఒక రంగంలో విఫలమయిన తరువాత వేరొక రంగంలోకి ప్రవేశించటానికి ప్రయత్నిస్తారు. అయితే, అంతకుముందు రంగంలో చాలా పెద్ద పొజిషన్‌లో వుండటం వల్ల వచ్చిన అహంతో, రెండో రంగంలో అప్రెంటిస్‌లుగా పని చేయలేరు. అక్కడ కూడా విఫలమవుతారు.

4. మరోరకం గొప్ప వ్యక్తులు, రిటైరయ్యిన తరువాత, ఏదో విధంగా ప్రముఖంగా కనపడటం కోసం రకరకాలుగా ప్రయత్నాలు చేస్తూ వుంటారు. ఇలాంటి వారికి ప్రభుత్వం కూడా ఏదో ఒక రకంగా సహాయపడుతుంది. ప్రభుత్వం ఇచ్చిన కార్లో, వాళ్ళ అలవెన్సులతో వీళ్ళు ఆఫీసులకొచ్చి, చుట్టూ ఉన్న జనాల పనులు (వీళ్ళకేమీ పని వుండదు కాబట్టి) పాడు చేసి వెళతారు. సాయంత్రాలు సభల్లో కూడా అధ్యక్ష స్థానంలో ఇలాంటి ప్రముఖుల్ని చాలా మందిని చూడవచ్చు., గత వైభవపు అర్హతల్ని పెట్టుబడిగా పెట్టి ప్రభుత్వ ఖర్చుతో జీవితాన్ని గడుపుతారు. వీరున్నా లేకపోయినా సంస్థకి గానీ, ఆ గౌరవ పదవికి గానీ ఏమీ నష్టం లేదన్న విషయం వీళ్ళకీ తెలుసు, ప్రభుత్వానికీ తెలుసు.

5. ఇందులోనే మరొక విభాగం వుంది. వీళ్ళు ఏదో ఒక రకంగా వార్తల్లో ఉండాలనుకుంటారు. ఉదాహరణకి కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం ఒక పత్రికలో ఒక రచయిత ఒక సీరియల్ వ్రాశాడు. అందులో అశోకవనంలో సీత రావణాసురుడితో

మీరు వెళ్తూ "ఈసారి సాయం సమయంలో రావొద్దు. వెన్నెట్లోరా... ఎంత బావుంటుందో" అంటుంది. ఈ విధంగా సాగిన ఆ సీరియల్‌ని పబ్లిష్ చేసిన ఎడిటర్‌పై హిందూ మతవాదులు దండెత్తారు. ఆ దండనని ఖండిస్తూ మరి కొంతమంది రచయితలు ఒక పత్రంపై సంతకం పెట్టారు. నా మిత్రుడొకడు చిన్న సైజు రచయిత. ఇప్పుడు నా మిత్రుడి ఆవేదన ఏమిటంటే తన సంతకం కూడా ఆ పత్రం మీద ఉంటే బావుణ్ణు అని. అతడితో నేను "ఎందుకు ఆ పత్రం మీద నువ్వు సంతకం పెట్టడానికి ఉబలాట పడుతున్నావు?" అని అడిగాను. అతడు ఆవేశంగా "ప్రతి మనిషికీ తన భావాల్ని పైకి వెలిబుచ్చే హక్కు ఉంది" అన్నాడు. "అలా అయితే మరో మతగ్రంథం మీద ఆవాకులూ చెవాకులూ వ్రాయి. నీ వీపు బ్రద్దలు కొడతారు. అప్పుడు నీకెంత స్వేచ్ఛ ఉందో తెలుస్తుంది" అన్నాన్నేను. అతడు కొంచెం తార్కిక జ్ఞానం ఉన్నవాడు కాబట్టి మాట్లాడలేదు. కానీ లోతుగా ఆలోచిస్తే ఈ రకమైన పర్వెర్షన్స్ అన్నీ తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకోవటం కోసం మనుషులు వేసుకున్న ముసుగుల్లాగే కనపడతాయి.

* * *

సమర్థులైన వ్యక్తులు 90 శాతం జీవితంలో తప్పకుండా ఏదో విధంగా పైకొస్తారు. **మిగతా పది శాతం పైకి రాకపోవటానికి కారణం వారికి సమర్థత లేకపోవటం కాదు.** దాన్ని సరియైనకోణంలో సరిగ్గా వినియోగించలేకపోవటమో లేక మరోదో అయ్యుంటుంది. "రికమెండేషన్స్ లేక నాకు ఉద్యోగం రాలేదు" అనో, "ఆరోగ్యం బాగోలేక నేను సరిగ్గా చదవలేకపోయాను" అనో తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకునే వారిని పక్కన పెడదాం. తమ ఆలోచనా విధానం మార్చుకుంటే తప్ప వారు ఎలాగూ పైకి రాలేరు. నిజమైన సమర్థత ఉన్న వ్యక్తి, కిళ్ళీకొట్టుపెట్టుకునైనా సరే ధీరూభాయ్ అంబానీలాగా ఎదగగల్గుతాడు. అయితే, 10 శాతం అసమర్థులు పైకి రావటం చూసి, ఈ ప్రపంచం అంతా కుళ్ళిపోయింది అనుకోకూడదు. తొంభై శాతం అసమర్థులు జీవితంలో పైకి రాలేరు అనేది నిర్వివాదాంశం. మిగతా పది శాతం, కేవలం అదృష్టం వల్ల పైకి వస్తారు. చివరికి మాఫియా రంగం, రాజకీయం, వ్యాపారంలో కూడా సమర్థత తప్పనిసరి. ఇంతకీ చెప్పొచ్చేదేమిటంటే సమర్థుల్లో 90 శాతం, అసమర్థుల్లో 10 శాతం వృద్ధిలోకి వస్తారు. కాబట్టి ఏ గ్రూపులో వుండాలి అన్నది మీ ఇష్టం. అందుకే ఈ "అసమర్థత" అన్న అధ్యాయం గురించి ఇంత వివరంగా చర్చిస్తున్నది.

ఒక్కొక్కసారి సమర్థుడైన వ్యక్తికి కూడా ఒక ఆలంబన కావల్సి వుంటుంది. నిజానికి అలాంటి ఆలంబనని వెతికి పట్టుకోవడం కూడా సమర్థతలో ఒక లక్షణమే. దీన్నే "పుష్ అండ్ పుల్" (Push & Pull) అంటారు.

పుష్ & పుల్

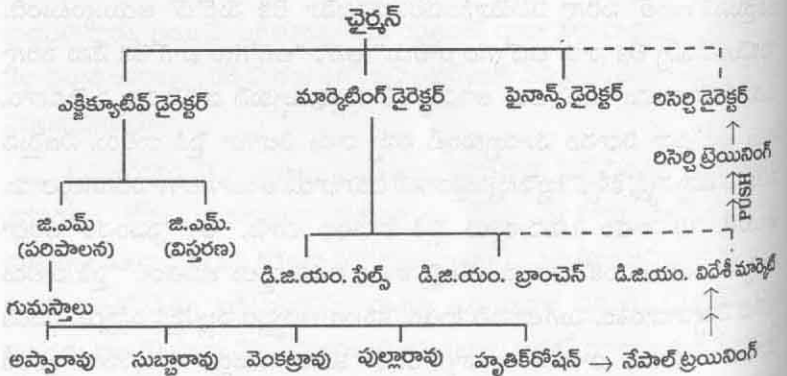
పుల్ (Pull) అంటే లాగటం. పుష్ (Push) అంటే తోయటం. ఒక ఆఫీసులో తన కన్నా ప్రమోషనివ్వగలిగే ఉన్నతస్థాయి వ్యక్తితో, తనకున్న సంబంధాన్ని Pull అంటారు. ఈ సంబంధం రక్తసంబంధం అయ్యిండవచ్చు, తన తండ్రికీ, ఆయనకీ వున్న స్నేహ సంబంధం అయ్యిండవచ్చు. లేదా మరో రకమైన ఇష్టత అయ్యిండవచ్చు. ఇటువంటి ఇష్టత, తన పైనున్న వ్యక్తికి, లోపాయకారిగా తాను చేస్తున్న పన్ల వలన, సహాయం వలన, ఇతర చిన్న చిన్న కారణాల వల్ల ఏర్పడవచ్చు.

మనందరం "పుల్" వల్ల ప్రమోషన్ పొందటాన్ని మనసా వాచా కర్మణా అసహ్యించుకుంటాం.

ఆ ప్రమోషన్ మనది కానప్పుడు.

ఆ వ్యక్తి మనమే అయ్యి, అదే ప్రమోషన్ మనకొస్తే గనక, మనం విమర్శల గురించి పట్టించుకోకుండా పై ఉద్యోగంలో హాయిగా చేరిపోతాం. అదే పక్క వ్యక్తికి వస్తే పదిమందితో చర్చించి మన మనసులో అక్కసు వెళ్ళగక్కుతాం.

ఇంతకు ముందే చెప్పినట్టు సమర్థుడైన వ్యక్తికి కూడా ఒక్కొక్కసారి ఇటువంటి చేయూత కావల్సి వుంటుంది. దీనికి ఉదాహరణగా ఈ క్రింది ఛార్టు చూడండి.



పై కంపెనీలో ఛైర్మన్ కింద, చాలామంది వివిధ స్థాయిల్లో పనిచేస్తున్నారు. అందులో అయిదుగురు గుమస్తాలు కూడా ఉన్నారు. ఛైర్మన్‌కి 'హృతిక్ రోషన్' అన్న పేరు చాలా ఇష్టం. గుమస్తాల్లో ఒకడైన హృతిక్‌ని "కేవలం" ఆ కారణంగా ఆయన ఇష్టపడ్డాడు. అయితే అందరికన్నా హృతిక్ చాలా జూనియర్. అతనికి ప్రమోషనిస్తే చాలా గొడవలైపోయాయి. కానీ ఇవ్వాలి. ఎలా ? అప్పుడు కథ ఈ విధంగా సాగుతుంది. ఛైర్మన్

మాటల సందర్భంలో "....నీకు వేరే ఏదైనా అర్హత ఉందా"అని అడుగుతాడు. చిన్నప్పుడు హృతిక్ నేపాలీ భాషలో "అ, ఆ..."లు నేర్చుకున్నాడనుకుందాం. మరుసటిరోజు గుమస్తాలందరికీ ఒక నోటీసు వస్తుంది. "మీలో ఎవరికన్నా నేపాలీ భాష తెలిస్తే మన సంస్థ త్వరలోనే అక్కడ ప్రారంభించబోయే బ్రాంచికి ట్రాన్స్‌ఫరు చేస్తాం" అని ఆ నోటీసులో వుంటుంది. ఆఖరి తేదీ వారం రోజులని వుంటుంది. మిగతా గుమస్తాలందరికీ వారం రోజుల్లోగా నేపాలీ భాష నేర్చుకోవటం ఎలాగూ రాదు. అదీగాక, బ్రతికిన దేశం వదిలి నేపాల్ వెళ్ళటం ఎందుకన్న దురభిప్రాయంలో వాళ్ళుంటారు.

ఇది ప్రారంభం మాత్రమే. హృతిక్ నేపాలీ భాషలో అచ్చులు, హల్లులు వచ్చినవాడు కాబట్టి అతడు దానికి అప్లై చేశాడు. ఆర్నెల్ల తరువాత, నేపాల్‌లో విదేశీ మార్కెట్‌ని స్టడీ చేసిన(?) హృతిక్ డిప్యూటీ మేనేజరుగా కొత్త పదవికి ప్రమోట్ కాబడతాడు. ఒకేసారి అంత ప్రమోషను ఎలా వచ్చిందని అప్పారావు, పుల్లారావు భావించరు. ఎందుకంటే అతడు ఆర్నెల్లపాటు విదేశాల్లో ట్రైనింగ్ పొంది వచ్చాడు కదా ! అలా ప్రమోషన్ పొందిన హృతిక్, తరువాత రీసెర్చి కోసం బొంబాయి పంపించబడతాడు. ఆ తరువాత అతడు ఆ కంపెనీకి రీసెర్చి డైరెక్టరవుతాడు. అదీ కథ.

మార్గదర్శక సూత్రాలు :

పుష్ అండ్ పుల్ యొక్క బలం ఎంతో ఇప్పుడర్థమైంది కదా. ఇటువంటి బలాన్ని సంపాదించుకోటానికి కొన్ని మార్గదర్శక సూత్రాలున్నాయి. అవి ఇవి :

1) సరైన వ్యక్తి ఎంపిక : మనం పైకి రావటానికి ఒక వ్యక్తి చేతి ఆసరా ఎప్పుడూ అవసరమే. మన మీద మంచి రిపోర్ట్ వ్రాయాలన్నా, మనని అణగదొక్కాలన్నా అతడి ప్రమేయం చాలా వుంటుంది. అయితే ప్రతిసారీ ఇది నిజం కాకపోవచ్చు. మన పై అధికారి అసమర్థుడు అని అప్పటికే మేనేజ్‌మెంట్‌కి దురభిప్రాయం వుంటే, అతడి తాలూకు రిపోర్ట్‌లని వారు పరిగణనలోకి ఏమాత్రం తీసుకోరు. కాబట్టి మనం మన గాడ్ ఫాదర్‌ని ఎన్నుకోబోయే ముందు చాలా జాగ్రత్తగా, ఆ సంస్థలో అతడి స్థానాన్ని పరిశీలించాలి. మన ఎంపిక తప్పైతే, చేసిన ప్రయత్నం అంతా వృధా అవుతుంది. కాబట్టి ఇది అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన పాయింటు.

2) అవతలి వారికి లాభం ఏమిటి : ఒక వ్యక్తి మనకి ఎందుకు సహాయం చేస్తాడు? అసలు ఎందుకు చెయ్యాలి ? పుష్ అండ్ పుల్‌లో ఈ పాయింటు చాలా ప్రాముఖ్యత వహిస్తుంది. మనకి సహాయం చేయటం వల్ల ఆ వ్యక్తికి ఏదన్నా లాభం వుండి వుండాలి. లేదా కనీసం మనకి సహాయం చేయకపోతే అతడికి కాసంతైనా నష్టం జరగాలి. అటువంటి పరిస్థితిలోనే అతడు సహాయం చేస్తాడు. దీన్నే Peter's bridge అంటారు.

మనకి సహాయం చేయటం వల్ల అతడికి ఏం ఉపయోగం వుంటుంది - అన్న విషయం ఎవరూ ఎవరికీ చెప్పలేరు. విద్వత్తు వున్న వ్యక్తికి దానంతట అదే తెలుస్తుంది. నెంబర్ వన్ అవ్వాలనుకుంటే ఇలాంటి చిన్న విషయాలు తనంతట తానే గమనించిగలిగి వుండాలి. కానీ ఒకటి మాత్రం గుర్తుంచుకోండి. ఛైర్మన్ ప్రక్క స్థానం వరకూ హృతిక్ లాగ వెళ్ళాలి అంటే, ప్రతిసారీ మీరు ఆయనకి కాబోయే అల్లుడు కానవసరం లేదు. అవ్వన్నీ కేవలం సినిమాల్లో చూపించే సంఘటనలు మాత్రమే.

3) Peter's pass : ఈ పదం చాలా గమ్మత్తుగా వుంది కదూ. కానీ మన నిజ జీవితానికి ఇది చాలా దగ్గరైనది. భారతదేశంలో క్రికెట్ ఆటగాళ్ళు తరచూ వివిధ రాష్ట్రాల తరపున ఆడుతూ వుంటారు. గెలిచే రాష్ట్రం తరపున ఆడితే చివరి వరకూ పోటీలో ఉండొచ్చు. అప్పుడు తన సత్తా బయటపడే ఛాన్స్ వుంది. బలహీనమైన జట్టులో మొదటి రౌండ్‌లోనే ఓడిపోతే సెలక్టర్లకి ఆటగాడి సత్తా తెలిసే అవకాశం లేదు. "పీటర్ పాస్" అంటే ఇదే. ఏ రోడ్డయితే గమ్యం చేరుకుంటుందో ఆ రోడ్డుని ఎన్నుకోమని ఈ సిద్ధాంతం చెప్తుంది.

ఉదాహరణకి, ప్రమోషన్ లిస్టులో మీకన్నా పైన ఉన్నవాడు అసమర్థుడు అనుకుందాం. అతడికి ప్రమోషనివ్వటం యజమానికి ఇష్టం లేదు. అతని సీనియారిటీని కాదని ఇంక ఎవరికీ ఇవ్వలేరు. ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో రోడ్డు బ్లాక్ అయిపోతుంది. స్విమ్మింగ్‌పూల్‌లో ఒక నిచ్చెన ఎక్కుతున్నప్పుడు పై మెట్టు మీద ఉన్న వాడు భయంతో అక్కడే ఆగిపోయాడనుకోండి. అతడు నీళ్ళల్లోకి దూకడు; కిందికి రాడు ఈ దారి బ్లాక్ అయిపోయింది. అటువంటి పరిస్థితుల్లో ఏం చేస్తారు ? మీరే కిందికి దిగి వచ్చి మరొక వైపువున్న మెట్లెక్కి గమ్యం సాధిస్తారు. ఇక్కడ కూడా అదే చెయ్యాలి. ఆ డిపార్ట్‌మెంట్ నుంచి పక్కకి రావటమో, లేదా మరో వైపు నుంచి అతడ్ని అధిగమించే ప్రయత్నమో చేయాలి.

4) నిచ్చెన మెట్లు : నిచ్చెన ఎక్కేవాడిని ఎప్పుడన్నా గమనించారా? వాడు ఒక మెట్టు మీద కాలు పెట్టి పదో మెట్టుని చేత్తో పట్టుకుంటాడు. రెండో మెట్టు మీద కాలుపెట్టగానే పదవ మెట్టుని వదిలేసి పదకొండవ మెట్టుని చేత్తో పట్టుకుంటాడు. ఇక్కడ కూడా అలాగే జరగాలి. ఒకర్ని పట్టుకుని మీరు ఒక మెట్టెక్కారు. ఆ తరువాతి మెట్టు ఎక్కించటానికి ఆ వ్యక్తికి ఉన్న స్థానం సామర్థ్యం సరిపోకపోవచ్చు. అప్పుడు ఆ వ్యక్తి మనసు నొప్పించకుండా, మరొక పై అధికారికి దగ్గరవ్వవలసి వుంటుంది. అయితే ఇక్కడ ఒక ముఖ్యమైన విషయం ప్రస్తావించాలి. "పెద్ద గునపం అవసరంలేని చోట, దాన్ని వృధా చేయకు. చిన్న గునపం ఉపయోగించు..." అన్నది సామెత! ఒకసారి నా మిత్రుడికి అర్జెంటుగా రైలు టిక్కెట్టు కావల్సి వచ్చింది. రైల్వేస్ జనరల్ మానేజర్ నాకు తెలుసు.

ఆయనకి ఫోన్ చెయ్యబోతుంటే నా మిత్రుడు వారించాడు. అప్పుడు అతను చెప్పిన మాటలు, ప్రాక్టికల్‌గా గొప్ప సత్యాలు. "యాభై రూపాయలిస్తే స్టేషన్‌లో సులభంగా అయిపోయేపనికి, జనరల్ మేనేజర్ దగ్గిర నీ పలుకుబడి వుపయోగిస్తావా? రేపు ఆయన కూడా, చిన్న పన్లకి నిన్ను వాడుకుంటాడు. అంతేకాదు. పెద్ద వాళ్ళ పరిచయాన్ని పెద్ద పన్లకి ఉపయోగించుకోవాలి." అన్నాడు. ఆలోచిస్తే, ఇందులో చాలా లోతయిన, నేర్చుకోవలసిన వాస్తవం కనపడుతుంది.

5) సర్వేజనా స్సుఖినో భవంతు : ఎప్పుడైనా సరే మనం చేస్తున్న పనిని పదిమందీ గమనిస్తూ వుంటారన్న విషయం నిశ్చయంగా తెలుసుకుని వుండాలి. ఒక అధికారి ప్రాపకం కోసం మనం ప్రయత్నిస్తున్నామని తెలిస్తే, మరో అధికారికి మనసులోనే కోపంగా ఉండి వుండవచ్చు. ఏమో ఎవరు చెప్పొచ్చారు. రేపు అనుకోని అవాంతరం వచ్చి ఆ అధికారే మన పై అధికారి అవ్వొచ్చు. అప్పుడు మొత్తం భవిష్యత్తు నాశనం అయిపోతుంది. కాబట్టి వీలైనంత వరకూ మన పై అధికార్లందరితో మంచి సంబంధాలు పెట్టుకుంటూ మనకి కావల్సిన అధికారి దగ్గిర మాత్రం కొంచెం ఎక్కువ మంచితనం చూపిస్తే మంచిది.

* * *

అసమర్థులు ఎలా పైకి వస్తారు ?

ఆఫీసుల్లో అయితే, సీనియారిటీవల్ల అనుకున్నాం. కానీ జీవితంలోనూ, వ్యాపారంలోనూ, కళారంగంలోనూ అది కుదరదు.

అయితే, ఒక్కొక్కసారి ఇవేవీ లేకుండానే అదృష్టవశాత్తు ఒక అసమర్థుడికి అలాంటి అవకాశం లభించవచ్చు. ఉదాహరణకి దశాబ్దం క్రితం ప్రభుత్వం, కొంతమంది రచయితల్ని ఒక కాన్ఫరెన్స్‌కి పంపించింది. అయితే అందరూ రచయితలే ఉంటే బాగోదని, ఒకరిద్దరు స్త్రీలకు కూడా దాంట్లో స్థానం కల్పించాలి అని అనుకుంది. ఆఖరి నిముషంలో ఎవరూ దొరక్క ఒక అనామక రచయిత్రిని ఆ కమిటీలో చేర్చింది.

ఎలక్షన్స్‌లో కూడా, ఈ విధంగా ఒక కులానికి సంబంధించిన క్యాండిడేట్ సరియైన సమయానికి దొరక్క, ఆయాచితంగా ఎవరికో ఆ అదృష్టం లభించవచ్చు. అసమర్థులు ఈ రకంగా పైకి రావటానికి ఒక అవకాశం వుంది.

ఆలిండియా రేడియోల్లోనూ, ప్రభుత్వ టీ.వీ.ల్లోనూ, నటులూ - సమీక్షకులూ కనపడుతూ వుంటారు. వాళ్ళకు భాష రాదని అర్థమవుతూనే వుంటుంది. సబ్జెక్ట్ పట్ల లోతైన అవగాహన కూడా లేదని తెలుస్తూనే వుంటుంది. వాళ్ళు అంత ప్రాముఖ్యమైన స్థానానికి ఎలా వచ్చారా అని ప్రేక్షకులకి అనుమానం కలుగుతూ వుంటుంది. చాలా సింపుల్! సమర్థవంతంగా పనిచేసే వాళ్ళకీ, ఆ రంగంలో నిష్ణాతులైన వాళ్ళకీ, ఈ ప్రభుత్వ టీ.వీ.ల చుట్టూ, రేడియోల చుట్టూ తిరిగే టైముండదు. రెండో పాయింట్ ఏమిటంటే అలా కనపడాలనుకునే వాళ్ళు, ఆ రేడియో టీ.వీ.ల్లో పనిచేసే అధికారులకి, తమకొచ్చే

ఆదాయంలో కొంత శాతం ఖర్చు పెడతారనేది చాలామందికి తెలియని రహస్యం. ఒక స్థానాన్ని నింపటానికి సమర్థుడు దొరకని చోట, అసమర్థుడితో దాన్ని నింపక తప్పదు కదా !

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వస్తుందంటే, అసమర్థులు పై స్థానంలో వుండటం చూసి మనం నిరాశతో కృంగిపోకూడదు. సమర్థతకి చోటు లేదు అనుకోకూడదు. సమర్థత లేనివాడు చాలా కిటుకులతో పైకి రావటానికి ప్రయత్నం చేస్తాడు. సమర్థత ఉన్నవాడు తన శక్తితో పైకొస్తాడు. అయితే తన శక్తికి తోడు, పైన చెప్పిన కిటుకులు తెలుసుకుంటే మరింత సమర్థవంతంగా పైకొస్తాడు. అసమర్థుడిని ఓడిస్తాడు.

యుద్ధంలో తాను గెలవటం ఎంత ముఖ్యమో, అవతలివాడు ఓడిపోవటం కూడా అంతే ముఖ్యం. లేకపోతే పక్కలో బల్లెంలా నిలుస్తాడు. అందుకే ఇంత వివరణ.

సమర్థత : ఓటమి : : గెలుపు : అసమర్థత

అసమర్థత అన్న అధ్యాయంలో పైదంతా చదివిన తర్వాత మీకో విషయం అర్థమై వుంటుంది. "Nothing succeeds like success" అన్న పూర్వపు సూక్తి చాలాచోట్ల నిజం కాదు. ఆ మాటకొస్తే "nothing succeeds like failure".

ఇంకా కరక్టుగా చెప్పాలంటే "nothing fails like success". అదెలాగో ఈ విభాగంలో వివరించడానికి ప్రయత్నిస్తాను. అది తెలుసుకోవాలంటే ముందు మనం మన పెద్దలు చెప్పిన సూక్తులు చాలా పునరాలోచించుకోవాలి. ఉదాహరణకి, "పెద్దల అడుగుజాడల్లో నడువుము" అన్నారు పెద్దలు. వా ర్ల అడుగుజాడల్లో మనం నడవాలని వాళ్ళ ఉద్దేశ్యం. అలా నడుచుకుంటూ వెళ్తే వాళ్ళు వెళ్ళిన చోటుకే వెళ్తాం తప్ప, కొత్త గమ్యాలు వెతుక్కోలేము అనే చిన్న విషయం వాళ్ళకి తెలీదు. జార్జి వాషింగ్‌టన్ తల్లి ఒక పత్రికకి ఇంటర్వ్యూ ఇస్తూ "నేను చిన్నప్పుడే నా కొడుక్కి పెద్దల ఆజ్ఞలు శిరసావహించమని చెప్పాను. అదే అతడిని ఈ రోజు ఇంత వాడ్ని చేసింది" అని సగర్వంగా చెప్పింది. కానీ, అమెరికా ప్రెసిడెంట్‌గా ఎందరి మన్ననలనో పొందిన జార్జి వాషింగ్‌టన్, తన జీవిత కాలంలో ఎప్పుడూ సొంతంగా ఒక్క నిర్ణయమూ తీసుకోలేకపోయాడు. అదే విధంగా భారత మాజీ రాష్ట్రపతి కొడుకు ఒక ఇంటర్వ్యూ ఇస్తూ "నా తండ్రి గొప్ప పండితుడు. కానీ ప్రపంచంలో అతినికృష్టులయిన తండ్రుల పేర్లు వ్రాయటం మొదలుపెడితే ఆయనది మొదటి పొజిషన్‌లో వు ఉంది." అని చెప్పాడు. (చట్టపరమైన ఇబ్బందులవల్ల ఆ రాష్ట్రపతి పేరు ఇక్కడ ప్రస్తావించటం లేదు). భారతదేశపు పబ్లిక్ సెక్టార్ కంపెనీల్లో తొంభై శాతం కంపెనీలకి నష్టం రావడానికి కారణం సరియైన మేనేజ్‌మెంట్ లేకపోవటమే అని ఎక్స్‌పర్ట్ కమిటీ అభిప్రాయపడింది. అందులో చిత్రమేమీ లేదు. మనిషి జీవితమైనా, ఒక సంస్థ అయినా చెడిపోయింది అంటే, పై వ్యక్తి అసమర్థతే నూరు శాతం కారణం. మరి

ఆ కంపెనీల ఉన్నతోద్యోగులందరూ గొప్ప గొప్ప వారేనే ! ఎందుకు విఫలమయ్యారు ? "ఒకప్పటి" గొప్పవారు వారు. ఇప్పుడు కాదు. ఒకప్పుడు Successful మనుషులు!! అదొక్కటే వారి అర్హత! కానీ వారిని ప్రశ్నించే హక్కు మనకి లేదు. వారి గురించి ఆలోచిస్తూ Nothing fails like success అనుకోవటమే మనం చెయ్యగలిగేది.

* * *

రాంప్రసాద్ అసిస్టెంట్ స్టోర్స్ మేనేజరు. రిటైరవ్వడానికి ఒక సంవత్సరం ముందు అతడికి మేనేజరుగా ప్రమోషనొచ్చింది. నిర్ణయాలు పై వాళ్ళ నుంచి తీసుకోవటమేగానీ ఇవ్వడం తెలీదు. తన విభాగానికి తప్ప మిగతా విభాగాల్లో పని ఎలా జరుగుతుందో తెలుసుకోవాలన్న ఉత్సాహం, గత పాతిక సంవత్సరాలుగా అతడికి ఎప్పుడూ కలుగలేదు. పనిచేయాలన్న ఉత్సాహం లేదు. ఇంకొక సంవత్సరంలో రిటైర్ అవ్వబోతున్నాడు. ఇప్పుడు మిగతా డిపార్ట్‌మెంట్‌ల గురించి తెలుసుకోవాలంటే కనీసం ఏడాది పడుతుంది. అదో వేస్టు.

ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో మేనేజర్ పదవోన్నతి పొందిన అతడు ఏం చేయగలడు? ఈ ఏడాదీ ఎలాగో ఒకలా గడిపేస్తే చాలు అనుకున్నాడు. క్రమక్రమంగా అతడి కింద పనిచేసే వాళ్ళు కూడా అతని లాగానే అలసత్వాన్ని అలవాటు చేసుకున్నారు. పరిస్థితి గమనించిన తెలివైన ఒకరిద్దరు అసిస్టెంట్లు, తామే నిర్ణయాలు తీసుకోవటం ప్రారంభించారు. మేనేజరుగా తన బాధ్యత నిర్వర్తించడం తెలియని అతడు, తరచూ మిగతా వాళ్ళ క్యాబిన్స్‌లోకి వెళ్ళి కబుర్లు చెప్పటం మొదలుపెట్టాడు. ప్రమోషన్ రావటం సక్సెసే. కానీ ఏం లాభం ?

ఇలా రాంప్రసాద్ లాంటి వారి వల్ల చాలా ప్రమాదాలున్నాయి. (1) సరియైన నాయకత్వ లక్షణాలు లేక సంస్థ పాడవటం. (2) అతడి కింద పనిచేసే వాళ్ళలో పనిపట్ల ఉత్సాహం తగ్గిపోవటం. (3) ఒకరిద్దరు తమంతట తామే నిర్ణయాలు తీసుకుని, సంస్థని తమ చేతుల్లోకి క్రమక్రమంగా లాక్కోగలగటం. (4) మిగతావాళ్ళ సమయాన్ని ఇతడు వృధాపరచటం.

గవర్నమెంట్ సంస్థల్లో ఈ విధంగా, మరో ఏడాదిలోనో ఆర్నెల్లలోనో రిటైరవబోతూ ప్రమోషన్ పొందిన వాళ్ళని చాలా మందిని గమనించవచ్చు. వీళ్ళ అనుభవాన్నీ, జ్ఞానాన్నీ.... నిస్తేజత మింగేస్తుంది. ప్రమోషన్ రావటమనేది సక్సెస్ అనుకుంటే, Nothing fails like success కి ఇదొక ఉదాహరణ.

* * *

ఇప్పుడు నాణేనికి రెండోవైపు పరిశీలిద్దాం.

ఒక్కొక్కసారి ఒకరు చేస్తున్న పని అసమర్థతగా కనపడినా చివరి రిజల్టు చాలా గొప్పగా వుంటుంది. అందుకే "Nothing succeeds like failure" అన్నాను. దీనికి

నాకు తెలిసిన ఒక గొప్ప ఉదాహరణ చెప్తాను. ఇది నిజంగా జరిగిందే. ఆ వ్యక్తి ప్రస్తుతం ఆంధ్ర రాష్ట్రంలోనే ఉన్నారు. మీరు కూడా అతడిలాగే ఈ వ్యాపారం పెట్టి లాభాలు సంపాదించవచ్చేమో ఆలోచించి చూడండి.

పాతిక సంవత్సరాల క్రితం, పదిహేనేళ్ళ కుర్రవాడు అతడు. ఆ రోజుల్లో కొత్తగా కొరియర్ సిస్టమ్ దేశంలో ప్రవేశపెట్టబడింది. పోస్టాఫీసు ద్వారా కన్నా కొరియర్ ద్వారా పార్శిళ్ళు పంపితే వేగంగా చేరతాయి అన్న ఉద్దేశ్యం ప్రజలకి అప్పుడప్పుడే కలుగుతోంది. అటువంటి సమయంలో ఉద్భవించిన సంస్థ పేరు "X కొరియర్స్" అనుకుందాం. తొందర్లోనే అది చాలా విస్తృతమైంది. అటువంటి పెద్ద సంస్థలో చాలా చిన్న ఉద్యోగస్తుడు అతడు. పేరు రామారావు అనుకొందాం. రామారావు పని ఏమిటంటే రోజూ మధ్యాహ్నం రెండింటికి వస్తువులన్నీ తీసుకుని, మోపెడ్ మీద అడ్రస్‌లను వెతుక్కుంటూ ప్రతి చోటకూ వెళ్ళి, ఆ సరుకుల్ని అందజేయటం ! జీతం ఆ రోజుల్లో అతడికి అయిదు వందలు.

రామారావు దీనితోపాటు ప్రైవేటుగా ఇంటర్మీడియట్ చదువుకునేవాడు. పొద్దున్న తొమ్మిదింటికి ఆఫీసుకి వచ్చి చిన్న చిన్న పనులు చూసుకుని, రెండుగంటలకి వస్తువులు సరఫరా చేయటం ప్రారంభిస్తే, పని పూర్తయ్యేసరికి రాత్రి పదయ్యేది. ఒక చోటు నుంచి మరొక చోటుకు ప్రయాణించడానికి, సాయంత్రపు రద్దీ రోడ్ల మీద, ఎంతో శ్రమ పడాల్సి వచ్చేది. అదీగాక, ఇళ్ళు వెతికి పట్టుకోవటం ఆలస్యం అయ్యేది. దీంతో అతడి చదువు సాగేది కాదు.

ఇదే సమయంలో అతడికి ఒక అద్భుతమైన ఆలోచన వచ్చింది. నిజానికి అతడి ఎదుగుదల అక్కడినుంచే ప్రారంభమైందని కూడా చెప్పవచ్చు. అతడు మధ్యాహ్నం రెండింటికి సరుకులు సరఫరా చేయకుండా గోడౌన్‌లోనే వుంచేసేవాడు. అడ్రస్ మాత్రం తీసుకుని, ఆ ఊరి మ్యాప్‌లో అవి ఎక్కడెక్కడ వున్నాయో వివరంగా వ్రాసి పెట్టుకునేవాడు. మరుసటి రోజు తెల్లవారుఝామునే నాలుగింటికి లేచి, పొద్దున్నే, సరుకుల్ని ఆయా యాజమానులకి అందజేసేవాడు. అందువల్ల అతడికి రెండు విధాలా లాభం జరిగింది. ఒకటి : రోడ్లు రద్దీగా లేకపోవటం వల్ల ఆరు గంటల్లో పూర్తి కావల్సిన పని రెండు గంటల్లో పూర్తయ్యేది. రెండు : అడ్రసులు ముందే తెలిసి వుండటం వల్ల అక్కడికి సులభంగా చేరుకోగలిగేవాడు. అలా తను ఆదా చేసుకున్న సమయాన్నంతా చదువు మీద వినియోగించి, రామారావు ఇంటర్మీడియట్ ప్యాసయ్యాడు. అయితే, X కొరియర్ కంపెనీకి రామారావు చేస్తున్న పని తెలిసి, అతణ్ణి ఉద్యోగంలో నుంచి తీసేశారు. **Nothing fails like success.** తాము నిర్దేశించిన సూత్రాలు, పాటించవలసిన నియమాలు సరిగ్గా అమలు చేయనందుకు ఆ కంపెనీ, రామారావుని తీసేసింది. కానీ, ఆ కుర్రవాడు అనుచరుడు కాడు! యజమాని !! నిర్ణయాలు స్వయంగా తీసుకోగలిగినవాడిని యజమాని అంటారు!!!

తనకున్న అనుభవంతో అతడు ఒక చిన్న కొరియర్ సర్వీసుపెట్టి మూడు సంవత్సరాల్లో X కొరియర్స్‌ని వ్యాపార రంగం నుంచి వైదొలగేలాగ చేశాడు. **Nothing succeeds like a failure.** ఓటమి నుంచి ఆ విధంగా మొలకెత్తిన ఆ కుర్రవాడు, అక్కడితో ఆగలేదు. మరొక అద్భుతమైన ప్రణాళికని సిద్ధం చేసుకున్నాడు. రెండు వందల మంది అనాథ బాలికల్ని, యువతుల్ని, వితంతువుల్ని ఉద్యోగంలోకి తీసుకుని ట్రైనింగ్ ఇచ్చాడు. బి.పి. చెక్ చేయడం దగ్గర్నుంచి, అంబులెన్స్‌కి ఫోన్ చేయటం వరకు రకరకాల సేవలు, వాళ్ళకి సంవత్సరం పాటు నేర్పాడు. పేపర్లో ఈ విధంగా ప్రకటన ఇచ్చాడు. "మీ ఇంట్లో మీకు అత్యంత ఆప్తులైన వృద్ధులెవరైనా ఉన్నారా ? వారిని అనాథ శరణాలయంలో చేర్చడం మీకు ఇష్టం లేదా ? మీ దగ్గరే ఉంచుకోవాలనుకుంటున్నారా? కంటికి రెప్పలా చూసుకోవాలను కుంటున్నారా ? కానీ, మీకు అంత సమయం లేదా ? మమ్మల్ని సంప్రదించండి. ఇరవై నాలుగు గంటలపాటు మీ ఆప్తుల్ని చూసుకోవడానికి ఇద్దరు వ్యక్తుల్ని మేం పంపుతాం. షిఫ్టుల ప్రకారం వారికి సేవలు చేస్తారు". బంజారాహిల్స్, జూబ్లీహిల్స్ లాంటి ప్రాంతాల నుంచి, ఈ ప్రకటన వచ్చిన మొట్టమొదటి రోజే ఎన్నో ఫోన్ కాల్స్ వెళ్ళాయి. ఒకవైపు ఎంతోమందికి ఉపాధి కల్పించటం, మరొకవైపు ఎంతో మందికి ఇష్టమైన పని చేయటం రామారావు మేధస్సుకి తార్కాణం. Win/Win Move అంటే ఇదే. Nothing fails like success కి, nothing succeeds like failure కి ఇంతకంటే మంచి ఉదాహరణ వుంటుందా ?

బొమ్మా బొరుసు :

చర్చిల్‌కి ఒక పాప ఎదురైందట.

"ఇంటికా...?" అని అడిగాడట. అవునందిట ఆ పాప.

"నేనూ ఇంటికే. టీకి" అన్నాడట.

"నేనూ ఇంటికే. టీ వుందో లేదో చూడటానికి" అన్నదట ఆ చిన్న పాప.

సంఘటన చిన్నదయినా, మనసుని కదిలించి వేస్తుంది.

"పేదరికం నిర్మూలన నా ధ్యేయం" అన్నారు ఎన్.టి. రామారావు. "పేదల నిర్మూలన నా ధ్యేయం" అన్నారు చంద్రబాబునాయుడు.

పై రెండూ ఒకలాగే కనపడినా చాలా వ్యత్యాసం వుంది. పేదలకి తక్కువ ధరకి సబ్సిడీ బియ్యం ఇచ్చి, ప్రభుత్వ ఖజానాలో నుంచి డబ్బు తీసి ఇళ్ళు కట్టించి, పేదరికాన్ని నిర్మూలిద్దాం అనుకున్నారు ఎన్.టి.ఆర్. !!! మద్యపాన నిషేధం వల్ల కోట్ల కోట్లు నష్టం వచ్చినా సరే, పేదల జీవితాలు బాగు చేయాలనుకున్నారు.

"కనీసం రెండు వేల రూపాయలకి పైగా నెలసరి ఆదాయం వుంటే తప్ప నువ్వు ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో బ్రతకలేవు" అనే పరిస్థితి కల్పించారు చంద్రబాబునాయుడు. కరెంటు చార్జీల దగ్గర్నుంచి అన్నీ పెంచుతూ, "ఎక్కువ సంపాదిస్తే తప్ప బ్రతకలేము" అనే

మానసిక స్థాయికి పేదల్ని తీసుకురావటానికి ప్రయత్నం చేస్తున్నారు. రోడ్లు వెడల్పు చెయ్యటం, అభివృద్ధి కార్యక్రమాలు చేపట్టటం ఇతని పరిపాలనా విధానం. ఎవరు కరెక్టు?

ఎవరూ చెప్పలేరు. ఒకటి బొమ్మా, ఒకటి బొరుసు. ప్రభుత్వ ఆదాయం తగ్గిపోయి, వున్న డబ్బంతా సబ్సిడీల రూపేణా పేదలకి ఖర్చుపెడుతూ వుంటే, రాష్ట్రానికి ఏమీ మిగలదు. మరో పది సంవత్సరాలపాటు అలా సబ్సిడీలు ఇస్తే, ఆంధ్రదేశం బిచ్చమెత్తుకునే స్థాయికి వచ్చి వుండేదని ఆర్థిక శాస్త్ర నిపుణులందరికీ తెలుసు. ఓట్లు మాత్రం పుంఖానుపుంఖలంగా పడేవి. ఓట్ల కోసం రాష్ట్ర సంపదని ఖర్చు పెట్టడం ఎంత వరకు సమంజసం అని ఎన్.టి.ఆర్. విమర్శకులు ప్రశ్నిస్తారు.

భారతదేశాన్ని అమెరికా స్థాయికి తీసుకెళ్ళటం కోసం మరోవైపు చంద్రబాబునాయుడు చేస్తున్న ప్రయత్నం ఎంతవరకు సఫలీకృతం అవుతుంది ? అరవై శాతం పైగా పేదలున్న ఆంధ్రరాష్ట్రంలో, మౌలిక వనరులు చూసుకోకుండా జీవనస్థాయి పెంచడం ఎంతవరకు సమంజసమని ఎకనమిస్టుల సూటి ప్రశ్న. చాలా అర్థవంతమైన ప్రశ్న.

మరేది కరక్టు ?

అదేదో తెలిస్తే ప్రపంచం ఇలా వుండేది కాదు. ఎప్పుడో సర్వమానవ సౌభ్రాతృత్వంలో తులతూగుతుండేది. అందుకే ఒకరికి బొమ్మ, మరొకరికి బొరుసవుతుంది. ఒకరి సమర్థత మరొకరికి అసమర్థతలా కనపడుతుంది.

ఎందుకీ అయోమయం ? దీనికి మూడు కారణాలున్నాయి.

1) ఈ ముఖ్యమంత్రులకి సలహాలిచ్చేవాళ్ళు, వాళ్ళ అసమర్థత యొక్క పరాకాష్ఠ స్థాయిలో వుండి వుండటం. 2) ఈ ముఖ్యమంత్రుల లేదా వారి సహచరుల థియరీ కరక్టైనా, అమలులో పెట్టడానికి చాలా ఇబ్బందులుండటం. 3) థియరీ కరక్టు అయ్యి దానిని అమలులో పెట్టడానికి అన్ని వనరులున్నా కూడా, అమలు జరిపే యంత్రాంగం తాలూకు అసమర్థత, పరాకాష్ఠ స్థాయిలో వుండటం. దీనికి మంచి ఉదాహరణ, దొంగ కరెంటుని అరికట్టలేక, కరెంటు ఛార్జీలు పెంచటం లాంటిది.

పెరుగుతున్న అసమర్థత :

పూర్వకాలంలో సమర్థులు, జ్ఞానులు, సామాన్యులు అని మూడు రకాలు ఉండేవారు. ఆంత్రోపాలజీ గమనించినట్టైతే క్రమక్రమంగా జ్ఞానులు ఇటు సమర్థులగా అటు సామాన్యులుగా విడిపోయారు. సమర్థులనుకున్న యువకులు, ప్రస్తుత కాలంలో చాలా మంది అమెరికా వెళ్ళిపోతున్నారు. ఆ దారులు కూడా దాదాపు ప్రస్తుతం మూసుకుపోయాయి. ఇంకొక పదేళ్ళలో ఇంజనీర్లు గుమాస్తాలుగా చేరాల్సిన పరిస్థితి వస్తుంది. సంవత్సరానికి ఇరవై, ముప్ఫైవేల మంది ఇంజనీర్లు రాష్ట్రంలో తయారవుతున్నారు.

సెక్రటేరియట్‌లో మామూలు స్థాయి ఉద్యోగానికి కూడా వీళ్ళు ఎగబడే ప్రమాదం రాబోతుంది. అప్పుడు ఎక్కడ చూసినా ఇంజనీర్లే ఉంటారు.

తాను చదివిన చదువుకీ చేసే పనికీ ఎప్పుడైతే లింక్ కుదరదో, అప్పుడు అసమర్థత మొదలవుతుంది. అలసత్వం, అలసట, నిస్తేజం మొదలైనవన్నీ చోటు చేసుకుంటాయి. వ్యవస్థ ఈ వైపు సాగిపోతూన్న తరుణంలో, ముందు చూపుతో ఏదో రకంగా ఆ ప్రవాహంలో కొట్టుకుపోకుండా వుండటానికి ప్రతీ యువకుడు ప్రయత్నం చెయ్యాలి. దాన్నే వ్యూహం అంటారు. అందరూ ఎప్పుడో పసిగట్టబోయే ప్రమాదాన్ని, అందరికన్నా ముందు కనుక్కుని, దాన్ని బట్టి తన ప్రణాళికా వ్యూహాన్ని నిర్మించుకోగలిగే వాడే నెంబర్ వన్ అవుతాడు.

అసమర్థత - ఆత్మవంచన :

"ప్రియురాలు పిలిచె" పాటల రికార్డింగ్ పూర్తయ్యాక నేను వెళ్ళి విన్నాను. ఒక చోట గాయకుడి కంఠం జీరగా వినిపించింది. "ఇలా ఎందుకు జరిగింది" అని అడిగినప్పుడు రికార్డిస్ట్ "ఆ స్వరంలోనే ఆ రోజు ఆ డిఫెక్టు వుంద"న్నాడు. "Brass సరిచేయవచ్చుకదా?" అన్నాను. అతడు దాదాపు పది నిముషాలు వాదించాడు. Brass కి మరో అర్థం "అతివాగుడు" అని కూడా వుంది. అతడిలో ఆ లక్షణం కనపడింది. ఆ వాల్యూమ్ ఎడ్జస్ట్ చేసి అతడికి చూపించి, బయటకు వస్తూ వుంటే నాకు జవహర్‌లాల్ నెహ్రూ జ్ఞాపకం వచ్చారు. ఆయన టేబుల్ మీద ఎప్పుడూ ఒక చిన్న సూక్తి వుండేదట.

"I am interested in work. Not in excuses" అని.

కొన్ని దశాబ్దాల నుంచి ఈ సూక్తి నా మనసులో నాటుకుపోయి వుంది. చాలామంది తమ తప్పిదాన్ని కప్పిపుచ్చుకోవటం కోసం రకరకాల కారణాలు చెప్తారు. తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకోవటం కోసం ఈ విధంగా చేస్తున్నామని కూడా వాళ్ళకి తెలీదు. దీన్ని పూర్తిగా ఆత్మవంచన అని కూడా అనలేము. కేవలం అసమర్థత అంతే.

తప్పు తనది కాదని, తాము పనిచేస్తున్న యంత్రానిదో లేక ఇతర వ్యక్తులదో అని ఈ రకం మనుష్యులు **మనస్ఫూర్తిగా** నమ్ముతారు ! ఏదన్నా తప్పు వేలెత్తి చూపగానే దాన్ని ఇతరులమీదకో, యంత్రం మీదకో, లేదా వ్యవస్థ మీదకో తోసేస్తారు. దీనికి డా॥ పీటర్ ఒక మంచి ఉదాహరణ ఇచ్చాడు.

జార్జి అనే వ్యక్తి, ఒక కర్మాగారంలో పనిచేస్తూ వుంటాడు. చాలా చిన్న ఉద్యోగం అతడిది. దాంతో సంతృప్తి చెందక అతడు రాత్రిపూట చదువుకుంటూ మెటలర్జీ పాసయ్యాడు. ఆ తరువాత కొంతకాలానికి అసిస్టెంట్ ఫోర్‌మెన్‌గా ప్రమోషన్ వచ్చింది. ఆ తరువాత పది సంవత్సరాల వరకు అతడికి ప్రమోషన్ రాలేదు. యాజమాన్యాన్ని అడిగితే "నీ పని నువ్వు చాలా బాగా చేస్తున్నావు. కానీ, నీకు నాయకత్వ లక్షణాలు లేవు.

కాబట్టి నీకు మేము సూపర్‌వైజర్‌గా ప్రమోషన్ ఇవ్వలేము. ఉన్న పొజిషన్‌లోనే జీతం పెంచుతున్నాం కదా" అని అన్నారు.

జార్జి తన అసమర్థతని ఒప్పుకోలేదు. అతడు ఐదడుగుల పొడుగు ఉంటాడు. అతడిపై అధికారి చాలా బలంగా, ఎత్తుగా వుంటాడు. కేవలం ఆ కారణం వల్లే అతడు ఆ స్థానానికి వెళ్ళాడనే భ్రమతో, జార్జి కూడా ఎత్తు మడమల జోళ్ళు వేసి ఎక్సర్‌సైజులు చేసి ధృడంగా కనపడే ప్రయత్నం ప్రారంభించాడు. అయినా లాభం లేకపోయింది. దాంతో అతడు మరింత నిరాశ చెంది, తన పని పట్ల ఉత్సాహం కోల్పోయాడు. ఒకరోజు యజమాని అతన్ని పిల్చి, మరింత సమర్థవంతంగా పనిచేయకపోతే దాని పరిణామాల్ని ఎదుర్కోవలసి వస్తుంది అని చెప్పాడు. బెంబేలెత్తిన జార్జి ఒక సైకియాట్రిస్ట్ దగ్గరకి వెళ్ళాడు.

ఆ సైకియాట్రిస్ట్ జార్జిని కూర్చోబెట్టి పొట్టి వ్యక్తులు, బలహీనంగా వున్నవాళ్ళు, తమ జీవితంలో ఎన్ని అద్భుతాలు సాధించారో సోదాహరణగా చెప్పాడు. అదే అతడు చేసిన తప్పు. జార్జి మరింత నిరాశా నిస్పృహలకి లోనయ్యాడు. అప్పటివరకు అతడు, తనకి శరీర దారుఢ్యం లేకపోవటం వల్లనే పైకి ఎదగలేకపోయానని మనస్ఫూర్తిగా భావిస్తూ వచ్చాడు. ఇప్పుడు పొట్టివాళ్ళు కూడా గెలవగలరని తెలిసాక, అతడి పొట్టితనానికి తోడు, చేతగానితనం కూడా బయటపడింది. ఆ తరువాత జార్జి మరింత డిప్రెషన్‌కి లోనై ఆ కారణంగా ఉద్యోగంలో నుంచి తొలగించబడ్డాడు.

డా॥ పీటర్ చెప్పిన ఈ కథ ఏదో ఒక సమయంలో ఏదో ఒక స్థాయిలో మన అందరికీ వర్తిస్తుంది. అసలు కారణాన్ని కనుక్కోకుండా ఆత్మవంచన చేసుకుంటూ, మన బలహీనతల్ని కప్పిపుచ్చి, మన ఓటమికి వేరే కారణాలు వెతుక్కోవటం మనలో చాలామంది చేసే తప్పు. అసమర్థత కన్నా, ఈ విధమైన ఆత్మవంచన మనిషికి చాలా ద్రోహం చేస్తుంది.

ఒక రంగంలో అత్యున్నత స్థానానికి చేరినవారు మిగతా రంగంలో చాలా అసమర్థంగా వుండవచ్చు. కానీ ఆ విషయం ఒప్పుకోడానికి వారి అహం అడ్డొస్తుంది. ఒక మాజీ రాష్ట్రపతి, తండ్రిగా ఏ విధంగా ఫెయిలయ్యాడో ముందుగా చర్చించుకున్నాం కదా. అదే విధంగా చాలా గొప్ప గొప్ప రాజకీయ నాయకులు, మాజీ ప్రధానుల్లో చాలా మంది తమ జీవిత భాగస్వాములతో సత్సంబంధాలు ఏర్పరచుకోలేకపోయారు.

హిట్లర్ రాజకీయ నాయకుడు. కానీ సైనికాధికారిగా విఫలమయ్యాడు. మెక్‌బెత్ గొప్ప రక్షణాధికారి. కానీ రాజుగా విఫలమయ్యాడు. సోక్రటీస్ పెద్ద ఫిలాసఫర్. కానీ జీవితంలో విఫలమయ్యాడు. గురుదత్ గొప్ప దర్శకుడు. ప్రేమికుడుగా ఆత్మహత్య చేసుకున్నాడు. ఇలాంటి ఉదాహరణలు చాలా చెప్పుకోవచ్చు.

మనిషి బలహీనతలు :

ఈ ప్రపంచంలో ప్రతి ఒక్కర్నీ నెంబర్ వన్ కానివ్వకుండా ఏదో ఒకచోట ఒక కారణం వారి ఎదుగుదలని ఆపు చేస్తుంది. పీటర్ చెప్పేది అదే! దీనికి 4 ఉదాహరణలు చెప్తాను.

1) ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో మందుల తయారీ కంపెనీ పెట్టిన ఒక కోటీశ్వరుడు దేశమంతా విస్తరించాలనుకున్నాడు. ఎంతో శ్రమతో వివిధ నగరాలకి ప్రయాణించి తన వస్తువులు అమ్మించవలసి ఉంటుంది. వాటిపైన నిఘా వేయడానికి కూడా చాలా శ్రమ తీసుకోవలసి వుంటుంది. కానీ అతని వయసు అరవై సంవత్సరాలు అవడంతో శారీరకంగా అతనంత శ్రమ తీసుకోలేకపోయాడు. ఫలితంగా అతని దగ్గర పనిచేసేవాళ్లు ఆ కంపెనీ లాభాల్ని కొల్లగొట్టారు.

2) మంచి ఉద్యోగంలో ఉన్న ఒక వ్యక్తి దానికి రాజీనామా చేసి వ్యాపారం సాగిద్దామనుకున్నాడు. కానీ అలా చేయాలంటే అతను అప్పటివరకూ సంపాదించిన ఆస్తులన్నీ అమ్మి ఆ వ్యాపారం పెట్టవలసి ఉంటుంది. అతడి భార్య దానికి ఒప్పుకోలేదు. ఉన్న కారు అమ్మేస్తే చుట్టుప్రక్కల వాళ్ళు, బంధువులు ఏమనుకుంటారో అని భర్త మీద ఒత్తిడి తీసుకొచ్చింది. అతడు వ్యాపారం ఆలోచన మానేసి పూర్వపు ఉద్యోగంలోనే కొనసాగాడు.

3) ఒక కుర్రవాడు క్లాస్‌లో నెంబర్ వన్ ర్యాంకర్‌గా రావాలనుకున్నాడు. మరుసటిరోజు ఉదయం పరీక్ష. ఆ రోజు సాయంత్రం టీ.వీ.లో మంచి హిందీ సినిమా వస్తోంది. అది చూస్తూ ఉండిపోయాడు. ఒక మార్కులో మొదటి ర్యాంకు తప్పిపోయింది.

4) ఒక దర్శకుడు ఎప్పుడూ ఒకే రకం సెంటిమెంటు సినిమాలు తీస్తూ వచ్చాడు. ప్రజల అభిరుచి క్రమక్రమంగా మారింది. ఆ మారే అభిరుచితోపాటు అతను మారలేకపోయాడు. పైగా తన అసమర్థతకి "విలువలని కాపాడడం" అన్న సమర్థింపు వాదన ఏర్పరచుకున్నాడు. క్రమక్రమంగా ఫేడవుట్ అయిపోయాడు.

పై నాలుగు ఉదాహరణలూ పరిశీలిస్తే నాలుగు బలహీనతలు, మనిషిని నెంబర్ వన్ అవకుండా అడ్డుపడతాయని అర్థమవుతుంది.

1) శారీరక బలహీనత
2) సాంఘిక బలహీనత
3) మానసిక బలహీనత
4) చైతన్య రహిత బలహీనత

1) శారీరక బలహీనత : మనం చాలా కార్యాలయాల్లో ఒక స్థాయికి చేరుకున్న వ్యక్తుల్లో ఇలాంటి శారీరక బలహీనత గమనించవచ్చు. మన్నుతిన్న పాముల్లాగా,

ఎప్పుడూ ఏదో అనారోగ్యంతో బాధపడుతూ, ఆఫీసుల్లో వాళ్ళకిస్తున్న జీతానికి ఏమాత్రం న్యాయం చెయ్యకుండా కాలం గడిపేస్తుంటారు. ఇంగ్లీష్‌లో దీన్ని "ఫైనల్ ప్లేస్‌మెంట్ సిండ్రోమ్" అంటారు. అలసత్వానికి అంత్యదశ అని తెలుగులో చెప్పుకోవచ్చు. ఈ స్థాయికి వచ్చిన వ్యక్తులు తాము చేస్తున్న పని మీద ఏమాత్రం ఉత్సాహం చూపించరు. వారికి జీవితంలో మరి ప్రమోషన్ రాదనో, ఎలాగూ రిటైర్ అయ్యేముందు రావల్సిన ప్రమోషన్ వచ్చి తీరుతుందనో ప్రగాఢమైన విశ్వాసం ఉంటుంది. సాధారణంగా వీళ్ళని ఈ వ్యాధులు తరచూ బాధిస్తుంటాయి. 1) పెప్టిక్ అల్సర్, 2) హై బీపీ, 3) తాగుడు వల్ల వచ్చే జడత్వం, 4) కొవ్వు పెరగడం వల్ల వచ్చే అలసత్వం, 5) హార్ట్ అటాక్, 6) లైంగిక శక్తి తగ్గిపోవడం వగైరా.

చిత్రమేమిటంటే ఇవన్నీ... 'ఎక్కువ పనిచేయడం వల్లా లేదా గెలుపు బాటలో పనిచేయడం వల్లా వచ్చిన శారీరక రుగ్మతలు', అని వీళ్ళు మనస్ఫూర్తిగా ఆత్మవంచన చేసుకుంటూ ఉంటారు. ఆఫీసులో నిరంతరం పనిచేయటం వల్లనే తమకి బి.పి., షుగర్ వచ్చాయంటారు. అది తప్పు. నిరంతర శ్రమ వేరు, ఉత్పాదిత శ్రమ (Productive labour) వేరు. ఈ రెండవ కేటగిరీ వారిలో, శారీరక రుగ్మతలు వృద్ధాప్యం వచ్చేవరకూ దూరంగా ఉంటాయి. (కొంతమంది దురదృష్టవంతులకి చిన్నప్పటినుంచీ అనారోగ్యం ఉండవచ్చు. ఆ మినహాయింపుల గురించి మనం ప్రస్తుతం పక్కన పెడదాం). చాలామంది వృద్ధాప్యానికి ముందే తమకి వచ్చిన శారీరక రుగ్మతల్ని, తాము పడుతున్న శ్రమకి అన్వయించుకుని ఆ కృత్రిమమైన మానసిక సంతృప్తిలో బ్రతకడాన్ని "సూడో అచీవ్‌మెంట్ సిండ్రోమ్" (భ్రాంతిపూర్వక గెలుపు) అంటారు. ఒక రకంగా ఇది కూడా కంఫర్ట్‌జోన్‌లోకే వస్తుంది.

ఇలాంటి అనారోగ్యపు వ్యక్తుల వల్ల వాళ్ళు పనిచేసే సంస్థకి ఉపయోగం ఉండకపోగా నష్టం కూడా వాటిల్లుతూ ఉంటుంది. క్రమేణా వీళ్ళు ఇతర ఉద్యోగులకి ఇబ్బందికరంగా తయారవుతారు. "ఈయనలాగా ఉన్నతస్థాయికి వెళ్ళటానికి, ఈ మాత్రం పనిచేస్తే చాలన్నమాట" అని క్రింది స్థాయివారు అనుకుంటారు. సంస్థ ప్రోడక్టివిటి తగ్గిపోతుంది. అదే విధంగా మా బ్యాంక్ ఉన్నతాధికారొకరు, తాగుడు వల్ల వచ్చిన జడత్వాన్ని, తన బలహీనతని, వాస్తుకి అన్వయించి కోటి రూపాయల ఖర్చుతో బ్యాంక్ బిల్డింగ్‌లో ఒక అంతస్తు మొత్తం మార్పులు చేయించాడు. సంవత్సరంపాటు జరిగిన ఆ రిపేర్లవల్ల కింది అంతస్తుల్లో పనిచేసేవారమంతా ఎంతో అసౌకర్యం అనుభవించవలసి వచ్చింది. ఆ తర్వాత కొన్ని రోజులకే ఆయన హృద్రోగంతో మరణించాడు.

ఈ విధంగా శారీరక బలహీనతలు మనిషినీ, సంస్థనీ, వ్యవస్థనీ నిర్వీర్యం చేస్తాయి. చిత్రమేమిటంటే అందులో తొంభై శాతంపైగా రుగ్మతలు, మనిషి తన అలవాట్ల వల్ల టెన్షన్స్ వల్లా కొని తెచ్చుకొనేవే ! ఇలాంటి బలహీనతలున్నవాళ్ళు తమ అసమర్థతని

కప్పిపుచ్చుకోవడానికి దీన్ని వరంగా వాడుకుంటారు. "..... నాకు తరచూ ఈ తలనొప్పి రాకపోతేనా?" ".....నాకు ఒక్క రాత్రి సరిగ్గా నిద్రపడితేనా?" ".....ఒక్కసారి ఈ తాగుడు మానెయ్యగలిగితే నేనెంత అద్భుతంగా పనిచెయ్యగలనో!" అంటూ, తమని తాము సమర్థించుకుంటారు.

అంతులేని వ్యాధిగ్రస్తులు : ఫైనల్ ప్లేస్‌మెంట్ సిండ్రోమ్‌కి చేరుకున్న వ్యక్తుల్ని తెలుగులో "అంతులేని వ్యాధిగ్రస్తులు"గా మనం అనువదించుకోవచ్చు. వీరిని తప్పు పట్టవలసిన పనిలేదు. ఎందుకంటే వీరి చుట్టూ చేరిన వారు వీరికి భజన చేస్తూ ఉంటారు. అప్పటికే వీరు ఒక స్థానానికి వచ్చిన వాళ్ళవడం చేత, ఈ భజన తప్పనిసరి. స్నేహితులు కూడా వీరి అసమర్థతని సమర్థతగా మార్చి సలహాలిస్తుంటారు. మరికొంతమంది ఈ నిరంతర వ్యాధిగ్రస్తుల్ని మహాత్ములుగా అభివర్ణిస్తుంటారు. సాధారణంగా ఆ సలహాలు ఇలా ఉంటాయి - "ఈజీగా తీసుకో.... అంత కష్టపడి పనిచేయకు... రిలాక్స్ అవడం నేర్చుకో"

"నీకు ఇతరుల బాగోగుల గురించి టెన్షన్స్ తగ్గితే తప్ప అల్సర్ తగ్గదు".... "అయినా ఇంత మంచితనం నీకు పనికిరాదు"... "ప్రపంచంలో అందరి సమస్యలూ నువ్వే తీర్చాలనుకుంటావు. అందుకే నీకు ఈ బీ.పీ. వస్తోంది". ... "ఈ వయసులో నీకీ శ్రమ తగదు..." .... "ఇతరుల కోసం ఇంత కష్టపడడం దేనికి చెప్పు?...."

మరికొంతమంది దగ్గరి బంధువులు ఈ నిరంతర వ్యాధిగ్రస్తులకి మరో రకమైన బెదిరింపు సలహాలు ఇస్తారు. "నువ్విలాగే పనిచేస్తే తొందర్లోనే హాస్పిటల్‌లో చేరాల్సి ఉంటుంది...." .... "నువ్వు రాత్రింబగళ్ళు ఇలా పనిచేయడం మానకపోతే నీకు హార్ట్ అటాక్ రావడం తథ్యం".

మరికొందరు మరో రకమైన సలహాలు చెప్తుంటారు. ఎందుకంటే చెప్పడం ఆచరించడం కన్నా సులభం కాబట్టి ! "డైటింగ్ మొదలుపెట్టు..." .... "కొంచెం డ్రింక్స్ తగ్గించొచ్చుగా...."...."అంతలా సిగరెట్లు తాగకపోతేనేం..."....."రాత్రిళ్ళు తొందరగా పడుకోరాదూ...."

ఇవేవీ ఈ వ్యాధిగ్రస్తుల మీద పనిచేయవు. ఎప్పుడైతే ఇటువంటి వ్యాధిగ్రస్తుడు ఉత్పాదక పనిమీద ఉత్సాహం కోల్పోయి, మిగతా వ్యసనాల్ని ఆశ్రయించాడో, అప్పుడే అతడు ఒక మంచి సలహాని తీసుకోవడానికి సిద్ధంగా లేడన్నమాట.

ఇటువంటి సమయంలోనే, మిగతా వారిని అందర్నీ వదిలేసి ఈ కొద్దిమంది **భజనపరుల కంపెనీలో** అతడు గడుపుతూ ఉంటాడు. వాళ్ళు కూడా సమాజంలో ఇతడికున్న పలుకుబడి కోసమో, ఇతనివల్ల జరిగే మరో స్వకార్యం కోసమో ఇతని యొక్క బలహీనతల్ని గొప్ప గుణాలుగా అభివర్ణిస్తారు.

"నిజంగా మీ జీర్ణశక్తి చాలా గొప్పదండీ ! ఈ వయసులో ఇంత చికెన్ తినగలుగుతున్నారంటే హాట్సాఫ్..."... "ఇంత తాగుతూ కూడా మీరు పొద్దున్న లేవగానే

ఫ్రెష్‌గా ఎలా ఉండగలుగుతున్నారు? మేమైతే ఒక పెగ్ ఎక్కువ తాగితే మరుసటి రోజంతా తలనొప్పితో బాధపడతాం..."

...."ఈ వయసులో కూడా ఇంతమంది ఆడవాళ్లు మీరంటే పడిచావడానికి కారణమేమిటో మాకిప్పటికీ అర్థమవదు సార్...."

ఇలా ఉంటాయి ఈ విధమైన భజనలు. నిరంతర వ్యాధిగ్రస్తుడికి ఈ పొగడ్తలు గొప్ప సంతోషాన్నిస్తాయి. **ఎందుకంటే నిజమైన పొగడ్త, అతడికి జీవితంలో లభించే ఛాన్స్ మరి రాదు కాబట్టి !** ఇలాంటివారు, క్రమంగా డాక్టర్ల దగ్గరకి చేరతారు.

* * *

డాక్టర్లు చేసే తప్పులు : సాధారణంగా ఇలాంటి నిరంతర నిరర్థక వ్యాధిగ్రస్తుల్ని బాగుచేసే విధానాలేవీ వైద్యశాస్త్రంలో లేవు. డాక్టర్లదే చెప్తారు. "మీకే శారీరక రుగ్మతా లేదు. ఈ నిద్రమాత్రలు వాడండి చాలు..." అనో, లేకపోతే "అనవసరమైన ఆలోచనల్తో బాధపడకండి. మీరు అనుకుంటున్న వ్యాధులన్నీ కేవలం మానసికమైనవే. మీ రిపోర్ట్‌లన్నీ సరిగ్గానే ఉన్నాయి..." అంటారు. ఇలాంటి సలహాలు ఈ వ్యాధిగ్రస్తుల మీద పనిచేయవు. వెంటనే వాళ్ళు మరో డాక్టర్ దగ్గరకి వెడతారు.

ఇక్కడే గోతి దగ్గర నక్కల్లాగా కొంతమంది కూర్చుని ఉంటారు. ఎప్పుడు చేపలలో పడుతుందా అని ఎదురుచూసే ఈ కపట వాస్తు శాస్త్రజ్ఞులు, నకిలీ హిప్నటిస్ట్‌లూ రెడీగా ఉంటారు. రకరకాలు కారణాలు చెప్పి వీరంతా ఈ వ్యాధిగ్రస్తుల్ని మరింత భయభ్రాంతుల్ని చేస్తుంటారు. ఇక స్వాముల సంగతీ, బాబాల సంగతీ సరే ! తనకున్న తలనొప్పిని నయం చేస్తాడేమో అన్న భ్రాంతితో కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం నేను పనిచేసిన బ్యాంక్ ఛైర్మన్, ప్రతిరోజూ ఒకస్వామి దగ్గరకి ఆఫీసు టైమ్‌లో గంటల తరబడి వెళ్లిపోతూ ఉండేవాడు. ఆ స్వామి ఆశ్రమం వున్న ఊరి చుట్టుపక్కలకి తరచు కాంపులు వేసుకునేవాడు. అది అతడి బలహీనత.

మరేం చేయాలి ? పీటర్ ప్రిన్సిపుల్ చదివిన తర్వాత నేను నా జీవిత విధానాన్ని చాలా మార్చుకున్నాను. అతనేమంటాడంటే "....ఎప్పుడైతే నువ్వు నిరంతర రోగగ్రస్తావస్థ (లేక ఫైనల్ ప్లేస్‌మెంట్ సిండ్రోమ్ అనబడే ఉచ్చైక అసమర్థస్థితి)లోకి ప్రవేశించబోతున్నావో, నీ గమ్యాన్ని అప్పుడు కొద్దిగా పక్కకి జరుపు. లేదా మార్చు. లేదా మరో గమ్యం కలుపు. అది గార్డెనింగ్.... పెయింటింగ్... స్టాంప్ కలెక్షన్... మ్యూజిక్... ఏదైనా కావొచ్చు. ఇలాంటి మంచి అలవాట్లు నిన్ను రిలాక్స్ చేస్తాయి. నిజంగా నీ ఉద్యోగంలో ఏదైనా భారం ఉంటే నీ సహచరులుగా మారి, ఇవి దాన్ని పంచుకుంటాయి".

వరల్డ్‌కప్ క్రికెట్‌లో ఆడీ కార్ బహుమతిగా పొందిన ఆ సంవత్సరపు విశ్వవిజేత రవిశాస్త్రి అకస్మాత్తుగా రుగ్మతకి లోనయి, ఆపరేషన్ తర్వాత క్రికెట్ ఆటకు పనికి

రాలేదు. కాస్త గమ్యం మార్చుకుని ప్రస్తుతం మంచి కామెంటేటర్‌గా కొనసాగుతున్నాడు. అదే విధంగా పీటర్ ప్రిన్సిపుల్ పుస్తకం చదివిన తర్వాత నేను తీసుకున్న ఒకటి రెండు నిర్ణయాలు, నన్ను కొందరు రచయితల్లా final placement syndrome లోకి వెళ్లకుండా కాపాడాయి. ఎవరన్నారు పుస్తకాలు మనుషుల్ని ప్రభావితం చేయవని ?

2) సాంఘిక బలహీనత : ఇప్పటివరకూ మనుష్యుల్లోని శారీరక బలహీనత గురించి తెలుసుకున్నాం. రెండోది, సాంఘిక బలహీనత. చాలాకాలం క్రితం నేను పనిచేసిన సంస్థ P.R.O. డిపార్ట్‌మెంట్‌లో నెంబర్ 2 స్థానంలో ఒక చిత్రకారుడు ఉండేవాడు. మా సంస్థ తాలూకు ప్రచార బాధ్యత ఆ డిపార్ట్‌మెంట్‌ది. రకరకాల కరపత్రాల మీద బొమ్మలు వేయడం, కస్టమర్లను ఆకర్షించడం ఆ విభాగపు విధి. కొంతకాలానికి P.R.O. రిటైర్ అయ్యారు. ఆ పదవికి ఈ చిత్రకారుడిని రికమెండ్ చేస్తూ నాకు నోట్ వచ్చింది. దాన్ని నిరాకరిస్తూ నేను, "అతడి సేవలు వినియోగించుకోవడానికి మరొక చిత్రలేఖనం డిపార్ట్‌మెంట్ పెట్టి దానికి అధికారిని చేస్తే బాగుంటుంది తప్ప, P.R.O. డిపార్ట్‌మెంట్‌కి వద్దు" అని వ్రాశాను. కానీ నా పై అధికారి నిరంతర నిరర్థక వ్యాధిగ్రస్తుడు అవడంచేత, ఉన్న నియమాలు మార్చడానికి ఇష్టపడకుండా సీనియారిటీ ప్రకారం అతణ్ణి ప్రమోట్ చేశాడు. పబ్లిక్ రిలేషన్స్ ఆఫీసర్ అంటే ప్రజల దగ్గరా, కస్టమర్స్ దగ్గరా తన వాక్చాతుర్యం చూపించి, సంస్థని పెంచి పెద్ద చేయాల్సిన (సాంఘిక సమర్థత కావల్సిన) వ్యక్తి. చిత్రకారులు సాధారణంగా మితభాషులు, ఇంట్రావర్ట్‌లు అయి ఉంటారు. అదీగాక ఇప్పుడు ప్రమోట్ అయిన వ్యక్తి పదిమందితో కలవడం కన్నా, ఒంటరిగా తన ఛాంబర్‌లో కూర్చుని బొమ్మలేస్తూ ఎక్కువ ఆనందం పొందేవాడు. ఎప్పుడైతే అతడికి ప్రమోషన్ వచ్చిందో పీటర్ ప్రిన్సిపుల్ అతనికి కూడా అన్వయించింది. ఫిర్యాదులు రాసాగాయి. ఆ తర్వాత మూడు నెలలకి అతడికి ప్రమోషన్ ఇచ్చిన నాపై అధికారే అతడి డిపార్ట్‌మెంట్ మార్చి, ఏమాత్రం ప్రాముఖ్యత లేని మరో సీట్ ఇచ్చాడు. నా సలహా మీద ఆ చిత్రకారుడు మరో సంస్థలో చేరి, ఇప్పుడు అయిదంకెల జీతానికి పనిచేస్తున్నాడు.

మనిషి తను పైకి ఎదగాలనుకున్నప్పుడు ఆ పై స్థానంలో పనిచేయడం కోసం కొన్ని కొత్త విద్యల్ని నేర్చుకోవలసి వస్తుంది. నేను చెప్పిన ఉదాహరణలో, అతడు చిత్రకారుడు కాబట్టి, తన ఉద్యోగాన్ని వదిలి మరోచోటకి వెళ్లగలిగాడు. కానీ చాలామందికి ఆ విధమైన ఉత్పాదిత శక్తి ఉండదు. ఉన్నత స్థానానికి వెళ్లిన తరువాత విఫలమవుతుంటారు. ఒక స్థానంలో సమర్థవంతంగా పనిచేసి, పైకి ఎదిగిన తర్వాత నిరర్థకంగా మారిపోయే వారిని మనం చలన చిత్రరంగంలో కూడా చూడవచ్చు. గొప్ప గొప్ప రచయితలు, ఎడిటర్లు, కెమెరామన్లు - దర్శకులుగా మారి ఫెయిలవడానికి కారణం అదే ! ఒక రంగంలో సమర్థుడైన వాడు, మరో రంగంలో సమర్థుడవ్వాలని రూల్ ఏమీ లేదు. దీనికే నేను ఒక మంచి పేరు పెట్టాను.

నిరర్థక సమర్థత : అవును. అసమర్థత ఎంత అపాయకరమో, నిరర్థక సమర్థత కూడా అంతే అపాయకరం.

ఒక దీవిలో కొంతమంది చిక్కుపడిపోయారనుకుందాం. కొండ దాటి అటువైపు వెడితే జనంలోకి వెళ్లవచ్చు అని వాళ్లకి తెలుసు. కానీ ఇటు సముద్రం వైపు పడవ ఉంది. వాళ్ళలో ఒక వ్యక్తి పడవని అద్భుతంగా నడుపుతాడు. కాబట్టి కొండ ఎక్కటానికి కష్టపడకుండా వాళ్లంతా అతడి మీద ఆధారపడ్డారు. అతడు పడవని నడుపుతూ, అందర్నీ సముద్ర మధ్యంలోకి తీసుకెళ్ళాడు. కానీ ఒడ్డు కనబడలేదు. పడవలో ఆహార పదార్థాలు అయిపోవడంతో వాళ్లందరూ మృత్యువాత పడ్డారు. పడవ నడిపిన వ్యక్తి తన పనిలో ఏ మాత్రం అసమర్థత చూపలేదు. కానీ అతనివల్ల నష్టం జరిగింది. అదే కానీ వాళ్లంతా కొండ ఎక్కి రెండో వైపుకి దిగే ప్రయత్నం చేసి ఉంటే బ్రతికి ఉండేవారు. పనికిరాని చోట సమర్థత ఎందుకూ ఉపయోగపడదని చెప్పడం కోసం ఈ ఉదాహరణ చాలు.

మన జీవితాల్లో ఎన్నోసార్లు మన సమర్థతని నిరర్థక సమర్థతగా మార్చుకుని, మనయొక్క బలాన్నీ, తెలివినీ, శక్తినీ, సమయాన్నీ వృధా చేసుకుంటూ ఉంటాం.

ఈ ఉదాహరణ చూడండి. రామారావుకి అలహాబాద్ ట్రాన్స్‌ఫర్ అయింది. అతడికి రెండు అవకాశాలు ఉన్నాయి. ప్రమోషన్ మీద అలహాబాద్ వెళ్లడం, లేదా ప్రమోషన్ వదులుకుని ఉన్న ఊళ్లో ఉండిపోవడం. భార్య, అత్తగారు అతడిని చెరోవైపూ సాధించసాగారు - "అంత దూరం వెళ్లి ఏం చేస్తావు? పిల్లల చదువులేమవుతాయి? వృద్ధాప్యంలో ఉన్న మీ అమ్మగారు మీతో అంత దూరం రాలేరు కదా!" లాంటి వాదనలతో అతడి ప్రమోషన్ పోగొట్టారు. సాంఘిక బలహీనతలకి ఇవన్నీ ఉదాహరణలు !

నిమజ్జనం అనే ఓ చిత్రంలో, తండ్రి అస్థికల్ని గంగలో కలపడానికి భార్యతో కలిసి ఎడ్లబండిపై వెడుతున్న హీరో, దార్లో జారిపోయిన అస్థికల కుండని వెతుక్కుంటూ వెళ్ళి భార్యని పట్టించుకోడు. బండివాడు ఆమెని రేప్ చెయ్యడం వల్ల, ఆమె ఆత్మహత్య చేసుకుంటుంది.

సాంఘిక నియమాలు వేరు, సాంఘిక చాదస్తాలు వేరు. ఇది చాదస్తం. అయితే వీటన్నిటికన్నా ప్రమాదకరమైనది సాంఘిక ఆచారం !

ఒక ఉద్యోగిని భర్త చనిపోయాడు. వాళ్ళ ఆచారం ప్రకారం ఆరు నెలల పాటు ఆమె బయట అడుగుపెట్టకూడదు. కంపెనీ వాళ్ళు అంతకాలంపాటు ఆమె పనులకు హాజరు కాకపోవడంతో ఆ స్థానంలో మరొకర్ని నియమించారు.

నాకు తెలిసిన మరో ఉదాహరణలో ఒక ఉద్యోగి చేసేది చిన్న పనయినా, ఖరీదైన బట్టల్లో, ఘుమఘుమలాడే సెంటుతో ఆఫీసుకు వచ్చేవాడు. అతడికన్నా పై అధికార్లలో

కొందరు స్కూటర్ల మీదా, కొందరు మామూలు కార్లలోనూ వస్తూంటే, ఈ చిన్న గుమాస్తా మాత్రం, తండ్రి ధనవంతుడవడం చేత, ఖరీదైన కారులో వచ్చేవాడు. ప్రమోషన్ టైమ్ వచ్చేసరికి అతణ్ణి నొక్కిపెట్టి, మరొకరికి ఇవ్వడం జరిగింది. పై వాళ్ల అంతర్గత ఈర్ష్య ఒకటే కాకుండా, ఈ గుమాస్తా ఉండవలసిన స్థాయిలో ఉండకపోవడం కూడా దీనికి కారణం ! ఇదీ ఒక రకమైన సాంఘిక బలహీనతే !

3) మానసిక బలహీనత : మనం ఇప్పటివరకూ శారీరక, సాంఘిక బలహీనతల గురించి చెప్పుకున్నాం. మనిషి అభివృద్ధికి అడ్డుపడే మూడో బలహీనత మానసిక అసమర్థత ! ఇలాంటి మానసిక బలహీనతలున్న వాళ్లని, నిష్ఫల నిర్వీర్య మనోవృద్ధులుగా పేర్కొనవచ్చు. ఆ వ్యాధి లక్షణాలకి ఇంగ్లీషులో చాలా పేర్లున్నాయి. ఫోనోఫోబియా, పేపిరోమానియా, పేపిరోఫోబియా- లాంటివి.

కొంతమంది ఉన్నత స్థానానికి చేరిన తరువాత, తమయొక్క అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకోవడం కోసం టేబిల్ మీద రకరకాల ఫోన్లు, ఇంటర్‌కమ్‌లు పెట్టి షో చేస్తుంటారు. ఒకేసారి రెండు ఫోన్లలో మాట్లాడడం, అవతలి వారిని కూర్చోపెట్టి, ఫోన్‌లో ఎక్కువసేపు మాట్లాడి హడావుడిగా ఉన్నట్టు భ్రమ కల్పించడం, అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువసేపు ఫోన్‌లో మాట్లాడి వెయిట్ చేయించడం - లాంటి లక్షణాలు ఫోనోఫోబియాకి చెందుతాయి. అలాగే రకరకాల పేపర్లు, ఫైళ్లు, గ్రాఫ్‌లు చుట్టూ పేర్చుకుని, పనిలో మునిగి తేలుతున్నట్లు ఎదుటి వారికి భ్రమ కల్పించడాన్ని Papyro mania అంటారు. ఈ రకం వ్యక్తులు అలా ఫైళ్ల మధ్యలో నిజంగా తాము చాలా గొప్పగా పనిచేస్తున్నామనీ, మిగతా వారికంటే తాము చాలా అధికులమనీ అనుకుంటూ ఉంటారు. సరిగ్గా దీనికి వ్యతిరేకంగా కొంతమంది, పేపరోఫోబియా అనే మానసిక బలహీనతతో బాధపడుతుంటారు. ఈ లక్షణాలున్న వ్యక్తి తన బల్లమీద ఏ చిన్న కాగితం కనబడినా, అది తన అసమర్థతని వేలెత్తి చూపుతున్న భయంకర పిశాచిగా భావిస్తాడు. దీనికి అందమైన ఆత్మవంచన ముసుగులో, "నేనెప్పుడూ నా టేబిల్ నీట్‌గా ఉంచుకుంటాను" అని చెప్తుంటాడు.

స్త్రీలలో ఈ లక్షణం మరో విధంగా ఉంటుంది. పెళ్లయి 30 సంవత్సరాలు గడిచి, పిల్లల బాధ్యతలు తీరి, ఒకే రకమైన గానుగెద్దు జీవితాన్ని అనుభవిస్తున్న గృహిణికి సాధారణంగానే ఈ అలసత్వం వస్తుంది. ఈ స్థాయికి చేరుకున్న స్త్రీలలో "కూరల్లో కారం సరిగ్గా వేయకపోవడం, కూరలు మాడ్చెయ్యడం, మూడు రోజులుగా ఫ్రిజ్‌లో పెట్టిన పిండితో దోశలు వేయడం, పనంతా పనివాళ్ల మీద వదిలేసి గృహాలంకరణలో ఎక్కువ శ్రద్ధ తీసుకోకపోవడం" మొదలైన లక్షణాలు కనబడతాయి. దీనిని "ఫైనల్ ప్లేస్‌మెంట్ సిండ్రోమ్"తో పోల్చవచ్చు. ఎప్పుడైతే జీవితంలో నిరాసక్తత ఏర్పడుతుందో అది అంతిమ దశే కదా!

ఇటువంటి అంతిమ దశకి చేరుకున్నవారు ఈ క్రింది రోగ లక్షణాలతో బాధపడుతుంటారు.

ఎ) ఆత్మన్యూనత : "ఎంత పనిచేసినా నన్నెవరూ మెచ్చుకోరు...."
"నాకెవరూ సహాయం చేసేవాళ్లు లేరు...."
"నన్నెవరూ అర్థం చేసుకోరు..." అంటూ వ్యధ చెందటం.

బి) గత ప్రస్తావన : తమ పాత రోజుల గురించి ఎక్కువగా మాట్లాడడం; "...ఆ రోజుల్లో ప్రపంచం ఇలా ఉండేది కాదు. మరింత నిజాయితీగా ఉండేది" "....ప్రజలంతా మరింత ఉత్సాహంగా ఉండేవారు" అని తరచు చెప్పడం,

సి) ఆత్మ పరిశీలనా రాహిత్యం : ఒకప్పుడు ఉత్సాహంగా పనిచేసి, ఇప్పుడు అసమర్థత ఉచ్చస్థాయికి చేరుకున్న వ్యక్తుల్లో తామూ ఒకరని గుర్తించలేక మిగతావారిని తిట్టటం.

డి) గత పొగడ్త : పాత సినిమా పాటలు, పాత విలువలు, పాత సంస్కృతి - వీటిని తరచు పొగుడుతూ, వర్తమానం గురించి బాధపడటం, తమ ఇష్టాలతో ప్రపంచానికేమీ సంబంధం లేదని, తమకిష్టమైనట్టు తాము బ్రతికినా ప్రపంచానికేమీ నష్టం లేదనీ అనుకోకుండా, తమ అభిప్రాయాల్ని అవతలివాళ్లమీద రుద్దడానికి ప్రయత్నిస్తుండటం.... ఇలాంటి లక్షణాలు కనపడితే, ఆ వ్యక్తి నెమ్మది నెమ్మదిగా నిష్ఫల నిర్వీర్య మనోవృద్ధులుగా మారుతూన్నాడన్న మాట.

ఉన్నతోద్యోగులకి మానసిక బలహీనత వుంటే, ఈ క్రింది విధంగా ప్రవర్తిస్తాం.

మానసిక పెరుగుతున్న కొద్దీ మనిషిలో exhibitionism ఎక్కువ అవుతుంది. అంటే, తనలో లేనిదాన్ని ఉన్నట్టుగా బయటికి ప్రదర్శించడం ! ఇలాంటివాళ్లు ఉన్నతస్థానంలో ఉంటే వారి గదినిండా రకరకాల ఛార్టులు, లాభాల పట్టికలు మొదలైనవన్నీ ఉంటాయి. అంతే కాకుండా వీళ్లు ప్రతీదీ సిస్టమాటిక్‌గా జరగాలని క్రింది వాళ్లకి బోధిస్తుంటారు.

ఇదే విభాగంలో మరో అసమర్థుడు, మరో రకంగా ప్రవర్తిస్తాడు. "నువ్వు ఏమీ చెప్పక్కర్లేదు. చెప్పవలసినదంతా వివరంగా కాగితంపై వ్రాసి తీసుకురా!" అంటాడు.

నాకు తెలిసిన పత్రికాధిపతి ఒకరు, నెలకి నాలుగైదుసార్లు నన్ను పిలిచి, తనతో కూర్చోపెట్టుకుని పత్రికాభివృద్ధి గురించి మాట్లాడేవాడు. అయితే అతడి మాటల్లో ఎప్పుడూ - పత్రికలో రావలసిన మాటర్ కన్నా, ముఖచిత్రం, సర్క్యులేషన్, అడ్వర్టయిజ్‌మెంట్స్ గురించిన చర్చ ఎక్కువ ఉండేది. ఇది అలుసుగా తీసుకుని, అతని ఎడిటర్లందరూ స్త్రీ వాదం గురించీ, దళిత వర్గాల గురించీ వ్రాయడంతో ఆ పత్రిక పాపులారిటీ మెల్లగా తగ్గిపోయి, కమర్షియల్ ఎలిమెంట్ లేక చివరికి మూతపడిపోయింది. ఇదొక రకమైన వార్ధక్య లక్షణం.

తన క్రింద పనిచేసేవారి దగ్గర్నించి పని రాబట్టుకోవడం మానేసి, వారి దగ్గర జోకులెయ్యడం, వారిని దగ్గర కూర్చోబెట్టుకుని, చనువుగా వారి వివరాలు రాబట్టటం, వాళ్లలో వాళ్లకున్న విభేదాల గురించి చర్చించడం - మొదలైనవన్నీ ఆ వ్యక్తి మానసిక వార్ధక్యపు అసమర్థ లక్షణాల్ని సూచిస్తాయి. ఇటువంటి వ్యక్తులు - "అందరితో కలిసిపోవడం, కలివిడిగా ఉండడం నా హాబీ" అంటూ ఉంటారు. ఉన్నత స్థానంలో ఉన్న వ్యక్తి క్రింది వర్గాలతో కలివిడిగా ఉండడంలో తప్పు లేదు కానీ, చనువుగా ఉండడం మాత్రం చాలా తప్పు. రెండిటికీ మధ్య ఉన్న తేడాయే సమర్థతకీ అసమర్థతకీ ఉన్న తేడా !

4) చైతన్యరహిత బలహీనత : శ్రీశ్రీ ఎక్కడో ఒక అద్భుతమైన పదప్రయోగం చేశారు - కొంతమంది యువకులు పుట్టుకతోనే వయోవృద్ధులు అంటూ ! చైతన్యరహిత బలహీనత అంటే అదే ! ఇటువంటి మానసిక బలహీనత కలిగిన వ్యక్తులు జీవితాన్ని పూర్తిగా నిరాసక్తపు ధోరణితో చూస్తుంటారు.

ఇలాంటి వ్యక్తులకి అసలు నెంబర్ వన్ అవాలన్న ఆలోచనే రాదు. పైగా అలా అయ్యేవాళ్లు ప్రత్యేకంగా ఎక్కడో పుట్టి ఉంటారనీ, తాము ఆ స్థాయికి చెందమనీ అనుకుంటూ ఉంటారు. ఎవరైనా కొద్దిగా సమర్థుడైన వ్యక్తి కనబడగానే, వినయంగా పక్కకి తొలగి నిలుచుంటుంటారు. అలా ప్రవర్తించడంలో వారికి నిజమైన తృప్తి లభిస్తుంది కూడా ! వీళ్లలో వచ్చిన పెద్ద రుగ్మత ఏమిటంటే "ఆలోచించకపోవడం". అంటే, వీళ్ల ఆలోచనలు ఒక పాయింట్ వరకూ వచ్చి ప్రతిసారీ అక్కడే ఆగిపోతూ ఉంటాయి. వీరు తార్కికంగా కానీ, చైతన్యవంతంగా కానీ ఆలోచించరు. అలా ఆలోచించడానికి భయపడతారు కూడా ! కొన్ని వందల సంవత్సరాలుగా సమాజం నిర్దేశించిన నైతిక విలువల్ని పాటిస్తూ, రొటీన్‌గా బ్రతకడం వీరి జీవన విధానం. వీరి మాటల్లో ప్రధానంగా గమనించదగిన విషయమేమిటంటే, ఏ పాయింట్‌నూ చివరివరకూ తీసుకువెళ్లకుండా, ప్రతి విషయాన్నీ పైపైనే స్పృశించి వదిలేస్తుంటారు. ఏ విషయాన్నీ లోతుగా చర్చించగలిగేటంత అవగాహన వారికి ఉండదు. దాన్ని దాచుకోవడం కోసం వారు "మాకెన్నో విషయాలు తెలుసు" అనే భ్రమ కల్పిస్తుంటారు. దీనినే ఇంగ్లీష్‌లో "Jack of all trades... Master of none" అంటారు.

ఇటువంటి లక్షణాలున్న వ్యక్తులు పెన్సిల్‌తో టేబిల్‌పై అదే పనిగా కొడుతుండడం, వేళ్లు మాటిమాటికీ విరుచుకోవడం, సంభాషిస్తూ పేపర్ మీద పిచ్చి గీతలు గీయడం, మొదలైన పనులు చేస్తుంటారు. వీళ్లు సాధారణంగా అతిగా మాట్లాడేవారయి ఉంటారు. ఎక్కడైతే లోతు తక్కువ ఉందో, అక్కడ అలలు పైకి లేవడం అందరికీ తెలిసిన

విషయమే కదా ! ఇలాంటి మానసిక స్థాయిలో ఉన్న ఉద్యోగులకి ప్రమోషన్ వస్తే మరిన్ని నష్టాలు సంభవిస్తాయి. వీళ్లు **అసమర్థత - బద్ధకం** ఒకటే అనుకుంటారు. రెండూ వేరు వేరని ఎప్పటికీ తెలుసుకోలేరు. అందుకే ప్రమోషన్ రాగానే రోజుకి పద్దెనిమిది గంటలు కష్టపడతారు. సిస్టమ్ మొత్తం మార్చేయాలనుకుంటారు., అందరూ తమని చూసి "ఎంత హుషారుగా పనిచేస్తాడో" అనుకుంటారని వీళ్ల ఆశ ! వీళ్లు నిజానికి ఏమీ పనిచేయకుండా ఉంటేనే ఆ డిపార్ట్‌మెంట్ సవ్యంగా నడిచిపోతుంది. ఎప్పుడైతే "బద్ధకం - అసమర్థత ఒకటే" అని వీరు అనుకున్నారో, దానితో (మరింత అసమర్థంగా) ఎక్కువ కాలం పనిచేసి, అనవసరంగా తమ ఆరోగ్యాన్నీ, సమయాన్నీ పాడు చేసుకుంటున్నారన్నమాట! ఇటువంటి వ్యక్తులు తమ చైతన్యం "అనుత్పాదకం" అని తెలుసుకోకుండా, అదే బాటలో పయనిస్తే, అది మరింత ఉత్పాతమై - మొత్తం సంస్థనే నాశనం చేసే ప్రమాదం ఉంది.

పని వత్తిడి వల్ల లంచ్ అవర్‌లో కూడా ఆదరాబాదరాగా తిండి ముగించటాలూ, అర్ధరాత్రి వరకూ ఆఫీసులో పనిచేయడాలూ, ఫైల్స్ ఇంటికి తీసుకువెళ్లడాలూ కూడా ఈ రోగ లక్షణాలే ! ఇతరులకి పని అప్పగించి, వారినుంచి పని రాబట్టుకోవడం తెలియకపోవడం, పై వాళ్ల మెప్పుకోసం - ఇంట్లో వాళ్లని బాధపెడుతూ అధికంగా పనిచేయడం, చైతన్య రహిత అసమర్థతకి సూచనలు

స్త్రీల అసమర్థతలు : స్త్రీలు సాంఘికంగా, మానసికంగా, శారీరకంగా, చైతన్యరహితంగా అసమర్థులవటానికి చాలావరకూ పురుషులే కారణం. తెలియకుండానే ఒక్కోసారి ఈ విధంగా జరుగుతూ వుంటుంది.

వివాహం జరిగిన పాతికేళ్ళకిగానీ భార్యకి బ్యాంక్‌లో చెక్కు మార్చుకోవటంరాదని కొందరికి తెలియదు. తమ భార్యలు ఇలాంటి పనులు చేయటాన్ని చాలామంది భర్తలు వప్పుకోరు. డిగ్నిటీకి భంగంగా భావిస్తారు. అయితే కొంతమంది, ఆ విషయాన్ని బయటికి చెప్పరు. కొందరు భర్తలకి, భార్య అలా నలుగురిలోకి వెళ్ళటం ఇష్టం వుండదు. మరికొందరు భర్తలకి, భార్య శక్తి సామర్థ్యాల మీద విశ్వాసం వుండదు. సాధారణంగా, మొగవాళ్ళు తమ చర్యల్ని ఈ విధంగా సమర్థించుకుంటూ వుంటారు. "....పుట్టింట్లో చాలా నాజూగ్గా పెరిగింది. నేనూ అలాగే చూసుకుంటున్నాను. తన తల్లిదండ్రుల్ని మరిపించే విధంగా".

"....దాని మొహం. దానికేం తెలీదు. వుట్టి అమాయకురాలు".

"....తన కంగారుకి ఇక ఈ పనులు కూడా చెప్తే ఇంకేవన్నా వుందా?"

"....అసలే టెన్షను. మొత్తం పాడు చేసుకు తీసుకొస్తుంది".

"....మా ఆవిడకి అంత అవసరం ఏముంది ?"

* * *

స్త్రీలకు భగవంతుడు దురదృష్టవశాత్తు కొన్ని శారీరక బలహీనతలిస్తే, మరికొన్ని వారి స్వయంకృతాపరాధాలు. ముఖ్యంగా ఒబెసిటీ !! తినటం, మోర్నింగ్ వాకూ, లావు తగ్గించే సెంటర్లలో చేరటం, బయటకి రావటం, మళ్ళీ తినటం.... ఇదీ సర్కిల్. డైటింగ్ అంటే భోజనం తగ్గించటం కాదు. పంచదార, పాలు, నూనె పూర్తిగా మానెయ్యటం! నిరాసక్తత, దిగులు కూడా మనుష్యుల్ని లావయ్యేలా చేస్తాయి.

మొగవారికున్నన్ని సెలవులు ఆడవారికి వుండవు. పాలు కాగబెట్టటంతో మొదలైన దినచర్య, అర్ధరాత్రి పాలు తోడుబెట్టి పడుకోవటంతో పూర్తవుతుంది. అంతా రొటీన్... రొటీన్. వచ్చే ఆదివారం టీ.వీ.లో రాబోయే మంచి సినిమా తప్ప, జీవితంలో మరే కుతూహలమూ వుండదు. ఈ జీవితం క్రమంగా నిరాసక్తతలోకి దారి తీస్తుంది. అదే ఈ ఒబెసిటీ, బి.పి., ఆయాసాలకి కారణం. పిల్లలకి పరీక్షలు దగ్గిరకొస్తున్నాయంటే, వారి గురించి భోజనం మానేసి ఆందోళనపడే తల్లుల గురించి మీకు తెలుసు. లోపల పిల్లాడు పరీక్ష వ్రాస్తూంటే, హాలు బయట తల్లి "వాడెలా వ్రాస్తున్నాడో" అని కంటతడి పెట్టుకోవటం నాకు తెలుసు. పిల్లల మీద శ్రద్ధ వేరు. దిగులు వేరు.

ఇక సాంఘిక అసమర్థతకి వస్తే, స్త్రీ ఈ విషయంలో పురుషుడికన్నా ముందు వుంటుంది!! ఈ అసమర్థత వున్న వాళ్ళు తరచు పడే పదం ".... అందరూ ఏమనుకుంటారో" అని. కొడుక్కి ఘనంగా కానుకలు తీసుకోకపోతే, "....అందరూ ఏమనుకుంటారో" అని ఆలోచించే తల్లులు మనకి కొత్తకాదు. పెళ్ళికొడుకు తరపునయితే ఒకలా, పెళ్ళికూతురు తరపున అయితే మరోలా ప్రవర్తించటం కూడా ఈ రకమయిన అసమర్థతే ! పాతికేళ్ళ క్రితం పెళ్ళిళ్ళల్లో - పెళ్ళికొడుకు తరపు బంధులెవరైనా - కాఫీ అందలేదని అలగకపోతే అది పెళ్ళే కాదని భావించేవారు. మరిప్పటి పరిస్థితి ఎలా వుందో తెలీదు.

అమెరికాలో వున్న కూతురు/కోడలు, అక్కడ పనిమనుషులు దొరక్క తమని పిలుస్తున్నారని తెలిసినా, అది "నిజమయిన" ప్రేమగా భావించే అమాయకులు మనకి తెలుసు. మరికొందరి స్త్రీల సమర్థత (?) కెనటిక్ హోండా, ఫాస్ట్‌ఫుడ్ సెంటర్ల స్థాయికి ఎదిగినా, అసమర్థత మాత్రం ఆడపడుచుల హోదాలో అవతలివారిని హింసించే స్టేజిలోనే వుంటుంది ! అనుకరణ సులభం. ప్రక్షాళన కష్టం. అందుకే, కట్టుబాట్లు, విలువలు, నాగరికత, సిద్ధాంతాలు, ఆచారం.... అన్నీ వేమన పదాలు అని నేనే ఎక్కడో వ్రాశాను. చదవటానికి బావుంటాయి. ఆచరించటమే కష్టం. చాలామంది, ముఖ్యంగా స్త్రీలు.... నాగరికత, ఫ్యాషన్ ఒకటే అనుకుంటారు.

స్త్రీల మరో మానసిక బలహీనత - Fear of failure. కూరల్లో [illegible] వేయలేకపోవటంతో అది మొదలవుతుంది. అంతవరకూ ఎందుకు? **నలుగు**[illegible] అకస్మాత్తుగా వస్తే, **ఆరుగురికి** సరిపడా వండే గృహిణులు, "...ఆఖరికి [illegible]

వాదనతో తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకుంటారు. కొంతమంది ఆడవాళ్ళు, ఆధునిక పరికరాల్ని వాడకుండా, అయిదు గంటల పాటు వంట చేయటం చైతన్య రహిత అసమర్థత క్రిందే వస్తుంది.

కోడళ్ళు ఏదైనా రంగంలో ప్రతిభ చూపిస్తే, ఇన్‌డైరెక్టుగా తమ అసహనాన్ని వెలిబుచ్చే అత్తల అసమర్థత చైతన్యరహితమయితే, జీవితాంతం తమని బాధపెట్టే అత్తని మరో కొడుకు దగ్గరకి పంపేలా భర్తని వప్పించలేకపోవటం సాంఘిక బలహీనత! ట్రయిన్ టైమ్‌కి గంట ముందు వెళ్ళటం, సామాన్లు పదిసార్లు లెక్కపెట్టుకోవటం మానసిక బలహీనతయితే, లేని జబ్బుల్ని ఊహించుకోవటం గొప్ప శారీరక అసమర్థత.

* * *

ఈ అధ్యాయం ముగించేముందు అసమర్థత గురించి మరి కొద్దిగా చర్చిద్దాం. నిజానికి సమర్థుడికి, అసమర్థత అంటే ఏమిటో కరెక్ట్‌గా తెలిసి ఉండాలి. అప్పుడే తాను సమర్థుడవగలుగుతాడు.

ప్రతి మనిషి దగ్గరా కొన్ని కాసెట్లుండాలి. 90 నిమిషాలు, 60 నిమిషాలు, 30 నిమిషాలు - లాంటివి. శాశ్వతమైనవి, తాత్కాలికమైనవి, క్షణికమైనవి అన్నమాట ! ఉదాహరణకి వర్షంలో రోడ్డు మీద నడుస్తూంటే, ప్రక్కనుంచి స్కూటరిస్టు వెళ్లడం వల్ల, నీళ్లు తూలిపడితే, ఆ స్కూటరిస్ట్‌ని "స్టుపిడ్" అని తిడతాం. ఇది **క్షణికం**. అలాగే ఒక్కొక్కసారి ఒక వ్యక్తి మీద వచ్చిన కోపం కొన్ని రోజులపాటు ఉంటుంది. ఇది **తాత్కాలికం**. అలా కాకుండా మరికొన్ని విభేదాలు **శాశ్వతంగా** ఉంటాయి.

ప్రతి మనిషీ తన దగ్గరున్న కాసెట్లని రివైండ్ చేసి చూసుకుంటూ ఉండాలి. ప్రతి స్కూటరిస్టూ రోడ్డు మీద నెమ్మదిగా, ఆగుతూ, నీటిగుంటల్ని చూసుకుంటూ నడపలేడు. మనం కూడా ప్రతి నీటిగుంట దగ్గర ఆగుతూ, వెనక వచ్చే వాహనాల్ని గమనిస్తూ నడవలేం. అలాంటప్పుడు 'ఆ సందర్భంలో కోపం తెచ్చుకోవడ మెందుకు' అన్న చిన్న విషయం ఇలా కాసెట్లు రివైండ్ చేసి చూసుకుంటే వెంటనే తెలుస్తుంది.

మనం ప్రతి విషయంలోనూ నిష్ణాతులం కానవసరం లేదు. కానీ చాలా విషయాలు కొద్దికొద్దిగానైనా తెలిసి ఉండాలి. లేకపోతే జీవితం గుడ్డెద్దు చేలో పడ్డట్టు అయిపోతుంది. అంతేకాకుండా, ఇతరులతో సంభాషించేటప్పుడు, మనకి ఏ జ్ఞానమూ లేదన్న విషయం వాళ్లకి తెలిసిపోతుంది. పక్క డిపార్ట్‌మెంట్‌లో ఏం జరుగుతుందో కూడా తెలుసుకోలేని ఉద్యోగస్తులు ఈ విభాగానికి చెందినవాళ్లే ! తమ సంస్థ ఏ ప్రొడక్ట్ తయారుచేస్తోందో కూడా తెలియని స్థితిలో వీరు ఉంటారు.

కొన్ని విషయాలు కొద్దిగా తెలియడం ఎంత ముఖ్యమో, తాను చదువుకుంటున్న, లేదా తాను పనిచేస్తున్న రంగంలో జ్ఞానం ఉండడం తప్పనిసరి ! ఒక బి.యస్.సి. సైన్స్ స్టూడెంట్‌ని ఒక రోజు నేను అడిగాను.

$(1)^2$ = ఒకటి అయితే, $(2)^2$ ఎంత ? అని

అతడు తడుముకోకుండా, 'రెండు' అని చెప్పాడు. నాకు కోపం రాలేదు. జాలేసింది. $\sqrt{1}$ ఎంత అంటే చెప్పలేకపోయాడు.

ఒక ఎలిమెంటరీ స్కూల్లో లెక్కలు చెప్పే ఒక టీచరు దగ్గర ఈ విషయం ప్రస్తావించినప్పుడు అతడు నవ్వి, "ఈ కాలంలో పిల్లలకి చదువు మీద అసలు శ్రద్ధ లేకుండా పోతోందండీ" అన్నాడు. "అదే ప్రశ్నకి మరో సమాధానం ఉంది, చెప్పగలరా?" అన్నాను. అతడు చాలాసేపు ఆలోచించి తెలీదన్నట్టు అడ్డంగా తలూపాడు. "మైనస్ 1" అన్నాను.

ఏదో పనున్నట్టుగా అతడు అక్కడినుంచి వెళ్లిపోయాడు.

* * *

తను చదువుకున్న సబ్జెక్ట్‌లో కనీస పరిజ్ఞానం లేనప్పుడు అసలు నెంబర్ వన్ అయ్యే ఆలోచనే మానుకోవడం మంచిది. కంప్యూటర్ చదివిన వాడికి GUI కీ, CUI కీ తేడా తెలియాలి. ఇంగ్లీష్ లిటరేచర్‌లో గ్రాడ్యుయేట్‌కి Ode On Nightingale వ్రాసినదెవరో తెలిసి వుండాలి. తెలుగు చదువుకున్న విద్యార్థికి యతికీ - ప్రాసకీ అర్థం, బోటనీ చదువుకున్న కుర్రవాడికి వేరుకీ - కాండానికీ తేడా తెలియాలి. అలాగే, థియేటర్ ఆర్ట్స్ వాడికి స్టాన్స్‌లవస్కీ ఎవరో తెలియాలి. కామర్స్ చదువుకున్న వాడికి - రూపాయి విలువ ప్రభుత్వం తగ్గిస్తే పరిణామాలు ఏమిటో తెలియాలి. ఎకనమిక్స్ స్టూడెంట్‌కి కీన్సియన్ థీరీ ఏమిటో, సైకియాట్రీ విద్యార్థికి ఇడియసీ కీ - స్టుపిడిటీ కీ తేడా ఏమిటో తెలిసి ఉండాలి. పబ్లిక్ అడ్మినిస్ట్రేషన్‌తో గ్రాడ్యుయేషన్ చేసిన అమ్మాయికి తన ఫండమెంటల్ రైట్స్ ఏమిటో తెలిసి ఉండాలి. ఆంత్రోపాలజీ స్టూడెంట్ 'నాగరికత'కి సరి అయిన అర్థం చెప్పగలిగి వుండాలి. ఇదే విధంగా జియోగ్రఫీ, ఓషనాలజీ, క్రిమినల్ సైకాలజీ, ఆస్ట్రానమీ.... ఎన్నో ఎన్నెన్నో !!!

మనం జీవితం పట్ల ఇంట్రస్ట్ కోల్పోవడానికి ముఖ్య కారణం - మన జ్ఞానాన్ని పెంపొందించుకునే అవకాశాలు ఎన్నో ఉన్నా, వాటిని వినియోగించుకోకుండా, ఇతరుల జ్ఞానాల్ని చూసి ఆనందించడం ! మనం కూడా ఈ రొటీన్ నుంచి బయటపడి, ఏదొక ఎత్తుకి ఎదగగలిగితే, మరొకరికి ఆనందదాయకమో, ఆదర్శప్రాయమో అవగలుగుతాము. ఈ చిన్న విషయం తెలుసుకున్నవాళ్లే ఉన్నతస్థానాలకి ఎదగగలుగుతారు.

సినిమారంగమే కాదు - క్రీడారంగమో, వ్యాపారమో, లలిత కళలో - ఏ రంగంలో పైకి వచ్చిన వారయినా, ఇదే ఉదాహరణని అనుసరిస్తూ ఆ స్థాయికి చేరుకున్నారు.

కావలసినదల్లా మనలో నిబిడీకృతమై ఉన్న శక్తి ఏమిటో తెలుసుకోవడమే ! ఒక చిన్న ఆఫీసులో పనిచేసే ఒక వ్యక్తి, తనలో మిమిక్రీ చేసే కళ దాగి ఉందన్న విషయం

గ్రహించి, పది సంవత్సరాల్లో లక్షాధికారి అయ్యాడు. ఒక మామూలు గృహిణి తనలో పాఠాలు చెప్పే శక్తి ఉందని తెలుసుకుని, చుట్టుపక్కల ఇళ్లలో పిల్లలకి ట్యూషన్లు చెపుతూ, క్రమక్రమంగా ఒక స్కూల్ స్థాపించి, ప్రస్తుతం మాదాపూర్‌లో కోటిరూపాయల పెట్టుబడితో కాలేజీ స్థాపించబోతోంది. వీళ్లందరి చరిత్రలూ పరిశీలిస్తే మనం ఒక నిర్ణయానికి రావచ్చు. మనల్ని ఆకర్షించే చాలా కాలక్షేప మార్గాలు - కాలసర్పాల్లా మన చుట్టూ పొంచి ఉంటాయి. ఆ భ్రాంతికి లోనయి ఆనందించడం మొదలుపెడితే, మనం ఎప్పటికీ **కావాల్సిన వాళ్ల లిస్ట్‌లోనే** ఉండిపోతాం తప్ప, **అమ్మేవాళ్ల లిస్ట్‌లోకి** చేరుకోలేము.

నిర్మాణాత్మక అసమర్థత :

అర్థరహితమైన ఈ పద ప్రయోగం చదివేవాళ్లకి వింతగా తోచవచ్చు. కానీ ఒకస్థాయికి వచ్చిన తర్వాత, తన అసమర్థతని బయటి వాళ్లకి నిర్మాణాత్మకలా చూపించగలిగే సమర్థత కొంతమందికి ఉంటుంది. పైకి చాలా సమర్థవంతులుగా కనబడుతుంటారు. కానీ, నిజానికి ఇలాంటి వాళ్ల వల్ల ఎవరికీ ఏ ఉపయోగమూ ఉండదు. ఇటువంటి వాళ్లని ఆరు రకాలుగా విభజించవచ్చు.

1) ప్రారంభ భయస్తులు

2) గుడ్డి పిల్లులు (Blind cats)

3) గత వైభవ పీడితులు

4) మెల్లకన్ను యుద్ధవీరులు

5) చిన్నింటి అల్లుళ్లు

6) మేనేజాద్భుతులు

ఒక వ్యక్తి తన అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకోవడం కోసం, ఈ పై ఆరు పద్ధతుల్లో ఏదో ఒక దానిని అవలంబిస్తాడు.

1) ప్రారంభ భయస్తులు :

అసమర్థతకి పరాకాష్ఠ స్థాయికి చేరుకున్న వ్యక్తులు ఏ నిర్ణయమైనా తీసుకోవడానికి ఎలా భయపడతారో, అలాగే ఒక కొత్త పని ప్రారంభించడానికి కూడా వెనుకాడతారు. దానికి కారణాలు వెతుకుతారు. అవి వినడానికి చాలా కరెక్ట్‌గా ఉంటాయి కానీ, అసలు విషయం అది కాదు. పని ప్రారంభించవలసి వస్తుందని భయం. దీనినే మళ్లీ నాలుగు రకాలుగా విడగొట్టవచ్చు.

1) "ఇది అవసరమా ?" అసమర్థుడైన అధికారి వేసే మొట్టమొదటి ప్రశ్న ఇది. "దీనివల్ల మనకేం లాభం వస్తుంది" అని క్రిందివాళ్లని అడుగుతాడు. సాధారణంగా ఈ అధికారులు వ్రాసే రిమార్కులు ఈ విధంగా ఉంటాయి - "చేసి నష్టపోవడం కన్నా ముందే ప్లాన్ చేసుకోవడం మంచిది. ఇందులో కష్టనష్టాలు మళ్లీ ఇంకోసారి ఆలోచించండి." ఇలాంటి మనస్తత్వానికి గొప్ప ఉదాహరణ మన మాజీ ప్రధాని దేవగౌడ. ఇందులోనే మరొక రకం కూడా ఉంది. ఒక సమస్యని పరిష్కరించడానికి - దానిని కూలంకషంగా సంవత్సరాల కొద్దీ చర్చిస్తూ ఉంటే, ఈలోగా ఆ సమస్య దానంతటదే పరిష్కరించ బడుతుంది అనే సూత్రం ఇది. మరో మాజీ ప్రధాని పి.వి. నరసింహారావు గారికి ఈ సూత్రం బాగా వర్తిస్తుంది.

2) ఒకవేళ క్రింది వాళ్లు చాలా పకడ్బందీగా ఒక పని ప్రారంభించవలసిన ఆవశ్యకతని వివరిస్తూ నోట్ ప్రిపేర్ చేశారు అనుకుందాం. వెంటనే ఆ పై అధికారి మరో రకంగా, "ఆ పనికి బదులు, మరో పని తక్కువ ఖర్చుతోనో, తక్కువ రిస్కుతోనో చేయడానికి వీలవుతుందా" అని కొర్రీ వేసి తిప్పి పంపిస్తాడు. ఉదాహరణకి ఒక జిల్లాలో ఒక ఆనకట్ట కట్టవలసిన అవసరం ఉంది అనుకుందాం. అది అన్నివిధాలా సరియైన చోటు. కానీ ఆ జిల్లాలో కడితే మరో జిల్లా వాళ్లకి కోపం వస్తుంది అని ముఖ్యమంత్రి అభిప్రాయపడవచ్చు. ఆ విషయం సరిగ్గా చెప్పకుండా, అదే నదిపై ఎక్కడెక్కడ ఆనకట్టలు కట్టవచ్చో మొత్తం రిపోర్ట్ తయారుచేయమంటాడు. మొత్తం రాష్ట్రానికే దీనివల్ల రావలసిన లాభం వాయిదా పడుతుందని ఆలోచించడు. తన పదవికి ముప్పు రావడం లేదు కదా అని సంతోషిస్తాడు.

3) తనమీద తనకి నమ్మకం లేని అధికారి ఒక నిర్ణయాన్ని తీసుకోవడానికి కమిటీల్ని వేస్తాడు. లేదా గతంలో ఇలాంటి సమస్య వచ్చినప్పుడు, ఎవరు ఏయే నిర్ణయాలు తీసుకున్నారో తెలియజేస్తూ, తనకి నోట్ పెట్టమంటాడు. లేదా ఆ విభాగానికి అసలు సంబంధంలేని వ్యక్తుల సలహా తీసుకుంటాడు. నేనొక సంస్థలో పనిచేసేటప్పుడు ఒక బ్రాంచి ఇన్‌స్పెక్షన్‌కి వెళ్ళాను. లోపలికి వచ్చే కస్టమర్లు, ఒక మురికి కాలవ దాటి రావలసి వస్తోందని గమనించి, ఎంట్రెన్స్ (ద్వారాన్ని) మరో వైపుకి మార్చమని ఆ బ్రాంచి మేనేజరుకి సూచనలిచ్చి వెళ్లిపోయాను. వారం రోజుల తర్వాత అక్కడ్నించి నాకో ఉత్తరం వచ్చింది. "మీరు ఇచ్చిన సూచనలని మేము జనరల్ మేనేజర్‌కి పంపించాం. వారు వాస్తు నిపుణులతో సంప్రదించగా, అలా ప్రవేశద్వారాన్ని మార్చడం ద్వారా బ్రాంచికి నష్టం వాటిల్లుతుందని తెలిసింది. అందువల్ల మీ సూచనని అమలు జరపలేకపోతున్నాం" అని!

4) మరో రకం అధికారులు ఒక నిర్ణయం తీసుకోవడానికి, తమకి ఏ మాత్రం అవసరం లేని సూక్ష్మాతి సూక్ష్మమైన వివరాలు కూడా అడుగుతారు. పదికోట్లు ఖర్చు పెట్టి ఫ్యాక్టరీ కడుతున్నప్పుడు ఒక మూలగా సైకిల్‌స్టాండ్ కోసం వదిలేసిన చిన్న స్థలం

గురించి, ఒక క్వెరీ వేసి పంపిస్తాడు. "ఆ స్థలంలో ఎన్ని సైకిళ్లు పడతాయో, అక్కడ పనిచేసే వర్కర్స్‌లో ఎంతమందికి ప్రస్తుతం సైకిళ్లున్నాయో, ముందు ముందు మరెంత మంది సైకిళ్లు కొనుక్కోబోతున్నారో, వివరంగా ప్రపోజల్ తయారుచేయండి., మనం చేసే పని అన్నివిధాలా కరెక్ట్‌గా ఉండాలన్నది నా అభిమతం."

2) గుడ్డి పిల్లులు (BLIND CATS) :

ఒక అసమర్థుడైన అధికారి ఒక విభాగంలోంచి, మరో విభాగానికి మారినప్పుడు అక్కడి విషయాలు గ్రహించలేని పరిస్థితిలో, గుడ్డి పిల్లిలాగా ప్రవర్తిస్తాడు. తన విభాగంలో ఏ సమస్యా లేదని గాఢంగా నమ్ముతాడు. మొత్తం పని అంతా క్రింది అధికారి మీద వదిలేస్తాడు. మిగతా విభాగపు అధికారులతో, తన విభాగం గురించి గొప్పగా మాట్లాడుతుంటాడు. ఇది చాలా ఇళ్ళకు, కుటుంబాలకు కూడా వర్తిస్తుంది. భర్త రాత్రిళ్లు ఆలస్యంగా ఇంటికి వస్తుంటాడు. ఇంట్లో భార్య భజనలకో, బాబాల దగ్గరకో వెడుతూ. తన సంసారం చాలా సవ్యంగా నడుస్తోందనీ, తను సంపాదిస్తున్న పుణ్యం వల్ల కుటుంబ సభ్యులందరికీ మేలు జరుగుతుందనీ ప్రగాఢంగా నమ్ముతూ ఉంటుంది. మరొక ఉదాహరణలో - భర్తతో సమస్య ఉన్న భార్య, ఆ కోపాన్ని పిల్లల్ని కొట్టడం ద్వారా తీర్చుకుని తృప్తి పొందుతుంది. ఈ విధంగా ఈ విభాగంలో వ్యక్తులు తమ అసమర్థతని గ్రహించకుండా తాము సుఖంగా ఉన్నామని భ్రమిస్తూ ఉంటారు. అందుకే వీరిని గుడ్డి పిల్లులుగా సంబోధించవచ్చు.

3) గత వైభవ పీడితులు :

రామారావు అనే చిత్రకారుడు అద్భుతంగా చిత్రాలు గీసేవాడు. వయసు పెరుగుతూ అతడిలోని కళ నశించడం మొదలుపెట్టింది. అప్పుడు అతడు ఒక యూనివర్శిటీలో చిత్రకళ గురించి ఉపన్యాసాలు ఇవ్వడం మొదలుపెట్టాడు. అతడి గత వైభవానికి ముగ్ధులైన ఆడియన్స్ ఆ ఉపన్యాసాలకి చప్పట్లు కొట్టారు. రామారావు చాలా గొప్పగా ఫీలయ్యాడు. ప్రేక్షకుల చప్పట్లు తన గత ప్రాభవానికే తప్ప, ప్రస్తుతం పుంఖాను పుంఖాలుగా వేస్తున్న తన చిత్రాల గొప్పదనానికి కాదని అతడు గ్రహించలేకపోయాడు. గత వైభవ పీడితులు అంటే ఇటువంటివారు. తమ నైపుణ్యం తగ్గిందని, డిమాండ్ పోయిందనీ వప్పుకో(లే)రు. పత్రికల్లో తరచు ఇలాంటి వాళ్ల కవితలూ, కథలూ ప్రచురింపబడుతుంటాయి. వీళ్లంతా గతంలో గొప్పవాళ్లు. ఆ పేరు వల్ల ఇప్పటికీ వారి రచనలు

ప్రచురణార్హ మవుతుంటాయి. వాటిలో ఏ మాత్రం పస ఉండదు. అయినా కూడా తాము ఇంకా గొప్ప కవులమనీ, రచయితలమనీ వారు భావిస్తుంటారు. ప్రభుత్వంతోనూ, సాంస్కృతిక సంస్థలతోనూ తమకున్న పరిచయాలవల్ల, జనంలో పేరున్న వ్యక్తులుగా కనపడుతుంటారు.

ఇదే విభాగంలో మరో ఉదాహరణ చెప్పుకోవచ్చు. మిస్ వనజ అద్భుతంగా హిస్టరీ పాఠం చెప్తుంది. ఆ సబ్జెక్ట్ వల్ల విద్యార్థులకి ఎంత ప్రయోజనమో, చరిత్ర నేర్చుకోకపోవడం ఎంత నష్టదాయకమో - ఆమె కథలు కథలుగా చెప్తుంటే పిల్లలంతా మంత్రముగ్ధులై వింటుంటారు. ఆమె నిలుచున్న భంగిమ, బోర్డు మీద వ్రాసే విధానం, తోటి టీచర్లని కూడా మంత్రముగ్ధుల్ని చేస్తాయి. ఆమె కూడా మనస్ఫూర్తిగా తాను పాఠం చెప్తుంటే, పిల్లలంతా శ్రద్ధగా వింటున్నారని నమ్ముతోంది. ఇక్కడే పీటర్ ఒక వాక్యాన్ని ఉపయోగిస్తాడు. "గుప్పెడు కళ కన్నా చిటికెడు ఇమేజ్ మిన్న" అని ! ఒక స్థాయికి వచ్చిన నటుడు ఏం చేసినా బాగానే అనిపిస్తుంది అనడానికి ఇది ఒక ఉదాహరణ. పై ఉదాహరణలో ఆ హిస్టరీ టీచరు తన బాడీ లాంగ్వేజితోనూ, తన పాఠం చెప్పే తీరుతోనూ విద్యార్థుల్ని మంత్రముగ్ధుల్ని చేసింది. కానీ, చరిత్ర అంటే కథ కాదు. విద్యార్థులకి కావలసినది, పరీక్షలో రాబోయే ప్రశ్నలకి సమాధానాలు వ్రాయగల జ్ఞానం. అంతేకానీ గత వైభవాలు, భవిష్యత్తులో జరగబోయే ఘోరాలూ కాదు. ఒక టీచరుగా ఆమె విద్యార్థులకి కావలసినది నేర్పాలే తప్ప- వారిని మంత్రముగ్ధుల్ని చేసి వదలి ప్రయోజనం లేదు. అందువల్ల ఆమెకి ఆ ఉద్యోగం నుంచి ఉద్వాసన లభించింది. అప్పుడు కూడా ఆమెకి తన అసమర్థత అర్థం కాలేదు. తన పట్ల ఈర్ష్యతో, మిగిలిన వారంతా కలిసి తనని తొలగింపజేశారు అని భ్రమపడింది.

4. మెల్లకన్ను యుద్ధవీరులు :

ఇలాంటివారు పైకి నిజంగా అద్భుతమైన యుద్ధవీరుల్లాగే కనబడతారు. కానీ వీరికి మెల్లకన్ను ఉండడంతో వీరి యుద్ధం ప్రత్యర్థులతో కాక, వారి గుర్రాలతోనో, ఏనుగులతోనో ముగుస్తుంది. అయితే వీరు చేస్తున్న అద్భుత విన్యాసాన్ని చూసి జనమంతా "అమ్మో!! ఎంత గొప్పగా యుద్ధం చేస్తున్నాడో !" అనుకుంటారు. నేను ఉద్యోగంలో చేరిన కొత్తలో మా సంస్థలో రిటైర్‌మెంట్ దగ్గరపడిన ఒక సెక్రటరీ ఉండేవారు. ఆ వయసులో ఎంతో ఉత్సాహంగా పనిచేసేవారాయన ! ఒక అనాథ శరణాలయ సంస్థకి ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరక్టర్. దాని తరపున చందాలు వసూలు చేయడం, మరో గుడి నిర్మాణానికి ప్లాన్లు వేయించడం,

మరోవైపు సంస్థ క్లబ్ సాంస్కృతిక కార్యకలాపాలు, మొదలైన వివిధ రకాల వ్యాపకాల్లో చురుగ్గా పాల్గొంటూ ఎంతో హుషారుగా పనిచేసేవారు. ఆఫీసుకి వచ్చి, ముఖ్యమైన పేపర్లు చూచి సంతకాలు చేసి, తిరిగి తన ఇతర వ్యాపకాల్లో నిమగ్నమయ్యేవారు. అందరూ ఆయన్ని చూసి ఒక అద్భుతమైన వ్యక్తిగా భావించేవారు. కానీ సంస్థకి ఆయన వల్ల ఏ ఉపయోగమూ లేదని మేనేజ్‌మెంట్ గ్రహించి, "...ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేయడమో-ఇతర వ్యాపకాలు వదులుకోవడమో, రెండింటిలో ఏదో ఒకటి నిర్ణయించుకో"మని వార్నింగ్ ఇచ్చింది. ఆ తర్వాత ఆయన రాజీనామా చేసి సంస్థ నుంచి నిష్క్రమించారు. ఇది 1974లో ఇది జరిగింది. ఇలాంటి యుద్ధవీరులు తమ యొక్క అసమర్థతనో, పనిపట్ల నిరాసక్తతనో దాచిపెట్టుకోవడానికి, మరొక పనిలో నిమగ్నమై తమ అసలు పనికి ద్రోహం చేస్తుంటారు. జీతం మాత్రం తంచనుగా తీసుకుంటూ వుంటారు.

ఇలాంటివాళ్ళు తరచు మనకి యూనివర్శిటీ కమిటీల్లోనూ, గవర్నమెంట్ సలహా సంప్రదింపుల కమిటీల్లోనూ, వివిధ రకాలైన కమిషన్లలోనూ కనబడుతుంటారు. పదిహేను సంవత్సరాల క్రితం నా మిత్రుడొకరు, ఆంధ్రరాష్ట్రంలో కూలి పని వారి కోసం కట్టబోయే ఇళ్ళ నిర్మాణాన్ని పరీక్షించడానికి, ప్రభుత్వం తరపున సింగపూర్ వెళ్ళాడు. అతడి ఈ నియామకాన్ని ఒక రిటైర్డ్ ఇంజనీర్, ఒక రాజకీయ నాయకుడు, మరొక గృహ నిర్మాణ సంస్థ అధికారి - మొదలైన మెల్ల కన్ను యుద్ధ వీరులంతా కలిసి ప్రపోజ్ చేసారు. అతడు నా మిత్రుడవడంతో చనువుగా "కూలిపనివారి కాలనీలు సింగపూర్‌లో లేనేలేవు కదా, నువ్వక్కడికెళ్ళి ఏం చేసివస్తావు ?" అని అడిగాను. అతడు నవ్వుతూ - "ఆ కమిటీ మెంబర్లందరినీ మా మావగారే అపాయింట్ చేశారు" అని చెప్పాడు. ఆ ముగ్గుర్నీ, నా మిత్రుడి మామగారు అంతకముందు అమెరికా పంపేరట. ఈ విధంగా ఈ యుద్ధవీరులు, నొప్పింపక - తానొవ్వక అన్న సూత్రాన్ని పాటిస్తూ పబ్బం గడిపేసుకుంటారు.

5. చిన్నింటి అల్లుళ్లు :

ఒక పెద్ద సంస్థని నిర్వహించడానికి అసమర్థత అడ్డుగా నిలచిన ఈ చిన్నింటి అల్లుళ్లు, ప్రభుత్వం దగ్గరో, మంత్రుల దగ్గరో తమ పలుకుబడిని ఉపయోగించి, తాత్కాలికంగా మరో సంస్థలో మరో పదవిని సాధిస్తారు. ఆ రెండో పదవి ఎలాగూ తాత్కాలికమే కాబట్టి, ఏ నిర్ణయం తీసుకోవలసివచ్చినా "ఇది నేను చేయలేను - నా పదవి కేవలం తాత్కాలికం మాత్రమే !" అనే నోట్‌తో వాటిని వెనక్కి పంపేస్తుంటారు.

6. మేనేజాద్భుతులు :

ఈ విభాగంలోని అసమర్థులు, తమ మొత్తం ఏకాగ్రతని ఏదో ఒక చిన్న విభాగానికి పరిమితం చేసి, మిగిలిన పన్లన్నీ నిర్లక్ష్యం చేసేస్తారు. ఉదాహరణకి వందకోట్ల ఫ్యాక్టరీ నిర్వహించే ఒక జనరల్ మేనేజరు, పొరపాటున క్రీడాసంస్థ నుంచి బదిలీ అయి వచ్చాడనుకుందాం. ఆ సంస్థలోని ఉత్సాహవంతులైన యువ క్రీడాకారులందర్ని పోగుచేసి, రాష్ట్రస్థాయిలోనో, వీలయితే జాతీయ స్థాయిలోనో అత్యుత్తమ క్రీడాకారులుగా తీర్చిదిద్ది, బహుమతులు తీసుకొచ్చి, తన సంస్థ ముందు గర్వంగా ప్రజెంట్ చేస్తాడు. సంస్థ చైర్మన్ కూడా అసమర్థుడైతే దీన్ని చాలా గొప్పగా అంగీకరిస్తాడు. కానీ అతడు వచ్చింది ఆ పని కోసం కాదనీ, సంస్థ ప్రధాన కార్యకలాపాల్ని అతడు సవ్యంగా నిర్వహించడం లేదనీ ఎవరూ గ్రహించరు. మరొక ఉదాహరణలో ఒక జైలు అధికారికి గార్డెన్ అంటే ఉన్న ఇష్టం వల్ల, జైలులో తోట పెంపకానికి తన సమయంలో ఎక్కువ భాగం వినియోగించేవాడు. అతడి అసమర్థత వల్ల గార్డులు జైలు సంరక్షణ కన్నా, తోట సంరక్షణకి ఎక్కువ ప్రాముఖ్యత ఇవ్వసాగారు. ఒక రాత్రి జైలులోంచి ఖైదీలు తప్పించుకు పోవడంతో ఆ అధికారి సస్పెండ్ అయ్యాడు.

* * *

అసమర్థత యొక్క వివిధ రూపాల్ని మనం ఇప్పటి వరకూ చదువుకున్నాం. ఇదంతా చదువుతూ ఉంటే మీకు జీవితంలో తారసపడిన ఎంతోమంది వ్యక్తులు గుర్తు రావచ్చు. చదువుతున్నంత సేపూ, అక్కడక్కడ మీ పెదాల మీద చిరునవ్వు కదలాడి ఉండవచ్చు. కానీ మళ్లీ ఇంకోసారి ఈ అధ్యాయం మొత్తం చదవండి. ఈ సారి మీకు తెలిసిన వ్యక్తులతో కాకుండా, మిమ్మల్నే ఆ స్థానంలో ఊహించుకుంటూ చదవండి. పీటర్ ప్రిన్సిపుల్ చదువుతూ ఈ విధంగా ఎన్నోసార్లు నేను "అరే! ఇది నా బలహీనతే!" అనుకున్నాను. ఎక్కడో ఒకచోట, ఏదో ఒక రూపంలో మనలోని అసమర్థత బయటపడుతూ ఉంటుంది. దాన్ని ఎంత తొందరగా గ్రహించి, ఎంత తొందరగా నిర్మూలించగలిగితే, మనం అంత సమర్థులమవుతాం. 'ఈ బలహీనత నాది కాదు' అని మనమెప్పుడైతే నిర్లక్ష్యం చేస్తామో అప్పుడే అది వైరస్‌లా పాకి మనల్ని నాశనం చేస్తుంది.

నిజమే ! తాను అసమర్థుడినని ఏ వ్యక్తి ఒప్పుకోడు. దానికి రకరకాల కారణాలు, వాదనలు వెతుక్కుంటాడు. కంఫర్ట్ జోన్ గురించి నేను వాదించినప్పుడు - ఒకామె నాతో అంది - "మీరింత గొప్పగా 'కష్టపడడం' గురించి చెప్తున్నారు కదా ! మరి ఇంకా పై

స్థాయికి వెళ్ళడానికి మీరు కూడా ప్రయత్నించకుండా - టీ.వీ సీరియల్ తీస్తూ ఎందుకు ఆగిపోయారు ?"

చాలా మంచి ప్రశ్న! దానికి సమాధానం ఒకటే! నేనూ క్రమక్రమంగా నా అసమర్థత స్థాయికి చేరుకుని, ఆ కంఫర్ట్ జోన్‌లో స్థిరపడి పోవడానికి ప్రయత్నిస్తున్నానన్నమాట !

ఎప్పుడైతే మనిషికి సమర్థత, పనిచేసే నైపుణ్యం, ఓపిక, శ్రద్ధ తగ్గిపోతాయో అప్పుడతడు కంఫర్ట్ జోన్‌ని ఆశ్రయిస్తాడు. నిజంగా అది తృప్తి అయితే పరవాలేదు.అప్పుడు తన జీవిత విధానం మీద అతడికి నమ్మకం కలుగుతుంది. ఇతరులని చూసి ఈర్ష్యపడే స్థాయిని అధిగమిస్తాడు. నిజమైన తృప్తి అంటే అది. ఆ స్థాయికి చేరనంతవరకూ, మనిషి అసమర్థుడే కిందే లెక్క ! ఈ "అసమర్థత" అన్న అధ్యాయానికి ఇంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వడానికి కూడా అదే కారణం. మనలోని అసమర్థతని మనం తెలుసుకోవడం, మనల్ని ఉన్నత శిఖరాలకి ఎదిగేలా చేస్తుంది. అలాగే ఇతరులలోని అసమర్థతనీ, లోటుపాట్లనీ అర్థం చేసుకోగలిగితే వారిపై కోపం, ఈర్ష్య కలగవు. సంబంధాలు, బాంధవ్యాలు మరింత గట్టిపడతాయి. భార్య యొక్క అసమర్థత భర్త, భర్త యొక్క అసమర్థత భార్య, పిల్లల యొక్క అసమర్థత తల్లిదండ్రులు కరక్టుగా తెలుసుకోగలిగితే మన బంధాన్ని మరింత పటిష్ఠం చేసుకోవచ్చు. తన అసమర్థతని చిన్నతనంలోనే గుర్తించగలిగిన వ్యక్తి. జీవితంలో ఎంతో పైకి వస్తాడు. అంతేకాక అతడికి "ఏకాంతానికీ - ఒంటరి తనానికీ" తేడా ఖచ్చితంగా తెలుస్తుంది. తన స్నేహితుల్ని అద్భుతంగా సంతోషపరచగలడు. తన ప్రత్యర్థుల మీద విజయం సాధించగలడు. తన పిల్లల్ని ఎంతో ప్రేమతో, అత్యున్నత స్థాయికి తీసుకువెళ్ళగలడు. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా దాంపత్య సుఖాన్ని సాధించగలడు. వీటన్నిటికీ ఒకే ఒక మార్గం - తన అసమర్థతని సరిగ్గా గ్రహించి దాన్ని అధిగమించడం! అంతేకాదు. మన సమర్థత, అందరూ గుర్తించేలా చేసుకోవటం. లేకపోతే మనందరం గేదెల్లాగా వుండిపోతాం! గేదె పాలిస్తుంది. ఈ ఆధునిక జీవితంలో పాలు లేకపోతే మన జీవితం ఎంత అస్తవ్యస్థం అవుతుందో అందరికీ తెలుసు. అన్నిటికీ వేర్వేరు సబ్‌స్టిట్యూట్స్ కనుక్కోబడ్డాయి కానీ, పాలకి మాత్రం లేదు. కానీ గౌరవం ఎవరికి ? ఆవుకి !! అదే విధంగా, దున్నపోతుని తీసుకుంటే, పాపం అది చచ్చేలా చాకిరీ చేస్తుంది. కానీ గౌరవం దేనికి ? ఆంబోతుకి !!

'ఎందుకిలా జరుగుతుంది ?' అన్నది కాదిక్కడ ప్రశ్న. అవి జంతువులు, మనం మనుష్యులం ! మనం పడే కష్టానికి సరిఅయిన గుర్తింపు రావటం లేదంటే అది మన అసమర్థత !! కష్టపడటం వేరు. సమర్థత వేరు. ఆ రెండో దాని గురించి ఇప్పుడు చదువుదాం.

సమర్థత

సమర్థతకి నిర్వచనంగా రెండు లక్షణాలని చెప్పుకోవచ్చు.

1. ఒక సమస్య ఎదురైనప్పుడు ఎంత తొందరగా ఆ షాక్ నుంచి బయటపడి, పరిష్కారం ఆలోచించగలవు ?
2. ఒక గమ్యం (అది తాత్కాలికం కావొచ్చు, శాశ్వతం కావొచ్చు) ఎంత స్పష్టంగా ఏర్పర్చుకుని, దాన్ని సాధించే ప్రయత్నం చెయ్యగలవు ?

అంతే ! ఈ రెండు విషయాల మీదే మనిషి సమర్థత ఆధారపడి వుంటుంది.

ఈ రెండిటినీ కరెక్టుగా అర్థం చేసుకున్న వాడికి ఓటమి అన్న సమస్యే లేదు. మొదటిదాన్ని న్యూరో లింగ్విస్టిక్ ప్రోగ్రామింగ్ (NLP) అంటారు. రెండోదాన్ని గోల్ సెట్టింగ్ ప్రోగ్రామ్ (GSP) అంటారు. ఈ రెండిటి కలయికే '....సమర్థత'.

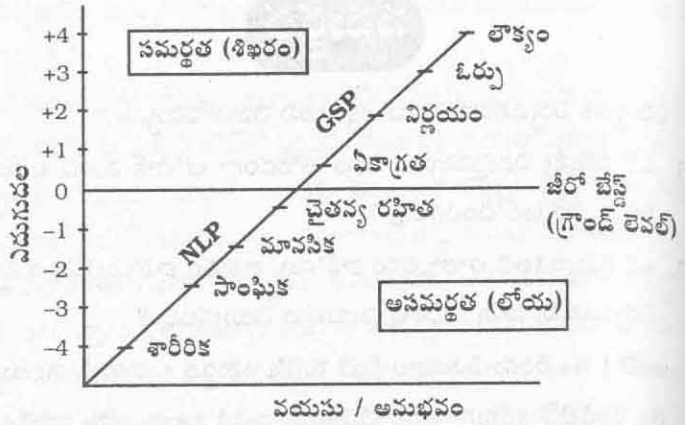
NLP : ఇదే పుస్తకంలో మనం '...ట్యూనింగ్' గురించి చదువుకున్నాం. మెదడుని ఎలా ట్యూన్ చేసుకుంటే, అది అలా వింటుందని తెలుసుకున్నాం. 'న్యూరో' అంటే మెదడు. మనకు కావల్సిన విధంగా దాన్ని ట్యూన్ చేసుకోవటమే NLP. ఒక వ్యక్తి, తన సమస్యల్నించి బయటపడటానికి ఈ NLP ఉపయోగపడుతుంది.

GSP : సమస్యల్నించి బయటపడటానికి NLP వుపయోగపడినట్టే, విజయం సాధించటానికి గోల్ సెట్టింగ్ ప్రోగ్రామ్ GSP వుపయోగపడుతుంది.

దీన్నే మరింత వివరంగా చెప్పటానికి ప్రయత్నిస్తాను.

లోయలో వున్న వ్యక్తి, పర్వత శిఖరం ఎక్కాలనుకుంటే, ముందు లోయలోంచి ground level కి రావాలి. అక్కడ తిండి, రగ్గులు, తాళ్ళు, ఆక్సిజన్ సమకూర్చుకుని, ఆ తర్వాత శిఖరం ఎక్కటం ప్రారంభించాలి. నెం. 1 అవటం కూడా శిఖరం ఎక్కటం లాంటిదే...!

లోయలోంచి బయటికి రావటం అంటే, తన శారీరక, మానసిక, సాంఘిక, చైతన్య రాహిత బలహీనతల్ని అధిగమించటం ! అప్పుడు అతడు జీరో బేస్ స్థాయికి వస్తాడు. అంటే గ్రౌండ్ లెవల్‌కి రావటం అన్నమాట...! దీనికి NLP కావాలి. ఆ తరువాత లౌక్యం, ఓర్పు, నిర్ణయం, ఏకాగ్రత (తిండి, రగ్గు, ఆక్సిజన్, తాళ్ళు) సమకూర్చుకుని శిఖరం (గమ్యం) ఎక్కాలి. ఇదే గోల్ సెట్టింగ్ (GSP). దీన్ని ఒక గ్రాఫు ద్వారా పరిశీలిద్దాం.



మనిషి సమర్థతని నిర్వచించటానికి ఇంతకన్నా సులభమైన వుదాహరణ మరొకటి లేదు...! మనిషి అసమర్థతల గురించి గత అధ్యాయంలో చర్చించాం. సమర్థతా లక్షణాలయిన లౌక్యం, ఓర్పు మొదలయిన వాటి గురించి తెలుసుకోబోయేముందు, సమర్థుడి మిగతా లక్షణాల్ని పరిశీలిద్దాం.

సమర్థుడెప్పుడూ తనని తాను ప్రేమించుకుంటాడు. తార్కికంగా ఆలోచించి తన చర్యల్ని తను సమర్థించుకుంటాడు. అందుకేనేమో బహుశా 'సమర్థత' అన్న పదం నుంచి 'సమర్థన' అన్న పదం పుట్టి ఉంటుంది.

ఇంట్రావర్ట్ అంటే, అసలు మాట్లాడలేనివాడు. సమర్థుడు కూడా ఎక్కువ మాట్లాడడు. మాటలవల్ల ఉపయోగం లేదని అతడికి తెలుసు. కానీ అవసరం వస్తే మాత్రం సమర్థుడు గంటల తరబడి మాట్లాడగలడు. ఇంట్రావర్ట్ అవసరం వచ్చినప్పుడు కూడా మాట్లాడలేడు. అదీ తేడా! సమర్థుడు రిజర్వ్‌డ్‌గా వుంటాడు.... మిగతా వారితో కాకుండా, తనలోని మిత్రుడితో ఎక్కువ కాలం గడపటం అతడి లక్షణం. ముందే చెప్పినట్టు 'తన మిత్రుడు' అంటే తన అంతరాత్మ. తన పనిలో తాను లీనమవటం కోసం అతడు మనసా, వాచా, కర్మణా ఎప్పుడూ సిద్ధంగా వుంటాడు. అందులోంచే ఎప్పుడూ అద్భుతాలూ, అద్భుతమయిన ఆలోచనలూ పుడతాయని అతడికి కరక్టుగా తెలుసు.

'ఆల్ఫ్రెడ్ పీ-స్లోన్' అన్న వ్యక్తి జనరల్ మోటార్స్ కార్ల కంపెనీకి ఛీఫ్. అతడికి వచ్చిన ఒక ఆలోచన మొత్తం ప్రపంచపు వ్యాపార రంగాన్నే ఒక మలుపు తిప్పింది. అతడి పోటీదార్లని ఆశ్చర్యంలో ముంచెత్తింది. ఇంతకీ అతడు కనుక్కొన్నది గొప్ప విషయమేం కాదు. చాలా చిన్న విషయం. కానీ ఇన్ని వందల సంవత్సరాల పాటు ఇంత చిన్న విషయం ఎవరికీ తట్టనందుకు మనకి ఆశ్చర్యంగా ఉంటుంది. ఈ ప్రపంచంలో ఎవరైనా, ఒక కారుకి సొంతదారుడై దాంట్లో తిరగాలి అంటే, దాని ధర చెల్లించి కొనుక్కోవాలి. ఇది

అందరికీ తెలిసిందే! ఆల్ఫ్రెడ్ పీస్లోన్ తన కార్ల కంపెనీ తరపున ఒక కొత్త నినాదాన్ని సృష్టించి మార్కెట్‌లోకి వదిలాడు. ఆ నినాదం ఈ విధంగా సాగుతుంది.

"డబ్బు చెల్లించకుండానే మీ సొంత కారు డ్రయివు చెయ్యండి."

ఆశ్చర్యంగా వుందా? అవును. నేను చెప్తోంది వాయిదా పద్ధతి గురించి. కంపెనీయే ఇన్‌స్టాల్‌మెంట్ సిస్టంలో కార్లకి రుణాలు సమకూర్చటం అన్న పద్ధతి అప్పటినుంచే ప్రారంభమయ్యింది. వాహనాన్ని, ముందు స్వంతం చేసుకుని, తరువాత వాయిదాలు కట్టటం అనేది మనకి తెల్సిందే కదా ! మిగతా కార్ల కంపెనీలన్నీ దీన్ని అమలులోపెట్టే లోపులోనే జనరల్ మోటార్స్ కొన్ని మిలియన్ డాలర్ల లాభాల్ని సంపాదించింది.

సమర్థుడి ఆలోచన ఎప్పుడూ ఆ విధంగానే ఉంటుంది !

* * *

నా మిత్రుడొకడు ఎవరన్నా పెద్ద వాళ్ళని కలుసుకోవడానికి వెళ్ళేటప్పుడు విజిటింగ్ కార్డ్ పంపించకుండా బయట కూర్చునేవాడు. వీళ్ళ పీ.ఏ.లతోటే, నౌకర్లతోటీ, సంభాషణ జరిపి లోపలున్న ఆఫీసర్ల మనస్తత్వాల్ని గ్రహించేవాడు. వాళ్ళు లంచగొండులా కాదా అన్న విషయం దగ్గర్నుంచీ, వాళ్ళ అభిరుచుల వరకు అన్నీ తెలుసుకుని అప్పుడు లోపలికెళ్ళి సంభాషణ ప్రారంభించేవాడు.

పైకి ఎంతో చిన్న విషయాల్లా అనిపించే ఈ అలవాటు సమర్థుడి లక్షణం అనటంలో ఏవిధమైన సందేహమూ లేదు.

ఈ పుస్తకం చదువుతున్న ప్రతి పాఠకుడికీ తప్పకుండా "గెలవాలని" ఉంటుంది. అటువంటి ఉద్దేశ్యమే లేకపోతే అసలు దీన్ని చదవటమే ప్రారంభించడు. గెలవాలని వుండటం వేరు. గెలుపు కోసం ప్రయత్నించటం వేరు. దాన్ని 'ట్రయినింగ్' అంటారు. ఈ ట్రెయినింగ్ అనేది కేవలం కండరాల అభ్యాసం మాత్రమే కాదు. ముందే చెప్పినట్టు మెదడు, శరీరము, కోరిక, ఆలోచన అన్నీ నిర్దిష్టంగా ట్రెయిన్ కాబడాలి. అలా అని గంటల తరబడి పనిచేస్తే లాభం లేదు. ఆ మాటకొస్తే జీవితమంతా పని తప్ప మరింకేం లేదనుకునేవాడు నిశ్చయంగా సమర్థుడు కాలేడు. ఒక్కోసారి మనం ఎంతో కష్టపడి పనిచేస్తాం. చివరికి ఫలితం వుండదు. ఎవరూ దాన్ని గుర్తించరు కూడా. శ్రమంతా వృధా అవుతుంది!! కష్టపడి చేసిన ప్రతి పనికీ సత్ఫలితం రావాలని రూలేం లేదు. ఇదొకవైపు. మరొకవైపు కొన్ని నిష్ఫలమైన పనులుంటాయి. అవి చేయటం వేస్ట్. రెండిటికీ తేడా గమనించండి.

"బర్మింగ్ హామ్ సండే" అను పత్రికలో ఈ సంవత్సరం జనవరి ఏడో తారీఖున ఒక వార్త పడింది. మనసును కదిలించే వార్త అది. ఒక ప్రూఫ్ రీడరు తన బల్ల ముందు హృద్రోగంతో మరణించి వున్నాడు. అయిదు రోజుల వరకు ఆ విషయం ఆఫీసులో

ఎవరికీ తెలియలేదు. నమ్మశక్యం కాని వార్త ఇది. కానీ యథార్థంగా జరిగింది! న్యూయార్క్‌లో ఒక ప్రింటింగ్ ప్రెస్‌లో జార్జ్ టర్క్ అనే యాభై ఒక్క ఏళ్ళ వ్యక్తి గత ముప్పై సంవత్సరాలుగా పనిచేస్తున్నాడు. స్నేహితుల్లేరు. ప్రతిరోజూ అందరి కన్నా ముందుగా వచ్చి చివరిగా వెళ్ళటం అతని అలవాటు. ఒకరోజు అతడు అలాగే వచ్చి తన బల్ల మీద మరణించాడు. దూరం నుంచి చూసే వాళ్ళందరూ అతడు తన పని చేసుకుంటున్నాడేమో అని భావించారు. మొత్తం ఆ ప్రెస్‌లో ఇరవై మూడు మంది వర్కర్లు ఉన్నారట. శనివారం నాడు వాచ్‌మెన్ వచ్చి అతణ్ణి తట్టి లేపే వరకు ఈ మరణం సంగతి బయటపడలేదు. అమెరికన్ ప్రతికలన్నీ ఈ వార్తని ప్రముఖంగా ప్రచురించాయి. ఒక పత్రిక మాత్రం చివర్లో అందరికీ ఉపయోగకరమైన వాక్యం ఒకటి చేర్చింది. ఆ వాక్యం ఈ విధంగా సాగుతుంది. "నీ శక్తికి మించి పని చేయకు. ఎలాగూ దాన్ని ఎవరూ గుర్తించరు".

..... ఎలా పని చేయాలి ? ఎప్పుడు పని చేయాలి? ఏ పని చేయాలి అని చెప్పడానికి పై ఉదాహరణకి మించి మరొకటి లేదు.

సమర్థత అనేది ఈ క్రింది విషయాల మీద ఆధారపడి వుంటుంది.

1. లౌక్యం
2. ఓర్పు
3. నిర్ణయం
4. ఏకాగ్రత

1. లౌక్యం :

"అతడు చాలా లౌక్యుడు" అని తరచు ఉపయోగిస్తుంటారు. దురదృష్టవశాత్తు ఈ లౌక్యం అనే మాటని హేళనగా వాడతారు. ఈ పదాన్ని ఇంగ్లీషులో 'డిప్లామసీ' అంటారు. ఒక దేశపు రాయబారిని 'డిప్లామాట్' అని పిలుస్తాం. ఒక మనిషి లౌక్యం నేర్చుకోవాలంటే అదంత సులభం కాదు. ఇద్దరి మధ్య తగవులు పెట్టి పబ్బం గడుపుకునే వాడు లౌక్యుడు కాదు. అటువంటి వాళ్ళని 'లిటిగెంట్స్' అంటారు. సాధారణంగా వీళ్ళు కోర్టుల్లో ఎక్కువ కనబడతారు. లిటిగేషన్ వేరు. లౌక్యం వేరు. సమర్థుడి యొక్క లక్షణం లౌక్యం.

లౌక్యం అంటే ఎవరికీ హాని చేయకుండా తన పబ్బం గడుపుకోవటం.

"నీకు హాని చేసేది "బలహీనత". నీ వల్ల ఇతరులకి హాని జరిగితే అది "తప్పు". నీకు గానీ ఇతరులకి గానీ హాని జరగని పని, నీ సంతృప్తి కోసం నువ్వేది చేసినా అది తప్పుకాదు" అన్న ఫిలాసఫీ నాది. ఇది చదివి ఒక పాఠకుడు నన్నడిగాడు. "మీరు చెప్పినట్టే

నేను నా భార్యని సంతృప్తిగా ఉంచుతూ చాలామంది స్త్రీలతో స్నేహం చేస్తున్నాను. దీనివల్ల నేను మునుపటికన్నా ఎక్కువ ఉత్సాహంగా వుంటున్నాను. నా భార్య పట్ల ప్రేమ కూడా ఎక్కువయ్యింది. ఎవరికీ ఏ హానీ జరగటం లేదు. నా థియరీ కరక్టేనంటారా?"

"కరక్టే". అన్నాన్నేను. "..... మీ భార్య కూడా ఇదే థియరీని చెప్పినప్పుడు మీరంతే మనస్ఫూర్తిగా కరక్టే అనగలిగితే".

* * *

మనం రెండు ప్రపంచాల్లో బ్రతుకుతూ ఉంటాము. ఒకటి వాస్తవం. రెండోది మన అంతర్గతం. ఈ అంతర్గతమైన వాస్తవంలో రకరకాల ఆలోచన్లు, భావాలు, ఉద్రేకాలు, ప్రవర్తనలు, నిబిడీకృతమయి వుంటాయి. కొన్నింటిని మనం బయటికి చెప్పుకోలేం కూడా. కొన్ని భయపెట్టేవి. కొన్ని సిగ్గుపడేట్టు చేసేవి. అన్నీ కలిస్తేనే మనిషి యొక్క అంతర్గత ప్రపంచం.

సామాజిక కట్టుబాట్లని అనుసరించి మన పూర్వీకులు కొన్ని నైతిక నిబంధనలు పెట్టారు. నాతిచరామి నుంచి తద్దినం వరకూ ఇలాంటి ఆచారాలే. అయితే మనలో చాలామంది వీటికి విలువగానీ ప్రాముఖ్యత గానీ ఇవ్వకుండా బయటి ప్రపంచం కోసం వీటిని నమ్మినట్టు నటిస్తూ వుంటారు. మన అసమర్థత అక్కడి నుంచే ప్రారంభమవుతుంది. నిజంగా ఒక సిద్ధాంతాన్ని నమ్మి ఆచరిస్తే అంతకన్నా గొప్పవాడు మరెవ్వరూ లేరు. అదే విధంగా ద్వంద్వ ప్రవృత్తికన్నా హీనమైనది మరొకటి లేదు.

మన పెద్దలు మనిషి యొక్క ఆలోచనా విధానాన్ని రెండుగా విడగొట్టారు. 1) ఆత్మ, 2) అంతరాత్మ. ఈ రెండిటికి మధ్య సంబంధాన్ని ఒక ఉదాహరణతో బాగా తెలుసుకోవచ్చు. అంతరాత్మ అన్నది ఒక సారవంతమైన నేలలాంటిది. అందులో ఏ విత్తనం వేసినా దృఢంగా మొలకెత్తుంది. ఆత్మ అనేది తోటమాలి లాంటిది. లోపలికి వెళ్ళే విత్తనాల్ని జాగ్రత్తగా పరీక్షించవలసిన బాధ్యత ఆత్మదే. ఏ మనిషి యొక్క ఆత్మ అయితే అతడి ఆధీనంలో ఉండదో అప్పుడు అతడి మెదడంతా "నిరర్థకమైన ఆలోచనలు" అనే మొక్కలతో నిండిపోతుంది. సమర్థతకి ప్రథమ లక్షణం - వాటిని నిర్దాక్షిణ్యంగా తొలగించటం.

లౌక్యుడి యొక్క మరో మంచి లక్షణం ఏమిటంటే, చుట్టూ ఉన్న వ్యక్తులతో సత్సంబంధాలు కొనసాగించగలగటం. అదంత సులభం కాదు. ఎక్కడో ఒక చోట పేచీ

పడవలసి వస్తుంది. అప్పుడు కూడా నిబ్బరం కోల్పోకుండా ఉండగలగటం లౌక్య నైపుణ్యం. లౌక్యుడు న్యాయాన్ని గౌరవిస్తాడు. కానీ చట్టాన్ని తనకనుగుణంగా లౌక్యం మార్చుకుంటాడు. దీనికో ఉదాహరణ చెప్తాను.

చందన బ్రదర్స్ వారు సంవత్సరాంతపు అమ్మకాల్లో లాటరీ తీయడానికి నన్ను అతిథిగా పిలిచారు. వేదిక మీద కూర్చున్న తరువాత పక్కనున్న ప్రొప్రైటర్ "ఇంతకుముందు మారుతీ కారు బహుమతిగా ఇచ్చేవారుగా. ఇప్పుడు ఇవ్వడం లేదేంటి" అని అడిగాను. దానికాయన "ఈ మధ్య ఇన్‌కంటాక్స్ డిపార్ట్‌మెంట్ వారు దీన్ని లాటరీగా పరిగణించి నలభై శాతం పన్ను విధిస్తున్నారు. అందువల్ల మేము అంత పెద్ద బహుమతి ఇవ్వడం లేదు" అన్నారు.

ఒక క్షణం ఆలోచించి నేను చెప్పాను "ఒక పని చేయండి. ఒక కారు కొని చిరంజీవికో, నాగార్జునకో ఒకరోజు పాటు డ్రైవింగ్ చేయడానికి ఇవ్వండి. ఆ తరువాత తీసుకొచ్చి మీ గోడౌన్‌లో పెట్టేయండి. ఆర్నెల్ల తర్వాత దాన్ని బహుమతిగా ప్రకటించండి. ఫలానా అగ్రనటుడు ఒకరోజు డ్రైవ్ చేసిన కారు - సరికొత్త మోడల్ అంటూ ప్రకటించండి. దానివల్ల మీకు ఇన్‌కంటాక్స్‌లో ఆరు నెలల తరుగుదల (డిప్రిసియేషన్) లభిస్తుంది. పైగా లాటరీపై పన్ను కట్టవలసిన సొమ్ము ఆదా అవుతుంది".

ఆయన అభినందన పూర్వకంగా చూస్తూ, "ఈ ఆలోచన మాకు రాలేదు. తప్పకుండా మా ఆడిటరుని సంప్రదిస్తాం" అన్నారు.

ఇందులో మోసం ఏమీ లేదు. ఆ మాటకొస్తే ప్రభుత్వం కూడా చట్టపరంగా పన్ను వెసులుబాటుల్ని వాడుకోమనే ప్రజలకి చెప్తుంది. ఎవరు ఎంత గొప్పగా వాడుకుంటారు అనేది వారి యొక్క మేధావితనం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇదంతా కూడా లౌక్యంలో ఒక భాగమే.

గొప్ప ఆపద వచ్చినప్పుడు లౌక్యుడు చాలా నిబ్బరంగా ఉంటాడు. దీని గురించి మనం మనోధైర్యం అన్న విభాగంలో విపులంగా చర్చిద్దాం. లౌక్యం గురించి ఒక నిర్వచనం అంటూ లేదు. వివిధ రకాల పరిస్థితుల్లో వివిధ రకాలైన లౌక్యాన్ని ఉపయోగించవలసి ఉంటుంది. ఎప్పుడు అణిగిమణిగి వుండాలి? ఎప్పుడు దబాయించాలి? అన్నది కూడా లౌక్యం మీదే ఆధారపడి ఉంటుంది. చదరంగంలో ఎత్తులకి పై ఎత్తులు నుంచి షా చెప్పటం వరకు లౌక్యంలో భాగాలే. కానీ ప్రతిసారీ లౌక్యం పనికిరాదు.

కొందరు అతి తెలివితేటలు ప్రదర్శించి అదే లౌక్యం అనుకుంటారు. మరి కొందరు, అవతలి వాళ్ళ దగ్గర ఎక్కడ చెడు అయిపోతామో అన్న భయంతో మంచి వాళ్ళుగా నటిస్తూ పట్టుబడిపోతారు. ఆ చేతగాని తనాన్ని కప్పి పుచ్చుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తూ "నాకు లౌక్యం అంతగా తెలీదమ్మా" అని సమర్థించుకుంటారు. లౌక్యం అంటే నొప్పి కలగకుండా ఒకరి మనసుతో మరొకరి మనసుకి రాయబారం. కృష్ణ రాయబారం, విదుర నీతి మొదలైనవన్నీ ఈ విభాగంలోకే వస్తాయి. సూటిగా మాట్లాడి తేల్చుకోవలసిన విషయాల్లో లౌక్యం ఎప్పుడు పనికిరాదో, అతి తెలివి తేటలు ఎక్కడ ప్రదర్శించకూడదో, ఒక చిన్న కథ ద్వారా తెలుసుకుందాం.

ఒక డాక్టరు దగ్గరకి ఒక వ్యక్తి వెళ్ళి తన భార్యకి చెముడు వచ్చిందని, దూరం నుంచి మాట్లాడితే వినపడటం లేదనీ కంప్లయింట్ చేసాడట. ఆ డాక్టరు "ఎంత దూరం నుంచి మాట్లాడితే నీ భార్యకి సరిగ్గా వినపడటం లేదో సరిగ్గా తెల్సుకుని అప్పుడు చెప్పు." అన్నాట్ట.

ఆ వ్యక్తి ఇంటికి వెళ్ళేసరికి భార్య వంటింట్లో కూర చేస్తోందట. పదిహేను అడుగుల దూరంలో నిలబడి "ఏం కూర వండుతున్నావ్?" అని అడిగాడట. ఆమె సమాధానం చెప్పలేదు. మరో అయిదడుగులు ముందుకెళ్ళి 'ఏం కూర వండుతున్నావ్?" అన్నప్పుడు కూడా మౌనమే సమాధానమైంది. మరింత దగ్గరికి వెళ్ళి, మరింత బిగ్గరగా "ఏం కూర వండుతున్నావ్?" అని అడిగాడట.

భార్య విసుగ్గా వెనుదిరిగి అతడి వైపు చూస్తూ "ఇప్పటికి నాలుగుసార్లు చెప్పాను. వంకాయ కూర వండుతున్నానని..." అందిట. పాపం ఆ భర్త తెల్లమొహం వేసాడట. అన్నిచోట్ల లౌక్యం పనికి రాదని చెప్పటంతో పాటూ, "తప్పు" మన మీద పెట్టుకుని నెపం అవతలి వారి మీద వేస్తాం అనడానికి కూడా ఇది మంచి ఉదాహరణ.

మరో చిన్న ఉదాహరణ చెప్పి లౌక్యం గురించి వివరణ ముగిస్తాను.

ఒక గృహిణి కూరగాయలు తీసుకొని ఇంటికొచ్చేసరికి పదేళ్ళ కుర్రాడు బిక్కమొహం వేసుకుని నిలబడ్డాట్ట.

"ఏంట్రా అలా వున్నావు?" అని అడిగిందట.

"బయట వీధిలో టెన్నిస్ బాల్‌తో క్రికెట్ ఆడుతూంటే..."

"ఊ... ఆడుతూంటే"

"కిటికీలోంచి అది లోపలికెళ్ళి మన అల్మైరాలో పెద్ద వాచీ వుంది చూడూ..."

"ఏంటి కొంప తీసి ఆ వాచీ బద్దలు కొట్టావా?" కోపంగా అడిగిందట తల్లి.

"లేదు. దాని పక్కనున్న గాజు గ్లాసు పగిలిపోయింది" అన్నాట్ట ఆ కుర్రాడు.

"అమ్మయ్య. అంతేకదా!" అందట తల్లి. కుర్రాడు మళ్ళీ ఆడుకోవటానికి పరుగెత్తాడట. లౌక్యం అంటే అది.

2. ఓర్పు :

తప్పులు తెలుసుకోవటానికి "ఓర్పు" మొదటి మెట్టు. సౌరవ్ గంగూలీ బ్యాటింగ్ చేస్తూ వుంటాడు. ముత్తయ్య మురళీధరన్ బౌలింగ్ చేస్తాడు. ప్రతీ బంతి దొరికినట్టే దొరికి పక్కకి వెళ్ళిపోతూ ఉంటుంది. ఇరవై బంతులవుతాయి. సౌరవ్ గంగూలీకి అసహనం పెరుగుతూ ఉంటుంది. ఒక్కడుగు ముందుకి వేసి బంతిని గ్రౌండ్ అవతలికి పంపిద్దాం అనుకుంటాడు. వికెట్ కీపర్ స్టంప్ చేస్తాడు. గంగూలీ తలదించుకుని బయటకు నడుస్తాడు. ముత్తయ్య మురళీధరన్ మొహమ్మీద ఒక సన్నటి చిర్నవ్వు విరుస్తుంది.

క్రికెట్ మీద ఉత్సాహం ఉన్నవాళ్ళకి, ప్రత్యర్థిని అవుట్ చేసినప్పుడు మురళీధరన్ కళ్ళలో కనబడే ఒక చిత్రమైన నవ్వు గుర్తుండే ఉంటుంది. అది శాడిజం కాదు, కసి కాదు, రాక్షసత్వం అంతకన్నా కాదు. ప్రత్యర్థిని ఉచ్చులోకి బిగించినప్పుడు ఓర్పు తక్కువ వున్న వారిని చూసి కలిగే దరహాసం.

ఏదన్నా వ్యాపారం మొదలు పెట్టగానే లక్షలు రావు. రోడ్డు కరక్టుగా వుందో లేదో చూసుకుంటూ, సరైన దారంట నెమ్మదిగా వెళ్తూ వుంటే... గమ్యం దానంతట అదే వస్తుంది. అక్కడ కావల్సింది ఓర్పు. మిగతా వాళ్ళందరూ అలిసిపోయిన తర్వాత ఒక్కడుగు ముందుకు వేయగలిగిన వాడే నెం. 1 అవుతాడని ఈ పుస్తకంలోనే ఎక్కడో వ్రాయటం తటస్థించింది. మరీ భూదేవి లాంటి సహనం, అనసూయ లాంటి ఓర్పు అవసరం లేదు. కానీ ఒక అనిశ్చితమైన స్థితి నుంచి బయటపడాలంటే ఓర్పు చాలా ముఖ్యం. **విజయమూ, విఫలమూ మన చేతుల్లో లేకపోవచ్చు కానీ సహనము, అసహనము మన చేతుల్లోనూ ఉంటాయి.**

3. నిర్ణయం :

సమర్థతలో మరో విభాగం నిర్ణయాధికారం. ఒక వ్యక్తి తీసుకునే నిర్ణయం మూడు అంశాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. అవి.: 1) ఆ నిర్ణయం తీసుకోవడానికి పట్టే సమయం.

(స్పాంటేనియిటి) 2) ఆ నిర్ణయం తీసుకోవడానికి వెనుక వుండే సహేతుక కారణాలు, తన బలహీనతలు. 3) ఆ నిర్ణయాన్ని అమలు జరిపే విధానం.

1) కొంతమందిని గమనించండి. సంభాషణ జరుగుతున్నప్పుడు వాళ్ళు క్షణం కూడా ఆలోచించకుండా జోకు వేస్తారు. అది ఎక్కడో చదివిన జోక్ అయ్యుండదు. సంభాషణ నుంచి ఉద్భవించిందే అయ్యుంటుంది. ఈ రకమైన లక్షణాన్ని ఇంగ్లీషులో "Spontaneity" అంటారు. హరిద్వార్‌లో ఒక వేదాంతి దగ్గరకి ఒకమ్మాయి వెళ్ళి "క్షణం ఆలోచించకుండా అయిదు సత్యాలు చెప్పండి" అన్నదిట.

"నీ లెవల్లోనా నా లెవల్లోనా" అనడిగాడట. "మీ లెవల్లో చెప్తే గొప్పేముంది. నా లెవల్లో చెప్పండి" అందట. ఆ వేదాంతి ఈ విధంగా అన్నాట్ట.

"అమితాబ్ + జయ - నటన = అభిషేక్ బచ్చన్"

"నటుడు - చొక్కా = సల్మాన్ ఖాన్"

"నిలువాటి జుత్తు - నిలకడలేని నటన = సంజయ్‌దత్"

"ఒక నవ్వు + ముప్పై రెండు పళ్ళు = గోవిందా"

"అజయ్ దేవగన్ + సెక్స్ మార్పిడి = కాజోల్" అని

ఆ అమ్మాయి బోల్డంత ఆశ్చర్యపోయి "మీరు వేదాంతి అనుకున్నానే" అందిట.

"వేదాంతమంటే ప్రపంచాన్ని మర్చిపోవటం కాదు. దాన్ని దూరం నుంచి చూస్తూ వుండటం" అన్నాట్ట ఆ స్వామి.

స్పాంటేనియిటి అంటే అది. అదే విధంగా కొన్ని నిర్ణయాలు అప్పటికప్పుడు తీసుకోవలసి వుంటుంది. ఉదాహరణకి, ఒక విమానం కూలిపోతున్నప్పుడు పైలట్ "నేను ఏ నిర్ణయం తీసుకోవాలో తీరిగ్గా ఆలోచిస్తాను" అంటే కుదరదు. రెప్పపాటు కాలంలో తీసుకున్న నిర్ణయం అటో ఇటో తేల్చేస్తుంది. అదే విధంగా కొన్ని విషయాల్లో తీసుకునే నిర్ణయం సుదీర్ఘంగా ఆలోచించి తీసుకోవలసి ఉంటుంది. ఏ నిర్ణయానికి ఎంత సమయాన్ని వెచ్చించాలో తెలుసుకోగలగటమే సమర్థత.

2) ఒక నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు దానిలో ఏ విధమైన బలహీనత ఉండకూడదు. ఉదాహరణకి, ఎంతోమంది రాజకీయ నాయకులు తమ కొడుకులపై, బంధువులపై తీసుకున్న నిర్ణయాలన్నీ వారి రాజకీయ జీవితాన్ని నాశనం చేసాయి. కొంతమందికి క్రైశిక్ష పడటం కూడా మనకి తెలుసు. నిష్పక్షపాతంగా తనకి ఉపయోగపడేలాగ

నిర్ణయం తీసుకోగలగటం సమర్థతా లక్షణం. ఉదాహరణకి, త్యాగరాజు అనే వాగ్గేయకారుడ్ని తీసుకుందాం. రామదాసు, అన్నమయ్య, త్యాగయ్య, మొదలైన వారంతా భగవంతుణ్ణి స్తుతిస్తూ ఎన్నో పాటలు వ్రాసారు. త్యాగయ్య ఒక్కడే తన పాటలకి సంగీత కల్పన చేసి వాగ్గేయకారుడయ్యాడు. కూచిపూడి వారికి ఆనందభైరవి రాగాన్ని వదిలిపెట్టి మిగతా రాగాలతో తన పాటల్ని అద్భుతంగా స్వరకల్పన చేసుకున్నాడు. చరిత్రలో నిలిచిపోయాడు. రామదాసు కూడా త్యాగయ్యతో సమానమైన వాడే. కానీ ఒక పరగణాకి తహసీల్దారు అయ్యుండి కప్పం వసూలు చేసి, దాన్ని రాజుకి అందజేయటం మానేసి తను పూజించే రాముడికి, సీతకి ఆభరణాలు చేయించాడు. ఫలితంగా కటకటాల పాలయ్యాడు. చేయవలసిన కర్తవ్యం మానేసి తన యిష్టాయిష్టాల ప్రకారం మనిషి ప్రవర్తించటం మొదలుపెడితే ఏ విధమైన ఫలితం లభిస్తుందో చెప్పడానికి ఇదే ఉదాహరణ. దీన్ని చాలామంది భక్తులు, సంగీతప్రియులూ ఒప్పుకోకపోవచ్చు. కానీ రాముడు కూడా తానీషాకే దర్శనం ఇచ్చాడే తప్ప రామదాసుకి ఇవ్వలేదు. దీని వెనుక ఉన్న తార్కిక కారణం బహుశా నేను పైన వ్రాసిందే అయ్యుంటుంది. కర్తవ్యం మర్చిపోయిన మనిషిని దేవుడు కూడా క్షమించడు.

3) ఒక నిర్ణయం తీసుకునేటప్పుడు కరక్టు సమయంలో తీసుకోవాలని, అది తీసుకునేటప్పుడు ఎటువంటి ప్రలోభాలూ వుండకూడదని పైన చర్చించాం. ఇప్పుడు మనం తర్కం (లాజిక్) గురించి చర్చిద్దాం. నిర్ణయం ఎంత తొందరగా తీసుకున్నా, ఎంత నిష్పక్షపాతంగా తీసుకున్నా, దాంట్లో తర్కం లేకపోతే మొత్తం అభాసుపాలవుతాం. మనం తీసుకున్న నిర్ణయం వల్ల ముఖ్యంగా మనకి లాభం ఉండాలి. మిగతా వారికి కూడా లాభం ఉంటే అది మరీ మంచి పద్ధతి. వీలైనంత వరకు మిగతా వారికి నష్టం తగ్గిస్తూ ఒక నిర్ణయం తీసుకోవటంలోనే సమర్థుడి గొప్పతనం బయటపడుతూ ఉంటుంది. అదే తర్కం.

మనం టీ.వీ.లో పార్లమెంటు వ్యవహారాల్ని చూస్తూ ఉంటాం. ఎంతో పెద్ద పెద్ద విషయాల్ని మొదలుపెట్టి చాలా చిన్న విషయం గురించి గంటల తరబడి వాదించుకోవటం మనం గమనించవచ్చు. ఒక్కోసారి నవ్వొస్తూ ఉంటుంది. కొన్నిసార్లు చీరాకేస్తుంది. ఇదంతా కేవలం మన రాజకీయ నాయకుల అసమర్థతకి నిదర్శనం. సభ్యుల్లో ఎవరో ఒక్కమాట నోరు జారతారు. దాని మీద ఆ మాట ఉపసంహరించుకోవాలని పలువురు

లేచి నిలబడతారు. అక్కడి నుంచి సభా కార్యక్రమాలు ఆగిపోతాయి. ప్రతి నిముషానికీ రెండు లక్షల రూపాయలు ఖర్చయ్యే పార్లమెంటు ఆ విధంగా కోట్లకొద్దీ ప్రజాధనాన్ని వృథా చేస్తుంది. నిష్ఫలమైన నిర్ణయాలు తీసుకున్నప్పుడు ఏ విధమైన నష్టం కలుగుతుందో చెప్పడానికి ఇదొక ఉదాహరణ. పెట్రోలు ధర పెరిగినప్పుడు, ఖర్చు తగ్గించుకుని దేశానికి సేవ చెయ్యాలని, ఒక ప్రధాని తన కారు మానేసి, గుర్రబగ్గీలో పార్లమెంటుకి వెళ్ళారు. ఆమెని రక్షించే బాడీగార్డులు కార్లలో ఆమె వెనుకే ఫాలో అయ్యారు. మామూలుకన్నా పదిరెట్లు ఎక్కువ ఖర్చయింది. ఏం? నమ్మకం కుదరటం లేదా? మనుష్యులు మరీ ఇలా వుంటారా? అన్న అనుమానం కలుగుతోందా? ఒకసారి షూటింగ్‌లో మా అసిస్టెంట్ ఒక గంప తెచ్చి పక్కన పెట్టాడు. "ఇదెందుకు?" అంటే "శేఖర్ గంపెడు ఉత్సాహంతో ప్రవేశించాడు" అని స్క్రిప్టులో వుంది కదండీ" అన్నాడు.

4) ఏకాగ్రత :

సమర్థతకి మరో ముఖ్యమయిన లక్షణం ఏకాగ్రత. చాలామందికి ఏకాగ్రత అంటే ఒక తప్పు అభిప్రాయం ఉంది. **కష్టపడి పనిచేయడాన్ని ఏకాగ్రత అనుకుంటారు.** కష్టపడి స్కూలు కెళ్ళటం, కష్టపడి చదవటం, కష్టపడి ట్యూషన్లకి వెళ్ళటం యివ్వన్నీ తమని గెలుపు వైపు మలుపు తిప్పుతాయని భావిస్తారు. ఏకాగ్రత అంటే కష్టపడటం కాదు. ఏకాగ్రత అంటే తన యొక్క జ్ఞాన చక్షువులన్నింటిని చేస్తున్న పని మీద కేంద్రీకరించి అందులో ఆనందం పొందటం. ఎప్పుడైతే "కష్టం" అన్న పదం వచ్చి ఇందులో చేరిందో అప్పుడు ఆ వ్యక్తిని ఆ పనిలో ఏకాగ్రత లేదన్న మాట. ఒక సినిమా చూసినంత ఆనందంగా ఒక పనిచేయటమే ఏకాగ్రత యొక్క అసలైన అర్థం.

ఇది మొదట్లో సాధ్యం కాదు. చేస్తున్న పని మీద ఉత్సాహం పెరిగేకొద్దీ ఏకాగ్రత దానంతట అదే అలవడుతుంది. ఎప్పుడెప్పుడు తిరిగి ఆ పని చేద్దామా అని మనసు ఉవ్విళ్ళూరుతూ ఉంటుంది. అందులో ఫలితాలు వచ్చే కొద్దీ విజయం తాలూకు రుచి తెలుస్తూ ఉంటుంది. ఎప్పుడైతే ఒక పని మీద ఉత్సాహం లేదో అప్పుడు మనసు పరిపరి విధాలా ఆలోచించటం మొదలుపెడుతుంది. అందుకే తల్లులు పిల్లల్ని "ఏరా! మనసు పెట్టి చదువూ" అని తిడుతూ ఉంటారు. టీ.వీ.లో వస్తున్న క్రికెట్ మ్యాచ్ మీద ఉత్సాహం

వున్న కుర్రవాడు చదువు మీద ఏ విధంగా ఏకాగ్రత నిలపగలడు? మళ్ళీ అదే తల్లి "వు వాడు రాత్రింబవళ్ళు చదువుతాడండి" అంటూ జాలి పడుతుంది. ఆ చదువంతా నిరర్థకం అని ఎప్పటికీ గుర్తించలేదు. మన చుట్టూ ఎన్నో భయాలూ, బాధలూ, ప్రేమగాథలూ, సినిమాలూ, చిత్రహార్‌లు ఉన్న ఈ ప్రపంచంలో, చేస్తున్న పని మీద ఏకాగ్రత నిలపటం కాస్త కష్టమే. కానీ, మొట్టమొదటి రోజు వ్యాయామశాలకి వెళ్ళినవాణ్ని గమనించండి. ఒళ్ళునొప్పులతో బాధపడతాడు. కానీ రోజులు గడుస్తున్న కొద్దీ దానికి అలవాటుపడతాడు. అతని కండరాలు అందంగా షేపుకొస్తాయి. తన శరీర సౌష్టవం చూసి తనే అబ్బురపడతాడు. క్రమక్రమంగా అందరూ అతడ్ని పొగుడుతాడు. అతడి గర్ల్ ఫ్రెండ్స్ అతడి యొక్క స్టామినా చూసి ముచ్చట పడతారు. తాను పడిన కష్టానికి ఫలితం అతడికి కళ్ళముందు కనబడుతూ ఉంటుంది. ఒక స్టేజి వచ్చేసరికీ, వ్యాయామశాలకి వెళ్ళకుండా వుండలేడు. "విజయం" ముందు కష్టపెడుతుంది. తరువాత సంతృప్తిని ఇస్తుంది.

ఈ అధ్యాయం ముగించే ముందు, ఏకాగ్రత గురించి మీకు తెల్సిన కథనే **కొంచెం మార్చి** చెప్తాను. ద్రోణాచార్యులవారు అర్జునుడ్నీ, దుర్యోధనుడ్నీ వాళ్ళ విలువిద్యను పరీక్షించడానికి తీసుకువెళ్ళాడట. ఒక చెట్టు మీద పక్షిని చూపించి, దుర్యోధనుడితో దాన్ని గురి చూడమన్నాడట. ఆ తర్వాత "నీకేం కనపడుతోంది" అని అడిగాడట.

"చెట్టు, చెట్టుమీద కొమ్మ, కొమ్మ మీద పక్షి" అన్నాట్ట దుర్యోధనుడు.

ఆ తర్వాత అదే ప్రశ్నని అర్జునుడిని అడిగాడట. అర్జునుడు ఏమీ మాట్లాడలేదట. ద్రోణాచార్యుడు ఎన్నోసార్లు రెట్టించి విఫలమయ్యి అర్జునుడిని తట్టి "ఏమిటి? నేనడిగిన ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పవేం?" అని అడిగాడట. అర్జునుడు "మీరు ప్రశ్నలు అడుగుతున్నారా? నా చెవులు, కళ్ళు, మనసు అన్నీ ఆ పక్షి మీదే లగ్నమయి వున్నాయే" అన్నాట్ట.

ఏకాగ్రతకి నేనిచ్చే నిర్వచనం ఇది. ఒకసారి ఏకాగ్రత నిలపటం అలవాటు చేసుకుంటే ఇక విజయం దానంతట అదే వస్తుంది. ఉదాహరణకి, పక్కింట్లో అర్ధరాత్రి వరకూ పెళ్ళి బాజాలు వినిపిస్తున్నాయనుకుందాం! చదువు సాగటం లేదు. ఏం చెయ్యాలి?

మూడు దార్లున్నాయి.

1. బాజాలు పూర్తయ్యే వరకూ చదువు వాయిదా వెయ్యటం.
2. గదిని సౌండ్ ప్రూఫ్ చేయించటం.
3. బాజాలు వినపడనంతగా ఏకాగ్రత నిలిపి చదువుకోవటం.

మూడోది అన్నిటికన్నా లాభదాయకమైనది !

'తాదాత్మ్యత' అన్న పదాన్ని వినే ఉంటారు. ఇష్టమయిన సంగీతం వినపడుతున్నప్పుడు, కనులు మూసుకుని నిశ్శబ్దంగా దాన్ని వింటాం. ఏకాగ్రత కూడా అలాంటిదే! అన్ని జ్ఞానేంద్రియాల్ని ఒకే విషయం మీద లగ్నం చేయటం ! ఒక్క వాక్యంలో చెప్పాలంటే, అదే మనోశక్తి !

* * *

ఇప్పటి వరకూ మనం మెదడు గురించీ, మనోశక్తి గురించీ, చదివాం. కానీ, ఎంత శక్తి వున్నా, దాన్ని సరి అయిన మార్గంలో పెట్టకపోతే వృధా అవుతుంది. అలా చేయటాన్ని మనో ప్రణాళిక (మైండ్ మాపింగ్) అంటారు. డబ్బుని, గమ్యాన్ని, జీవితాన్ని ప్రణాళిక బద్ధం చేసుకున్న మనిషికి, దురదృష్టవశాత్తు ఆరోగ్యపరమైన ఇబ్బందులేమయినా వస్తాయేమో తప్ప, మరే ఇతర సమస్యలూ రావు.

ఇప్పుడిక ఆ విభాగంలోకి వెళ్దాం.

IX (తొమ్మిది)ని కేవలం
ఒకే ఒక గీతతో
'ఆరు' చెయ్యొచ్చు.
లేదా ఎనిమిది చెయ్యొచ్చు.
అంతా మన ప్రణాళికపై
ఆధారపడి వుంటుంది.

www.malleepoolu.com

మనోప్రణాళిక

'ఆఖరి పోరాటం' చిత్రం చూసినవారికి అందులో హీరోయిన్ పేరు గుర్తు వుండే వుంటుంది. అందులో ఆమె, హీరోని ఫోన్‌లో రకరకాలుగా ఏడిపిస్తూ వుంటుంది. అందుకే ఆమెకి 'ప్రవల్లిక' అని పేరు పెట్టాం. ప్రవల్లిక అంటే 'పజిల్' అని అర్థం. సాధారణంగా ఎవరూ పెట్టని పేరది.

పజిల్' అంటే నిగూఢముగా దాయబడినది. శోధిస్తే తప్ప దొరకనిది !

టీ.వీ.ల్లో ట్రెజర్ హంట్ అని ఒక ప్రోగ్రాం అప్పుడప్పుడు వస్తూ వుంటుంది. ఇటీవల హైద్రాబాద్‌లో కూడా దాన్ని నిర్వహిస్తున్నారు. ఒకచోట ఒక బహుమతి దాయబడి వుంటుంది. పోటీదారులకి కొన్ని క్లూలు ఇవ్వబడతాయి. వాటి ఆధారంతో తన వాహనంలో ఊరంతా తిరిగి, అందరికన్నా తొందరగా ఆ 'ట్రెజర్'ని కనుక్కున్నవాడికి అది లభిస్తుంది.

నిజజీవితంలో కూడా అంతే. ఆనందం అనేది ఒక ట్రెజర్. దాని కోసం వెతకటం, అందుకోవటమే జీవితం !

దానిక్కావల్సిన 'క్లూ'లు ఇటీవలి కాలంలో చాలామంది బాబాలూ, స్వాములూ చెపుతున్నారు. అయితే వారు చెప్పేవి చాలా వరకూ 'పరానికి' సంబంధించినవి. 'ఇహానికి' సంబంధించినవి కావు. ఈ ప్రపంచంలో ఆత్మలమీద, దైవచింతన మీద, స్వర్గలోకప్రాప్తికి సులువైన మార్గాల మీద, **"పైలోకం"** మీదా వచ్చినన్ని పుస్తకాలు - **"ఈ లోకంలో"** సుఖంగా బ్రతకటం మీదా, కష్టపడటం మీదా రాలేదు. ఎమ్.సెట్. కీ కంప్యూటర్ కీ, క్రాష్‌కోర్సులు వచ్చినట్టూ, మనశ్శాంతికి కూడా క్రాష్‌కోర్సులు వచ్చాయి. ఈ కోర్సుల వల్ల తాత్కాలిక ఉపశమనమే తప్ప కర్తవ్యం నిర్వహించకపోతే, శాశ్వత పరిష్కారం రాకపోవు. చివరికి భగవద్గీత కూడా బాధల్లో వున్నవారికి తత్వాన్ని బోధించి ఉపశమనమిస్తుంది. బాధల్ని పక్కన పెట్టి కర్తవ్యం నిర్వహించమంటుంది. అంతే తప్ప రెడీమేడ్ పరిష్కారం చెప్పదు. వివేకానందుడు నుంచీ జిడ్డు కృష్ణమూర్తి వరకూ చెప్పినవి

విని, మనుష్యులందరూ హాయిగా ప్రశాంతంగా బ్రతకగలుగుతే అంతకన్నా కావల్సింది ఏముంది ? వేలికో ఉంగరాన్ని, ఉంగరానికో దేవుడినీ ధరించి క్షణానికి ఒకసారి కళ్ళు అద్దుకోవటం దేనికి ? రోజుకో దేవుణ్ణి ఆపాదించుకుని, వారానికి ఏడు రోజులు వుపవాసాలు దేనికి?

తాత్కాలికంగా ఉపశమనం పొందటం కోసం....!

నెం. 1 ఇటువంటి తాత్కాలిక ఉపశమనాల మీద నమ్మకం పెట్టుకోడు. మహాత్ములయిన స్వామిజీలూ, బాబాలూ చెప్పింది విని, అందులోంచి కావల్సింది తీసుకుంటాడు. అలసిపోయిన సైనికుడు గుర్రానికి దాణా పెట్టినట్టు, తన విశ్రాంతి అయిపోగానే, రెట్టించిన ఉత్సాహంతో తిరిగి పయనిస్తాడు. 'దాణా బావుంది కదా, గుర్రంతో పాటూ, తనూ విశ్రాంతి తీసుకోవచ్చు కదా' అని అక్కడే ఆగిపోడు. లేదా, తనే ఒక స్వామిజీ అయితే ఎలా వుంటుందా అని ఆలోచిస్తాడు.

ఎప్పుడయితే సగటు మనిషిని సమస్యలు చుట్టుముట్టాయో, అప్పుడు పోరాటం మానేసి, దేవుడి మీద భారం వేస్తాడు. పైగా, దానికి ఆధ్యాత్మిక చింతన అని పేరు పెడతాడు.

మనిషికి అధ్యాత్మిక చింతన అవసరమే. కానీ అదే జీవితం కాకూడదు. అది జీవితంలో ఒక భాగం మాత్రమే ! "నీ కర్మ నువ్వు నిర్వహించు" అని భగవంతుడే చెప్పాడు. మరి అటువంటప్పుడు ఈ ప్రపంచంలో చాలామంది తమ కర్మ తాము నిర్వర్తించకుండా 'ఖర్మ' అని ఏడుస్తారెందుకు ? నిరంతరం భజనలు చేసుకుంటూనో, బాబాల బోధనలు వింటూనో గడుపుతారెందుకు ? ఏ బాబా అయినా, ప్రవక్త అయినా, 'గోల్' గురించి చెప్తాడు. దాన్ని ఎలా చేరుకోవాలో చెప్తాడు. ఆ తరువాత దాన్ని సాధించటం మన కర్తవ్యం. అది మానేసి ఇంకా విం...టూ...నే వుంటే ఏం లాభం ?

వృద్ధాప్యం వచ్చాక, మరణం అంచుకి చేరుకున్నాక, "లోకమంతా మిధ్య" అనుకోవటం ఒక రకంగా సంతృప్తే! మన పాత మిత్రులంతా పై లోకంలో పేకాడుకుంటూ, మనకోసం ఎదురు చూస్తున్నారన్న భావం, మరణం పట్ల మనిషికున్న భయాన్ని పోగొడుతుంది. వృద్ధాప్య దశలో సంతోషంగా వుంచుతుంది. అందుకే, మరణం తరువాత లభించే సుఖం గురించి ఎవరయినా చెప్తే నెం. 1 వినడు. బ్రతికున్నప్పుడు లభించే తృప్తి గురించే ఆలోచిస్తాడు. ఆధ్యాత్మికత పేరుతో ఆత్మవంచన చేసుకోడు. ముఖ్యంగా -

ఎస్కేపిస్టు అవడు.

కష్టాలు తల్చుకుని బాధపడటానికీ, కష్టపడటానికీ మధ్య తేడా అతడికి స్పష్టంగా తెలుసు (పై వాక్యం మళ్ళీ ఇంకొకసారి చదవండి). ఊరికే బాధపడితే ఏం లాభం ? పరిష్కారం ఆలోచించాలి. ఒక కోణంలోంచి రాకపోతే, వేరే కోణంలోంచి ఆలోచించాలి.

అలా చేయకపోవటమే, చాలామంది చేసే తప్పు. ఒక కోణంలో సొల్యూషన్ దొరక్కపోతే, మరొక కోణంలో ఆలోచించటాన్ని, పారడైమ్ షిఫ్టింగ్ అంటారు. N.L.P. (న్యూరో లింగ్విస్టిక్ ప్రోగ్రామ్)లో ఇది చాలా ముఖ్యపాత్ర వహిస్తుంది. ఈ పుస్తకపు అట్టచివర ఇచ్చిన ఉదాహరణ (తుఫాను రాత్రిలో కారు లిఫ్ట్) అలాంటిదే !

మీ స్నేహితుల్నెవర్నయినా ఈ విధంగా ప్రశ్నించండి. "...VII (ఏడు)ని ఒకే ఒక గీత గీసి ఎనిమిది చేయండి" అని. వారు నవ్వేసి, వెంటనే VII పక్కన ఒక నిలువు గీతగీసి VIII (ఎనిమిది) చేస్తారు. ఇప్పుడు అదే విధంగా ఒకే గీత గీసి IX (తొమ్మిది)ని ఆరు చేయమనండి. వారి మొహంలో నవ్వు మాయమవుతుంది. చాలా సింపిల్. ముందు 'S' అన్న అక్షరం చేరుస్తే చాలు.

మరెందుకు వారు అంతసేపు ఆలోచించారు ? వారి మనసుని, ముందే ఒక ఆలోచనతో నింపేము. అంటే... వారు కేవలం నిలువు గీత గురించే ఆలోచిస్తున్నారు తప్ప, వంకర గీత గురించి ఆలోచించటం లేదు. పారడైమ్ షిఫ్ట్ అంటే అదే ! ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు ఒకే కోణంలో ఆలోచించి, విసిగివేసారి, "...ఇక దీనికి పరిష్కారం లేదు" అనుకోకుండా, రకరకాలుగా ఆలోచించగల నేర్పు సమకూర్చుకోవటమే N.L.P.

ఇదే టెక్నిక్ ఉపయోగించి, IX ని ఒకే గీతతో ఎనిమిది చెయ్యవచ్చు. ఎలాగో ఆలోచించండి.

* * *

ఒక రైల్వే స్టేషన్‌లో ఈ విధంగా ప్రకటనలు వస్తున్నాయనుకుందాం "ఫలానా 140 ప్యాసింజరు రాజమండ్రి వెళ్తుంది. పాపికొండలు అనే అద్భుత దృశ్యాన్ని చూడాలనుకుంటే అది ఎక్కండి. 1703 ఎక్స్‌ప్రెస్ జైసల్మీర్ ఎడారి ప్రాంతాలకి వెళ్తుంది. పురాతన కట్టడాలకి అది ప్రసిద్ధి. 1343 రైలు హిమాలయాల మంచు పర్వతాలకి తీసుకెళ్తుంది..."

ప్లాట్‌ఫాం మీద కూర్చుని ఏ రైలూ ఎక్కకుండా, ప్రకటనలు ఆస్వాదిస్తూ - వీటన్నిటినీ చూసేసిన అనుభూతి పొందితే ఏ లాభం ?

తొంభై శాతం మనుష్యులు ఈ విధమైన ఎస్కేపిస్టులుగా తయారవటానికి ఇవి కారణాలు.

1. ఎక్కడికి వెళ్ళాలో ఖచ్చితంగా నిర్ధారించుకోలేకపోవటం.
2. ప్రయాణం కన్నా ప్లాట్‌ఫాం జీవితమే బావుందనుకుని ఆ కంఫర్ట్ జోన్‌లో వుండిపోవటం.
3. కేవలం ప్రకటనలు వినటం ద్వారా మానసికంగా పెరిగిపోయామనుకోవటం.
4. ప్రయాణంలో వుండే రిస్కుని తల్చుకుని భయపడటం.

5. కష్టపడి ప్రయాణం చెయ్యాలనుకోకపోవటం, లేదా ప్రయాణంలోని కష్టాన్ని ఎదుర్కోలేకపోవటం.

మరి వీరికి ట్రెజర్ (నిధి) ఎలా లభిస్తుంది ? మనశ్శాంతి ఎక్కడ దొరుకుతుంది? "ఈ రోజు గడిచిపోతే చాలు" అన్న బాధలోంచి ఎప్పుడు బయటపడతారు ?

"--మేమంత నికృష్టంగా బ్రతకటం లేదు. ఉన్నంతలో హాయిగానే వున్నాం" అనేవారికి అభినందనలు. కావల్సింది కూడా అదే ! అసంతృప్తి, కోపమూ, దుఃఖమూ, అత్యాశ, ఒంటరితనమూ, బోర్, నిరాశ, అసూయ, డిప్రెషన్, ఇన్ఫీరియారిటీ కాంప్లెక్స్ లేదా సుపీరియారిటీ, కాపీనం, నిరాసక్తత, టెన్షన్ లాంటివి లేకపోతే, వారే నెం. 1 "... ఉన్నంతలో" అన్న పదం దగ్గిరే వస్తుంది ఇబ్బంది !! ఉన్నంతలో - అంటే అర్థం ఏమిటి? పూర్వీకులు ఇచ్చినంతలోనా ? భగవంతుడు ఇచ్చినంతలోనా ? రెక్కలు ముక్కలు చేసుకుంటే వచ్చినంతలోనా?

అన్నీ బావుంటే ఇక "ఉన్నంతలో" అన్న అభిప్రాయం ఎందుకొస్తుంది ? నాలుగు పోర్షన్‌ల వారికి ఒక్కటే బాత్‌రూం వుందనుకుందాం. మొత్తం పన్నెండుమంది. కాస్త ఎక్కువసేపు స్నానం చెయ్యాలంటే తెల్లవారుఝామున మూడింటికి లేవాలి. వాళ్ళందరూ ముక్త కంఠంతో, "....ఉన్నంతలో మేమంతా సుఖంగా వున్నాం" అనుకుంటే ఎవరికి మాత్రం ఏం అభ్యంతరం? "నా కాలకృత్యాలన్నీ స్వర్గంలో తీర్చుకుంటాను. ఈ లౌకిక ప్రపంచంలో రెండో బాత్‌రూం అవసరం లేదు" అన్నా అభ్యంతరం లేదు.

"డబ్బు గురించి బ్రతకటమంత నికృష్టం మరొకటి లేదు. ఈ ప్రపంచంలో డబ్బు కన్నా ముఖ్యమైనవి మాకు చాలా వున్నాయి" అనే వారికి కూడా అభినందనలు. నిజమే! ఈ ప్రపంచమనే ఇంటిలో బాత్‌రూం కన్నా ముఖ్యమైనవి చాలా వున్నాయి. కనీసం ఆ ముఖ్యమైన గదులన్నీ విశాలంగా నీట్‌గా వున్నాయా అన్నది ప్రశ్న. "నీ గదులన్నీ విశాలం చేస్తాను" అంటూ భ్రమింపచేసి, తెలివైనవారు, సామాన్యుల్ని ఏ విధంగా తమక్కావలసిన విధంగా ప్రభావితం చేసుకుంటారు - అన్న దానికి ఒక ఉదాహరణ చెప్పి, తరువాతి ప్రకరణంలోకి ప్రవేశిస్తాను. మైండ్ పవర్ పుస్తకం వ్రాయటానికి ముందు జరిగింది ఇది.

ఒక యువతి కొన్నాళ్ళ క్రితం నాతో "ఒక స్వామి మమ్మల్ని ఒక రాత్రి, కొండ శిఖరం పైకి తీసుకెళ్ళారు. రాత్రంతా అక్కడే వున్నాం" అన్నది.

"మీ ఇద్దరేనా ?" అన్నాను.

జయలలిత, కరుణానిధి వైపు చూసినట్టు చూసి, "ఛా....ఛా.... మొత్తం యాభై మందిమి ! ప్రకృతితో రమించాము" అన్నది తమేకంగా.

"అవునట ! ఈ మధ్య చాలా యోగసంస్థలు ఈ విధమైన పనులు చేస్తున్నాయట" విన్నాను. మెకానికల్ జీవితం నుంచి కాసింత వెసులుబాటు పొందటానికి ఇదొక మార్గం".

"తాను కనుక్కున్న ఈ కొత్త విషయాన్ని విశ్వవ్యాప్తం చేయటానికి మా మాస్టర్ చాలా కష్టపడుతున్నారు".

"ఇది కొత్త విషయమేమీ కాదు. ప్రకృతితో స్నేహం కన్నా గొప్పదేమీ లేదని కొన్ని శతాబ్దాల క్రితం అరిస్టోటిల్, కొన్ని దశాబ్దాల క్రితం "A THING OF BEAUTY" అని కీట్స్, పాతికేళ్ళ క్రితం "ఆనందో బ్రహ్మ" అని నేనూ వ్రాసేను. సరే... అలా అర్ధరాత్రి కొండల మీద ప్రకృతితో ఆనందించాక, మళ్ళీ దాన్ని కొనసాగించలేదా?"

"అంటే ....?"

"ఆ తరువాత ప్రతిరోజూ సూర్యోదయాల్ని చూడటం, వర్షాన్ని ఆనందించటం వగైరా!"

"లేదే"

"ప్రకృతిని ఆరాధించటమంటే ఆర్నెల్లకొకసారి యాభైమంది కలిసి పిక్నిక్‌కి వెళ్ళటం కాదు. అది నిరంతర మానసికోల్లాస క్రీడ. రోజుకి కనీసం కొంతసేపయినా ప్రకృతిని ఆస్వాదిస్తే - మనసు ఎంతో ప్రశాంతగా వుంటుంది. మీ బాబా ఇది చెప్పలేదా?"

"లేదు. మళ్ళీ ఆర్నెల్లకి ఇటువైపు (విశాఖపట్టణం వైపు) వచ్చినప్పుడు వెళ్దామన్నారు".

ఒక సిద్ధాంతాన్ని ప్రచారం చెయ్యటం కోసం, అన్ని జిల్లాలు దాటి వెళ్ళిన స్వామిజీ గురించి మరింత తెలుసుకోవాలన్న ఉత్సుకతతో, "ఇంకా ఏం జరిగింది?" అని అడిగాను.

"మేము యోగస్థితిలో వుండగా ఆ స్వామి వచ్చి కొంచెంసేపు మా వొళ్ళో తలవాల్చారు"

"ఎందుకు?" అన్నాను అమితమైన ఆశ్చర్యంతో.

"ఒక శరీరం నుంచి మరో శరీరంలోకి తరంగాలు ప్రవహిస్తాయట"

"కేవలం ఆడవారి వొళ్ళోనే తలవాల్చారా ఆ స్వామి?"

"అవును. ఆడవారి కడుపుల్లోకి ఆయన, తన మెదడు ద్వారా తరంగాలు పంపి, వారి పుట్టబోయే బిడ్డల్ని జ్ఞానుల్ని చేస్తారట. ఎందుకు అలా అడుగుతున్నారు?"

"ఏమీ లేదు. ప్రజల్లో చాలామంది అమాయకులు....అన్న సిద్ధాంతం ప్రతిపాదికగా ఒక పుస్తకం వ్రాద్దామనుకుంటున్నాను. కానీ నా ఆలోచనా విధానం సబబేనా అన్న అనుమానం కాస్త వుండేది. ఇప్పుడదిపోయింది..." అనుకున్నాను మనసులో. ఆ రోజే, ఈ 'మైండ్‌పవర్' అన్న పుస్తకం వ్రాయకుండా వుండటానికి ఏవైనా సందిగ్ధాలుంటే, అవిపోయాయి. తార్కికాలోచనా విధానం వైపు కనీసం ఒకరు మారినా చాలు కదా!

మొగవారిని వదిలేసి, తమ వొడిలో తలపెట్టుకున్నాడన్న తృప్తి ఆ స్త్రీలకి కలిగి వుండవచ్చు. కానీ, తరంగాలు ప్రవహించటమన్నది తర్కరహితమని వాళ్ళు గ్రహించగలిగి

వుండాలి. ఇదే స్వామి, ఇదే విధంగా ఎందరు స్త్రీలతోనో ప్రవర్తించి వుంటాడన్న సత్యం తెలుసుకోగలిగి వుండాలి. అయినా ఆనందంగా వుండగలగాలి. అదే జ్ఞానం !! లేదా వదిలెయ్యగలిగి వుండాలి. ఒక భ్రాంతి, మనిషిని సమస్యనుంచి దూరంగా వుంచుతుంటే తప్ప, పరిష్కారం చూపదు - అని తెలుసుకో లేకపోవటం బలహీనత. మనుష్యులు ఎందుకిలా మానసికంగా బలహీనంగా తయారవుతారు ? ఎందుకు ఎస్కేపిస్టులు అవుతారు ?

స్థూలంగా చెప్పాలంటే... తన దగ్గిర వాళ్ళంటూ ఎవరూలేక... సమస్యల వలయంలో వున్నానన్న చింతవల్ల.... సమయాభావంవల్ల... డబ్బు తాలూకు వత్తిళ్ళవల్ల... అనుకున్నది సాధించలేనేమో అన్న అనుమానం వల్ల....

ఇలా ఎందుకు జరుగుతుంది ? వీటన్నిటికీ కారణం ఒకటే. ప్రణాళిక లేకపోవటం!!

* * *

తనకున్న ఆలోచనా పరిధిలో, తన గమ్యాన్ని చేరుకోవటానికి, ప్రతి మనిషీ వేసుకునే ప్రణాళికనే "మైండ్ మ్యాపింగ్" అంటారు.

ఈ పదాన్ని పరిచయం చేసిన వ్యక్తి పేరు టోనీ బూజాన్. ఈ పదం (మనోప్రణాళిక) ఇటీవల పాశ్చాత్య దేశాల్లో చాలా ప్రాచుర్యం పొందింది. అతడి పుస్తకం Mind Map - తాలూకు ఉపోద్ఘాతం ఈ విధంగా సాగుతుంది.

"నేను నా రెండవ సంవత్సరం గ్రాడ్యుయేషన్ చదువుతున్నప్పుడు లైబ్రరీకి వెళ్ళి అక్కడున్న లైబ్రేరియన్‌తో, "మెదడు ఉపయోగించుకునేటందుకు మంచి పుస్తకం ఏదైనా వుందా?" అని అడిగాను. ఆమె నన్ను మెడికల్ విభాగానికి తీసుకువెళ్ళి అక్కడ వైద్యశాస్త్రానికి సంబంధించిన పుస్తకాల్ని చూపించింది.

నాక్కావలసింది - 'మెదడు ఎలా వుంటుందో సూచించే పుస్తకంగానీ, లేక - మెదడును ఎలా ఆపరేషన్ చేయాలో సూచించే పుస్తకంగానీ కాదనీ... నా మెదడుని నేను ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో సూచించే పుస్తకం కావాలనీ' ఆమెతో సవినయంగా చెప్పుకున్నాను. ఆమె నావైపు విచిత్రంగా చూసి, చీఫ్ లైబ్రేరియన్ వద్దకు తీసుకువెళ్ళింది. నా ప్రశ్న అతడిని మరింత అయోమయంలో పడవేసింది. లైబ్రేరియన్‌గా అతడు చాలా అనుభవమున్నవాడు.

మేము ముగ్గురం చాలాసేపు చర్చించిన తరువాత తేలిందేమిటంటే, అలాటి పుస్తకం ఏదీ ఇప్పటివరకూ ప్రచురితం కాలేదనీ !!

ప్రగాఢమైన షాక్‌తో నేను లైబ్రరీ నుంచి బయటకు నడిచాను. మనిషికి "జ్ఞానం" మొదలై ఎన్నో శతాబ్దాలు గడిచాయి. జ్ఞానాన్నిచ్చేది 'మెదడు'. మరి ఆ మెదడుని ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో తెలియజెప్పే పుస్తకం ఇన్ని శతాబ్దాలుగా రాకపోవటం ఏమిటి?

నాకు ఆశ్చర్యంతోపాటు ఆనందం వేసింది. నాకు ఆ అవకాశం దొరికినందుకు !

* * *

ఈ విధంగా సాగుతుంది ఆ ఉపోద్ఘాతం ! అయితే ఉపోద్ఘాతం వున్నంత అద్భుతంగా ఆ పుస్తకం లేదు. ఆ తరువాత, ఇదే సబ్జెక్టుపై చాలా మంది వ్రాసినా 'టోనీ బూజాన్' ఈ అంశానికి ఆద్యుడు. వారందరి గురించి వదిలేసి, మనం, మనదైన రీతిలో, మన వాతావరణానికి అనుగుణంగా ఈ మనో ప్రణాళిక గురించి తెలుసుకుందాం!

హిందూ ధర్మశాస్త్ర ప్రకారం మనిషి జీవితాన్ని నాలుగు భాగాలుగా విడగొట్టారు. అవి బాల్య, యవ్వన, కౌమార, వార్ధక్యాలు. వాటి ఆధారంగా, ఆయా విభాగాల్లో కావలసిన ప్రణాళికలు నాలుగు అని నా ఉద్దేశ్యం.

1. సమయ ప్రణాళిక
2. ఆర్థిక ప్రణాళిక
3. గమ్య ప్రణాళిక
4. జీవిత ప్రణాళిక

సమయ ప్రణాళిక

టైమ్ మేనేజిమెంట్ గురించి, నా గత రెండు పుస్తకాల్లోనూ వివరంగా చెప్పటం జరిగింది కాబట్టి, ఇక్కడ వేరే కోణంలోంచి పరిశీలిద్దాం.

బాల్యదశలో, మిగతా మూడు ప్రణాళికల్ని ఆలోచించగలిగేటంత జ్ఞానం వుండదు. అప్పుడు సమయ ప్రణాళికే ప్రాముఖ్యత వహిస్తుంది. అమ్మవళ్ళో పడుకుని గోరు ముద్దలు తినే వయసునించి, విద్యార్థి దశకు వస్తూన్న ప్రతి కుర్రవాడి మొహంలోనూ, అమాయకమైన చిరునవ్వు తొలగిపోయి, టెన్షనూ ఆందోళనా చోటు చేసుకుంటూ వుంటుంది. జీవితంలో చదువు తప్ప మరేమీ లేనట్టూ హింసించే (?) తల్లిదండ్రులు (ముఖ్యంగా తల్లి - ఈమె చదివిన చదువుకీ, చేస్తున్న పనికీ ఏ సంబంధమూ వుండదు. అయినా సరే) పిల్లల సమయ ప్రణాళికను నిరంకుశంగా శాసిస్తారు. భవిష్యత్తులో కాబోయే కళాకారుల్నీ, క్రీడాకారుల్నీ బలవంతంగా చదువువైపు తోస్తారు. అందరికీ ఫస్ట్‌రాంక్‌లు రావన్న విషయం తెలుసుకోలేక, పిల్లల్ని తిడతారు. లేదా తాము రోదిస్తారు.

ఇటీవలి సర్వే ప్రకారం తేలిందేమిటంటే, జీవితంలో ఉన్నత శిఖరాలు సాధించిన వారిలో ఎనభై శాతం, చిన్నప్పుడు క్లాసులో రాంకులు రానివారే. సరే... మన చర్చ అదికాదు.

చదివిన పుస్తకాల కంటే చదవాల్సిన పుస్తకాలు ఎక్కువ అవటం, ఒక్కమార్కు ఎక్కువ సంపాదించాలంటే ఎంతో మందితో పోటీపడాల్సిన స్థితి, తానిక ఎక్కువ విషయాలు భద్రపర్చుకోలేనని మెదడు నిరాకరించే పరిస్థితి ... మొదలైనవన్నీ యువత పెదవులపై చిరునవ్వుని చెరిపెయ్యటానికి సిద్ధంగా వుంటాయి. చదివింది గుర్తుండక పోవటం, చదవవలసింది ఏమిటో తెలియకపోవటం, ఎక్కువ చదివేకొద్దీ ఎక్కువ జ్ఞానం రావటం పోయి, ఆందోళన టెన్షన్ ఎక్కువ అవటం, పరీక్షలు దగ్గిరపడేకొద్దీ తన మీద తనకి నమ్మకం తగ్గిపోయి, అయోమయం ఎక్కువ అవటం - 'సమయ ప్రణాళిక' లేకపోవటం వల్ల కలిగే దుష్ఫలితాలు. ఇది కేవలం చదువుకే కాదు. జీవితానికి కూడా వర్తిస్తుంది. దీన్ని కరెక్టుగా అమలు జరపాలంటే ఈ క్రింది విషయాలు తెలుసుకోవాలి. కాబట్టి, ఈ క్రింది ప్రశ్నలకి సమాధానం చెప్పగలరేమో ఆలోచించండి.

ఎ) కరెక్టుగా 'ఏది' తెలుసుకోవాలో తెలుసుకోవటం ఎలా ?

బి) ఏది తెలుసుకోవాలో తెలుసుకున్నాక, సంపూర్ణంగా "దాన్ని" తెలుసుకోవటం ఎలా?

సి) తెలుసుకోవలసింది మాత్రమే తెలుసుకుని, **అనవసరమైన దాన్ని** తోసెయ్యటం ఎలా?

డి) దీనికెంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలో గుర్తించడం ఎలా ?

ఇ) చేయవలసిన పనులని, ప్రాముఖ్యత (Importance) అవసరం (Urgency) ఆధారంగా ప్రణాళికా బద్ధంగా నిర్మించుకోవటం ఎలా ?

'సమయ ప్రణాళిక' అంతా పై అయిదు విషయాలపై ఆధారపడి వుంటుంది. పై అయిదు అంశాల్ని కరెక్టుగా అమలు జరిపే వాడికి 'సమయ ప్రణాళిక' ఖచ్చితంగా తెలిసినట్టే ! ఇప్పుడు ఒక్కొక్క విషయాన్ని చర్చిద్దాం !!

ఎ) ఏది తెలుసుకోవాలో తెలుసుకోవటమే, అన్నిటికన్నా కష్టం. ఈ ప్రపంచంలో కోట్ల కొద్దీ విషయాలున్నాయి. వేల కొద్దీ (వీణ, ఫిడేలు లాంటి) వాయిద్యాలున్నాయి. లక్షల (క్రికెట్, హాకీలాంటి) ఆటలున్నాయి. వ్యాపారాలు, అభిరుచులు, డబ్బు సంపాదించే మార్గాలూ కోకొల్లలు. వీటిలో ఏది కావాలో, దేని గురించి తెలుసుకోవాలను కుంటున్నామో మన జీవిత పంథా ఏమిటో తెలుసుకోవటమే మొదటి ప్రణాళిక. ఒక వ్యక్తి ఏడాది వీణ నేర్చుకుని ఫెయిలయ్యి, ఆర్నెల్లలో ఫిడేల్ విద్వాంసుడవ్వొచ్చు లేదా అమితాబ్ బచ్చన్‌లా నటుడిగా గెల్చి, రాజకీయాల్లోనూ, వ్యాపారంలోనూ ఫెయిలవ్వచ్చు. లేదా కపిల్‌దేవ్‌లా ఆటలోనూ వ్యాపారంలోనూ సక్సెస్ అవ్వొచ్చు. సరి అయిన 'విత్తనాన్ని' పట్టుకోవటమే అన్నిటికన్నా ప్రథమం. దీని గురించి X-FACTOR అన్న విభాగంలో కొంత చదువుకున్నాం అయితే, అది కెరియర్‌కి సంబంధించింది. ఇది సమయ ప్రణాళికకి సంబంధించింది.

బి) అలాంటి విత్తనాన్ని పట్టుకున్నాక, దాని గుణగణాల్నీ, లోతుపాతుల్నీ, అది బాగా పెరగటానికి కావల్సిన వాతావరణాన్నీ, ఎరువుల్నీ క్షుణ్ణంగా కనుక్కోవాలి. దాని కోసం సమయాన్ని వెచ్చించాలి. అదే 'సమయ ప్రణాళిక'లో రెండో అంశం. ఒకేసారి చేయవలసిన పనులు వున్నప్పుడు, దేనికెంత సహాయం కేటాయించాలన్నది ఇక్కడ ఇబ్బంది. అక్కడే మనిషికి ఎంత గొప్ప మనోప్రణాళిక వున్నదన్న సంగతి బయటపడేది.

సి) పెరడు తక్కువ వుండి విత్తనాలు ఎక్కువ వుంటే, దేన్ని వదులుకోవాలో నిర్ణయించటం కష్టం. క్రోటన్ వేద్దామంటాడు భర్త. కూరగాయలు పెంచుదామంటుంది భార్య. మల్లెతీగె వేద్దామంటుంది కూతురు. అసలేదీ వెయ్యకుండా క్రికెట్ ఆడతానంటాడు కొడుకు. అయితే, ఇక్కడ ఇంటిపెరడు, అందం, ఉమ్మడి ఆస్తి కాబట్టి, ఇన్ని వాదనలకి అవకాశం వుంది. కానీ 'మనసు పెరడు' ఒక్కరిదే కదా! ఎవరి పెరడు వారి స్వంతమే కదా!! అయినా ఇన్ని ఘర్షణలు ఎందుకు??? ఒకరోజు సెలవు దొరుకుతుంది. పనులు చాలా ఉంటాయి. దేన్ని ముందు ప్రారంభించాలో తెలీదు. దేన్ని 'నిర్దాక్షిణ్యం'గా వదిలిపెట్టాలో తెలీదు. కథ, మాటలు, సంగీతం, దర్శకత్వం, ఎడిటింగ్ మొదలైన అన్ని శాఖలూ చేపట్టే దర్శకులు, తొందరగా తెరమరగు అవ్వటానికి కారణం ఇదే. నిజానికి, దర్శకుడే అన్ని శాఖలకూ అధిపతి! తనక్కావల్సింది అడిగి రాబట్టుకోవచ్చు. అతడు చెప్పిందే వేదం. కానీ అతడే అన్ని శాఖలూ చేపట్టటం వల్ల, మిగతా సాంకేతిక నిపుణుల నైపుణ్యాన్నీ, కొత్త ఆలోచనల్నీ కోల్పోవటమేకాక, అతడు అనవసరమైన శ్రమని భుజాల పైకెత్తుకుంటున్నాడన్న మాట.

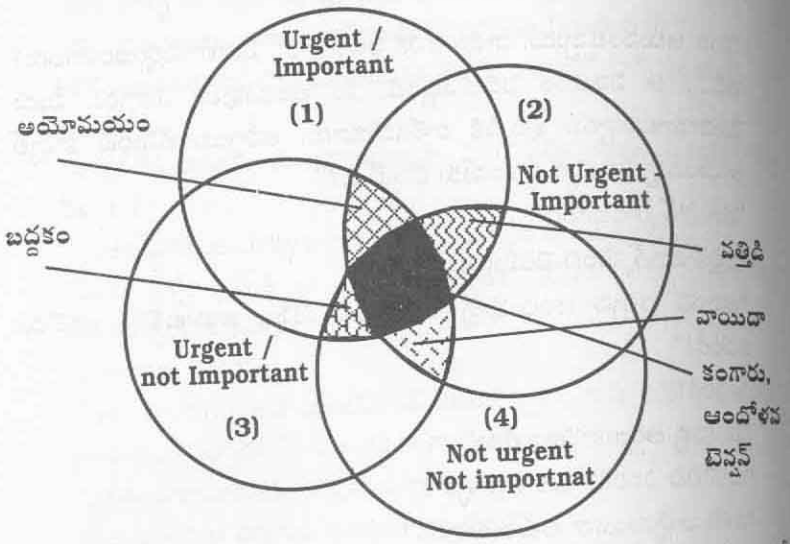
డి) భార్య, కూతురు, కొడుకు డిమాండ్ చేసినట్టే మనిషి మనసులో రకరకాల కోరికలు, రకరకాలుగా వత్తిడులు చేస్తూ ఉంటాయి. ఒకరోజు సెలవు వచ్చింది. తనకి స్నేహితుల్తో గడపాలని వుంది (క్రోటన్). భార్య సినిమాకెళ్దామంటుంది (కూరగాయల పాదు). కూతురి పెళ్ళి సంబంధం గురించి వెళ్ళి మాట్లాడాలి (మల్లెపందిరి). పైవన్నీ మానుకుని కొడుకుని డాక్టర్ దగ్గర చెకప్‌కి తీసుకెళ్ళాలి (క్రికెట్ గ్రౌండు). ఇలా రకరకాల వొత్తిడులు ఒక మనిషిని ఇబ్బంది పెడుతూ ఉంటాయి! ఇవి తన వాళ్ళ పట్ల బాధ్యతలు!! ఇవిగాక ఇంకా చాలా వొత్తిళ్ళు వుంటాయి!!! తండ్రి తద్దినం (సెంటిమెంటు), తిరుపతి మొక్కు (భక్తి), ఎలక్ట్రిసిటీ బిల్లు కట్టటం (బాధ్యత), పార్క్‌కి వెళ్ళటం (విశ్రాంతి) మొదలైన వాటికి సమయాన్ని కేటాయించాలి. దేనికెంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలి? ఏది ఎంత అర్జెంటు అనేది ఖచ్చితంగా తెలుసుకోగలిగి ఉండాలి. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన విభాగం ఇదే. మనుషులు వొత్తిడులకు లొంగిపోయేది ఇక్కడే. ఒక చిన్న ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక మనోవికాసవేత్త దగ్గిర ఒక గృహిణి అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకుంది. అతని ఫీజు అడ్వాన్సు కూడా ఇచ్చింది. సమయానికి రాలేకపోయింది. ఆ తరువాత వారిద్దరి మధ్య సంభాషణ ఈ విధంగా జరిగింది (ఇది యదార్థ సంఘటన).

"చెప్పిన సమయానికి మీరెందుకు రాలేదు?"
"అదే టైమ్‌కి బంధువులు వచ్చారు."
"మీ ఇంట్లో ఫోన్ వుందా?"
"ఉంది."
"మరి వాళ్ళు మీ దగ్గర అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకున్నారా?"
"ఛా... బంధువులు అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకోవటం ఏమిటి సార్?"
"పోనీ అంతంత పెద్ద పెద్ద మాటలు వద్దులెండి. వాళ్ళింట్లో ఫోన్ వుందా?"
"ఉంది."
"వాళ్ళింటికి ఇంతకు ముందెప్పుడయినా మీరు వెళ్ళేటప్పుడు, ముందు చెప్పి వెళ్ళారా!"
"...(ఆలోచన)...ఆ...అప్పుడప్పుడు చెప్పి.... ఒక్కోసారి చెప్పకుండా..."
"మీరు వెళ్ళే టైమ్‌కి ఆ భార్యాభర్తలిద్దరూ సినిమా అడ్వాన్స్ బుకింగ్ చేసుకున్నారనుకోండి. ఎలా?"
"....(జవాబు లేదు)"
"మీరు నా దగ్గర అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకున్నారు. కానీ అదే సమయానికి బంధువులు వచ్చారు. మీరు ఆనందంగా ఫీలయ్యారా? ఇబ్బంది పడ్డారా?"
"....(తటపటాయింపు)... కొద్దిగా ఇబ్బంది పడ్డాను."
"మరి వాళ్ళకి ఆ విషయం ఎందుకు చెప్పలేదు?"
"ఛా... ఎలా చెప్తామండీ? అంత దూరం నుంచి ఎంతో ప్రేమతో వస్తే....!!"
"మీరు వాళ్ళింటికి ముందు చెప్పకుండా వెళ్ళిన రోజు, వాళ్ళు మీతో '...అయ్యో! ఇప్పుడొచ్చారా? సినిమా టిక్కెట్లు బుక్ చేసుకున్నామే! ఫర్లేదు లెండి. కాన్సిల్ చేసుకుంటాం' అన్నారనుకోండి. మీరేం చేస్తారు? వాళ్ళ మీద కోపగించుకుంటారా? మొహమాటం లేకుండా అలా చెప్పినందుకు వాళ్ళతో తెగతెంపులు చేసుకుంటారా?"
"అలా మొహం మీద కొట్టినట్టు చెప్పినందుకు కొద్దిగా బాధపడతామనుకోండి. అయినా తప్పు మాదే కదండీ! ఇంత చిన్న విషయానికి తెగతెంపులు ఎందుకు చేసుకుంటాం?"
"కరెక్ట్. తప్పు మీదే. ఇక ఆఖరి విషయానికి వస్తాను. మీ ఇంటికి మీ బంధువులు వచ్చిన సమయానికి, మీ స్నేహితుడు ఆక్సిడెంటయి ఆస్పత్రిలో వున్నాడని కబురొచ్చింది. ఏం చేస్తారు? బంధువులు ఫీలవుతారని ఆగిపోతారా? ఆస్పత్రికి వెళ్తారా?"
"ఆస్పత్రికి వెళ్తాను"
"మరి బంధువులు?"
"అవసరం చెప్తే అర్థం చేసుకుంటారు కదండీ!"

"మరి ఒక సైకియాట్రిస్ట్ దగ్గర అప్పాయింట్‌మెంట్ తీసుకున్నాను - అని చెప్తే అర్థం చేసుకోలేరా?"
"రెండూ ఒకటే ఎలా అవుతాయండీ?"
"దేనికెంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలో నిర్ణయించాల్సింది మీరా - మీ బంధువులా?"
"నేనే"
"మరి అటువంటప్పుడు, వాళ్ళు దేనికి ఫీలవుతారో, మీరెలా నిర్ణయించగలరు? సరే.... ఆ విషయం వదిలిపెట్టండి. మీ బంధువులు వచ్చారు. మీరు మొహమాటపడ్డారు. ఇక్కడికి రాలేకపోయారు. అప్పాయింట్‌మెంట్ కాన్సిల్ అయిందన్న విషయం నాకెందుకు చెప్పలేదు?"
"మా ఫోన్ పాడయింది"
"పబ్లిక్ బూత్ నుంచి చెయ్యొచ్చుగా"
"అప్పుడే వచ్చిన బంధువుల్ని కూర్చోమని చెప్పి, బయటకొస్తే బావోదు కదండీ!"
"ఎవరికి?"
"మీ ప్రశ్న అర్థం కావటం లేదు"
"బాగోనిది ఎవరికి? మీకా? వాళ్ళకా?"
"నాకే! వాళ్ళేమయినా అనుకుంటారని"
"మరి మీ స్నేహితులు '.....సారీ. సినిమా ప్లాన్ చేసుకున్నాం' అని చెప్పినప్పుడు మీరేమీ అనుకోకుండా, వెనక్కి వచ్చేసారుగా. 'అయిదు నిముషాల్లో ఫోన్ చేసి వస్తాను' అంటే వాళ్ళేం అనుకుంటారు?"
"....."
"ఒకవైపు - చెప్పిన టైమ్‌కి రాకుండా, మరోవైపు - ఫోన్ చేసి కాన్సిలేషన్ చెప్పకుండా వుంటే నేనేమీ అనుకోనా"
"....."
"మీరు నా దగ్గరకి మీ బలహీనతల గురించి చర్చించాలనీ, టైమ్ మానేజిమెంట్ గురించి చర్చించాలనీ వచ్చారు. ఇదిగో మీ ఫీజు. వెనక్కి తీసుకోండి. మీ మొదటి బలహీనత 'మొహమాటం'. దాన్ని జయిస్తే, టైమ్ మానేజ్‌మెంట్ దానంతట అదే వస్తుంది."

ఇ) అన్నిటికన్నా చివరి అంశం, పై విషయాల ఆధారంగా సమయ ప్రణాళిక నిర్మించుకోవటం. అదే ముఖ్యం. పై ఉదాహరణలో గృహిణి, తన బంధువుల ఆగమనానికి ప్రాముఖ్యత ఇచ్చింది. సైకియాట్రిస్ట్‌కి సారీ చెప్పింది. **మీకెవరయినా ఆ విధంగా 'వస్తావ'**

ని చెప్పి రాకపోతే, వారు బిజీగా వున్నారని కాదు. వారికి యొక్క ప్రాముఖ్యత తగ్గిపోయిందన్న మాట! లేదా - వారి బలహీనతకి వారెక్కువ ప్రాముఖ్యత ఇచ్చారన్నమాట!! ప్రాముఖ్యత (Importance) అవసరం (Urgency) అన్న రెండు విషయాల మీదే సమయ ప్రణాళిక అంతా ఆధాపడి వుంటుంది. ఈ క్రింది బొమ్మ చూడండి.



ప్రతి మనిషి అవసరాలూ రెండు రకాలు. 1. ముఖ్యమైనవీ, 2. ముఖ్యం కానివి! అదే విధంగా, 3. అర్జెంటయినవీ, 4. అర్జెంటు కానివీ!! పై ఉదాహరణలో గృహిణికి, బంధువులు రావటం, వారికి ఆతిథ్యం ఇవ్వటం అర్జెంటు. కానీ ముఖ్యం కాదు. కాబట్టి అది నిజానికి పై ఛార్టులో 3వ గడిలో వుండాలి. కానీ ముఖ్యంగా భావించి అనవసరంగా దానికి విలువనిచ్చి, మొదటి గడిలో వేసింది. అందుకే సైకియాట్రిస్టు దగ్గరకి వెళ్ళటాన్ని (కమిట్‌మెంట్‌ని) రెండో గడిలోకి తోసేసింది.

చాలా మంది చేసేది అదే ! ప్రతి దాన్నీ రెండో గడిలోకి బద్దకంగా తోసేస్తారు.

కానీ నెం. 1 ఎప్పుడూ తన రెండో గడిని ఖాళీగా వుంచుకుంటాడు.

ఎందుకంటే - అతడికి ఒక విషయం ఖచ్చితంగా తెలుసు. రెండో గడిలో పడిన ప్రతి విషయమూ, తొందర్లో మొదటి గడిలోకి వచ్చేస్తుందని !!! ఏదైనా ఒక పని, మొదటి గదిలోకొచ్చి పడిందంటే, మిగతావన్నీ ఆపు చేసి, ఇక దాన్ని పూర్తి చేయక తప్పదు.

నిజానికి, 4వ గడి నుంచి మొదటి గడిలోకి రావాలని, అన్ని పనులూ మనిషిని వత్తిడి చేస్తూ వుంటాయి. వృత్తాల మధ్యనున్న నల్ల స్పాట్‌ని చూడండి! అది పెద్దదయిన కొద్దీ, వొత్తిడి ఎక్కువై. ఏ పనీ చేయలేక, మనిషి కంగారుపడి పోతాడు. ఆ తరువాత అపాయకరమైనది "చుక్కల" జోన్.

మనిషి యొక్క ప్రజ్ఞ అంతా, 3వ గడిలో ఏ విషయాన్ని చేర్చాలీ - అన్నదాని మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. భక్తికి ప్రాముఖ్యత ఇచ్చే వ్యక్తి, లాయరు దగ్గరకి వెళ్ళటం మానేసి షిర్డీ వెళ్ళి భగవంతుడిని ప్రార్థిస్తాడు. కోర్టు వారంటు వస్తే అది తన ప్రాప్తం అనుకుంటాడు. టైమ్ మేనేజ్‌మెంట్‌కి ఇంతకంటే గొప్ప ఉదాహరణ లేదు. దీనిపై మరిన్ని వివరాల కోసం విజయానికి అయిదు మెట్లు చదండి.

ఆర్థిక ప్రణాళిక

ప్రపంచం ఎంత వేగంగా మారిపోతుందో అందరికీ తెలుసు. పూర్వకాలం మనుష్యుల మధ్య ఆరు అంతస్థులు వుండేవి.

1) కళ్లు మిరుమిట్లు గొలిపేటంత ధనవంతులు (Extra-ordinarily rich)
2) ధనవంతులయిన ఉన్నత వర్గాలు (Rich)
3) మధ్య తరగతి ఉన్నత వర్గాలు (Upper middle class)
4) మధ్య తరగతి (Middle class)
5) మధ్యతరగతి బలహీన వర్గాలు (Lower middle class)
6) బడుగు వర్గాలు (Poor)

1. ఒక BMW కారు, నాలుగైదు మామూలు కార్లు, ఫామ్‌హవుస్, వీలైతే ఒక స్వంత హెలికాప్టరు, సెలవు రోజుల్లో సరదాగా స్విట్జర్లాండు ప్రోగ్రాం, కేవలం తోట పని చేయటానికి కనీసం పది మంది వర్కర్లూ వున్న 'అంబానీ' లాంటి వాళ్ళు, మొన్నే ఇన్‌కంటాక్స్ రైడ్‌లో అయిదు కోట్లు దొరికిన "ఐశ్వర్యారాయ్" లాంటి వారు, సముద్రం మధ్యలో వుండే చిన్న చిన్న ద్వీపాలను "కొనేసుకున్న" అధిపతులూ మొదటి విభాగంలోకి వస్తారు.

2. ప్రతి కుటుంబ సభ్యుడికీ ఒక ప్రత్యేక ఎయిర్ కండీషన్డ్ బెడ్ రూం, ఒక్కొక్కరికీ ఒక్కొక్క కారు, విమాన మార్గం లేక, తప్పనిసరిగా రైల్లో ప్రయాణం చేయవలసి వస్తే, కనీసం ఎ.సి. ఫస్ట్ క్లాస్ (దీని టిక్కెట్టు ఖరీదు విమాన ఛార్జీతో సమానంగా వుంటుంది. ఉదాహరణ హైద్రాబాద్ నుంచి విజయవాడకి దాదాపు వెయ్యి రూపాయలు)లో ప్రయాణం- వీరు రెండో విభాగంలోకి వస్తారు.

3. మొత్తం కుటుంబానికి కలిపి ఒక కారు, ఇంట్లో కనీసం ఒక ఏ.సి. పడగ్గది వుంటే వారు మధ్యతరగతి వున్నత వర్గంలో చేరతారు.

4. మధ్య తరగతి గురించి మనందరికీ తెలిసిందే. రెండు పూటలా సంతృప్తికరమైన తిండి, ఆర్థికంగా అంత బాధ లేకపోవటం; కేవలం పెళ్ళిళ్ళు, ఖరీదైన జబ్బుతో

ఆస్పత్రిలో చేరటంలాంటి ఇబ్బంది పరిస్థితుల్లో తప్ప, ఆర్థికంగా అంత కష్టం తరచు కనిపించకపోవటం ఈ తరగతి లక్షణాలు. టీ.వీ. కేబుల్ కనెక్షన్, కనీసం స్కూటర్, ఫ్రిజ్ వీరి ఆస్తులు.

5. అతి కష్టం మీద మూడు పూటలూ గడవటం, ఇంట్లో తరచు ఆర్థికపరమైన గొడవలు, కొత్తగా పెళ్ళయిన వాళ్ళు కూడా ఒకే గదిలో పడుకోవలసి రావటం, ప్రతి పైసా చూసుకుంటూ ఖర్చు పెట్టవలసి రావటం, మధ్యతరగతి బలహీన వర్గం.

6. ఫుట్ పాత్‌లపైనా, పార్కుల్లోనూ పడుకునే వారు, దాదాపు అర్ధాకలితో రోజు గడిపే వారందరూ చిట్ట చివరి తరగతిలోకి వస్తారు.

ఇప్పుడు అసలు చర్చకి వద్దాం. మేము కాలేజీలో చదువుకునే రోజుల్లో ఎవరైనా స్కూటర్ మీద కాలేజీకి వస్తే అతడో హీ -మాన్ క్రింద లెఖ్ఖ. నా ఇరవైయ్యవ ఏట మొట్టమొదటిసారి బంధువుల ఇంట్లో షవర్ క్రింద స్నానం చేయటం గొప్ప అనుభవం. ఫ్రిజ్‌లు, ఎయిర్ కండిషనర్‌లూ అస్సలు తెలియవు. ఆటో ఎక్కటం అంటే "అమ్మో ఖర్చు" అనుకునేవాళ్ళం. కారు తలుపు లోపల్నుంచి ఎలా తియ్యాలో తెలీదు. రాత్రంతా ఫాన్ వేసుకునే వాళ్ళం కాదు. ఒక గదిలో ఫాన్ వుంటే అది చాలా గొప్ప. ఫోన్ ప్రశ్నే లేదు. క్లాసులో బాసింపట్టు వేసుక్కూర్చుని చదువుకునే వాళ్ళం. సాయంత్రమవగానే హరికేన్ లాంతర్లు తుడుచుకుని చదువు ప్రారంభించేవాళ్ళం. వర్షమొస్తే, పెంకుల మధ్య నుంచి కారే నీటికి బకెట్లు పెట్టే వాళ్ళం. భద్రాచలం నుంచి రాజమండ్రి అంటే రెండ్రోజులు పడవ ప్రయాణం. రెండు మూడు జతలకన్నా బట్టలు ఎక్కువ వుండేవి కావు. ఏరియల్ వున్న రేడియోలు వుండేవి. ట్రాన్సిస్టర్ వున్నవారు గొప్ప వారి క్రింద లెఖ్ఖ. నాన్నగారు సినిమాకి తీసుకెళ్తానంటే అందరికీ పండుగ. ఫోన్‌లో మాట్లాడాలంటే భయం.

అయినా అప్పట్లో మేము కాస్త అటూ ఇటూగా మధ్యతరగతి కుటుంబీకులం !!!

ఇప్పుడు మళ్ళీ మొదట చెప్పిన ఆరు వర్గాల్నీ పరిశీలించండి. అప్పుడు మేము అనుభవించినలాటి జీవితాన్ని ప్రస్తుతం అనుభవిస్తున్న వారు మధ్యతరగతి 'బలహీన వర్గం' లోకి చెందుతారు.

అలాగే అప్పటి ఉన్నత వర్గం ఇప్పుడు మధ్యతరగతి అయింది.

అవును. ఆ రోజుల్లో కారు, స్కూటర్, టీ.వీ., ఫ్రిజ్ వుంటే ధనిక వర్గం. ఇప్పుడవి మధ్యతరగతి వర్గమైపోయింది. కాలేజికి స్కూటర్ల మీద వెళ్ళటం సర్వ సామాన్యమైపోయింది. ఇంటర్నెట్‌లు ప్రాచుర్యం పొందుతున్నాయి. రోడ్ల నిండా కార్లే!! సినిమాల కెళ్ళటం సాధారణ విషయం !!!

మరి మనం ఆర్థికంగా పైకి వెళ్తున్నామా ? క్రిందికి దిగుతున్నామా ?

ఈ ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పబోయేముందు ఒక విషయాన్ని స్పోత్కర్షగా కాకుండా చెపుతాను. రచయితలు పరిణామాల్ని ఊహిస్తారు. ముప్పై సంవత్సరాల క్రితం

ROM – RAM ల గురించి వ్రాశాను. తరంగాల రూపంలో సూచన్లు పంపవచ్చని ఊహించాను. అప్పటికి సెల్ - ఇంటర్‌నెట్‌లు లేవు. రాజీవ్ గాంధీ మరణిస్తాడని (ఆనందో బ్రహ్మలో) చెప్పాను. మనిషి కంప్యూటర్‌తో మాట్లాడుతాడని (చీకట్లో సూర్యుడులో) ఊహించాను. ఫోన్ దగ్గర పేరు చెప్తే, అదే స్వయంగా డయల్ చేసి ఇస్తుంది అని (నవల పేరు గుర్తు లేదు) వ్రాశాను. శ్రీలంక, ప్రపంచకప్ గెలుస్తుందని పాతికేళ్ళ క్రితం (వెన్నెల్లో ఆడపిల్లలో) ఊహించాను. ఆ చిన్న దేశం అప్పుడప్పుడే క్రికెట్‌లో అడుగుపెడ్తోంది. కంప్యూటర్ ద్వారా వైరస్‌ని పంపి, అవతలివారిని చంపవచ్చని తులసీదళంలో వ్రాస్తే, అదో క్షుద్ర రచన అన్నారు విమర్శకులు. అ'...భూత'కల్పన అన్నారు. ప్రస్తుతం నిజమవుతోంది కదా!

ఈ విధంగా, రచయిత కొన్నింటిని ఊహించి మరి కొన్నిటిని - సాంకేతిక పరిణామాలు దృష్టిలో పెట్టుకుని వ్రాస్తాడు. ఇప్పుడు మన ఆర్థిక వ్యవస్థని పరిగణనలోకి తీసుకుని ఆ విధంగా భవిష్యత్తుని అంచనా వేయటానికి ప్రయత్నిద్దాం.

* * *

ఇంకొన్నేళ్ళుపోతే, మధ్య తరగతి బలహీన వర్గం Lower Middle Class అంటూ వుండదు. క్రిందికి జారిపోతుంది. బడుగు వర్గంలో కలిసిపోతుంది. మధ్య తరగతి - తన అంతస్థు నిలుపుకోవటానికి (మధ్య తరగతిగా వుండటానికి) నానా కష్టాలూ పడాల్సి వస్తుంది.

ఆశ్చర్యంగా వుందా ? మీరే గమనించండి. ఆ రోజుల్లో మాకు ఒక్కటే ఫాన్ వుండి వుండవచ్చు. కానీ కరెంట్ పోయేది కాదు. నీళ్ళ సరఫరాకి ఒక ప్రత్యేకమైన టైమ్ అంటూ నిర్దేశింపబడేది కాదు. ఇప్పుడొక మనిషి 24 గంటల పాటు కరెంటూ, నీళ్ళూ అనుభవించాలంటే, జనరేటరూ, మోటారూ కావాలి. ఫాన్ వుంటుంది. కరెంట్ వుండదు. మనకున్న సహజ వనరులు తగ్గిపోతున్నాయి. అవసరం పెరుగుతోంది. కరెంట్ ఛార్జీలు పెరగ్గానే ప్రతి పక్షాలు గొడవ చేస్తాయి. అది కేవలం ఎలక్షన్ స్టంట్ అని వారికీ తెలుసు. ఉత్పత్తి కన్నా అవసరం పెరిగితే ఎవరేం చెయ్యగలరు. అదే విధంగా నీటి సమస్య, మున్సిపల్ టాక్సులు, ఆస్పత్రి ఖర్చులు !!! సినిమాకి వెళ్ళాంటే ఒక కుటుంబానికి వందరూపాయలవుతోంది.

ఒకరు సంపాదించి, ముగ్గురు ఆ సంపాదనపై ఆధారపడాల్సివస్తే ప్రస్తుతం హైద్రాబాద్ లాటి ఊళ్ళో ఒక Lower middle class family కి కేవలం తిండికి, ఇంటి అద్దెకి నెలకు మూడు వేలు ఖర్చవుతోంది. కాలేజీ ఫీజులు, వివాహాలు ఎక్స్ట్రా. ఇంకో పదేళ్ళల్లో అది పదివేలు అవుతుంది !!! మరో రకంగా చెప్పాలంటే.... ఇప్పుడున్న సుఖాలు- యధాతథంగా పదేళ్ళ తరువాత అనుభవించాలంటే, సంపాదన మూడు రెట్లు

పెరగాలి. కానీ అలా పెరగదు. మూడు వేల జీతం, మహా అయితే, అయిదు వేలకు పెరుగుతుంది.

నీళ్ళ కోసం రాష్ట్రాలు ఎలా కొట్టుకుంటున్నాయో అందరికీ తెల్సిందే. కరెంటు ఖరీదు అయిదు రెట్లు పెరుగుతుంది. ధాన్యం నిలవలుంటాయి. కానీ ఖరీదు పెరుగుతుంది. (ప్రస్తుతం పొగాకు విషయంలో అలాగే జరిగి, ధర పెరగక .... ఒక సంవత్సరంపాటు పొగాకు పండించకూడదని అగ్రిమెంటుకొచ్చారు) పెట్రోలు ధర మూడింతలు అవుతుంది. ముఖ్యంగా ఆఫ్ఘన్ యుద్ధం తరువాత ఇండియాలో.

ఇళ్ళు అద్దెలకిచ్చిన వారు, పై ఖర్చుల్ని తట్టుకోవటానికి అద్దెల్ని రెట్టింపు చేస్తారు. అందులో మళ్ళీ నాలుగోవంతు టాక్సులు కట్టాలి. ముందే చెప్పినట్టు ప్రస్తుతం మూడు వేలతో ఉద్యోగం చేస్తున్న వ్యక్తి పదేళ్ళలో పదివేల రాబడికి చేరుకోవటం అసాధ్యం. రూపాయి విలువ తగ్గిస్తే తప్ప అంత మందికి జీతాలు పెంచటానికి ప్రభుత్వ ఖజానాలో డబ్బులుండవు. రూపాయి విలువ తగ్గిస్తే, ధరలు మళ్ళీ పెరుగుతాయి. అందుకే క్రమక్రమంగా ఆ వర్గం క్రిందికి జారిపోయి, బలహీన వర్గాల్లోకి చేరిపోతుంది.

అదే విధంగా మధ్య తరగతి (4వ గ్రూపు)లో కొంతమంది పై ఉన్నత వర్గం (3వ గ్రూపు)లోకి, చాలా మంది క్రిందికి (5వ గ్రూపులోకి) జారిపోతారు. మధ్య తరగతి ఉన్నత వర్గాల వారు (3వ గ్రూపులో) లో మాత్రం చాలా మంది పైకి వెళ్తారు. ఆ గ్రూపు చాలా సెక్యూర్డ్ జోన్. ఆ గ్రూపులో కేవలం చేతకాని వాళ్ళూ, వ్యసనపరులూ మాత్రమే క్రిందికి జారే ప్రమాదం వుంది. ఈ ఆర్థిక పరిణామపు తాకిడి మధ్య తరగతిని వూపేస్తుంది. బలహీన వర్గాల్ని మాత్రం (5వ గ్రూపు) పూర్తిగా నాశనం చేస్తుంది. అరవ తరగతిలోకి తోసేస్తుంది. (ప్రస్తుతం అమెరికాలో వున్న బికార్లు, దోపిడీదార్లు, రౌడీలులా).

అయినా విప్లవం రాదు. నేరాల సంఖ్య, దోపిడీలూ పెరగవచ్చు. విప్లవ కవులు స్టేజీల మీద కవిత్వం ఎప్పటిలాగానే గానం చేస్తూ వుంటారు. "దున్నే వాడిదే భూమి" అని నినదించే నక్సలైట్లు అడవులకే పరిమితమవుతారు. డబ్బు సంపాదన ధ్యేయంగా వున్న డాక్టర్లు, అక్కడికి వెళ్ళటానికి భయపడతారు. అక్కడ ఎలాగూ కరెంటు వుండదు కాబట్టి రైతులు వర్షాల మీదే ఆధారపడాలి. రెండు సంవత్సరాలు వరుసగా వర్షం పడకపోతే, వారిని ఏ నక్సలైటూ రక్షించలేడు. ధనవంతుల్ని రక్షించటానికే ప్రభుత్వపు సమయమంతా సరిపోతుంది కాబట్టి - అది కూడా రైతులకి సహాయపడలేదు. ఈ

దేశంలో ఇప్పట్లో జనాభా నియంత్రణ సమస్యే లేదు. కాబట్టి వ్యవస్థ బాగుపడదు. ఎవడిబాగు వాడు చూసుకోవల్సిందే.

ఇలా ఎందుకు జరుగుతుంది ? ఈ డబ్బంతా ఎక్కడికి వెళ్తుంది ?

పైనే వుంది సమాధానం.

క్రింది నుంచి పైకి వెళ్తున్న వారికి చేరుతోంది.

రెండవ గ్రూపు (ధనవంతులు – Rich Class)లో వున్న రాజకీయ నాయకులు, పారిశ్రామికవేత్తలు, సినిమా వ్యాపారంలో వున్న కొందరు, క్రికెట్ ఆటగాళ్ళు, మాఫియా, బ్లాక్ మార్కెటర్లు, లంచగొండి I.A.S. ఆఫీసర్లు, కీలక స్థానాల్లో వున్న అధికారులు - ఎదిగి ఎదిగి మొదటి వర్గం (కళ్ళు మిరుమిట్లు గొలిపే ధనవంతుల వర్గం)లోకి వెళ్ళటానికి ఒక చట్ట పూరితమైన సెటప్‌లో, సిస్టమాటిక్‌గా (న్యాయ బద్ధంగా కొందరు - అవినీతిలో కొందరు) సంపాదించుకుంటున్నారు.

డబ్బు డబ్బుని సంపాదిస్తుంది. ఒకసారి ఒక పునాది వేసుకున్నాక, ఇక అదే సంపాదనకి తోడ్పడుతుంది. ఉదాహరణకి - నెలకి యాభైవేలు సంపాదన వున్న ఒక మధ్యతరగతి వ్యక్తి, ఏడాదిలో ఆరు లక్షలు సంపాదిస్తాడు. అయిదు లక్షలు పెట్టి ఒక షాపు కొన్నాడనుకుందాం. అది నెలకు మరో అయిదు వేలు సంపాదించి పెడుతుంది. వచ్చే ఏటికి అతడి ఆదాయం ఆరు లక్షల అరవై వేలు అవుతుంది. నదులన్నీ చివరికి సముద్రంలో చేరినట్టు - ఈ ధన ప్రవాహాలన్నీ కొంతమంది చేతుల్లోకి చేరుకుంటాయి.

మరో ఉదాహరణ చూద్దాం. హైద్రాబాద్ పశ్చిమం వైపు, కేవలం ఆరుగురు నటులకి, ఇద్దరు నిర్మాతలకి రెండు వేల ఎకరాలకి పైగా భూములున్నాయంటే మనకి నమ్మశక్యం కాదు. ఇదంతా చట్టబద్ధంగా సంపాదించిందే. మహా అయితే ఇన్‌కంటాక్స్‌లో కాస్త మానేజి చేసి వుండొచ్చు.

ఇదంతా చట్టబద్ధమైన కాపిటలిస్టుల గురించి ! చట్టానికి వ్యతిరేకంగా సంపాదించే వాళ్ళ లెఖ్ఖలు మన దగ్గర లేవు. గత నెల ఒక రిటైర్డ్ మధ్య తరగతి ప్రభుత్వోద్యోగి వద్ద రెండు కోట్లు లాకర్లలో దొరికిందంటే, ఈ వర్గం రోజు రోజుకీ ఎంత బలీయమవుతుందో తెలుస్తోంది కదా !

ఈ పరిస్థితులు ఇలాగే కొనసాగితే భవిష్యత్తు ఎలా వుంటుంది ?

- ఉన్నత వర్గాలు
- బలహీన వర్గాలు

అని రెండే మిగులుతాయి. మిగతా వారందరూ కాస్త అటూ ఇటూగా సర్దుకుంటారు. మీరు ఏ వర్గంలో వుండాలనుకుంటారు ?

డబ్బు సంపాదించాలంటే, నిశ్చయంగా ఎవరినయినా మోసం చెయ్యాలనో, తప్పుడు పనులు చేయాలనో భావించటం తగదు. ముందే చెప్పినట్లు - డబ్బే డబ్బును సంపాదిస్తుంది.

"డబ్బు లేకపోవటం" బీదవాడిని - మరింత బీదవాడిని చేస్తుంది. ఉదాహరణకి నెలకు మూడు వేలు సంపాదించే వ్యక్తి, తన అయిదో కొడుకుకి ఆపరేషన్ చేయించవలసి వచ్చి పదివేల రూపాయలు, మూడు రూపాయల వడ్డీకి తెచ్చాడనుకుందాం. నెలకు మూడొందలు కట్టాలి. కట్టకపోతే, ఏడాదికి "అసలు"... పదిహేను వేలు అవుతుంది. అది చెల్లించటానికి, అప్పుడు చిట్ పాడతాడు. నెలకు వెయ్యి కట్టాల్సి వస్తుంది. ఆ విధంగా అడుక్కి వెళ్ళిపోతాడు. బీదవాడు మరింత బీదవాడు అవటం అంటే ఇది !!

గత పదేళ్ళలో ఈ విధమైన పరిణామం వేగంగా రూపు దిద్దుకొంటోంది. ఆసలు ఈ పాటికే దీని ప్రభావం కనపడాల్సి వుంది. కానీ, ... థ్యాంక్స్‌టు ఎలక్ట్రానిక్స్. లక్షలకొద్దీ యువకులు, ఖరీదయిన ఉద్యోగాల నిమిత్తం అమెరికా వెళ్ళిపోయారు. వెళ్తున్నారు. ఎన్నో ఇన్‌స్టిట్యూట్‌లు వెలసి, నిరుద్యోగ సమస్యని తాత్కాలికంగా తగ్గించాయి. అందువల్లే ఈ రాక్షసి ఇంకా తన విశ్వరూపం చూపించలేదు. ఈ వలస కార్యక్రమాలూ, కంప్యూటర్ ట్రైనింగ్‌లూ లేకపోయి వుంటే పరిస్థితి ఎలా వుండేదో ఒక్కసారి ఊహించండి. ప్రస్తుతం అమెరికాలో వున్న యువత అంతా, ఇక్కడ ఉద్యోగాల కోసం కాళ్లు అరిగేలా తిరుగుతూ వుండేవారు.

ఎక్కడయితే 'ఆశ' వుంటుందో అక్కడ ఒక బ్రోకరు వుంటాడు. ఎక్కడయితే 'భయం' వుంటుందో అక్కడ ఒక జ్యోతిష్కుడు వుంటాడు. అమెరికా వెళ్ళే వాళ్ళ కోసం ఇంగ్లీషు నేర్పటానికి అయిదు వారాల కోర్సుపెట్టి అయిదువేలు వసూలు చేసిన ఒక వ్యక్తి అయిదేళ్ళలో యాభై లక్షలు సంపాదించాడు. ఈ విధంగా పరిస్థితిని 'క్యాష్' చేసుకునే వాళ్ళు కొందరు, కష్టపడే వాళ్ళు కొందరు.

ఇప్పుడు మనందరికీ రెండే మార్గాలున్నాయి పైకి వెళ్ళటమా ? క్రిందికి జారటమా?

"అక్కడే" వుండే ప్రసక్తే లేదు.

రాబడి నిలకడగా వుండి, ధరలు విపరీతంగా పెరిగితే... ఇక "అక్కడే" వుండేదెలా? ఎలా వస్తుంది ? కాబట్టి "పైకి" వెళ్ళే మార్గంలో వుంటేనే మనుగడ వుంటుంది.

మీరెప్పుడయినా నయాపూల్ బ్రిడ్జి నుంచి చార్మినార్‌కి ప్రొద్దున్నే ఆరింటికి వెళ్ళారా? "తులసి దళం" సీరియల్‌లో హీరో, ఒక ఫకీర్‌ని వెతకటం కోసం అలా వెళ్ళి

దృశ్యాన్ని చిత్రీకరించవలసి వచ్చి, ప్రొద్దున్న అయిదింటికి వెళ్ళాను. చలికి వణుకుతూ, వర్షానికి తడుస్తూ ప్లాట్‌ఫాం మీద, ఫుట్‌పాత్‌ల మీద పడుకున్న వారిని చూస్తే మనసు ద్రవిస్తుంది. వారి మొత్తం ఆస్తి వారి తలక్రింద పెట్టుకున్న బట్టలమూటే ! అయిదు సంవత్సరాల్లో వారు రెట్టింపు అయ్యారట !! గ్రామాల నుంచి వలస వచ్చేవారు చివరికి అక్కడే చేరతారట !!!

భారతదేశంలో ప్రస్తుతం 7,60,00,000 ప్రజలు పట్టణాల్లో 2,440,00,000 ప్రజలు పల్లెల్లో "దారిద్ర్యరేఖ"కు క్రింద వున్నారని అంచనా. ఇరవై ఏళ్ళ క్రితం పట్టణాల్లో 6,00,00,000 వుండేవారట. అంటే పాతిక శాతం పెరిగారన్న మాట.

"దారిద్ర్య రేఖ" అన్న పదాన్ని పరిచయం చేసింది దండేకర్, రథ్ అనే ఆర్థిక శాస్త్ర నిపుణులు. బ్రతకటానికి కావల్సిన కనీస అవసరాలను సమకూర్చుకోలేని (అంటే రోజుకి కనీసం 2400 కేలరీల తిండి : ఒక ఇడ్లీ ఒక కాఫీ - 240 కేలరీలు) వారిని పేదరికపు గీతకి క్రింద వున్నట్లు అంచనా వేయవచ్చు. ప్రస్తుతం ముప్పై రెండు కోట్ల మంది ఈ విధమైన పేదలున్న ఈ దేశంలో, కనీసం మరో పదికోట్ల మంది lower middle class ప్రజలు వున్నట్టు అంచనా. అంటే ఈ దేశంలో దాదాపు 40 శాతం - దారిద్ర్య రేఖకి దగ్గిరగా వున్నారు. అన్నమాట. ప్రభుత్వం ఎన్ని సంక్షేమ పథకాలు చేపట్టినా... మహా అయితే కొంతమంది పైకి వస్తారేమో కానీ... చాలామంది మధ్యతరగతి సామాన్యులు ఆ "రేఖ" దగ్గరకి భవిష్యత్తులో చేరుకోవటం ఖాయం.

* * *

ఆర్థిక ప్రణాళికలో అన్నిటికన్నా ముఖ్యం - ఏయే విభాగాలకి ఎంత ఖర్చుపెడుతున్నామన్న విషయం ! ఆ విభాగాలు ఇవి.

1. ఈ రోజు అవసరాలు (తిండి, గాలి (ఫ్యాను), నీరు)
2. రేపటి అవసరాల (భద్రత, పెళ్ళి, ఆస్పత్రి) కోసం ఆదా
3. డబ్బు సంపాదించే (షేర్లు, వడ్డీ, చిట్స్) ఆదా
4. ఆనందాల కోసం ఖర్చు (ప్రయాణాలు, సినిమాలు, బంగారం)

వందరూపాయల సంపాదన వున్న వ్యక్తి పై నాలుగు విభాగాలకీ 60 - 15 - 15 - 10 లెక్కన ఖర్చుపెడ్తే, అది ఆరోగ్యకరమైన ఆర్థిక ప్రణాళిక. రాబడి ఎంతయినా సరే. సగటు నిష్పత్తి ఇది. ఊహించని అవసరాల కోసం కొంత LIQUID CASH తప్పనిసరి.

అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది 'నాలుగో విభాగం'. ఓడలు బళ్ళయ్యేది ఇక్కడే !

రోజుకి వందరూపాయలు రాబడి వచ్చే వ్యక్తి, నిజానికి తమ కుటుంబ ఆనందం కోసం పది రూపాయలు మాత్రమే ఖర్చు పెట్టాలి. అతడు తన తాగుడుకి ఇరవై, అతడి భార్య సినిమాకి పది, కొడుకు (దొంగతనంగా) సిగరెట్లకి అయిదూ ఖర్చుపెట్టారనుకుందాం.

మొదటి విభాగపు అవసరపు ఖర్చు (అరవై రూపాయలు) పోనూ, ఇక రెండో విభాగంలో అయిదు రూపాయలు మిగుల్తుంది. అంటే ఏడాదికి పదహారొందలు. ఈ లోపులో ఏదైనా ఖర్చు అకస్మాత్తుగా వస్తే ఈ 60-15-15-10 కి మరో విభాగం వచ్చి చేరుతుంది. దాన్ని "వడ్డీ" అంటారు. ఇది ఆక్టోపస్‌లా మనిషిని తినేస్తుంది. ఒక్కసారి ఈ '...టీటీ, వడ్డీల' వలయంలో పడితే బయటకు రావటం కష్టం.

టీ.వీ. కొనుక్కుని, కేబుల్ కనెక్షన్ పెట్టుకుని ఆనందించాలన్న కోరికని ఏడాది పాటు వాయిదా వేసుకోగలిగితే, వేర్వేరు ఛానెల్స్ కోసం తల్లీకొడుకులు దెబ్బలాడుకునే అవసరం రాదు. మరో బ్లాక్ అండ్ వైట్ టీ.వీ. వస్తుంది. (Here the interest is calculated at 36% p.a.)

అలా అని లోభత్వంతో జీవించమని చెప్పటం ఉద్దేశ్యం కాదు. లేనిపోని భేషిజాలకు పోకుండా, వాయిదా వేయగల ఆనందాన్ని పోస్ట్‌పోన్ చేస్తే, "ఫ్రీ"గా వాటిని అనుభవించవచ్చని తెలియజేయటం మాత్రమే !

* * *

రాబడి మితంగా వున్న 'సమర్థుడు', ఏ కుటుంబ సభ్యుడి మీద ఎంత ఖర్చు పెట్టాలి- అన్నది కరెక్టుగా తెలుసుకుని వుంటాడు. అంతేకాదు. ఏ ఆస్తి మీద ఎంత ఖర్చు పెట్టాలన్నది కూడా ఆర్థిక ప్రణాళికే ! కంప్యూటర్ ఒక ఆస్తి. స్కూటర్ మరొక ఆస్తి. ఒకటి డబ్బుల్ని సంపాదిస్తుంది. మరొకటి సుఖాన్ని ఇస్తుంది. 'సొంత ఇల్లు, వుండాలనేది అందరి కనీస కోరిక. దాన్ని ఎప్పుడు ప్రారంభించాలనేది విజ్ఞత. ఇల్లుగానీ, వాహనంగానీ బంగారం గానీ - ఏదైనా సరే, ఒక ఆస్తి సంపాదించేముందు ఈ క్రింది విషయాలు పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

a) దాని ప్రస్తుత విలువ

b) కాలంతోపాటూ పెరిగే (లేక తరిగే) దాని విలువ

c) దాని ఖరీదు మీద కట్టాల్సిన వడ్డీ

d) ప్రస్తుతం, అది లేకపోవటం వల్ల అయ్యే ఖర్చు (ఇల్లయితే అద్దె, స్కూటర్ లేనందువల్ల అయ్యే బస్ ఛార్జీలు వగైరా)

B – A కన్నా C – D తక్కువ అయితేనే ఆ ఆస్తి మీద పెట్టుబడి పెట్టాలి. ఇప్పుడు చెప్పండి. రామారావు నెలకు 2,000 అద్దె ఇంట్లో వుంటున్నాడు. 2001లో 6,00,000 పెట్టి ఫ్లాట్ కొనదామనుకుంటున్నాడు. 2006లో అదే ఫ్లాట్ కొనాలంటే 8,00,000 అవుతుంది. ఆ డబ్బు రూపాయిన్నర వడ్డీకి తేవాలి. ఇల్లు ప్రస్తుతం కొనాలా ? వొద్దా ? ఆలోచించండి. పై ఉదాహరణలో, నాలుగు అంశాలూ ఇవి :

ఎ) 6,00,000 బి) 8,00,000 సి) అయిదేళ్ళకి వడ్డీ 5,40,000 డి) అయిదేళ్ళకి అద్దె 1,20,000

పెరిగే ధర (B – a) = 2,00,000

అయ్యే ఖర్చు (c – D) = 4,20,000

రామారావు ప్రస్తుతం ఆ ఇల్లు కట్టటం ద్వారా 2,20,000 నష్టపోతున్నాడన్న మాట. (ఈ నష్టానికి మున్సిపల్ టాక్సులూ, రిపేర్లూ కూడా కలపాలి). అందుకే "తెలివితక్కువ వారు ఇల్లు కడతారు. తెలివైనవారు అందులో వుంటారు" అన్న సామెత వచ్చింది. మరెప్పుడు కట్టాలి ఇల్లు ?

రూపాయి వడ్డీకి అప్పు దొరికినప్పుడు (అప్పుడు c – D = 2,40,000 అవుతుంది. తేడా తక్కువ) లేదా కనీసం మూడు లక్షలు చేతిలో వున్నప్పుడు.

"సొంత ఇంటికోసం ఇన్ని లెఖ్ఖలు ఎందుకు నాయినా ? ఏదో ఒక కొంపంటూ వుంటే అదో తృప్తి" అంటుంది గృహిణి.

"లెఖ్ఖ ఇంకా పూర్తవలేదండీ. మీరు మీ స్వంత ఇంట్లో చేరాక కూడా. ఆరు లక్షల అప్పు అలాగే వుంటుంది. దానిమీద నెలకి 9,000 వడ్డీ కట్టాలి. అద్దె అయితే రెండు వేలే" అంటాడు ఆర్థిక శాస్త్రవేత్త. ".....ఆ పైన ఆరు లక్షలు అసలు అప్పు తీర్చాలి కూడా".

"తిండి మానుకుని అయినా ఏదోలా అప్పు తీరుస్తాం బాబూ"

"ఆ పనేదో ఇప్పుడే చేసి, అయిదేళ్ళ తరువాత కట్టుకోవచ్చు కదండీ"

"అంకుశం పై నుంటే తప్ప మావారు అప్పులు తీర్చరు".

ప్రతిదానికీ ఒక రెడీమేడ్ సమాధానం వున్నప్పుడు - ఏ శాస్త్రవేత్త అయినా ఏం మాట్లాడగలడు ?

* * *

ఆర్థికాలోచనా సంపద

ఈ పద ప్రయోగం వినడానికి కొంచెం కొత్తగా వుండొచ్చు. ఇంగ్లీషులో దీన్ని 'Prosperity Consciousness' అంటారు. ఈ రకమైన దృక్పథానికి వ్యక్తిత్వ వికాస శాస్త్రవేత్తలు చాలా ప్రాముఖ్యతనిస్తారు. Prosperity అంటే సంపద, భాగ్యం, పెరుగుదల.

జీవితంలో "ఆర్థికంగా" పైకి రావాలనుకునేవారికి ముఖ్యంగా కావల్సింది తెలివితేటలు, కష్టపడే గుణం, నైపుణ్యం ఇవేకావని, అన్నిటికన్నా ముందుగా వుండవలసింది 'ఆర్థికాలోచనా సంపద' అని శాస్త్రవేత్తలు అంటారు. సంపాదన గురించి భ...యం...గా కాకుండా, గొప్పగా, ధైర్యంగా, నమ్మకంగా ఆలోచించ గలగటమే ఆర్థిక సంపద.

ఖలీల్ జీబ్రాన్ ఒక చోట "..... ప్రకృతి నీకు ఫలాన్నిస్తుంది. చేతుల్లోకి తీసుకోవటం నీ బాధ్యత" అని వ్రాస్తాడు. ఆర్థికాలోచనా సంపద అంటే ఆ విధమైన దృక్పథం! ఈ దృక్పథాన్ని కేవలం వయసుతోపాటు "పెంపొందించుకోవాలే" తప్ప అది జన్మతః నో, అదృష్టవశాత్తో రాదు. ఈ విధమైన ఆలోచనా విధానంతో ఎవ్వరూ పుట్టరు. ఎవరూ ఎవరికీ చెప్పరు. మనకి మనమే మన మెదడుని ఆ విధంగా ట్యూన్ చేసుకోవాలి.

ఆర్థికాలోచనా సంపదకి సరి అయిన నిర్వచనం చెప్పటం కష్టం. అది కరెక్టుగా అర్థం కావాలంటే, దాని వ్యతిరేక పదం గురించి తెలుసుకుంటే చాలు. సరిగ్గా దీనికి వ్యతిరేక పదం "ఆర్థిక నిస్పృహ". దురదృష్టవశాత్తు ప్రపంచంలో కొందరు ఈ విధమైన నిస్పృహతోనే బ్రతుకుతూ వుంటారు. వీళ్ళు సాధారణంగా ఇలా అంటూ వుంటారు. "ఈ ప్రపంచాన్ని ఎవరు బాగు చేయలేరు. మనిషి జాతికి ఇక విముక్తి లేదు. సమాజం పాడయిపోయింది...." వగైరా.... వగైరా.

ఇలా నిరాసక్తమైన రకరకాల అభిప్రాయాల్తో, భ్రాంతులతో, తమ నిరాశా నిస్పృహలకు సమాజమో లేక దురదృష్టమో లేక మరెవరో కారణమని భావిస్తూ వుండటమే 'ఆర్థిక నిస్పృహ'. ఇందులోనే మరో జాతి వుంది. బీదవాళ్ళ కథలు, కష్టాలు వీరికి చాలా ఇష్టంగా వుంటాయి. సామాజిక స్పృహ పేరుతో బీదతనాన్ని గ్లామరైజ్ చేస్తారు.

ధనం - బీదతనం రెండూ ఉత్తర దక్షిణ ధృవాలు. దీనికి భూమధ్య రేఖ అంటూ ఏమీ లేదు. 'ఏ దృక్పథంతో బ్రతకాలి' అని ఎవరికి వారే నిర్ణయించుకోవాలి! నిజమైన సమసమాజ సిద్ధాంతవాదులకు తప్ప, మిగతా ప్రతి వారికి ధనం కావాలనే వుంటుంది. చేతకాని వాళ్ళే రకరకాల ఫిలాసఫీలు, వాదనలు చేస్తారు. ఆర్థికాలోచనా సంపద ఉన్నవాడు, వాళ్ళు చెప్పే ఏ వాదనని ఒప్పుకోడు. వాదనల వలన పనులు జరగవని, దాని వలన సమయం వృధా అని అతడికి తెలుసు. అతడు వాదించడు. ఆలోచిస్తాడు. బీదలు కాని మనుష్యులు నాలుగు రకాలని అతడికి తెలుసు.

1) డబ్బుండి, బీదల్ని అసలు పట్టించుకోని ధనవంతులు.

2) డబ్బుండి బీదలకి కాస్త దానం చేసే ధనవంతులు.

3) డబ్బులేక బీదల్ని ప్రేమించే సామాన్యులు

4) బీదల కోసం పూర్తి త్యాగం చేసే వారు.

చిత్రమేమిటంటే, పై మూడో విభాగం వారికి డబ్బులొస్తే, వారు - మొదటి, లేక రెండో వర్గంలోకి వెళ్తారు తప్ప, నాలుగో వర్గంలోకి రారు.

* * *

ఆర్థికాలోచనా విధానాన్ని పెంపొందించు కోవాలనుకుంటే అయిదు మెట్లున్నాయి. 1) డబ్బుపై నమ్మకం, 2) డబ్బుపట్ల దృక్పథం, 3) డబ్బుతో సహచర్యం, 4)డబ్బువల్ల ప్రేరణ, 5) వాతావరణం.

1) డబ్బుపై నమ్మకం :

ముందుగా నమ్మకాన్ని పెంచుకోండి. ఆ నమ్మకం మీరు మనసా వాచా కర్మణా నమ్మినదై వుండాలి. ఈ నమ్మకం మళ్ళీ నాలుగు రకాలు.

A) సంపదపై నమ్మకం : "ఈ ప్రపంచంలో చాలా వుంది" అన్న నమ్మకం ! అవును. ఈ ప్రపంచంలో చాలా సంపద వుంది ! ఈ భూమ్మీద ఒక జీవిగా పుట్టినందుకు, దానిమీద మీకు "హక్కు" వుంది !! మీకు తెలుసా ? సముద్రగర్భంలో వుండే చేపలన్నీ మనుష్యులకి సమానంగా పంచుతే, వాటికి సరియైన ధర లభిస్తే, ఈ ప్రపంచంలో ప్రతివాడూ లక్షాధికారి అవుతాడు. అదేవిధంగా బంగారం, బొగ్గు, పెట్రోలు మొదలైనవన్ని ప్రకృతి ప్రసాదించినవే. తరులు, తంగేడులు, తగడులు, విరులు, నింజములు, ఝురులు, ఝంపాకములు తండోపతండములు. అయితే కొంతమంది మాత్రమే ఈ ప్రపంచపు ఆస్తిని తమసొంతం చేసుకుని అద్భుతంగా, ధనవంతులుగా, అష్టయిశ్వర్యాలు అనుభవిస్తున్నారు. వీళ్ళకి మరో విధమయిన సమస్యలు ఏమైనా వుండి వుండొచ్చు, కానీ ఆర్థికపరమైన సమస్య మాత్రం వుండదు. డబ్బు ఖర్చు పెట్టటానికి 'కాస్త' ఆలోచించాలి అన్న సమస్యే వీరికి రాదు.

ఒక అడవిలో మీరు ప్రయాణం చేస్తున్నట్టు వూహించుకోండి. ఎన్ని చెట్లు ! ఎన్ని లతలు !! ఎన్ని జలపాతాలు !! ఎవరికీ సొంతంగాని అడవి పూలనీ, నీటినీ, ఖాళీ స్థలాల్ని చూస్తుంటే మీకేమనిపిస్తుంది? సరీగ్గా వుపయోగించుకోగలిగితే - ఇక్కడ ఇంత సంపద వున్నదా అనిపించదూ ? అదే విధంగా మార్కెట్‌లో కూడా ఎంతో ఖాళీ స్థలం వుంది ! లోపలకి ఎలా ప్రవేశించాలి? అక్కడ వున్న సంపదను ఎలా సొంతం చేసుకోవాలి ?' అన్న ఆలోచనే, ఆర్థికపరమైన గెలుపుకు మొదటి మెట్టు. 'అసలీ ప్రపంచంలో ఇంత వున్నది' అన్న నమ్మకమే మొదటి మెట్టులో మొదటిభాగం. ఎవరెంత తీసుకున్నా సరే - ఈ ప్రపంచంలో 'సంపద' ఇంకా మిగిలే వుంటుంది. బిల్‌గేట్స్ చూపు పడేవరకూ ఎలక్ట్రానిక్స్ రంగంలో అంత సంపద వున్నదని ఎవరికీ తెలీదు కదా! అదే ఆర్థిక స్పృహ!!!

దీనికి వ్యతిరేకంగా - ఆర్థిక నిస్పృహ వున్నవాడు మార్కెట్‌గేట్ దగ్గరే నిలబడి లోపల నుంచి వచ్చేవాడ్ని ఈర్ష్య అసూయల్తో చూస్తూ వుంటాడు. లేదా, తను కష్టపడి సంపాదించిన డబ్బు అతడికి ఇచ్చి, తనకు కావలసిన వస్తువు తీసుకుంటాడు. అలా ఇస్తున్నపుడు అతడి దగ్గిర వున్న అపారమైన ధనాన్ని చూసి, "ఇతడు నిశ్చయంగా ప్రజల్ని

మోసం చేసో, చీకటి దారుల్లోనో సంపాదించివుంటాడు. లేకపోతే ఇంత ఆస్తి ఎలా సంపాదిస్తాడు?" అని ప్రగాఢంగా నమ్ముతాడు.... లేక **"అది వేరే జాతి. నేను ఆ డబ్బున్న జాతికి సంబంధించిన వాడిని కాదు"** అనుకుంటాడు.

"ఈ ప్రపంచంలో నాకేమీ లేదు" అనుకోవటమే నిస్పృహ ! అది డబ్బుకు సంబంధించినదైతే ఆర్థిక నిస్పృహ !! ఇటువంటి నిస్పృహ వున్నవాళ్లు "పాటీ" తత్వం గురించి చాలా తప్పుగా ఆలోచిస్తారు. "ఒక వస్తువు గురించి ఇద్దరు పోట్లాడుకోవటమే వ్యాపారం" అన్న తప్పుడు అభిప్రాయంతో వుంటారు. అది నిజం కాదు. ముందే చెప్పినట్టు, ఎన్ని అవకాశాల్ని గతంలో ఎందరు వుపయోగించుకున్నా, ఆర్థిక సంపద ఆలోచన వున్న వాడి కోసం, ఇంకా మరొక అవకాశం ఎక్కడో ఒక చోట ఎదురు చూస్తూనే వుంటుంది. "..... నా దగ్గిర చాలా తక్కువ డబ్బు వుంది...." అనో, "ఇది ఎంత ఖరీదైనదో..." అనో, "ఇంత పెట్టుబడి పెట్టి నేను ఆ వ్యాపారం చేయగలనా....?" అని ఆలోచించటమే నిస్పృహ. "..... నా దగ్గిర ఎలాగూ డబ్బు లేదు కాబట్టి, నష్టపోయినా పోయేది ఏమీ లేదు ! మళ్ళీ తిరిగి సంపాదించగలను" అని ఆలోచించగలగటమే నమ్మకం. అలా అని, అందని ద్రాక్ష పళ్ళకి అర్రులుసాచమని కాదు ! అందదేమో అన్న విశ్వాస రాహిత్యాన్ని పెంచుకోవద్దని !!

ఇల్లు కట్టటానికి ప్రప్రథమంగా కావల్సింది పునాది కాదు. ఇల్లు కట్టగలననే విశ్వాసం. అదే మొదటి పునాది !!

ప్రస్తుతం మిలియన్లలో వ్యాపారం చేస్తున్న ఈ క్రింది కంపెనీని స్థాపించినవారు, ఎంత తక్కువ పెట్టుబడితో వాటిని ప్రారంభించారో చూడండి.

మైక్రోసాఫ్ట్	:	అసలు పెట్టుబడే లేదు
నైక్	:	100 డాలర్లు
డామినోస్ (పిజ్జా)	:	900 డాలర్లు
ఆపిల్	:	1350 డాలర్లు

ప్రపంచంలోకెల్లా అతిపెద్ద కంపెనీల్లో పైవి కొన్ని...! ఎంత వేగంగా పైకి దూసుకొచ్చాయో గమనించండి. మనందరం వ్యాపారస్థులం కాలేకపోవచ్చు. కానీ, ఖాళీ సాయంత్రాలు వృధాగా గడపటం కన్నా, ఏదో ఒక లాభసాటి పనిచేస్తే, అదే వ్యాపారం అవుతుంది. దాంట్లో జీవిత భాగస్వామిని కూడా కలిపితే అంతకన్నా కావల్సింది ఏముంది? చిన్న వయసులోనే పిల్లలకి కూడా ఈ టెక్నిక్ నేర్పవచ్చు. నేను ఖమ్మంలో ఎనిమిదో క్లాసు చదువుతూ, రెండో క్లాసు పిల్లలిద్దరికి ట్యూషన్ చెప్పేవాణ్ణి. నెలకి ఇరవై ఆరు రూపాయలు ఇచ్చేవారు. ఆదివారాలు మినహా, రోజుకి రూపాయన్న మాట. ఆ వయసులో

అది చాలా ఎక్కువ. అక్కడ డబ్బు సంపాదనకన్నా, దానివల్ల వచ్చే సంతృప్తి ముఖ్యం. పిల్లలకి షేర్ బిజినెస్ లాంటివి (చాలా తక్కువ మొత్తాలతో) నేర్పితే డబ్బుపట్ల అవగాహన వస్తుంది. డబ్బు విలువ తెలుస్తుంది.

B) ఆనందంపై నమ్మకం : ఆర్థిక నిస్పృహ వున్నవారు, తాము చేస్తున్న పనిని, 'తప్పనిసరి కర్తవ్యం' గా భావిస్తారు. పని అంటే 'కష్టం' అనీ, డబ్బు సంపాదించటానికి చాలా కష్టపడి పని చేయాలనీ వారి అభిప్రాయం.

ఇది చాలా తప్పు అభిప్రాయం. ఆ మాటకొస్తే, ఇష్టమున్న పనిలోనే కాలక్రమేణా రాబడి ఎక్కువ వుంటుంది. మనం మెదడుకి ఏ విధంగా ట్రెయినింగ్ ఇస్తే, అది ఆ తరువాత, ఆ విధంగా సూచన్లిస్తుందని "... ట్యూనింగ్" అన్న అధ్యాయంలో చదువుకున్నాం. సఫలీకృత ఆలోచనా విధానం వున్న వ్యక్తులు, "..... పని ఒక ఆనందం! సంతోషం !! ఆ మాట కొస్తే, పని లేని జీవితం వ్యర్థం!!!" అన్న భావంలో వుంటారు.

కానీ, దీనికి ఒక మినహాయింపు వుంది. ఎంత సమర్థత వున్నాసరే... ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకోవటానికీ, జీవితం ప్రారంభంలో పైకి రావటానికీ, ఒక్కొక్కసారి - కొన్ని ఇష్టం లేని వృత్తుల్లో పనిచేయవలసి రావొచ్చు. సమర్థుడయిన వ్యక్తి, తాను బ్రతకటానికి "... కనీస రాబడి" సమకూర్చుకుని, ఆ వృత్తి నుంచి తప్పుకుని, తరువాత తన కిష్టమయిన రంగంలోకి ప్రవేశిస్తాడు. వీలైనంత తొందరగా ఆ పని చేస్తాడు. "అబ్బో... అదంతా కొంతమందికే సాధ్యం. అందరికీ ఎలా కుదురుతుంది ? రెక్కాడితే గానీ డొక్కాడదు" అని ఆర్థిక నిస్పృహ వున్న వ్యక్తి ఆలోచిస్తాడు. నిరాసక్తంగా పనిచేస్తూ, జీవితాన్ని నిరర్థకం చేసుకుంటాడు.

C) అవకాశంపై నమ్మకం : జాన్ కోహే, తన పుస్తకంలో సంపద తాలూకు "అవకాశాల" గురించి ఒక మంచి ఉదాహరణ ఇచ్చాడు. అతడు ఈ విధంగా అంటాడు. "..... అదృష్టవశాత్తు మనం ఫ్రీ మార్కెట్ వున్న దేశంలో పుట్టాం. ఇక్కడ ప్రతి వాడి తెలివి తేటలకీ, కష్టానికీ అవకాశాలు వున్నాయి. ఎవరైనా సరే 'నేను చాలా కష్టపడుతున్నాను. కానీ దానికి తగ్గ ప్రతిఫలం దొరకడం లేదు' అనుకుంటే అతడు తనకున్న అవకాశాన్ని సరిగ్గా వినియోగించుకోవటం లేదన్న మాట" అంటూ, తన అనుభవం ఒకటి చెప్తాడు.

ఆ రచయిత తన కొడుకు పుట్టిన రోజుకి ముందు రాత్రి కొన్ని బహుమతుల్ని ఇంట్లో, వేర్వేరు ప్రదేశాల్లో దాచి పెడతాడు. పుట్టిన రోజునాడు కొడుకు లేవగానే ఆ విషయం చెప్తాడు. కొడుకు అమితమైన ఉత్సాహంతో ఇల్లంతా వెదికి మూడు బహుమతులు సంపాదించుకుని తండ్రికి చూపిస్తాడు. "ఇంకా వున్నాయి వెతుకు" అంటాడు తండ్రి. కొడుకు ఇంకా కష్టపడి మరో రెండు బహుమతులు సంపాదిస్తాడు."

"మొత్తం పది బహుమతులు నీ కోసం దాచాను" అంటాడు కోహా. కొడుకు అమితమైన ఆనందాశ్చర్యాలతో వెతికి వెతికి మొత్తం పది బహుమతులూ సంపాదిస్తాడు. చివరకు కోహా, పాఠకులకు ఈ విధంగా చెప్తాడు "...నేను గానీ ఆ విషయం చెప్పకపోయుంటే, మొదటి మూడు బహుమతులతోనో, లేక అయిదిటితోనో నా కొడుకు సంతృప్తి చెంది వుండేవాడు. ఆగిపోవటం సంతృప్తినిస్తుంది. కానీ నిరంతర శోధన "ఆనందాన్ని" యిస్తుంది. పది వున్నాయని చెప్పాక, శోధించి కొడుకు వాటిని వెతికి పట్టుకున్నాడు. ఈ ప్రపంచంలో కేవలం పదే కాదు.... ఎన్నో అవకాశాలున్నాయి! మనుష్యులతో సంబంధాలు పెంపొందించుకోటానికీ, డబ్బు సంపాదించటానికీ, మనిషి ముందుకు వెళ్ళటానికీ, కుటుంబానికి మరింత దగ్గరవటానికీ, జీవితాన్ని ఆనందించటానికీ.... ఎన్నో, ఎన్నెన్నో అవకాశాలున్నాయి" అంటాడు జాన్ కోహా.

ఈ పుస్తకంలోనే వ్రాసినట్టు, ఒకప్పుడు ఫ్రిజ్, టీ.వీ., స్కూటర్ లాంటివి ధనవంతులకి మాత్రమే లభ్యమయ్యేవి. కానీ ఇప్పుడు పరిస్థితి అది కాదు కదా. అదే విధంగా అమెరికాని తీసుకుంటే, 1940లో కేవలం పదివేల మంది కోటీశ్వరులు మాత్రమే వుండేవారు. 1980లో ఐదు లక్షలు, 1997లో ఇరవై లక్షలూ ఉన్నారు. అంటే రెండు వందల రెట్లు పెరిగారన్నమాట. కానీ జనాభా మాత్రం నాలుగు రెట్లే పెరిగింది. దీన్ని బట్టి ఏం అర్థమవుతోంది ? అవకాశాన్ని సొంతం చేసుకోగలిగే వాడికి ఈ ప్రపంచమే ఒక పెద్ద వ్యాపార మార్కెట్.

అంతవరకూ ఎందుకు? మనం రోజూ వాడే పెన్‌ల సంగతి తీసుకోండి. గతంలో, "వ్రాయటం" ఒక బాధ్యతగా, అవసరంగా ఫీలయ్యేవాళ్ళం. అందుకే, మొన్నటివరకూ ఏదో ఒక సాధారణమైన పెన్‌లనే వాడేవాళ్ళం. వ్రాయటానికి ఏదైతే ఏంలే... అనుకునేవాళ్ళం. కలాల్ని కూడా కాపిటలైజ్ చెయ్యవచ్చన్న ఆలోచన ADD-GEL కి కలిగాక, ఇప్పుడు మరింత సౌఖ్యంగా, అందంగా వ్రాసే పెన్‌లు వచ్చాయి. ఇంత చిన్న విషయం కనుక్కున్న పారిశ్రామిక వేత్త కోటీశ్వరుడయ్యాడు.

ఒక ముఖ్యమైన విషయాన్ని మనం ఇక్కడ గమనించాలి. మనుష్య జాతి పుట్టినప్పటి నుంచీ, గతంలో ఎన్నడూ లేనంత వేగంగా ప్రస్తుతం మన నాగరికత పెరుగుతోంది. రోజు రోజుకీ ఎన్నో కొత్త ఉద్యోగాలు కనుక్కోబడుతున్నాయి. ఎలక్ట్రానిక్ రంగంలో అయితేనేం, మరో రంగంలో అయితేనేం, ప్రతీ గంటగంటకీ ఒక కొత్త వస్తువో, విషయమో కనుక్కోబడుతోంది !!! రోజుకి ఎన్నో వందల అవకాశాలు లభ్యమవుతున్నాయన్న మాట. ఈ స్థితి గత శతాబ్దంలో వుండేది కాదు. ఒక పల్లెటూర్లో పుట్టిన యువకుడు అక్కడ నుంచి పట్నం రావటమే ఆ రోజుల్లో గగనమైపోయేది. దీని బట్టి మనకి ఏం అర్థమవుతోంది ? ఇంత అద్భుతంగా మారుతున్న ఈ వాతావరణంలో ఇప్పుడున్న ఈ

స్థితిని వాడుకోలేకపోతే, ఇక ఆ వ్యక్తి భవిష్యత్తులో మరేదీ సాధించలేడనేది నిర్వివాదాంశం- అని అర్థమవుతోంది కదా !

బిల్‌గేట్స్ ఒక చోట ఈ విధంగా అంటాడు "నేను ఈ శతాబ్దంలో, ముఖ్యంగా ఈ దశాబ్దంలో జీవిస్తూ ఉన్నందుకు ఎంతో సంతోషిస్తున్నాను. ఎంతో అదృష్టవంతుడిగా కూడా భావిస్తున్నాను. ఎందుకంటే - ఇప్పుడున్నన్ని అవకాశాలు, గత కాలపు వ్యక్తులకి ఉండేవి కావని నాకు నిశ్చయంగా తెలుసు."

ఇప్పుడు కావల్సింది అదృష్టమూ, తపనా కాదు. ఆలోచన. మన ఇళ్ళ ముందు గుమ్మడికాయలు కట్టినట్టే థాయ్‌లాండ్, మలేసియా లాంటి దేశాల్లో, ఇళ్ళ ముందు గుమ్మాలకి చీపురు కట్టలు, చెప్పులు కడతారు. అది మామూలే. కానీ ఒకసారి నేను ఆ దేశంలో "తెల్ల పెయింట్" వేయబడిన చీపురు కట్టల్ని, తెల్ల చెప్పుల్ని చూసి ఆశ్చర్యపోయి దాని గురించి ప్రక్కనున్న మిత్రుడ్ని అడిగాను.

అతను "ఇలా చెప్పులు, చీపురు కట్టలు కడితే సాధారణంగా ఇంట్లోకి దెయ్యాలు ప్రవేశించవని వారి నమ్మకం" అని చెప్పాడు.

"నేనడిగింది తెల్లరంగు వేయబడిన చీపురు గురించి" అన్నాను.

అతడు నవ్వి "ఇక్కడ ఒక పారిశ్రామికవేత్తకి గొప్ప ఆలోచన వచ్చింది. దెయ్యాలకి ఇష్టమైంది నలుపు రంగు కాబట్టి, మామూలు చీపురు కట్ట కన్నా తెల్లరంగు వేసిన చీపురు కట్ట కడితే దెయ్యాలు మరింత వేగంగా భయపడి పారిపోతాయని అతడు ప్రచారం చేశాడు. దాంతో ఈ విధమైన చీపురు కట్టలకి డిమాండు పెరిగింది" అన్నాడు. నిజంగా గొప్ప ఆలోచన. ఈ విధంగా, ఆర్థికాలోచనా సంపదవున్న వ్యక్తి, అవకాశాల కోసం వెతుకుతూనే వుంటాడు. అతడి ఆలోచన అయిదు విధాలుగా సాగుతూ వుంటుంది.

1) ఇప్పుడున్న అవకాశాల్ని ఇంతకంటే బాగా ఉపయోగించుకోవటం ఎలా ?
2) కొత్త అవకాశాలు ఏమైనా వున్నాయా ?
3) ప్రజల టేస్టు మారే ధోరణి దగ్గర్లో కనపడుతోందా ?
4) మిగతావాళ్ళ (ప్రత్యర్థుల) ఆలోచనలు ఎలా వున్నాయి ?
5) కొనుగోలుదార్ల సెంటిమెంట్లనీ, ఆలోచనల్నీ, అభిరుచుల్నీ ఇంతకంటే బాగా "క్యాష్" చేసుకోవటం ఎలా ?

కేవలం వ్యాపారస్థులకే కాదు. వివిధ ప్రొఫెషనల్ రంగాల్లో వున్న వారికీ, రచయితలకీ, ఎ.ఆర్. రెహ్మాన్‌లాంటి మ్యూజిక్ డైరక్టర్లకీ, రాజకీయ నాయకులకీ - అందరికీ పై అయిదు అంశాలూ వర్తిస్తాయి. మీరొక మ్యూజిక్ డైరెక్టర్‌గా వూహించుకుని, పై ప్రశ్నలు మళ్ళీ చదవండి. కొత్త అర్థాలు స్ఫురిస్తాయి.

ఒకే రోడ్డుపై పక్కపక్కన రెండు బట్టల షాపులుంటే, ఒకటి చాలా రష్‌గా, కస్టమర్లతో కిటకిట లాడుతూవుంటుంది. మరొకటి వెలవెలబోతూ వుంటుంది. విశ్లేషిస్తే.. ఏదో ఒక చిన్న కారణం కనపడుతుంది. చాలా చిన్న కారణం. అంతే !! ఒక చిన్న మార్పు ద్వారా, ఆ ఓటమిని అధిగమించవచ్చు.

నా మిత్రుడొకడు బేగంపేటలో, కోటి రూపాయల పెట్టుబడితో ఒక సూపర్ మార్కెట్ తెరిచాడు. అప్పట్లో ఆ ఏరియా, కొనుగోలుదార్లకి అంత పెద్ద షాపింగ్ సెంటర్‌కాదు. అందులోనూ చాలా విశాలమైన షాప్ అవటంతో జనం లేక బోసిపోతున్నట్టు కనిపించేది. నా మిత్రుడు డిప్రెస్ అవసాగాడు. నేను చెప్పాను. ఖాళీగావున్న షాప్‌లోకి సాధారణంగా కస్టమర్ ప్రవేశించటానికి ఇష్టపడడు. ఎక్కువ రద్దీగా వుంటే ఆ కిక్కిరిసిన జనం మధ్యలో దూరి కొనటానికే ఇష్టపడతాడు. "ఏదో లేకపోతే అంతమంది జనం ఎందుకుంటారక్కడ ?" - అన్న మనస్తత్వం కస్టమర్‌ది. నీ షాప్‌ని కూడా అలా తయారు చెయ్యి....".

"ఎలా ?"

"ఎలాగూ నీ షాపు చాలా విశాలంగా వుంది కాబట్టి - ముందొక కాఫీ షాపు, మరోపక్క బోటిక్ వగైరా, పక్క భాగంలో చిన్న పిల్లలు ఆడుకునే స్పోర్ట్ కాంప్లెక్సు తయారుచెయ్యి. కనీసం ఆ జనంతో కిటకిటలాడుతూ వుంటుంది. ముందుగా అది ముఖ్యం..." అని చెప్పాను. అతడు మరి కొంతమందిని సంప్రదించి, ఆ విధంగా మార్పులు చేశాడు. అయిదేళ్ళ క్రితం మాట ఇది! ప్రస్తుతం అతడి అమ్మకాలు రోజుకి రెండు లక్షలు పైనే. ఈ విధంగా ప్రస్తుత ప్రపంచ పరిణామాల్ని పరిశీలిస్తే మూడు విషయాలు అర్థమవుతాయి.

1) ఒకప్పటితో పోల్చుకుంటే, గత వందేళ్ళగా, ప్రపంచం వూహించని వేగంతో పరుగెత్తుతోంది.

2) ఆ వేగంతో అందుకోలేని వాళ్ళు, ప్రేక్షకుల్లా వెనుకే వుండిపోతారు.

3) గత శతాబ్దం కన్నా ఇప్పుడు, ఎన్నెన్నో అవకాశాలు - మరింత వేగంగా, పుష్కలంగా ఉద్భవిస్తున్నాయి.

ఏ కొత్తదనాన్ని అయినా వెంటనే స్వీకరించటానికి ప్రజలు సిద్ధంగా వున్నారు. ఒకప్పటిలా కాదు. పూర్వకాలంలో ఒకప్పుడు, ఏదైనా కొత్త వస్తువు కనుక్కుంటే, దాన్ని మార్కెట్‌లో పెట్టటానికి ఎంతో కాలం పట్టేది.

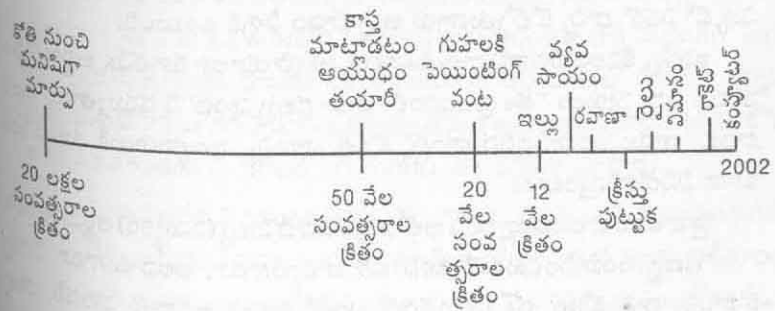
ప్రక్క పేజీలోని పట్టిక చూడండి.

సంవత్సరం (దాదాపుగా)	కనుక్కోబడిన కొత్త విషయం	మార్కెట్‌లోకి వచ్చిన సంవత్సరం (దాదాపుగా)	తేడా
1720	టైప్‌రైటర్	1850	180 సంవత్సరాలు
1830	పైర్లని కోసి, ధాన్యాన్ని పోగుచేసే ట్రాక్టరు.	1930	100 సంవత్సరాలు
1860	డబ్బాల్లో ఆహారం నిల్వ చేసే విధానం	1920	60 సంవత్సరాలు
1920	వాక్యూమ్ క్లీనర్	1950	30 సంవత్సరాలు
1945	టెలివిజన్	1955	10 సంవత్సరాలు
1960	కంప్యూటర్	1960	1 సంవత్సరం

టెలివిజన్, కంప్యూటర్‌ల దగ్గరకొచ్చేసరికి మార్పు చూసారా ? ఒక కొత్త విషయం కనుక్కోబడినప్పుడు, దాన్ని కమర్షియల్‌గా అభివృద్ధి చేయటంలో "వేగం" ఎంత వేగంగా అభివృద్ధి చెందిందో గమనించండి. అదే విధంగా, జనం కొత్తని ఆహ్వానించే విషయంలో ఏ విధమైన మార్పు చెందారో పై పట్టిక తెలుపుతుంది.

ఇంకో కుతూహలం కలిగించే విషయం గమనిద్దాం !

కోతి నుంచి మనిషి పుట్టి 20 లక్షల సంవత్సరాలయింది. నిలువుగా నిలబడటం, చేత్తో ఆయుధాన్ని పట్టుకోవటం ప్రారంభించాడు. అప్పటినుంచీ, ప్రస్తుతం వరకూ మనిషిలో జ్ఞానం ఎలా పెరిగిందో ఈ క్రింది పట్టిక తెలుపుతుంది.



మొదట్లో ఎంతో '...స్లో'గా వున్న జ్ఞానం, ఎంత వేగంగా అభివృద్ధి చెందిందో గమనించండి. 'చక్రం' ద్వారా బండి తయారు చేయవచ్చని తెలుసుకోవటానికి మనిషి 19,88,000 సంవత్సరాలు పట్టింది. ఆ తరువాత కేవలం 14 వేల ఏళ్ళలో రైలు తయారుచేసాడు.

ఆపైన కే...వ...లం ఆరవై ఏళ్ళకి - గంటకి 18000 మైళ్ళ వేగంతో ప్రయాణించే రాకెట్‌ని కనుక్కున్నాడు మనిషి ! **సైన్సూ, తెలివితేటలూ, ఎంత వేగంగా అభివృద్ధి చెందాయో గమనించండి.**

రాకెట్ కన్నా వేగంగా మనిషి జ్ఞానం అభివృద్ధి చెందుతోంది. ఇంతకన్నా బాగా జీవించటం ఎలా ? అని మనిషి నిరంతరం శోధిస్తూనే వున్నాడు. ఎక్కడా సంతృప్తి పడి ఆగిపోలేదు.

తాను కంఫర్ట్ జోన్‌లో వున్నాను కదా - అని మనిషి అప్పట్లో గుర్రాన్ని కనుక్కోగానే అనుకుని వుంటే, మానవజాతి చరిత్ర అక్కడే ఆగిపోయేది !

ఇంత వేగంగా ప్రపంచంతోపాటూ మనమూ పరుగెడ్తేనే మనుగడ !! అప్పుడే సుఖంగా బ్రతగ్గలం.

డి) సుఖంపై నమ్మకం : డబ్బు ఆనందాన్ని ఇవ్వకపోవచ్చు. కానీ, నిశ్చయంగా సౌఖ్యాన్ని ఇస్తుంది. ఎక్కువ డబ్బు ఉండటం పాపమని, ఉన్నంతలో తృప్తిగా (!) బ్రతకటమే జీవితమని, ఆర్థిక నిస్పృహ ఉన్నవాళ్ళు భావిస్తారు. అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించటం, నిలువ చేయటం ఘోరమని వీళ్ళు ప్రగాఢంగా నమ్ముతారు. డబ్బున్న వాళ్ళందరూ స్వార్థపరులనీ, లోభులనీ, కుత్సితంగా ఆలోచిస్తారనీ సినిమాలు చూసి వీళ్ళు అపోహపడతారు. వీళ్ళని తృప్తి పరచడానికి కోటీశ్వరులైన ప్రొడ్యూసర్లు కూడా అలాంటి సినిమాలే తీస్తారు. డబ్బున్న వాళ్ళు తమ కుటుంబాలనీ, పిల్లల్నీ, భార్యనీ నిర్లక్ష్యం చేస్తారనీ, రాత్రింబగళ్ళు తాగుడు, విందు వినోదాలతో కాలం గడుపుతూ వుంటారనీ, వారిని చూసి తాము జాలి పడాలనీ విశ్వసిస్తూ వుంటారు. వీరిలో కొంతమంది ఇంకా చిత్రంగా ఆలోచిస్తారు. తాము ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించే కొద్దీ ఎక్కడో ఎవరో దాన్ని కోల్పోతున్నారు అన్న భావం వీళ్ళకి ఉంటుంది.

ఇవ్వన్నీ, కేవలం చేతకాని వాళ్ళ ఊహలూ, అభిప్రాయాలూ మాత్రమే. ఆర్థికాలోచన సంపద ఉన్న వ్యక్తులు "ఈ ప్రపంచంలో చాలా డబ్బు వుంద"ని నమ్ముతారు. అంతే కాదు. తాము సంపాదించిన దాంట్లో కొంత భాగాన్ని, పుణ్యకార్యాలకీ మానవసేవకీ కూడా వినియోగిస్తుంటారు.

పై నాలుగు పాయింట్లూ కలిపి ఆలోచిస్తే, మొదటి మెట్టు (నమ్మకం) అర్థమవుతుంది. "డబ్బు సంపాదించటమనే కళని ఒక బాధ్యతగానూ, అలవాటుగానూ మార్చుకోవాలని, దాని కోసం ఈ ప్రపంచంలో ఎంతో సంపద అవకాశం వుందనీ, డబ్బు

సంపాదించటం ఒక ఆనందకరమైన ప్రక్రియ తప్ప కష్టపడటమో, ఇతరులని మోసం చేయటమో కాద"ని ఈ మొదటి మెట్టు తెలుపుతోంది. ముందు దీన్ని నమ్మాలి!!

2) డబ్బుపట్ల దృక్పథం :

ఆర్థిక ప్రణాళికలో రెండవ మెట్టు, డబ్బు పట్ల మనిషికి వుండాల్సిన దృక్పథం. జాన్ కోహో తన పుస్తకంలో అతడి స్వీయ జీవితానుభవం గురించి వ్రాస్తూ ఈ విధంగా అంటాడు.

"నేను నా మెదడుని ట్యూన్ చేసుకున్నాను. నాకు డబ్బు లేకపోవచ్చు. కానీ, డబ్బుపట్ల ఎలాంటి దృక్పథం వుండాలో, అవగాహన ఉండేది. ఒక అడవిలో చిన్న చెక్కల క్యాబిన్‌లో బ్రతికేవాళ్ళం. అక్కడ కరెంట్ లేదు, నీళ్ళు లేవు. ఎండాకాలంలో ఏరు ఎండిపోతుండేది. నేను ఒక చిన్న స్కూల్లో టీచర్‌ని. వాళ్ళిచ్చే జీతం ఇంటి అద్దెకే సరిపోదు. అందుకే, ఊరికి దూరంగా అడవి ప్రాంతంలో వుండేవాళ్ళం. అర్ధరాత్రి వరకూ మేల్కొని, వ్యక్తిత్వ వికాస పుస్తకాలు చదువుతూ నోట్సు వ్రాసుకునే వాడిని. రాత్రిపూట విపరీతమైన చలి. దాని బారి నుంచి కాపాడుకోవటం కోసం, అడవిలో చిన్న చిన్న కొమ్మలు ఏరుకొచ్చి మంట వేసుకునే వాళ్ళం. అప్పుడే నాకు మొట్టమొదటిసారి ఈ ప్రపంచంలో **అనుభవించబడని ఆస్తి** ఎంత వుందో అర్థమైంది. ఎటుచూసినా చెట్లు, ఎండిన కొమ్మలు, చెట్లకి కాసే ఎన్నో రకాల పండ్లూ నన్ను అబ్బుర పరచేవి. చెట్లూ, పళ్ళేకాదు. పక్షులు - జంతువులు అన్నీ గుంపులు గుంపులుగా, కోకొల్లలుగా కనపడేవి..."

జాన్ కోహో జీవితం ఆ విధంగా కొంత కాలం గడిచిన తర్వాత, మొట్టమొదటిసారి, వ్యక్తిత్వ వికాసం మీద ఉపన్యాసం యివ్వటం కోసం, ఒక చిన్న పట్టణం వెళ్తాడు. ఒక పెద్ద హోటల్‌లో మీటింగ్ కానీ అతడు మాత్రం ఒక థర్డ్‌క్లాస్ హోటల్లో దిగవలసి వస్తుంది. అది అతడి మొట్టమొదటి హోటల్ అనుభవం. అక్కడ సరియైన వసతులు వుండవు. కానీ, ఉపన్యాసం ఇవ్వటం కోసం అతడికిచ్చిన డబ్బుకి, అంతకన్నా పెద్ద హోటల్స్‌లో ఉండటం అసాధ్యం ! ఆ రోజు ఒక అనుకోని సంఘటన జరుగుతుంది. అదే మీటింగ్‌లో అతడి ఉపన్యాసం విని ప్రేరణ పొందిన ఒక కోటీశ్వరుడు తన హోటల్లో 'లంచ్' ఇస్తాడు. మొట్టమొదటిసారి ఆ గదిని చూసి ఒక అద్భుతమైన అనుభూతిని పొందుతాడు కోహో. ఆ తరువాత అతడు ఆ హోటల్ గది గురించి ఈ విధంగా వ్రాస్తాడు.

సంపద అనేది ఏ విధంగా ఆహ్లాద తరంగాలను సృష్టిస్తుందో, మొట్టమొదటిసారి నేను అనుభవించాను. అదొక విశాలమైన హాలు. పక్కనే రెండు బెడ్‌రూంలు. అక్కడ గాలి తాలూకు పరిమళమూ, నిశ్శబ్దంగా వినిపిస్తున్న ఎయిర్ కండీషనర్

శబ్దం, విశాలమైన మంచాలు, ఫ్లవర్ వేజులు చూస్తూంటే, నాకు అకస్మాత్తుగా నేనుంటున్న ఇల్లు, చుట్టూ వున్న అడవి గుర్తొచ్చాయి. అక్కడ అంతులేని సంపద ప్రకృతి ! ఇక్కడ అంతులేని సంపద డబ్బు ! నా బీదరికం గురించి నేనేమీ బాధపడలేదు. కానీ ఇక్కడ వున్న ఇంత సంపదని చూసి ఆనందం కలిగింది. అప్పుడే నేను ఒక నిర్ణయానికి వచ్చాను. ఆ తరువాత సరిగ్గా మూడు సంవత్సరాలకి నేను అదే హోటల్ సూట్‌లో వున్నాను. నాకు నెపోలియన్ హిల్ మాటలు గుర్తొచ్చాయి. నెపోలియన్ హిల్ అంటే తన వ్యక్తిత్వ వికాసం ద్వారా ఎంతో మందిని ప్రభావితం చేసిన ఒక అద్భుతమైన శాస్త్రవేత్త. అతను ఈ విధంగా అంటాడు. **"ఒక్కసారి డబ్బు రావటం మొదలు పెడితే అది ప్రవాహం లాగా, ఉప్పెన లాగా వచ్చేస్తుంటుంది. ఇంత డబ్బు ఈ ప్రపంచంలో ఇంతకాలం ఎక్కడుందా అని మనం ఆశ్చర్యపడేలాగ మనల్ని ఉక్కిరి బిక్కిరి చేస్తుంది"** అని. ఇదేదో ఫాంటసీ కథ కాదు. కొంతమంది జీవితాల్లో ఇలాంటి అనుభవం నిజంగానే జరగటం మనం గమనిస్తుంటాం. నా జీవితంలో కూడా అలాగే జరిగింది. ఒక సంవత్సరం తిరిగేసరికి నేను "Thought dynamics" అన్న విషయంపై ఉపన్యసించటంలో నిష్ణాతుడి నయ్యాను. ఆ విషయం ప్రపంచం గుర్తించింది. ఆర్థికంగా నిలదొక్కుకున్నాను. అదే సంవత్సరం ప్రపంచ పర్యటన చేస్తూ ఆస్ట్రేలియాలో షెరటాన్ హోటల్‌లో ఒకరోజు రాత్రి ఉండవలసి వచ్చింది. ప్రపంచంలో అతి ఖరీదైన హోటల్స్‌లో అదొకటి. అక్కడ పైఅంతస్థు మీద నిలబడి, కింద ఉన్న 'సిడ్నీ' నగరాన్ని చూస్తూంటే, మొత్తం నగరం అంతా నా కాళ్ళ దగ్గర ఉన్నట్టు అనిపించింది. దూరం నుంచి వినిపిస్తున్న మ్యూజిక్కు, మరో పక్క సముద్రపు అలల శబ్దం, హార్బరు, మిణుక్కు మిణుక్కుమంటున్న సిటీ లైట్సు, నా మొట్ట మొదటి ఫీలింగ్ మళ్ళీ పునరావృతం అయ్యింది. ఈ ప్రపంచంలో చాలా వున్నాయి. అడవిలో చెట్లు, పూలు, పక్షులు, సముద్రంలో చేపలు, భూమ్మీద డబ్బు.... కావల్సిందల్లా దీన్ని సొంతం చేసుకోవాలి అన్న పట్టుదల మాత్రమే! కరెంటు, నీరు లేని స్థితి నుంచి, డబ్బంటే లెక్కలేకపోవటం అన్న స్థితికి ఎదగటానికి, మొట్టమొదటి నుంచి నాకున్న ఏకైక అర్హత - 'డబ్బు పట్ల కాంక్షాపూరితమైన అవగాహన మాత్రమే' అని ఇప్పటికీ కూడా నేను గాఢంగా నమ్ముతున్నాను."

పై వ్యాసం వ్రాస్తూ జాన్ కోహా ఈ విధంగా అంటాడు. "ఈ వ్యాసం చదివిన అందరూ, దీన్ని పదిమందికీ చెప్పండి! ఇదేదో నా జీవిత కథ గురించి ప్రచారం కాదు. ఈ ప్రపంచంలో ఇంకా కొల్లగొట్టబడని ఆస్తులు, సంపద ఎంతో వుందని ప్రపంచానికి

తెలియజెప్పటమే నా ఉద్దేశ్యం. ఎందుకంటే నేను ఈ రంగంలోకి ప్రవేశించక ముందు thought dynamics గురించి ఎవరికీ తెలియదు కదా. అలాగే రైట్ సోదరులు విమానాన్ని కనిపెట్టకముందు మనిషి గాలిలో ఎగరవచ్చని ఎవరికీ తెలీదు. ఏమో..... మీరు చెప్పిన నా కథ విని, ఎక్కడైనా ఎవరైనా ఒక వ్యక్తి, మరొక కొత్త విషయాన్ని ప్రపంచానికి అందించవచ్చు. అతడు ఆ విధంగా కోటీశ్వరుడవడానికి ఈ చిన్న వ్యాసం ఉపయోగపడుతుందని నేను భావిస్తున్నాను".

(అందుకే పాఠకులకి దీన్ని యధాతథంగా చెప్పటం జరిగింది - యండమూరి)

* * *

తాను ధనవంతుడిని అన్న ఫీలింగ్ స్వతహాగా రాదు. ఆలోచనల్లో పాజిటివ్‌నెస్ క్రమక్రమంగా పెంపొందించుకోవాలి. దేవులపల్లి కృష్ణశాస్త్రి గారు ఒక పాటలో వ్రాస్తారు. "ప్రతీ రాత్రి వసంత రాత్రి - ప్రతి గాలి పైరు గాలి" అని. మామూలు గాలికీ, పైరు గాలికీ ఉన్న తేడా (లేదా) ప్రతీ రాత్రికీ వసంతరాత్రికీ ఉన్న తేడా మనందరికీ తెల్సిందే. అనుకోగలిగితే, ప్రతిరాత్రీ ఒక వసంతరాత్రి అవుతుంది. అటువంటి హృదయం లేకపోతే వసంతరాత్రి కూడా మామూలు రాత్రి అవుతుంది. **ఒక నామవాచకానికీ మంచి విశేషణాన్ని అన్వయించటమే పాజిటివ్ థింకింగ్ అంటే !!!** అలాగే, మన చరిత్ర పట్ల, మన గొప్పతనం పట్ల ఎందరో ఎన్నో భావాలు వెలిబుచ్చారు. "వేదంలా ఘోషించే గోదావరి" అంటాడు ఒక రచయిత. "తరలి రాదా తనే వసంతం" అంటాడు మరో రచయిత. మన చుట్టూ వున్న మామూలు విషయాల్లో కూడా ఈ విధంగా ఆశావాదాన్ని ఊహించటం ప్రణాళికకి రెండో మెట్టు.

తనలో వున్న శక్తిని ప్రతి మనిషీ చాలా తక్కువగా అంచనా వేస్తాడు. ఉదాహరణకి, ఒకరోజు ప్రొద్దున్నే మీరు పరుగెత్తుతూ వెళ్ళండి. ఒక చోట ఆయాసమొచ్చి ఆగిపోతారు. మరికొంతదూరం పరుగెత్తే ప్రయత్నం చేయండి. అలా కొంతదూరం వెళ్ళాక ఊపిరి ఆందక మళ్ళీ ఆగిపోతారు. అప్పుడు మొత్తం శక్తినంతా కూడగట్టుకుని కొన్ని అడుగులు వెయ్యండి. ఆయాసం భరించలేనంత అవుతుంది. శరీరం, కాళ్ళు సహకరించవు. ఆగిపోకుండా, అప్పుడు "నేనింకొక్క అడుగు వేయగలను" అని అనుకోండి. వేస్తారు. ఆ తరువాత "... ఆఖరిది. ఇదే ఆఖరిది" అనుకుంటే, చివరిది కూడా వేయగలరు. మీరు మొదట్లో ఆగిపోయింది "కిలోమీటరు" పరుగెత్తాక అనుకుందాం. ఇప్పుడు మరో రెండొందల మీటర్లు ముందుకు వచ్చారు !! అంటే - మీలో అంతర్గత శక్తిని, ఇంకా 20 శాతం ఎక్కువ ఉపయోగించుకున్నారన్నమాట.

పరుగు పందాల్లో చూడండి. వెంట్రుక వాసి ముందున్న వాడికి బంగారు పతకం వస్తుంది. రెండో వాడి పేరు కూడా ఎవరికీ గుర్తుండదు. **నెం. 1 కి ఈ విషయం కరెక్టుగా తెలుసు.**

3) డబ్బుతో సహచర్యం :

డబ్బుతో స్నేహం చేయటం మూడో మెట్టు. ఎక్కడ చూసినా సంపదనే గమనించటం మీ దృష్టికి అలవాటు చేయండి. నిజంగా మీరు గమనిస్తే ప్రతి చోటా సంపద ఉంది. మెయిన్ రోడ్డు మీద నిలబడి చుట్టూ చూడండి. హైదరాబాద్ లాంటి నగరంలో అయితే ఆకాశాన్ని అంటే పెద్ద పెద్ద టవర్స్ కనపడతాయి. అవన్నీ డబ్బున్న వాళ్ళు కట్టినవి. డబ్బున్న ఆర్కిటెక్ట్‌లు ప్లాన్ చేసినవి. డబ్బున్న వాళ్ళు డబ్బున్న వాళ్ళకి అమ్మినవి. ఆ ఇళ్ళలో ఉన్నవాళ్ళు కూడా లక్షల్లో వ్యాపారాలు చేసే వాళ్ళే. ఆ ఇంటి కాంట్రాక్టరు ఆ ఇల్లు కట్టించి కొన్ని లక్షలు సంపాదించి ఉంటాడు. ఇంతమంది ఇంత డబ్బుతో విలసిల్లుతున్నప్పుడు, మీరెందుకు అందులో ఒక భాగస్వామి కాలేరు ? అదే బిల్డింగ్ మీద ఒక చిన్న పెంట్ హౌస్ వుంటుంది. చిన్న పిల్లలు అక్కడ చాలా ఆరోగ్యకరంగా ఆడుకుంటూ వుంటారు. విశాలమైన స్థలంలో ఎన్నో పూల మొక్కలు, ఒక ఉయ్యాల కూడా ఉంటాయి. ఇలాంటి భవంతులు కొన్ని వందలు, వేలు వున్నాయి.

ఇంకొకరి సంపదని చూసి ఎప్పుడూ ఏడవకండి, అసూయపడకండి. వారితో స్నేహం చేయండి. (చాలామంది తమ కన్నా ఆర్థికంగానూ మానసికంగానూ తక్కువ స్థాయిలో వున్నవారి కంపెని కోరుకుంటారు. అలాంటి ఆలోచన వదిలిపెట్టండి. అలా అని, డబ్బున్న వాళ్ళ దగ్గర సోడాలు ఓపెన్ చేస్తూ అణిగి మణిగి వుండాలని కాదు). మీలో ఏ కళ వుందో దానిని పునాదిగా పెట్టండి. వీలైనంత వరకు జ్ఞానులతోనూ, ధనవంతులతోనూ స్నేహం చేయండి. ఇక్కడ ధనవంతులంటే పెద్దలు ఇచ్చిన ఆస్తిని వడ్డీలకు తిప్పుకుంటూ ధనవంతులుగా చెలామణి అయ్యేవారు కాదు. రాత్రింబగళ్ళు కష్టపడుతూ జీవితంలో అభివృద్ధి సాధిస్తున్న వాళ్ళు.

"సమాజం పాడైపోతోంది. ప్రేక్షకుల్లా చూస్తూ వుండటం తప్ప, మనమేమీ చెయ్యలేం..." అని ఆర్థిక నిస్పృహతో ఆలోచించే స్నేహితుల నుంచి దూరంగా వుండండి. ఒక చిన్న గెలుపుకి కూడా ఎంతో సంతోషించే ప్రజల మధ్య ఉంటే, గెలుపు యొక్క విలువ తెలుస్తుంది. ఎప్పుడూ విషాదాన్ని అనుభవించే వారి మధ్య వుంటే ఏం తెలుస్తుంది? గెలుపు 'రుచి' తెలియనివాడు, సామాన్యంగా బ్రతికేస్తూ, తన చుట్టూ వున్న వారికి కూడా "సామాన్యంగా బ్రతకటమే నీతి" అని కాన్వాస్ చేస్తూ వుంటాడు. హాయిగా కారులో తిరుగుతున్న వ్యాపారస్థుల్ని చూసి, "ఏ పనీ చేయకుండా వాళ్ళు ఎంత సంపాదిస్తున్నారో' అనుకోవద్దు. ఆ వ్యక్తుల సహచర్యం మీకు లభిస్తే, నిజంగా వాళ్ళు అనుక్షణం ఏ రకంగా ప్లాన్ చేస్తారో, ఎంత పకడ్బందీగా వ్యవహారాలని నడుపుతారో, ఎందుకు వాళ్ళు ధనవంతులయ్యారో అర్థమవుతుంది. అంతేకాదు. బీదవాడు తమ తీరిక సమయాలను గడిపే విధానానికీ, వీళ్ళు గడిపే విధానానికీ ఎంతో తేడా వుంటుంది. ఒక డ్రింక్ టేబుల్

వద్ద కూర్చున్నప్పుడు కూడా, వాళ్ళు తమ వ్యాపారం గురించో, తమకి లాభం కలిగే విషయం గురించే మాట్లాడుతారు తప్ప 'రిలాక్స్' అనే పదానికి చోటివ్వరు. అలా అని గాసిప్ వుండదని కాదు. రెండు చోట్ల "అదే" వున్నప్పుడు, కొంచెం సమర్థవంతమైనచోట వుండటం మంచిది కదా ! వ్యాపారం అన్నాక కొన్ని చోట్ల మోసం తప్పదు. అలా అని వ్యాపారస్థుల జీవితాలన్నీ మోసంతోనే నిండివుండవు. ఒక విషయం మాత్రం గుర్తు పెట్టుకోండి. **డబ్బున్న వాళ్ళు వేరు, డబ్బు సంపాదించే వాళ్ళు వేరు.** స్నేహం చెయ్యవలసింది, రెండో వర్గంతో మాత్రమే.

4) డబ్బు వల్ల ప్రేరణ :

ఏ రంగంలో పైకి రావాలన్నా, మనిషికి ప్రేరణ కావాలి. ఒక క్రీడాకారుడైనా, కళాకారుడైనా ప్రేరణతోనే పైకొస్తాడు. మనం ప్రస్తుతం ఆర్థిక ప్రణాళిక (డబ్బు) గురించి మాట్లాడుతున్నాం. ఒక మనిషి ధనవంతుడు కావాలంటే, దానికి ముఖ్యంగా ప్రేరణ కావాలి ! అలాంటి ప్రేరణని ఇచ్చేవి - బిజినెస్ పుస్తకాలు, వ్యాపారానికి సంబంధించిన మీటింగ్సు, వాణిజ్య మంత్రిత్వశాఖ ఇచ్చే బహుమతులు, మానసిక వ్యక్తిత్వ వికాస పుస్తకాలు, వాటిని బోధించే ట్రెయినర్లు, అటువంటి చర్చ జరపగల మిత్రులు !! ఒక మందుతో జబ్బు తగ్గకపోతే డాక్టరు మందు మారుస్తాడు. రెండు మూడుసార్లు అలా మార్చినా తగ్గకపోతే "రోగి" డాక్టర్ని మారుస్తాడు. అదే విధంగా, గెలుపు అనేది ఎంతకాలానికీ రాకపోతే, అది వచ్చేవరకు తన చుట్టూ ఉన్న స్నేహితుల్ని, తన ఆలోచనా విధానాల్ని, తన చర్యల్నీ మార్చుకుంటూ పోవాలి. చదవటానికీ, వినటానికీ ఇది చాలా కటువుగా వుండొచ్చు ! కానీ వాస్తవం ఎప్పుడూ కఠినంగా వుంటుంది. ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో, ప్రస్తుత ఆలోచనా విధానంలో గెలుపు సాధ్యం కాలేదంటే - చుట్టూ వున్న వాతావరణంలోనో, ఆలోచనల్లోనో, సలహాదారుల్లోనో తప్పువుందన్నమాట. లేదా చదివిన పుస్తకాలు సరి అయిన ప్రేరణ ఇవ్వటంలేదన్నమాట. వాటినీ మార్చాలి. ఏదో ఒక పుస్తకంలో... ఏదో ఒక పాయింటు... తన ఆలోచనకి దగ్గరగా వుండి వుండొచ్చు ! అప్పుడు దానిని ప్రేరణగా తీసుకుని, తన విజయాన్ని దానిపై నిర్మించాలి. కొంత మందికి బౌద్ధ మతం నచ్చవచ్చు. మరి కొందరికి ఇస్లాం నచ్చవచ్చు. దీనంతటికి కారణం ఏమిటంటే వాళ్ళ చుట్టూ వున్న వాతావరణానికి, ఆ మతంలో బోధించిన విషయాలు సరిపోవటం ! చేపలు మాత్రమే లభ్యమయ్యే ఒక దీవిలో ఎవరన్నా ఒక మత ప్రసక్తి చేపల్ని చంపరాదు అని బోధిస్తే ఒక్కడు కూడా ఆ మతంలో చేరడు. అదేవిధంగా, మనకి కరెక్టుగా ఏది కావాలో తెలిపే మార్గం ఒక పుస్తకంలో దొరక్కపోవచ్చు. రకరకాల పుస్తకాల, వ్యక్తుల పరిచయం వల్ల ఎక్కడో ఒక చోట మనకి కావల్సిన ప్రేరణ దొరకవచ్చు.

5) డబ్బు చుట్టూ వాతావరణం :

మీరు ఒక దర్శకుడో రచయితో అవ్వాలనుకున్నారనుకోండి. ముందు వారి కంపెనీని ఎన్నుకోండి. వాళ్ళ మధ్య తిరుగుతూ వుండండి. అలాగే ఆర్టిస్ట్ కాదల్చుకుంటే ఆర్టిస్టులతోనూ, వడ్డీ వ్యాపారులు కావాలనుకుంటే ఆ వ్యాపారం నడిపే వ్యక్తులతోనూ గడపండి. వాతావరణం అలవాటవుతుంది. ఆ పరిమళం మీకు అంటుతుంది. ఆ రంగంలో గెలిచే టెక్నిక్ తెలుస్తుంది. గెలిచే వ్యక్తులు ఎప్పుడూ గెలుపు గురించి ఆలోచిస్తారు. గెలుపు నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. గెలిచేలా ప్లాన్‌లు వేస్తారు. చివరికి గెలుస్తారు. వాళ్ళతో వుండటం ద్వారా మీకు గెలుపులో వుండే మాధుర్యం, గెలుపుకోసం ప్లాన్ చేయటంలో వుండే ఆనందం, గెలిచే ఉద్దేశ్యంలో వుండే థ్రిల్ తెలుస్తాయి. ఆ తరువాత ఆటోమేటిగ్గా మీరు.... గెలుస్తారు !!!

గెలుపు అనేది భూమిలోనుంచి వచ్చే మొక్క లాంటిది. అది ఇంకెవర్నో కొల్లగొట్టి తీసుకున్నది కాదు. అదే విధంగా, సంపద అనేది ఒకచోట తగ్గి, మరొకచోట పెరిగేది కాదు. అందుకే, ఒక మనిషిగెలుపు, ఒక దేశపు ఆర్థిక వ్యవస్థకి ఎంతో సహాయపడుతుంది! ఎంత ఎక్కువమంది "..... గెలిచే వ్యక్తులు" వుంటే, సమాజం అంత ఎక్కువ గెలుస్తుంది!! సంపద కలిగిన వ్యక్తి, దానిలో కొంత భాగాన్ని ఖర్చు పెట్టటంవల్ల, మరి కొందరికి ఉపాధి కలిగిస్తాడు !!! ఆ విధంగా, తన చుట్టూ వున్న ప్రపంచాన్ని మరింత సౌభాగ్యవంతం చేస్తాడు. మొత్తం ప్రపంచం అంతా ఇటువంటి 'అట్లాస్' (భూమిని మోసే గ్రీకు పురాణ వీరుడు)ల మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. అలాంటి అట్లాస్‌లా అవ్వాలన్న ఆలోచనే సంపద.

డబ్బు గురించీ, నిజాయితీ గురించీ, స్నేహం ప్రేమల గురించీ, తన జీవితం గురించీ, ఆరోగ్యకరమైన ఆలోచనలుండటం కన్నా గొప్ప సంపద ఏముంటుంది ?

అయితే ఇందులో ఒక చిక్కు వుంది. వ్యక్తిత్వ వికాస కోర్సుల్లో మేము ఉపన్యసిస్తూ "మనిషికి గుండెల్నిండా అంతులేని దయా, జాలీ వుండాలి" అనగానే ఆవునన్నట్టు తలూపుతారు. "...ఈ ప్రపంచాన్ని గెలవాలీ అంటే, మెదడనే భాండారంలో సమృద్ధిగా తెలివితేటలుండాలి" అనగానే ఆవునవునంటారు. "....హృదయమనే ఖజానాలో పుష్కలమైన సెంటుమెంటు, మానవత్వం లేనివాడు పశువుతో సమానం" అనగానే హర్షధ్వానాలు చేస్తారు. కానీ - చివరగా, "...ఇనప్పెట్టె నిండా అంతులేనంత డబ్బు వుండాలి" అనగానే సగం తలలు వూగటం ఆగిపోతాయి.

"ఆశకు అంతెక్కడ ?" అంటూ లేస్తాడు ఒక శ్రోత. ఆశకు అంతులేదు. అందుకే సంపాదిస్తూపోవాలి. అయితే, అది ధీరూభాయ్ అంబానీ లా "ధనమే" అయివుండనవసరం లేదు. థెరిస్సా, యోగి వేమనల్లా "కీర్తి" అయి వుండవచ్చు. బుద్ధుడిలా "ఆత్మ జ్ఞాన" అయివుండవచ్చు. కానీ, ఒక్క విషయం గుర్తుంచుకోండి : ఏది సంపాదించాలన్నా

శోధించాలి ! కష్టపడాలి !! కీర్తీ, తృప్తీ సంపాదించటానికి "వ్యూహం" అవసరం లేదు. కష్టపడితే చాలు. కానీ డబ్బు సంపాదించటానికి, కష్టంతోపాటూ అదీ కావాలి. ఒక వయసు వచ్చాక, చాలమందిలో ఆ తపన, ఆసక్తి తగ్గిపోతాయి. స్థిరమైన సంపాదన దగ్గిర ఆగిపోతారు. అప్పుడు వారనే మాట -

"ఆశకు అంతెక్కడ"

ఇలా అనే వారి నట్టింట్లో అదృష్టదేవత ప్రత్యక్షమై లక్ష రూపాయల బ్యాగు ముందుపెట్టి "ఒకసారి నాకు నమస్కరించి - ఇది తీసుకో" అంటే వెంటనే ఆ పనిచేసి, మహదానందంతో దాన్ని స్వీకరిస్తారు. అదే దేవత, ".... ఒక గుంజీ తీస్తే ఒక రూపాయి బహుమతిగా ఇస్తాను" అంటే, కొందరు మర్యాదగా నిరాకరిస్తారు. మరికొందరు వంద గుంజీలు తీసి "అలసిపోయి"... అంతకు సరిపడా డబ్బు స్వీకరిస్తారు. "అంత తక్కువ డబ్బు మాత్రమే తీసుకున్నావేం ?" అని ఎవరయినా అడిగితే, వాళ్ళు అనేమాట -

"ఆశకు అంతెక్కడ ?" అని

చిత్రమేమిటంటే, ఇటువంటి వారు - 'తాము నిజంగానే వేదాంతులమైపోయామనీ, ధనం పట్ల కాపీనం పోయిందనీ మనస్ఫూర్తిగా నమ్ముతారు. అంతేతప్ప, అలసటవల్ల వచ్చిన 'అశక్తత' ద్వారా నిరాసక్తులమయ్యామని చచ్చినా వప్పుకోరు.

* * *

ఆర్థిక ప్రణాళిక కరెక్టుగా వున్న వ్యక్తి (భూకంపం లాంటి వూహించని మహా ప్రమాదం వస్తే తప్ప) ఆర్థికంగా ఏవిధమయినా వత్తిడులకు లోనుకాడు. అతడికి లక్షల కొద్దీ డబ్బు లేకపోవచ్చు. కానీ, ఉన్నదాన్లోనే కరెక్టుగా ప్లాన్ చేసుకుంటాడు. కోరికనీ, సంపదనీ సమన్వయ పరుస్తాడు. అతడికి ఈ క్రింది విషయాలు కరెక్టుగా తెలుసు :

1. మన జీవిత గృహాల్లోకి ఎందరో వస్తూ పోతూ వుంటారు. కొందరే, తమ ప్రభావితపు పరిమళాన్ని వదిలి వెళ్తారు.

ఇది జీవిత గృహానికి సంబంధించినది. ఇక వ్యాపార గృహాల గురించి ఆలోచిద్దాం. ప్రతి మనిషికీ ఒక వ్యాపార గృహం వుంటుంది. 'వ్యాపారం' అంటే ఇక్కడ కేవలం ఆర్థికపరమైనదే కాదు. అత్తా కోడళ్ళ మధ్య లావాదేవీలు కూడా వ్యాపారమే. (B.Com., చదివిన కొంత మందికి 'కామర్స్' కి సరిఅయిన నిర్వచనం తెలీదు. లాభం ప్రతిపాదికగా నడిపే వ్యవహారాన్ని 'కామర్స్' అంటారు.) ఏది జీవిత గృహం, ఏది వ్యాపార గృహం అనేది ప్రతి మనిషీ కరెక్టుగా విభజించగలిగి వుండాలి. **అవతలివారితో మన సంబంధం వ్యాపారపరమా? దానికి అతీతమా అన్నది ఖచ్చితంగా నిర్ణయించుకోవాలి. అతీతమయితే, అక్కడ కేవలం ప్రేమే ఉంటుంది. వ్యాపారం ఉండదు. ప్రేమించిన వారితోనూ, ఆప్తులతోనూ వ్యాపారం చేయకూడదు.**

కానీ వ్యాపార గృహ ప్రాంగణాల్లో పరిమళాలుండవు. ఎత్తులు పై ఎత్తులు, ముందుచూపు, విశ్లేషణ - ఇవే వుంటాయి. మంచితనం అనే మాటకు ఇక్కడ అర్థం వేరే వుంటుంది. వ్యాపారంలో "మంచి" అనిపించుకోవాలీ అంటే అన్నమాట మీద నిలబడగలిగి వుండాలి. అప్పులు సక్రమంగా తీర్చాలి. అంటే... "వ్యాపారం" కరెక్టుగా చెయ్యాలి. అదే ప....రి....మ.....ళం.

చాలా మంది సెంటిమెంటలిస్టులు వ్యాపార పరిమళాన్నీ, జీవిత పరిమళాన్నీ ఒకేలా భావించి, తమ జీవిత వ్యాపారాన్ని సక్రమంగా నిర్వర్తించరు. కుటుంబంలోని ఒక ఆత్మీయ సభ్యుడు చనిపోయాడనుకుందాం. చాలా బాధ! అది గుండెల్లోంచి తన్నుకొస్తుంది!! కానీ బాధపడటం వేరు. దహనకాండ (కర్తవ్యం) నిర్వర్తించటం వేరు. రెండింటికీ సంబంధం లేదు. బాధ జీవితం. దహనకాండ వ్యాపారం. తన కర్తవ్యాన్ని తాను పూర్తి గావిస్తూ, మనసులో బాధని క్రమంగా తగ్గించుకోవటం (ఆ వ్యక్తి తాలూకు జ్ఞాపకాల్ని కాదు) ఉత్తమమయిన పద్ధతి. వ్యాపార పరిమళాన్నీ, జీవిత పరిమళాన్నీ సరిగ్గా నిలుపుకోవటమంటే అదే ! మరికొంతమంది, వ్యాపారంలో కూడా జీవిత పరిమళాన్ని చొప్పించటానికి ప్రయత్నం చేస్తారు. స్నేహితులకి అప్పు ఇవ్వటం, నష్టాల్ని తానొక్కడే భరించటం లాంటివి దీనికి ఉదాహరణలు. ఇంకో రకం వున్నారు. వీరు జీవితాన్ని కూడా వ్యాపారంలాగానే చూస్తారు. వీరి గురించి తరువాత చర్చిద్దాం.

2. తన గురించి 'మెదడు' తో ఆలోచించి, ఇతరుల గురించి 'మనసు'తో ఆలోచించగలిగినవాడే నెం. 1 కాగలడు.

చాలా లోతైన వాక్యం ఇది. ఒక వ్యక్తి, ఆనందంగా వుండాలీ అనుకుంటే, అతడి "మనసు"ను తన మెదడు స్వాధీనంలో వుంచాలి. జాలి, దయ, క్షమ మొదలైనవన్నీ "మనసు" కు సంబంధించిన గుణాలు. "విచక్షణా జ్ఞానం" మెదడుకు సంబంధించినది. అందుకే పెద్దలన్నారు - "ధర్మం గొప్పది. కానీ, తనకుమాలిన ధర్మంకూడదు" అని.

ఇతరుల గురించి మనసుతో ఆలోచిస్తే, దయ, జాలి మొదలైన గుణాలు అబ్బుతాయి. లేకపోతే మనిషి స్వార్థజీవి అవుతాడు. అయితే, యిలాంటి గుణాలు... మెదడు యొక్క కంట్రోలులో లేకపోతే - బంధువులకి ఆస్థిపంచటం, ఇతరుల్తో "మంచి" అనిపించుకోవటం కోసం, డబ్బు నీళ్ళలా ఖర్చుచేయటం లాటి గుణాలు అబ్బుతాయి. ".... అయిన వారికి ఆకుల్లోనూ, కాని వారికి కంచాల్లోనూ" అన్న లక్షణాలున్న వ్యక్తులు కూడా ఈ కేటగిరీలోకే వస్తారు.

3. కోపం, ప్రమాదం - రెండింటి చివరి అక్షరమూ ఒకటే. వాటి వల్ల మిగిలేది కూడా అదే !.... "సున్నా" !!

కొన్ని ఆక్సిడెంట్‌ల సంగతి వదిలేస్తే - మనిషికి సంభవించే ప్రమాదాలన్నీ స్వయంకృతాపరాధాలే. చాలామంది దీన్ని వప్పుకోరు !!! అధికమైన ఆశవల్ల - ఆర్థికంగా నష్టం వస్తుంది. అధికమైన టెన్షన్ వల్ల - పరీక్ష ఫెయిల్ అవుతుంది. అధికమైన

ఒంటరితనం వల్ల - రకరకాల మానసిక రోగాలు వస్తాయి. అయితే, వీటన్నిటి కన్నా ప్రమాదకరమైన రోగం ఒకటుంది ! కోపం ..... !

"కోపం" అనే స్వయంకృతాపరాధం వల్ల మనిషి మొదట్లో తన కుటుంబసభ్యుల్ని, తరువాత తన స్నేహితుల్నీ, చివరికి - తనని .... కోల్పోతాడు.

4. నిన్నొకడు మోసం చేస్తే, అది వాడి తప్పు. నువ్వు రెండు సార్లు మోసపోతే, అది నీ తప్పు.

అద్భుతమైన సత్యం ఇది ! "...నేను జీవితంలో చాలాసార్లు మోసపోయాను" అంటూంటారు కొందరు. కొందరి జీవితాల్లో ఇది ప్రత్యక్షంగా కనపడుతుంది. "జీవితంలో చాలాసార్లు ఇతరుల చేత మోసపోబడటమే తమ నొసట వ్రాయబడివుంది" అనుకునే వాళ్ళు కూడా ఈ కేటగిరిలోకే వస్తారు. ఏడాదికి పదిసార్లు ఇల్లు పడగొట్టే వాళ్ళు (వాస్తు), హెచ్చు వడ్డీకి అప్పు ఇచ్చి.... దాన్ని తిరిగి రాబట్టుకోవటం కోసం, మళ్ళీ ఆ (దివాళా తీసిన) వ్యక్తికి మరింత అప్పు పెట్టే వాళ్ళు, లేని రోగానికి డాక్టర్లకి డబ్బులు గుమ్మరించే వాళ్ళు, భూత వైద్యుల నాశ్రయించే వాళ్ళు కూడా ఈ కేటగిరీలోకే వస్తారు. వీళ్ళని భగవంతుడు కూడా రక్షించలేడు.

5. గొప్పవాళ్ళు వ్యూహాల గురించి, మధ్యములు సంఘటనల గురించి, అధములు వ్యక్తుల గురించి మాట్లాడతారు.

గమనించి చూడండి. కొందరి సంభాషణల్లో ఎక్కువగా ఇతరుల గురించే వుంటుంది. తమకు తెలిసిన వారి గురించో, రాజకీయ నాయకుల గురించో లేక మరే ఇతరుల ప్రముఖుల గురించో మాట్లాడుతూ వుంటారు. ఇందులో ఎక్కువగా చెడే వుంటుంది. తమకు తెలియని (ఆ వ్యక్తుల వ్యక్తిగత) విషయాలు కూడా తాము కళ్ళతో చూచినట్టుగా రెచ్చిపోయి చెప్పేస్తూంటారు. వీరు అధములు.

మధ్యములు ఎక్కువగా "సంఘటన"ల గురించి మాట్లాడుతూ వుంటారు. తమ జీవితంలో సంఘటనల నుంచీ, కాశ్మీర్ సమస్యవరకూ వీరు చర్చిస్తారు. అందులో వాస్తవం కన్నా, కల్పన, అభిప్రాయమూ ఎక్కువ వుంటుంది.

గొప్పవారు, అనవసర విషయాలకి తమ సంభాషణల్లో అంతగా ప్రాముఖ్యత ఇవ్వరు. వారి దృష్టిలో 1) అక్కడలేని వ్యక్తి గురించి కానీ 2) తమకు సంబంధంలేని సంఘటన గురించి గానీ చర్చించటమంత బుద్ధి తక్కువ పని మరొకటి లేదు. సంభాషణల వల్ల తాము నేర్చుకుంటారు. లేదా, ఇతరులకి నేర్పుతారు.

6. కమిట్‌మెంట్ వేరు - కోరిక వేరు :

చాలా మందికి కోరిక ఒక రకంగా, కమిట్‌మెంట్ మరొకరకంగా వుంటుంది. ఉదాహరణకి - ఓ ముప్పై ఏళ్ళ యువకుడికి సినిమాల్లో నెం. 1 అవ్వాలన్న అభిలాష వుందనుకుందాం. కానీ అతడికి రాత్రి రెండింటి వరకూ తాగటం అలవాటు. అదో కమిట్‌మెంట్ లా భావిస్తాడు. ఇక అతడు ఎలా నెం. 1 నటుడు అవగలడు ? రెండు

పడవల్లో రెండు కాళ్ళు పెట్టటమంటే ఇదే. క్రికెట్ మీద పిచ్చి ఇంటరెస్ట్ వుండి, ఎం.సెట్‌లో సీటురాని వాళ్ళు, ఈ కోవలోకే వస్తారు. ఒక బార్లో ఇద్దరు వెయిటర్లు ప్రైవేట్‌గా M.A. చదువుతున్నారు. I.A.S. తమ ఆశయం అని చెప్పారు. కమిట్‌మెంట్ అంటే అది.

7. నిర్ణయం - కమిట్‌మెంట్ ... రెండూ ఒకటి కానవసరం లేదు.

పైకి చాలా చిన్న విషయంలా కనపడే వాక్యం ఇది. కానీ లోతుగా ఆలోచిస్తే చాలా అర్థాలు కనపడతాయి. నా కథ "రుద్రనేత్ర" ఆధారంగా రాఘవేంద్రరావు గారు ఒక సినిమా, అదే పేరుమీద తీసారు. ఆ చిత్రం సరీగ్గా ఆడలేదు. కథ బావోలేదు. కానీ దర్శకుడు, అంతే కమిట్‌మెంట్‌తో దాన్ని తీసారు. కానీ ఫెయిలయింది. కారణం.... కథ మంచిది కాకపోవటం !!! ఆ కథ బావుంది అన్న మా నిర్ణయం తప్పు!! నిర్ణయం తప్పు అయినప్పుడు, ఎంత కమిట్‌మెంట్‌తో చేసినా ఫలితం వుండదు. ఇదీ మేము ఆ చిత్రం ద్వారా నేర్చుకున్న పాఠం. "ఇంత కష్టపడి పనిచేసానే--కానీ ఇది ఇలా ఎందుకయింది ?" అని నెం. 1 ఎప్పుడూ బాధపడడు. "... దీని మీద ఇంత "శ్రమ" పెట్టుబడి పెట్టాను. ఇది అనవసరం - అన్న నిర్ణయం ముందే తీసుకుని వుంటే ఇంత నష్టం జరక్కపోవును. ....ఒక అనుభవం వచ్చింది" అనుకుంటాడు.

నెం. 1 ఎప్పుడూ, తన శ్రమని తక్కువ అంచనా వెయ్యడు. శ్రమ వేరు, ఫలితం వేరు- అని అతడికి క్షుణ్ణంగా తెలుసు. పడిన ప్రతి శ్రమకీ ఫలితం రానవసరం లేదు. బీడు భూమిలో విత్తనం వేస్తే మొలకెత్తదు. కానీ - తప్పు విత్తనంది కాదు. భూమిది !! ఆ భూమిలో సదరు విత్తనం వెయ్యకూడదు - అన్న మన తప్పుడు నిర్ణయానిది !!!

చివరగా, ఆణిముత్యం లాంటి సుభాషితం గురించి చర్చించి, తరువాతి అధ్యాయంలోకి ప్రవేశిద్దాం.

8. ఇతరుల తప్పుల్నించి నేర్చుకోక తప్పదు. అన్ని తప్పులూ మనమే చేయటానికి సమయం సరిపోదు కాబట్టి.

జీవితంలో పైకి రావాలంటే మూడు ప్రశ్నలు తప్పనిసరి! అందులో మొదటిది : నీ తప్పు ఎంత తొందరగా సరిదిద్దుకుంటావు ? రెండవది : ఇతరుల తప్పుల్నుంచి ఎంత తొందరగా గ్రహిస్తావు? మూడవది : నీ బలహీనతల్నుంచి ఎంత తొందరగా బయటపడతావు ?

ప్రజ్ఞతకి ఇవే మార్గాలు. తప్పులు అందరూ చేస్తారు. కోపం అందరికీ వస్తుంది. ఎంత తొందరగా కోపం అనే బలహీనత లోంచి బైటపడతాం - అనేది మన స్థితప్రజ్ఞతపై ఆధారపడి వుంటుంది. స్థితప్రజ్ఞుడు అంటే ఎవరు ? A person who can take an unbiased decision, in the quickest possible time, without any emotional outburst. దీని గురించి మరింత వివరంగా, సమస్యా పరిష్కార శక్తి అన్న అధ్యాయంలో చదువుకుందాం.

అన్‌కామన్ సెన్స్

ఆర్థిక ప్రణాళికలో ఆఖరి భాగం Uncommon sense. వ్యాపార విషయాల్లో అయితేనేం, కొన్ని జీవిత విధానాల్లో అయితేనేం, ఒక్కొక్కసారి కామన్‌సెన్స్ కన్నా అది లేకపోవటమే లాభసాటిగా వుంటుంది. అందుకే నేను దీనికి Uncommon sense అని పేరు పెట్టాను. తెలివిగా ఆలోచించటం కన్నా తర్కరహితంగా ఆలోచించటం ఒక్కొక్కసారి లాభదాయకం అవుతుందని చెప్పటం ఇక్కడ నా ఉద్దేశ్యం. అలా అని తాను పట్టిన కుందేటికి మూడే కాళ్ళు అన్నట్టుగానో, లేక 'పిచ్చిపిచ్చిగా రాళ్ళు విసిరితే ఏదో ఒకటి తగలకపోదా' అన్న మూఢ నమ్మకంతోనో ప్రవర్తించమని కాదు.

Uncommon Sense అంటే ఏమిటో నిర్వచించడం కంటే కొన్ని ఉదాహరణలు ద్వారా తెలుసుకోవటం సులభం.

గతంలో అన్‌కామన్ సెన్స్ :

కొన్ని దశాబ్దాల క్రితం కొలంబస్ అన్న నావికుడు గమ్యం లేకుండా ఓడలో ప్రయాణం చేసాడు. అతడి అనుచరులందరూ వెనక్కి వెళ్ళిపోదామన్నా అతడు వినలేదు. చివరికి భూభాగాన్ని కనుక్కున్నాడు. అక్కడున్న ఆటవికుల్ని చూసి "ఇండియన్లు" అనుకున్నాడు. తను చూసిన ప్రదేశాన్ని 'ఇండియా' అని భావించాడు. కానీ, తాను కనుక్కున్నది భవిష్యత్తులో ప్రపంచాన్ని ఏలబోయే ఒక గొప్ప దేశం అని ఆ క్షణం అతడు భావించలేదు. ఆ దేశం పేరే "అమెరికా". అతడు చూసిన ఆటవికులే చివరికి "రెడ్ ఇండియన్స్"గా పిలవబడుతున్నారు.

అన్‌కామన్ సెన్స్‌కి ఇది ఒక ఉదాహరణ. యూరప్‌లో ఒక ప్రదేశంలో భూమి కొన్ని వందల చదరపు మైళ్ళ విస్తీర్ణం, ఒక రకం ధృడమైన రాతిపొరతో కప్పబడి వుంటుంది. ఆ పొర క్రింద మట్టి చాలా లూజ్‌గా వుంటుంది. అందుకని పై కప్పుని తొలిచి పునాదులు తవ్వి గోడలు కట్టడం దాదాపు అసాధ్యం. కానీ అక్కడ దొరికే ఒక రకమైన రాళ్ళకి ప్రపంచంలో మంచి మార్కెట్ వుంది. అందువల్ల ఆ రాళ్ళని ఎగుమతి చేయదలచుకున్న వ్యాపారస్థులు అక్కడికి కొన్ని వందల మైళ్ళ దూరంలో తమ ఇళ్ళు నిర్మించుకొని అక్కడి నుంచి ప్రతిరోజూ కష్టపడి ఆ ఫ్యాక్టరీ స్థలానికి వస్తూ వుండేవారు. అప్పుడు అక్కడున్న ఒక ఇంజనీరుకి ఒక ఆలోచన వచ్చింది. "ఇళ్ళు భూమి మీదే ఎందుకు కట్టాలి? భూమి లోపల ఎందుకు తొలచకూడదు?" అని. తన ఆలోచనని అతడు అయిదు సంవత్సరాల క్రితం ఆచరణలో పెట్టాడు. ఇప్పుడు అక్కడ దాదాపు వెయ్యి గృహాల దాకా భూమిలోపల నిర్మింపబడ్డాయి. ఇవన్నీ నేను స్వయంగా డాక్యుమెంటరీలో చూసాను. ఆ

ఇళ్ళు మన గదులకన్నా విశాలంగా మరింత అందంగా వున్నాయి. డ్రాయింగ్ రూము, వంటిల్లు, బెడ్‌రూము ఎంతో అద్భుతంగా, స్వభావ సిద్ధంగా నిర్మించబడ్డాయి. అన్నిటికన్నా గొప్ప విషయం ఏమిటంటే, ఆ ఇల్లు కట్టడానికి భారత కరెన్సీలో అయితే కేవలం సంబై అయిదు వేలు మాత్రమే అవుతుందిట. కారణం అక్కడ కట్టడానికి గోడలు గానీ, పై కప్పు గానీ అవసరం లేదు. మనకి కావల్సిన షేపులో భూమిని తొలిచి మట్టిని బైట పారబోసేస్తే చాలు. ప్రకృతి సిద్ధంగావున్న దృఢమైన రాతి పైకప్పుని ఆ విధంగా ఉపయోగించుకోవచ్చు అన్న ఆ ఇంజనీరు ఆలోచన అన్‌కామన్ సెన్స్‌కి గొప్ప ఉదాహరణ.

జపాన్‌లో ఒక డాక్టరుకి గమ్మత్తైన ఆలోచన వచ్చింది. చేపలు, మేకలు, కోళ్ళు, రొయ్యలు మొదలైనవి మాత్రమే ఎందుకు తినాలి ? అని అతడు ఆలోచించాడు. కొన్ని దేశాల్లో పాములు, కప్పలు కూడా తింటారని మనకి తెలుసు. అదే విధంగా ఆంధ్ర ప్రజలు భద్రాచలం ప్రాంతంలో "ఉసుళ్ళు" అనే ఒక రకమైన పురుగుల్ని చాలా ఇష్టంగా తింటారు. మరి ఇంతమంది ఇలా రకరకాల జీవుల్ని ఇష్టంగా తింటున్నప్పుడు ఎలుకల్నీ, గబ్బిలాల్నీ ఎందుకు తినకూడదు అన్న ఆలోచనతో అతడొక హోటల్ని రూపకల్పన చేసాడు. వేడివేడిగా, మరిగే నీళ్ళల్లో గబ్బిలాల్ని ఉడికించి చిన్న, చిన్న ముక్కలు కోసి, మన ములక్కాడ పులుసులాగ తయారు చేసి అందులో చర్మం తొలగించబడిన ఎలుకల్ని ఉడకబెడితే అది ఒక అద్భుతమైన వంటకంలా తయారవుతుందని అతడు గ్రహించాడు. వినటానికీ, ఆలోచించటానికీ కడుపులో దేవినట్టు ఉన్నా, ప్రస్తుతం ఆ హోటల్లో సీటు బుక్ చేసుకోవాలి అంటే ఒక రోజు ముందుగా ఫోన్ చేసి అపాయింట్‌మెంట్ తీసుకోవాలి. ఈ కూర వండే విధానాన్నీ, కస్టమర్లు ఆప్యాయంగా తింటున్న పద్ధతినీ నేను స్వయంగా డాక్యుమెంటరీలో చూసాను. గబ్బిలం, ఎలుక కాంబినేషన్‌లో భుజిస్తే కీళ్ళవాతమూ, మైగ్రేన్, కొలెస్ట్రాల్ తగ్గుతుందని ఒక శాస్త్రజ్ఞుడు అప్పుడే ఈ హోటలికి సర్టిఫికెట్ కూడా ఇచ్చాడు. అన్‌కామన్‌సెన్స్ ద్వారా వచ్చే గెలుపుకి ఇది పరాకాష్ఠ.

నేనొక సంస్థలో ఉద్యోగం చేసేటప్పుడు మా ఛైర్మన్‌కి ఒక ప్రపోజల్ పెట్టాను. ఇది దాదాపు పాతిక సంవత్సరాల క్రితం జరిగింది. ఆఫీసు మొత్తాన్నీ మ్యూజిక్ సిస్టమ్‌తో నింపమని, సన్నటి శాస్త్రీయ సంగీతం వినబడుతూంటే ఉద్యోగస్థుల్లో మరింత సామర్థ్యం పెరుగుతుందనీ, అలాగే ఆఫీసులో అక్కడక్కడా "ఎక్వేరియం" పెట్టి చేపల్ని పెంచాలనీ, బల్లల పక్కన మొక్కల కుండీలు, కిటికీలకి చిన్న చిన్న లతలు పెంచడం ద్వారా కస్టమర్లకి ఆహ్లాదకరమైన వాతావరణం ఏర్పడుతుందనీ అన్నాను. నా అన్‌కామన్‌సెన్స్‌కి ఆ రోజుల్లో మా డైరెక్టర్లు అందరూ నవ్వుకుని వుంటారు. ఇది జరిగిన పాతిక సంవత్సరాలకి ప్రస్తుతం బంజరాహిల్స్‌లో ఒక బ్యాంకు తన శాఖని ప్రారంభించింది. లోపలికి అడుగు పెట్టగానే ఒక విశాలమైన హాలు వుంటుంది. కస్టమర్ తాను ఒక

బ్యాంకులోకి ప్రవేశించినట్టు కాక, ఒక ఆహ్లాదకరమైన వాతావరణంలోకి ప్రవేశించినట్టు భావిస్తాడు. తాను ప్రవేశించింది బ్యాంకులోకా లేక ఒక మ్యూజియంలోకా అన్న భ్రాంతి కలుగుతుంది. రకరకాల శిల్పాలు, ఆధునిక చిత్రకళని ప్రతిబింబించే బొమ్మలూ ఆ హాలులో వుంటాయి. ఉద్యోగస్థులు గానీ, ఆఫీసు వాతావరణం గానీ అక్కడ కనపడదు. లోపలికి ప్రవేశించిన తరువాత, అంతకు ముందు నేను ఏ వాతావరణాన్ని రికమెండ్ చేసానో అది అక్కడ వుంటుంది. ప్రైవేట్ రంగంలో వాణిజ్యం త్వరత్వరగా పురోభివృద్ధి సాధిస్తున్న ఈ రోజుల్లో ఒకప్పటి అన్‌కామన్ సెన్స్ ఇప్పటి కామన్ సెన్స్ అవుతుందని చెప్పడానికి ఇదొక మంచి ఉదాహరణ.

అదే విధంగా నేను పనిచేసే రోజుల్లో మరొక సూచన కూడా ఇచ్చాను. ప్రైవేట్ బ్యాంకులు తమ కస్టమర్లకి మరింత బాగా సేవ చేయటం కోసం, కొరియర్స్‌ని ఏర్పాటు చేస్తే, డబ్బు కావలసిన కస్టమరు బ్యాంకుకి వచ్చే అవసరం లేకుండా, కేవలం ఫోన్ చేస్తే, కొరియరే వచ్చి కస్టమర్‌కి కావల్సిన డబ్బు ఇచ్చి, చెక్కు తీసుకెళ్ళిపోవటం అన్నది నేను సూచించిన పద్ధతి. ప్రస్తుతం ATM లు కొంతవరకు ఈ పని చేస్తున్నా త్వరలోనే కొరియర్ సిస్టమ్ కూడా వస్తుందని నా నమ్మకం.

భవిష్యత్తుని నేనింకా ఇలా వూహిస్తున్నాను. భవిష్యత్తులో విద్యార్థులు తమ సమయాన్నంతా రకరకాల చదువుల మీద వినియోగించే అవసరం వుండదు. నిజానికి ఒక మెకానికల్ ఇంజనీర్ని తీసుకుందాం. అతడు చిన్నప్పుడు తెలుగు, ఇంగ్లీషు, లెక్కలు అన్నీ చదవాలి. పన్నెండవ తరగతికి వచ్చిన తర్వాతే అతడు ఇంజనీరయ్యే అర్హత లభిస్తుంది. ఆ తరువాత ఆరు సంవత్సరాల పాటు అవసరంలేని మరెన్నో విషయాలు తెలుసుకోవాలి. నిజానికి ఒక మెకానికల్ ఇంజనీర్ని తయారు చేయటానికి కేవలం రెండు సంవత్సరాలు చాలు. అలాచేస్తే అతడికి మిగతా విషయాలేవీ తెలియకపోవచ్చు. అది వేరే సంగతి. కానీ ఆరేళ్ళ వయసులో చదువు ప్రారంభించి పన్నెండేళ్ళకల్లా ఒక మెకానికల్ ఇంజనీర్ని తయారు చేయటం చాలా సులభమైన పద్ధతి. ముందే చెప్పినట్టు అతడికి తెలుగు, సంస్కృతం, భూగోళం మొదలైన సబ్జెక్ట్‌లేమీ రాకపోవచ్చు. కానీ, ఒక యువకుడయిన మెకానికల్ ఇంజనీరు ఎంత సామర్థ్యంతో పనిచేయగలడో, ఈ పన్నెండేళ్ళ కుర్రవాడు కూడా అంతే సామర్థ్యంతో పనిచేయగలుగుతాడు. కావాలంటే, ఆ తరువాత, అతడు పార్ట్‌టైమ్‌గా మిగిలిన సబ్జెక్టులు చదువుకొనసాగించవచ్చు.

ఒక మేస్త్రి దగ్గర గానీ, వడ్రంగి దగ్గర గాని అనుభవం పొందిన కుర్రవాడు పదిహేనేళ్ళు వచ్చేసరికల్లా తానే ఒక మేస్త్రిగానో వడ్రంగిగానో అత్యంత సమర్థవంతంగా పనిచేయటం మనం చూస్తూనే ఉన్నాం కదా. అలాగే ఈ ఇంజనీర్లనీ, డాక్టర్లనీ కూడా తయారుచేయవచ్చు. ప్రస్తుతం ఇది అన్‌కామన్ సెన్స్. కానీ, భవిష్యత్తులో అది

జరగొచ్చు కూడా. జీవిత గమ్యాన్ని ముందే నిర్ణయించి, దాని బట్టి చదువు చెప్పటం జరిగిన రోజు, చాలామంది బోటనీ, జువాలజీ స్టూడెంట్లు బ్యాంకుల్లో పనిచేసే అవసరం ఉండదు. అదే విధంగా బియ్యే ఫిలాసఫీ చదివిన అమ్మాయి రిసెప్షనిస్ట్‌గా పనిచేసే అవసరం రాదు. ఇదంతా ప్రస్తుతపు అన్ కామన్ సెన్స్.

చదువు ప్రసక్తి వచ్చింది కాబట్టి, ఇక్కడ విద్యారంగంలో సంభవించే పరిణామాల్ని కూడా మనం చర్చిద్దాం. భవిష్యత్తులో పిల్లలు తమ కన్నా ఎక్కువ బరువున్న పుస్తకాల బ్యాగుల్ని మోయాల్సిన అవసరం ఉండదు. చిన్న కంప్యూటర్ చిప్ జేబులో పెట్టుకుని వెళ్తే చాలు. తమ చేతివ్రాత బావోదని బాధపడనక్కర్లేదు. అదేవిధంగా లెక్చరర్లు గంటల తరబడి ఉపన్యాసాలు ఇచ్చే అవసరం వుండదు. కేవలం కంప్యూటర్లు మాత్రమే విద్యను బోధిస్తాయి. ఇంకా కొంత కాలం ముందుకు వెళితే అసలు కాలేజీలు, స్కూలు బిల్డింగ్సు వుండవు. విద్యార్థులు తమ తమ ఇళ్ళలో కూర్చుని కంప్యూటర్ల ద్వారా పాఠాలు నేర్చుకుంటారు. ఇది ఇప్పుడిప్పుడే కామన్ సెన్స్‌గా మారుతున్న విషయం.

వ్యాపార రంగంలో అన్ కామన్ సెన్స్ ఎంత గొప్పగా పని చేస్తుందో చెప్పడానికి ఉదాహరణ ఫెయిర్ అండ్ లవ్లీ ఎడ్వర్టయిజ్‌మెంట్. పసుపు రాసుకుంటే ముఖవర్చస్సు పెరుగుతుందనేది మనకి కొన్ని దశాబ్దాల నుంచీ తెలుసు. అదే పసుపుని కల్వం రాయిలో పెట్టి నూరి, వీకో టెర్మరిక్ అని పేరు పెట్టి పదిరెట్లు ఎక్కువ ధరకి అమ్మితే, చాలా మంది కొనటం - అన్ కామన్ సెన్స్ కాక మరేమిటి ?

Uncommon Sense కి మరొక మంచి ఉదాహరణ థామస్ ఆల్వా ఎడిసన్. ఎలక్ట్రిక్ బల్బ్‌ని కనుక్కున్న ఆ శాస్త్రజ్ఞుడు దాన్ని దేనితో వెలిగించాలనుకున్నాడు ? అతడు ఆ బల్బ్‌ని కనుక్కోవడానికి ముందే కరెంటుందా ? ఒకవేళ వుంటే ఆ కరెంట్‌ని దేనికి ఉపయోగిస్తుండేవారు? ఈ ప్రశ్నని నేను చాలా మంది దగ్గర చాలా చోట్ల ప్రస్తావించాను. ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వచ్చిందంటే **ప్రపంచ చరిత్రలో ఎంతో మంది, ఒక విప్లవం రాగానే దాని ఆధారంతో లక్షాధికారులూ కోటీశ్వరులూ అయ్యారు.** ఇక్కడ విప్లవం అంటే కమ్యూనిస్టులు చెప్పే విప్లవం కాదు. ఒక ప్రగతి పూర్వకమైన మార్పు. ఇలాంటి మార్పు. మన చరిత్రలో గత రెండువందల సంవత్సరాల్లో నాలుగైదుసార్లు మాత్రమే వచ్చింది.

1) పంధొమ్మిదో శతాబ్దపు చివర్లో బొగ్గు ద్వారా రైళ్ళనీ, ఫ్యాక్టరీల్ని నడిపించవచ్చు అని కనుక్కోబడ్డప్పుడు మొట్టమొదటిసారిగా మనిషి జీవితంలో గణనీయమైన విప్లవం వచ్చింది.

2) ఆ తరువాత యాభై సంవత్సరాలకి (పారిశ్రామిక విప్లవం అభివృద్ధి చెందిన తరువాత) ఎలక్ట్రిసిటీ కనుక్కోబడింది. దాంతో పూర్తిగా మానవజాతి స్వరూపమే మారిపోయింది.

3) మూడవ అభివృద్ధికరమైన మార్పు - గ్రీన్ రెవల్యూషన్ ! కృత్రిమమైన పద్ధతుల ద్వారా విత్తనాల సామర్థ్యం పెంచి, మంచి ఎరువుల్ని, క్రిమి సంహారకమందుల్ని కనుక్కుని శాస్త్రజ్ఞులు హరిత విప్లవం సాధించారు.

4) మానవజాతి చరిత్ర (ఆంత్రోపాలజీ) లో నాలుగవ ముఖ్యమైన ఘట్టం 'ఎలక్ట్రానిక్స్'. (కంప్యూటర్స్‌తో ఎంతో అనుభవం వున్న చాలామందికి 'మొజాయిక్' అన్న పదం తెలిసి వుండకపోవచ్చు. ఇప్పుడు మనం చూస్తున్న ఈ కంప్యూటర్ విప్లవానికి నాంది పలికింది 'మొజాయిక్'. 'మొజాయిక్' అంటే, మొట్టమొదటి గ్రాఫికల్ వెబ్ బ్రౌజర్ (first graphical web browser). మార్క్ యాండ్రిసన్ అన్న వ్యక్తి దీన్ని రూపొందించాడు. ఆ తరువాత అతడు 'నెట్ స్కేప్ కమ్యూనికేటర్' గా తీర్చిదిద్దాడు. అతని దగ్గర్నుంచి మైక్రోసాఫ్ట్ ఈ మొజాయిక్‌ని కొనుక్కుని "ఇంటర్నెట్ ఎక్స్‌ప్లోరర్"గా రూపొందించింది. కంప్యూటర్స్ మీద పని చేసే వాళ్ళందరికీ netscape communicator, internet explorer అంటే ఏమిటో వివరించనవసరం లేదు కదా.) ఎలక్ట్రానిక్ విప్లవం ఆధారంగా, బిల్‌గేట్స్‌తో సహా ఎంతోమంది కోటీశ్వరులయ్యారు. మనమిప్పుడు ఈ శుభ సమయంలోనే వున్నాం. చేసుకున్నవారికి చేసుకున్నంత !!

మానవజాతి, ఈ విధంగా - నాలుగు రకాల గొప్ప విప్లవాల్ని చూసింది ! అయిదో రకం విప్లవం ఏ రంగంలో వస్తుందో వూహించగలరా ? ఈ రచయిత దృష్టిలో "బయో-టెక్నాలజీ" రంగంలో అనూహ్యమైన పరిణామాలు భవిష్యత్తులో చోటుచేసుకుంటాయి. Gene Code, Anti-Age మొదలైనవి దీనికి ఉదాహరణలు. ఈ విప్లవం ఎంతమందికి లాభం చేకూరుస్తుందో వేచిచూద్దాం. "...యాభై ఏళ్ళ వయస్సులో మా షాప్‌కి రండి. పాతికేళ్ళు వెనక్కి పంపుతాం" అన్న Anti-age క్లినిక్‌లు వచ్చేస్తాయి. భవిష్యత్తులో చాలామంది తమ పిల్లల్ని బయో టెక్నాలజీ చదివిస్తారు.

ఇక సాహిత్య రంగానికొస్తే, రెండు వందల సంవత్సరాల క్రితం కొంతమంది రచయితలు ఈ Uncommon Sense ని రచనల్లో కూడా చొప్పించవచ్చునన్న చిన్న ఆలోచనతో, కేవలం పేరు ప్రఖ్యాతులే కాకుండా, లక్షలు కోట్లు సంపాదించారంటే ఆశ్చర్యపడనవసరం లేదు. Common Sense తో వ్రాయబడని రచనని 'ఫిక్షన్' అంటారు. అంటే మరో రకంగా చెప్పాలంటే తర్కరహితమైన విజ్ఞాన పద్ధతుల్ని ఉపయోగించి, అభూత కల్పన చేయటాన్ని 'ఫిక్షన్' అనవచ్చు. అలాకాకుండా అసలు ఏ విధమైన సైంటిఫిక్ పునాదీ లేకుండా కేవలం రచయిత ఊహమీదే ఆధారపడ్డ రచనల్ని 'ఫాంటసీ' లంటారు. మరో రకంగా చెప్పాలంటే తర్కమున్నట్టు **కనిపించేవి** ఫిక్షన్. అసలు తర్కమే లేనిది ఫాంటసీ. ఉదాహరణకు, "తులసీదళం", "స్టార్ ట్రెక్"లాంటివి ఫిక్షన్. "బంగారు జుత్తు రాకుమార్తె - మంత్రగత్తె కథ" లాంటివి ఫాంటసీ. ఏది ఏమైనా,

ఇటువంటి అభూత కల్పనలని ఊహించిన మొట్టమొదటి రచయిత "మారీషెల్లీ". ఒక శాస్త్రజ్ఞుడి పరిశోధనా ఫలితంగా, ప్రాణం పోసుకున్న శవం, విలన్‌గా మారే కథాంశం వున్న ఆ పుస్తకం పేరు ఫ్రాంకెన్‌స్టయిన్ (Frankenstein). పద్దెనిమిది వందలా పద్దెనిమిదిలో ప్రచురితమైన ఈ పుస్తకం, పాఠకుల్ని దిగ్భ్రాంతుల్ని చేసింది. సాహిత్యం ఇలా కూడా వుండొచ్చని ఎవరూ వూహించలేదు. ఆ తరువాత జూల్స్‌వెర్న్, హెచ్.జి. వెల్స్ అనే రచయితలు అద్భుతమైన కల్పనలని పాఠకులకి అందజేసారు.

పద్దెనిమిది వందలా తొంభై ఐదులో హెచ్.జి.వెల్స్ వ్రాసిన "టైమ్ మిషన్" అన్న పుస్తకం సంచలనం సృష్టించింది. "ఒక మిషనులో కూర్చుని కాంతికన్నా వేగంగా పయనించగలిగితే, ఒక మనిషి ఇటు గతంలోకీ అటు, భవిష్యత్తులోకీ వెళ్ళగలడు" అని ఆ రచయిత ఊహించాడు. తరువాత ఇదే కథ ఆధారంగా బాలకృష్ణతో ఒక సినిమా తెలుగులో వచ్చింది కూడా. అలాంటివే "భూగర్భంలోకి సాహసయాత్ర, 80 రోజుల్లో భూప్రదక్షిణం" మొదలైనవి. ఆ తరువాత డిటెక్టివ్, సస్పెన్స్ రచనలు వచ్చాయి. ఆపై ఇన్వెస్టిగేటివ్ రచనలు! ఒక్కొక్క ట్రెండ్, ఒక్కొక్క రకమైన సంచలనాన్ని సృష్టించింది.

ఇంతకీ చెప్పొచ్చేదేమిటంటే, ***భవిష్యత్తుని ముందుగా ఊహించగలిగేవాడు, ఆ పరిణామాల్ని కరక్టుగా పట్టుకోగలిగేవాడూ, అందరికన్నా విభిన్నంగా ఆలోచించగలిగేవాడు ఎప్పుడూ సక్సెస్ అవుతూనే వుంటాడు.*** అతడి చుట్టూ వున్నవారికి అతడో మతిభ్రమించిన వ్యక్తిలా కనపడుతూ వుండివుండవచ్చు. అందులో అసహజమేమీ లేదు కూడా. ఎందుకంటే ముందు చెప్పినట్టు ఈ ప్రపంచంలో కొద్దిమందే నెంబర్‌వన్‌లు వుంటారు కదా.

సాహిత్యం తరువాత ఇక యుద్ధ రంగంలోకి వద్దాం

మొట్ట మొదటి ప్రపంచ యుద్ధంలో తొలిసారిగా కత్తులు కటార్లకి బదులుగా "టెక్నాలజీ" ఉపయోగించబడింది ! గుర్రాల మీద పరుగెత్తే సైనికుల స్థాయి నుంచి విమానాలూ, టాంక్‌ల పరిచయం జరిగింది మొట్టమొదటి ప్రపంచ యుద్ధంలోనే. మనం జానపద సినిమాల్లో చూపినట్టుగా ఒక సర్వసైన్యాధికారి కత్తిపైకెత్తి 'హో" అని అరవగానే కొన్ని వందలమంది సైనికులు గుర్రాల మీద ముందుకు దూకి ఒకరితో ఒకరు కత్తి యుద్ధం చేయటమనేది - చరిత్ర పుటల మాటున ఎన్నడో కప్పబడిపోయిన సత్యం ! ఇప్పుడు అదేమీ అక్కర్లేదు.

భాస్వరం, పొటాషియం మొదలైన మూలకాల మధ్య ఒక ఇనుప ముక్కని కూడి దాన్ని తుపాకీ గుండుగా తయారుచేసి, ఆ గుండుపై ట్రిగ్గర్‌తో ఒత్తిడి తీసుకురాగలిగితే రెప్పపాటులో ఆ ఇనుప గుండు ముందుకు వెళ్తుందనీ, ఆ బుల్లెట్ ఎదుటి మనిషిని చంపుతుందనీ ఒక శాస్త్రజ్ఞుడు కనుక్కున్నాడు. దాంతో యుద్ధరంగంలో కత్తులూ, కటార్లూ, గుర్రాలూ ఏనుగులూ మాయమయ్యాయి. తరతరాల యుద్ధ స్వరూపాన్నే

మొత్తం మార్చేసిన "తుపాకీమందు" ఎందర్నో లక్షాధికారుల్ని చేసింది. "పాత"నే నమ్ముకున్న రాజుల్ని నాశనం చేసింది.

శివ సినిమా తీయకముందు రామ్‌గోపాల్‌వర్మ ఒక ఇంజనీరు. అతను నాతో ఒక మాట అన్నాడు. "మన ప్రేక్షకులకి, ప్రస్తుతం వున్న సినిమాలకన్నా మంచి సినిమాలు వస్తాయన్న విషయం నేర్పగలిగితే (లేదా చూపించగలిగితే) వాళ్ళు దాన్ని తప్పకుండా ఆదరిస్తా" రని. ఆ సమయంలో అతడి మాటలు నాకు సరిగా అర్థం కాలేదు. ఆ తరువాత అతడు తన మొదటి సినిమా ద్వారా ఎలాంటి విప్లవాత్మకమైన మార్పు తీసుకొచ్చాడో మనందరికీ తెలుసు. జనమంతా ఒక రూట్లో వెళ్తున్నప్పుడు 'లూపు లైన్లో' ముందుకెళ్ళి అగ్రస్థానంలో నిలబడగలిగేవాడు తప్పకుండా మిగతా వారందరికన్నా విభిన్నంగా ఆలోచించే వాడై ఉంటాడు. Uncommon Sense ధియరీ అదే. (ఇక్కడ నేను చెప్తున్నది వితండ వాదం గురించి కాదు. Logical Uncommon Sense గురించి). శంకరాభరణం, శివ, నువ్వూ-నేనూ (సినిమాలు), తులసీదళం, విజయానికి అయిదు మెట్లు, వ్యక్తిత్వ వికాసం (పుస్తకాలు), కౌన్ బనేగా కరోర్‌పతి మొదలైనవన్నీ ఆ యా వ్యక్తులకి ఆ విధంగా వచ్చిన ఊహలే. పిజ్జాలు తయారుచేసే కంపెనీకి అలాగే ఒక కొత్త ఆలోచన వచ్చింది. "...మీరు ఫోన్ చేసి ఆర్డర్ ఇచ్చిన అరగంటలో మా మనిషి మీ దగ్గర వుండకపోతే, డబ్బు చెల్లించనవసరం లేకుండానే మీకు ఆ పిజ్జాలు ఇచ్చేస్తాం." అని ప్రకటించిన కంపెనీ, ఆ చిన్న ఆలోచన ఆధారంగా లక్షల డాలర్లు సంపాదించింది. ఆ కంపెనీ పేరు డామినోస్.

భవిష్యత్తులో అన్‌కామన్‌సెన్స్ :

రైళ్ళలోనూ, విమానాల్లోనూ ప్రయాణం చేసేటప్పుడు పుస్తకాలు, పత్రికలు చదవడంలో నిమగ్నమయ్యే ప్రయాణీకుల్ని మనం తరచు గమనిస్తూ వుంటాం. హైదరాబాదు నుంచి విశాఖపట్నం వరకు ప్రయాణించే వ్యక్తి ఒక వారపత్రికని అరగంటలో చదివేస్తాడు. అందుకే కొంతమంది అయిదు, పది పత్రికల్ని కొనడం కూడా మనం గమనించవచ్చు. రైల్వే స్టేషన్స్‌లో పుస్తకాల బళ్ళ వాళ్ళకి ఎంతో డిమాండు వుండటం కూడా అందుకే.

భవిష్యత్తులో అలా వుండదు. కేవలం ఒక అట్ట మాత్రమే వుంటుంది. దానిలోపల ఒకే ఒక పేజీ వుంటుంది. పావలా కాసంత చిన్న చిప్ అందులో పెట్టగానే ఆ పేజీ మీద నవల యొక్క మొట్టమొదటి పేజీ కనపడుతుంది. దాన్ని చదవటం పూర్తిచేయగానే, చూపుడు వేలుతో ఆ పావలా కాసుని ఒకసారి స్పృశిస్తే రెండో పేజీ దానంతట అదే వస్తుంది. అయితే రెండు అట్టల మధ్య వుండేది కేవలం ఒక పేజీనే. కానీ చదివే పాఠకుడికి, తాను ఒక పుస్తకం చదువుతున్నానన్న ఫీలింగ్ ఇవ్వటం కోసం ఈ విధమైన

రూపకల్పన జరిగింది. అయితే అందులో ఎన్ని పేజీల మేటర్‌ని భద్రపరచి తీసుకు వెళ్ళవచ్చో తెలుసా ?

ఊపిరి బిగపట్టి వినండి. 2,50,00,000 పదాల్ని. అంటే మైండ్‌పవర్ లాంటి 250 పుస్తకాల్ని, అతడు చిన్న కంప్యూటర్ పుస్తకంలో భద్రపరచి హైద్రాబాద్ నుంచి విశాఖపట్నం వరకూ చదువుకుంటూ వెళ్ళొచ్చన్నమాట.

దీన్నే e-book అంటారు.

మన పూర్వకాలం కవులు ఉపయోగించిన తాళపత్ర గ్రంథాల్ని మనం ప్రస్తుతం మ్యూజియంలో ఎలా చూస్తున్నామో, అలాగే వంద సంవత్సరాలు పోయాక మనం ప్రస్తుతం ఉపయోగిస్తున్న కాగితాల్ని, న్యూస్ పేపర్లని, మన మునిమనుమలు మ్యూజియంలలో చూస్తారు - అనడంలో అతిశయోక్తి లేదేమో.

తమ పిల్లలకి చదువు నేర్పే విషయంలో కూడా పెద్దల Uncommon Sense ని మనం గమనించవచ్చు. స్కూలు పుస్తకాలు తప్ప, తమ పిల్లలు మరింకే పుస్తకం చదివినా (ఉదాహరణకి ఈ మైండ్ పవర్‌లాంటి పుస్తకం) అదేదో పెద్ద నేరంలా భావించే తల్లిదండ్రులు నాకు తెలుసు. గ్రాడ్యుయేట్ అయిన తమ కొడుకు, రెవిన్యూ స్టాంపుకీ, పోస్టల్ స్టాంపుకీ మధ్య తేడా చెప్పలేకపోవటం గొప్ప అజ్ఞానంగా ఈ తల్లిదండ్రులు భావించరు. వాళ్ల ఉద్దేశ్యంలో తమ కొడుకు యొక్క జ్ఞానం అంతా, అతడికి వచ్చిన ర్యాంకు మీదే ఆధారపడి వుంటుందని !! ఇంతకన్నా Uncommon Sense మరొకటి ఉంటుందా ?

మంచి వ్యాపారస్తుడికి, గతమూ వర్తమానమూ ఆధారంగా భవిష్యత్తుని వూహించి, దాన్ని తన లాభానికి వుపయోగించుకోగలిగే "మైండ్ పవర్" వుంటుంది. ఉదాహరణకి, దాదాపు నాల్గు సంవత్సరాల క్రితం నేను వ్రాసిన "సిగ్నేస్తోంది" అన్న పుస్తకంలో, రెండు రకాల స్కూళ్ళ గురించి ప్రస్తావించడం జరిగింది. భార్య భర్తలిద్దరూ ఉద్యోగస్తులయినప్పుడు, వాళ్ళ పిల్లల్ని రెసిడెన్షియల్ స్కూళ్ళలో చేర్చడం మామూలే. ఏ మూడు నెలలకో ఒకసారి మాత్రమే ఆ పిల్లల్ని సెలవులకి ఇంటికి పంపిస్తారు. అలాకాకుండా వారానికి అయిదు రోజులు హాస్టల్ లో వుండి, శనివారం రాత్రి వచ్చేసి, ఆ రెండు రాత్రులూ తమ దగ్గిర పిల్లలుంటే, ఇద్దరూ ఉద్యోగస్తులయిన తల్లిదండ్రులకి కావల్సిందేముంది? పిల్లలు ఆ విధంగా తల్లిదండ్రుల దగ్గర గడపడానికి, తమ వాహనంలో స్కూలు యాజమాన్యం పంపిస్తే, అలాంటి స్కూలుకి డిమాండు పెరుగుతుంది.

అదే విధంగా ధనవంతులైన తల్లిదండ్రులు, తమ పిల్లల్ని ఏ ఊటీయో, కొడైకెనాలో పంపించే అవసరం లేకుండా హైద్రాబాదులోనే ఒక ఎయిర్ కండీషన్డ్ స్కూలు పెడితే, దానికి కూడా చాలా డిమాండు వుంటుందని ఆ పుస్తకంలో వ్రాయడం జరిగింది. ఈ

సంవత్సరం అటువంటి స్కూల్ ఒకటి హైద్రాబాద్‌లో నెలకొల్పబడింది. ఆశ్చర్యకరమైన విషయం ఏమిటంటే, సంవత్సరానికి దాని ఫీజు అరవై వేల రూపాయిలైనా మొదటి మూడు రోజుల్లోనే సీట్లు సరిపోక అడ్మిషన్లు ఆపు చేయవలసి వచ్చింది. అంత డిమాండు ఈ రాష్ట్ర రాజధానిలో వుంటుందన్న విషయం, ఇంతకాలం వరకూ ఎవరూ ఊహించకపోవటం చిత్రంగానే వుంది కదూ.

* * *

విజయానికి ఐదు మెట్లు గురించి విమర్శిస్తూ ఒక రచయిత "..... అక్కడా ఇక్కడా సేకరించిన సమాచారం అంతా కూడగట్టి ఒక పుస్తకంగా వ్రాయటం నాకిష్టం లేదు. అందుకే విజయానికి ఐదు మెట్లు లాంటి వ్యక్తిత్వ వికాస పుస్తకాలు నేను వ్రాయటం లేదు" అన్నాడు. జ్ఞానం అనేది ఎవరూ సృష్టించింది కాదు. ఒకర్నించి మరొకరికి పాకేది. ఆ విధమైన ప్రక్రియలో, ఇతరుల దగ్గర్నుంచి స్వీకరించే జ్ఞానానికి తమ అనుభవాల్ని జోడించి, ఇతరులకి అందజేయటమే ఈ వ్యక్తిత్వ వికాస పుస్తకాల లక్ష్యం. మీరు చదువుతున్న ఈ మైండ్ పవర్‌లో చాలా వరకు ప్రముఖులూ, శాస్త్రజ్ఞులూ అందించిన జ్ఞానమే వుంటుంది. ఈ పుస్తకం వ్రాయటం కోసం దాదాపు రెండొందల గ్రంథాలు చదివాను. అందులో కొన్ని అర్థంకానివి. మరి కొన్ని ఉపయోగం లేనివి. వాటిలో నుంచి సేకరించిన విలువైన సమాచారాన్ని, ఒక క్రమపద్ధతిలో పెట్టాటానికి మూడు నెలలు పట్టింది. తెలుసుకున్న జ్ఞానాన్ని చదివించేలా చెప్పగలగటం మరీ కష్టం. సరదాగా చదివించటానికి ఇదేమీ ఫిక్షన్ నవల కాదు. ఆంత్రోపాలజీ నుంచి వేదాంతం వరకూ, జీవిత సత్యమూ, కఠినమైన వాస్తవమూ, సైన్సూ, వ్యక్తిత్వమూ, మేధావుల జీవిత చరిత్ర - అన్నిటి కలగలుపే ఈ పుస్తకం. అయితే పాతిక శాతం పైగా ఇందులో నా అభిప్రాయాలూ, నా అనుభవాలూ, భవిత్ దర్శనం కూడా మిళితమై వుంటాయి. ఉదాహరణకి భవిష్యత్తులో సెల్‌ఫోన్స్ అనేవి వుండవనీ, వేలికి ధరించిన ఉంగరమే సెల్‌ఫోన్ లాగ పని చేస్తుందని నేను ప్రతిపాదించవచ్చు. ఇటువంటి ఊహ, మరే రచయితకీ ఇంతకు ముందు రాకపోయి వుండవచ్చు. అంతవరకు ఎందుకు ? ఒక చిన్న కంప్యూటర్ నడపడానికి కావల్సిన విద్యుచ్ఛక్తి, మనిషి శరీరంలో నుంచే పుడుతుంది అని గత సంవత్సరం శాస్త్రజ్ఞులు కనుగొన్నారు. మనం కాలికి వేసుకునే చెప్పుల్లోనే చిన్న బ్యాటరీ అమరిస్తే, అడుగుతీసి అడుగు వేసేటప్పుడు ఉత్పన్నమయ్యే శక్తి ద్వారా, ఆ బ్యాటరీ మన చేతిలో వున్న కంప్యూటర్ని నడుపుతుందని ఆ శాస్త్రజ్ఞులు గత సంవత్సరం కనుక్కున్నప్పుడు ప్రపంచం దిగ్భ్రాంతి చెందింది. ఇంకొక రెండు మూడేళ్ళలో ఆ ప్రక్రియ కూడా అమలులోకి వస్తుంది.

మరో వుదాహరణ చూద్దాం. సెప్టెంబర్ 21, 2000న అమెరికా సెక్యూరిటీ కమిషన్, జోనాథన్ అనే కుర్రవాడిపై కేసు వేసింది. జోనాథన్ వయసు 15 సంవత్సరాలు. కేవలం

అయిదు వేల డాలర్లతో అతడు వ్యాపారం ప్రారంభించాడు. రెండేళ్ళలో అతడు సంపాదించినదెంతో తెలుసా? 2,85,000 డాలర్లు. అంటే దాదాపు కోటి రూపాయలు పైగా ! అతడు ఉపయోగించింది చాలా చిన్న ట్రిక్.

ఫలానా షేరు ధర పెరగబోతోందని కంప్యూటర్‌లో రకరకాల పేర్లతో, వార్తలు పంపేవాడు. ప్రొద్దున్నించీ కంప్యూటర్ దగ్గర కూర్చుని, సాయంత్రం వరకూ దాదాపు రెండు వేల పేర్లతో సంచలన వార్తలు సృష్టించేవాడట. ఆ విధంగా ఆ షేర్లకి రద్దీ ఏర్పడేది. అతడు అంతకుముందే కొన్ని షేర్లు కొనుక్కుని వుంచుకునేవాడు. షేర్ ధర పెరగ్గానే వాటిని అమ్మేసి మరొక కంపెనీవి కొనేవాడు. ఇలా చేస్తుండగా రెండేళ్ళకి గవర్నమెంటు పట్టుకుని కేసు పెట్టింది.

ఆ కుర్రవాడు చేసిన తప్పేమీ లేదని కోర్టు తీర్పునిచ్చింది. కంప్యూటర్ చట్టబద్ధమైనప్పుడు, షేర్లకి కృత్రిమమైన మార్కెట్ సృష్టించటంలో తప్పు లేదని కోర్టు అభిప్రాయపడింది. మొత్తానికి జోనాథన్ కోటీశ్వరుడయ్యాడు.

ఇదంతా నైతికమే ! ఇక అనైతికమైన చట్టబద్ధపు ఉదాహరణలు చూద్దాం. భారతదేశంలో ఈ విధానం లేదు గానీ పోర్నో వెబ్‌సైట్ పెట్టి డబ్బు సంపాదించటం అనేది విదేశీ వ్యాపార రంగంలో ప్రథమ స్థానం వహిస్తూంది. తనెవరో ఇతరులకి తెలీనప్పుడు మనిషిలో అనంతమైన కోరికలు ఎలా బయటపడతాయో - ఒక వ్యక్తి ఊహించాడు. అతడొక చిన్న కంపెనీని స్థాపించాడు. అందులో నాలుగైదు ఫోన్లు పెట్టాడు. ఫోన్‌ల దగ్గర ఆడవాళ్ళని కూర్చోబెట్టాడు. తరువాత పేపర్లో, "మీరందరూ మీ పేరు, అడ్రసు చెప్పనవసరం లేదు - ఫలానా నెంబరుకు ఫోన్ చేస్తే ఒక అందమైన అమ్మాయి మీకిష్టమైన విధానంలో, మీకిష్టమైన రీతిలో మాట్లాడుతుంది" అని ప్రకటించాడు. టెలిఫోన్ కంపెనీలతో ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నాడు. తన నెంబరుకు వచ్చే ప్రతి టెలిఫోను కాల్ మీద కొంతశాతం డబ్బు తనకి లభించేటట్టు కుదుర్చుకున్న ఆ అగ్రిమెంటు ద్వారా, అతడు కేవలం ఆరు నెలల్లో కోటీశ్వరుడయ్యాడు. అదే విధంగా ఈ కంప్యూటర్స్‌లో చాట్‌లని పరిశీలిస్తే, స్త్రీ పురుషులు ఎంత అభ్యంతరకరమైన రీతిలో అసభ్యంగా, నిర్మొహమాటంగా మాట్లాడుకుంటూ ఉంటారో తెలుస్తుంది. తామెవరో, తమ అడ్రస్ ఏమిటో అవతలివారికి తెలీదు కాబట్టి వాళ్ళు ఈ విధంగా విజృంభిస్తారని మానసిక శాస్త్రవేత్తల అంచనా. అయితే ఈ లైంగికపరమైన సంభాషణలలో డెబ్భైశాతం స్త్రీలు ఉండటం ఆశ్చర్యకరమైన విషయం.

Uncommon Sense ఉన్నవాళ్ళు రెండు రకాలు. మొదటి వర్గం వితండవాదులు. నూటికి తొంభై మంది ఈ విభాగానికి చెందినవారై ఉంటారు. మిగతా పదిమంది గురించే మనం ప్రస్తుతం చర్చిస్తున్నది. వీరికి తమ ఆలోచనా విధానంలో ఎక్కడో నిజం

ఉంది అన్న ప్రగాఢమైన విశ్వాసం వుంటుంది. అంతేకాదు తాము చేస్తున్న పనిమీద, తమ కృషి మీద కూడా గొప్ప నమ్మకం వుంటుంది. ఉదాహరణకి ఇద్దరు యువకుల్ని తీసుకుందాం. మిగతా వారిలా కాకుండా వారు వేరే విధంగా ఆలోచించారు. యుద్ధాల్లోనూ, పరిశోధనాలయాల్లోనూ, ఉపయోగపడే సాంకేతిక విషయాల్ని వారు తమ సినిమా కథలకి అన్వయించుకోవాలనుకున్నారు. ఎంత అన్‌కామన్ సెన్సో చూడండి. అందులో ఒక కథలోని విలన్ 'మనిషి' కాదు. పద్దెనిమిది చక్రాలున్న ఒక వింత వాహనం. అదే విధంగా మరొక యువకుడు తన చిత్రాన్ని ప్రేక్షకులు ఎవరూ ఊహించలేనంత విభిన్నమైన పద్ధతిలో తీద్దామనుకున్నాడు. ఈ ఇద్దరు యువకులు కూడా తమ చిత్రాలకి దాదాపు యుద్ధ ప్రతిపాదికలో శాస్త్రజ్ఞుల్ని నియమించి తమకి కావల్సిన సాంకేతిక వైపుణ్యాన్ని సమకూర్చుకున్నారు. ప్రపంచ చరిత్రలో మొట్ట మొదటిసారి చిత్ర నిర్మాణం కోసం ఒక ప్రయోగశాలని నిర్మించటం అనేది, ఆ విధంగా జరిగింది. ఆ తరువాత వారిద్దరూ తీసిన సినిమాలు రిలీజయ్యి చలనచిత్ర చరిత్రనే మార్చివేసాయి. అప్పట్నించి కొన్ని లక్షల మంది సినిమా చరిత్రకు సంబంధించిన సాంకేతిక రంగంలో కంప్యూటర్స్ మీద జీవనోపాధి సంపాదించారు. ఆ విధంగా, ప్రపంచ చలనచిత్ర చరిత్రనే మార్చిన ఆ ఇద్దరిలో ఒక వ్యక్తి పేరు "జార్జి లూకాస్". అతడు నిర్మించిన "స్టార్ వార్స్" సంగతి అందరికీ తెలిసిందే. రెండో యువకుడి పేరు "స్టీఫెన్ స్పీల్‌బర్గ్". అదే విధంగా "జేమ్స్ కెమరూన్" అన్న దర్శకుడికి ఎప్పుడో మునిగిపోయిన ఓడ గురించి సినిమా తీయాలన్న ఆలోచనే 'టైటానిక్'. సముద్ర మట్టానికి పన్నెండువేల అడుగున మునిగిపోయిన ఒక పడవని చిత్రీకరించటం కోసం అతడు సమకూర్చుకున్న సాంకేతిక పరిజ్ఞానం, దాదాపు ఐన్‌స్టీన్ పడిన కష్టాలతో సరిపోల్చవచ్చు.

* * *

ప్రస్తుతంమనకి టీ.వీ.లో దాదాపు డెబై అయిదు ఛానల్స్ వస్తున్నాయి. కొంతకాలానికి ఐదొందల ఛానల్స్ వస్తాయి. ఒక్కొక్క ఛానల్ మార్చడానికి సగటున మూడు సెకన్లు పడుతుందనుకుంటే, అన్ని ఛానల్స్ మార్చి మార్చి చూడటానికి గంటవుతుంది. మొత్తం సమయమంతా, దానికే సరిపోతుంది. అయితే, ఇక ముందు ముందు మనకా అవసరం వుండదు. ఛానల్స్ మార్చవలసిన అవసరం లేకుండానే మనకి కావల్సిన ప్రోగ్రాం చూసే వీలు కలుగుతుంది. ఉదాహరణకి గత బుధవారపు కౌన్ ఒనేగా కరోడ్‌పతి ఈ రోజు మధ్యాహ్నం ఒంటిగంటకి చూద్దామనుకుంటే, ఒంటిగంటకి రిమోట్‌తో కంప్యూటర్ టీ.వీ. ఆన్ చేస్తే, ఆ రికార్డయిన ప్రోగ్రాం స్క్రీన్ మీదికి వస్తుందన్న మాట. అంటే ఛానెల్స్ మార్చవలసిన అవసరం లేకుండానే మనకి కావల్సిన ప్రోగ్రాం అనుకున్నపుడు చూడొచ్చు.

భవిష్యత్తులో ఛానెల్స్ మధ్య కాంపిటీషన్ పెరిగేకొద్దీ ప్రేక్షకులకి మరికొన్ని సౌలభ్యాలు దొరుకుతాయి. ఉదాహరణకి ఒక ఛానెల్ ఈ రకంగా ప్రకటించవచ్చు. "మీరు మా ఛానెల్‌ని ఆరుగంటల సేపు చూడండి. అందులో దాదాపు అరగంట (1800 సెక్స్ ప్రకటనలు వస్తాయి. ప్రకటనలు వచ్చినప్పుడు మీరు మా ఛానల్ మార్చకుండా వున్నట్లయితే మీకు నెల ఆఖరున ఒక బహుమతి ఇవ్వబడుతుంది".

ఆశ్చర్యంగా వుంది కదూ! కాపిటలిస్టు ఎకానమీలో యివ్వన్నీ మామూలే. ప్రస్తుతం మనం అద్దె చెల్లించి, చూస్తున్న **పే ఛానెల్స్** అని కాకుండా, అప్పుడు అవి **ఫ్రీ ఛానెల్స్**గా పిలవబడతాయి. ఇంకా భవిష్యత్తులోకి వెళితే, ఇలా ప్రకటనలు వచ్చినప్పుడు, ఛానెల్ మార్చని వాళ్ళని గుర్తిస్తారు. (ఎవరైనా ఛానెల్స్ మార్చారా లేదా అన్న విషయం, టీ.వీ.కి అమర్చిన ఒక చిన్న మిషన్ ద్వారా కనుక్కోవచ్చు. ఇప్పటికే అలాంటి మిషన్లు కొన్ని ఏజన్సీల వద్ద ఉన్నాయి. ఏయే ప్రదర్శనని ఎవరెవరు ఎంత ఎక్కువగా చూస్తున్నారు అనే విషయాన్ని ఇటువంటి మిషన్లతోనే కనుక్కుంటారు. దాని మీదే ఆ ప్రోగ్రాం యొక్క మార్కెట్ రేటింగ్ ఆధారపడి వుంటుంది) అలాంటి వారిని ఎన్నుకుని లాటరీ తీసి, దానిలో గెలిచిన వారికి కార్లూ వగైరా బహుమతులు ఇవ్వడం కూడా సంభవించవచ్చు.

..... ప్రస్తుతం ఎలక్ట్రిసిటీ, వైర్ల ద్వారా ప్రవహిస్తుంది. భవిష్యత్తులో ఎలక్ట్రిసిటీకి గానీ ఫోన్లకి గానీ వైర్లుండవు. అప్పటి వరకూ చంద్రబాబునాయుడు అధికారంలో వుంటే నష్టాల నుంచి ట్రాన్స్‌కో బయటపడటం గమనించి చాలా సంతోషించవచ్చు.

"భవిష్యత్తులో జరగబోయే పరిణామాల్ని ముందే ఊహించి, ఏ విధంగా ఆర్థికంగా పైకి రావచ్చో చెప్పడం కోసమే ఇంత వివరణ ఇవ్వడం" అని ముందే చెప్పడం జరిగింది. ఇప్పుడు **వర్తమానపు అన్‌కామన్ సెన్స్** గురించి ఒక్క ఉదాహరణ చెప్పి ఈ అధ్యాయం ముగిస్తాను.

ఎవరన్నా ఉద్యోగస్తుడు గానీ కార్మికుడు గానీ ఒక నేరం చేసాడని అనుమానం వస్తే అతడ్ని సస్పెన్షన్‌లో పెడతారు. నేరం నిరూపణ అయ్యాక ఉద్యోగంలో నుంచి తొలగిస్తారు. అదే ఒక రాజకీయ నాయకుడి మీద నేరారోపణ వస్తే అతనికి సస్పెన్షన్ అంటూ ఏమీ ఉండదు. తన రాజకీయ కార్యకలాపాలు నిరాటంకంగా చేసుకోవచ్చు. ఒకవేళ నేరం నిరూపణయ్యి కోర్టులో శిక్ష వేసినా కూడా, జయలలిత లాగ ముఖ్యమంత్రి పదవి పొందవచ్చు. ఇదంతా అన్ కామన్ సెన్స్ కాకమరేమిటి ? ఉద్యోగస్తుడికి ఒక రూలు, రాజకీయ నాయకుడికి మరొక రూలు ఎందుకు ? ఒక ఉద్యోగస్తుడు సస్పెండు కాబడినప్పుడు అతడికి సగం జీతం ఇస్తారు. అదే విధంగా ఒక మంత్రిమీద నేరారోపణ జరిగితే, అతడి జీతాన్ని సగానికి తగ్గించి అతడ్ని మంత్రి పదవి నుంచి ఎందుకు తొలగించరో అర్థం కాదు. అదేవిధంగా ఉద్యోగస్తుల్లో ఏదైనా నేరారోపణ వుండి సస్పెండ్

కాబడకుండా ఉద్యోగంలో ఉన్నా సరే "నీ మీద ఫలానా నేరారోపణ వుంది కాబట్టి నువ్వు ప్రమోషన్‌కి పనికిరావు" అంటూ అతడ్ని అదే స్థానంలో ఉంచుతారు. కానీ, కోర్టుల్లో నేరారోపణ వుండి ఎమ్మెల్యే అయిన వాళ్ళకి కూడా మంత్రి పదవులు లభిస్తూనే వుంటాయి.

పైన చెప్పిందంతా మన మూర్ఖ వ్యవస్థలో వున్న లోటుపాట్ల గురించి. అయితే మనం, మన చుట్టూ వున్న ప్రపంచంలోని లోటుపాట్ల గురించి తక్కువగా చర్చించి మనలో వున్న అంతర్గత శక్తుల ద్వారా పైకెదగడం ఎలాగ అని ఆలోచిద్దాం. అదే మన గమ్యం.

గమ్య ప్రణాళిక

మనిషి యొక్క గమ్యం ఏమిటి ?

మరణం

అవును. ఏ మనిషైనా చేరుకోవలసింది అక్కడికే. అయితే అక్కడికి చేరుకునేలోపులో మనం ఎంత ఆనందంగా బ్రతుకుతాం, ఎంత సుఖంగా జీవిస్తాం, ఎంత ఆహ్లాదంగా మన చుట్టూ ఉన్న ప్రకృతిని, తోటి మనుష్యుల్ని స్వీకరిస్తాం అనేదే జీవితం. ఇంత చిన్న విషయం మర్చిపోతే, గమ్యానికి చేరుకునేలోపు ఎన్నో బాధల్ని అధిగమించవలసి వుంటుంది. సమస్యల్ని ఎదుర్కోవలసి వుంటుంది. జీవితమంతా దానికే సరిపోతుంది.

జీవితం ఒక ప్రయాణం లాంటిది అని చాలామంది రచయితలూ, కవులూ వర్ణిస్తారు. ఒక కారునిండా యాపిల్ పండ్లూ, ఐస్‌క్రీంలూ పెట్టుకుని చేరదలచుకున్న ప్రదేశానికి సంసారంతో కేరింతలు కొడుతూ ఆహ్లాదకరంగా వెళ్ళడం కొందరి జీవిత విధానమైతే, మాటిమాటికీ ఆగిపోయే బస్సెక్కి తిట్టుకుంటూ, మనసులో ఏడ్చుకుంటూ ఆకలితో, నిద్రలేకుండా చేరవలసిన ప్రదేశానికి చేరుకోవటం మరికొందరి జీవిత విధానం. ఈ రెండో రకం వాళ్ళు తమ అసంతృప్త జీవిత విధానానికి లక్ష కారణాలు చెప్పొచ్చు గాక. కానీ అందులో చాలా వరకు, దాదాపు అన్ని కారణాలకీ ఏదో ఒక విధమైన పరిష్కారం వుంటుంది. కావల్సిందల్లా కాస్త తెలివి, పనిచేయాలన్న తపన, అనవసర సమస్యల్నుంచి తొందరగా బయటపడడానికి కావల్సిన ఆలోచనా విధానం.

గమ్యాన్ని చేరుకోడానికి వ్యక్తిత్వ వికాస శాస్త్రవేత్తలు ఎనిమిది మెట్లని సూచించారు. విజయానికి అయిదు మెట్ల లాగే వీటిని 'గమ్యానికి ఎనిమిది మెట్లు' గా అభివర్ణించవచ్చు.

గమ్యం చేరుకోవటానికి వుపయోగపడే ఈ ఎనిమిది అంశాలూ చర్చించటానికి ముందు, '....గమ్యం - పరిణామం' అనే మరో ముఖ్యమైన విషయం గురించి ముందు తెలుసుకుందాం.

మనలో చాలామంది పరిణామాల్నే గమ్యాలనుకుంటారు. గమ్యం వేరు. పరిణామం వేరు. ఒక గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకున్నప్పుడు ఎన్నో పరిణామాలు ఉద్భవించవచ్చు. వాటి ద్వారా ఎదిగిన మనిషి గమ్యాన్ని సాధిస్తాడు. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి గమ్యం, ప్రపంచ ఒలింపిక్స్‌లో పతకం సంపాదించటం అనుకుందాం. అతడు మొట్టమొదట ఆంధ్రప్రదేశ్ తరపున ప్రాతినిధ్యం వహిస్తూ ఢిల్లీ వెళ్ళి జాతీయ పతకం సంపాదించాలి. ఆ తరువాత ఏషియన్ గేమ్స్‌లోనూ, ఆపైన ఒలింపిక్స్‌లోనూ పాల్గొనాలి.

ప్రతి పరిణామమూ అందంగా ఆహ్లాదంగా, ఉన్నతంగా వుంటే గమ్యాన్ని చేరుకునే విధానం కూడా ఆహ్లాదంగా, ఉన్నతంగా వుంటుంది. చివరిగమ్యాన్ని చేరుకోవటం మాత్రమే ఆనందాన్ని ఇస్తుంది అనుకోవటం తప్పు. అక్కడికి చేరుకునే ప్రతీ పరిణామమూ అంతే ఆనందాన్నిస్తుంది. (ఆంధ్రప్రదేశ్ రాష్ట్రం తరపున జాతీయ స్థాయిలో బహుమతి పొందిన ఆటగాడు ఎంత ఆనందిస్తాడో, ప్రపంచ ఒలింపిక్స్‌లో పతకం సాధించిన వ్యక్తి కూడా అంతే ఆనందబాష్పాలు రాలుస్తాడు). సో, ప్రతీ పరిణామపు ఆనందస్థాయి ఒక్కటే ! ఇలాంటి ఆనందాలన్నీ కలిస్తేనే ఒక గమ్యమవుతుంది.

మరొక వ్యక్తికి, జీవితాన్ని సుఖవంతంగా విలాసవంతంగా గడపటం ధ్యేయం అనుకుందాం. డిగ్రీ సంపాదించాలి. ఉద్యోగమో, వ్యాపారమో చేయాలి. భార్యతో సత్సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవాలి. ఇల్లు కట్టుకోవటం, కారు కొనుక్కోవటం, డబ్బు సంపాదించటం, పిల్లల్ని చదివించటం కరక్టుగా జరగాలి. కాలేజీలో డిగ్రీ సంపాదించటం ఒక పరిణామం. మంచి ఉద్యోగం మరో పరిణామం. ఇల్లు కట్టుకోవటం మరో పరిణామం. ఇలాంటి పరిణామాలన్నీ కలిస్తేనే ఒక గమ్యం. కానీ చాలా కొద్దిమందికే కాలేజీలో ప్రథమ స్థానం వస్తుంది. కొద్ది మందే సుఖసంసారం అనుభవించగలరు. అలాగే చాలా మంది ఇళ్ళు కట్టుకుంటుంటే, కొద్దిమంది మాత్రమే భవంతులు నిర్మిస్తారు.

"పరిణామం" లేని వ్యక్తుల జీవితంలో రిస్కు వుండదు. ఆనందమూ వుండదు. ఆ జీవితాల గమ్యం కూడా - కూతురి పెళ్ళి చేయటమూ, కొడుకుని చదివించటంతోటే ఆగిపోతాయి. 'ఇంతకన్నా సాధించి చచ్చేదేముందిలే' అన్నది వారి చివరిమాట. వారాంతానవచ్చే ఆదివారం, లేదా సంవత్సరాంతాన కొన్ని రోజులపాటు తిరుపతి వెళ్ళటం ఒక్కటే - మినుక్కు మినుక్కుమనే గమ్యం ! మార్పు వద్దనే మనుష్యులకి

పరిణామం'లో వుండే ఆనందం ఏం తెలుస్తుంది ? వాళ్ళు కొత్తని కోరుకోరు, పాతని వదులుకోరు.

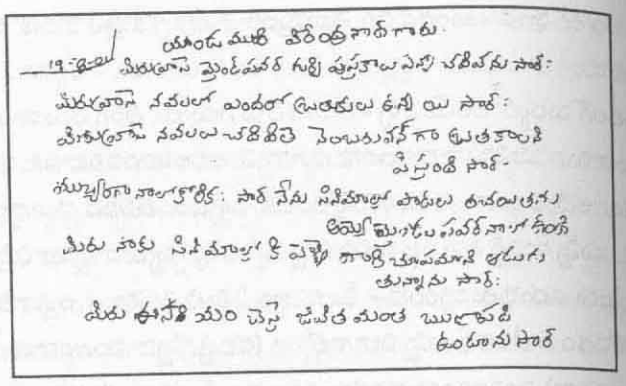
మీటింగ్ మధ్యలో లంచ్‌కి వెళ్ళి - తిరిగి వచ్చిన సభ్యులు, తిరిగి తమ పాత సీట్లలోనే కూర్చుంటారు. మనిషి సాధారణంగా మార్పుని అభిలషించడనటానికి ఇది మంచి నిదర్శనం. అదే విధంగా, తెలిసిన రెస్టారెంట్‌కే వెళ్ళటం, తెలిసిన పదార్థాలకే ఆర్డర్ ఇవ్వటం, ఇవన్నీ కంఫర్ట్ జోన్ పట్ల మనిషికున్న "నో-రిస్క్" స్వభావాన్ని సూచిస్తాయి. ఈ పుస్తకం మీరు చదువుతున్నారంటే - మీ గమ్యం ఏమిటి ? నెం. 1 లక్షణాల గురించి తెలుసుకోవడం.... జీవితపు అన్ని విభాగాల్లోనూ (డబ్బు, స్నేహ సంబంధాలు, మానసిక ఆనందం వగైరా) సంపూర్ణంగా వుండగలగడం !! అదీ గమ్యం !!! మామూలు స్థాయి నుంచి ఒక మార్పుని మీరు అభిలషిస్తున్నారు.

దాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని, ఇప్పుడు ఆ గమ్యం చేరుకోవటానికి ఎక్కాల్సిన, ఎనిమిది సోపానాల గురించి చర్చిద్దాం.

1) అస్తిత్వం :

మనం ఏదయినా ఒక గమ్యాన్ని పెట్టుకున్నప్పుడు కరెక్ట్‌గా దానిక్కావల్సిన అర్హతని గుర్తించలేకపోవడం, మన ఓటమికి 90% కారణభూతమవుతుంది. ఉదాహరణకి టీ.వీ. సీరియల్స్‌లో ఛాన్స్‌ల కోసం వచ్చే చాలామంది తమ అర్హతల్ని సరిగ్గా పరిశీలించుకోకుండానే తమ గమ్యాల్ని నిర్ధారించుకుంటారు. ముఖ్యంగా 16-20 మధ్య వయసులో ఉన్న అమ్మాయిలు 'హీరోయిన్ అయిపోవాలి' అనుకుని వస్తూంటారు. తగిన ఎత్తు, శరీర సౌష్ఠవం ఇవేవీ వారు పరిగణనలోకి తీసుకోరు. అలాగే యువకులు, తాము హీరోకి ఏవిధంగానూ తక్కువస్థాయి పాత్రని స్వీకరించబోమనే అభిప్రాయాన్ని వెలిబుచ్చుతుంటారు. దాదాపు అయిదారు సంవత్సరాలు ఇవే అభిప్రాయాలతో ఎదురుదెబ్బలు తిని, క్రమక్రమంగా వాస్తవాన్ని గ్రహిస్తారు. అప్పటికి వయసయిపోతుంది.

గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకునేటప్పుడు మనకున్న బలహీనతల్ని, శక్తుల్ని, నైపుణ్యాన్నీ పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. చాలా నిష్పక్షపాతంగా మనల్ని మనం అద్దంలో చూసుకోగలగాలి. ఆ గమ్యాన్ని చేరుకోవడానికి పట్టే టైము, మనకున్న టైము, పరితూగుతాయో లేదో కూడా నిర్ధారించుకోవాలి. సినిమా పాటల రచయిత అవ్వాలనుకున్నఈ కుర్రవాడి భాషలో ఎన్ని తప్పులున్నాయో చూడండి. (కుర్రవాడిని కించ పరచటం నా వుద్దేశ్యం కాదు.)


యండమూరి వీరేంద్రనాథ్ గారు.
మీరు రాసిన మైండ్ పవర్ గురించి పుస్తకాలు చదివి చదివి నన్ను నేను
మీరు రాసిన నవలలో అందరూ ఉపయోగించుకునే ఉపాయాలు ఉన్నవి సార్:
మీరు రాసిన నవలలు చదివితే నెంబరు వన్ గా ఉపయోగించుకోండి
పేర్కొంటి సార్-
ఉజ్జీగా నాలుగోతరగతి: సార్ నేను సినిమాలో పాటలు రాయాలనుకున్నాను
ఆమె మైండ్ పవర్ నాకు ఉంటే
మీరు సారు సినిమాల్లోకి వెళ్ళి కాస్త్రీ రూపమాని జరుగు
తున్నాను సార్:
మీరు ఈనాటి యం చెప్పే జీవిత మంత బుల్లాపటి
ఉంటాను సార్

ఆ తర్వాత గమనించవలసిన రెండో అంశం అవకాశాల గురించి ! గమ్యం పెట్టుకోవడం చాలా సులభం. కానీ దానికి తగిన అవకాశాలు కూడా ఉన్నాయో లేదో ముందే నిర్ధారించుకోవాలి. రాయలసీమలో వుంటూ పాటలు వ్రాస్తానంటే కుదరదు. హైద్రాబాద్ వచ్చి, కనీసం ఆర్నెల్లు సినిమా ఆఫీసుల చుట్టూ తిరగటానికి సరిపడా డబ్బులుండాలి. మరో ఉదాహరణ తీసుకుందాం. ఒక వ్యక్తి హైద్రాబాద్‌లో కొత్తగా స్థాపించిన బిజినెస్ స్కూల్‌లో చేరదామనుకున్నాడనుకుందాం. అతడి వయసు 25 సంవత్సరాలు. చేతిలో డబ్బు లేదు. బ్యాంక్‌లో ఋణం తీసుకుని చదవాలి. అది ఒక సంవత్సరం కోర్స్. ఫీజు 9 లక్షల రూపాయలు. బ్యాంక్‌లో 8 లక్షల ఋణం తీసుకుని చదివితే ఆ తర్వాత తీర్చడం సులభమే. కానీ అందులో సీటు రావడమే చాలా కష్టం. ఎంతో కష్టపడాలి. అంత అర్హత, టైము తనకున్నాయో లేవో అతడు నిర్ధారించుకోవాలి.

మీకో అనుమానం రావచ్చు. ఉన్నతమైన ఆశయాలు ఉండడంలో తప్పేముందీ అని ! తప్పులేదు. కానీ ఇక్కడ తెలుసుకోవలసింది ప్రాక్టికాలిటీ గురించి. ఆ కుర్రవాడు ఉదయం 8 నుంచి రాత్రి ఎమినిది వరకూ ఫ్యాక్టరీలో పనిచేసే కార్మికుడనుకుందాం. ఎంతో పెద్ద క్వాలిఫికేషన్ ఉండి, పెద్ద పెద్ద సంస్థలలో పనిచేసిన అనుభవం ఉంటే తప్ప ఆ బిజినెస్ స్కూల్‌లో సీటు రాదు. అటువంటప్పుడు అంత పెద్ద ఆశయం సాధించడం ఎంతవరకూ సాధ్యం అని ఆ కుర్రవాడు ఆలోచించుకోవాలి.

ప్రతి మనిషిలోనూ ఒక నాయకుడు, మేనేజర్, కార్మికుడు, నెమ్మదస్తుడు, లౌక్యుడు, ఆవేశపరుడు... లాంటి వివిధ రకాల స్థాయీ భావాల వ్యక్తులు ఉంటారు. వీటి నిష్పత్తి మారుతూండవచ్చు. ఒక మనిషి తన గమ్యం నిర్ధారించుకునేటప్పుడు, తనలో ఏ రకం వ్యక్తి డామినేట్ చేస్తున్నాడు అనే విషయం గుర్తించగలిగి ఉండాలి. దానిబట్టి తన గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకోవలసి ఉంటుంది.

లీడర్‌షిప్ గుణాలు లేనివాడు రాజకీయాల్లో అంతగా రాణించలేకపోవచ్చు. సయాటికా తొడ నొప్పి ఉన్న యువకుడు గొప్ప క్రీడాకారుడుగా రూపొందాలనుకోవడం కూడా దాదాపు అసాధ్యమే !

కొంతమంది కుర్రవాళ్ళు, అమాయకత్వం వల్ల, అజ్ఞానం వల్ల, అడ్డదార్లో గమ్యం చేరుకుందామనుకుంటారు. మనిషిలోని ఆశని క్యాష్ చేసుకుని వ్యాపారం చేసే సంస్థలు కొన్నివుంటాయి. మద్రాసు నుంచి ఒక సంస్థ, పోస్ట్ ద్వారా (?) నటన, దర్శకత్వం నేర్పుతామని డబ్బులు వసూలు చేస్తుంది. పోస్టల్ ట్యూషన్ అయిపోగానే ఒక సర్టిఫికేట్ ఇస్తుంది. ఈ కుర్రవాళ్ళు అసిస్టెంట్‌గా పని చేస్తామనో, నటుడుకావాలనో అభ్యర్థిస్తూ, ఆ మద్రాసు ఇన్‌స్టిట్యూట్ సర్టిఫికేట్ కాపీ ఒకటి మాకు పంపుతారు. ఈ కుర్రవాళ్ళు Zoom కీ Trollyకీ తేడా తెలియనిస్థితిలో వుంటారు. కానీ చిత్రమేమిటంటే - అందులో అందరికీ ఫస్ట్‌క్లాస్‌లే. ఇలాటి మోసాలకి లోను కాకుండా వుండాలంటే విశ్లేషణ కావాలి.

తనని తను విశ్లేషించుకునే వ్యక్తి మూడు విషయాల్ని పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

1) తన అభిరుచులు,

2) తన బలహీనతలు,

3) ఇతరులతో తన ప్రవర్తన.

కొన్ని గమ్యాల్ని ఎన్నుకున్నప్పుడు, తన అభిరుచుల్ని చూసుకోవాలి. ఉదాహరణకి ఒక సేల్స్‌మెన్‌ని తీసుకుందాం. అతడు తప్పనిసరిగా ఇతరులతో కలసి మెలిసి మెలగవలసి ఉంటుంది. ఒక ఇంట్రావర్ట్ అయిన వ్యక్తి సేల్స్‌లో రాణించాలనుకుంటే ఫెయిలవుతాడు. అలాగే ఎక్కువ ఆత్మాభిమానం, నైతిక విలువలపట్ల గౌరవం ఉన్న వ్యక్తి, మాఫియాడాన్‌కి అనుచరుడిగా పనిచేయలేడు. తన అభిరుచుల్తో పాటు బలహీనతల్ని కరెక్టుగా అంచనా వేసుకోవటం రెండో విషయం.

బయటకి కనబడే విలువల ద్వారా మనిషి తన బలాన్ని ఎక్కువగా తాను ఎప్పుడూ అంచనా వేసుకోకూడదు. కార్లు, మంచి బట్టలు, ఆస్తి మొదలైనవన్నీ బహిర్గతమైన విలువలనే సూచిస్తాయి. గమ్యాన్ని ఎన్నుకున్నప్పుడు దాన్ని సాధించే ప్రక్రియలో అకస్మాత్తుగా వీటన్నిటినీ కోల్పోవలసిరావచ్చు. అటువంటప్పుడు తన మానసికస్థైర్యం ఏమిటో ఆ వ్యక్తికి సరిగ్గా తెలిసి ఉండాలి. నెలరోజులపాటు అర్ధాకలితో మాడవలసి వచ్చినా, ఎయిర్ కండిషన్డ్ బెడ్‌రూమ్‌లో పడుకోవడానికి అలవాటుపడిన శరీరానికి నేలమీద పడుకొనే స్థితి సంభవించినా, నిలదొక్కుకునే స్థైర్యం ఉంటేనే ఒక వ్యక్తి తనకున్న ఆస్తినంతా పెట్టుబడి పెట్టి ఒక వ్యాపారంలోకి దిగాలి. అంత రిస్క్ తీసుకునే మనస్తత్వం లేని వ్యక్తి, తనకున్నదాంట్లో కొంత తన భద్రత కోసం పక్కన పెట్టి, మిగతా పెట్టుబడితో రిస్క్ తీసుకుని వ్యాపారం చేయవచ్చు. అంతర్గత ఆస్తులంటే ధైర్యం, రిస్క్ తీసుకునే మనస్తత్వం వగైరా !

ఒకోసారి గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకునేటప్పుడు, మన చుట్టూ ఉన్న వారి అభిప్రాయాల్నీ, అభిరుచుల్నీ కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. ఇది మూడో అంశం. ఉదాహరణకి, ఒక కుర్రవాడికి అమెరికా వెళ్ళే ఆలోచన ఉందనుకుందాం. అదే అతడి గమ్యం. కానీ అతడి ముసలి తల్లికి అది ఇష్టంలేదు. అతడు బయల్దేరే విషయం నిర్ధారణ అయితే ఆమె మరణిస్తుంది అని అతడికి ఖచ్చితంగా తెలుసు. ఆ పరిణామాన్ని అతడు కలలో కూడా ఊహించలేడు. అప్పుడతని అమెరికా గమ్యం నిరర్థకమవుతుంది. అదే రకంగా కుటుంబాన్ని వదిలి మరో ఊరు వెళ్ళి వ్యాపారం చేద్దామనుకునేవాడు, తనకున్న రెండు ప్రాధమ్యాల మధ్య (వేరే ఊరు వెళ్ళడం, కుటుంబంతో ఉండడం) సరియైన నిర్ణయం తీసుకోవలసి ఉంటుంది. అదే విధంగా, గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకునేటప్పుడు, ముందుగా మన పరిధిలోని వ్యక్తుల విలువలు సరిగా అంచనా వేయగలిగి ఉండాలి. పైకి అందరూ మనకి స్నేహితుల్లాగానే, ఆపద్బాంధవుల్లాగానే కనిపిస్తారు. కానీ ఒకసారి కష్టంలో ఇరుక్కున్నప్పుడు, ఎంతమంది చేయూతనిస్తారు అన్నది ఖచ్చితంగా, ముందే తెలుసుకోవలసి ఉంటుంది. కాస్త పరిచయం ఉన్న వ్యక్తే మనకు ఎంతో సహాయం చేయవచ్చు. ఎప్పటినుంచో మన ద్వారా లబ్ధి పొందినవారు మనం కొంచెం కష్టంలో ఉన్నామనగానే మొహం చాటేయవచ్చు.

2) విలువలు :

ఒక మనిషి తన గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకోవడానికి అతడి అస్తిత్వం ఎంత ముఖ్యమో, అతడికి సంబంధించిన విలువలు కూడా అంతే ముఖ్యం. ఈ విలువలనేవి రెండు రకాలుగా ఉంటాయి. ఒకటి అతడి జీవితానికి సంబంధించినవి. రెండు అతడి ఉద్యోగ ధర్మానికి సంబంధించినవి. ఒకోసారి ఆ రెండూ పరస్పర విరుద్ధాలు కూడా కావచ్చు. అప్పుడు అతడు చాలా దురదృష్టవంతుడవుతాడు. ఒక మనిషి యొక్క విలువల్ని ఈ క్రింది విభాగాలుగా విడగొట్టవచ్చు.

1. నమ్మకాలు / మూఢనమ్మకాలు
2. అలవాట్లు
3. నైతిక విలువలు
4. సైద్ధాంతిక విలువలు

పైకి చూసినప్పుడు ఈ నాలుగు విభాగాలూ ఒకే రకంగా కనబడతాయి. కానీ వాటిలో తేడా ఉంది. ఒక వ్యక్తికి దేవుడిపట్ల చాలా నమ్మకం ఉండొచ్చు. అయితే అతడు విపరీతంగా తాగుతూ వుండొచ్చు. భార్యని హింసించే వాడు కూడా అయి ఉండవచ్చు. మొదటిది అతడి నమ్మకం. రెండోది అతడి అలవాటు. మూడోది నైతిక విలువల రాహిత్యం. ఈ మూడు విలువలూ ఒకే మనిషిలో ఉండడం గమనార్హం. ప్రతి మనిషినీ మనం ఈ రకంగానే విశ్లేషించవచ్చు. వివిధ రకాలైన విలువల సముదాయమే మనిషి. అదే అతడి పర్సనాలిటీ.

అదే విధంగా, ఒక గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకునేటప్పుడు ప్రతి మనిషీ తన సైద్ధాంతిక విలువల్ని కరెక్ట్‌గా అంచనా వేసుకుని ఉండాలి. గమ్యాన్ని చేరుకోవడం కోసం విలువల్ని తాకట్టు పెట్టే ఏ వ్యక్తీ కూడా జీవితంలో ఆనందాన్ని అనుభవించలేడు. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి పోలీసు ఇన్‌స్పెక్టరు అవ్వాలని ఉందనుకుందాం. ఆ ఉద్యోగం ఇచ్చే పై అధికారి అతడ్ని అయిదు లక్షలు లంచం అడిగాడు. ఉద్యోగంలో చేరాక ఈ అయిదు లక్షల్నీ కేవలం రెండు మూడు సంవత్సరాల్లో సంపాదించవచ్చు అని ఆశ చూపించాడు. ఆ అభ్యర్థికి తన యొక్కనైతిక విలువల పట్ల చాలా గౌరవం ఉంది. వాటిని ఉద్యోగం కోసం వదులుకోవాలా లేదా అన్న విషయం అతడు నిర్ధారించుకోలేకపోతున్నాడు. అంటే, అతడు తన గమ్యాన్ని సరిగ్గా ప్లాన్ చేసుకోలేకపోయాడన్నమాట. ఇక్కడ లంచం ఇవ్వాలా వద్దా అన్నది కాదు ప్రశ్న. లంచం ఇవ్వడం వల్ల కలిగే మానసిక క్షోభ (విలువల్ని కోల్పోవడం) కంటే, ఆ ఉద్యోగం లేకపోవడం అనే అసంతృప్తి ఎక్కువైన పక్షంలో అతడు తన విలువల్ని వదిలేసుకోవలసి ఉంటుంది. ఎందుకంటే ఆ తర్వాత మరెప్పుడూ అతడికి నైతిక విలువల గురించి ఆలోచించే అవకాశం కూడా ఉండదు. తిరిగి ఆ డబ్బు సంపాదించటానికి లంచాలు తీసుకోవాలి కదా ! దానికి సిద్ధపడితేనే అతడు "ఇన్‌స్పెక్టరు అవడం" అన్న గమ్యాన్ని చేరుకోగలడు.

3) గమ్య నిర్ధారణ :

ఒక మనిషి గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకునేటప్పుడు దాన్ని సరిగ్గా గుర్తించలేకపోతే అతడెప్పుడూ అక్కడికి చేరుకోలేడు. చిత్రమేమిటంటే మన ప్రపంచంలో 95% పైగా వ్యక్తులు ఈ విభాగంలోనే ఫెయిలవుతుంటారని శాస్త్రజ్ఞుల అంచనా. ఒక కుర్రవాడు, తనకి ఇంజనీర్ అవ్వాలని వుందంటాడు. ఏ ఇంజనీరు?... అయ్యాక ఏమిటి ? ఉద్యోగమా? కాంట్రాక్టరా ? రిసెర్చా?

"...తెలీదు... ఇంకా అంతదూరం ఆలోచించలేదు..." అంటాడు.

"...ఎందుకు ఎలక్ట్రానిక్స్?"

"...తెలీదు. అందరూ అది మంచిదంటున్నారు."

"...అందరూ ఎవరు?"

"...నా స్నేహితులు"

"...వాళ్ళు అయిదేళ్ళ తరువాత మార్కెట్ స్టడీ చేసారా?"

"తెలీదు"

విధి ఎటు తీసుకువెళ్తే అటు వెళ్ళటానికి వీళ్ళు రెడీగా వుంటారు.

అందుకే చాలామంది జీవితాలు యాంత్రికంగా సాగిపోతూ ఉంటాయని ఈ శాస్త్రజ్ఞులు అంటారు. గమ్యం లేకుండా జీవించడంలో సాఫల్యత లేదు. జీవితానికి అర్థం బ్రతకడం కాదు. నిరంతరం ఒక కుతూహలంతో, ఆనందంతో, ఉత్సాహంతో మరుసటిరోజు కోసం జీవించడం. ఒక వ్యక్తి కారులో హైద్రాబాద్ నుంచి కాకినాడ

వెళ్ళాలని అనుకున్నాడనుకుందాం. విజయవాడ దగ్గర అతడు ఎడమవైపు తిరగాలి. లేకపోతే కృష్ణానది దాటి గుంటూరు వెళ్ళిపోతాడు. అదే విధంగా ఏలూరు చేరుకోగానే రెండు రోడ్లు ఉంటాయి. ఒకటి నల్లజర్ల అడవి మార్గంలో రాజమండ్రి వెళ్లేదీ, మరొకటి తాడేపల్లిగూడెం గుండా వెళ్లేదీ. రెండింటిలో ఏ దారి మంచిదో సరైన నిర్ణయం తీసుకోవాలి.

ఇదే సూత్రం గమ్య నిర్ధారణకి కూడా వర్తిస్తుంది. ఒక ఉద్యోగస్తుడు ప్రభుత్వం ఇచ్చే యాభై రూపాయల ఇంక్రిమెంట్ కోసం యాభై సంవత్సరాలు పనిచేసి రిటైరైతే అందులో అతడి గమ్యాలు ఈ విధంగా ఉంటాయి.

1. చిన్న ఇల్లు కట్టుకోవడం
2. పిల్లల చదువులు
3. ఇంటి అప్పు తీర్చడం
4. పిల్లల పెళ్ళిళ్లు

ఎప్పుడైతే గమ్యాలు చిన్నవో అప్పుడు పరిణామాలు కూడా చాలా చిన్న చిన్న ఆనందాన్నిచ్చేవే అయి ఉంటాయి. ఈ విధమైన కంఫర్ట్‌జోన్ గురించి మనం ముందే చర్చించాం. గమ్య నిర్ధారణ అనేది ఎప్పుడూ ఒక స్వచ్ఛమైన అద్దంలా **స్పష్టంగా** కనబడుతుండాలి. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తి గమ్యం యాభై లక్షల ఆస్తి సంపాదించటం అనుకుందాం. ఎప్పటికీ ? నాకు **నలభై ఏళ్లు వచ్చేసరికి** యాభై లక్షల ఆస్తిపరుణ్ణి అయి ఉండాలి అన్నంత స్పష్టంగా ఆ గమ్యం ఉండాలి. అదే విధంగా నేను ఈ సంవత్సరపు **మొదటి మూడు రాంక్ హోల్డర్లలో ఒకణ్ణిగా** ఉత్తీర్ణుడనవ్వాలి అన్నంత స్పష్టంగా ఉండాలి ఒక విద్యార్థి గమ్యం.

'నేను లావు తగ్గాలి' అనుకోవడం నిర్ధారిత గమ్యం కాదు, '**మూడు నెలలలోగా** నేను కనీసం *7 కిలోల* బరువు తగ్గాలి' అనుకోవడం నిర్ధారిత గమ్యం. తేడా అర్థమయిందనుకుంటాను. "అమ్మకాలు పెంచాలి". అనుకోకుండా, ఈ సంవత్సరం అమ్మకాలు గత సంవత్సరం కన్నా పదిశాతం ఎక్కువ పెంచాలి అనేది కరెక్టయిన గమ్య నిర్ధారణ.

గమ్యాల్ని ఊహానిర్మితాలుగా ఎప్పుడూ నిర్ణయించుకోకూడదు. ఈ చివరినుంచి ఆ చివరి వరకూ సముద్రం ఈదడం, భారతదేశానికి ప్రధాని కావాలనుకోవడం, రాకెట్‌లో చంద్రమండలానికి వెళ్ళాలనుకోవడం మొదలైనవన్నీ ఈ కోవకి చెందినవే !

ఇటువంటి ఊహానిర్మిత ధ్యేయాల గురించి ఇదే పుస్తకంలో గతంలో మనం చర్చించాం.

ఇప్పుడు మళ్ళీ మనం పై వుదాహరణలోకి వెళ్దాం. "నువ్వు ఎక్కడికి వెళ్తున్నావ్" అని అడిగామనుకోండి. "కాకినాడ" అంటాడు ఆ వ్యక్తి. కానీ క....రె....క్టుగా అతడు వెళ్ళాల్సింది కాకినాడలో అతడి స్నేహితుడింటికి.

హైద్రాబాద్ నుంచి కాకినాడ చేరుకున్నాక, ఊరి పొలిమేరల్లోకి ప్రవేశించగానే మరింత జాగృతమవుతాడు. వెళ్ళవలసిన వీధి, అందులో ప్రవేశించాక తిరగ వలసిన సందు, ఆ పైన ఏ ఇంటిముందు ఆగాలో, ఆ ఇంటిని గుర్తించి, అపుడు లోపలికి ప్రవేశిస్తాడు. గమ్య నిర్ధారణ కూడా అంత స్పష్టంగా ఉండాలి.

4) గమ్య వ్యూహం (స్ట్రాటెజీ)

అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది ఈ విభాగం. చాలా మంది గమ్యాల్ని చేరుకోలేకపోవడానికి కారణం, సరియైన ప్రణాళిక లేకపోవడమే ! ఎకనామిక్స్‌లో లాండ్, లేబర్, క్యాపిటల్, ఆర్గనైజేషన్ అన్న విభాగాల్లో అన్నిటికన్నా ఆర్గనైజరే ప్రధాన వ్యక్తి. అలా కాని పక్షంలో ఈ ప్రపంచంలో అందరూ లక్షాధికారులో, కోటీశ్వరులో అయిపోయి ఉండేవారు. కేవలం ప్రణాళిక లేకపోబట్టే ఇంతమంది వ్యక్తులు సామాన్యులుగా బ్రతుకుతున్నారు.

ప్రణాళిక అన్నది చాలా రకాలుగా ఉంటుంది. ఒకటి : గమ్యాన్ని ఎప్పుడు మొదలుపెట్టాలి అన్న సమయ ప్రణాళిక, రెండు : దానికి కావలసిన ధనాన్ని సమకూర్చుకునే ధన ప్రణాళిక, మూడు : మనని గమ్యాన్ని చేర్చడంలో ఏయే వ్యక్తులు అవసరంఅన్న జన ప్రణాళిక, నాలుగు : అనుకోని అవాంతరం వచ్చినప్పుడు ఎలా అధిగమించాలన్న రిస్క్‌కి సంబంధించిన ప్రణాళిక.

ఈ విధంగా ఎన్నయినా చెప్పుకుంటూ పోవచ్చు. ఎక్కడ ప్రారంభించి, ఎలా కొనసాగించి, ఎప్పుడు ముగించాలి అన్న ఛార్ట్ వేసుకుని దానికి సంబంధించిన వనరుల్నీ, జనాల్ని సమీకరించుకోవడం సరియైన ఆర్గనైజర్ కర్తవ్యం.

అప్పుడప్పుడూ మనం వెళ్తున్నదారి కరెక్టేనా అని నిర్ధారించుకోవడం కూడా చాలా ముఖ్యం. ఎంతకాలానికోసారి ఈ విధమైన ప్రివ్యూ జరగాలి అనేది గమ్యం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఒకవ్యక్తి తన కిష్టమైన నటుడి సినిమాకి మొట్టమొదటి రోజు, మొట్టమొదటి ఆటకి వెళ్ళాలి అనుకున్నాడనుకుందాం. అతడి సినిమా రిలీజైనపుడు ఎంత మంది జనం క్యూలో నిలబడ్తారు, ఎన్ని టికెట్లు అమ్ముతారు అతడు ముందే తెలుసుకోగలిగి ఉండాలి. ఎన్ని గంటల ముందు వెడితే తనకి టికెట్ దొరికే ఛాన్స్ ఉందో నిర్ధారించుకోగలిగి ఉండాలి. అక్కడి క్యూని చూసాక అది తన అంచనాని మించి ఉన్నట్లయితే, క్యూలో నిలబడితే మంచిదా, లేదా బ్లాక్‌లో టికెట్ కొంటే మంచిదా అనే విషయం కరెక్ట్‌గా అంచనా వేయగలగాలి. సినిమా చూడడం గమ్యం అయినప్పుడు ఇదే పద్ధతి ! లేదా అక్కడికెళ్ళాక తన గమ్యాన్ని మార్చుకుని పక్క థియేటర్‌లో మరో సినిమా చూడవచ్చు. ఈ విధమైన 'గమ్యంలో మార్పు' గురించి ఇదే అధ్యాయంలో తర్వాత చదువుదాం. అదే విధంగా ఒక వ్యక్తి భారతదేశపు కేంద్ర మంత్రి అవడం ఆశయంగా పెట్టుకున్నాడనుకుందాం. ఎప్పుడైనా సరే, మంచి విద్యార్హతలున్న వ్యక్తికే కేంద్ర మంత్రి పదవి లభించే ఛాన్స్ ఎక్కువ. అందువల్ల ముందు గ్రాడ్యుయేషన్ పూర్తి చేయాలి. ఆ

తర్వాత రాజకీయాల్లో చేరి సత్సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవాలి. ఆశయం "కేంద్రం" కాబట్టి కేవలం ఎం.ఎల్.ఏ. నియోజక వర్గానికే పరిమితం కాకుండా పార్లమెంటరీ నియోజక వర్గంలో పేరు ప్రఖ్యాతులు సంపాదించుకోవడానికి కృషి చెయ్యాలి. ఆ తర్వాత పెద్ద మెజారిటీతో గెలిచి పార్టీలో తన స్థానాన్ని అధిష్ఠానవర్గం గుర్తించేలా చేసుకోవలసి ఉంటుంది. ఆ పైన ఢిల్లీలో అధికారం పంచేవాళ్ళ దృష్టిలో పడే ప్రయత్నం చేయాలి. ఇన్ని అంచెలుగా ఎదగవలసి ఉంటుంది. దీనికి కనీసం ఎనిమిది నుంచి పది సంవత్సరాలు పట్టవచ్చు. సంవత్సరానికొకసారి, తను ఎక్కడున్నాడన్నది పరిశీలించుకోవడమే వ్యూహం!

ఇపుడు పై రెండు ఉదాహరణలూ పరిశీలించండి.

సినిమా టికెట్ సంపాదించదలచిన వ్యక్తి తన నిర్ణయాల్ని **ప్రతి నిమిషానికీ** ఒకసారి బేరీజు వేసుకుంటూ ఉండాలి. లేకపోతే పక్క థియేటర్‌లో కూడా సినిమా టికెట్లు అయిపోయే ప్రమాదం కూడా ఉంది. కేంద్రమంత్రి అవ్వాలనుకునే వ్యక్తి **సంవత్సరానికొకసారి** తన స్థానాన్నీ, తన ప్రయత్నంలో ఎంత సక్సెస్ అయ్యాడన్న విషయాన్నీ బేరీజు వేసుకుంటూ ముందుకుసాగాలి.

పెద్ద పెద్ద గమ్యాలు నిర్దేశించుకున్నపుడు ఒకోసారి అకస్మాత్తుగా ఊహించని ప్రమాదాలు రావచ్చు. ముఖ్యంగా భారతదేశంలో ప్రాజెక్టుల నిర్మాణాల్లో వందకోట్ల అంచనాలు రెండు వందల కోట్లు మించిపోవడం మనం చూస్తూనే ఉంటాం. సరియైన వ్యూహం లేకపోవడం వల్ల ఈ విధంగా జరుగుతూ ఉంటుంది. పదిమంది వ్యక్తులతో పూర్తవుతుందనుకున్న ఒక పని, వందమందిని పెట్టినా సకాలంలో పూర్తికాకపోవచ్చు. సినిమా నిర్మాణాల్లో సాధారణంగా ఈ విధంగా జరుగుతూ ఉంటుంది. ఉదాహరణగా ఒక యదార్థ సంఘటన చెప్తాను.

మద్రాసుకి 120 కి.మీ. దూరంలో జరుగుతున్న ఒక సినిమా షూటింగ్‌కి మేకప్‌మాన్, హీరో గడ్డం తీసుకెళ్లడం మర్చిపోయాడు. దాని ఖరీదు కేవలం 200 రూపాయలు. కానీ అక్కణ్ణించి మళ్లీ తిరిగి మద్రాసు వచ్చి దానిని తీసుకెళ్లే సమయానికి కాల్షీట్ అయిపోవడంతో ఆ హీరో వెళ్ళిపోయాడు. అది మొత్తం ఏడుగురు పెద్ద ఆర్టిస్ట్‌ల కాంబినేషన్. మళ్ళీ అందర్నీ సమకూర్చి ఆ సీన్ షూట్ చేయడానికి నిర్మాతకయిన ఖర్చెంతో తెలుసా ?

ఒక లక్షా యాభైవేలు ! వ్యూహం సరిగ్గా లేకపోవడం వల్ల లక్ష్యాలు చేరుకోవడంలో నష్టాలు ఎందుకు సంభవిస్తాయో చెప్పడానికి ఇది మంచి ఉదాహరణ !

5) ఉత్సాహం :

ఈ పుస్తకం చదువుతున్న పాఠకుల్లో కొంతమందికి "నెంబర్ వన్ కావడానికి కేవలం బాగా డబ్బు సంపాదిస్తే చాలు" అన్న విషయాన్నే ఈ రచయిత ప్రస్తావిస్తున్నాడు అన్న

అభిప్రాయం కలిగితే అది తప్పు. ఈ పుస్తకం ప్రారంభంలోనే శ్రీకృష్ణుణ్ణి నెంబర్ వన్‌గా చిత్రీకరించడం జరిగింది. శ్రీకృష్ణుడికి డబ్బుకన్నా ఎక్కువ చాలా అర్హతలు ఉన్నాయి.

ఈ ప్రపంచంలో మనిషి ఆనందంగా బ్రతకాలంటే చాలా కావాలి. కానీ ఆ 'చాలా' కావాలంటే మొదటగా డబ్బు కావాలి. ఈ ప్రతిపాదిక మీదే ఈ రచన సాగుతోంది. డబ్బుతోపాటు మనిషికి కావలసిన మిగతా విషయాలు ఆరోగ్యం, కీర్తి, మంచి మానవసంబంధాలు - అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా ఆత్మ సంతృప్తి. కేవలం '...ఉత్సాహం' వల్లనే ఆత్మసంతృప్తి వస్తుంది. ఒక గమ్యాన్ని నిర్ధారించుకుని గుడ్డెద్దు చేలో పడ్డట్టు దానివైపు సాగిపోవడం కాదు జీవితమంటే. ఒకవేళ ఎవరైనా అలాంటి గమ్యాలు నిర్దేశించుకుంటే వారి జీవితంలో అందమైన కాలమంతా నిరర్థకమై పోయినట్లే !

ఒక వ్యక్తి తాను కోటీశ్వరుడు కావాలి అన్న గమ్యాన్ని పెట్టుకున్నాడనుకుందాం. అతడు చింతపండు వ్యాపారం చేస్తున్నాడనుకుందాం. ప్రతి రాత్రి ఆరింటికి అడవికి వెళ్ళి ఒంటిగంట వరకూ చింతపండు సేకరించి, మరుసటిరోజు పగలంతా దానిని అమ్మి వెయ్యి రూపాయలు సంపాదించాడనుకుందాం. అలా పాతికేళ్ళలో అతడు కోటీశ్వరుడైతే మాత్రం ఏం లాభం ? వివాహం లేదు. పిల్లలు లేరు. నిద్రలేదు. గుర్తింపు లేదు. కేవలం డబ్బు (అదీ కేవలం ఇనప్పెట్టెలో) తప్ప మరేమీ లేదు. అన్నీ కలిపితే ఒకే ఒక పదం '...ఉత్సాహం' లేదు. అంటే, అతడి జీవితంలో ఇరవై అయిదేళ్లు వృధాగా పోయినట్లేగా.

అందుకే ఒక గమ్యం సాధించడానికి ఒక మనిషికి కావలసినది ప్రేరణ. ఇది రెండు రకాలు.

1) తనలోంచి తనకి వచ్చేది.

2) బయటి వాళ్ళనుంచి తనకి లభించేది.

* * *

1) తనలోంచి తనకి ప్రేరణ లభించాలంటే ఒక మనిషి ఈ క్రింది సూత్రాన్ని అమలు జరపాలి.

a) తనలో - గమ్యాన్ని చేరుకునే శక్తి వున్నదని, తాను మొదట మనస్ఫూర్తిగా నమ్మటం.

b) తన గమ్యాన్ని తాను మనస్ఫూర్తిగా ఇష్టపడటం. ఉదాహరణకి - తల్లిదండ్రుల కోసం నాట్యం నేర్చుకునే పాప, ఎన్నటికీ నెం. 1 కాలేదు.

c) గమ్యాన్ని చేరుకోవటంలో వచ్చే ఆకస్మిక కష్టాల్ని ఎదుర్కొనే శక్తి తనకి వున్నదని నమ్మటం.

d) ఓడిపోతానేమోనన్న భయాన్ని వదిలిపెట్టటం. ఉదాహరణకి - ప్రేమించిన అమ్మాయికి ఆ విషయం చెప్పటం గమ్యం అనుకుందాం. ఆ సంగతి చెప్తే ఈ మాత్రం స్నేహం కూడా వదిలేస్తుందేమోనన్న భయం - ఆ గమ్యాన్ని చేరుకోనివ్వదు.

e) ఒక గమ్యాన్ని చేరుకునేటప్పుడు వచ్చే చిన్న చిన్న ఆనందాల్ని కూడా మనస్ఫూర్తిగా ఆనందించగలగటం. ఉదాహరణకి - కోటీశ్వరుడవ్వాలన్న గమ్యం వున్న వ్యక్తి తొలి రూపాయి లాభాన్ని, తొలి పది లక్షల కాంట్రాక్ట్‌నీ ఒకే స్ఫూర్తితో ఆహ్లాదించటం.

f) అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది, గమ్యాన్ని చేరుకోవటానికి చేస్తున్న ప్రయత్నంలో, ప్రతి క్షణాన్నీ ఆనందించటం! గెలిచినా, ఓడినా - "కాలాన్ని" ఆనందించగలగటం అనేది మనిషికి భగవంతుడిచ్చిన వరం! ప్రతి రోజూ పడుకోబోయే ముందు - "ఈ రాత్రి ఎంత ప్రశాంతంగా - ఆనందంగా వుందీ" అనుకుంటే - బ్రతుకు సాఫల్యం తెలుస్తుంది. వీలైనంతవరకూ, గుర్తొచ్చినప్పుడల్లా - "నేను అదృష్టవంతుడిని! ఈ రోజు బావుంది! ఎంత హాయిగా వుందో! నాలా ఏ కష్టమూలేని వాళ్ళు చాలా తక్కువ కదా!" లాంటి మాటలు తరచు అనుకోవటం వల్ల - అవి సెల్ఫ్ హిప్నాసిస్‌లా ప్రభావం చూపిస్తాయి. నిజంగానే, జీవితం బావుండటం మొదలవుతుంది. ఇదంతా మనలోంచి మనకి వచ్చే ప్రేరణ. ఇక రెండో విభాగం పరిశీలిద్దాం.

2. ఇతరుల నుంచి ప్రేరణ కూడా రెండు రకాలు : a) మనకి తెలియని ఇతరులవల్ల ప్రభావితం అవటం, b) తెలిసిన వారినుంచి మెచ్చుకోలు పొందటం.

a) మనం ఏ గమ్యాన్ని సాధించదల్చుకున్నామో అందులో మార్గదర్శకులయిన వారి జీవిత చరిత్రలూ, ప్రబోధాలూ చదవటం ముఖ్యం. ప్రభావితమవటమంటే అది! కాపిటలిస్ట్ ఆలోచనా ధోరణి పెంపొందించుకుని లక్షలు సంపాదించాలంటే RICH / DAD - POOR DAD అన్న పుస్తకం చదవాలి. (దీని గురించి వివరణ, తరువాతి అధ్యాయంలో ఇస్తాను). ఒక స్వామియో, బాబాయో అవ్వాలనుకుంటే, దయానంద సరస్వతి, రామమోహనరాయ్‌ల బ్రహ్మ సమాజం, ఆర్య సమాజం లాంటి సంస్థల ప్రాథమిక ఔన్నత్యాన్ని తెలుసుకోవాలి.

b) ఇతరుల్నించి మెచ్చుకోలు లేకపోతే - ఏ విజయమైనా వ్యర్థమే. భార్య (లేదా భర్త) పిల్లలు, బంధువులు, స్నేహితులు చివరగా... ప్రజలు !!! ప్రజల మెచ్చుకోలు లభించటం అనేది విజయానికి పరాకాష్ఠ. ఇతరుల్నించి, ఆమాటకొస్తే చివరికి కుటుంబ సభ్యుల్నించి ప్రేరణ పొందాలన్నా- మంచి సంబంధాలు వుండాలి. "నన్ను ముట్టుకోకు....." అన్నట్టుంటే ప్రేరణ లభించదు. లోపలికి వచ్చే దారి శుభ్రంగా వుంటేనే కదా, ఎవరయినా ఇంటిలో ప్రవేశించేది!

మనకి ఎందులోంచి ఉత్సాహం లభిస్తుందో తెలుసుకోగలగాలి. కొందరికి స్త్రీ వలనో పురుషుడి వలనో, మరి కొందరికి సన్మానాల్లోనో బహుమతుల్లోనో ప్రేరణ లభించవచ్చు. కొందరికి వివిధ ప్రదేశాల పర్యటనలోనో, కొందరికి సాయంత్రం పూట రెండు పెగ్గుల డ్రింక్‌లోనో ప్రేరణ లభించవచ్చు. ఆశ్చర్యపోకండి. కంట్రోల్ వుంటే ఏదీ వ్యసనం కాదు. నిరంతర ఉత్సాహమే జీవితగమ్యం.

6) క్రమశిక్షణ :

ఒకసారి నా స్నేహితుడి కూతుర్ని ఊటీలో (నేను వేరే పనిమీద వెళ్ళా) దింపాల్సివచ్చింది. పదమూడేళ్ళ వయసులో ఆ పాప యాభై అయిదు కిలోలుందట. లావు తగ్గటం తన గమ్యం అని చెప్పింది. ఎక్సర్‌సైజు, ఉదయపు నడక, లావు తగ్గించే క్లినిక్‌లు.... ఇలా అన్ని ప్రయత్నాలూ చేస్తున్నానని అమాయకంగా అన్నది. ఆ తరువాత నా ఫ్రెండ్‌తో అతడి కూతురి తిండి అలవాట్ల గురించి చెప్పాను. హైద్రాబాద్‌లో బయల్దేరిన దగ్గిర్నుంచీ, కోయంబత్తూరులో దిగేవరకూ ఆ అమ్మాయి టేస్ట్ చేయని తినుబండారం లేదు. "వేరుశనగ పప్పు నుంచీ మొక్కజొన్నపొత్తుల వరకూ, కట్‌లెట్స్ నుంచి ఐస్‌క్రీమ్‌ల వరకూ ప్రతిదీ క్షణం తీరిక లేకుండా తింటూనే వుంటే, ఇక లావెలా తగ్గుతుందని" ప్రశ్నిస్తే దానికి అతడు చెప్పిన సమాధానం నాకింకా గుర్తుంది "ఆ.... ట్రయిన్‌లో కాకపోతే, ఇంకెక్కడ తింటాం చెప్పు ?"

చిన్న చిన్న గమ్యాలు సాధించాలన్నా క్రమశిక్షణ వుండాలి. నిద్ర అలవాట్లు, తిండి అలవాట్లు - ఆమాటకొస్తే మాట్లాడే అలవాటుకూడా క్రమశిక్షణలో భాగాలే. ఎందరో వ్యక్తులు కేవలం క్రమశిక్షణ లేక విజయం సాధించలేకపోయారనేది నిర్వివాదాంశం. శారీరక క్రమశిక్షణకి ఎన్.టి.ఆర్., మానసిక క్రమశిక్షణకి మహాత్మాగాంధీ మంచి ఉదాహరణలు.

గమ్య నిర్ధారణలో, మన అలవాట్లనే కాకుండా, అభిరుచుల్ని కూడా ఎప్పటికప్పుడు సమీక్షించుకుంటూ వుండాలి. అది కూడా క్రమశిక్షణే. ఉదాహరణకి పరుగుపందెంలో ప్రథమంగా వచ్చిన ఒకమ్మాయి, సినిమా హీరోయిన్ అవ్వాలనుకుంది అనుకుందాం. ఎండలో పరుగెత్తటం అన్న అభ్యాసాన్ని తగ్గించి, గ్లామర్ పెంచుకోవలసి వుంటుంది. అలాగే నైట్ డ్యూటీలు చేసే వుద్యోగం నుంచి రిటైరైన వ్యక్తి, వృద్ధాప్యంలో ఆరోగ్యం కాపాడుకోవటం కోసం - నిద్ర అలవాట్లని మార్చుకోవలసి వుంటుంది.

క్రమశిక్షణకి సంబంధించిన మరో ముఖ్యమైన అంశం... తనకేది ముఖ్యమో నిష్పక్షపాతంగా, నిర్దాక్షిణ్యంగా, నిర్మొహమాటంగా నిర్ధారించుకోగలగటం !!! ఇది తెలియకే చాలామంది ఇబ్బందుల్లో, మొహమాటంలో పడతారు. ఏ సమస్య కయినా మూలకారణం. - **రెండు పరస్పర విరుద్ధ విలువలలో, దేనికి ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలో తెలియక పోవటం** - అని ఈ పుస్తకంలోనే చాలాసార్లు ప్రస్తావించటం జరిగింది. అందుకే, నిజమైన మానసిక క్రమశిక్షణ వున్న వ్యక్తికి, తాత్కాలికమైన ఆర్థిక ఇబ్బందులూ, ఆరోగ్యపరమైన ఇబ్బందులూ రావొచ్చునేమోగానీ, మరే ఇతరమైన సమస్యలూరావని నా అనుభవం సాక్షిగా చెప్పగలను.

సుదీర్ఘమైన టెలిఫోన్ సంభాషణల్ని తగ్గించటం, అనవసర స్నేహాలు వదులుకోవటం టెంప్ట్ చేసే అలవాట్లని కంట్రోలు చేయటం - మొదలైనవన్నీ క్రమశిక్షణలో భాగాలే. చుట్టూ వున్న వాతావరణాన్ని నీట్‌గా వుంచుకోవటం, పరిసరాల్ని ఆహ్లాదకరంగా

సర్దుకోవటం, వయసుని హుందాగా ప్రతిబింబించే దుస్తులు ధరించటం - అన్నీ క్రమశిక్షణా లక్షణాలే. పది నిమిషాల్లో టెలిఫోన్ చేస్తానని చెప్పి మర్చిపోయేవారూ, మరుసటి రోజు ప్రొద్దున్నే వస్తానని చెప్పి అకారణంగా మానేసేవారూ, కనీసం ఆ విషయమై క్షమాపణ చెప్పనివారూ, నెం. 1 లు కాలేరు. నిజాయితీ, మర్యాద, మాట మీద నిలకడ, నిబ్బరం, ఆత్మ గౌరవం, వీలైనంత వరకూ 'ఓపెన్' గా వుండటం, నెం. 1ని మిగతావారి దృష్టిలో ఉన్నతంగా నిలబెడతాయి.

7) మార్పు :

జీవితంలో ఓడిపోయిన వ్యక్తులందర్లోనూ కామన్‌గా ఒక గుణం వుంటుంది. సమయానుసారంగా తమ 'గమ్యాల్లో' మార్పు తీసుకురాలేకపోవటం !!!

తాను పట్టిన కుందేటికి మూడు కాళ్ళు అనుకునేవాడెవడూ జీవితంలో విజయం సాధించలేడు.

ఐ.ఎ.యస్. చదవాలనుకున్న వ్యక్తికి, మైగ్రేన్ వచ్చి, డాక్టర్లు రెస్ట్ తీసుకొమ్మని చెప్పవచ్చు ! ఒరిస్సాలో ఒక మారుమూల ప్రాంతపు గనుల దగ్గర వ్యాపారం చేద్దామనుకున్న క్రిష్టియన్ బిజినెస్ మాన్‌కి, హిందూ ఛాందసవాదుల నుంచి వ్యతిరేకత రావొచ్చు !! వివాహమాడి విదేశాలకు వెళ్లిపోదామనుకున్న వ్యక్తికి, అంతకు ముందురోజే 'ఎయిడ్స్' వుందని తెలియవచ్చు !!

గమ్యంలో మార్పు ప్రమాదాన్ని సూచిస్తూ, భయాల్ని కలుగచేస్తుంది. ఎంత తొందరగా ఆ షాక్ నుంచి బయటపడి, సరైన నిర్ణయం తీసుకుంటామనేది - మన స్థితప్రజ్ఞత మీద ఆధారపడి వుంటుంది. గమ్యాన్ని మార్చుకోవలసి వచ్చినప్పుడు ఎవరెలా ప్రతిస్పందిస్తారో చూద్దాం.

నెం. 1	సామాన్యులు
1. మార్పు సహజం.	1. మార్పు అనూహ్యం.
2. నా ప్రణాళికలో అనూహ్యమైన మార్పుల క్కూడా వెసులుబాటు ఉంది.	2. అంతా సజావుగా సాగిపోతుందనుకున్నాను.
3. నా గమ్యాన్ని మార్చుకోవటం తప్పనిసరైనప్పుడు, వెంటనే ఆ పని చేస్తాను.	3. చాలా కన్‌ఫ్యూజన్‌లో వున్నాను. దాన్నే పట్టుకు వేలాడుతున్నాను.
4. నన్ను నేను రక్షించుకోవటానికి శాయశక్తులా ప్రయత్నిస్తున్నాను.	4. ఏదో అద్భుతం జరిగి, బయట పడతానన్న నమ్మకం నాకుంది.

5. నా శక్తిని నమ్ముకున్నాను. నిజమైన స్నేహితుల, ప్రతిభావంతుల సలహా, సహకారం తీసుకుంటున్నాను.	5. వాస్తు, జ్యోతిష్కుల్ని ఆశ్రయిస్తున్నాను.
6. మార్పే జీవితానికి ఒక అనుభవం. ఒక కొత్త అవకాశం.	6. మార్పు, నా ఆశల్ని సమూలంగా కూలదోసింది.
7. నా మూల సిద్ధాంతాల్ని పునః పరిశీలించుకుంటాను.	7. నా సిద్ధాంతాల్ని, నమ్మకాల్ని, జీవన విధానాల్ని మార్చుకోలేను.
8. తప్పనిసరయితే నా గమ్యంలో మార్పుతెచ్చుకోవలసిన పరిస్థితిని ముందే వూహించి, రెడీగా వున్నాను.	8. చివరి క్షణం వరకూ తెలీదు. ఉక్కిరి బిక్కిరి అయిపోతున్నాను. ఆశ వదలటం లేదు.
9. గమ్యంలో మార్పు వచ్చాక, నా భవిష్యత్తు ఎలా వుంటుందో అంచనా వేయటం ప్రారంభించాను.	9. మెదడు మొద్దుబారిపోయింది. ఏదీ అంచనా వేసే స్థితిలో లేను.
10. కొత్త పరిస్థితుల్లో విజయానికి ప్రయత్నిస్తున్నాను.	10. నాకు మరణించాలని వుంది. కొత్త నాకు సహించదు.

తాను అనుకున్న పనిని మానేసి, వేరే పని చెయ్యవలసి వచ్చినప్పుడు, అందులో లాభనష్టాల్ని ప్రతి వ్యక్తీ కూలంకషంగా బేరీజు వేసుకోవాలి. ఉదాహరణకు ఒక వ్యాపారవేత్త చెప్పుల్నీ, లెదర్ బ్యాగుల్నీ తయారు చేస్తున్నాడనుకుందాం. ఆ సంవత్సరం కోటి చెప్పుల్నీ, యాభై లక్షల బ్యాగుల్నీ తయారు చేయటం అతడి గమ్యం. అదే సమయానికి విదేశాల్నుంచి ఆ సంవత్సరానికి కోటీ యాభై లక్షల చెప్పులకి ఆర్డరు వచ్చింది. ఏం చేస్తాడు ?

తాత్కాలికంగా బ్యాగులు తయారు చేయటం ఆపి, మొత్తం తయారీ అంతా చెప్పుల మీదే నిలిపి, కోటీ యాభై లక్షల ఆర్డరు పూర్తి చేస్తాడు.

అంతేనా ? గమ్యంలో మార్పు అంటే అదేనా? అర్థమయినట్టుంది కదూ !

అయితే, ఇక్కడే ఒక చిక్కుంది. గమ్యంలో మార్పు తేవటం అంత సులభమయితే, దాని కోసం ఇంత చర్చ అనవసరం. ఈ క్రింది Ifs and Buts గమనించండి.

1) ఏడాది పాటు బ్యాగుల తయారీ ఆపితే, పోటీదారులు, బ్యాగుల మార్కెట్‌ని ఆక్రమించుకునే ప్రమాదం వుంది. అది ఆలోచించుకోవాలి.

2) ఒక బ్యాగు తయారుచేసే టైమ్‌లో, ఫ్యాక్టరీ మిషను రెండు జతల చెప్పులు తయారుచేసే కెపాసిటీ కలిగి వుంది. అంటే - ఫ్యాక్టరీ మొత్తం కెపాసిటి :

కోటి చెప్పులు + యాభై లక్షల బ్యాగులు (లేదా) కేవలం రెండు కోట్ల చెప్పులు.

మరి అటువంటప్పుడు 1.50 కోట్ల చెప్పుల తయారీకి 9 నెలలు చాలు. ఆ విధంగా విదేశీ ఆర్డరు పూర్తి చేసాక, మిగతా మూడు నెలల టైమ్‌లో, చెప్పులు తయారు చేయాలా? బ్యాగులు చెయ్యాలా ? ఖాళీ టైమ్‌లో బ్యాగులు తయారు చెయ్యటానికి, మిషనరీ వెసులుబాటుగా వుంటుందా?

3) చెప్పులు, బ్యాగులు తయారుచేసే కార్మికులు వేర్వేరు నిపుణులయితే - ఈ విదేశీ ఆర్డరు పూర్తి చేస్తున్నంతకాలం, బ్యాగుల నిపుణులు ఏం చేస్తారు ?

a) ఉద్యోగంలోంచి తొలిగిస్తే, మళ్లీ అవసరం వచ్చినపుడు వారు దొరుకుతారా ?

b) యూనియన్ వూరుకుంటుందా ?

c) ఉద్యోగంలోనే వారిని కొనసాగిస్తే, వారికి ఇవ్వవలసిన జీతాల మొత్తం - లాభంకన్నా ఎక్కువ వుంటుందా ?

d) అవసరం లేక తొలగించిన వారు, వేరే కంపెనీలో చేరితే, ఆ ప్రత్యర్థి కంపెనీ సామర్థ్యం పెరుగుతుందా ?

4) అసలీ ఆర్డరు చేపట్టటంవల్ల ఎక్కువ లాభమా ? వదిలేస్తే ఎక్కువ లాభమా ? ఉదాహరణకి ఒక జత చెప్పుల మీద రూపాయి, ఒక బ్యాగ్ మీద నాలుగు రూపాయిల లాభమూ వుందనుకుందాం. విదేశీ కంపెనీ, జత చెప్పుల మీద - రెట్టింపు లాభం ఇస్తే తప్ప, లేకపోతే ఈ ఎగుమతి అనవసరం. లెఖ్ఖకట్టి చూడండి.

మామూలు పరిస్థితుల్లో ఫ్యాక్టరీ లాభం :		రూ.
చెప్పుల మీద (రూ. 1 × 1.00)	:	1-00 కోటి
బ్యాగుల మీద (రూ. 4 × 0.50)	:	2-00 కోట్లు
		3-00 కోట్లు

విదేశీ ఆర్డరు పూర్తిచేస్తే, లాభం :		
చెప్పుల మీద (రూ. 1 × 1.50)	:	1-50 కోట్లు
బ్యాగుల మీద	:	-
		1-50 కోట్లు

ఇలాంటి వేర్వేరు ప్రత్యామ్నాయాలు మరో యాభై చెప్పొచ్చు. కానీ ఇలాంటివన్నీ మేలాంటి చార్టెర్డ్ అకౌంటెంట్ల పని ! మనం ఇక్కడ చర్చిస్తున్నది 'గమ్యం'లో మార్పు గురించి !!! కానీ నిజానికి, నిజ జీవితంలో కూడా ఇటువంటి పరిస్థితులే వస్తాయి. కొడుకుని అమెరికా పంపటం గమ్యం. దానికోసం లక్ష రూపాయలు పోగు చేసాడు. అదే టైమ్‌లో పద్దెనిమిదేళ్ళ కూతురుకి, అద్భుతమైన సంబంధం వచ్చింది. పోతే దొరకదు. ఏం చెయ్యాలి ? తామైతే ఏం చేస్తారో, ప్రతి పాఠకుడు ఒక్కొక్కరకంగా చెప్తారు. దీన్ని బట్టి అర్థమయ్యేదేమిటంటే, గమ్యాన్ని మార్చుకోవలసి వచ్చినపుడు - ఒక్కొక్కరూ ఒక్కొక్క రకమైన నిర్ణయం తీసుకుంటారని ! జీవిత ప్రారంభంలో, అనుభవం లేక ఏవేవో గమ్యాలు ఏర్పరచుకుంటాం. కాలక్రమేణా అవి మారిపోతాయి. కొన్ని మామూలు మార్పులు, కొన్ని బాధాకరమైన మార్పులు.

ముగింపు ముఖ్యం.

జీవితంలో ఒక స్టేజి వచ్చేసరికి - ఒడుదుడుకులు ఎదుర్కోవటానికి శరీరమూ, మనసూ బలంగా వుండవు. అప్పటికల్లా శాశ్వత గమ్యాన్ని చేరుకోగలగాలి. మరొక చిన్న ఉదాహరణ (తప్పనిసరి మార్పుల గురించి) చెప్పి, ఈ అధ్యాయాన్ని ముగిస్తాను.

కమలకి సంగీతం అంటే ఇంటరెస్టు (గమ్యం-1). ఆక్సిడెంట్‌లో తండ్రి పోవటంతో టైపిస్ట్‌గా చేరి, కంప్యూటర్ నేర్చుకుంటూ పెద్ద ప్రొఫెషనల్ అవ్వాలనుకుంది. (గమ్యం-2). ప్రేమలో పడి గృహిణిగా మారింది (గమ్యం-3). మూడో నెలకే గర్భవతి అయింది. గంటల తరబడి టైప్ చెయ్యవద్దని డాక్టర్ సలహాతో ఉద్యోగం మానేసింది. ఆశలన్నీ పిల్లాడి మీదే (గమ్యం-4). అబార్షన్ అయింది. పిల్లలిక పుట్టరని డాక్టర్ చెప్పాడు. ఆ కారణంగా భర్త వదిలేసాడు. ఆత్మహత్య చేసుకోవాలనుకుంది (గమ్యం-5). తన మైండ్ పవర్ గురించి తెలుసుకుంది. ఒక సంగీత ఇన్‌స్టిట్యూట్‌ల్లో క్లర్క్‌గా చేరి, ఖాళీ సమయాల్లో అభ్యాసం చేస్తూ, నలభయ్యవ ఏట తొలి కచేరి ఇచ్చింది. ఏడాదిలో లక్ష క్యాసెట్లు అమ్ముడుపోయాయి. (మళ్ళీ గమ్యం -1కి).

ఒక పాకిస్తానీ గాయని యదార్థ గాథ ఇది. గమ్యం ఎన్ని మలుపులు తిరుగుతుందో గమనించండి. అంతేకాదు పై కథలో - మలుపులు తిరిగిన ప్రతి గమ్యంలోనూ ఒక పొరపాటో, బలహీనతో వుంది. లేకపోతే ఒకటో గమ్యాన్నే, చిన్న వయసులో సాధించి వుండేది.

బయటి నుంచి వచ్చే వత్తిడుల వల్ల గమ్యం మార్చుకోవటం వేరు. తన అభిరుచుల మార్పువల్ల గమ్యం మార్చుకోవటం వేరు.

8) సంతృప్తి :

రాబర్ట్‌కోవే ఒక అధ్యాయంలో ఈ విధంగా వ్రాస్తాడు. "చివరగా వచ్చేదాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకుని మొదటి పని మొదలు పెట్టండి" అని. మనలో చాలామంది చేసే తప్పేమిటంటే

చివరగా లభించేదాన్ని సరీగా గుర్తించకుండానే, మొదటి విషయాన్ని ప్రారంభిస్తాం. ఉదాహరణకి ఒక కంప్యూటర్ క్లాసులో చేరిన అమ్మాయిని "నువ్వు C+ ఎందుకు చదువుతున్నావు ?" అంటే, "అమెరికా వెళ్ళటం కోసం" అంటుంది. ఆశయం మంచిదే కాని అమెరికా వెళ్ళటానికి కేవలం C+ ఒక్కటే సరిపోదు అనే చిన్న విషయం కూడా తెలీకుండా ఒక సంస్థ ఇచ్చిన ప్రకటనని చూసి నిర్ణయం తీసుకోవటం విజ్ఞులు చేసే పని కాదు. ఆ సంస్థ యొక్క క్రెడిబిలిటీ నుంచి, దానికోసం తాను యిస్తున్న ఫీజు వరకు అన్నీ ఆలోచించాలి.

గమ్యం చేరుకోవటంలో ఒక అలౌకికమైన సంతృప్తి వస్తుంది. ఇది రెండు రకాలు. మొదటిది పరుగు పందెంలో గెలిచినపుడు వచ్చే లాటిది. తాత్కాలికమైనది. రెండోది, గమ్యం ఇచ్చే శాశ్వత సంతృప్తి. అందమైన ఇల్లు, కొత్త స్కూటర్ మీద ప్రయాణపు అనుభూతి. రెండూ ముఖ్యమే.

అయితే ఒక్కోసారి, ఒక వ్యక్తి, తాను అనుకున్న గమ్యం చేరుకోలేక, మరొక గమ్యాన్ని వెతుక్కుని అక్కడ ఆగిపోతాడు. తప్పనిసరి పరిస్థితుల్లో అయితే గమ్యం మార్పు (క్రితంలో చెప్పిన విధంగా) పర్వాలేదు. అలసట వచ్చి అయితే మాత్రం. అది "పీటర్ పిన్సిపుల్" లోకి వస్తుంది. వైరాగ్యం వల్ల అయితే, అది "కంఫర్ట్ జోన్"లోకి వస్తుంది. వీటి గురించి ఇంతకు ముందే తెలుసుకున్నాం కదా !

మనది చిన్న జీవితం. గమ్యం చివరికి మరణం. అయినా ఎన్ని భయాలో చూడండి. దీని గురించి ఒక కవితచెప్పి, తరువాతి అధ్యాయం (జీవిత ప్రణాళిక)లోకి ప్రవేశిస్తాను.

నీవు సోలితే, నీతో ఆగదు - నీ నీడ.
ఊపిరాగితే నీతో రాదు - ఏదీ కూడా ..... అందుకే
అనుభవించవోయ్ జీవితాన్ని. దేవుడిచ్చిన ఈ చిన్న వరాన్ని.

ఒంటరితనంలో బాధపడతావు
- నిన్ను నువ్వు ప్రేమించటం నేర్చుకునే వరకూ.
ఓటమిని చూసి భయపడతావు
- ప్రయత్నం గురించి తెలియనంతవరకూ.
గెలుపంటే కూడా భయమే
- అదిచ్చే ఆహ్లాదం వూహించలేనంత వరకూ.
ప్రజలంటే కూడా జంకే
కాకులకంటే గొప్పగా వుంటారనుకున్నంత వరకూ.

నిన్ను ఎవరైనా తిరస్కరిస్తారనుకుంటే
- అది నీ మీద నీకు నమ్మకం లేక.
గాయాలంటే నీకు అమితమైన బాధనుకుంటే
- అవి లేనప్పటి సుఖం నీకు తెలియక.
సత్యాన్ని చూసి నువ్వు వణికావంటే
- అబద్ధమెంత నికృష్టమో అర్థంకాక.
ప్రేమించటానికి సంశయిస్తున్నావంటే
- హృదయపు లోతుల్లోంచి అది స్వచ్ఛంగా రాక.

జీవితాన్ని అలసటతో శ్వాసిస్తావు
- అందాన్ని ఆస్వాదించటం చేతకాక.
ఎగతాళికి ఎక్కడికో పారిపోతావు
- నీలో నువ్వే నవ్వుకోవటం రాక.
రేపటి భవిష్యత్తుకి బెదురుతావు
- జ్ఞానం పైరుకి అది ఎరువని గుర్తించక.
నిన్నటి గతాన్ని తలచి చెదురుతావు
- బలమిచ్చే ఎరువు, ఒకప్పటి నికృష్టమన్న జ్ఞానం లేక.

చీకటిని చూసి కళ్ళు మూయకోయ్
- నక్షత్రాలు కనపడే వేళ అది.
వెలుగుని చూసి వెనుదిరగకోయ్
- సత్యం స్నేహహస్తం సాచే సమయమది.
గమ్యంవైపు అడుగు వేస్తూ
- దూరాన్ని చూసి భయపడితే ఎలా ?
గొంగళి పురుగై పుడితేనేం
- దాని గమ్యం సీతాకోకచిలుకే కదా !

జీవిత ప్రణాళిక

మనోప్రణాళిక (MIND–MAPPING)లో ఆఖరిదీ, ముఖ్యమైనదీ జీవిత ప్రణాళిక. గమ్యం ఎంత గొప్పదిగానీ, మనోశక్తి ఎంత బలంగా వుండనీ, ఆర్థికంగా ఎంత ఎత్తులకి చేరనీ, జీవిత ప్రణాళిక లేకపోతే ఆ వ్యక్తి బ్రతుకు నిరర్థకం. ఎన్నో గమ్య ప్రణాళికలు కలిస్తే ఒక జీవిత ప్రణాళిక అవుతుంది.

కొంతమంది వ్యక్తులు, వృద్ధాప్యపు వయసు వచ్చినా, ఇంకా ప్రణాళికలు సిద్ధం చేసుకునే ఆలోచనల్లోనే వుంటారు. ఇంతకన్నా విషాదం మరేముంటుంది? మన జీవిత ప్రణాళికపట్ల ఎంత తొందరగా ఒక అవగాహనకి వస్తే అంత మంచిది. యుక్తవయసు వచ్చేసరికి కనీసం "....నా జీవితం ఈ దారిలో వెళ్ళబోతూంది" అన్న విషయం తెలుసుకోగలిగి వుండాలి. ఇరవై ఎనిమిదేళ్ళ యువకుడిని, "....పెళ్ళెప్పుడు?" అని అడిగినప్పుడు, "ఇంకా దాని గురించి అంతగా ఆలోచించటం లేదని" సమాధానం చెప్పాడంటే, తన జీవిత ప్రణాళికపట్ల అతడంత శ్రద్ధ తీసుకోవటం లేదన్నమాట. అతడు తన పెళ్ళి నలభైయ్యవ ఏట చేసుకోవచ్చు. అసలు చేసుకోకపోవచ్చు. అది వేరే సంగతి. ఆలోచించకపోవటం అన్నది మాత్రం ప్రణాళిక లేకపోవటమే!

కేవలం వివాహమే కాదు - చదువు, డబ్బు సంపాదన, డబ్బు ఆదాచేసే విధానం, పిల్లల భవిష్యత్తు, ఆరోగ్యం - అన్నీ ప్రణాళికా బద్ధంగా వున్నప్పుడు, సమస్యల్లోంచి మనిషి సగం బయటపడతాడు.

సినిమా ఇండస్ట్రీలలో పనిచేసే వారిని తీసుకోండి. ఆర్నెల్ల తరువాత, ఫలానా రోజు ఫలానా టైమ్‌కి ఫలానా వూర్లో షూటింగ్ అని ఫిక్స్ అయిపోతుంది. అసాధారణ పరిస్థితుల్లో తప్ప అది మారదు.

"రేపు ప్రొద్దున్న మీ ప్రోగ్రాం ఏమిటి? మనం కలవొచ్చా?" అన్న ప్రశ్నకి "...రేప్రొద్దున్నా? నా ప్రోగ్రాం తెలీదండీ... అయినా, రేప్రొద్దున్న సంగతి కదా" అనే వాళ్ళు మనకి కొత్తకాదు. ఇలా ఎందుకు జరిగింది అని అడిగితే, "ఆఁ... నేనేమన్నా ప్రధానమంత్రినా ఏమిటి? అంత కరెక్టుగా ప్లాన్ చేసి టైమింగ్‌లు చెప్పటానికి" అంటారు.

మీకు మీరే ప్రధానమంత్రి! మీ టైమ్‌ని నియంత్రించుకోవలసిన మంత్రి మీరే!! ఆ మాటకొస్తే, ప్రధానమంత్రికే ఆకస్మిక అవాంతరాలు వచ్చే అవకాశాలు ఎక్కువ. ఒక వ్యక్తి, తన జీవితాన్ని ప్రణాళికాబద్ధం చేసుకోలేకపోతున్నాడూ అంటే, అంతర్లీనంగా ఎవరిమీదో ఆధారపడ్డాడన్న మాట. అతని (లేక) ఆమె ప్రణాళికలన్నీ వారే నిర్ణయిస్తారు. ఈ విధంగా మనం చాలామందిని గమనించవచ్చు. సమయాన్ని పాటించే విషయంలోనూ,

వాగ్దానాన్ని పాటించే విషయంలోనూ (ఫోన్ చేస్తాననీ, లేదా వస్తాననీ చెప్పి రాకపోవటం) ప్రణాళిక లేని ఈ రకం మనుష్యులు, జీవితంలో ఎప్పటికీ గెలుపు సాధించలేరు.

లక్షలు సంపాదించటం కష్టం కావొచ్చు. ఫస్ట్‌క్లాస్‌లో పాసవటం కష్టం కావొచ్చు. భారతరత్న సంపాదించటం కష్టం కావొచ్చు. కానీ తమకు సంబంధించిన చిన్న విషయాల్లో కూడా కొందరు, ప్రణాళికాబద్ధంగా ఎందుకుండరో అర్థంకాదు. ఒక చిన్న కబురు, ఒక చిన్న క్షమాపణ - బాంధవ్యాల్ని గట్టిపరుస్తాయని తెలుసుకోలేరు.

"నా మనసులో ఇలా వుంది. అందువల్ల నీ పట్ల ఇలా ప్రవర్తించాను (లేదా) ఇలా మాట్లాడటానికి ఇదీ కారణం" అని చెప్పటానికి కూడా చాలామంది సంశయిస్తారు. అవతలివారు ఏమనుకుంటారో అని భయం. అలా అని, అంతా మర్చిపోయి, మామూలుగా వుండలేరు. తమలో తామే మధనపడుతూ, పరిచయాన్ని తగ్గించుకుని, క్రమక్రమంగా దూరమవుతారు. ఈ ఉదాహరణ చూడండి.

ఋగ్వేదశర్మని అరుంధతి ప్రేమించింది. కొన్ని రోజులు గడిచాయి. శర్మకి పార్కుల పైనా సినిమాలపైనా ఉత్సాహంలేదు. అరుంధతికి ఆడుతూ పాడుతూ తిరగాలని ఇంటరెస్ట్. బోయ్‌ఫ్రెండ్ మోటర్‌సైకిల్ వెనుక కూర్చుని సాయంత్రాలు ఊరి బయటకు వెళ్ళటం ఎంతో గొప్ప థ్రిల్‌గా ఫీలవుతుంది. శర్మకి తన కెరీర్ మీద ఎక్కువ శ్రద్ధ. ఆ కారణం వల్ల అరుంధతికి క్రమంగా శర్మ మీద ఇంటరెస్ట్ తగ్గిపోయింది. ఫోన్‌ల సాంద్రత, సాయంత్రపు పూట కలయికలు తగ్గాయి. దీన్నే ఇంగ్లీషులో Preference Shifting అంటారు. ఒక విషయం ఇచ్చే ఆనందంకన్నా మరో విషయం ఇచ్చే ఆనందం ఎక్కువైనప్పుడు, **మనకు తెలియకుండానే** అటువైపు మొగ్గుతాం. ఎవరైనా ఒక వ్యక్తికి ఫోన్ చేసినప్పుడు "....నేను బిజీగా వున్నాను. అందుకే నిన్న మిమ్మల్ని అనుకున్న విధంగా కలువలేకపోయాను. ఫోన్ చేసి చెబుదామనుకున్నాను. కానీ పని హడావుడిలో పడి మర్చిపోయాను" అని చెప్పటం ప్రారంభిస్తే, అదేమీ నిజంకాదు. ఆ వ్యక్తికి మనకన్నా ముఖ్యమైన పనో (లేదా వ్యక్తో) తగిలుంటారు. దీన్నే Preference Shfiting అంటారు. దీని గురించి "విజయంలో భాగస్వామ్యం" అన్న పుస్తకంలో వివరంగా వ్రాసాను. చిత్రమేమిటంటే ఇటువంటి ప్రిఫరెన్స్ షిఫ్టింగ్, మనకు తెలియకుండానే జరుగుతూ వుంటుంది.

ఋగ్వేదశర్మ, కొంతకాలానికి ఈ విషయం గ్రహించాడు. అరుంధతితో, "ఈ మధ్య నీలో ఏదో మార్పు వచ్చింది. ఏమిటి ? ఎందుకు ?" అని అడిగాడు. ఆమె సమాధానం చెప్పలేదు.

అందరూ చేసే తప్పే ఆమె కూడా చేసింది.

సరీగ్గా తన మనసులో భావాల్ని అవతలివారికి చెప్పలేకపోవటం...! దీనివల్ల చాలా చిక్కులున్నాయి. ఋగ్వేదశర్మ చాలా వ్యధ చెందాడు. ఆమె మౌనం అతడికి అర్థం

కాలేదు. అప్పటివరకూ స్నేహంగా వున్నవారు కొద్దికొద్దిగా దూరమవుతుంటే కలిగే బాధ, అనుభవిస్తేగానీ తెలీదు. కారణం కూడా తెలియకపోతే, ఆ బాధ మరీ వర్ణనాతీతం. కోపం, దుఃఖం, ఫ్రస్ట్రేషన్, అశాంతి, ఈర్ష్య - అన్నీ చుట్టుముడతాయి. ఈ విధంగా కొందరు తమ మనసులో అభిప్రాయం చెప్పకుండా అవతలివారిని ఇబ్బందిపెడుతూ వుంటారు. శర్మే గానీ సాడిస్ట్ అయితే, కసి కూడా పెంచుకునే వాడే. కొంతకాలం క్రితం జరిగిన యదార్థ సంఘటన ఒకటి చూడండి. ఒక కాలేజీ అమ్మాయి మీద ఆసిడ్‌పోసి, జైల్లో వున్న యువకుడు పత్రికకి ఇంటర్వ్యూ ఇస్తూ ఈ విధంగా అన్నాడు. "...నా నుంచి ఆమె దూరమవసాగింది. ఇంకెవర్నన్నా ప్రేమించిందేమో అన్న కసి రోజు రోజుకీ ఎక్కువై రాక్షసుడిలా మారాను. కానీ ఆమె ప్రవర్తనకి కారణం, వాళ్ళ ఇంట్లోవారు మందలించటమని తరువాత తెలిసింది. ఆ విషయంగానీ నాకు ఆ అమ్మాయి చెప్పి వుంటే, డైరెక్టుగా వివాహం గురించి ఆ అమ్మాయి తల్లిదండ్రులతో మాట్లాడి వుండేవాడిని".

దీన్నే కమ్యూనికేషన్ గ్యాప్ అంటారు. వ్యాపార భాగస్వామ్యాల్లోనూ, భార్యాభర్తల మధ్యకూడా ఈ విధమైన దూరం పెరిగే ప్రమాదం వుంది. అవతలివారు మొహం ముడుచుకుని కూర్చోవటం, నిర్లిప్తంగా వుండటం ఇవతలివారిని చాలా ఇబ్బందిలో పడేస్తాయి. ఎప్పుడో ఒకసారి, తమ అసలు కారణాన్ని వెలిగక్కుతారు. అప్పటికి ఇవతలివారు కూడా క్రమక్రమంగా అవతలి వారిపట్ల (వారి ప్రవర్తన చూసి) విసుగుతో వుంటారు. వాదనలూ-ప్రతిపాదనలు ప్రారంభం అవుతాయి. "...ఫలానా టైమ్‌లో నువ్విలా చేసావ్ - ఫలానా అప్పుడు నువ్వు అలా చేసావ్" అని తిట్టుకుంటారు. ఎలాగూ విడిపోవటం తప్పనిసరి అయినప్పుడు, స్నేహపూరితంగా విడిపోవలసిన బంధం, శత్రుత్వంతో విడిపోవాల్సి వస్తుంది. అలా కాకుండా, అవతలి వారిలో ఒక విషయం నచ్చనప్పుడో, లేక మన అభిరుచి (Taste) మారినప్పుడో, ఆ విషయాన్ని (గుంభనంగా వుండటం గొప్ప విషయమేమీ కాదు) చెప్పెయ్యటం మంచిది.

చెప్తే మాత్రం అవతలివారు అర్థం చేసుకుంటారా అని మీరు ప్రశ్నించవచ్చు. అది వారికి సంబంధించిన విషయం. Now the ball is in their court. "...నువ్వు పార్కులకి తీసుకువెళ్ళటం నాకిష్టం. వగైరా, వగైరా" అని ఆ అమ్మాయి క్లియర్‌గా చెప్తే, శర్మ తన ప్రవర్తనని మార్చుకుని వుండేవాడేమో! లేదా, ఇంత బాధపడకుండా ఆ అమ్మాయిని మర్చిపోయేవాడేమో!! ఇంత చెప్పిన తరువాత కూడా ఒకవేళ అతడు దుఃఖించినా, అరుంధతి "గిల్టీ"గా ఫీలవటానికి ఏమీ వుండదు. ఆమె తన మనసులో వున్నమాట చెప్పేసింది కదా!

ఎంత చిన్న విషయమో చూడండి. కానీ జీవితంలో ఇలాంటి తప్పు మనందరం చేస్తూనే వుంటాం. షాపులో ఒక చీరె బేరమాడుతాం. ధర ఎక్కువని ఫీలవుతాం. "...మళ్ళీ

ఆరగంటలో వస్తాం. దీన్ని లోపల పెట్టకండి..." అని చెప్పి బయటకొస్తాం. మళ్ళీ వెళ్ళమని మనకి తెలుసు. మొహమాటానికో, ఇబ్బందిపడో, అవతలి వారిని నొప్పించటం ఎందుకనో, వారికి కోపం వస్తుందనో, వారితో 'మంచి' అనిపించుకోవటం కోసమో - మన అసలయిన అభిప్రాయాలు బయటపెట్టం. అవసరం లేనప్పుడు గుంభనంగా వుండటం మంచిదే. అవసరం అయినప్పుడు....?

జీవిత ప్రణాళికలో, ఇతరులతో సంబంధ బాంధవ్యాలకి సంబంధించినంత వరకూ కొన్ని నిబద్ధతలున్నాయి.

1. ఇవ్వు - తీసుకో

2. ఇవ్వకు - తీసుకో

3. ఇవ్వు - తీసుకోకు

4. ఇవ్వకు - తీసుకోకు

"నా అభిమతం కష్టపడి పనిచెయ్యటం. దానికి తగిన ప్రతిఫలం రాబట్టటం నా అభిలాష" అనేవారు మొదటి కేటగిరిలోకి చెందుతారు. వీరు ఎంత తీసుకుంటారో అంత ఇస్తారు. కట్నాల కోసం భార్యలని పుట్టింటికి పంపేవారు రెండో కేటగిరీలోకి వస్తారు. మొహమాటంవల్లో, దయాగుణం వల్లో, చేతకానితనంవల్లో, ఈ ప్రపంచంలో కొంతమంది కేవలం ఇస్తూ వుంటారు. తీసుకో(లే)రు. వీరు మూడో జాతి. ఇక నాలుగో జాతి వాళ్ళు ఇవ్వ(లే)రు. తీసుకో(లే)రు. రోడ్డు ప్రక్కన మనిషి చచ్చిపోతున్నా, పోలీసుల్తో గొడవ వస్తుందేమో అని, పట్టనట్టు వెళ్ళిపోయేవారు ఈ రకం. పక్క ఇంట్లో అర్ధరాత్రి దొంగలుపడ్డా, వీళ్ళు లేవరు.

పై నాలుగు విభాగాలకీ "..మంచి", "...చెడు" అన్న విశ్లేషణాలు కూడా కలపవచ్చు. ఉదాహరణకి, ఇటీవలే దివాళా తీసిన బ్యాంకుని పరిశీలించండి. పాపం, ఎంతమందో చిన్న చిన్న కస్టమర్లు నష్టపోయారు. "చెడు (నష్టం) ఇవ్వు - మంచి (డబ్బు) తీసుకో" టైపు ఇది. పాలస్తీనా ప్రజలకి అమెరికా వల్ల ఎంతో నష్టం జరిగి వుండవచ్చు గాక!! W.T.C.ని విమానాల్తో పేల్చేసి వేలమంది అమాయకుల్ని చంపటం క్షమార్హం కాదు. "చెడు ఇవ్వు - మంచి తీసుకోకు" అన్న విభాగంలోకి వస్తుంది ఇది.

1) మంచి ఇవ్వు. మంచి తీసుకో. 2) మంచి ఇవ్వు - చెడు తీసుకోకు. 3) చెడు ఇవ్వకు. తీసుకోకు... అన్నవి కరెక్టయిన విభాగాలు. జీవిత ప్రణాళికలో "...మంచి ఇవ్వకు-చెడు తీసుకోకు" అన్న సూత్రం కూడా అప్పుడప్పుడు కర్కశంగా అమలు జరపాల్సి వస్తుంది. ఈ రకమైన Constructive selfishness గురించి మనం క్రితం అధ్యాయంలో చదువుకున్నాం. "....నేనెవర్నీ అన్యాయం చెయ్యను. అలా అని, దానాలూ చెయ్యను. నాకు ఎవరయినా అన్యాయం చేస్తే సహించను" అన్న పాలసీ ఇది.

ఇప్పుడిక జీవిత ప్రణాళిక గురించి లోతుగా చర్చిద్దాం.

జీవితం - ఆహ్లాదం

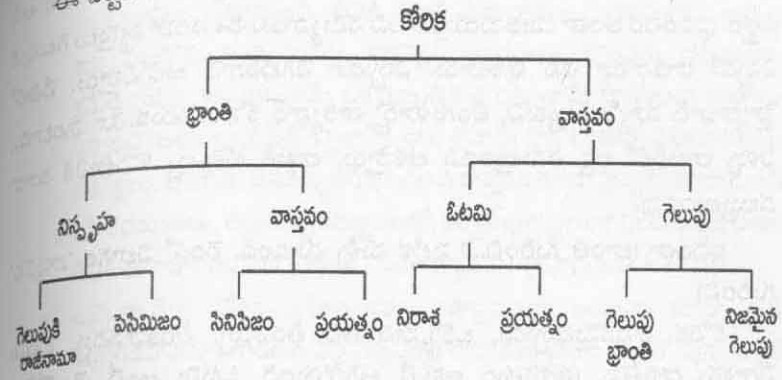
నెవిట్ సాన్‌ఫోర్డ్ అనే ప్రముఖ ఫిలాసఫర్ ఈ విధంగా అంటాడు. **"మనిషి కుండాల్సిన అన్ని విలువల్లోనూ, నా దృష్టిలో ప్రముఖమైంది. "...ఆహ్లాదం". దీన్ని ప్రథమ స్థానంలో ఎందుకు పెడుతున్నానంటే, తన జీవితాన్ని తాను ఆహ్లాదంగా జీవించలేని వ్యక్తి, ఇతరులకి ఒక బరువుగా తయారవుతాడు".**

ఎంత మంచి వాక్యమో చూడండి. కోపిష్టి భర్తలు భార్యలకి బరువేగా! అదే విధంగా, తమ ఇష్టానుసారమే పిల్లలు బ్రతకాలని అభిలషించే తల్లులు, పిల్లలకి బ...రు...వే గా! ఆహ్లాదంగా బ్రతకటం తెలియని వ్యక్తికి పాజిటివ్ థింకింగ్ రాదు. పాజిటివ్ థింకర్స్ క్లబ్‌లో మేము చెప్పేది అదే!

కీర్తి, డబ్బు, కార్లూ, పతకాలు మొదలైనవన్నీ బయటి అద్దకాలు!! సమాజం వీటిని అమ్మటానికి ప్రయత్నిస్తూ వుంటుంది. ఇది గొప్ప మత్తు!! వీటిని అనుభవించాలే తప్ప, మత్తులో పడకూడదు. సరి అయిన జీవిత ప్రణాళిక వున్న వ్యక్తులు, వీటి "...ధర" ఎంతో కరెక్టుగా తెలుసుకుని "...వీటిని ఇంకా కొనటం కొనసాగించాలా వద్దా" అని నిర్ణయించుకుంటారు. అర్థంకాలేదా? వీటి "...ధర" ఏమిటో చెప్తే అర్థం అవుతుంది. వ్యాపారంలో లక్షలు నష్టం వచ్చిన నా మిత్రుడు, కేవలం ప్రిస్టేజి కోసం ఆరు పడగ్గదుల ఏ.సి. ఇల్లు, రెండు కార్లూ సంవత్సరం పాటు కొనసాగించాడు. ఫలితంగా, ఏడాది క్రితం వున్న మూడు లక్షల ఆస్తి కూడా మిగలక కుటుంబంతో సహా అర్థాకలితో వీధిన పడ్డాడు. ఇక్కడ '...ప్రిస్టేజి' ధర దివాళా! సమాజం మనకి అమ్మజూపే పైపై ఆస్థుల (డబ్బూ, పతకాలూ, వగైరా) ధర ఏమిటో తెలుసా? న్యూరోసిస్, ఏంగ్జయిటీ, బి.పి., అల్సర్, చింత, స్ట్రెస్, డిప్రెషన్, వ్యాకులత, కోపం, చిరాకు, దిగులు, భయం, తలనొప్పి (మైగ్రేన్), మధుమేహం, చెడిపోయిన కుటుంబ సంబంధాలు... ఇంకా ఎన్నో... ఎన్నెన్నో!

దేనికోసం ఎంత ధర చెల్లించాలి, దానివల్ల ఏ ఆస్తి వస్తుందో కరెక్టుగా తెలుసుకుని, ధర ఎక్కువైనప్పుడు ఆ ఆస్తిమీద మమకారం తగ్గించుకోగలగాలి! అయినా ఆహ్లాదంగా వుండగలగాలి!! అదే జీవిత ప్రణాళిక!!!

ఈ పట్టిక చూడండి.



ఏ ప్రణాళిక అయినా "...కోరిక"తో ప్రారంభం అవుతుంది. అది భ్రాంతి కావొచ్చు. వాస్తవం కావొచ్చు. ముందు భ్రాంతి గురించి చర్చిద్దాం. ముప్పై ఏళ్ళు దాటిన తరువాత భారత హాకీ టీమ్‌కి కెప్టెన్ అవ్వాలన్న కోరిక కలిగితే, అది అసంభవం. నేర్చుకోవటం ప్రారంభించిన పది రోజులకే కాళ్ళు సహకరించటం మానేస్తాయి. అలాగే, సినిమా హీరో అవ్వాలనుకోవటం, అస్ట్రానాట్ అవ్వాలనుకోవటం, సముద్రాంతర్భాగానికి వెళ్ళి చూడాలనుకోవటం మొదలైనవి 99.99 శాతం తీరవు, అవి భ్రాంతులు. కలిగిన కోరికే భ్రాంతి అయినప్పుడు అది తీరదు కదా! అప్పుడు అది "వాస్తవం కాదు" అని గ్రహించగలగాలి. అప్పుడు వాస్తవమేమిటో తెలుసుకుని, మళ్ళీ ప్రయత్నించాలి. లేకపోతే సినిసిజం మిగులుతుంది. (పట్టిక చూడండి) పదిహేనేళ్ళ బట్టి సినిమా రంగంలో వుంటూ, సరి అయిన వేషాలు దొరక్క, పెళ్ళి కాక, ఇంటి నుంచి డబ్బులు రావటం ఆగిపోయిన వ్యక్తి సినిసిజం వైపు దారితీస్తాడు. అతడికి వాస్తవం తెలుస్తూనే వుంటుంది. కానీ గ్రహించటానికి ఇష్టపడడు. సినిసిజం అంటే విరక్తి. కీడునెంచు స్వభావము గలవాడిని సినిక్ అంటారు. వీరు పైకి మామూలుగానే కనపడతారు. కానీ అంతర్గతంగా వ్యవస్థపట్ల, ప్రపంచంపట్ల, మనుష్యుల పట్ల, అర్థం తెలియని కసితో వుంటారు. నిధులు దొరుకుతాయేమోనని, భార్యాబిడ్డల్ని వదిలి రకరకాల ప్రదేశాలు, ఏళ్ళతరబడి తిరుగుతూ జీవితాన్ని నాశనం చేసుకునేవారు కూడా ఇటువంటి భ్రాంతీ సర్పదష్టులే. పాడు పడిపోయిన గుళ్ళ చుట్టూ అర్థరాత్రి దొంగతనంగా గునపాల్తో తవ్వుతూంటారు వీళ్ళు. ఇటువంటి గ్రూపుల్ని తెలంగాణా గ్రామీణ ప్రాంతాల్లో ఎక్కువగా చూడవచ్చు.

తమ జీవితంలో ఎన్నటికీ కోరికలు తీరనివారు క్రమక్రమంగా పెసిమిస్టులు, కోపిష్టులు అవుతారు. తమ కోపాన్ని భార్య (భర్త)ల మీద, పిల్లల మీద చూపిస్తూ

వుంటారు. మాటిమాటికీ చిరాకు పడుతుంటారు. పెసిమిస్టు అంటే నిరాశావాది అని అర్థం. ప్రపంచం అంతా దుఃఖమయము అని నమ్మేవాడు. ఈ తరహా వ్యక్తులు గెలుపుకి ఎన్నడో రాజీనామా చేసి వుంటారు. ఎప్పుడూ నెగిటివ్‌గానే ఆలోచిస్తారు. చేతిలో హైద్రాబాద్ మ్యాప్ పట్టుకుని, బెంగుళూర్లో చార్మినార్ కోసం వెతుకుతూ వుంటారు. వీళ్ళు లాటరీలో లక్ష తగుల్తుందని ఆశిస్తారు. లాటరీ టిక్కెట్టు కొనటానికి కూడా డబ్బులుండవు.

ఇదంతా భ్రాంతి గురించి...! పట్టిక మళ్ళీ చూడండి. రెండో విభాగం 'వాస్తవం' గురించి!

కోరిక వాస్తవమైనప్పుడు, ఒక్కోసారి అది తీరవచ్చు. తీరకపోవచ్చు. ఓటమి నిరాశకు దారితీస్తే, ప్రయత్నం అక్కడే ఆగిపోతుంది. **ఓటమి అంటే, రెండోసారి ప్రయత్నం చెయ్యమన్న సూచన.** అది గెలుపుకి దారితీస్తుంది. ఇది రెండు రకాలు 1. గెలుపు భ్రాంతి, 2. నిజమైన గెలుపు.

ఒక కార్మిక నాయకుడు, ఏళ్ళ తరబడి స్ట్రయికు చేయించి విఫలమై, అర్ధరాత్రి ఫాక్టరీ తగులబెట్టి, యజమానులపై "...గెలుపు సాధించాను" అని విర్రవీగాడనుకోండి. అది గెలుపు భ్రాంతి. ఎర్రలైటు వెలిగాక కూడా స్కూటర్ మీద దూసుకుపోయి పోలీసు పట్టుకోలేదు కదా అనుకోవటం కూడా గెలుపు భ్రాంతే !

ఇక "నిజమైన గెలుపు" గురించి చర్చిద్దాం. నిజమైన గెలుపు కోసం ప్రథమంగా ఈ క్రింది అర్హతలు సంపాదించాలి.

1. మీకు మీరు మంచి స్నేహితుడిని "మీలోనే" చూసుకోగలగటం. మీలోని ఈ స్నేహితుడు మీకు సలహాదారుగా పనిచేయాలి. మీకున్న ప్రలోభాలకి అతడు లొంగకూడదు. నిస్పాక్షికంగా సలహా ఇవ్వగలిగి వుండాలి. మీ ప్రణాళిక గురించి అతడికి నిస్పక్షపాతమైన అవగాహన వుండాలి. మీ శక్తి సామర్థ్యాలు, తెలివితేటలు ఏ రేంజిలో వున్నాయో అతడికి కరెక్టుగా తెలిసివుండాలి. మీలో వున్న '...అతడు' నిరంతరం మిమ్మల్ని కరెక్టుగా గైడ్ చేస్తూ వుండాలి.
2. కోరిక తీర్చుకోగలిగే నైపుణ్యం ప్రస్తుతం మీకు ఎంతవరకూ వుంది? ఆ నైపుణ్యాన్ని ఇంకా ఎంత బాగా ఇంప్రూవ్ చేసుకోగలరు - అన్నది మీకు ఖచ్చితంగా తెలిసి వుండాలి. ఒక వ్యక్తి చిన్న వుద్యోగం చేస్తున్నాడనుకుందాం. అతడి క్వాలిఫికేషన్ మెట్రిక్యులేషన్. ఆ వ్యక్తి కోరిక, నెలకు లక్ష సంపాదించటం!! ఎలా? ఉద్యోగం చెయ్యటమన్న కోరికని వదులుకో(గలగాలి)వాలి. వ్యాపారమో, రాజకీయమో చేపట్టాలి. (1) అంత రిస్క్ తీసుకునే సామర్థ్యం. (2) వ్యాపారం (లేదా రాజకీయం)లో పైకి రాగలనన్న నమ్మకం, నైపుణ్యం వుండాలి. ఈ రెండూ బేరీజు వేసుకుని బరిలోకి దూకాలి.

3. భ్రాంతి, వాస్తవంకన్నా చాలా అందంగా కనపడుతుంది. దూరంగా వుండి, ఎండమావిలా ఆకర్షిస్తుంది. దీనికి మంచి ఉదాహరణ చిత్రపరిశ్రమ. అక్కడ కాస్త నిలదొక్కుకున్న విలన్లు, క్యారెక్టర్ ఆర్టిస్టులూ, కొందరు దర్శకులూ, కమేడియన్లూ, తమకు తామే ఒక భ్రాంతికి లొంగి, తామే హీరోలుగా చిత్రాలు నిర్మించి, అటు ఇండస్ట్రీలో స్థానాన్నీ, ఇటు ధనాన్నీ పొగొట్టుకున్న ఉదాహరణలు కోకొల్లలు. అయితే, దీనికి వ్యతిరేకమయిన వాస్తవం కూడా వున్నది. చాలామంది సినీ రచయితలు, తమకున్న పరిజ్ఞానంతో, కేరెక్టర్ ఆర్టిస్టులుగా నిలదొక్కుకోవటం దీనికి ఉదాహరణ. ఏది భ్రాంతో, ఏది వాస్తవమో గ్రహించటమంటే ఇదే.
4. ఒక్కొక్కసారి కోరిక సహేతుకమూ, వాస్తవమూ అయినా కూడా అది నెరవేరకపోవచ్చు. కారణం వేరే వైపునించి రావొచ్చు. క్రితం పేజీలో వున్న పట్టిక చూస్తూ ఈ ఉదాహరణ చదవండి. ప్రహ్లాద్‌కి ఆనకట్టలు కట్టే ఇంజనీర్ కావాలని **కోరిక.** నాగార్జునసాగర్ నిర్మాణంలో చురుగ్గా పాల్గొన్నాడు **(వాస్తవం).** నెం. 1 పొజిషన్‌కి ఎదిగాడు **(గెలుపు).** ప్రభుత్వం సేవా పతాకాలు ఇచ్చింది. **(వాస్తవమయిన గెలుపు).** భార్య నుంచి సుఖం లేదు. మరో స్త్రీతో సంబంధం ఏర్పర్చుకున్నాడు. **(భ్రాంతి).** పరస్పర విరుద్ధ భావాల ఘర్షణకు లోనయ్యాడు **(భ్రాంతిలో వాస్తవపు గ్రహణ).** భార్య నుంచి విడాకులు తీసుకోలేకపోతున్నాడు **(ప్రయత్నం).** విలువలపట్ల నమ్మకం వుండటం చేత అది ఇష్టం లేదు. **(ప్రయత్నంలో ఓటమి).** పరాయి స్త్రీ పట్ల నమ్మకమూ, నిజమయిన ప్రేమా లేకపోవటం వలన అక్కడా సుఖం లేదు. తాగుడుకి లోనయ్యాడు. **(సినిసిజం).** ప్రభుత్వపు సేవాపతకాన్ని త్రాగిన మత్తులో వెళ్ళి తీసుకునే స్థితికి వచ్చాడు. **(గెలుపుకి రాజీనామా).**
5. కోరిక తీరాలంటే, మనిషికి విద్వత్తు వుండాలని చదువుకున్నాం. ఈ విద్వత్తు అనేది కొన్ని గుణాల (విశేషణాల) సముదాయం. నేర్పు, కుశలత, ప్రావీణ్యత, ఉపాయం, లౌక్యం, జ్ఞానం, నిపుణత, యోగ్యత, చతురత మొదలైనవి ఈ విశేషణాలు. పిల్లి అంటే మార్జాలము అన్నట్టు వుందా? తప్పదు. ఇన్ని విశేషణాలు లేకపోబట్టే కదా అందరూ తమ అ...న్ని కోరికలూ తీర్చుకోలేకపోతున్నారు. కానీ ఇదేమీ పెద్ద కష్టమైన పనికాదు. పై విశేషణాలు మళ్ళీ ఒకసారి గమనించండి. అందులో కొన్ని (1) తల్లిదండ్రుల జీన్స్ ద్వారా సంక్రమించేవి. కొన్ని (2) పెరిగిన వాతావరణం వల్ల వచ్చేవి. మరికొన్ని (3) చదువువల్ల లభించేవి!! అయితే, మొత్తం విశేషణాలు 100 అనుకుంటే, పై మూడు అంశాలూ కలిపితే 30 శాతం కన్నా ఎక్కువ వుండవు. మిగతా 70 శాతం కేవలం కృషివల్ల వచ్చేవే. వృద్ధిలోకి వచ్చిన వారిని చూసి, "...మీ కొడుకు కాబట్టి (లేదా) మీ మనవడు కాబట్టి..." అంటూ వుంటారు. ఇది తప్పు. కొందరు యువకులు, తమ ఓటమికి కారణాన్ని,

తమ తల్లిదండ్రులపైనో, పెరిగిన వాతావరణంపైనో నెట్టివేయటానికి మాత్రమే ఈ వాదన వుపయోగపడుతుంది. రాళ్ళు కొట్టే వృత్తిలోంచి, వందకోట్లకి అధిపతి అయిన ఒక వ్యక్తి నాకు బాగా తెలుసు. (ఇప్పటికీ ఆయన, ఉత్తరాలు మరొకరి చేత చదివించుకుంటూ వుంటారు)

6. కోరిక తీర్చుకోవటం కోసం, అన్నిటికన్నా ప్రథమంగా ఆ కోరికని క్షుణ్ణంగా పరిశీలించాలి. అదేమంత పెద్ద విద్య అని మీకు అనిపించవచ్చు. కానీ అదికూడా ఒక కళే. పైచెప్పిన విశేషణాలన్నీ అందులోనే వస్తాయి. ఉదాహరణకి, ఒక వ్యక్తి కోరిక "... మాట్లాడటం" అనుకోండి. The Art of Public speaking గురించి చాలా పుస్తకాలు వచ్చాయి. కానీ Private Speaking గురించి రాలేదు. ఎదుటి వ్యక్తితో మంచి సంభాషణ జరపటానికి ఈ క్రింది విశేషణాలు కావాలి. పైకి ఇది చాలా చిన్న విషయంగా కనపడుతుంది. కానీ ఇందులో ఇంత సైన్సు వున్నదా అని, విశ్లేషించిన తరువాత తెలుస్తుంది. చదవండి.

ఎ) **ముఖాముఖి** : ఎదుటి వారివైపు కేవలం మొహమే కాకుండా, మొత్తం శరీరం తిప్పటం, "...నేను శ్రద్ధగా వింటున్నానన్న" భావన కలుగచేస్తుంది.

బి) **కుతూహలం** : ముందుకు కూర్చొని వినటం, "....శ్రద్ధగా వినటమే కాదు. నేను అర్థం చేసుకుంటున్నాను" అన్న భావాన్ని కలుగచేస్తుంది.

సి) **కళ్ళు** : అవతలి వ్యక్తి ముఖ్యమయిన విషయం చెపుతున్నప్పుడు, కళ్ళలోకి చూడటం, తాను చెప్పవలసి వచ్చినప్పుడు కూడా అలాగే చెయ్యటం! అప్పుడా విషయం మనసులోకి చొచ్చుకుపోతుంది.

డి) **ముఖభంగిమ** : అవతలివారు మాట్లాడే టాపిక్‌లో వున్న భావాన్ని బట్టి ముఖభంగిమలు మారుస్తూ వుండటం...! కొందర్ని గమనించండి. విమర్శించినా, జోక్ వేసినా ఒకేలా మొహం పెడతారు. ఏ భావమూ ప్రస్ఫుటించదు. వారితో సంభాషణ బోర్.

ఇ) **రిజర్వ్‌డ్‌నెస్** : మాట్లాడవలసినప్పుడు మాట్లాడ లేకపోవటాన్ని ఇంట్రావర్షన్ (ముభావితనం) అంటారు. మాట్లాడవలసిన దానికన్నా ఎక్కువ మాట్లాడే వారికి ఎక్స్‌ట్రావర్ట్స్ (వదరు బోతులు) అంటారు. అవసరమైనప్పుడు మాత్రమే మాట్లాడేవారిని రిజర్వ్‌డ్ (ముక్తసరి) అంటారు. అవతలివారి స్వభావాన్ని బట్టి, మన పద్ధతి మార్చుకోవలసి వుంటుంది. ఇద్దరూ ఇంట్రావర్ట్స్ అయితే "మౌనమే నీ భాష ఓ మూగమనసా" అని పాడుకోవలసి వుంటుంది. ఇద్దరూ ఎక్స్‌ట్రావర్ట్స్ అయితే, అక్కడ శబ్దమే తప్ప అర్థం వుండదు.

ఎఫ్) **తలవూపటం** : అవసరమైనప్పుడు తలూపుతూ, "....ఔనా?", "...నిజమే", "...మీరు చెప్పింది కరెక్ట్", "....నాకు అర్థం కావటం లేదు"లాంటి మాటలు అవతలివారికి ఉత్సాహాన్ని ఇస్తాయి.

జి) **ప్రతిస్పందన** : పైన చెప్పినదంతా వినటం గురించి...! ఇక మాట్లాడటం గురించి వస్తే, అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది ప్రతిస్పందన!! ఎప్పటివరకూ మౌనంగా వుండాలి? ఎప్పుడు మాట్లాడాలి? ఎంత మాట్లాడాలి? అన్న విషయాలు ఈ విభాగంలోకి వస్తాయి. అనవసరమైన విషయాలకి ప్రతిస్పందించటం ఖండించటం, వాదించటం అనవసరం.

హెచ్) **అంతర్గత భావం** : అవతలివారి మనసులో ఏముందో కరెక్టుగా తెలుసుకొని, దానికి సంబంధించిన విషయమే మాట్లాడటం మంచిది. అవతలివారు ఏదో మాట్లాడుతూ వుంటే, మనం ఇంకేదో చెప్తూంటే, భారత్ పాకిస్తాన్ ప్రధానుల సంభాషణలా వుంటుంది అది.

ఐ) **స్వరం** : అన్నిటికన్నా ఇది ముఖ్యం. ఎప్పుడు మోనోటోన్ (ఒకే లెవల్)లో మాట్లాడాలి? ఎప్పుడు స్వరం పెంచాలి? ఎప్పుడు డ్రమటిక్‌గా మాట్లాడాలి? అన్నది కరెక్టుగా తెలుసుకోవాలి. అలాగే వాక్య నిర్మాణం. ఉదాహరణకు, "...నాకు సరీగ్గా అర్థం కావటంలేదు" అన్న వాక్యం, "...మీరు సరీగ్గా చెప్పటం లేదు" అన్న దానికన్నా మంచి పద ప్రయోగం.

జె) **సాంద్రత** : ఒక వ్యక్తితో మాట్లాడుతున్నప్పుడు, ఎంత సాంద్రతతో మాట్లాడాలి- అన్నది రెండు విషయాలపై ఆధారపడి వుంటుంది. 1) అవతలి వ్యక్తి యొక్క విజ్ఞత, అర్హత. 2) విషయం యొక్క ప్రాముఖ్యత. ఉదాహరణకి, పక్కనున్న రైల్వే ప్రయాణీకుడు తన భార్యతో తన వైవాహిక జీవిత వైఫల్యం గురించి టైమ్ పాస్‌గా మాట్లాడటం ప్రారంభిస్తే, మనం మనుధర్మశాస్త్రం గురించి చర్చించ నవసరం లేదు.

కె) **చొచ్చుబాటు** : అవతలివారిని ఎంతసేపు మాట్లాడనిచ్చి, తాను ప్రారంభించాలి అన్న విషయం కరెక్టుగా తెలుసుకోగలిగి వుండాలి. లేకపోతే సంభాషణ అతివృష్టి, అనావృష్టిగా వుంటుంది. సాధారణంగా, పార్టీల్లో ఈ పొరపాటే జరిగి, అందరూ ఒకేసారి మాట్లాడేస్తూ వుంటారు.

ఎల్) **భాష** : అవతలికి అర్థమయ్యేరీతిలో, మనమీద గౌరవం కలిగేలా భాష ఉపయోగించాలి.

"సంభాషణ" అన్న చిన్న టాపిక్ మీదే, లోతుగా వెళ్ళేకొద్దీ ఎన్ని విశేషణాలు వున్నాయో గమనించండి. ఇదే విధంగా, ప్రతీ కోరికనీ లోతుగా విశ్లేషించాలి. M.C.A. చదవటం కోరికయితే, దానిక్కావలసిన ప్రాథమిక అర్హత నుంచీ, అది చదవటం వల్ల వచ్చే లాభాలవరకూ ప్రతీదీ - ఇంత లోతుగా తెలుసుకొని వుండాలి. నేర్పు, విజ్ఞత, ప్రావీణ్యత అంటే ఏమిటో చెప్పటం కోసమే ఇంత దీర్ఘంగా ఈ ఉదాహరణని వివరించాల్సి వచ్చింది. కోరిక ఏర్పర్చుకోవటం కష్టం కాదు. దాన్ని నెరవేర్చుకోగలిగే ప్రణాళిక ఏర్పర్చుకోవటమే కష్టం.

7. జీవితం ఆహ్లాదంగా వుండాలంటే, ఆహ్లాదంగా వుండే వ్యక్తుల జీవితాన్ని పరిశీలించాలి. సాధారణంగా, ఆహ్లాదంగా వుండే వ్యక్తులు చాలావరకూ విజయాన్ని సాధిస్తూన్న వారే అయి వుంటారు. "మాస్లో" అనే మానసిక శాస్త్రజ్ఞుడు Self-actualisation థియరీలో ఈ విషయంపై రిసెర్చి చేసాడు. "గెలిచిన" వ్యక్తుల్లో సాధారణంగా వుండే లక్షణాలని అతడు క్రోడీకరించాడు. అందులో ఒకటి ఆహ్లాదం!! జీవితంలో గెలవాలనుకునే వ్యక్తి, అటువంటి వారి కంపెనీలో గడపాలి. సాధారణంగా మనలో చాలామంది మన స్నేహితుల కంపెనీని, గాసిప్స్ కోసం కోరుకుంటాం. '**...మన బాధలు వారు వినటం, వారి బాధలు మనం వినటం...**' కూడా ఈ గాసిప్‌లో భాగాలే. నిజమైన స్నేహితుడంటే, బాధలు (తీర్చే కెపాసిటీ వుంటే) తీర్చేవాడు. అంతే తప్ప, బాధలు పంచుకునేవాడు కాదు. పంచుకోవటం వల్ల ఏం లాభం? కాస్త ఉపశమనం కలుగుతుందంతే!... కావల్సింది పరిష్కారం!! బాధలు పదేపదే వల్లె వేసుకోవటం కోసం, సుదీర్ఘమయిన సాయంత్రాలు గడపటం స్నేహంకాదు. మాస్లో థియరీ ప్రకారం - **గెలిచే వ్యక్తులు, గెలిచే వ్యక్తుల కంపెనీనే కోరుకుంటారు తప్ప, నిరాశావాదుల కంపెనీని కోరుకోరు.** విషయాన్ని చర్చిస్తారే తప్ప, వ్యక్తుల గురించి చర్చించరు. విజ్ఞుడితో ఒక సాయంత్రం గడపటం, మంచి పుస్తకం చదివినంత ఫలితాన్ని ఇస్తుంది.

8. జీవితంలో ఆహ్లాదం సాధించాలంటే, ప్రతి విషయాన్ని మనస్ఫూర్తిగా ఆస్వాదించగలగాలి. "**... ఒక వర్షాకాలపు సాయంత్రం.... చలివెన్నెల రాత్రుల హేమంతం...**" అని ఒక పాటలో వ్రాసాను. రసానుభూతిలేని జీవితం వ్యర్థం. కొందరికి భావుకత్వం, కొందరికి పాటలు వినటం... ఇలా రకరకాలయిన అభిరుచులు వుండొచ్చు. టేస్ట్ ఏదైనా సరే, ఒక పనిచేస్తున్నప్పుడు దాని మీదే మనసు నిలపగలగాలి. జపనీస్ భాషలో ఒక పదం వుంది. దాని పేరు "...మ్యూగా". అంటే, "శూన్యస్థితి". మాస్లో, ఈ స్థితిని ఈ విధంగా వర్ణిస్తాడు. "...మ్యూగా స్థితిలో మనిషి మనసు భావరహితంగా వుంటుంది. క్లీన్ బ్లాక్ బోర్డులాగా...! ఏ విధమయిన ఇతర ఆలోచనలూ వుండవు..." అని. ఏ పని ప్రారంభించవలసి వచ్చినా, మనసుని ఈ విధమైన స్థితికి తీసుకువచ్చి మొదలుపెడితే, ఏకాగ్రత కుదురుతుంది. ఒక ఆనందాన్ని ఆహ్లాదించటానికి కూడా ఈ స్థితి అద్భుతమయినది. ఒక చల్లటి సాయంత్రం వాహనం డ్రయివు చేయటం నుంచి, మంచి రోమాన్సు వరకూ ఈ స్థితే ఒక అద్భుతాన్ని

ఆడుతున్నప్పుడు, పాడుతున్నప్పుడు కలిగే తన్మయావస్థ లాంటిది ఇది! సకలేంద్రియాలూ ఒకే పనిలో లీనమవటం....! చివరికి కంప్యూటర్‌లో ఛాట్ చేస్తున్నప్పుడు కూడా మ్యూగా అవస్థలోనే వుండాలని మాస్లో అంటాడు. మ్యూగా అంటే గతంలో నివసించటం కాదు! ఆ క్షణాన్ని ప్రత్యేకంగా అనుభవించటం!! గతం తాలుకు ఆలోచన్లు గానీ, భవిష్యత్తు తాలూకు భయాలు గానీ లేకుండా అనుభవాన్ని (పనిని) ఆస్వాదించటం (చేయగలగటం). ఒక్కొక్కసారి మనం మంచి అనుభవాన్ని కూడా ఆనందించలేం. మూడ్ బావోలేకపోవటమో, మనసు కుదరకపోవటమో, మరేవో ఆలోచనలో దీనికి కారణాలుగా సమర్థించుకుంటాం. అసలు కారణం అది కాదు. మన మనసు మీద మనకి కంట్రోలు లేకపోవటం ఒక్కటే కారణం...!

ఇటువంటి 'మ్యూగా' అవస్థని సాధించటం పెద్ద కష్టం కాదు. ఆస్వాదించాలన్న తపన గాఢంగా వుంటే చాలు. బాధని అనుభవించాలన్న ఆలోచన మానుకుని, ఆనందాన్ని రుచి చూడాలన్న అభిలాష ముందుగా వుండాలి. సెల్ఫ్ హిప్నాసిస్ ఆ తరువాతి స్థితి!

"నేను దీన్ని ఆనందించబోతున్నాను. నన్ను ఆనందించకుండా ఏదీ ఆపలేదు. చివరకు నా మనసు కూడా నన్ను ఆపలేదు" అని తరచు అనుకోవటం ప్రాక్టీసు చెయ్యాలి. ప్రతి మనిషికీ కొన్ని అభిరుచులుంటాయి. ముందు, ఆ అభిరుచుల్తో ప్రారంభించాలి. ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తికి పాటలు వినటం అభిరుచి అనుకుందాం. దాంతో ప్రారంభించాలి. తన కిష్టమైన పాట వింటున్నప్పుడు, మరే ఆలోచనా రాకుండా ప్రాక్టీసు చెయ్యాలి. అలా... క్రమంగా.... చదువు... వ్యాపారం... మిగతా ఆనందాలూ... అన్నిటిలోనూ మ్యూగా స్థితి వస్తుంది. కొంచెం ప్రాక్టీసు అయ్యాక, అదొక అలౌకికమైన ఆనందం ప్రతిచర్యలోనూ లభిస్తుంది. అనుభవిస్తే కానీ అందులో ఆహ్లాదం తెలియదు. ఏకాగ్రత, ప్రావీణ్యతలు సాధించటానికి కూడా ఇదే మార్గం.

9. జీవితంలో "ఆహ్లాదం" విలువ తెలుసుకోవాలంటే, ఒక మనిషి మరణాన్ని స్వయంగా చూడాలి. మరణించే ముందు కొందరి కనులలో సంతృప్తి కనపడుతుంది. మరికొందరిలో జీవితంపట్ల (సంతృప్తి వలన వచ్చిన) వేదాంత ధోరణీ, మరణంలో సౌఖ్యమూ కనపడతాయి. లంచాల రూపేణా అక్రమంగా అపరిమితమైన ధనాన్ని సంపాదించినవారూ, లోభత్వం చేత దాన్ని ఖర్చు చేయక

పిసనారి జీవితం అనుభవించిన వారూ, జీవితాన్ని ఆహ్లాదంగా పూ...ర్తి చేయనివారూ మరణిస్తూంటే, ఆ చివరి క్షణాల్లో వారి కళ్ళలో అసంతృప్తి స్పష్టంగా కనపడుతూ వుంటుంది.

అదేవిధంగా జీవితం గురించి తెలుసుకోవాలంటే, చివరి దశలో వున్న రోగులతో కొంతకాలం గడపాలి. వారితో జీవితం గురించి చర్చించాలి. వారు కోమాలోకి జారుకోవటం స్వయంగా చూడాలి. అంతకన్నా పెద్ద పాఠం మరొకటి వుండదు. మనం పెంచుకున్న అర్థంలేని అభిమానాలూ, అనవసరమైన బాంధవ్యాలూ ఎంత తేలికగా తేలిపోతాయో తెలుస్తుంది. మనం ఎంతో విలువిచ్చిన ప్రాపంచిక విషయాలు అర్థరహితమని తెలుస్తుంది. "దీనికోసమా ఇన్ని పాపాలు చేసాం, ఇందుకా ఇన్ని మోసాలు చేసాం, ఇది సాధించటం కోసమేనా '...నేను' అన్న అహంతో ఇన్ని కాంప్లెక్సులు నిర్మించుకున్నాం. ఇన్ని మొహమాటాలు పడ్డాం" అనిపిస్తుంది. అయితే, ఇదంతా శ్మశాన వైరాగ్యం కాకూడదు! వేదాంతం కావాలి!!

పాపం పట్ల భయం రావాలంటే, నేరస్థుడి మాట పడిపోయేముందు (కోమాకి ముందు స్థితి) అతడితో సంభాషించాలి!! డబ్బుపట్ల కాపీనం పోవాలంటే, లోభి మరణానికి ముందు, చివరి రోజుల్లో అతడిని చూడాలి! అప్పుడే, మనం ఎంత అనవసరంగా మన ఆస్థుల్ని (!) కాపాడుకుంటూ వచ్చామో అవగతమవుతుంది. సంపాదించవద్దని కాదు ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం! అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ దాచుకోవద్దని!! కోరికల్ని సమాధి చేసుకోవద్దని!!!

చిన్నప్పుడు అత్తగారికి భయపడి మాంసాహారం మానేసిన ఒక గృహిణి, అరవై ఏళ్ళు ఆ విధంగా బ్రతికి, ఎనభయ్యవ ఏట మరణిస్తూ, ఆఖరి మాటగా, "...కాస్త కోడిగుడ్డు ముక్క నోట్లో పెట్టండి" అనటం నేను స్వయంగా చూసాను. భవబంధానికో, అర్థంలేని విలువలకో - స్వేచ్ఛను తాకట్టు పెట్టటమంటే ఇదే. "ఎందుకోసం నేనిదంతా చేస్తున్నాను?" అని తెలుసుకోవటమే జ్ఞానం. ఈ విధమైన జ్ఞానాన్ని సంపాదించి, భవబంధాలన్నీ వదలుకుని, స్వేచ్ఛగా ఆహ్లాదించగల జ్ఞానం సంపాదించాలంటే, మరణానికి ముందు, ఆ వ్యక్తితో సంభాషణ కన్నా మరొకటి లేదు. రాముడు రావణాసురుడి వద్దకు లక్ష్మణుడిని పంపింది అందుకే!

10. జ్ఞానసముపార్జన కన్నా గొప్ప ఆహ్లాదం మరొకటిలేదు. పుస్తకాలు చదవటం, తెలివైన వారితో సంభాషించటం మొదలైనవన్నీ దీనికి మార్గాలు. అదేవిధంగా, ప్రాణమున్న వ్యక్తుల్తోకన్నా, ప్రాణంలేని వాటిని ప్రేమించటం కన్నా ఆహ్లాదం

మరొకటి లేదు. వ్యక్తుల్ని ప్రేమించేకొద్దీ, వారి నుంచి దూరమైతే **బాధ**. వారికి కోపం వస్తే **విరహం**. వారు వేరే వారి పట్ల కాస్త ఎక్కువ శ్రద్ధ చూపితే **ఈర్ష్య**. వారి బంధువుల కెక్కడ కోపమొస్తుందోనని (ఆడపడుచులు, తోడికోడళ్ళు వగైరా) **భయం**... ఇన్ని రకాల ప్రమాదాలున్నాయి. అదే ప్రాణంలేని (సంగీతం, పెయింటింగ్, రచన, పఠనం వగైరా) వాటి పట్ల అభిరుచి పెంచుకుంటే మనకి మనమే వాటితో రమించవచ్చు. ***అవి అలగవు. కోర్కెలు తీర్చమని బలవంతపెట్టవు. మరికొంత సమయం, తమకోసం కేటాయించమని అడగవు. మనల్ని విడిపోవు. ఇవ్వటమే కానీ తీసుకోవటం వాటికి తెలియదు.*** అందుకే, మనిషి ఎదిగేకొద్దీ అంతర్ముఖుడవటం మంచిది. సృష్టితో స్నేహం ఎల్లప్పుడూ నిరపాయకరం.

* * *

జీవితంలో ఆహ్లాదాన్ని కడగంటా అనుభవించాలంటే రెండు అంశాలు స్పష్టంగా దృష్టిలో పెట్టుకోవాలి. 1. స్వేచ్ఛ, 2. ప్రణాళిక.

స్వేచ్ఛ అంటే Total Absorption! ఒక ఆనందంలో లీనమవటం!! తాదాత్మ్యత!! చిన్న పిల్లల్ని గమనించండి. రంగురంగుల తుమ్మెద చుట్టూ పరుగెడ్తూ కేరింతలు కొడతారు. మిగతా ప్రపంచంలోని బాధలూ, భయాలూ ఆ క్షణం వారికి వుండవు. చదువుకోవాలనీ, అమ్మకొడుతుందనీ భయం, "ఆ క్షణం" లేదు. అదొక అలౌకికానందావస్థ. సీతాకోకచిలుకతో బోరుకొడ్తే, రైలుబండాట. దాన్లో అలసట వస్తే, చెట్లకేసి రాళ్ళు విసరటం! అదే 'మ్యూగా' స్థితి. ఒక తల్లి, తన బిడ్డని ప్రప్రథమంగా కళ్ళు విప్పి చూసుకునేటప్పుడు కలిగే తన్మయత్వం! అప్పటివరకూ పడిన బాధ గుర్తురాని పరిస్థితి! కావల్సిందల్లా స్వేచ్ఛ!! పూర్తి స్వేచ్ఛ!!! ఇదే విధంగా "చదువు"ని తీసుకోండి. Education అన్న పదం Educe అన్న లాటిన్ పదం నుంచి వచ్చింది. దాని అర్థం - Develop from within అని. ఏది చదువుతే ఆహ్లాదమో, దాన్ని చదవటం స్వేచ్ఛ. అప్పుడే అభివృద్ధి కలిగేది. ఇష్టం (ఆహ్లాదం) లేని చదువు వ్యర్థం. అది మెదడులో మిగలదు. పేరు చివర డిగ్రీగా మాత్రమే నిలుస్తుంది.

బాధలేని స్వేచ్ఛ గొప్పది. దీని విలువ గుర్తించలేకే, చాలామంది బాధల్ని కంటిన్యూగా ప్రేమిస్తూనే వుంటారు.

జీవితం మొత్తం మీద ఆనందకర వర్ణనాతీతమైన అనుభవాలు కొన్నైనా లేకపోతే, ఆ బ్రతుకు వ్యర్థం. "...మీరు గతంలో మర్చిపోలేని కొన్ని మధురానుభూతులు చెప్పండి" అన్నప్పుడు, జీవిత పుస్తకంలోని ప్రకరణలు విప్పి, ఒక్కొక్క దానిలోంచి కనీసం ఒక్కటయినా చెప్పగలిగి వుండాలి. "....వెన్నెల్లో తాజ్‌మహల్ చూడటం" లాంటి గొప్పవే,

ఖరీదైనవే అవసరం లేదు. నాన్న స్వయంగా తాటి ముంజెలు వలిచి పెట్టటం కూడా అయ్యుండవచ్చు! ఇక్కడ, జ్ఞాపకపు సాంద్రత ముఖ్యం. ఆ అనుభవాన్ని తల్చుకున్నప్పుడు, పెదవులపై వచ్చే చిరునవ్వు ముఖ్యం.

వయసు, హుందాతనం, సామాజిక మర్యాద... ఇవేమీ "స్వేచ్ఛ"కి అడ్డురావు. కావల్సిందల్లా నిష్కల్మషత్వం. అదే స్వేచ్ఛ.

మీకు అనుమానం రావొచ్చు. ఈ క్షణం స్వేచ్ఛగా, ఆహ్లాదంగా గడిపేస్తే, రేపటి గురించేమిటి? అని. అందుకే ఈ ప్రకరణాన్ని "జీవిత ప్రణాళిక" అన్న విభాగంలో చేర్చింది. ప్రణాళికలో ఒక భాగమే ఆహ్లాదం. రెండూ పరస్పరాధారితాలు. రెండు నెలల తరువాత ఒక వ్యక్తికి పదివేలు బోనస్ వస్తుందనుకుందాం. దాని గురించి అతడు ఎన్నో కోరికలు పెంచుకున్నాడు. అందులో ముఖ్యమైనవి, తనకో సైకిలు, భార్యకో చీరె, బాబుకి బొమ్మలు,రెండు నెలలు గడిచాయి. రేపు బోనస్ వస్తుందనగా, తీర్చవలసిన అప్పుల లిస్టు భార్య చెప్పింది. కోరికలు గాలిబుడగల్లా పేలిపోయాయి. **బోనస్ రాకముందే అతడు దాన్ని ఖర్చు పెట్టేసేడన్నమాట.** ప్రణాళిక లేనిచోట ఆహ్లాదం వుండదు. ఉదాహరణకి, కుటుంబంతో నాగార్జునసాగర్ వెళ్ళటం ఒక ఆహ్లాదమనుకుందాం. దానికి ప్రణాళిక ఇలా ఉంటుంది. 1. ఎవరెవరు వెళ్ళాలి? 2. ఎక్కడుండాలి? 3. మొత్తం ఖర్చెంత? 4. ఎన్ని రోజులుండాలి. 5. అక్కడ రిజర్వేషన్. 6. వెళ్ళటానికి వాహనం. 7. అక్కడ భోజనం ఏర్పాట్లు.

ఇదే ప్రణాళిక! ప్రణాళిక కరెక్టుగా వుంటే ఇబ్బందులురావు. ఈ సిద్ధాంతం జీవితానికీ వర్తిస్తుంది. అప్పుడిక ఏ పనిలోనూ 'కష్టం' వుండదు. ఆహ్లాదమే మిగుల్తుంది.

జీవితం - విషాదం

ఇప్పటివరకూ ఆహ్లాదం గురించి చదివాం. ఇక విషాదం గురించి చదువుదాం. ఒక మనిషికి ఎన్ని రకాలయిన విషాదాలుండవచ్చు? ఈ క్రింది పట్టిక పరిశీలించండి. మనిషి విషాదాలన్నీ ఇందులో వున్నాయి.

1. జీవితంపట్ల అర్థం లేని నిరంతర అసంతృప్తి. కారణం తెలియకపోవటం. రోజూ ఒకే పని రొటీన్‌గా చేస్తున్నాననే భావం.
2. ఉద్యోగంలో తోటివారు అర్థం చేసుకోవటం లేదన్న విషాద భావం. ఇంకా పైకి వెళ్ళే మార్గాలు కనపడకపోవటం.
3. భార్యతో (లేదా) భర్తతో, పిల్లల్తో, తల్లిదండ్రుల్తో, లేదా దగ్గిర బంధువుల్తో (అన్న లేదా తమ్ముడు వగైరా) ఘర్షణ వల్ల మనశ్శాంతి లేకపోవటం.

4. శృంగారంలో అశక్తత. లేదా తన శృంగారపు కోరికలు భాగస్వామి దగ్గిర తీరకపోవటం.
5. గయ్యాళి భార్య (లేదా) అర్థం చేసుకోలేని భర్త.
6. మంచితనం వల్ల మోసపోతున్నాననే భావం. లేదా మిగతా ప్రపంచమంతా ఆనందంగా వున్నదన్న భావం.
7. ఒంటరితనం. బోర్.
8. తనకున్న వివిధ రకాలయిన కాంప్లెక్సుల నుంచీ భయాల్నుంచీ బయటకు రాలేకపోవటం. ఉదా : ఇన్ఫీరియారిటీ, భయం, మొహమాటం వగైరా.
9. దగ్గిర వాళ్ళ మరణం లేదా వారి అనారోగ్యం.
10. మగబిడ్డకు బదులు ఆడపిల్ల జననం, లేదా వైస్ వెర్సా వల్ల వచ్చే విషాదం.
11. ఆర్థిక సంబంధమైన తన ఇబ్బందులు (లేదా) తన దగ్గిర వాళ్ళవి. పేదరికం. డబ్బు లేకపోవటం వల్ల నెరవేరని చిన్న చిన్న కోరికలు.
12. వ్యసనంలోంచి తను (లేదా) తన ఆత్మీయులు బయటపడలేక పోవటం.
13. నిరుద్యోగం, తను ఏమీ సంపాదించలేక పోతున్నానే అన్న బాధ.
14. ఆఫీసులో (లేదా) ఇంట్లో చికాకులు. పై అధికారితో గొడవలు.
15. అధిక పని, శ్రమ, రెస్ట్ లేకపోవటం. ఉద్యోగంలో సెక్యూరిటీ లేకపోవటం.
16. పరీక్ష/ఇంటర్వ్యూల్లో ఓటమి.
17. జైలు, దివాళా, అప్పులవాళ్ళు, ఖర్చుల తాలూకు భయాలు.
18. "తనవారు, దగ్గిర ఆత్మీయులు తనని సరీగ్గా అర్థం చేసుకోవటం లేదు, తను వాళ్ళతో సరీగ్గా మాట్లాడటం లేదు, మంచి సంబంధాలు లేవు" అన్న దిగులు.
19. గతంలో జరిగిన విషాద సంఘటలన్ని మర్చిపోలేకపోవటం.
20. తన అనారోగ్యం. మరణం పట్ల భయం, మరణం తన దగ్గిర వాళ్ళని తననించి విడదీస్తుందన్న దిగులు.

మనిషికి ఎన్ని విషాదాలు వుండవచ్చో తల్చుకుంటే ఆశ్చర్యమేస్తుంది కదూ! కానీ నిజానికి 9వ పాయింటు తప్ప మిగతా అన్నీ పరిష్కరించుకోతగ్గ విషాదాలే. 9వ పాయింటు అనారోగ్యం. తన దగ్గిర వారు బాధతో విలవిలలాడుతూంటే ఎవరికయినా విషాదమే కదా! ఇక 20వ పాయింట్ పరిశీలిద్దాం. వృద్ధాప్యం వల్లనూ, విధివశాత్తూ వచ్చిన శారీరక రుగ్మతలు దురదృష్టకరం. వాటిని పక్కనపెట్టి, సాధారణంగా మనిషికి వచ్చే అనారోగ్యాల గురించి ఆలోచిస్తే, అందులో సగం రోగాలు స్వయంకృతాపరాధాలే.

త్రాగుడు, సిగరెట్స్ వల్ల వచ్చేవి కొన్ని. ఐస్‌క్రీమ్‌లూ పిజ్జాలవల్ల వచ్చే స్థూలకాయ రోగాలు కొన్ని. కోపమూ, టెన్షన్‌ల వల్ల వచ్చేవి మరికొన్ని.

ఉదాహరణకి, ఒక హోటల్ కెళ్ళి మీరు కూర్చున్నారు. ఆకలిగా వుంది. అరగంట ఆలస్యంగా వచ్చాడు వెయిటర్. కట్టలు తెగిన కోపంతో ఎగిరిపడ్డారు! ఏం లాభం?

అసలే ఆకలి మీద వున్నారు. ఒకసారిగా ఆవేశపడేసరికి ప్రేవు దగ్గిర హిస్టసలీన్, కిడ్నీల దగ్గిర ఎడ్రినలిన్ అనే ఆమ్లాలు, పంపుకొట్టినట్టు రక్తంలోకి చిమ్ముతాయి. నష్టం ఎవరికి? వెయిటర్‌కి కాదు. మీకు!!! ఒంటరిగా హోటల్‌కి వెళ్ళేటప్పుడు (ఆ మాటకొస్తే ఒంటరిగా వున్నప్పుడు) చేతిలో ఒక పుస్తకం పట్టుకెళ్ళటం మంచిది. మనలో మనం లీనమవ్వచ్చు. ఒంటరితనపు చిరాకుని అది సగం తగ్గిస్తుంది. ప్లాట్‌ఫాం మీద వెయిట్ చేస్తున్నప్పుడు కూడా ఇది మంచి పద్ధతి. అయినా, ఎవరిమీదో చిరాకుపడి ఏం లాభం? వెయిటర్ రావటం అలస్యమయితే క్యాషియర్‌కి వెళ్ళి చెప్పాలి. అరిస్తే ఏమొస్తుంది? వెయిటర్ కాలాన్ని వెనక్కి జరిపి తొందరగా రాలేడు కదా. మనసులో నవ్వుకుంటాడు. లేదా కామ్‌గా విని వెళ్ళిపోతాడు. అంతే. అరచిన ప్రతి కస్టమర్ మీదా తిరిగి విరుచుకుపడటం తన ఉద్యోగం కాదని అతడికి ఖచ్చితంగా తెలుసు. దాన్నించి మీరూ ఒక పాఠం నేర్చుకోండి. ఈసారి మీరూ అదే చెయ్యండి. ఉదాహరణకి, మీపై అధికారి మిమ్మల్ని తిడుతున్నాడు. "....ఈ పని ఇంతకన్నా బాగా చెయ్యొచ్చు" అని రంకెలు వేస్తున్నాడు. ఫీలవకండి. మనసులో కామ్‌గా "....అందుకేగా నీకు నాకన్నా ఎక్కువ జీతం ఇస్తోంది. నా తప్పుల్ని నువ్వు దిద్దు" అనుకోండి. అతడి పొట్టవైపు చూడండి. దాన్ని నగ్నంగా వూహించుకోండి. అతడి ప్రేవుల్లో ఆమ్లాలు ఎలా పంప్ కాబడుతున్నాయో వూహించండి. మీ దిగులుపోయి, అతడి మీద జాలి కలుగుతుంది.

* * *

విషాదాలు మూడు రకాలు. 1. తనవల్ల తనకి వచ్చేవి. 2. ఇతరుల వల్ల తనకొచ్చేవి. 3. తాను ఆనందించేవి.

1. తనవల్ల తనకి :

మనవల్ల వచ్చే విషాదాలకి మనమే కారణం. అందులో సందేహం ఏమీ లేదు. ఇవి మళ్ళీ రెండు రకాలు. ఎ) మన అసమర్థత వల్ల వచ్చేవి. బి) చేతులారా కొని తెచ్చుకున్నవి.

ఎ) ఉదాహరణకు 16వ పాయింట్ తీసుకోండి. **ఒక పరీక్షలో ఫెయిల్ అవటం ఒక విషాదం.** ఒక వ్యక్తి పరీక్షలో ఉత్తీర్ణుడు కాలేకపోతున్నాడంటే దానికి కారణం అతడి అసమర్థతే. దాన్నించి బయటపడాలంటే అతడు, తనకి తానే నాల్గయిదు ప్రశ్నలు వేసుకోవాలి. 1. అసలీ సబ్జెక్టు మీద నాకు ఇంటరెస్ట్ వున్నదా? 2. ఇంటరెస్ట్ లేకే ఏకాగ్రత

కుదరటం లేదా? 3. చిన్నప్పుడు నాకీ సబ్జెక్టు గురించి బలమైన పునాది వున్నదా? 4. గత సంవత్సరం పాసయ్యి, ఈ సంవత్సరం ఫెయిల్ అయ్యానంటే, ఆ స్టాండర్డ్‌కి నేను అందుకోలేకపోతున్నానా? దానికి కారణం ఏమిటి? 5. మిగతా అన్ని సబ్జెక్టులూ ఇలాగే వున్నాయా (అంటే, నాకసలు పూర్తిగా చదువేరాదా) లేక, కేవలం ఈ సబ్జెక్టులోనే ఈ విధంగా జరుగుతోందా?

ఇలా విశ్లేషణ చేసుకున్న తరువాత, పరిష్కార మార్గాలు వెతకాలి. ఏకాగ్రత ఎందుకు కుదరదు? సబ్జెక్టుపై ఉత్సాహం లేకనో, లేక ఫండమెంటల్స్ తెలియకో, ఏకాగ్రత కుదరదు!! మళ్ళీ క్రింది నించీ చదువుకుంటూ రావాలి. లేకపోతే మానెయ్యాలి! ఒకవేళ, అన్ని సబ్జెక్టుల్లోనూ ఇదే విధంగా వుంటే, చదువు మీదే అస్సలు ఉత్సాహం లేదన్నమాట. మెడిటేషన్, సెల్ఫ్ హిప్నాసిస్, చదివే టైమింగు, పరిసరాల మార్పు - అన్నీ సహాయపడతాయి. అప్పటికీ చదువు రాకపోతే, టెక్నికల్ పైడో, లేక సినిమా రంగంలాంటి మరో రంగానికో వెళ్ళాలి. అంతే తప్ప విషాదిస్తూ కూర్చుంటే ఏం లాభం? బ్రతకటానికి బహుమార్గాలు అన్నారు పెద్దలు. చదువు కోసం ప్రయత్నించవద్దనీ, వదిలెయ్యమనీ చెప్పటం కాదు ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం...! కేవలం విషాదించటం వలన లాభం లేదని చెప్పటం!!

అదేవిధంగా 8వ పాయింటు చూడండి. **ఇతరులతో సరిగ్గా మాట్లాడలేకపోవటం అనే ఆత్మన్యూనతా భావం.** (ఇన్ఫీరియారిటీ కాంప్లెక్స్)తో బాధపడే ఒకమ్మాయిని తీసుకుందాం. ఎందుకు బాధ ? దానికీ పరిష్కారం వుంది. 1. **విశ్లేషణ** : కారణాలు కనుక్కోవటం. 2. **శోధన** : ఆ కారణాలు ఎందువల్ల ఉద్భవించాయో తెలుసుకోవటం. 3. **వినాశన** : ఆ కారణాలతో యుద్ధం చేసి నాశనం చేయటం. 4. **ప్రక్షాళన** : మనసుని అద్దంలా శుభ్రం చేసుకుని, ఫ్రెష్‌గా ప్రారంభించటం.

తనకున్న '...అవకరాన్ని' (కాంప్లెక్స్‌ని) ఈ విధంగా మర్చిపోవటానికి ప్రతివ్యక్తికీ ఛాన్సు వుంది. అయితే, ఇదంత సులభం కాకపోవచ్చు. కానీ అవకరానికి కారణాలు తెలుసుకోవాలిగా. ఒకవేళ ఇన్ని చేసినా ఆ కాంప్లెక్సు పోలేదనుకోండి. దాన్ని '...రిజర్వ్‌డ్‌నెస్'గా మార్చుకోగలగాలి. క్లుప్తంగా మాట్లాడాలి.

తన అసమర్థత వల్ల వచ్చిన అన్ని విషాదాలనూ దాటటానికి, ప్రప్రథమంగా కావల్సింది దృఢ విశ్వాసం. "...నేను నా అసమర్థతను దాటగలను" అన్న నమ్మకం కావాలి! ఒక గుడ్డి వ్యక్తి, తన స్నేహితుని ఆసరాతో కారు తోలటం గురించి ఇదే పుస్తకంలో చదివాం కదా.

బి) మనం కొన్ని విషాదాలను చేతులారా కొని తెచ్చుకుంటాం. పదిహేడవ పాయింటు చూడండి. ఎవరో స్నేహితుడు సెక్యూరిటీగా సంతకం పెట్టమంటాడు.

మొహమాటానికో, మంచితనానికో ఇరుక్కుపోతాం. ఆ విషాదంలోంచి బయటపడలేం. చేజేతులా తెచ్చుకున్నా విషాదమేగా ఇది.

అదేవిధంగా పట్టికలో మూడవ పాయింటు చూడండి. దగ్గిరవాళ్ళతో తరచు ఘర్షణపడటం వల్ల వచ్చిన దిగులు...! దీనికేమయినా అర్థం వుందా? ఘర్షణ పడటం ఎందుకు? మళ్ళీ దిగులుపడటం ఎందుకు? అంటే....? అవతలివారి పట్ల ప్రేమ వుంది!! ఏదో ఒక విషయంపట్ల గొడవవొచ్చింది. అందుకే దిగులు!!!

'విజయానికి అయిదు మెట్లు'లో ఒక మంచి వాక్యం ఉంది. "అతనొక చిన్నవృత్తం గీసుకుని నన్ను బయటకు తోసేసాడు. నేనొక పెద్ద వృత్తం గీసి, అతడిని లోనికి ఆహ్వానించాను" అని. ఆ సూత్రం అమలు జరిపితే, ఈ రకమైన శత్రుత్వాలు సగం వరకూ తగ్గుతాయి.

కొని తెచ్చుకునే విషాదాల్లో ముఖ్యమైనది, ఉమ్మడి కుటుంబాల్లో సేవ! అన్నకి కాస్త ఎక్కువ జీతం వస్తుంది. అందువల్ల, తప్పనిసరిగా రెండో తోటికోడలి మీద ఎక్కువ పని భారం పడుతుంది. ఆమె భర్తకి భార్య పట్ల దిగులు. విడిపోవటానికి ధైర్యం వుండదు. అందరూ ఏమనుకుంటారో అని భయం. పనివత్తిడి వల్ల రోజురోజుకీ భార్య కృశించిపోతోంది. పైకి మాట్లాడదు. భర్త మనసులో విడిపోదామన్న ఉద్దేశ్యం వుందని తెలుసు. తను ప్రోత్సాహం ఇవ్వాలంటే, అత్తగారికి తెలిస్తే తుఫాను వస్తుందని టెన్షన్!!!

ఇదంతా కొని తెచ్చుకున్న దిగులుకాక మరేమిటి ? అంతర్లీనమైన తెగింపు నిర్ణయం రావాలే తప్ప, దీనికెవరయినా పరిష్కారం చెప్పగలరా? పన్నెండవ పాయింటు చూడండి. **తాగుడు అలవాటు** కాలేయం (లివర్) పాడయిపోయిందని డాక్టర్ చెప్పాడు. సాయంత్రం అయేసరికి మందుషాపు గంటకొడుతుంది. ఎలా? అర్ధరాత్రయ్యే సరికి కడుపులో మంట. పగలంతా తలనొప్పి. అంతా దిగులే... మళ్ళీ రాత్రయ్యేసరికి మందుగంట!!! కొని తెచ్చుకునే దిగుళ్ళకి ఇంతకన్నా మంచి ఉదాహరణ ఏముంటుంది ?

2. ఇతరులవల్ల తనకి :

ఇప్పటివరకూ, మన అసమర్థతవల్ల వచ్చే విషాదాల గురించీ, కొని తెచ్చుకునే విషాదాల గురించీ చర్చించాం. ఇప్పుడు, ఇతరుల వల్ల వచ్చే విషాదాల గురించి చర్చిద్దాం. ఇవి మళ్ళీ రెండు రకాలు. ఎ) ఇతరుల వల్ల మనం పడే విషాదం. బి) ఇతరులు మనకి కలుగజేసే విషాదం.

ఎ) పదవ పాయింట్ చూడండి. ఒక ఆడపిల్ల పుట్టింది. ఆ వ్యక్తికి ఆడపిల్లంటే ఇష్టంలేదు. విషాదించాడు. **పాపం ఆ పాపకి ఇతడి విషాదంతో సంబంధం లేదు.** అలాగే, రెండవ పాయింట్‌లో, పక్క ఉద్యోగి అంచెలంచెలుగా పైకి వెళ్తున్నాడన్న దిగులు. ఆ పక్క

ఉద్యోగికి ఈ దిగులుతో సంబంధం లేదు. "ఇతరుల వల్ల మనం పడే విషాదం" అంటే ఇది. పక్కింటి వాడు కారు కొనుక్కుంటే మనకి విషాదం కలగటం దీనికి మంచి ఉదాహరణ. ఈ విషాదానికి అవతలి వాడు కారణభూతుడే తప్ప "కర్త"కాదు.

బి) ఇతరులు మనకి కలుగచేసే విషాదం మరోలా వుంటుంది. పాయింట్ అయిదులో గయ్యాళి భార్య లేదా అర్థం చేసుకోలేని భర్త విషయమే తీసుకోండి. ఒకరికొకరు విషా(దా)లు. ప్రతి సమస్యకీ విడాకులే పరిష్కారం కాదు కదా! కలిసి జీవించక తప్పదు. అదో బాధ. అటువంటిదే మరో ఉదాహరణ పరిశీలిద్దాం. చెల్లెలి భర్త పాడిస్తు అనుకుందాం. కట్నం కోసం వేధిస్తున్నాడు. అన్నయ్యకి అది విషాదం. "....పెళ్ళి చేయటం వరకే నా కర్తవ్యం. అది పూర్తిచేసాను. ఇక మీ ఇద్దరూ కలిసి గంగలో దూకండి' ' అని చెప్పగలిగే వాడయితే ఫర్వాలేదు. అతడు భగవద్గీత చదివాడన్న మాట. అతడికి Attachment with Detachment తెలుసు. అందుకే తన కర్తవ్యం పూర్తి చేసాక బంధ విముక్తుడయ్యాడు. ఈ భగవద్గీత థియరీయే నేను చెప్తే, మెటీరియలిజం అంటారు. అనవసరమైన బంధాలూ, ఆప్యాయతలూ పెంచుకోవటంవల్ల వచ్చే చికాకులు ఇవి. ఇతరులు కలుగచేసే విషాదాల్నుంచి బయటపడాలంటే ఒకటే మార్గం. ప్రేమ పెంచుకో. బంధాలు తగ్గించుకో.

భగవద్గీతలో కర్మయోగమూ, కర్మ సన్యాసయోగమూ అదే చెప్తాయి. నేను వ్రాసిన 'అంతర్ముఖం' నవలలో హీరో పాత్ర అలాంటిదే. భవబంధాలు పెంచుకోడు. కానీ ఫీలింగ్స్ వుంటాయి. చెట్టుని కొట్టేస్తుంటే చూసి దుఃఖిస్తాడు. తల్లిని ఎలక్ట్రికల్ క్రిమేషన్ చేయమంటాడు. '....మరణించిన వారి కోసం బ్రతికున్న చెట్టుని కొట్టెయ్యటం ఎందుకు?' అని వాదిస్తాడు. వివేకానందస్వామి చెప్పిందీ అదే. ఫీలింగ్స్ వేరు. అనవసర బంధాలు వేరు. ఆత్మశోధన లేని వారూ, భవబంధాల్నుంచి బయటపడలేని వారూ ఈ విషాదాల్నుంచి బయటపడలేరు.

అయితే, ఇక్కడో విషయం స్పష్టంగా గమనించాలి. తాను చేసిన పనివల్ల అవతలివారికి అపాయం జరగటం వేరు... తాను చేసిన పనివల్ల అవతలివారు **అకారణంగా** బాధపడటం వేరు. ఈ రెండు ఉదాహరణలు చూడండి.

ఒకవ్యక్తి ఒక అమ్మాయిని వివాహం చేసుకుంటానని భ్రమింపచేసాడు. ఆమె గర్భవతి అయింది. అతను తప్పుకున్నాడు. **ఇది తప్పు.** ఇక్కడ ఒకరికి ఒక అపాయం జరిగింది!! ఇది మొదటి కేటగిరి!!!

ఒక స్త్రీ భర్త మరణించాడు. ఏడాదికల్లా మరో వివాహం చేసుకుంది. ఆమె తల్లికి ఇష్టం లేదు. ఆమె ఏడ్చింది. కానీ, ఇక్కడ ఆస్త్రీ చేసింది "తప్పు" కాదు. ఎందుకంటే, దానివల్ల తల్లికి ఏ అపాయమూ జరగలేదు. బాధ కలిగిందంతే...!!! దానికి, ఆ స్త్రీ బాధ్యురాలు కాదు. ఇది రెండో కేటగిరి. అర్థం అయింది కదా!

3. తాను ఆనందించేవి :

విషాదించే వారిలో మరో విభాగం వుంది. వీరిని మెసోచిస్ట్ లంటారు. తమని తాము హింసించుకుంటూ, అదే ఆనందం అనుకుంటారు వీరు. మరికొందరు, తమ బలహీనతల్ని అమితంగా ప్రేమిస్తారు.

1950-70 దశాబ్దాల్లో ఇటువంటి ప్రవృత్తిగల హీరోల కథల ఆధారంగా రచనలు వచ్చాయి. 'దేవదాసు' దీనికి గొప్ప ఉదాహరణ. బాటసారి (బడదీదీ) కూడా అలాంటిదే. ఇవన్నీ ప్రఖ్యాత రచయిత శరత్‌బాబు రచనలు. గోపీచంద్, బుచ్చిబాబు, కొమ్మూరి వేణుగోపాలరావు మొదలయిన ప్రసిద్ధ రచయితల నవలల్లో కూడా, కొన్ని పాత్రలు ఈ విధంగానే వుంటాయి. చిత్రమేమిటంటే, కథానాయికలు, హీరోల్లోని ఈ రకమైన బలహీనతల్నే చూసి జాలిపడి, ప్రేమలో పడతారు.

వ్యక్తి బలహీనతల్ని ప్రేమించటం, కథల వరకూ సరే. అటువంటి హీరోల్ని జీవితాదర్శంగా తీసుకుంటే, అది మెసోచిజం అవుతుంది. ఆ జీవిత విధానం పూర్తి నిరాశావాదానికి దారితీస్తుంది. "...జగమే మాయ - బ్రతుకే మాయ" అని పాడుతూంటారు వీళ్ళు. కానీ కావిడి కొయ్యాకాదు. కుండలు మన్నూ కాదు. కొయ్యతో ఇంకా చాలా చెయ్యవచ్చు. నడి సంద్రమున లంగరే మనల్ని కాస్తో కూస్తో రక్షించేది. సుడిలో దూకి ఎదురీదటం కన్నా, మునకే సుఖమని మనిషి ఎప్పుడయితే భావిస్తాడో, అక్కడితో అతడు '.... గెలుపుకి రాజీనామా' చేసేసినట్టే. **పాత్రపరంగా ఇవన్నీ కరెక్టు** కావచ్చుగానీ, అభిలషణీయం కావు. అదే విధంగా భుజానికి ఖద్దరు సంచి, కాస్త పెరిగిన గెడ్డం, శూన్యంలోకి సీరియస్ చూపులూ, నవ్వు కనపడని మొహం వగైరా హీరోల్ని కూడా మేము అప్పుడప్పుడు మా రచనల్లో చూపిస్తూ వుంటాం. వీరు ప్రపంచం మీద ఒక రకమైన కసితో వుంటారు. శ్రీశ్రీ లా ప్రపంచం బాధంతా వీరి బాధే! వీరి సీరియస్‌నెస్‌ని కూడా కొందరు హీరోయిన్‌లు ప్రేమిస్తూ ఉంటారు. ఇదంతా కథల వరకే పరిమితం చేసుకోవాలిగానీ, నిజజీవితానికి కాదు. ఇంతకీ చెప్పొచ్చేదేమిటంటే, బాధపడటం వేరు, బాధల్ని ప్రేమించటం వేరు.

బాధపడేవారంతా సెంటిమెంటలిస్ట్‌లనీ, బాధని నిర్దాక్షిణ్యంగా అణిచేసేవారంతా మెటీరియలిస్ట్‌నీ ఒక అపోహ మనలో చాలామందికి వుంది. అది తప్పు. ప్రతి మనిషిలోనూ ఒక మెటీరియలిస్ట్, ఒక సెంటిమెంటలిస్ట్ వుంటారే తప్ప విడి విడిగా వుండరు. నిష్పత్తులు తేడా వుంటాయంతే. ఏ పరిస్థితిలో ఎంత కటువుగా వుండాలో నిర్ణయించుకోగలగటమే స్థితప్రజ్ఞత! ఏ బంధం కోసం ఎంతవరకూ త్యాగం చెయ్యాలో తెలుసుకోగలగటమే విజ్ఞత!! మన ప్రేమని అవతలివారు ప్రేమిస్తున్నారా? క్యాష్ చేసుకుంటున్నారా అని తెలుసుకోగలగటమే నిపుణత!!!

సున్నితమయిన హృదయం వుండటం వేరు, అవతలివారి బాధలు తీర్చటం కోసం మనం అర్థం లేని త్యాగాలు చేసి, చేతులు కాల్చుకోవటం వేరు. అవతలివారి నిర్హేతుకమయిన ఇష్టాయిష్టాల్నీ, కోర్కెల్నీ పట్టించుకుంటూపోతే, మనకంటూ ఏ ఆనందమూ మిగలదు.

వివేకానందుడి దగ్గిరికి ఒక వ్యక్తి వచ్చి, "నా కొడుకు ఫలానా వస్తువు కావాలంటున్నాడు. నా దగ్గిర అట్టే ధనం లేదు. వాడి బాధ చూసి నాకు దుఃఖం కలుగుతోంది. ఏం చెయ్యమంటారు?" అని అడిగాడట.

"నచ్చ చెప్పు. నీ స్థితి వివరించు"

"వాడు వినడు."

"వాడి ఖర్మకు వాడిని వదిలిపెట్టు"

"వాడు నా కొడుకు. వాడి బాధ చూస్తే నాకు దుఃఖమొస్తోందని చెప్పానుగా స్వామీ"

"నీ పక్కింటివాడి కొడుకు ఇదే కారణంగా బాధపడితే నీకు దుఃఖమొస్తుందా?" అని అడిగారట స్వామి.

"ఛా... ఎందుకొస్తుంది? ఇది రక్త సంబంధం" అన్నాడట ఆ వ్యక్తి.

"నీ తండ్రి రెండో భార్య మనవడు బాధపడితే?" అని తిరిగి ప్రశ్నించాడట వివేకానందుడు. "వాడే నీ కొడుకేగా...అదీ రక్తసంబంధమేగా."

సమాధానం లేదు.

ద్వైత, అద్వైత సిద్ధాంతాల గురించి వివరించే చక్కటి ఉదాహరణ ఇది. భార్యా, పిల్లలు, తల్లిదండ్రులు, అన్నదమ్ములు, అక్కచెల్లెళ్ళు, బావ బావమరుదులు... ఎక్కడికి తేగేను ఈ గొలుసు.

విషాదం అంతా బంధం వల్ల వస్తుంది అని తెలుసుకోగలగటమే జ్ఞానం. కోరిక పట్ల బంధం, మనుష్యుల పట్ల బంధం, కరెక్టు స్థాయిలో పెంచుకుని, తెంచుకోగలిగేవాడిని వివిధ రకాలయిన విషాదాలు దరిచేరవు.

తన కష్టాలకు ఎవరినో నిందించటం నీచులు చేసే పని. విధిని తిట్టుకోవటం అసమర్థులు చేసే పని. తిరుపతి పరుగెత్తటం ఎస్కేపిస్టుల పని. రాజీపడటం సామాన్యులు చేసే పని. విచారాల్ని ప్రేమించటం మూర్ఖులు చేసే పని.

"అడవిలో ప్రజ్వలించే నిప్పుకి
గాలి మరింత సాయం చేస్తుంది.
అదే గాలి, కొడిగట్టే
క్రొవ్వొత్తిని చప్పున ఆర్పేస్తుంది.
గెలుస్తున్నప్పుడే మిత్రులుంటారు.
ఆపదలో ఎవరూ రారు"

మనోధైర్యం

క్రితం అధ్యాయంలో ధైర్యం (కరేజ్) గురించి కొద్దిగా తెలుసుకున్నాం. ధైర్యానికీ, మనోధైర్యానికీ పెద్దగా తేడా లేకపోయినా, ఈ అధ్యాయంలో మనసుకి సంబంధించిన ధైర్యం గురించి పూర్తిగా చర్చిద్దాం.

ఒక యువకుడు శ్మశానంలో అర్ధరాత్రి ఒంటరిగా తిరగవచ్చు. కానీ, ఆఫీసర్‌ని సెలవు అడగటానికి భయపడవచ్చు. ఒక యువతి, తనని వేధిస్తున్న పై అధికారిపై కోర్టులో కేసు వెయ్యొచ్చు. ఇంట్లో పిల్లాడి చదువు విషయమై ఆందోళనతో, ఆరోగ్యం పాడు చేసుకోవచ్చు. ఈ తేడాలు గమనించండి. మొదటివి, చర్యలకు సంబంధించిన ధైర్యాలు. సెలవు అడగటానికి భయమూ, పిల్లల చదువు గురించిన ఆందోళనా, అంతర్గత భయాలు. బయటకు బహిర్గతమయ్యే ధైర్యానికీ, లోపలి మనోధైర్యానికీ ఈ విధమైన వెంట్రుకవాసి తేడా వుంటుంది. పైకి ఎంతో ధైర్యంగా కనపడేవారు సమస్యరాగానే, మనోధైర్యం లేక కృంగిపోవటం గమనించవచ్చు.

దాదాపు పాతిక సంవత్సరాల క్రితం ఒక కుటుంబం, జీవనోపాధి కోసం అమెరికా నుంచి ఆస్ట్రేలియా వెళ్ళింది. వారికి ఒక అందమైన కొడుకున్నాడు. యుక్తవయసులో అతడు ఎంతో ఆకర్షణీయంగా వుండేవాడు. సర్కస్‌లో ట్రాపీజ్ ఆర్టిస్టుగా చేరాలని అతని అభిలాష. ఎంత ఎత్తు మీద నుంచి అయినా అవలీలగా దూకేవాడు.

ఒకరోజు, ఒక నిర్మానుష్యమైన ప్రదేశంలో అయిదుగురు దొంగలు అతడిపై కత్తుల్తో దాడి చేసారు. అయితే, అందరిలా అతడు భయపడి పర్సు ఇచ్చెయ్యలేదు. ఎదుర్కొన్నాడు.

ఫలితంగా వారు అయిదుగురూ అతడిని నిర్దాక్షిణ్యంగా చావబాదారు. అరగంట తరువాత అక్కడ గస్తీ తిరిగే పోలీసులు, రోడ్డుమీద రక్తపుమడుగులో పడివున్న అతడిని చూసి, శవమనుకుని, మార్చురీకి తీసుకెళ్ళారు. అక్కడి డాక్టర్లు కొనప్రాణం వుందని నిర్ధారించారు. కొత్తగా చేరిన నర్సు అతడి ఆకృతి చూసి స్పృహ తప్పిపడిపోయింది.

అతడి మొహం స్థానంలో రక్తపు ముద్ద వుంది. ముక్కు వేలాడుతూంది. ఒక కనుగుడ్డు, సాకెట్‌లోంచి బయటకొచ్చి నిర్జీవమైపోయింది. పుర్రె రెండు చోట్ల బ్రద్దలై వుంది. శరీరంపై పదహారు ఫ్రాక్చర్లున్నాయి. దవడ పక్కకి తిరిగిపోయింది. మొత్తం పళ్ళన్నీ ఊడిపోయాయి.

అతడు మనిషి అవటానికి ఏడాది పట్టింది. అయితే, అతడికి ముక్కులేదు. ఒక కన్నులేదు. పళ్ళు లేవు. ఒకప్పటి అందమైన కుర్రవాడు, కేవలం "కదిలే మాంసపు ముద్ద"లా మిగిలాడు. అందరూ అతడివైపు కనీసం చూడటానికి కూడా ఇష్టపడేవారు కాదు. చూడగానే ఒళ్ళు గగుర్పొడిచేటంత భయంకరమైన ఆకృతి. ఎక్కడ ఉద్యోగం దొరకలేదు. చివరకు, ఏ కంపెనీలో అందమైన ట్రపెజ్ ఆర్టిస్టుగా చేద్దామనుకున్నాడో, ఆ కంపెనీలో సర్కస్ ఫీట్లు చెయ్యాల్సి వచ్చింది. సర్కస్‌లో ప్రేక్షకులకి అతడిని A MAN WITH NO FACE గా అనౌన్స్ చేసేవారు. అసలెవరూ అతడిని అక్కడ ఒక మనిషిగా గుర్తించేవారు కాదు. సరి అయిన తిండి లేదు. తిండివున్నా, తినటానికి పళ్ళులేవు. అవి కట్టించుకోవటానికి డబ్బు లేదు.

ఇంత జరిగినా, అతడు తన చిన్నప్పటి అలవాటుని పోగొట్టుకోలేదు. ఖాళీ సమయం దొరికినప్పుడల్లా చర్చికెళ్ళి ప్రశాంతంగా కూర్చునేవాడు. గంటల తరబడి 'ధ్యానం'లో లీనమయ్యేవాడు. దానధర్మాలు చేసేవాడు.

ఇలా రెండేళ్ళు గడిచాయి.

అతడిని ప్రతిరోజూ చూస్తున్న చర్చి ఫాదర్‌కి జాలీ అభిమానం కలిగాయి. మనిషి స్వరూపాన్ని పోగొట్టుకున్నా, మానవ స్వభావాన్ని పోగొట్టుకోని అతడికి, సాయం చేద్దామనుకున్నాడు. ఆస్ట్రేలియాలోని ప్రముఖ ప్లాస్టిక్ సర్జెన్, ఆ ఫాదర్‌కి ఆప్తమిత్రుడు. డెంటిస్ట్ ఖర్చులు చర్చి భరించింది.

అతడి మొహం మీద ఆర్నెల్లపాటు ఎనిమిది ఆపరేషన్‌లు జరిగాయి. గాజు కన్ను అమర్చారు. దవడ వంకర సరిచేసి, ఒక రూపుకి తీసుకువచ్చారు. క్రమక్రమంగా అతడికి ఒక ఆకారం ఏర్పడింది. వివాహం జరిగింది. పిల్లలు పుట్టారు. అతడు కథానాయకుడిగా, పై సంఘటన ఆధారంతో A MAN WITHOUT A FACE అని సినిమా తీసారు. హిట్టయింది. ఆ తరువాత వరుసగా సూపర్ డూపర్ హిట్స్ MAD MAX, BRAVE HEART, LETHAL WEAPON సినిమాలు వచ్చాయి. అతనెవరో మీలో కొందరికి తెలిసే ఉంటుంది.

అతడు - హాలీవుడ్ నెం. 1 నటుడు మెల్ గిబ్సన్. పది మిలియన్ డాలర్ల కధిపతి.

ఇప్పటికీ అతడు ఖాళీ సమయాల్లో అదే చర్చి దగ్గర దానధర్మాలు చేస్తూ కనపడతాడు.

* * *

మనోధైర్యం అంటే అది.

మనం చాలా చిన్న సమస్యలు చూసి బెంబేలు పడతాం. దానికి కారణం, నిజమైన సమస్యలు తెలియక....!! చాలామంది ఈ వాదనని ఒప్పుకోరు. '...ఎవరి సమస్య వారికి పెద్దది' అంటారు. ఇది ఆత్మ సమర్థన. 'విచారం' పట్ల వుండే ప్రేమ. దానితో సహచర్యం చెయ్యాలన్న మెసొచిస్టు కోరిక.

మెల్‌గిబ్సన్ జీవితం చదివిన తరువాత నేను వ్రాసుకున్న గేయాన్ని ఉదాహరించి, మనోధైర్యంలో ముఖ్యమైన భాగాలయిన

1. సమస్య 2. పరిష్కారం గురించి చర్చిస్తాను.

* * *

భవిష్యత్తు ఒక కల.
రేపటి ప్రత్యూషపు పక్షులగానం వినటానికో
లేదా, పూవుల నిశ్శబ్దం చూడటానికో,
నువ్వుండకపోవచ్చు.
చెవిలో పాడే గాలి పాట విను
సూర్యాస్తమయాన్ని చూడు.
ఈ రోజు నీది. దాన్ని గెలువు.
నిన్నటి ఓటమి గురించి చింతని
రేపటి సాయంత్రపు దిగులుగా మారనివ్వకు.
ఈ రోజుని అనుభవించు.

మనోధైర్యం అనేది కేవలం కష్టాల నుంచి బయటపడటానికే కాదు. జీవితంలో పైకి రావటానికి కూడా వుపయోగపడుతుంది. అదే ధైర్యం వయసుతోపాటు పెరిగి, ఏదైనా సమస్య వచ్చినప్పుడు, దాన్ని ఎదుర్కొనే బలాన్నిస్తుంది.

సమస్య

"మరో పదిహేను రోజుల్లో ఫలానా కొండపై అగ్నిపర్వతం పేలుతుంది. వారం రోజుల్లో లోపల్నుంచి పొగలు చిమ్మటం ప్రారంభమవుతుంది" అని డిపార్ట్‌మెంట్ ఆఫ్ జియాలజీ వారు ప్రకటించారనుకోండి.

ఆ ఫ...లా...నా కొండ మీ ఊరికి ఒక కిలోమీటరు దూరంలో వుందనుకుందాం!!

ఆ ఊరిలో మీకు రెండు ఇళ్ళు, ఉన్నాయనుకుందాం. ఏం చేస్తారు ?

* * *

చాలామంది ఏమీ చెయ్యరు.

కొండల్లోంచి పొగలు రావటం ప్రారంభం అయ్యాక, మూటాముల్లె సర్దుకుని, పరుగెత్తటం ప్రారంభిస్తారు. అప్పటికి రియల్ ఎస్టేట్ రేట్స్ పడిపోతాయి కాబట్టి రెండిళ్ళకీ కలిపి పది రూపాయలు కూడా రాదు...! మరికొందరు (చాలా తక్కువమంది) ఈ వార్త చూడగానే, ఊరు వదిలి వెళ్ళటానికి సన్నాహాలు చేస్తారు. ఆస్థులు అమ్మకపోవచ్చు. అది వేరే సంగతి. వలస మాత్రం ప్రారంభమవుతుంది. స్కైలాబ్ పడుతుందన్న రూమర్ వచ్చినప్పుడు ఇలాగే జరిగింది.

ఈ పరిస్థితుల్లో నెం. 1 ఏం చేస్తాడు ?

ముందు సత్యాసత్యాలు పరిశీలిస్తాడు. తరువాత, ప్రభుత్వ సహాయ కార్యక్రమాల గురించి రహస్యంగా ఎంక్వయిరీ చేస్తాడు. ఇటువంటి పరిస్థితుల్లో, ప్రభుత్వం ముందే బెంబేలు పడదు కాబట్టి, చివరి నిముషం వరకూ తన 'కంగారు'ను బయటపడనివ్వదు. అందుకని రహస్యంగా వాకబు చెయ్యాలి! ఆ వార్త నిజమని రాష్ట్ర భూగర్భ శాస్త్రజ్ఞులు నిర్ణయించిన పక్షంలో, వచ్చిన రేటుకి వెంటనే ఒక ఇల్లు అమ్మేస్తాడు. ఆ మాత్రం రిస్కు తీసుకుని, ఒక ఇల్లు ఉంచుకుంటాడు. ఈ పనంతా ఒక్కరోజులో చేస్తాడు.

మరో రోజు ఆగితే, ధరలు మరింత పడిపోతాయని అతడికి తెలుసు.

* * *

అగ్నిపర్వతమే అవసరం లేదు. రేపు రాబోయే అసెంబ్లీ ఎన్నికల తరువాత తెలంగాణా రాష్ట్రీయ సమితికి ఎక్కువ సీట్లు వస్తే, ఆ పైన హైద్రాబాద్‌ని కేంద్రపాలిత నగరంగా గుర్తించకుండా, తెలంగాణాకి ఇచ్చేస్తే ఇక్కడ రియల్ ఎస్టేట్‌ల ధర సంగతేమిటి? ఎప్పట్నుంచీ అమ్మకాలు ప్రారంభించాలి? ఇదంతా ఇలా జరక్కపోవచ్చు. కేవలం రజ్జు సర్పభ్రాంతి కావొచ్చు. సమస్య సమస్యే కదా.

వాన్ డయ్యర్ అనే శాస్త్రవేత్త SKY IS THE LIMIT అన్న పుస్తకంలో, సమస్యానంతర స్థితుల్ని ఆరు రకాలుగా విడగొట్టాడు.

* * *

కర్నూలు నుంచి బేతంచర్ల వెళ్తూన్న రోడ్డు!

ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో అతి నిర్మానుష్యమయిన రోడ్లలో అది ఒకటి. చుట్టూ రాళ్ళురప్పలు తప్ప, మనుష్యులూ పచ్చదనం కనపడటం అరుదు. అటువంటి రోడ్డు మీద, మిట్ట మధ్యాహ్నం మండుటెండలో అకస్మాత్తుగా ఒక కారు ఆగిపోయింది. అందులో భార్యాభర్త

వున్నారు. భర్త పేరు రామారావు. అతనికి నలభై అయిదేళ్ళుంటాయి. దిగి చూసాడు. కారు పంచరయి వుంది. కోపమూ చిరాకూ పట్టలేక, టైర్‌ని కాలితో లాగి తన్నాడు. కాలు కాలి కెవ్వున అరిచాడు.

1. గాభరా :

వాన్ డయ్యర్ ఈ స్థితికి "...పానిక్" అని పేరు పెట్టాడు. ఇది మొదటి స్థితి. ఈ స్థితిలో మనిషి జ్ఞాన చక్షువులు పనిచెయ్యవు ఏం చేస్తున్నాడో, ఏమి చెయ్యాలో తోచని స్థితి. గమ్యం ఎక్కడుందో, ఎటు వెళ్ళాలో తెలియదు. తనమీద తనకి నమ్మకం పోతుంది.

ప్రొద్దున్నే తలుపు తీయగానే ఎదురుగా ఒక పోలీసు నిలబడి, "మిమ్మల్ని S.I. గారు తీసుకురమ్మన్నారు" అనగానే కలిగే కంగారులాంటిది. అయితే, అన్ని సమస్యలకీ ప్రథమ స్థితి ఇలాగే వుండదు. తాళాలు బ్రద్దలుకొట్టి దొంగలు సర్వస్వం దోచుకు పోయారని చూడగానే, కొందరు బిగ్గరగా ఏడుస్తారు. మరికొందరికి కొన్ని సమస్యలు రాగానే హిస్టీరియా వస్తుంది. కోపం, దుఃఖం, ఎవరి మీదో తెలియని కసితో, నిరాశ, నిస్పృహల్లోకి నెమ్మదిగా జారుకుంటారు.

పోలీసులకీ ఉద్యమకారులకీ మధ్య ఘర్షణ జరిగినప్పుడు చూడండి. ఒక వ్యక్తికి దెబ్బ తగులుతుంది. పక్కనున్న మరో ఉద్యమకారుడు, పిచ్చెక్కినట్టు పోలీసుల మధ్యకి రాళ్ళు పట్టుకుని దూసుకువస్తాడు. తుపాకి గుండు దెబ్బకి నేలకూలతాడు. ప్యానిక్ అంటే అదే! ఇంగ్లీషు వార్ సినిమాల్లో కూడా దీన్ని చూడవచ్చు. యుద్ధంలో మిత్రుడు చనిపోగానే, ఒక సైనికుడు, పక్కన అందరూ వారిస్తున్నా వినకుండా, శత్రుసైన్యంలోకి దూసుకుపోతాడు. నలుగుర్ని చంపి, తాను బలి అవుతాడు.

రామారావు కారు టైర్‌ని కొట్టి, కాలు కాల్చుకున్నది ఈ స్థితిలోనే! అర్ధరాత్రి బాత్‌రూమ్‌కి వెళ్తున్నప్పుడు మోకాలికి దెబ్బతగిలినప్పుడు ఎవరి మీదో తెలియకుండా కలిగే కసిలాంటిది ఇది.

నేపాల్ రాజు భార్య, తన కొడుకుతో ఘర్షణ పడింది. అతడు ప్రేమించిన అమ్మాయిని వివాహం చేసుకోరాదని ఆమె షరతు పెట్టింది. డైనింగ్ టేబుల్ దగ్గిర పెద్ద గొడవైంది. ప్రేమించిన అమ్మాయిని 35వ ఏడు లోపులో వివాహమాడితే, యువరాజు తండ్రికి (అంటే తన భర్తకి) ప్రాణగండం అని ఎవరో జ్యోతిష్కుడు చెప్పాడుట. అదీగాక, అసలా అమ్మాయిని చేసుకోవటం కూడా ఇష్టం లేదన్నది. ఈ సమస్య తట్టుకోలేని యువరాజు, ఉద్రేకంగా లోపల్నుంచి పిస్టల్ తీసుకువచ్చి మొత్తం 13 మందిని కాల్చేసేడు.

"....పానిక్"కి ఉచ్ఛస్థాయి ఇది. ఇది కొన్ని నిముషాలపాటు వుంటుంది. అయితే, ప్రతి మనిషిలోనూ పానిక్ అనేది క్షణికోద్రేకమే కాకపోవచ్చు. ఒక్కొక్కసారి ఆ షాక్ అప్పటి తగ్గదు. మెదడు నుంచి తరంగాల రూపేణా నిరంతరం ప్రవహిస్తూనే ఉంటుంది. ఉద్యోగంలో భద్రత లేకపోవటం, ఆత్మీయులకి దూరం అవుతానేమోనన్న భయం, నిరంతర సమస్యలు మొదలైనవి, కొందర్ని ఎల్లప్పుడూ "...పానిక్" స్థితిలోనే ఉంచుతాయి. బిత్తరచూపులు చూడటం, అరచేతిలో చెమటలు పట్టటం, ఒక నిర్ణయం తీసుకోలేక పోవటం, ఇన్ఫీరియారిటీ, అభద్రతాభావం - ఇటువంటి వ్యక్తుల లక్షణాలు.

* * *

పంచరయిన టైర్‌ని కాల్తో గట్టిగా తన్నిన రామారావు కుంటుకుంటూ చెట్టు దగ్గిరకి వెళ్ళి నిలబడ్డాడు. రోడ్డు మీద ఇటూ అటూ కనుచూపుమేర వాహనం కనపడలేదు. ఎండ మాడ్చేస్తూంది. అనుకున్న టైమ్‌కి పెళ్ళికి చేరనేమో అన్న భయం మొదలైంది. పెళ్ళికని చెప్పి, భార్య లక్షల విలువైన నగలు సూట్‌కేస్‌లో పెట్టుకుంది. నిర్మానుష్యమైన గుట్టల మధ్య భద్రత లేదు. ఎవడయినా వచ్చి పొడిచెయ్యొచ్చు. దూరంగా కాకి దాహంతో అరుస్తోంది. అతనిక్కూడా గొంతు తడారిపోతుందనిపించింది. కానీ కారు దగ్గిరకి వెళ్ళటానికి కూడా సత్తువలేదు. వంట్లో శక్తినంతా ఎవరో లాగేసినట్టు ఫీలింగ్...! ఇటువంటి స్థితిని "ఇనెర్షియా" అంటారు.

2. నిస్సత్తువ :

ఇనెర్షియా అంటే నిస్సత్తువ. దీన్నే స్థబ్దత అనికూడా అనవచ్చు. సోరెన్ అనే శాస్త్రజ్ఞుడు దీనికి రెండు విధాలయిన నిర్వచనాలనిచ్చాడు. **".....నాకేమీ అవదు. ఈ సమస్య నన్ను ఏమీ చెయ్యలేదు. నేను వీటికి అతీతుడిని"** అని కొందరు అనుకుంటారట. మరికొందరు **"....నేను చచ్చిపోతాను. అదొక్కటే దీనికి పరిష్కారం"** అని భావిస్తారట.

రెండూ తప్పేనంటాడు సోరేన్. ఈ రెండు విధాలయిన ఆలోచనలూ సమస్యకి పరిష్కారం చెప్పవు. సమస్యని మరింత జటిలం చేస్తాయి.

సమస్యకి పరిష్కారం ఆలోచించ(లే)కపోవటం నిర్లిప్తస్థాయి. పాతికేళ్ళుగా దెబ్బలాడుకుని అలసిపోయిన దంపతుల గృహాల్లో ఈ రకమైన నిశ్శబ్దం కనపడుతుంది. పోరాటానికి శక్తి లేక నిర్లిప్తతని ఆశ్రయిస్తారు వీరు. అదే మరో రకమైన ఇనెర్షియా.

అన్నిటికన్నా ఈ స్థితే ప్రమాదకరమైనది. ఎంత తొందరగా ఈ స్థితి నుంచి బయటపడగలిగితే అంత మంచిది. ఒక ఉద్యోగంలోంచి తొలగించబడి మరొకటి వెతుక్కోవలసి రావటం, భాగస్వామి నుంచి విడాకులు, ఆ మాటకొస్తే ఆత్మీయుల

మరణం కూడా ఈ ఇనెర్షియాకి కారణభూతాలే. అయితే, ఈ సమస్యలకన్నా ప్రమాదకరమైనది "...సమస్యలో వున్నా"మన్న భావన. ఈ భావన మనసులోనే చక్రంలా తిరుగుతూ, దాన్ని తొలిచేస్తూ, మనిషిని నిర్వీర్యుడిని చేస్తుంది.

రామారావు విషయమే తీసుకుంటే, పంచరయిన టైర్‌ని (లేదా గుచ్చుకున్న మేకుని) తిట్టుకుంటూ వున్నంతకాలం, అతడు ఆ స్థితిలో వున్నట్టే లెఖ్ఖ. కనీసం డిక్కీ తెరిచి, టైరు మార్చటానికి కావలసిన జాకీ వున్నదో లేదో కూడా చూడకపోవటం దీనికి పరాకాష్ఠ.

లోపల కారులో కూర్చున్న భార్య రామారావుని "...ఏమైందండీ" అని అడిగింది. అంతే. అప్పటివరకూ అణిచిపెట్టుకున్న కోపం అగ్నిపర్వతంలా తన్నుకొచ్చింది. "...అలంకరించుకోవటానికి అరగంట ఆలస్యం చేసావు. రాహుకాలం వచ్చింది. అందుకే ఇన్ని ఆటంకాలు" అని అరిచాడు.

"మిమ్మల్ని వర్జంలో చేసుకున్నాను. అందుకే నా జీవితం ఇలా తగలడింది" అని ఆవిడ లోపల్నుంచి గొణిగింది. అతడి కోపం రెండింతలయింది. ఏం మాట్లాడాలో తోచలేదు. "...గంపెడు నగలు వేసుకొచ్చావ్. ఇక్కడేమయినా అవుతుందేమో అన్న బుద్ధి కూడా లేదు" అంటూ రంకె లేసాడు.

"డ్రైవర్‌ని తీసుకొద్దామని అప్పుడే చెప్పాను. విన్లేదు ఖర్మ" అంది. నోర్ముయ్యమన్నాడు. "జీవితాంతం మూసుకునే వున్నాగా" అంది. ఈ విధంగా ఒకర్నొకరు పావుగంట తిట్టుకున్నారు. పంచర్ నుంచి మొదలైన వారి సంభాషణ, వంశాల్ని తిట్టుకోవటం వరకూ వెళ్ళింది. దీన్ని "....బ్లేమింగ్" అంటారు.

3. నెపం :

ఒక సమస్య రాగానే, దానికి కారణం తాను కాదనీ, ఎవరి తప్పువల్లో, లేదా విధివశాత్తో ఇలా జరిగిందని నెపం వేయటాన్ని బ్లేమింగ్ అంటారు. ఇది ఒక్కోసారి చాలా హాస్యాస్పదంగా ఉంటుంది కూడా! రాహుకాలం, పిల్లిశకునం దీంట్లోకే వస్తాయి. అర్ధరాత్రి మోకాలికి బాల్చీ తగలటం ఇటువంటి ఉదాహరణే. అలా తగలగానే ఆ వ్యక్తి గట్టిగా అరిచేమాట, "...ఏ అడ్డగాడిదరా దీన్నిక్కడ పెట్టాడు?" అని.

ఆఫీసుకి వెళ్ళే ముందు ముఖ్యమైన కాగితం కనపడదు. చిరాకులో భార్యని తిడతాడు. ఆ కాగితం, క్రితం సాయంత్రం ఎక్కడ పెట్టాడో తనకేం తెలుసంటుంది భార్య. మరొక అర్థం లేని వాదన ప్రారంభిస్తాడు. పిల్లలు బిక్కుబిక్కుమంటూ చూస్తూ ఉంటారు.

తన తప్పుని ఇతరుల మీదకి తోసెయ్యటం మరింత ప్రమాదకరం. దీనివల్ల బాంధవ్యాలు చెడిపోతాయి. ఇటువంటి ఘర్షణల్లో తరచుగా **"....నేనప్పుడే చెప్పానా"**

అన్న మాటలు ఎక్కువ వినిపిస్తూ ఉంటాయి. "....నే చెప్పిన మాటలెప్పుడు విన్నారు గనుక...? నా సలహా అప్పుడే తీసుకుని ఉంటే ఈ సమస్య వచ్చేది కాదు...! అయినా మీ కన్నులు బుద్ధిలేదు" అన్న అవతలి వారి వాక్యాలు, మరింత ఆవేశాన్నీ, చిరాకునీ కలుగచేస్తాయి.

"మర్కటస్య సురాపానం
తతో వృశ్చిక దర్శనం
తన్మధ్యే భూత సంచారో
యద్వా తద్వా భవిష్యతి"

"అసలే కోతి. కల్లు తాగింది. దూకుదామంటే, క్రింద తేలు. ఎగురుదామంటే, పైన భూతం. ఇక దాని భవిష్యత్తేమిటి?" అని ఈ శ్లోకం అర్థం. ఇది అటువంటి స్థితి.

ఆ స్థితిలో ఉన్న రామారావుకి, దూరంగా చిన్న గుట్ట కనపడింది. అటువైపు ఏదైనా పల్లె కనపడుతుందేమోనని వెళ్ళి, ఎక్కి చూసాడు. ఏమీ లేదు. రోడ్డుకి ఇటు పక్క ఇంకో గుట్ట కనపడింది. కానీ అది చాలా దూరంగా ఉంది. కార్లో హాయిగా కూర్చున్న భార్యని తిట్టుకుంటూ, అటువైపు వెళ్ళిచూసాడు. అక్కడా ఏమీ లేదు. మళ్ళీ కారు దగ్గరకి వచ్చి, డిక్కీ తీసి, జాకీని చూసాడు. కానీ దాన్ని ఎలా వాడాలో తెలియలేదు. నిస్పృహతో దాన్ని మూసి, చెట్టు క్రింద కెళ్ళి కూర్చున్నాడు. ఈ స్థితిని "...స్ట్రయివింగ్" అంటారు.

4. ప్రయత్నం :

స్ట్రయివింగ్ అంటే ప్రయత్నం. అది గెలుపు కాదు. గెలుపు కోసం చేసే ప్రయత్నం. ఇది రెండు రకాలు. 1. సఫలీకృత ప్రయత్నం. 2. నిష్ఫల ప్రయత్నం. చాలామంది వ్యక్తులు, ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు, కేవలం రెండో విధానంలోనే ప్రయత్నించి, **తాము చాలా కష్టపడ్డామనుకుంటారు.** పై ఉదాహరణలో రామారావు గుట్టలెక్కటం అటువంటిదే. అది నిష్ఫల ప్రయత్నం. ఒకవేళ అటువైపు చిన్న పల్లె కనపడ్డా ప్రయోజనం ఏముంటుంది? అంత మిట్ట మధ్యాహ్నం, అంత చిన్న పల్లెలో, ఖరీదైన కారు తాలూకు చక్రం మార్చగల నిపుణులు ఎవరుంటారు?

"....అంతకన్నా చేసేది ఏముంది? ఏదీ చెయ్యకుండా కూర్చోవటం కన్నా, ప్రయత్నిస్తే మంచిదే కదా!" అంటారు చాలామంది. అదే చాలామంది చేసే తప్పు. హడావుడి వేరు. పరిష్కారం వేరు. **సమస్య రాగానే 'ప్రయత్నం' పేరిట చేసే హడావుడి అంతా, పరిష్కారానికి దారితీయదు.** విమానంలో వెళ్తూ, చుక్కాని కోసం వెతకటం లాంటిదిది.

ఎంత ప్రయత్నం చేసినా సమస్య నుంచి బయటపడలేక పోయామంటారు కొందరు. పాపం చాలా మధనపడతారు. కష్టపడతారు. కానీ, సఫలీకృత విధానంలో కాదు. ఇక ఫలితం ఎలా వస్తుంది ?

గజేంద్రమోక్షంలో ఒక పద్యం వున్నది. "సిరికిం జెప్పడు.... శంఖ చక్ర యుగమున్ జేదోయి సంధింపడు..." అని! భక్తుడయిన గజేంద్రుడు మొసలివాతపడి, విష్ణువుని ప్రార్థించాడు. ప్రమాదపు తీవ్రత చూసి, హరి హడావుడిగా బయల్దేరాడు. లక్ష్మికి చెప్పలేదు. శంఖుని, చక్రాన్నీ ధరించలేదు. సమస్య రాగానే ఆయుధాల్ని తనతో తీసుకువెళ్ళటం కూడా మర్చిపోయాడు. విష్ణువు దేవుడు కాబట్టి, ఆయుధాలన్నీ ఆయన్ని వెతుక్కుంటూ వెళ్ళినవి. మనల్ని వెతుక్కుంటూ పరిష్కారాలు ఆ విధంగా రావు.

గుట్టలు పుట్టలు ఎక్కటం మానేసి, రామారావు తన కారు డాష్‌బోర్డులో వున్న మాన్యుల్‌పుస్తకం తీసి చదివుంటే, టైరు మార్చటం ఎలాగో తెలిసి ఉండేది. ఆ మాటకొస్తే, కారు కొన్నప్పుడే దాని గురించిన పూర్తి వివరాలు తెలుసుకుని ఉండటం ఉత్తమమయిన పద్ధతి. కారు కొనటంతో బాధ్యత తీరిపోయిందనుకున్న రామారావుకి, అసలు అందులో ఒక మాన్యుల్ వుంటుందనీ, అందులో టైరు మార్చిడి వ్యవహారమంతా వ్రాసి వుంటుందనీ తెలిసే ఆస్కారం లేదు. ఇటువంటి రామారావులు ప్రపంచంలో చాలామంది ఉంటారు. రాబోయే సమస్యల గురించి వీరు ఏ జాగ్రత్తలూ తీసుకోరు.

సమస్యలు మూడు రకాలు. 1. ఊహించి వచ్చేవి. 2. ఏ మాత్రం ఊహించకుండా వచ్చేవి. 3. ఎప్పటికయినా రాక తప్పనివి. రెండు నెలల తరువాత సిజేరియన్ చెయ్యాలంది డాక్టరు. కాన్పు సమయం ఆసన్నమయింది. అయిదువేలు కావాలి. ముందే తెలుసుకాబట్టి, అది ఊహించి వచ్చిన సమస్య. ఇది మొదటి రకం.

భూకంపాలూ, అగ్ని ప్రమాదాలూ రెండో రకం.

రామారావు కారు సమస్య మూడో రకం. కారు అన్నాక, దూర ప్రయాణంలో టైరు పంచరవటం అనేది ఎప్పుడో ఒకప్పుడు తప్పదు. ఆ మాత్రం తెలుసుకోకపోతే ఎలా? జీవితభీమా కూడా ఇటువంటిదే. భవిష్యత్తులో రాబోయే సమస్యకి ముందే సిద్ధపడటం....!

మొదటి, మూడో రకం ప్రమాదాలకి సంసిద్ధులు కాని వ్యక్తులు, జీవితంలో ఎప్పుడూ హాయిగా ఉండలేరు. ఒకదాని తరువాత మరొక సమస్యలోకి ప్రయాణం చేస్తూనే ఉంటారు తప్ప, బయటకి రాలేరు. సాయం సమయాన తమ నీడని పట్టుకోవటానికి తూర్పుకి పరుగెత్తే వ్యక్తులుగా వీరిని, అభివర్ణించవచ్చు. నీడే పరిష్కారం అనుకుంటే, అది దొరికినట్టే ఉంటుంది. దొరకదు. ప్రయత్నం, అలసట, విశ్రాంతి, మళ్ళీ పరుగు - ఇలాగే జీవితమంతా గడిచిపోతుంది. ఆత్మీయుల్తో వేసవి సెలవులకి విహారయాత్ర వెళ్ళినా, పిలవని పేరంటంగా, 'సమస్య' కూడా వీరిని వెంటాడి వెళ్తుంది.

రామారావు కొంచెంసేపు ఏమీ తోచనట్టు నిలబడి, మరేం చెయ్యాలో తెలియక, జాకీ తీసి టైరు దగ్గర పెట్టాడు. కారు పైకెత్తటానికి అసలు స్థానం అది కాదు. దాన్ని తిప్పటానికి ప్రయత్నించి, విఫలమై, మళ్ళీ చెట్టు క్రిందికి వెళ్ళి నిలబడ్డాడు. అప్పుడక్కడికి ఒక రైతు, చుట్ట తాగుతూ సైకిల్ మీద వచ్చాడు.

"బేతంచర్ల వెళ్ళాల్నా"

"అవును"

"ఎవరింటికి?"

రామారావు సమాధానం చెప్పి, "ఈ రోడ్డు మీద కార్లు అంతగా రావా?" అని అడిగాడు.

"చాలా తక్కువ. బస్సు వచ్చే వేళయింది. కానీ ఆళ్ళు ఆపరు. గవర్నమెంటుది కదా." అన్నాడు రైతు. కారు క్రిందికి చూసి, "....ఏమిటది?" అని అడిగాడు.

"జాకీ"

"దాంతో కారు పైకి లేస్తుందా?"

"అవును...! కానీ ఎలా తిప్పాలో తెలియటం లేదు."

"కారు పైకి లేచిన తరువాత, టైరు మార్చాలా?"

"అవును"

"కారుని ఎత్తి పట్టుకుంటే పైకి లేస్తుందిగా"

"ఒక్కరూ ఎత్తి పట్టుకోవటం కష్టం"

"నలుగరయితే...?"

"అయినా సరే. అంతసేపు పట్టుకోవటం కష్టం."

ఈ విధంగా అయిదు నిముషాలు జరిగిన తరువాత సంభాషణ, బేతంచర్లలో జరగబోయే పెళ్ళి మీదకి మళ్ళవచ్చు. ముహూర్తం సమయానికి వెళ్ళలేకపోవటం గురించి రైతు సానుభూతి చూపించవచ్చు. ఏది ఏమైనా, ఈ రకమయిన సంభాషణ అప్రస్తుత ప్రసంగం. సమస్యలో చిక్కుకున్న వ్యక్తికి ఇతరులు ఇచ్చే ఇలాంటి పనికిమాలిన సలహాల్ని సజెషన్స్ అంటారు.

5. సలహా :

సజెషన్ అంటే సూచన. చిత్రమేమిటంటే, మనం ఒక సమస్యలో వున్నామని తెలియజేస్తే చాలు, రకరకాల వ్యక్తులు, తమ లెవల్‌కి సరిపడా సూచనలూ, సలహాలతో తయారుగా ఉంటారు.

సలహా ఇవ్వటానికి అనుభవమూ, జ్ఞానమూ అవసరం లేదు. సుప్రీంకోర్టు నుంచి నోటీసు వచ్చిందని చెప్తే, టూటౌన్ పోలీస్ స్టేషన్‌లో ఒక కానిస్టేబుల్ పరిచయమున్నాడనీ, అతడిని సంప్రదిద్దామనీ సలహా ఇస్తారు. సుప్రీంకోర్టు నుంచి నోటీసు వస్తే లాయర్ సలహా తీసుకోవాలి. ఆస్తి సంబంధమైన దావా అయితే సివిల్ లాయర్‌నీ, నేర సంబంధమైతే క్రిమినల్ లాయర్నీ సంప్రదించాలి. నోటీసు రాగానే, వంటవాడిని సలహా అడిగితే ఏం లాభం? వాడూ ఒక సలహా ఇవ్వవచ్చు. అది వేరే సంగతి. రామారావు చేసిన తప్పు అదే. దాన్ని విఫల ప్రయత్నం అంటారు.

నిజానికి, సమస్యలో ఉన్న వ్యక్తి, '...సలహా' పేరిట, **ఓదార్పు** కోరుకుంటాడు. దాన్ని **సలహా**గా భ్రమిస్తాడు. నిజానికి రామారావు, ఈ సంభాషణ మాని, రైతుకి డబ్బులిచ్చి మెకానిక్‌ని పిల్చుకురమ్మనే ప్రయత్నం చేసి ఉంటే బావుండేది. అది నెరవేరుతుందా లేదా అన్నది వేరే సంగతి. కనీసం, ప్రయత్నం సరి అయిన దారిలో ఉండేది. అలా చెయ్యటం మానేసి, **చుట్టూ వున్నవారికి తన సమస్య చెప్పుకోవటం** బుద్ధితక్కువ పని. దురదృష్టవశాత్తు, చాలామంది చేసే పని అదే. సమస్య వచ్చినప్పుడు పదిమంది దగ్గర పది సలహాలు తీసుకుని, తాను అంతిమ నిర్ణయం తీసుకోవటం ఒక పద్ధతి. అయితే ఆ పదిమందీ, సమస్య పట్ల అవగాహన వున్నవారై వుండాలి. అనుభవజ్ఞులై ఉండాలి. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, సమస్యని ఎదుర్కొంటున్న వ్యక్తి యొక్క బలహీనతలూ, ఆయుధాల గురించి మంచి అవగాహన వున్న వ్యక్తులై ఉండాలి. చుట్ట కాలుస్తూ సలహాలిచ్చే రైతులాగా "...నలుగురూ కలిసి కారుని పైకెత్తవచ్చు కదా" అని చెప్పేవారు అయ్యుండకూడదు.

రైతు వెళ్ళిపోయాక రామారావు కారు దగ్గిరకి వెళ్ళాడు. భార్యతో, "...మనం చెయ్యగలిగిందేమీ లేదు. ఎవరయినా మెకానిజం తెలిసినవారు వచ్చేవరకూ వేచి వుండాల్సిందే" అన్నాడు అనుకుందాం. ఈ స్థితిని "...రిజైన్" అంటారు.

6. రాజీనామా :

రిజైన్ అంటే రాజీనామా. ప్రయత్నానికి రాజీనామా చేసి పరిస్థితులకి రాజీపడటం ఈ స్థితిని సూచిస్తుంది. కొంతమందికి అసలీ స్థాయి అనేది ఒకటుందని కూడా తెలీదు. పిల్లి కళ్ళు మూసుకున్నట్టు, పరిష్కారం దానంతట అది లభించేవరకూ నిస్తేజంగా ఉండిపోతారు. అంటే తిరిగి, "...ఇనెర్షియా"లోకి (రెండో పాయింట్ మళ్ళీ చూడండి) వెళ్ళిపోతారన్న మాట.

పరిస్థితులకి అడ్జెస్ట్ అవటం కొన్ని సందర్భాల్లో మంచిదేకానీ, పరిష్కారం ఉన్న సందర్భాల్లో కూడా, సమస్యతో రాజీపడటం గెలుపుకాదు. తుఫానుకి ఇల్లు కూలిపోతే,

తాత్కాలికంగా గుడిసెలో నివశించటం మంచిదే కానీ, గుడిసెనే శాశ్వత గృహం అనుకోవటం ఓటమి.

ఈ స్థితిలో ఉన్నప్పుడు, పూర్వపు షాక్ తాలూకు సంచలనం కాస్త తగ్గుతుంది. సలహాలు సానుభూతుల వత్తిడి కూడా తగ్గుతుంది. తుఫాను వచ్చి వెళ్ళిన తర్వాత ప్రశాంతత లాంటిది ఇది.

సమస్య పూర్తయినట్టు ఇక్కడే చాలామంది పొరపాటుపడుతూ ఉంటారు. కోర్టుకి రమ్మని నోటీసు వచ్చిన తరువాత కొద్దిరోజులపాటు ఉండే టెన్షన్, క్రమంగా తగ్గిపోతుంది. అంతమాత్రాన కేసు పూర్తయినట్టు కాదు కదా! ఈ స్థితిలో మనిషి, తనకి తానే రకరకాల సమర్థనలు చేసుకుంటాడు. సమాజం నిర్దేశించిన సూత్రాలు కూడా ఇక్కడ ప్రభావం చూపిస్తాయి. రామారావు ఈ విధంగా అనుకుని వుండవచ్చు. "...నేను చాలా డబ్బున్న వాణ్ణి. టైరు ఎలా మార్చాలో నేర్చుకోవలసిన ఖర్మ నాకు పట్టలేదు". అదే ఒక స్త్రీ అయితే, "...టైరు మార్చటం మొగవాడి బాధ్యత. స్త్రీనయిన నేను ఆ పని చేయలేను" అనుకోవచ్చు. లేదా, ఆమె వాహనం పంచరయి ఆగిపోతే, చిన్నప్పుడు సమాజం భయపెట్టి నూరిపోసినట్టు, "...మరో మొగవాడి వాహనం ఆపి సాయమడుగుతే, అతడు ఆ అవకాశాన్ని వేరే విధంగా ఉపయోగించుకుంటాడేమో" అని భావించవచ్చు. (ఈ విధంగా భయపడాలని, పిల్లల్ని వారి తల్లితండ్రులూ, టీచర్లే చిన్నతనంనుంచీ తయారుచేయటం మనం గమనించవచ్చు. ఏదైనా సమస్య రాగానే, "....కాస్త అడ్జెస్ట్ అవ్వాలమ్మా. ఇలా అల్లరి చేస్తే ఎలా చెప్పు...." అంటూ, ఈ భావాన్ని రక్తంలో ఎక్కిస్తారు. ఈ ప్రోగ్రెస్ రిపోర్ట్ మీద రిమార్క్ చూడండి. "....బన్నీ, మిగతా పిల్లల్తో బాగా ఇమిడిపోతుంది. ఏదిస్తే దానితో సర్దుకుపోతుంది. ఏదీ కావాలని అడగదు...". దీన్నే వేరే మాటల్లో చెప్పాలంటే - "అందర్లాగే బన్నీ కూడా మిగతావారిలా **సామాన్యంగా** బ్రతకటం నేర్చుకుంటోంది").

ఈ వివరణ ఇక్కడి ఆపి, తిరిగి రామారావు దగ్గిరకి వెళ్తాం.

సమస్యకి రాజీనామా చేసి అడ్జెస్ట్ అయిపోయిన తరువాత, మళ్ళీ అది (సమస్య) మరో పక్క నుంచి పైకి రావొచ్చు. సాయం చేయటానికి ఎవరయినా దొరికే వరకూ విశ్రాంతి తీసుకుందామనుకున్న రామారావుకి దాహం వేసిందనుకుందాం. విశ్రాంతికి 'అడ్జెస్ట్' అవలేదు కదా! వెళ్ళి భార్యని అడిగాడు. ఆమె, "....లేవు. ఇప్పుడే తాగేసాను" అంది. పైగా, "....నాలుగు కూల్‌డ్రింక్‌లు కార్లో పడెయ్యమని బయల్దేరేటప్పుడే చెప్పాను. విన్లేదు" అని దెప్పింది. (ఈ మాటల్లో కూడా ఒక 'సలహా', ఒక 'నెపం' వున్నాయి గమనించండి.)

ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు చాలామంది ఈ విధంగానే దూరంగా వెళ్ళిపోతారు. సాయం చేసేవారు తక్కువ. పైగా "...అప్పుడే చెప్పాను" అంటారు.

బయట ఎండ. కానీ రామారావుకి లోపలికెళ్ళి భార్యతో కార్లో కూర్చోబుద్ధి కాలేదు. చక్రంలో నలిగిపోతున్న స్థితి. అదృష్టవశాత్తు ఆ సమయానికి మోటార్‌సైకిల్ మీద ఒక వ్యక్తి వచ్చాడనుకుందాం. అతడు జాకీ ఆమర్చి, టైరు మార్చాడు. అప్పటివరకూ సిగరెట్ కాలుస్తూ నిలబడ్డ రామారావు థాంక్స్ చెప్పి, కార్ స్టార్ట్ చేస్తూ అనుకున్నాడు. "హమ్మయ్య! సమస్య తీరింది".

* * *

తొంభై తొమ్మిది శాతం ఇలాగే అనుకుంటారు. నిజానికి సమస్య ఎక్కడ తీరింది? భవిష్యత్తులో రామారావుకి ఈ సమస్య కనీసం మరో పదిసార్లు వచ్చే అవకాశం ఉంది.

ఉదాహరణ కోసం ఈ టైర్ పంచర్ సమస్య చర్చించాంగానీ, ఇంతకన్నా పెద్దవి కూడా ఈ విధంగానే పై ఆరు స్థాయిల్లో ఉంటాయి. ఒక వ్యక్తి సంవత్సరాల తరబడి డిప్రెషన్‌లో వున్నాడంటే, ఏదో ఒక సమస్య తాలూకు రెండో స్థాయికి వచ్చి, ప్రయత్నించి విఫలమై, గెలుపుకి రాజీనామా చేసాడన్న మాట. ఇది ఆరో స్థాయి.

మనిషి యొక్క వివిధ రకాల బలహీనతలయిన ఇన్ఫీరియారిటీ కాంప్లెక్సు, డిప్రెషన్, ఒంటరితనం, నత్తి, చెడిన బాంధవ్యం, చిరాకు, ఏకాగ్రత కుదరకపోవటం మొదలైనవన్నీ సమస్య యొక్క ఆరోస్థాయిలే. ఇకవారు, వాటితో సహజీవనం చేయక తప్పదు. అలా చేయకుండా బయటపడాలంటే ఏడో స్థాయి మరొకటి ఉంటుంది.... ఆ స్థాయిని "...మాస్టరీ" అంటారు. నెం. 1 కి వున్నదీ, మిగతా వారికీ లేనిదీ అదే అర్హత! మాస్టరీ!!

గెలుపు :

మాస్టరీని తెలుగులో రకరకాలుగా నిర్వచించవచ్చు. ప్రావీణ్యత, నేర్పు, సామర్థ్యం, విద్య, సాధన... మొదలైనవన్నీ దాని అర్థాలే. ఒక విషయంలో ప్రావీణ్యతని సంపాదించటమే మాస్టరీ. దీన్నే NEZ అంటారు. ఈ పేరు పెట్టింది కూడా డయ్యరే.

ఒక తెల్ల కాగితాన్ని ఊహించండి. దానిమీద ఒక ఇంకు చుక్క విదల్చండి. అది ఆరిన తరువాత ఎలా ఉంటుంది ?.... మొత్తం అంతా తెల్లగా వుండి, ఒకచోట మాత్రం నల్లటి మరక కనబడుతూ ఉంటుంది. అవునా ?

ఈసారి అక్కడక్కడ చుక్కల్ని విదిల్చండి!... మరకలు ఎక్కువ అవుతాయి. వాటిని Erroneous Zones అంటాడు డయ్యర్. అంటే బలహీనతలు, తప్పులు, అసందర్భ కోరికలు... ఇలా ఎన్నైనా అర్థాలు చెప్పుకోవచ్చు. వీటికి **'...చీకటి వృత్తాలు'** అని పేరు పెట్టుకుందాం! కొందరికి అకారణ దుఃఖం, ఒంటరితనం వుండొచ్చు. ఇంకొందరికి ఇన్ఫీరియారిటీ కాంప్లెక్స్ వుండొచ్చు. మరికొందరికి పిల్లలపట్ల అమితమైన ప్రేమ వుండి, అవసరమైనదానికన్నా ఎక్కువ గారాబం చేసి, వారిని పాడుచెయ్యవచ్చు. వారు జైలుకెళ్తే, బెంగతో చనిపోవచ్చు. మరొకరికి అమితమైన కోపమో, డిప్రెషనో ఉండవచ్చు. కొందరికి

ఆలోచనలు ఎటెటో వెళ్ళి, చదువుమీద ఏకాగ్రత కుదరకపోవచ్చు. **ఇవన్నీ చీకటి వృత్తాలే.** చీకటి వృత్తాలు ఎక్కువ అయ్యేకొద్దీ, మనిషి అసమర్థుడు అవుతాడు. ఇలాటి చీకటి మరకలు లేని మనిషిని No Erroneous Zone మనిషి అంటారు. NEZ అంటే అదే అర్థం. దారి మధ్యలో రామారావు కారు టైరు పంచరయిందని ముందు చదువుకున్నాం. ఇదే పరిస్థితిలో NEZ మనిషి వుంటే ఏం చేస్తాడో పరిశీలిద్దాం.

1. కొత్త వృత్తిలో ప్రవేశించబోయే ముందు దాని గురించి పూర్తిగా తెలుసుకుని వుండటం నెం. 1 లక్షణం. కాబట్టి కొత్త వాహనం కొనగానే ప్రథమంగా దాని తాలూకు వివరాలు చదువుతాడు.
2. కనీసం టైర్ పంచరయిందని తెలిసేకయినా 'జాకీ' ఎలా ఉపయోగించాలో మాన్యూల్ లో చూస్తాడు. అంతే తప్ప, టైర్‌ని కాల్తో తన్నడు.
3. సమస్య వచ్చినప్పుడు, నిజమయిన స్నేహితుడు కనీసం ఒకరయినా ఉండాలని అతడికి తెలుసు. తను సమస్యలో ఉన్నప్పుడు, పక్కన నిలబడే నిజమైన స్నేహితుడిగా, భార్యని మలుచుకుంటాడు. వైవాహిక సంబంధాన్ని పాడుచేసుకోడు.
4. తన అసమర్థతకీ, ఓటమికీ మరొకర్ని (భార్యని) నిందించడు. తప్పు మరొకరి మీద తోయడు. ఈ సమస్య రావటంలో తన తప్పేమీలేదని (చాలామందిలా) ఆత్మవంచన చేసుకోడు.
5. సమస్య వచ్చినప్పుడు ఎవర్ని ఏ విధంగా ఉపయోగించుకోవాలో అతడికి కరెక్టుగా తెలుసు. వంద రూపాయలు ఖర్చయినా, రైతుతో మెకానిక్‌కి కబురు చేస్తాడు. అది కుదరదనుకుంటే ఊరుకుంటాడు. అంతే తప్ప వృధా కబుర్లు చెప్పడు. అనవసర సలహాలు వినడు.
6. దూరప్రయాణాల్లో నీటి అవసరం అతడికి తెలుసు.
7. ఒక వ్యక్తి వచ్చి టైరు విప్పుతున్నప్పుడు, సిగరెట్ కాలుస్తూ దూరంగా నిలబడడు. పక్కనే కూర్చుని అతడికి సహాయం చేస్తాడు. బలమైన పనులు చేయవలసి వచ్చినప్పుడు, ఆ బాధ్యత తాను తీసుకుని, అవతలి వ్యక్తికి వెసులుబాటు కలిగిస్తాడు. ఈ పని చేస్తున్నప్పుడు భార్య కార్లో కూర్చొని వుంటే, ఆమెని కూడా దిగమంటాడు. ఆ విధంగా, '..... కష్టంలో అందరం భాగస్వాములం' అన్న ఫీలింగ్ కలుగచేస్తాడు.
8) అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, **అవతలి వ్యక్తికి సాయంచేస్తూ.... తను పని నేర్చుకుంటాడు.** Win/Win move అంటే అదే.

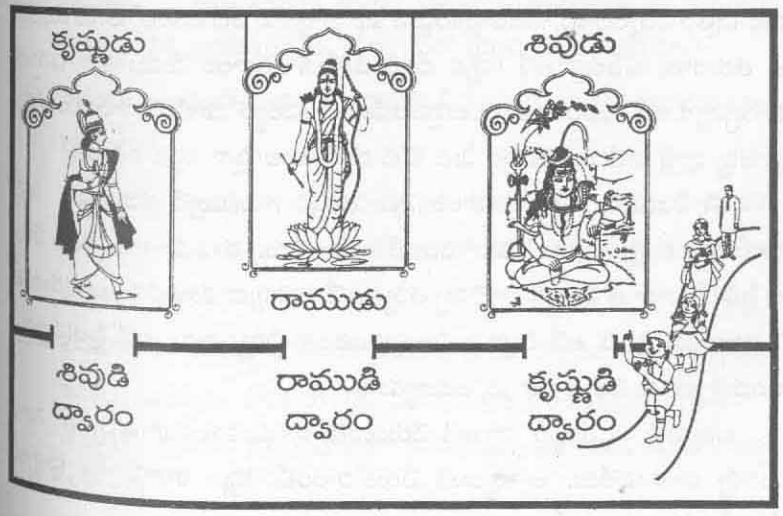
ఇటువంటి ఉదాహరణ, టైర్ పంచర్ లాంటి చిన్న సమస్యలకే కాదు. ఒక వ్యాపారస్థుడికి వ్యాపారంలో కోటి నష్టం వచ్చిందని తెలిసినప్పుడూ ఇదే విధంగా, ఆ వ్యాపారి ఈ ఆరు రకాల స్థాయీ భావాలకీ లోనవుతాడు. ప్రణాళికలో అన్నిటికన్నా

ముఖ్యమైనది, ఏ స్థాయి భావంలో ఎంత కాలం పాటూ వున్నామనేది.... ! సమస్య రాగానే షాక్ అవ్వటం పరమశివుడికయినా తప్పదు. "..... లోపల జనని స్నానం చేస్తున్నది. ప్రవేశించుటకు వీలు లేదు" అని గణపతి అడ్డు చెప్పగానే, శివుడు ఆ విఘ్నేశ్వరుడి తల నరకటం "...పానిక్" కాక మరేమిటి ? పానిక్ అంటే కేవలం నిశ్చేష్టతే కాదు. అయోమయం, దాని వల్ల వచ్చే చిరాకు, కోపం మొదలయినవన్నీ ఆ స్థితి స్వరూపాలే. ఆ స్థితిలోంచి వెంటనే బయటపడాలి. '...ఇనెర్షియా'ని ఎంత దూరంగా వుంచగలిగితే అంత మంచిది. ఆ స్థితిలోకి ప్రవేశిస్తే బయటకు రావటం కష్టం. అందుకే వీలైనంత తొందర్లో, సఫలీకృత స్ట్రయివింగ్‌కి చేరుకోగలగాలి.

సామాన్యుడికీ, నెం. 1 కీ తేడా ఏమిటంటే... సమస్య రాగానే సగటు మనిషి, మొదటి అరుదశల్లోనూ 90 శాతపు కాలాన్ని గడుపుతాడు. నెం. 1, కేవలం పది శాతపు కాలాన్ని గడుపుతాడు.

సమస్యతోపాటూ కలిసి బ్రతక్కుండా, దాన్ని ఒక మూలకు తోసేసి దైనందిన జీవితం గడపగలగాలి. అయితే, ఇదంత సులభం కాదు. మనసులో ఒక మూల అది తొలిచేస్తున్నా, మామూలు మూడ్‌లో వుండగలగటం స్థిత ప్రజ్ఞతకి నిదర్శనం. అది లేని వ్యక్తులు, ఆవేశంతో వణికిపోతారు. చేతిలో ఏదుంటే అది విసిరెయ్యటం, అకారణంగా అవతలివారి మీద విరుచుకుపడటం దీనికి నిదర్శనం.

ఏదైనా ప్రాబ్లెమ్ రాగానే అది మొట్టమొదట భయంకరంగా కనపడుతుంది. దీన్ని పరిష్కరించటం మానవమాత్రుడికి సాధ్యం కాదనిపిస్తుంది. ఉదాహరణకి ఈ క్రింది లెఖ్ఖ చూడండి.



పై స్థలంలో రాముడు, కృష్ణుడు, శివుడు ఇళ్ళు కట్టుకున్నారు. రాముడి ఇల్లు మాత్రం ప్రహారీ గోడకి ఆనుకుని వుంది. అంటే, దాని వెనుక నుంచి నడవటానికి దారి లేదు.

ప్రస్తుతం ముగ్గురికీ గొడవ వచ్చింది. తమ ద్వారాల్లోంచి మాత్రమే వారు తమ ఇళ్ళల్లోకి ప్రవేశించాలి. కానీ ఒకరి బాట (రోడ్డు)ని ఇంకొకరు క్రాస్ చెయ్యకూడదు. అలా ఒకదానికి ఒకటి అడ్డు రాకుండా, ద్వారాల నుంచి ఇళ్ళకి, రోడ్లు గీసి చూపించండి.

* * *

చాలా చాలా కష్టంగా అనిపిస్తుంది. కొందరికయితే రోజుల తరబడి పట్టవచ్చు. కానీ ఏకాగ్రతతో ఆలోచిస్తే, మూడుదార్లూ కనపడతాయి. సమాధానం తరువాత చెప్తాను. ప్రయత్నం చెయ్యండి. లేదా ఇదే లెఖ్ఖని సరదాగా ఇంకెవరికయినా చెప్పండి.

పై సమస్యకీ, కష్టానికీ సామీప్యం వుంది. సమస్యల్ని చూసి కంగారుపడితే అవి రెట్టింపు అవుతాయి. కష్టాలు కలిసికట్టుగా వస్తాయంటారు పెద్దలు. ఆ స్థితి మరీ దారుణం. ఒక సమస్యతో సతమతమవుతూంటే, మరోవైపు నించి మరో కష్టం వస్తుంది. సినిమా నిర్మాతలకి ఇది చాలా పరిచితమైన అనుభవం. ఊహించని కోణాల్లోంచి కష్టాలు వస్తూ వుంటాయి.

నా మిత్రుడు అశ్వనీదత్ నిర్మించిన '.... జగదేకవీరుడు - అతిలోకసుందరి' కి నేను పనిచేసాను. ఆ తరువాత అతడు చిరంజీవితో శ్రీ సింగీతం శ్రీనివాసరావు దర్శకత్వంలో మరోచిత్రం నిర్మించాడు. సంతృప్తికరమైన కథ పూర్తిగాక, అది సగంలో ఆగిపోయింది. ఆ తరువాత, ఉపేంద్ర అనే కన్నడ దర్శకుడితో కొంతకాలం మేము కథా చర్చల్లో కూర్చున్నాం. అదీ విఫలం అయింది. ఆపైన రామ్‌గోపాలవర్మతో షూటింగ్ ప్రారంభించాడు. ప్రాజెక్టు పూర్తి కాలేదు. మొత్తం మీద కోటి రూపాయల పైగా నష్టం వచ్చింది.

ఈ రెండు సంవత్సరాల కాలం నేను దత్తుని గమనిస్తూనే వస్తున్నాను. ఇది సామాన్యమైన కష్టం కాదు. సినిమా ఫెయిల్ అవటం వేరు. ఈ విధంగా జరగటం వేరు. ఆ స్థితిలో కూడా ఆ నిర్మాత బ్యాలెన్సు తప్పటం నేను ఎక్కడా చూడలేదు. ఆ తరువాత '...చూడాలని వుంది' అనే చిత్రాన్ని విజయవంతంగా నిర్మించాడు. అదే స్థితప్రజ్ఞత ! అందుకే అతడు నెం. 1 నిర్మాత అయ్యాడు !!

ఒక్కసారి '... మాస్టరీ' స్థాయికి చేరుకుంటే, ఇక ఏ కెరటమూ ఉప్పెనగా మారి మనల్ని కబళించలేదు. ఆ స్థాయికి చేరుకోవాలంటే, కష్టం రాగానే ఈ ప్రశ్నలు వేసుకోవాలి.

1) అసలు కష్టం ఏమిటి ? దానికి అనుబంధంగా వచ్చే కష్టాలు ఏమిటి ? (ఉదాహరణకి, ఆస్తి వేలం వేస్తామని కోర్టు నుంచి నోటీసు వచ్చింది. ఇది అసలు కష్టం. అందరూ ఏమనుకుంటారన్న దిగులు. ఇది అనుబంధ కష్టం).

2) అనుబంధ కష్టాల్ని వదిలి, అసలు కష్టం గురించి ఆలోచించాలి. దీనికి పరిష్కారం ఏమిటి ? (చాలామంది అసలు కష్టాన్ని వదిలి, అనుబంధ కష్టాల గురించి ఆలోచిస్తారు.)

3) ఇది ఎలా ప్రారంభమయింది ? ఎంత కాలం వుండబోతోంది ? (ఉదాహరణకి, పరీక్ష పోయింది. ఈ కష్టం ఆర్నెల్లు లేక ఏడాది వుంటుంది).

4) ఈ కష్టం ఎన్నిసార్లు వస్తుంది ? ఎంత తరచుగా వస్తోంది ? రెండిటి మధ్య విరామం ఎంత ? (ఉదాహరణకి భార్యాభర్తల మధ్య గొడవ.)

5) ఈ సమస్యని పెంచే వివిధ రకాలయిన అంశాలేమిటి ? (ఉదాహరణకి ఒక వ్యక్తికి నిరంతరం '.... తలనొప్పి' సమస్య అనుకుందాం. అజీర్తి వల్ల వస్తోందా, మైగ్రేన్ వల్ల వస్తుందా? నిద్ర లేమి కారణమా, ఆహారం కారణమా ?)

6) దీని వల్ల వచ్చే పరిణామాలు ఏమిటి ? ఇది చివరకు, ఫైనల్‌గా ఎక్కడకు చేరుస్తుంది ? మొత్తం సర్వనాశనం (కాన్సర్ - మరణం) చేసే వరకూ ఆగదా?

7) ఈ సమస్య తాత్కాలికంగా కష్టంగా తోచినా, దీనివల్ల శుభపరిణామాలేమయినా వున్నాయా ? (ఉదాహరణకి భర్తతో విడాకులు, ఆనందకరమైన సర్వసంగ పరిత్యాగానికి దారితీయవచ్చు. లేదా, మరో మంచి భర్త దొరకవచ్చు.)

8) గతంలో ఇటువంటి సమస్య వచ్చినప్పుడు ఏ పరిష్కారం ద్వారా బయటపడటం జరిగింది ?

9) అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా, ఈ సమస్య తన శరీరం మీద, మనసు మీద, తన ఆత్మీయుల మీద ఏ ప్రభావం చూపించబోతోంది ? దాన్ని కరెక్టుగా కంట్రోలు చేయటం ఎలా ?

10) చివరగా, ఈ సమస్య భౌతికంగా బయట నుంచి వచ్చిందా (ఉదా : పోలీసు అరెస్టు, ఉద్యోగం పోవటం) లేక మానసికంగా అంతర్గతమైనదా (ఉదా : డబ్బుతో కూతురి పెళ్ళి చెయ్యాలా ? కొడుకుని ఇంకా చదివించాలా? అన్న సందిగ్ధం).

మనకి మనం ఈ ప్రశ్నలన్నిటిని వేసుకుని, సరి అయిన సమాధానాలు రాబట్టటం, పైకి చెప్పినంత సులభం కాకపోవచ్చు. కానీ కరెక్టుగా ప్రయత్నిస్తే, అసాధ్యం మాత్రం కాదు. మనిషి, తన సమస్య నుంచి బయటపడనివ్వకుండా, ఈ రెండు అంశాలూ ఆపుతాయి.

1) LOGICALLY ILLOGICAL :

ఇక్కడ వచ్చిన చిక్కేమిటంటే, మనలో చాలా మంది, సమస్యరాగానే పిచ్చెక్కిపోతారు. తార్కికంగా ఆలోచించటం మానేస్తారు. ఆలోచనలు నిర్హేతుకంగా సాగుతాయి. పిచ్చి నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. ఆ సమస్య తీరిపోగానే, "....నేనేనా అప్పుడలా ఆలోచించింది? అలా ప్రవర్తించింది?" అనుకుంటారు. నవ్వొస్తుంది కూడా. అనుభవంతో వచ్చే దాన్ని తర్కం అంటారు. మరికొంతమంది తాము పట్టిన కుందేటికి మూడు కాళ్ళు అన్నట్టు వాదిస్తారు. దీన్ని వితర్కం (Logically Illogical) అంటారు.

ఒక మానసిక శాస్త్రవేత్త దగ్గిరకి ఒక రోగి వచ్చాడట. తాను చచ్చి పోయానని అతడి ప్రగాఢ విశ్వాసం. ఎంత చెప్పినా విన్లేదు. చివరకి ఆ డాక్టర్ కోపం పట్టలేక విసుగ్గా, "....శవం నుంచి రక్తం కారుతుందా?" అని అడిగాడట.

"కారదు. నిశ్చయంగా కారదు" అన్నాడా రోగి తల అడ్డంగా వూపుతూ.

డాక్టరు అతడి చేతివేలు పట్టుకుని, కసక్కున సూది గుచ్చి, "..... ఇదిగో రక్తం. ఇప్పుడయినా నమ్ముతావా ?"' అని అన్నాడట.

రోగి, తన చేతివేలు కేసీ డాక్టర్ కేసీ క్షణంపాటు కన్నార్పకుండా చూసి, "....ఇంతకాలం ఎంత తప్పు అభిప్రాయంలో వున్నానూ.... శవాన్నించి కూడా రక్తం కారుతుందన్న మాట" అన్నాడట.

ఇలా వుంటుంది తర్క రహిత స్థితిలో మానసిక స్థాయి. నవ్వొస్తుంది కదూ. కానీ కొందరు ఈ విధంగానే ప్రవర్తిస్తారు. కొందరికీ పరీక్షల్లో మార్కులు తక్కువ రావటం సమస్య. మిగతా అందరిలా తమకి తెలివి తేటలు లేవనీ, ఏకాగ్రత కుదరటం లేదనీ అంటారు. ఏకాగ్రత కుదరకపోవటానికి కారణం, ఆ సబ్జెక్ట్ మీద ఇంటరెస్ట్ లేకపోవటమనీ, దానికీ తెలివికీ ఏ సంబంధమూ లేదనీ, ఎంత చెప్పినా నమ్మరు. నమ్మటానికి ఇష్టపడరు. పై ఉదాహరణలో రోగిలా అడ్డంగా వాదిస్తారు. గెలుపుకి రాజీనామా చేసిన వారు, క్రమక్రమంగా ఈ స్థాయికి దిగజారిపోతారు.

2) ILLOGICALLY LOGICAL :

ఒక మానసిక రోగికి అతడి భార్య విడాకులిచ్చి, పిల్లల్తో సహా వెళ్ళిపోయింది. అతడు ఆ తరువాత స్కిజోఫెనిక్ పేషెంటు అయ్యాడు. తన కడుపులో పెద్ద పాముందని అతడి నమ్మకం. డాక్టరు అతడిని నిద్రలోకి పంపి, పాముని తోలేసానని చెప్పాడు.

"..... ఎలా వెళ్ళిపోయింది ?" రోగి అమితమైన ఆశ్చర్యంతో అడిగాడు.

వెంటనే ఏం చెప్పాలో తోచక, "....నాదస్వరం వూదాను" అన్నాడు డాక్టరు. పేషెంటు సంతృప్తిగా వెళ్ళిపోయాడు. కానీ నాల్రోజుల తరువాత మరింత పెద్ద అనుమానంతో వచ్చాడు. "...పెద్దపాము వెళ్ళిపోయింది డాక్టర్. పిల్లలు లోపలుండి పోయాయి" అన్నాడు.

డాక్టర్‌కి మతిపోయింది. కానీ, అంతకన్నా పెద్ద కేసులు చూసినవాడు కాబట్టి, తేరుకుని, "..... అది మొగపాము. దానికి పిల్లలుండే అవకాశం లేదు" అన్నాడు ధైర్యంగా.

పేషెంట్ కన్విన్స్ అయినట్టూ తలూపి, అంతలోనే అనుమానం వచ్చి, "...ఆడ పాముకి మొగపాముకీ తేడా మీకు ఎలా తెలిసింది డాక్టర్?" అని అడిగాడు. డాక్టర్‌కి క్షణంలో వెయ్యవవంతు భూమి ఆగిపోయినట్టు అనిపించింది. అంతలో అదృష్టవశాత్తు ఆ పేషెంట్ కేసు హిస్టరీ కాగితం బల్లమీద కనిపించింది. "అది ఆడపామయితే, పిల్లల్ని తనతోపాటూ తీసుకెళ్ళేది. ఆ మాత్రం తెలీదూ ?" అని ధీమాగా అన్నాడు.

పేషెంట్ ప్రపంచాన్ని జయించినంత సంతోషంతో "..... కరెక్ట్ - కరెక్ట్" అని అరిచి, అక్కణ్ణుంచి వెళ్ళిపోయాడు. దీన్నే తర్కరహిత తర్కం అంటారు. ఒక సమస్యలో వున్న వ్యక్తిని, "...ఇలా ఎందుకు చేసావు? దీనివల్ల సమస్య నుంచి బయటపడకపోగా, మరిన్ని చిక్కుల్లో చిక్కుకున్నావు కదా" అంటే, ఆ వ్యక్తి, తను చేసిన తప్పు తెలుసుకోవటం మానేసి, తన తర్కరహిత పనుల వల్ల (ఉదా : వేలికి ఉంగరం వగైరా) సమస్య తగ్గిపోతుందని అడ్డంగా వాదిస్తాడు.

పరిష్కారం

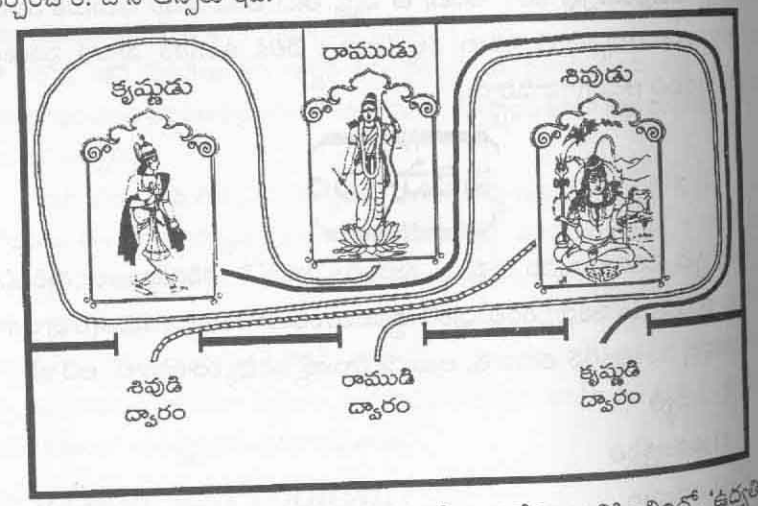
ఇప్పటి వరకూ మనం సమస్య గురించి, దానిలోని వివిధస్థాయిల గురించి చర్చించాం. ఇప్పుడిక పరిష్కారంలో వుండే స్థాయిల గురించి చర్చిద్దాం. సమస్యని పూర్తిగా విశదీకరిస్తూ పరిశీలించిన తరువాత, అయిదు స్థాయిల్లో పరిష్కారం జరగాలి. అవి ఇవి :

1) ఉద్యతి
2) ఉద్యుక్తస్థితి
3) ఉద్యమం
4) ఉద్యోగం
5) ఉద్భాసితము.

1) ఉద్యతి :

'ఉద్యతి' అంటే ప్రయత్నం. దీన్నే ప్లానింగ్ అని కూడా అనవచ్చు. జానపద కథల్లో మంత్రగాడు రాకుమార్తెని అపహరిస్తాడు. రాకుమారుడు ఆమెని విడిపించాలి. దానికి అతడు చేసే పనులనే ఉద్యతులు అంటారు. మంత్రగాడి స్థావరం కనుక్కోవటం, ఇద్దరు ముగ్గురు వీరులతో చేయి కలపటం, ఆయుధాలు సమకూర్చుకోవటం మొదలయినవన్నీ ఈ విభాగంలోకే వస్తాయి. శ్రీరాముడు, హనుమంతుడిని సీతజాడ కోసం లంకకి పంపటం కూడా, సమస్యా పరిష్కారంలో ఒక '.... ఉద్యతే'. ఈ స్థితిలో మనసుని ప్రశాంతంగా వుంచుకోవాలి. ఏకాగ్రత అంతా ప్లానింగ్ మీదే నిలపాలి. సమస్యని ఎటునించి ఎదుర్కోవాలి అన్న విషయం గురించి ఆలోచించాలి. నిపుణుల సలహా తీసుకోవాలి. ధైర్యం కోల్పోకూడదు. సమస్యని బట్టి వ్యూహం వుంటుంది. కొన్ని సమస్యల్లో ప్రత్యర్థులు, శత్రువులు వుంటారు. కొన్ని సమస్యలు విధివశాత్తు వస్తాయి. తేడా తెలుసుకోవాలి. దాని బట్టి వ్యూహాన్ని పకడ్బందీగా నిర్మించుకోవాలి. యుద్ధం ప్రకటించబోయే ముందు వాతావరణాన్ని సృష్టించుకోవాలి.

సమస్యని ఎట్నుంచి ఎదుర్కోవాలా అన్నదే 'వ్యూహం'. గత పేజీల్లో ఒక సమస్య చర్చించాం. దాని ఆన్సరు ఇది.



చూసారా! ఒకసారి సమాధానం తెలియగానే ఎంత తేలిగ్గా అనిపించిందో. 'ఉద్యతి' అంటే అది. పరిశీలన! ఒక్కసారి లోతుపాతులు తెలిసిపోతే, మిగతా అంతా సులభమవుతుంది. ఇక ప్లాన్‌ని ఆచరణలో పెట్టటమే !

2) ఉద్యుక్తస్థితి :

తొమ్మిది నెలల పాటు తల్లి కడుపులో ఇటూ అటూ కదిలే శిశువు, ప్రసవ సమయం రాగానే అధోః శిరస్కుడు అవుతాడు. మొట్టమొదటిసారి బయట ప్రపంచాన్ని చూడటం కోసం, శిరస్సు క్రింది వైపుకి తిరుగుతుంది. ఇదే ఉద్యుక్తస్థితి. ఇంగ్లీషులో ENGAGEMENT అంటారు. ఎంగేజ్‌మెంట్ అంటే, తెలియని ప్రపంచంలోకి అడుగుపెట్టటం. ఉద్యుక్తమంటే సిద్ధమవటం. సమస్యని పరిష్కరించటం కోసం సిద్ధమయిన తరువాత, ఎట్నుంచైనా, ఏ ప్రమాదమయినా వూహించకుండా రావొచ్చు. బయట ప్రపంచం వూహించినంత ఆనందంగా లేకపోవచ్చు. కానీ శిశువుకి బయటకు రావటం తప్ప, వేరు మార్గం లేదు. "...ఇప్పుడు రాను" అనటానికిగానీ, "...మరో తల్లిగర్భంలోకి వెళతాను" అనటానికి గానీ వీలులేని పరిస్థితి. బయటకు రాగానే అది, ఎయిర్ కండిషన్డ్ నర్సింగ్‌హోమ్ అయ్యుండవచ్చు. లేదా, పూరి గుడిసె అయ్యుండవచ్చు. సమస్యా పరిష్కారంలో ఉద్యుక్త స్థితి కూడా అలాంటిదే. విజయమో వీరస్వర్గమో తేల్చుకోక తప్పదు. పారాచ్యూట్‌తో విమానం నుంచి క్రిందికి దూకేవాడు సిద్ధపడినట్టు. పరికరాలన్నీ సరిగ్గా వున్నాయో లేవో చూసుకుని, గుండెల్నిండా గట్టిగా గాలి పీల్చుకుని దూ.... కె....య్యా.....లి! బయటకు రావటానికి శిశువు భయపడితే, "..... తల అడ్డం తిరిగింది" అంటారు. అదెంత ప్రమాదమో అందరికీ తెలిసిందే కదా.

3) ఉద్యమం :

శేఖర్ అమెరికా ప్రయాణానికి అంతా సిద్ధమై పోయింది. వీసావచ్చింది. అక్కడ ఉద్యోగం సిద్ధంగా వుంది. విమానం టికెట్లు కొనుక్కున్నాడు. రాత్రి పన్నెండింటికి హైద్రాబాద్ నుంచి బొంబాయి వెళ్ళి, అక్కణ్ణుంచి న్యూయార్క్ వెళ్ళాలి. పదింటికి, కుటుంబమంతా టాక్సీలో ఎయిర్‌పోర్ట్‌కి బయలేర్దారు. ఆ రోజు 11-9-2001. మంగళవారం. హైద్రాబాద్ అంతా కన్ను పొడుచుకున్నా కనపడని చీకటి. కేవలం హైద్రాబాదే కాదు. ఆంధ్రప్రదేశ్, తమిళనాడు, కర్ణాటక మొత్తం అంధకారంలో మునిగివుంది. మైసూరు దగ్గిర గ్రిడ్ పాడవటం వల్ల ఏర్పడిన స్థితి అది. వీధులన్నీ నిర్మానుష్యంగా వున్నాయి. టీ.వీ.లు పనిచెయ్యటం లేదు.

అక్కడే పొరపాటు జరిగింది.

ఈ కుటుంబం విమానాశ్రయానికి వెళ్తున్న సమయానికి, అక్కడ అమెరికాలో WTC ని పేల్చేసారు. అన్ని విమానాలూ రద్దయ్యాయి. టీ.వీ.లు పనిచెయ్యకపోవటం వలన ఆ విషయం తెలియలేదు.

శేఖరం తల్లితండ్రులు చాలా దిగులు చెందారు. ఎన్నాళ్ళకి మళ్ళీ ఈ రాకపోకలు ప్రారంభం అవుతాయో తెలీదు. అక్కడ పరిస్థితి ఏమిటో తెలీదు. అప్పటి వరకూ ఈ ఉద్యోగం వుంటుందో లేదో గ్యారంటీ లేదు. ఒక్కసారిగా అన్ని వైపుల్నించీ కష్టాలు రావటమంటే ఇదే. అయితే, శేఖర్‌లోని NEZ మనిషి చాలా సరిఅయిన నిర్ణయాలు తీసుకున్నాడు. ముందు బొంబాయి ఫోన్ చేసి, అమెరికా వెళ్ళే విమానాల రద్దు గురించి నిర్ధారించుకున్నాడు. ఆ తరువాత అమెరికాలోని ఎంప్లాయర్‌తో మాట్లాడి పరిస్థితి వివరించి, అతడి సానుభూతితో నెల రోజులు టైమ్ సంపాదించాడు. విమానం రద్దయి నందుకు, ఛార్జీల రిఫండు గురించీ, తిరిగి టిక్కెట్టు జారీ చేసే విషయంలో ప్రాముఖ్యత (Priority) గురించీ తెలుసుకున్నాడు. ఇదంతా విమానాశ్రయంనుంచే చేసాడు.

మీకు అనుమానం రావొచ్చు - 'ఎవరయినా ఇదే కదా చేసేది' అని. అందరూ చేసేది ఇదే అయ్యుండవచ్చు. కానీ అప్పటికప్పుడు అంత నిబ్బరంగా అక్కడికక్కడే చెయ్యరు. ముందు వెంటనే ఇంటికొచ్చేస్తారు. (పానిక్). బంధువుల పరామర్శలు (సజెషన్స్), సానుభూతులు, ఏమి చెయ్యాలో తోచని పరిస్థితి (ఇనెర్షియా), రెండు మూడు రోజులపాటు స్థబ్దత (గెలుపుకి రాజీనామా), మొదలయినవన్నీ జరిగి వుండేవి. కానీ శేఖర్ ఈ 'ఆరు' స్థితుల్నీ తొందరగా అధిగమనించేసాడు. రాత్రికి రాత్రే (అమెరికాలో అది పగలు) అన్నీ చక్కబెట్టుకుని, ఏ విధమైన టెన్షనూ లేకుండా, తిరిగి తన పాత కంపెనీలో పదిహేను రోజులపాటు పనిచేసాడు.

ఉద్యమం అంటే అది. ఒక సుశిక్షితుడయిన సైనికాధికారిలాగా, తన కర్తవ్యం నిర్వహించటం !! గెలుపో ఓటమో తేల్చేసుకోవటం !!! ఎప్పుడయితే సమస్యని నానుస్తూ వుంచామో, అది బ్రతక్క చావక అనుక్షణం ఓ రాచపుండులా బాధపెడుతూ వుంటుంది. సమస్య రాగానే ఒక ఉద్యమం లెవల్లో పనులు చేపట్టటం వలన, శేఖరం రెండు రోజుల **మానసిక క్షోభనీ, అనిశ్చిత స్థితినీ, సానుభూతినీ** దూరం చేసుకోగలిగాడు. చాలా మంది చేయనిదీ, చేయలేనిదీ ఇదే !

4) ఉద్యోగం :

సమస్య నుంచి బయటపడటానికి, మొదటి మూడు స్థితులూ పూర్తి చేసుకుని, నాలుగో అంశమయిన '...ఉద్యోగం'లోకి ప్రవేశించాలి.

ఉద్యోగమంటే మామూలు వాడుక భాషలో '.... జీతం కోసం చేసే పని'. కానీ అసలు అర్థం అది కాదు. ఉద్యోగమంటే మనసుతో చేసేపని అని నిఘంటువు (డిక్షనరీ) చెపుతుంది. '.... ఉత్' అంటే శ్రేష్టము. యోగము అంటే పని. రెండూ కలిపితే 'శ్రేష్టమయిన

పని' అని అర్థం. దురదృష్టవశాత్తు మనలో చాలా మంది ఉద్యోగాన్ని జీ(వి)తం కోసం తప్పనిసరై చేస్తారు. చాలా కొద్దిమందికే, తమకి చాలా ఇష్టమైన రంగంలో పనిచేసే అవకాశం లభిస్తుంది.

సృజనాత్మకత వున్న వ్యక్తులు సాధారణంగా ఇంకొకరి క్రింద పనిచేయటానికి ఇష్టపడరు. ఒకవేళ చేసినా, తమ పనిలో ఏదో ఒక రకమయిన క్రియేటివిటి వుండేలా చూసుకుంటారు. పై వారి నిర్ణయాలు తాము అమలు జరపటం కన్నా, తమ నిర్ణయాలు, క్రిందివారు అమలు జరిపే స్థాయికి చేరుకోవాలని తహతహ లాడతారు.

ప్రతి వ్యక్తికీ రిస్కు తీసుకుని వ్యాపారం పెట్టేటంత సాహసం లేకపోవచ్చు. డబ్బు లేకపోవచ్చు. కానీ ప్రతి మనిషికీ - రోజుకి 24 గంటలున్నాయి. దాన్నెవరూ అతడి నుంచి కొల్లగొట్టలేరు కదా ! ఇష్టంలేని ఉద్యోగంలోంచి, ఇష్టమైన రంగంలో ప్రవేశించటానికి దాన్ని పెట్టుబడిగా పెట్టాలి.

మనందరం తెలుసుకోవలసిన ఒక గొప్ప సత్యం ఇక్కడ ఒకటుంది. ఇష్టంలేని పని గంట సేపు చేస్తే, అయిదారు గంటలు చేసినట్టు వుంటుంది. ఇష్టమైన పనిలో అసలు టైమే తెలీదు. ఒక వ్యక్తికి పెయింటింగ్ ఇష్టమై, అందులో నిమగ్నమయితే, తెల్లవారే వరకూ నిద్రలేకుండా బొమ్మ వేస్తూనే వుంటాడు. ఇష్టమైన వారి కోసం గది సర్దటం కూడా అలాంటిదే. శ్రమ తెలీదు.

ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వచ్చిందంటే, ఇష్టమైన రంగంలో పార్ట్‌టైం పనిచేయటం, మనసు మీదా, శరీరం మీదా, ఏ విధమైన వత్తిడీ తీసుకురాదని చెప్పటం కోసం....! జీవనం గడవటం కోసం ఏ వృత్తిలో వున్నా, పార్ట్‌టైమ్‌తో ఇష్టమైన పని ప్రారంభించి, క్రమ క్రమంగా మొదటి దాన్ని వదిలివేయటం నెం. 1 లక్షణం. ఇదే పుస్తకంలో X FACTOR అన్న అంశం మళ్ళీ ఒకసారి చదవండి.

మహాభారతంలో "...ఉద్యోగ పర్వము" అని వుంది. మొట్టమొదటిసారి పాండవులు, కృష్ణుడికి చెప్పకుండా ఒక నిర్ణయం తీసుకుంటారు. అభిమన్యుడితో విరాటరాజు కూతురు వివాహానికి నిశ్చయం చేస్తారు. విరాటుడు కౌరవుల బద్ధ విరోధి. ఇక సంధి ఎలా కుదురుతుంది ? అయినా కృష్ణుడు యుద్ధాన్ని ఆపుచేయటం కోసం రాయబారానికి వెళ్ళాడు. లొక్కుడు కాబట్టి బయటపడడు. యుద్ధం తప్పదని తెలుసు. ఉత్ + యోగము గురించి తెలుసుకోవాలంటే భారతంలో ఉద్యోగపర్వం చదవాలి.

ఇష్టమైన పనిలో పూర్తిగా నిమగ్నమై వున్నప్పుడు, శారీరక రుగ్మతలు కూడా బాధించవని మానసిక శాస్త్రవేత్తలు చెప్తారు. మనందరికీ ఈ అనుభవం ఎప్పుడో ఒకసారి

జరిగే వుంటుంది. "....రచనలు చేయటం ఎలా ?" అన్న అంశం మీద ఉపన్యాసం ఇవ్వటానికి ఒకసారి నన్ను అట్లాంటా పిలిచారు. సాయంత్రం నాలుగింటికి అక్కడికి చేరుకున్నాం. మరుసటి రోజు పొద్దున్న పదింటికి మీటింగ్. ఇరవైనాలుగు గంటల ప్రయాణం, మారిన వాతావరణం, నిద్రలేమి (జెట్‌లాగ్). ఇటువంటి పరిస్థితిలో మమ్మల్ని అక్కడికి ఆహ్వానించిన ఆర్గనైజర్, నేను తయారుచేసుకున్న పాయింట్స్ విని, "... మా అమెరికన్ తెలుగు యువ రచయితలకి కావల్సింది ఇది కాదు" అంటూ, వారు ఏమి ఆశిస్తారో చెప్పాడు. ఒక క్షణం గుండె ఆగిపోయింది. మొత్తమంతా మార్చాలి. సమస్య ప్రారంభమవగానే పానిక్, ఇనెర్షియా.... ! అయితే ఆ రాత్రి రెండింటి వరకూ కూర్చుని కొత్త పాయింట్స్ తయారుచేసుకున్నాను. పక్కనున్న సిరివెన్నెల సీతారామశాస్త్రి మధ్య మధ్యలో నిద్రలోంచి లేచి, '.... పడుకో' మని చెపుతున్నాడు. మరుసటి రోజు ప్రొద్దున్న రెండుగంటలపాటు ఉపన్యాసం నిరాఘాటంగా సాగింది. ఆఖరి వాక్యంగా, "..... నవల అంటే 'స్త్రీ' అని మరొక అర్థం వుంది. శైలి ఆమె నడక.... ! శిల్పం ఆమె సౌష్టవం.... ! పాత్రపోషణ ఆమె వ్యక్తిత్వం.... ! ఈ విషయాలు గుర్తు పెట్టుకుని అందమైన రచనలు చేయండి. బెస్ట్ ఆఫ్ లక్." అని పూర్తి చేయగానే కరతాళ ధ్వనులు. '...హమ్మయ్య' అనుకున్నాను. ఆ సాయంత్రం డిన్నర్‌లో నాకు అకస్మాత్తుగా గుర్తొచ్చింది. ప్రొద్దున్న వరకూ వున్న జ్వరం, జెట్‌లాగ్ ఉపన్యాసం ప్రారంభించిన మొదటి క్షణమే మాయమైపోయాయని....!

* * *

డాక్టర్ వాన్ డయ్యర్ కూడా తన ఆత్మకథలో అదే చెప్తాడు. "... ఇష్టమైన పనిలో లీనమవుతే మానసిక రుగ్మతలూ, శారీరక అలసటలూ దరిచేరవు. నేను టెన్నిస్ ఆడేటప్పుడు ఆఫీసు గురించి మర్చిపోతాను. కాలాన్ని తన కిష్టమైనరీతిలో వుపయోగించుకో గలిగే స్థాయికి రావటం కష్టమే. కానీ అసాధ్యం మాత్రం కాదు. నేను వ్రాస్తున్నప్పుడు కూడా అంతే. మొదటిది నా సంతోషం. రెండోది నా పాఠకుల సంతోషం. చిన్న చిన్న మానసిక రుగ్మతలతో బాధపడే ఎంతోమంది, నా రచనల ద్వారా సంతృప్తి చెందామని చెప్పినప్పుడు, నేను చిన్న పిల్లవాడిలా ఆనందిస్తాను. ఈ సంతృప్తి, నాకు టానిక్‌లా పనిచేస్తుంది. పదిగంటలు నిర్విరామంగా పనిచేసినా అలసట అనిపించదు. అందుకే నా పుస్తకానికి SKY IS THE LIMIT అని పేరు పెట్టాను...."

సమస్య తాత్కాలికమైనదైనప్పుడు పర్వాలేదు. శాశ్వతమైనదైతే, అది మానసిక రుగ్మతలకి దారి తీసే ప్రమాదం వుంది. ఒక కుర్రవాడు చదువులో పైకి రాలేకపోయినా, జీవితంలో కరెక్టుగా స్థిరపడలేకపోయినా, అందులో అతడి తప్పు 25 శాతమే....! అపైన 50 శాతం తల్లితండ్రులది !! మిగతా 25 శాతం టీచర్లది !!!

"నీకు క్లాసులో ఫస్టు రాంకు రావాలి. ఏం చేస్తావో, ఎలా తెచ్చుకుంటావో నీ ఇష్టం" అనే బాధ్యతారహితమైన తల్లితండ్రులు చాలామంది, తమకెప్పుడూ జీవితంలో ఫస్ట్ రాంక్ రాలేదన్న విషయాన్ని మార్చిపోతారు. తమ తమ వ్యాపకాల్లో (?) మునిగిపోయి, ప్రోగ్రెస్ రిపోర్టు చూడటమే తప్ప, పాఠాలు చెప్పరు. ప్రతీ స్టూడెంట్‌ని తీర్చి దిద్దే బాధ్యత ఈ కాలం టీచర్లు తీసుకోవటం అసాధ్యం. ఇటువంటి మానసిక వత్తిడితో పెరిగిన కుర్రవాడు, పెద్దయ్యాక ఏం సాధించగలడు?

మరేం చెయ్యాలి ? ప్రశ్న చిన్నది. సమాధానమే పెద్దది. ఇక్కడే ఉద్యోగ పర్వం సహాయపడేది. నీరూ, ఎరువూ చిన్నతనంలో పడలేదని, ఫలాన్నిచ్చే చెట్టు ఎదగటం మానదుకదా! అలా, మనంతట మనమే మొదటి నుంచి జీవిత ప్రణాళికని Reconstruct చేసుకుంటూ రావాలి. కావల్సింది ధైర్యం. నా నవల "...ధ్యేయం" వీలైతే చదవండి. తల్లీతండ్రీ వేర్వేరు ఆస్పత్రుల్లో, మరణానికి దగ్గిరవుతోంటే, ఒకరి సంగతి మరొకరికి చెప్పకుండా, తన కర్తవ్యం పూర్తి చేసిన అమ్మాయి కథ ఇది.

You prove - don't seek approval అన్నాడొక తత్వవేత్త. ఎంత మంచి సత్యమో చూడండి. మనం చేస్తున్నది ఎవరికీ నష్టం కలిగించనప్పుడు, మరొకరి అనుమతి దేనికి ? అసలెవరి అనుమతి తీసుకోవాలి.

ఒక రాజు గారు వీధిన ప్రయాణిస్తూంటే, అందరూ వంగి వంగి నమస్కారాలు చేస్తున్నారట. అలా చెయ్యని మోచోడిని రాజుగారు నిలదీసారట. రాజు వైపు చూడకుండా, కనీసం తన స్థానం లోంచి లేవకుండా ఆ చెప్పులు కుట్టేవాడు, "..... ఈ రాజ్యంలో కెల్లా ఈ వృత్తిలో ప్రథముణ్ణి కావటం నా కోరిక. నా చేతులు పనిచేయటానికే తప్ప, నమస్కరించటానికి కాదు నిన్ను చూసినప్పుడు, నా సూది తప్పు రంధ్రంలో పడితే, ఈ దేశంలో ఒక తప్పుడు చెప్పు తయారవుతుంది. కాబట్టి ఓ రాజా! నీ పని నువ్వు చెయ్యి. నా పని నన్ను సక్రమంగా చేసుకోనివ్వు." అన్నాడట. రాజుగారు సిగ్గుతో తలవంచుకుని వెళ్ళిపోయార్ట.

ఒక సమస్య రాగానే మనసుని ఫ్రెష్‌గా పెట్టుకుని (ఉద్యతి), రకరకాలుగా పరిష్కారాలు ఆలోచించి, ఏ ప్రభావాలకీ, మనసు ప్రలోభాలకీ, బలహీనతలకీ లొంగకుండా పరిష్కారంలోకి దూకాలని (ఉద్యుక్తి), నిర్దాక్షిణ్యంగా సమస్యతో పోరాడాలనీ (ఉద్యమం), ఈ మొత్తం వ్యవహారాన్నంతా ఒక యజ్ఞం (ఉత్-యోగం)లా చెయ్యాలనీ తెలుసుకున్నాం. ఇక్కడ మరొక ముఖ్యవిషయం గుర్తుపెట్టుకోవాలి.

"పాత సినిమాలో ఒక పాట వుంది. ***'ఒకనికి ఖేదము, ఒకరికి మోదము, సకలము తెలిసిన నీకు వినోదము...'*** అని. మనం కష్టంలో వుంటే పైకి సానుభూతి చూపే వారంతా నిజంగా విచారిస్తున్నారనుకోవద్దు. అంతర్గతంగా వారు లోలోపల ఆనందిస్తూ వుండవచ్చు" అని ఆ పాట మొదటి రెండు వాక్యాల అర్థం. ఎంతో మంచి సత్యం అది. అయితే, మూడో

వాక్యం సరి అయినది కాదు. తాను సృష్టించిన మనిషి దుఃఖాన్ని చూసి వినోదించటానికి, దేవుడు మెసాచిస్టుగానీ, శాడిస్టు కానీ కాడు. మానవుడు సంతోషంగా వుండటం కోసమే ప్రకృతిలో అంతులేని సంపదనిచ్చాడు. దాన్ని వాడుకోలేకపోతే **"...నీ కర్మకు నువ్వే బాధ్యుడవి"** అన్నాడు.

మనం కష్టంలో వున్నప్పుడు, కొందరు సంతోషించినట్టే మరి కొందరు నిజాయితీగా విచారిస్తూ వుండవచ్చు. ఎవరు సంతోషిస్తున్నారు ? ఎవరు విచారిస్తున్నారు అని ఆలోచించటం మానేసి, పరిష్కారం కోసం ఆలోచించటమే మనిషి కర్తవ్యం. ఈ కథ చూడండి.

ఒక పక్షి, శీతాకాలపు చలికి రాత్రంతా వణికి, కొనవూపిరితో నేల రాలిందట. ప్రొద్దున్నే పొలానికి వెళ్తూన్న గేదె, దానిమీద పేడ వేసిందట. ఆ బురద తాలూకు వేడికి, పక్షి క్రమక్రమంగా ప్రాణం పుంజుకుని, '....క్ క్ క్' మని లోపల్నుంచి అరవసాగింది. అటుగా వెళ్తున్న పిల్లి, ఆ శబ్దం విని పక్షిని బయటకి తీసింది. పక్షి కృతజ్ఞతలు చెప్పబోతూంటే గుటుక్కున దాన్ని మింగింది.

ఇది మూడు ప్రాపంచిక సూత్రాల్ని చెపుతుంది. 1) నీ మీద బురద జల్లిన వారంతా నీ శత్రువులే అయ్యుండనవసరం లేదు. 2) నిన్ను బురదలోంచి బయటకు తీసినవారు నీ మిత్రులే కానవసరం లేదు. 3) అన్నిటి కన్నా ఆఖరుదీ, ముఖ్యమైనది మూడోది.... 'నువ్వు బురదలో వున్నప్పుడు అనవసరంగా '.....క్క్క్క్' మని అరవకు. బయట పడటం గురించి ఆలోచించు'.

సమస్యా పరిష్కారానికి ఇంతకన్నా మంచి వుదాహరణ లేదు.

5) ఉద్భాసితము :

భాసితము అంటే ప్రకాశము. ఉద్భాసితము అంటే, శ్రేష్టమయిన ప్రకాశము. సమస్య నుంచి బయటకి రానివాడికి జీవితం గురించి తెలీదు. సమస్య అంటే అనుభవం. ఒక ఆక్సిడెంట్ అయితేనే కదా, స్పీడ్‌గా డ్రయివ్ చేయకూడదని తెలిసేది. సమస్యవల్ల వచ్చిన అనుభవం కూడా అలాంటిదే.

వేగంగా డ్రయివ్ చేసేవాడికి ఆక్సిడెంట్ అయినప్పుడు చెయ్యి విరగవచ్చు, లేదా మెదడు పగలవచ్చు. రెండూ అనుభవాలే. కానీ, రెండోది అనుభవమైనప్పుడు, ఇక నేర్చుకోవటానికి మెదడే వుండదు.

అయితే, 'సమస్య....' అనేది, అంత ప్రమాదకరమైన ఆక్సిడెంట్ కాదు. సమస్య వల్ల ప్రాణంపోదు కదా. **అనారోగ్యమో, ఆత్మహత్య చేసుకోవటమో, ఉరిశిక్ష పడటమో కాక, మరో సమస్య వల్ల ప్రాణంపోయిన మరో ఉదాహరణ చెప్పండి చూద్దాం.**

సమస్యనుంచి బయటపడిన మనిషి, అనుభవం వల్ల మరింత ప్రకాశవంతమవుతాడు. సామాన్యుడయితే అమితమైన సంతోషంతో, '... హమ్మయ్య. బయటపడ్డాను కదా!' అనుకుంటాడు. నెం.1 అయితే, తన మనో పుస్తకంలో దాని గురించి పూర్తిగా మళ్ళీ విశ్లేషించుకుంటాడు.

విశ్లేషణ అంటే ఏమిటి ? తనని తాను చూసుకోవటం. మీతోపాటు ఒక వ్యక్తి వున్నాడనుకోండి. మీ ప్రతి సమస్యలోనూ అతడు పాల్గొంటాడు. మీరు నిరాశగా వున్నప్పుడు ఉత్సాహాన్నిస్తాడు. మీ సమస్యలకి అత్యంత గొప్ప తెలివితేటల్తో పరిష్కారాలు చెప్తాడు. మిమ్మల్ని ఓదారుస్తాడు. మిమ్మల్ని నిద్రపుచ్చుతాడు. నిరంతరం మీరు వుషారుగా వుండటానికి అతను మీకు సాయపడతాడు. మీ బలహీనతలకీ, మీ మొహమాటాలకీ అతడు లొంగడు. "...ఇటువంటి వ్యక్తి ఒకరుంటే ఎంత బావుంటుందో" అని మీరు తరచు అనుకుంటూ వుంటారు.

ఆ వ్యక్తి మీరే అయితే ఎలా వుంటుంది ?

చాలా అసందర్భంగా, అర్థం కాకుండా వున్నదా ఈ వాక్యం? మరింత లోతుగా ఆలోచించి చూడండి. **మైండ్‌పవర్ వున్నవాడు హృదయాన్ని ఒకరి దగ్గిరా, మెదడుని మరొకరి దగ్గిరా పెడతాడు.** ఒకటి ఆలోచన కోసం...! మరొకటి ఫీలింగ్ కోసం...! రెంటినీ కలుపుతే వచ్చే ప్రమాదం అతడికి తెలుసు. ఈ పుస్తక ప్రారంభంలో "నెం. 1 ఎవరు?" అన్న ప్రశ్నకి సమాధానంగా "...కృష్ణుడు" అని నా అభిప్రాయం చెప్పింది అందుకే! పై క్వాలిటి కృష్ణుడిలో నూరు శాతం వుంది. అందుకే అతడెప్పుడూ కృంగిపోలేదు. నా దృష్టిలో, అతడిలా జీవితాన్ని అంత అద్భుతంగా ఆహ్లాదంగా ఎంజాయ్ చేసిన వారెవరూ లేరు. సమస్య రాగానే కామ్‌గా ఆలోచించి, వ్యూహం పన్నటం అతడికి చిన్నతనం నుంచీ వెన్నతో పెట్టిన విద్య. తల్లి రోలుకి కట్టేసినా, గోవర్ధనగిరి ఎత్తినా, అందులో కనపడేది '...ఉద్యుక్తే.' మరి అతడికి అంత Balance of mind ఎలా వచ్చింది ? జీవితాన్ని అంత ఆనందంగా, ఏ సమస్యా లేకుండా ఎలా గడపగలిగేడు ? దుఃఖమంటే తెలియకుండా ఎలా డిటాచ్డ్‌గా వుండగలిగాడు ? దగ్గిర బంధువులనైనా ఆలోచించకుండా ఎవరయినా తప్పు చేస్తే ఎలా శిక్షించగలిగాడు ? పదహారు వేలమంది ఎందుకు అతడిని అంతగా ఆరాధించారు ? ఎందుకు అతడి '...అంశ' ఈ పుస్తకపు కవర్ పేజీ మీద ముద్రించటం జరిగింది ? అన్ని ప్రశ్నలకీ ఒకటే సమాధానం.

కృష్ణుడికి, జీవితాన్ని విశ్లేషించుకోవటం కరెక్టుగా తెలుసు. ఆ విధంగా, తనలోనే ఒక స్నేహితుడినీ, గైడ్‌నీ, సలహాదారుణ్ణీ వుంచుకోవటమే **"మనోవిశ్లేషణ (Introspection)"**.

ఆనందంలోకి ప్రవేశించాలంటే
రెండు ద్వారాలు దాటాలి.
అనుభవం మొదటి ద్వారం.
ఓటమి రెండో ద్వారం.

మనో విశ్లేషణ

ఈ ప్రపంచంలో అన్నిటికన్నా ప్రమాదకరమైన ఒక అక్షరం - నా
అద్భుతమయిన రెండక్షరాలు - **మనం.**
మరో మూడక్షరాలు చెప్పమంటే - **కలుద్దాం.**
నాలుగు కావాలా ? అయితే - **పని చేద్దాం.**

నాటకాల రోజుల్లో నేను వ్రాసిన ఈ గేయాన్ని స్టేజిపై నా మిత్రుడు ఉచ్చరించినపుడు, ఆడిటోరియం చప్పట్లతో నిండేది. కానీ ఇప్పుడు విశ్లేషించుకుంటే, నాకే అర్థంకాని చాలా కన్‌ఫ్యూజన్ ఇందులో వుంది.

'...నా' అన్న పదాన్ని రెండు విధాల వాడవచ్చు. తన స్వార్థం కోసం మిగతా ప్రపంచాన్ని ముంచేసే అర్థంలో '...నా' అన్న పదం ప్రమాదకరమైనది కావొచ్చు. లోభత్వం, స్వార్థం, శాడిజం, ఆశ మొదలైనవన్నీ '....నా' అన్న పదానికి ప్రమాదాన్ని సూచించే విశ్లేషణలే కావచ్చు. కానీ మరో అర్థంలో ఈ పదానికి చాలా విలువవున్నది. '....నా' అన్నది లేకపోతే ఇక బ్రతకటం దేనికి? Constructive selfishness వుంటే తప్పేమిటి? ఈ పదంలో ప్రమాదం ఏమున్నది ? ఇకపోతే '...మనం'. '..... మన' అన్నది అద్భుతమైన పదం ఎలా అవుతుంది? భవబంధాల వల్ల ఎన్ని కష్టాలు వున్నాయో అందరికీ తెలుసు కదా. అసలు ఎవరు '..... మన?' ఎవరు '..... పర?' ఎక్కడ నుంచి '.... మన' ఆగిపోయి, '..... పర' మొదలవుతుంది ?

సరే. మనతో కలిసి పనిచేసే వారందరూ 'మన' అనుకుందాం. కలుద్దాం. పనిచేద్దాం. అయితే, వచ్చిన ఫలితంలో ఎవరెంత తీసుకోవాలి? ఒకరు సిన్సియర్‌గా రోజుకి పద్దెనిమిది గంటలు కష్టపడతారు. మరొకరు పనిచేస్తున్నట్టు నటిస్తాడు. ఒకరికి అద్భుతమయిన తెలివి తేటలుంటాయి. మరొకరు చేలోపడ్డ గుడ్డెద్దులు.

ఒకప్పుడు, మనిషి తండాల్లో నివశించేవాడు. తండా జనం వేటకెళ్ళి మృగాన్ని చంపి తెచ్చి అందరూ కలిసి తినేవారు. తన, పరభేదం వుండేదికాదు. ఎవరు మృగాన్ని చంపారు?

ఎవరు వేగంగా పరుగెత్తారు? అన్న ప్రశ్న ఉద్భవించేది కాదు. ఇది జరిగిన లక్ష సంవత్సరాలకి, ఉమ్మడి కుటుంబాల్లో అన్నదమ్ములు కూడా '.... ఎవరెంత సంపాదించారు ?' అని కొట్టుకుంటున్నారు. ఇది మార్పు. దీన్నే ఆంత్రోపాలజీ అంటారు. ఈ '.... మార్పు' గురించి ఇదే అధ్యాయంలో మరింత వివరంగా తరువాత చర్చిద్దాం.

ఎప్పటికప్పుడు, తనేమిటో ఏం చేస్తున్నాడో మనసనే అద్దంలో చూసుకోవటమే మనోవిశ్లేషణ. అది ఈ క్రింది అంశాలపై ఆధారపడి వుంటుంది.

1) వ్యక్తిత్వం :

ఒక వ్యక్తికి అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది వ్యక్తిత్వం! నమ్మినదాన్ని చెప్పగలగటం, చెప్పినదాన్ని ఆచరించగలగటం వ్యక్తిత్వానికి మొదటి మెట్టు. ఎదురుగా ఒకలా, చాటుగా మరోలా మాట్లాడటం, తనకి లేని శక్తుల్ని, గుణాల్ని, అర్హతల్ని వూహించుకోవటం - వ్యక్తిత్వ రాహిత్యానికి నిదర్శనం !

కొన్ని విపరీత పరిస్థితుల్లో, విషమస్థితిలో, ప్రతి మనిషీ తన వ్యక్తిత్వాన్ని కోల్పోతాడు. అది సహజం. కానీ ఎంత తొందరగా ఆ స్థితి నుంచి బయటపడగలిగాడన్నది అతడి ప్రజ్ఞతపై ఆధారపడి వుంటుంది. అలా బయటపడలేని వారి గురించి ఒకే ఒక వాక్యం వుంది.

"కొంతమందికి గెలుపులుండవు. రకరకాల రూపాల్లో ఓటములే వుంటాయి". ఇటువంటి ఓటముల నుంచి బయటపడటం కోసం అన్నిటికన్నా ముందుగా ఈ క్రింది విషయాలు ప్రాక్టీసు చెయ్యండి. వ్యక్తిత్వానికి ఇవి తొలిమెట్లు.

1) నిరంతరం పెదవుల మీద చిరునవ్వు. సంభాషణ జరుగుతున్నప్పుడు మొహంలో కండరాల్ని లూజ్‌గా వదిలెయ్యటం.

2) ఇంటినుంచి, రెస్టారెంట్ వరకూ అవతలివారి పట్ల ప్రతీ చిన్న విషయంలోనూ కన్‌సర్న్ చూపించటం. 'థాంక్యూ' అన్న మాట తరచు ఉపయోగించటం.

3) మీకు తెలుసా? ప్రతి చిన్న విషయాన్ని (రుచికరమైన 'టీ'తో సహా) మనస్ఫూర్తిగా ఆనందించే వాళ్ళూ, ఆ ఆనందాన్ని బహిర్గతపర్చే వాళ్ళూ - మిగతా వారికంటే 17% ఎక్కువకాలం యవ్వనవంతులుగా వుంటారని శాస్త్రజ్ఞుల అంచనా.

4) **ఏం జరిగిందన్నది కాదు ప్రశ్న. దానిని ఎలా చూశామన్నది సమాధానం".**

గెలిచే మనిషి జీవన విధానాన్ని సూచించే ఏకైక వాక్యం ఇది ! **ప్రశ్న :** సగం ఐస్‌క్రీమ్ నేలజారిన కుర్రవాడూ, ప్రమోషన్ ఇంటర్వ్యూలో సెలక్ట్ కాని గుమస్తా, ఒకేలా ఏడుస్తారు. ఏడుస్తే, తండ్రి మరొకటి కొంటాడని తెలుసు కుర్రాడికి. మరి గుమస్తా ఎందుకు ఏడుస్తున్నాడో తెలుసా అతడికి ? **సమాధానం :** మనోవిశ్లేషణ లేక. మరొక ఉదాహరణ

చూద్దాం. ఒకే లాయర్ దగ్గరికి భార్యా భర్తలు విడాకుల కోసం వచ్చారట. వారిద్దరి వాదనలూ ఒకే పేపర్ మీది పాయింట్లుగా వ్రాసి చదవమని ఇచ్చాడట లాయరు. అంతా చదివి భర్త, "--ఇదంతా మీరు స్త్రీ పక్షపాతంతో వ్రాశార"న్నాడట. భార్య పేపర్లు విసిరికొట్టి "... ఆయన ఫీజు ఎక్కువ ఇస్తాడని ఆయన్నే సపోర్ట్‌చేశారు." అని విసవిసా వెళ్ళిపోయిందట. విషయాన్ని కరెక్టుగా చూడగలగటమే వ్యక్తిత్వం.

5. సమర్థుడయిన వ్యక్తి ఒకే గుర్రం మీద ఎప్పుడూ పందెం కాయడు. తనవద్ద నున్న గుడ్లన్నీ ఒకే బుట్టలో పెట్టడు. తన దగ్గిరున్న డబ్బు అంతా మూడ్రూపాయల వడ్డీకి ఇవ్వడు. తన సమయమంతా ప్రమోషన్ కోసం వెచ్చిస్తూ కుటుంబాన్నీ, సాయంత్రాల్నీ నిర్లక్ష్యం చేయడు. ఒకే కొడుకు (లేదా కూతురు) మీద తన ఆశలన్నీ నిలిపి, మిగతా వారిని నిర్లక్ష్యం చేయడు. అతడికి తెలుసు - జీవితం తేనె పట్టులాంటిదని !! ఒక్కొక్క గది, ఒక్కొక్క ఆనందానికి నెలవు అని !! So, he never pins his hopes on a single thing. తన ఆస్తుల్నీ - ఆనందాల్నీ- ఆశల్నీ - వేర్వేరు లాకర్లలోనో - వేర్వేరు కంపెనీల్లో పెట్టుబడిగా పెడతాడు.

6. అక్కడలేని వ్యక్తుల గురించి చెడుగా మాట్లాడకపోవటం, సరి అయిన సాక్ష్యాధారాలు వుంటే తప్ప, ఒక విషయాన్ని నిజమని అవతలివారిని నమ్మించకపోవటం - మంచి వ్యక్తిత్వలక్షణం.

7. తన గమ్యాల్ని ఇతరులు నిర్దేశించకపోవటం, తాను మిగతావారికంటే విభిన్నమన్న భావంతో వుండటం, తాను సాధించవలసిన అద్భుతమైనదేదో వుందని జీవితపు చివరి స్టేజి వరకూ అనుకుంటూ వుండటం - మంచి వ్యక్తిత్వపు లక్షణాలు.

8. చివరగా - సమర్థవంతమయిన వ్యక్తిత్వమున్న మనిషి, రోజుకి కరెక్టుగా ఆరు గంటలు నిద్రపోతాడు. పైకి నవ్వొచ్చేలా కనపడే వాక్యం ఇది. నిద్రని దూరం చేసే మానసిక వ్యాధులు కానీ, వ్యసనాలు కానీ, టెన్షన్ కానీ లేకుండా హాయిగా నిద్రపోగలగటం ఎందరికి సాధ్యం ? అదే విధంగా గంటల తరబడి నిద్రపట్టకుండా వుండటం కూడా అసమర్థతా లక్షణమే కదా!

2) నిరంతర ఎదుగుదల :

1) నువ్వంటే నీ బ్యాంక్ అకౌంట్ కాదు. నీ చిన్ని ఇల్లు, నువ్వు చేసే పనీ, నీ ఆలోచన్లు, శక్తి సామర్థ్యాలూ ఏమీ కాదు. నువ్వొక మిశ్రమానివి. ఆ మిశ్రమపు నిష్పత్తి నిరంతరం మారుతూ వుంటుంది. ఈ ప్రపంచంలో కోట్ల కోట్ల మంది వుండొచ్చుగాక. కానీ నీలా మరొకరు లేరు. **నీలో నిష్పత్తి మిశ్రమాన్ని మార్చుకోవలసిన బాధ్యత నీదే.** అదే నిరంతర ఎదుగుదల. You accept yourself unconditionally first, and then develop.

2) నిరంతర ఎదుగుదల సమర్థత యొక్క రెండో లక్షణం. ఈ రోజు తారీఖు 20.5.01. ఒక జాతికి చెందిన పక్షి, తన జీవితకాలంలో 20,00,000 పువ్వుల నుంచి మకరందాన్ని ఆస్వాదిస్తుందని ఈ రోజు చదివాను. నిన్నటివరకూ నాకిది తెలీదు.ఇది ప్లస్. ఈ రోజు లోంచి 'నిన్న' తీసేస్తే కనీసం ఒక ప్లస్ వుండాలి. అదేదైనా కావొచ్చు. ఒక జ్ఞానం, ఒక సంతోషం, ఒక కొత్త విషయం. ఒక కుతూహలం. ఒక కొత్త సంబంధం. ఒక కొత్త రాగం.

3) నాలుగైదు సార్లు చదివితే కాని అర్థంకాని వాక్యం ! అర్థం చేసుకోండి.

"ఒక పని - నువ్వు చెయ్యాలనుకున్నా, చెయ్యలేననుకున్నా.... రెండూ కర్క్టే".

"చెయ్యాలనుకుంటే... చేస్తావు. చెయ్యలేననుకుంటే.... చెయ్యవు. రెండూ కరెక్టే" అని దాని అర్థం.

4) విషాదం అంటే - ఇతరుల అనుభవాల్తో మనల్ని పోల్చుకోవటం. ఆనందం అంటే రాబోయే రేపటి మన అనుభవం గురించి ఆలోచిస్తూ ఈ రోజు ఆహ్లాదంగా పనిచేయటం. తేడా అర్థమయిందిగా. అయినా 'పోలిక' ఎందుకు ? "మీ క్లాస్‌లో ఎప్పుడూ ఫస్ట్ వచ్చే ఆ 'రామూ'ని చూసి నేర్చుకోరా" అని కొడుకుని తిడుతుందో తల్లి. రామూ, న్యూటన్ అంత తెలివిగలవాడు కాదే ! రామూతో పోల్చటం ఎందుకు ? న్యూటన్‌తో పోల్చవచ్చుగా. అక్కడి పరిమాణం "క్లాసు". అంతే. ఎంతో తప్పో చూడండి. తన కూతురికి మూడవ క్లాసులో 11వ రాంకు వచ్చిందని ఏడ్చిందో తల్లి. పదవ రాంకు లోపులోకి వచ్చేవరకూ తిండి మానేసి పాఠాలు చెప్పింది. రాష్ట్రంలో మూడవ తరగతి చదివేవారు 40,00,000 మంది వున్నారు. అందులో 1-10 రాంకుల వాళ్ళు 5,00,000 మంది. 11వ రాంకు అంటే, ఈ అమ్మాయి తరువాత లక్షలో వుంటుంది. ఈ నలభై లక్షల్లో కేవలం పదిశాతం, చదువు వల్ల లబ్ది పొందుతారని చరిత్ర చెపుతోంది. మరెందుకు ఏడుపు ? అదీ - 11వ రాంకు నుంచి 9వ రాంకుకి దింపటానికి ? ఈ ప్రపంచపు చరిత్ర తీసుకుంటే, విద్యార్థి దశలో మొదటి మూడు రాంకులూ వచ్చిన వ్యక్తుల సక్సెస్ రేట్ కన్నా, సగటు విద్యార్థుల (ఐన్‌స్టీన్, డికెన్స్, చంద్రబాబునాయుడు) సక్సెస్‌రేట్ 700 రెట్లు ఎక్కువ. చదువు అవసరంలేదని చెప్పటం కాదు ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం. కొడుకుల ర్యాంక్ కోసం తల్లులు ఏడవనవసరం లేదని !!!

5) హృదయంలో ఎవరిని ఏ స్థానంలో వుంచాలో కరెక్టుగా తెలుసుకోగలగటం 'ఎదుగుదల'. తనతో సహా, ఎవరూ తన వారు కాదనుకోవటం (యోగి వేమన) ఒక సిద్ధాంతం. అందరూ తన వారే (కృష్ణతత్వం) అనుకోవటం ఒక సిద్ధాంతం. రెండూ కర్క్టే. కొందరే తన వారనుకుంటేనే వస్తుంది చిక్కు. అదీ కరెక్టుగా నిశ్చయించుకోలేకపోతే, అది మరింత తలనొప్పి వ్యవహారమవుతుంది !

ఒక స్వామిజీతో నేను సంభాషిస్తున్నప్పుడు, ఒక వ్యక్తి వచ్చాడు. రసవత్తర చర్చ జరిగింది. (స్వాములకూ బాబాలకు నేను వ్యతిరేకినికాను. డెప్త్, గమ్యం, ఫిలాసఫీ లేకుండా ప్రజల్ని మోసం చేసే వారినే నేను విమర్శించేది)

"నేను రాత్రింబవళ్ళు ఉద్యోగంలో పైకి రావటం కోసం కష్టపడుతూంటే, నా భార్యా పిల్లలు అర్థం చేసుకోవటం లేదు స్వామీ. ఎందుకింత కష్టపడటం - అంటున్నారు. తమతో కొంత ఎక్కువసేపు గడపమంటున్నారు".

"గడుపు" అన్నారు స్వామిజీ.

"అయిదేళ్ళు ఇలా కష్టపడితే ఒక స్థానానికి రావొచ్చు. అప్పుడిక కారు, ఇల్లు - మిగిలిన జీవితం అంతా ప్రశాంతంగా వుంటుంది".

"మరి వాళ్ళకి అలా నచ్చ చెప్పు."

"వినటం లేదు. రెండేళ్ళ నుంచీ ఇదే గొడవ. సుఖం లేదు."

స్వామి గాఢంగా శ్వాసించి, "....వారిని వదిలి పెట్టు" అన్నారు. వింటున్న నేను కూడా షాక్ అయ్యాను.

"నా కుటుంబాన్ని వదిలిపెట్టమంటున్నారా?" కోపంగా, నిస్సహాయంగా అడిగాడా వ్యక్తి. భక్తి, గౌరవమూ లేకపోతే అక్కడనుంచి వెళ్ళిపోయేవాడేనేమో !

స్వామి నవ్వి అన్నాడు. "నువ్వు కుటుంబం కోసం చాలా కష్టపడుతున్నావన్న భావం నీకు సంతోషాన్నిస్తోంది. నీ కష్టాన్ని ఎవరూ అర్థం చేసుకోవటం లేదన్న భావం కూడా మరోవైపు దుఃఖాన్ని ఇస్తోంది. అందుకే ఇలా అందరికీ చెప్పుకుంటున్నావు ! నిజానికి నీ కష్టం నుంచి బయటకు రావటం పెద్ద కష్టమేమీ కాదు". ఆయన ఆగి, అక్షర లక్షల విలువైన - తరువాతి వాక్యాలు చెప్పారు.

"కష్టం - అంటే, రెండు పరస్పర విరుద్ధమైన విలువల మధ్య ఘర్షణ".

తరువాత వివరణ ఇచ్చారు.

"ఏ కష్టంలోంచి బయటకు రావాలన్నా ఆ రెండిటిలో ఒకదాన్ని వదులుకోవాలి. పరువుకోసం డబ్బునీ, డబ్బు కోసం బంధుత్వాన్నీ, బంధుత్వం కోసం ఆనందాన్నీ, చౌకబారు ఆనందం కోసం కష్టపడటాన్నీ... ఇలా ఒకదాని కోసం మరొకటి వదులుకోవాలి. రెండూ కావాలనుకునేవాడు కష్టాల్లో వుంటాడు. 'కాస్త ఇదీ - కాస్త అదీ' అనే వయా మీడియా పాలసీ ఏదీ లేదు. నీ చెల్లి మావగారు పోయారు. తద్దినానికి వెళ్ళకపోయినా ఫర్వాలేదు. కానీ అత్తామామలు ఏమనుకుంటారో... అని భయం. వేసవి విహార యాత్ర కోసం దాచిన డబ్బులు ఇందుకు ఖర్చయ్యాయి. బంధుత్వం కోసం ఆనందాన్ని వదులుకోవటం అంటే అదే. '...నేను వెళ్ళను' అన్న స్త్రీ.... డబ్బు కోసం బంధుత్వాన్ని వదులుకోవటానికి సిద్ధపడిందన్నమాట. అదికూడా నేనే పైన చెప్పాను కదా!"

"రెండిటిలో ఏది మంచిది ?"

"ఏది నిన్ను ఎక్కువ ఆనందంగా వుంచితే అది మంచిది".

'కరెక్ట్' అనుకున్నాను మనసులో. నాకెందుకో అయాన్ రాండ్ గుర్తొచ్చింది. ఈ లోపులో ఆ వ్యక్తి అన్నాడు. "...సెంటిమెంట్లు, బంధుత్వం - ఇవేమీ అవసరం లేదా ?"

"--తప్పక అవసరమే ! కానీ నీ కుటుంబం అనగానే 'భార్యా పిల్లా' అన్నావు. నీ ఒంటరి తల్లిదండ్రుల్ని ఎందుకు కలుపుకోలేదు ?" సూటిగా ప్రశ్నించారు స్వామి. ఆ వ్యక్తి షాకయి, తలదించుకున్నాడు. "....నీ తల్లిదండ్రుల్ని నువ్వు వదిలేసినట్టే, నీ కూతురూ నిన్ను వదిలేసి వెళ్ళిపోతుంది. అది గుర్తుంచుకో. నీ కుటుంబం కోసం తొందరగా ఇంటికి రావాలనుకుంటే... రా! అదేమీ గొప్ప త్యాగం కాదు. లేదా ఆఫీసులో వుండాలనుకుంటే వుండు. అదేమీ గొప్ప కష్టం కాదు ! **అంతా నీ గురించి నువ్వు చేసుకొనేదే.** నువ్వెవరిన్నీ ఉద్ధరించనవసరం లేదు. ఈ రోజు నువ్వు పోయినా, ఏడాదికల్లా వాళ్ళు ఇలాగే వుంటారు. నీ గురించి నువ్వు ఎక్కువ వూహించుకోకు. అప్పుడు నీకు ఇక కష్టంలో వున్నానన్న భావన వుండదు. కష్టం అంటే రెండు విలువల మధ్య ఘర్షణ అని చెప్పాను కదా !

నీ బలహీనతలకీ - దానివల్ల కోల్పోయేవాటికీ,

నీ కోర్కెలకీ - వాటి ధరలకీ,

నీ సెంటిమెంట్లకీ - వాస్తవాలకీ,

దేని కోసం ఏది త్యాగం చేయాలో తెలియని అనిశ్చిత పరిస్థితే - కష్టమంటే"

ఆ వ్యక్తి సంగతేమో గానీ, నాకు మాత్రం ఒక విశ్వరహస్యం బోధపడినట్టు అయింది !

6) సెంటిమెంటల్‌గా ఆలోచించటం వేరు. ప్రవర్తించటం వేరు. 95 శాతం వ్యక్తులు, సెంటిమెంటల్‌గా ఆలోచించి, ప్రాక్టికల్‌గా ప్రవర్తిస్తూ వుంటారు. "I am missing you Mom and Dad" అని అమెరికా నుంచి గ్రీటింగ్ కార్డులు పంపుతాడు కొడుకు. కానీ, "ఇంకా" సంపాదించాలనీ, తనలాగే త...న... పిల్లల భవిష్యత్తు "ఇంకా" బావుండాలనే (సత్ ?) ఉద్దేశ్యంతో అమెరికాలో వుండిపోతాడు. ఇందులో ఏది కరెక్టు ? మిస్సింగా ? సంపాదనా ?

7) విలువల్ని తాకట్టు పెట్టేవాడెప్పుడూ సుఖంగా వుండలేడు. డబ్బు వుండవచ్చు గాక ! కానీ మొహంలో చిరాకు, అజీర్తి లక్షణాలు స్పష్టంగా కనపడతాయి. రెండు కోట్ల లాకర్లలో దాచుకున్నవాడూ, కూతురికి ఎమ్‌సెట్ పేపర్లు లీక్ చేసి ప్రస్తుతం జైల్లో

వున్నవాడూ, సైబర్ లాటరీ విజేతా.... వీరి మొహాలు పరిశీలించండి. స్పష్టమైన ఆనందంగానీ, హాయి అయిన చిరునవ్వు కానీ కనపడదు. విలువల్ని నమ్ముకున్నవాడు, కష్టాల్లో కూడా హాయిగా వుండగల్గుతాడు. వ్యాపారంలో కూడా కొన్ని విలువలుంటాయి. అయిదు రూపాయల వస్తువు పదికి అమ్మటం వ్యాపారం (ఇష్టమున్న వాడు కొంటాడు). కానీ, అయిదు రూపాయల వడ్డీ ఇస్తానని, మొత్తం ఎగగొట్టటం - విలువల్ని కోల్పోవటం.

8) పిసినారితనం పోగొట్టుకోవటం నిరంతర ఎదుగుదల ముఖ్య లక్షణం. అంటే దానధర్మాలూ వగైరా కాదు. గుడికెళ్ళినప్పుడు సడెన్‌గా గుర్తొచ్చి, మెట్లమీద బిచ్చగాడికి డబ్బులెయ్యటం కాదు. మీ స్టోర్ రూమ్‌లోకి వెళ్ళండి. ఏళ్ళపైగా వాడని వస్తువులు ఎన్నో వుంటాయి. చిన్న పిల్లల ఆటబొమ్మలు, పుస్తకాలు, బట్టలు, లైట్లు - వగైరా! అవసరమున్న వారికి ఇచ్చి, వాటిని ఖాళీ చేయటం ద్వారా ఈ అలవాటుకి అంకురార్పణ చుట్టండి !

9) చిన్న కారణాలకే బెంబేలెత్తిపోవటం మానుకోవటం - ఎదుగుదల ! స్కూటర్ రాంగ్ సైడ్ వెళ్ళినప్పుడు పోలీసు ఫైన్ వేస్తే, ఆ రాత్రి నిద్రపోనివారు కొందరుంటారు. "వెనక పెళ్ళాం కూడా వుండి, రాంగ్ సైడ్‌లో ఆక్సిడెంట్ అవలేదు కదా, చిన్న శిక్షతో పోయింది" అనుకుని సంతోషించేవారు కొందరుంటారు. నిరంతర ఎదుగుదలకి చిన్న ఉదాహరణ. "....ఈ పుస్తకం ప్రారంభించబోతున్నాను (సంతోషం). వ్రాస్తున్నాను. (ఇంకా సంతోషం) పూర్తవబోతోంది. (చిన్నపిల్లాడిలా సంతోషం). పూర్తయింది. (బ్లాస్ట్ అయ్యేటంత సంతోషం)

3) మైండ్ మేనేజ్‌మెంట్ :

మనోవిశ్లేషణ తాలూకు మూడో క్వాలిఫికేషన్ ఇది. (a) కుటుంబాన్ని (b) వృత్తినీ (c) ఇతరులతో సంబంధాల్నీ (d) డబ్బునీ, అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా (e) తననీ - మేనేజ్ చేయగలగటం.

మనం అన్నిటా సమర్థులం కాము. కొన్ని బలహీనతలుండవచ్చు. వాటిని 'కవర్' చేయటమే మానేజ్‌మెంట్. ఒక యువకుడికి మల్లయుద్ధంలో దారాసింగ్‌ని ఓడించాలని కోరిక. కానీ అతడికి ఎడమ చెయ్యిలేదు. ఇక యుద్ధం ఏం చేయగలడు? అయినా పట్టువదలక - ప్రాక్టీసు ప్రారంభించాడు. ఒంటిచేతి యుద్ధ వీరుణ్ణి చూసి అందరూ ఎగతాళి చెయ్యసాగారు. ఒక గురువు, అతడి దీక్షకు ముచ్చటపడి, శిష్యుడిగా చేర్చుకున్నాడు. ఆరేళ్ళపాటు - గజ బంధం (మల్లయుద్ధంలో కాళ్ళతోపట్టే ఒక పట్టు) నేర్పేడు. కొన్నేళ్ళకు-ఆ రోజు వచ్చింది. కుర్రవాడు మల్లయుద్ధంలో ప్రత్యర్థిని మట్టి కరిపించి, అందరి హర్షధ్వానాల మధ్య గురువు దగ్గిర మోకరిల్లి "నేను నమ్మలేకుండా వున్నాను.

ఇదెలా సాధ్యమయింది?" అని అడిగాడు. గురువు నవ్వి, "మల్లయుద్ధంలో, నీ ఎదుటివాడు నీ గజబంధం నుంచి బయటపడాలంటే, నీ ఎడమ చెయ్యి మెలి తిప్పాలి. అది నీకు లేదు కదా" అన్నాడు.

ఈ చిన్ని కథ - ఎన్నో మేనేజ్‌మెంట్ లక్షణాల గురించి చెపుతుంది. స్థూలంగా ఈ లక్షణాల గురించి చర్చిద్దాం.

A) ఒక్కోసారి మన ప్రిన్స్‌పుల్స్‌నీ, అలవాట్లనీ మార్చుకోక తప్పదు. అదే మానేజ్‌మెంట్ లక్షణం ! ఎంత కరకుగా, ఏ టైమ్‌లో ఏ నిర్ణయం తీసుకోవాలి అన్నది విజ్ఞత. ఒక విమానం ఉత్తర ధ్రువంలో కూలిపోయింది. పాతిక రోజులపాటు సాయం అందలేదు. భోజనం లేదు. అందరూ తప్పనిసరి పరిస్థితుల్లో చేపల్ని కాల్చుకుని క్షుద్బాధ తీర్చుకున్నారు. ఒక శాకాహారి పస్తులుండటానికి సిద్ధపడ్డాడు తప్ప - తిండి ముట్టలేదు. 23 రోజుల తరువాత ఆగలేక ఆ చేపల్ని రుచి చూశాడు. అవి అమితమైన రుచిగా వుండటంతో, అసలే ఆకలి మీద వున్నాడేమో... విపరీతంగా తినేసేడు. సహాయం అందేసరికి మరణించాడు.

B) మానేజ్‌మెంట్ ముఖ్యలక్షణం H.R.D. (Human Resource Development). చాలామంది యజమానులు, తమ కంపెనీలు సరీగ్గా నడపలేకపోవటానికి కారణం వారికి H.R.D. సరీగ్గా తెలియకపోవటమే! నిజజీవితానికి కూడా ఇది వర్తిస్తుంది. a) మనం ఏ పనిలో నిష్ణాతులమో అదే చేసి, b) వేరొకరికి - వారి విభాగాన్ని అప్పజెప్పటం ! దీనినే De-centralisation అంటారు.

C) 'ఏ మనిషిని ఎంతవరకూ నమ్మాలి - ఎక్కడ నిఘా పెట్టాలి' అన్నది మానేజ్‌మెంట్ మూడో లక్షణం. కూతురు, తన ప్రేమ సంగతి చెప్పేదాకా తెలుసుకోలేని తల్లిదండ్రులకి ఇది వర్తిస్తుంది. నిజమైన తల్లి, కూతుర్ని గుడ్డిగా నమ్మదు. ప్రవర్తనలో మార్పుని క్షణంలో పట్టేస్తుంది.

D) ఈ రోజు Balance sheet, నిన్నటి Balance sheet, ప్రతిరోజూ చెక్ చేసుకుంటూ వుండాలి. గదిలో బూజు తొలగించటం కూడా, ఈ రోజు Assets list లో వేసుకోవచ్చు.

E) కంపల్సరీగా ఈ రోజుల్లో కంప్యూటర్ జ్ఞానం వుండాలి. 'గాసిప్', 'ఛాట్‌ల కోసం కాదు. జ్ఞానం పెంచుకోవటం కోసం.

F) ఎంత దగ్గిర వాళ్ళయినా సరే - వారి ప్రవర్తన, సంభాషణ మనల్ని ఇబ్బందిపెడ్తే- నిర్మొహమాటంగా దాన్ని అవతలివారికి చెప్పగలిగి వుండాలి. '.... వారి సుత్తి భరిస్తూ...' నేను చేస్తున్న త్యాగాన్ని (లేదా - అవతలివారికి చేస్తున్న

మంచి పనిని) ఎవరూ గుర్తించటం లేదు' అనుకోవటంకన్నా దురదృష్టం మరొకటి లేదు.

G) "మాకు మొగవాడి వాహనం చూపించండి. అతడి గురించి చెప్పేస్తాము. వంటిల్లు చూపించండి. మొత్తం సంసారం గురించి చెప్తాము" అంటారు మానసిక శాస్త్రవేత్తలు. 'మేనేజ్‌మెంట్ అన్నది కేవలం వ్యాపారంలోనే కాదు - ప్రతి విషయానికీ వర్తిస్తుంది' అని ఈ సూక్తి చెప్తుంది. వాహనాన్నీ, వంటింటినీ నీట్‌గా పెట్టుకోవటమే ప్లానింగ్. కొంతమంది జీవితాలు గమనిస్తే అవి ఎంతో అస్తవ్యస్తంగానూ, ప్లానింగ్ లేకుండానూ వుంటాయి. "....రేపు మీ ప్రోగ్రాం ఏమిటి?" అని అడిగితే కొందరు కరెక్టుగా చెప్పలేరు. ఇవన్నీ మైండ్ మేనేజ్‌మెంట్ లేకపోవటం వల్ల అవలక్షణాలు.

4) జీవితంపట్ల ఆసక్తి :

చాలామంది బ్రతుకుతారు. కొందరే జీవిస్తారు. జీవితం పట్ల ఆసక్తి లేనివాడు వేదాంతి కాలేడు. 'పర్ణశాల' అన్న నవల్లో - హీరో రాత్రికి రాత్రి బికారి అవుతాడు. డబ్బు లేక, రోగంతో ఒక్కగానొక్క కొడుకు మరణిస్తాడు. భార్య మరొకరితో లేచిపోతుంది. అతడు వేదాంతి నయ్యాననుకుంటాడు. సమర్థత 'సున్నా' స్థాయికి వస్తుంది. కానీ తనది **వేదాంతం కాదనీ, శ్మశాన వైరాగ్యమనీ** క్రమంగా తెలుసుకుంటాడు. ఫ్రెష్‌గా జీవితాన్ని ప్రారంభించి, అన్నీ తిరిగి సంపాదించి, అ...ప్పు...డు నిజమైన వేదాంతి అవుతాడు. అదీ సమర్థత !!!

'జీవితం పట్ల ఆసక్తి' అంటే టీ.వీ. గంటల తరబడి చూడటం కాదు. 1998లో Wu. అనే సంస్థ నిర్వహించిన సర్వే ప్రకారం, నిరంతర టీ.వీ. వీక్షణ మనిషిలో, ఖరీదైన వస్తువుల పట్ల కోరికని 3 రెట్లు పెంచి, అతని (లేక ఆమె) ఉత్పాదనాశక్తిని 5 శాతం తగ్గిస్తుందట. అవసరమైన దానికన్నా ఎక్కువ ఆసక్తి, వ్యసనంగా తయారవుతుంది. పలానా ఛాయింగ్ గమ్ నమిలితే అమ్మాయిలు వెంటపడతారు - అన్న టీ.వీ.యాడ్ చూసి, దాన్ని అలవాటు చేసుకున్న యువకుడి వ్యక్తిత్వం ఏ స్థాయిలో వున్నట్టు ?

అయినా టీ.వీ.ల్లో చూపించేది ఏమిటి ? ఒక స్త్రీ (లేదా నలుగురు అయిదుగురు) విపరీతమైన కష్టాల్లో ఏకబిగిని నాన్-స్టాప్‌గా ఏడుస్తూ వుంటారు. కొందరు స్త్రీలు ఇరవై ఏళ్ళకే కోట్లతో వ్యాపారం నడుపుతూ వుంటారు. రెండూ రెండు కోణాలు. గృహిణులు మొగుళ్ళని పేకాటకీ, తాగుడుకీ వదిలేసి ఈ రకమైన సీరియల్స్ చూడటానికే అంకితమవుతారు. ఎందుకు ? ఏడుస్తున్న స్త్రీని చూసి, తమకి అన్ని కష్టాలు లేవన్న సంతృప్తితో! ఇది మొదటి కోణం. ఇరవై ఏళ్ళ వయసులో కోట్లతో వ్యాపారం చేస్తున్న స్త్రీని చూసి, తమని ఆ స్థానంలో వూహించుకుంటూ! ఇది రెండో కోణం.

ఇదీ టెక్నిక్ ! ఈ విషయం సీరియల్ నిర్మాతలకి బాగా తెలుసు.

అందుకే ఉమ్మడి కుటుంబాన్ని ఇష్టపడని కోడలు కూడా, 'హమ్ ఆప్ కే హై కౌన్' పదిసార్లు చూస్తుంది. కోడల్ని హింసించే అత్త కూడా, 'సాస్ భీ కభీ బహు థీ' క్రమం తప్పక చూస్తుంది. రాత్రయ్యేసరికి ఒక పెగ్గు డ్రింకు పడకపోతే, వ్యసనపరుడు విలవిలలాడినట్టే గడియారం గంట కొట్టేసరికి టీ.వీ. దగ్గరకు పరుగెడ్తారు కొందరు. ఈ రెండు రకాల వ్యక్తుల్లోనూ కామన్‌గా వున్న ఒక గుణం - "జీవితం పట్ల మరే ఇతర ఆసక్తీ లేకపోవటం".

జీవితంపట్ల మరో కోణంలో ఆసక్తి పెంచుకోవటానికి ఈ అయిదూ ప్రారంభ సూత్రాలు.

1) అవసరం లేని విషయంగా కనపడుతుందీగానీ, దీన్ని అనుభవిస్తే తెలుస్తుంది- తెలుసుకోవటంలో ఎంత ఆనందం వుందో ! అదేమిటో వూహించగలరా ?

తన వంశం గురించి !

తనెవరు ? తన తల్లి పూర్వీకులు... తండ్రి పూర్వీకులు ఎవరు ?అలా 'రూట్స్' నవలలోలా వెనక్కి వెళ్ళి ఆ విషయాలు కనుక్కోవటం, ఆ ప్రదేశాలు చూడటం మనిషికి గొప్ప ఆత్మస్థయిర్యాన్నీ, ఆత్మానందాన్నీ, అన్నిటికన్నా ముఖ్యం ఆత్మగౌరవాన్నీ ఇస్తుంది ! ఒక ఏడాది వేసవి సెలవుల్లో ప్రయత్నించండి. ఆ ప్రదేశాల్లో హోటళ్ళు ఉండకపోవచ్చు. తెలిసిన వాళ్ళు వుండకపోవచ్చు. కానీ ఒ...క్క...సా...రి !

2) కళ్ళు మూసుకుని రెండు మూడు వాక్యాల్లో ఈ ప్రశ్నకి సమాధానం చెప్పండి.

"ప్రపంచం మీద మీ అభిప్రాయం ఏమిటి ?"

ఆగండి. యాదాలాపంగా చదువుకుపోతున్నారా? కనీసం మీలో మీరు, జవాబు ఏమీ అనుకోకుండా చదువుకుంటూపోతే ఏం లాభం ! సరే... మీ ఇష్టం. మీ సమాధానాలు ఈ రకంగా వుండొచ్చు. a) ఏముంది. పుట్టాం. పెరుగుతున్నాం. పోతాం. లేదా b) ఈ సమాజం కుళ్ళిపోయింది - దీన్నెవరూ బాగుపర్చలేరు. ఏ విప్లవమో రావాలి. లేదా c) ప్రపంచం చాలా చిన్నది. దాంతోపాటు పరుగెత్తక తప్పదు. బ్రెబ్నెర్ అన్న ఆంత్రోపాలజీకి సంబంధించిన సంస్థ నిర్వహించిన సర్వేలో నూటికి నలుగురు మాత్రమే ఈ విధంగా సమాధానమిచ్చారట. "ప్రపంచం ఎంతో అద్భుతమైనది. అందులో పుట్టినందుకు, ముఖ్యంగా మనిషిగా జన్మించినందుకు సంతోషిస్తున్నాను."

చిత్రమేమిటంటే, ఈ నలుగురూ జీవితంలో గెల్చినవారు. లేదా - గెలిచే మార్గంలో వున్న వారూనట.

3) మీరిప్పటి వరకూ భారతదేశాన్ని (కనీసం సగమైనా చూసి వుండకపోతే) వెంటనే చూడండి. మీ పిల్లలకి వెంటనే చూపించండి. జీవితాన్ని అనుభవించటానికి వయసు అడ్డంకి కాదు. పర్యటన ఉల్లాసాన్నీ, జ్ఞానాన్నీ పెంచుతుంది. పర్యటన

అంటే ఏడాదికొకసారి షిర్డీయో లేకపోతే తిరుపతో వెళ్ళటం కాదు. వివిధ ప్రదేశాలూ చూడటం ముఖ్యం.

4) వ్యాయామం, జీవితం పట్ల ఆసక్తిని పెంచుతుంది. అదే విధంగా చిన్ని చిన్ని జంతువులపట్ల, మొక్కల పట్ల ప్రేమ కూడా ! మామూలు మనుష్యులకన్నా, ఈ విధంగా ప్రకృతినీ, పక్షుల్నీ ప్రేమించేవారు 22 శాతం ఎక్కువ ఆనందంగా వుంటార్ట.

5) ఒక ప్యాడూ, పెన్నూ దగ్గిర పెట్టుకోండి. మీకెప్పుడు ఖాళీ దొరికినా, ఆలోచన వచ్చినా, వ్రాసి, ఆ కాగితాన్ని ఒక పెట్టెలో పడెయ్యండి. వారానికి ఒకసారి వాటిని చదివి, మంచివి దాయండి. కొన్ని నవ్వొస్తాయి. రానివ్వండి. ఆఫ్ట్రాల్ - మీరు వ్రాసింది మీరు చదువుకుంటున్నారు. అంతేగా.

5) డబ్బు పట్ల ఆకర్షణ/నిర్లక్ష్యం :

మీకు అదే ఈ భూమ్మీద ఆఖరిరోజు. పుట్టినప్పటి నుంచీ, ఆ రోజు వరకూ జీవితంలో ఏమి సాధించారో వ్రాద్దామని కూర్చున్నారు. అదే విధంగా, మిమ్మల్ని సంతోషపెట్టిన వాటి గురించి కూడా ! లిస్టు పూర్తయిందనుకోండి. అందులో ఏం వుంటాయి ? మీరు సాధించిన విజయాలు, ఇతరులకి ఉపయోగపడిన సంఘటనలు, ముఖ్య ఘట్టాలు అవి మాత్రమే అందులో వుంటాయి. కారు, టెలిఫోను, ఘనంగా చేసిన కూతురి పెళ్ళి ఇవేమీ వుండవు. ఎంత గమ్మత్తో చూడండి. మన జీవితంలో గెలుపుకి "ఆధారంగా'' ఇతరులకి చూపెట్టుకునే ఋజువులు (కారు, వైభవమైన పెళ్ళి మొదలైనవి) ఏవీ, నిజమైన విజయాలు కావు. కారు, ఫోను, ఇల్లు- ఇవన్నీ మనకి సేవచేసే సేవకులు. అంతే. వాటికి మనం దాసోహం అనుకోకూడదు. ఒక స్టేజి వచ్చిన తరువాత డబ్బుని బానిసగా చూడాలి. అప్పుడే అది అణిగి పడుంటుంది. ఏపుగా పెరిగిన మొక్క, కొమ్మలు కత్తిరిస్తే మరింత బాగా ఎలా పెరుగుతుందో, దాన్ని కంట్రోల్‌లో పెడ్తే, అలా పెరుగుతుంది.

ఇంతవరకూ ఈ పుస్తకంలో వ్రాసిన దానికి, ఇది పూర్తిగా వ్యతిరేకంగా వున్నట్టు కనపడుతుంది. కానీ కాదు. "రోజుకి మరో రెండు గంటలు ఎక్కువ కష్టపడటం ద్వారా మీకు ఒక కారు కొనేటంత డబ్బు వస్తుందంటే... కారు మీ జీవితపు ఆశ అయితే.. కష్టపడి దాన్ని సాధించండి'' అని ఇప్పటి వరకూ చెప్పటం జరిగింది. "....కారంటే అంత ఇష్టమెందుకు? అది అవసరమా? సౌఖ్యమా? ఇతరులకి చూపించటానికా? అనేది ముందు నిర్ణయించుకోండి. రోజుకి రెండు గంటలు ఎక్కువ కష్టపడటానికి ఆరోగ్యం సహకరించకపోతే, కారు అమ్మి, మొత్తం ఆస్పత్రికి కట్టాల్సి వుంటుందని తెలుసుకోండి'' అని ఇప్పుడు చెప్పటం జరుగుతుంది. **డబ్బు కోసం దేన్ని వదులుకోవాలో 'అసమర్థుడి'కి తెలుస్తుంది. దేనికోసం డబ్బుని వదులుకోవాలో 'సమర్థుడి'కి తెలుస్తుంది.**

6) స్నేహం :

సమర్థుడైన వ్యక్తి స్నేహం పట్ల పూర్తి నమ్మకంతో వుంటాడు. స్నేహాన్ని పూర్తిగా ఆస్వాదిస్తాడు. a) మానసికంగా b) భౌతికంగా.

భౌతికంగా స్నేహం వల్ల లాభం పొందటాన్ని, వ్యాపారంలో P.R. బిజినెస్ అంటారు. మామూలుగా సాధించలేనివెన్నో ఈ పబ్లిక్ రిలేషన్స్‌వల్ల సాధించవచ్చు. దీన్నే WIN/WIN అనికూడా అంటారు. "నేను నీకిది చేస్తాను. నువ్వు నాకది చెయ్యి..." అన్న ప్రతిపాదిక ఇది. సెంటిమెంటలిస్టులు ఇటువంటి స్నేహాన్ని వప్పుకోరు.

వారు చెప్పే స్నేహాలు కూడా వుంటాయిగానీ, ఒక వ్యక్తి ఉన్నత శిఖరాలకు (Top position) చేరుకునే కొద్దీ, అటువంటి స్నేహాలు తగ్గిపోతాయి. దీనికి రెండు కారణాలు. a) అతడికి అంత సమయం లేకపోవటం, b) అవతలి వ్యక్తి తన పొజిషన్‌ని వాడుకుంటాడేమోనన్న భయం.

రెండూ కరెక్టే.

ప్రస్తుతం ముఖ్యమంత్రిగా వున్న వ్యక్తి, ఒకప్పుడు రాంబాబు అనే వ్యక్తితో గోళీలాడాడనుకుందాం. యాభై సంవత్సరాల తర్వాత, ఆ రాంబాబనే రైతుతో ముఖ్యమంత్రి ఏం మాట్లాడగలడు ? ఎంతసేపు కబుర్లు చెప్పగలడు ? కావాలంటే తనతోపాటు, పాలు చేలు కార్యక్రమం ప్రారంభోత్సవానికి తీసుకెళ్ళగలడు.

దీనికన్నా ప్రమాదకరమైన కారణం రెండోది. "ఫలానా ప్రముఖ వ్యక్తి నాకు తెలుసు"తో ప్రారంభమై, కొంతకాలానికి ఆ "మసాలా" సరిపోక, మరింత కలిపి, ప్రచారం చేస్తూ వుంటారు. "మెగాస్టార్ చిరంజీవి పెదనాన్నగారి కొడుక్కి మా నాన్న పాఠాలు చెప్పేవారు" అని పరిచయం చేసుకునే వారు కూడా కొత్తకాదు.

అయితే సెంటిమెంటలిస్టులు ఇవేమీ వప్పుకోరు. స్నేహం కన్నా ఉన్నతమైనదేమీ లేదని అంటారు. నిజమే ! ఉన్నతమయిన స్నేహం కంటే గొప్పది ఏదీ లేదు. కాలక్షేపానికి, తన బాధలు చెప్పుకోవటానికి, తనతో తోడుగా సినిమాకి రావటానికి ఉపయోగపడేదే స్నేహం అనుకుంటే మాత్రం అది నిశ్చయంగా ఉన్నతమయినది కాదు. టొకారో అనే ఫిలాసఫర్ ఒక చేదు నిజం ఈ విధంగా చెప్తాడు. "...ఉన్నత శిఖరాలు చేరుకునే వ్యక్తి వేగంతో, మిగతావారు సరితూగలేరు. ఆ వ్యక్తి కూడా గమ్యం మీదే దృష్టి నిలుపుతాడు. ఆరోగ్యకరమైన సంబంధాలు పెట్టుకుంటాడే తప్ప, అనవసర స్నేహాలకి అంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వడు".

"నీ స్నేహితుల గురించి చెప్పు. నీ గురించి చెప్తాను" అన్న సామెత ఎంతో నిజం. మీరు ఒక విజయం సాధిస్తున్నప్పుడు మీ చుట్టూ ఎవరు వుండాలనుకుంటారు? తెలివైన వాళ్ళు, గవర్నర్లు, మనస్ఫూర్తిగా అభినందించేవాళ్ళు, మిమ్మల్ని ప్రోత్సహించే వాళ్ళు...

ఏళ్ళేగా వుండాలనుకుంటారు. అంతే తప్ప, తాగుబోతులు, వెనుక నవ్వుకునేవారు, జాదగాళ్ళు, నిరాశవాదులూ వుండాలనుకోరుగా ! దురదృష్టవశాత్తు, ఈ రెండో జాతి ఇచ్చినంత మసాలా మొదటి వర్గం ఇవ్వదు. నిజంగా సమర్థత వున్న చాలామంది, జీవితంలో సమర్థవంతులు కాకపోవటానికి కారణం, ఇలాటి స్నేహాలే. 'స్నేహం' అంటే అవతలివారిని అర్థం చేసుకోవటం! స్నేహం గురించి ఇంత గొప్పగా మాట్లాడే ఈ సెంటిమెంటలిస్టులు తమ పిల్లల్నీ, దగ్గిర బంధువుల్నీ, జీవిత భాగస్వాముల్నీ సరీగ్గా అర్థం చేసుకోలేరు. "....ఇంటర్మీడియట్ అవగానే మా అమ్మాయి పెళ్ళి చేసుకొంటానంటోంది. మా కుటుంబాల్లో అందరూ డాక్టర్లూ, ఇంజనీర్లే. ఇప్పుడే మా అమ్మాయికి పెళ్ళి చేస్తే, నలుగురూ నవ్విపోతారు. అది డాక్టరీ చదవకపోతే ఉరేసుకు ఛస్తాను" అని ప్రత్యక్షంగా ఏడ్చిందో తల్లి. కుటుంబసభ్యుల మధ్య వుండాల్సిన స్నేహంకన్నా గొప్పది మరేదీలేదు. కూతురి కోర్కెకన్నా బంధువుల 'నవ్వు' గొప్పదా?

మీకూ మీ స్నేహితుడికీ మధ్య ఒక సంఘటన జరిగిందనుకోండి. మీరొక రకంగా ఆలోచించారు. ఆ విధంగానే ప్రవర్తించారు. కానీ ఆ స్నేహితుడు కోపగించుకుని వెళ్ళిపోయాడు. ...ఇప్పుడు అదే సంఘటనని రివర్సులో ఆలోచించండి. మీ స్నేహితుడు అదే విధంగా ప్రవర్తిస్తే మీరు కోపగించుకుంటారా ? నిష్పక్షపాతంగా ఆలోచించండి. అదే మనోవిశ్లేషణ!

స్నేహానికి అతీతమైనది మరొకటి వుంది.

పాతికేళ్ళ క్రితం ఒక చిన్న పట్టణంలో, రామలక్ష్మి అనే పదేళ్ళ అమ్మాయి వుండేది. స్కూల్లో పిల్లలందరూ, చీకటి పడినా సరే, ఆ అమ్మాయి నోట్సు పూర్తి చేసేవరకూ వుండేవారట. పదేళ్ళ తరువాత రామలక్ష్మి, వెలిడక్టరీ రోజు, పేరుపేరునా అందరికీ కృతజ్ఞతలు చెప్పుకుంది. ఆ కాలేజీ నుంచి ఆ అమ్మాయే, తొలి అంధ (గుడ్డి) గ్రాడ్యుయేటు!

విశ్వజనీయమైన స్నేహం అంటే అది. అది అలవర్చుకున్న వ్యక్తికి పోచికోలు కబుర్ల స్నేహం మీద అంత నమ్మకం వుండదు.

ఒక మనిషితో తనకున్న బాంధవ్యంబట్టి, ఆ వ్యక్తి పట్ల అభిప్రాయం ఏర్పర్చుకోవటం కూడా తప్పే ! "మాతృమూర్తులందరూ సచ్ఛీలవంతులు. వాళ్ళేం చేసినా కరెక్టే!" అన్నది సినిమాల్లోనే సాధ్యం. అలాగే, కొడుకులందరూ తల్లులపట్ల నిజాయితీగా వుంటారంటే అదీ తప్పే. ఈ కథ (ఆత్మవంచన) చదవండి.

అమెరికా ఎగిరిపోయిన ఆనందరావుని చూడాలని వెళ్ళింది తల్లి. అక్కడ ఒక రెండు గదుల ఫ్లాట్‌లో వుంటున్నాడు కొడుకు. పక్కగదిలో మార్గరేట్ వుంటోంది. ఇలా ఇల్లు షేర్ చేసుకోవటం అమెరికాలో మామూలే అన్నాడు కొడుకు. ఇద్దరికీ సంబంధం

వున్నదేమో అని తల్లి అనుమానం. అటువంటిదేమీ లేదని తండ్రి మీద ఒట్టేసి మరీ చెప్పాడు కొడుకు. నెలరోజుల తరువాత తల్లి ఇండియా వచ్చేసింది. ఆపై నాల్రోజుల తరువాత మార్గరేట్, తన వంటింట్లో చాలా ఖరీదు చేసే వెండి స్పూన్ కనపడటం లేదనీ, నిశ్చయంగా దాన్ని "ఆవిడ" ఇండియా పట్టుకుపోయి వుంటుందనీ కంప్లెయింట్ చేసింది. ఇద్దరూ ఎంత వెతికినా దొరకలేదు. మూడో మనిషి ఆ నెల రోజులలో ఇంట్లో అడుగుపెట్టలేదు. చివరికి ఆనందరావు తల్లికి ఉత్తరం వ్రాశాడు.

"అమ్మా!

నువ్వీ పని చేస్తావంటే నేను నమ్మలేను. కానీ సత్యం సత్యమే కదా! మార్గరేట్ సిల్వర్ స్పూన్ కనపడటం లేదట. వారం నుంచి వెతుకుతున్నా దొరకలేదు. ఇంతకన్నా ఏం అడగను?"

పది రోజుల్లో అతడికి జవాబు వచ్చింది. "బాబూ నువ్వు అబద్ధం చెప్తావంటే నేను నమ్మలేను. కానీ సత్యం సత్యమే కదా. మార్గరేట్ సిల్వర్ స్పూన్, ఆమె మంచం మీద దుప్పటి క్రింద వుంది. వారంలో ఒక్క సారయినా ఆమె దాని మీద పడుకుని వుంటే దొరికేది. ఇంతకన్నా ఏం చెప్పను ? మీ అమ్మ".

కొడుకులు తమ తల్లితండ్రుల్తో ఎంత అపూర్వంగా మెలిగేవారో పూర్వకాలంలో చాలా మంచి మంచి కథలు చదువుకున్నాం. ప్రస్తుత సంబంధాలు అలా వుంటున్నాయా?

* * *

మనుష్యుల్తో మంచి సంబంధాలు ఏర్పరచుకోవడానికి పెద్ద పెద్ద జాగ్రత్తలూ నియమాలూ అవసరం లేదు. ఈ క్రింది నాలుగు సూత్రాలూ గుర్తుపెట్టుకుంటే చాలు:

1. అజాగ్రత్తగా వాడిన ఒక చిన్న పదం ఒక మంచి స్నేహాన్ని పాడు చేయవచ్చు. తెలిసి ప్రయోగించిన ఒక పరుష పదం మొత్తం స్నేహాన్నే కూలద్రోయవచ్చు. అదే విధంగా అవసరమైనప్పుడు అందజేసే ఒక మాట సహాయం, అవతలివారికి ఎంతో ఊరటని ఇవ్వచ్చు. అలాగే ఒక స్నేహపూరితమైన ఓదార్పు, కలకాలం చేసిన స్నేహమనే మొక్కకి పూచిన అపురూపమైన పుష్పం కావచ్చు.

2. ఒక వ్యక్తి పట్ల ఆకర్షణ కలగడానికి ఒక్క క్షణం చాలు. మత్తులో పడటానికి ఒక గంట సంభాషణ చాలు. ఆ వ్యక్తిని ఇష్టపడటానికి ఒక రోజు, ప్రేమలో పడటానికి మరి కొంత కాలమూ పట్టవచ్చు. కానీ, ఒక వ్యక్తిని ప్రేమిస్తే మర్చిపోవటానికి మాత్రం జీవిత కాలం సరిపోదు. ప్రేమించబోయే ముందు ఇది గుర్తుంచుకోవాలి.

3. ఏదైనా ఒక మాట మాట్లాడబోయే ముందు, అవతలి వారి స్థానంలో మనల్ని మనం ముందు ఊహించుకుని .... మనం మాట్లాడబోయే మాట అవతలి వాడు మనకి

చెప్తున్నాడనుకుని వింటే, అతడు చెప్పేది మన మనసుని గాయపరిస్తే... నిశ్చయంగా అటువంటి మాట మనం కూడా మాట్లాడకూడదు. కేవలం మాటలకే కాదు. చర్యలకి కూడా ఈ సూత్రం వర్తిస్తుంది. "అవతలి వారి చెప్పుల్లో నీ కాళ్ళు పెట్టి చూడు, అవి నిన్ను బాధిస్తే, అవతలి వారిని కూడా బాధిస్తున్నట్టే లెక్క".

4. అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన నిర్వచనం ఇది. స్నేహానికి ఇంతకంటే గొప్ప నిర్వచనం మరొకటి లేదు. "నీకున్న అతి గొప్ప స్నేహితుడెవరంటే ఒక రోజు సాయంత్రం మీరిద్దరూ ఒక ఉయ్యాల బల్ల మీద కూర్చుని, ఎన్నో సుదీర్ఘమైన నిముషాలూ, గంటలూ మాట్లాడుకోకుండా మౌనంగా వుండి, ఇంటికి వెళ్తూ వెళ్తూ, ఇంతకన్నా అద్భుతమైన సంభాషణ మరొకటి లేదు అనుకోగలగటం".

స్నేహితుల దగ్గర్నుంచి, చుట్టూ ఉన్న వాళ్ళ దగ్గర్నుంచి వచ్చే ప్రేరణ - మానసికంగా ఎంతో చైతన్యాన్ని కలిగిస్తుంది. ఆ మాటకొస్తే, విజయాన్ని సాధించాలంటే శారీరక చైతన్యం కన్నా మానసిక చైతన్యం చాలా ముఖ్యం. శారీరకంగా ఎన్నో అవకరాలు వున్న చాలామంది, కేవలం మానసిక చైతన్యంతో ఎంతో అభివృద్ధిలోకి వచ్చారు. **వాళ్ళకి వాళ్ళే స్నేహితులు.** కోల్ బే అనే ఒక స్త్రీకి మెడ కండరాలు బిగువుగా లేకపోవటంతో, తలెత్తి బోర్డు మీద ఉన్న అక్షరాలు కూడా చదవలేకపోయేది. భుజాల మీద తల ముందుకీ, వెనక్కీ జారిపోతూ వేలాడుతూ వుండేది. అటువంటి స్త్రీ, కేవలం అయిదు వందల పౌండ్లతో ఒక ఇనిస్టిట్యూషన్ స్థాపించింది. నెమ్మది నెమ్మదిగా అది వృద్ధిలోకి వస్తూన్న సమయంలో, ఒక అర్ధరాత్రి నిప్పంటుకుని ఇట్లు పూర్తిగా మాడిమసై పోయింది. ఆమె దాన్ని తిరిగి స్థాపించగా, కొన్నేళ్ళ తర్వాత దాని మేనేజరు, ఒక అర్ధరాత్రి, మొత్తం డబ్బు స్వాహా చేసి పారిపోయాడు. అది జరిగిన రెండు సంవత్సరాలకి ఆమె భర్త ఆమెకి విడాకులిచ్చాడు. ఇవన్నీ జరిగినా కూడా ఆమె వెనుదిరగలేదు. "నా శారీరిక అవకరమే, మరే ఇతర ఆలోచనలూ లేకుండా, నా దృష్టంతా "పని" మీదే నిలుపుతోంది" అంటుందామె. ప్రస్తుతం కోటి రూపాయలకి పైగా స్థిరాస్తులతో లాభాలు సంపాదిస్తోంది ఆమె ఇన్‌స్టిట్యూట్! అలాగే, అమెరికన్ ప్రెసిడెంట్ రూజ్‌వెల్ట్ సంగతి అందరికీ తెల్సిందే కదా. పక్షవాతంతో చక్రాల కుర్చీలో కూర్చుని అమెరికాని ద్రవ్యోల్బణం నుంచి పైకి తీసుకువచ్చాడు!! బాబ్ హాక్ పెద్ద త్రాగుబోతు. తన అలవాటుని మానుకుని, లేబర్ లీడరయ్యి, ఆ తరువాత ఆస్ట్రేలియా ప్రధానమంత్రి అయ్యాడు. ఈ విధంగా ఎన్ని ఉదాహరణలైనా చెప్పుకుంటూ పోవచ్చు. వీళ్ళందరూ ఇంత గొప్పవాళ్ళు ఎలా అయ్యారు? ఈ అధ్యాయం ప్రారంభంలో చెప్పినట్టు "...తమ వెన్నుతట్టే ఒక స్నేహితుడిని తమలోనే పెంచుకోవటం వల్ల...".

ప్రపంచంలో గొప్పవాళ్ళని ఎవర్నన్నా తీసుకోండి. వాళ్ళు వ్యాపారస్తులు కానివ్వండి క్రీడాకారులు కానివ్వండి. ఎవరైనా సరే... శిఖరాలు అధిరోహించారు... అక్కడినుండి పడిపోయారు... మళ్ళీ పైకెక్కారు... పడిపోయినప్పుడు కావల్సిన బలాన్ని వాళ్ళ నుంచి వాళ్ళే తీసుకున్నారు. రెట్టించిన ఉత్సాహంతో తిరిగి అధిగమించడం ప్రారంభించారు. తిరిగి యుద్ధం చేసారు.

దీన్ని బట్టి అర్థం కావల్సిందేంటంటే సమర్థుడికీ అసమర్థుడికీ ఉన్న ఒకే ఒక్క తేడా... మనోశక్తి! అది అతడిలోనే అంతర్లీనంగా ఉంటుంది. అతడ్ని కాపాడుతుంది! హెచ్చరిస్తుంది!! ఓదారుస్తుంది!!! "నాకు రాదు, నాకు చేతకాదు, నేను సెంటిమెంటలిస్ట్‌ని' ' అనుకున్న వారెవ్వరూ నెం. 1 కాలేరు. తన ఇంటిపట్ల ఎప్పుడైతే ఒక మనిషి జాగ్రత్త తీసుకోలేదో, అప్పుడది శిథిలమవ్వడం ప్రారంభమవుతుంది. అదే విధంగా, నిరాశాపూరితమైన మిత్రుడు మనసులో ఉంటే, మనసు కూడా శిథిలమవడం ప్రారంభమవుతుంది. ఒక పని ప్రారంభించబోయే ముందుగానే, మనసులో మిత్రుడు బెదరటం ప్రారంభిస్తే, అరచేతుల్లో చెమటలు పడతాయి. అలా కాకుండా, "నేనిది చేయగలను'', అనుకుంటే దాదాపు తొంభై శాతం పనులు పూర్తయినట్టే లెక్క. ఎంతమంది వ్యక్తులు ల్యాండ్ రిజిస్ట్రేషన్ పట్ల ఏదైనా అనుమానం వస్తే కలక్టరేట్‌కు గానీ, రిజిస్ట్రార్ ఆఫీసుకి గానీ ఫోన్ చేసి "నాకు ఫలానా అనుమానం వుంది. దీన్ని తీర్చండి" అని అడగగలరు? అవతలివాళ్లు ఏమనుకుంటారో అని భయం. తిడతారేమో అని ఆత్మన్యూనత. కాస్త సిగ్గు, కాస్త బిడియం.... ఇవన్నీ లోపలి వాడి లక్షణాలు!! బయటవాడికి చెయ్యాలని వుంటుంది. లోపలి వాడికి భయంగా వుంటుంది. ఈ "....చెయ్యాలా? వద్దా?'' అన్న పరస్పర విరుద్ధ ఘర్షణలోనే జీవితకాలం కాస్తా గడిచిపోతుంది.

తన అనుభవాన్నీ, భవిష్యత్తునీ సరీగ్గా విశ్లేషించుకోగలిగే వాడే నెం. 1 అవుతాడు. అప్పుడే అతడు వర్తమానాన్ని ఆనందించగలుగుతాడు. స్వామీ సుఖ్ బోధానంద ఈ విధంగా అంటారు. "..... Don't think that I "should be" happy. Be Now Happy" అని.

మనలో చాలామంది చేసే తప్పు అదే. భవిష్యత్తు కోసం వర్తమానాన్ని పణంగా పెడతాం. దీనికి ఒక ఉదాహరణ చెపుతాను.

ఊటీ వెళ్దామనుకున్నారు ఒక కుటుంబం. పదిరోజులు చదువుండదని, పిల్లల్ని రెండు గంటలపాటు ఎక్కువ చదివించింది ఆ గృహిణి. నెల రోజులపాటూ దాని గురించి ప్లాన్ వేశారు. అంతా ఉద్వేగమే. ఊటీలో కొనవలసిన వస్తువుల కోసం, ఇక్కడ ఖర్చులు తగ్గించింది. చివరకు అక్కడకు వెళ్ళారు. రెండోరోజు రాత్రి .... పిల్లలు నిద్రపోయారు. కొండ అంచున చెట్ల మధ్యకు షికారు వెళ్దామన్నాడు భర్త. ఆమె దిగులుగా "వద్దండి"

అంది. "ఎందుకు'' అడిగాడు. ".... అక్కడ మన ఇల్లు ఎలా వుందో అసలే దొంగల భయం'' అంది.

ఇది చాలా కామన్ మనస్తత్వం. వర్తమానాన్ని ఆనందించకుండా, కొందరు దేని కోసమో ఆందోళన చెందుతూ వుంటారు. ఇదిగో... ఇప్పుడు కష్టపడితే భవిష్యత్తులో బావుండవచ్చు అంటారు. I want to be (in future) happy అన్న వీరి మనస్తత్వానికి ఇది ఉదాహరణ. వీరి ఆనందమంతా భవిష్యత్తులోనే వుంటుంది. భవిష్యత్తులో వాహనం కొనుక్కోవటం, ఇల్లు కట్టుకోవటం, పిల్లల పెళ్ళిళ్ళూ, వాటి కోసం కష్టపడటం, భవిష్యత్తులో సుఖంగా వుండాలనుకోవటం.... అంతా want to be. ఏదీ I am కాదు.

పంచతంత్రలో ఒక కథని కాస్త మార్చి చెపుతాను. ఒక విలుకాడు అడవిలో, ఒక లేడిని చంపబోయాడు. అదే సమయానికి పాముకాటు వేసింది. అతడు మరణిస్తూ కత్తితో పాముని చంపేశాడు. అతడు వదిలిన బాణం లేడికి తగిలే లోపులో ఒక పులి దాని మీదకు దూకి, పంజా విసిరింది. లేడి చచ్చింది. బాణం పులికి తగిలి అది నేల కూలింది. ఆ బరువుకి, క్రింద వున్న కుందేలు మరణించింది.

అంతలో అటు వైపుగా ఒక నక్క వచ్చింది. అయిదు శవాల్ని చూసి, పండగే అనుకుంది. వేటగాడు, పాము, లేడి, పులి, కుందేలు.... ! వీటిలో దేన్ని ముందు ఆరగించాలో అర్థం కాలేదు. మనసారా మరుసటి రోజు నుంచి విందు ఆరగిద్దామనుకుని, ఆ రోజుకి వింటి నారితో సరిపెట్టుకుందామనుకుంది. దాన్ని కొరగ్గానే, విల్లు ఉవ్వెత్తున లేచి నుదుటికి తగిలి, అది మరణించింది.

"....నేను భవిష్యత్తులో సుఖంగా వుండాలి'' అని అప్పు చేసి ఇల్లు కట్టినవాడు, వచ్చిన రాబడి అంతా వడ్డీలకు చెల్లిస్తూ ఈ విధంగా వర్తమానాన్ని దుఃఖమయం చేసుకుంటాడు. అలా అని భవిష్యత్ భద్రతకోసం ఆలోచించకూడదని కాదు. **"....వర్తమానంలో ఎంత శాతం సుఖాన్ని, భవిష్యత్ కోసం త్యాగం చెయ్యాలి ?"** అని ఆలోచించటమే మనో విశ్లేషణ.

మానవ సంబంధాలు

ఈ ప్రపంచంలో ఏ పెట్టుబడీ లేకుండా సంపాదించగలిగే రెండు గొప్ప ఆస్తులు 1. చిర్నవ్వు. 2. స్నేహం.

ఒంటరితనం వేరు. ఏకాంతం వేరు. ఒంటరితనాన్ని ఎవరూ ఇష్టపడరు. అలా కాకుండా కొంతమంది ఏకాంతాన్ని ఇష్టపడతారు. ఈ రెండింటికీ గల తేడా ఏమిటంటే ఏకాంతంలో మనిషి తనని తాను ఆనందిస్తాడు. ఒంటరితనంలో మనిషి మరొకరి

స్నేహాన్ని కోరుకుంటాడు. ఏకాంతాన్ని అభిలషించే వారు, సాధారణంగా గాయకులు, రచయితలు, వాద్యకారులు మొదలైన వారు అయ్యుంటారు. ఆ ప్రసక్తి ప్రస్తుతం పక్కన పెడదాం. ఈ ప్రపంచంలో చాలా మంది ఏదో ఒక సమయంలో ఒంటరితనంతో బాధపడుతున్న వాళ్ళే.

ఈ పుస్తకంలోనే ముందు చెప్పినట్టు ఏ మనిషికైనా మొట్టమొదటి స్నేహితుడు తనే. పొరుగు వాడ్ని ప్రేమించు అన్నాడు జీసస్ క్రైస్ట్. దాని కన్నా ముందు తనని తాను ప్రేమించుకోవటం ప్రారంభించాలి. చాలామంది తమని తాము ఇష్టపడుతున్నట్లు కనపడతారు. కానీ లోతుగా వెళ్ళి చూస్తే వాళ్ళు తమ బలహీనతల్ని తమ కాంప్లెక్స్‌లనీ, బాధల్నీ తరచూ గుర్తు తెచ్చుకుంటూ తమని తాము తిట్టుకుంటూ వుంటారు. ఎందుకొచ్చిందీ జీవితం అనో, లేకపోతే వచ్చే జన్మలోనైనా ఈ కష్టం లేకుండా ఉంటే బావుణ్ణు అనో అనుకుంటారు.

తన అస్థిత్వాన్నీ, తననీ, తన ఉనికినీ ప్రేమించుకోలేని మనిషి జీవితంలో ఏమీ సాధించలేడని మనం ముందే చదువుకున్నాం. తారసపడిన ప్రతి వ్యక్తిని చిరునవ్వుతో పలకరించటం, అన్‌కండీషనల్‌గా ఆప్యాయత చూపించటం... మొదలైన వాటిల్లో గొప్ప తృప్తి వుంది. సమయం వృథా అనుకుంటే తప్ప, నౌకరుతో సహా, అందరితో ఒకటి రెండు మాటలు చిర్నవ్వుతో మాట్లాడటం వల్ల మనకి వచ్చే నష్టం ఏమీ లేదు. ఇలా చేయటం వల్ల మనకి పోయేది ఒక్కటే... ఒంటరితనం!

నెం. 1 లక్షణాల్లో మరొక ప్రముఖమైనది "సంస్కారం". మంచి సంస్కారం వున్న వ్యక్తి అందరి మధ్య గులాబీలా పరిమళిస్తాడు. అందరూ అతడితో పరిచయం పెంచుకోవాలని అభిలషిస్తారు.

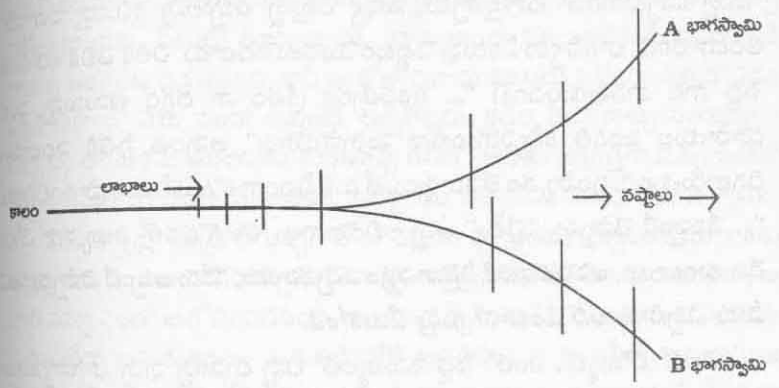
'ఉద్యోగ సోపానం' అనే పక్షపత్రిక వారు ఒకసారి నా దగ్గరకి ఇంటర్వ్యూ తీసుకోవడానికి వచ్చారు. సాధారణంగా ఇలా ఇంటర్వ్యూ చేసేటప్పుడు పత్రిక వారితోపాటు ఫోటోగ్రాఫరు కూడా వచ్చి రకరకాల కోణాల్లో ఫోటోలు తీసుకుంటూ వుంటాడు. ఇంటర్వ్యూ అయిపోయిన పది రోజులకి నాకు వారు ఒక ఆల్బమ్ పంపించారు. అందులో కృతజ్ఞతా పూర్వకమైన ఉత్తరంతోపాటు ఫోటోలన్నీ అందంగా పేస్ట్ చేయబడి ఉన్నాయి. దాదాపు పాతిక సంవత్సరాల నుంచి వివిధ పత్రికలకి ఇంటర్వ్యూలు ఇస్తున్న నాకు ఇది సంభ్రమాశ్చర్యాలు కలిగించే సంఘటన! ఇంతవరకూ ఎప్పుడూ ఇలా జరగలేదు. ఎవరూ ఇలా చేయలేదు కూడా. ఆ తరువాత ఎడిటరుతో మాట్లాడినప్పుడు, ఇది తమ పత్రిక పాలసీ అని, తమ కృతజ్ఞతని ఈ విధంగా తెలుపుకుంటామని ఆయన చెప్పారు. మంచి సంబంధాల్ని మెరుగుపరచుకోవడానికి ఇలాంటి చిన్న చిన్న పనులు చాలు.

స్నేహం నుంచి శత్రుత్వంలోకి :

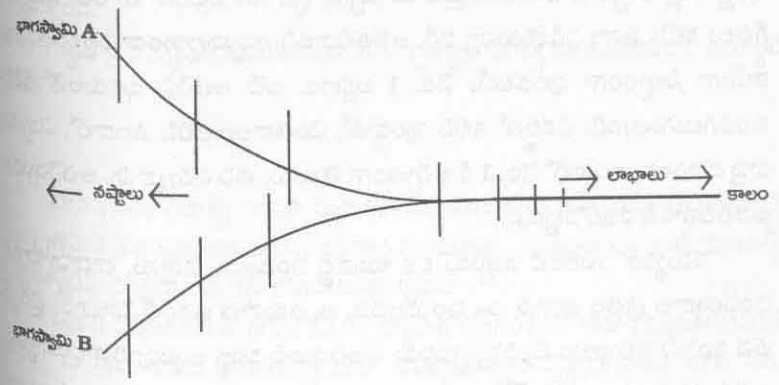
నిజ జీవితంలో భాగస్వాముల (లేదా) స్నేహితుల మధ్య అప్పుడప్పుడు పొరపొచ్చాలు రావటం సహజం. మరీ ఇబ్బందికరమైన పరిస్థితులు వచ్చి విడిపోవలసి వస్తే తప్ప నెం. 1 ఎప్పుడూ ఇటువంటి సమయాల్లో బాంధవ్యాన్ని తెగిపోయేలా చేసుకోడు. విడిపోవలసి వస్తే స్నేహంగా విడిపోతాడు.

సుఖంగా వున్నప్పుడు, లాభాలు వస్తున్నప్పుడు, భాగస్వాములందరూ కలిసే ఉంటారు. కష్టాలు పెరిగే కొద్దీ వారిలో పొరపొచ్చాలు కూడా ఎక్కువవుతాయి. ఈ క్రింది రెండు బొమ్మలు చూడండి.

ఎ) లాభాల్లోంచి నష్టాలోకి వెళ్తున్న సంస్థ.



బి) నష్టాల్లోంచి లాభాల్లోకి వెళ్తున్న సంస్థ.



పై రెండు బొమ్మల్లో ఒకటి, లాభాల్లోంచి నష్టాల్లోకి, మరొకటి నష్టాల్లోంచి లాభాల్లోకి వెళ్తున్న సంస్థలు, రెండు గీతలూ - ఇద్దరు భాగస్వాములు అనుకుందాం.

"నిలువు గీతలు" - వారిద్దరి మధ్య వస్తూన్న బేధాభిప్రాయాలు.

పై బొమ్మల్ని మళ్ళీ పరిశీలించండి.

మొదటి బొమ్మలో ఇద్దరు భాగస్వాములు కలిసి ఉన్నప్పుడు చిన్న చిన్న సమస్యలు (నిలువు గీతలుగా సూచించబడినవి) క్రమక్రమంగా నష్టాలు వచ్చేకొద్దీ పెద్దవిగా మారటం గమనించవచ్చు. నష్టాలు తారస్థాయి చేరుకున్న తర్వాత, వాళ్ళిద్దరూ దెబ్బలాడుకోవటం ప్రారంభిస్తారు. "ఫలానా టైములో నువ్విలా చేసుండకపోతే ఈ విధంగా జరిగి వుండేది కాదు" అని ఒక భాగస్వామి అంటాడు. దానికి ప్రతిగా వాదిస్తూ "నిన్ను ఎప్పటినుంచో చూస్తున్నాను. నువ్వు చేస్తున్న తప్పులన్నీ క్షమిస్తూ వచ్చాను" అంటూ రెండో భాగస్వామి ఏకరువు పెట్టటం మొదలుపెడతాడు. చిలికి చిలికి ఇది ఎంత పెద్ద గాలి వానవుతుందంటే "... సంవత్సరం క్రితం నా దగ్గర తీసుకున్న వంద రూపాయల సంగతి కన్వీనియంట్‌గా మర్చిపోయావు" అన్నంత స్థితికి సంభాషణ దిగజారుతుంది. సంస్కారం లేనివాళ్ళయితే మరీ నీచంగా కొట్టుకోవటం ప్రారంభిస్తారు. "....నేనప్పుడే చెప్పాను. విన్లేదు" అన్న అభియోగాలు ఈ గొడవల్లో ఎక్కువగా చోటు చేసుకుంటాయి. **అవతలివారికి ఏదైనా నష్టం వచ్చినప్పుడు, "నేను అప్పుడే చెప్పాను" అని మీరు ఎన్నిసార్లు అని ఉంటారో గుర్తు చేసుకోండి.**

రెండో బొమ్మలో, ఎంతో పెద్ద సమస్యలతో భిన్న ధృవాల్నీ వున్న భాగస్వాములు కూడా, పరిస్థితులు చక్కబడుతూ వచ్చేసరికి ఒకర్నొకరు క్షమించుకోవటం, రాజీపడటం ప్రారంభించి చివరికి కలిసిపోతారు. ఇదంతా వీళ్ళ గొప్పతనం కాదు. వాళ్ళ చుట్టూ వున్న పరిస్థితుల్లో వచ్చిన లాభదాయకమైన మార్పు వాళ్ళని ఈ విధంగా మారేలా చేస్తుంది. గీతలు కలిసి వున్నా విడిపోతున్నా సరే, అవతలివారిని తప్పుపట్టకుండా వీలైనంతవరకు కామ్‌గా నిబ్బరంగా వుండటమే నెం. 1 లక్షణం. అదే అతడిని ఇతరులతో కలిపి ఉంచగలుగుతుంది. ఎవరితో కలిసి వుండాలో, ఎంతకాలం కలిసి ఉండాలో, ఎప్పుడు కాస్త దూరంగా జరగాలో నెం. 1 కి ఖచ్చితంగా తెలుసు. తన నమ్మకాన్ని, అతనెప్పుడూ అవతలివారికి వదిలిపెట్టడు.

"నమ్మకం" గురించి ఇప్పుడు ఒక యదార్థ సంఘటన చెప్తాను. దాదాపు పాతిక సంవత్సరాల క్రితం జరిగిన ఈ సంఘటనని, ఆ తరువాత జనరల్ మోటార్స్ ఛైర్మన్ తన కంపెనీ సభ్యులకు వివరిస్తున్నప్పుడు కొంతమంది కళ్ళు అశ్రుపూరితాలయ్యాయి. అతడి ఉపన్యాసం పూర్తవగానే అందరూ ఆర్ద్ర నయనాలతో చప్పట్లు కొట్టారు.

ఒక మనిషిపై మరొక మనిషికి ఉండవలసిన నమ్మకం గురించీ, ఎటువంటి పరిస్థితుల్లోనూ విడిపోని ఒక స్నేహపు బంధం గురించీ, ఆ ఛైర్మన్ ఆ సభలో మాట్లాడాడు. పాతిక సంవత్సరాల క్రితం జరిగిన ఆ సంఘటనని వివరించడంతో అతడి ఉపన్యాసం ప్రారంభం అయింది.

"ఆ రోజు కొద్దిగా వర్షం పడుతోంది. రాత్రి పదకొండు దాటి వుంటుంది. నేను, నా స్నేహితుడు కర్ట్ బయటికొచ్చాం! కర్ట్, నేనూ చిన్ననాటి స్నేహితులం. అప్పటికింకా నేను ఈ మోటార్ కంపెనీకి ఛైర్మన్ అవలేదు. యవ్వనపు ఉడుకు రక్తంలో, చలిరాత్రుల్ని ఎంజాయ్ చేసే రోజులవి. "....ఈ రోజు నువ్వు కాస్త మందెక్కువ పుచ్చుకున్నట్టున్నావ్. కారు నేను డ్రైవ్ చేయనా?" అడిగాడు కర్ట్.

నా జీవితంలో ఎప్పుడూ నేనంత ఆశ్చర్యపడలేదు "నువ్వు... నువ్వు డ్రైవ్ చేస్తావా?" అనబోయాను. కానీ అతడి మీద నాకు నమ్మకం ఉంది. కారు తాళాలు అతనికిచ్చి నిశ్శబ్దంగా ప్రక్క సీటులో కూర్చున్నాను. మామూలుగా మా ఇంటికి చేరుకోవడానికి దాదాపు అరగంట పడుతుంది. కానీ ఆ రోజు మూడు గంటలు పట్టింది. ఎక్కడ ఎడం వైపుకి తిప్పాలో నేను సలహా ఇస్తుంటే, ఆక్సిలేటరు, క్లచ్‌ల మీద కాళ్ళు మారుస్తూ - ఒక్కొక్క అంగుళమే ముందుకు కదుల్తూన్న రీతిలో, అతడు జాగ్రత్తగా నన్ను ఇంటికి దగ్గరకి తీసుకొచ్చి దింపాడు. అతడికి కృతజ్ఞతలు తెల్పి నేను సెలవు తీసుకున్నాను.

నేను కొద్దిగా కంట్రోల్ తప్పగానే ఆ విషయాన్ని అతడు గుర్తించడమూ, నేను ఇస్తున్న సలహాలను అనుసరించి అతడు నన్ను జాగ్రత్తగా ఇంటికి తీసుకురావడమూ, ఆ రాత్రి నన్ను ఎంతో ఆలోచింపచేసింది. అటువంటి స్నేహితుడిని నేనింతకాలం ఎందుకు గుర్తించలేదా అనుకున్నాను. మరుసటి రోజే అతడికి మన కంపెనీలో ఒక ప్రముఖ స్థానాన్ని కల్పించాను. గత పాతిక సంవత్సరాలుగా అతడు ఎంత కష్టపడ్డాడో, నేనేదన్నా తప్పు చేస్తున్నప్పుడు నన్నెలా సరిదిద్దాడో మీ అందరికీ తెలుసు. అతనే మన ప్రస్తుత జనరల్ మేనేజర్ కర్ట్" అని ఛైర్మన్ ఉపన్యాసం పూర్తి చేయగానే ఆ హాలు చప్పట్లతో దద్దరిల్లింది.

గుడ్డివాడైన కర్ట్ తడుముకుంటూ లేచి, కృతజ్ఞతాపూర్వకంగా సభికులకి సెల్యూట్ చేసాడు.

* * *

మానవ సంబంధాల్నీ, మనిషి మీద మనిషికి ఉండాల్సిన నమ్మకాన్నీ తెలియపరచే అద్భుతమైన కథ ఇది. కథ కాదు! యథార్థ సంఘటన.... ప్రస్తుతం జనరల్ మోటార్స్ ఎగ్జిక్యూటివ్ డైరెక్టరుగానే కర్ట్ కొనసాగుతున్నాడు.

'మంచి సంబంధాలు' అనేవి కేవలం వ్యాపార రంగంలోనో లేదా మనిషికీ మనిషికీ మధ్య మాత్రమే కాదు. అంతకన్నా మరో ముఖ్యమయిన వృత్తం వుంది. దాని పేరు దాంపత్యం.

మంచి సంబంధం వుండవల్సింది నిజంగా భార్యాభర్తల మధ్యనే. ఇంట గెలిచి రచ్చ గెలవమన్నారు. ఇంట్లోనే సుఖం లేని వారికి బయట ఆనందం దొరకటం దుర్లభం. భాగస్వాములు ఆస్థులు పంచుకుని విడిపోవచ్చు. కానీ, భార్యభర్తలు అంత సులభంగా విడిపోలేరు. భాగస్వామితో సుఖం లేనప్పుడు - అందులో తన తప్పు ఎంతవరకూ వుంది- అన్న విషయాన్ని నెం. 1 నిష్పక్షపాతంగా ఆలోచిస్తాడు. తానెలా ఆనందంగా వుండగలడో ఆ పని (ఇతరులకి బాధ కలగకుండా) చేస్తాడు. అంతే తప్ప - మనుష్యుల్తో ఏదో విధంగా రాజీ పడ్తూ బ్రతకటాన్ని అలవాటు చేసుకోడు. సరదాగా ఈ కథ చదవండి.

* * *

తన భర్త ఈ ప్రపంచాన్ని వీడిపోతున్న సమయంలో భార్య అతడి చేతులు పట్టుకుని కళ్ళమ్మట నీళ్ళతో కూర్చుందంట. ఆ మొగుడు ఒక్కొక్క మాట కూడగట్టుకుంటూ ఈ విధంగా అన్నాడట.

"నీకు తెలుసా? నా జీవితంలో ఎప్పుడు కష్టం వచ్చినా నువ్వు నా పక్కనే వున్నావు".

భార్య దిగులుతో, ప్రేమతో అవునన్నట్టు తలూపిందట.

"నేను ఉద్యోగం నుంచి సస్పెండ్ అయినప్పుడు నా పక్కనే ఉన్నావు. ఉద్యోగానికి రాజీనామా ఇచ్చి వ్యాపారం పెట్టి అందులో లక్షలు నష్టపోయినప్పుడు నా పక్కనే ఉన్నావు".

భార్య సజల నేత్రాలతో తలూపింది.

"నాకు కారు నాకు యాక్సిడెంటయ్యి ఆర్నెల్ల పాటు కదలకుండా ఉన్నప్పుడు ఆస్పత్రిలో నా మంచం పక్కనే ఉన్నావు".

భార్య ఇప్పుడవన్నీ ఎందుకన్నట్టు ఆపు చేయబోయిందట.

భర్త కొనసాగించాడు "నాకు లాటరీలో ఒక్క నంబరు తేడాతో పది లక్షల బహుమతి తప్పిపోయినప్పుడు నా పక్కనే ఉన్నావు. వ్యాపారంలో నష్టం వచ్చి మన ఇల్లు వేలం వేస్తున్నప్పుడు కూడా నువ్వు నా పక్కనే నిలబడ్డావు" అని ఆగి, నెమ్మదిగా "దీనంతటికీ అర్థం ఏమిటో తెలుసా?" అంటూ గాఢంగా శ్వాస పీల్చుకున్నాడట.

అతడి భార్య ప్రేమగా అతడి వైపు చూస్తూ "ఏమిటండీ దాని అర్థం" అని అడిగిందట.

"నువ్వు నా దురదృష్టానివి." అని అతడు ఆఖరి శ్వాస వదిలాడట.

* * *

బాగా నవ్వు తెప్పిస్తున్నా, చాలామంది రాజీపడే దంపతుల జీవితాలకి ఈ కథ ఒక దర్పణం. అతడి భార్య తరపున కూడా ఇన్ని కారణాలూ వుండి వుండవచ్చు. అందుకే, మానవ సంబంధాలు గొప్పగా వుండాలంటే అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది కమ్యూనికేషన్. 'ప్రియురాలు పిలిచె'లో మేమొక చిన్న సంఘటనని చిత్రీకరించాం. భార్యా - భర్తల మధ్య పచ్చగడ్డి వేస్తే భగ్గుమంటుంది. ఆ సమయంలో వాళ్ళు ఒక సైకియాట్రిస్ట్ దగ్గరకి

వెళ్తారు. అతడొక గమ్మత్తైన సలహా ఇస్తాడు. రాత్రి ఏడుగంటల నుంచీ పడుకునే వరకు కరంటు తీసేసి, కొవ్వొత్తి కూడా వెలిగించకుండా దైనందిన జీవితం గడపమని చెప్తాడు. ఒకరి మొహంలోకి ఒకరు సూటిగా చూసుకోలేనంతగా మానసికమైన దూరం ఉన్న ఆ దంపతులు, కరంటు లేనప్పుడు తప్పనిసరైన పరిస్థితుల్లో తమ నోటి మీదా, చెవుల మీదా ఆధారపడవలసి ఉంటుంది. ఆ విధంగా వాళ్లు ఒకరికొకరు కాస్త దగ్గరవుతారు.

* * *

మనం మానవ సంబంధాల గురించి ఈ ప్రకరణంలో చదువుతున్నాం. సంబంధాల్ని గట్టిపరిచేది 'నమ్మకం'. కొనసాగించేది 'కమ్యూనికేషన్' అని తెలుసుకున్నాం.

భార్యాభర్తల మధ్య మూలసూత్రాలూ, జీవన విధానాలు, నమ్మకాలూ, అలవాట్లూ అభిరుచులూ, మొదట్నుంచీ వేర్వేరుగా వుంటే, ఆ దుర్భర జీవితం అనుభవించటం కన్నా, విడిపోవటం మంచిది. దీన్ని చాలా మంది ఛాందసవాదులు వొప్పుకోరు. రాజీపడమంటారు. రాజీపడితే మంచిదే. కానీ AT WHAT COST ? అన్ని సుఖాలూ వదులుకుని... దుర్భరమైన దాంపత్యం గడపటం కోసం కాదు రాజీపడాల్సింది.

ఇక్కడ ఒక ముఖ్య విషయం గుర్తుపెట్టుకోవాలి! విడాకులవల్ల వచ్చే లాభాలు ఏమిటి? నష్టాలు ఏమిటి ? అని అన్నీ కూలంకషంగా ఆలోచించి, నష్టాలకన్నా లాభాలు ఎక్కువ వున్న పక్షంలో, సమాజమూ బంధువుల గురించి ఆలోచించకుండా విడిపోవచ్చు. అలా కాకుండా, కలిసి వుండటానికి నిశ్చయించుకున్న పక్షంలో.... ఆ బంధాన్ని గట్టిపర్చటానికి, మనసా వాచా కర్మణా కృషి చేయాలి. అంతే తప్ప, ఏదో ఒకలా బ్రతకటానికి రాజీపడకూడదు.

చీలికలు పెద్దవి అవటానికి మూలకారణం 'వాదనలు'. భార్యాభర్తల్లో మంచి సంబంధాలు క్రమక్రమంగా పాడవటానికి కూడా వాదనలే కారణం. ఎప్పుడైతే దంపతులు ఇద్దర్లో ఒకరు తమ వాదనలు చెప్పటం ప్రారంభించారో, మరొకరు - అంతకంటే పటిష్టంగా తమ వాదన నిర్మించుకుంటారు.

ఒక భర్త, భార్యకి ఈ విధంగా ఉత్తరం వ్రాసాడట.

ప్రియమైన శ్రీమతికి,

గత సంవత్సరపు డైరీ చదువుతూ వుంటే నాకీ విషయం తెలిసింది. గత సంవత్సరపు 365 రోజుల్లో మనం కేవలం ముప్పై ఆరు సార్లే కలిశాం. అంటే పది రోజులకొకసారన్న మాట. డైరీ మొత్తం పరిశీలిస్తే మనం కలవకపోవటానికి ఈ క్రింది కారణాలు కనబడ్డాయి.

1. పదిహేను సార్లు మరీ ఆలస్యమైపోయింది.
2. నలభై తొమ్మిదిసార్లు నువ్వు బాగా అలిసిపోయినావు.
3. ఇరవై రోజులు మరీ వేడిగా ఉక్కపోతగా వుండింది.

4. పదిహేను సార్లు నువ్వు నిద్రపోతున్నట్టు నటించావు.
5. ఇరవై రెండు సార్లు నీకు తలనొప్పి వచ్చింది.
6. పదిహేడు సార్లు పిల్లలు నిద్రపోలేదేమోనని భయపడ్డావు.
7. పదహారుసార్లు మనిద్దరి మధ్య గొడవలొచ్చి మూడ్ లేదు.
8. పందొమ్మిది రోజులు మరుసటి రోజు పొద్దున్నే లేవవలసిన పని వుండింది.
9. ఆరుసార్లు నువ్వు అర్ధరాత్రి వరకూ మంచి సినిమా వస్తుందని టీ.వీ. ముందే కూర్చుండిపోయావు.
10. ఐదుసార్లు ఒళ్ళు నొప్పులన్నావు.
11. తొమ్మిదిసార్లు మన ఇంటికి బంధువులొచ్చారు. మొత్తానికి 36 సార్లు కలిసాం.

అందులో

1. ఆరుసార్లు నువ్వు మధ్యలో ఏదో పని వచ్చి లేచిపోయావు.
2. ఎనిమిదిసార్లు, అది చూడగానే గుర్తొచ్చినట్టు, నువ్వు పై కప్పున్న వున్న ఫ్యాను బాగుచేయించాలనో, లేదా సీలింగ్‌కి రంగు వేయించాలనో గుర్తు చేసావు.
3. నాలుగు సార్లు, మరుసటి రోజు త్వరగా లేవాల్సిన పని వుందని మధ్యలో హెచ్చరించావు.
4. ఏడుసార్లు నేను నా పక్క దగ్గరకి వెళ్తూ, నిన్ను నిద్రలేపి సర్దుకుని సరిగ్గా పడుకోమని చెప్పాను.

దీనికి సమాధానంగా వచ్చిన లేఖ.

ప్రియమైన శ్రీవారికి,

మీ ఉత్తరం అందింది. నేను కూడా నా డైరీ పరీక్షిస్తే క్రింది విషయాలు తెలిసాయి.

1. గత సంత్సరంలో 26 రాత్రులు మీరు ఇంటికి రాలేదు.
2. 33 రోజులు చాలా త్వరగా వచ్చారు.
3. 15 రోజులు అర్ధరాత్రి వరకూ పనిచేసుకుంటూ వుండిపోయారు.
4. 14 రోజులు తెల్లవారుఝామునే లేవాల్సిన పని వుందని ముసుగుపెట్టి పడుకున్నారు.
5. 4 రోజులు జలుబు చేసింది.
6. 45 రోజులు టీ.వీ.లో వచ్చే అర్ధరాత్రి క్రికెట్ మ్యాచ్ చూస్తూ కూర్చున్నారు.
7. 175 రోజులు తాగి వచ్చారు.

నాలుగు కిటికీలు :

మనిషి ప్రవర్తనలో ఈ విధమైన Communication gap, ఆత్మగౌరవం, అభిమానం, కరుణ, శాడిజం, న్యూనతాభావం మొదలైన వెన్నో మిళితమై వుంటాయి. ఆయా గుణగణాలనుబట్టి, అతడికీ మిగతా ప్రపంచానికీ సంబంధం ఏర్పడుతుంది. తనతో తనకి గల సంబంధం కూడా ఈ గుణాల మీదే ఆధారపడి వుంటుంది. దీన్ని ఆధారం చేసుకుని, ఇద్దరు మానసిక శాస్త్రవేత్తలు, మనిషి ప్రవర్తనా విధానాన్ని నాలుగు రకాలుగా విశ్లేషించారు. వీటిని Joe & Harris Windows అంటారు.

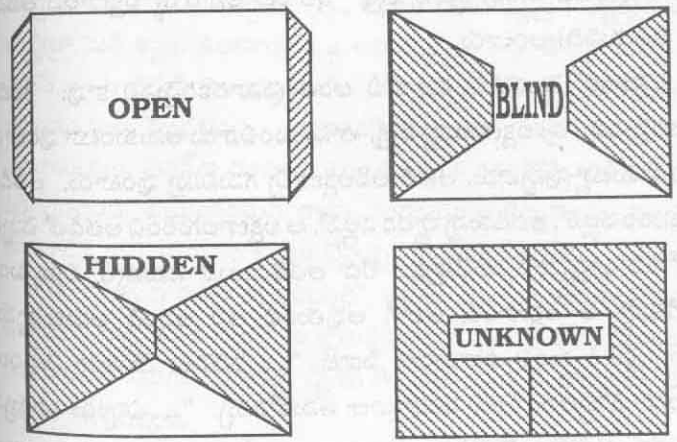
ఇక్కడి నుంచీ ఆ శాస్త్రజ్ఞులు మరింత లోతుగా ఈ శాస్త్రాన్ని చర్చించారు. అంతలోతయిన చర్చ మనకి ఇక్కడ అనవసరం. సులభమైన భాషలో వివరిస్తాను.

1) తన గురించి, తనతో సహా అందరికీ తెలిసింది (Open)

2) తన గురించి, తనకికాక, కేవలం మిగతావారికి మాత్రమే తెలిసింది (Blind)

3) తన గురించి, మిగతావారికి కాక, కేవలం తనకే తెలిసింది (Hidden)

4) తన గురించి కనీసం తనక్కూడా తెలియనిది (Unknown)



ఓపెన్ : రాఘవరావు అప్పులెవరి దగ్గరా తీసుకోడు. కోపమొస్తే మనిషికాదు. కానీ చాలా బిడియస్తుడు.... ఇదంతా ఓపెన్. అతడికీ తెలుసు. అందరికీ తెలుసు.

బ్లైండ్ : సుబ్రమణ్యం అతిగా వాగుతాడు. కాస్త తీర్థం పుచ్చుకుంటే మనిషికాడు. నిద్రలో గురక ఆమడదూరం వినిపిస్తుంది. సాయంత్రపూట అతడి కంపెనీ మహాబోరు. ఇక్కడి

మాటలు అక్కడా, అక్కడి మాటలు ఇక్కడా చెప్తాడు. అక్కడ లేని మూడో వ్యక్తి గురించి చులకనగా మాట్లాడతాడు. చీరె కనపడితే చాలు, చూపు తిప్పుకోలేడు. సాయంత్రమయ్యేసరికి ఎవరు డ్రింక్ ఇప్పిస్తారా అని బయల్దేరతాడు. తాను చాలా సెంటిమెంటలిస్ట్ అని చెప్పుకుంటూ, స్నేహితుల దగ్గర తీర్థమూ, అన్నయ్యల దగ్గిర్నుంచి పెద్ద బహుమతులూ కొట్టేస్తూ వుంటాడు..... ఇదంతా బ్లైండ్. అంటే, తన గురించి అందరూ ఇలా అనుకుంటున్నారని సుబ్రమణ్యానికి తెలీదు. చెప్పినా నమ్మ(లే)డు కూడా.

హిడెన్ : నిండుబొట్టు కామాక్షిని భర్త చాలా మెచ్చుకుంటాడు. కానీ, అత్తగారు చాలా హింసపెడుతూ వుంటుంది. చుట్టు పక్కల వాళ్ళకి కామాక్షి చాలా గొప్ప దైవభక్తురాలు. ప్రొద్దున్న తులసికి, సాయంత్రం గుడిలో విగ్రహానికీ పూజ చేస్తుంది. ఆమె ఎప్పుడూ ఒకటే ప్రార్థిస్తుంది. "..... నా అత్తగారిని తొందరగా తీసుకెళ్ళు దేవా", అని..... ఇదంతా హిడెన్. అంటే, కేవలం తనకి మాత్రమే తెలిసినది. తన మనసులో వున్నది. ఇతరులకి తెలియనిది.

అన్‌నోన్ : నిశాంత్‌కి తన జీవితం పట్లా, భవిష్యత్తు పట్లా అంతర్గత భయాలు చాలా వున్నాయి. పైకి చాలా హుషారుగా వుంటాడు. రాత్రిళ్ళు భయంకరమైన కలలు వస్తాయి. అయితే ఆ కలలు, తన అభద్రతా భావనకి సూచనలని అతడికి కూడా తెలీదు. అతడిని చూసే వారికీ, అతడో సంపూర్ణమైన వ్యక్తి. ఇలాంటి అనారోగ్య లక్షణాలని అన్‌నోన్ (ఎవరికీ తెలియనిది) అంటారు.

పై విశ్లేషణలో మొదటిదీ, మూడోదీ అంత ప్రమాదకరమైనవి కావు. రెండోది ప్రమాదకరమైనది. ఈ లక్షణాలున్న వ్యక్తి, తాను మంచివాడు అనుకుంటూ వుంటాడు. కానీ అతడి చుట్టూ వున్నవారు, అతడి అవలక్షణాల్ని గమనిస్తూ వుంటారు. అతడితో వున్న అవసరం వల్లనో, అతడికున్న స్థానం వల్లనో, ఆ లక్షణాలగురించి అతడితో చెప్పరు. అతడితో పని పూర్తవగానే వదిలేస్తారు. లేదా అతడేదయినా సమస్యలో చిక్కుకుంటే, "....అతడికున్న ఆ లక్షణాలకి, అలాగే అవుతుంది అని అప్పుడే అనుకున్నాము" అంటారు. దీనికి మంచి ఉదాహరణ పేకాట. "..... పదివేలు పోయినా నిబ్బరంగా వుండటం నా గొప్పతనం" అని వరహాల్రాజు అనుకోవచ్చు. "..... ఎప్పుడు కూర్చున్నా పదివేలకి తక్కువ పోగొట్టుకోకపోవటం వరహాల్రాజు బలహీనత" అని అతడి స్నేహితులు భావించవచ్చు. ఈ విధంగా, తన పట్ల తాను గుడ్డిగా వుండటాన్ని '.... బ్లైండ్' అంటారు.

నాలుగో లక్షణం మరీ ప్రమాదకరం. జాకిల్ అండ్ హైడ్ కథలోలాగా, ఒక మనిషిలో ఇద్దరు మనుష్యులుండటం, నిద్రలో నడక, అంతర్లీనమైన టెన్షన్‌మొదలయినవన్నీ ఇటువంటి లక్షణాలే. వీటిని సరిఅయిన సమయంలో గుర్తించకపోతే, అగ్ని పర్వతం

పేలినట్టు ఇది పేలవచ్చు. అసలు కారణం కనుక్కోవాలి. ఒక పైరు మొక్క ఎండి పోతోందంటే, దానికి ఎన్ని కారణాలయినా వుండవచ్చు. ఎరువు లేకపోవటం, నీరు సరిపోకపోవటం, విత్తనంలో బలం లేకపోవటం వగైరా.....

ఒక విద్యార్థికి లెక్కలంటే భయం. మిగతా సబ్జెక్ట్‌లలో మార్కులు బాగానే వచ్చినా లెక్కల్లో మాత్రం తక్కువ వస్తాయి. దీన్ని ఇప్పుడు విశ్లేషిద్దాం.

1) లెక్కల్లో మార్కులు తక్కువ వచ్చాయి. లెక్చరర్ అందరి ముందూ తిట్టాడు. కొందరు సానుభూతి చూపించారు. కొందరు నవ్వారు. మొత్తానికి, అందరికీ తెలిసి పోయింది. (Open)

2) లెక్కల పరీక్షాపత్రం ఇవ్వగానే చెమట్లు పట్టినయ్. వ్రాస్తున్నాడే గానీ ఏం వ్రాస్తున్నాడో తెలీదు. నీళ్ళు విపరీతంగా తాగుతున్నాడు. చేసిన లెఖ్ఖలనీ కరెక్టే అనుకుంటున్నాడు. చుట్టూ వున్న వాళ్ళకి అతడి కంగారు తెలుస్తోంది. కానీ అతడు మాత్రం నిరర్థకంగా వ్రాసుకుంటూ పోతున్నాడు. (Blind)

3) తన ఓటమికి కారణం అతడి కొక్కడికే తెలుసు. లెఖ్ఖల్ని చూడగానే రక్త ప్రసరణం హెచ్చుతుంది. మెదడంతా గజిబిజి అయిపోతుంది. అంతా అమోమయం. ఈ విషయం మరెవరికీ తెలీదు. (Hidden)

4) అసలు విషయం ఇదే మీ కాదు. ఎనిమిదో క్లాసులో ఆల్జీబ్రా ప్రారంభిస్తూ లెఖ్ఖల మాస్టరు ఈ విధంగా చెప్పాడు. "..... లెఖ్ఖలు చాలా కష్టమైన సబ్జెక్టు. అందులోనూ ఆల్జీబ్రా మరీ కష్టం. ఉదాహరణకి a + b లోంచి a + b తీసేస్తే సున్నా అవుతుంది. మైనస్ a + b తీసేస్తే 2a అవుతుంది...' అన్నాడు ఆ రోజుల్లో. అంతే... ఆ కుర్రవాడికి అయోమయం మొదలైంది. పైతాగరస్ సిద్ధాంతం చెప్తూ $a^2 + b^2 = c^2$ అన్నాడు. అయోమయం, టెన్షన్‌గా మారింది. Log θ, Sin θ దగ్గిరకొచ్చేసరికి అది నెర్వస్‌నెస్‌గా పరివర్తనచెంది, భయంకరమైన రాక్షస కలగా రూపు దిద్దుకుంది. ఈ విషయం ఆ కుర్రవాడికి గానీ, ప్రస్తుతం లెఖ్ఖలు చెప్తున్న మాస్టర్‌కిగానీ తెలీదు. (Hidden).

ఈ విధమైన పరిణామ క్రమంలో, అసలు విషయం తెలుసుకోకుండా మాస్టర్ తిట్టాడు. విద్యార్థి తనకి లెఖ్ఖల్లో, ఆ క్లాసుకి సరిపడా స్టాండర్డ్ లేదనుకుంటున్నాడే తప్ప, అసలు ఒకటో తరగతి ప్రాథమిక స్థాయే లేదనీ తెలుసుకోలేకపోయాడు. మనో విశ్లేషణ ఉపయోగపడేదిక్కడే.

ఒకప్పుడు మానసిక శాస్త్రవేత్తలు మనిషి మూడు రకాలుగా విశ్లేషించేవారు. (ఎ) నీ గురించి నువ్వేమనుకుంటున్నావో అది నువ్వు. (బి) నీ గురించి ఇతరులేమనుకుంటున్నారో అది నువ్వు. (సి) నిజంగా నువ్వేమిటో - అది నువ్వు !!!

కానీ ఆధునిక విశ్లేషకులు ఈ థియరీలు ఒప్పుకోరు. వారు చెప్పేది ఒకే వాక్యం. "....నీకున్న దానితో నువ్వేం చేస్తావో, అది నువ్వు".

మనిషి దృక్పథంలో ఎంత మార్పు వచ్చిందో చూడండి. ముఖ్యంగా, ఇతరులేమనకుంటారు అన్న కాన్సెప్టు పోయింది. మనిషి విలువ, అతడి గుణగణాల మీద కాక, అతడి పనిమీద నిర్ణయించబడుతోంది.

ఇప్పుడొక చిన్న ఎక్సర్‌సైజ్ చేద్దాం. మీరేమిటో మీరు కరెక్టుగా తెలుసుకోవటానికి ఇది ఉపయోగపడుతుంది. కరెక్టుగా మార్కులు వెయ్యటం ద్వారా, మిమ్మల్ని మీరు విశ్లేషించుకోండి.

పుష్పాభిషేకం

జీవితం ఒక దేవాలయం అనుకుంటే ఈ క్రింద ఇరవై విలువైన విగ్రహాలున్నాయి. మీ దగ్గిరున్న "ఎనభై" పుష్పాలను, ఆ విగ్రహాలపై చల్లండి. మీకిష్టమైన విగ్రహంపై ఎక్కువ పూవులు జల్లవచ్చు. కానీ 'పది' కన్నా ఎక్కువ చల్లవద్దు. ఉదాహరణకి, జీవితం సామాన్యంగా సాగిపోతే చాలన్న అభిప్రాయం మీకు బాగా నచ్చిందనుకోండి. దానిమీద 10 పూవులు జల్లవచ్చు. అస్సలు నచ్చలేదనుకోండి. ఒక్క పువ్వు కూడా వెయ్యవద్దు. ఆ విధంగా మీ దగ్గిరున్న 80 పూలని సర్దండి.

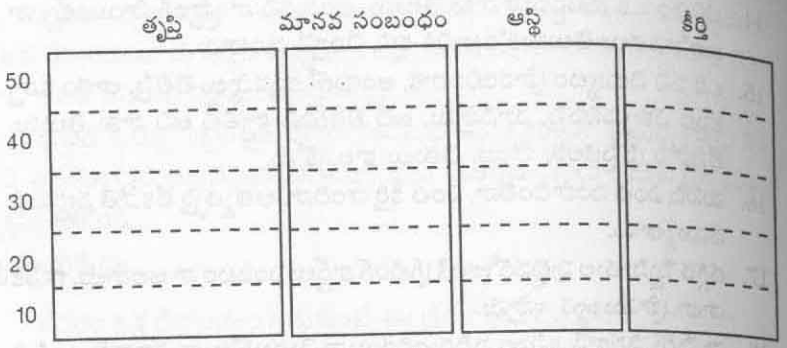
1. అత్యాశ కేన్సర్‌లాంటిదని నా అభిప్రాయం. నా జీవితం ఏ ఒడిదుడుకులు లేకుండా సాగిపోతే చాలు.
2. కనీసం పదిమందికయినా నా పేరు తెలియాలి. అందరిలో ఒకరిగా బ్రతకడం నాకిష్టం లేదు.
3. నాకు నా కుటుంబ సభ్యులు ముఖ్యం. వారి ఆనందం కోసం ఏదైనా చేస్తాను.
4. మనిషి ఆనందంగా వుండాలంటే చాలా కావాలి. ఆ '...చాలా' కావాలంటే 'డబ్బు' అన్నిటికన్నా ముఖ్యం అని నాకు తెలుసు. పైకి ఎంతోమంది ఎన్నో నీతులు చెప్తారు. వారిని చూసి నవ్వుకుంటాను.
5. అనాథ పిల్లలకోసం, వృద్ధుల కోసం కొన్నైనా మంచి పనులు చేస్తాను.
6. స్నేహం కోసం ప్రాణం ఇస్తాను.
7. జ్ఞానం కన్నా మించిన సంపద మరొకటిలేదని నేను నమ్ముతాను.
8. నాకు కీర్తి కావాలి. ఏదో ఒక రంగంలో నెం. 1 అవ్వాలి.
9. అంతులేని సంపాదన నా లక్ష్యం. చేతకాని వారే వేదాంతం మాట్లాడతారు.
10. కర్మ సిద్ధాంతాన్ని నమ్ముతాను. కష్టాల్లో వున్నప్పుడు భగవంతుని ప్రార్థిస్తాను.
11. కేవలం కీర్తి, మంచి స్నేహితులూ వుండి, తినటానికి తిండి లేకపోతే ఏమీ లాభం లేదని నేను నమ్ముతాను.
12. డబ్బుకోసం మర్డర్లు చేయను. అలా అని మడి కట్టుకుని కూర్చోను.
13. నేను ఆపదలో వున్నప్పుడు ఆదుకోవటానికి కనీసం నలుగురు మంచి స్నేహితులు కావాలి. వారికి కూడా నేను అలాగే సాయపడతాను.

14. జీవితం ఒక యుద్ధమని నాకు తెలుసు. అందుకని నా స్ట్రాంగ్ పాయింట్స్, నా బలహీనతలు తెలుసుకోవటానికి కృషి చేస్తూనే వుంటాను.
15. ఒక పని చెయ్యటం ప్రారంభించాక, అందులో కష్టనష్టాలు తెలిస్తే, లాభం కన్నా కష్టం ఎక్కువనిపిస్తే, మానేస్తాను. అదే లీడర్‌షిప్ క్వాలిటీ అని నాకు తెలుసు. లేనిపోని ప్రిస్టేజిలకు పోయి, చేతులు కాల్చుకోను.
16. మనిషి ఎంత సంపాదించినా, ఎంత కీర్తి పొందినా, ఆత్మతృప్తి లేకపోతే వ్యర్థమని నమ్ముతాను.
17. దగ్గిర స్నేహితుల పుట్టినరోజులకి గ్రీటింగ్ కార్డ్‌లు పంపటం నా అలవాటు. దానికి చాలా ప్రాముఖ్యత ఇస్తాను.
18. నా పేరు వినగానే కనీసం పదిమందికయినా మెచ్చుకోలుగా చూడాలి. ఆ స్థితి సాధించటానికి కష్టపడతాను.
19. నా అభివృద్ధి అంతా నా సిన్సియారిటీ, కమిట్‌మెంట్, కృషి, క్రమశిక్షణలపై ఆధారపడి వుందని నాకు తెలుసు. నా గమ్యం ఏమిటో నాకు తెలుసు. అది సాధిస్తే చాలు.
20. కనీసం ఒక రోజైనా మదర్ థెరిస్సాలా బ్రతకాలని నా ఆశయం.

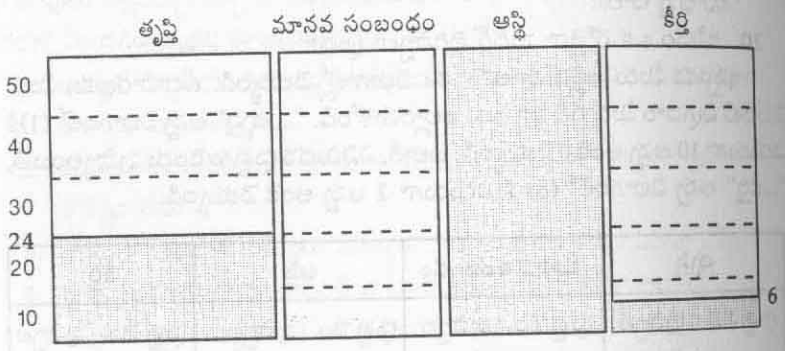
ఇప్పుడు మీరు జల్లిన పూలను ఈ విభాగాల్లో వెయ్యండి. ఉదాహరణకు, మీరు మొదటి విగ్రహం మీద పది పూవులు జల్లారనుకోండి. "....తృప్తి" అన్న విభాగంలో (1)కి ఎదురుగా 10 అన్న అంకెని వెయ్యండి. అలాగే, ఎనిమిదవ ప్రశ్నకు రెండు పుష్పాలయితే, "...కీర్తి" అన్న విభాగంలో (8) కి ఎదురుగా 2 అన్న అంకె వెయ్యండి.

తృప్తి		మానవ సంబంధం		ఆస్తి		కీర్తి	
ప్రశ్న నెం.	పుష్పాల సంఖ్య	ప్రశ్న నెం.	పుష్పాల సంఖ్య	ప్రశ్న నెం.	పుష్పాల సంఖ్య	ప్రశ్న నెం.	పుష్పాల సంఖ్య
(1)	( )	(3)	( )	(4)	( )	(2)	( )
(7)	( )	(5)	( )	(9)	( )	(8)	( )
(10)	( )	(6)	( )	(11)	( )	(15)	( )
(16)	( )	(13)	( )	(12)	( )	(18)	( )
(19)	( )	(17)	( )	(14)	( )	(20)	( )
మొత్తం		మొత్తం		మొత్తం		మొత్తం	

మొత్తం నాలుగు విభాగాలూ కూడితే, ఎనభై రావాలి. ఇప్పుడు వేరే తెల్ల కాగితం మీద, ఈ క్రింది బొమ్మ వేసుకుని, మీకు వచ్చిన మార్కుల (పుష్పాల) ఆధారంగా, ఆ గళ్ళని నలుపు చేయండి.



మీకు మరింత బాగా అర్థం అవటం కోసం, ఒక వ్యక్తికి వచ్చిన మార్కులు ఇలా వున్నాయనుకుందాం. తృప్తి : 24, మానవ సంబంధం 0, ఆస్థి 50, కీర్తి 6, మొత్తం 80. అప్పుడు అతడి పటం ఇలా వుంటుంది.



ఇప్పుడు, పై పటం ఆధారంగా పై వ్యక్తిని విశ్లేషిద్దాం.

పై వ్యక్తికి, డబ్బువల్ల మాత్రమే తృప్తి వస్తోంది. మిగతా మనుష్యుల్తో అతడికి సంబంధం లేదు. కీర్తి, మంచి పేరు అతడికి అవసరం లేదు.కేవలం డబ్బు సంపాదనే ముఖ్యం.

ఇప్పుడు మీ పటాన్ని చూసుకోండి. ఈ క్రింది సూచన్లు ఆధారంగా మిమ్మల్ని మీరు విశ్లేషించుకోండి.

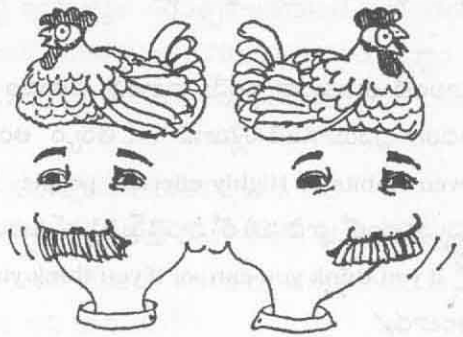
1. తృప్తి, మానవ సంబంధం లేకుండా కేవలం ఆస్థి వుంటే, జీవితచక్రం లోభత్వం వైపు వెళ్తోందన్నమాట. దాని దిశ మార్చాలి.
2. తృప్తి, మానవ సంబంధం ఎక్కువుండి, కీర్తికాంక్షగానీ, ఆస్థిగానీ లేకపోతే, భవిష్యత్తు మరింత జాగ్రత్తగా ప్లాన్ చేసుకోవాలి.
3. తృప్తి ఎక్కువుండి, మిగతావి తక్కువయితే, జీవితం హిమాలయాల వైపు వెళ్తుందని గ్రహించాలి - సన్యసించటానికి!

4. కీర్తి తక్కువవుంటే, కనీసం మానవ సంబంధం ఎక్కువ వుండాలి. రెండూ లేకపోతే, మానవారణ్యంలో ఒంటరి మనిషి అయిపోతారు.
5. తృప్తి ఎక్కువై; ఆస్థి తక్కువైతే, వయసుకి మించి ఎదుగుతున్నారేమో సరి చూసుకోవాలి.
6. మానవ సంబంధంకి ఎక్కువ విలువిస్తే, మొహమాటం, సెంటిమెంటు, మితిమీరిన మంచితనం అనే జ్వరాలు రాకుండా చూసుకోవాలి. ఆ జ్వరాలు వస్తే ఓ పట్టాన నయం కావు. మందు కొనటానికి డబ్బు (ఆస్థి) వుండదు.
7. తృప్తి ఎక్కువ వున్నవారు, తమకి ఎప్పుడైనా ఈర్ష్య కలుగుతుందా? అని పునర్ ఆలోచించుకోవాలి. ఈ ఈర్ష్య లేకపోతేనే నిజమయిన తృప్తి.
8. కీర్తి, డబ్బు కోసం పయనించేవారు, తమకి 'తృప్తి' ఏ స్థాయిలో ప్రారంభమవుతుందో తెలుసుకోవాలి. ఎన్నటికీ తృప్తి లేకపోతే జీవితం వేస్టు.
9. తృప్తి, ఆస్థి ఒకే స్థాయిలో లేకపోతే దానికి కారణాలు విశ్లేషించుకోవాలి.
10. కేవలం కీర్తి ఎక్కువ కావాలనుకుంటున్న వారు, దానికోసం (మిగతా) వేటిని త్యాగం చేస్తున్నారో గ్రహించి, సరిదిద్దుకోవాలి.

పై విశ్లేషణ కరెక్టుగా, మీరు ఎటువైపు వెళ్తున్నారో చెపుతుంది. అయితే, వయసుని బట్టి కూడా పై లెఖ్ఖ మారుతుంది. ఉదాహరణకి, 60 ఏళ్ళ వ్యక్తికి "తృప్తి"లో తక్కువ మార్కులు రాకూడదు. అదే విధంగా, 16 ఏళ్ళ కుర్రాడికి తృప్తిలో 50 మార్కులు వచ్చేస్తే, అతడికి భవిష్యత్తులో ఏమీ సాధించాలన్న కోరిక మిగలదు. అదే విధంగా ముప్పై ఏళ్ళ యువకుడికి 'ఆస్థి' మీద చాలా ఇంటరెస్టు వుండాలి. అదే 90 ఏళ్ళ వృద్ధుడికి వుంటే దాన్ని '...కాపీనం' అంటారు.

ఈ అంశాల ఆధారంగా, మీ వయసు, పరిస్థితులను బట్టి అంచనా వేసుకోండి. బయట నుంచి చూస్తే అంతా బాగానే వున్నట్టు కనపడుతుంది. కానీ లోతుకి వెళ్ళే కొద్దీ మనలోని లోపాలు తెలుస్తాయి. అప్పుడే మనం మారాలి. పట్టిన కుందేలుకి మూడే కాళ్ళు అనకుండా, దృక్పథాన్ని మార్చుకోగలగాలి.

మనని మనం కరెక్టుగా చూసుకోగలగటమే విశ్లేషణ. ఈ క్రింది బొమ్మ చూడండి.



ఒక వ్యక్తి, తన కళ్ళజోడు ఎక్కడో పోగొట్టుకున్నాడు. అందుకని ఎడమపక్కకి, కుడి వైపుకీ చూస్తున్నాడు. అవునా.

మళ్ళీ ఒకసారి ఆ బొమ్మవైపు పరిశీలనగా చూసి, మీరు నిర్ధారణ చెయ్యండి. ఒక అభిప్రాయానికి వచ్చాక, ఈ క్రింది వుదాహరణ చదవండి.

ఒక గొడుగులో ఇద్దరు వ్యక్తులు వెళ్తున్నారు. అందులో లావుపాటి వ్యక్తి వళ్ళు పూర్తిగా తడిచిపోయింది. సన్నగా వున్న వ్యక్తి అంతగా తడవలేదు. ఎందుకు తడవలేదు.....?

దీనికి సమాధానాన్ని రకరకాల వ్యక్తులు, రకరకాలుగా జవాబు చెప్తారు. దీన్నే దృక్పథం అంటారు. మానసిక శాస్త్రవేత్తలు ఈ paradigm గురించి చాలా విలువ ఇస్తారు. ఒక మనిషి విజయం సాధించాలన్నా, అపజయపు నిస్పృహలో మునిగిపోతున్నా, ఈ పారడైమ్ మీదే ఆధారపడి వుంటుందంటారు. సమాజంలో రాబోయే మార్పుని ముందే వూహించి తొందర తొందరగా తన దృక్పథాన్ని మార్చుకోగలిగే వారికి మాత్రమే విజయం లభిస్తుంది. దీన్నే Paradigm Shifting అంటారు. ఒకప్పటి భావాల్నీ, అభిప్రాయాల్నీ జీవితాంతం వదిలి పెట్టలేని వారు, '.... తాము చాలా ప్రిన్స్‌పుల్డ్'' అనో, లేక స్థిరమైన అభిప్రాయాలు వున్న వారిగానో భావిస్తూ, సంతృప్తి చెందుతూ వుంటారు. తమకి వచ్చే కష్టాలన్నీ తమ నిజాయితీ వలన, స్థిరమైన అభిప్రాయాల వలన, వత్తిడులకు లొంగి, వాటిని మార్చుకోకుండా, దృఢంగా నిలబడుటవలన వచ్చాయనుకుంటారు. ".....చాలా కరెక్టు. మరి అటువంటప్పుడు ఈ దృక్పథాల్ని మార్చుకోవచ్చు కదా! కష్టాల్ని ఆ విధంగా అధిగమించవచ్చు కదా.'' అని చెప్తే వినరు.

వర్షం వచ్చినప్పుడే గొడుగు వేసుకుంటారనేది దృక్పథం. కానీ మండుటెండలో కూడా గొడుగులో నడవవచ్చు. లావుపాటి వారికి, ఎండలో నడుస్తూ వుంటే విపరీతంగా చెమట పట్టవచ్చు, వళ్ళు తడవవచ్చు. సన్నటి వ్యక్తి, ఎందుకు తడవలేదన్న దానికి ఇదీ సమాధానం.

వళ్ళు తడవాలంటే తప్పకుండా వర్షమే రావాలన్న దృక్పథం నుంచి బయటకు రావటానికి ఈ విధంగా వుపయోగపడే విశ్లేషణని "..... తర్కం" అంటారు. రాబర్ట్ కోవే తన పుస్తకం Seven Habits of Highly effective people (దీన్నే **విజయంలో భాగస్వామ్యం** అన్న పుస్తకంలో వ్రాసాను) లో పారడైమ్ షిఫ్టింగ్ గురించి చాలా వివరంగా వ్రాస్తాడు. చివర్లో If you think you can, or if you think you cannot, both are correct అంటాడు.

సాధారణంగా మనం "జ్ఞానం"తో ఆలోచిస్తాం. ఈ జ్ఞానం మనకి పెద్దలు నేర్పింది. అలాగే, విలువలు కూడా పెద్దలు ఏర్పర్చినవే. ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు, మనం ఎలా ప్రవర్తించాలో కూడా మనలో ఒక విధంగా ***"ప్రోగ్రామింగ్"*** అయిపోయి వుంటుంది. అలాగే ప్రవర్తిస్తాం కూడా. ఒకమ్మాయికి 28 ఏళ్ళు. భర్త మరణించాడు. పునర్వివాహం చేసుకోవాలని ఆశ వుంది. కానీ సహజం ఏమనుకుంటుందో అన్న భయం. సమాజం ఎప్పుడో మారిందని తెలుసుకోవటం లేదు. తాత ముత్తాతలు ఇచ్చిన '...ప్రోగ్రామింగే' నడుస్తోంది. ఇటువంటి పాత ఆలోచనా విధాన్నించి బయటపడి, కొత్తగా పరిశీలించటాన్ని LATERAL THINKING అంటారు. అంటే, పాతని బ్రద్దలు కొట్టి కొత్తగా ఆలోచించటం. ఉదాహరణకి, గతంలో VII ని ఎనిమిది చెయ్యమన్నాం. పక్కకి గీత గీసి, సులభంగా VIII చేసాడు అవతలి వ్యక్తి. తొమ్మిది (IX)ని ఒక గీత ద్వారా ఆరు చెయ్యమన్నప్పుడు పాత పద్ధతిలోనే ఆలోచించాడు తప్ప SIX అన్న ఆలోచన రాలేదు. అదే విధంగా తొమ్మిది (IX)ని ఎనిమిది చేయటం ఎలా ? అన్నప్పుడు చాలామంది పాత ఆలోచన నుంచి బయటపడలేరు. 1X8 అన్న ఆలోచనే రాదు. 1 × 8 = 8 కదా. లేటరల్ థింకింగ్ అంటే అదే దాని ద్వారానే N.L.P. వస్తుంది.

ముందు పేజీలో బొమ్మ ఇప్పుడు పరిశీలించండి. నిజానికి ఆ వ్యక్తి, రెండు బొమ్మల్లోనూ ఒకే వైపు చూస్తున్నాడు. పైనున్న కోళ్ళని, క్రింద మొహాన్నీ, వేళ్ళతో మూసి చూస్తే, మీకు ఆ విషయం కరెక్టని అర్థమవుతుంది. మీ పూర్వపు అభిప్రాయం తప్పని తెలుస్తుంది. పాతని మార్చుకుని కొత్తని ట్యూన్‌చేసుకోవటమే ఆ విధమైన న్యూరో లింగ్విస్టిక్ ప్రోగ్రామ్ (N.L.P.). మనో విశ్లేషణలో ఈ ముఖ్యమైన విభాగమే "... మార్పు".

మార్పు

మనిషి పుట్టి ఇరవై లక్షల సంవత్సరాలనుకుంటే, ఒక "తరం'' అంటే ముప్పై సంవత్సరాలనుకుంటే, మనం ప్రస్తుతం 70,000వ తరంలో వున్నాం. అందులో 69,600 తరాలు గుహల్లోనూ, గత 400 తరాల నుంచి మాత్రమే "....ఇళ్ళలో'' వుండటం ప్రారంభించాం.

ఆ విధంగా గుహల్లోంచి బయటకొచ్చిన మనిషి -

పదివేల సంవత్సరాల క్రితం, అంటే క్రీ.పూ. 8000లో మొట్టమొదటిసారి భాష తెలియగానే, తన ఇంటి ముందు ఒక బోర్డు తగిలించాడు. ఆ బోర్డు మీద "MY SWEET HOME" అని వ్రాసి ఉండేది.

ఇప్పుడది మాయమైంది.

కొడుకులు అమెరికాలోనూ, తండ్రులు అనాథ శరణాలయాల్లోనూ నివశిస్తూంటే ఇక స్వీట్ హోం ఎక్కడుంది ? అందుకే ఇటీవలి కాలంలో ఆ బోర్డులు కనపడటం లేదు.

మార్పు అంటే అదే ! రెండు మిలియన్ సంవత్సరాల మనిషి మనుగడలో అందంగా పుట్టిన 'ఉమ్మడి కుటుంబ వ్యవస్థ', కనీసం పదివేల సంవత్సరాలు కూడా నిలబడలేదు. సంస్కారం లేనప్పుడే ఆటవికులు ఉమ్మడిగా కలిసి వుండేవారు. సంస్కారంతోపాటూ మార్పూ వేగంగా వస్తోంది.

మార్పుని కొలిచేది కాలం. కాలాన్ని ప్రాతిపదికగా తీసుకుని, మార్పు యొక్క వేగాన్ని నిర్ణయిస్తారు. "....అక్కడున్న పాత ఇంటిని పడగొట్టి, ఫైవ్ స్టార్ హోటల్‌ని కేవలం ఏడాదిలో కట్టార్రా..." అంటూ ఒకరు ఆశ్చర్యపోయారనుకోండి ! భూమి, సూర్యుడి చుట్టూ ఒక ప్రదక్షణ చేసే లోపులోనే అంత పెద్ద భవంతి నిర్మింపబడిందనైనా చెప్పొచ్చు. అంత పెద్ద భవంతి నిర్మించటానికి, పది లక్షల పెన్సిళ్ళు చెక్కేటంత కాలం పట్టిందనైనా చెప్పొచ్చు. నేను ముప్పై సంవత్సరాల్నుంచీ నాటక, నవలా రచయితగా వున్నానంటే గొప్పగా ధ్వనిస్తుంది. 1560 వారాలపాటు పత్రికలకి సీరియల్స్ వ్రాసానూ అంటే, ఇంతేనా అనిపిస్తుంది. మార్పు ఒక్కోసారి, ఎగిసి మళ్ళీ క్రిందపడే కెరటంలా కూడా ఉంటుంది. క్రీ.శ. 1800లో ప్రపంచం మొత్తంమీద ఏడాదికి లక్ష పుస్తకాలు ప్రింటయితే, క్రీ.శ. 2000లో 100 లక్షల పుస్తకాలు ప్రింటయ్యాయి. కానీ 2020 కల్లా అది తిరిగి లక్షకి దిగిపోవచ్చు. అప్పటికి కంప్యూటర్ చిప్సే పుస్తకాలుగా మారతాయి కాబట్టి.

సగటు వ్యక్తులకు "....మార్పు" గురించి ఇటువంటి లోతయిన అవగాహన వుండదు. కొందరు తెలివైనవారు మాత్రమే దీన్ని లాభకారిగా ఉపయోగించుకోగలుగుతారు. సాంకేతిక రంగంలో వచ్చే మార్పుల్ని అందరికన్నా ముందుగా పట్టుకున్న పారిశ్రామికవేత్తలు ఎంతో లాభం పొందారు. ఆ తరువాత అందులో ప్రవేశించినవారు చేతులు కాల్చుకున్నారు. పశ్చిమ గోదావరి జిల్లాలో రొయ్యల చెరువులు దీనికి మంచి ఉదాహరణ. వీరు గొర్రెలమంద రకం. ఈ ప్రపంచంలో మనుషుల్ని ఈ విధంగా చాలా రకాలుగా విడగొట్టవచ్చు. భారతీయులు, అమెరికన్లు వగైరా (దేశం బట్టి). శ్వేత దేశీయులు, ద్రవిడులు, ఆఫ్రికన్లు (వర్ణం బట్టి). బ్రాహ్మణులు, క్షత్రియులు (కులం బట్టి). విద్యావంతులు, విద్యాహీనులు (చదువు బట్టి). ధనవంతులు, సామాన్యులు, బీదలు (డబ్బు బట్టి). ఇలా ఎన్నో వర్గాలుగా విభజించవచ్చు. అయితే మొత్తం జనావళిని, మరో రకంగా కూడా మూడు విధాలుగా గుర్తించవచ్చు. నిజానికి అదే అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది.

1) గతంలో నివశించేవారు. 2) వర్తమానంలో నివశించేవారు. 3) భవిష్యత్తులో బ్రతికేవారు.

ఇప్పటికీ కొందరు గిరిజన ఆటవిక ప్రజలు విల్లమ్ములతో జంతువుల్ని వేటాడుతూ బ్రతకటం మనకి తెలుసు. ఎన్నో రోగాల్తోనూ, అకాల మరణాలతోనూ వీరు అనాగరికంగా బ్రతుకుతున్నారు. వీరి గురించి మనం జాలిపడతాం ! మరింత అందంగా, సౌఖ్యంగా బ్రతకొచ్చు అని సంస్కరించటానికి ప్రయత్నిస్తాం !! నాగరికత, అభ్యుదయ భావాలూ వేర్పాలనుకుంటాం !!! కానీ వారు మారరు. మారటానికి ఒప్పుకోరు. మనకి మరింత జాలి కలుగుతుంది. చిరాకేస్తుంది. వీరంతా గతంలో నివశించేవారు.

మరి వర్తమానంలో బ్రతికే వారి సంగతేమిటి ? వారు మాత్రం "భవిష్యత్తులో బ్రతికేవారి"లా మారటానికి ఒప్పుకుంటారా? మరింత అందంగా, సౌఖ్యంగా బ్రతకొచ్చు అని చెప్తే వింటారా? చాలామంది వినరు. మార్పుని ముందు హేళన చేస్తారు. తరువాత వ్యతిరేకిస్తారు. ఆపైన ప్రశ్నిస్తారు. వాదిస్తారు.

చివరకు ఒప్పుకుంటారు. ఒప్పుకుని తీరతారు. కానీ ఎప్పుడు? కాలంతో మారటం తప్పనిసరి అయ్యాక.

ఒక వ్యక్తి ముప్పై ఏళ్ళ వయసులో మరణించాడనుకుందాం. అతడి ఇరవై ఏళ్ళ వితంతు భార్యని, అతని కుటుంబ సభ్యులు చితిమీద (సతి) కాల్చేసారు. ఏమవుతుంది? పోలీసులు వారినందర్నీ అరెస్టు చేస్తారు. పార్లమెంటు వరకూ వెళ్ళి గొడవ అవుతుంది. కాల్చిన వాళ్ళని క్రిమినల్స్ అంటాం. ఒక ఐ.ఏ.యస్. ఆఫీసర్ తండ్రి మరణించాడు. అతడు గుండు గీయించుకున్నాడు. 'ఆచారం' అంటాం. ఒక ముసలాయన, తన ఇంటికి ఎవరయినా అపరిచితుడయిన వ్యక్తి వచ్చి వెళ్తే, ఇల్లంతా శుభ్రంగా కడిగిస్తాడు. 'పాతకాలం' అంటాం.

ఏది క్రైమ్? ఏది అనాచారం? ఏది ఆచారం? ఏది పాతకాలం? బ్రతుకంటే ఇష్టమున్న ఒక చిన్న అమ్మాయిని సతిపేరిట చంపటం అనాచారం అయినప్పుడు, ఆ అమ్మాయికి ఇష్టమయిన బొట్టు తొలగించమనటం అనాచారం కాదా? గుప్తనిధి కోసం పసిపిల్లల్ని బలి ఇవ్వటం క్రైమ్ కాదా? రాహుకాలం చూసి బయల్దేరటం 'పాతకాలం' కాదా?

సరే. ఇదంతా గతం. ఇక భవిష్యత్తులోకి వెళ్దాం. తన స్వదేశాన్నీ, తన గ్రామాన్నీ, ఇంటినీ వదిలి పెట్టటానికి ఇష్టపడని ఒక అరవయ్యేళ్ళ వృద్ధురాలికి, కొడుకులు, కోడళ్ళు, మనవళ్ళు కలిసి పునర్వివాహం చేసి, సంతోషంగా తిరిగి అమెరికా వెళ్ళిపోయారనుకోండి. "...అమ్మో! ఫార్వర్డ్" అంటాం. "...స్వార్థం" అంటాం. "...పిదప కాలం. పిదప బుద్ధులు" అని తిట్టుకుంటాం. అదేవిధంగా, ఏ బాదరబందీ లేకుండా, కంప్యూటర్‌తో రోమాన్స్ చేయటం మంచిదని ఏ అమ్మాయి అయినా అంటే, '...పిచ్చిది' అంటాం.

ఇంకో యాభై ఏళ్ళ తరువాత జరగబోయేది అదేననీ, మనిషి సంతోషమే వ్యవస్థని నెమ్మదిగా మారుస్తుందనీ అనుకోము. వంద సంవత్సరాల క్రితం పక్క ఊర్లో ఉద్యోగం వస్తే వెళ్ళటానికి సంశయించే కుర్రవాడు, ప్రస్తుతం తన తల్లిదండ్రుల్ని వదిలి అమెరికా వెళ్ళిపోవటంలో ఏ మాత్రం స్వార్థం లేదనీ, అది బా....గు....వ....డ....ట....మ....నీ మనస్ఫూర్తిగా నమ్ముతాం!! అతడు "...ఇంకా" డబ్బు పంపటం ప్రారంభించలేదని మనసు మారుమూల పొరల్లో ఆలోచిస్తాం!!!

డాక్టర్ ఆల్విన్ టాఫ్లర్ అనే రచయిత, ముప్పై సంవత్సరాల క్రితం రెండు గొప్ప పుస్తకాలు వ్రాసాడు. ఈ పుస్తకాలు కొన్ని మిలియన్ కాపీలు అమ్ముడు పోయినవి. ఒకటి FUTURE SHOCK. రెండు THIRD WAVE. అప్పట్లో నాకు అవి అంతగా అర్థం కాలేదు. ***"వంద సంవత్సరాల తరువాత మనుష్యులు ఎలా బ్రతుకుతారో, మేధావులు ఈ రోజు అలాంటి ఆలోచనల్తో బ్రతుకుతారు"*** అంటాడు టాఫ్లర్. టాఫ్లర్ దృష్టిలో, గతంలో **బ్రతికిన** ఆటవికులకీ, వర్తమానంలో **బ్రతుకుతున్న** ఛాందసులకీ పెద్ద తేడా లేదు.

గతంలో ఎవరయినా మరణిస్తే, ఎక్కడెక్కడి బంధువులూ పరామర్శ కోసం ఆగమేఘాల మీద వచ్చేవారు. ప్రస్తుతం ఆ పరిస్థితి మారింది. మరో పది సంవత్సరాల తరువాత, పెళ్ళిళ్ళకి హాజరు తక్కువగా వుంటుందనీ, కేవలం ఇంటర్నెట్‌లో వివాహ సందేశాలు పంపబడతాయంటే, వర్తమానపు మనిషి నమ్మడు. ఒకవేళ నమ్మినా, తాను ఆ పరిస్థితులకి అలవాటు పడటానికి చాలా వ్యవధి తీసుకుంటాడు. అదే విధంగా, మరో వందేళ్ళ తరువాత, స్మశానంలో పెద్ద స్క్రీన్ వుంటుందని, పెళ్ళిళ్ళల్లోలాగే దానిపై సంతాప సందేశాలు చూపబడవచ్చు అని చెప్పినా నమ్మడు.

మార్పుని, కాలంతో కొలవాలని మొదట్లో చదువుకున్నాం. కాలానికీ, కోరికకి దగ్గిర సంబంధం ఉంది. "....క్షణమొక యుగముగ నీకోసం ఎదురు చూసాను" అంటుంది హీరోయిను. "...నీ సమక్షంలో కాలం తెలియలేదు" అంటాడు పార్కులో కుర్రాడు. ఈ ప్రాతిపదిక ఆధారంగా మరింత లోతుగా ఆలోచిస్తే, మరింత గమ్మత్తైన మనోవిశ్లేషణ బయటపడుతుంది.

40 ఏళ్ళ తండ్రి, మోటార్ సైకిల్ కావాలంటున్న తన 16 ఏళ్ళ కొడుకుతో, "...నాలుగు సంవత్సరాలు ఆగు. కొనిస్తాను" అన్నాడనుకుందాం. తండ్రి వయసులో, నాలుగేళ్ళంటే పదో వంతు. అంటే 10 శాతం. కానీ కొడుకు వయసులో...? అతడి వయసులో అది నాలుగో వంతు. అంటే 25 శాతం. అంటే, తండ్రికి కనపడిన దానికన్నా రెండున్నర రెట్లు భారంగా, కొడుకు రోజులు గడుస్తాయన్న మాట. అంటే, ఆ నాలుగు సంవత్సరాలూ పదేళ్ళ సుదీర్ఘ కాలంలా అనిపిస్తుంది కొడుక్కి.

ఇదే విధంగా 24 ఏళ్ళ తల్లి, తన 4 ఏళ్ళ కొడుకుతో, "...గంటాగితే ఐస్‌క్రీం కొనిస్తా"నంటే, అది అతడికి ఆరు రెట్ల అసహన కాలంగా కనపడుతుంది. ఇదే తల్లి కాఫీ అడిగిందనుకుందాం. అడిగిన ఆరు గంటలకు తల్లికి కాఫీ ఇచ్చినట్టు అన్నమాట. ఈ అసహనాన్ని పిల్లల మొహంలో మనం స్పష్టంగా చూడవచ్చు. ఇదే సిద్ధాంతాన్ని చరిత్రకి కూడా ఆపాదించవచ్చు.

బుద్ధుడు విగ్రహారాధన వద్దన్నాడు. జిడ్డు కృష్ణమూర్తి "...దేవుడితో మనిషికి అవసరం లేదనీ, ఏ మనిషయినా తనకి తానే జవాబుదారి" అనీ అన్నాడు. ఈ మతాలన్నీ అంతగా ప్రాచుర్యం పొందలేదు. ఎందుకంటే మనిషి సాధారణంగా పిరికివాడు. కష్టం కలిగినప్పుడు ఎక్కడో ఒకచోట ఆధారపడాలి. అదీ కారణం. ఇంకో ఉదాహరణ పరిశీలిద్దాం. యాభై ఏళ్ళ క్రితం చలం అనే రచయిత "మైదానం" అన్న నవల వ్రాసాడు. అందులో, అసంతృప్తురాలయిన ఒక స్త్రీ, భర్తని వదిలి మరొకరితో లేచిపోతుంది. అప్పట్లో అది గొప్ప సంచలనం సృష్టించింది. చాలామంది స్త్రీలు, అది తమ అంతర్గత భావాలకు ప్రతీకగా భావించారు. కానీ, చాలా తొందర్లో విడాకులు ప్రాచుర్యం పొందాయి. ప్రస్తుత స్త్రీ, ఏమాత్రం ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం వున్నా, అసంతృప్తమైన వైవాహిక జీవితానికి అంత ప్రాముఖ్యత ఇవ్వటం లేదు. అందుకే చలం చెప్పింది, యాభై సంవత్సరాల్లో అమలులోకి వచ్చేసింది. బౌద్ధమతం వ్యాప్తి చెందలేదు.

ఇదంతా ఇంత వివరంగా చెప్పటానికి ఒకటే కారణం! **మనిషి, తన కిష్టమయిన మార్పుని ఊహించని వేగంతో స్వీకరిస్తాడు. ఇష్టం లేనిది, ఎంత తప్పని సరి అయినా, వాయిదా వేయటానికి ప్రయత్నిస్తాడు.** ఇలా వాయిదా వేయటం వలన వెనుకబడిపోతాడు. ఎందుకంటే, మనకిష్టం లేదని ఏదీ ఆగదు. ఇష్టం లేకపోయినా, వాటిని స్వీకరించాల్సిందే. అటువంటప్పుడు, దాన్ని ముందే వూహించి, '...ఇష్టం'తో స్వీకరిస్తే మరీ మంచిది కదా! బిల్‌గేట్స్ అలాగే కోటీశ్వరుడు అయ్యాడు. ఇది కంప్యూటర్ యుగం. "నేను కంప్యూటర్ గురించి అసలేమీ తెలుసుకోనూ" అన్న ఈనాటి వ్యక్తి, రేపటికి "....నిన్నటి వ్యక్తి" అయిపోతాడు.

రేపటి మనిషి :

మనకి ఇష్టమున్నా లేకున్నా, ప్రపంచం మారుతూనే ఉంటుంది. బాంధవ్యాలు మారుతూనే ఉంటాయి. పూర్వం వున్న సెంటిమెంట్లు ప్రస్తుతం లేవు. దీనికి ఈ ఉదాహరణ చూడండి.

బార్బీ డాల్ గురించి తెలియనివారుండరు. దాదాపు ప్రతి ఇంట్లోనూ చిన్నపిల్లలు, ముఖ్యంగా ఆడపిల్లలు ఈ బొమ్మల్ని ప్రాణం కన్నా ఎక్కువగా ప్రేమిస్తూ ఉంటారు. ఈ బొమ్మ కళ్ళు, పడుకోబెడితే మూసుకుంటాయి. కూర్చోబెడితే తెరుచుకుంటాయి.

"మాటెల్" అన్న కంపెనీ ఈ బార్బీ డాల్స్‌ని తయారుచేస్తుంది. 1959లో వ్యాపారం ప్రారంభించిన ఈ కంపెనీ, ఇప్పటివరకూ కనీసం పదికోట్ల బొమ్మలు అమ్మి ఉంటుందని అంచనా! దీన్నిబట్టే ఈ బొమ్మ ప్రాచుర్యం అర్థమయింది కదా. తన బొమ్మ మీద ఇంకు చుక్క పడిందనీ, దాన్ని ఎంత కడిగినా పోవటం లేదనీ, ఆ రోజంతా ఏడుస్తూ కూర్చున్న పాప నాకు తెలుసు. బొమ్మకి జ్వరం వచ్చిందని ఆప్యాయంగా మందులు వేయటం కూడా కొత్త కాదు. అనుబంధం అలా ఉండేది.

ఆ రోజుల్లో ఆడపిల్లలు, ఈ బొమ్మల్ని, "...దుస్తుల్తో" సహా ప్రేమించేవారు. ఎంత మాసిపోయినా వాటినే వుంచేసేవారు. కొంత కాలానికి కొత్తవి కుట్టించి తొడగటం మొదలైంది. 'మాటెల్' కంపెనీ ఈ విషయం గ్రహించాక, బార్బీ డాల్స్‌కి దుస్తులు తయారుచేయటం ప్రారంభించింది. రకరకాల డిజైన్స్‌తో ఫాషనబుల్‌గా దుస్తులు కుట్టించి, ప్రకటనలు గుప్పించింది. ఏడాదిలోగా పదిలక్షల డాలర్ల దుస్తులు అమ్మింది.

ఇది జరిగిన ఇరవై సంవత్సరాలకి, ఆడపిల్లల "...అనుబంధం" కాస్త త...గ్గిం...ది! బొమ్మ పాత బడగానే దాన్ని స్టోర్‌రూమ్ అటకమీద పారేసి, కొత్తవి (మరింత అధునాతనమైనవి) కొనుక్కోవటం ప్రారంభించారు. మానవ సంబంధాల్లో మార్పుకి ఇదే గొప్ప ఉదాహరణ అంటాడు ఆల్విన్ టాఫ్లర్.

ఇదే సిద్ధాంతం, వ్యక్తుల మధ్య వుండే సంబంధాలకి కూడా వర్తిస్తుంది !! ఒప్పుకున్నా, ఒప్పుకోకపోయినా ఇది చేదు నిజం !!!

కాక్స్ అనే మానసిక శాస్త్రవేత్త అదే చెప్తాడు. "...అవసరంలేని తక్కువమంది వ్యక్తులతో లోతైన సంబంధాలు పెట్టుకోవటం కన్నా, ఎక్కువ మందితో '...అవసరమైన' సంబంధాలు పెట్టుకోవటం ఆధునిక జీవిత లక్ష్యం అవుతోంది" అంటాడు. లోతైన సంబంధాలూ, గాఢమైన స్నేహాలూ ఏర్పడుతున్న కొద్దీ, ఎక్కువ సమయం గడుపుతాం. అవతలి వారి నుంచి మనం చాలా కోరుకుంటాం. అదేవిధంగా, వారు కూడా మన నుంచి ఎంతో ఆశిస్తారు. మనకి ఇష్టంలేని పనులు కూడా వారికోసం చెయ్యవలసి ఉంటుంది. దీన్నే '...సెంటిమెంటు' అంటారు.

గతకాలం వ్యక్తులు దీనికి చాలా విలువ ఇచ్చేవారు.

రేపటి మనుష్యులు ఇవ్వటం లేదు.

యాభై ఏళ్ళ క్రితం, ఒక మారుమూల పల్లెలో నివసించే గ్రామీణుడికి, మహా అయితే ఓ వందమంది తెలిసినవారు (పరిచయస్థులు) వుంటే, ఆధునిక యుగంలో ఒక వ్యక్తి జీవితకాలం మొత్తంలో, కనీసం పదివేల మంది పరిచయస్థులవుతారని అంచనా. ఒక గ్రామంలో జీవితాంతం వుండే వ్యక్తికి, ఆ గ్రామంలోని అందరి జీవిత చరిత్రలూ తెలుస్తాయి. చాలామందితో గాఢమైన స్నేహాలుంటాయి. గ్లోబలైజేషన్ పరిధిలో వివిధ

దేశాలూ తిరుగుతున్న వ్యక్తికి అంత అవకాశమూ, సమయమూ ఉండదు. కాక్స్ చెప్పేది అదే. ఇది మనసుని కాస్త గాయపరిచేదే అయినా, ఆధునిక జీవితంలో తప్పనిసరిగా ఆచరించవలసి వస్తోంది.

స్నేహాన్నీ, పరిచయాల్నీ మూడు రకాలుగా విడగొట్టవచ్చు.

1. **దీర్ఘకాలిక సంబంధాలు** : భార్యా, పిల్లలు, కుటుంబం, గాఢమైన స్నేహితం వున్న బంధువులు ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. విడాకులు, పిల్లల వలస విధానం, ఈ విభాగపు సాంద్రతని కాస్త తగ్గించినా, మన భారతదేశంలో దీని ప్రాముఖ్యత ఇంకా తగ్గలేదు. వ్యక్తి మరణించినప్పుడు కనీసం ఈ విభాగపువారు అందరూ శ్మశానానికి వస్తున్నారు.
2. **సహజీవన సంబంధాలు** : ఈ వర్గాన్ని నాలుగు రకాలుగా మళ్ళీ విడగొట్టవచ్చు. 1) సాధారణ స్నేహితులు. 2) సహోద్యోగులు. 3) వీధిలో ఇరుగుపొరుగు వగైరా. 4) ఒకే అభిరుచి వున్నవారు. ఈ చివరి విభాగంలో దేవుడి దగ్గిర గుంపు భజనలు చేసేవారు, తాగుడులాంటి కామన్ వ్యసనం వున్నవారు, క్లబ్ మిత్రులు మొదలైన వారు వస్తారు. **వ్యక్తి అభిరుచి మారినప్పుడు వీరు దూరమవుతారు.** సాధారణ స్నేహితులు '...పాత పరిచయస్తులు'గా మారతారు. అదేవిధంగా, వ్యక్తి ఊరు మారినా, ఉద్యోగం మారినా 2, 3 కేటగిరి పరిచయస్థుల పేర్లు కూడా కాలక్రమేణా మర్చిపోతాడు.
3. మనతో వృత్తి సంబంధమైన పరిచయం వున్నవారు తాత్కాలికంగా గుర్తుంటారు. గ్యాస్ సిలిండర్ కుర్రాళ్ళ నుంచీ పోస్ట్‌మాన్ వరకూ ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. డాక్టరు, లాయరు తప్ప మిగతా వారిని వెంటనే మర్చిపోతాం.

భారతదేశంలో ఒక కంపెనీ నిర్వహించిన సర్వే ప్రకారం, ఇటీవలి కాలంలో యువకుల స్థానచలనం కనీసం ఏడురెట్లు పెరిగింది. 20-30 మధ్య వయసులో తన ఉద్యోగాన్నీ, స్థలాన్నీ కనీసం రెండుసార్లు మార్చిన యువకుల గురించి ఈ సర్వే నిర్వహింపబడింది. పదేళ్ళ క్రితం ఇటువంటివారు దాదాపు కోటిమంది వుంటే, ఇటీవలి కాలంలో ఈ సంఖ్య ఏడుకోట్లకు పెరిగింది. అంటే, సహజీవన - తాత్కాలిక సంబంధాలు పూర్తిగా పోయాయి. దీర్ఘకాలిక సంబంధాల సాంద్రత తగ్గిపోయింది. కేవలం సెలవులకి వస్తేనే, తన కొడుకుని చూడగల్గుతోంది తల్లి !! ఇది మనందరికీ తెలుస్తూ ఉన్నది కదా!!! అదేవిధంగా, స్థానమార్పిడి జరగ్గానే మొదట్లో వుండే "పా...త...ప్రా...ణ...స్నే...హా...తు...ల"తో STD ఫోన్‌ల ఉధృతం, ఉత్తరాల సాంద్రత కాలక్రమేణా తగ్గటం, మనం కాదనలేని సత్యం.

* * *

ఇంత విశ్లేషణ ఎందుకు ? విశ్లేషణ కావాలి! అది లేకపోతే గెలుపే లేదు. ముందే చెప్పినట్టు, జరగబోయే పరిణామాన్ని ముందే ఊహించగలగటం మేధావుల లక్షణం. ఉదాహరణకి, ఆఫ్ఘన్‌లనే తీసుకుందాం. అమెరికా బాంబులు వేస్తుందని తెలుసు. వలస తప్పదనీ తెలుసు. కానీ కొందరే ముందుగా జాగ్రత్తపడి ఎందుకు పాకిస్తాన్ వెళ్ళారు? అంటే... బంధాల్ని తొందరగా తెంచుకోగలిగారన్న మాట... అలా ముందు వెళ్ళినవారికి మాత్రమే పాకిస్తాన్‌లో చోటు లభించింది. తరువాత ఆ దేశం, తన సరిహద్దు తలుపులు మూసేసింది. కొన్ని లక్షలమంది సరిహద్దు బయట నిరాశ్రయంగా ఉండిపోయారు.

మరొక ఉదాహరణ చెప్తాను. ఒక నటుడు, నాలుగైదు సినిమాల్లో హీరోగా వేసాడు. నాలుగూ విఫలమయ్యాయి. తరువాత ఛాన్సులు దొరకలేదు. ఆ రంగం నుంచి బయటకొచ్చాడు. వ్యాపారం పెట్టాడు. రంగం మారింది. కానీ పాత గ్లామర్‌నీ, అలవాట్లనీ, స్నేహితుల్నీ మార్చుకోలేకపోయాడు. అందులోనూ సినిమా రంగం మత్తు అలాంటిది...!

తోటి వ్యాపారస్థులతో కలవకపోవటం, వ్యాపార వాతావరణాన్ని తెలుసుకో లేకపోవటం, కొత్త పరిచయాలు పెంచుకోకపోవటం ఒకవైపు, పాత నుంచి బయటకు రాలేకపోవటం మరోవైపు, అతడికి రెండు విధాల నష్టం కలిగించాయి. మొదటిది - వ్యాపారంలో ఫెయిల్ అవటం. రెండోది - మానసికంగా (రెండు రంగాల్లోనూ ఓడిపోయానన్న భావంతో) కృంగిపోవటం...!

దీనంతటికీ అసలు కారణం, అతడు '...పాత'తో బంధాలు తెంచుకోలేకపోవటం.

ఇదంతా విశ్లేషించటానికి బాధగా ఉంటుంది. మనసు చివుక్కుమంటుంది. కానీ జరుగుతున్నది అదే!! పూర్వకాలం, ఒక కుర్రవాడు ఇరవై ఏళ్ళు దాటేవరకూ తల్లిదండ్రుల మాట వినేవాడు. తల్లి కొంగు పట్టుకు తిరిగేవాడు. ఇప్పుడు, పదేళ్ళకే స్వంత భావాలు వెలిబుచ్చుతున్నాడు. వాదిస్తున్నాడు. మరీ విభేదాలు వస్తే, ఎగిరిపోతున్నాడు.

"ఫార్చూన్" అనే ఒక ప్రముఖ వాణిజ్య పత్రికలో ఒక కొటేషన్ చదివాను. "గొప్ప గొప్ప పారిశ్రామిక వేత్తలకి వుండవలసిన లక్షణాల్లో మొదటిది - ఏ బంధాన్ని ఎక్కడా పాతెయ్యాలో తెలుసుకోగలిగి వుండటం. మెడకు గుదిబండగా తయారయ్యే అనవసర స్నేహాల్నీ, బంధుత్వాల్నీ నిర్దాక్షిణ్యంగా తెంచుకోగలగటం!!".

లాయిడ్ వార్నర్ అనే సోషియాలజిస్టు, తమ తమ రంగాల్లో అత్యున్నత స్థానం చేరిన ఎందరో వ్యక్తుల జీవిత చరిత్రలు పరిశీలించాడు. ఇంటర్వ్యూలు చేసాడు. అతడు చెప్పే చివరి ఆఖరి అంశం నమ్మశక్యం గానిదిగా ఉంటుంది. "....పైకి ఎంతో కలివిడిగా, అన్యోన్యంగా కనిపించినా, తమ రంగాల్లో అత్యున్నత స్థానం చేరిన వారికి, గాఢమైన అనుబంధాలూ, కుటుంబ సభ్యులతో లోతైన సంబంధాలూ ఉండవు. ఆ కారణం వలనే వారు, గతం గురించి అంతగా ఎమోషనల్‌గా ఉండరు. కేవలం వర్తమానమూ, భవిష్యత్తూ మాత్రమే నిరంతరం వారి ఆలోచనల్లో కదుల్తూ ఉంటాయి".

సాధారణంగా, మొగవాళ్ళు తెంచుకున్నంత వేగంగా, సులభంగా ఆడవాళ్ళు ఈ బంధాల్ని తెంచుకోలేరంటాడు వార్నర్.

మనోచిత్రాలు :

ప్రతి మనిషి ఆలోచనల్లోనూ కొన్ని లక్షల చిత్రపటాలుంటాయి. వీటిని డిజైన్స్ అనికూడా అనవచ్చు. వయసు పెరిగేకొద్దీ మరికొన్ని వచ్చి చేరుతూ ఉంటాయి. ఉదాహరణకి, భోజనం ముందు కూర్చోగానే కుడి చెయ్యి ముందుకు వెళ్తుంది. నమస్కారం చేస్తున్నప్పుడు తల, దానంతట అదే క్రిందికి వాలుతుంది. కొన్ని సంకల్పితాలు, మరికొన్ని అసంకల్పిత ప్రతి చర్యలు. అయితే, ఇవన్నీ అంతగా ప్రాముఖ్యత లేని విషయాలు.

ఒక మనిషి విజయం అంతా అతడు ఊహించుకునే చిత్రపటాల (డిజైన్స్) పైనే ఆధారపడి ఉంటుంది. (క్రికెట్‌లో) హర్‌భజన్‌సింగ్‌ని తన చిత్రపటంలో ఊహించుకునే వ్యక్తి, మంచి బ్యాట్స్‌మన్ అవటం కష్టం. అదే విధంగా రాహుల్ ద్రావిడ్‌ని ఊహించుకునే వ్యక్తి మంచి బౌలర్ కాలేడు. అలాగే, సినిమా రంగంలో హీరో అవుదామనుకునే వ్యక్తి, కమేడియన్ అవుదామనుకునే వ్యక్తి, వేర్వేరు బాడీ లాంగ్వేజెస్ కలిగి ఉంటారు. అదేవిధంగా, ఒకప్పుడు ఆర్థర్ హెయిలీ నాకు ఇష్టమయిన రచయిత. ఇప్పుడంత లేదు. కారణం, అతడు వ్రాయటం మానెయ్యటం కాదు. నా దృక్పథంలో వచ్చిన మార్పు!!

మేము ఇంటర్ చదివే రోజుల్లో లెక్కల సిలబస్ చిత్రపటం, ఈ రోజు లెక్కల స్థాయికి ఎంతో తక్కువగా ఉండేది. అప్పుడీ ఎలక్ట్రానిక్సూ, మరింత లోతైన ట్రిగనామెట్రీ ఉండేవి కావు. చదువు పూర్తయిపోయింది కదా అని, ఆ సబ్జెక్టులు చదవటం మానేస్తే, ఇప్పటిస్థాయికి చేరుకోవటం కష్టం.

తెలివయిన వ్యక్తి, తన జీవిత చిత్రపటాలను త్వరత్వరగా మార్చుకుంటాడు. కాలానుగుణంగా మారతాడు. కొందొకచో, కాలంకన్నా ముందుగా మారతాడు. కొందరు ఛాందసులు ఈ పటాల్ని మార్చుకోలేరు. "...మా తాతగారికి ఆయన తాతగారు చెప్పార్ట. అందుకని నేను కొనసాగిస్తున్నాను" అంటారు. ఇంతకన్నా తర్కం తెలీదు. ఎంత నష్టమయినా భరిస్తారు. కొడుకుకి జ్వరంగావున్నా, ఆ మందులకోసం వుంచిన డబ్బులతో టిక్కెట్టు కొనుక్కుని భర్త అస్థికలు గంగలో కలపటానికి వెళ్తుంది ఒక స్త్రీ. మందుల్లేక, కొడుకు కూడా కాశీలో మరణిస్తాడు. ఇదొక బెంగాలీ కథ.

ఇదే ఉదాహరణ వ్యాపార రంగానికి కూడా వర్తిస్తుంది. తండ్రి చేసే ఇనుప వ్యాపారాన్ని కొడుకు కొనసాగిస్తున్నాడు. ప్లాస్టిక్ ఫ్రేమ్స్ వచ్చాక, ఇనుము మార్కెట్ తగ్గిందనుకుందాం. తండ్రీ కొడుకులిద్దరికీ వ్యాపారాన్ని మార్చటం ఇష్టం లేదు. ఫలితం...? షాపు తొందర్లో మూతబడింది ! ఫ్యాషన్, అభిరుచి మారినప్పుడు, తమ వ్యాపారంలో మార్పు తేలేక, కళావిహీనమై పాత వైభవాన్ని కోల్పోయిన ఈ విధమైన షాపుల్ని, ప్రతి ఊళ్ళోనూ కొన్నిటిని చూడవచ్చు.

కొడక్ కెమెరా గురించి అందరికీ తెలుసు. అందులో పనిచేసే క్లర్క్‌ని ఉద్యోగంలోంచి తీసేస్తే, ఆ కసితో అతడు మరొక కంపెనీ పెట్టాడు. దాని పేరు పొలరాయిడ్. (అతని పేరు కూడా అదే!). ఫోటో తీసిన క్షణంలో, దాన్ని చూసుకునే టెక్నిక్ రాగానే, కొడక్ కంపెనీ లాభాలు విపరీతంగా తగ్గిపోయాయి. కొన్నేళ్ళపాటు పొలరాయిడ్ అద్భుతంగా నడిచింది. ఇంతలో డిజిటల్ కెమెరాలు వచ్చాయి. పొలరాయిడ్, తన చిత్రపటాన్ని వెంటనే మార్చుకుని, ఆధునిక పరికరాల్ని సమకూర్చుకోలేకపోయింది. ఈ రోజు ప్రొద్దున్నే (14.10.01) ఎకనామిక్ టైమ్స్ పేపర్లో. పొలరాయిడ్ కంపెనీ దివాళా తీసినట్టు చదివాను.

మార్పుకి అనుగుణంగా మనిషి మారకపోతే ఎంత నష్టమో చెప్పటానికి ఇంతకంటే మంచి ఉదాహరణ వుంటుందా? ఒకప్పుడు ప్రాణులు నీటిలో నివశించేవి. క్రమంగా అవి భూమ్మీదకు రావటానికీ, ఈ వాతావరణానికి అలవాటు పడటానికీ లక్షల సంవత్సరాలు పట్టింది. కానీ ప్రస్తుత సంక్లిష్ట పరిస్థితుల్లో "...మార్పు" అంత నెమ్మదిగా రావటం లేదు. ఊహించని వేగంతో, ఒక ఆక్సిడెంట్‌లా వస్తూంది. దాన్ని తట్టుకోవటం అంత సులభం కాదు. ఉదాహరణకి 1970లో సముద్రంలో మునిగిపోయిన నూనె ఓడ (Oil Tanker) గురించి తీసుకుంటే, ఆ నూనె వాసన భరించలేక కొన్ని లక్షల చేపలు తీరానికి ఈదుకుంటూ వచ్చాయి. అందులో 99 శాతం మరణించాయి! నూనె వల్లకాదు. ఒడ్డున వున్న కొత్త వాతావరణాన్ని భరించలేక!

మనిషి జీవితంతో దీన్ని పోలుస్తూ సోషియాలజిస్టులు ఈ విధంగా అంటారు. "....కొత్తకి అలవాటు పడలేని, ఇమడలేని చరాలు చాలావరకూ మరణిస్తాయి. కొన్ని, చాలా దుర్భరమైన స్థితిలో ఏదో ఒక విధంగా బ్రతుకు కొనసాగిస్తాయి. కొన్ని మాత్రమే, తిరిగి స్థిరపడతాయి".

రేపటి మార్పుకి ఈ రోజే సిద్ధపడిన వ్యక్తులకీ, నిన్నటి అలవాట్లని వదలలేని వ్యక్తులకీ మధ్య తేడా ఉదాహరించాలంటే, అమెరికా బ్రిటన్‌లని గమనించాలి. బ్రిటిషర్లు ఒకప్పుడు ప్రపంచాన్ని రాజ్యమేలారు. ఎన్నో దేశాల్ని వలస ప్రాంతాలుగా చేసుకున్నారు. చివరికి అమెరికాని కూడా ఆక్రమించి 'కాలనీ'లు స్థాపించారు. కానీ ఇప్పుడేమయింది? అమెరికా ఏది చెప్తే దానికి తందానా పాడే దేశంగా తయారైంది. కారణం చాలా సింపిల్. బ్రిటీషర్లు ఇంకా నిన్నటిలోనే బ్రతుకుతున్నారు. రథాలు, రాణులు, పాత బద్దకాలూ వారిని వదల్లేదు. పనికన్నా అహంభావం ఎక్కువ. తాము చాలా గొప్పవారమని వారు మనస్ఫూర్తిగా నమ్ముతారు. అమెరికన్లు అలా క్కాదు. వారు రేపటి మనుష్యులు. ప్రపంచాన్ని తన కనుసన్నల్లో వుంచుకోవాలన్న కోరిక వారిది. ఏ ఎండకాగొడుగు పట్టే స్వార్థాన్ని, వారు Constructive selfishness గా భావిస్తారు. అందులో ఏ తప్పూ లేదనుకునే మెటీరియలిజం వారి స్వభావం.

ప్రపంచ దేశాలన్నీ అమెరికా ఏం చెప్తే దాన్ని ఒప్పుకోవటానికి కారణం ఏమిటి? అమెరికా ప్రజలకి వున్న మైండ్ పవర్ ఏమిటి ? ఎందుకాదేశం నెం. 1 అయింది? కష్టపడే గుణం, కష్టపడాలన్న తపన, తనమీద తనకి నమ్మకం!! AMERICAN అన్న పదాన్ని కూడా గమ్మత్తుగా విడగొట్టవచ్చు. A (ఒక) MER (మిరాకిల్ - అద్భుతాన్ని) I (నేను) CAN (సృష్టించగలను). ప్రపంచానికి ఆ దేశపు సైంటిస్టులు అందించిన వస్తువులు గమనిస్తే అది నిజమే అని అర్థం అవుతుంది. టీ.వీ., ఎయిర్ కండీషనర్, రెఫ్రిజిరేటర్, టెలిఫోన్, ఎలక్ట్రిసిటి, కెమేరా, కంప్యూటర్, బల్బ్, రాడార్, ఏరోప్లేన్, కార్ మొదలైనవన్నీ వారి సృష్టే. గత శతాబ్దంలో, ప్రపంచం మొత్తం మీద వివిధ దేశాల సైంటిస్టులందరూ కనుక్కున్న కొత్త విషయాలకన్నా అమెరికన్లు కనుక్కున్నవి ఎక్కువని తెలిస్తే ఆశ్చర్యంగా వుంటుంది కదూ! ఈ పుస్తకం - అమెరికా విధానాలకు భజన చేయటం కోసం వ్రాయబడటం లేదు. భవిష్యత్తులో, కేవలం నిర్మాణాత్మక స్వార్థమే వుంటుందని చెప్పటం ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం. మనం కూడా మన సెంటిమెంట్లని బ్రిటీషు వారి నుంచే వలస పుచ్చుకున్నాం. సెంటిమెంట్స్ వుండటంలో తప్పు లేదు. కానీ అవి, తమ మీద తమకి నమ్మకం లేక, బలహీనులందరూ కలిసి ఏర్పర్చుకున్నవైతేనే కష్టం. దాన్ని బలవంతుడు ఎప్పుడూ ఒప్పుకోడు. ఎందుకంటే, అతడికి వాస్తవానికీ మిధ్యకీ తేడా తెలుసు.

రియలిజం

దీనికి నేను "మెటీరియలిజం" అని పేరు పెడదామనుకున్నాను. కానీ, తెలుగువారికి '...మెటీరియలిజం' అన్న పదం పట్ల చాలా దురభిప్రాయాలున్నాయి. మెటీరియలిజమంటే స్వార్థమనీ, మెటీరియలిస్ట్ అంటే తనకి లాభం లేకుండా ఏ పనీ చేయని వాడనీ అర్థం చెపుతారు. అది సరికాదు. అయినా ఇప్పుడు మన చర్చ మెటీరియలిజానికీ, రియలిజానికీ తేడా తెలుసుకోవటం కాదు. ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో, రియలిస్ట్‌గా బ్రతకటం ఎంత అవసరమో తెలుసుకోవటం...!

ఇది అయిదేళ్ళ తరువాత కథ అనుకుందాం.

ఆ సంవత్సరం పెట్రోల్ ధర, లీటరు అరవై రూపాయల్నుంచి డెబ్బై రూపాయలకి పెరగ్గానే రాజారావు గుండె గుభిల్లుమంది. అతను అనుకున్నట్టే, మూడు నెలలు తిరిగేసరికల్లా మిగతా అన్ని వస్తువుల ధరలూ పెరిగాయి. (పెట్రోలు తయారీలో వచ్చే వస్తువుల్ని By-products అంటారు. మనం వాడే ప్లాస్టిక్ బకెట్‌ల నుంచీ, మందుల వరకూ, దాదాపు లక్షా పాతికవేల వస్తువులు ఈ పెట్రో-బై-ప్రోడక్ట్‌ల మీద ఆధారపడి ఉంటాయి. అందుకే, పెట్రోలు ధర పెరగ్గానే అన్ని వస్తువుల ధరలూ, రవాణా ధరలూ ఒక్కసారిగా పెరుగుతాయి)

రాజారావుకి ఏం చెయ్యాలో తోచలేదు. అప్పుడతని జీతం ఎనిమిదివేల రూపాయలు. అప్పటికీ, చాలీ చాలని జీతంతో భార్యా, ఇద్దరు పిల్లల్తో ఎలాగో ఒకలా జీవితాన్ని లాక్కొస్తున్నాడు. ఇదే పద్ధతిలో కొనసాగాలంటే, పెరిగిన ధరలవల్ల పదివేలు కావాలి.

లేదా -

రెండువేలు ఖర్చులు తగ్గించుకోవాలి.

ఆ సాయంత్రం భార్యా పిల్లల్తో కూర్చుని, ఏమేమి ఖర్చులు తగ్గించాలో లెక్కలు వేయటం ప్రారంభించాడు. ఉన్న స్థితి నుంచి ఒక్కసారిగా క్రిందికి దిగటం అంత సులభం కాదు. ఎలక్ట్రిక్ బిల్ తగ్గించాలంటే, ఉన్న ఒకే ఒక్క ఫాన్‌ని కూడా సగం రాత్రి తరువాత ఆపెయ్యాలి. పిల్లలకి ట్యూషన్ మాన్పించి, తనే చెప్తానంటే, భార్య ఒప్పుకోవటం లేదు. ప్రతినెలా ఫస్ట్‌న తీసుకొచ్చే స్వీట్లు మానటానికి వీల్లేదంటున్నారు పిల్లలు. అమెరికా నుంచి వచ్చిన అన్నయ్యని చూడటానికీ, అతడు ప్రేమతో (!) తెచ్చిన బహుమతులు తీసుకోవటానికీ భార్య పుట్టింటికి వెళ్ళిరావాలి. పిల్లలు కూడా తహతహలాడుతున్నారు. అన్నయ్య బహుమతులు తెస్తాడు గానీ దారి ఖర్చులు ఇవ్వడు కదా! తరువాత వెళ్ళినప్పుడు తీసుకోవచ్చులే, అంటే, '...రాక రాక వచ్చిన అన్నయ్యని వెంటనే చూడకపోతే జీవితం వ్యర్థం' అంటుంది భార్య. పిల్లల స్కూలు ఒన్-వే-ట్రాఫిక్ దార్లో ఉంది. జంక్షన్ దగ్గిర దింపేసేటట్టయితే, నెలకి యాభై రూపాయలు తక్కువ తీసుకుంటానంటున్నాడు ఆటోవాడు. అతడు చెప్పేది కరెక్టే. ఇద్దరు పిల్లల కోసం చాలాదూరం ముందుకెళ్ళి వెనక్కి రావాలి. కానీ, పిల్లల్ని జంక్షన్ నుంచి స్కూలు వరకూ నడిపించటం రాజారావుకి ఇష్టం లేదు. మొత్తం పది నిముషాల నడకే అయినా, మిగతా అందరు పిల్లలూ దర్జాగా స్కూలు ముందు దిగుతూ ఉంటే, తన వాళ్ళు ఈ...సు...రో...మం...టూ బ్యాగులు మోయటం ఏం బావుంటుంది? ఈ విధమైన తర్జన భర్జన చాలా జరిగింది. వాస్తవాన్ని ఎదుర్కోవటం ఎంత కష్టమో తెలిసింది. ఏ ఖర్చు తగ్గించాలో అర్థం కాలేదు. చివరకు, ఓ అయిదొందల వరకూ తగ్గించగలిగాడు. భార్య ఇంట్లో బట్టలుతకటం, తాను సిగరెట్లు పూర్తిగా మానెయ్యటం, అందులో ముఖ్యాంశాలు. అలా నెలరోజులు గడిచాయి. ఒకరోజు రాజారావుకి సిగరెట్ తాగాలని బలంగా కోరిక కలిగింది. ఆపుకోలేక, గుడికి వెళ్ళి ప్రమాణం చేసి, ఒకే ఒక సిగరెట్ కొని వెలిగించాడు. అప్పుడే లాండ్రీ షాప్ నుంచి బట్టలు తీసుకోవటానికి వచ్చిన భార్య అది చూసింది. "...ఇంత కష్టపడి నేను గొడ్డెడు చాకిరీ చేస్తుంటే, మీరు మళ్ళీ సిగరెట్ వెలిగిస్తారా?" అంటూ విరుచుకుపడింది. "...ఒకే ఒక సిగరెట్ - అదీ, దేవుడి మీద ప్రమాణం చేసి ఆఖరిసారి తాగుతున్నా"నన్నాడు. మాటా మాటా పెరిగింది. "...నువ్వు మాత్రం, బట్టలుతకటం మానేసి లాండ్రీకి వెయ్యటం లేదా?" అన్నాడు. "...ఒకే ఒకసారి" అంది. "నేనూ ఒకే ఒకసారి" అన్నాడు. ఆమె వెక్కి వెక్కి

ఏడుస్తూ "...ఏదో కాస్త ఒంట్లో బావోలేక, లాండ్రీకి బట్టలేస్తే, దానికీ మీ సిగరెట్‌కీ పోలుస్తారా" అంటూ రోదించింది. తన వాదనలో తప్పెక్కడుందో రాజారావుకి అర్థం కాలేదు. అతడి భార్యక్కూడా, ఆమె వాదనలో తప్పెక్కడుందో అర్థం కాలేదు.

అదీ రియలిజం అంటే.

ఒక మనిషి మరొక మనిషిని అర్థం చేసుకో(లే)డు. ఒక మనిషి సెంటిమెంట్లు మరొక మనిషికి అర్థం కావు. మిగతా వారికంటే తానెక్కువ కష్టపడుతున్నాననీ, తననెవరూ అర్థం చేసుకోవటం లేదనీ చాలామంది అనుకుంటూనే వుంటారు. తాము కాబట్టి ఫలానా పనిని అద్భుతంగా చేసామనీ, మిగతావారయితే అలా చేయలేకపోయే వారనీ మరికొందరు భావిస్తారు.

పై సంఘటనలో ఇద్దరిదీ పొరపాటు ఉండొచ్చు. లేదా ఇద్దరిదీ లేకపోవచ్చు. అదేవిధంగా, రాజారావు తన పిల్లలిద్దర్నీ కూర్చోబెట్టి, "నాయనా! మనం కాస్త డబ్బు కష్టాల్లో ఉన్నాం. మీరు ఆటోలో జంక్షన్ దగ్గిర దిగి, అక్కణ్ణుంచి నడుచుకుంటూ వెళ్ళండి" అని చెప్తే, వాళ్ళు ఎగిరి గంతేసి ఒప్పుకునేవారు. పైగా ఎంతో గొప్పగా ఫీలయ్యేవారేమో కూడా! కానీ, పిల్లలకి అలా చెప్పటానికి రాజారావుకి అహం అడ్డొస్తుంది. అదే విధంగా, డబ్బులేని కారణంగా ఫాన్ అటకమీద పెట్టెయ్యటానికి మనసొప్పకోదు.

ఇవన్నీ వాస్తవాలు. దీన్ని ఒప్పుకోవటం చాలా కష్టం. దీనికీ సెంటిమెంటుకీ ఎప్పుడూ ఘర్షణ జరుగుతూనే ఉంటుంది.

నేను వ్రాసిన "అంతర్ముఖం" నవలలో హీరో రియలిస్టు. ఒక గూండా బారి నుంచి హీరోయిన్‌ని ఒకే ఒకసారి రక్షిస్తాడు. వెంటనే హీరోయిన్ అతడితో 'స్వచ్ఛమైన స్నేహం కోరుకుంటూ ఒక ఉత్తరం వ్రాస్తుంది. అది చదివి అతను ఈ విధంగా అంటాడు. "....నాలో ఏ గుణం చూసి ఇంత పెద్ద ఉత్తరం వ్రాసావ్? స్నేహానికి ఆడా మొగా తేడా లేదన్నావ్. క్షమించు. నాకు ఒక అమ్మాయిని ముట్టుకున్నా, అబ్బాయిని స్పృశించినా ఒకేలా ఉండదు. నేను నీ అంత ఎదగలేదు. నీది స్వచ్ఛమయిన హృదయమనీ, సెంటిమెంట్లకి ఎంతో విలువ ఇస్తాననీ అన్నావ్. నేను నీతో స్నేహం చేస్తానో లేదో తెలియకుండానే నీ గురించి అంతా చెప్పేసుకున్నావ్ దేనికి? సంతలో అవతలివాడు తన బర్రెని కొంటాడో లేదో తెలియకుండానే, అమ్మేవాడు దాని రంగు రుచి వాసన వర్ణించి చెప్పినట్టు, నీ గురించి చెప్పుకున్నావ్. ఇదిగో! ఈ ఉత్తరం నీ దగ్గిరే ఉంచుకో. ఇంకెవడయినా నిన్ను రక్షించినప్పుడు, ఇదే ఉత్తరాన్ని వాడికీ ఇవ్వొచ్చు. ఒక్క అక్షరం కూడా మార్చనవసరం లేదు." అంటాడు. ఇందులో ఎంతో వాస్తవం వుండి ఉండవచ్చు. కానీ, అవతలి వారి మనసుని రంపంతో కోసివేస్తుంది. కానీ వాస్తవం, వాస్తవమే కదా!

ఒకరాత్రి అతడు ఒక గదిలో హీరోయిన్‌తో గడపవలసి వస్తుంది. అర్ధరాత్రి వరకూ అతడిలో ఏ వికృత భావమూ కనపడకపోయేసరికి, అతడిని మెచ్చుకుంటుంది ఆమె. దానికతడు ఈ విధంగా వివరణ ఇస్తాడు. "...మనిషి ప్రవర్తనకి నిర్దిష్టమైన విలువ లేదు ప్రణవీ! నేనంటే నీకు ఇష్టం కాబట్టి నన్ను మెచ్చుకున్నావు. ఇదే స్థానంలో ఇంకో '...అనుభవమున్న అమ్మాయి' అయితే, నన్నో చేతకాని మొగాడిగా అనుకునేది. అనుమానస్తురాలయితే, నేనేమీ చేయకపోవటాన్ని, గొప్ప తెలివితేటలతో నేను ఆమె చుట్టూ పన్నుతూన్న వలగా భావించేది. ఏమీ తెలియని అమాయకురాలయితే, ఇదేమీ ఆలోచించకుండా నిద్రపోయేది. ....నేను కూడా గొప్ప వాణ్ణేమీకాదు. నీ స్థానంలో ఒక మొగవాడు వుండి వుంటే, ఈ అర్ధరాత్రి ఇంత ఉపన్యాసం ఇచ్చి వుండేవాణ్ణి కాదు. ఒక స్త్రీ దగ్గిర తన గొప్పతనం చూపించుకోవటానికి, ప్రపంచంలోని జ్ఞానాన్నంతా అరువు తెచ్చుకుంటాడు మొగవాడు." అంటాడు. ఇతడు ఒక విషయాన్ని అన్నివైపుల్నించీ చూస్తాడు. దీన్నే ఇంగ్లీషులో Introspection అంటారు. అంటే, ఆత్మావలోకన అని అర్థం. మనలో చాలామందికి లోపించేది అదే...! నిరంతరం ఆత్మవిమర్శ చేసుకుంటూ వుండటం నెం. 1 లక్షణం. తాను చేసిందే మంచిదని నమ్మకుండా రెండు వైపుల్నించీ ఆలోచించగలగటం అంత సామాన్యమైన విషయమేమీ కాదు. ఈ ఇంగ్లీషు పదం, Spect అన్న పదంలోంచి ఉద్భవించింది. స్పెక్ట్ అంటే "...చూడటం" Re అంటే '...మళ్ళీ' అని అర్థం. Re-spect అంటే, మళ్ళీ చూడాలను (గౌరవం) కోవటం. In అంటే లోపల, In-spect అంటే పరీక్షించి చూడటం. Intro-spect అంటే, తనలోకి తాను చూసుకోవటం. దీన్నే సోక్రటీస్ KNOW THYSELF అన్నాడు. బుద్ధుడు "...అప్పో దీపో భవ" అన్నాడు. "...అథాతో బ్రహ్మ జిజ్ఞాస" అంటుంది బ్రహ్మ సూత్రం.

ఆత్మశోధన అంటే ప్రతిదాన్నీ నెగెటివ్‌గా ఆలోచించటం కాదు. తార్కికంగా ఆలోచించటం !!

అదే నవలలో, హీరో భద్రాచలం వెళ్ళి అక్కడ ఒక హత్య కేసులో ఇరుక్కుంటాడు. లాయరు అతడిని ప్రశ్నిస్తూ "....నీకు దేవుడి మీద నమ్మకం వుందా? ...దేవుడి మీద నమ్మకం వుండీ గుడికి వెళ్ళలేదా? అక్కడ రెండ్రోజులున్నావ్. చాలా ప్రశస్తమైన గుడి అది" అంటాడు లాయరు. "అయ్యుండవచ్చు. ఎదురుగా మంగలి షాపు వుంది కదా అని, ఎవరూ అవసరం లేకపోయినా క్షవరం చేయించుకోరు కదా!" అని సమాధానం ఇస్తాడు. "...అంటే గుడీ, మంగలిషాపూ ఒకటేనని నీ ఉద్దేశ్యమా?" కోపంగా అడుగుతాడు లాయరు. "...అవును. ఆ రెండూ, మనిషికి దేవుడు సృష్టించిన అవసరాలు" అంటాడు హీరో. ఆ తరువాత సంభాషణ ఇలా సాగుతుంది.

"రోజంతా ఏం చేసావ్?"

"గోదార్లో స్నానం చేసాను."

"మిట్టమధ్యాహ్నం గోదావరిలో స్నానం చేయటం వింతగా అనిపించ లేదూ?"

"మిట్ట మధ్యాహ్నం చంటి పిల్లల్ని ఎత్తుకుని సినిమా హాల్లో మండుటెండలో క్యూలో నిలబడిన తల్లుల్ని చూస్తే మీకు వింతగా అనిపించదా?"

"...తల్లి శవం దగ్గిర సిగరెట్ కాల్చటం దారుణం"

"తల్లి శవం దగ్గిర, అక్కాచెల్లెళ్ళు నగల వాటా కోసం పోట్లాడుకోవటం దారుణం కాదా?"

ఈ విధంగా, మొత్తం కేసంతా విన్నాక, జడ్జి అతడికి ఉరిశిక్ష వేస్తాడు. హత్యా నేరం నిరూపణ అయ్యి కాదు. **అతడి సమాధానాల్ని భరించలేక...!** అవి అంత తార్కికంగా ఉంటాయి. (అందుకే ఈ నవల వ్రాసిన తరువాత ఇప్పటివరకూ మరొక నవల వ్రాయలేపోయాను) రియలిస్టుల్ని సమాజం భరించలేదు. అయినెస్కో వ్రాసిన '...రైనోజరాస్' అన్న అబ్సర్డ్ నాటకంలో ఒక గ్రామంలో మనుష్యులందరూ దున్నపోతులుగా మారతారు. ఒకే వ్యక్తి మనిషిగా మిగులుతాడు. దున్నపోతులన్నీ కలిసి అతడిని కుమ్మికుమ్మి చంపేస్తాయి.

అయితే, చివరి గెలుపు మాత్రం ఎన్నడూ రియలిజానిదే! నిజాన్ని నమ్మి ప్రచారం చేసిన సోక్రటీస్, గెలీలియో, జీసస్ లాంటి వారిని ఆ రోజుల్లో ప్రజలు చంపేసినా, చరిత్రలో వారు శాశ్వతంగా నిలచిపోయారు ! వారు చెప్పింది సత్యమని, ఆ తరువాత ప్రజలు గ్రహించారు.

అనుభవం :

మనో విశ్లేషణ అంటేనే రియలిజం! "నేను చేసిన పని ఇంకొకరు చేస్తే నాకెందుకు కోపం వస్తుంది? ఎందుకు బాధ కలుగుతుంది?" అని ఆలోచించుకోవాలి. దీనికి ఒక ఉదాహరణ చెప్తాను.

ఒక జమీందారు, తన క్రింది స్థాయి మిత్రుడిని సాయంత్రం మందుకి పిలిచాడు. కొంచెంసేపయ్యాక "నీ మెడ వెనుక నా చేత్తో నిమిరించుకుంటే రూపాయిస్తాను" అన్నాడు.

"చచ్చినా ఒప్పుకోను" అన్నాడు అవతలివాడు.

"వెయ్యి రూపాయిలిస్తాను. రెండు నిముషాలు మెడ వెనుక రాయటం తప్ప ఇంకేమీ చెయ్యను".

వాడు నిస్సంకోచంగా ఒప్పుకున్నాడు. జమీందారు, అతడి మెడ వెనుక సుతారంగా రాస్తూ, "ఇప్పుడు నువ్వు ఏమనుకుంటున్నావో ఖచ్చితంగా చెప్పకపోతే, ఇలాగే నీ పీక పిసికేస్తాను" అన్నాడు. వాడు తన్మయంగా, "...ప్రతిరోజూ మీరిలాగే మందుకొట్టి, నన్ను పిలిస్తే ఎంత బావుణ్ణు అనుకుంటున్నాను" అన్నాడు.

"నువ్వు చాలా తెలివైనవాడివిలా కనపడుతున్నావే" అన్నాడు జమిందారు.

"అందుకేగా, ఏమీ కష్టపడకుండా వెయ్యి రూపాయలు సంపాదించుకుంటున్నాను" అన్నాడు వాడు.

"నీలాంటి తెలివి, చాలా తక్కువ మంది కుంటుంది".

"అవును. నాలాంటి తెలివైనవారు చాలా తక్కువ. కేవలం మెడేగా నిమిరించు కుంటున్నది."

"నిన్న సాయంత్రం నీ భార్య కూడా ఇలాగే అన్నది."

అవతలివాడికి చప్పున మత్తు దిగిపోయింది. ఇంటికెళ్ళి భార్యని చితకబాదాడు.

దీని గురించి ఎన్ని విశ్లేషణలయినా ఇవ్వొచ్చు. ఎన్ని వాదనలయినా చెయ్యొచ్చు. కానీ 'నిజం' మాత్రం ఒకటే. దీని గురించి వైశేషిక సిద్ధాంతం వివరంగా చెపుతుంది. Vaisheshika is the first realistic school in the world.

నెం. 1 అవదల్చుకున్న ప్రతివారూ ఈ సిద్ధాంతాన్ని తెలుసుకోవాలి. మొత్తం న్యాయవ్యవస్థ అంతా దీనిమీదే ఆధారపడి ఉన్నది. అవతలివారిని తన వాదనతో గెలవటానికి ఈ విధమైన ప్రజ్ఞ చాలా అవసరం. దీనినే సంభాషణా చాతుర్యం అని కూడా అంటారు. '...న్యాయ స్కూల్' అనేది ఈ సిద్ధాంతం మీదే నెలకొల్పబడింది. అది ఈ విధంగా చెపుతుంది.

జ్ఞానమూ, నిజమూ, వాస్తవమూ, సత్యమూ, చదువూ మొదలైనవన్నీ నాలుగు రకాలుగా నేర్చుకోబడతాయి. అలా నేర్చుకుంటే, జీవితాంతమూ సుఖంగా బ్రతకవచ్చు. ఆ నాలుగు ప్రమాణాలు ఇవి :

1. **ప్రత్యక్ష** : కళ్ళతో చూసిగానీ, చదివిగానీ నేర్చుకోవటం! అందుకే అనుభవం కన్నా మించినది లేదన్నారు పెద్దలు. ఇంకొకరి అనుభవాన్ని చూసి పాఠం నేర్చుకోగలిగితే, అదే విజ్ఞత.
2. **అనుమాన** : అనుమానం అంటే జిజ్ఞాస! తపన!! అన్నిటికన్నా ముఖ్యమైనది ఇది. ఈ పుస్తకపు ముప్పైనాల్గవ పేజీ భగవద్గీత శ్లోకంలో ఇదే చెప్పబడింది. గురువు జ్ఞానం ఇవ్వడు. అజ్ఞానాన్ని తొలగిస్తాడంతే. ఏది జ్ఞానమో తెలుసుకోవలసిన బాధ్యత మనదే! రకరకాల అనుమానాలు కలుగుతూ ఉంటాయి! కలగాలి కూడా!! వాటిని తీర్చుకోవటమే జ్ఞానం!!! దీనికి ఒక్కొక్క గురువు, తనదైన ఒక్కొక్క పద్ధతిలో సమాధానం చెపుతూ ఉంటాడు. ఉదాహరణకి, ఈ పుస్తకాన్నే తీసుకుంటే, constructive selfishness, money, fame, harmless self-centeedness ల గురించి చెపుతుంది. ఇది సమసమాజవాదులకు నచ్చదు. రెండు వేర్వేరు

వాదాలు ఎప్పుడూ రాజీకి రావు. రెండూ సత్యాలే. ఏది కరెక్టో ఎవరికివారు నిర్ణయించుకోవాలి. దీన్నే **నిగ్రహస్థాన** అంటారు. దీని గురించి తరువాత వివరిస్తాను.

3. **ఉపమాన** : మనకు తెలిసినదాన్ని, చెప్పబడుతున్నదానితో పోల్చుకోవటం! ఎంత గొప్ప విషయమో చూడండి. మనకు తెలిసినదే వేదమనుకోవటం మూర్ఖత్వం. అవతలివారు చెప్పేది విని, ఆలోచించాలి. చాలామంది ఈ పని చేయరు. నమ్మిన సిద్ధాంతాన్ని వదలరు. కనీసం వినరు. విన్నా ఆలోచించరు. ఈ పుస్తకంలో Comfort Zone గురించి చెప్పబడింది. నూతిలో కప్పలాగా, నేనున్న జీవితమే బావున్నది అనుకునేవారికి, ఇక ఏదీ చదవవలసిన అవసరం ఉండదు. మరొక మంచి జీవితం గురించి ఊహ కలిగినప్పుడే, పనిచేయాలన్న తపన కలుగుతుంది. ఆ పోలికే '...ఉపమాన'. పక్కవాణ్ణి చూసి నేర్చుకో అన్న నానుడి ఇక్కడ నుంచే వచ్చింది. మన జీవితమంతా ఉపమానం మీదే ఆధారపడి ఉంది. అవతలివాడిలాగా హాయిగా జీవించాలన్న కోరికే ఉపమానానికి మంచి ఉదాహరణ.
4. **శబ్ద** : శబ్దం ద్వారా తెలుసుకోవటం ఆఖరిది. స్నేహితులతో కబుర్లు, డ్రింక్ చేస్తూ వృధాకాలయాపన కాకుండా, మనసుకి వయసుకి పనికి వచ్చేది నేర్చుకుంటే, అదే పునాది అవుతుంది. శబ్దాన్ని సరి అయిన రీతిలో, సరి అయిన పద్ధతి సరిగ్గా వింటూ, అర్థం చేసుకోవటమే జ్ఞానం.

తాను నమ్మిన సిద్ధాంతాన్ని, పై నాలుగు విధాలయిన జ్ఞానాలతో పరిపూర్ణం చేసి, మనసావాచా కర్మణా ఆచరించేవాడికి, శత్రువులుండవచ్చు గాక. కానీ వారు కూడా అతడిని మనసులో మెచ్చుకుంటారు. ఉదాహరణకి, అప్పారావుకి **నెం. 1** అప్పు ఇవ్వవలసి వచ్చిందనుకోండి. ఇష్టం లేకపోతే అతడీ విధంగా చెప్తాడు. "...నేను ఎన్నో స్నేహాలు చూసాను. అవి అప్పులు వసూలు చేసుకునే సందర్భంలో పాడయిపోయాయి (ప్రత్యక్ష). నీకు అప్పిస్తే తిరిగి తీరుస్తావన్న నమ్మకం నాకు లేదు (అనుమాన). మన స్నేహితులందరూ నీ దగ్గర అప్పు వసూలు చేసుకోలేక భంగపడిన వారే (ఉపమాన). నీకు ఇవ్వవద్దని నా తర్కం చెపుతోంది (శబ్ద)."

అప్పు ఇవ్వనందుకు అప్పారావు నిష్ఠూరమాడతాడు. స్నేహానికి ఇంతేనా విలువ అంటాడు. మెటీరియలిస్టువి అని తిడతాడు. చివరికి అతడితో లాభం లేదని తెలిసి, వదిలేసి వెళ్ళిపోతాడు.

ఎంత సౌఖ్యమో చూడండి. ఒక నిరర్థకమైన స్నేహాన్ని వదిలించుకోగలగటం! సమానస్థాయి స్నేహాలు లేనప్పుడే ఈ గొడవలు వస్తాయి. టాప్లర్ పుస్తకంలో "How to lose Friends" అని ఒక అధ్యాయం ఉంటుంది. అది చదువుతూ ఉంటే రచయిత మీద

విపరీతమయిన కోపం వస్తుంది. కానీ మనసులో ఎక్కడో మారుమూల, '...ఇదంతా నిజమే కదా' అనిపిస్తుంది.

రియలిజం (వాస్తవవాదం)లో వున్న గొప్పతనమే అది.

ఈ సత్యాన్ని ఎలా గుర్తించటం? అసలేది సత్యం?

దేవుడు లేడని నాస్తికుడంటాడు. ఉన్నాడని ఆస్తికుడు అంటాడు వుండటం సత్యమా? లేకుండటం సత్యమా? ఈ రెండిటిలో కలిపి ఒక సత్యము ఉన్నది. **ఆస్తికుడు తర్కాన్ని నమ్మడు. నాస్తికుడు నమ్మకాన్ని నమ్మడు.** ఎంత గొప్ప సత్యమో చూసారా! ఎవరూ కాదనలేని సత్యం ఇది!! ఎవరికి వారు, వారి వారి సత్యాలను నమ్ముతారు అని తెలుసుకోవటమే నిజమైన రియలిజం. అదే **నిగ్రహస్థాన**. దీన్ని తెలుసుకోవటానికి ఈ క్రింది పాయింట్లు సహాయపడతాయి.

1. ఏమి తెలుసుకోదల్చుకున్నాము ? దాని ఉద్దేశ్యం ఏమిటి ? (FACT)
2. వివరణ, విశ్లేషణ. (ANALYSIS)
3. పరీక్ష (EXAMINATION)
4. నిర్ణయం (DECISION)

పై నాలుగు ప్రక్రియలకీ, పక్కనుంచి మరికొన్ని సపోర్టు చేస్తాయి. అవి ఎ) సజీవ ఉదాహరణలు (Living Examples) బి) తర్కము (Logic) సి) వాద ప్రతివాదనలు (ఘర్షణ) డి) తెలివి (Exchange of intelligence).

ఒక వ్యక్తి నిగ్రహ స్థానానికి చేరుకున్నాడంటే, అతడు దాదాపు సంపూర్ణ మానవుడు అయినట్టే. ఇది చాలా ప్రాముఖ్యత గల విషయం కాబట్టి మరొకసారి వివరిస్తాను. జ్ఞానం అంటే, ముందు ఏం తెలుసుకోదల్చుకున్నామో (Fact) దాన్ని గుర్తించటం! గతంలో గానీ, వాస్తవంలో గానీ, చరిత్ర చెప్పిన ఉదాహరణల్ని (Living examples) విశ్లేషించి, పరీక్షించి, ఒక నిర్ణయానికి రావటం! దీని కోసం తెలివైనవారితో వాదించి (Exchange of intelligence) తార్కికంగా ఆ వాస్తవాన్ని రకరకాల లిట్మస్ టెస్ట్‌లతో, విభిన్న కోణాల్లో పరిశీలించటం.

ఇదీ జ్ఞానం !

ఇదే నిగ్రహ స్థానం !!

అయితే, ఈ స్థాయికి చేరుకోకుండా కొందరు ఈ క్రింది వాదనల్తో మనల్ని తప్పుదారి పట్టిస్తారు.

ఎ) వితండవాదం : అసలు విషయాన్ని పక్కదారి పట్టించే వాదనలు అవి. తాను పట్టిన కుందేటికి మూడే కాళ్ళు అని వీరు వాదిస్తారు. మనం మాట్లాడిన దానిలో చిన్న పొరపాటు పట్టుకుని, మనని మానసికంగా ఓడిస్తారు. అసలు విషయంలో మనం కరెక్టే అయినా, ఈ ఓటమితో మనం ఇక వాదించలేము.

బి) వాక్చాలత్వం : ఈ సందర్భంలో మన ప్రత్యర్థి, చాలా పాండిత్యం తెలిసిన వాడయి వుంటాడు. మనం వాదించేది కరెక్టే అయినా, తనకున్న పాండిత్య ప్రకర్షతో మనని మౌనం వహించేలా చేస్తాడు.

సి) సమన్వాచాలత్వం : మొత్తం భారమంతా సమయానుకూలంగా మనమీద వేస్తాడు ప్రత్యర్థి. భూమి గుండ్రంగా వుంది అంటాం. నువ్వు చూసావా? అంటాడు. "...ఫోటో చూసాను. లేదా యూరిగగారిన్ రాకెట్‌లో పైకి వెళ్ళి క్రింద భూమిని చూసాడు కదా" అంటాము. "ఎవరో చెప్పింది ఎలా నమ్ముతావు? దెయ్యాన్ని కళ్ళారా చూసామని చాలామంది అంటారు. మరి వున్నట్టేనా?" అని ప్రశ్నిస్తాడు. మన దగ్గిర సమాధానం ఉండదు. ఈ విభాగంలో అవతలి వ్యక్తి, సత్యం చెప్పడు. మనం చెప్పేది అసత్యమని నిరూపిస్తాడు.

"సత్యం" అనేది ఇంత లోతైన సబ్జెక్టు. ఇదే పుస్తకంలో "నెగోషియేషన్" అన్న విభాగంలో బేరసారాల గురించి చదువుకున్నాం. ఇవి కేవలం అమ్మకం - కొనుగోలులోనే కాదు. నిజజీవితంలో కూడా ఎంతో ఉపయోగపడతాయి. లక్షల్తో వ్యాపారం చెయ్యవలసి వచ్చినా, చిన్న ఇల్లు కట్టుకునే సందర్భంలోనైనా, చివరికి పదిమంది మధ్యలో మాట్లాడవలసి వచ్చినా ఈ విధమైన బేరసారాలు చెయ్యాలి అంటే, నిజమైన సత్యం తెలిసి ఉండాలి! అది కూలంకషంగా తెలిసి ఉండాలి!! ఆ సత్యం మనకి ఖచ్చితంగా తెలుసుననే నమ్మకం ఉండాలి!!! అప్పుడే మనం పై మెట్టు మీద ఉంటాం. నెం. 1 కి ఉండాల్సిన మరో అర్హత అది. ఇది తెలిసిన తరువాత అతడు, తన జ్ఞానంతో, వాక్పటిమతో, చాతుర్యంతో విజయం సాధిస్తాడు.

'రియలిజం' గురించి మరి ఒక్క ఉదాహరణ చెప్పి ఈ ప్రకరణాన్ని ముగిస్తాను. అతడి తల్లిదండ్రులు మధ్యతరగతి కుటుంబీకులు. అతడు ఇరవై ఏళ్ళ వయసులోనే ఒక ఇన్పొటెక్ కంపెనీ స్థాపించి, పై మెట్టుకి ఎదిగాడు. అతడి చెల్లెలికి ఆ రోజుల్లో ఒక గుమస్తానిచ్చి వివాహం చేసారు. బావ కొంచెం కాలం బావుండి, మరింత డబ్బు, కానుకల కోసం తరచు భార్యని పంపుతున్నాడు.

ఆ అమ్మాయి తల్లిదండ్రుల దగ్గరకి కాదు. అన్నయ్య దగ్గరకి. తల్లిదండ్రుల దగ్గర ఏమీలేదని అతనికి తెలుసు. అన్నయ్య కామధేనువు! ఆమె వచ్చి కళ్ళ నీళ్ళు పెట్టుకుంటే, కొంత డబ్బు ఇచ్చి పంపాడు. ఆమె ఆర్నెల్లకి మళ్ళీ వచ్చింది. అతడు ఇరకాటంలో పడ్డాడు. ఎంతని ఇవ్వగలడు? ఇవ్వనంటే తల్లిదండ్రులకి కోపం. "....నిన్ను ఇంత కష్టపడి చదివించింది ఇందుకా" అంటారు. అయినా వాళ్ళేం చదివించారు? తాను రిస్కు తీసుకుని వ్యాపారం పెట్టాడు. లాభాలొచ్చినయ్. ఆ మాటకొస్తే, కట్నంకూడా తనే ఇచ్చాడు. ఆ తరువాత మళ్ళీ వస్తే, రెండోసారి ఇచ్చాడు. తల్లిదండ్రులదేమీ తప్పులేదు.

కూతురి జీవితం ఎక్కడ పాడవుతుందో అని భయం. తమ కొడుక్కు కూడా, చెల్లెలిపట్ల అంత ప్రేమ వుండాలని, వారి ఉద్దేశ్యం. ప్రేమ వరకూ సరే. దాన్ని డబ్బులోకి మారుస్తేనే కష్టం.

'ఏమైతే అదయింది. అందరూ వెళ్ళి గంగలో దూకండి' అనాలా? మూడోసారి డబ్బు ఇవ్వాలా? ...ఎటూ తేల్చుకోలేక, వెళ్ళి బావగార్ని కలుసుకున్నాడు. ఒక అనూహ్యమయిన రహస్యం బయటపడింది. ఆయన వద్దంటూన్నా చెల్లే బయల్దేరింది. తన కూతురుకి వడ్డాణం చేయించటం కోసం అన్నయ్య దగ్గరకొచ్చి, నెపం భర్త మీదకు తోసేసింది. ఇది యదార్థ కథ.

* * *

మనుష్యుల్లో ఎలాంటి స్వార్థపరులుంటారో చెప్పటం నా ఉద్దేశ్యంకాదు. రియలిజం ఎంత కటువుగా ఉంటుందో చెప్పాలని నా తపన. ఇటువంటి వ్యక్తుల్ని డీల్ చెయ్యాలంటే, తప్పనిసరిగా మెటీరియలిస్ట్ అయి ఉండితీరాలి. అయితే, ప్రతి సంబంధమూ ఆర్థికపరమైనదే కాకపోవచ్చు. స్నేహాలు, బంధుత్వాలూ, ఫీలింగ్స్, ఆప్యాయతలూ తప్పనిసరిగా ఉండాల్సిందే! కానీ వాటి పేరిట, తనని 'వాడుకునే' వ్యక్తుల నుంచి దూరంగా ఉండటం నేర్చుకోవాలి. వదులుకొనే దానివల్ల వచ్చే తృప్తి, వున్నదానివల్ల వచ్చే తృప్తి కన్నా ఎక్కువ ఉన్నప్పుడే వదులుకోవాలి. అది దానం కావొచ్చు, సాయం కావొచ్చు. భిక్ష కావొచ్చు. అంతే తప్ప, మొహమాటానికో, అందరితో మంచి అనిపించుకోవటానికో ఒక పని చేసి (లేదా ఒకదాన్ని వదులుకొని) తరువాత తీరిగ్గా చింతించకూడదు.

అందర్నీ నమ్మటం, అందరూ మంచి వారనుకోవటం, అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా అందరూ తనకి సాయం చేస్తారనుకోవటం పొరపాటు. నిజమైన విలువలంటే ఏమిటో '....రేపటి మనిషి'కి తెలుసుండాలి. అంతేకాదు, వాటిని ఎంతవరకూ వదిలిపెట్టవచ్చో కూడా తెలియాలి. తెలివైన రాజకీయ నాయకులు ప్రస్తుతం చేస్తున్నది అదే. వందమంది ప్రజలున్న రాజ్యంలో పదిమంది మూర్ఖులూ, పదిమంది పిచ్చివాళ్ళు, ఇరవైమంది రోగ పీడితులూ, పదిమంది బలహీనవర్గాల వారూ, ఒక మాఫియా లీడరూ, నలభై తొమ్మిదిమంది మేధావులూ వున్నారనుకుందాం. అందులో ఒకడు ప్రధానమంత్రి అవ్వాలనుకున్నాడు. మేధావుల్ని కూడగట్టుకుంటే ప్రమాదం. పైగా (ఏ దేశంలోనైనా) మేధావుల సంఖ్య, సామాన్యుల సంఖ్య కంటే తక్కువగానే వుంటుంది. ఇటువంటి రాజ్యానికి ప్రధానమంత్రి అవ్వాలంటే ఏం చెయ్యాలి ? మూర్ఖ శిఖామణికి ఉపప్రధాని, రాజా వెర్రిబాగులకి ఆర్థికశాఖ, అస్థిపంజరానికి డిఫెన్స్, మాఫియా లీడర్‌కి హోం శాఖ ఇవ్వవలసిందే. అప్పుడే 51 శాతం ఎం.పి.లు అతడితో వుంటారు. విలువలెక్కడున్నాయి ఇందులో? ప్రస్తుతం మన దేశ పరిస్థితి అదే కదా!

పరిస్థితి ఇలా వున్నదేమని స్పందించేవాడు కవి అవుతాడు. ప్రాణాలకు తెగించి, మారుద్దామని ప్రయత్నించేవాడు విప్లవకారుడు అవుతాడు. మారుద్దామని మనసులో అనుకునేవాడు కమ్యూనిస్టు అవుతాడు. మార్చటమనవసరమనుకునేవాడు రాజకీయ నాయకుడు అవుతాడు. మారకపోతేనే మంచిదనుకునేవాడు కాపిటలిస్ట్ అవుతాడు. ఎప్పటికయినా మారకపోదా అని ఎదురుచూసేవాడు '...సామాన్యుడు' అవుతాడు. ప్రస్తుతం వున్న వ్యవస్థలో తన స్థానం ఏమిటో కరెక్టుగా తెలుసుకున్నవాడు రియలిస్టు అవుతాడు.

కాపిటలిజమ్, కమ్యూనిజమ్ మొదలయిన '...ఇజమ్స్' అన్నీ మానవజాతి పుట్టినప్పటి నుంచీ వున్నాయి. నాగరికత లేనప్పుడు "...బార్బేరియనిజమ్" రాజ్యమేలింది. అంటే, బలమైనవాడు బలహీనుడిని చంపటం, లేదా బానిసగా చేసుకోవటం. ఆ తరువాత, రకరకాల ఇజమ్స్‌ని, వివిధ దేశాల ప్రజలు తమ రాజ్యాంగ విధానాలుగా చేసుకున్నారు. అయితే ఒక్కటి మాత్రం నిజం. ఏ ఇజమ్‌లోనైనా బలవంతుడిదీ, తెలివైన వాడిదే రాజ్యం. తెలియని పాఠకులకి సులభంగా అర్థమవటం కోసం, వివిధ ఇజమ్స్‌నీ హాస్యపూరితంగా వివరిస్తాను. కేవలం హాస్యం కోసమే సుమా.

భూస్వామ్య (ఫ్యూడలిజం) : మీ దగ్గిర రెండు గేదెలుంటే, గ్లాసుడు పాలు రాజుకి కప్పంగా ఇవ్వాలి. దీన్నే జమిందారీ వ్యవస్థ అని కూడా అంటారు.

సమసమాజం (సోషలిజం) : మీ దగ్గిరున్న రెండు గేదెల్నీ మిగతా అన్ని గేదెల్తో కలిపి వేయాలి. అన్ని గేదెల ఆలనాపాలనా మీరు కంటికి రెప్పలా ప్రతి క్షణం చూడాలి. బదులుగా మీకు ప్రభుత్వం గ్లాసెడు పాలు ఇస్తుంది.

అంతర్విభాగ రహిత సమాజం (బ్యూరోక్రటిక్ సోషలిజం) : మీ దగ్గిరున్న రెండు గేదెల్నీ, కోళ్ళ పెంపకంలో అనుభవమున్న నిష్ణాతులైన వారు పెంచుతారు. దానికి బదులుగా వారి కోళ్ళను మీరు సమర్థవంతంగా పెంచాలి. ప్రభుత్వం మీకు గ్లాసుడు పాలు, ఒక కోడిగుడ్డు ఇస్తుంది. ఈ పరస్పర సహకార వ్యవస్థలో మొత్తం కోళ్ళూ, గేదెలూ చస్తే మీదే బాధ్యత.

నిరంకుశత్వం (ఫాసిజం) : మీ దగ్గిరున్న రెండు గేదెల్నీ ప్రభుత్వం తీసుకుంటుంది. వాటిని పోషించటానికి మిమ్మల్ని జీతగాడిగా నియమిస్తుంది. మీక్కావల్సిన పాలు ప్రభుత్వం దగ్గిర డబ్బిచ్చి కొనుక్కోవాలి.

నిరంకుశ సార్వభౌమత్వం : మీ రెండు గేదెలూ తీసుకుంటుంది. మిమ్మల్ని చంపేస్తుంది.

సామ్యవాదం (కమ్యూనిజం) : రెండు గేదెలున్న మీరూ, ఏవీ లేని మీ పక్కింటివాడూ కలిసి, వాటిని పెంచటంలో ఎవరికెక్కువ సమర్థత వున్నదో సుదీర్ఘంగా చర్చించాలి. ఆ

తరువాత, మీ ఇద్దరికీ పాల అవసరం ఎవరెవరికి ఎంత వున్నదో ప్రభుత్వం నిర్ణయిస్తుంది. ఈ లోపులో పోషణ లేక గేదెలు రెండూ ఛస్తే మీరూ, అవిలేని పక్కింటివాడూ సమానమవుతారు. సామ్యవాదం నాలుగు పాదాలా అమలు జరుగుతుంది.

రష్యన్ కమ్యూనిజం (ఒకప్పుడు) : మొత్తం మీకున్న రెండు గేదెల పాలూ ప్రభుత్వం తీసుకుంటుంది. మీకున్న శక్తి సామర్థ్యాల బట్టి, వీలైనన్ని పాలు దొంగిలించి బ్లాక్‌మార్కెట్‌లో మీరు అమ్ముకోవచ్చు.

పెరిస్త్రోయికా (ప్రస్తుత రష్యన్ కమ్యూనిజం) : గేదెల్ని మీరే పోషించాలి. పాలు ప్రభుత్వం తీసుకుంటుంది. మీ శక్తిని బట్టి, పాలు దొంగిలించే వెసులుబాటు ప్రభుత్వమే కలిగిస్తుంది. వాటిని మీరు '...ఫ్రీ మార్కెట్'లో అమ్ముకోవచ్చు.

భారత సామ్యవాదం (ఇండియన్ సోషలిజం) : దేశంలో ప్రజలందరూ కలిసి, మీ రెండు గేదెల పాలూ ఏ రాజకీయ నాయకుడికి చెందాలో న్యాయబద్ధమైన ఎన్నికల ద్వారా నిర్ణయించి, అతడికి అందజేస్తారు.

పెట్టుబడిదారీ విధానం (కాపిటలిజం) : మరో రెండు గేదెలు కొనుక్కోవటానికి బ్యాంకు రూపేణా ప్రభుత్వమే అప్పు ఇస్తుంది. ప్రతిగా మూడు గేదెల పాలు, టాక్సు రూపేణా ప్రభుత్వానికి చెల్లించవలసి వుంటుంది.

అమెరికా పెట్టుబడిదారీ విధానం (అమెరికన్ కాపిటలిజం) : రెండు గేదెలు మరో బీద దేశానికి ఉచిత బహుమానంగా ఇస్తుంది. అమెరికన్ గడ్డి తప్ప, ఆ గేదెలు మరేమీ తినవు. సదరు గడ్డిని ఆ దేశాలకి అమ్మి, ఆదేశాల్ని మరింత బీదవాటిని చేస్తుంది.

* *

పైవన్నీ చదవటానికి నవ్వొచ్చేలావున్నా, వాస్తవానికి దగ్గిరగా వున్నవే. ఉదాహరణకి, చివరి అంశాన్ని తీసుకోండి. ఆఫ్ఘన్‌ల వల్ల విప్లవం రాకుండా పాకిస్తాన్‌కి మిలయన్‌ల కొద్దీ ఆయుధాల్ని సమకూరుస్తోంది అమెరికా. పాకిస్తాన్ బలపడుతోంది. అందువల్ల భారతదేశం కూడా, తప్పనిసరిగా అమెరికా వద్దే ఆయుధాలు కొనాలి! తప్పదు!! ఒక రాకెట్ తయారుచేయటానికి రూపాయి ఖర్చు అవుతుంది అనుకుందాం. పాకిస్తాన్‌కి ఒకటి ఉచితంగా ఇస్తుంది. భారత్‌కి మూడ్రూపాయలకి ఒకటి చొప్పున అమ్ముతుంది. యుద్ధం ప్రారంభమయ్యాక రాకెట్ మిస్సయిల్‌కయ్యే ఇంధనాన్ని రెండూ దేశాలకి చెరో రూపాయి లాభానికీ అమ్ముతుంది.

ఇది మంచా ? చెడా ? అన్న వివాదాలు కాదు ఇక్కడ చర్చ. ప్రస్తుత ప్రపంచంలో ఇదే అమలు జరుగుతోంది అని చెప్పటమే ఇక్కడ ఉద్దేశ్యం. రూపాయి ఉచితంగా ఇచ్చి మూడు రూపాయలు లాభం చట్టబద్ధంగా సంపాదించటమే కాపిటలిజం.

కాపిటలిజం

ఈ పుస్తకం వ్రాయటానికి నాకు ప్రేరణ ఇచ్చింది ఒక చిన్న పుస్తకం. దాని పేరు "...రిచ్ డాడ్ - పూర్ డాడ్". డబ్బున్న తండ్రులు తమ పిల్లలకి ఏం చెప్తారు ? బీద తండ్రులు ఏం చెప్తారు ? అన్న విషయం ఆధారంగా ఈ పుస్తకం వ్రాయబడింది. ఈ పుస్తకం చదివిన తరువాత సమసమాజం పట్ల నాకున్న అపోహలు తొలగిపోయి, **నెం. 1 అవటం ఎలా ?** అన్న వివాదాస్పదమయిన పుస్తకం వ్రాయటానికి కావలసిన ప్రేరణ కలిగింది.

ఈ ప్రపంచంలో అందరూ నెంబర్ వన్‌లు కాలేరు. కారు. కొందరికి కావాలన్న కోరిక కూడా వుండదు. అందరూ నెంబర్ వన్‌లు అయితే, ఇక మనుష్యులకు తృప్తి కూడా మిగలదు. పక్కవాడికి లేనిది, తనకుంటేనే తృప్తి! అయితే, ఇది నాణేనికి ఒకవైపు మాత్రమే! రెండోవైపు ఏమిటో "మనశ్శాంతి" అన్న తరువాతి అధ్యాయంలో చదువుదాం. ప్రస్తుతం మనం మనోవిశ్లేషణ గురించి చదువుతున్నాం - మనోవిశ్లేషణకీ, కాపిటలిజానికీ ఏమిటి సంబంధం అన్న అనుమానం మీకు రావొచ్చు. మనిషి ఆలోచనల్లో ఎంత గొప్ప మార్పు అయినా, చిన్న '....సందేహం'తోనే ప్రారంభమవుతుంది. RICH DAD - POOR DAD ఉపోద్ఘాతంలో ఈ విషయం చక్కగా ప్రస్తావించబడింది. చిత్రమేమిటంటే, ఆ ఉపోద్ఘాతాన్ని వ్రాసింది ఆ రచయిత సెక్రటరీ. ఆమె ఈ విధంగా అంటుంది.

* * *

ఒకరోజు స్కూలునుంచి నా కొడుకు విసుగ్గా వచ్చి, "ఈ చదువంతా వేస్టు మమ్మీ. దేనికీ పనికిరాదు" అన్నాడు. నేను ఆశ్చర్యపోయి, చాలామంది తల్లుల్లాగే, "...**మంచి** మార్కులు వస్తే, **మంచి** కాలేజీలో, **మంచి** చదువు చదువుకొని, **మంచి** ఉద్యోగం చెయ్యొచ్చు" అన్నాను.

"...చాలామంది కోటీశ్వరులు కాలేజీల్లో చదువుకోలేదు" అన్నాడు వాడు మూర్ఖంగా.

నా తండ్రి దగ్గిర ఇలా మాట్లాడి వుంటే కొట్టి వుండేవాడు. కానీ ఇప్పుడు కాలం మారింది (సలహాయే మారలేదు). అదే త...ర...త...రా...ల... సలహాయే నేను కూడా నా కొడుక్కు ఇచ్చాను. "చదువుకోని వాళ్ళంతా కోటీశ్వరులు కాలేదు. ఒకరిద్దర్ని చూసి, తప్పుడు అభిప్రాయాలు ఏర్పర్చుకోకు. చదువుంటే మా లాగా నిశ్చింతగా బ్రతకవచ్చు."

వాడు నావైపు సూటిగా చూస్తూ అన్నాడు. "ఒకప్పుడు చదువుకి విలువ వుండేది మమ్మీ. ఇప్పుడు ఏడాదికి రాష్ట్రంలో పాతికవేల ఇంజనీర్లు కొత్తగా తయారవుతున్నారు. డాక్టర్ అంటే ఒకప్పుడు గొప్ప. ఇప్పుడు అయిదువేలకి డాక్టర్లతో ఏడాది బాండ్

వ్రాయించుకోవచ్చు. నువ్వూ, నాన్నా మమ్మల్ని సుఖంగా పెంచాలంటే, అరవై ఏళ్ళు వచ్చే వరకూ మీరు '...విశ్రాంతి' అనేది లేకుండా కష్టపడాలి. ఇదేగా మీ చదువుకి విలువ. బాగా చదువు... మంచి మార్కులు తెచ్చుకో... మంచి ఉద్యోగం సంపాదించు... ఇవన్నీ పాత సమాధానాలు మమ్మీ. కొత్తదేదయినా చెప్పు."

నా దగ్గిర సమాధానం లేదు. ఉంటుందో లేదు తెలియదు. కియోసాకీ అనే రచయితని నా భర్త పరిచయం చేసేవరకూ...!

* * *

ఆ రోజు మమ్మల్ని పదిహేను మందినీ గ్రూపులుగా విడగొట్టి, వైకుంఠపాళిలాంటి ఒక ఆట ఆడించారు కియోసాకీ. ఆ ఆట పేరు "Rat Race".

డబ్బు ఎలా సంపాదించాలి ? ఎంత ఖర్చు చెయ్యాలి ? ఆదా ఎక్కడ చెయ్యాలి ? ఎంత వరకూ కష్టపడాలి ? డబ్బు డబ్బుని ఎలా సంపాదిస్తుంది ? మనిషికి రిటైర్‌మెంట్ కావాలా ? దేన్నించి రిటైర్ అవ్వాలి ? ఎలా సుఖపడాలి ?.... మొదలయిన అంశాలతో సాగే ఈ రాట్ రేస్‌లో నాతోపాటు నా గ్రూపులో ఒక డాక్టర్, మరో ఇద్దరు కంప్యూటర్ ఇంజనీర్లు వున్నారు. డబ్బు పట్ల నాకున్న కనీస పాటి జ్ఞానం కూడా వారికి లేకపోవటం నాకు చాలా ఆశ్చర్యంగా అనిపించింది. లాభం వస్తే పైకి, నష్టం వస్తే క్రిందికీ, పావులు కదుపుతున్నారు వాళ్ళు. ఒక స్టేజిలో మా లాయర్‌గారికి కోపం వచ్చి "....ఇదొక బేవర్స్ ఆట. నిజ జీవితంలో ఇవన్నీ చెయ్యటానికి మా ఛార్టెర్డ్ అకౌంటెంట్లు, బ్యాకింగ్ సలహాదార్లూ మాకు సాయపడతారు." అన్నాడు. అప్పుడు కియోసాకీ నవ్వుతూ అన్న రెండు వాక్యాలే ఈ పుస్తకానికి నాంది.

"...ఆ మాత్రం తెలిస్తే, వాళ్ళు మీకు సలహాదార్లుగా ఎందుకుంటారు? వాళ్ళే సంపాదించుకుంటారు."

* * *

పై ప్రిన్స్‌పుల్‌ని మన వాతావరణానికి అనుగుణంగా మార్చి, దాని చుట్టూ చిన్న కథ అల్లి చెప్తాను. కాపిటలిజం అంటే ఏమిటో వివరించటానికి ప్రయత్నిస్తాను.

గుహల్లోంచి బయటకి :

"రా మానవుడా. రా. గుహాంతర్భాగంలోంచి బయటకి...రా
సాటి మానవుల కష్టాల్ని చూడటానికి.
వారి జీవితాల్లో వెలుగు నింపటానికి..రా"

తాను వ్రాసిన పుస్తకంలోని గేయాల్ని మా తండ్రి చదవటం పూర్తి చేయగానే ఆడిటోరియం అంతా చప్పట్లతో నిండిపోయింది. ఆ తరువాత ఆ పుస్తకాన్ని సుదర్శనం గారు ఆవిష్కరించి, అటువంటి పుస్తకాల అవసరం ప్రస్తుత వ్యవస్థకి ఎంత అవసరమో చెప్పారు. నా తండ్రి కళ్ళలో తడి స్పష్టంగా కనిపించింది. సుదర్శనం గారిని మా తండ్రితోసహా, ఆయన పనిచేసే ఫ్యాక్టరీ కార్మికులూ, సాటి ఉద్యోగులూ కారు వరకూ సాగనంపారు. ఆయన ఏం చేస్తూ వుంటారని మధుని అడిగాను. వాడు నా స్నేహితుడు. నాలాగే వాడికీ పన్నెండేళ్ళ వయసుంటుంది. ఫ్యాక్టరీలో పనిచేసేవారి సంక్షేమం కోసం ఆయన నిర్విరామంగా పనిచేస్తూ వుంటారని వాడు చెప్పాడు. ఇలాంటి సభలకి హాజరయి, అందరికీ ప్రేరణ ఇస్తూ వుంటాడు అని అన్నాడు. నేను సరీగ్గా వినలేదు. నా దృష్టి ఆయన ఖరీదైన కారు మీదే వుంది.

* * *

ఆ సాయంత్రం నేను కుబేరం మామయ్యని కలుసుకున్నారు. ఆయన మా అమ్మ అన్నయ్య. అయినా, రెండు కుటుంబాలకీ పెద్దగా రాకపోకలు లేవు. నాన్నకి ఆయనంటే పడదు. "...వాడికి డబ్బు తప్ప మరేమీ కనపడదు. పేరు కూడా కరెక్టుగానే పెట్టారు. '...కు' అంటే చెడు అని అర్థం. కుబేరం అంటే చెడు బేరం." అంటాడు నాన్న. కుబేరం మామయ్యకి దాదాపు పదికోట్ల ఆస్థి వుంటుందని అంచనా. రెండు మూడు పెద్ద ఫ్యాక్టరీలు కూడా వున్నాయి. బంధువులందరూ ఆయన్ని వెలివేశామంటారు గానీ, నాకూ మధుగాడికీ మాత్రం వేరే అభిప్రాయం వుంది. వాళ్ళని కలుసుకోవటానికి ఆయనకే సమయం దొరకదని...! అయినా ప్రయత్నించటంలో తప్పు లేదనుకుని మేమిద్దరం ఆయన దగ్గిరకి వెళ్ళాం. అరగంట తరువాత ఆయన లోపలికి పిల్చాడు. చాలా చిన్న గది. చెక్కల తాపడం. క్రింద తివాచీ అక్కడక్కడా చిరిగి వుంది. కుబేరం మామయ్యకి బట్టతల, చిన్నపొట్ట వున్నాయి. అయినా మనిషి హుందాగా వున్నాడు. మమ్మల్ని చూసి "...ఏరా! ఇలా వచ్చారు. ఏమిటి సంగతి" అని అడిగాడు. తలవంచుకుని నెమ్మదిగా చెప్పాను.

"...డబ్బు సంపాదించటమెలాగో నేర్చుకుందామని"

* * *

మామయ్య బిగ్గరగా నవ్వుతాడనుకున్నాను. నవ్వలేదు. "...మీ నాన్నని అడిగే వచ్చావా?" అన్నాడు. అడిగానని చెప్పాను. నిజానికి నాన్న తిడతాడేమో అని భయపడ్డాను. కానీ పుస్తకావిష్కరణ సభ గొప్పగా జరిగిన ఆనందంలో ఆయన నా మాటలకి అంత ప్రాముఖ్యత ఇచ్చినట్టు కనపడలేదు. అదీగాక ఆయన, ఫ్యాక్టరీలో సుదర్శనంగారు సపోర్ట్

చేసే వర్గానికి ఎన్నికల స్లోగన్లు వ్రాసే కార్యక్రమంలో బిజీగా వున్నాడు కూడా! మా కోరిక విని మామయ్య అంధర్లా ఆశ్చర్యపోలేదు. "సరే... మీకు డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో నేర్పుతాను. ప్రతి సాయంత్రం వచ్చి రెండు గంటలు పనిచేయండి. క్లాసులోలా ఇద్దరీ కూర్చోపెట్టి చెప్పను. పనిచేస్తూ నేర్చుకోండి. రోజుకి చెరో రూపాయి ఇస్తాను." అన్నాడు. ఇద్దరం మొహాలు చూసుకున్నాం. దీన్ని మేము వూహించలేదు. నెలకు ముప్పై రూపాయలు అంత ఎక్కువ కాకపోయినా, డబ్బు ఇస్తూ చదువు నేర్పే వారెవరు ? అందుకని ఆనందంగా ఒప్పుకున్నాం. "...రేపటి నుంచీ వస్తాం. ఈ రోజు క్రికెట్ మ్యాచ్ వుంది" అన్నాను కపిల్‌దేవ్‌లా అగ్రిమెంటు సంతకం చేస్తున్న స్టయిల్లో.

మామయ్య కరుగ్గా "...చేరితే ఈ రోజు చేరండి. లేకపోతే వెళ్ళిపోండి." అన్నాడు. మధు బిక్కమొహం పెట్టాడు. మా వీధి జట్టుకి వాడే కెప్టెన్. కానీ నాకెందుకో క్రికెట్ కన్నా ఇదే ఉత్సాహంగా అనిపించింది. వాడి తరపున కూడా నేనే సమాధానం ఇచ్చాను. "...వస్తాము! ఈ రోజు నుంచే".

* * *

ప్రతిరోజూ ఆఫీసు రూము నీట్‌గా సర్దటం. దుమ్ము దులపటం, కాగితాలు వరుసక్రమంలో పెట్టటం వగైరా మా పని. పదిరోజులు చేసిన తరువాత అది బోరు కొట్టటం మొదలైంది. మామయ్య ముసలి సెక్రటరీ రోజూ రూపాయి ఇచ్చేది. ఆయన మాత్రం కనపడలేదు. మరో అయిదు రోజులు గడిచేసరికి నేనొక నిర్ణయానికి వచ్చి "...నేను పనిమానేద్దామనుకుంటున్నాను." అని మధుకి చెప్పాను. మధు కూడా "...ఇదే విషయాన్ని ఈ రోజు నేనూ నీకు చెప్దామనుకున్నాను." అన్నాడు.

ఇద్దరం వెళ్ళి ముసలి సెక్రటరీకి ఆ విషయం చెప్పాం. ఆవిడ నవ్వి "...మీరు తొందర్లోనే ఇలా అంటారనీ, అప్పుడు తన దగ్గిరకి పంపించమనీ మీ మామయ్య చెప్పారు" అంది. మేము ఆశ్చర్యపోయాం. కుబేరం మామయ్య ఇది ఊహిస్తాడని మేము అనుకోలేదు. నిజానికి నాన్న కూడా, "...ఏమిట్రా, సాయంకాలాలు సరదాగా ఆడుకోకుండా, రూపాయి కోసం ఆ పన్లేమిటి? మానెయ్యండి." అన్నాడు. అమ్మ తన అన్నయ్యని తిట్టింది కూడా.

ఏది ఏమైతేనేం, మేము ఆ సాయంత్రం మామయ్యని కలుసుకుని జీతం పెంచకపోతే, ఉద్యోగం మానేస్తున్నామని చెప్పాం. ఎందుకని అడిగాడు. అంతే. నాకు ఒక్కసారిగా దుఃఖం వచ్చింది. ఆవేశంగా "చిన్న పిల్లల్ని చేసి మాతో పని చేయించుకున్నావ్. సాయంత్రాలు ఆటలు మానేసి నీ కోసం కష్టపడి పనిచేసేం. నీకు కృతజ్ఞత లేదు. ఈ ఊళ్ళో అందరూ నీ గురించి ఏమనుకుంటున్నారో అది కరెక్టే. నువ్వు కసాయివాడివి. నీ కోసం పనిచేసే వారి మీద నీకు అభిమానం లేదు. ఒక రూపాయిచ్చి, పది రూపాయలు పనిచేయించు కుంటున్నావ్." అన్నాను. కసితో, కోపంతో నాకు ఆపైన మాటలు రాలేదు.

మామయ్య మా ఇద్దరివైపూ కన్నార్పకుండా ఒక్క క్షణం చూసాడు. ఆ తరువాత, సన్నగా నవ్వుతూ అన్నాడు. "ఫర్వాలేదు. పదిరోజుల్లోనే నా క్రింద పనిచేసే ఉద్యోగస్థుల 'భాష' నేర్చుకున్నావ్".

ఆ మాటలకి నాకు తల తిరిగింది. లోపల్నుంచి ఉక్రోషం తన్నుకొచ్చింది. "...నేను నీ క్రింద పనిచేసే ఉద్యోగిని కాను. అయినా, ఇలా చిన్న కుర్రాళ్ళతో పని చేయించుకోవటం నేరం. మా నాన్న కూడా చెప్పాడు. నిన్ను అరెస్టు చేయించవచ్చు." అన్నాను.

ఈసారి మామయ్య కొంచెం బిగ్గరగా నవ్వేడు. "...ఉద్యోగంలోంచి తీసేస్తున్నానని తెలిసినప్పుడు మా వర్కర్లు ఇలాగే మాట్లాడుతారు. లేదా, వాళ్ళ తరపున యూనియన్ లీడర్లు".

"...నువ్వు తీసెయ్యటమేమిటి ? నేనే మానేస్తున్నాను. అయినా నీకు మాటమీద నిలకడలేదు. నాకు సంపాదించటం నేర్పుతానని ఆశపెట్టి పనిచేయించుకున్నావు. ఒక్క ముక్క నేర్పలేదు".

మామయ్య కుర్చీ వెనక్కివాలి, "...నేర్పుతునే వున్నాగా" అన్నాడు తాపీగా. నేనూ, మధు ఉలిక్కిపడి ఒకర్నొకరు చూసుకున్నాం. ఈ లోపులో మామయ్య అన్నాడు. "...నేర్పటం అంటే, క్లాసురూమ్ లెక్చర్ అనుకున్నారా?"

మేము మాట్లాడలేదు. మామయ్య కొనసాగించాడు. "క్లాసుల్లో చెప్పేది చదువు. జీవితం చెప్పేది పాఠం. ఒక్కొక్క అనుభవం ఒక్కో లెక్చరర్. '...నేర్చుకో నేర్చుకో' అని అది చెప్తూ వుంటుంది. కొందరు దాన్ని మామూలుగా జీవితంలో భాగంగా తీసుకుంటారు. ఒకరిద్దరు మాత్రమే '....నేర్చుకుంటారు.' చాలామంది చిరాకు పడతారు. కోపగించుకుంటారు. జీవితం మీద కాదు. ఎదుటి వారిమీద! భార్యమీదో, భర్తమీదో, పిల్లలమీదో - లేదా - ఇప్పుడు మీరు ఎగిరిపడినట్టు, తమ యజమాని మీదో..."

నాక్కొద్దిగా అర్థమయినట్టు అనిపించింది. నిజానికి మేము ఉద్యోగం మానేసి వెళ్ళి పోదల్చుకుంటే, మామయ్యని ఇంత తిట్టనవసరం లేదు. నేను క్షమాపణ చెప్పబోతూంటే మామయ్య అన్నాడు. "జీవిత పాఠాల నుంచి ఏమీ నేర్చుకోలేనివాడు అన్నీ కరెక్టుగానే చేస్తున్నాననుకుంటాడు. సమాజం నిర్దేశించిన సూత్రాల్లోనే బ్రతుకుతాడు. రిస్కు తీసుకోడు. జీవితంలో ఇం...కా...ఎ...ప్పు...డో...ఏ...దో జరుగుతుందని ఊహిస్తూ ఆశగా బ్రతుకుతూ, చివరికి మరణిస్తాడు. మొత్తం మీద జీవితాంతం చాలా కష్టపడతాడు. అణకువగా, మర్యాదగా వుంటాడు. స్నేహితులు అతడిని "...పాపం చాలా కష్టపడతాడు. నిజాయితీపరుడు" అని పొగుడుతూ వుంటారు. కానీ అతడి అంతర్గత అధైర్యమూ, రిస్కు తీసుకోలేని స్వభావమూ అతడిని అలా మార్చాయని అతడితో సహా ఎవరూ గ్రహించరు. గ్రహించలేరు. ఎందుకంటే, అతడి చుట్టూ వున్న ప్రపంచమంతా అలాంటిదే కాబట్టి...!

ఎవరో ట్యూన్ చేసిన పాటకి అతడి జీవితం నాట్యం చేస్తూ వుంటుంది. అకస్మాత్తుగా డబ్బు అవసరం వస్తుంది. కానీ వయసు పైబడి వుంటుంది. డబ్బు కోసం ఆ వయసులో మరింత కష్టపడవలసి వస్తుంది. పునాదే బలహీనమైనప్పుడు భవంతి ఎలా కడతాడు. ఒక వయసు వచ్చాక డబ్బు కోసం '...అంత' కష్టపడనవసరం లేదని చిన్నప్పుడే తెలుసుకుని వుంటే మరింత బావుండేది. అయినా మారడు." మామయ్య ఆగి, కొనసాగించాడు. "నా దగ్గిర పనిచేసే 1500 మంది కార్మికుల్లో, ఉద్యోగస్థుల్లో ఎవరూ కూడా మీలా ఇలా వచ్చి '...డబ్బు సంపాదించటం ఎలాగో నేర్ప'మని అడగలేదు. మీరే ఫస్టు. ఈ వయసులోనే ఇంత ఆర్థిక స్పృహ వుండటం ఆనందకరం. చాలామంది తండ్రులు, వాళ్ళ పిల్లలకి ఈ విషయం నేర్పరు. తమలాగే **బాగా** చదువుకుని, **బాగా** కష్టపడి, బాగా పనిచేసి, **బాగా** సె...టి...ల్ అవుతే చాలనుకుంటారు. కష్టాన్ని చిన్నప్పుడే నేర్పరు. వయసొచ్చాక అదెలాగూ తప్పదని అనుకుంటూ, పిల్లల బాల్యాన్ని రక్షిస్తూ వుంటారు. అలా కాకుండా మీ సాయంత్రాన్ని ఈ విధంగా పెట్టుబడి పెట్టటం నచ్చి, మీకు ఉద్యోగం ఇచ్చాను."

"కానీ రోజుకి రూపాయి చాలా తక్కువ." కసిగా అన్నాను.

"ఆ సమస్య నాది కాదు. మీది" తాపీగా అన్నాడు మామయ్య. "సమస్య పట్ల మీ దృక్పథం మార్చుకోవటం మంచిది. **మీ సమస్యకి కారణం '...నేను', అని మీరు అనుకుంటే, నన్ను మార్చాలి. నువ్వే నీ సమస్య అనుకుంటే, నువ్వు మారాలి. ఏది సులభమో ఆలోచించు.** నేను మారలేను అన్నవాడు గొంగళిలా పడివుంటాడు. ఇప్పుడు నా దగ్గిర పనిచేయకపోతే, ఆడుకోవటం తప్ప నీకేం పనివుంది?"

"నా జీతం పెంచు. వేదాంతం మానేసి, కరెక్టుగా పాఠం చెప్పు. రెండింటిలో ఏది చెయ్యకపోయినా ఉద్యోగం మానేస్తాం."

"చాలామంది చేసేది అదే. ఏడాది చివర వచ్చే ఇంక్రిమెంటు కోసం పని చెయ్యటం, లేదా, జీతం పెంచమనటం, లేదా ఒక చోట మానేసి మరొక చోట మ...రో...మం...చి ఉద్యోగం సంపాదించి, అదే గెలుపు అనుకోవటం...! దానివల్ల సమస్య తీరిపోయింది అనుకుంటారే తప్ప, అది పక్కనే పొంచి వుంది అనుకోరు."

"మరేం చెయ్యమంటావ్? నువ్వు జీతం ఎప్పుడు పెంచుతావా అని ఎదురుచూస్తూ పని చెయ్యమంటావా?"

"అది సమస్యకి పరిష్కారం చెప్పదు."

"మరేది చెపుతుంది?"

కుబేరం మామయ్య నా దగ్గిరగా వచ్చి, రెండు చెవుల పైనా వున్న కణతల మీద రెండు చూపుడు వేళ్ళు పెట్టి "....వీటి మధ్య వున్నది చెపుతుంది." అన్నాడు.

నాకెందుకో అప్రయత్నంగా వళ్ళు జలదరించినట్టు అయింది. ఈ జలదరింపు, ఆ తరువాత జీవితంలో గెలిచినప్పుడల్లా ఫీలయ్యాను. **గెలుపులో వచ్చే సంతోషంకన్నా,**

ఓడిపోతామేమో నన్న భయం ఎక్కువైన వారందరూ సామాన్యులుగా వుండిపోతారని ఆ తరువాత నా జీవితం ఎన్నోసార్లు నిరూపించింది. సామాన్యులు గొప్పని అంత సులభంగా ఒప్పుకోరు. ఆ విషయం అప్పుడే తెలిసింది. స్కూల్లో ఆటలు మానేసి, రూపాయి ఉద్యోగం (ఆ పేరు నా పాత స్నేహితులే పెట్టారు) చేయటం, వారికి పిచ్చితనంగా కనపడింది. మాకు మాత్రం, మేము వేరే... మిగతా పిల్లలు వేరే... అన్నట్టుగా అనిపించేది. బహుశ విశ్వనాథన్‌ఆనంద్, మైకెల్ జాక్సన్‌లకు కూడా అలాగే అనిపించి వుండవచ్చు. కుబేరం మామయ్య చెప్పే థియరీలు చాలామందికి అర్థం కావు. మా నాన్న లాంటి వాళ్ళకి అసలు కావు. "...అన్ని అనర్థాలకీ డబ్బే మూలకారణం..." అంటాడు నాన్న. "....అన్ని అనర్థాలకీ డబ్బు లేకపోవటమే మూల కారణం" అంటాడు కుబేరం మామయ్య. డబ్బుంటే ఆనందం వస్తుందనుకోవటం భ్రమ అని ఒకరంటారు. డబ్బంటే లెఖ్ఖ లేకపోవటం ఆనందంలో ఒక భాగమని మరొకరంటారు. జీతం కోసం నిజాయితీగా కష్టపడి పనిచెయ్యాలని నాన్న అంటాడు. ఆనందం కోసం, థ్రిల్ కోసం పనిచేస్తే, కాంప్లిమెంటరీగా డబ్బు దానంతట అదే వస్తుందని మామయ్య అంటాడు. "...విజయవంతంగా చదువు పూర్తి చేస్తే మంచి కంపెనీ కళ్ళకద్దుకుని ఉద్యోగం ఇస్తుంది! కాస్త కష్టపడి చదివి మంచి రాంకులు తెచ్చుకుంటే, ఇక జీవితాంతం కాలు మీద కాలేసుకుని బ్రతకవచ్చు" అంటాడు నాన్న. "...చదువనేది స్కూల్‌తో పూర్తవదు. ఆ మాటకొస్తే, అప్పటినుంచే అది ప్రారంభమవుతుంది! యవ్వనంలో కాలుమీద కాలు వేసుకుని కదలకుండా వుండటం **పక్షవాత లక్షణం.** విజయవంతంగా పనిచేస్తే మంచి కంపెనీ, నీ స్వంతమై కాళ్ళ దగ్గిర వుంటుంది. పదిమందిని నువ్వే ఇంటర్వ్యూలకి పిలిచి, మంచి రాంకర్ని సెలక్ట్ చేసుకోవచ్చు" అంటాడు మామయ్య. అద్భుతమైన రెస్యూమ్ తయారుచేస్తాడు నాన్న. వచ్చిన రెస్యూమ్‌లో అద్భుతమైనది సెలెక్ట్ చేసుకుంటాడు మామయ్య.

"ఏమిటి ఆలోచిస్తున్నావ్? నాకాట్టే టైమ్ లేదు. నేను చెప్పింది నచ్చిందా లేదా?" అన్న మామయ్య మాటలకి ఈ లోకంలోకి వచ్చాను. అప్పటికే మధు, తను ఉద్యోగం చేస్తానన్నట్టు తలూపాడు. '...చేస్తానుగానీ, రోజుకి రూపాయి మరీ తక్కువ.' అందామనుకున్నాను. కానీ, రామాయణమంతా విని రాముడికి సీత ఏమవుతుంది ? అని అడిగినట్టు వుంటుందని, అంగీకరిస్తున్నట్టు తలూపాను అప్పుడన్నాడు మావయ్య "సరే అయితే. వెళ్ళి పని మొదలుపెట్టండి. ఈ రోజు నుంచీ మీకు జీతం ఇవ్వటం లేదు."

* * *

ఆకాశం విరిగి మీద పడ్డట్టు అయింది. ఆయన చెప్పిందీ, మేము విన్నది ఒకటేనా అన్న అనుమానం కూడా కలిగింది. "...ఇది అన్యాయం" మధు అరిచాడు. మామయ్య

మొహంలో ఏ భావమూ లేదు. "...మీరు మొదట నేర్చుకుంటామన్నారు. ఇప్పుడు జీతం పెంచమంటున్నారు. మీకు '...జీతం' అలవాటయితే, అదిగో, ఆ పక్కగదిలో నా ముసలి సెక్రటరీలాగా, ఎప్పుడు నేను తీసేస్తానన్న భ...యంతో, ఎప్పుడు నేను జీతం పెంచుతానా అన్న ఆ...శతో పనిచేస్తారు. చేస్తూనే వుంటారు. నాకెక్కువ టైమ్ లేదు. మీరు వెళ్ళిపోవటానికి నిశ్చయించుకున్న పక్షంలో ఇప్పటికే ఎక్కువ సమయం మీతో గడిపాను" అన్నాడు కరుగ్గా.

నా దృష్టి మామయ్య ఆఫీసు రూమ్ కిటికీలోంచి వరండా బయట కనపడుతూన్న వాషింగ్ మిషన్ మీద పడింది. మనసుని ఉతికి ఆరేస్తున్నట్టుంది అది.

"చేస్తాను" అన్నాను.

* * *

"వాడు దుర్మార్గుడు ...మిమ్మల్ని మాటల్తో హిప్నటైజ్ చేసి ఆడిస్తున్నాడు." అన్నాడు నాన్న. నాకెందుకో సుదర్శనంగారు గుర్తొచ్చారు. అవతలి వారిని మాటల్తో హిప్నటైజ్ చేసి ఆడించటం మోసమయితే, ఆయనా దుర్మార్గుడే. ఆయన కారు, అవతలివారిని మోసం చేసి, ఆ డబ్బుతో కొన్నదే అనిపించింది.

అమ్మ డైనింగ్ టేబిల్ సర్దుతూ, తన అన్నయ్యని తిట్టింది. "...అందుకే వాడికి అందరూ దూరమయ్యారు" అంది. నిజానికి అందరూ కుబేరం మామయ్యకి దూరం అవలేదు. ఆయన పిలిస్తే చాలామంది దగ్గిరకు వెళ్తారు. ఆయన పిలవడు. అనవసరంగా తాను '...దగ్గిరవటం' ఆయనకి ఇష్టం లేదు.

మారిన నా భావాల గురించి మామయ్యతో చెప్పినప్పుడు, నవ్వి "...నువ్వు అమెరికన్‌లా తయారవుతున్నావు. గుడ్" అన్నాడు. నాకు అర్థం కాలేదు. వివరించి చెప్పమన్నాను. "....అమెరికన్స్‌ని చాలామంది ఇష్టపడరు. కారణం, వాళ్ళు దుర్మార్గులవటం కాదు. వాళ్ళంటే మిగతా వారికి వున్న ఈర్ష్య. కానీ, అలా అన్నెప్పి, వారి మాట ఎవరూ కాదనలేరు కూడా! వారికున్న పవర్ అలాంటిది. ఆఫ్ఘన్ యుద్ధమే దానికి మంచి ఉదాహరణ..." అంటూ, ఆయన కొనసాగించాడు. "...యజమానుల పట్ల వర్కర్లకి కూడా అదే భావం వుంటుంది. వాళ్ళని తిడతారు. మళ్ళీ వాళ్ళ క్రిందే పనిచేస్తారు. వాళ్ళలా మారటానికి ప్రయత్నించరు. లేదా, తమలో లేనిది, ఆ యజమానుల్లో వున్నదని ఒప్పుకోరు. తాము ఎక్స్‌ప్లాయిట్ కాబడుతున్నాము అన్న భావన, వర్కర్లకి సంతృప్తినిస్తుంది. తిట్టుకుంటూ, సణుక్కుంటూ జీవితాన్ని గడిపేస్తారే తప్ప, వేరు మార్గాల్ని అన్వేషించరు. మరీ కోపం వస్తే స్ట్రయిక్ చేసి, జీతం పెరగ్గానే, అదే గెలుపు అని సంతృప్తి పడతారు. వారి దృష్టిలో యజమాని రాక్షసుడు. అతడి క్రిందే పని చేయవలసి రావటం ఖర్మ! ఎంత చిత్రమో చూడు!! దీన్నే Value Judgement అంటారు. అవతలివారిని ఎప్పుడయితే '...నీ' Values తో చూసావో, అప్పుడు, వారు నీకు అదే విధంగా కనపడతారు. ఉదాహరణకి, ఒక అద్భుతమైన మేధావి వున్నాడనుకో! అన్ని రంగాల్లోనూ అతడు

నెం. 1. కానీ అతనికి వున్న ఒకే వ్యసనం తాగుడనుకో!! నీకు తాగుడంటే అస్సలు ఇష్టం లేదు. అప్పుడు అతడి గురించి ఇంకెవరికయినా చెప్పవలసి వస్తే నీ దృక్పథంతో చెప్తావు. అంతే తప్ప అతడి '...అర్హత'బట్టి కాదు. అతడో తాగుబోతు అంటావు. అతడి '...మిగతా' గొప్పతనం ఏది గుర్తించవు. నీ జడ్జిమెంటు అది! అందులో కాస్త అసూయ కూడా వుంటుంది అనుకో...! సాధారణంగా జనం అంతా అలాగే చేస్తూ వుంటారు. అందుకని, నిజంగా value వున్నవాడు, అవతలివారి జడ్జిమెంట్లకి విలువ ఇవ్వడు. నేనంటే మీ అమ్మకీ నాన్నకీ పడకపోవటానికి కారణం అదే. కానీ నా విషయం అలా కాదు. వాళ్ళిద్దరినీ నేను అభిమానిస్తాను. వాళ్ళ సంపాదనా పద్ధతి, నెలసరి జీతం కోసం పనిచేయటం నాకు నచ్చదంతే..."

"వాళ్ళకీ నీ పట్ల అదే అభిప్రాయం వుంది. నీ సంపాదనా పద్ధతి వాళ్ళకి నచ్చదు. ఇరవై నాలుగ్గంటలూ డబ్బు సంపాదనే తప్ప, నీకు జీవితాన్ని అనుభవించటం చేతకాదనీ, నలుగుర్నీ మంచి చేసుకోవటం తెలీదనీ వారి అభిప్రాయం" అన్నాను.

"నలుగుర్నీ మంచి చేసుకోవలసిన అవసరం నాకు లేదు. ఆ విషయం పక్కనపెట్టు. ఇక మొదటి విషయం గురించి నీకు కాస్త వివరించాలి. నేను ఇరవై నాలుగ్గంటలూ డబ్బు సంపాదనలో మునిగి వుంటానని ఎందుకనుకున్నావు? మొన్నే మీ అత్తమ్మా పిల్లల్తో స్విట్జర్లాండ్ వెళ్ళాను. మనిషికి డబ్బు పిచ్చి వుండకూడదని నమ్మేవాళ్ళలో నేను ప్రథముడిని. అయితే, డబ్బు లేకపోవటంవల్ల వచ్చే సమస్యలేవీ నాకు రాకూడదని నా కోరిక. అందుకే సంపాదిస్తున్నాను. అయినా సంపాదించకుండా ప్రొద్దున్నించీ సాయంత్రం వరకూ ఏం చెయ్యను? అన్నట్టు మీ నాన్న రోజూ ఆఫీసుకి ఎన్నింటికి వెళ్ళి, ఎన్నింటికి వస్తాడు?"

"ప్రొద్దున్న తొమ్మిదింటికి వెళ్లి, సాయంత్రం ఏడింటికి..."

"ఎప్పుడయినా మూడ్రోజులు వరుసగా సెలవు కావల్సి వస్తే?"

"ఒక ఆదివారానికి మరో రెండు రోజులు కలిసొచ్చేలా పెడతాడు." అన్నాను.

"మరి నేను...?"

సమాధానం చెప్పబోతూ చప్పున ఆగిపోయాను. మామయ్య ఏం చెప్పదల్చుకున్నాడో నాకు అర్థమయింది. తనకి '...పని' ఒక వ్యాపకం. అంతే తప్ప అవసరం కాదు. ఆఫీసుకి ఇష్టమొచ్చినప్పుడు రావొచ్చు. లేదా మానెయ్యొచ్చు. నాన్న అలాకాదు. తప్పనిసరిగా వెళ్ళాల్సిందే. కానీ... మామయ్యకి ఈ స్థితి ఎలా వచ్చింది? కొత్త రకంగా ఆలోచించటం వల్లనా? ....నాకు సమాధానం దొరికినట్టయింది. ఆయన మొహంలోకి సూటిగా చూస్తూ, "...నీలాగా అందరూ చిన్నప్పుడే వ్యాపారం ప్రారంభించలేరు. ఒకవేళ అలా చేసినా, లాభాలు రావాలన్న రూలేమీ లేదు. ఒకసారి స్థిరపడ్డాక ఎదుటివారికి ఎన్నైనా చెప్పొచ్చు. ఎదుటి వారి పద్ధతుల్ని ఎద్దేవా చెయ్యొచ్చు" అన్నాను.

మామయ్య నవ్వేడు. బహుశ, నేనేం ఆలోచించానో ఊహించి వుంటాడు. "...డబ్బు సంపాదించాలంటే కేవలం వ్యాపారమే పెట్టనవసరం లేదు. సరైన ఆర్థికావగాహన

వుండాలంతే. రిస్క్ లేకుండా డబ్బు సంపాదించే వ్యాపకాలు ఎన్నో వున్నాయి. నేను నా ఆఫీసుకీ ఫ్యాక్టరీకీ ఎందుకు వస్తానో తెలుసా? ఇక్కడికి రాకపోతే ఏ పేకాట క్లబ్‌కో, ప్రొద్దున్నించీ సాయంత్రం వరకూ రేసులకో వెళ్ళాలి. దానికన్నా నాకీ ఆఫీసే ఇంటరెస్టు. మీ నాన్నకి అలా కాదు. ఆఫీసు ఆయనకి ఒక తలనొప్పి వ్యవహారం..." అ ప్రారంభించాడు. "...చాలామందికి అదే దృక్పథం. అందుకే ఇంటిని ఒక ' ంతి సాధనం'గా భావిస్తారు. ...కనీసం యవ్వనకాలం లోనైనా, అంటే... జవసత్వాలు నూరు శాతం స్థాయిలో వున్నప్పుడు కూడా, ఆ ఖాళీ టైమ్‌ని భవిష్యత్తు కోసం పెట్టుబడిగా పెట్టరు. మనిషికి అసంతృప్తి ఎందుకు కలుగుతుంది? డబ్బు లేకపోవటం వల్ల, ఆరోగ్యం బాగులేకపోవటంవల్ల, తననెవరూ గుర్తించటం లేదన్న ఒంటరితనంవల్ల! అవునా...! ఆరోగ్యం మన చేతిలో లేదు. మిగతా రెండూ మన చేతిలోనే వున్నాయి. కనీసం ఆ రెండు సమస్యల్నీ కాసింత కష్టంతో ఒక్కసారి అధిగమిస్తే, డబ్బూ గుర్తింపూ అవే వస్తాయి. ఒకసారి అవి రావటం ప్రారంభిస్తే ఇక వాటికి అంతుండదు. ఇక వాటి గురించి ఆలోచించ నవసరంలేదు. జీవితం గురించి అప్పుడు మనకిష్టమైన రీతిలో హాయిగా ఆలోచించవచ్చు వాల్యూ జడ్జిమెంట్ అనేది ప్రతీ వ్యక్తీ తప్పనిసరిగా తెలుసుకోవలసిన విషయం. ఒక కుర్రవాడికి వెనీలా ఐస్‌క్రీం అంటే చాలా ఇష్టమనుకుందాం. ఊహ తెలిసినప్పటి నుంచి, మరణించే వరకూ అదే తింటూ వుంటే, ఆ తరువాత మార్కెట్‌లోకి ప్రవేశపెట్టబడిన స్ట్రాబెర్రీ, కాసెట్టా ఐస్‌క్రీంల రుచి తెలుసుకునే అవకాశం అతడికి జీవితంలో రాదు. ఎప్పుడూ మామూలు "....టీ" తాగే వ్యక్తికి, లెమన్ టీ, ఇలాచీ టీ, బ్లాక్ టీ, పౌనా, చైనీస్ టీ, మసాలా టీ మొదలైన వాటిలో మరింత రుచి వుందేమో తెలుసుకోవాలనే ఇంటరెస్ట్ ఉండదు. మార్పుకి ఇష్టపడని వ్యక్తి, ఒక వస్తువుకి ఒక '...వేల్యూ (విలువ)' ఆపాదించు కుంటాడు. మిగతా వాటి విలువలు గ్రహించటానికి ఇష్టపడడు. **వాల్యూ జడ్జిమెంట్ లేకపోవటం అంటే అదే !** " టేబిల్ మీద కాగితాలు సర్దుతూ ముగించాడు.

మా ఇద్దరికీ ఒక రహస్యం బోధపడినట్టు అనిపించింది. "...ఇవన్నీ అందరూ అందరికీ ఎందుకు చెప్పరు?" అని ప్రశ్నించాను.

"చాలామందికి తెలీదు. తెలిసిన వాళ్ళు చెప్పరు. చాలామంది, నిర్దేశింపబడిన పరిధిలోంచి బయటకు రావటానికి ఇష్టపడరు. మీ స్కూల్లో నీ క్లాస్‌మేట్స్ అందరూ మిమ్మల్ని చూసి జాలిపడుతున్నారు అవునా. వాళ్ళలా సాయంత్రంపూట టీ.వీ. చూడటం కన్నా, మీరెక్కువ సంతోషంగా వున్నారన్న విషయాన్ని వారు చచ్చినా నమ్మరు. నమ్మలేరు. మీ పెద్దలకి కూడా ఈ సంగతి అర్థం కాదు. ఈ పెద్దలూ, మేధావులూ, గవర్నమెంటూ అందరూ ఈ వ్యవస్థనే ప్రోత్సాహిస్తారు. కొద్దిమందికే అసలు విషయం తెలుసు. వారి చేతిలో క్యారెట్ వుంటుంది. ఎద్దుని బండికి కడతారు. క్యారెట్ ముక్క చూపిస్తారు. ఎటు తిప్పితే బండి అటువెళ్తుంది. దాంట్లో వారు పయనిస్తారు. ప్రభుత్వాన్ని, మేధావుల్నీ వారి చేతిలోకి తీసుకుని, తమకి కావల్సిన విధంగా వ్యవస్థని నిర్మించుకుంటాడు. గమనించి

చూడు. ఒక వర్కరు తన జీతంలో కంపల్సరీగా కొంత శాతం టాక్సు కట్టాలి. ఆటోమేటిక్‌గా అది జీతంలో cut అయిపోతుంది. వ్యాపారస్థుడి విషయం అలా కాదు. అతడి కారుకీ, విలాసవంతమైన అతిథి గృహాలకీ కూడా టాక్సులో రాయితీ లభిస్తుంది. ప్రభుత్వం కూడా వారినే పోత్సాహిస్తుంది. ఎందుకంటే ప్రభుత్వానికి తెలుసు. పనిచేసేవారు తండోపతండాలు. పనిచేయించుకునే వారే తక్కువ..." చెప్తూ మావయ్య ఆగాడు. ఫైలు సర్దుతూంటే దాని క్రింద కనపడిన డబ్బు చూసి "ఇదెవరు పెట్టారు?" అని అడిగాడు.

మేము మాట్లాడలేదు. సెక్రటరీని పిలవబోతూంటే నేను అన్నాను "...మేమే."

మామయ్యకి అర్థంకాలేదు. అయోమయంగా చూస్తూ, "ఎందుకు ?" అన్నాడు.

కొంచెం తటపటాయించి నేను చెప్పాను "...నీ వాషింగ్ మిషన్ చాలా రోజుల్నుంచీ మేము ఉపయోగించుకున్నాం మామయ్యా. ఈ ఇంట్లో రోజుకి గంటసేపు తప్ప దానికి పనిలేదు. మిగతా టైమ్‌లో, తెలిసిన వారందరి బట్టలూ ఉతికించి, ఇస్త్రీ చేసి ఇచ్చాము. కరెంటు ఛార్జీలు చెల్లించటం మా బాధ్యతగా భావించాము."

ఆయన చేతిలో డబ్బు వైపు చూసి, "ఇంత కరెంటు ఛార్జీలు అయ్యాయా" అని అడిగాడు. నేను తలదించుకుని అన్నాను, "నిన్ను మోసం చెయ్యటం గానీ, నీ ఋణం వుంచుకోవటం గానీ మా కిష్టంలేదు మామయ్యా. మిషన్ అరుగుదల - డిప్రిసియేషన్ క్కూడా లెఖ్ఖ కట్టాము."

అప్పుడు కనపడింది మామయ్య మొహంలో ఆశ్చర్యం. డబ్బు తిరిగి వెనక్కి ఇస్తాడనుకున్నాను. ఇవ్వకుండా, డ్రాయర్‌లో దాన్ని పడేసి, "మీలాంటి వాళ్ళే నాక్కావాలి. ఈ రోజు నుంచీ మీ జీతం రోజుకి రెండు రూపాయలు చేస్తున్నాను" అన్నాడు.

నేను నెమ్మదిగా అన్నాను "...సారీ మామయ్యా, చాలా తక్కువ"

"అయిదు రూపాయలు"

నేను మధూ వైపు చూసాను. వాడు తల అడ్డంగా వూపాడు.

"రోజుకి వంద..."

"ఊహూ"

"రోజుకి వెయ్యి ఇస్తాను"

నా గుండె క్షణం కొట్టుకోవటం ఆగిపోయింది. నెలకు ముప్పై వేలు. అంటే, మానాన్న జీతానికి రెట్టింపు. అయినా అది అంత థ్రిల్లింగ్‌గా అనిపించలేదు. మామయ్య వాషింగ్ మిషన్‌లాంటివి ఈ ప్రపంచంలో ఇంకా చాలా వున్నాయి. అదే చెప్పాను "...నీ ఆఫీసు బూజు దులపటం నాకు ఇక ఉత్సాహం కలిగించదు మామయ్యా. దానికన్నా ముఖ్యంగా...." ఆగి పూర్తి చేస్తాను "....ఒకరి క్రింద పనిచేయటం."

నా మాటలు పూర్తి కాలేదు. మామయ్య మా ఇద్దరి దగ్గిరకీ వచ్చి, చేతులు విశాలంగా సాచి మమ్మల్ని దగ్గిరకి తీసుకున్నాడు.

"ఈ ప్రపంచంలో నిరంతరం
దుఃఖించేవారు ఆరుగురు.
ఈర్ష్యాళువులు.
జుగుప్సావంతులు.
నిస్సంతోషులు.
క్రోధనులు.
నిత్యశంకితులు.
పరభాగ్యోపజీవులు"

మనశ్శాంతి

దాదాపు నాలుగు బిలియన్ సంవత్సరాల క్రితం భూమి, దుర్భరంగా కుళ్ళిన కోడిగుడ్డు వాసనతో దారుణంగా వుండేది. అప్పుడు బ్రతికివుంటే, దానిమీద (భూమ్మీద) ఒక్క క్షణం కూడా మనం వుండగలిగే వాళ్ళం కాదు.

అప్పుడు ఆక్సిజన్ లేదు. ఆక్సిజన్ వచ్చి కేవలం 3 బిలియన్ సంవత్సరాలు మాత్రమే అయింది. అంతకుముందు భూమ్మీద వున్న సూక్ష్మజీవాలకు ఆక్సిజన్ అవసరం వుండేది కాదు. ఆ జీవాలు భూమ్మీద సలసలా మరుగుతున్న సల్ఫర్ కాంపౌండ్స్‌ని హైడ్రోజన్ సల్ఫైడ్‌గా మారుస్తూ, తమ మనుగడ సాగించేవి. అందుకే భూమి, కుళ్ళిన కోడిగుడ్డు వాసన వేసేది. అయితే, ఆ తరువాత వచ్చిన ఆల్గేలాంటి వృక్షజాతి ఫోటో సింతెసిస్ ద్వారా, ఆక్సిజన్‌ని సృష్టించటం ప్రారంభించాయి.

తిరుపతి పట్టణం క్రింద నుంచి కొండని చూస్తే, అంచులు ఎర్రగా కనపడతాయి. ఇలాంటి కొండలు ప్రపంచంలో చాలా చూడవచ్చు. ఇవి కేవలం 3 బిలియన్ సంవత్సరాలు క్రితం ఏర్పడినవి అన్నమాట. ఈ కొండల అంచులు ఎర్రగా కనపడటానికి కారణం '...తుప్పు.' ఆక్సిజన్ ఇనుమును తుప్పుపట్టేలా చేస్తుంది. 3 బిలియన్ సంవత్సరాల క్రితం ఈ వృక్ష జాతి వదిలిన ఆక్సిజన్ అంతా, అప్పట్లో కొండలూ, మిగతా జంతుజాతి ఆస్వాదించటం మొదలుపెట్టాయి. అప్పుడే కొండల అంచులు (అప్పటివరకూ ఇనుముతో వున్నవి) తుప్పు పట్టటం ప్రారంభించాయి. అయితే, కొంత కాలానికి ఈ కొండల (ఆక్సిజన్) ఆకలి తీరింది. వృక్షజాతి మాత్రం ఇంకా ఆక్సిజన్‌ని వెలువరిస్తూనే వుంది. ఆ విధంగా భూమి చుట్టూ క్రమంగా ఆక్సిజన్ నిండటం ప్రారంభించింది. ఓ జోన్ పొర ఏర్పడింది. జంతు సృష్టి జరగటం మొదలైంది. ఇక్కడే ఒక అద్భుతమైన చిత్రం జరిగింది. వాతావరణంలో 21 శాతానికి చేరుకునేసరికి ఆక్సిజన్ ఉత్పత్తి ఆగిపోయింది. ఇలా ఎందుకు జరిగిందో ఎవరూ చెప్పలేకపోతున్నారు. అలా జరక్కుండా, ఆక్సిజన్ ఉత్పత్తి అటు కాస్త ఎక్కువ పెరిగి వుంటే, భూమి మంటల్లో నాశనం అయి వుండేది. ఉత్పత్తి ఇటు కాస్త తక్కువై వుంటే, మనం వుండే వాళ్ళం కాదు. నీటికి 4 డిగ్రీల దగ్గిర అత్యున్నత

డెన్సిటీ (సాంద్రత) ఇచ్చి మానవజాతిని కాపాడినట్టే, తనకున్న అనిర్వచనీయమైన శక్తితో, ఆక్సిజన్ భాగస్వామ్యాన్ని 21 శాతం దగ్గిర ఆపి, ప్రకృతి మనని కాపాడుతోంది.

ఈ విధంగా, కొన్ని వేల లక్షల సంవత్సరాల క్రితం ప్రాణం పోసుకున్న జీవరాసులు, రెండు రకాలుగా విడిపోయాయి. 1. భూమి ద్వారా తన ఆహారం తాను స్వంతంగా సంపాదించుకోగలిగే వృక్ష జాతి. 2. ఇతరులు మీద ఆధారపడే జంతు జాతి. ఈ రెండో రకం, మళ్ళీ రెండు రకాలుగా విడిపోయింది. A. వృక్షాలమీద ఆధారపడే శాకాహారి. B. సాటి జంతువుల్ని చంపి తినే మాంసాహారి.

రెండు మిలియన్ సంవత్సరాల క్రితం వానరుడి నుంచి మానవుడిగా మారిన జీవి, మొదట్లో **శాకాహారి**గా వుండి, క్రమంగా **జంతు మాంసం** రుచి చూసాడు. పక్కతండాల్ని గెలుస్తూ, యుద్ధంలో గెలుపు రుచి చూసాడు. తండాల్ని వదిలి, స్వంతంగా కుటుంబాన్ని ఏర్పర్చుకుని **ప్రేమ రుచి** చూసాడు. ఆ తరువాత డబ్బు కలిగించే **సుఖం రుచి** చూసాడు. డబ్బు, అధికారం, కీర్తి కోసం క్రమంగా కుటుంబాన్ని కూడా వదులుకునే **స్వార్థం రుచి** చూసాడు. ఆ విధంగా, శాకాహారం నుంచి మాంసాహారిగా (తోటి జీవాల్ని చంపటం), మాంసాహారం నుంచి రాజ్యాధినేతగా (తోటి మనుష్యుల్ని చంపటం), తండాల్ని వదలి కుటుంబ పెద్దగా (భవబంధాలు ఏర్పర్చుకోవటం), చివరకు కుటుంబం నుంచి తానొక్కడిగా (రియలిజం) మారిన పరిణామక్రమంలో, మిగతా ప్రాణులన్నిటికీ వుండే విలువైన ఆస్థిని ఒకదాన్ని మనిషి పోగొట్టుకున్నాడు. దానిపేరు '....మనశ్శాంతి'.

అశాంతికి కారణాలు

ఈ పుస్తకంలో చెప్పబడుతోంది కూడా అదే! మనశ్శాంతి లేకపోవటానికి కారణాలైన 1. డబ్బు లేకపోవటం, 2. సమస్యలు, 3. గమ్యం తెలియకపోవటం, 4. ఆత్మీయులతో సంబంధాలూ, 5. మొహమాటలూ, మొదలైనవాటిని ఎలా పరిష్కరించాలని! అంతేతప్ప డబ్బొక్కటే ముఖ్యమనీ, ఆత్మీయులందర్నీ దూరం చేసుకొమ్మనీ కాదు.

క్రితం అధ్యాయంలో కుబేరం మామయ్య క్రింద నలభై సంవత్సరాల క్రితం తర్ఫీదు పొందిన జపనీస్ కుర్రవాడు కియోసాకీ ప్రస్తుతం మల్టీమిలియనీరు '...మనుష్యుల్ని ధనవంతుల్ని చేయటం ఎలా?' అన్న విషయంపై వివిధ దేశాల్లో తర్ఫీదు ఇస్తూ వుంటాడు. భార్యా, ఇద్దరు పిల్లలు (పిల్లలు కూడా పెద్ద పారిశ్రామికవేత్తలు) తన అసలైన ఆస్థిగా కియోసాకీ చెప్పుకుంటాడు. చక్కటి సంసారాన్ని నిలుపుకోవటంలో వుండే ఆనందం గురించి కూడా వివరిస్తాడు. డబ్బు కోసం శాంతిని వదులుకో వద్దంటాడు.

ఈ పుస్తకంలో కూడా అదే చెప్పటానికి ప్రయత్నించాను. "...డబ్బునిగానీ, ప్రేమనిగానీ, **మనం ఇచ్చే స్థితిలో వుండాలి! ఆశించే స్థితిలో కాదు. అడుక్కునే స్థితిలో అసలే కాదు!!"**

మనిషికి మనశ్శాంతి లేకపోవటానికి కారణాలు ఇవి :

1. పూర్ థింకింగ్ :

పూర్ థింకింగ్ అంటే సరీగ్గా ఆలోచించలేకపోవటమని కాదు ఇక్కడ అర్థం. చాలామందికన్నా తాను తక్కువ స్థాయిలో వున్నానన్న భావన. అదే అసూయ. అదే దిగులు. అదే అసంతృప్తి. '...కంఫర్ట్ జోన్'లోవున్న వ్యక్తులు క్రమక్రమంగా కొంతకాలానికి అసంతృప్తులయ్యే ప్రమాదం వుంది. కంఫర్ట్ జోన్ నుంచి సంపూర్ణ సంతృప్తి స్థాయికి చేరుకోవాలంటే రిచ్ థింకింగ్ నేర్చుకోవాలి. అందరూ బిల్‌గేట్స్ కానవసరం లేదు. కానీ కనీసం ఆలోచనల్లో '...నేను గొప్పవాణ్ణి' అన్న ఊహ, నమ్మకం వుండాలి. అప్పుడు అసూయ వుండదు. అది ప్రారంభం. ఈ రకమైన ఆలోచనని మరింత స్పష్టంగా వివరించే సంఘటన ఒకటి చదవండి.

ఒక ఊరికి వరదలొచ్చి చాలామంది ఇళ్ళు కొట్టుకుపోయాయి. కరణంగారు చాలా మంచి వ్యక్తి. అందర్నీ పిలిచి, బికారులయిన వారికి సాయం చేయటం కోసం చందాలు ఇమ్మని, వారం రోజులపాటు ఇంటింటికీ తిరిగాడు. అదే ఊర్లో లక్ష్మి అని పదహారేళ్ళ అమ్మాయి వుంది. తండ్రిలేడు. తల్లీ, ఇద్దరు చెల్లెళ్ళతో కూలీ పనిచేస్తుంది. వారి ఇల్లు కూడా వరదలో కొట్టుకుపోయింది. కరణంగారి అభ్యర్థన విని, నలుగురూ మరింత కష్టపడి పనిచేసారు. తిండి తగ్గించుకుని, వారం రోజుల్లో వందరూపాయలు పోగు చేసి చందా ఇచ్చారు. రచ్చబండ దగ్గిర కరణంగారు, మొత్తం పాతికవేలు పోగయినట్టు వెల్లడిచేసి, పాతికమంది బీదవాళ్ళకి వెయ్యిరూపాయల చొప్పున ఇళ్ళు కట్టుకోవటానికి ఇస్తున్నట్టు ప్రకటించారు. అందులో లక్ష్మి కుటుంబం పేరుకూడా వుంది. ప్రేక్షకుల్లో కూర్చుని వింటున్న లక్ష్మికి విద్యుద్ఘాతం తగిలినట్టయింది.

దీన్ని చాలాపెద్ద అవమానంగా భావించారు ఆ నలుగురూ. మారు మాట్లాడకుండా తీసుకున్నారు గానీ, ఆ బాధ లోలోపల కదుల్తూనే వుంది. ఆర్నెల్లు గడిచాయి.

ఈ లోపులో శ్రీరామనవమి వచ్చింది. గుడికి చందాల కోసం మళ్ళీ అభ్యర్థన జరిగింది. కేవలం పండగ రిపేర్లే కాబట్టి, ఈసారి అందరూ కాస్త తక్కువగానే ఇచ్చారు. చివర్లో వెళ్ళిన లక్ష్మి తల్లి, తమ వంతు చందాగా '...వెయ్యినూటపదహార్లు' ఇచ్చింది. అందరూ ఆశ్చర్యపోయారు. తేరుకుని హర్షధ్వానాలు చేసారు. లక్ష్మి కుటుంబాన్ని ఆ ఊర్లోకెల్లా ఎక్కువ దాతృత్వం కలిగిన ధనవంతులుగా కరణంగారు ప్రకటించారు.

'రిచ్ థింకింగ్' అంటే అది. కొంతమంది తమ బీదతనాన్ని ప్రేమిస్తారు. ఎప్పుడూ సెల్ఫ్‌పిటితో మాట్లాడతారు. 'మేము B.P.L.లమి' అంటారు. B.P.L. అంటే 'Below Poverty Line'. ఆ ముసుగులో ఇతరులనుంచి సాయం ఆశిస్తారు. డ్రింక్స్ దగ్గిర, తమ పేదరికాన్ని మాటమాటకీ తెలియచెప్పి, అన్యాపదేశంగా ఇతరులపై ఆధారపడతారు. డబ్బు లేనప్పుడు వ్యసనాన్ని తగ్గించుకోవచ్చుననే ఇంగిత జ్ఞానం వుండదు. డబ్బు

లేకపోయినా, ఆత్మాభిమానం వుండాలి. దగ్గిరవాళ్ళ దగ్గిర తప్ప, ఇంకెక్కడా బయటపడకూడదు. అలా అన్పెప్పి, అవసరాలు తీర్చుకోవటం కోసం, అం...ద...ర్నీ దగ్గిర వాళ్ళుగా భజంత్రీ కొట్టటం తప్పు! దానికి సెంటిమెంటు అనిపేరు పెట్టటం మరీ తప్పు!! మరుసటిరోజు ఎవరిమీద ఆధారపడాలో తెలియనివారికి మనశ్శాంతి ఏం వుంటుంది ?

2. మూడు కాళ్ళ కుందేలు :

దాదాపు ఆర్నెల్ల క్రితం (అప్పటికి ఈ మైండ్ పవర్ పుస్తకం వ్రాయటం ప్రారంభించి ఏడాదిపైగా దాటింది) ఒక మిత్రుడు మరో ప్రముఖ వ్యక్తిని పరిచయం చేసాడు. ఆ వ్యక్తి సమసమాజం గురించీ, మానవ సంబంధాలని పెంపు చేయటం పట్ల రచయితల బాధ్యతల గురించీ దాదాపు రెండు గంటలు మాట్లాడారు. అంతా అయ్యాక, మరుసటి రోజు నా మిత్రుడు "...ప్రస్తుతం నువ్వు వ్రాస్తున్న పుస్తకానికి ఆయన చెప్పింది పూర్తి వ్యతిరేకంగా వుంది! ఎందుకంత శ్రద్ధగా విన్నావ్?" అని అడిగాడు.

"సిద్ధాంతాలు ఎప్పుడూ వ్యతిరేకంగానే వుంటాయి. కేవలం మన సిద్ధాంతాన్ని అవతలివారు చెప్పలేదని, వారిని నిరసించకూడదు."

"ఆ సిద్ధాంతం నీకు నచ్చదని మొదట్లోనే తెలిసీ, ఎందుకు విన్నావని అడుగుతున్నాను"

"నేను వ్రాస్తున్నదాన్లో ఏదైనా బలహీనమైన పాయింట్ వుందేమో తెలుసుకోవాలంటే, నా ప్రత్యర్థి బలమైన పాయింట్లు ఏమిటో తెలుసుకోవాలి. నేను జవాబు చెప్పలేని విధంగా వాదించగలిగే పాయింట్లు అవతలి సిద్ధాంతంలో ఏమైనా వుంటే, నా పాయింటు సరిదిద్దుకోవాలి. సమసమాజానికి నేను వ్యతిరేకిని కాను. అది సాధ్యం కాదని చెప్పటమే నా ఉద్దేశ్యం."

"కమ్యూనిజమంటే కేవలం కార్మికులూ, కర్షకుల కలయికే కాదనీ, ఎప్పటికయినా ప్రపంచాన్ని అది ఏలుతుందనీ ఆయన సోదాహరణగా నిరూపించగలిగితే ఏం చేసేవాడివి?"

"ఇప్పటివరకూ వ్రాసింది చింపేసి, ఇక ఈ అంశంపై వ్రాయటం మానుకునేవాడిని"

తాను పట్టిన కుందేటికి మూడే కాళ్ళు అన్న వాదన కాదు ఇది. చేతిలో వున్నది అసలు కుందేలేనా అని ప్రథమంగా నిర్ధారించుకోవటం. దాని మూడో కాలు ఏ జెనిటిక్ డిసార్డర్ వల్ల వచ్చిందో తెలుసుకోవటం.

ఇంత చేస్తే తప్ప, కుందేటికి మూడే కాళ్ళు అని వాదించకూడదు. మనశ్శాంతి లేకుండా బాధపడేవాళ్ళు సాధారణంగా ఈ వర్గానికి చెందినవారై వుంటారు. ఇదే పుస్తకంలో Logically Illogical, Illogically Logical అన్న విభాగాల్లో, ఇద్దరు మానసిక రోగగ్రస్తుల గురించి చదివాం. కడుపులో పాము వుందని భ్రమించే రోగి ఒకరు. తాను మరణించానని భ్రమించే వ్యక్తి మరొకరు. ఈ రకం వ్యక్తులు ఎంత చెప్పినా వినరు. "...నువ్వు మరణించావు కదా! నా దగ్గిరకి ఎందుకొచ్చావ్?" అని మానసిక శాస్త్రవేత్త అడిగితే, తన రోగం తగ్గించటానికి అంటారు. మరణించినవాడికి రోగం ఏమిటని ఎదురు ప్రశ్న వేస్తే, ఇంకేదో చెప్తారు. అవతలి వ్యక్తి చెప్పేదానిలో తర్కం ఆలోచించకుండా,

మూర్ఖంగా వాదించటాన్ని వితండవాదం అంటారు. దీని గురించి ముందే చర్చించాం...! మనిషికి మనశ్శాంతి ఎందుకుండదు ?

1. తనకి శాంతి ఎందుకులేదో, అసలు కారణాలు తెలుసుకోలేకపోవటం వలన.
2. కారణాలు తెలిసినా, వాటిని నమ్మకం పోవటం వలన.
3. నమ్మేటట్టూ అవతలివారు Beyond doubt నిరూపించినా, కన్విన్స్ కాకపోవటం వలన.
4. వాదించలేక కన్విన్స్ అయినా, మరేదో కారణం వుందని గాఢంగా భావించటం వలన.
5. ఆ '...మరో' కారణం, మిగతా వ్యక్తులకి అర్థంకాదనీ, తానో స్పెషల్ వ్యక్తిననీ, తన బాధకు అసలు కారణం ఎవరూ అర్థం చేసుకోలేరనీ మనస్ఫూర్తిగా, గుడ్డిగా నమ్మటం వలన.

'పోనీ, గుడ్డిగా వుండటం వలన నువ్వు నీ మూడు కాళ్ళ కుందేలుతో హేపీగా వున్నావ్ కదా, మనశ్శాంతితో బ్రతుకు...' అంటే, మళ్ళీ అది సాధ్యం కాదంటారు. వీరికి విశ్లేషణమూ, వ్యూహమూ, గమ్యమూ, ఛేదన అవసరంలేదు. కేవలం మ్యాజిక్ బాక్స్ పరిష్కారం కావాలి....! సమస్యని మనసు గదిలో దాస్తారు. పై కప్పుకి బీట వుంటుంది. దాన్ని మన్నుతో కప్పుతారు. లోపలికి వర్షం కురుస్తూనే వుంటుంది. సమస్య మొలకెత్తుతూనే వుంటుంది. దానితో దిగులు. '...బీటని మట్టితో కప్పితే లాభం లేద'ని ఎవరు చెప్పినా వినరు. మనని పైకి తీసుకెళ్ళి చూపించి, '...ఏ బీటా లేదు కదా' అంటారు. తన అశాంతికి ఏ పరిష్కారమూ లేదని గాఢంగా విశ్వసించేవాడు శాంతిగా ఎలా బ్రతగ్గలడు?

3. అడుగుదాటని చూపు :

కొందరు ఆడపిల్లలు, తలవంచుకుని పాదాల్ని చూస్తూ నడుస్తారు. అంత బిడియం అన్నమాట! అలా సిగ్గుపడే అమ్మాయిల్ని, నవలల్లో అయితే హీరో వచ్చి డాష్ ఇస్తాడు.ప్రణయం ప్రారంభం అవుతుంది. నిజ జీవితంలో అలా నడిస్తే, ఏ లారీయో డాష్ ఇస్తుంది. జీవితం పరిసమాప్తం అవుతుంది. అందుకే '...నడకకీ, జీవితానికీ దూరదృష్టి అవసరం.' అంటారు. ఇంతకుముందు ఉదాహరణనే మళ్ళీ తీసుకుందాం. పైకప్పు బీటని మట్టితో కప్పగానే నీరుకారటం ఆగిపోయింది. అదోరకం సంతృప్తి. మళ్ళీ వర్షాకాలం వచ్చింది. తిరిగి నీళ్ళు కారాయి. మళ్ళీ మట్టితో కప్పటం జరిగింది. '...అదేమిటి? సిమెంటుతో కప్పటం శాశ్వత పరిష్కారం కదా' అంటే, వీరు ఈ క్రింది కారణాలు చెప్తారు.

1. మళ్ళీ వర్షాకాలం వరకూ ఫర్వాలేదు కదా!
2. ఇప్పుడంత డబ్బు లేదు.
3. సిమెంట్ పెట్టినా ఈ బీట బాగుపడదు.
4. సిమెంట్ పెడితే నీరు కారటం ఆగిపోతుందని గ్యారంటీ వుందా?
5. ఇక్కడ సిమెంట్ పెట్టాక ఇంకొక చోట కారదని గ్యారంటీ ఏమిటి ?

సమస్య తాత్కాలికంగా సమసిపోతే చాలు అనుకునే వర్గంవారు మనచుట్టూ చాలామంది వుంటారు. మట్టిపెట్టటానికి ఏడాదికి 20 రూపాయలు ఖర్చు అవుతుందనుకుందాం! సిమెంట్‌కి 100 ఖర్చవుతుందనుకుందాం. అయిదేళ్ళ ఖర్చుతో ఆపైన జీవితాంతం శ్రమ లేకుండా బ్రతకొచ్చు. ఈ విషయం చెప్తే, వీరనే చివరిమాట: 'ఆఁ... అంతవరకూ బ్రతుకుతామా ఏమిటి'. ఇటువంటి అసంతృప్తుల్ని ఈ ప్రశ్నలు వేయండి. వారి సమాధానాలు పరిశీలించండి.

ప్ర. ఇంత పెద్ద సమస్యతో నువ్వింత మామూలుగా ఎలా బ్రతుకుతున్నావ్ ?

స : అలవాటవటం వలన.

ప్ర : సమస్యలో వున్నప్పుడు నువ్వు మామూలుగా బ్రతకటానికి ఏవి సాయపడతాయి?

స : మిగతా సమస్యలు.

అంతే. అలా వుంటాయి జవాబులు. ఇటువంటి వారికి ఎవరూ ఏమీ చెప్పలేరు. ఇందులోనే మరో వర్గం వుంది. వారు ఒకప్పుడు జీవితంలో గెల్చినవారు. ఇప్పుడు కాదు. అదే అసంతృప్తి. గత వైభవమే పిశాచమై పీడిస్తూ వుంటుంది. వారు తెలుసుకోవలసిన గొప్ప సత్యం ఒకటుంది **'...నిన్న నిన్ను గొప్పవాడిని చేసిన అంశం ఏదైతే వున్నదో, అది ఈ రోజు పనికి రాకపోవచ్చు'**. ఎంత గొప్ప వాక్యమో చూడండి. ఒకప్పుడు చాలామంది రచయితలుగా స్థిరపడి, దాన్నే జీవనాధారం చేసుకున్నారు. ఇప్పుడు నవలలకి మార్కెట్ లేదు. "నిన్న" నుంచి "నేటికి" నేను మారననేవాడికి గతమే మిగుల్తుంది.

దూరదృష్టి లేనివాడికి మనశ్శాంతి లేదని చెప్పే మంచి ఉదాహరణ మరొకటి వుంది. రాముడు, భీముడు పాతికేళ్ళ వయసులో ఉద్యోగంలో చేరారు. రాముడు తన నెల జీతంలో ఒక శాతం, అంటే పదిరూపాయలు, ఆస్పత్రి ఖర్చుకోసం ఆదా చేస్తూంటే, భీముడు నవ్వి, "అంత తక్కువా? అయినా, మరీ అంత భయమా?" అనేవాడు. యాభై ఏళ్ళ వయసు వచ్చేసరికి ఇద్దరికీ చెరో పదివేల జీతమూ వచ్చేది. ఇద్దరికీ హార్ట్ ఆపరేషన్ చేయవలసి వచ్చి, చెరో లక్షా ఖర్చయ్యాయి. హృద్రోగం చెప్పిరాదే. 36 శాతం వడ్డీకి భీముడు అప్పు తీసుకున్నాడు. ఏడాదికి ముప్పై ఆరువేలు వడ్డీ, జీవితాంతమూ కట్టాడు. అసలు అలాగే వుండిపోయింది. బ్రతికినంత కాలమూ మనశ్శాంతి లేకుండా బ్రతికాడు.

4. చేలో గుడ్డెద్దు :

మనశ్శాంతి లేకపోవటానికి మరో కారణం, తన పనులు తాను సరీగ్గా నిర్వహించ లేకపోవటం.

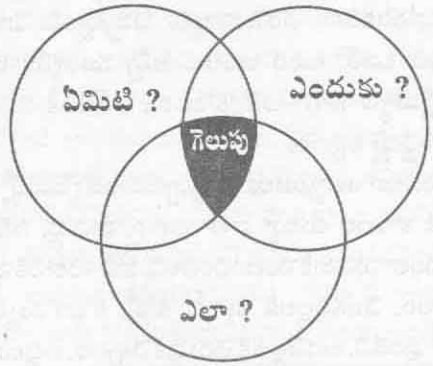
"నాకు టీచర్‌గా ఇరవైఏళ్ళ అనుభవం వుంది." అన్నారొకరు.

"ఇరవై ఏళ్ళ అనుభవం వుందా? లేక టీచర్‌గా ఒక సంవత్సరం అనుభవాన్ని ఇరవై ఏళ్ళు రిపీట్ చేసారా?" అని ప్రశ్నించాడు మరొకరు.

ఎంత సున్నితమైన తేడానో గమనించండి. అనుభవాన్ని చూసి మురిసిపోతే ఏంలాభం? అడవిలో చెట్టూ అరవై ఏళ్ళు బ్రతుకుతుంది. ఇరవై ఏళ్ళ క్రితం తాను

నేర్చుకున్న విషయాల్నే బోధించే టీచర్లు మనకి కొత్తకాదు. ఇరవై ఏళ్ళ క్రితపు అనుభవంతో పిల్లల్ని ఎమ్‌సెట్ చదివించే తండ్రులూ కొత్తకాదు. గ్రైప్ వాటర్ ప్రకటన ఒకటి వచ్చేది గుర్తుందా ? అలాంటిదే మరో ఉదాహరణ చూడండి.

ఒక గృహిణి వంట చేస్తూంటే భర్త గమనిస్తున్నాడట. పెద్ద ముక్కనొకదాన్ని అంచులు కత్తిరించి పొయ్యిమీద గిన్నెలో వేయటం చూసి, "...చివర్లే రుచిగా వుంటాయి కదా! వాటిని ఎందుకు కట్ చేస్తున్నావ్?" అని అడిగాడట. "...ఏమో. అత్తయ్య చెప్పింది" అందట భార్య. అతడు తల్లి దగ్గిరకు వెళ్ళి అదే ప్రశ్న అడిగాడట. "...నాకు తెలీదు రా. మా అమ్మ చెప్పింది" అందట. అతడు అమ్మమ్మ దగ్గిరకు వెళ్ళి అడిగాడట. తన అత్తయ్య చెప్పిందని ఆవిడ అందట. నూట పాతికేళ్ళ ముసలమ్మ చావుకి సిద్ధంగా వుంది. అతడు ఆవిడ పక్కన కూర్చుని బిగ్గరగా "...చివర్లు ఎందుకు కత్తిరించాలని చెప్పావు మామ్మా" అని అరిచాడట. ఆవిడ బలహీనమైన కంఠంతో నెమ్మదిగా, '...ఆ రోజుల్లో గిన్నెలు చిన్నవిగా వుండేవిరా. అందుకు...' అని అన్నదట. ఇలా వుంటాయి కొందరి పనులు. క్షణక్షణానికీ మారిపోతున్న ఈ ప్రాపంచిక పరిస్థితుల్లో, '...మా అమ్మ చెప్పింది' అన్న గ్రైప్ వాటర్ అడ్వర్టైజ్‌మెంట్‌లు పనికిరావు. అమ్మ ఎందుకు అప్పట్లో అలా చెప్పింది? అని తార్కికంగా ఆలోచించాలి. ప్రతి పనీ మూడు వృత్తాల్లో ఇమిడి వుంటుంది. 1. ఏమిటి ? 2. ఎందుకు? 3. ఎలా ?



ఏమిటి ? అన్న ప్రశ్న కుతూహలానికి ప్రారంభం. అది జ్ఞానానికి దారితీస్తుంది. ఎందుకు ? అన్న ప్రశ్న ఆలోచనని కంట్రోలు చేస్తుంది. అది ప్రవర్తన. ఎలా? అన్న ప్రశ్న సమాధానాన్ని వెతుకుతుంది. అదే నైపుణ్యం. ఈ మూడు కలిస్తే అది గెలుపు. అదే నిశ్చింత.

ఒక పని ప్రారంభించటానికి ముందు, దానిపట్ల సరి అయిన అవగాహన, కరెక్టు ప్లానింగూ వుంటే, చేయవలసిన దాన్ని సగం టైమ్‌లోనే పూర్తి చేయవచ్చు. పిల్లల పెళ్ళిళ్ళు చేయటానికి హైరానా పడేవాళ్ళూ, '...అన్నీ నేనొక్కడినే చూసుకోవాలి' అన్న వాదనతో తమ అసమర్థతని కప్పిపుచ్చుకునేవాళ్ళూ, సరి అయిన ప్లానింగ్ లేనివారన్నమాట. రాబర్ట్

కోవే ఒకచోట, **"...ఒక చెట్టుని కొట్టటానికి నాకో రోజు టైమిస్తే, అందులో సగాన్ని గొడ్డలి పదును పెట్టుకోవటానికి ఉపయోగిస్తాను."** అంటాడు. దీన్ని జీవితానికి అన్వయిస్తే, సగం మనశ్శాంతి లభించినట్టే.

ఆధునిక జ్ఞానం గొప్పది. గతపు జ్ఞానం గతంలో గొప్పదవ్వొచ్చు గాక! అది ఇప్పటికి సరిపోకపోవచ్చు. ఇరవై ఏళ్ళ అనుభవం వున్న టీచరు, భారతదేశానికి సిక్కిం, భూటాన్లు పొరుగు రాజ్యాలుగా పిల్లలకు చెప్తాడు. అప్పటి జ్ఞానం అది. ఇప్పటి భూటాన్, బంగ్లాదేశ్‌ను గురించి అతడికి తెలీదు. అందుకే "...ఇరవైఏళ్ళ అనుభవం వేరు, ఒకే అనుభవం ఇరవై ఏళ్ళు కొనసాగటం వేరు" అన్నది.

పేరు తెలియని ఒక అజ్ఞాత ఫిలాసఫర్ ఈ విధంగా చెప్పాడు : "నువ్వు గొప్పవాడివి కావాలంటే, రోజుకో పాత విషయాన్ని మర్చిపో..." అని. ఇందులో రెండు అర్థాలున్నాయి. కొత్త విషయాన్ని చేర్చటం కోసం మెదడుని ఖాళీ చేసుకోవటం ఒకటి. మారుతున్న ప్రపంచంలో, పాత దాన్ని చెరిపి, కొత్తని ఆహ్వానించటం ఒకటి. పాత అలవాటుని మర్చిపోవటం అంత సులభం కాదు. కానీ తప్పదు. పూర్వకాలం అయిదు రోజుల క్రికెట్ టెస్ట్ మ్యాచ్‌లు వుండేవి. తాపీగా స్కోర్ చేసేవారు. అవుట్ కాకుండా వుండటం ముఖ్యం. ఇప్పుడలా కాదు. ఒకరోజు మ్యాచ్‌లు వచ్చాయి. ప్రత్యర్థి మనల్ని చీల్చి చెండాడటానికి బంతితో వేగంగా వస్తాడు. అవుట్ కాకుండా 50 ఓవర్లూ ఆడతానంటే సరిపోదు. ముందు, ప్రత్యర్థిని మానసికంగా చంపెయ్యాలి. ఎప్పట్నించీ హిట్ చెయ్యాలో నిర్ణయించుకోవాలి. ఆఖరి ఓవర్, ఆఖరి బంతి... అన్నీ ముఖ్యమే! రెండూ వేర్వేరు టెక్నిక్‌లు, అందుకే, టెస్ట్‌మ్యాచ్ బాగా ఆడే కొందరు, వన్‌డేలకీ పనికిరారు. టెక్నిక్ మార్చుకోలేకపోవటమే గుడ్డెద్దు లక్షణం.

'ఈ కాలం అమ్మాయిలూ అబ్బాయిలూ చిన్నప్పటినుంచే ప్రేమల్లో పడుతున్నారు' అంటారు పెద్దలు. దీనికి కారణం చుట్టూ వాతావరణం, ఫాషన్లు, సినిమాలూ వగైరా కారణంగా భావిస్తారు. ఇదంతా మనసుకి సంబంధించింది. కానీ శరీరానికి సంబంధించినది కూడా వుంది. పూర్వకాలం, మొగపిల్లలకి కబాడీ, కోకో, కోతికొమ్మచ్చి మొదలైనవి Hormonal outlets గా వుండేవి. ఆడపిల్లలకి చెరువుకి వెళ్ళటం, బట్టలుతకటం లాంటి పనులతో ఎనర్జీ బర్న్ అయ్యేది. ఇప్పుడు టీ.వీ. చూడటం, పుస్తకాలు చదవటం ఒక్కటే మిగిలింది. ఫ్లాట్స్ సంస్కృతి మరొకవైపు! పిల్లల్ని కాస్తకూడా పనిచెయ్యనివ్వకుండా, అలా చేయిస్తే చదువు పాడవుతుందన్న తల్లితండ్రులు దృఢాభిప్రాయం మరోవైపు!! దీనివల్ల పిల్లల్లో సెక్సువల్ అవుట్‌లెట్‌లు తొందరపెడుతున్నాయని శాస్త్రవేత్తల అంచనా!

"మనశ్శాంతి"కి సంబంధించినది కాకపోయినా, గుడ్డెద్దు జీవితం గురించి '...కోవే' చెప్పిన మాటలు ఇక్కడ ఉదాహరించాలి. LIFE అనేది ఆరు 'L' అనే అక్షరాలపై ఆధారపడి వుంటుందంటాడు కోవే. LIVE (బ్రతకటం కాకుండా జీవించటం. అంటే అనుభవించటం). LOVE (ప్రేమకోసం ఏడుస్తూ తపించి పోకుండా ప్రేమ ఇవ్వగలగటం.

వీలైనంత విస్తారమైన ప్రేమని నిస్వార్థంగా కలిగివుండటం). LEARN (నిరంతరం ఏదో ఒకటి నేర్చుకుంటూ వుండటం. 'కొండగాలి తిరిగింది. గుండె వూసులాడింది' అన్న పాటని టీ.వీ.లో పరిచేయం చేస్తూ, అది భూపాలరాగం అన్నాను. మలయమారుతం అని తరువాత తెలిసింది. శంకరాభరణంలో చిన్న '...మ' తీసి, పెద్ద '...మ' పెడితే కళ్యాణి అవుతుందట. చిన్న చిన్న మార్పుల ద్వారా శంకరాభరణాన్ని మాయామాళవగౌడ, చక్రవాకం, ఖరహరప్రియ చెయ్యొచ్చట! నేర్చుకోవాలన్న తపన జీవితానికి పరిపూర్ణతనిస్తుంది). LAUGH (నవ్వగలగటం. టీ.వీ. చూస్తూ నవ్వటం కాదు. స్వచ్ఛంగా, నిష్కల్మషంగా, ప్రశాంతంగా నవ్వగలగటం). LEAD (నీకు తెలిసిన జ్ఞానాన్ని, ధనాన్ని, ఆనందాన్ని కొంతమందికి పంచటం ద్వారా వచ్చే నాయకత్వ లక్షణాల్ని సంతరించుకోవటం). LEGACY (మరణించిన తరువాత తన జ్ఞాపకాన్ని ప్రపంచాన్ని ఏ విధంగా గుర్తుంచుకుంటుంది? అదే లెగసీ అంటే. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, తన పరిమళాన్ని ఈ లోకంలో వదిలివెళ్ళటం).

పై ఆరు విషయాల్లో కాసింతయినా కృషి చెయ్యని వ్యక్తులు మనశ్శాంతికి దూరం అవుతారు. అయితే ఇక్కడో విషయం గమనించాలి. తాము గుడ్డెద్దులుగా గుర్తింపబడకుండా వుండటం కోసం కొందరు, **ప్రతి దాన్నీ వ్యతిరేకిస్తారు.** "... మేము వాస్తుని నమ్మము" అంటారు. "... వాస్తు గురించి కాదు చెప్పేది. తూర్పు పడమరల్లో కిటికీలుంటే ఎండ లోపలికి పడుతుంది". అంటే, మళ్ళీ తిరిగి , "... వాస్తు అంతా బూటకం" అంటారు. ఇదే విధంగా ఆషాఢ మాసం గురించి తీసుకుంటే, "... అవన్నీ పాత పద్ధతులు." అంటారు. కొత్తగా పెళ్ళయిన భార్యాభర్తలు, నెల రోజులపాటు దూరంగా వుంటే, ఆ ఎడబాటూ విరహం, వారి బంధాన్ని గట్టిపరుస్తుందనీ, నీళ్ళు ఒక్క ఉదుటున దూకాలంటే ముందు ఆనకట్ట కట్టాలనీ, జీవితంలో వచ్చే ఏకైక మధుర స్మృతి ఆషాఢ మాసమనీ చెప్తే వినరు. "మీరు పాత కాలం మనిషి మేము నాగరీకులం. కొత్తని ఆహ్వానిస్తాం. కొత్తగా ఆలోచిస్తాం..." అంటారు. ఇటువంటి వారిని '... కొత్తని గుడ్డిగా ఆహ్వానించే జాతి'గా వర్గీకరించవచ్చు. 'కొత్త'ని ఆహ్వానించలేకపోవటం ఎంత ప్రమాదకరమో, ప్రతీ కొత్తనీ ఆహ్వానించటం కూడా అంతే ప్రమాదకరం.

భగవంతుడితో స్నేహం

మనశ్శాంతిలో మరో ముఖ్యమైన అంశం ఇది. భగవంతుడు వున్నాడా లేడా అన్నది కాదు ప్రశ్న. మనశ్శాంతిని భగవంతుడి ద్వారా ఎలా పొందవచ్చు అన్నది. ఇది మూడు రకాలు.

1. భగవంతుని నమ్మే ఆస్తికులు.
2. భగవంతుని నమ్మని నాస్తికులు.
3. ప్రకృతిని నమ్మే వారు (బౌద్ధతత్వం)

భగవంతుడు వున్నా లేకపోయినా, మనిషి నీతిగా, నైతిక విలువలతో బ్రతకాలి. అందుకే నరకాన్నీ, పాపభీతిని సృష్టించారు పూర్వీకులు. మనశ్శాంతికి ముఖ్యంగా కావల్సింది '.... కరుణ'. దయాహృదయం లేనివాడు, ఇతరులకి శాంతిని ఇవ్వలేనివాడు, తాను శాంతిని పొందలేడు. చరిత్ర ప్రసిద్ధికెక్కిన ఈ కథ చదవండి.

ఒకరాజు, చరిత్రలో తన పేరు శాశ్వతంగా నిలచిపోవాలని, నభూతోనభవిష్యతిలాంటి భవనం ఒకటి నిర్మిస్తాడు. తాజ్‌మహల్‌ని తలదన్నే ఆ భవన నిర్మాణానికి, రాజ్యపు నలుమూలల్నుంచీ ఇటుకల్నీ, బంగారుమట్టినీ, కూలీల్నీ రప్పిస్తాడు. పదేళ్ళకి ఆ అద్భుతమైన భవనం పూర్తి అవుతుంది. దాని మీద తన పేరు పెద్దగా, అందంగా చెక్కిస్తాడు. మరుసటి రోజు చుట్టు పక్కల రాజులందర్నీ ఆహ్వానించి, తన ప్రాభవాన్ని చాటాలనుకుంటాడు. ప్రొద్దున్నే చూసేసరికి, అతడి పేరు బదులు **'లిడోమియా'** అన్న పేరు వుంటుంది. అదెలా జరిగిందో అర్థంకాక మళ్లీ తన పేరు వ్రాయిస్తాడు. మరుసటి రోజుకి అది చెరిగిపోయి, లిడోమియా పేరే వుంటుంది.

రాజు మండిపడి, ఈ దుశ్చర్యకి కారణమైన లిడోమియా అనే వ్యక్తిని పట్టి బంధించి తీసుకురమ్మని సైనికుల్ని పంపుతాడు. రాజ్యమంతా వెతగ్గా, ఆ పేరు గల ముసలమ్మ ఒక్కతే ఒక్కత్తి దొరుకుతుంది. ఆ నిండు ముసల్ని బంధించి తీసుకువస్తారు. అంత వృద్ధురాలు ఈ పని చేసిందంటే ఎవరికీ నమ్మశక్యం కాదు. అదీగాక, ఆమె కొన్ని వందలమైళ్ళ దూరంలో వుంటోంది!!! ఏమి చెయ్యాలో తోచని సమయంలో దేవదూత సభలో ప్రత్యక్షమై, తనే ఆ వృద్ధురాలి పేరు భవంతిపై చెక్కానని చెప్పి అదృశ్యమైపోతాడు. ఇదెలా జరిగిందని రాజు ప్రశ్నిస్తే '.... నాకేమీ తెలియదు మహారాజా ! ఎన్నో బళ్ళు, ఎంతో దూరం నుంచి ప్రయాణిస్తూ వచ్చేవి. ఇటుకల్నీ, ఇసుకనీ బరువుగా లాక్కెళ్ళే ఆ పశువులు దాహంతో రొప్పుతూ జాలిగా చూసేవి. పదేళ్ళపాటు, ప్రతిరోజూ వాటికి నీళ్ళు అందించేదాన్ని. అంతే' అంటుంది.

రాజు సింహాసనం దిగివచ్చి ఆమెని కౌగిలించుకుంటాడు. ఇదీ '... లిడోమియా' కథ! భగవంతుడు, భక్తి కంటే దయా, కారుణ్యం గొప్పదని చెప్పే కథ !! ఇలాంటి కథలు మనకు ఎన్నో వున్నాయి. వాటి నుంచి నేర్చుకోవాలన్న జ్ఞానమే కావాలి.

పాలు పొయ్యి మీద పెడతాం. నీరు ఇగిరిపోగానే పాలు పొంగుతాయి. మళ్ళీ నీళ్ళు జల్లుతాం, చల్లబడతాయి. మనిషికీ భగవంతుడికీ సంబంధం అలాంటిదేనంటాడు భర్తృహరి. రెండూ విడదీయలేనివి. మనిషి భగవంతుడి నుంచి దూరమవ్వాలనుకుని పొంగుతాడు. నీళ్ళ అక్షింతలు పడతాయి. ఆ అనుభవంతో చల్లారతాడు.

ఆస్తికత్వం :

నిజానికి, ఆస్తికుడికున్నంత మానసిక ప్రశాంతత మరెవ్వరికీ వుండకూడదు. అన్నీ భగవంతుడే చూసుకుంటాడు అన్న నిశ్చింత ఆస్తికుడిది. కానీ ఆస్తికులందరూ ఎందుకు మానసిక ప్రశాంతతతో బ్రతక లేకపోతున్నారు ? ఆ కారణాలు పరిశీలిద్దాం.

మేము హాస్టల్‌లో వుండే రోజుల్లో విక్టర్ అని ఒక కుర్రవాడు వుండేవాడు. ప్రతి రాత్రీ భోజనం ముందు కూర్చున్నాక, రెండు నిమిషాలు కళ్ళు మూసుకుని దేవుడిని ప్రార్థించేవాడు. ఆహారాన్ని భగవంతుడికి ముందు అర్పించి, ఆ తరువాత తాను భుజిస్తున్నాననేవాడు. పక్క అల్లరి కుర్రవాళ్ళు, అతడు కళ్ళు మూసుకోగానే కంచంలో కోడిగుడ్డు చటుక్కున మాయం చేసేవారు. పైగా, దేవుడు తినేసి వెళ్ళాడని ఆటపట్టించేవారు. అతడు దాన్ని మనస్ఫూర్తిగా నమ్మినట్టు కనపడటంతో, మరింత జోకులేసి ఏడిపించేవారు. ఇదంతా గమనించిన ఒక స్నేహితుడికి బాగా కోపం వచ్చి, విక్టర్‌ని చచ్చేటట్టూ చివాట్లు పెట్టాడు. "...ఎందుకింత స్టుపిడ్‌లా ఆలోచిస్తావ్ ? నిన్నో ఫూల్‌ని చేసి, ఇచ్చిన ఒక గుడ్డునీ పక్కవాడు తినేస్తున్నాడు. అదికూడా నీకు తెలీదా?" అని తిట్టాడు.

విక్టర్ ప్రశాంతమైన చిరునవ్వుతో అన్నాడు.

"తెలుసు."

"మరి దేవుడు వచ్చి తినటం ఏమిటి?"

"అతడే దేవుడు"

భగవంతుడిపై నమ్మకం అంటూ వుంటే ఇంత గాఢంగా వుండాలి!! అప్పుడు మానసిక ప్రశాంతత దానంతట అదే వస్తుంది. ఎప్పుడయితే పూర్తి నమ్మకం లేదో, అప్పుడే అశాంతి, చిరాకు మొదలవుతాయి. ఇటువంటి అశాంతితో బాధపడే ఆస్తికులు అయిదు రకాలు.

1. నమ్మకం బలాన్ని ఇస్తుంది. తర్కం జ్ఞానాన్ని ఇస్తుంది. ఈ ప్రపంచంలో జ్ఞానం కన్నా నమ్మకానికి డిమాండ్ ఎక్కువ. అయితే, భగవంతుడు నిజంగా వున్నాడని నమ్మేవారిలో కొందరు, భగవంతుడి ఆదేశాలకీ, నైతిక సూత్రాలకీ కట్టుబడి వుండరు. చేయవలసిన పాపాలు చేస్తూనే భగవంతుని పూజిస్తారు. ఈ ద్వైదీభావానికి కారణం ఎవ్వరూ చెప్పలేరు కూడా. పాపం చేస్తున్న వాడి మొహం ఆనందంగా వుండొచ్చుగాక! కానీ ప్రశాంతంగా మాత్రం వుండదు. ఇది మొదటి వర్గం.

2. భగవంతుడిని పట్ల భయం కలిగిన వారు ప్రతి విషయానికీ అతడినే మొక్కుకుంటూ వుంటారు. ఆ తరువాత ఏ ప్రమాదం జరిగినా, మొక్కు తీర్చకపోవటం వల్లనే అది జరిగినట్టు భావించి, మానసిక ప్రశాంతతని కోల్పోతారు. ఆ పుణ్య స్థలానికి వెళ్ళి మొక్కు తీర్చుకుంటారు. మళ్ళీ మరో కోరిక తీర్చుకోవటం కోసం తిరిగి మొక్కుకుంటారు. ఈ చక్రం ఇలా తిరుగుతూనే వుంటుంది. ఇక మానసిక ప్రశాంతతకి తావెక్కడ ? ఇది రెండో వర్గం.

3. మూడో వర్గం హిపోక్రాట్స్. ఆపరేషన్ సక్సెస్ అయితే తిరుపతి వస్తామంటారు. పైకి ఆ విషయం వప్పుకోరు. భగవంతుడితో బేరమాడామని చెప్పుకోవటం నా మోషీ మనసు ప్రశాంతత కోసం వెళ్ళామంటారు. ఆపరేషన్‌కి ముందే వెళ్ళొచ్చుగా అంటే సమాధానం వుండదు "..... నువ్వు నా కోరిక తీర్చినందుకు బదులుగా, నీ దగ్గిరకు వచ్చి నీ హుండీలో ఈ కట్న కానుకలు వేస్తున్నాను" అని ప్రార్థించినా, ఈ విషయం బహిరంగంగా వప్పుకునే ధైర్యం కొందరికి వుండదు.

4. నాలుగో వర్గం డబ్బు కోసం లక్ష్మీ దేవిని పూజించి, వెంకటేశుని అనుగ్రహం కోసం శనివారాలు వుపవాసం వుంటారు. ఒక్కొక్క అనుగ్రహం కోసం ఒక్కొక్క దేవుణ్ణి పూజిస్తారు.

5. కొందరు దేవుడి పేరు మీద దీక్ష పూనుతారు. పాతిక రోజులో, నలభై రోజులో మందు, మగువ ముట్టరు. దీక్ష పూర్తవగానే అయిదు నిమిషాలు కూడా ఆలస్యం చెయ్యకుండా మందు తాగి, మగువవడిలో వాలతారు. ఈ మనస్తత్వాన్ని Fear of Control అంటారు. ఇన్ని రోజులపాటు ఇంత కంట్రోల్‌లో వుండగలిగామన్న విషయం, వీరికి గొప్ప తృప్తినిస్తుంది! నిజానికి వీరికి కంట్రోల్ వుండదు. అందుకే దేవుడిని ఆసరాగా తీసుకుంటారు. భజన చేస్తూనే, ఇంకా ఎన్ని రోజుల్లో గడువు ముగుస్తుందా అని లెఖ్ఖలు కడ్తూవుంటారు. నిజంగా కంట్రోల్ వుంటే, (వ్యసనం హాని చేస్తుందనుకుంటే) పూర్తిగా మానివెయ్యవచ్చు కదా ! దీనికి ఒక కొత్త ఆర్గ్యుమెంట్ చెప్తారు. కొన్ని రోజులపాటు మానివెయ్యటం వల్ల శరీరం ఫ్రెష్ అవుతుందంటారు. అవదు. ఒక సర్కిల్‌కి అలవాటుపడ్డ లివరు, కిడ్నీ, శరీరం - మళ్ళీ తిరిగి దానికి అడ్జెస్టు అవ్వాలి. అది మరింత ప్రమాదకరం. ఇంకొక ఆర్గ్యుమెంట్ ఏమిటంటే, కొన్ని రోజులు మానేసిన తరువాత, తిరిగి డ్రింక్ చేయటంలో వచ్చే థ్రిల్ వేరని...! మరికొందరు, తమ కోపం, అశాంతి, టెన్షన్‌లు తగ్గించుకోవటం ఇలాంటి దీక్షలు పూనతారు. దీని వల్ల వచ్చే మానసిక సంతృప్తి ముందు ఏదైనా దిగదుడుపే అంటారు.

ఈ అయిదు వర్గాలూ కూడా ఆస్తికత్వం ద్వారా మానసిక ప్రశాంతత పొందుతూ వుండొచ్చుగాక! కానీ సంపూర్ణ సంతృప్తిని భగవంతుడి ద్వారా పొందే ఆరో వర్గం వుంది. వీరు స్వార్థరహితులు. భగవంతుని పూజిస్తారు. కోరిక తీర్చమని అడగరు. మనస్ఫూర్తిగా భగవంతుని వునికినినమ్మి, అతడిని ప్రార్థిస్తారు. వీరూ వుపవాసాలుంటారు. పుణ్యతీర్థాలు సందర్శిస్తారు. మిగతావారికీ వీరికి తేడా ఏమిటంటే, భగవంతుడి ఆదేశాలని మనసావాచా శిరసావహిస్తారు. వీరి మొహంలో ప్రశాంతతని భగవంతుడు కూడా చెరపలేరు.

ఇటువంటి ఆస్తికవాదంపై ఒక కథ వుంది. భగవంతుడిపై మనిషి కుండవలసిన నమ్మకం గురించి ఇంతకన్నా గొప్ప కథ మరొకటి లేదేమో.

భగవంతుడు ఒక మనిషిని సృష్టించి, భూమ్మీదకు పంపుతూ, '.... నాయినా ! నన్ను నువ్వు నమ్ము. సర్వకాల సర్వావస్థలయందు నేను నీకు తోడుగా వుంటాను. నీ పక్కనే నీడలా నడుస్తూ వుంటాను'' అన్నాడట. ఆ వ్యక్తి వంద సంవత్సరాల తరువాత మరణించాడు. దేవుడితో కలసి తిరిగి వెళ్ళిపోతూ వుండగా, నాలుగు పాదముద్రలు కనిపించాయి. "... అవేమిటి ?'' అని అడిగాడు మనిషి. "...జీవన యాత్రలో నీ కాలి ముద్రలు. పక్కవి నావి. చెప్పానుగా నాయినా ! మరణించే వరకూ నీకు తోడుగా నడుస్తానని...'' అన్నాడు భగవంతుడు. కొంత దూరం సాగాక ఒక జత ముద్రలు మాయమయ్యాయి. "... ఇదేమిటి ?'' అన్నాడు మనిషి ఆశ్చర్యంగా. "... అక్కడే నీ కష్టకాలం ప్రారంభమయింది. నీ భార్య మరణించింది. నీకు వ్యాపారంలో నష్టం వచ్చింది. నవనాడులూ కృంగి, నువ్వు వంటరి వాడివి అయ్యావు'' అన్నాడు భగవంతుడు.

మనిషికి అపరిమితమైన కోపం వచ్చింది. "ఇది అన్యాయం. దారుణం. నా సర్వశక్తులూ నశించిన సమయంలో నన్ను వదిలి వెళ్ళిపోతావా ? నాకిచ్చిన వాగ్దానం మర్చి పోయావా? జీవితకాలమంతా నిన్నే నమ్మేనే ! ఎందుకు నన్ను ఒంటరి వాడిని చేసి వెళ్ళిపోయావు?'' అంటూ ఆవేశంగా ప్రశ్నించాడట. భగవంతుడి ప్రశాంతమైన స్వరం చిరునవ్వుతో ఈ విధంగా పలికిందట "... నేను నిన్ను వదిలి వెళ్ళలేదు నాయినా ! నడవలేక, బ్రతుకుబాటలో కృంగిపోయిన నిన్ను, నా భుజాలపై ఎత్తుకుని తీసుకువెళ్ళాను. ఆ కాలు ముద్రలు నీవి కావు. నావి..''

నిజమైన మానసిక ప్రశాంతత లభించాలంటే, ఆస్తికులు ఇటువంటి నమ్మకాన్ని భగవంతునిపై కలిగి వుండాలి.

నాస్తికత్వం :

ఆస్తికులకు వ్యతిరేక వర్గం నాస్తికులు. వీరు భగవంతుని నమ్మరు. జీవి (ప్రాణి) అన్నది కేవలం అణుసముదాయమే అని వీరు నమ్మకం. వీరిని ఆటమిస్ట్ లంటారు. ఈ ఆటమిస్ట్ థియరీ క్రీస్తు పూర్వం 600లో గ్రీసులో ప్రారంభం అయింది. దానికి పూర్వం మానవుడు, నిప్పునీ సూర్యుడినీ పూజించేవాడు. ఆ మూఢభక్తిని ఖండిస్తూ, మనిషికీ చెట్టుకీ తేడా కేవలం ఆకృతిలో, అణువుల అమరికలో మార్పేనని వాదించిన ఆటమిస్ట్ (నాస్తికుడు) డిమెక్రటిస్. ఆత్మ, స్పిరిచ్యులిజమ్ మొదలైనవన్నీ బూటకాలనీ ఈ థీయిస్ట్ ప్రచారం చేసాడు.

అమీబా దగ్గిర్నుంచి, పరిణామక్రమంలో జీవి క్రమక్రమంగా పెరిగి మనిషిగా ఎవాల్వ్ అయ్యాడన్నీ, ఇది భగవంతుడి సృష్టి ఎంత మాత్రమూ కాదనీ నాస్తికులు వాదిస్తారు. కెవలం భూమ్మీద మాత్రమే ప్రాణం నిలబడే వాతావరణం వున్నది కాబట్టి ఇక్కడ జీవులున్నాయని వీరి అభిప్రాయం. ఆ రోజుల్లో డెమోక్రటిస్ థియరీకి చాలా ప్రాచుర్యం లభించింది.

దీన్ని మొట్టమొదట ఖండించింది సోక్రటిస్. 469 B.Cలో జన్మించిన ఈ తత్వవేత్త ఆత్మ గురించి చెప్పాడు. "... కొత్త దేవుళ్ళని'' పరిచయం చేస్తున్నాడనే నేరంపై సోక్రటిస్‌ని జనం చంపేసారు. అయితే అతడి శిష్యుడయిన ప్లాటో, ఆ తరువాత వచ్చిన అరిస్టాటిల్, ఈ సిద్ధాంతానికి సంపూర్ణత్వం సమకూర్చారు.

రెండువేల సంవత్సరాల క్రితం, నాస్తికత్వం నుంచి నిర్మాణాత్మక ఆస్తికత్వం వైపు ప్రజాభిప్రాయాన్ని మార్చింది పై ముగ్గురు తత్వవేత్తలే. ఆ తరువాతే క్రీస్తు, బుద్ధుడు, మహమ్మద్ ప్రవక్త, మహావీరుడు మొదలయినవారు వచ్చారు. మనిషి సుఖంగా, ప్రశాంతంగా మనశ్శాంతితో బ్రతకటానికి వీరందరూ వేర్వేరు రకాలుగా తమ తత్వాలను బోధించారు. వీటిలో నా వాదనకు దగ్గిరగా వుండే "...ఇజం' గురించి చెప్పి, ఈ ప్రకరణాన్ని ముగిస్తాను. ఈ మూడో వర్గాన్ని '...సోఫిస్ట్'లంటారు. కొంతవరకూ జిడ్డుకృష్ణమూర్తి, కొంత వివేకానందుడూ ఈ వర్గంలోకి వస్తారు. వివేకానందుడు

విగ్రహారాధనని వ్యతిరేకించలేదు. మిగతా విషయాలకి సంబంధించి మాత్రమే అతడు ఈ వర్గంలోకి వస్తాడు.

ప్రకృతిపై ప్రేమ (బౌద్ధతత్వం) :

ఈ వర్గానికి చెందిన మా వాదన ఈ విధంగా వుంటుంది. '... భగవంతుడు వుండవచ్చు. లేకపోవచ్చు. ఉంటే మాత్రం, సింహాసనం మీద కూర్చుని క్రింది చూస్తూ వుండడు. విగ్రహారాధన మనిషికి తృప్తినీ, ఆత్మవిశ్వాసాన్నీ, పాపభీతిని కలిగిస్తుంది. తనంతట తాను స్వయంగా ఈ మూడింటినీ సంపాదించిన గలిగిన వాడికి భగవంతుడు కేవలం మిత్రుడు మాత్రమే ! మూఢభక్తి స్థానే ప్రేమ, కరుణ, జాలి, ఆనందం, క్షమ, శ్రమ, శక్తి వుంటే భగవంతుడు కూడా (వుంటే) అటువంటి వారిని అభినందిస్తాడని మా నమ్మకం. ఆస్తికుడిని చూసి నాస్తికుడు, నాస్తికుడిని చూసి ఆస్తికుడు జాలిపడతారు. మేము ఇద్దర్నీ ప్రేమిస్తాం. తనని సృష్టించిన దేవుడే నాస్తికుడిని కూడా సృష్టించాడని ఆస్తికుడు నమ్మాలి ! ప్రకృతినే దేవుడు అన్నా కూడా మేము అంగీకరిస్తాం. నీటికి 4 డిగ్రీల వద్ద అత్యున్నత సాంద్రత, 21 శాతం వద్ద ఆక్సిజన్ కంట్రోలు, అన్నీ ప్రకృతి చర్యలే. అందువల్లే మేము దాన్ని ఆరాధించి, ప్రేమిస్తాం.

కొంతవరకూ బుద్ధుడు కూడా ఈ రకంగానే బోధించాడు. చరిత్రకారుల దృష్టిలో, బుద్ధుడికి మించిన జ్ఞానం గల మత ప్రవక్త పుట్టలేదు. చిత్రమేమిటంటే, ఒక మతం స్థాపించాలన్న కోరిక బుద్ధుడికి ఎన్నడూ లేదు. హిందూ విగ్రహారాధనలనీ, సాంప్రదాయాలనీ చూసి విరక్తి చెందిన బుద్ధుడు, '... స్వార్థరహిత స్థితి'ని బోధించాడు. "...నేను" అన్నది భ్రమ అన్నాడు. అంతవరకూ సరే. చివరకు '... ఆత్మ' అన్నది కూడా లేదన్నాడు. (కర్మ వున్నదన్నాడు). పూజనీ, స్వర్గంలో సీట్ల రిజర్వేషన్లనీ నిరసించాడు. నేను నా పుస్తకాల్లో తరచువాడే తర్కం (logic) మెటీరియలిజం, మనస్తత్వం, విలువలపై నమ్మకం, మార్పు, అన్నీ బుద్ధుడి సిద్ధాంతాలే. Absolute Principle అనేది ఏదీ లేదనీ, మార్పు అనివార్యం అనీ బుద్ధుడు చెప్పాడు. మహావీరుడు Absolute idealism గురించి చెప్తే, బుద్ధుడు Materialistic metaphysics ని బోధించాడు. ఈ పుస్తకంలో ఇక్కడి వరకూ చెప్పింది కూడా అదే! అయితే ఆ తరువాత బుద్ధుడు '... కోరికని త్యజించటమే మనశ్శాంతికి మూలాధారమనీ, అదే నిర్వాణస్థితి' అనీ బోధించాడు. ప్రస్తుత ప్రపంచంలో సామాన్యులకు అదెలా సాధ్యం అవుతుంది ? అదే గానీ జరిగితే, ఇక ఈ పుస్తకపు అవసరమే లేదు. కోరికను పూర్తిగా త్యజించటం వేరు. కోరికను పూర్తిగా తీర్చుకుని, దానిపట్ల నిరాసక్తత పెంచుకోవటం వేరు! అదే విధంగా డబ్బు పట్ల దుర్గ, కాపీనం, కోరిక వేరు. సంపాదించిన డబ్బు పట్ల నిర్లక్ష్యం వేరు!! ఈ పుస్తకం, ప్రతిసారీ రెండో మార్గాన్నే చెపుతోంది. అయితే ఇదేమీ కొత్త సిద్ధాంతం కాదు. ఎపిక్యురస్ అనే ఫిలాసఫర్ చెప్పింది.

హైద్రాబాద్ బంజారాహిల్స్ ప్రాంతంలో ఖరీదైన బార్ అండ్ రెస్టారెంట్ వుంది. ఆ బార్ పేరు '...ఎపిక్యురస్'. ఒక ఫిలాసఫర్ పేరు. "ఈ ప్రపంచంలో అన్నిటికన్నా ఉత్తమమయినది, సర్వకాల సర్వావస్థలయందు మనిషి తాను ఆనందంగా వుండటం." అంటాడు ఎపిక్యురస్ (క్రీపూ. 342-270). '...మనుష్యుల పాప పుణ్యాల గురించి దేవతలు పట్టించుకోరు. వారికి తమ ఆనందాల్లో మునిగి తేలటానికే సమయం సరిపోవటం లేదు...' అన్న ఎపిక్యూరియన్ థియరీ ఆ రోజుల్లో చాలా ప్రాముఖ్యత వహించింది. ఆ రోజుల్లో భగవంతుడిపేరిట భయాన్నీ, నిరాశనీ ఇంజెక్ట్ చేసేవారు. ధైర్యంగా ఎపిక్యురస్ వారిని ఎదిరించాడు. ఎంతోమంది, అతడిని అనుసరించారు. అయితే, ఆ పరిణామ క్రమంలో విలువలు పట్టుతప్పాయి. 'కలిగులా' లాంటి రాజులు తయారయ్యారు. పాపభీతి తగ్గి, అరాచకం పెరిగింది.

ఏ సిద్ధాంతమయినా, ప్రథమంలో స్వచ్ఛంగా వుంటుంది. తరువాత దానికి రకరకాల అంశాలు వచ్చి చేరి, భ్రష్టు పట్టిస్తాయి. నిజానికి, ఎపిక్యురస్ తన సిద్ధాంతాలన్నీ అంతకు ముందుతరం వారి నుంచి పోగు చేసుకున్నాడు. ఆ తరం వారిని **సోఫిస్ట్‌లనే** వారు. ఈ మైండ్ పవర్ పుస్తకంలోని ఆలోచనలకు, సోఫిస్ట్ సిద్ధాంతాలకూ దగ్గిర పోలిక వుండటం గమనార్హం. వీరికి ఆద్యుడు ప్రోటోగోరాస్ అనే తత్వవేత్త. వీరి సిద్ధాంతం ఈ విధంగా వుంటుంది.

"ప్రపంచంలో దేని విలువ నిర్ధారించాలన్నా, "మనిషి"నే ప్రామాణికంగా తీసుకోవాలి. అంటే, కాలం, ప్రదేశం, మనస్తత్వం, పరిస్థితి బట్టి విలువలూ - వాటి అర్థాలూ మారుతూ వుంటాయి. ఈ లోకంలో స్పష్టమైన సత్యం అంటూ ఏదీ శాశ్వతంగా వుండదు ! నిర్ధారితమైన స్టాండర్డ్స్ ఏమీలేవు!! మంచి - చెడు, న్యాయమూ - సత్యము, అందమూ- వికారమూ అన్నీ రిలెటివే!!! అవి కాలాన్ని బట్టి, ప్రదేశాన్ని బట్టి మారుతూ వుంటాయి. తెలివైన వారు మాత్రమే వీటిని ముందుగా గ్రహిస్తారు. (ఈ విశ్లేషణలకు, ఈ పుస్తకంలోని సిద్ధాంతంలకు ఎంత దగ్గిర పోలికలు వున్నవో గమనించండి.) **మనిషి యొక్క జ్ఞానమంతా అతడి దృక్పథం (Outlook) మీద ఆధారపడి వుంటుంది. దృక్పథం మారితే స్టాండర్డ్ మారుతుంది.** (దీన్నే ఆధునీకులు Paradigm shift అన్నారు) **మనిషి మంచితనమంతా ఇతరులకి వారు ధరించిన కళ్ళద్దాలపై ఆధారపడి కనపడుతూ వుంటుంది.** (దీన్నే మానసిక శాస్త్రవేత్తలు Value Judgement అన్నారు.) **అందరూ ఆలోచించే రీతిలో సగటు మనిషి ఆలోచిస్తాడు.** (అసామాన్యులు ఆలోచించే రీతిని Lateral Thinking అంటారు. దీన్ని గురించి తెలుసుకోవాలంటే ఈ పుస్తకపు చివరిపేజీ, అట్ట వెనుక పేజీ చదవండి.)

ఆ రోజుల్లో ఈసోఫిస్ట్‌లని ప్రజలు '....తెలివైన దుర్మార్గులు (perfectly unjust men)'గా పిలిచేవారు. ఆ రోజుల్లో, అంటే క్రీస్తుపూర్వం రెండు వేల అయిదు వందల సంవత్సరాల క్రితం, జనం అంత తెలివిగా వుండేవారుకాదు. అప్పట్లో చదువు కూడా తక్కువే. పాత సాంప్రదాయాల్నీ ఆలోచన్లనీ వదిలి, మార్పుని ధైర్యంగా స్వీకరించే సాహసం వుండేది కాదు. అందుకే సోఫిస్ట్‌ల శకం ముగిసిపోయింది. మళ్ళీ దాదాపు పాతిక వందల సంవత్సరాల తరువాత (మధ్యలో బుద్ధుడు, క్రీస్తు, మహమ్మదు లాంటి

ప్రవక్తలు పుట్టారు) ఆల్విన్ టాఫ్లర్ అన్న రచయిత తన Future Shock అన్న పుస్తకంలో, ఈ మారుతున్న విలువల గురించి ప్రస్తావించాడు. ఎవరు సమర్థించినా, వ్యతిరేకించినా ప్రస్తుత సమాజం వ్యక్తివాద సిద్ధాంతం (ఇండివిడ్యువలిజం) వైపు వెళ్తూందనేది నిర్వివాదాంశం. దీన్ని పునాది చేసుకునే, మేము ఇటీవల వ్యక్తిత్వ వికాస కోర్సుల్లో మైండ్‌పవర్ గురించి చెప్తున్నాం.

ఓం.... శాంతి

పేరు చూసి తప్పుగా అర్థం చేసుకోవచ్చు. భజనలవల్ల శాంతి దొరుకుతుందంటే, ఈ పాటికి అందరూ ఉద్యోగాలూ, వ్యాపారాలూ మానేసి, భజన్లు చేస్తూ కూర్చునేవారు. భక్తి అనేది నిజజీవితపు టెన్షన్స్‌లో ఒక వెసులుబాటు మాత్రమే. జీవితంలో శాశ్వత శాంతికి ఇతర మార్గాల గురించి ఇప్పుడు పరిశీలిద్దాం.

మనిషికి శాంతినిచ్చేది మనసు. అది కోతివేషాలు వెయ్యకుండా కంట్రోలు చేసేది మెదడు. అందుకే మైండ్ అనేది సర్వశక్తివంతమైనది. మిల్టన్ మహాకవి తన పారడైజ్ లాస్ట్ అనే గ్రంథంలో "...The mind has its own place. It can make a hell of heaven and a heaven of hell" అంటాడు. ఈ భూమిని నరకంగా మార్చుకోవాలన్నా, స్వర్గంగా మార్చుకోవాలన్నా అది మనిషి ఆలోచనల్లోనూ, చర్చల్లోనూ వుంటుందని దీని సారాంశం. ఈ ప్రాతిపదిక ఆధారంగా, మనశ్శాంతి కోసం మనిషి ఆచరించవలసిన అయిదు అంశాల్ని పరిశీలిద్దాం.

A. వ్యాపకంతో జీవన

B. విలువల సమర్థన

C. జ్ఞానంతో ఆలోచన

D. జంతువులా ప్రవర్తన

E. పిల్లాడిలా పరివర్తన

A. వ్యాపకంతో జీవన :

'ఖాళీగా వున్న వాడి మెదడు దెయ్యాల వర్క్ షాపు' అని ఒక ఇంగ్లీషు సామెత వుంది. చాలామందికి మనశ్శాంతి లేకపోవటానికి కారణం, చేతినిండా పని లేకపోవటమే. అందువల్లే కబుర్లు, పుకార్లు, వ్యసనాలు ప్రారంభమవుతాయి. తమని తాము ప్రేమించుకునేవారూ, తనతో తాను గడపగలిగేవాడూ మనశ్శాంతితో వుంటారు. వీరికి ఇతర మనుష్యులవసరం తక్కువ. మ్యూజిక్, పెయింటింగ్, రచన, తోటపని లాంటి వ్యాపకాలు, వీరిని నిత్య సంతోషులుగా వుంచుతాయి. ప్రతి మనిషికీ కనీసం కొంచమయినా రొమాంటిసిజం వుండాలి. రొమాంటిసిజం అంటే అందాన్ని ఆస్వాదించగలగటం! ఇంగ్లీషు కవులు వర్డ్స్‌వర్త్, కీట్స్ మొదలైన వారందరూ రొమాంటిసిస్ట్‌లుగా పేరు పొందారు. దీన్నే తెలుగులో '...భావుకత్వం' అని అంటారు. తెలుగులో దేవులపల్లి, తిలక్‌లు దీనికి ప్రతీకలు. రొమాన్స్ వేరు, రొమాంటిసిజమ్ వేరు. అందాన్ని

క్లీడియోస్కోప్‌లో చూడగలగటమే రొమాంటిసిజం. ఒ కమ్మాయి అందంగా వుందంటే కేవలం కళ్లూ, కనురెప్పలు కాదు. అందం, గ్రేస్, తెలివితేటలు, మితభాషితత్వం, ప్రేమ, కరుణ, అన్నిటికీ మించి క్రమశిక్షణ అందులో మిళితమై వుంటాయి. దురదృష్టవశాత్తు మనలో చాలామంది '...అందం' విలువ గుర్తించరు. అది మనచుట్టూ ఫ్రీగా లభిస్తుంది కాబట్టి దాని విలువ తెలీదు. ఋతువులు, వర్షాలు, చీకటి, సూర్యోదయం, చలి, వెన్నెల- అన్నీ మనిషి ఆనందానికి ఆక్సిజెన్ లాటివి. చెత్త కాగితాల మధ్య, మురికి వాసనతో, అస్సలు చెట్లూ పూలూ ప్రకృతీ లేకుండా పదిరోజులు గడిపితే, పిచ్చెక్కిపోతాడు మనిషి. ప్రకృతి, అందం మనసుకు ప్రశాంతతనిస్తాయి. వాటిని ఆస్వాదించే శక్తి లేనివారు, కనీసం ఏదో ఒక వ్యాపారం (ఇక్కడ వ్యాపారం అంటే డబ్బుతో చేసే బిజినెస్ కాదు)లో మునిగి తేలుతూ వుండాలి. వ్యాపకమంటే అది. వ్యాపకం లేకపోతే అసహనం పెరుగుతుంది.

ఏమీ పనిలేకుండా రైల్వేస్టేషన్ బల్లమీద కూర్చుని, బుగ్గలు నొక్కుకుంటూ అసహనంగా రైలు కోసం ఎదురు చూస్తున్న ఒక ప్రయాణీకుడిని గమనించాడొక పారిశ్రామిక వేత్త. అలాంటి వారి టైమ్ పాస్ కోసం ప్లాస్టిక్, రబ్బర్ మిశ్రమంతో స్వీట్ తయారు చేయవచ్చుననే ఆలోచన అతడికి కలిగింది. అదే '...చూయింగ్ గమ్'.

అసహనానికీ, ఆలోచనకీ మధ్య తేడా అది! ఆలోచన వ్యాపకాన్ని ఇస్తుంది. అది వ్యాపారం అవుతుంది. జీవిత వ్యాపారం ఎంత ఆనందంగా చెయ్యవచ్చో తెలియని వారే మనశ్శాంతి కోల్పోతారు. మూడు సంవత్సరాల క్రితంతో పోల్చుకుంటే, ఈ ఏడాది దీపావళి అమ్మకాలు 17 శాతానికి తగ్గిపోవటానికి కారణం ఏమిటి ? సంపాదన తగ్గటం కాదు. డబ్బుని మంటల్లో కాల్చటం నిరర్థకమనే ఆలోచన పిల్లలకి రావటం! అందులో థ్రిల్ తగ్గిపోవటం!! ఇదే పిల్లలు రేపొద్దున్న పెద్దవుతే ఈనాటి ప్రేక్షకుల్లా టీ.వీ.లో '...ముగ్గురు అత్తలు - నలుగురు కోడళ్ళు'లాంటి సీరియల్స్ చూడరు. తమకి ఏది ఉపయోగపడుతుందో వారికి తెలుసు. పెద్దలకన్నా పిల్లలే 'మార్పు' యొక్క విలువని తొందరగా గ్రహిస్తారు. టీ.వీ.లో ప్రకటనలు వస్తున్నప్పుడు ఆటోమాటిక్‌గా ఛానెల్ దానంతట అదే మారి, తిరిగి రెగ్యులర్ ప్రోగ్రామ్ రాగానే వెనక్కి వచ్చే సిస్టమ్ త్వరలో కనుక్కోబడుతుంది. అది రివల్యూషన్ అవుతుంది.

విభిన్నంగా ఆలోచించటం అనేది, ఏ ప్రాణికీ ఇవ్వకుండా, కేవలం మనిషికి మాత్రమే ప్రకృతి ఇచ్చిన వరం. స్వాతంత్ర్యం వచ్చిన కొత్తలో భారతదేశంలో విదేశీ చెప్పులకి చాలా గిరాకీ వుండేది. దానిమీద ప్రభుత్వం నూరుశాతం సుంకం విధించి, దిగుమతుల్ని అరికట్టాలనుకున్నది. అప్పట్లో జైన్ అనే పారిశ్రామిక వేత్తకి ఒక ఆలోచన వచ్చింది. (ఇతడు, ఆ తరువాత ఇందిరాగాంధి హయాములో చాలా ప్రముఖ స్థానం వహించాడు.) విదేశాల నుంచి యాభైవేల చెప్పుల్ని మద్రాసుకీ, మరో యాభైవేలు కలకత్తాకి దిగుమతి చేసుకున్నాడు. వాటిని విడిపించుకోలేదు. ప్రభుత్వం వేలం వేసింది. ఎవరూ కొనలేదు. చాలా తక్కువ ధరకి రెండు ఓడరేవుల్లోనూ జైనే కొనేసాడు. సుంకం చెల్లించనవసరం లేకుండానే లక్షలు సంపాదించాడు. అంతా చట్టబద్ధంగానే జరిగింది. ఇంతకీ అతడు ఏం చేసేడో, మిగతా ఏ పారిశ్రామిక వేత్తా వాటిని ఎందుకు వేలం

పాడలేదో ఊహించగలరా? మద్రాసుకి కుడి కాలి చెప్పులూ, కలకత్తాకి ఎడమ కాలి చెప్పులూ దిగుమతి చేసుకున్నాడు. ఒక పోర్ట్ సంగతి రెండో పోర్ట్ ఎక్సైజ్ అధికారికి తెలీదు.

మేము నిర్వహించే క్లాసుల్లో ఒకర్ని పిలిచి చిన్న స్ట్రయిటు **గీత** గీయమంటాం. దాంతో పోలిక లేకుండా, మరొకర్ని మరో గీత గీయమంటాం. బోర్డు మీద ఈ విధంగా గీతలు తయారవుతాయి.

అయిదో వ్యక్తికి పాపం మరో గీత ఎలా సృష్టించాలో తెలీదు. అప్పుడు చాకోపీస్ అడ్డంగా తిప్పి, నల్లబోర్డు మీద తెల్లగీత సృష్టిస్తాం. మరో ముగ్గురు చకచకా వాటిని ఈ విధంగా పూర్తి చేస్తారు.

ఇంక గీయటానికేమీ లేవు అని అందరూ అనుకుంటున్న టైమ్‌లో '...ఇంకో గీత గీయవచ్చు. ఆలోచించండి....' అంటాము. క్లాసు సైలెంట్ అయిపోతోంది. ఆ నిశ్శబ్దంలోంచి ఒక తెలివైన కుర్రవాడు వచ్చి, ఈ విధంగా పూర్తి చేస్తాడు.

అర్థం కాలేదా? ఇట్నుంచి అటు వెళ్ళిపోయిన (లేదా అట్నుంచి ఇటు వచ్చిన) గీత అన్నమాట! అది వివరించగానే, క్లాసులో హర్షధ్వానాలు చెలరేగుతాయి.

ప్రపంచ చరిత్రలో ఒక కొత్త విషయం కనుక్కోబడినప్పుడల్లా ఇదే విధంగా జనావళి చప్పట్లు కొట్టింది. అలా ఆలోచించగల వ్యక్తుల్ని తయారుచేయటమే ఈ పుస్తకం ఆశయం. '...పెద్దయ్యాక నేను డాక్టర్‌ని అవుతాను, లేదా ఇంజనీర్ని అవుతాను' అన్న సమాధానం నుంచి, '...నేను డాక్టర్ అయి కేన్సర్‌కి మందు కనుక్కుంటాను, లేదా ఇంజనీర్‌ని అయి నాగార్జునసాగర్ కన్నా పెద్ద డామ్ నిర్మాణానికి రూపకల్పన చేసి నోబెల్ ప్రైజ్ సంపాదిస్తాను.' అన్న దృక్పథానికి పిల్లల్నీ, తల్లిదండ్రుల్నీ తీసుకురావాలన్నది ఈ పుస్తకపు ధ్యేయం.

B. విలువల సమర్థన :

"హల్లో.... సుబ్బారావు వున్నాడా ?"

"మీరెవరు ?"

"ఎవరూ మాట్లాడేది ?"

"మీరెవరు ?"

ఈ విధమైన సంభాషణ మనకి కొత్తకాదు. ఫోన్ చేసినప్పుడు, తనెవరో ముందు చెప్పాలన్న ఇంగిత జ్ఞానం లేని వ్యక్తి, జీవితపు విలువల్ని ఏం కాపాడుకోగలడు ? నిద్ర లేవగానే దుప్పటి మడత పెట్టాలన్న శుభ్రతలేని వ్యక్తి, సంపూర్ణ మానవుడు ఎలా కాగలడు? అసలు సంపూర్ణమంటే ఏమిటి? ఉదాహరణకీ, గాంధీనీ, ఒసామా బిన్ లాడెన్‌నీ తీసుకుందాం. ఎవరు గొప్ప వ్యక్తి ? ఇద్దరూ తమ సిద్ధాంతాల కోసమే పోరాడారు. ఒకరి వెనుక కోట్లమంది జనముంటే, మరొకరి వెనుక లక్షల మంది అనుచరులున్నారు. కానీ ఒకరిలో వున్నదీ, మరొకరిలో లేనిదీ ఒకటుంది. దాన్ని 'నైతిక విలువ' అంటాము. అంధ విశ్వాసం, మనిషిని రాక్షసుడిని చేస్తుంది. మనశ్శాంతిని పోగొట్టి, అడవులు గుహలూ పట్టుకు తిరిగేలా చేస్తుంది.

ప్రతి మనిషికీ తన BRAND అంటూ ఒకటుండాలి. దాని విలువ కేవలం డబ్బుకి సంబంధించినదే కాదు. ఉదాహరణకి, కాల్గెట్ టూత్ పేస్ట్, హిందూ పేపర్, లక్స్ సబ్బు మొదలైనవి తీసుకోండి. వాటికి అలవాటుపడ్డవారు, అంత తొందరగా తమ **బ్రాండ్** మార్చలేరు. కాస్త ఖరీదు పెరిగినా సరే...! దీనికి కారణం ఏమిటి ? 1) వాటి మీద వుంచిన నమ్మకాన్ని, నిరంతరం అవి కాపాడుకోవటం. 2) తామింకా ఉన్నత స్థానంలోనే వున్నామని నిరంతర ప్రకటనల ద్వారా తెలియచెప్పటం. 3) ఒక అవినాభావ సంబంధాన్ని కొనసాగించటం.

మరి మీరు మీ **బ్రాండ్**ని అలాగే కాపాడుకుంటున్నారా ? ఒక వస్తువు, తన గొప్ప క్వాలిటీ ద్వారా మిమ్మల్ని తన మార్కెట్‌లోకి ఆకర్షించి, శాశ్వతంగా వుంచుకుంటున్నట్టే, మీరు మీ విలువల్ని ఉన్నతస్థాయిలో వుంచుతున్నారా? **కనీసం మీకు మీరు మంచి కస్టమరా ?** మీ మార్కెట్ రోజు రోజుకీ పెరుగుతూందా ? మొదట చిన్న చిన్న తాళాలతో ప్రారంభించి, ప్రస్తుతం కోట్ల విలువ గల కాస్మాటిక్స్ తయారుచేస్తూన్న గాడ్రేజ్ మల్టీ నేషనల్ కంపెనీలాగా, మీ బ్రాండ్‌నేమ్ సమాజంలో ఎదుగుతోందా? కృషిలేని రచయిత తక్కువ కాలంలో తెరవెనక్కి వెళ్ళిపోయినట్టు, తరిగి తక్కువైపోతోందా?

BRAND అన్న పదానికి SPICE అన్న ఇనిస్టిట్యూట్ వారు (Strategy Planning Institute for Creativity & Excellence) ఈ విధంగా నిర్వచనం ఇచ్చారు. **B**ase, **R**eputation, **A**chievement, **N**otion, **D**ividend. ప్రతి వ్యక్తి తెలుసుకోవలసిన నిర్వచనం ఇది. మొట్టమొదటిది పునాది. అంటే Base. '...నేను అందర్లా మామూలు మనిషిని కాదు' అన్న విషయాన్ని ప్రారంభ వ్యాకంగా చెప్పటం. ఒక చిన్న గెలుపు చాలు. ఎనిమిది సంవత్సరాలక్రితం నా దగ్గిరికి అనామకుడుగా వచ్చి అసిస్టెంట్‌గా చేరిన కుర్రవాడు, ఇప్పుడు రెండు సూపర్ డూపర్ హిట్ సినిమాలకి స్క్రీన్ ప్లే వ్రాసాడట. అదీ ప్రారంభం అంటే. అలా ప్రారంభమైన మొట్టమొదటి గెలుపు మీద Reputation

నిర్మించాలి. పేరు నెమ్మది నెమ్మదిగా నలుదిశలా వ్యాపించటం ప్రారంభిస్తుంది. ఆ తరువాత కావల్సింది నిరంతర అచీవ్‌మెంట్స్. I was the best అనుకోకుండా, I am the Best అవటానికి ప్రయత్నించటం. **గెలుపుని ఒక వ్యసనం చేసుకుంటే, ఆ అలవాటు '....విజయం'గా మారుతుంది** నాలుగోది నోషన్. అంటే ఉద్దేశ్యం లేదా ఇష్టం. '...నాకు స్వీట్లు, సినిమాలు ఇష్టం' అన్నట్టుగానే, '...నాకు విజయం అంటే ఇష్టం' అనే స్థితి వస్తుంది. దానివల్ల వచ్చే అద్భుత ఫలితమే లాభం (Dividend). జీవితపు బ్రాండింగ్‌కి అర్థం ఒక్క వాక్యంలో చెప్పాలంటే **"నీ చుట్టూ వున్న సమాజమూ వ్యక్తులూ నీకిస్తున్న ప్రాముఖ్యతకి సరిపడా విలువ, నీ దగ్గిర వున్నదన్న నమ్మకాన్ని వారికి కలుగజేయటం"**. ఇదంతా పాజిటివ్ విలువల గురించి! ఇక నెగెటివ్ సైడు కొన్ని వుంటాయి. పైకి ఇవి చాలా పాజిటివ్‌గా కనపడతాయి. తనకున్న ఈ విలువల్ని ప్రతి మనిషీ గుడ్డిగా సమర్థించుకుంటాడు. దానివల్ల వచ్చే ప్రమాదాన్ని తన మంచితనంగా భావిస్తాడు. '...విలువ' యొక్క ప్రాముఖ్యతని ఇప్పుడు ఆ కోణంలోంచి చూద్దాం. అసలు మనశ్శాంతి అనే చెట్టు వేరుని సమూలంగా నాశనం చేసే పురుగే '...సమస్య'. మరి ఈ సమస్యకి మూల కారణం ఎక్కడుంది ? ఇదే పుస్తకంలో ముందు చెప్పినట్టు, '...రెండు పరస్పర విలువలలో దేనికి ప్రాముఖ్యత ఇవ్వాలో తెలియకపోవటమే' సమస్యకి మూలకారణం! దీనికి కొందరు సెంటిమెంటు అని పేరు పెడతారు. **దీనికి వ్యతిరేకంగా ఎవరైనా మాట్లాడినా, సమాజం ఒప్పుకోదు.** 'మాతృప్రేమ' గురించి ఒక యదార్థ సంఘటన చెప్తాను. పోలీసులకి పట్టుబడ్డ ఎనిమిదేళ్ళ కుర్రవాడి కథ ఇది.

అనూరాధ తల్లిదండ్రులు చిన్నప్పుడే మరణించినా మామయ్య దగ్గిరుండి B.A. పాసయింది. ప్రేమించి రాఘవ్‌ని వివాహమాడి, బంధువులందరికీ దూరమయింది. (రెండు వేర్వేరు విలువలు) సాయంత్రాలు భర్తతో స్కూటర్‌పై సరదాగా షికార్‌కెళ్ళే సామాన్య జీవితం చాలనే కోరిక ఆమెది. కారు సంపాదించాలనే తపన రాఘవ్‌ది (రెండు వేర్వేరు విలువలు, యవ్వనమంతా అలా గడిచిపోయింది. ఆర్థికంగా బాగా నిలదొక్కుకున్నాక రాఘవ్ తిరిగి శారీరక సుఖంవైపు మళ్ళాడు. అప్పటికి అనూరాధ నిరాశ, యాంత్రికత వల్ల నిస్సారంగా మారింది. రాఘవ్ మరో అమ్మాయితో అనధికారంగా సంబంధం పెట్టుకున్నాడు. మండిపడ్డ అనూరాధ, అటువంటి భర్తతో కాపురం కన్నా స్వంతంగా బ్రతకటం మేలనుకుంది. (రెండు వేర్వేరు విలువలు). కొడుకుని తనకి వదిలెయ్యమంటే, మాతృప్రేమకి అర్థం చెప్పి, కోర్టులో విడాకులు పిటీషన్ వేసింది. రెండు వేల జీతానికి రిసెప్షనిస్ట్ ఉద్యోగం దొరికింది. ఒంటరిగా ఏ హాస్టల్‌లోనో వుంటే, ఇంకా పై చదువులకి ఆస్కారం వుండేది. కానీ కొడుకుని వదలటం ఇష్టం లేదు. (రెండు వేర్వేరు విలువలు) చిన్న గదిలో, చాలీచాలని తిండితో తల్లీ కొడుకులు గడపసాగారు. ఆకలి

ఒకవైపు, మిగతా కుర్రవాళ్ళకి వుండే చిన్న చిన్న కోరికలు మరొకవైపు. దాంతో కొడుక్కి, తల్లి ఆఫీస్‌కి వెళ్ళగానే వీధిలోని రౌడీల్తో తిరగటం, క్రమంగా చిల్లర దొంగతనాలూ అలవాటు అయ్యాయి. ఫలితంగా పోలీసులకి పట్టుబడ్డాడు.

చివరి రెండు వాక్యాలూ తీసేస్తే, గొప్ప సామాజిక స్పృహ వున్న యదార్థ కథ ఇది. కానీ నిజజీవితంలో నష్టపోయింది చిన్న కుర్రాడు. ఒక తల్లిగా అనూరాధ ఆశ, కోరిక, ఇష్టం, అన్నీ సామాజిక నిబద్ధతవే. కానీ, **న్యాయం వున్న ప్రతిచోటా తృప్తి వుండాలని రూలు లేదు.** కొన్ని పరిస్థితుల్లో న్యాయమైన విలువల్నీ, కోర్కెల్నీ నిర్దాక్షిణ్యంగా వదులుకోకపోతే శాంతి వుండదు. తనకున్న శక్తికన్నా ఎక్కువ బాధ్యత భుజాన వేసుకున్న అనూరాధ సమస్యకి కారణం, వేర్వేరు విలువల మధ్య సరి అయిన దాన్ని ఎన్నుకోలేక పోవటమే! అందుకే మనశ్శాంతి కోల్పోయింది.

పిల్లాడు డబ్బున్న తండ్రి దగ్గిర పెరిగితే బావుండేవాడా ? భర్త ఏం చేసినా, భార్య కలిసే వుండాలా అన్నవి కాదు ఇక్కడ ప్రశ్నలు. మనశ్శాంతిగా బ్రతకాలంటే ఏం చెయ్యాలనేది ప్రశ్న. మనశ్శాంతికి మూలాధారాలు ఇవి :

1. **ఆత్మావలోకనం** : '...నాకు చేతగాని పని ప్రారంభించబోతున్నానా? అనవసరమైన పట్టుదలలకూ, అర్థంలేని ప్రేమలకూ పోయి జీవితాన్ని కష్టభరితం చేసుకుంటున్నానా? ఈ పని చేయటం వలన వచ్చే తాత్కాలిక ఆనందం, గెలిచానన్న సంతోషం, విలువల్ని నిలబెట్టానన్న తృప్తి, పోనూ పోనూ నన్ను శాశ్వత మనశ్శాంతికి దూరం చేస్తాయా?'' అని నిష్పక్షపాతంగా ఆలోచించుకో గలగటమే ఆత్మావలోకనం. మనసుని మెదడు కంట్రోల్ చెయ్యాల్సింది ఇక్కడే.
2. **ఆత్మానందం** : డబ్బు, కీర్తి, అధికారం, మనసుకి సంతోషం కలిగించేవిగా వుండాలే తప్ప, మనశ్శాంతిని దూరం చేసేవిగా వుండకూడదు. తననీ, తన పరిసరాల్నీ, అలవాట్లనీ, అభిరుచుల్నీ ప్రేమిస్తే వచ్చే ఆత్మానందం, మరెందులోనూ రాదు. మద్దెల వాయించే వారిని గమనిస్తే, ఎంత తదాత్మ్యత్వంతో అందులో లీనమవుతారో తెలుస్తుంది. అదీ ఆత్మానందం అంటే !
3. **ఆత్మమూల్యం** : మొన్న టీ.వీ.లో ఒక ప్రోగ్రాం వచ్చింది. ఒక యాంకర్ గునపం పట్టుకుని రోడ్డు మీద కార్లని ఆపు చేస్తూ '...మీ స్వంత కారు అద్దాలు బ్రద్దలుకొట్టే సాహసం మీకుంటే చిన్న బహుమతి' అన్నది. అలాగే '...ఇప్పటికిప్పుడు నడిరోడ్డు మీద అరగుండు కొట్టించుకునే సాహసి మీలో ఎవరయినా వున్నారా' అంటూ మంగలిని చూపించారు ఆ ఛానల్ వాళ్ళు...! నెం. 1 ఎప్పుడూ తన ఆత్మమూల్యాన్ని కరెక్టుగా తెలుసుకుంటాడు. ఎంత

ధర వస్తుందో తెలియకుండా స్వంత కారు అద్దాలు బ్రద్దలుకొట్టి, సమయం వృధా చేసుకోడు. అలాగే, ఇతరుల ఆనందం కోసం గుండు కొట్టించుకోడు. యాంకర్ తనమీద అన్ని జోకులు వేస్తూంటే, తనూ నిస్సహాయంగా నవ్వడు.

4. **ఆత్మాభిమానం :** ఆత్మమూల్యానికీ దీనికి దగ్గిర సంబంధం వుంది. అయితే మూల్యానికీ లెఖ్ఖ కట్టవచ్చు. అభిమానానికి కట్టలేము. ఆత్మాభిమానం వున్న వ్యక్తి ఒక్క మాట పడడంటారు. అది తప్పు. అవతలివాడు మూర్ఖుడై, మనని ఒక మాట అంటే, దానికి పెద్ద గొడవ పడనవసరం లేదు. బాధ కూడా అనవసరం. ఏ పరిస్థితుల్లో ఎంతవరకూ ఆత్మాభిమానంతో వుండాలో తెలుసుకోగలగటమే ప్రజ్ఞ. అయితే, ఇతరులతో మన సంబంధాల్లో అతి ముఖ్యమైనది 'ఆత్మగౌరవం'. చిన్న గ్లాసు డ్రింకు కోసం "....నే కుడితి నీళ్ళు తాగవచ్చిన లేగ దూడని' అని నాట్యం చేసేవారు మనకి కొత్తకాదు. అదే విధంగా, పై అధికారి, తల్లిపేరుతో తిడుతున్నా శిలలా నిల్చునేవారు కూడా తారసపడుతూ వుంటారు. నెగోషియేషన్ (బేరసారం)లో అతి ముఖ్యమైనది ఈ ఆత్మగౌరవమే.

5. **ఆత్మ పరిమళం :** ప్రతి మనిషిలోనూ ఒక పరిమళం వుంటుంది. మనసులోంచి వచ్చే ఆ సుగంధం, స్వచ్ఛమైన కళ్ళ ద్వారా, కల్మషం లేని నవ్వు ద్వారా బహిర్గతమవుతూ వుంటుంది. వంద రూపాయల పింఛన్ తీసుకోవటానికి వచ్చే ఎనభై ఏళ్ళ వృద్ధురాలి నుంచి పది రూపాయల లంచం ఆశించేవాడి హృదయంలో ఏ పరిమళం వుంటుంది ? ఇతడికన్నా హీనులు కొందరున్నారు. ఇతడికి కనీసం పది రూపాయలు దొరుకుతూంది. ఆ (బల)హీనులు, తమకి పైసా లాభం లేకపోయినా, ఇతరుల గురించి రూమర్లు వ్యాపింప చేస్తారు. ఇతరుల ప్రశాంతతని పోగొట్టటం ద్వారా తాము ప్రశాంతత (?) పొందుతున్నామనుకుంటారు.

6. **ఆత్మ నిగ్రహం :** రాత్రంతా వచ్చే దగ్గు నిద్రని దూరం చేస్తుంది. కడుపులో మంట ప్రశాంతతని దూరం చేస్తుంది. మొదటిదానికి సిగరెట్లు, రెండో దానికి తాగుడూ కారణం. జూదం డబ్బునీ, ఉంపుడుగత్తెలు జీవితాన్నీ నాశనం చేస్తారు. అనుభవించటం వేరు. నిగ్రహం కోల్పోవటం వేరు. వర్తమానంలో ఆత్మనిగ్రహం లేని మనిషికి భవిష్యత్తులో మనశ్శాంతి వుండదు.

7. **ఆత్మవంచనా రాహిత్యం :** అన్నిటికన్నా ఇది ముఖ్యం. ఆత్మవంచన చేసుకునే మనిషి మనసుచుట్టూ మాయ జలతారు వుంటుంది. పైకి ఆనందంగా వున్నా, లోపల ఏదో తెలియని వెలితి వుంటుంది. బ్యాంకులు స్థాపించి కష్టమర్లనీ, అప్పులు తీసుకుని బ్యాంకుల్నీ మోసం చేసే వ్యక్తుల్ని గమనించండి. చిరాగ్గా వుంటారు. కపటమూ, కృత్రిమత్వమూ,మాయ, వంచన మొదలైనవన్నీ ఈ లక్షణాలే. Sky is the limit అన్న పుస్తకంలో

రచయిత ఒక మాట అంటాడు. పాతిక సంవత్సరాల క్రితం 'ఋషి'లో నేను కూడా అదే వ్రాసాను "...తాను చేస్తున్న పనినే మరొకరు చేస్తున్నప్పుడు, దాన్ని తిట్టేవాడి కంటే నికృష్టుడు మరొకరు వుండడు". ఇంకొకర్ని వంచన చేయాలంటే ముందు ఆత్మవంచన చేసుకోవాలి.ఇక ప్రశాంతత ఎక్కడ?

8. **ఆత్మ పరిశీలన :** ప్రతి మనిషి జీవితానికీ ఒక ప్రయోజనం వుంటుంది. అది ఇతరులకి లాభం చేకూర్చేదే అయి వుండనవసరం లేదు. తన జీవిత ప్రయోజనం ఏమిటో ప్రతి మనిషీ తప్పనిసరిగా తెలుసుకోవాలి. చదువు, ఉద్యోగం, పెళ్ళి, పిల్లలు, పిల్లల పెళ్ళి, **ఇవన్నీ కర్తవ్యాలు.** దీనికన్నా వున్నతమైనది **ప్రయోజనం.** మనందరం, ప్రకృతి మూసలో పోసి సృష్టించిన టెస్ట్‌ట్యూబ్ బేబీలం కాము. మన విభిన్నమైన ఆలోచనలకీ, జ్ఞానానికీ నిరంతరం పదును పెట్టుకోవటమే ఆత్మపరిశీలన.

పై ఎనిమిదీ మనశ్శాంతికి సోపానాలు. బంగారాన్ని శుద్ధి చేసిన కొద్దీ వన్నె పెరిగినట్టూ, పై సూత్రాలు జీవితానికి అన్వయించుకుంటే, ఆత్మ పరిశుభ్రమవుతుంది. ఒక్కొక్క సమస్య, ఒక్కొక్క విచారమూ, ఒక్కొక్క శత్రువూ దూరమవుతారు. తన నిజమైన '...విలువ' ఏమిటో తనకి తెలుస్తుంది.

C. జ్ఞానంతో ఆలోచన :

తన జీవితపు బ్యాలెన్స్‌షీట్‌లో, ఆస్థుల విభాగంలో వీలయినన్ని విత్తనాలు జల్లటమే '....జ్ఞానంతో ఆలోచన'. ఒకసారి విత్తనాలు జల్లితే, ఇక వాటంతట అవే పెరిగి, నీడనిస్తాయి. అలసట వచ్చినప్పుడు వాటి క్రింద హాయిగా విశ్రాంతి తీసుకోవచ్చు. అదే, అప్పుల విభాగంలో చల్లితే, పెరిగి పీడించటం మొదలు పెడతాయి. తెలివైనవాడు ఆస్థుల్ని పెంచుకుంటాడు. తెలివిహీనుడు అప్పుల్ని పెంచుకుంటాడు. ఇక్కడ ఆస్థి అంటే మనశ్శాంతి.

మీరు '...మెక్‌డోనాల్డ్' కంపెనీ పేరు వినే వుంటారు. దాని అధినేత రే క్రాక్, యూనివర్శిటీ విద్యార్థుల కొకసారి, ఉపన్యాసం ఇస్తూ, '...నేను ఏ వ్యాపారం చేస్తున్నానో చెప్పగలరా?' అని అడిగాడు. శ్రోతలు నవ్వారు. మేక్‌డోనాల్డ్ కంపెనీ వివిధ దేశాల్లో అద్భుతమైన చికెన్ సాండ్ విచెస్, బర్గర్స్ అమ్ముతూ వుంటుంది. అదే వాళ్ళు చెప్పారు.

"తప్పు" అన్నాడు క్రాక్. "...నాకు నా వ్యాపారంలో వచ్చేది ఏడాదికి కొన్ని మిలియన్ డాలర్లు మాత్రమే. కానీ నాకు ప్రపంచంలోని ముఖ్య పట్టణాల్లో, పెద్ద పెద్ద సెంటర్లలో విశాలమైన హోటళ్ళు వున్నాయి. అవన్నీ మా స్వంత భవనాలే. వాటి విలువ ఏడాదికి వందమిలియన్ డాలర్ల చొప్పున పెరుగుతోంది. అంటే నేను చేస్తున్నది రియల్ ఎస్టేట్ వ్యాపారమన్నమాట."

జ్ఞానంతో ఆలోచించటమంటే అది. కాలేజీ చదువులు మనిషిని యాంత్రికంగా ఆలోచించేలా చేస్తాయి. కంప్యూటర్ ఇంజనీరు, అకౌంటెంటు, ఎలక్ట్రిసిటీ ఆఫీసులో

గుమస్తా, అందర్నీ అలాగే తయారుచేస్తాయి. "....నేను బ్యాంకర్ని" అంటాడు. ఏం బ్యాంకని ప్రశ్నిస్తే స్టేట్‌బ్యాంకు అంటాడు. అది ప్రభుత్వానిది కదా అని తిరుగు ప్రశ్న వేస్తే, మొదట ఆ ప్రశ్న అర్థంకాక తెల్లబోయి తరువాత '...నేను అక్కడ పని చేస్తున్నాను' అంటాడు. అంటే బ్యాంకింగ్ బిజినెస్ చేయటం లేదు. ఒక వ్యాపారసంస్థలో పనిచేస్తున్నాడు అన్నమాట.

'...అందరూ వ్యాపారం చేయటం కుదరదు. కొందరు వారి దగ్గిర పని కూడా చెయ్యాలి కదా!' అని మీరు ప్రశ్నించవచ్చు. పని వేరు, వ్యాపారం వేరు. **పనిచేస్తూ కూడా వ్యాపారం చెయ్యవచ్చు.** ఈ వాక్యాన్ని మళ్ళీ చదవండి. ప్రొద్దున్నా సాయంత్రం పాపులర్ రచనా వ్యాపారం చేస్తూ, పదేళ్ళు నేను బ్యాంక్‌లో 'పని'చేసాను. '...అందరికీ ఆ కళ వుండకపోవచ్చు కదా' అన్నది మీ ప్రశ్న అయితే, ఏదో ఒక కళ లేకుండా ఎవరూ వుండరు అన్నది సమాధానం. దురదృష్టవశాత్తూ పెద్దలు, పిల్లలకి 'జ్ఞానం' నేర్పకుండా, 'చదువు' కొమ్మంటారు. కియోసాకీ ((క్రితం అధ్యాయంలో కుబేరం మామయ్య కథలో హీరో) అదే చెప్తాడు.

1. నువ్వు ఇంకొకరి క్రింద పనిచేసావంటే, నీ తెలివితేటల్నీ, కృషినీ ఆ కంపెనీ, దాని తాలూకు షేరు హోల్డర్లు (వారేమీ పనిచేయకుండా) అనుభవిస్తారు.
2. నువ్వు ప్రభుత్వానికి పనిచేస్తున్నట్టయితే, నీకో చిన్న ఇల్లు, వాహనం ఇచ్చి, నీ జీతాన్నంతా (నువ్వు పొదువు చేసుకుని ఆ వలయంలోంచి బయటపడటానికి వీల్లేకుండా) అమ్మకం పన్ను, ఆదాయం పన్ను రూపంలో తిరిగి తీసేసుకుంటుంది.
3. ప్రధానమంత్రికి నువ్వు సెక్యూరిటీ అధికారి అవుతే, నీకు ఎవరూ సెక్యూరిటీ ఇవ్వరు. ప్రధానమంత్రికి వున్న అర్హతేదో నీకు లేకపోవచ్చు. కానీ ఆయన కొడుక్కీ నీ కుమారుడికీ ఒకే అర్హత వున్నది.
4. నువ్వు బ్యాంక్‌లో పనిచేస్తే నీ ఇంటికీ, వాహనానికీ అప్పు ఇచ్చి (నువ్వు రాజీనామా చేయటానికి వీల్లేకుండా) నీ శ్రమని వాడుకుంటుంది.

అందుకే ఈ చదువులు యజమాన్లని సృష్టించకుండా, కేవలం వర్కర్లనే సృష్టిస్తాయంటాడు కియోసాకీ. ఇదంతా చట్టబద్ధంగా కాపిటలిస్ట్ వ్యవస్థ చేస్తున్న విన్యాసం. ఇందులోంచి బయటపడటానికి ప్రస్తుత ప్రపంచ పరిస్థితిలో ఒకే ఒక మార్గం వుంది. జ్ఞానంతో ఆలోచించి, కాపిటలిస్ట్‌గా మారి, అలా మారకుండా వుండటానికి రకరకాల కారణాలు చెప్పే వారిచేత పనిచేయించుకోవటం ! చాలా దారుణమైన, చేదయిన వాస్తవం కదూ.

మా కోర్సులో సరదాగా అందరిచేత ఒక గేమ్ ఆడిస్తాం. చిరునవ్వుల్తో ముగిసే ఆ ఆట ఈ విధంగా సాగుతుంది.

మొత్తం క్లాసులో నలభైమంది వుంటారు. అందులో ఒక వ్యక్తి (పేరు కృష్ణారావు అనుకుందాం)ని లేపి అతడి వద్ద నుంచి ఉంగరం తీసుకుని, నా వేలికి తొడుక్కుని

'...ఇదెవరిది?' అని అడుగుతాను. అందరూ ముక్త కంఠంతో 'కృష్ణారావుది' అంటారు. నవ్వి, '...ఇది అతడిది కాదనీ, నాదనీ మీతోనే వప్పిస్తాను. మీరు అయిదు రూపాయలు నాకివ్వండి. నేను ఇరవై ఇస్తాను.'' అంటాను. ఎవరూ మాట్లాడరు. కృష్ణారావు వైపు తిరిగి, "...చూసావా బాబూ. ఇదీ న్యాయం. కళ్ళముందు హత్య జరిగినా ఒక్కరూ నీకు తోడు రారు'' అంటాను. దాంతో అందరికీ వళ్ళు మండి, తలో అయిదు రూపాయలూ పందెం కడ్తారు. అయిదుకి ఇరవై వస్తుంది అనుకుంటారు. మొత్తం రెండొందలు (40 × 5) పోగవుతాయి.

ఓడిపోయాను కాబట్టి, ఆ రెండొందలూ తీసుకుని నా ఇరవై ఇస్తానంటాను. పెద్ద కలకలం చలరేగుతుంది. '...ఇది అన్యాయం' అని అరుస్తారు. '...నే చెప్పింది అదే కదా!' అంటూ అంతకుముందు చెప్పిన నా మాటల్ని రిపీట్ చేస్తాను. ఎవరూ మాట్లాడరు.

"ఈసారి మళ్ళీ అయిదు పందెం కట్టండి. ప్రతీ అయిదుకీ యాభై ఇస్తాను. ఇందులో మోసంగానీ, మాటల గారడీ గానీ ఏమీలేదు. ధైర్యం వుంటే, పందెం కాసి తిరిగి మళ్ళీ మీ డబ్బుల్ని లాభాల్తో వెనక్కి పొందండి. అదే జీవితం..." అంటాను. కొంచెం తర్జన భర్జన జరిగాక ఓ పదిమంది ముందుకొస్తారు. అప్పుడు వెనుక వరుసలో కూర్చున్న అమ్మాయిని (పేరు రాధ అనుకుందాం) పిలిచి, ఆమె ఉంగరం చూపించమంటాను. దాన్ని చూడగానే కృష్ణ చప్పున "...అరే... ఇది నాదే'' అంటాడు.

హాల్లో చీమచిటుక్కుమంటే వినపడేటంత నిశ్శబ్దం వ్యాపిస్తుంది. అప్పుడు నేనంటాను. "...మీరందరూ ఓడిపోయారు. ఇది ఒక శక్తి. నేను తులసిదళం వ్రాసేటప్పుడు ఒరిస్సాలో బిస్తా అన్న గ్రామానికి వెళ్ళాను. అక్కడ ముసలాడు నాకీ విద్య నేర్పాడు. దీన్ని ఉపయోగించి లక్షలు, కోట్లు సంపాదించవచ్చు.''

అప్పటికింకా వాళ్ళు షాక్ నుంచి తేరుకోరు. నమ్మలేనట్టు చూస్తూ వుంటారు. "....ఈ విద్యని మీకు నేర్పుతాను. కానీ ఉచితంగా దీన్ని నేర్పకూడదని ఆ ముసలాడు చెప్పాడు. అలా అని, మీ నుంచి వందలు వేలు వసూలు చేయటం నాకిష్టం లేదు. కొబ్బరికాయ, పసుపు కుంకుమల కోసం పది రూపాయలు చాలు'' అంటాను. ఒక అద్భుతమైన కనికట్టు విద్యని నేర్చుకోవచ్చునన్న ఉద్దేశ్యంతో అందరూ డబ్బు చెల్లించటానికి అంగీకరిస్తారు. మొత్తం 630 రూపాయలు పోగయ్యాయన్న మాట. అందులో రాధకీ, కృష్ణకీ తలో వందా ఇస్తున్నట్టు అనౌన్స్ చేస్తాను. క్లాసులో ఎవరికీ అర్థం కాదు. రాధాకృష్ణులు మాత్రం ముసిముసి నవ్వుల్తో చూస్తుంటారు. అప్పుడు చెప్తాను. "...బిస్తా ముసలాడు చెప్పింది ఇదే! ముగ్గురు కలిస్తే నలభై మందిని మోసం చెయ్యవచ్చు. మీరు చెల్లించిన పది రూపాయల ఫీజుకి ఇదేనే చెప్తున్న పాఠం!''

క్లాసులో అందరి మొహాల్లోనూ ఏదో తెలియని ఉక్రోషం కనపడుతుంది. ఏం వాదించాలో తెలీదు. ఒక కుర్రవాడు కోపంగా లేచి, "...ఇతరుల్ని మోసం చేసి ఎలా డబ్బు సంపాదించాలో చెప్పటం కోసమా మీరీ క్లాసు తీసుకున్నారు?'' అని గట్టిగా ప్రశ్నిస్తాడు.

"కాదు.'' అంటాను. "...ఇతరులచేత మోసగింపబడకుండా ఎలా వుండాలో చెప్పటం కోసం ఈ ప్రయోగం చేసాను. మోసం చేసి డబ్బు సంపాదించటమే ఉద్దేశ్యం

అయితే, ఇంత కష్టపడి మీకు పాఠాలు చెప్పనవసరం లేదు. ఒక న్యాయం కోసం నిలబడమన్నప్పుడు మీరెవరూ ముందుకు రాలేదు. కనికట్టుతో లక్షలు సంపాదించవచ్చు ననేసరికి, ఆ విద్య నేర్చుకోవటానికి త్వరపడ్డారు. అవునా?"

ఎవరూ మాట్లాడరు. తిరిగి ఎవరి డబ్బులు వారికి ఇచ్చేస్తాం.

ఈ ప్రపంచంలో కీర్తి, డబ్బు సంపాదించటానికి కనికట్టు విద్యలూ, షార్ట్‌కట్లూ లేవు. జ్ఞానంతో కూడిన ఆలోచన మాత్రమే కావాలి. దేశంలో ప్రతి వ్యక్తి అలా ఆలోచించినప్పుడే అది సుభిక్షమవుతుంది. ఆర్థికరంగంలోనూ, క్రీడారంగంలోనూ మన దేశం వెనకబడి వుండటానికి అదే కారణం. ఒక టెర్రరిస్ట్‌ని పట్టుకోవటం కోసం, శత్రుదేశాన్ని కబళించి పగ సాధించింది అమెరికా. అదే, తాజ్‌మహల్ని టెర్రరిస్ట్‌లు పేల్చేస్తే ఏం జరుగుతుంది? టెర్రరిస్ట్‌లతో శాంతిచర్చలు జరపటానికి మన విదేశాంగ మంత్రి కాందహార్ వెళ్తాడు. ఈ చర్యని ఖండించటానికి డిఫెన్స్ మినిస్టర్ జెనీవా వెళ్తాడు. ప్రధానమంత్రి పార్లమెంట్‌లో ఈ దుశ్చర్యని పిరికితనంగా వర్ణిస్తాడు. ప్రతిపక్షాలు వాకౌట్ చేస్తాయి.

అంతే. ఆ తరువాత అది చరిత్రలో కప్పబడిపోతుంది. భారతదేశం శాంతికాముక దేశంగా అభివర్ణించుకుంటూ మనం సంతృప్తిపడతాం. చేతకానివాడిని ఎవరన్నా మోసం చేస్తే, అది తన మంచితనంగా భావించి, కర్మ సిద్ధాంతాన్ని ఆశ్రయిస్తాడే తప్ప, ఆ అనుభవంతో జ్ఞానాన్ని సముపార్జించుకోడు. నలుమూలలా ప్రమాదమూ, మోసమూ, కాంపిటీషనూ నెలకొన్న ప్రస్తుత పరిస్థితుల్లో, జాగరూకత కూడిన జ్ఞానం ఒకటే మనిషిని రక్షించేది. పై క్లాసులో నేను చెప్పింది అదే.

D. జంతువులా ప్రవర్తన :

తనలో వుండే జంతుప్రవృత్తికి మనిషి సిగ్గుపడనవసరం లేదు. తెలివితేటల్నీ, కామన్‌సెన్స్‌నీ, తర్కాన్ని ఒకవైపూ, జంతు ప్రవృత్తినీ, కోరికనీ, నిర్లజ్జనీ మరోవైపు బ్యాలెన్స్ చేయగలిగితే చాలు. డయ్యర్ ఒకచోట ఈ విధంగా వ్రాస్తాడు. "...ఇన్నేళ్ళ నా సర్వీసులో ఒక్కసారి కూడా ఏ జంతువూ నా దగ్గిరకి మానసిక రోగంతో క్లయింట్‌గా రాలేదు. ఒక కుక్క, తనకన్నా మరో కుక్క బాగా మొరుగుతూందని ఈర్ష్యతో డిప్రెస్ అవలేదు. మొరగటంలో రాంక్ రాలేదని దాని తల్లి గగ్గోలు పెట్టలేదు. ఎలుక దొరకలేదని, ప్రయత్నం మానేసి పిల్లి ఆకలితో చావలేదు."

ఎంత మంచి అనాలిసిస్!!! సామ్యూల్ బట్లర్ ప్రముఖ కొటేషన్ ఇక్కడ తప్పనిసరిగా ప్రస్తావించాలి. "...మనిషికి తప్ప మిగతా జంతువులన్నిటికీ, ఈ జీవితం కేవలం ఆనందించటానికే అని తెలుసు." మనిషే అనవసరంగా కోపం, దుఃఖం, డిప్రెషన్, చిరాకు, విసుగు, కాంప్లెక్స్, భయం లాంటి మానసిక రోగాల్తో బాధపడతాడు. ఈ

లక్షణాలు జంతువుల్లో చాలా తక్కువ. అన్నిటికన్నా ముఖ్యంగా భవిష్యత్తు పట్ల భయం వున్నది ఒక్క మనిషికే!!

జంతువుల శరీరాలు, వాటి మెదళ్ళని మోసే సూట్‌కేసులు మాత్రమే. వాటికి ఆహార మైథునాలు తప్ప ఇంకేమీ అవసరం లేదు. మనిషి మెదడు అలాకాదు. అది ప్రపంచంలోని సమస్యలన్నింటినీ మోసే సూట్‌కేస్. ఆనందం తప్ప దానికి మిగతావన్నీ కావాలి. హాయిగా, జంతువులూ అనుభవించ వలసిన వాటిని కూడా కల్చర్, సంస్కారం, మర్యాద, పూర్వులు నిర్దేశించిన విలువలు, కట్టుబాట్లు మొదలయిన బంధాల్తో కట్టి పడేస్తుంది. రమిస్తున్నప్పుడు ఏ మొగజంతువూ, మరెక్కడో వున్న ఆడ జంతువు గురించి ఆలోచించదు. మనిషికే ఆ శాపం.

ఎప్పుడు తినాలో, ఎంత తినాలో జంతువులకి కరెక్టుగా తెలుసు. అందుకే వాటికి అనూస్ క్లినిక్ అవసరం రాదు. లావు తగ్గించుకోవటం కోసం ఏ చేపా ఒబెసిటీ సెంటర్‌లో చేరిన దాఖలాలు లేవు. ఏ తల్లి లేడీ, పిల్ల లేడి నోట్లో వద్దంటున్నా బలవంతంగా గడ్డి కుక్కుతూ "...తినమ్మా. బంగారు తల్లివి కదూ. ఈ కాస్తా తింటే బలమొస్తుంది." అని, తన మూర్ఖత్వాన్ని చాటుకోదు. ఏ పిల్ల ఎలుగు బంటీ ఎక్కువ తిని వాంతి చేసుకోదు. అన్ని జంతువులకీ (మనిషికీ తప్ప) తిండి ఒక అవసరమే తప్ప, "అలవాటు" కాదు. నిండిన కడుపులో ఐస్‌క్రీమ్‌లకీ, చాక్‌లెట్‌లకీ బలవంతంగా అవిచోటు ఇవ్వవు.

దురదృష్టవశాత్తు మనిషి, జంతువులోని అవసరంలేని గుణాల్నే ఆపాదించుకుంటాడు. బలహీనుల్ని అవసరం లేకపోయినా చంపటం, వావి వరుసలు మరిచి ప్రవర్తించటం, జ్ఞానంతో ఆలోచించ లేకపోవటం మొదలైనవన్నీ జంతువుల గుణాలు. ఇవి మాత్రం అనుసరిస్తాడు. వర్షం పడినప్పుడు మట్టివాసన, పూలతోట పక్కనుంచి నడుస్తూంటే వచ్చే పరిమళం, సూర్యాస్తమయంలోని అందం మొదలైనవి, కేవలం మనిషే ఆస్వాదించగల గుణాలు. ఎంతమంది ఒక్క క్షణం ఆగి వాటిని ఆస్వాదిస్తారు? ముఖ్యంగా గాలి పరిమళాన్ని....!

ఒక సిగరెట్ నలిపి మేక ముక్కు దగ్గిర పెట్టండి. ఒక్క ఉదుటున ఎగిరి గంతేసి దూరంగా, పారిపోయి వెనక్కి తిరిగి, '...నువ్వో వెధవ్వి' అన్నట్టు చూస్తుంది. మొదటిసారి సిగరెట్ త్రాగే కుర్రాడిని కూడా అతడి శరీరం ఇలాగే తిరస్కరిస్తుంది. దగ్గు, ఛీత్కారం, కళ్ళల్లో నీళ్ళు వామిటింగ్‌ల ద్వారా '...నీకిది పడదు' అని సంకేతాలు పంపుతుంది. అయినా వినకుండా ఆ వ్యసనాన్ని అలవాటు చేసుకుని కొనసాగిస్తే ఏమవుతుంది? **అతడి శరీరం అతడిని పమ్మటం మానేస్తుంది.** క్షయ, క్యాన్సర్ లాంటి వాటిని పాత్రిళ్ళలో పెట్టి బహుమతిగా అందచేస్తుంది.

ఒక్కసారి పునరాలోచించుకుందాం. మరే పనీ లేకుండా, కేవలం స్వచ్ఛమైన గాలి పీల్చటం కోసం మీరు ఆరు బయటకొచ్చి ఎన్నాళ్ళయింది ? సంస్కారం మర్యాద మరిచి

మనస్ఫూర్తిగా పగలబడి నవ్వి ఎన్ని దినాలయింది ? వళ్ళు తెలియకుండా నిద్రపోయి ఎన్ని రోజులైంది ?

నిద్ర ప్రసక్తి వచ్చింది కాబట్టి దాని గురించి చర్చిద్దాం. మనలో చాలామంది టైమ్ ప్రకారం నిద్రపోతారు. **నిద్ర వచ్చినప్పుడు నిద్రపోరు.** నిజానికి, నిద్రపొమ్మని మనం శరీరాన్ని బలవంతపెట్టనవసరం లేదు. నిద్ర వచ్చినప్పుడు అదే మనల్ని బలవంత పెడుతుంది! నిద్రపట్టక పోవటం అనే రోగం ఎక్కడా లేదంటాడు డాక్టర్ డయ్యర్. అతడే మరో విషయం కూడా హెచ్చరిస్తాడు. '....శరీరం నిద్రని కోరకుండానే, టైమ్ ప్రకారం పక్క చేరేవారు, నిద్రపట్టక ప్రపంచంలోని అన్ని సమస్యల గురించీ ఆలోచిస్తూ, పక్కమీద అటూఇటూ దొర్లుతూ వుంటారు' అంటాడు. దీనికి వ్యతిరేక వర్గం కూడా వుంది. పరీక్షల టైమ్‌లో రాత్రిళ్ళు ఆమ్‌ఫెటమిన్స్ వాడి జాగారం చేస్తూ చదివే విద్యార్థి వర్గం ఇది! మరుసటిరోజు పరీక్ష వ్రాస్తున్నప్పుడు, వీళ్ళ మెదడు వీరిమీద అంతకు అంతా గ్రాండ్‌గా కసి తీర్చుకుంటుంది. అస్సలు సహకరించదు.

మనశ్శాంతికీ నిద్రకీ చాలా దగ్గిర సంబంధం వుంది. 1. నిద్ర రానప్పుడు, బలవంతంగా దాన్ని ఆహ్వానిస్తూ అసహనంగా పక్క మీద ఇటూ అటూ దొర్లటం మానేసి, నిద్ర వచ్చేవరకూ ఏ పుస్తకమో చదవటం మంచి పద్ధతి. 2. రైలుకి వెళ్ళటం లాంటి విశేష సందర్భాల్లో తప్ప, అలారం పెట్టుకుని (శరీరం వద్దంటున్నా) బలవంతంగా లేవటాన్ని క్రమేణా తగ్గించటం మంచిది. అప్పుడా బాధ్యత, శరీరంలోని అలారమే చూసుకుని టైమ్ ప్రకారం ప్రతిరోజూ లేపుతుంది. తనని నమ్ముకోకుండా, అలారాన్ని నమ్మితే, శరీరం కసి తీర్చుకుంటుంది. దాన్నే '...బద్దకం' అంటారు.

'...నాకు బద్దకంగా వుంది.' అంటే అది అలసట కాదు. ఒక పని చెయ్యటానికి మనసు ఇష్టపడటం లేదన్నమాట. ఈ రెండు పదాల మధ్యా కన్‌ఫ్యూజ్ కాకూడదు. అలసటకి మందు "నిద్ర". బద్దకానికి మందు లేదు. శరీరం అలసిపోతే వచ్చేది నిద్ర. ఒక పనిమీద ప్రేమ లేకపోతే వచ్చేది బద్దకం. దానికి మందెక్కడ వుంటుంది ?

వీటన్నిటికన్నా ముఖ్యమైన విషయం మరొకటి వుంది. ప్రేమ కలిగినప్పుడు రెండు జంతువులు దగ్గిరవుతాయి. పరిసరాలు పట్టించుకోవు. మనుషులు సంస్కారవంతులు కాబట్టి సెక్స్‌ని బహిర్గతం చెయ్యరు. అంతవరకూ సరే. కానీ **ప్రేమనికూడా బహిర్గతం చెయ్యరు.** విదేశాల్లోలాగా, ఎదిగిన కొడుకుల ముందు ముద్దాడటం మన సంస్కృతి కాకపోవచ్చు. కానీ, పరిస్థితి బట్టి, గౌరవంగా, గంభీరంగా, ఆప్యాయంగా లాలిత్యమైన స్పర్శ ద్వారా ప్రేమని ప్రదర్శించటానికి బిడియమెందుకు ? చాలా కుటుంబాల్లో, పిల్లలు చూస్తూండగా తల్లిదండ్రులు కనీసం ఒకరి చేతిని మరొకరు స్పృశించరు., '...నా తల్లిని తండ్రి ఎంతో ప్రేమిస్తున్నాడు' అన్న భావనని పిల్లల్లో కలిగించటం ఎంతో ఆరోగ్యకరమైన చర్య.

జంతువుల నుంచి నేర్చుకోవలసిన మరొక విషయం, రొమాన్స్‌లో అని బద్ధత. పెళ్ళయిన ప్రారంభంలో తప్ప, ఆ తరువాత మనుష్యులు క్రమశిక్షణ పేరిట క్రమక్రమంగా ఒక టైమ్‌కీ ఒకే ప్లేస్‌కి అలవాటుపడి, దాన్ని రొటీన్ చేసుకుని, ఆ తరువాత అది నిర్లిప్తత అయి, క్రమక్రమంగా దాన్ని కేవలం ఒక శారీరకావసరంగా మిగుల్చుకుంటారు. ప్రకృతి అనాదినుంచీ ఋతువుల్నీ, కాలాన్నీ ఏర్పాటు చేసింది జంతువులకే! మనుష్యులకి కాదు!! దాన్ని ఆస్వాదించగలగటం మనిషి అదృష్టం.

వేసవి శలవుల్లో తప్ప, మన పిల్లలకి మరే ఋతువులోనూ ప్రకృతిని చూసే అదృష్టం లేదు. వేసవిలో కూడా, ప్రతిసారీ ఒకే వూరు తీసుకెళ్ళే తల్లిదండ్రులు కూడా కొత్తకాదు. పిల్లల్ని గుడికి తీసుకెళ్తామంటే, నిరాసక్తంగా '...సరే'నంటారు. అదే, 'జూ'కి అంటే ఎగిరి గంతేస్తారు. మన పిల్లల్లో ఎంతమంది, జీవితంలో కనీసం ఒకసారయినా వర్షాకాలంలో అడవిని చూసి వుంటారు? అడవి అంటే క్రూరమృగారణ్యం కాదు. శ్రీశైలం అడవి పరిసర ప్రాంతం చాలు. నీళ్ళు, చిన్న చిన్న జలపాతాలు, జూలోలా కాకుండా స్వేచ్ఛగా ఎగిరే పక్షులు, పరుగెత్తే జంతువులూ, చిన్న పిల్లలకి చాలా ఎగ్జైట్‌మెంట్ కలిగిస్తాయి. ఎందుకు? పిల్లలు సాధారణంగా 'స్వేచ్ఛ' అంటే ఉవ్విళ్ళూరుతారు కాబట్టి! రోజు రోజుకీ మనం దాన్ని కోల్పోతున్నాం కాబట్టి!!

E. పిల్లాడిలా పరివర్తన :

ఎలిమెంటరీ స్కూలు ఆటస్థలం పక్కనుంచి వెళ్తూంటే మనందరికీ ఎదురయ్యే అనుభవం కొత్తకాదు. గోలగోలగా పిల్లలు ఆడుతూ వుంటారు. ప్రపంచాన్ని మరిచి కేరింతలు కొడ్తూ వుంటారు. అరుపులూ, కేకల్తో ఆనందిస్తూ వుంటారు. ఆ తరువాత కొద్దిసేపట్లో బెల్ మోగగానే, క్లాసులోకి వెళ్ళాలనీ, మాస్టారు చెప్పే పాఠాలు వినాలనీ, తప్పు చేస్తే తన్నులు తినాలనీ, పరీక్షల్లో మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవాలనీ వాళ్ళకి తెలుసు. వారి వయసుతో పోల్చుకుంటే, పెద్దల సమస్యలకన్నా వారివి ఎక్కువ. అయినాసరే, ఆటస్థలంలో అన్నీ మరిచి ఆడుకుంటారు.

పెద్దలు అలా చెయ్యరు. ఎక్కడికి వెళ్ళినా **మనసు సూట్‌కేస్‌లో సమస్యల్ని పెట్టుకుని** తమతో తీసుకెళ్తారు. అలాకాకుండా, ఎక్కడి విషయాన్ని అక్కడే కంపార్ట్‌మెంటలైజ్ చేసి జీవితాన్ని ఆనందించాలంటే, పెద్దలు పిల్లల్లా పరివర్తనం చెందాలి! అలా చెయ్యకపోగా, కొందరు పెద్దలు తమ పిల్లల్ని పెద్దవారిగా మార్చే ప్రయత్నాన్ని చేస్తారు. "....అల్లరి చేయకు....ఇలాచేస్తే మళ్ళీ ఈ హోటల్‌కి తీసుకురాను... ఇంత వయసొస్తున్నా చిన్నపిల్లాడిలా ఏమిటా వేషాలు... సరీగ్గా కూర్చో.... ఆ స్పూన్ యథాస్థానంలో పెట్టెసెయ్... ఇలా అయితే నువ్విక బాగుపడవు... ఆ కుర్రాడిని చూసి నేర్చుకో...."లాంటి నెగెటివ్ సజెషన్స్‌తో, వాడిని రేప్ చేసి, కృత్రిమంగా మెచ్యూర్

అయ్యేలా చేస్తారు. హుందాతనమే జీవిత పరమావధిగా బోధించే ప్రయత్నం చేస్తారు. ప్రక్క టేబిల్ దగ్గిర డ్రింక్ చేస్తున్న వ్యక్తిని చూపించి, "...ఆయన ఏం తాగుతున్నాడు డాడీ?" అని అడిగిన కొడుకుతో, "నీకెందుకురా అవ్వన్నీ. వెధవ ప్రశ్నలు?" అనకూడదు. అదంతా ఎర్రగా వుందేమని వాడి కుతూహలం. "...దాన్ని బ్లడీమేరీ అంటారు. బత్తాయిరసంలో ఆల్కహాల్ కలిపి తయారుచేస్తారు. ఆరోగ్యానికి హాని చేస్తుంది కాబట్టి బ్ల...డీ మేరీ అని పేరు పెట్టారు." అని చెప్తే, డ్రింక్స్ పట్ల చిన్నతనంలోనే ఆ కుర్రాడి మనసులో ఒక నిర్దుష్ట భావం ఏర్పడవచ్చు.

తమ పిల్లల ప్రవర్తన ఇతరులకి ఇబ్బంది కలిగిస్తే, వారిని సరిదిద్దటం వేరు! పిల్లల కుతూహలాన్ని చంపెయ్యటం వేరు!! కొంతమంది, పిల్లల కుతూహలానికి 'అల్లరి' అని పేరు పెడతారు. ఒక రెస్టారెంట్‌లో చిన్న కుర్రాడు వెయిటర్‌తో, 'గుడ్ ఈవెనింగ్... నీ పేరు?' అని ఇంగ్లీషులో అడిగాడు. వెయిటర్ తన పేరు నవ్వుతూ చెప్పి వెళ్ళిపోయాక తల్లి ఆ కుర్రాడిని "...నీకు బుద్ధి లేదురా. వాడిపేరు నీకెందుకు?" అని తిట్టింది. కుర్రాడు బిక్కమొహం వేసి, '...అలా అడగటం మంచిదని మా టీచర్ చెప్పింది మమ్మీ' అన్నాడు. గెస్ట్‌గా కూర్చుని ఆ మాటలు వింటున్న నాకు, ఆ అజ్ఞాత టీచర్‌ని అభినందించాలని పించింది! గొప్ప Communication skill ని చిన్న ప్రవర్తన ద్వారా బోధించినందుకు!!

చిన్న పిల్లల్తో మంచి కమ్యూనికేషన్ ఏర్పర్చుకోవటం, మనసుకి చాలా ప్రశాంతతనిస్తుంది. మనిషి పెరిగి పెద్దయ్యేకొద్దీ ఒక మాస్క్ వేసుకుంటాడనీ, దాన్నే పెర్సనాలిటీ అంటారనీ ఇదే పుస్తకంలో చదువుకున్నాం. ఆ ముసుగు తొలిగిస్తే దొరికేదే మనశ్శాంతి! పిల్లల మనస్తత్వాన్ని అధ్యయనం చేసిన శాస్త్రజ్ఞులు, వారి స్వేచ్ఛాపూరితమైన ఆనందానికి కనుక్కున్న మూలకారణాల్లో 'I am happy' సూత్రం ఒకటి! ఇదే పుస్తకంలో I wanted to be happy సూత్రం గురించి చదువుకున్నాం. "...ఈ రోజు ఒక చాక్‌లెట్ తీసుకుంటావా? రేపటి వరకూ ఆగి మూడు తీసుకుంటావా?" అని అడిగితే, పిల్లలు '...ఈ రోజే' అంటారు. పెద్దలు '...రేపు' అంటారు. ఇదే, Be కీ, want to Be కి తేడా! దీనికి పెద్దలు చాలా అందంగా '...భవిష్యత్తు కోసం భద్రత' అని పేరు పెడతారు. ఇది భద్రత కాదు. ఆశ!! పిల్లల పెద్దల్లాగా, రేపటి గురించి ఈ రోజు ఆనందాన్ని వదులుకోరు. అందుకే స్వేచ్ఛా విహంగాల్లా ఎగరాలనుకుంటారు. అదే మనం వారినుంచి నేర్చుకోవలసింది. ఈ అధ్యాయపు సారాంశాన్నంతా ఒక్కమాటలో చెప్పాలంటే అది ఈ విధంగా వుంటుంది. "జంతు ప్రవర్తనని విజ్ఞతతో విశ్లేషించి, చిన్నపిల్లాడిలా అనుభవించటమే మనశ్శాంతి".

* * *

మనోశక్తితో ప్రారంభమైన ఈ పుస్తకం, మనశ్శాంతితో పూర్తవబోతోంది. ఆయా రంగాల్లో నెంబర్ వన్ లయిన చిరంజీవి, సచిన్, ఐన్‌స్టీన్‌లలా అందరూ కాలేకపోవచ్చు. బిల్‌గేట్స్‌లా ధనవంతులు కాలేకపోవచ్చు. మన వీధి చివర కూరగాయల కొట్టువాడు, మసీదులో మౌనంగా ప్రార్థించే పక్కింటివాడూ కూడా నెం. 1 లేనేమో! మనకి తెలియకపోవచ్చు. మనం అతడిని గుర్తించలేకపోవచ్చు. ఒక మనిషి '....సంపూర్ణు' డవటం అతడి మనస్సుకి సంబంధించినది. ఏ యే విభాగాల్లో జంతువులా ప్రవర్తించాలి? ఎక్కడ జంతువులా ఆలోచించాలి? అనేదే సగటు మనిషిని, సంపూర్ణ మానవుడిని చేస్తుంది. ఈ కోణంలో, జంతువుకీ, సగటు మనిషికీ, సంపూర్ణ మానవుడికీ గల పోలికల్నీ, తేడాల్నీ సమీక్షించుకుందాం.

జంతువు	సగటు మనిషి	సంపూర్ణ మానవుడు
1. అడవిలో తననెవరూ ప్రత్యేకంగా గుర్తించ నవసరం లేదు. మందలో ఒకటిగా బ్రతికితే చాలు.	ఏ సమస్యల్లేకుండా బ్రతుకిలా సాగిపోతే చాలు అన్న భావం.	తనని కొందరయినా గుర్తించాలని కోరిక.
2. నిద్ర లేవగానే ఆహార ప్రయత్నం. దినమంతా అదేపని.	కేవలం బ్రతకటం కోసమే పనిచేయటం. తన సెలవు కూడా తన చేతిలోలేని స్థితి.	కాలాన్ని తన ఆధీనంలో వుంచుకోవటం. ఆనందం కోసం పనిచేయటం.
3. కొత్త అనుభూతి, కొత్త పరిచయాలపట్ల అనాసక్తి.	కొత్త పని రిస్క్ అన్న భయం. భద్రత అంటే '...ఎవరో అందజేసే నెలసరి ఆదాయం' అన్న భావం.	'కొత్త' ఒక ఉత్సాహం. ఒక అన్వేషణ.
4. తృప్తికి అర్థం తెలియక పోవటం.	సాధించలేని దానికి (పీటర్ ప్రిన్స్‌పుల్) తృప్తి అని పేరు పెట్టుకోవటం.	సాధించటంలోనే తృప్తి వుందని గ్రహించటం.
5. ఎట్నుంచి ఏ జంతువు వేటాడుతుందో తెలియని స్థితిలో ఆహార ప్రయత్నం. ప్రమాదాన్ని ఎలా అధిగ-మించాలో తెలియక పోవటం.	భవిష్యత్ ప్రమాదాల పట్ల ఏ విధమైన ఆలోచనా, ప్లానింగ్ లేకపోవటం.	నిర్దుష్టమైన భవిష్యత్ ప్రణాళిక.

6. వ్యసనాలకు దూరంగా వుండటం.	అలవాట్లకు బానిస అవటం.	అభిరుచుల్ని కంట్రోల్‌లో వుంచుకోగల్గటం.
7. వర్షంలో తడిచి, ఎండకు ఎండటం/ప్రకృతే ఇల్లుగా బ్రతకటం.	ఎండా, వాన, చలిని నిస్సహాయంగా భరించ వలసి రావటం/ప్రకృతిని ఆనందించాలన్న కోరిక లేకపోవటం	ప్రకృతి వైపరీత్యాల్ని సాంకేతిక సాధనాల ద్వారా కంట్రోల్‌లో వుంచుకోవటం/ ప్రకృతిని ఆనందించ గలగటం.
8. గుంపుల్లోనూ, మందల్లోనూ బ్రతికినా బంధువులూ, ఆత్మీయులూ లేకపోవటం.	అటు ముసలి తల్లిదండ్రులకీ, ఇటు పిల్లలకీ మానసికంగా దూరమవటం. వ్యర్థమైన బంధాల్ని తలకెక్కించు కోవటం.	అనవసర బంధాల్ని వదిలించుకుని, ఆత్మీయుల్ని జీవితాంతం నిలుపుకోగలగటం.
9. నిన్నటికీ ఈ రోజుకీ తేడా లేకపోవటం.	కేవలం భవిష్యత్తే ఒక ఆశ.	వర్తమానం సంతోషం.
10. ఆలోచనల్లో ఒక సిద్ధాంతం లేకపోవటం.	తన మూర్ఖ, తర్కరహిత సిద్ధాంతాలపట్ల కూడా గొప్ప మూఢనమ్మకంతో వుండటం.	ఇతరుల జ్ఞానాన్ని ఒప్పుకోవటం.
11. అనారోగ్యానికి మందులేదు.	బి.పి., టెన్షన్‌లాటి అనారోగ్యాన్ని కోరి తెచ్చు కోవటం.	ఆరోగ్యాన్ని అలవాట్లతో కంట్రోల్‌లో వుంచుకో గల్గటం.
12. ఆటవిక న్యాయంతో, విలువలపట్ల నమ్మకం లేకపోవటం.	తన స్వార్థానికో విలువ, తన కష్టానికో విలువ వేర్వేరుగా ఏర్పర్చుకోవటం.	ఖచ్చితమైన విలువల్తో బ్రతకటం.

పై అంశాలన్నీ సమీకరిస్తే, క్లుప్తంగా ఒక సంపూర్ణ వ్యక్తి తాలూకు స్వరూపం కళ్ళముందు నిలుస్తుంది. అటువంటి సంపూర్ణమైన వ్యక్తికి, తనకేం కావాలో ఖచ్చితంగా తెలుసు. అది సాధించటానికి ఏం చెయ్యాలో తెలుసు. ఒక గమ్యం మీద దృష్టి పెట్టినప్పుడు, మిగతా ప్రలోభాలకి లొంగకుండా ఏకాగ్రత ఎలా నిలపాలో తెలుసు. అన్నింటికన్నా ముఖ్యంగా, దేనికోసం ఏది వదులుకోవాలో తెలుసు. రాముడు రాజ్యాన్నీ, బుద్ధుడు భార్యనీ, క్రీస్తు ప్రాణాన్నీ, కర్ణుడు కవచకుండలాల్నీ, హరిశ్చంద్రుడు కొడుకుని అలాగే వదులుకున్నారు. కళ్ళుపోయినా మిల్టన్, పారడైజ్ లాస్ట్ పుస్తకం వ్రాసాడు. మాటపోయినా కృష్ణశాస్త్రి పాట ఆపలేదు. శరీరం సహకరించకపోయినా హాప్‌కిన్స్ జ్ఞానం ఆగలేదు.

మన పేపర్లు, సంచలన వార్తల కిచ్చిన ప్రాముఖ్యత ఉన్నత వ్యక్తుల వివరాలకివ్వవు. డాక్టర్ శరత్‌కుమార్ దీక్షిత్ పేరు మీరెప్పుడయినా విన్నారా? ఆయన పేరు ఇప్పటికి నాలుగుసార్లు నోబెల్ ప్రైజు కోసం నామినేట్ చేయబడింది. ఈ అమెరికన్ భారతీయ డాక్టర్‌కి ఇటీవలే లక్ష డాలర్ల కెల్లాగ్ బహుమతి వచ్చింది. ప్రతీ ఏడాదీ భారతదేశం వచ్చి, కనీసం 2 వేల మంది అంగవైకల్యంగల బీద బాలబాలికలకు ఉచితంగా ఆపరేషన్ చేస్తూ వుంటాడు. ఇప్పటికి మనదేశంలో ఈ విధంగా 57 వేల ఆపరేషన్‌లు చేసిన ఈ డాక్టర్ వయస్సు 71 సంవత్సరాలు. ఇప్పటికి రెండుసార్లు హృద్రోగం వచ్చింది. చిన్నప్పుడే కారు ఆక్సిడెంట్‌లో ఒక కాలు పూర్తిగా చచ్చుబడిపోయి, అంగవైకల్యం పొందాడు. LARYNX కాన్సర్ చివరి దశలో వుంది. మరణించే లోపులో లక్ష ఆపరేషన్‌లు పూర్తి చేయాలన్నది ఆయన ఆశయం !

డాక్టర్ శరత్‌కుమార్ జీవితం మనోధైర్యానికి మరో నిర్వచనం !

మనం వాళ్ళలా, ఆయా రంగాల్లో నెం. 1లు కాలేకపోవచ్చు. కానీ ప్రయత్నిస్తూ పైకి ఎదగాలి! కొంతవరకయినా సాధించాలి!! కాలాన్ని బట్టి విలువలు మారొచ్చు. రాముడు, హరిశ్చంద్రుడి నాటి విలువలు ఈ రోజు వుండకపోవచ్చు. ఈ రోజువి రేపటికి మారొచ్చు. మాటకోసం భార్యని అమ్ముకోవటం ఈతరానికి స్టుపిడిటీగా తోస్తూంది. కానీ డబ్బుకోసం తల్లితండ్రుల్ని వదులుకోవటం తమ స్టుపిడిటీగా తోచటం లేదు. అదే మార్పు! దీన్ని జీర్ణం చేసుకోవటం కష్టం!! కానీ తప్పదు. మారే విలువల్ని గుర్తించి, వాటికి విలువనివ్వాలి. ఈ పుస్తకం ముగించబోయే ముందు, దీని సారాంశాన్నంతా రెండు వాక్యాల్లో చెప్పి ముగిస్తాను.

"నెం. 1 అవటమంటే అమితమైన ధనమూ, అంతులేని అధికారమూ సంపాదించటం కాదు. డబ్బు, కీర్తి, అధికారం, ప్రేమ, మానవ సంబంధాలు అనే అయిదు అంశాల్నీ స్టాండర్డ్స్‌గా పెట్టుకుని, వాటిని సంపాదించటానికి '...తృప్తి'ని ఖర్చు పెడుతూ వుంటాడు సామాన్యుడు. తృప్తిని స్టాండర్డ్‌గా పెట్టుకుని, దాన్ని పెంచుకోవటానికి డబ్బు, కీర్తి, అధికారం, ప్రేమ, మానవ సంబంధాల్ని ఆధారం చేసుకుంటాడు నెం. 1. అదే తేడా"

'ఉత్తిష్ఠత జాగ్రత ప్రాప్యవరాన్ని బోధిత' - అంటుంది కఠోపనిషత్ '...నిద్రలేచి, జ్ఞానాన్ని సంపాదించటానికి సరి అయిన గురువు నాశ్రయించు' అని దాని అర్థం. వివేకానందుడు దీన్నే కొద్దిగా మార్చి Arise, Awake, Stop not till the goal is reached అన్నాడు. శుభం భూయాత్.

" 'గెలుపు' అంటే,
నిన్నటి సంతోషానికి
వచ్చి చేరిన
ఈ రోజు సంతోషం.
అందుకే తృప్తికి
'...కామా'లేగానీ
'...ఫుల్‌స్టాప్'లుండవు."

ఉపసంహారం

విజయంలో భాగస్వామ్యం, విజయానికి అయిదుమెట్లు లాంటి పుస్తకాలు వ్యక్తిత్వ వికాసానికి సంబంధించినవి. ఇవి ఒక విధంగా సైన్సు పుస్తకాలు. ఈ పుస్తకంలో మొదటి సగం కూడా అలాంటిదే. కానీ రెండో సగం సిద్ధాంతానికి సంబంధించినది! అన్ని సిద్ధాంతాలూ అందరికీ నచ్చాలని లేదు. అందుకే ఈ ప్రపంచంలో ఇన్ని మతాలూ, వర్గాలూ, ఇజాలూ వున్నాయి. సిద్ధాంతాన్ని ఇంగ్లీషులో ఫిలాసఫీ అంటారు. ఒక్కొక్కరిదీ ఒక్కొక్క ఫిలాసఫీ. అందరికీ ఆమోదయోగ్యమైన విషయాలు చెప్తే అది "ఫిలాసఫీ" అవదు. "సైన్స్" అవుతుంది. విజయానికి అయిదు మెట్లు అలాంటి సైన్సే కాబట్టి, తెలుగు సాహిత్యం పుట్టినప్పటి నుంచీ ఇప్పటివరకూ లేని అమ్మకాలు సాధించింది. ఈ పుస్తకం అలాంటిది కాదు.

ఈ మైండ్ పవర్ పుస్తకం రెండో సగం, అంటే నాలుగో అధ్యాయం ఒక కొత్త సిద్ధాంతాన్ని చెపుతుంది. అది మీకు నచ్చకపోతే వదిలెయ్యండి. మొదటి మూడు అధ్యాయాలూ మనోశక్తికి సంబంధించినవి. దానికి సంబంధించిన విబేధాలు ఏమీ వుండకపోవచ్చు. సైన్సుని, ఆస్వాదించి, ఫిలాసఫీ వదిలెయ్యండి. మీ ఇంట్లో పిల్లలుంటే, మొదటి అధ్యాయం వారికి వివరించండి. ఈ పుస్తకం పై మీ అభిప్రాయాలూ, సాంకేతికపరమైన తప్పులూ (ఏమైనా వుంటే) వ్రాయండి. **సిద్ధాంత చర్చ** వద్దు. అది ఎన్నటికీ తెగదు. మీకూనాకూ కూడా సమయం వృధా.

ఆంత్రొపాలజీకీ సంబంధించిన శాస్త్రవేత్తలు, మానవజాతి చరిత్రలో ఒక మార్పు వచ్చినప్పుడల్లా నాలుగు విధాలైన పరిణామాలు వుంటాయని చెబ్తారు.

1. కొత్త ఆలోచనని హేళన చెయ్యటం.
2. హింసాత్మకంగా ఎదురు తిరగటం.
3. తర్కరహితంగా ప్రశ్నించటం.
4. చివరగా, తప్పదు కాబట్టి దాన్ని ఆచరించటం.

ఈ కొత్త ఆలోచన అనేది ఇంటిలోనూ, ఆఫీసులోనూ, భూమ్మీద ఎక్కడయినా
మలులోకి రావొచ్చు. మార్పుని ఎవరూ ఆపలేరు. దానికివీ కారణాలు.

1. పాత అలవాట్లని మార్చుకోవలసిన పరిస్థితులు.
2. పాత సంప్రదాయాల్నీ, కట్టుబాట్లనీ కొత్తకోణంలో చూడటం.
3. ప్రవర్తనలో మార్పు.
4. పద్ధతులూ, వాతావరణం, సాంఘిక పరిస్థితుల వల్ల తప్పనిసరిగా నడవడికి మార్చుకోవలసిన స్థితి.
5. బలంగా నమ్మిన సిద్ధాంతాలకి ఎదురుదెబ్బ తగలటం.

ఒక ఉదాహరణ తీసుకుందాం. గ్రామ గ్రామానికీ టెలిఫోన్ సౌకర్యం పెరిగినకొద్దీ,
ంధువుల మధ్య ఉత్తర ప్రత్యుత్తరాలు తగ్గిపోలేదూ ? ఈ మార్పుని ఎవరాపగలరు ?

జిటివ్ థింకర్స్ క్లబ్ :

వేలకు వేలు పోసి వ్యక్తిత్వ వికాస కోర్సులకి హాజరయ్యే వాళ్ళు తెలుసుకోవలసిన
ఖ్య విషయం ఒకటుంది. ఈ వ్యాపార ప్రకటనలు కూడా గమ్మత్తుగా వుంటాయి.
..మీలో అద్భుతమైన శక్తి వుంది. మా సాయంతో దాన్ని బయటికి తీసుకురండి...."
నో, లేదా "..... మీ మెదడుని మీరు 10 శాతం మాత్రమే ఉపయోగించుకుంటున్నారన్న
షయం మీకు తెలుసా" అనో ఈ ప్రకటనలు వస్తూ వుంటాయి. అంతా నిజమే. మేము
ర్వహించే ఈ కోర్సు, జరిగినంతసేపూ అద్భుతంగా వుంటుంది. ఎంతో ఎదిగిపోయినట్టు
ంటుంది. బయటకు రాగానే క్రమక్రమంగా దాని ప్రభావం తగ్గిపోతుంది. ఏ ఒక్కరికో
ని ఫలితం లభిస్తుంది.

కారణం ?

వందమందిలో ఒక్కరు మాత్రమే ఆ....చ.....రి....స్తా....రు. మిగతా వారందరూ
వలం వింటారు.

నిజాయితీగా ఆచరించేవారికి అన్ని వేల రూపాయల డబ్బు ఖర్చు అవసరం లేదు.
స్తకాలు చాలు. అక్కడ చెప్పేదేమిటి ? NLP (సమస్యనెలా పరిష్కరించుకోవాలి?)
ండ్ పవర్, టైమ్ మానేజ్‌మెంట్... అన్నీ పుస్తకాల్లో వున్నవే. కోవే పుస్తకాలు చదివి, ఆ
షయాలు ఆకళింపు చేసుకుని, చాలావరకూ వాటిని ఆచరణలో పెట్టి, గత పది
ంవత్సరాల్లో నేను చాలా మారాను. ఆ తరువాత ఆ పుస్తకాల్ని ఎందరికో పుట్టిన
జులకీ వివాహాలకీ బహుమతులుగా ఇచ్చాను. గోడ గడియారం బహుమతిగా ఇవ్వటం

కన్నా మనసుని కంట్రోల్‌చేసే గడియారం (మంచి పుస్తకం) బహుమతిగా ఇవ్వటం అప్పట్నుంచీ నా హాబీగా అలవాటు చేసుకున్నాను. పుస్తకాల ప్రభావం అంత గొప్పగా వుంటుంది.

కానీ కొందరికి ట్యూషన్‌లో చెప్తే తప్ప పాఠాలు అర్థంకావు. ఈ కోర్సులు అలాటివే! చిక్కేమిటంటే - విజయానికి అయిదు మెట్లు లాంటి పుస్తకంలోని విషయాలన్నిటినీ - ట్యూషన్‌లా చెప్పాలంటే సంవత్సరం పడుతుంది. అంత ప్రాక్టికల్ ట్రెయినింగ్ ఇచ్చే ఓపిక ఎవరికీ వుండదు. మనకి మనమే అభ్యసించాలి. పుస్తకంలోని ఒక్కొక్క భాగమే తీసుకుని మన బలహీనతలు తెలుసుకుని, వాటి నుంచి బయటపడి మన ఆయుధాల నైపుణ్యాన్ని పెంచుకోవటానికీ కృషి చేయాలి. ఇలా చెయ్యరు కాబట్టి - ఆ కోర్సులకి వెళ్ళిన వారందరూ నెం. 1 లు కాలేరు. ఈ కోర్సుల వల్ల కేవలం జీవితం పట్ల ఒక అవగాహన వస్తుంది. అంటే, అది ఒక పునాది మాత్రమే. భవనం మాత్రం మనంతట మనమే నిర్మించుకోవాలి.

నిజానికి "ఏం" చెయ్యాలో చెప్పటానికి ఇటువంటి పుస్తకాలు చాలు. "ఎలా" ప్రాక్టీసు చెయ్యాలో చెప్పటానికి మాత్రమే ట్రెయినింగ్ కావాలి.

ఈ విషయం అర్థమైన తరువాత 'సైకాలజీ టుడే' అన్న పత్రిక (దీనికి నేను గౌరవ సంపాదకుడిని) తరపున 'పాజిటివ్ థింకర్స్ క్లబ్' స్థాపించాము. ఇందులో కొందరు ప్రముఖులున్నారు. మీ వూళ్ళో మరో నలభై మంది కలిసి, క్లాసు నిర్వహిస్తామంటే - మాలో ఒకరిద్దరు వచ్చి - ఒకరోజు పాటు మీకు ట్రయినింగ్ ఇస్తారు.

ఇదంతా **"ఉచితంగా"** చేస్తాము. దారి ఖర్చులు మాత్రం మీరందరూ కాస్త కాస్త వేసుకుని భరించవలసి ఉంటుంది. వివరాలకు "ఎడిటర్, సైకాలజీ టుడే, శాంతినగర్, కాకినాడ-3" కి వ్రాయండి.

ఇదే విధంగా 'హెల్ప్' అని మరో సంస్థ స్థాపించాము. లేనిపోని రోగాల పేర్లు చెప్పి, మానసిక రోగాల కౌన్సిలింగ్‌లో వేలు వసూలు చేసే నకిలీ వ్యక్తుల బారినుంచి కనీసం కొందరినైనా కాపాడాలనే ఉద్దేశ్యంతో స్థాపించబడిన సంస్థ ఇది.

Hearing the problem
Evaluating the problem
Loving the problem (Creative Crisis)
Positioning it in the proper perspective

అన్న ప్రతిపాదికగా HELP నెలకొల్పబడినది. సమస్యని చూసి భయపడే బదులు, దాన్ని ప్రేమించి, పరిష్కరించటంలో అనుభవం పొందటాన్నే క్రియేటివ్ క్రైసిస్ అంటారు.

యాట్రిస్టులు, సైకాలజిస్టులు, డాక్టర్లు మొదలైనవారు ఇక్కడ ఉచితంగా పనిచేస్తారు. సమస్యని "వివరంగా" వ్రాస్తే, అది వ్యక్తిగత కౌన్సిలింగ్ ద్వారా తీర్చగలిగేది అయితే, సంస్థ తరపున మాలో ఒకరు మీతో మాట్లాడి సలహా ఇస్తారు. ఇదంతా ఉచితంగానే గుతుంది. కానీ, మీరు వ్యక్తిగతంగా హైద్రాబాద్ రావల్సి వుంటుంది. ఈ విధమైన ల్స్" కావల్సినవారు స్వంత చిరునామా వున్న కవరుతో పూర్తి సమస్యని వివరిస్తూ కు వ్రాయొచ్చు. (ఇది అంతగా ఆర్థిక స్థోమత లేని వారికి మాత్రమే అని గుర్తించగలరు). రు చదువుతూన్న ఈ పుస్తకం ద్వారా లభించే రచయిత రాయల్టీలో నాలుగో వంతు, ELP కి డొనేషన్‌గా ఇవ్వబడుతోంది.

* * *

ఇక ఈ పుస్తకపు గత అధ్యాయాల్లో ఇచ్చిన సమస్యలకు పరిష్కారాలు చర్చిద్దాం. రతదేశానికి ఆనుకుని వున్న దేశాలపేర్లు చెప్పాలని అనుకున్నాం.

భారతదేశానికి ఆనుకుని వున్న దేశాలు ఇవి :

1) పాకిస్తాన్ 2) బర్మా (మయన్మార్) 3) నేపాల్ 4) బంగ్లాదేశ్ 5) భూటాన్ చైనా 7) ఆఫ్ఘనిస్తాన్ (పాక్ ఆక్రమిత కాశ్మీర్ మనదే అనుకుంటే)

అతి దగ్గరగా వున్న దేశాలు ఇవి :

1) శ్రీలంక 2) ఆఫ్ఘనిస్తాన్ 3) మాల్దీవులు 4) లావోస్ 5) తజికిస్తాన్ తుర్కెమెనిస్థాన్ 7) థాయ్‌లాండ్ 8) ఇరాన్ 9) ఒమెన్

పై దేశాల పేర్లు కొందరికి ఆశ్చర్యం కలిగించవచ్చు 'సింగపూర్' లేదిమిటా అని ందరు అనుమానించవచ్చు. ఒకటి రెండు పొరపాట్లు (నాకూ) జరగవచ్చు. అది సరే.

భారతదేశానికి ఆనుకుని వున్న దేశాల పేర్లు కూడా కొంతమంది చెప్పలేరు. కొంత ుంది "అస్సాం" అంటారు. మరికొందరు భూటాన్‌తోపాటూ "సిక్కిం" అనేసి, అందరూ అది భారతదేశంలో ఒక రాష్ట్రం కాబట్టి) నవ్వటంతో నాలుక్కర్చుకుంటారు.

మనందరం జాగ్రఫీ స్టూడెంట్స్ కాకపోవచ్చు. కానీ ఈ దేశంలో బ్రతుకుతున్నందుకు, మన ఎల్లలయినా తెలుసుకోవాలి. చిత్రం ఏమిటంటే రైల్వే గైడ్, అట్లాస్, ఉద్యోగసోపానం, మనోరమా బుక్ లాంటివి - హృతిక్ రోషన్ సినిమాకన్నా ఎక్కువ థ్రిల్ ఇస్తాయి. ప్రయత్నించి చూడండి.

ఇక - విజయవాడ - హైద్రాబాద్ రైళ్ళ మధ్య చనిపోయిన తుమ్మెద లెఖ్ఖకి వద్దాం. ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు, దాన్ని పరిష్కరించటానికి సులభ మార్గముండగా, అనవసరమైన

విషయాలు ఆలోచించి, అసలు పరిష్కార మార్గాన్ని జటిలం చేసుకుంటామని చెప్తూ ఉదాహరణగా పై లెఖ్ఖని ఇస్తాం.

తుమ్మెద ఇటూ అటూ ఎన్నిసార్లు తిరిగిందో లెఖ్ఖ కట్టటానికి కొందరు క్యాలిక్యులేటర్లు, లాగరిథమ్స్ ఉపయోగిస్తారు. తలబ్రద్దలు కొట్టుకుంటారు. ఇంతకీ ఆ ఆన్సర్ వచ్చిందా! రాకపోతే ఒకసారి మళ్ళీ ఆ లెఖ్ఖని పరిశీలించండి.

రెండు రైళ్ళూ బయల్దేరినపుడే తుమ్మెద కూడా బయల్దేరింది. ఆ రెండూ కలుసుకున్నప్పుడు మరణించింది. బయల్దేరిన మూడు గంటల తర్వాత (వేగాల మొత్తం 80 కి.మీ., దూరం 240 కి.మీ.) రైళ్ళు కలుసుకున్నాయి. అంతసేపూ తుమ్మెద రెండిటి మధ్య అటూ ఇటూ గంటకి 100 కి.మీ. వేగంతో తిరుగుతూనే వుంది.

అంటే మొత్తం 300 కి.మీ. ప్రయాణం చేసిందన్నమాట. ఎంత సులభమైన ఆన్సరో చూడండి.

ఇలాంటి గమ్మత్తు (రైలు - తుమ్మెదా) లెఖ్ఖలు, తార్కికపు ఆలోచన్లు (ఉరుము-పిడుగు కథ) నిరంతర పరిశోధనలు (భారతదేశం చుట్టూ వున్న దేశాలు ఏవి?)... మెదడు తాలూకు మనో శక్తిని సజీవంగా వుంచుతూ, పెంచుతూ వుంటాయి.

చిన్న చిన్న విషయాల పక్క ఆరోగ్యకరమైన ఆసక్తి పెంచుకుంటే, అది మెదడుని చురుగ్గా వుంచుతుంది. టి.వి.లో స్టార్‌మూవీ చూడటం ఎంత థ్రిల్ ఇస్తుందో, ఆస్వాదించగలిగితే జ్ఞానం కూడా అంతే థ్రిల్ ఇస్తుంది.

ఇంకొక్క ప్రశ్న (దీనికి సమాధానం ఇవ్వబోవటం లేదు) అడిగి, ఈ ఉపసంహారాన్ని ముగిస్తాను.

క్లాసు ముందు వరుసలో ఎడమ నుంచి రెండో సీట్లో కూర్చున్న కృష్ణ, అదే వరుసలో పదో సీట్లో వున్న రాధ కుడి పక్కకి వెళ్ళి కూర్చున్నాడు. రాధ చివుక్కున్న లేచి ఎడమవైపుకి ఒక కుర్చీ జరిగి కూర్చుంది. ఇప్పుడు రాధ కుడి నుంచి ఆరో కుర్చీలో వుంది.

మొత్తం ఆ వరుసలో కుర్చీలెన్ని ?

* * *

ఇప్పుడిక అట్ట చివరి సమస్య కథకి వద్దాం. తుఫానురాత్రి కార్లో వెళ్తూండగా, చెట్టు క్రింద ముగ్గురు కనపడ్డారు. అందులో ఒకరు మిమ్మల్ని చిన్నప్పుడు రక్షించిన డాక్టరు. అతడు లేకపోతే ఈ రోజు మీరు లేరు. అది కృతజ్ఞత. అంతేకాదు, ఆ డాక్టర్ భవిష్యత్తులో ఎంతోమంది మీలాంటి వారిని రక్షిస్తాడు. అందుకే అతడిని మీ కార్లో ఎక్కించుకుంటారు.

ఒకప్పుడు మీ ఆలోచన అలా వుండేది. కానీ ఆ తరువాత అది మారింది. స్వార్థం ప్రవేశించింది. మీకిష్టమైన వ్యక్తితో గడపటం కోసం అందమైన ఐశ్వర్యారాయ్ లాంటి అమ్మాయికి లిఫ్ట్ ఇచ్చారు. అది కరెక్ట్ అని నమ్మారు.

తరువాత మీరు త్యాగానికి అలవాటుపడ్డారు. ముసలమ్మని మీతో తీసుకెళ్ళటంలో తృప్తి పొందారు. జీవితమంటే పరోపకారమే అని భావించారు.

ఇదంతా కాలక్రమేణా మీ దృక్పథంలో వచ్చిన మార్పు. దీన్నే PARADIGM/ SHIFT అంటారని ముందు చదువుకున్నాం. ఆ తరువాత మీకు WIN / WIN MOVE గురించి తెలిసింది.

డాక్టర్‌కి మీ కారు తాళాలిచ్చి, ముసలావిడని అతడితో పంపి, మీకు ఇష్టమైన వ్యక్తితో సంభాషించారు. **ఈ ఆలోచన మీ హృదయ ద్వారాలని తెరిచి, గెలుపు వైపు దారిచూపింది.** అందరికీ సాయపడుతూ, గెలుపువైపు నడిపించే ఆలోచన అది!

దాన్నే LATERAL THINKING అంటారు !

ఈ పుస్తకం చాలా భాగం చెప్పేది అదే !!

నచ్చితే ఆలోచించండి. ఆచరించండి !!!

ఈ ప్రపంచంలో ఎంతో '...గాలి' వున్నప్పుడు కూడా జనం ఉక్కపోతతో బాధపడేవారు. '...కుడివైపు అయస్కాంత క్షేత్రాలు వరుసగా అమర్చి, వాటిద్వారా కరెంటు ప్రవహింపచేస్తే, అది ఫాన్‌గా మారుతుంది' అని మనిషి కనుక్కున్నాడు. కావలసిన రీతిలో, కావలసిన విధంగా (వాయు) దేవుడి గతిని తనకు కావలసిన విధంగా మార్చుకున్నాడు.

మన గతిని మార్చగలిగే ఫాన్ మన చేతిలోనే వుంది.

WISH YOU THE BEST OF LUCK

సారీ.

WISH US ALL THE BEST OF LUCK