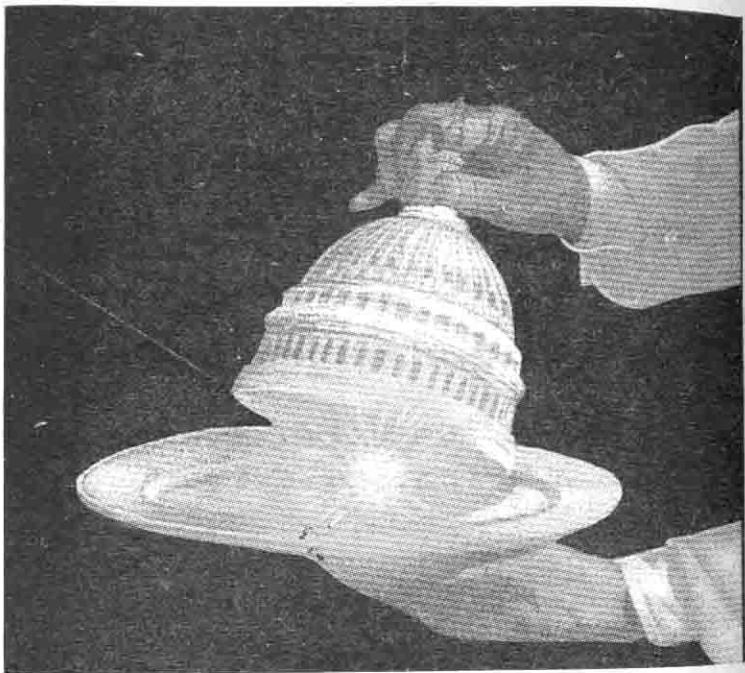


నాలుగో మెట్టు



డబ్బు సంపాదించటం కళ

శిజయాసికి ఐదు మెట్టు



ఈ ప్రపంచంలో మనిషికి కావలసిన
విడు ముఖ్యావసరాలు గాలి, నీరు,
తిండి, డబ్బు, డబ్బు, డబ్బు, డబ్బు.



మెండి అధ్యయం

డబ్బు ఎలా సంపోదించాలి ?

డబ్బు పైనన్ డబ్బు నవలకి అనుబంధంగా “డబ్బు సంపాదించడం ఎలా” అని కొన్ని వ్యాసాలు ఆనవల చివర్లో చేర్చడం జరిగింది. ఇప్పుడు మరింత విష్ణుతంగా ఈ అంశాన్ని పరిశీలిద్దాం.

మన జీవితాల్లో డబ్బు చాలా పెద్ద పాత పోషిస్తుంది. మనకున్న సమస్యలు చాలావరకూ డబ్బు లేకపోవడం వల్ల ఉత్సవముయ్యేవే. ఆ మాటకోస్తే మనమ్ముల మధ్య సంబంధాలకి, మానవత్వానికి కూడా డబ్బు చాలా అవసరం. తండ్రి, కొడుకు, భార్య, భర్త, అన్న, తమ్ముడు - ఈ అనుబంధాలన్నీ డబ్బు వల్ల విఫలం కావచ్చు. పండక్కి నలుగురు పిల్లలకి బట్టలు కొనలేని ఫీతి ఏర్పడి, ఇద్దరికి మాత్రమే కొని, మరో ఇద్దరికి “వచ్చే పండక్కి కొనుక్కుండా” అని బుజ్జిగించడం - ఆ ఇద్దరి పిల్లల మనసులోనూ గాఢముద్ర వేయవచ్చు. భర్తకి తాగుడు వ్యసనం, భార్యకి సినిమాల పిచ్చి వంటే వచ్చిన కాస్త జీతంలో ఆ రెండింటినీ ఎవరి అవసరాన్ని ఎలా తగ్గించుకోవాలో తెలిక అది ఎవ్వే విభేదాలకి దారితీయవచ్చు. కూతురి పెళ్ళి కొసం దాచి వుంచిన డబ్బు ఇంకాన్ని రోజుల్లో మరణించబోతున్న తండ్రి జబ్బు నిమిత్తం ఖర్చు పెట్టాలా వద్ద అన్న డైలమా ఒక మధ్యతరగతి గుమాస్తాకి రాత్రులు నిద్రలేకుండా చేయవచ్చు.

ఈ విధంగా డబ్బు మనల్ని శాసిస్తుంది!

డబ్బు రెండువైపులా పదునున్న కత్తిలాంటిది. దాన్ని కూరగాయిలు కోయటానికి ఉపయోగించవచ్చు. లేదా అజాగ్రత్తగా వుంటే అది మన వేలినే కత్తిరించవచ్చు. దానికి ఇష్టవలసినంత గౌరవం ఇచ్చి బాగ్రత్తగా చూసుకుంటే అది మనకి సర్వసౌభాగ్యాలనూ ఇస్తుంది. దానికి బానిసైతే వామనుడు విష్ణరించినట్టు మన జీవితంలో అది విష్ణరించి డబ్బు సంపాదనే లక్ష్యంగా; మిగతా అన్ని సుఖాలూ కోల్పోయేలా చేస్తుంది. అంత పవర్పుల్ ఆయుర్ధం డబ్బు.

డబ్బు - కాలం

మన జీవితాల్లో ఈ రెండూ చాలా ముఖ్యమైన అంశాలు. ఒకటి కావాలనుకుంటే రెండోది వదులుకోక తప్పదు. ఆ రెండింటినీ చక్కగా సమస్యలుపర్చగలిగేవాడు. అర్థపూంతుడు.

ఈ రోజు మన చేతిలో ఒక రూపాయింటే అది వచ్చే సంవత్సరం ఇదే రోజుకి 10% వడ్డి చొప్పున 1.10 పైసలవుతుంది. కానీ ఈ రోజు మనం రూపాయి పెట్టి ఒక సిగరెట్ కొనుక్కుంటే దాని ధర వచ్చే సంవత్సరం ఇదే రోజుకి 1.15 పైసలవచ్చు. కొన్ని వస్తువుల ధరలు వడ్డి రేటు కన్నా ఎక్కువగా పెరుగుతాయి. కొన్ని తక్కువగా పెరుగుతాయి. “రూపాయి బాంకులో వేసుకోవాలా, దానితో ఈ వస్తువులనే కొనుకోవాలా అని నిర్ణయించుకోగలగడమే మని మేనెబ్బమంటో”. దీని గురించి తరువాత చర్చిద్దాం.

మరో చిన్న ఉదాహరణ చెప్పాను. మన దగ్గర బంగారుగుడ్డు పెట్టే ఒక బాతు వుందనుకోండి. అది రోజుకి లడ్డ రూపాయిలు విలువ చేసే గుడ్డు ఒకటి పెదుతుంది. అనుకుండాం. అది ఆ విధంగా వంద రోజులపాటు 100 బంగారు గుడ్డు మనకిస్తుంది. మన దగ్గరికి ఒక ఆపర్ వచ్చింది. ఎదుకే వడ్డి తను వంద లక్ష్మలు (ఒక కోటి) ఇస్తానని ఆ బాతుని తన కిమ్మని మిమ్మల్ని కోరాడనుకుండాం. మీరిచేస్తారా? ఇవ్వరా?

ఇస్తే ఎందుకిచేస్తారు? ఇవ్వకపోతే ఎందుకివ్వుడదనుకుంటున్నారు? ఒక కాగితం మీద పాయింట్టి శ్రాయండి.

బాతుని అమ్మెయ్యటానికి కారణాలు :

1. వంద రోజుల తరబడి రోజుకో గుడ్డు చొప్పున సంపాదించడం కన్నా మొదటిరోజే వంద లక్ష్మలూ వచ్చేస్తాయి కాబట్టి బాతుని అమ్మెయ్యడం మంచిది.
2. మధ్యలో బాతు చచ్చిసేయే రిస్కు వుంది కాబట్టి దాన్ని అమ్మెయ్యడం మంచిది.
3. రోజుకోసారి లడ్డ రూపాయిలు విలువ చేసే బంగారాన్ని మార్కెట్ చేయడం కష్టం కాబట్టి ఒకేసారి కోటి రూపాయిలు తీసుకోవడం మంచిది. ఈ కోటి రూపాయిలూ మొదటిరోజే బ్యాంకులో వేసుకుంటే వంద రోజుల వడ్డి అదనంగా వస్తుంది.

ఈ బాతుని అమ్మెయ్యటానికి పీటికన్నా ఇంకా చాలా కారణాలు వున్నాయి. అలోచించి చూడండి. అలాగే ఒకవేళ ఈ బాతుని అమ్మెయ్యడదు అనుకుంటే దానికున్న కారణాలు కూడా మీరు అలోచించండి. ఈ క్రింది వాటితో వాటిని సరిచూసుకోండి. బాతుని అమ్ముకుండా వుండటానికి కారణాలు :

1. ఈ రోజున్న బంగారం ధర రెండు సంవత్సరాల తర్వాత రెటీంపవచ్చు. వంద బంగారు గుడ్డనీ మన దగ్గరే వుంచుకుంటే అది వచ్చే సంవత్సరానికి రెండు కోట్లు అవ్వచ్చు.
2. ఒకేసారి వంద కోట్లుకి మనం బంగారు గుడ్డు పెట్టే బాతుని అమ్మేప్పే ప్రభుత్వానికి కాపిటల్ టాక్స్ కట్టువలసి వుంటుంది. కనీసం డైటై లక్ష్మలు ఆ విధంగా మనం కోల్పోవలసి వుంటుంది. అదే ఇన్కమ్టాక్స్ అయితే వేరే విధంగా వుంటుంది.

3. రోజర్స్‌జాక్ రూపాయి ధర పడిపోతుంది. రోజర్స్‌జాక్ బంగారం దర పెరుగుతోంది.
4. కోటి రూపాయల కావు మన చేతిలో వుంటే 'ఖర్జు పెట్టాలన్న' అశపెరుగుతుంది. అదే బంగారమైతే దాన్ని అమ్మ బుద్దైయ్యదు.

* * *

డబ్బుకి సంబంధించిన ఏ నిర్దయాన్నికొనా ఇలా నాణానికి రెండుషైపులా అలోచించగలిగి వుండాలి. ఈ విధమైన అలోచనా దృక్కథంలో ఇంకా ఎన్నో పాయింట్లు చోటుచేసుకుంటాయి. ఎన్ని రకాలుగా, ఎన్ని కోణాల్లో అలోచించి నిర్దయాలు తీసుకోగలమా అన్నది మన విద్యుత్తు మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ఈ రోజు మన దగ్గరున్న 'కోటి' రూపాయలకి - లేక రోజర్స్‌జా వచ్చే లక్ష రూపాయలకి వున్న తేడాని ఆర్థికపరమైన లాభాల్కి లక్కమేసుకోవడాన్ని Internal Rate of Return అంటారు.

ఇది "డబ్బు యొక్క విలువ"కి సంబంధించిన విషయం.

ఇవిగాక మానసిక వత్తిణ్ణు కూడా చాలా వుంటాయి. "మీ దగ్గర వంద గుడ్లున్నాయి కదా, ఓ రెండు నాకిస్తే" ఒ దాంతో చంద్రహారం, మరో దాంతో వడ్డాం చేయించుకుంటాను" అని మీ భార్య మీమీద ఒత్తిడి తీసుకురావచ్చు. బంగారమైతే లాకర్లో పెట్టుకోవాలి. మనం బాంక్కి దానికోసం అట్టే చెల్లించాలి. డబ్బుతే బాంక్లో డిపాజిట్ చేయవచ్చు. దానిమీద బాంకే మనకి వడ్డీ ఇస్తుంది. ఇంత చిన్న చిన్న విషయాలు కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవలసి వస్తుంది.

ఈ లాభాల్కి, నష్టాల్కి - మన మనస్తత్తుం, సామాజిక పరిస్థితులు, ప్రాయోల్ఫైం మొదలైన అంశాల ఆధారంగా బేరీజా వేసుకోవాలి.

ఇన్ని లెక్కలున్నాయి కాబట్టి ప్రపంచంలో అందరూ ధనవంతులు కాలేకపోతున్నారు. వారిలో మనం ఒకరం కాకుండా వుండటం కోసం ఏం చేయాలో చర్చిద్దాం.

* * *

ఈ ప్రపంచంలో గెలువు సాధించిన వ్యక్తినే సంఘం గుర్తించి గౌరవిస్తుంది. అలాంటి గెలువు సాధించాలంటే ఎన్నో క్షాపనష్టాలని ఎదుర్కొనాలి. అదంత సులభం కాదు. గతికుల బాట వెంట సుదూర తీరాలకి నడక సాగించాలి.

విజయం సాధించిన వ్యక్తుల్లో గమనిష్టే వారిని పరిపూర్ణమైన వ్యక్తులుగా (వారి రంగంలో) మనం గుర్తించగలం. వారికొక గమ్యం వుంది. వారి పనులన్నీ ఆ గమ్యంవైపీ సాగుతాయి. వారి మీద వారికి అంతులేని నమ్మకం వుంటుంది. వారిలో ఒక రకమైన తేజస్సు వుంటుంది. అందరికీ వారు మార్గదర్శకులవుఱారు. వారి రంగంలో నిష్టాతులవడం కోసం వారేం చేశారా అని ప్రపంచమంతా గమనిస్తూ వుంటుంది. కాల్స్‌మార్క్స్ నుంచి

స్ట్రేన్సీల్ బ్ల్యాక్ వరకూ అందరూ ఈ రకమైన మార్గదర్శకులే, అందర్లోనూ వున్న ఒకే ఒక్క గుణం - గెలువు.

అందర్లోనూ వున్న ఈ గెలువు తపన గుణాన్ని విష్టిష్టించే మనకి కొన్ని పాయింట్స్ దొరుకుతాయి.

1. వారందరికీ ఒక నిర్దేశింపబడిన గమ్యం వుంది.
 2. వారు ఒక లక్ష్మీన్ని నిర్దేశించుకున్న తర్వాత ఇటూ అటూ జారిపోకుండా దాన్ని పూర్తి చేయడానికి ప్రయత్నించారు.
 3. పనిచేయడం (ప్రారంభించిన మొదటిరోజునే వారు గొప్ప గొప్ప పరిశాఖల్ని ఆశించలేదు. ఎన్నో కష్టాలు పడి పేరు సంపాదించుకున్నారు.
 4. ప్రథమ పారాలునే రుక్కున్నపుడు ఎంత అంత అంతితభావంలో వన్నారో చివరివరకూ అదే ఏకాగ్రతతో పనిచేశారు. మరీ ఇఖ్యంది ఎదురైతే తప్ప వారు తాము అనుకున్న బాట మార్పుకోలేదు. ప్రాన్ ప్రకారమే జీవితాన్ని కొనసాగించారు.
 5. లక్ష్మీన్ని చేరుకునేవరకూ వారు చిన్న చిన్న అనందాల్ని, సంతృప్తుల్ని కోల్పోయినా కూడా దానికోసం బాధపడలేదు.
 6. అన్నిటికన్నా చివరిదీ, ముఖ్యమైనదీ ఏమిటంటే వారంతా మేధావులూ, పుట్టుకతో తెల్పివెటులు వున్నాపారు కాకపోయినా మేధావులుగా మారారు. నిరంతర కృష్ణ పట్టుదలలతో వారు దేవట్టీ, అద్భుతాన్ని శాసించగలిగారు.
- ఇప్పి ముఖ్యమైన పాయింట్లు, ఇందులో ఒక్క ప్రాయోల్ఫైం మీదా ఒక పుస్తకం ప్రాయమచ్చు.

పది కథలు ప్రాసి అవివెనక్కి తిరిగిస్తే ఎడిటల్డిందరూ లంగోండులు కాబట్టి తన కథలు పడడం లేదు అనే కుర్రవాడి మనస్తత్తుం - అతడు ఇటువంటి విజయంపై వెళ్ళకుండా నిరోదిస్తుంది. పది స్వాదియోల చుట్టూ తిరిగి సినిమా చాన్స్ రాకపోతే, సట్టడవ్వాలంటే ఫలానా కులంలో పుట్టాలనో, ఎవ్వైనా పరిశ్రమలో పెద్దవాడి 'అంద దండలుండాలి' అన్న ఆత్మవంచన చేసుకుని వెనుతిరిగినవాడు ఆ రంగంలో తిరిగి ఆడగు పెట్టులేదు.

నాయకత్తుం వహించే శక్తి, ఉత్సాధక శక్తి, పటీష్టమైన మానవ సంబంధాల్ని నిర్మించుకోనే శక్తి మొదలైనవన్నీ గొప్పవాళ్ల లక్ష్మణాలు. ఇలాంటి ప్రముఖుల్ని ఒక సంస్కర్షణ చేస్తే అందర్లోనూ కామన్గా వుండే ఈ క్రింది లక్ష్మణాలు బయటపడ్డాయి.

1. కామన్సెన్స్

మాటికి డచ్చెత్తామ్మిదిమంది ప్రముఖుల్లో 'కామన్సెన్స్' ముఖ్యంగా వేర్కొనబడింది. ఒక నిర్దయం తీసుకొనవలసి పచ్చినపుడు రకరకాల పరిణామాలన్నీ అలోచించి ఆ పని చేయగలగడమే కామన్సెన్స్ అంటే! ఇతరులతో ప్రవర్తించే తన విధానం గురించి విజయానికి ఐదు మెట్లు

తార్కికంగా ఆలోచించటం కూడా కామన్ సేన్స్, ఇది పుట్టుకతో వచ్చేది కాదు. మనం నమ్మిన సిద్ధాంతాలు, ఏర్పరచుకున్న నమ్మకాలు మొదలైనవాటి మీద ఇది ఆధారపడి వుంటుంది. చేసిన తప్పుల వల్ల, అనుభవాల వల్ల పాలాలు నేర్చుకోవడం, అవతలివారిని పరిశీలించడం మన కామన్ సేన్స్ నే పెంచుకోవడానికి లోడ్చుడతాయి. ఆము విజయం సాధించడానికి తమలో వున్న కామన్ సేన్స్ కారణమని నూటికి డెబ్బుతొమ్మిది మంది ప్రముఖులు ఈ సర్వోత్తమంటనే దీనియొక్క ప్రాముఖ్యత మనకి అర్థమవుతోంది కదా.

2. అవగాహన

ఈ సర్వోత్తమంతుల మంది దీనికి మొదటి స్టానం ఇచ్చారు. తమ తమ రంగాల్లో విధివిషయాల పట్ల తమకున్న అవగాహనే తమనికిన్నత స్టానంలో నిరీపింది అని వీరందరూ చెప్పారు. కేవలం పుస్తకాలు చదవడం వల్ల వచ్చే అవగాహన కామండా విషయసేకరణ వల్ల, అనుభవం వల్ల, వృత్తిపరమైన అవగాహన వల్ల ఈ విధమైన విశ్లేషణ అలవడుతుంది. అయితే 'అవగాహన' వుండటం వేరు. అవగాహన వుండనుకోవటం వేరు. చాలామంది రెండోదాన్నే మొదటిది అనుకుంటారు.

3. ఆత్మవిశ్వాసం

గెలుపంటే అనుకున్నది సాధించడం కాదు. సాధించినదాన్ని నిలబెట్టుకోగలగడం! దానికి అమితమైన ఆత్మవిశ్వాసం కావాలి. మన గురించి మనమెంత ఆత్మవిశ్వాసంతో వుండగలుగుతున్నామనేది మనం తీసుకునే నిర్ణయాల మీదా, తీసుకునే నిర్ణయాల యొక్క వేగమీదా ఆధారపడి వుంటుంది.

4. తెలివితేటలు

ఈ సర్వోత్తమాలికి నలభై మూడు మంది తమ తెలివితేటలే తమయొక్క విజయానికి కారణమని భావిస్తున్నట్లు చెప్పారు. ఒక సమస్య వచ్చినప్పుడు దాన్ని విడివిడి భాగాలుగా విడగొట్టి, ఒక్కొక్క భాగాన్ని నిర్విర్యం చేయగలగడం తెలివితేటలకి నిదర్శనం. కొత్త విషయాలని తెలుసుకోవాలన్న అసక్కి తెలుసుకున్న విషయాలను ఆకశింపు చేసుకోగల శక్తి, దాన్ని తిరిగి అచరణలో పెట్టే దృక్పథం - ఇవన్నీ తెలివితేటల వల్ల వస్తాయి.

5. నిర్వహణ

దీని గురించి ఇంతకుముందే ఈ పుస్తకంలో చర్చించాం కాబట్టి ఇక్కడ లోతుగా విష్టించే అవసరం లేదు.

"ది వీక్" అనే పత్రికలో పడిన ఒక వ్యాసం, గెలుపుకి ఈ క్రింది వాటిని ఏదు స్ఫూనాలుగా సూచించింది.

1. చదువు, 2. వ్యక్తిత్వం, 3. స్పృష్టి, 4. సామాజిక చైతన్యం, 5. సంభాషణాచాతుర్యం,
6. నమ్మకం, 7. పాజిటివ్ థింకింగ్.

ఇవన్నీ ఒక దాని మీదాకటి ఆధారపడిన విషయాలు. ఈ వ్యాసం రాసిన రచయిత విరగా ఓ మాట అంటాడు. "ఇదంతా చదివి ఇందులో మాకు తెలియనిదేముంది? అంతా తెలిసిందే! అని పాతకుల్లో సాగికి ఔగా మండి అనుకుంటూ వుండి వుండవచ్చు". అంతా తెలిసినదాన్ని (అది లాభాద్యమకమైనప్పుడు) నిర్మాంచలేకపోవడమే బిటమికి తొలి చెట్టు" అని. ఈ మాట ఎంత కరెక్ష్మా వుండో మాడండి.

సిద్ధార్థులో బుద్ధుడున్నాడు, నరేంద్రునిలో వీకొనందుడున్నాడు. మౌహన్దానీలో మహాత్మాగాంధీ వున్నాడు. తమలో వున్న శక్తిని బయటకి తీసుకురాగిలిన వ్యక్తులుగా వీరిని వేర్కొనవచ్చు. సిద్ధార్థుడు, నరేంద్రుడు, గాంధీలలో వున్న ఆ శక్తుల పేర్లు బుద్ధుడు, వీకొనందుడు, మహాత్ముడు. మనలో కూడా అలాంటి శక్తి నిశ్శయంగా వుండి వుంటుంది. దాన్ని మనం ఏ స్టాయికి తీసుకురాగలమనేదే ఇక్కడ ప్రశ్న.

నిర్మాణత్వకమైన ఆశ

నిర్మాణత్వకమైన స్వర్థంలాగే, నిర్మాణత్వకమైన ఆశ మనిషికి తప్పనిసరిగా వుండాలి.

నిర్మాణత్వకమైన ఆశ - అంటే మన ఆశని మనం ఆర్థం చేసుకోవటం!!! "చెట్ల వేర్లు బలంగా నాటుకోవడానికి తుపానులు సహాయపడతాయి" అని ఒక పామెత వుంది. ఏదైనా మనం ఆర్థం చేసుకోవడంలో వుంది. ఒకే విషయాన్ని ఆశాపూరితంగానూ, నిరాశాపూరితంగానూ తీసుకోవచ్చు. అయితే ఆశ నిరాశలు కాకుండా "నిర్మాణత్వకమైన ఆశ" అన్నది అన్నిటికన్నా బెస్ట్, డబ్బు సంపాదన విషయాలో యా నిర్మాణత్వకమైన ఆశ ప్రదాన పాత్ర వహిస్తుంది. ఎప్పుడైతే మనది "ఆశ" అవుతుందో అప్పుడు డబ్బు మనని డామినేట చేస్తుంది. ఎప్పుడైతే నిరాశ అవుతుందో అప్పుడు బీదరునం మనని క్యంగదీస్తుంది.

డబ్బు వస్తున్న దశమనిని గాఢమైన మత్తులో నింపుతుంది. అప్పటివరకూ పడిన కష్టానికి పలితం కనిపిస్తున్నకండ్రీ కళ్లు మిరిమిట్లు కొలుపుతుంటాయి. తను సంపాదించిన ఆశ్చర్యాలు అందరికీ చూసించుకోవాలన్న తపన సహజంగా ప్రతి వ్యక్తికి కలుగుతూనే ఉంటుంది. ఇది మితిమీరితే అపాశ్యానికి దారితీస్తుంది. అది వేరే సంగతి. అయితే ఇక్కడే సమతుల్యం తప్పకుండా చూసుకోవాలి.

ఆ సమతుల్యాన్నే నిర్మాణత్వకమైన ఆశ అంటారు.

ఫార్ల ఇన్ టు సక్సెస్

అనుకోని పరిష్కార్లో ఒక్కసారి మనకి అకస్మాత్తుగా విజయం లభిస్తూ వుంటుంది. దీన్నే ఫార్ల ఇన్ టు సక్సెస్ అంటారు. 'తులసిదశం' విషయంలో జరిగిందదే నాటక రచన కేవలం నా పాచీ (ఆత్మసంత్ప్రీ) మాత్రమే. తులసిదశం విజయం నాకు అభిమానుల ప్రశంసల (కీర్తి) రుచి చూపించింది.

మనిషి నాలుగింటి పట్ల మొజా కలిగి వుంటాడు. 1. డబ్బు. 2. కీర్తి. 3. అధికారం 4. ఆత్మసంత్ప్రీ.

Fall into success అనేది డబ్బులోకి కానీ, కీర్తిలోకి కానీ అకస్మాత్తుగా వెళ్లటం ద్వారా జరుగుతుంది. ఈ ఆక్సెన్కు గెలుపుని శాస్త్రత గెలుపుగా నిలబెట్టుకోవటం కష్టం. అందుకే చాలామంది ఒక్కసారి గప్పున వెలుగులోకి వచ్చి, వెంటనే మాయమైపోతూ వుంటారు.

ఇందులో మరో ప్రమాదం వుంది. కీర్తి వున్నవాడికి అకస్మాక గెలుపు 'డబ్బు'లో రావటం! ఉదాహరణకి ఆస్తి సినిమాలో నెంబర్ వన్ డైరెక్టర్ తీసిన మొదటి కమర్సియల్ సినిమా సూపరహీట కావటం!! లేదా - తెల్లిలి వేషం వేసి జాతీయ అవార్డు పొందిన నటి, తరువాతి పిక్కాలో బికిని డ్రెస్ వేసి చేసిన డాన్స్ హిట్ అయి, పాటకి లక్ష రూపాయలు అపర్ రావటం!!!

అదే విధంగా 'డబ్బు' వున్న వ్యక్తికి అకస్మాక కీర్తి వచ్చినప్పుడూ, ఉదాహరణకి ప్రాక్షేపులో లక్షలు సంపాదిస్తున్న డాక్టర్ మొదటి నవలకి అకాడమీ అవార్డు వచ్చి సమానాలు, ప్రశంసలు లభిస్తే, ఆ మత్తులో అతడు ప్రాక్షేపు విరక్యం చేసి, సాహితీనే వేరుతో పారస్పటు రచయితలతో కలిసి మందు కొట్టటం లాటిదన్నమాట.

ఒకే రంగంలో విజయంకన్నా వేరేరు రంగాల్లో విజయం ఎక్కువ ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. రామాజీరావు, రామారావు, రాజీవ్ గాంధీ మొదలైన వారందరూ ఈ విధంగా విజయాన్ని నిలబెట్టుకున్నవారే. ఒక రంగంలోంచి మరొక రంగంలోకి దూకినవారి అకస్మాక గెలుపు - చిన్న కుదుపు. ఆనందప్రదర్శిన కుదుపు.

అయితే సరిగ్గా చూసుకోకపేతే ఇందులో బండి మొత్తం బోర్డుపడే ప్రమాదం వుంది.

విజయం కలిగినప్పుడు దాన్స్ నిలబెట్టుకోవడం కోసం తప్పనిసరిగా క్షమిచేయవలసి వుంటుంది. అంతేగాక మనం పూర్వం వున్న పరిష్కారులు కొనసాగించాలా, కొత్తగా వచ్చిన యిం విజయాన్ని నిలబెట్టుకోవాలా అన్నది కూడా నిర్ణయించుకోవాలి. ఉదాహరణకి లక్ష రూపాయలు పెట్టి వ్యాపారం చేస్తున్న ఒక వ్యక్తి నెల నెల పదు వేలు సంపాదిస్తున్నాడనుకుండా. ఒక రోజెందుకో సరదాగా పది వేలు పెట్టి పేర్కు కొంటే వాటిధర అకస్మాత్తుగా ఏ హర్షద మెహరా లాంటి వాడి దయవలో ముఖ్య వేలయ్య నికరలాభం 20,000 వచ్చిందనుకుండా. ఇదేదో బాగానే వుండనుకుని చేస్తున్న వ్యాపారం మానౌసి ఆ పెట్టుబడంతా పేర్కలో పెడి అప్పుడు Fall into success ని అతడు తన వినాశనానికి కారణం చేసుకున్నాడన్నమాట.

జ్ఞానమెంట్

దబ్బు చివయంలో మన నిర్దయం నిక్కచ్చిగా, ఇచ్చితంగా వుండాలి. మొహమాటాలూ, సెంటిమెంట్లూ పనికిరావు.

ఒక్కసారి మరీ ఇబ్బందికరమైన పరిష్కార మరుసటిరోజు కోర్టులో తైనర్ జ్ఞానమెంటు రాబోతోంది. మీరు గెలిస్తే యాభై లక్షల ఆస్తి పసుంది. మీరు గెలవాలంటే జ్ఞానమెంటు రెండు లక్షలు లంచమివ్వాలని ట్రోకరు చెప్పాడు. మీ దగ్గర కేవలం రెండు లక్షల ఆస్తి మాత్రమే వుంది. దానిమిదివీఁ సంత్ప్రీగా ల్రాతుకుతున్నారు. రెండు లక్షలూ ఇప్పె ట్రోకరు మొసం చేయవచ్చు. లేదా జ్ఞానమెంటు తీసుకొని కూడా మీకు లక్షలూ ఇప్పె ట్రోకరు మొసం చేయవచ్చు. వ్యాపితికంగా జ్ఞానమెంటు చెప్పవచ్చు. అప్పుడు పూర్తిగా విధినపడే పరిష్కార మెంట్ విరుద్ధం వుండి. వ్యాపితికంగా జ్ఞానమెంటు చెప్పవచ్చు. మీకు లక్షలూ కోసం రెండు లక్షలు పెట్టుబడి పెట్టాలా లేదా అనేది సమస్య. నిజంగా చాలా యాభై లక్షలూ కోసం రెండు లక్షలు పెట్టుబడి పెట్టాలా విక్క సమస్య!!

దబ్బు ప్రసంగమంతా యిలాంటి సమస్యలతో ముడిపడి వుంటుంది. అందుకే 'ధనమూల మిదం జగత్తో' అన్నారు.

దాదాపు రెండు వేల మూడు వందల సంవత్సరాల క్రితం పుట్టిన కౌటిల్యుడు కూడా ఈ డబ్బు యొక్క ప్రభావాన్ని గప్పాగా వర్ణించాడు. డబ్బు ఎలాంటి మాయ చేస్తుంది అన్న విషయాన్ని అతడు తన అర్థశాస్త్రంలో ఆ రోజుల్లోనే ప్రజలకి చెప్పగలిగాడు.

ఉదాహరణకి కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రంలో ఈ క్రింది భాగాన్ని చదవండి.

పైన్యాన్ని పోషించడం కోసం రాజు రైతుల దగ్గర నుంచి, వర్తకుల దగ్గర నుంచి పసుటు వసూలు చేయాలి. పేరుకి పైన్యాన్ని పోషించడమే అయినా రాజబోగాల ఇర్పు కూడా యిందులోనే మిచిత్రువై వుంటుంది. వ్యవసాయదారుల దగ్గర నుంచి పంటలో మూడు భాగాన్ని పన్ను రూపంలో వసూలు చేయాలి. వివిధ రకాల వ్యాపారాలు చేసేవాళ్లు మూడు భాగాన్ని పన్ను రూపంలో వసూలు చేయాలి. వివిధ రకాల వ్యాపారాలు చేసేవాళ్లు వివిధ శాతాల్లో పసుటు చెల్లించాలి (ప్రసుతం ఇన్కంటాక్స్లో శాట్సెస్ప్స్టం పసుటు విధానం లాగా అన్నమాట) క్షుద్రకరులు, వేస్యాగ్రహాదికారులు, కూరగాయలముకునేవారు, చివరికి గాడిదలు, ఒంపెలతో వ్యాపారం చేసేవారు కూడా రాజయొక్క కోశాన్ని నింపాలి.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రంలో ఇప్పు బోరంగంగా ప్రజలనుంచి వసూలు చేసే వ్యాపారులు. కానీ అతడు మోసపు పద్ధతుల ద్వారా కోశాన్ని నింపడం గురించి కూడా పేర్కొన్నాడు. అవేమిటంటే -

1. దేవాలయాల ద్రవ్యాన్ని వశపరచుకోవడం (ప్రసుతం ప్రభుత్వం ఇదే చేస్తున్నది)
 2. రాత్రికి రాత్రే ఒక దేవాలయాన్నిగానీ విగ్రహాన్ని నిర్మించి అది అద్భుతమైన సంఘటన అని ఉత్సవాలు నిర్మించుట ప్రజల నుంచి డబ్బు వసూలు చేయడం.
 3. గూఢచారులను వర్తకుల రూపంలో పంపి ప్రజల దగ్గర పెద్ద మొత్తాల్లో అప్పులు, డొజిట్లు స్కెకరించి రాత్రికి రాత్రే అప్పు రూంగాలెత్తుకుపోయారని చెప్పడం.
- ప్రజల అమాయకత్వాన్ని, మూడ నమ్కొశ్శీ అసరాగా చేసుకుని ఎంతవరకూ డబ్బు సంపాదించవచ్చే కౌటిల్యుడు దాదాపు రెండు వేల మూడు వందల సంవత్సరాలు

క్రితమే తన అర్థాత్తంలో చెప్పాడు. విచిత్రమేమిటంటే విద్యావంతులు, వివేకవంతులు కూడా ప్రస్తుతం ఇటువంటి మొసగాళ్ళ బుట్టలో పడడం జరుగుతోంది.

వీటంతటికీ కారణం ఏమిటంటే డబ్బు సంపాదించడానికి సులభమార్గాల వట్ట వీరికున్న అత్యాశే. ఎప్పుడైతే కష్టపడుకుండా డబ్బు సంపాదించాలన్న ఆలోచన మనలో మొదలైందో అప్పుడు డబ్బు ఒక దయుంలాగా మని పట్టుకుంటుంది. దీనితో పోరాడగలిగే ఏకైక అయ్యాదం “ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్”.

ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్

మైదానం అన్న నవలలో చలం ఒక అధ్యాత దృశ్యాన్ని వణిస్తాడు, ఒక సెలమేటి పక్కన చిన్న పాకవేసుకుని ప్రేయసీ ప్రీయులు అక్కడ నివసిస్తాంటారు. అనందం ల్పు వారి జీవితంలో ఇంకేమీ వుండదు. ఒకరినొకరు అమితంగా ప్రేమించుకుని ఆ ప్రేమలో బ్రతికేస్తాంటారు.

ప్రస్తుత సమాజంలో అది సార్ధమా? అది కేవలం ఒక అందమైన కల మాత్రమే. నిరంతర మానసిక మర్మణి, బ్రతకడానికి పడవలసిన కష్టాలు - మొదలైనవస్తే మని అంత ఆహ్లాదకరంగా వుండలేవు. అయితే అలా కష్టపడుతూ కూడా జీవితంలో వుండే మాధుర్యాన్ని చవి చూడగలగడమే గొప్పదనం. అలాంటి అనందాల్ని రుచి చూడాలంటే మని నిర్మాణాత్మకమైన ఆలోచన (ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్) వుండాలి. నిరాశాపూరితమైన ఆలోచన, ఆశాపూరితమైన ఆలోచన (నెగెటివ్, పాజిటివ్ థింకింగ్) కాకుండా మరో రెండు రకాలైన ఆలోచనల్ని ఇచ్చివలి కాలాలో ఆధునిక మానసిక శాస్త్రవేత్తలు పరిచయం చేశారు. అవే ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్, పాజిటివ్ థింకింగ్.

ఒక విధవరాలైన తల్లివుండనుకుండా. చిన్నప్పుడే ఆమె భర్త చనిపోయాడు. అమె జీవితంలో ఎటువంటి రసానుభూతులూ లేవు. ఒకడే కొడకు. అతడు కొత్తగా పెళ్ళి చేసుకున్నాడు. నూతన దంపతులు సెకండ్షిప్స్ సినిమాకి వెళ్లారు. ఆ తల్లి యొక్క ఆలోచనలు ఏ రకంగానైనా వుండవచ్చు. 1. ఈను అనందించలేనిది తన కొడలు ఆలోచనలు ఏ రకంగానైనా వుండవచ్చు. 2. తన జీవితం నిరాశా నిస్పంతాలో నిండిపోయిందన్న వాస్తవాన్ని మొట్టమొదటిసారి గ్రహించడం వల్ల వచ్చిన నిరాశాపూరితమైన ఆలోచన. 3. రాత్రి ఒంటిగంటకి వాళ్ళ వచ్చి తలుపు కొడితే తీయాలి. కాబట్టి అప్పటివరకూ మేలుకొని వుండాలి అన్న ఆలోచన. 4. ఒకసారి నిద్రపడితే వాళ్ళ రాగానే తలుపు తీయలేనేమా అన్న భయంతో ఆలోచన. 5. ఎలాగూ నిద్రపట్టదు కాబట్టి వాళ్ళచేపోవులో ఇంకేద్నా ఉపయోగపడే పని చేయాడం అన్న ఆలోచన.

ఇలా ఒక మనిషి దృశ్యాదం అతడి ఆలోచనలని బట్టి మారుతూంటుంది. కొన్ని ఆనందం కలిగించేవి, కొన్ని విషాదం కలిగించేవి.

తను ఆనందించలేనిది కొడలు అనందిస్తున్నది అన్న నిస్పూప్మ భావం, ఆ తరువాత ... తరువాత ... కొడలిని మానసికంగా హీంసపెట్టే ప్రవృత్తిలోకి మారితే ఆ ఇల్ల తరువాత ... తరువాత ... కొడలిని మానసికంగా హీంసపెట్టే ప్రవృత్తిలోకి మారితే ఆ ఇల్ల నరకమవుతుంది. అందువల్ల ఆ తల్లికి తాత్కాలిక పాడిస్ట్ అనందం ఏమైనా లభిస్తే నరకమవుతుంది. శాశ్వత పరిపూర్వైన అనందం లభించదు. అలాగే వాళ్ళ వస్తే లభించవచ్చు కానీ, శాశ్వత పరిపూర్వైన అనందం లభించదు. అలాగే వాళ్ళ వచ్చేవరకూ నిద్రపోకుండా వుంటే దానివల్ల అరోగ్యానికి చౌచి కలుగుతుందే తప్ప అనందమేమీ వుండదు.

ఈ రకమైన విశ్లేషణ ద్వారా మనిషి తనను ఈను సంస్కారించుకోగలిగి వుండాలి. పాజిటివ్ థింకింగ్కి - ప్రోఆక్షివ్ థింకింగ్కి - పాజిటివ్ థింకింగ్కి వున్న తేడా గురించి మరో ఉదాహరణ చెప్పేను.

ఈ నవల అంతర్యాంఘం మీలో ఎంతమంది చదివారో నాకు తెలీదు. మాతండ్రీగారి మరణం నాలో కలిగించిన మానసిక అందోళన ఆధారంగా ఆ నవల ప్రాయండం జరిగింది. ఒక వ్యక్తి మరణించబోయే ముందు చివరి అరగంటా ఎలా అలోచిస్తాడు అన్న విషయాన్ని అందులో దాదాపు నలభై పేజీలు ప్రాశాను. కనురెపులు కదల్పానికి కూడా శక్తిలేని స్థితిలో ఆ అఖరి అరగంటా అతడి మను ఎలా వుంటుందో కదల్పానికి వచ్చేది. చుట్టూ వున్నది అంతఃప్రశ్నపు తెలుస్తునే వుంటుంది. కానీ reflex action వుండదు. మరోపైపు ప్రాణం పోతున్న విషయం అవగతమవుతూనే వుంటుంది. చాలా దయనీయమైన పరిస్థితి.

అటువంటి వ్యక్తి అలోచనా పరిధిలోకి వెళ్ళి ఆ స్థితిని నాకు అపాదించుకుని, దాన్ని అముఖిస్తూ ఆ పుస్తకం ప్రాసిన తర్వాత, నేను కూడా నిద్రాసమయంలో ఆ విధమైన మానసిక సంచలనాన్నే అముఖించసాగాను. నవల పూర్వైన చాలాకాలం వరకూ ఈ స్థితిలోంచి బయటపడలేకపోవడం జరిగింది. ఆ రోజు ప్రాయంవలసింది రాయడం పూర్తి చేసి రాత్రి ఒంటిగంటకు పడుకున్నాక, క్రమక్రమంగా నిద్రపడుతున్నస్థితిలో అకస్మాత్తుగా మెలకువ వచ్చేది. నిద్ర పట్టడమంటే మనలోని ఒక్కొక్క అవయవమూ నెమ్మిదిగా విశ్రాంతి తీసుకోవడం ప్రారంభించడమే! మరణం కూడా అంతేకదా! అలా సుపుటీలోకి జారిపోతున్నప్పుడు, దాన్ని మరణానికి అపాదించుకోవడం వల్ల నాకు పూర్తుగా మెలకువ వచ్చేసేది. మర్లీ అరగంటసేపు నిద్రపట్టేది కాదు. తిరిగి నిద్రలోకి జారుకుంటున్న సమయంలో మర్లీ ఇదే పరిస్థితి.

నిద్ర పట్టటూన్ని మరణానికి అన్వయించుకోవడం వల్ల కలిగిన ఈ దుర్భారమైన స్థితి మంచి బయటపడడం కోసం ఏం చేయాలో తెలీదు. నా మిత్రుడైన ఒక మానసిక శాస్త్రవేత్త అప్పుడు నాకు పాజిటివ్ థింకింగ్ గురించి చెప్పేదు.

“మరణిస్తే ఏమివుతుంది, మరో జన్మ పుంటుంది” అన్న ఒక ఆలోచనని (అది నిజమా, అబద్ధమా అన్న విషయం పక్కన పెడితే) మనం జీర్ణం చేసుకుంటే యా విధమైన సంచలనం కలగదు - అని సలహా ఇచ్చాడు. ఈ విధంగా పాజిటివ్ థింకింగ్ ఉపయోగపడింది. ఇది కొంతపడకూ బాగానే వుండి కానీ మరో జన్మ పుంటు అన్న ఆలోచన.

“తార్కవాదం” ఈ పాజిటివ్ థింకింగ్‌ని అధిగమించడం వల్ల యిసలహా నాట్పుసరిగ్గా పనిచేయలేదు. అప్పుడే నేను పాజిటివ్ థింకింగ్ గురించి మరో పుస్తకంలో చదివాను.

మరణిస్తే ఏమవుతుంది? అందరూ ఏదో ఒక రోజు మరణించవలసిన నాట్టే మరణం అనివార్యానెనప్పుడు దాని గురించి బాధవడమెందుకు అన్న ఆలోచనే పాజిటివ్ థింకింగ్.

అ విధనైన పాజిటివ్ థింకింగ్ ఆలోచనలతో - నిద్రపట్టేవరకూ కొంత (ఇంతకుముందు పరిస్థితితో పోల్చుకుంటే) సాఖ్యం లభించసాగింది. కానీ అది పూర్తి సాఖ్యం కాదు. అప్పుడే నేను “ప్రో-ఆక్షివ్” థింకింగ్ గురించి ఒక మిత్రుడి ద్వారా విని ఆ పుస్తకం చదవడం ప్రారంభించాను. అప్పుడు నా ఆలోచనలు ఈ విధంగా కొనసాగాయి.

“సరే చచ్చిపోతాం. కానీ ఎంతమంది ముత్యగుపాలోకి ప్రవేశించి వెనక్కి రాలేదు? ఒకవేళ అలాంటి అవకాశమే వచ్చి ఇది చావు కాక కేవలం నిద్రె అయితే మరల రేప్పుర్ణున మేలుకోవాలి. తిరిగి రచన చేయాలి. అలా చేయవలసి వస్తే అందులో ఏం రాష్ట్ర బావుంటుంది?” అని ఆలోచించడం ప్రారంభించాను. అద్యుత్తెన ఆలోచనలు తన్నకుచేచ్చి. అవస్తా మనసులో భద్రపరచుకుంటూ నెమ్మిదిగా నిద్రలోకి జారుకునేవాళ్ళి. మరసటి రోజు ప్రార్థనే వాటినిటినీ నోట్టుగా క్రాసుకునేవాళ్ళి. ఇప్పుడు మీరు చదువుతున్న యిం “విజయానికి ఐదు మెట్లు” అన్న పుస్తకం ఆ నోట్టు నుంచి నిర్మించిందే.

* * *

“ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్” ఇంత బలమైనది. నిద్ర పట్టని అరగంటా చావు గురించి ఆలోచించడం కన్నా, ఒకవేళ బ్రతికితే మరుసటి రోజు ఏం చేయాలి అన్న ఆలోచనతో గడవడమే ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్.

మనకి నిరాశ నిస్సుహాల్చి కలిగించే ఆలోచనలు, మనల్ని కష్టాల్లో పడవేనే పరిస్థితులు - వీటన్నిటినీ మనకి ఉపయోగపడేలా మార్పుకోగలగడం మనకి ఎంతో లాభిస్తుంది. ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్ చేపేర్కి అదే!

కొడుకు, కొడులు సినిమాకి వెళ్లే వాళ్ళు తిరిగి వచ్చేవరకూ ముసలి తల్లి ఆలోచించే విధానంలో ఇటువంటి ఆరోగ్యకరమైన మార్పు వస్తే అమె జీవితం కూడా అంత ఆహోదకరంగా, నిర్మాణాత్మకంగా వుంటుంది. మనిషిని ఆరోగ్యంతుడిగా వుంచే నాలుగు రకాల ఆలోచనల్లు గురించి ఈ రెండు ఉదాహరణలూ చాలనుమంటాను.

కోవే అనే ప్రముఖ రచయిత మనుషుల జీవితగమనంలైనా, అనందించే విధానాలమైనా, మానవ సంబంధాలమైనా ఒక అద్యుత్తెను పుస్తకాన్ని ప్రాశాడు. అది పది లక్షల కాపేలమైగా అమ్ముడుపోయింది. ఆ పుస్తకం పేరు The Seven Habits of Highly Effective People, దినిని అనువదించాలనే ఉద్దేశంతో ఆయన అనుమతి కొనుం ప్రాయండం జరిగింది. ఆ అనుమతి లభించగానే తెలుగులో మీకండజేస్తాను.

ఈ పుస్తకం నా మీద ఎంత ప్రభావాన్ని చూపించిందంటే ఇది చదివిన తర్వాత ప్రత్యే చిన్న చిన్న ఆశాంతులు వుంటే అవస్తా తొలగిపోయాయి. జీవితం పట్ల ఒక నిజాయితో కూడిన దృక్కుఠం ఏర్పడింది. ఈ పుస్తకంలో ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్ గురించి రచయిత యిం విధంగా వివరించాడు.

“మన జీవితం అనేది మనం వన్న పరిస్థితులను బట్టి కాకుండా, మనం తీసుకునే విరుద్ధయాలమై ఆధారపడి వుంటుంది. సమస్య అనేది దాని ప్రత్యుత స్థితి పట్ల - దాని పరిణామాల పట్ల కాకుండా... మనం దాన్ని చూసి, ప్రతిస్పందించే విధానంలై ఆధారపడి వుంటుంది. మన శాస్త్రత ప్రవర్తనే మనకి గొప్పదాన్ని ఆపాదిస్తుంది. గొప్పదమనునేది కేవలం ఒక చర్య వల్ల రాదు. అది ఒక అలవాటు! అది ఒక బాధ్యత (Responsibility) కేవలం ఒక చర్య వల్ల రాదు. అది ఒక అలవాటు! అది ఒక బాధ్యత (Responsibility)

రస్సాన్నిచిలిటీ అంటే “**Response-ability**” ఒక విషయం పట్ల మనువు ప్రతిస్పందనా శక్తి రస్సాన్నిచిలిటీ. మరోలా చెప్పాలంటే ఒక విషయం మనకి చేసే ప్రతిస్పందనా శక్తి రస్సాన్నిచిలిటీ. మరోలా చెప్పాలంటే ఒక విషయం మనకి చేసే అపొయం కన్నా ఆ విషయం పట్ల మన ప్రతిస్పందన వల్ల వచ్చే అపొయం ఏక్కువ. అంతేకాదు. మనందరం, జిరుగుతున్న విషయాలకి బాధ్యత మనమీద వేసుకోకుండా అవతలివాళ్ల మీద నెపంగా వేయడానికి ప్రయత్నం చేస్తాం. బాధ్యత లేకపోవడమంటే అదే. ఉన్నతమైన ప్రో-ఆక్షివ్ థింకింగ్ పున్న వ్యక్తులు ఈ విధంగా తమ బాధ్యతల్లి అవతలి వారిపైకి వెళ్లివేయడు. అందువల్లే వారికి కోపం, అసూయ, ద్వేషం, పగ మొదలైన జాడ్యాలు రావు. ఇటువంటి వ్యక్తులు తమ చుట్టూ ఉన్న వాతావరణాన్ని ఆమే నిర్మించుకోగలుగుతాదు. ఎండ, వడదెబ్బ, తుఫాను మొదలైనవట్టి పీరియెమ్క్రూ ఆధీనంలైనే వుంటాయి. అవతలి వ్యక్తుల్లి వీరు తమ నమ్మకుంతో గెలవగలుగుతాదు. మన ఆత్మగౌరవాన్ని మనం ఇవ్వకుండా ఎవ్వరూ తీసుకోలేదు. బాధపడే గుణం మనకి లేకపోతే మనవ్వరూ బాధపెట్టేదురు. ‘ఇప్పుడు నేనిలా పుండరానికి కారణం నేను నిన్న చేసిన పసుల యొక్క పరిణామమే’ అని గాఢంగా నమ్మగలాలి. అప్పుడు ఇంకాకిరిపసులకి మనం బలిపపులమయ్యే అవకాశం లేదు. ఇంకాకిరికి వస్తుం కలిగించం”.

ప్రో-ఆక్షివ్ ఆలోచనల గురించి కోవే ఇంకా ఈ విధంగా వారించాడు. “నేను చేయలేను.... నేను ఇలాగే చేయగలను... అతని ప్రవర్తన వల్ల నేను పిచ్చేక్కిపోతున్నాను.... నేను మరో విధంగా చేయడానికి ఎవరూ అవకాశం ఇవ్వదు.... నేను చేయక తప్పదు... ఇదిగాక ఇంకేం చేయగలను?” లాటి ఆలోచనలన్ని రియాక్షివ్ ఆలోచనలు. దీనికి వ్యక్తిరేకంగా ప్రో-ఆక్షివ్ ఆలోచనలుంటాయి. “ఇంకా ఏ రకంగా యిం పసులు నేను చేయగలను?... ఈ

రెండు విధానాల్లో ఏది అవలంబిస్తే మంచిది? అవతలి వ్యక్తి పట్ల నా ప్రతిస్పందనని వేము ఎలాగా నిర్మారించుకోగలను?" మొదలైనవన్నీ ఈ విధమైన ప్రో-ఆర్టిష్ట్ లక్షణాలు. దీని గురించి వివరిస్తూ కేవేళక గొప్ప ఉదాహరణ ఇచ్చాడు. "రియూవీస్ మనములకి ప్రేమ అనేది ఒక స్పుర్ణందన (ఫీలింగ్). కానీ ప్రో-ఆర్టిష్ట్ మనములకి ప్రేమ అనేది ఒక క్రియ. అది ఒక పని. ఒక త్యాగం. ప్రేమంటే కేవలం ఇవ్వదమే. ఒక శిఖపుకి జన్మనిచ్చిన తల్లి ఎంత స్సార్టరపొతంగా ఆ పని చేస్తుందో అలా జన్మనిచ్చడంలో ఎంత అనందం పొందుతుందో ప్రేమ కూడా అలాంటిదే అంటాడు కోవే. "Love is a value that is actualised through loving. Pro-active people sub-ordinate feelings to values"

దబ్బు సంపాదించడానికి, ఈ విధమైన ఆలోచనా దృక్పథానికి సంబంధం ఏమిటన్సు అనుమానం మీకు కలగవచ్చు. ఈ క్రింది అంశాలు చదివితే ఆ విషయం మరింత విశదంగా తెలుస్తుంది.

* * *

మనిషి జీవితానికి, వ్యాపారానికి దగ్గర సంబంధం వుంది. జీవితంలో గెల్లిస్తే అనందం, సంతోషం, సుఖం లభిస్తాయి. వ్యాపారంలో గెల్లిస్తే దబ్బు, గౌరవం లభిస్తాయి. కాబట్టి ఇప్పుడు మనం నిజానికి యా అధ్యాయంలో దబ్బు సంపాదించడం ఎలా ఇన్న విషయం చర్చిస్తున్నా, యా వ్యాపార్లో "వ్యాపారం" అన్న పారానికి బదులు "జీవితం" అన్న పదం పెట్టుకుంటే అది రెండింటికి వర్తిస్తుంది. ఆ విధమైన దృక్పథంతో యా అధ్యాయం చదవండి.

జీవితంలోనూ, వ్యాపారంలోనూ ఆరు రకాల "మూవ్స్" (ఎత్తులు) వుంటాయి. వాటి గురించి మనం యిప్పుడు తెలుసుకుండాం.

1. గెలుపు/ఓటమి

ఒక మనిషిగెలవాలంటే మరొక మనిషి ఓడిపోవాలి అని ఈ దృక్పథం చెపుతుంది. ఇది చాలామంది నమ్మి క్రియ. ఇది అన్ని విషయాల్లోనూ మారుతాతం కర్ఱ్క్ కాకపోవచ్చు. ఈ విభాగంలో మన ప్రత్యుత్తిని ఓడించడం మన ఆశయమవుతుంది. ముఖ్యంగా పరుగుపందాల్లో, ఇతర క్రీడల్లో, మల్లయుద్ధంలో ఇది తప్పనిపరి. మనం గెలవాలంటే అవతలి వ్యక్తి ఓడిపోక తప్పదు.

కానీ వ్యాపారానికి సంబంధించినంతవరకూ ఇది పూర్తిగా నిజం కాదు. ఉదాహరణగా విమల, జె.కె.ట్రిప్పు, గోల్ఫ్స్ట్రోక్ సిగరెట్స్ మొదలైన వస్తువుల్ని తయారుచేసే సంస్థల్ని తీసుకోవచ్చు. బాంబేదయింగ్, డన్వలవ్ ట్రైన్, చార్మినార్ సిగరెట్స్ లాంటి వస్తువులు

మార్కెటలో ఎంత ప్రాచుర్యంలో వున్నా కూడా ముందు చెప్పిన సంస్థలు తమ మార్కెట్ని విస్తుతపరుచుకుంటూనే వున్నాయి. ఈ విభాగంలో మనం గెలవాలంటే అవతలి వ్యక్తిని వాసనం తెయ్యక్కల్లేదు. వారికన్నా మంచి నాట్యమైన సరుకు మనమివ్వడం ద్వారా మన మార్కెట్ని విస్తుతపరుచుకోవచ్చు. గెలుపు/ఓటమి సూత్రం యొ రంగానికి వర్తించదు. మార్కెటలో ప్రేశపడితే అది మనని సమూలంగా నాశనం చేసేదైతే, అప్పుడు యొ రక్కున ఎత్తు తప్పదు. ఉదాహరణకి దీములు కుట్టకుండా వుండడం కోసం వళ్ళంతా రాసుకునే క్రీమ్ ఒకటి మార్కెటలోకి వచ్చింది. ఆ కాలంలో అది బాగా విస్తుతమైన మార్కెట్ను సంసారించగలిగింది. కానీ ఆ తర్వాత మస్టిచో కాయల్స్, ఆ తర్వాత ఎలక్ట్రిక్ మాట్ల వచ్చాయి. వంటికి క్రీమ్ రాసుకునే విధానాన్ని ప్రజలు అంతగా ఇష్టవుడలేదు. అది మార్కెటలోచి మాయుషైంది. గెలుపు/ఓటమి ఎత్తుంటే ఇదే.

నిజసీవితంలో కూడా ఇది మనం గమనించవచ్చు. ఇద్దరు కొడుకులుంటే ఒక కొడుకుని బాగా పొగడడం ద్వారా పేరెంట్ రెండో కొడుకుని మానసికంగా నాశనం చేస్తుంటారు. ఇది హారికి తెల్కుండానే జరుగుతుంటుంది. ఒక చిన్న పిల్లలాడి మనసులో ఈ విధమైన ముద్రపడితే అతడు ఈ గెలుపు/ఓటమి విభాగంలో ఓటమివైపు జారిపోతాడు. దానికితోడు ఇప్పేరియారిటీ కాంప్స్ బయలుదేరవచ్చు. ఇంక్కు మనంచి జీవితమంతా నిరాశాపూరిత దృక్పథంతోనే కొనసాగే ప్రమాదం ఉంది. మనం మనపిల్లల్చిగానీ, మన స్నేహితుల్చిగానీ 'హారికున్న' శక్తియుక్తుల్చిబట్టిగాక, మనకి తెలిసిన 'మరొకరీ' శక్తియుక్తులతో పోల్చుకుని అభిప్రాయాలు ఏర్పరచుకుంటాం. ఉదాహరణకి ఇద్దరు కూతుళ్లు వున్నారునకుండాం. ఒక అమ్మాయి చదవులో బాగా దిట్ట అయి వుండవచ్చు. మరొక అమ్మాయికి చిత్రలేఖనం అభిలాష వుండవచ్చు. చదువులో వున్న అమ్మాయి ప్రతిరోధా స్ట్రోక్ వెళుతుంది. కాబట్టి, అమెకి మార్కెటు బాగా వస్తాయి కాబట్టి ఆమె తన వైపుటాయ్యామీ చూపించుకోగలుగుతుంది. చిత్రలేఖనంలో అభిరుచి ఉన్న అమ్మాయి ఇంకా ఏ గురువు దగ్గర విద్య ప్రారంభించలేదు కాబట్టి, కొద్ది కొద్దిగా మాత్రమే తన వైపుటాం ప్రదర్శించగలుగుతోంది. వెంటనే ఆ తల్లిదండ్రులు పెద్దమై తమ జీవితాన్ని ఉద్దరించడానికి పుట్టిన అమ్మాయిగానూ, రెండో అమ్మాయిని ఎందుకూ పనికిరాని నిర్దికమైనదిగానూ ముద్రవేసేస్తారు.

పెద్దవెద్ద వ్యాపారాల గురించి, వ్యాపారంలో గెలుపు/ఓటమి గురించి చర్చించబోయే ముందు ప్రథమంగా మనం యాగెలుపు/ఓటమిని మన జీవితాలకి అన్యయించుకోవలసి వుంటుంది.

2. ఓటమి/గెలుపు

కొంతమంది జీవితాల్లో ఈ రెండో రక్కున దృక్పథం నరనరాల్లోనూ జీస్ట్రించు పేయి వుంటుంది.

విజయాసికి ఐదు మెట్లు

"మీ ఇష్టం వచ్చినట్లు మీరు చేసుకోండి. అది నాకు ఇష్టమే"

"నేను మీ గురించి ఏం చేయమంటే అది చేస్తాను"

"నా ఖర్చు ఇంతే. నెనెప్పుడు ఏ పనిచేసినా ఇలాగే జరుగుతుంది".

"ఎందుకో అందరూ తమ అభిప్రాయాల్ని నా మీద రుద్రదానికి ప్రయత్నిస్తారు. నేనేం చేయలేను".

"అనవసరమైన గొడవలు పడడం నా కిష్టం వుండదు.

"వీలైనంతవరకూ సర్వకుపోవడానికి ప్రయత్నిస్తాను".

"అమ్మా మా అత్తగారు చాలా డామినేటింగ్ పర్సనాలిటీ. ఆవిడతో గొడవపడితే ఇక ఆ ఇంట్లో వుండడం కష్టం".

ఓటమి/గెలుపు దృక్కుధానికి ఇప్పు ఉదాహరణలు. ఈ విధమైన దృక్కుధం - గెలుపు/ఓటమి దృక్కుధం కన్నా బాధాకరమైనది. మనం గెలవడం కోసం అవతలివారు నష్టపోయినా ఫర్మలేదనుకుంటే కనీసం 'గెలుపు' మనతో వుంటుంది. అవతలివాళని గెలిపించడం కోసం మనం ఓటపోవడానికి సిద్ధపడితే మనకి 'బిటమీ' మిగుల్లుంది -

- మనం త్యాగం చేస్తున్నామనో
- మన సెక్యూరిటీ పోతుందనో
- అవతలి వాళని బాధపెట్టడం ఎందుకనో
- ఎందుకీ రభస ఆనో
- మనం అవతలివాళ దృష్టిలో మంచిగా వుండడం కోసమో

ఈ విధంగా ప్రయత్నిస్తుంటాం. దీన్ని ఆసరాగా తీసుకుని అవతలివారు తమ దుఃఖం ద్వారానో, మనమీద వున్న అధికారం చేతనో, మనని తమ గుపెటల్కి తీసుకోవడం ద్వారానో, తమ మీద మనకి జాలి కలిగేలా ప్రవర్తించటం ద్వారానో - మనల్ని గెలుస్తుంటారు. మన బిటమిని కూడా మనం గొప్ప త్యాగం అనుకుని సంతృప్తి పడుతుంటాం. ఓటమి/గెలుపు దృక్కుధం ఇంత నిర్దూకమైనది.

వ్యాపారంలో నష్టపోయినవాళ్లు కూడా - "నాకా వ్యాపారం అచ్చిరాదు. వ్యాపారం చెయ్యాలంటే తప్పకుండా మోసం చెయ్యాలి. నాకా మోసం చాతకాదు. ఈ ఎత్తులూ, నక్కజిత్తులూ నేను నటించలేను. నేను చాలా సున్నిత మనస్యుణ్ణి. నేను నిజాయితీ పరఱ్ణి" అంటూ ఆత్మవంచన చేసుకుని తమ యొక్క ఓటమి/గెలుపు దృక్కుధాన్ని సమర్థించుకుంటారు. భాగస్వాముల వ్యాపార రంగంలో కూడా యా విధమైన ప్రవృత్తిని మనం గమనించవచ్చు. ఇద్దరు వ్యక్తులు భాగస్వాములుగా వ్యాపారం పెడితే, కొంత కాలానికి పారు విడిపోవలసి వ్యైచ ఒక వ్యక్తి తనకున్న తెలివిచెటలతో బలంతో, వాక్కాతుర్యంతో అవతలి పార్టనరీని నష్టపరచి తను లాభం పొందితే, ఆ నష్టపడిన వ్యక్తి తనకు రావలసిన వాటా కోసం పోరాడుకుండా "ఇదింతే, నాకు చాతకాదు. మంచికి న్యాయం జరగదు" అనే మనస్తత్వాన్ని కలిగి వుండడం ఈ విభాగంలోకి పస్తుంది. ఓటమిని మంచితనానికి ఆపాదించుకోవటం ఎంత దౌర్ఘాటం.

తన యొక్క శక్తిసామర్యాలు తెలుసుకోకుండా, వున్న దానికన్నా ఎక్కువ శక్తిని తనకి తానే ఆపాదించేసుకుని, ఒక రంగంలో ప్రీరుదాలమకున్నప్పుడు ఆ వ్యక్తి తుపక నష్టపోతాడు. ఉదాహరణకి అప్పుడే రచనలు ప్రోరంభించిన ఒక రచయిత తోలి స్టోర్ముల అచ్చయిందనుకుండా. ఇద్దరు, ముగ్గురు పట్టిప్పర్ దగ్గర ఎక్కువ డబ్బు సీరియల్ యొక్క ప్రభావం జనాల్లో తుడిచిపెట్టుకుపోతుంది. అప్పాదించెవరూ ఆ సంపాదించడానికి బేరం పెడతాడు. ఆ బేరసారాల్లోనే సంపత్తురకాలం గడిచిపోయి, ఆ సంపాదించవచ్చు - అన్న విషయం ఆ రచయిత గ్రహించాలి. అలా ఆలోచించడు. ఇలా సంపాదించవచ్చు - అన్న విషయం ఆ రచయిత గ్రహించాలి. అలా ఆలోచించడు. ఇలా మెరటి పుప్పకంతోనే మరుగున పడిపోయినవాళ్లు చాలామంది నాకు తెలుసు. ఈ మెరటి పుప్పకంతోనే మరుగున పడిపోయినవాళ్లు చాలామంది నాకు తెలుసు. ఈ రకమైన దృక్కుధంతో వీరు 'బిటమీ' విభాగంలోకి చేరుకుంటారు. తమ బిటమి ద్వారా అవతలివారికి గెలుపు సంపాదించిపెడతారు. "పోనీలే పాపం ... ఏదో" అన్న పదాలు నిరంతరం వీరి నోటిముంచి వినపడుతూ వుంటాయి. జాలి - వీరి ఓటమికి సమర్థనగా మిగుల్లుంది.

3. ఓటమి/బిటమీ

నేను నాశనమైపోయినా ఫర్మలేదు. అవతలివాడు మాత్రం సమూలంగా తుచిచిపెట్టుకుపోవాలి - అన్న మనస్తత్తుం యా విభాగంలోకి పసుంది. అవతలివాడు ఓటమిపోయినా ఫర్మలేదు. నేను మాత్రం తప్పక గెలవాలి అన్న మనస్తత్తుం వున్న ఇద్దరు యొక్కంతోనే విధమైన దృక్కుధంతో వీరు 'బిటమీ' విభాగంలోకి చేరుకుంటారు. తమ బిటమి ద్వారా యుద్ధంలోకి దిగుతారు. కోర్టు కేసుల్లో ఇటువంటి మనస్తత్వాన్ని మనం బాగా గుండ్రంలోకి దిగుతారు. కోర్టు కేసుల్లో ఇటువంటి పోటీ ఆక్కడక్కడ మనకి గమనించవచ్చు. భార్యాభ్రత మధ్య కూడా ఇటువంటి పోటీ ఆక్కడక్కడ మనకి కనబదుతుంటుంది. ఇద్దరూ ఒకరి నొకురు తిట్టుకుని, కొట్టుకుని, చివరికి పిల్లల్ని నాశనం చేస్తారు. ఇద్దరికి సుఖం వుండదు. సంసారం నరకమవుతుంది. ఇద్దరికి తమేం కోలోతున్నామో తెలుసు. కానీ ఒక్కరు కూడా సరిదిద్దుకోవటానికి ప్రయత్నించరు. ఒకవేళ అలా సరిదిద్దుకుంటే తామీ ఓటమి/గెలుపు విభాగంలోకి వెళ్లిపోతామేమానని భయం. కానీ చిత్రమేమిటంటే ఓటమి/బిటమీ విభాగం కన్నా ఓటమి/గెలుపు విభాగం కొద్దిగానైనా మంచిది. కానీసం అవతలివాడికి సంతృప్తినా కలుగుతుంది.

వ్యాపారంలో ఇటువంటి మనస్తత్తుం వుంటే చాలా కష్టం. అవతలివాడిని ఓటమిపోయినట్లు మనం ఓటమిపోయినా తుచిచిపెట్టుకుపోవడానికి కూడా సిద్ధపడినప్పుడు ఇద్దరూ వీధినపడే పరిస్థితి ఏర్పడుతుంది. బాంబే, ఛిల్లీ దినప్రతికల్లో ఇటువంటి పోటీ ఏర్పడి చివరికి రెండు రూపాయలు ఫార్మిడెన్ దినప్రతికిని అర్థరూపాయికి అమేస్ట్రిటివరకూ వచ్చారు పోటీదారులు. దీనివల్ల మొత్తం ప్రతికి ప్రపంచానికి నష్టం ప్రయత్నించి వచ్చారు. ప్రయత్నించి ఏర్పడిన మొన్సెస్ట్రీస్ మనం గమనించాలి.

ఈ మనస్తత్వం వన్న వ్యక్తికి “శత్రువే” పూర్తిగమ్యం అవుతాడు. మిగ్గా విషయాలన్ని మానేసి, కేవలం శత్రువుని నాశనం చెయ్యడం ఎలా అని అలోచించి ఆపరిణామ క్రమంలో తనే పూర్తిగా నాశనమైపోతాడు.

“ఈ ప్రపంచంలో అందరూ ఓడిపోవడం మొదలుపెడితే నేను నా ఓటమికి పెద్ద బాధపడునక్కరలేదు” అన్న మనస్తత్వం కూడా యా విధమైన విభాగంలోకి మనమన్ని చేరుస్తుంది. సినిమా రంగంలో మరో నిర్మాత (దర్శకుడి) చిత్రం ఫెయిలైతే సంతోషించే సినిమా వ్యక్తులందరూ ఈ కాటగిరీలోకి వస్తారు.

4. గెలుపు

ఈ విభాగంలో వ్యక్తులు అవతలి వాళ్లగురించి అసలు పట్టించుకొనే పట్టించుకోరు. అంతా తమ కేంద్రంలో వీరు దృష్టి సారిస్తారు. తమ యొక్క ప్రవర్తన వల్ల, చర్యల వల్ల, వ్యాపారంలో తను చేస్తున్న పనుల వల్ల, ఎవరికి లాభం వస్తోంది, ఎవరు నష్టపడుతున్నారూ అన్న విషయాలేపి పట్టించుకోకుండా కేవలం తమ స్వంత లాభం మాత్రమే వీరు చూసుకుంటారు.

5. గెలుపు లేదు/ఓటమి లేదు

ఒక బాంధవ్యాంలో ... ఒక వ్యాపారంలో, మనం అవతలి వారికిగానీ, అవతలివారు మననించిగానీ ఏమీ పొందలేమని నిశ్చయించుకున్నాక, మనం అవతలి వారితో రాజీపడునండా (లేదా) వారిని నోపించుకుండా మొత్తం మన తలుపులు మూడేసుకోవడం ఈ విభాగంలోకి వస్తుంది. ఇద్దరికి లాభం లేని పరిస్థితిలో ఆ వ్యాపారంగానీ, ఆ సంబంధం కానీ నిలుపుకోవడం అనవసరం అన్న మానసిక స్త్రీతి ఇది. అవతలివారి మీద ఆధారపడి ఉండడం లేదా అవతలి వారి మొచ్చుకోలు కోసం వారితో కలిసి ఉండటం కన్నా వారితో సంబంధాలు తెంచుకోవడం వల్ల మనకి లాభం వస్తున్నపడు ఇది మరింత ఉపయోగకారి అపుతుంది. ఇటువంటి పరిస్థితిలో మనం ఉన్నపుడు, అవతలి వారు తమ ఏపు ద్వారానో, కంటోల్ ద్వారానో, సామాజిక నియమాల్ని చూపించి బెదిరించో మనల్ని ఆకట్టుకోవడానికి (ఓడించడానికి) ప్రయత్నం చేస్తారు. అప్పుడే మనం గెలుపు/ ఓటమి విభాగంలోంచి ఈ విభాగంలోకి రావడానికి ప్రయత్నం చేయ్యాలి. కానీ దీనికి చాలా మానసిక సైర్పం అవసరం.

ఒక చీరల పొపులో మీకాక చీర బాగా నచ్చిందనుకుండాం. పొపువాడు దాన్ని 550కి మద్రాసునించి తెచ్చాడు. దాని ఖరీదు అరు వందలు చెప్పాడు. మీకు ఆ చీర ఖరీదు అయిదు వందల కన్నా ఎక్కువ చెయ్యడని అనిపించింది. కానీ అటువంటి చీర కోసం మీరు ఎన్నాట్లుగానో ఉప్పిట్లురుతున్నారు. ఎక్కడా దొరకలేదు. మీ మొహంలో ఆ భావాన్ని పొపువాడు పసిగట్టాడు. మీరు బట్టటిచ్చారు మెట్ల వరకూ వచ్చారు. మెట్లు దిగుతున్నారు. వెనక్కి వెళ్లి కొండామా అనుకుంటున్నారు.

పైన చెప్పిన అయిదు విభాగాల్లో ఏదో విభాగంలోకి మీరు కానీ, ఆ పొపువాడుకానీ తప్పకుండా ప్రవేశిస్తారు. “సరే అయిదొందలకి తీసుకోండమ్మా” అని అతడంటే, మీరు గెలుపు/ఓటమి విభాగంలోకి వస్తారు. ఆరొందలకి కొంటే ఓటమి/గెలుపు విభాగంలోకి, గెలుపు/ఓటమికి వెళ్లిపోతే గెలుపులేదు/ఓటమిలేదు విభాగంలోకి వస్తారు. మరి గెలుపు/కొనకుండా వెళ్లిపోతే గెలుపులేదు/ఓటమిలేదు విభాగంలోకి వస్తారు. ఒక గెలుపు ఎలా? ఇది ఎలాగో చర్చించబి యేముందు మరో విషయం పరిశిల్చాడో. ఒక వ్యాపారంలోకానీ, బాంధవ్యాంలోకానీ మీరు తలుపులు మూసివేయదల్చుకుంటే వ్యాపారంలోకానీ చీర బాంధవ్యాంలోకానీ మీరు తలుపులు మూసివేయదల్చుకుంటే వ్యాపారంలోకానీ ఆ విషయం స్వప్తంగా తెలిసేలా చేయండి. “ఈ తలుపులు తెరిచి అవతలివ్యక్తి ఆ విషయం స్వప్తంగా తెలిసేలా చేయండి. “ఈ తలుపులు తెరిచి ఉండడం ద్వారా నేను సిగిలోకి ప్రవేశించడంకానీ జరుగుతుంది. దానివల్ల మనిద్దరిలో ఏ ఒక్కరికీ సౌకర్యం కలగబోదిని నేను భావిస్తున్నాను. అందువల్ల తలుపులు మూసిసుకుంటున్నాను” అని. ఆ విధంగా చెప్పడం ద్వారా మనకి శత్రువులు తక్కువ అవుతారు. వ్యాపారానికి కూడా ఇది వర్తిస్తుంది “నేను ప్రస్తుతం యొక్క తలుపులు తక్కువ అవుతారు. వ్యాపారానికి కూడా ఇది వర్తిస్తుంది నేను ప్రస్తుతం యొక్క చీరనికి ఒక్కపోడానికి కారణం - దాన్ని కొనటం వల్ల నాకు నష్టం వస్తుందని! ఒకేచేసి గురించి నేనే నష్టానికి ఒక్కపున్నా, ఆ తర్వాత నేను ఎక్కువ ధరకి కొన్నందుకు ఒకేచేసి గురించి నేనే నష్టానికి ఒక్కపున్నా, ఆ పర్యాప్తమే వచ్చుటానికి తాత్కాలికంగా నేను ఈ పరిస్థితి ఏర్పడచు. దాన్ని తొలగించుకోవడానికి ప్రస్తుతానికి తాత్కాలికంగా నేను ఈ విషయాలు గెలుపు/గెలుపులో చర్చాడం. (దీని గురించి తలుపులు మూసిస్తున్నాను” అని అవతలి వ్యక్తికి చెప్పుటమన్నమాట. (దీని గురించి విగతా వినరాలు గెలుపు/గెలుపులో చర్చాడం).

గెలుపు/గెలుపు

ఇద్దరికి లాభదాయకమైన, ఇద్దరికి సంతోషకరమైన చర్యలు చేపట్టడం ఈ విభాగంలోకి వస్తుంది. భార్యని పోషించడం కోసం భర్త కష్టపడతాడు. భర్తకి ఇల్లు నిర్మించడం కోసం భార్య కష్టపడుతుంది. ఇలా ఇద్దరూ కలిసి గెలుపు/గెలుపు విభాగంలో చేస్తున్న పనిని “పోమ్” అంటారు. ఒక భార్య ఉద్యోగం చేస్తుంది. వేళ్లేళ్లకి చేస్తేళ్ల తోడైనట్లు భర్తతో కలిసి ఆర్టికావసరాల కోసం డబ్బు సంపాదిస్తుంది. భర్త ఆమెని అర్థం చేసుకుంటాడు. ఇది కూడా గెలుపు/గెలుపు విభాగంలోకి వస్తుంది.

అంతకుముందు చెప్పిన ఉధారణలో ... మీరు పొపు మెట్లు దిగుతుండగా పొపువాడు “అయిదు వందలయాభైకిస్తాను, తీసుకోండమ్మా” అన్నాడనుకోండి. మీకు వెంటనే గెలిచిన భావం కలుగుతుంది. నిజానికి మీరు భాచ్చితంగా అయిదు వందల రూపాయలకి మాత్రమే మానసికంగా ప్రివేరైట్నారు. అటువైపు పొపువాడు కూడా మీరు వెనక్కి వచ్చి అరు వందల రూపాయలకి ఆ చీర భాచ్చితంగా తీసుకుంటాడు. కానీ వెంటనే యాభై రూపాయలు దిగి వచ్చాడు. మీరూ సంతోషంగా యాభై రూపాయలు ఎక్కువిచ్చారు. గెలుపు/గెలుపు కొంతవరకూ ఇలాంటిదే. ఆ చీర కొనకపోవటం కన్నా యాభై భర్త వెట్టడం తక్కువ చిగులు నిచించి కడా. లేకపోతే చాలాకాలం మనసు పీకుతూ ఉండేది. అపునా? ఈ గెలుపు ఖరీదు యాభై.

ఇలా చేయడం వల్ల మీరు మరో చీర కొనడానికి ఆ పొతుకే వెళ్లే అవకాశం చాలా పుంది. అదేకానీ ఆ పొతువాడు మీకు ఆరువందలకి ఒక్క బైసా కూడా తగ్గించును అని చెప్పి ఉంటే మీరు ఇంకో పొతు వెతుక్కునే అవకాశం ఉంది. మిమ్మల్ని అతడు తన రెగ్యలర్ కష్టమర్ చేసుకున్నాడు. ఇలాంటి యాభైలు మరో వంద సంపాదిస్తాడు. బైగా మిమ్మల్ని అతడు, అతడిని మీరూ కోలోలేదు. మీ 'ఇష్టం' ఖరీదుని అతడు యాభై రూపాయలు తగ్గించాడు. అతడి కష్టం ఖరీదుని మీరు యాభై పెంచారు. గెలుపు/గెలుపు అంటే అదే.

*

*

*

షై ఆరు విభాగాల్లో ఏ విభాగం మంచిదని మీరు అనుకుంటున్నారు?
గెలుపా?
గెలుపు/గెలుపా?
గెలుపు/బిటమా?

నాకు తెలిసినంతలో ఏదీ పరిపూర్ణమైనది కాదు. చివరికి గెలుపు/గెలుపు అనేది కూడా కేవలం అందరికి అన్ని సంపూర్ణమైన స్తుతిలోనే లభిస్తుంది. ముఖ్యంగా ఈ పోతీ ప్రపంచంలో అది అన్ని సమయాల్లోనూ సాధ్యం కాదు. ఒక వ్యవహారంలో ఇద్దరూ గెలవాలంటే ఎలా? ఇంతకుమందు చెప్పినట్టు పరుగుపండాల్లోనూ, కొన్ని నీర్తీతమైన వస్తువుల అమ్మకంలోనూ ఇది ప్రాణీకర్తగా సాధ్యం కాదు. పోతే ఓటమి/బిటమి, ఓటమి/గెలుపు లాంటివి నిశ్చయంగా మనం మన జీవిత డిక్కనరిల్లోంచి తొలగించు కోవలసిన విభాగాలు. మనం ఏ విభాగంలో చేరాలా అనేది ఒక్క బిటమి పనిని బట్టి ప్రత్యేకంగా ఆలోచించుకోవలసి వుంటుంది. ఉదాహరణకి గెలుపు/బిటమి అన్నది తీసుకుండాం. మనం గెలుస్తాం. అవతలివారు ఓడిపోతున్నారు. దీనివల్ల మనకి జరిగే నష్టం ఏమీ లేదు. అయితే ఈ గెలుపు తాత్కాలికం కావుచు. ఒక్కసారి (శాశ్వత సంబంధాల్లో ఆలోచిస్తే) మనం ఆ ఓడిపోయిన వ్యక్తిని పూర్తిగా వదలుకోవలసిన పరిస్తృతి ఏర్పడవచ్చు. అతడు మని వదిలేసి మనతో పూర్తిగా వ్యాపార సంబంధాలు మాయెయ్యవచ్చు. ఉదాహరణకి మన సర్కిల్లో వున్న ఒక స్నేహితుడిని మనం గెలిచేస్తూ ఏడిపుస్తూ వున్నామనుకోండి. మన గెలుపూ-అతని ఓటమి మనకి నిరంతరం సంతృప్తి లభిస్తునే ఉంది. కొంతకాలం భరించాక ఆ కుర్రవాడు మనని వదిలేసి మరో స్నేహ బ్యందంలోకి చేరిపోయాడనుకోండి. అప్పుడు శాశ్వతంగా నష్టపోయేది మనమే తప్ప ఆ కుర్రవాడు కాదు. ఎందుకంటే అతడు మన కంపెనీలో వుండడం వల్ల ఇప్పటివరకూ అనందించిని మనమే కదా ఇప్పుడు కొత్త కంపెనీలో అతడు ఆనందం పాందుతూ వుండి వుండవచ్చు. అతన్ని కోలోవడం వల్ల ఆ ఆనందం పోగట్టుకున్నది కూడా మనమే అయ్యం కదా. గెలుపు/బిటమి ఆ విధంగా ఫైల్ అవుతుంది.

ఈ విధమైన రకరకాల మూల్వు గురించి చర్చించాక ఇప్పుడు మనం డబ్బు అందజేసే గెలుపు, ఓటములూ ఇచ్చే తృప్తి గురించి అలోచిద్దాం!

డబ్బు - తృప్తి

ఒక ప్రేమికుడుతన ప్రెయురాలి గుర్తింపు పొందడం కోసం తెల్లవారురూమన్ నాలుగింటి వరకూ మేలుకుని ఒక ప్రెమలేఖ ప్రాస్తాడు. దానికోసం కొన్ని వందల కాగితాలు చెంపేసి చిన్న ప్రెమలేఖిని తయారుచేస్తాడు. ఇది అందరికి తెలిసిన విషయమే, అవతలి మనిషి నుంచి (ముఖ్యంగా ఆపోజిట్ సెక్స్ నుంచి) గుర్తింపు పొందడం అనేది ఆ వయసులో తన జీవితాశయంగా భావించడంలో విచిత్రం ఏమీ లేదు. కానీ కొంత వయసు పెరిగాక ఆశయాలు మారుతుంటాయి. ఒక చిత్రకారుడు నెలల తరబడి శ్రమించి ఒక చిత్రం వేసినా, ఒక రచయిత అపోరాత్రాలూ మేలుకొని ఒక రచన చేసినా, అది గుర్తింపు కోసమే. అంటే యవ్వనంలో ప్రీయురాలి గుర్తింపు కోసం తపనపడ్డ వ్యక్తి కాలక్రమేణా 'ప్రపంచం' గుర్తింపు కోసం ప్రయత్నిస్తాడు.

ఈ గుర్తింపు కేవలం క్రిత్తి కోసమే కాకుండా సమాజంలో ఒక స్థానం కోసం అయ్యంటుంది. ఆ స్థానం ఒక మనిషికి, తనకున్న కళ ద్వారా కానీ, డబ్బు ద్వారా కానీ, పరపతి ద్వారా కానీ, అధికారం ద్వారా కానీ సంక్రమిస్తుంది. అందుకే రాజకీయ వాయములు పదవి కోసం అంత తాపుత్రయపడతారు. డబ్బున్నవారు మరింత డబ్బు సంపాదించడం కోసం జీవితాన్ని వెచ్చిస్తారు. కళాకారులు తమ కళని పెంపాందించుకోవడానికి అపోరాత్రులూ ప్రయత్నిస్తారు.

కేవలం ఒక గల్లిపైండ్ (లేక భార్య) గుర్తింపు కోసం యవ్వనకాలంలో కష్టపడ్డ మనిషి, తరవాతి పరిణామ క్రమంలో ప్రపంచ గుర్తింపు కోసం తాపుత్రయపడడం (ప్రారంభించిన ప్రముఖ, అతడిలో ఏ నైపుణ్యమూ లేకపోతే, కృష్ణ చేయకపోతే అతడు సామాన్యవుతాడు. అలాకాకుండా కృష్ణ నైపుణ్యం ఉన్నవాడైతే గొప్పవాడవుతాడు. సామాన్యడిగా వుంటూ ఏ కృష్ణ లేకుండా గొప్పవాడిలా మారాలనుకున్న వ్యక్తి - మౌసం చేయడం' తన జీవిత విధానంగా చేసుకుంటే, అప్పుడు రకరకాల పద్ధతుల ద్వారా స్వాయాస్వాయాలు అలోచించుకుండా డబ్బు సంపాదించడం ప్రారంభిస్తాడు. దీని ఆధారంగానే డైరీ ఆఫ్ మిసెన్ శారద్ లో ఒక కొటిషన్ ప్రాశాను.

"తెల్లిన నాడు నీతిపరుడైతే మేధావో, టీరో, లెక్కరరో అవుతాడు. తెల్లిన నాడు నీతిని వదిలివేస్తే కోట్లుసంపాదిస్తాడు. బలమైన నాడు నీతిపరుడైతే శ్రామికుడో, కర్మకుడో అవుతాడు. నీతిని వదిలిస్తే రాజకీయ వాయముడో, రాడీయో అవుతాడు" అని.

సమాజంలో గుర్తింపు పొందడం కోసం డబ్బు సంపాదించడం లక్ష్మంగా పెట్టుకున్న కొంతమంది కొంతకాలానికి ఆ వ్యవసంలో మునిపిటిటురు, పారికి డబ్బుంటే చాలు. అది ఏ విధంగా వచ్చింది, దాన్ని సంపాదించడం కోసం ఎంత అప్రతిష్టాపిలు అవుతున్నాం విజయాశుకి ఐదు మెట్లు —

అన్న విషయం ఆలోచించరు. ముఖ్యంగా చికటి వ్యాపారం చేసేవారు, రాజకీయ సాయకులు, ద్వంద్వార్థులతో సినిమాలు తీసేవారు ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. నిరంతర ఆత్మవంచనతో బ్రతుకుతారు.

కీర్తి కోసం బ్రతికినా, ఆర్థించడం కోసం బ్రతికినా మనకి ఆ సంపాదించే విధానంలో అసంతృప్తి ఉండకూడదు. అలాంటి అసంతృప్తి వున్న వశంలో మొదల్లోనే దాన్ని వదులుకోవడం మంచిది. అలా అన్పెన్ని, కేవలం కల్గో గంజో తాగి తృప్తిగా బ్రతకోచ్చు. డబ్బెందుకు' అని ఎవర్నా అంటే, అంతకన్నా స్ఫూర్హిడ్ వాదన మరొకటిలేదు. మరి ఏదెక్కువ? డబ్బా? తృప్తా?

నేను సినిమారంగంలో వున్న రోజుల్లో కొంతమంది దర్శకులు, నిర్మాతలు తీవ్మైన అసంతృప్తితో బాధపడడం గమనించాను. వీరికి ఎంతో కొంత కీర్తి వున్ది. కోట్ల కొలదీ ఆస్తి వుంది. అయినా కూడా ఈ అసంతృప్తి వారిని వదిలేది కాదు. భార్యాభిడ్డలని ఎక్కడో వదిలేసి, కేవలం డబ్బు సంపాదించడం కోసం మద్రాసు చేరుకున్నామన్న బాధ వీరిలో కనపడేది. ఒక ప్రముఖ పాటల రచయిత తాగినపుడ్లల్స తాను రాస్తున్న అట్లిల సాహిత్యాన్ని తల్పుకుని రోదించడం నాకు తెలుసు. అలాగే ఒక దర్శకుడు - ఎన్నాళ్లు తీసినా, ఎన్నాళ్లు చేసినా ఒకే రకం సినిమాని, ఒకేరకం పాటలని వేరు వేరు విధానాల్లో చిత్రీకరస్తున్నానే తప్ప, ఏ మాత్రం కొత్తదనం మాపించడం లేది అని మధువండుతుండేవాడు. ఒక స్టోయికి వచ్చిన తరువాత, ఏదైనా కొత్తదనం కోసం ప్రయత్నించినా, లేక తమ జీవిత విధానాన్ని మార్చుకున్నా - పూర్తిగా పెయిలైపోతామనే భయం పీరిని నూతనత్వం మైపు వెళ్లినిచేయి కాదు.

ఇక్కడనేను basic luxuries అనే ఒక కొత్తవదాన్ని పరిచయం చేయడల్చుకున్నాను.

బేసిక్ లగ్గర్స్

కలోగంజో తాగి పోయిగా బతికేస్తే చాలు అని పూర్వం అనుకున్నట్టు ఈ రోజుల్లో అనుకోవడానికి వీల్లేదు. పొద్దున లేప్తే సాయంత్రం వరకూ డబ్బు అవసరం చాలా ఉంటుంది. 'ముఖ్యావసరాలు' అన్న పదం మన నిఘంటువల్లోంచి మాయమవుతోంది. సొఖ్యం కూడా అవసరంగా మారుతోంది. సైకిల్ వున్నవాడికి సూటర్ సొఖ్యం. సూటర్ వున్న వాడికి కాదు సొఖ్యం. తరువాత ఎయిర్ కండిషనర్ సొఖ్యం. ఆ తరువాత.....?

సొఖ్యం అంటే ఏమిటి?

ఒక ఎయిర్ కండిషనర్ కాదు, ఎయిర్ కండిషనర్ వడగది, జీవితం సాఫ్ట్ గా సాగిపోవడానికి కావలసినంత డబ్బు, పిల్లల భవిష్యత్తు సజావుగా వుండడానికి బాంక్ నిల్చ - ఇంప్సీ ఒక మనిషికి సుఖాన్నిచేయే అనుకుండా. ఇంప్సీ లగ్గర్స్. సూటరు, స్కూటరు, స్కూట్ ఇల్లు బేసిక్ లగ్గర్స్.

బేసిక్ లగ్గర్స్ వుంటే చాలు. లగ్గర్స్ అవసరంలేదు అని మనలో చాలామంది అనుకుంటాం.

కానీ వాస్తవంలో అలా జరగదు. ఉదాహరణకి షైన్ చెప్పిన విషయాలే తీసుకుండాం. ఎయిర్ కండిషనర్ కాదు = అయిదు లక్షలు ఎయిర్ కండిషనర్ వడగది వున్న ఇల్లు = యాభై లక్షలు జీవితం సాఫ్ట్ గా జరిగిపోవడానికి కావలసిన డబ్బు = ముఖ్య లక్షలు సంవత్సరానికాకసారి విదేశి యాత్రకి ఇర్పు = అయిదు లక్షలు వ్యద్దప్యంలో అస్పుత్రి ఇర్పులు = పది లక్షలు కాబట్టి ఒకేటి రూపాయలు సంపాదిస్తే మనకి ఇంకేమీ అవసరం లేదు. కానీ మీరు గమనించి చూడండి. కోటి కన్నా ఎక్కువ సంపాదించిన వాల్స్ డబ్బు కోసం మరింత ఆపత్రయపడతారు. వీరి వాదన ఒకటే "సంపాదించకపోతే మేము చేయగలిగేదేముంది. ఆపత్రయపడతారు. పీరి వాదన ఒకటే" సంపాదించకపోతే మేము చేయగలిగేదేముంది. ఎక్కడా నిషిమాలకీ, పీకార్లకీ వెదుతుంటారో, స్నేహితులతో పరదాగా గదుపుతుంటారో అవస్తా మేము చేస్తుంటాం. అంతేకాదు మాకు మరొక సంతృప్తి కూడా ఉంది. మామీద వందమంది బతుకుతున్నారు అన్న సంతృప్తి" అంటూ వుంటారు వీళ్లు.

నిజమే. కానీ ఇంత సంపాదించిన తర్వాత దాన్ని ఎంత దానధర్మాల కోసం ఇర్పు పెదుతున్నారు. ఎంత తమ నిజమైన సుఖం కోసం ఇర్పుపెదుతున్నారు. ఎంతవరకూ "నిజంగా" రిలాఫ్ అవుతున్నారు అనేది వీరు పునరాలోచించుకోవాలి. ఇన్కంటాక్ గొడవలు, వ్యాపారంలో సప్పలు, ఊపిరిసలపని పనులతో తక్కువ వయసులోనే బి.పి., గొడవలు, వ్యాపారంలో సప్పలు, ఊపిరిసలపని పనులతో తక్కువ వయసులోనే బి.పి., డయాబిటీన్, హ్యాప్ గోగం వచ్చిన ఎంతోమంది కోటీశ్వరుల్లీ, మొహం మీద వున్న కోటీయిన హ్యాపారెట్టీల్, తమని తామే కోల్పోయిన చాలామంది లక్షాధికారుల్లీ మనం గమనించటం లేదూ? కాబట్టి డబ్బు వేరు. తృప్తి వేరు. బేసిక్ లగ్గర్స్ న్స్టోయి దాటిన తరువాత 'తృప్తి' గురించి మనిషి ఆలోచించాలి. అప్పటివరకూ కష్టపడాలి.

డబ్బు-ప్రేమ

ఒక వ్యక్తి జీవితంలో ఇద్దర్చి ప్రేమించగలడా? ఒకేసారి ఇద్దర్చి ప్రేమించగలడా? ఒకర్చి ప్రేమించిన తర్వాత వారిని మర్మిపోయి ఇంకొకర్చి ప్రేమించగలడా? మీకనుమానం రావచ్చు. డబ్బు సంపాదించడం గురించి రాస్తున్న యా అధార్యంలో ప్రేమ ప్రస్తకి దేనికి అని. ముందు ఈ ప్రశ్నకి సమాధానం ఆలోచించాం. ఒక వ్యక్తి తన జీవితంలో ఇద్దరిని ప్రేమించగలడా అని.

"ప్రేమించలేదు అని చాలామంది థియరి చెప్పవచ్చు. "ప్రేమన్నది మహాపోవుత్సవమిది. అది జీవితంలో ఒకేసారి కలుగుతుంది" అని నవలా డైలాగులు మాట్లాడవచ్చు. దీనికి ప్రశ్నన సమాధానం మాత్రం మనం ప్రేమకిచ్చే నిర్వచనం మీద ఆధారపడి వుంటుంది. జీవితంలో ఒకేసారి ఒకరనే ప్రేమించగలగడమనిది నిజమైతే అలాంటి ప్రేమ ఎంతో ఉన్నతమైనది! ఒపుళా ఈ ప్రశపంలో అటువంటి ప్రేమ ఎవరిమన్చేనా దారకడం క్షషణం. ఒకేసారి ఇద్దరిని ప్రేమించడం అసహజమేమీ కాదు. పోతే వాటిలో స్టోయాఫెదాలు

ఉండవచ్చు. కొన్ని గుణాలు ఒకరిలో నచ్చవచ్చు. కొంతకాలానికి మరొకరు పరిచయమై వారిలో మరికొన్ని గుణాలు నచ్చవచ్చు. లేదా మొదటి స్నేహితుడు మనకి దూరమైన తర్వాత ఆ జ్ఞాపకాలు పూడుకోవడానికి మరొకర్ని స్నేహం చేసుకోవచ్చు. ఇక్కడ అత్యవంచనల విషయం పక్కనపెడితే ఇదంతా చాలా ప్రకృతిసహజంగా జరిగే ప్రక్రియ. అయితే డబ్బు విషయంలో ఇలాంటి థియరీ లేపీ పనిచేయవు. అదోక బలమైన అయిస్తూంతక్కేతం. ఎంత బలంగా మనిదాంబ్లోకి లాగేస్తుందంటే మీగలా ప్రేమలన్నిటినీ అది డామినేట్ చేస్తుంది. ఒకసారి దాని ఆకర్షణకి లోబడితే మనిషి తన జీవితమంతా క్రూమిమైన ప్రేమానుబంధాల్లోనే గడువలని వస్తుంది. ఎవరినీ నమ్మకపోవడం, తనమీద తను ఎక్కువ ఆత్మవిశ్వాసం పెంచుకోవడం, తనలో వున్న గొప్పదనాన్ని పదిమంది గుర్తించాలని తాపత్రయవడడం మొదలైన జబ్బులన్నీ వస్తాయి. అయితే ఈ అధ్యయం కేవలం 'డబ్బు సంపాదించడం ఎలా' అని చర్చించడం గురించే కానీ డబ్బు వచ్చిన తర్వాత భాధపడడం ఎలా అన్న విషయం గురించి కాదు కాబట్టి, దీన్నిక్కడితే వదిలిపెడదాం.

డబ్బుందుకు సంపాదించాలి ?

ఎందుకంటే బ్రతకడం కోసం! ప్రస్తుత వ్యవస్థలో డబ్బు లేకపోతే మనమేమీ చేయలేం కాబట్టి డబ్బు సంపాదన మన కర్తవ్యాన్! జీవితం అనందంగా వుండాలి అంటే డబ్బు తప్పనిసరి. ఈ డబ్బు సంపాదించడం రెండు రకాలు. ఒకటి న్యాయబద్ధంగా, రెండు న్యాయరహితంగా. డబ్బు టు దిపవర్ ఆఫ్ డబ్బు అనే నవలలో ఈ తేడా గురించి చాలాసార్లు ప్రస్తావించాను. న్యాయబద్ధంగా డబ్బు సంపాదించడంలో మళ్ళీ రెండు రకాలున్నాయి. నీతిబద్ధంగా, నీతి రహితంగా. అయితే కాలానుగుణంగా ఈ సీతి అన్నదానికి అర్థం మారుతూంటుంది.

ఉదాహరణకి మన దూరదర్శన్ని తీసుకుందాం. కొంతకాలం క్రితం దూరదర్శన్లో ఉదాహరణకి మన దూరదర్శన్ని భారతానికి మనం మన గురించి తెలుసుకోవడానికి ఏమీ వుండదు. కేవలం ప్రాస్తు "కొంతకాలానికి మనం మన గురించి తెలుసుకోవడానికి ఏమీ వుండదు. కేవలం అనందించే ప్రక్రియలు మాత్రమే మిగుల్లాయి. ఇందిరాగాంధీ, ఏ ఆశయంతో వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ విష్ణురింపజేయడం కోసం దూరదర్శన్ని భారతదేశంలో విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ విష్ణురింపజేయడం కోసం దూరదర్శన్ని భారతదేశంలో విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ విష్ణురింపజేయడం కోసం దూరదర్శన్ని భారతదేశంలో విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ - ఏటి గురించి గ్రామీణులకు చదువు, వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ - ఏటి గురించి గ్రామీణులకు చదువు, వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ వైస్క్రియాల్గా ప్రోగ్రాములు మానేసి దూరదర్శన్ కూడా యువతని ఎస్క్రిప్షన్ వైపు వెళ్లేలాగా ప్రోగ్రాములివ్వడం దురదృష్టకరం" అని ప్రాసింది. "పొందూ" పేసరు ప్రాసిన ఈ ప్రాచోరియల్ అక్షరాలా నిజం.

కుమర్మియలిజం వైపు మొగ్గుచూపుతోంది. దీని గురించి "పొందూలో ఎడిటోరియల్ ప్రాస్తు" "కొంతకాలానికి మనం మన గురించి తెలుసుకోవడానికి ఏమీ వుండదు. కేవలం అనందించే ప్రక్రియలు మాత్రమే మిగుల్లాయి. ఇందిరాగాంధీ, ఏ ఆశయంతో వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ విష్ణురింపజేయడం కోసం దూరదర్శన్ని భారతదేశంలో విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ విష్ణురింపజేయడం కోసం దూరదర్శన్ని భారతదేశంలో విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ - ఏటి గురించి గ్రామీణులకు చదువు, వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ - ఏటి గురించి గ్రామీణులకు చదువు, వయోజన విద్య, కుటుంబ నియంత్రణ వైస్క్రియాల్గా ప్రోగ్రాములు మానేసి దూరదర్శన్ కూడా యువతని ఎస్క్రిప్షన్ వైపు వెళ్లేలాగా ప్రోగ్రాములివ్వడం దురదృష్టకరం" అని ప్రాసింది. "పొందూ" పేసరు ప్రాసిన ఈ ప్రాచోరియల్ అక్షరాలా నిజం.

ఇటీవల జి.టి.వి.లో వస్తున్న ఒక అధ్యాయిట్మెంట్ చూడండి. పెద్ద పాస్టీ జిరుగుతూంటుంది. విస్క్రి సీళలాగా ఖర్చువుతూంటుంది. ఆ పాస్టీ ఇస్తున్న అదినేత తన పెళ్లాం మెడలో నెక్కున్ వైపు చూస్తాడు. అతడికి తన ప్లాషెబ్హాక్ గుర్తొస్తుంది. గతంలో భార్య పెళ్లాం మెడలో నెక్కున్ వైపు చూస్తాడు. కోట్లు సంపాదించినట్టు, ఇప్పుడు ఇలా విస్క్రి నగలు అమ్మి అతడు వ్యాపారం పెట్టినట్టు, కోట్లు సంపాదించినట్టు, ఇప్పుడు ఇలా విస్క్రి నగలు అమ్మి అతడు వ్యాపారం పెట్టినట్టు!! కాబట్టి "ఫలానా విస్క్రి" "తాగండి...." అని ఆ ప్రకటన పూర్తవుతుంది. ఆగుతున్నట్టు!! కాబట్టి "ఫలానా విస్క్రి" "తాగండి...." అని ఆ ప్రకటన పూర్తవుతుంది. చక విధంగా నిరుద్యోగులైన యువకుల్లోనూ, భవిష్యత్తు పట్ల కలులగనే మధ్య తరగతి వారిలోనూ ఇది ఏ విధమైన ఆశను ఇంజెక్షన్ చేస్తుందంటే "మీరు జీవితంలో వైకి రావాలంటే ఆగుడు తప్పనిసరి-" అని.

"నీతి రహితంగా" అంటే ఇదే.

డబ్బు-వ్యక్తిత్వం-గౌరవం

మనిషి చుట్టూ వున్న పరిస్థితులు అతడికి "గౌరవాన్ని" అపాదించి పెడతాయి. అతడు నమ్మి సత్యాలు, వాటిని అచిరిస్తున్న విధానాలూ అతడికి "వ్యక్తిత్వాన్ని" అపాదిస్తాయి. ఆ విధంగా గౌరవము, వ్యక్తిత్వం వేరువేరు. సమాజంలో ఒక వ్యక్తికి ఎంతో గొప్ప గౌరవం ఉండవచ్చును. కానీ వ్యక్తిత్వం లేకపోవచ్చు. మరికొందరు సమాజంలో చెడ్డాఖాళ్లగా గుర్తింపబడి ఉండవచ్చు. కానీ వారికి గొప్ప వ్యక్తిత్వం ఉండవచ్చు.

వ్యక్తిత్వం అనేది మనిషిని అస్త్రంలో చూపిస్తుంది. వ్యక్తిత్వం ముఖమైతే గౌరవం అస్త్రంలో దాని ప్రతిబింబం!! ఒక్కాక్కుసారి కాంతికిరణాలు అందంగా పడడం వల్ల మామూలు వ్యక్తిత్వం ఉన్న మనిషి కూడా గౌరవప్రదమైన వ్యక్తిగా చలామణి అవచ్చు. లేదా అస్త్రం మసకబారితే అందమైన ముఖం ఉన్న వ్యక్తి కూడా మసగ్గా కనపడవచ్చు.

డబ్బున్నపారంతా గౌరవసీయులు కాదు. గౌరవసీయులంతా వ్యక్తిత్వం ఉన్నపారు కాదు.

సమాజంలో ఒక వ్యక్తి స్థానం బాహ్యస్వరూపానికి సంబంధించినది, వ్యక్తిత్వం అతని అంతర్గతమైన ఆలోచనా విధానంలోంచి బయటికోచేది.

సమాజంలో కొత్తగా తన స్వాన్నిస్తేరం చేసుకుంటున్న వ్యక్తి సంపాదించుకొనేడి గౌరవం. సమాజం నుంచి అతడు విడిపోయిన తర్వాత (లేక మరణించిన తర్వాత) మిగిలేది అతడి వ్యక్తిత్వం.

ఒక మనిషికసమాజంలో ఎంత స్వాన్నా ఉండో ఒక గంభీరో కనుక్కొవచ్చు. కానీ అతడి వ్యక్తిత్వం ఏమిటో తెలుసుకోవడానికి ఒక జీవితకాలం సరిపోదు. మనం ఎంతో గొప్ప “గౌరవం” అనుకునేది ఒక కుక్కగొడుగులతోట లాంబిదైతే వ్యక్తిత్వం అనేది ఎండా వానా తుఫానులకి అతీతంగా నిల్చిన వేవచ్చెట్టు లాంటిది.

ఒక మనిషి యొక్క గౌరవ ఆగౌరవాల్చి ఒక వార్తాపత్రికలో వచ్చిన చిన్న వార్త అటూఇటూ మార్పువచ్చు. కానీ ఒక మనిషి వ్యక్తిత్వాన్ని ఎంతో పెద్ద పెద్ద కష్టాలు కూడా కదచలేవు.

మనిషిని “బీదవాడుగానో”, “ధనవంతుడుగానో” మార్చి శక్తి డబ్బుకి పుండి. కానీ వ్యక్తిత్వం మనిషిని - అద్భుతంతుడుగానో, దురద్భుతంతుడుగానో మారుస్తుంది.

ఇది డబ్బుకి, వ్యక్తిత్వానికి, సమాజంలో అతడి గౌరవానికి ఉన్న సంబంధం.

* * *

డబ్బు సంపాదించడం మన గమ్యం అనుకుంటే - ఆ గమ్యాన్ని చేరుకునే దారి “తెలివితేటలు”. అక్కడికివ్వెళ్లడానికి మనకి సహాయపడే వాహనం “జ్ఞానరం”. ఆ వాహనానికి కావలిసిన పెత్తోలు “వ్యక్తిత్వం”.

(డైవింగ్ నేర్చుకున్నట్టే ఆ వాహనాన్ని నడవడం మనం నేర్చుకోవాలి. అలా నేర్చుకోవడమే “చదువు”.

ఈ ఉదాహరణతో మనం ప్రపంచ సత్యాన్ని సులభంగా తెలుసుకోవచ్చు).

1. డబ్బు మన గమ్యమైనవుడు దాన్ని తెలివితేటలతో కష్టపడి సంపాదిస్తే అది మనచి తారురోడ్డు మీద వెళ్లే వాహనంలాగా పోయిగా ఉంటుంది. అలాకాకుండా అవతలివారిని మోసంచేసి (ఇక్కడ కూడా తెలివితేటలు ఉపయోగించడాయి కానీ అవి కుత్రితమైనవి) ఆర్థిక సంపదాల్ని, ప్రభుత్వాల్ని బుట్టలో వేసి డబ్బు సంపాదిస్తే అది గతుల రోడ్డు మీద వెళ్లే ప్రయాణం లాంటిది. అందులో రిస్కు ఎప్పుడూ ఉంటుంది. జైలుకెళ్లే రిస్కు.

2. అలాగే జ్ఞానాన్ని వాహనంతో పోల్చాం. కొంతమంది అజ్ఞానులు కూడా కోటీశ్వరులై ఉండవచ్చు. వారికి తాము చేస్తున్న వ్యాపారం తప్ప మరింకేమీ తెల్పిదు. కేవలం యూవగా డబ్బు సంపాదించడమే ఏరి ప్రవత్తి అయి ఉంటుంది. జ్ఞానం లేకుండా ఈ విధంగా డబ్బు సంపాదించేవారు కేవలం బ్రాక్షరులోనో, ఎడ్డబుండిలోనో ప్రయాణం చేస్తే వచ్చే ఆనందం ఏరికి లభ్యం కాదు.

3. వ్యక్తిత్వం పెత్తోలు లాంటిది. వ్యక్తిత్వం లేకుండా కూడా డబ్బు సంపాదించవచ్చు. కానీ ఒక డీజిల్ కారులో ప్రయాణం చేసినదానికి, పెత్తోలు కారులో ప్రయాణం చేసిన దానికి ఉన్న తేడా, వ్యక్తిత్వం లేకుండా డబ్బు సంపాదించడానికి, వ్యక్తిత్వంతో డబ్బు దానికి ఉన్న తేడా, వ్యక్తిత్వం లేకుండా పోల్చాం వచ్చు. పొరోలచుట్టు, రాజకీయ సాయకుల సంపాదించడానికి ఉన్న తేడాతో పోల్చాం వచ్చు. పొరోలచుట్టు, రాజకీయ సాయకుల సంపాదించడానికి ఉన్న తేడాతో పోల్చాం వచ్చు.

4. చదువు డైవింగ్ లాంటిది. డైవింగ్ అధ్యయనంగా తెలిసిన వ్యక్తి వాహనాన్ని సుసాయాసంగా నడవగలుగుతాడు. అదే డైవింగ్ తెలిసి వ్యక్తి అయితే నిరంతరం భయపడుతూ, పక్కవారిని భయపెడుతూ నడుపుతాడు. అదీ తేడా!

దారులున్నాయి, వాహనాలున్నాయి, పెత్తోలు ఉంది, డీజిల్ ఉంది, డైవింగ్ నేర్చుకునే అవకాశం ఉంది. చివరగా ... గమ్యం ఉంది. అది చేరుకోవడానికి ఏది బెస్ట్ కాంబినేషన్ మనమే నీర్లుయించుకోవాలి.

చివరిగా ఒక మాట.. చదువేది మనిషిలో నిచిదీకృతమై ఉన్న అధ్యాత్మమైన శక్తిని భయటికి తీసి, మెరుగులు దిద్ది విష్ణుపురుస్తుంది.

వ్యక్తిత్వం లనేది మనిషిలో ఉండే బలహీనతల్లి బయటికి తీసి చీల్చి చెండాడి చంపి మనిషి పునీతుణ్ణై చేస్తుంది.

ఆ విధంగా వ్యక్తిత్వాన్ని, చదువునీ మిళితం చేయగలిగితే అప్పుడు జ్ఞానం అనే వాహనం తెలివితేటలు అనే తారురోడ్డు మీద డబ్బు అనే గమ్యానికి సులభంగా చేరుకుంటుంది.

ఇలా గమ్యానికి చేరుకోలేని వాట్లు తమ దురద్భుషణ మీదో, తమ వాహనం (జ్ఞానం) మీదో, తురుల మీదో, సమాజం మీదో, తల్లిదండ్రుల మీదో వెపు వేసి దూరంగా ఉన్న గమ్యాన్ని నిరాశగా చూస్తూ మిగిలిపోతారు. అలా కాకుండా అడ్డదారుల్లో గమ్యాన్ని చేరుకున్నవాట్లు - విరిగిపోయి బండిని చూసుకొనో, పెత్తోలు అయిపోయిన వాహనాన్ని చూసుకొనో మరిపడుతుంటారు. లేదా గతుల దారిలో ప్రయాణ చేసినందుకు బహుమతిగా లభించిన వట్లు నెప్పులతో సతమతమవుతుంటారు.

* * *

మన యువకుల్లో చాలామందికి చదువు, డబ్బు, అనందం వేరువేరు అన్న భావం నెలకొని ఉండడం గమనించవచ్చు. చదువుకునే రోజుల్లో చదువు తప్ప మరింకేమీ ఉండకూడు అన్న భావం కూడా హసికరమైనదే. చదువంటే కేవలం ఉద్దోగం చేయడానికి, జీవితంలో స్థిరపడడానికి సహాయపడే ప్రక్రియ అన్న అలోచన చాలా హసికరమైనది. అదే విధంగా చదువుకునే రోజుల్లో చదువు తేడా లేక సినిమాలు, అటలు, కబుర్లు) తప్ప మరేమీ ఉండకూడు అన్ని. అలా ఉంటే ఆదికెర్రికి భంగం కలిగిస్తుందనీ

భయపడడం అర్థరహితం. ఈ భావాన్ని ఖండిస్తూ ఉదాహరణగా చెప్పడానికి కొంతమంది యువతీయువకుల్ని ఇక్కడ ప్రాపిస్తాను.

స్నేహదేశాయ్ (వయసు 25) ఆర్యిటిక్, గాయకుడు, డాన్వర్.

అసావేరి భాటీ (30) సాండ్ అండ్ సింఘనీ అర్జునేజర్. ఒక ట్రైగ్రామ్కి దాదా పదిలే తీసుకుంటుంది. ఆషాబిత్రే (25) ఇంగ్లండ్లో బాబిలం డిగ్రీ, చిత్రలేకనం, మోడలింగ్, జర్నలిజం, నటుడు, పాటోగ్రాఫర్.

మమితా ఛట్టీ ఎమ్.ఎ (ఇంగ్లీస్) గోల్డ్ మెడలిస్ట్, భరతనాట్యం, కథక్.

అర్పిత (15) హైదరాబాద్లో నిర్మాంచిన క్లైట్ అర్ట్ క్లబ్లో 8 సంవత్సరాల వయసులో కిరీటం లభించింది.

డిసోజా - అంగైకల్యం గల భర్త నలుగురు పెల్లలు. సర్స్. నిరంతరం రోగుల సేవలో గడుపుతూంటుంది.

వీరందరి ఉదాహరణలూ తీసుకుంటే చిన్న వయసులోనే వీరియొక్క ప్రతిభాపాటవాళీ, వయసు పెరిగే కొద్దీ వీరిలో ఏర్పడ్డ మానవతా దృక్షాణీ గమనించవచ్చు, పీళ్లందరూ జీవితాన్ని ఏమీ కోల్పోలేదు. డబ్బు కూడా సంపాదిస్తున్నారు. అందరికంటే ఎక్కువ అనందిస్తున్నారు.

కాబట్టి డబ్బు సంపాదించే వాళ్లందరూ విలన్స్ అనీ, లేక డబ్బు సంపాదించాలంటే కేవలం అక్రమ పద్ధతుల్నే ఎన్నుకోవాలన్న అభిప్రాయం అనవసరం. ఈ పుస్తకంలోనేను ముందు ఒకచోట పేర్కొన్నట్టు డబ్బు సంపాదించలేని వాళ్లు, సంపాదించడం చాతకాని వాళ్లు - విషపం, కమ్ముయినింజం ఆధారాలుగా చేసుకుని మనకి సీతిభోద్యమ చేస్తుంటారు. అవకాశం వస్తే వీరిలో ఎంతమంది ఆ విధంగా ఉండగలరు అనటానికి, ప్రస్తుత సమాజంలో ఒకప్పుడు నినాదాలు చేసి ఇప్పుడు ఎయిర్కండిషన్ రూముల్లో కూచున్న కొండరు వ్యక్తులే సాక్షం.

దూసుకుపోయే మనవత్వం

డబ్బు సంపాదించడానికి దూసుకుపోయే మనవత్వం కొద్దిగా అనవసరం. ఇక్కడ "కొద్దిగా" అన్న పదాన్ని గుర్తుంచుకోవాలి. ప్రతిసారీ దూసుకుపోతుంటే ఎదురుబెఱ్చు తగలవచ్చు. కానీ దూసుకుపోవడమనేది తప్పనిసరి. దీన్నే ఇంగ్లీషులో "బోల్డ్"గా ఉండడం అంటారు. బోల్డ్నేన్-నిద్రపోతున్న మన నరాల మీద ఎమర్జెన్సీ ప్రకటిస్తుంది. పర్యాతారోహకుడు మనని ఎలాంటి శిఖరాలు ఎక్కిస్తాడంటే ఎంత భయపడినా మనం కిందకి రాలేం. పైకి పోవడం తప్ప మరో మార్గం వుండదు. అలాంటి పర్యాతారోహకుణ్ణే బోల్డ్నేన్ అనవచ్చు. ఒకసారి ఆ పర్యాతం ఎక్కుక అక్కణ్ణించి ప్రపంచాన్ని చూడడం ఎంతో అనందాన్నిస్తుంది. ఎన్నిసార్లు చెప్పినా ఒకే మాట! అనందం పొందాలంటే కష్టపడాలి. కష్టపడక తప్పుడు.

పరుగెత్తడం రానివాడికి కూడా కుక్క వెంటపడి తరుముతుంటే వాయి వేగంతో పరుగెత్తడం తప్పనిసరి అనుతుంది. అంటే అతనిలో నిద్రపోతున్న శక్తిని ఒక సంఘటన బయటికి తీస్తుందన్నమాట. 'మరో దారి లేదు' అన్న భావం అతడికి ఇంకే విషయమూ బయటికి వ్యాపారమైన విషయాలు. తరువాత తల్పుకుంటే అతడి శక్తి గురించి అతడికి ఆశ్చర్యం ఆలోచించుకోనివ్యాదు. తరువాత తల్పుకుంటే అతడి శక్తి గురించి అతడికి ఆశ్చర్యం కలగుమ్చు.

అత్యుపిక్కాసం అనేది పెంచుకుంటే పెరిగేది కాదు. క్రమక్రమంగా అలవాటవుతుంది. పెంచుకోవాలనే తపన ఉండాలి. పెద్దపెద్ద వ్యాపారవేత్తలు కేవలం ఈ రకమైన అత్యుపిక్కాసం పెంచుకోవాలనే తపన ఉండాలి. పెద్దపెద్ద వ్యాపారవేత్తలు తీసుకోగాలిగే శక్తి వల్ల ఆ స్థితికి రాగలిగారు. నాకు తెలిసిన వల్ల ఖచ్చితమైన నిర్దిశ్యాలు తీసుకోవాలి. నాకు తెలిసిన వల్ల ఖచ్చితమైన నిర్దిశ్యాలు తీసుకోవాలి. వ్యాపారవేత్తలు ఒకే మాటంటాడు "కనీసం నేను నా తప్పుల్ని క్రయిట్టగా చేస్తాను" అని.

కొంతమంది అంటారు "నిదానమే ప్రధానము"ని. మరి కొంతమంది అంటారు. 'అలస్యం అమృతం విషం' అని. ఈ రెండించిటిలో ఏది సరైనది అని ఒక యువకుడు నన్ను ప్రతిష్ఠించాడు. రెండూ సరైనవే. దీనికి ఒక ఉదాహరణ చెప్పాను. పీరికివాళ్లే అత్యుపాత్య ప్రశ్నించాడు. రెండూ సరైనవే. దీనికి ఒక ఉదాహరణ చెప్పాను. చేసుకుంటారు అని ఒక నానుడి ఉంది. అదే విధంగా అత్యహత్య చేసుకోవడానికి చాలా దైర్యం కావాలి అని మరో నానుడి ఉంది. ఈ రెండించిలో ఏది కండ్క్? సమాధానం చాలా చిన్నది. జీవితాన్ని ఎదుర్కొల్పేని అల్టైర్యం ప్రికిత్తనానికి తోడైనప్పుడు అది అత్యుపాత్య చిన్నది. జీవితాన్ని ఎదుర్కొల్పేని అల్టైర్యం ప్రికిత్తనానికి తోడైనప్పుడు అది అత్యుపాత్య చేసుకునే కైర్యాన్ని కలుగజేస్తుంది. జీవితం ఒక వంగతోటుటాట్టే అందులోని చేసుకునే కైర్యాన్ని కలుపుచ్చుక్కులు ఈ అల్టైర్యంలాంటివీ. అవికూడా పైకి పచ్చగానే కనపడతాయి. వాటిని కలుపుచ్చుక్కులు ఈ అల్టైర్యంలాంటివీ. అవికూడా పైకి పచ్చగానే కనపడతాయి. వాటిని ఎప్పుటికప్పుడు ఏర్పాయకుండా తోటంతా పచ్చగా ఉండి కండ్క ని సంత్ప్రేప పడుతుంటే చివరికి ఆ తోటంతా నాశనమైపోతుంది. ఏది కలుపుచ్చుక్కే, ఏది మనకి ఫలాన్నిచేసే మొక్కలే తెలుసుకోగలగాలి. కలుపుచ్చుక్కుల్ని అలస్యం చేయకుండా పేకేయాలి. ఫలాన్నిచేసే మొక్కలే నిదానంగా, జాగ్రత్తగా పెంచాలి. అలస్యం అమృతం విషంలోని సూక్ష్మి ఇచ్చే. ఏమే పమలకి అలస్యం అమృతమవుతుందో, వేటికి విషమవుతుందో తెలుసుకోగలగటమే ధన సంపాదనకి మొదటి సూత్రం.

*

*

*

చాలామంది వ్యక్తులు ఎప్పుడు భద్రతా భావం గురించే ఆప్తతయపడుతూ జీవితంలో అసలు చాన్స్ తీసుకోరు. మనం జీవితాన్ని ప్రేమించాలి. అది మనకి అనందించిన ప్రాపిత్తాలు ఉండాలి. అందులోని చాలాంజెన్ సంచారమును ప్రకటిస్తున్నది తప్పించుకోకుండా అక్కతజ్జుతని నిరంజనాలు ఉండాలి. అందులోని చాలాంజెన్ ప్రకటిస్తున్నది నిరంజనాలు ఉండాలి. మనయొక్క శక్తి సామర్చ్యాలకన్నా అంగుళం ఆ కృతజ్జుతని నిరంజనం ప్రకటిస్తున్నదాలి. మనయొక్క శక్తి సామర్చ్యాలకన్నా అంగుళం ఎత్తున మన గమ్యాన్ని నిర్మించుకోవాలి. అందుకే దేయం అన్న నవలలో చివరి వాక్యం ఈ విధంగా ప్రాశాను. "ఎప్పుడూ దేవుడు మన గమ్యాన్ని ఒకడుగు దూరంలో ఉంచుతాడు. మాన్మి అందుకోగలిగిన వాళ్లే గొప్ప వాళ్లపుతారు. అంగలేసి, అలిపిపెని వాళ్లు" అని. 'గొప్ప' అంటే పవర్.

చిజయాసుకి ఐదు మెట్టు

ఎదుటివారిని కంట్రోల్లో వుండదనే పవర్. అయితే ఇది కెవలం డబ్బు వల్లో అధికారం వల్లో రాకపోవచు. నేను చిన్నప్పుడు ఒకసారి సూర్యోదాయి చదువుకునే రోజుల్లో సెలవిచ్చారు. ఎందుకంటే దూరంగా గుట్టమీద బంగాళాలో నివసించే పెద్దమనిషి పోయాడని అన్నారు. ఎవరో పోతే సూర్యోదాయికి సెలవెందుకివ్వోలో నాక్రథం కాలేదు. నాకంటే ఈ తరగతిలో ఉన్న కుర్రాళ్లడిగాను. అతడు నాకేసి చిత్రంగా చూసి “ఎందుకిమిటి అయినెంత డబ్బున్నవాడో తెలుసా, మన సూర్యో లిల్లింగ్కి అయనే డానేష్ణ ఇచ్చారు” అన్నాడు.

అదీ పవర్ ... పరపతి .. అధికారం.

బోలెదు సంపాదించి, అందులో కొంత డానేష్ణ ఇచ్చి, పుణ్యం కట్టుకోవడం గొప్పతనమే కాదు - అని కొంతమంది పాదించవచు. సత్యసాయిబాబాకి వ్యుతిలేకంగా వారించేవాళ్లు కూడా ఈ విధంగానే వాదిస్తారు. మాజికులు చేసి, భగవంతుడి అవతారం అంటూ ప్రచారం చేసుకుని, కోట్లు కోట్లు సంపాదించి బంగారు రధాల్లో తిరుగుతూ ప్రజల్లో మోసం చేసున్నాడు అంటారు నాస్తికవాదులు. ఆయన భగవంతుడి అవతారమని నమ్ముతారు అస్తికులు. ఆయనెలా సంపాదిస్తేనేం, ఆస్తిత్రులు, కల్యాణమండపాలు కట్టించి ప్రజలకి సేవ చేసున్నాడు కదా. ప్రజలని క్రమశిక్షణతో, భక్తిభావంతో ఉంచి సేవ చేసున్నాడు కదా అని వాదిస్తారు మరికొంతమంది. ప్రధానమంత్రి కూడా ఆయన దాసుడయ్యారు అంటారు కొందరు. రాజకీయ నాయకులు ప్రజల కోసం ఆ విధంగా నటించక తప్పదు అంటారు మరికొంతమంది. ఏది ఏపైనా ఆయనకున్నది పవర్. చాలామందిని తన కంట్రోల్లో ఉంచుకోగలుగుతున్నాడు. అది ఏ విధంగా సంపాదించాడా అని ఆలోచిస్తే మళ్లీ గతుకుల రోడ్డు, లారీ, ఎద్దబండి ఉండాహరణ తీసుకోవాలి. ఎవరో నన్న సాయిబాబా మీద నీ అభిప్రాయం ఏమిటి అనడిగితే ఒకటే సమాధానం ఇచ్చాను. “గొప్పవాడై ఉండవచు. కానీ నాకేంతవరకూ ఆయనతో అవసరం వడలేదు. అందుకని అలోచించలేదు”.

* * *

తనదంటూ ఒక వ్యక్తిత్వాన్ని ఏర్పరచుకుని, దానికి అనుగుణంగానే బతుకులూ సమాజం చేత గుర్తింపబడమే “పవర్”. మొండిగా తన ఆదర్శాల్ని నమ్మి ఎదుచే వాళ్లు మీద రుద్దెయ్యకుండా, వాళ్లుచేతనే దాన్ని నిజమని ఒప్పించగలగడం గొప్ప వాళ్లు లక్షణం. గాంధీ మహాత్ముడి నుంచి, పాట్లీ శ్రీరాములు వరకూ ఇదే కోవలోకి వస్తారు. వీళ్లందరికీ కామన్గా ఉండే గుణం ఒకటే. తమని తమలాగే భావించుకుని, తమలాగే సమాజానికి ప్రకటించుకున్నారు. తమ ఆదర్శాల్ని నిజంగా నమ్మడం చాత్మన వారిలో - ఇతరులలో లేని స్వచ్ఛత ఉంటుంది. ఒక్క మాటలో చెప్పాలంటే వాళ్లు అధింటిక్. ఈ అధెంటిసీటీ అన్న పదం గురించి యిం పుస్తకంలో ఇదివరకే చర్చించాను. డబ్బు సంపాదనకి రెండో

సూత్రం పవర్. మళ్లీ చెబుతున్నాను. పవర్ అంటే అధికారం కాదు. ఈసెంచగలిగే నమ్మకం.

డబ్బు - అందం - ఆనందం

చాలా కిష్టమైన, వివాదాస్పృద్ధమైన ఒక చర్చని ఇప్పుడు ప్రారంభించాడ్యం.

ఈ సమాజంలో ఆడానికో న్యాయం, మగవాడికో న్యాయం ఉండకూడదు అని చాలామంది ఏలుగేత్తి వాదిస్తారు. ప్రస్తుతం ఉన్న పరిస్థితిలో ఎన్ని వాదనలు చేసినా, ఎంత ఖండించినా ఇది వాస్తవం. దీనికి కారణాలు వివేచించుకుంటే బేసిక్కగా డబ్బు ప్రధానమని తెలుస్తుంది. మగవాడి జీవితం ముప్పై అయిదో సంవత్సరం నుంచి ప్రారంభమవుతుంది. ప్రైస్టివితం పదిహేనో సంవత్సరం నుంచి ప్రారంభమవుతుంది. ప్రైస్టి గుర్తింపు అందం వల్ల, మగవాడికి గుర్తింపు అతడికి సమాజంలో ఉన్న స్తానం వల్ల వస్తుందనముంటే ఇది వాస్తవంగానే తోస్తుంది. మరొక చేదు సత్యం ఏమిటంటే మగవాడి ఆకర్షణ అతడి వ్యక్తిత్వం వల్ల, డబ్బు వల్ల, సమాజంలో అతడికున్న గౌరవం వల్ల, అతడిలో నిచిడిక్కుతెను కణ వల్ల గుర్తింపబడితే, దురద్దప్పణాత్మక్కా స్ట్రీ యొక్క గుర్తింపు అమె యొక్క అందం వల్ల, చురుకుదనం వల్ల లభిస్తుంది. ఇదే నిజమైన గుర్తింపు అని ప్రైప్పుడైతే అనుకుంటుంది, అక్కడితో అమె జీవితం ఆగిపోతుంది. ఎందుకంటే ఆ అందం కేవలం పదిహేను సంవత్సరాలపాటే నిలుస్తుంది. ముప్పుయ్యేళ్లు దాటిన తర్వాత కూడా తమ అందాన్ని, చురుకుదనాన్ని నిలుపుకోగలిగే ప్రైలు చాలా అరుదు. అప్పుడే నిరాసక్కత చీకటిలా ప్రవేశించడం ప్రారంభించుంది.

చాలాకాలం క్రితం నా మిత్రుడుకరు ఇలా అన్నాడు. “నాకీ మధ్య తరచూ ఒక మంచి స్నేహితురాలు కావాలనిపిస్తేంది. నా వయసు నలభై అయిదు సంవత్సరాలు. జీవితంలో ఎంతో సాధించాను. డబ్బు, పరపతి, వగైరా... వగైరా..”

నిజమే. అతడు నిజంగా ఉన్నతస్తాయిలో ఉన్నాడు. శైగా గొప్ప కళాకారుడు కూడా. అతడికి చాలామంది స్నేహితులు, స్నేహితురాళ్లు ఉన్న ఈ విధంగా అడగడం నాకు కొంచెం ఆశ్చర్యం అనిపించింది.

“కేవలం అమ్మాయితోనే ఎందుకు స్నేహం చేయ్యాలనుకుంటున్నావు”

“బహుశా అపోజిట్ పెక్కోలో ఉండే ఆకర్షణ అయి ఉండవచు. అలా అనే ఆ అమ్మాయితోనేనేమీ సంబంధం పెట్టుకోదల్చుకోలేదు. కేవలం ఓ మంచి స్నేహితురాలిగా గుర్తించాలనుకుంటున్నాను”.

“సర్లే, సర్లే ముందు మామూలుగా ప్రారంభమైన ఈ స్నేహం ఏ ఒంటరిరాల్తో చిన్న ఆత్మవంచనతో మరో కోణంలోకి దారితీయవచు. కానీ ఇక్కడ మన సమస్య అది కాదు. ఆ అమ్మాయికీ, నీకూ ఇష్టమైతే అది వేరే సంగతనకో. కానీ ఇప్పుడు మనం

చిజయానికి పదు మెట్లు

వర్షిస్తున్నది కేవలం స్నేహం గురించే కాబట్టి దాని గురించే వాదన కొనసాగిద్దాం. ఎందుకు నువ్వు ఇరవయ్యేళ్ల అమ్మాయినే ప్రిఫర్ చేస్తావు?"

"మనిషిలో ఆ మాత్రం స్వీర్థం ఉంటుందనుకుంటాను. నేను చేపేదంతా వినాలనీ, నన్ను గుర్తించాలనీ, నేను పడిన కష్టాలని ఆమెకి చెప్పుకోవాలనీ నాకు కోరిక కలుగుతోంది"

"ఇలాంటి కోర్కె ప్రతి వ్యక్తిలోనూ ఉండడం సహజమే. మనిషికి కావలసింది గుర్తింపు. ఆ గుర్తింపుని నువ్వు ఇరవై సంవత్సరాల కష్టం ద్వారా డబ్బు సంపాదించి, కళాకారుడిగా పేరు తెచ్చుకుని, వందల, వేల సంఖ్యల అభిమానులవల్ల పొందావు".

"అప్పును. పొందాను. అది పూర్తిగా సామాజికపరమైనది. నేనిప్పుడు కోరుతున్నది వ్యక్తిగతం గురించి. నేను బాగా ఆలిసిపోయాను అనుకుంటున్నాను. నేను కొంచెం విశ్రాంతి తీసుకోవాలనుకుంటున్నాను. అటువంటి విశ్రాంతి ఒక అందమైన అమ్మాయి దగ్గర తీసుకుంటే తప్పేముంది. ఎలాగూ నేను శారీరక..."

"మనం శరీరాల గురించి మాటల్కడుకోవడం మానేద్దాం బుదర్. అటువంటి ప్లైటాణిక్ సంబంధాలు ప్రైస్ పురుషుల మధ్య ఉంటాయని నువ్వు నమ్మితే నాకభ్యంతరం లేదు. ఇక్కడ నేను నా అభిప్రాయాల్ని నీ మీద రుద్దబోడం లేదు. గో అపోడ్".

"చెప్పాను కదా, నేను ఇరవయ్యా సంవత్సరంలో జీవితాన్ని ప్రారంభించినప్పుడు నాకేమీ లేదు. 'ఇప్పటివరకూ నేనేమీ పొందలేదు' అన్న కోర్కె నన్ను దహించివేస్తోంది. అందుకే ఎక్కడో ఓ చోటు నన్ను నేను కోలోవాలనుకుంటున్నాను".

"నీ భార్య?"

"నేనెంత కష్టపడుతున్నానో ఆమె తెలిదు. నా కష్టాన్ని ఆమె ఎప్పుడూ గుర్తించదు. నాకన్నా తక్కువ స్నాయి ఉన్న వాళ్లని పోలుస్తూ, 'మనకన్నా వాళ్లంతా చాలా సుఖంగా ఉన్నారు' అని దెవ్పిపొడుస్తూంటుంది. ఒక విధమైన నిరాసకత నాలో పట్టుదలని, కసినీ పెంచి ఈ విధంగా తయారుచేసింది. నేనేమీటో, నేనెంత కష్టపడుతున్నానో గుర్తించే ఒక వ్యక్తి కావాలి. అది ప్రైస్ కావాలనుకోవడం నా బలహీనత అయితే అయుండచ్చు. కానీ నేనుటవంటి ఊహాలో బతకడంలో తప్పులేదని నేనుకుంటున్నాను".

*

*

*

తప్పుపుల ప్రస్తకి వదిలిపెట్టి ఇదే సంభాషణాని మరొక కోణంలో ఆలోచిద్దాం. ఒక ఇరవయ్యేళ్ల అమ్మాయి ఇతను చేపేదంతా ఏంటూ ఎందుకు కూచోవాలి? ఈ వ్యక్తి జీవితంలో అస్త్రిసంపాదించుకునే సమయానికి కొంత వయసునీ, అందాన్ని కోల్పోయాడు. కానీ గుర్తింపు పొందాడు. మరి ఆ అమ్మాయికి కూడా అలా గుర్తింపు పొందాలని ఉండదా? అలాంటి గుర్తింపు కేవలం తన అమాయకత్వం వల్ల, అందం వల్ల, చురుకుదనం వల్ల పొందుతుంటే ముప్పుయ్యేళ్లు దాటిన తర్వాత ... తన అందాన్ని కోల్పోయిన తర్వాత ... ఆ అమ్మాయికి మిగిలేదేమిటి?

ప్రస్తుతం చాలామంది ప్రైలని వేధిస్తున్న ప్రశ్న ఇది. ఏ వ్యక్తికెనా డబ్బు, గుర్తింపు, కృత్తిత్వం అనేరి ముప్పుయ్యేళ్లు దాటిన తర్వాతే రావడం ప్రారంభిస్తుంది అనే సూత్రాన్ని మనందరం వాప్పంగా పరిగణిద్దాం. మరి ముప్పుయ్యేళ్లు దాటిన తర్వాత (ముఖ్యంగా) ప్రై తన అందాన్ని కోలోవడం ప్రారంభిస్తుంది. అప్పుడే ఆమెకి వ్యక్తిత్వం రావడం ప్రారంభిస్తుంది. దురద్వష్టమాత్రామగవాడు ప్రైలో అందాన్ని గుర్తించినంతగా వ్యక్తిత్వాన్ని గుర్తించదు. నలభయ్యేళ్లు దాటిన మగవాడికి కూడా ఇరవయ్యేళ్లమ్మాయితోనే మాటల్కాడాలనిపించడం, ఆ అమ్మాయి దగ్గర తన తాధంతా చెప్పుకుంటుంటే కేవలం ప్రైకురాలిలాగా ఆ అమ్మాయి వింటే చాలు అనిపించడం - ఏంత సహజమైనదైనా అంతే బాధాకరమైనది. ఈ కారణంగానే ముప్పుయ్యేళ్లు దాటిన "వ్యక్తిత్వం, సంస్కరం, పచువు, తెలివితేటలు, డబ్బువు" ప్రైనిరాసకతకి లోవడం ప్రారంభిస్తుంది. ప్రతిపురుషుడు తాను చెప్పాలనుకుంటాడే తప్ప వినాలనుకోదు. ప్రై యొక్క అమాయకత్వం, అందం ఆకర్షించినంతగా ఆమె వ్యక్తిత్వం ఆకర్షించలేకపోవడం దీనికి కారణం.

పెనిన గాగరిధుల మధ్యలో ఉండే కాలవల్లో ఒక కైన్ గ్లాష్ పడవలో పెట్టుకుని ప్రయాణం చేయదల్చుకుంటే ఒక పురుషుడు అందమైన అమ్మాయి తనెదురుగా కూచోవాలనుకుంటాడే తప్ప, వ్యక్తిత్వం వపు నలభైవీళ్లప్రాఢ తనతో కబుర్లు చెప్పాలని కోరుకోదు. మరి ప్రై విషయం ఏమిటి? మగవాడిలో ఆమె దేన్ని మాస్తుంది? డబ్బు, గుర్తింపు, తెలివితేటలు అనుకుంటే అవి కుర్రపాళ్లలో కాక మధ్య వయస్కల్లోనే లభిస్తుంది. పెద్ద ప్రాతిపదిగ్గా ప్రేమించదల్చుకుంటే అది వేరే సంగతి. మరి సమస్యకి పరిష్కారం?

ఒకటే.

"ప్రేమ" ప్రతిపాదిగ్గా కాకుండా, "వ్యక్తిత్వం" ప్రతిపాదిగ్గా జీవితంలోని అనందాల్ని ఆస్యాదించడం. ఎప్పుడైతే ఇది అలపాత్రించో అప్పుడు నా మిత్రుడిలాగా ఇంకాకరికి "చెప్పుకోవడం" అనే బాధ నుంచి విముక్తులం కావచ్చ. ప్రైకెనా, పురుషుడికైనా ఈ సూత్రం వర్షిస్తుంది. ఇదంతా ఎందుకు చెప్పవలసి వచ్చిందంటే డబ్బు సంపాదన అనేది కొన్ని అనందాల్ని విశ్రయంగా దూరం చేస్తుంది. అందుకే తృప్తి అనేది ముఖ్యమని ఈ అధ్యాయం ప్రారంభంలోనే ప్రాశాను. తృప్తికి, అసంతృప్తికి మధ్య నిరంతరం మర్మణి జరుగుతూనే ఉంటుంది. ఆ పోరాటంలో క్షమ్ముడిలాగా మనం ఎప్పుడూ తృప్తివైపు నిలబడిని.

ఈ మిత్రుడితో చర్చ తర్వాతే నేను నల్లంచు తెల్లచీరలనే నవల ప్రాశాను. అందులో భార్యతో సత్యంబంధాలు లేని ఒక వ్యక్తి మరొక ప్రై ప్రేమలో పడి భార్య మరణించిన తర్వాత ఆమె సమాధి దగ్గర పడిన బాధ ఆ నవలకి పైశైలెట్. దానిమీద నాకొచ్చినన్ని ఉత్తరాలు బహుళ ఏ నవల మీదా రాలేదు. ఆ చిన్న సంఘటన ఎంతోమంది సారురాండ అసంతృప్తికి నిదర్శనంగా నిల్చింది.

"అందమే ఆనందం - ఆనందమే జీవిత మకరందం" అన్నాడోక కవి. "సాందర్భం నన్ను భరించలేనంత విషాదంలో ముంచుతుంది" అన్నాడు మరొక ఇంగ్లీషు కవి. రెండు పరమ సత్యాలే. వ్యక్తిత్వం ఉన్న ప్రీని, పురుషుడు గుర్తించలేదు. అతడికి అందమే ఆనందం. ఈ అందాన్ని కోల్పోతున్న ప్రేజిలో వ్యక్తిత్వం వల్ల పురుషుని గుర్తింపు పొందలేని ప్రీలు ఈ విధాన నిరాసక్తతి గురి కాకుండా వుండాలంటే తప్పనిసరిగా తమదంటూ ఒక ప్రపంచాన్ని నిర్మించుకోగలగాలి. నాకు తెలిసినంతలో ఈ సమస్యకి పరిష్కారం ఇదే. డబ్బు సంపాదన త్రమ్మలో "మిగతా వారు అనందించేవన్నే మనం కోల్పోతున్నామే" అని బాధపడకుండా వుండటమే ఈ మాడో సూత్రం.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రం

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రం ప్రతి వ్యక్తి తప్పనిసరిగా చదవవలసిన ప్రస్తకం. ఇది కేవలం డబ్బు సంపాదినికి మాత్రమే కాకుండా జీవితానికి కూడా ఎంతో ఉపయోగపడుతుంది. మనలో చాలామంచి ఎకనమిక్స్ యొక్క ప్రాముఖ్యతని గుర్తించరు. ఎకనమిక్స్ ఎఫ్క్ష్ గురించి, కాంపిటీషన్ గురించి, మార్కెట్ యుటిలిటీ గురించి మాత్రమే కాదు. లోతుకెళ్లే కొద్ది జీవితానికి సంబంధించిన ఎన్నో సత్యాలు బయటపడతాయి.

కౌటిల్యుని అర్థశాస్త్రాన్ని జీవితానికి అస్యయిస్తూ స్నేహాయింట్లు ఇక్కడ చర్చించాడం. 1. రాజునే వాడికి ఉండవలసిన అర్థశాస్త్రంలూ, శిక్షణాలూ గురించి కౌటిల్యుడు చర్చించాడు. అలెగ్జాండర్ దండయాత్ర ఫలితాలను క్రూడ్లంగా అర్థయనం చేయడం వల్ల అతడికి ఈ అవగాహన లభించింది. బుద్ధి సంపద, ధన సంపద, జ్ఞాన మర్యాద, ధర్మము నందు ఆసక్తి, కృతజ్ఞత, విశాలదృష్టి మహోత్సాహం, ఆలస్యం లేకుండా పనులు నిర్వహించడం, దృఢబుద్ధి, వినయం, నేర్చుకోవడంలో ఆసక్తి, ఇతరులు చెప్పింది వినదంలో ఆసక్తి గ్రహింపు శక్తి, ధారణశక్తి, విజ్ఞానం, ఉపాయించగల శక్తి, అపోహాల్చి పోగొట్టుకోగల శక్తి శార్యం, శీఘ్రత, దక్షత, వ్యసనాలకి బాసిన కాకుండా ఉండడం మొదలైనవన్నే రాజు యొక్క లక్షణాలుగా చెప్పాడు.

మాదండి. ఎంత గొప్ప సత్యమో!

ఇది కేవలం అర్థశాస్త్రానికి సంబంధించిన విషయమేనా? నిశ్చయంగా కాదు. ప్రతి మనిషి అలవరచుకోవలసిన లక్షణాలిని.

రాజునే వాడు బలాన్ని వణంగా పెట్టి ప్రజలని పరిపాలించకూడదట. (బలం ఉండి, డబ్బు సంపాదించే శక్తి ఉండి కదాని రోజు రాత్రిపూట తాగచ్చే భర్తలకి ఇది మంచి ఉదాహరణ!)

2. రాజునే వాడు దినాన్ని ఎనిమిది భాగాలుగా విడగొట్టాల్స. మొదటి భాగంలో ఆదాయ వ్యయాల్చి పరిశీలించాలి. రెండవ భాగంలో తన మీద ఆధారపడి ఉన్న ప్రజల

వ్యవహారాల్చి పరిశీలించాలి. మూడవ భాగంలో స్నానం, భోజనం, విద్య, నాలుగవ భాగంలో ధన సంపాదన, అయిదవ భాగంలో తన సభ్యులతో కూడి భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచించడం, ఆరవ భాగంలో వనవిహారం, ఏడవ భాగంలో తన పైన్యాన్ని ప్రస్తుతించుకుంటూ పరిశీలించడం, ఎనిమిదవ భాగంలో యుద్ధవ్యాప్తి చర్చించడం పూర్తి చేసుకోవాలి. ఆ తరువాత అన్న విషయాలూ మర్చిపోయి తన వారితో రాత్రిని సంపూర్ణం చేయాలి.

ఎంత గొప్పగా చెప్పాడు కౌటిల్యుడు. ఈ విషయాన్ని మనం మన జీవితాలకి అస్యయించుకుంటే అపలు సమస్యనేది మన సామీప్యాన్నికి రావడానికైనా సాప్హాసిస్తుందా?

3. తన పట్ల విధేయత కలిగి ఉన్న వాళ్లలో ఎవరు నిజాయితీపరులో తెలుపుకోవడం కోసం రాజు మూడు రకాల పరీక్షలు నిర్వహించాలి. మొదటిది ధర్మపూర్వకమైన రహస్య పరీక్ష - ఎవరినైతే పరీక్షించదలచున్నాడో అతని స్వేచ్ఛతుగా మరో వ్యక్తిని నియమించాలి. మనందరం కలిసి రాజుమీద తిరగబడాం. నీకు కొత్త ప్రభుత్వంలో ఏ స్తానం కావాలి 'అని అడిగించాలి. ఈ సూచనకి అతడు తిరస్కరిస్తే మంచివాడు అని అర్థం. రెండోది - లోభపూర్వకమైన రహస్య పరీక్ష. ధనంతో లోభపెట్టి అతడిని పరీక్షించాలి. నిరాకరిస్తే అతడు మంచివాడు కింద లెక్క. మూడోది కామపూర్వకమైన రహస్య పరీక్ష రాణి నిన్ను ప్రేమిస్తున్నదని, రాజుని హతమారిస్తే రాణి నిన్ను విపాహమాడుతుందని పరీక్ష పెట్టాలి. తిరస్కరిస్తే అతడు మంచివాడని అర్థం. నాలుగోది భయపూర్వక రహస్య పరీక్ష. రాజుకి సమీద అనుమానం కలిగింది. అందువల్ల నీకు మరణశిక్ష విధించాలనుకుంటున్నాడు. ఈ సమయంలో తిరగబడడం మంచిదిని నా ఉద్దేశ్యం. మరి నీ ఉద్దేశ్యమిమేటి అని అతడి నుంచి మనులోని మాట రాబట్టాలి.

ఈ విధంగా మనచుట్టు ఉన్న మిత్రుల్లో మన పట్ల ఎవరితే అభిప్రాయం ఉంది తెలుపుకుంటుంటే మన జీవితంలో ముందుకి సాగిపోవచ్చ అని కౌటిల్యుడు రాజుసూత్రం చెప్పాడు.

4. మనం ఎంత విద్యత్తు కలిగి ఉన్నా, ఎంత డబ్బు సంపాదించినా, సమాజంలో ఎంత గౌరవం ఉన్నా ఒక్కక్షుక్సారి మనకి శత్రువుల నుంచి ఆనుకోని ప్రిమాదం సంభవించవచ్చు. ఈ విషయంలో కౌటిల్యుడు రాజుస్తానికి ఉండవలసిన ఏడు ఆంగాలలో దుర్దము, సైన్యము ముఖ్యంగాలుగా పేర్కొన్నాడు. అలెగ్జాండర్ దండయాత్రల విషయం ఎరిగినవాడు కాబట్టి ఇతడు రక్కణ విషయానికి చాలా ప్రాముఖ్యం ఇచ్చాడు. మనకూడా ఈ సూత్రాలు చాలావరకూ వర్తిస్తాయి. మనని మనం నిరంతరం రక్షించుకుంటూ వుండాలి. లేకపోతే మనకన్నా తెలివైనవాళ్లు, శక్తిమంతులూ మనని ఆణగదొక్కడానికి ప్రయత్నిస్తారు. యుద్ధకూలంలో మానసికమైన ప్రేరణలు బాగా పనిచేస్తాయని, కౌటిల్యుని అభిప్రాయం. పైన్యాన్ని ఉత్సాహపరచి, ప్రోత్సహించవలసిన విషయాన్ని అతడు నొక్కి చెప్పాడు. యుద్ధ

ప్రారంభానికి ముందు రాజు పైన్యాన్ని సమావేశపరచి, తాను కూడా వారివలె పనిచేసేవాడిననీ, రాజ్యమనేది అందరి సాత్తు అనీ హారికి నమ్మకం కలిగించాలి. ఈ విధంగా అవతలి వ్యక్తికి ఏన పట్ల నమ్మకం కలిగించడం ప్రస్తుత సమాజంలో కూడా అంతే ముఖ్యమైనది.

5. సంధి గురించి కొటిల్యుడు నొక్కి వక్కాణించాడు. బుగ్గేదంలోనూ, రామాయణంలోనూ, భారతంలోనూ దీనికి సంబంధించిన చాలా వివరాలున్నాయి. యుద్ధం వల్ల నష్టం, ఖర్ప, దూర ప్రాంతాల్లో నివాసంలాంటి చాలా ఇబ్బందులు కలుగుతాయి. ఈఅంతిముతంగా బతకడం మంచిదని కొటిల్యుని అభిప్రాయం. తనకంటే శత్రువు బలవంతుడైతే తమ పైన్యాన్ని కొంతభాగం అతడికి అర్పించి సంధి చేసుకోవడం ఒక రకం. సమాన సంధికి ఇష్టమిని వాడైతే అతడు తమకి ఎంత అపకారం చేస్తాడో, అంతే అపకారం అతడికి చేయాలి అంటాడు కొటిల్యుడు. హీనుడైనవాడు అన్ని విధాలా మనకి లోబడినపుడు అతడితో. సంధి చేసుకోవాలి. అతడి దగ్గర నుంచి కప్పం స్వికరించాలి. యుద్ధం తప్పనిసరి అయినపుడు దానికి సంబంధించిన సూత్రాల్లో చాలా అభిప్రాయభేదాలు మనం గమనించవచ్చు. ప్రాచీన ఆచార్యులందరూ అత్యున్నతమైన నైతిక విలయలు కలిగిన యుద్ధాన్ని పేర్కొంటే కొటిల్యుడు మాత్రం రకరకాల ప్రద్రశులు ఉపయోగించుకోవచ్చునన్నాడు. బహుశా మనుషుల్లో లోక్యము, కుటీలత్వము ఇక్కడికి మనచే ప్రారంభమయి వుండవచ్చు. కానీ యుద్ధం తప్పనిసరి అయినపుడు గెలవడం కూడా అంతే తప్పనిసరి కదా కిందపడిపోయినవారితో, లొంగిపోయినవారితో, ఆయుధాలు అప్పగించిన వారితో యుద్ధంలో ప్రాల్ఫోన్కుడదని కొటిల్యుడు కూడా పేర్కొన్నాడు. అవతలి వ్యక్తిని గెలిచిన తర్వాత అతడిలోని లోపాలను, తనలోని సుగుణాలతో కప్పి చేయాలని, ఆ విధంగా తన సుగుణాలను మరింత అభివృద్ధిపరచుకోవాలని కొటిల్యుడు చెప్పాడు.

నిజచేచితంలో ఎంతో ఉపయోకరమైన ఈ కొటిల్యుని అర్థశాస్త్రం వీలైతే తప్పక చదవండి.

డబ్బు సంపాదించడం ఎలా ?

ఈ అధ్యాయపు చివరలో ఈ అంశాన్ని ప్రాయటం వెనుక ఒక ఉండ్రేశ్యం ఉంది. డబ్బు సంపాదించటానికి ప్రత్యేకంగా ఒక ప్రద్రశతంటూ లేదు. ఒక మార్గం ద్వారా, ఒక పథకం ద్వారా, కొన్ని ఎత్తుల ద్వారా డబ్బు సంపాదించడం సంభవమైతే, ఈ పాటికి ప్రపంచంలో అందరూ ఆ నీరిష్టమైన దారుల గుండా డబ్బు సంపాదించి ఉండేవారు. కేవలం కొన్ని గుణాలని, ఖ్యాపోలని, ప్రద్రశులని ఆచరించడం ద్వారానే మనం డబ్బు సంపాదించగలం. ఇటువంటి అంశాలనవన్నింటినీ కలిపితే దానికొక మంచిపేరు పెట్టవచ్చు - "నిర్మాణశాస్త్రకు మతుహాలం". అపును. నిర్మాణశాస్త్రకు మతుహాలం మనిషిని ఆర్కింగా పుంజాకునేలా చేస్తుంది.

'డబ్బు సంపాదించడం ఎలా?' అన్న యి అధ్యాయంలో నేను చాలవరకు ప్రేమ గురించీ, మానవ సంబంధాల గురించీ, మిగితా విషయాల గురించీ చర్యించడం మీకు ఆశ్రయం కలిగించవచ్చు. డబ్బు సంపాదనకి, పీటికీ చాలా దగ్గర సంబంధం వుందని చెప్పటమే ఇక్కడ నా ఉండ్రేశ్యం. ఎప్పుడు మనం ఇతరులతో మన సంబంధాలని మొహమాటం లేకుండా తెంచుకోవాలి? ఎప్పుడు మనం 'మన ప్రపంచంలో' ఏకాకిగా మిగిలి పనిచేయాలి? ఎప్పుడు మనం తిరిగి మనవాళ్లతో కలిసి అనందించాలి? - మొదలైన విషయాలప్పీ డబ్బు సంపాదనకి బాగా లోడ్జుడలాయి. ఒక పదవలో ఒక కాలు పెట్టి, మరో పదవలో ఇంకోలు పెట్టి ఎలా ప్రయాణం చేయలేమో అలాగే డబ్బు సంపాదించబడం కోసం మనం కొన్ని అభిరుచ్యైనీ, అనందాల్ని వదిలిపెట్టి కష్టమైన పద్ధతులను అలవాటు చేసుకోవలసి ఉంటుంది.

నిర్మాణశాస్త్రకు మతుహాలం నాలుగు అంశాలమైన ఆధారపడి ఉంటుంది. పాజిబులిటీ థింకింగ్లో ఈ కుతూహలం గురించి మానసిక శాస్త్రవేత్తలు నొక్కి వక్కాణిస్తారు. కొంతమంది శాస్త్రవేత్తలు ప్రా-ఆప్లిక్ థింకింగ్కి ప్రాముఖ్యత ఇస్తే, చాలామంది దీనికి 'ఎలువ' (పాజిబులిటీ థింకింగ్)ని అపాదిస్తారు. ఏది ఎక్కువ ముఖ్యమౌ నిర్మయించు కోవలసింది పారుకలే.

నిర్మాణశాస్త్రకైన కుతూహలం ఈ క్రీంది నాలుగు అంశాలమైన ఆధారపడి ఉంటుంది.

1. అపకాశాలు

కేవలం నాలుగు ప్రశ్నలు. నాలుగే నాలుగు ప్రశ్నలు.

- అపకాశం ఎందుకు లేదు?
- అపకాశం లేకపోవటాన్ని - అపకాశంగా మార్గుకోవాలంటే ఏం చేయాలి?
- ఒక అపకాశాన్ని స్పష్టించుకోవాలంటే ఏంత "ఖర్చు" పుతుంది? ఆర్కింగా ఎంత ఖర్చుపుతుంది? కాలం ఎంత ఖర్చుపుతుంది? మానసికంగా ఎంత ఖర్చుపుతుంది?
- సరి అయిన మనుషుల సహాయం తీసుకుంటేనూ, ఆర్కిక వనరులు సమీకరించుకుంటేనూ, ఒక కాలాన్ని, గమ్మాన్ని నీర్దేశించుకుంటేనూ ఈ అపకాశం నాకు స్పష్టింపబడుతుందా?

2. నమ్మకం

అయిదు ప్రశ్నలు. కేవలం అయిదు ప్రశ్నలతో ఈ నమ్మకాన్ని మనం కలిగించుకోవచ్చు.

- కొంతమంది ఎంతో బీదస్తిత్తు నుంచి అత్యున్నత స్థితికి వచ్చి, ధనవంతులవగలిగితే నేను అటువంటివాళ్లలో ఒకడు అవకుండా ఉండటానికి నన్ను వెనక్కి లాగుతున్న పరిస్థితులు ఏమిటి?

- b) వాలో ఉన్నది నాలో లేనిది ఏమిటి?
- c) నా కన్నా తక్కువ చదువుకున్నవాళ్లు, నా కన్నా తక్కువ డబ్బున్న తల్లిదండ్రులున్నవాళ్లు ముందుకి సాగిపోయినప్పుడు నేను ఏమీ లేక ఇలా ఎందుకు ఉండిపోయాను. ఒక లాయరవటారికో, డాక్టరవటానికో చదువు కారణమయితే అయి ఉండవచ్చు. ఆ చదువు నాకు లేకపోయి ఉండవచ్చు. కానీ రాజకీయ నాయకులకీ, పారిశ్రామికవేళ్లకీ నా అంత చదువు కూడా లేదే. మరి ఏ అర్థత వల్ల అలా తయారవగలిగారు?
- d) నా కన్నా పెద్ద పెద్ద తప్పులు ఇంతకుముందే చాలామంది చేసి ఉన్నారు. కానీ వారినిసమాజంక్రమించింది. లేదు ఏమీ చేయలేక వ్యారుకుంది. అటువంటప్పుడు నేనేవో తప్పులు చేశానని ఎందుకు కుమిలిపోతున్నాను? చేసిన తప్పులని సరిదిద్యుకుని ఎందుకు ముందుకి సాగలేకపోతున్నాను? చివరకి ఎన్నో హాత్యలు చేసిన నక్కలైట్లు కూడా ప్రభుత్వసహకారంతో నిలదొక్కుకున్నప్పుడు నేనెందుకు ఇలా ఉండిపోయాను?
- e) మొత్తం నా జీవితాన్ని ఈ క్షణం మంచీ పునర్విర్మించుకోవాలనుకుంటే దానికి నాకెదురయ్యే అడ్డంకులేమిటి? గత అనుభవాలని పారాలుగా చేసుకుని నేను నా జీవితాన్ని పునర్విర్మించుకోవాలంటే ఏమైనా అడ్డంకులున్నాయా? 'నాలోని నన్ను' నేను మరింత నిర్దృష్టంగా తీర్చిద్దుకోవాలంటే ఏమే పనులు చేయాలి?

3. పరిష్కారాలు

- అయిదు ప్రశ్నలు. కేవలం అయిదే ప్రశ్నలు.
- a) ఈ సమస్యకి నాకు పరిష్కారం తెలియకపోతే చక్కటి పరిష్కారాన్ని ఈ ప్రపంచంలో నాకు చెప్పగలవారెవరు?
- b) ఈ సమస్యని పరిష్కరించుకోవటం కోసం నాకు మానసికంగా, శారీరకంగా, ఆర్థికంగా, భౌతికంగా ఏమీ కష్టాలు కావాలి?
- c) నిజంగా ఈ సమస్య నేను అనుకున్నంత క్లిఫ్మయినదేనా? లేక నేను అనవసరంగా దాని క్లిప్పతని డేప్సున్నానా?
- d) ఒకవేళ ఈ సమస్య పరిష్కారమవకపోతే ఎక్కువలో ఎక్కువ ఏం జరుగుతుంది? అది ఎంత విధ్యంసాన్ని కలుగజేస్తుంది? నేను పూర్తిగా నాశనమయిపోతానని నేను అనుకొంటున్నానా? నాశనమయిపోతానా? ఒకవేళ నాశనమయిపోతే చివరికి ఎక్కుడ తేల్తను? అక్కడినుంచి నేను మళ్ళీ ఇప్పుడున్న పరిష్కారావటానికి ఎంత క్లిఫ్మడాలి?

e) నేను పూర్తిగా సర్వనాశనమయిపోయి, ఆత్మహాత్య చేసేసుకున్నాను అనుకుంటే నా జీవితం అసలుండదు కదా! బ్రతికుంటే కనీసం నాలో డేప్సిరి తీసుకునే శక్తి నా జీవితం అసలుండదు కదా! ఆ శక్తిని నేను క్రమక్రమరోగా ఎలా విష్వవ్యాప్తం చేయగలను?

4. నిర్మాణం

శైఖాదు విభాగాలలో వేసిన ప్రశ్నలకి మీరు సంతృప్తికరమయిన సమాధానాలు చైప్పుకోగలిగితే ఈ నిర్మాణం అనేది చాలా సులభమవుతుంది. దీనికి మూడే మూడు అంశాలున్నాయి.

- a) ఏమీ చేయకుండా ఉండటం కన్నా ఏదో ఒకటి (ప్రారంభిస్తే, ఇప్పటి స్థితికన్నా కొంచెం బాగుపడే అవకాశం ఉన్నదా? లేదా?
- b) ఏమీ చేయకుండా కూర్చువటం కన్నా ఒక్క రూపాయి సంపాదిస్తే అది సంవత్సరం తిరిగేసరికి రూపాయి పదినైనలు అవుతుంది. (నిజంగా ఏమీ చేయనవసరం లేనప్పుడు). పది ఔన్లు లాభం వస్తుంది. మొదటి రూపాయి చేయనవసరం లేనప్పుడు). సంపాదించటానికి క్లిఫ్మడాలి!!! సంపాదించిన ఆ రూపాయి మనకి పదినైనిస్తుంది. సంపాదించటానికి మనం ఎంత క్లిఫ్మడాలి? అలాంటి అలాంటి రూపాయి సంపాదించటానికి మనం ఎంత క్లిఫ్మడాలి? అలాంటి రూపాయలు "పది" సంపాదిస్తే సంవత్సరం తిరిగేసరికి అది మళ్ళీ మనకి ఒక రూపాయలు "పది" సంపాదిస్తే సంవత్సరం తిరిగేసరికి అది మనకి ఒక రూపాయలు సుమంది. మొదటి రూపాయి సంపాదించటానికి పడిన క్లిఫ్మంతో పది రూపాయిసుమంది. ఆ తరువాత సంవత్సరంపాటు "ఒక రూపాయి" రూపాయలు సంపాదిస్తే, ఆ తరువాత సంవత్సరం లేదు. ఎంత సింపుర్ల థియరి ఇది!! ఒకసారి ఒక స్క్యాయికి కోసం క్లిఫ్మడనవసరం లేదు. ఎంత సింపుర్ల థియరి ఇది!! ఒకసారి ఒక స్క్యాయికి చేరుకున్న తరువాత జీవితం ఎంతో సుఖంగా మారుతోంది. కాబట్టి ఆ స్క్యాయికి చేరేవరకూ క్లిఫ్మడితే చాలు అన్న చిన్న సత్యం తెలుసుకోగలగాలి.
- c) ఒక రూపాయి సంపాదించటానికి నాకు పది నిమ్మాలు పడుతుండంటే పార్టున నిజంగా తరువాత జీవితం ఎంతో సుఖంగా మారుతోంది. కాబట్టి ఆ స్క్యాయికి చేరుకున్న తరువాత జీవితం ఎంతో సుఖంగా మారుతోంది. కాబట్టి ఆ స్క్యాయికి చేరేవరకూ క్లిఫ్మడితే చాలు అన్న చిన్న సత్యం తెలుసుకోగలగాలి.
- d) ఒక గంట ముందు పని ప్రారంభించి, ఒక గంట ఆలస్యంగా పనిపూర్తి చేస్తే పన్నెందు రూపాయలు నాకు ఎక్కువ దొరుకుతుందన్నమాట. దీనికోసం రెండు గంటలు ఎక్కువ క్లిఫ్మడలేనా?
- నిర్మాణత్వక్రమిన కుతుహలం అంటే ఇదే. ఇలాంటి కుతుహలంతో ఈ రోజే నిర్మాణత్వక్రమిన కుతుహలం అంటే ఇదే. ఇలాంటి కుతుహలంతో పని ప్రారంభించండి. సంవత్సరం తిరిగేసరికల్లా మీరు డబ్బుని ఎలా మేనేస్త చెయ్యాలో తెలియని స్థితికాచ్చేస్తారు. నేను గొప్ప ఆత్మమిశ్శసంతో చెప్పున్న మాట ఇది.

క్షుమూ, సుఖమూ సవతులు. రెంబీనీ సరీగు చూసుకోలేని మనపికి సుఖం లభించదు. కలిమలేముల విషయంలో కూడా అంతే.

రెండో ఉధ్వేశ్యం

మనీ మేనేజ్మెంట్

డబ్యూ సంపాదించడం, ఖర్పు పెట్టటం, లేదా సంపాదించిన డబ్యూని పెట్టుబడిగా పెట్టి మరింత డబ్యూ సంపాదించడం - ఏఁ గురించిన రిస్కుతో కూడిన విషయాల్లీ మని మేనేజ్మెంట్ అంటారు. మని మేనేజ్మెంట్కి ఈ క్రింది విషయాలు తోడ్చడతాయి.

1. వయస్సు

వయసెక్కువయ్యేక్కాదీ తక్కువ రిస్కు తీసుకోవాలి. మధ్య వయసు దాటిన తర్వాత రిస్కు తీసుకుంటే కష్టాల్లో పడవచ్చు. ఈ రిస్కు అనేది మర్లీ చట్టబద్ధంగా, న్యాయబద్ధంగా ఉంటుంది. ఒకోసారి మనం న్యాయబద్ధమైన రిస్కు తీసుకున్న కూడా చట్టబద్ధంగా చిక్కుల్లో ఇరుక్కొవచ్చు. ఉదాహరణకి మన అప్పు తీర్చటానికి ఒక వ్యక్తి మనకి చెక్క ఇచ్చి, సమయానికి బాంక్లో డబ్యూ ఉంచకపోతే ఆ వ్యక్తిని అరెస్టు చేయించవచ్చు. మన ప్రవర్తనంతా నీతిబద్ధంగానే ఉండి ఉండచ్చు. కానీ చట్టబద్ధంగా చేసింది తప్ప. అతనిచ్చిన చెక్కుని రెండుసార్లు బ్యాంకుకి ఇవ్వాలి. అప్పుడు అరెస్టు చేయించాలి. లేకపోతే అతడు మన మీద పరువునష్టం దావా వేయవచ్చు. తెలియకుండా ఇటువంటి రిస్కులు తీసుకోకూడదు.

అలాగే మనకున్న డబ్యూనంతా ఏదన్నా ఒకే కంపెనీ ప్రైవ్యాల్ పెట్టుబడి పెడితే అకస్మాత్తుగా ఆ కంపెనీ మూతపడవచ్చు. యావనంలోనూ, డబ్యూ సంపాదించగల శక్తి ఉన్న రోజుల్లోనూ ఇలాంటి రిస్కులు ఫరవాలేదుకానీ జీవితాన్ని సాఫీగా గడపాలనుకునే రోజుల్లో ఇలాంటి రిస్కులు పనికిరావు.

2. పద్ధతులు

మనకున్న డబ్యూని వేరువేరు పద్ధతుల్లో పెట్టుబడి పెట్టడం ఎప్పుడూ మంచిది. ఉన్న ఆస్తినంతా భూములు కొడడంలోనే, పేర్లు కొడడంలోనే, లేదా ఒకే వ్యక్తికి వడ్డీకి ఇవ్వడం ధ్వానానో మనం అదాయం సంపాదించాలనుకుంటే ప్రమాదం సంభవించే అవకాశం ఉంది.

కొన్ని సంస్థలు కానీ, వ్యక్తులుగానీ ఎక్కువ వడ్డీ ఇస్తామని మనని ప్రలోభపెడు తుంటారు. ఇటువంటి సమయాల్లో ఆ సంస్థల (లేక వ్యక్తుల) చరిత్ర స్ఫూర్ణంగా పరిశీలించాలి.

3. కాలం

మనకి ఆదాయం ఎంత కాలానికోసారి రావాలనేది కూడా మనం నీర్ణయించుకోవాలి ఉదాహరణకి మనకి నెలకి వెయ్య రూపాయలు ఆదాయం సరిపోతుందనుకుంటే మన దగ్గర రెండు లక్షలుంటే 12% వడ్డీ ఇచ్చే బ్యాంక్లో ఒక లక్ష రూపాయలు, 24% వడ్డీ ఇచ్చే సంస్థలో మరో లక్ష రూపాయలూ పెట్టుబడిగా పెడితే బ్యాంక్ నుంచి మనకి నెలనెలా వెయ్య వడ్డీ లభిస్తుంది. 24% వడ్డీ ఇచ్చే సంస్థలో డబ్యూ అక్కడే క్రమక్రమంగా పెరుగుతూ వస్తుంది.

4. ఆధారం

మన మీద ఆధారపడ్డ వ్యక్తులని కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. మనమీద ఆధారపడ్డ వ్యక్తులు కుటుంబంలో ఎక్కువమంది ఉంటే తక్కువ రిస్కు ఉన్నచోట పెట్టుబడి పెట్టాలి.

5. చక్కనిధి

పెట్టుబడి పెట్టేటప్పుడు కేవలం దాని మీద వచ్చే ఆదాయమే కాకుండా ఆ పెట్టుబడి కాలంతోపాటు ఎలా పెరుగుతుండా అని అల్టిచించాలి. ఉదాహరణకి లక్ష రూపాయలు ఒక బాంకులో డిపాజిట్గా వేస్తే సంవత్సరం తర్వాత కూడా మనకి లక్షరూపాయలే మిగుల్చుంది. అదే ఒక ఇల్లు కట్టి అద్దెకిస్తే (అద్దె వడ్డీ కన్నా ఎక్కువైన పశ్చంలో) ఇంటి ధర పెరుగుతుంది. పెరిగిన ఇంటిధర + అద్దె కలుపుకుంటే బ్యాంక్ వడ్డీ కన్నా ఎక్కువగా ఉండే పశ్చంలో అలాంటి పెట్టుబడి మంచిది.

6. అవసరం

మన యొక్క అవసరాల్ని జాగ్రత్తగా పరిశీలించుకోవాలి. వచ్చే సంవత్సరానికి ఇల్లు కడదామనుకుంటే, వచ్చే సంవత్సరం నాటికి ఇచ్చితంగా డబ్యూ తరిగచే చోటే మనం దాన్ని పెట్టుబడిగా పెట్టాలి. అలాగే రెండు సంవత్సరాల తర్వాత కూతురి పెట్టి విజయానికి దాదు మెట్లు —————— 381

చేయదల్చుకుంటే ఆప్యటికి సరిగ్గా ఎండ కట్టుం ఇవ్వవలసి వస్తుందో (కట్టుం ఇవ్వడం మీకు తప్ప కాని షక్కంలో) ఆ డబ్బు సరిగ్గా సమయానికి చేతికందేలా చూసుకోవాలి.

దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడులు స్వల్పకాలిక పెట్టుబడులుగా మనదగ్గరున్న డబ్బుని విడగ్గుకోవాలి. దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడుల మీద ఆదాయం ఎక్కువ వస్తుంది. స్వల్పకాలిక పెట్టుబడుల మీద ఆదాయం తక్కువ వస్తుంది. అందువల్ల మన అవసరాలకి సరిపడే ఆదాయాన్ని స్వల్పకాలిక పెట్టుబడులలోనూ, మన దీర్ఘకాలిక అవసరాలకి కావలసిన డబ్బుని ఆ విధమైన పెట్టుబడులలోనూ వినియోగించాలి.

7. డబ్బుతో జాడం

స్వేచ్ఛలేపన్ కేసం వినియోగించే డబ్బునంతా కేవలం మనం “కోల్టోయినా బాధవడని డబ్బు”గా భావించాలి. దానివల్ల మానసిక చింతన తక్కువుంటుంది.

8. టూక్స్

టౌక్స్పస్ట్ విషయంలో చాలా జాగ్రత్తగా ఉండాలి. దీనికాక మంచి ఉదాహరణ చెప్పాను, మా మాటల రచయితకీ, నాకూ పది సంవత్సరాల క్రితం ఈ సంబంధాని వచ్చినప్పుడు చుట్టబడ్చంగా డబ్బు ఎలా నీల్చు చేసుకోవచ్చే ఒక చార్టర్ అంటెంట్గా వివరించాను. ఈ పది సంవత్సరాల్లోనూ అతడు రెండు కార్బూల్, మూడు భవంతులూ సంపూర్చించాడు. అయితే అతడు ఇంతవరకూ ఏసంవత్సరమూ మూడు వేల రూపాయిల కన్నా ఎక్కువ ఇన్కంటాట్స్ కట్టలేదు. అలా అనీ చట్టపరంగా అతడు ఏ మోసమూ చేయలేదు.

9. అప్పులు

పీలైనంతవరకూ మనమేదైనా పరిక్రమ స్టోపించదల్చుకుంటే దానికి బ్యాంక్ మనంచిగానీ, ఆర్టికసహాయసంస్థల మనంచిగానీ అప్పు తీసుకోవడం మనంచిది. మన సాంత పెట్టుబడి ఎక్కువ పెట్టుటం పీలైనంతవరకూ ఆమోదయోగ్యం కాదు. ఎందుకంటే మన సాంత పెట్టుబడి మీద బయటి మనంచి వచ్చే వడ్డి కన్నా, మనం ఆర్టికసంస్థల కిచ్చే వడ్డి తక్కువ.

10. ప్లానింగ్

మనందరికీ సాధారణాంగా ఆర్టికపరమైన విజయాల పట్ల చిన్న వరుసులో ఉంతగా అవగాహన ఉండదు. మన అవసరాలేమిటో మనకే ఖచ్చితంగా తెలీవు, ఇల్లు కట్టడం, కారు కొనడం మొదలైనవస్తే ఒక వయసుదాటిన తర్వాతే వస్తాయి. ఒక సిప్పుమాటిక్ దారిలో వీటిని అమలుజరపాల్చి ఉంటుంది. దీనికోసం ఆర్టికపరమైన ప్లానింగ్ చాలా అవసరం. మనకి సంబంధించిన ఖర్చునంతా ఒక మార్గం ద్వారా సంపాదిస్తూ మరొక

మార్గంలో మన భవిష్యత్ పెట్టుబడులకి కావలసిన డబ్బుని సమకూర్చుకోవడం ఎవ్వుదూ మంచిది. ముఖ్యంగా ఉద్యోగస్తులకి ఈ అలవాటు ఎంతో దోహదం చేస్తుంది. జీతం అంతా నెలసరి ఖర్చులకి ఉపయోగించి, పార్క్‌బ్లిమ్ ఉద్యోగాలు చేయడం ద్వారా (లేదా కుటుంబ సభ్యులతో చేయించడం ద్వారా) ఈ విధంగా పెట్టుబడిని సమకూర్చుకోవాలి. నొ డగరికి ఒక వర్షమాన రచయిత వచ్చినపుడు అతడికి నేను ఈ విధంగానే సూచించాను. అతడు ఒక బార్లో అటెండర్గా సాయంత్రాలు పనిచేస్తూ పగలంతా రచనలు కొనసాగించేవాడు. కొంత కాలానికి అతడు రచనల మీద (బార్లో ఇచ్చే జీతం కన్నా) ఎక్కువ సంపాదించడం మొదలుపెట్టాడు. రచనల మీద వచ్చే డబ్బునంతా చిన్న చిన్న డిపాజిట్లుగా పేసుకుని ప్రస్తుతం అతడు ఒక సూగ్రార్ కొనుక్కునే స్థాయికి వచ్చాడు.

11. ప్రభాాతిక

ఆర్టికంగా నష్టం వచ్చే వ్యవహారాలన్నిటినీ ముందే పసిగట్టగలిగి ఉండాలి. అలా ఆని పేర్ ధరలు పడిపోతుంటే వెంటనే అమ్ముయ్యమని కాదు. ఎక్కువ నష్టం కలక్కుండా చూసుకోవడం ఒక గొప్ప కథ. ఆ మాట కొస్తే అది లాభం సంపాదించడం కన్నా పెద్ద కథ.

12. జలగల్లు పసిగట్టటుం

వడ్డీ కట్టడమనేది బ్రిహ్మరాక్షసీలాంటిది. మార్యాడీల దగ్గర మంచిగానీ, వడ్డీ వ్యాపారస్తుల దగ్గరనుంచిగానీ ఒకసారి డబ్బు తీసుకుని వడ్డీ కట్టపోతే అది బ్రిహ్మరాక్షసీలా మనల్ని కబ్బించి పేస్తుంది.

* * *

డబ్బు పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఈ క్రింది భావాల్ని మంచివి.

ఎ. భూమి

భూమి కొని ఆమ్మడం ద్వారా డబ్బు సంపాదించడం ఒక పద్ధతి. అయితే ఇందులో లిటిగేసన్ వ్యవహారాలు, బినామీదారు వ్యవహారాలు మనల్ని మొసం చేయవచ్చు. అలాగే మనం అనుకున్నంతగా ధరలు ఆ ఏరియల్ పెరక్కపోవచ్చు. కానీ ఒక క్రూక్రూసారి జాక్సపాట్ తగిలితే ఒకటి రెండు సంవత్సరాల్లోనే మనం పెట్టిన పెట్టుబడికి రెండింతలు డబ్బు సంపాదించవచ్చు.

చి. ప్లాట్ - అపార్ట్మెంట్

ప్రస్తుతం ప్లాట్, అపార్ట్మెంట్ బిజనెన్ చాలా జోరుగా సాగుతోంది. అయితే శైల్పరాబాద్, విజయవాడ, వైజాగ్ లాంటి నగరాల్లో వీటికి ప్రస్తుతం అంత డిమాండ్ లేదు. అదీగాక వీటి మీద వచ్చే వడ్డీ కూడా మనం పెట్టిన డబ్బుకి సరిపోదు.

విజయానికి పదు మెట్లు

పామాజిక ధర్యం వల్లవైనేం ఆడవాళ్ల కుండే సహజమైన ఇష్టం వల్లవైనేం బంగారం అంటే మనకి చాలా ఇష్టం. బంగారం ధర మాడా క్రమక్రమంగా పెరుగుతోంది. దాదాపు 9.5% పెరుగుదల బంగారం ధరలో ఉంది. కానీ బాంకు ఇచ్చే వడ్డి దీనికన్నా ఎక్కువ. ఎప్పటిక్కుడు ఈ ధరల్ని బేరీజా వేసుకుంటూ బంగారం కొనాలా అక్కర్నేడా అనేది నిర్ణయించుకోవాలి.

డి. మూర్ఖవల్ ఫండ్స్

ఇటీవలి కాలంలో మూర్ఖవల్ ఫండ్స్ చాలా విరివిగా ప్రచారంలోకి వచ్చాయి. అయితే ఇప్పుడువి అనుకున్నంత సత్కరితాల్ని సాధించడం లేదు.

ఇ. చెట్లు

కొన్ని కంపెనీలు మన పేరు మీద చెట్లు నాటి పది సంవత్సరాల్లో ఇరై ముఖ్య లక్ష్యాలు లాభాల్ని చూపిస్తున్నాయి. ఇందులో ఏ కంపెనీలు ఎంతవరకూ సపలీక్రతమవుతాయనేది - పది సంవత్సరాలు గడిస్తేగానీ మనకి తెలీదు. అయితే వారు ఇచ్చిన ప్రాసెస్క్షన్ ప్రకారం చూస్తే ఇది చాలా లాభసాటి వ్యవహారంలాగా కనపడుతోంది. పదివేల రూపాయలు ఇప్పుడు మనవి కాదనుకుంటే ఇరై ముఖ్య సంవత్సరాల్లో ఒక ఎనిమిది, తొమ్మిది లక్ష్యాలు సంపాదించచ్చు కదా అన్న మనిషి యొక్క ఆశ మీద చేసే ఈ ప్రయత్నం ఎంతవరకూ సపలీక్రతమవుతుందో వేచి చూడాలిందే.

ఎఫ్. స్ట్రోక్ మార్కెట్

దీని గురించి నా నవల డబ్బు మైన్ డబ్బులో పూర్తిగా వివరించాను కాబట్టి ఇక్కడ దాన్ని తిరిగి వివరంగా ప్రస్తావించడం లేదు. అయితే షేర్లలో బిజినెస్ చేయదల్చుకున్న వాళ్లు తాము ఎందుకోసం తమ పెట్టుబడిని షేర్ల మీద వినియోగిస్తున్నారో ఇచ్చితంగా తెలుసుకోవలసి ఉంటుంది. ఇది రెండు రకాలు : లాభాల కోసం పెట్టే పెట్టుబడి, వడ్డీ కోసం పెట్టే పెట్టుబడి. "నికరంగా సంవత్సరానికి ఇంత రాబడి" - అని ఇస్తున్న కంపెనీ షేర్లలో ఇన్వెస్ట్షన్స్ ఆ డబ్బు సురక్షితంగానూ, లాభసాటిగానూ ఉంటుంది. అలా కాకుండా షేర్లు కొని, అన్నే వ్యాపారం చేయదల్చుకుంటే మాత్రం తప్పకుండా ఆ విషయంలో లోతైన పరిభ్ళానం ఉండాలి. విచిత్రమేమిటంటే షేర్ల వ్యాపారం చేసే ప్రతివాళ్లూ తమకి దాని గురించి బాగా తెలుసుకుంటారు. అంతా తెలిసినవాళ్లే ఉంటే మరి నష్టపోయేవాళ్లావరు అన్న ప్రశ్నకి సరైన సమాధానం దొరకదు.

*

*

*

ఆలోచన

అందరూ సంపాదించే పాత పద్ధతుల్లోనే డబ్బు సంపాదించడం ఒక పద్ధతిలే, కొత్త ఆలోచనల ద్వారా, కొత్త పథకాల ద్వారా డబ్బు సంపాదించడం మరొక పద్ధతి. దీంట్లో కూడా రెండు రకాలున్నాయి. ఆక్రషణీయమైన పథకాల్చి (లాటరి తీసి కాల్ట్రిస్ట్రాం వ్యాపారా) ప్రవేశపెట్టి డబ్బు సంపాదించడం ఒకరకం. అందరికి ఉపయోగపడే పథకాల్చి ప్రవేశపెట్టడం రెండో రకం. మొదటి ఉదాహరణ గురించి మనం ఇంతకుముందే చర్చించాం కాబట్టి ఇప్పుడు రెండవ రకం గురించి ఆలోచించాం.

ఒక వ్యక్తికి ఒక గొప్ప ఆలోచన వచ్చింది. క్రాక్టెనాల్టో ఇరై రూపులున్న హోటల్ లాంటిది క్లూడానికి యాభై రెండు లక్ష్యాలును ఉపయోగిస్తుందనుకుందాం. అంటే యాభై రెండు మంది పొర్సార్స్ కలిసి, ఒక్కుక్కరు లక్ష్య రూపాయలు పెట్టుబడి పెడితే ఒక హోటల్ని ఏక్కాక్టెనాల్టోనో, ఊటీలోనో, శ్రీనగర్లోనో నిర్మించుకోవచ్చు. వాళ్లు లక్ష్య రూపాయలు పెట్టుబడి పెట్టినందుకు సంవత్సరానికి వారం రోజులపాటు ఆ హోటల్లో ఉచితంగా ఉండవచ్చు.

చాలా గొప్ప ఆలోచనా అంటే ఒక్కసారి మనం లక్ష్య రూపాయలు వినియోగిస్తే ఆ తర్వాత మనం, మన పిల్లలు మనవళ్లు మొత్తం మన తరమంతా ఏ ఊటీలోనో, కాళ్లోనో సంవత్సరానికి వారం రోజులు ఉచితంగా గడపవచ్చు.

ఇలా ప్రారంభమైన ఆలోచన మరింత విప్పుతించింది. ఉదాహరణకి యాభై రెండు మంది యాభై రెండులక్ష్యలు కాకుండా, వెయిసు మంది పదికోట్లు పెట్టుబడి పెడితే?

ఈ పథకంలో ఉన్న గొప్పదనం అర్థమైన వాళ్లందరూ దీంట్లో చేరారు. న్యూయార్క్ మంచి, క్యానుమారి దాకా ఇలాంటి హోటల్స్ (తర్వాత విటిని రిసార్ట్) అన్నారు. వందల వేల సంఖ్యలో నిర్మించబడ్డాయి. ఎప్పుడైతే ఇంతమంది సభ్యులు కలిశారో. అప్పుడు ప్రతి వ్యక్తి లక్ష్య రూపాయలు చెల్లించవలసిన అవసరం లేకపోయింది. ముఖ్యమైన వ్యాపాయలకి ఈ వసతి లభ్యమైంది.

అంటే నలభై వేల రూపాయలుకట్టి ఒకసారి మనం సభ్యులమైతే మన తరాలన్నీ సంవత్సరానికి వారం రోజులపాటు, ప్రపంచంలోకానీ, భారతదేశంలోకానీ, మనం కోరుకున్న ప్రదేశంలో ఈ రిసార్ట్లో ఉచితంగా వారం రోజులు ఉండవచ్చన్నమాట. మలేసియాలో నేను నా కుటుంబంతో ఈ విధంగా గడిపిన వారం రోజులా మా అందరికి అచ్చుతమైన అనుభవం.

పోలిచే రిసార్ట్ యొక్క ముఖ్యద్వీపశాం ఇదే. ఈ ఆలోచన వచ్చిన తరువాత భారతదేశంలో దీని ప్రవేశపెట్టిన స్టేల్చింగ్ హోలీడెంట్ కంపెనీ యొక్క ప్రముఖ పేరు ధర పడి రూపాయలది దారాపు నాలుగు వందల రూపాయలు (అంటే నలభై రెట్లు) ఉండంచి

దీనిబట్టి ఇదెంత ఆకర్షణీయమైన/ఉపయోగికరమైన/నిరపాయకరమైన పథకమో తెలిసింది కదా!

ఇలాంటి ఆలోచనలే వ్యాపారంలో ఎంతో లోడ్జడతాయి. అది కొత్త ఆలోచన కావచ్చు. చేస్తున్న వ్యాపారంలో కూడా ఒక కొత్త పథకం రూపొందించడం ద్వారా మనం మన మార్కెట్‌నీ పెంచుకోవచ్చు.

రోడ్సు మీద వెళ్లు సిగరెట్ వెలిగించుకోవడానికి అగ్రిప్టీ దొరక్కపోతే దాన్ని కొనడం కోసం అయిదు ఫర్లాంగులు నడవలసి వచ్చిన ఒక వ్యక్తికి అరోడ్సు మీద పాస్సున్ పెడితే చాలా డీమాండ్ ఉంటుంది అన్న ఆలోచన వచ్చి దాదాపు అయిదు సంవత్సరాల్లో లక్షాధికారి అయ్యాడు.

ఇది నిజంగా జరిగిన సంఘటన.

గనుల్లో రాళ్లు కొట్టే ఇద్దరు వ్యక్తులున్నారనుకోండి. ఒక వ్యక్తి జీవితాంతం రాళ్లు కొడుతూనే ఉండవచ్చు. మరొక వ్యక్తి తన ఇల్లు కుదురుపెట్టి ఆ క్యారీని తనే తీసుకుని రాళ్లు కొట్టడం (ప్రారంభించవచ్చు). రాళ్లు కొట్టే కాంట్రాక్టులో సాధారణంగా నష్టం ఉండదు కాబట్టి మొదటి కార్బూకుడికన్నా రెండవ కార్బూకుడు తొందరగా జీవితంలో వైకి రావచ్చు. ఇలాంటి చిన్న చిన్న ఆలోచనలు కూడా అభివృద్ధికి ఎంతో లోడ్జడతాయి. గోనే సంఘలు అముకుని డబ్బు సంపాదించే స్తాయి నుంచి గొప్పస్తాయికి వచ్చిన వాళ్లు మన చుట్టూ ఎంతో మంది ఉన్నారు.

అన్ని పనుల్లోకి కష్టమైన పని మిరపకాదుల సంచిని భుజాన వేసుకుని మోయడం! ఆ గాటు ముక్కుల్లోకి వస్తుంటే ఆయసంగా నడవడం నిజంగా నరకం. అలా మిరప సంఘలు మోసిన ఒక వ్యక్తి ప్రస్తుతం ఒక కోటీశ్వరుడైన చిత్రనిర్మాత !

అగ్రణటులు రాజ్యమేలుతున్న రోజుల్లో చక్కటి రొమాన్స్ కథాంశంగా ఒక కొత్త దర్శకుడితో ఒక చిత్రం వచ్చింది. అగ్రాయికులతో, పాత చింతకాయ కథలతో ప్రేక్షకులకి బోర్డొడుతోంది కాబట్టి, రొమాన్స్తో కూడిన హస్యభరిత చిత్రం నిర్మించాలి అన్న ఆలోచన ఆ నిర్మాతని కోటీశ్వరుడ్ని చేసింది. మొట్టమొదటి ఈ చిత్రంతో రంగంలోకి ప్రవేశించిన ఆ దర్శకుడు కూడా ప్రస్తుతం అగ్రదర్శకుల స్తాయిలో ఉన్నాడు.

*

*

*

డబ్బు సంపాదనకి సంబంధించిన కొన్ని ముఖ్యమైన విషయాలు చెప్పి ఈ అద్యాయాన్ని ముగిస్తాను.

1. ఒక సాధారణమైన ఆలోచనకి రంగులు వేసి పాలిష్ చేయండి.
2. ఏదైనా ఒక చిన్న ఆలోచన వేస్తే దాన్ని వదిలిపెట్టకండి. అదే ఒక గొప్ప పథకంగా భవిష్యత్తులో రూపుదిద్దుకోవచ్చు.

3. మిగతా వాళ్లంతా ఏం చేస్తున్నారో గమనించండి. వాళ్లకన్నా మీరు బాగా చెయ్యగలననుకుంటే ఆ మార్గంలో వెళ్లండి. లేదా మీదైన దృక్పరుంలో మీ ఆలోచన కొనసాగించండి.
4. మీరు దేనిని సాధించాలనుకుంటున్నారో దాని తాలూకు వివరాలన్నీ సేకరించండి. పక్కాడు ఆ వ్యాపారంలో లక్ష్యులు సంపాదించాడు కదాని ఏమీ తెలీకుండా ఆ వ్యాపారంలోకి దిగవద్దు. అలా లక్ష్యులు సంపాదించే చీలు ఆ వ్యాపారంలో ఉంటే ఉంటే ఇప్పటికే కొన్ని లక్ష్యుల మంది ఆ వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించి ఉండేవారు.
5. మిలాంటి ఆలోచనలు ఉన్న వ్యక్తులతోనే నిరంతరంగా డపడానికి ప్రయత్నించకండి. అది గొప్ప సంతృప్తినిచ్చినా మీ ఆలోచనల్లో ఏదేనా తప్పుంటే అది వాళ్లు మీకు చెప్పేరు.
6. మీరు ఏ పని చెయ్యాలనుకుంటున్నారో ఆ పని ఉత్సాహంగా చేపట్టండి. “ఏదో ఖర్చా బాబూ చేయుక తప్పదు” అనుకుంటూ ఆ పని ప్రారంభించకండి. దానికన్నా చేయుకుండా విరమించుకోవడమే మంచిది. డబ్బు సంపాదన గొప్ప ఆనందమైతే అయిందచు కానీ జీవితాన్ని ఆనందించడం కన్నా గొప్పది కాదు. అందుకే నీరాశాపూరితమైన పద్ధతుల్లో డబ్బు సంపాదించడానికి ప్రయత్నించకండి.
7. ఎక్కడ పెట్టుబడి పెట్టాలి, ఎలా పెట్టుబడి పెట్టాలి, లాభమొంత అనే విషయంలో ఖచ్చితమైన మీ ఆలోచనలు నిర్దృష్టమైన రీతిలో సాగాలి.
8. డబ్బుకి సంబంధించిన విషయాలన్నీ జాగ్రత్తగా తెలుసుకోండి. బ్యాంక్ రుణాలు ఎలా ఇస్తుంది, వడ్డి ఎంత, ఇన్కంటాక్క ఎంత కట్టాలి మొదలైన వివరాలన్నీ కనీసం ప్రాథమిక స్తాయిలోనైనా తెలుసుకోనే వ్యాపారంలోకి దిగవద్దు.
9. భాగస్వామితో చాలా ఖచ్చితంగా వ్యవహరించండి. మొదట్లో అందరూ మంచివారే. కానీ కష్టం వచ్చినప్పుడే అసలు స్వరూపాలు తెలుస్తాయి. ఈ కథలో మీరు విలనయే అవకాశం కూడా ఉంది.
10. కాష్ట డబ్బు చేతికి రాగానే ఖర్చుతో కూడిన ఆడంబరాలకి పోవద్దు. మీ యొక్క ఆకస్మిక మార్పుని చుట్టూ ఉన్న వాళ్లకి తెలియజ్ఞేసే ప్రయత్నం మానుకోండి. క్రమక్రమంగా వాళ్లాగూ గ్రహిస్తారు. ఏదైనా మస్తువు పట్ల మీకు చెస్తుపుటిమంచి మోజుంచి దీన్ని నేను కొనుక్కునే రోజు తప్పకుండా మస్తుంది అనే భావాన్ని పెంపాందించుకోండి. తప్ప మొట్టమొదటి రూపు మొదటి రూపాయితోనే దాన్ని కొనెయ్యకండి.
11. డబ్బుని కూడా ఒక ఇసుపమక్కగానో, గుడ్కముక్కగానో, పేపరుగానో చూడాలి తప్ప దాన్ని పూజించకండి. అది మన అవసరం మాత్రమే. అది మన దేవుడు కాదు.
12. ఎక్కువగా దేశాన్ని చూడండి. సాయంత్రాలు సరాదాగా ఏ గానకచేరీకో నాటకానికో లేక మానసిక అభివృద్ధిని ఇవ్వగలిగే సాహితీ కార్యక్రమానికో వెళ్లండి.

13. ఎటువంటి వ్యక్తితోనై తెలివితేటలతో మాట్లాడండి. తెలివితేటలుగా మాట్లాడబంటే అహంకారంతో మాట్లాడబడం కాదు.
14. ఎప్పుడూ పంక్యాలాలీటీ మీ ఆయుధంగా ఉంచుకోండి. అలాగే అవతలివారు మీ సమయాన్ని వ్యాధా పరుస్తూ చెప్పిన ట్రైమ్స్ కి రాకపోతే నిర్మిషామాటంగా మీ అసంతృప్తిని వారికి తెలియజేయండి.
15. చుట్టూ ఎన్ని కష్టాలున్నా, ఆర్థికంగా ఎన్ని నష్టాలు వచ్చినా అనందంగా ఉండడం నేర్చుకోండి. మీరానందంగా కనపడాలి. అంతేకాకుండా మనసులో కూడా అనందంగా ఉండాలి.
16. కొందరు వ్యవసాయకూలీలు జీవితాంతం కూలీలుగానే ఉండిపోవడానికి, మరి కొందరు వ్యవసాయదారులవడానికి తేడా గమనించండి.
17. మీరు స్నేహించబోయే ప్రాణైకు నింజంగా సాధ్యమయ్యేదేనా, కేవలం అది ఊహాల్నిన్నా అన్న విషయం ఖచ్చితంగా నిర్మయించుకోండి. చాలామంది యువకులు నా దగ్గరకొచ్చి ఫలానా సినిమా తీయాలనుకుంటున్నామనో, ఫలానా వ్యాపారం ప్రారంభిద్దమనుకుంటున్నామనో చెప్పుంటారు. కనీసం రిజిస్ట్రేషన్ చేయడానికి కూడా వారి దగ్గర దబ్బులుండవు. ఊహాల ద్వారా సంతృప్తి చెందడం మనకి తాత్కాలికమైన అనందాన్నిస్తుందే తప్ప ఎప్పుడూ శాశ్వత విజయాన్ని ఇష్టుదిన్న విషయం గుర్తుపెట్టుకోండి. మనం ఇలా ఇతరుల దగ్గరక్కి మన అలోచనలన్నీ చెప్పడం ప్రారంభిస్తే అది కేవలం ఒక గుడుపూడి జంగాల వ్యవహారానికి దారితీస్తుందే తప్ప మనకిగానీ, అవతలివారికిగానీ ఏ విధంగానూ పాచుయడదు.
18. అనవసరమైన అలోచనల పట్ల తప్ప మరిదేని పట్ల అయిష్టతని పెంచుకోండి. పిచ్చిపిచ్చి భ్రమల్ని వదిలిపెట్టండి. మంగళవారంనాడు పని ప్రారంభిస్తే ఆ పని సమయంగా జరగదు అనుకుంటున్న వ్యక్తి తన జీవితంలో ఒక రోజుని కోల్పోయాడన్నమాట.
19. భవిష్యతుని ముందే ఊహాంచగలిగే సామర్థ్యాన్ని పెంపాందించుకోండి. ఈ సామర్థ్యాన్ని ఎంత పెంపాందించుకుంటే వ్యాపారంలో మరింత గొప్పవాళ్ళన్నే లెక్క.
20. ఎప్పుడూ మీ అపజయాలకి అవతలివారి మీద నింద వేయకండి. కర్మ ఆద్యాత్మం, శితులు యొక్క వైపుణ్యం ఇవేమీ మన ఓటమికి కారణాలు కావు. మన ఓటమికి కారణం మన బలహీనతలే. వ్యక్తులతో సంబంధాలు వ్యాపారంలో మెట్టగా ఉపయోగపడతాయి. ఈ విషయం గుర్తుంచుకోండి. ఎప్పుడూ కూల్గా ఉండడి. పెద్దపెద్ద ఎగ్గికూళటిస్ అందరూ ఎప్పుడూ కూల్గా ఉండడం మనం చూస్తునే ఉన్నాం కదా। మీరెప్పుడైనా తిట్టవలసి వస్తే నేను కేవలం అతని పట్ల నా అసహాన్ని ప్రదర్శించడానికి లిదుతున్నాను తప్ప నాకే కోపమూ లేదు' అని మనసులో అనుకుంటుండండి.

*

*

*

దబ్బు సంపాదించడానికి ఔఱయింటల్నీ ఖచ్చితంగా ఉపయోగపడతాయి. ఇలా పాయింటల్ చదివి దబ్బు సంపాదించగలమా అని మీరు అనుకుంటే నేను నిశ్చయంగా చెప్పగలను, "కనీసం మీలో కొంతమందైనా సంపాదించగలరు" అని. దీనికి కారణం నేను రాసిన నవల దబ్బు టు ది పవర్ అవ్ దబ్బు. అందులో హీర్స్ పేరు గాంధీ. మీరెప్పుడైనా నిజమాబాద్వైపు వెళ్తే గాంధీపేర్ మిల్స్ అన్న బోర్డు మాడండి. నవలలో హీర్స్ కూడా పేపర్ మిల్లే పెడతాడు. అది చదివి ఒక ఉత్సాహవంతుడైన యువకుడు గాంధీ పేపర్ మిల్స్ స్టాపించాడు. అలాగే ఎప్పుడైనా కర్నూటక వెళితే అక్కడ లారీల వెనుక గమనించండి. జైసంతోమారా అని మనం ఇక్కడ గమనించినట్టే అక్కడ 'యందమూరి' అని ఉంటుంది. ఇది గర్వంగా చెప్పుకునే విషయం కాదు. కన్నడంలో "దుడ్డు" నవల రిలీషన్ తర్వాత ఉత్సాహవంతులైన యువకులు కొన్న లారీలివి.

చిన్న విత్తనం నాటండి. అది మహావ్యక్తమవుతుంది. మద్యలో తుపానులు రావచ్చు. లేక నీరు లేకపోవడం వల్ల మొలక పైకి రాకపోవచ్చు.

మొలక పైకి రాకపోవడానికి ఇరవై అయిదు శాతం చాన్స్ ఉంది. తుపాను వచ్చి చెట్లు కొట్టుకుపోవడానికి పదిశాతం చాన్స్ ఉంది. మొత్తం సష్టుం వచ్చే చాన్స్ ముఖై అయిదు శాతం మాత్రమే. అసలు విత్తనమే నాటకపోతే నూటికి నూరుపాట్లు సష్టుం వస్తుంది. అవునా?